

明治大学
専門職大学院研究論集

第14号

2025年度

明治大学専門職大学院

目 次

専門職大学院研究論集

企業不祥事の根本原因としての人間の「性弱説[®]」

—行為の一貫性の確保はなぜ難しいのか— 1

白川 桂子（グローバル・ビジネス研究科 グローバル・ビジネス専攻 2016 年 3 月修了）

老舗ファミリービジネスの永続性の源泉

—ウェルスマネージャーは何を支援すべきか— 29

大久保 学（グローバル・ビジネス研究科 グローバル・ビジネス専攻 2024 年 3 月修了）

平成 30 年建築士法改正に関する政策形成過程の実証的分析

—アクター・イシュー・プロセスの視点から— 105

笠木 直人（ガバナンス研究科 ガバナンス専攻 2025 年 3 月修了）

教育格差と高校卒業時の進路選択に関する研究

—世代間学歴上昇者の経験に焦点を当てて— 171

今井 麻未（ガバナンス研究科 ガバナンス専攻 2025 年 3 月修了）

企業不祥事の根本原因としての人間の「性弱説®」

ー 行為の一貫性の確保はなぜ難しいのか ー

グローバル・ビジネス研究科 グローバル・ビジネス専攻

2016 年 3 月修了

白川 桂子

SHIRAKAWA Keiko

【論文要旨】※「性弱説」登録商標

本論文は「人間は生来、善でも悪でもなく、弱い存在である」という視点に基づき、性善・性悪説の理論的限界を指摘し新たな人間観として「性弱説」を提唱する。従来、人間の行動は善悪という固定的な枠組みで捉えていた。しかし、人間は善悪を軸に一貫した意思決定を行わない。倫理的判断は意志の力だけでは維持されず、社会的圧力・短期的な報酬等の影響を受ける。本研究では、人間の判断の揺らぎが生理的・認知的な特性によって生じることを明らかにする。また、不祥事を分析し、人間の弱さが組織と相互作用することで不正が発生・継続する可能性を示す。短期的成果、権威主義、沈黙の文化といった企業特性が不正を助長する。本研究では、人間の弱さを前提とした社会システムの構築に向けた新たな視座を提供する。性弱説に立ちながらも、否定ではなく弱さが環境への適応力を生む要因となることを示す。善悪二元論による厳格なルールや正論が社会浸透すると、不寛容社会となり、生きづらい社会へと変化する。性弱説は「強さ＝正しさ」とする、強さ至上主義への異議申し立てであり、人間の複雑性をより現実的に説明し、倫理的課題の本質的な理解を深める為に示唆を与えるのだ。

【キーワード】

「性弱説」「不寛容社会」「性善・性悪説」「行為の一貫性」「企業不祥事」

目次

第1章 研究の背景・目的・方法	3
1-1 研究の背景	3
1-2 研究の目的	4
1-3 研究の方法	4
第2章 性弱説の理論的枠組	4
2-1 性善説・性悪説の理論的境界	5
2-1-1 性善説（孟子・ルソー）の問題点	5
2-1-2 性悪説（荀子・ホッブス）の問題点	5
2-1-3 性善説・性悪説の共通する境界と二元論の問題点	6
2-2 性弱説の定義と基本原理	7
2-2-1 性弱説の基本的な考え方	7
2-2-2 性善説・性悪説との比較	9
2-2-3 弱さの価値と適応力	9
2-3 小括、性善説が示す人間の本質	10
第3章 性弱説の脳科学的・進化的根拠	11
3-1 脳の構造による判断のゆらぎ（脳科学的根拠）	11
3-1-1 認知機能の境界（倫理的判断のゆらぎと前頭前野の境界）	12
3-1-2 脳の報酬システムの影響（ドーパミン報酬系の影響）	13
3-1-2 社会的適応のメカニズム	14
3-2 進化による認知バイアスの影響・進化の影響を受けた判断の偏り（進化的根拠）	15
3-2-1 正常性バイアス（リスクを軽く見て問題を先送りにする）	15
3-2-2 損失回避バイアス（目先の損失を恐れて長期的なリスクを軽視する）	16
3-3 小括、脳の多面的構造がもたらす「弱さ」の本質	17
第4章 企業不祥事の根本原因としての人間の本質的弱さ「性弱説」	18
4-1 性弱説からみる企業不祥事メカニズム	18
4-1-1 従来の理論の境界と性弱説的視点の必要性	19
4-1-2 判断のゆらぎと環境の影響	20
4-1-3 不正を助長するメカニズム	20
4-2 企業不祥事事例（メーカーと金融業の比較）	21
4-2-1 メーカーにおける品質不正（神戸製鋼のデータ改ざん問題）	22
4-2-2 金融業における不正融資（スルガ銀行の不正融資問題）	22
4-3 考察	22
総括 性弱説による人間理解の再構築	23
参考文献	26

第1章 研究の背景・目的・方法

1-1 研究の背景

人間は生まれながらに善でも悪でもなく、「弱い」ものである。これまで、人間の根源的性質についての議論では、人は生まれながらに善であるという性善説と人は生まれながらに悪である性悪説という二つの主要な立場が長らく対立してきた。古代中国の中国思想では、孟子が性善説を、荀子が性悪説を唱え、西洋思想においてもルソーは「自然状態」の人間を本来的に善であるとし、ホッブスは、人間は生存本能に従い自己中心的に振る舞う存在であると主張した。

しかし、これらの議論はいずれも「人間は本来的に善か悪か」という二者択一の単純化された二元論的な枠組みに縛られており、人間の行動の多様性や不安定さを十分に説明できていない。なぜならば、人間の行動は、「善」や「悪」の単純な枠組みでは説明できないもので、脳の構造が持つ特性による複雑なメカニズムによって決定されるからである。

人間は時に、非合理的であり、非理性的な行動など、己すらコントロールできない衝動をもつのだ。近年の脳科学や心理学の研究でも、人間の行動は単純な「善」や「悪」のような二元論では説明しきれないことが明らかになっている。例えば、倫理的判断や意思決定に関与する前頭前野の働きは、個人の意志や価値観だけでなく、環境や状況に強く影響を受けることが知られている。また、人間の脳には短期的な快楽を求める特性があり、これが道徳的判断を揺るがす要因となる。さらに、社会的な影響も重要な要素である。ミルグラムの服従実験では、権威の指示によって人が倫理的に問題のある行動を取る可能性が示され、スタンフォード監獄実験では、環境や役割が個人の行動や倫理観に大きな影響を与えることが明らかにされた。これらの研究は、人間の行動が生まれ持った本性だけでなく、環境によって容易に変容することを示唆している。

このように、人間の行動は本質的に一貫性を欠き、状況や環境によって変化する特性を持つ。つまり、「人は善である」「人は悪である」といった単純な二元論では、人間の行動を適切に説明することができない。

本研究では、この「弱さ」を、人間の脳が持つ多面的な特性によって、一貫した合理的判断を維持することが難しく、環境の影響を受けやすい性質として定義する。性善説・性悪説では説明しきれなかった人間の行動の不安定性に着目し、二元論的な枠組みを超えた新たな視点は、個人の倫理意識や道徳観のみでは説明しきれない社会的・組織的な問題を理解する上でも重要である。近年増加している企業不祥事や不正行為も、個人の倫理観の欠如だけで説明されることが多いが、実際には人間の判断が環境や状況によって大きく揺らぐことが影響している可能性がある。やはり二元論的な人間観では、このような倫理的問題の発生メカニズムを十分に説明することが難しいのだ。

人間の「弱さ」に基づいた行動の特性を捉え直すことで、倫理的課題の捉え方に新たな視座

を与えることができる。「善・悪」の二元論に依存しない、人間の行動をより現実的に理解するための理論的枠組みが求められているのである。

1-2 研究の目的

本研究の目的は、性善説・性悪説が持つ理論的限界を明らかにし、「人間は生まれながらに善でも悪でもなく、弱い存在である」という視点に立ち、人間の行動をより適切に説明する新たな視座を提示することである。特に、人間の行動が環境や認知の特性によってどのように左右されるのかを考察し、倫理的課題を、単なる個人の倫理観の問題としてではなく、組織や社会の構造的・環境的要因と相互に関連するものとして捉え直すことを目指す。

1-3 研究の方法

本研究では、文献研究と事例分析の2つのアプローチを用いて、「性弱説」の理論的整理と実証分析を行う。

(1) 理論的整理

哲学・倫理学の視点から、性善説・性悪説の理論的背景と限界を整理し、性弱説の枠組みを構築する。

認知科学・心理学の視点から、人間の「弱さ」の生理的・認知的根拠を明確にする。

哲学・倫理学の文献から、代表的な性善説・性悪説の議論を検討し、それらの理論的な限界を整理する。

認知科学・心理学の文献から、人間の判断の不安定性や環境の影響を考慮した最新の研究を整理する。

(2) 実証分析

企業不祥事の事例を分析し、性弱説が現実の事象を説明できるかを検討する。

主に日本の企業不祥事を対象とし、発生要因や組織環境の影響を分析する。

分析の視点は、短期的成果主義、沈黙の文化、権威主義がどのように不正を助長するか。

性善説・性悪説では説明しきれない部分を指摘し、性弱説の視点から分析する。

第2章 性弱説の理論的枠組

本章では、「性弱説」の理論的枠組みを構築することを目的とする。そのために、まず従来の「性善説」と「性悪説」が抱える理論的限界を整理し、人間の本質を善悪の二元論で捉えることの問題点を明らかにする(2-1)。次に、それらの課題を解決する新たな視点として「性弱説」を提案し、その定義と基本原理を示す(2-2)。本章を通じて、「人間は本来善でも悪でもなく、脳の構造が持つ多面的で複雑な特性により、状況や環境に大きく左右される弱い存在である」という視点を提示し、従来の枠組みでは説明しきれなかった人間の行動や心理をより多面的に捉える可能性を検討する。

2-1 性善説・性悪説の理論的限界

長らく議論されてきた「性善説」と「性悪説」は、それぞれ「人間の本性は善である」「人間の本性は悪である」と仮定することで人間の行動を説明しようとしてきた。しかし、近年の研究から、人間の行動は単なる善悪の二元論的枠組みでは説明できず、環境や認知の影響を強く受けることが示されている。本節では、性善説・性悪説の主要な考え方を整理し、それぞれの理論的限界を述べ、人間の本質を善悪の二元論で捉えることの問題点を明らかにする。

2-1-1 性善説（孟子・ルソー）の問題点

性善説は、「人間は本来的に善であり、適切な環境や教育があれば善を発揮できる」とする立場である。

孟子は、人間には「惻隠の心（他者を哀れむ心）」「羞惡の心（不正を恥じる心）」などの善性が生得的に備わっており、これを伸ばせば道徳的に正しい行動ができると考えた [1]。

また、ルソーは、「人間は自然状態では本来的に善であり、文明の発展によって墮落する」と主張した [2]。しかし、この立場にはいくつかの問題点がある。

①「善」の定義の曖昧さ

性善説における「善」とは何かが明確でない。例えば、孟子の「四端の心」がすべての人間に備わっているという前提は、文化や環境によって異なる道徳観を説明しきれない。また、ルソーの「自然状態の善」も、実証されていない理想化された仮説であり、具体的な根拠に乏しい。

②「悪」の説明が不十分

性善説では、悪は「環境の影響によって生じるもの」とされる。しかし、歴史的に見ると、戦争や犯罪、搾取などが人類のあらゆる時代で継続的に発生している。これをすべて「悪しき環境の結果」とするのは説得力に欠ける。

③ 楽観的すぎる社会観

性善説に基づいた社会設計では、「人間の本性は善だから適切な教育を施せば問題が解決する」と考えがちである。しかし、実際には道徳教育を受けた政治家や企業経営者が汚職や不正に手を染めることがある。これは、人間の行動が単に教育や環境の問題ではなく、より複雑な要因に影響されることを示している。

2-1-2 性悪説（荀子・ホッブズ）の問題点

性悪説は、人間は本来的に利己的であり、規範や教育によって道徳を学ぶことで秩序が維持されるとする立場である。

荀子は、「人は生まれながらに欲望に支配されており、それを抑制しなければ社会の秩序は維持できない」と述べ、規範（礼）による教育の必要性を説いた [3]。また、ホッブズは「自然状態では万人の万人に対する闘争が生じる」とし、国家の強力な統治が必要であるとした [4]。しかし、性悪説にも以下のような問題点がある。

①「悪」の定義の不明確さ

性悪説では、利己的な「人間の本性＝悪」とされるが、実際には市場経済の発展など、利己的な行動が社会の発展を促す場合もある。単に「欲望は悪」とするのではなく、その適応的な側面を考慮する必要がある。

② 利他的行動の説明が困難

無償の助け合いや寄付、動物の協力行動など、性悪説の枠組みでは説明しづらい行動が存在する。特定の条件下では、利他的行動が存続し、個人にも利益をもたらすことを示したものがあるが〔5〕、近年の研究では、狩猟採集社会では相互扶助が一般的であり、人間は生存戦略として協力を進化させてきた〔6〕。

③ 抑圧的な社会観

過度な管理が社会の活力を奪うリスクを伴うため、規範の適切なバランスが求められるように、性悪説に基づいた社会制度は、厳格な規制や監視に依存しがちであり、自由や創造性を制限する可能性がある。

2-1-3 性善説・性悪説の共通する限界と二元論の問題点

(1) 善悪の二元論の限界

「人間の本質」を善悪の二元論で説明しようとする自体に限界がある。性善説は「人間は本来善である」、性悪説は「人間は本来悪である」と仮定するが、実際の人間の行動は、それほど単純なものではない。

人間の行動は、状況・環境・文化・進化の影響を受けて変化する〔7〕。例えば、同じ個人がある状況では利他的に振る舞い、別の状況では自己中心的な行動を取ることもある。こうした変動を考慮せず、「人は本来善である」または「人は本来悪である」といった固定的な見方に基づく、現実の行動パターンを適切に説明することが難しくなる。

(2) 進化論的観点からの限界

人間の行動は道徳的な「善・悪」によって決まるのではなく、「生存に有利かどうか」によって決まる。進化論的に見ると、人間の行動は環境への適応の結果であり、「善か悪か」といった固定的な分類では説明できない〔8〕。例えば、協力行動という利他的行動は集団の生存に有利であるため進化した。が、欺瞞や攻撃行動も生存戦略の一部として進化してきた。したがって、ある行動が「善」か「悪」かということは固定的なものではなく、状況によって変わり得る。こうした視点を無視し、善悪の二元論だけで人間の行動を説明しようとするには限界がある。

(3) 二元論的思考の問題点

二項対立は明快だが、単純化しすぎると現実を歪める。二元論的思考は、明快で理解しやすい反面、現実を単純化しすぎるリスクがある。善か悪か、正か誤かといった単純な枠組みは

理解しやすいが、実際の人間の行動はそれほど単純に分類できるものではない。例えば、同じ行動でも文化や状況によって「善」と見なされることも「悪」と見なされることもある。

このように、善悪の判断は普遍的なものではなく、社会や環境によって異なる要素を持つため、単純な二元論では捉えきれない。

そして、単純な理論は傲慢さを生むリスクがあり、社会的対立や誤解を助長する。二元論的な枠組みは、「どちらが正しいか」という対立を生みやすいという問題もある。例えば、「性善説 vs. 性悪説」のように単純な二項対立にすると、実際にはどちらの理論も一部の事象を説明できるにもかかわらず、片方が完全に正しく、もう片方が誤りであるかのような議論になりがちである。しかし、先程も述べたように、人間の行動は「生存に有利かどうか」によって決まることが多く、必ずしも善悪に帰着しない。人間の行動は本質的に曖昧であり、状況や環境の影響を受けるため、単純な枠組みでは十分に説明できない。

2-2 性弱説の定義と基本原理

本節では、従来の「性善説」や「性悪説」といった二元論的な限界を克服し、人間の行動をより適切に説明するための新たな視点として「性弱説」を提示する。その定義と基本原理を明確にし、従来の枠組みでは説明しきれなかった人間の行動の不安定性や環境の影響をより適切に説明することを目指す。

2-2-1 性弱説の基本的な考え方

人間の本性は、「善」でも「悪」でもなく、脳の構造が持つ多面的で複雑な特性により、状況や環境に大きく左右される「弱い」ものである。ここでいう「弱さ」とは、単に身体的な脆弱さを指すのではなく、合理的な判断を維持することが難しく、環境や状況に強く影響を受けやすいといった特性を意味する。人間の脳の意思決定機能は、単純な一つの原理に基づいているのではなく、複数の要素が相互に作用し合いながら形成される。この多面的なメカニズムこそが、人間の判断に柔軟性をもたらす一方で、安定性を欠く要因にもなっている。例えば、前頭前野は理性的な判断を担うが、扁桃体は感情や本能に基づく迅速な判断を促し、報酬系は短期的な利益を重視する傾向を持つ[9]。これらのシステムが相互に作用することにより、人間は状況に応じた適応的な行動を取ることが可能になるが、同時に、環境の影響を受けやすい「弱さ」も抱えることになる。

すなわち、人間は意志の力だけで一貫した道徳的な行動を取ることが難しく、環境の影響を受けながら、善にも悪にもなり得る存在である。

性善説・性悪説は、人間の行動を道徳観や本能といった単純な枠組みで説明しようとするが、この枠組みでは、人間の行動の不安定性や、環境の影響による変化を十分に説明できない。人間の行動は、個人の意志や倫理観だけでは決まらず、置かれた環境や社会的要因によって容易に変化する。例えば、プレッシャーのかかる状況では、個人の倫理観が揺らぎ、望ましくない

行動を取ることがある。日常生活でも、「周囲がやっているから」といった理由で本来の信念とは異なる選択をしてしまうことは珍しくない。こうした現象は、特に組織や社会の中で顕著に現れる。

このように、環境が人間の行動に与える影響を考えると、道徳的な価値観を持つ個人であっても、不適切な状況に置かれると倫理的に問題のある行動を取ってしまうことがある。

より具体的な一例として、誠実であり、法令遵守を最優先に考えて業務に取り組んでいたある企業の経理担当者が、企業の業績が悪化する中、上司から「このままでは倒産する。君の協力が必要だ」と強く要請されるとする。当初、経理担当者は「財務データの改ざんは認められない」と明確に拒否したものの、上司や同僚から「誰にも直接的な被害は生じない」「一時的な措置として必要な対応だ」と繰り返し説得を受けることで認識が変わる。さらに、「会社が倒産すれば、従業員やその家族の生活に深刻な影響を及ぼす」という認識が徐々に強まり、組織の存続を優先すべきとの判断に至った結果、財務報告の改ざんを容認するに至る。

このようなケースは、単なる倫理意識の問題ではなく、人間の脳が持つ多面的な情報処理の特性が、状況や環境の変化に応じて極めて適応的に働くことを示している。この「弱さ」は、個人の倫理観や道徳心だけで克服できるものではなく、脳の構造自体が本来的に状況依存的であるため、人間の行動は環境や社会的な影響によって大きく変動する。

したがって、「人は本来善だから教育すれば善をなす」とする性善説や、「人は本来悪だから規律や罰則で抑えなければならない」とする性悪説のような単純な枠組みでは、人間の行動を十分に説明することはできない。性善説が前提とする「適切な教育を施せば人は善を発揮する」という考え方も、性悪説が主張する「厳格な規律と管理がなければ人は悪に流れる」という考え方も、どちらも人間の行動の可変性や環境依存性を考慮していないため、不十分な説明にとどまっている。

このように「性弱説」の視点に立つと、人間の行動が環境の影響を受けやすいことがより明確になる。つまり、善や悪という固定的な概念ではなく、状況や社会的要因がどのように個人の意思決定に影響を与えるのかを考慮する必要がある。組織における倫理的問題は、単に個人の道徳心の欠如ではなく、組織の文化や意思決定の枠組みの影響によっても生じる。善や悪という固定的な概念ではなく、状況や社会的要因がどのように個人の意思決定に影響を与えるのかを考慮する必要があるのだ。この考え方は、構造主義的な発想であり、近年では社会構成主義として主張されているものと同一である。すなわち、人間の行動は個人の本質に還元されるものではなく、社会的な状況や構造によって規定されることを前提 [10] とする。性弱説は「人間の行動をどのように理解するか」に関する新たな視点を提供し、従来の枠組みでは見落とされがちだった環境の影響を考慮する必要性を示している。具体的にどのような社会制度や組織設計が求められるかは、さらなる考察を要するが、性弱説を通じて、人間の行動をより多面的

に理解することが可能になるのである。

2-2-2 性善説・性悪説との比較

性善説は、「人間は本来善である」とするが、この立場にはいくつかの限界がある。第一に、「善」の定義が曖昧であり、道徳的価値が文化や時代によって異なる点を十分に説明できない。孟子が挙げた「四端の心」がすべての人間に備わっているとする立場 [11] は、異文化間の道徳観の違いをどのように説明するのかという問題を抱えている。

第二に、性善説では「悪」は環境の影響によって生じるものとされるが、それでは「悪を生み出す環境」自体がどのようにして形成されるのかを説明しきれない。道徳的な人々が社会を作ったはずなのに、なぜ歴史的に戦争や差別、不正が繰り返されてきたのか、性善説の枠組みでは明確に説明できない。

一方の性悪説は、「人間は本来悪である」とするが、この考え方の限界として、第一に、無償の助け合いや利他的行動の存在を十分に説明することが難しいことがあげられる。性悪説では、「利他的行動も長期的な自己利益のために行われる」と解釈されるが [12]、例えば緊急時に他者を助ける行動や、報酬を期待せずに行われる慈善活動などは、単なる自己利益の枠組みでは説明しにくい。

第二に、性悪説に基づく社会観では、強い規律と監視が必要とされるため、過度な管理社会を生みやすいリスクがある。規範の強化は社会秩序の維持には有効だが、厳格な管理が強化されすぎると、個人の自由や創造性が抑制される可能性がある。

これに対して、性弱説は、「人間は本来弱い」ものと捉える。ここでいう「弱さ」は、単なる道徳的な意志の問題ではなく、脳の構造的な特性に起因することは先に述べたとおりである。人間の意思決定は、理性的な判断を司る前頭前野、感情や本能に基づく判断を促す扁桃体、短期的な報酬を重視する報酬系など、多様な神経ネットワークによって決定されるため、単純な本性論では説明しきれない判断の揺らぎが生じる [13]。

この立場では、人間の行動は善悪という固定的な本性によって決まるのではなく、脳の多面的な情報処理システムが、個人が持つ倫理観が強固であったとしても、強い社会的圧力や組織の文化によって不正行為を容認するようになるケースがあるように、社会的要因や環境によって方向づけられることによって決定される [14]。

つまり、性弱説は、性善説や性悪説のように「人間の本性が一方に偏っている」とするのではなく、人間の行動が環境や状況の影響を強く受けるという視点に基づいている。これにより、人間の行動の変動性をより適切に説明し、従来の二元論では見落とされがちだった要素を考慮することが可能になる。

2-2-3 弱さの価値と適応力

弱さは否定すべきものではなく、むしろ人間の本質に深く根ざした適応力の源泉である。

現実の人間の行動は、意志の強さだけで善を貫くことも、抑圧によって悪を完全に防ぐような単純なものではないが、実際に、「強さ」こそが、人間の価値であり、弱さは克服すべきものとする二元論的な考え方（仮に性強説とする）が広く受け入れられている。これは、「強い意志があれば道を誤らない」「正しい価値観を持てば人は善を貫ける」といった単純化された理想と結びつきやすく、人間の行動の曖昧さや不安定性を軽視する。ところが、現実はそのように単純ではない。「強さ」だけを基準にすると、弱さを持つ人が「道徳的に劣る」「努力不足」などとされ、社会の寛容性が失われていく。厳格なルールや正論が優先されることで、生きにくい社会が形成されてしまう。

人間の「弱さ」は、単に脆弱さを意味するのではなく、多様な状況に適応する力を内包している。例えば、人類の進化の過程では、身体的に強くないことが、むしろ協力を促し、社会を形成する要因となった。言語、文化、制度といった社会の発展は、個々の人間が単独で生き延びることができなかったがゆえに、互いに支え合うことで環境の変化に適応してきた結果なのである。

このように、弱さこそが適応の鍵であり、それを否定することは、人間の本質的な柔軟性をもって進化してきた歴史を否定することにつながる。二元論的な「強さこそが正しい」という思考は、変化の激しい社会や多様な価値観の中では逆に適応力を失わせるリスクを伴う。企業経営や政策決定においても、固定的な価値観や単純なルールでは社会の変動に対応しきれず、結局柔軟な判断が求められる場面が多い。

善悪の二元論は、人間の行動に対して厳格な判断基準を押し付けることで、社会の許容度を低下させる。「強さ＝正しさ」とする社会では、倫理的な判断を誤った人に対して過剰な非難が向けられ、過ちを犯した個人に対する再生の機会が奪われるのだ。人間の行動は単純な善悪では測れないものであるにもかかわらず、「道徳的に強くあるべき」という価値観が社会の寛容性を損ない、正論による抑圧を生み出してしまうのである。

2-3 小括、性善説が示す人間の本質

性弱説は、「人間は弱い」という前提に立ちながらも、単なる否定的な見解ではなく、「弱さ」が環境への適応力を生む要因となることを示している。これは、「強さを求めるべきではない」という単純な主張ではなく、「人間の本質を適切に理解し、それに基づいた社会のあり方を考える」ことを促す視点である。

善悪の二元論に基づく考え方は、あたかも「人間の本質を完全に理解できる」とする傲慢な姿勢を生み出しやすく、社会の寛容性を損なう要因となる。特に、性善説・性悪説が持つ単純な枠組みは、人間の行動の複雑性や状況依存性を十分に考慮していない。そのため、「性強説」に基づく厳格なルールや正論が社会に浸透すると、適応力を失い、生きにくい社会へと変化していく。

とはいえ、人間の行動は、本来単純な善悪に収まるものではなく、環境や状況の影響を強く受ける。そのため、「強さ＝正しさ」とする社会では、倫理的に間違った行動を取った人に対して過剰な非難が向けられ、社会が許容度を失っていく。これが社会の抑圧的な雰囲気を生み出し、人々の生きづらさにつながる要因となる。

性弱説は、こうした「強さ至上主義」に対する異議申し立てとして、人間の本性を「弱さ」として主張する。人間はそもそも強くない。意志だけで常に善を貫けるわけでもなく、環境の影響を受けながら変化する存在である。したがって、単純な道徳的強さや倫理的純粋性を求めるのではなく、「人間は本質的に弱い」という前提のもとに、社会の在り方やルールを考えることが必要になる。

倫理的な判断を行う際にも、「人は弱い存在である」という視点を持つことで、個人の責任だけを過度に追及するのではなく、その人が置かれた環境や組織のあり方を考慮することができる。この視点が広がれば、「なぜ不正が起きたのか」「なぜ人は善から逸脱するのか」といった問題に対する理解が深まり、社会全体としての適応力や寛容性を高めることにつながる。

性弱説は、「人間は本来、脳の構造が多面的で複雑であるがゆえに、善でも悪でもなく、状況や環境に大きく左右される弱い存在である」という視点を提示することで、単純な善悪の二元論を乗り越え、結論として人間の行動や社会のあり方をより多面的に理解するための枠組みを提供する。これは、単なる理論的な提案ではなく、現代社会における倫理のあり方や組織運営、政策形成においても有効な示唆を与えるものである。

第3章 性弱説の脳科学的・進化的根拠

本章では「人間の本性は環境に左右される」という性弱説の主張を、脳の構造と進化の視点から検証する。

ストレスや社会的圧力、報酬系の働きが脳の構造による判断の揺らぎをまねき、倫理的判断を揺るがす要因となることを示す（3-1）。人間は進化の過程で環境に適応するため、正常性バイアスや損失回避バイアスなどの認知バイアスを発達させた。これらが倫理的判断にどのような影響を与えるのかを説明する（3-2）。脳の構造と進化が意思決定に及ぼす影響を整理し、性善説・性悪説との違いを明確にすることで「弱さ」を単なる脆弱性ではなく、適応力の一形態として捉える視点を示す（3-3）。

本章を通じて、性弱説の理論的な正当性を補強するために、脳科学と進化の観点から「人間の弱さ」の根拠を示し、「人間の弱さ」が脳科学と進化の観点から必然的なものであることを明らかにする。

3-1 脳の構造による判断のゆらぎ（脳科学的根拠）

人間の「弱さ」がどのように脳の構造に起因するのかを探るため、性弱説が示す「人間の本

性が環境に左右されやすい」ことを、脳科学的な視点から説明する。人間の脳は、意志の力だけで安定した倫理的判断を下すことができるわけではなく、環境の影響を強く受ける。特に、ストレスや社会的圧力、報酬系の働きによって判断が揺らぐことが知られている [15]。例えば、前頭前野は倫理的判断を担うが、強いストレス下では機能が低下し、長期的な合理性よりも目先の選択を優先しやすくなる。また、社会的同調圧力や権威の影響を受けると、個人の倫理観よりも集団の意向が優先されることがある。人間の脳は進化の過程で環境適応性を高める構造を持つようになったが、個人の意志や倫理観だけで「善や悪の行動を決定する」のではなく、脳の多面的で複雑な性質が環境との相互作用を通じて行動を形成すると考える。人間の前頭前野は進化的に高度に発達したものの、判断力や理性は依然として環境の影響を受けやすい。前頭前野は意思決定や計画、自己制御を担う脳の領域であり、成人期に入るにつれて成熟するが、成熟した後であっても環境の影響を完全に排除できるわけではない。むしろ、ストレスや誘惑、社会的要因によってその機能は容易に揺らぎ、判断力や倫理観が一貫しないことが多い。成人になった後も、人間は環境の影響を強く受け続け、合理的で倫理的な意思決定を維持することが困難であることが、性弱説の根拠の一つとなる。さらに、ストレスや疲労、誘惑といった要因によってもその機能は揺らぎやすく、人間は常に理性的な判断ができるわけではない。

また、人間は社会的動物であり、他者との関係性の中で行動が決定されることが多い。その要因の一つとして、同調圧力や権威の影響が挙げられる。人間の脳は集団内での一貫性を維持しようとする傾向があり、周囲の行動や価値観に大きな影響を受ける。倫理的な判断も環境に依存しやすく、同調圧力が強い状況では、自分の道德観よりも集団の意向に従う傾向が強まり、場合によっては不正や不道德な行為を受け入れてしまうこともある [16]。

さらに、脳のドーパミン報酬系が人間の意思決定に与える影響も大きい。ドーパミンは快楽や報酬を司る神経伝達物質であり、特に短期的な報酬を得る行動を強化する働きを持つ。このため、人間は長期的な利益よりも、目先の快楽や満足感を優先する傾向がある。合理的な判断を下そうとしても、目の前の誘惑や報酬によって意志が揺らぎ、衝動的な選択をしてしまうことがある。このように、人間の行動は理性や意志の力だけで決まるのではなく、脳の生理的な仕組みや環境との相互作用によって大きく左右される。

本節では、脳科学的根拠を「認知の限界」「報酬システムの影響」「社会的適応のメカニズム」「進化的意思決定バイアス」の4つの要素に分類し、それぞれの特性がどのように性弱説の「環境依存性」と関連するかを明らかにして根拠を述べていく。

3-1-1 認知機能の限界（倫理的判断のゆらぎと前頭前野の限界）

人間の脳は高度な意思決定能力を備えているものの、認知機能には限界が存在する。特に、長期的な倫理的判断を維持するには前頭前野の適切な機能が不可欠である。しかし、ストレス環境下や過度な情報負荷のもとでは、前頭前野の認知資源が枯渇し、その結果、合理的かつ倫

理的な判断が困難となり、短期的な利益を優先する傾向が強まる [17]。

(1) 前頭前野の未成熟性と判断力の不安定性

性弱説の立場から見ると、人間は本質的に倫理的判断を安定して維持することが難しく、特に脳の認知機能の限界がその要因となる。前頭前野は、意思決定、計画、自己制御を担い、倫理的判断にも深く関与するが、この領域には以下のような制約があり、状況によって適切な判断を維持することが困難になる。

前頭前野は進化的に最も新しい脳領域であり、成人に達するまで完全には成熟しない。そのため、自己制御能力が発達するには時間を要し、特に若年層では衝動的な行動をとりやすい傾向がある。また、成熟した後も、前頭前野の機能は決して安定的ではなく、状況に応じて判断力にばらつきが生じることがある。

(2) 環境要因による倫理的判断の低下

前頭前野は、ストレスや疲労の影響を受けやすく、過度な情報処理を強いられる状況ではその働きが低下しやすい [18]。その結果、長期的な視点に基づく合理的な意思決定が難しくなり、短期的な利益、いわば目先の利益を優先しやすくなる。このような特性は、論理的な判断を持続する力を弱める要因となる。

特に、周囲からの強いプレッシャーという社会的圧力や誘惑に直面した際には、倫理的判断が揺らぎ、通常なら避けるような選択をしてしまうことがある。

このように、人間の脳には、もともと判断の偏りという認知機能に根本的な制約があり、倫理的判断は安定的に維持されるものではない。

3-1-2 脳の報酬システムの影響（ドーパミン報酬系の影響）

人間の脳には、行動の学習と強化を担う報酬システムが存在する。このシステムは、快楽や達成感を伴う行動を繰り返して促し、特に短期的な報酬が得られる場合にその効果を増大させる。その結果、人間は瞬間的な満足を優先するようになり、長期的で合理的、かつ理性的な判断を行うことが困難になる。倫理的な意思決定もこの影響を受け、短期的な報酬を優先する傾向が強まることで、道徳的な判断が揺らぎやすくなる [19]。

(1) ドーパミン報酬系の仕組み

ドーパミン報酬系は、報酬を得たときに脳内でドーパミンが分泌されることで、快楽や達成感を伴う行動を強く記憶し、再びその行動を繰り返すように学習・強化する仕組みである。たとえば、目の前の利益を得た際にドーパミンが放出されると、その快楽が強く刻まれ、同じ行動を取ることが促進される。この作用により、人間は長期的な視点を考慮することなく、短期的な報酬に基づいた行動を優先しやすくなる。

(2) 報酬の強化学習と長期的判断の抑制

短期的な報酬を得る行動は強化されやすく、それが繰り返されることで、倫理的判断や合理

的な意思決定が抑制される。ドーパミンの作用により、人間は目の前の快楽や報酬を優先するように学習し、長期的な視点を持つことが難しくなる。この結果、短絡的な行動が強化され、倫理的に問題がある行為でも、短期的な報酬が得られるならば合理化されやすくなる。しかし、その合理化はあくまで短期的な視点に基づいたものであり、長期的な視点に立てば決して合理的とは言えない。むしろ、長期的なリスクを軽視することで、結果的に個人や組織にとって深刻な問題を引き起こす可能性が高くなる。

上記のように、人間の脳は、本質的に短期的な報酬を優先するように設計されており、倫理的判断を維持するには前頭前野の抑制が必要となる。しかし、報酬系の影響が強くなると、前頭前野による制御が弱まり、長期的な視点に基づく意思決定が困難になる。

このように、倫理的判断を維持することが個人の意志の強さだけでは克服しづらい神経制約のもとにあることは、人間の本質的な「弱さ」の表れの一つである。

3-1-2 社会的適応のメカニズム

性弱説の立場から見ると、人間の倫理的判断は安定したものではなく、社会的環境の影響を強く受ける。人間の脳は、生き延びるために進化の過程で社会的適応能力を発達させ、集団のルールに従うことを学んできた。この能力は、協調性や集団の統合を促進する一方で、環境によって倫理観が変化しやすいという側面も持つ。その結果、個人の意志にかかわらず、状況次第で不適切な行動を取ってしまうことがある [20]。この性質は、次の 3 つのメカニズムによって説明できる。

(1) 他者の行動を真似るメカニズム

人間の脳は、他者の行動や価値観を学習し、それに適応する性質を持つ。この特性により、無意識のうちに周囲の行動や倫理観を受け入れ、個人の意思決定が左右される。

<社会的環境を受けやすい倫理観>

人間は周囲の行動を自然と真似するため、倫理的な価値観も社会の影響を受けやすい。

たとえば、周囲の人が不正行為をしていると、それが「普通のこと」として受け入れられやすくなる。

<道徳観の変化> (道徳的転移)

集団内の道徳規範が変化すると、個人の倫理基準もそれに適応する現象が観察される。つまり、ある行動が、社会的に許容されると、個人の倫理観も変化する。特定の行動が社会的に容認されると、それまで倫理的に問題とされていた行為も「許容範囲」として認識されるようになる。

(2) 周囲に流される「社会的同調メカニズム」

社会的同調とは、多数派の行動に合わせる心理的傾向のことであり、脳の不安を感じる部分である扁桃体と、理性的な判断をする前頭前野が関与する。人間の脳は多数派の行動に合わせてようとするメカニズムが強く作用すると、個人の倫理的判断よりも、集団内の一貫性を維持す

ることが優先される [21]。

＜同調圧力が倫理的判断を変容＞

扁桃体が「集団から外れると危険だ」という集団内の調和を優先するシグナルを発すると、前頭前野による個別の倫理的判断が抑制され、結果として、多数派の意見や行動に従うことが合理的だと考えるようになる。

＜スタンフォード監獄実験からの示唆＞

この実験では、人が与えられた環境や役割によって行動を変化させることが示された。これは、社会的な環境が倫理的判断の形成に大きな影響を与えることを示唆している。

(3) 権威の指示に従ってしまう「服従メカニズム」

人間の脳は、権威の指示に従いやをすく、それによって倫理的判断を抑制する性質、服従のメカニズムを持っている [22]。これは、ミルグラムの服従実験によって、強い権威の存在下では倫理的判断が揺らぎやすいことが明かされている。

＜ミルグラム服従実験からの示唆＞

ミルグラムの服従実験は、強い権威のもとでは個人の倫理的判断が揺らぎやすくなることを示した。この実験結果は、人間の意思決定が環境要因に大きく左右されることを示唆している。人間の脳は、権威の指示に従うことで集団の秩序を維持しようとする傾向があり、これが倫理的判断を抑制する要因となる。

扁桃体が活性化し、不安や恐怖を処理することで、前頭前野の倫理的抑制機能が低下する。その結果、倫理的に疑問のある行動でも、「命令に従うこと」が優先されやすくなる。

また、人間の脳は進化的に集団の統制を維持するため、権威の指示に従う傾向を持つ。この傾向は、秩序の維持には有効であるものの、倫理的判断を歪める要因ともなり得る。特に、組織的な不正や集団的意思決定の場面では、個々人が自らの倫理観よりも権威の指示を優先することで、道徳的責任が希薄化することがある。

3-2 進化による認知バイアスの影響・進化の影響を受けた判断の偏り（進化的根拠）

人間の意思決定は本質的に合理的ではなく、進化の過程で形成された認知バイアスによって強く影響を受ける [23]。脳は、生存や危機回避を優先するよう適応してきた結果、短期的な安定性を重視し、長期的なリスクを軽視する傾向を持つ。

本来、こうした認知バイアスは、生存競争の中で迅速な意思決定を下すために発達し、適応的な役割を果たしてきた。しかし、現代社会では、これらのバイアスが倫理的判断を歪める要因となることがある。

この傾向は、2つの主要なバイアスによって説明できる。

3-2-1 正常性バイアス（リスクを軽く見て問題を先送りにする）

人間の脳は、これまでの経験をもとに状況を判断する傾向がある。過去に特に問題がなかつ

た場合、「今回も大丈夫だろう」と考えやすくなる [24]。これは、脳が「今まで安全だったのだから、今回も同じだろう」と判断するためである。正常性バイアスの影響で、新しいリスクが発生しても警戒心が働きにくくなり、問題を深刻に受け止めることができない。その結果、危険の兆候があっても「大したことはない」と考え、対応を後回しにしてしまう。

このバイアスは、生存競争の中では有利に働いた。例えば、危険が常に差し迫る状況では、新しい出来事を過度に警戒することはエネルギーの浪費となるため、過去の経験をもとに「問題ない」と判断することが適応的であった。しかし、現代社会では、この特性がリスク管理を誤らせる要因となる。

(1) リスクの軽視

人は、自分が経験したことのある範囲内でしか、危険を認識しにくい傾向があり、これまでにないリスクに直面すると、それを十分に分析する前に「過去と同じように問題ない」と思い込んでしまう。

(2) これまでのやり方を続ける傾向

過去に問題が起きなかった方法を続けることは、一見すると合理的に思えるが、そのやり方が今後も必ず安全とは限らない。それでも、「今までうまくいっていたのだから、変える必要はない」と考え、新しい状況への対応を遅らせてしまうことがある。

3-2-2 損失回避バイアス（目先の損失を恐れて長期的なリスクを軽視する）

人間の脳は、「何かを失うこと」に強く反応する傾向がある。そのため、「将来的な利益」よりも「今の損失を避けること」を優先しがちとなる。そして、目の前の損失を避けることで安心すると、その行動を繰り返しやすくなる。また、人は「何かを得る喜び」よりも「何かを失う恐怖」のほうを強く感じるため、長期的に考えれば合理的な決断であっても、短期的な損失が伴うと、その決断を避けようとする心理が働く [25]。このバイアスも、進化の過程では適応的な役割を果たしていた。危機的な状況では、長期的な利益を追求するよりも、目の前の損失を回避することが生存に直結した。しかし、現代社会では、長期的な視点を持つことが求められる場面が増えており、損失回避バイアスが逆に倫理的な判断を歪める要因となる。

(1) 目先の損失を避ける行動

業績の低下や評価の悪化など、短期的な不利益を避けるために、問題を隠したり、不正を行ったりする。将来的により大きなリスクを招く可能性があるにもかかわらず、「今、損をしたくない」という気持ちが優先される。

(2) 過去の成功に頼る傾向

未来の不確実なリスクを考えるよりも、「この方法でうまくいったから、今回も大丈夫だろう」と、過去の成功体験に頼ってしまう。これにより、新しいリスクに対する適応が遅れ、変化に対応しにくくなる。

これらのバイアスは、人間が進化の過程で「目の前の危機をすぐに回避する」ことに適応してきた結果とも言える。しかし、現代社会では、環境がより複雑化し、長期的な意思決定が求められる場面が増えている。そのため、進化的適応として有効であった認知バイアスが、倫理的判断の歪みを生む要因ともなりうる。

人間の意思決定は、必ずしも長期的な合理性を優先するわけではなく、状況によっては「今の安心」を優先し、不適切な選択を正当化してしまうことがある。これは、個人の意志の強さだけでは克服しにくいものであり、性弱説の根拠の一つとして考えられる。

3-3 小括、脳の多面的構造がもたらす「弱さ」の本質

性善説と性悪説はいずれも「人間の本性は善か悪か」という単純な二元論に基づいている。しかし、人間の脳は複雑な仕組みを持ち、倫理的な判断も状況によって変わりやすく、一貫した主張や行動を維持することが難しい。これは、性弱説が提唱する「人間の本質的な弱さ」の重要な要素である。

(1) 脳の構造と倫理的判断の揺らぎ

人間の脳には、異なる役割を持つ領域があり、それぞれが異なる影響を及ぼす。

前頭前野（理性）は、倫理的判断や長期的な計画を司る。

扁桃体（感情）は、恐怖やストレスに強く反応し、直感的な行動を促す。

報酬系（快楽）は、短期的な利益を優先しやすい。

例えば、前頭前野が理性的に判断しようとしても、扁桃体が強いストレスを感じれば防衛的な行動を取ってしまう。また、報酬系が「目先の快楽」を求めると、長期的な視点を持つことが難しくなる。このように、脳の仕組みそのものが、人間の倫理観を揺らぎやすくしている。さらに、この「弱さ」は単なる脆弱性ではなく、生存戦略としての適応力とも考えられる。進化の過程で、人間は変化する環境に対応するため、状況ごとに柔軟な意思決定を行う能力を発達させてきた。その結果、倫理的判断や価値観は一貫性を持たず、環境の影響を受けて変動するようになった。つまり、「脳の仕組みが判断の揺らぎを生む」＝「人間は弱い存在である」ということを示すだけでなく、その「弱さ」は、むしろ変化の激しい環境に適応するために進化した特性でもある。

(2) 進化的適応としての柔軟性

進化の観点から見ると、人間の意思決定が揺らぐのは、単なる欠陥ではなく、環境に応じて適応する柔軟性の表れである。

短期的な判断（報酬系の影響）は、生存に必要な即応性を高める。

長期的な判断（前頭前野の働き）は、安定した社会の構築に寄与する。

状況に応じて適切な判断を選択する能力こそが、人間の適応力の鍵である。

しかし、この適応力は環境次第で正にも負にも働く。倫理的な判断を求められる状況では、

環境が適切でなければ、人間は簡単に不正や欺瞞に流されることになる。性弱説は、この「脳の柔軟性」を倫理的判断の不安定性と関連づけ、環境の重要性を指摘する点で、従来の性善説・性悪説とは異なる視点を持つ。

(3) 「弱さ」の本質としての脳の制約

脳の構造と認知バイアスが組み合わさることで、人間は一貫した倫理観を持ち続けることが難しくなっている。これは、単に意志が弱いのではなく、脳の仕組みそのものが判断の揺らぎを生みやすいからである。

本章では、性善説・性悪説が人間の行動の不安定さを説明しきれないことを明らかにし、性弱説が「脳の構造そのものが倫理的判断を揺るがす」と考える点を示した。

脳の構造が、倫理的判断を不安定にし、環境の影響を受けやすくする。

認知バイアスが、倫理的判断を歪め、環境適応の結果として不適切な判断を下しやすくする。

これらの特性は「弱さ」であると同時に、環境に適応する柔軟性としての役割も果たしている。

このように、人間は意志の強さだけでは倫理的判断を安定させることができず、環境や状況の影響を受けやすい構造を持つ。「一貫した主張を維持することが難しい」という性弱説の主張は、単なる悲観的な見解ではなく、進化的な適応の結果であることが示された。

次章では、この「弱さ」が具体的にどのように企業不祥事につながるのかを、企業不祥事の事例を通じて分析していく。

第4章 企業不祥事の根本原因としての人間の本質的弱さ「性弱説」

本章では、企業不祥事の根本原因が、人間の本質的な弱さ（性弱説）にあることを示す。企業不祥事は、個々の悪意や倫理観の欠如によるものではなく、脳の構造的制約や認知バイアスによる判断の揺らぎが、組織や環境の影響を受けて拡大・継続する現象であると捉える。

まず企業不祥事の一般的なメカニズムを性弱説の視点から説明し（4-1）、その後、メーカーと金融業における日本の具体的な事例を分析することで、「人間の本質的な弱さ」がどのように不正を引き起こし、継続させるのかを明らかにする（4-2）。メーカーと金融業は、企業不祥事の発生件数が特に多く、またビジネスモデルが大きく異なるため、対照的な視点から性弱説の有効性を検証するのに適している。

4-1 性弱説からみる企業不祥事メカニズム

企業不祥事の説明は、これまで主に性善説・性悪説の二元論に基づいてきた。しかし、倫理教育が徹底されていても不正は発生し、監視や罰則があっても、企業ぐるみでの不正が行われる。このことは、従来の説明が企業不祥事の根本的な原因を捉えられていないことを示している。企業不祥事は、倫理観の欠如や個々の悪意によるものではなく、脳の構造的制約や認知バイアスによる判断の揺らぎが、組織的な圧力や環境の影響を受け、拡大・継続しやすい現象で

ある。

4-1-1 従来の理論の限界と性弱説的視点の必要性

企業不祥事は、人間の倫理観の欠如ではなく、「判断の脆弱性」が環境要因によって増幅されることで発生する。従来の性善説・性悪説の枠組みでは、以下の理由から、企業不祥事の本質を十分に説明できなかった。

(1) 倫理教育の強化だけでは不正は防げないという性善説の限界

性善説の視点では、人間は本来善であり、適切な倫理教育が施されれば不正行為を防ぐことができると考えられてきた。そのため、多くの企業がコンプライアンス研修や倫理規範の強化を行ってきたが、倫理教育を受けた従業員や経営者であっても、不正行為に手を染めるケースは後を絶たない。

これは、個人の倫理意識だけでは、企業の組織構造や環境要因による圧力を克服できないことを示している。たとえば、過度な業績目標や短期的利益の追求は、不正を促す要因となることが多い。コンプライアンス研修を受けたとしても、「目標達成のためには仕方がない」「この程度の改ざんなら許容範囲だ」といった認識が広がることで、不正が組織的に容認されることがある。

(2) 監視や罰則の強化だけでは不正は抑制できないという性悪説の限界

性悪説では、「人間は本来利己的であり、利益を最大化するためには不正を行う傾向があるため、監視や罰則を強化することで不正を抑制できる」とされてきた。そのため、多くの企業では監査制度や内部通報制度、厳しい罰則などを導入してきた。しかし、監視や規制が強化されても、不正が隠蔽されるだけでなく、むしろより巧妙化するケースが多い。

たとえば、エンロンやフォルクスワーゲンの排ガス不正では、監査機関や規制当局の目を欺くために複雑な隠蔽工作が行われた [26] [27]。このように、監視を回避するための技術が発展し、組織内で不正を行うリスクよりも、それによって得られる利益が上回ると認識されると、不正はむしろエスカレートしてしまう。つまり、罰則が厳しくなればなるほど、不正の発覚を避けるための組織的な隠蔽が進み、監査機関のチェックをすり抜けるような新たな手法が生まれる可能性が高まるのである。

(3) 人間の脳の特徴を考慮していない

性善説も性悪説も、人間の本性を「善」か「悪」かの単一の要素で説明しようとする二元論的アプローチであり、人間の脳が持つ多面的かつ相互作用的な特徴を考慮していない。しかし、実際の意思決定は前頭前野（理性）、扁桃体（感情）、ドーパミン報酬系（快楽）などの異なる脳の領域の相互作用によって決まる。

前頭前野が倫理的な判断を下そうとしても、ストレスや社会的圧力が扁桃体を刺激し、不正行為を選択させることがある。ドーパミン報酬系が短期的な快楽を優先するよう促すことで、

長期的な倫理的行動が阻害される。集団の同調圧力や上司の命令が倫理的判断を歪めることで、不正が広がりやすくなる。

つまり、個人の倫理意識や組織の監視体制だけでは、人間の認知バイアスや意思決定の不安定性を克服できない。従来の性善説・性悪説では、「個人の倫理意識や教育の限界」「監視や罰則の回避可能性」「人間の脳が持つ多面的な特性を無視」といった側面からみても企業不祥事の発生メカニズムを十分に説明できなかったといえる。

これに対し、性弱説は「人間の脳は多面的であり、構造的な制約や環境の影響を受けるため、不正行為が発生しやすい」と捉えることで、企業不祥事の発生メカニズムをよりの確に説明できる。企業不祥事は「判断の脆弱性」が環境要因によって増幅されることで発生する。

人間の行動は一貫していないため、「倫理教育」や「監視の強化」だけでは不正を防げない。環境が倫理的判断を揺らがせるため、個人の意志の強さに依存した対策は根本的な解決にならない。このように、企業不祥事の本質は、個人の道德意識の欠如や企業の監視体制の甘さではなく、「人間の本質的な弱さ」が組織の影響を受け、増幅されることで生じる。したがって、企業不祥事の発生メカニズムを説明し、適切な対策を講じるためには、性弱説の視点が不可欠である。

4-1-2 判断のゆらぎと環境の影響

人間の倫理的判断は脳の構造的な制約と認知バイアスによって揺らぎやすく、環境が変わることで容易に歪む。

(1) 脳の構造的制約

人間の倫理的判断は、脳の基本的なメカニズムによって大きく左右される。前頭前野は理性的な判断を担うが、ストレスや疲労で機能が低下しやすい。扁桃体は恐怖やストレスに即時的に反応し、短絡的な行動を促す。一方、報酬系は快楽を優先し、合理的判断を歪めることがある。このように、脳の構造自体が倫理的判断の不安定性をもたらし、それが組織の影響を受けやすい要因となっている。

(2) 認知バイアス

認知バイアスは、人間が状況を判断する際に生じる無意識の思考の偏りであり、企業不祥事を助長する要因となる。

正常性バイアス：「今までも問題にならなかったから大丈夫」

損失回避バイアス：「今、不正を認めると大きな損害を被るため、問題を隠そう」

社会的適応バイアス：「周囲もやっているから問題ない」

このようなバイアスが、不正を組織内で合理化させ、倫理的判断を歪める要因となる。

4-1-3 不正を助長するメカニズム

人間の判断の揺らぎは、企業の雰囲気や職場環境と結びつくことで、不正を発生・拡大させ

る。組織の明確な方針として不正を推奨していなくとも、職場の空気や暗黙のルールによって、倫理的判断が揺らぐ要因が生じる。

(1) 短期的成果を優先する雰囲気

短期的な業績目標のプレッシャーが、不正行為を正当化させる。

「結果がすべて」「売上が最優先」という空気が、不正を黙認させる要因となる。

報酬系が刺激され、倫理よりも成果を優先する傾向が強まる。

このような雰囲気の中では、「多少の改ざんなら問題ない」「競合他社もやっている」といった認識が広まりやすい。不正をしないことが評価されるのではなく、成果を出すことだけが評価される状況では、倫理的判断が後回しにされる。

(2) 同調圧力と権威への服従

「上司の命令には逆らえない」という雰囲気が、不正行為の抑圧的な環境につながる。

組織内で暗黙の了解が形成され、「不正はやむを得ないもの」と認識される。

社会的適応バイアスが働き、不正行為を疑問視しにくくなる。

組織内の雰囲気として、「異論を唱える人が排除される」「ノルマを達成することが最優先」といった状況があると、たとえ個人が倫理的な問題を認識していたとしても、「波風を立てたくない」「自分だけが異を唱えても意味がない」と考え、不正を容認してしまうケースが多くなる。

(3) 不正の常態化

正常性バイアスが働き、「今までも問題にならなかったから大丈夫」と思い込む。

組織内で不正を指摘することがタブー視される雰囲気が生まれる。

「不正は悪いことだが、仕方がない」という認識が広がる。

組織の雰囲気が、「不正を正しいとは思わないが、実際には許容されている」という状態になると、倫理的な判断基準が徐々に緩み、結果的に不正が恒常化してしまう。

このように、性弱説の観点から見れば、企業不祥事は人間の本質的な特性が組織内で増幅されることで起こる必然的な現象である。

不正は、個人の倫理観の欠如だけでなく、企業内の雰囲気や環境によって倫理的判断が揺らぎ、正当化されることで組織全体に広がっていく。つまり、企業不祥事は人間の本質的な弱さと、組織環境との相互作用によって生じる不可避な現象であり、特定の個人の責任や意志の強さだけでは解決できないのだ。

4-2 企業不祥事事例（メーカーと金融業の比較）

本節では、日本企業の不祥事の中から、メーカーと金融業の代表的な事例を取り上げ、異なる業種であっても共通して人間の本質的な弱さが不正を引き起こし、継続させることを明らかにする。

4-2-1 メーカーにおける品質不正（神戸製鋼のデータ改ざん問題）

<概要>

神戸製鋼は、長年にわたりアルミや銅製品の強度データを改ざんし、不適合品を出荷していた。問題は組織的に隠蔽され、長期間にわたって発覚しなかった [28]。

<人間の本質的な弱さの影響>

短期的成果の優先：「納期や取引先の要求を満たすため、一時的な不正を容認」

社会的適応バイアス：「部署全体が行っていたため、不正が常態化」

権威への服従：「上司の指示に逆らえず、データ改ざんを続けた」

正常性バイアス：「過去に問題が発覚しなかったため、今回も問題ないと判断」

4-2-2 金融業における不正融資（スルガ銀行の不正融資問題）

<概要>

スルガ銀行は、投資用不動産向けの融資において、顧客の収入や資産の書類を改ざんし、本来貸し付けられないローンを実行していた [29]。

これにより、多くの投資家が不良債権を抱える結果となった。

<人間の本質的な弱さの影響>

短期的な利益の優先「融資目標を達成するために、不正を黙認」

社会的適応バイアス「他の行員も同じ手法を使っており、倫理的問題が意識されなかった」

権威への服従「経営陣が高収益を求めるプレッシャーをかけ、不正が常態化」

損失回避バイアス「今、不正を認めると大きな損害を被るため、発覚を避けようとした」

4-3 考察

メーカーと金融業の事例から明らかのように、人間の本質的な弱さが、短期的成果・権威主義・沈黙の文化といった組織の雰囲気と結びつくことで、不祥事を誘発する構造が形成される。

第一に、短期的成果主義の影響である。企業の業績が短期的な目標達成に強く依存すると、倫理的な判断よりも成果が優先され、不正行為が正当化されやすくなる。特に、成果主義に強く傾くと、不正が「手段」として認識されるようになり、不正の合理化が進む。

第二に、権威主義が倫理的判断を歪める。厳格な上下関係がある組織では、上司や経営層の指示が絶対視され、異論を唱えにくくなる。これにより、「上からの指示ならば従うしかない」という意識が生まれ、不正行為の指示であっても受け入れやすくなる。また、企業的意思決定がトップダウン型であるほど、組織内の権力バランスが固定化し、経営層の意向に反する意見が排除されやすくなる。その結果、不正が組織内で黙認されるだけでなく、積極的に隠蔽されるケースも生まれる。

第三に、沈黙の文化が不正の継続を助長する。組織内で不正を指摘することが困難になると、不正の発覚リスクが低下し、組織的に不正が許容されやすくなる。また、「過去にも同様のこと

があったが問題にならなかった」という認識が形成されることで、正常性バイアスが働き、問題意識が希薄化する。その結果、不正は個人の選択ではなく、「組織の習慣」として内在化し、不祥事が繰り返される。

このように、短期的成果・権威主義・沈黙の文化が組織の雰囲気として機能すると、人間の本質的な弱さと相互作用し、不正が発生・拡大・常態化する構造が形成される。企業不祥事は、特定の個人の倫理観の欠如によるものではなく、組織の雰囲気が倫理的判断を歪めることで誘発される必然的な現象と捉えられる。

総括 性弱説による人間理解の再構築

本論文では、人間は生まれながらに善でも悪でもなく、「弱い」存在であるという視点に立ち、性善説や性悪説の限界を指摘し、人間の本質的な弱さ「性弱説」が個人の意思決定や社会・組織のあり方にどのような影響を与えるのかを考察した。特に、企業不祥事を事例として、人間の脳の構造的制約や認知バイアスが、環境との相互作用を通じて不正行為を誘発・拡大させるメカニズムを明らかにした。

(1) 人間の本質的な弱さとは何か

本研究における「弱さ」とは、単なる倫理観の欠如や意志の弱さを意味するのではなく、人間の脳が持つ多面的で複雑な特性が、合理的な判断の持続を困難にし、環境の影響を強く受けやすい性質を指す。脳科学・心理学の知見を踏まえると、前頭前野の理性的な判断機能はストレスや疲労の影響を受けやすく、扁桃体の感情的反応やドーパミン報酬系の影響により、短期的な快楽や社会的同調圧力に流されやすいことが明らかとなる。このため、たとえ個人が倫理意識を持っていたとしても、状況によっては非倫理的な行動を選択してしまう可能性が高い。性善説は「人間は本来善である」とし、適切な教育や環境があれば倫理的な行動が促進されると考える。しかし、教育を受けた人々でも不正を行う事例は後を絶たない。また、性悪説は「人間は本来利己的であり、監視や罰則がなければ不正を行う」とするが、厳格な規制があっても組織ぐるみの不正が発生することは珍しくない。このように、従来の二元論的な枠組みでは、人間の行動の揺らぎや環境依存性を適切に説明することが難しい。

性弱説は、こうした従来の枠組みを超え、人間の行動の不安定性を、単なる欠点ではなく、構造的な特性として捉えることで、より現実的な人間理解を提供する視点である。人間の意思決定は一貫性を欠きやすく、環境や社会的要因によって容易に変化する。この「弱さ」を認識することが、倫理的課題の本質を理解する上で不可欠である。

(2) 企業不祥事と人間の弱さ

本論文では、性弱説の妥当性を検証するため、企業不祥事の発生メカニズムを分析し、不正行為が特定の個人の倫理観の欠如ではなく、人間の本質的な弱さが組織内で増幅されることに

よって発生することを示した。具体的には、メーカーと金融業の事例を比較し、異なる業種であっても共通して「短期的成果主義」「権威主義」「沈黙の文化」といった組織の雰囲気、不正を誘発・拡大・常態化させることを明らかにした。

第一に、短期的成果主義の影響である。企業が短期的な業績目標を重視しすぎると、倫理的な判断よりも成果の達成が優先されやすくなる。このような環境では、不正が「一時的な手段」として正当化される傾向が強まる。

第二に、権威主義が倫理的判断を歪める。上司や経営層の意向が絶対視される組織では、「上の指示には逆らえない」という心理が働き、不正の指示であっても従わざるを得ない状況が生まれる。また、強固なトップダウン型の組織では、経営層の意向に反する意見が排除されやすくなり、不正が隠蔽される可能性が高まる。

第三に、沈黙の文化が不正の継続を助長する。組織内で異議を唱えることが困難になると、不正の発覚リスクが低下し、組織的に不正が容認されやすくなる。また、正常性バイアスが働くことで、「過去にも同じことがあったが問題にならなかった」という認識が形成され、不正が常態化する。

これらの要因が組織の雰囲気として機能すると、個人の倫理観だけでは不正を防ぐことができず、結果的に不祥事が不可避なものとなる。企業不祥事は、単なる個人のモラルの問題ではなく、組織環境と人間の本質的な弱さが相互作用することで生じる「構造的な現象」と捉えるべきである。

（３）性弱説が提示する新たな視点

本論文の考察を通じて、性善説や性悪説に代わる新たな視点として性弱説を提示し、人間の行動がいかに環境の影響を受けやすいかを明らかにした。企業不祥事の発生メカニズムに関する分析は、単なる倫理教育や監視強化だけでは不正を防げないことを示唆している。つまり、倫理的な行動を促進するためには、個人の倫理意識を高めるだけでは不十分であり、環境要因を適切に設計することが必要不可欠である。

性弱説の視点からすれば、人間の倫理的行動を維持するためには、弱さを補完する仕組みの構築が求められる。例えば、倫理的な判断を支援する組織文化の醸成、認知バイアスを補正する制度設計、不正の発生を抑制する環境整備などが考えられる。ただし、本論文の目的は、具体的な解決策を提示することではなく、人間の行動に関するより現実的な理解を促し、倫理的課題を捉える新たな視点を提供することにある。

（４）今後の課題

本論文では、企業不祥事を主な事例として人間の本質的な弱さを論じたが、性弱説の視点は、倫理的課題全般に適用可能である。今後の研究では、政治・教育・医療・司法など、より広範な領域において、人間の判断の脆弱性がどのように現れるのかを検討することが求められる。

また、性弱説を前提とした組織設計や社会制度のあり方についても、さらなる理論的・実証的研究が必要である。

(5) 結論

本論文の考察を通じて、「人間は善でも悪でもなく、弱い存在である」という視点が、人間の行動をより現実的に説明する有効な枠組みであることを示した。人間の行動は、個人の倫理観や意志の強さだけで決まるのではなく、脳の構造的制約や認知バイアスが影響を及ぼし、環境との相互作用の中で形作られる。性弱説は、こうした現実を直視し、人間の行動の不安定性や環境依存性を前提とした新たな倫理観の構築を促す視点として機能する。

今後、人間の「弱さ」を前提とした社会システムのあり方を考察することで、倫理的課題の本質を捉え直し、より持続可能な社会の実現に向けた議論を深めることが期待される。

確かに、二元論的な単純化は理解しやすいが、その単純さがしばしば現実の複雑性を見落とし、誤った判断につながる。白か黒か、善か悪かといった単純な枠組みは、思考の明快さをもたらすが、それゆえに傲慢さを生むこともある。単純な理論は、人間や社会を一括りにし、自分の理解する枠組みこそが正しいという錯覚を助長しやすい。歴史を振り返れば、単純化された善悪の対立が戦争や社会的対立を生んできたことは明らかである。

一方で、「弱さ」は決して否定すべきものではない。それどころか、むしろ人間にとって自然であり、適応の源泉でもある。弱いからこそ、人間は互いに支え合い、学び、環境に適応しながら発展してきたのである。もし人間が完全に合理的で一貫した強さを持っていたならば、変化する環境に柔軟に対応することはできなかっただろう。社会においても、強さだけが正義なのではなく、むしろ弱さを前提とした仕組みこそが、持続可能な社会を生み出すのである。この「弱さ」を理解することが、人間の本質を捉えるうえで不可欠である。

以上

参考文献

- [1] 湯浅邦弘『よくわかる中国思想』, ミネルヴァ書房, 2022 年
- [2] ジャン＝ジャック・ルソー, 中山元訳『人間不平等起源論』, 光文社, 2008 年
- [3] 久米旺生『孟子・荀子 - 中国古典百言百話 (13)』, PHP 研究所, 1988 年
- [4] トマス・ホッブズ, 水田洋 訳『リヴァイアサン』, 岩波文庫, 1993 年
- [5] 高橋伸幸・山岸俊男「利他的行動の社会関係」『実験社会心理学研究会第 36』, 1996 年
- [6] ピーター・クロボトキン, 小田透 訳『相互扶助論: 進化の一要因』, 論創社, 2024 年
- [7] 梅棹忠夫著『文明の生態史観』, 中央公論社, 1967 年
- [8] 加地仁保子, 中尾央緒「人間行動の進化的説明 II——進化心理学と二重継承説」『哲学論叢第 37 号別冊』, 2010 年
- [9] ガーディナー・モース『脳的意思決定メカニズム』, ダイアモンド・ハーバードビジネスライブラリー, 2009 年
- [10] ケネス・ガーゲン, 東村知子 訳『あなたへの社会構成主義』, ナカニシヤ出版, 2004 年
- [11] 今里禎『孟子』, 徳間書店, 1996 年
- [12] 日原利国『中国思想史 (上)』, ペリかん社, 1987 年
- [13] 竹内薫, 茂木健一郎『脳のからくり』, 新潮文庫, 2006 年
- [14] 渡邊正孝, 船橋新太郎『情動と意思決定 - 感情と理性の統合 - 』, 朝倉書店, 2015 年
- [15] マイケル・S. ガザニガ, 梶山あゆみ 訳『脳のなかの倫理: 脳倫理学序説』, 紀伊國屋書店, 2006 年
- [16] ジャスティン・フォックス『意思決定の仕組み: フォン・ノイマンからカーネマンまで』, ダイアモンド・ハーバードビジネスライブラリー, 2016 年
- [17] 海保博之, 松原望『感情と思考の科学事典 新装版』, 朝倉書店, 2023 年
- [18] 梶本修身『すべての疲労は脳が原因 1』, 集英社新書, 2016 年
- [19] 中野信子『脳の闇』, 新潮新書, 2023 年
- [20] 藤井直敬『社会脳が明かす意思決定のメカニズム』ダイアモンド・ハーバードビジネスレビュー
- [21] V.E. フランクル, 霜山 徳爾 訳『夜と霧 - ドイツ強制収容所の体験記録 - 』, みすず書房, 1985 年
- [22] ハンナ・アーレント, 大久保和郎 訳『エルサレムのアイヒマン - 悪の陳腐さについての報告 - 【新版】』, みすず書房, 2017 年
- [23] ダン・アリエリー, 熊谷淳子『予想どおりに不合理 - 行動経済学が明かす「あなたがそれを選ぶわけ」』, 早川書房, 2013 年

[24] M. H. ベイザーマン, D. A. ムーア, 長瀬勝彦 訳『行動意思決定論: バイアスの罠』, 白桃書房, 2011 年

[25] ダン・アリエリー, 熊谷淳子『予想どおりに不合理 - 行動経済学が明かす「あなたがそれを選ぶわけ」』, 早川書房, 2013 年

[26] PETER C. FUSARO, ROSS M. MILLER, 橋本碩也 訳『エンロン崩壊の真実』, 税務経理協会, 2002 年

[27] 熊谷徹『偽りの帝国 緊急報告・フォルクスワーゲン排ガス不正の闇』, 文藝春秋, 2016 年

[28] 今沢真『日産、神戸製鋼は何を間違えたのか』, 毎日新聞出版, 2018 年

[29] 金融庁 HP『スルガ銀行株式会社に対する行政処分について 平成 30 年 10 月 5 日』
<https://www.fsa.go.jp/news/30/ginkou/20181005/20181005.html>, (2025/03/12 最終閲覧)

老舗ファミリービジネスの永続性の源泉

ー ウェルスマネージャーは何を支援するべきか ー

グローバル・ビジネス研究科 グローバル・ビジネス専攻

2024年3月修了

大久保 学

OKUBO Manabu

【論文要旨】

本研究の目的は、老舗ファミリービジネスの永続性を探ることである。筆者はプライベートバンクに勤務するウェルスマネージャーであり、これまで顧客に対しどのような支援をするべきかについて探求してきた。その一環として、顧客の最大の関心事である老舗ファミリービジネスの永続性について検討を行った。本稿は、研究対象を異とする学問分野として成立したファミリービジネス研究と老舗研究双方の成果を前提としている。老舗の大半がファミリービジネスであることを鑑み、老舗をファミリービジネスのベストプラクティスとして捉え直し、ファミリービジネスが老舗ファミリービジネスに至る、即ち、永続する要因を探るのである。その探索にあたり、両研究を広範にレビューする中で、ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで永続・発展し、老舗に至るという仮説設定を行った。そして、その検証を目的に、老舗、かつ、ファミリービジネスである奥井海生堂の事例研究を行った。結果、ファミリービジネスは、社会情緒資産と暖簾という複数の参照点を適切に選択し、バランスをとりながら経営行動を切り替えることで、永続・発展していくと結論付けた。

【キーワード】

老舗、暖簾、ファミリービジネス、社会情緒資産、複数の参照点

目次

第1章 はじめに	32
1-1 研究の背景	32
1-1-1 ウェルスマネージャーとファミリービジネス支援	32
1-1-2 ファミリービジネス研究の探索	34
1-1-3 老舗研究の探索	37
1-2 研究の目的	40
1-3 研究の方法	41
第2章 先行研究の整理－老舗研究	42
2-1 老舗研究の端緒	43
2-2 実証研究と老舗の特徴	44
2-3 老舗研究の理論的根拠	48
2-3-1 資源ベース理論	48
2-3-2 老舗と暖簾	50
2-3-3 経営資源としての暖簾	51
第3章 先行研究の整理－ファミリービジネス研究	52
3-1 ファミリービジネス研究の端緒	53
3-1-1 ファミリービジネス研究の社会的意義	53
3-1-2 プラクティカルな経営モデルの開発	54
3-2 実証研究とファミリービジネスの特徴	58
3-3 ファミリービジネス研究の理論的根拠	62
3-3-1 資源ベース理論	62
3-3-2 エージェンシー理論	64
3-3-3 スチュワードシップ理論	65
3-3-4 社会情緒資産論	66
第4章 事例研究：奥井海生堂の経営行動	71
4-1 奥井海生堂の概要	72
4-2 敦賀の歴史と奥井海生堂の起源	74
4-3 食文化と奥井海生堂の成長	77
4-4 時代の変容と四代目奥井隆氏の第二創業	79

4-5 奥井海生堂の未来と持続可能性	84
第5章 考察：老舗ファミリービジネスの永続性はいかにしてもたらされるか	85
5-1 老舗研究との符合点	85
5-2 ファミリービジネス研究との符合点	88
5-3 新しい視点の提示について	90
第6章 おわりに	93
6-1 結語	93
6-2 限界と今後の課題	94
参考文献・資料一覧	96

第1章 はじめに

本章では、筆者がファミリービジネス支援に関心を持ち、老舗ファミリービジネスの持続性に着目した経緯について説明を行う。また、ファミリービジネスの先行研究レビューを行う中で、筆者の関心が老舗研究に拡大していったプロセスや両研究の成果を複合する意義を確認した上で、「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることによって持続・発展し、老舗に至る」という仮説設定を行う。その後、研究の方法を整理する。

1-1 研究の背景

1-1-1 ウェルスマネージャーとファミリービジネス支援

筆者はプライベートバンクサービスを提供するウェルスマネージャーとしてお客様の資産管理を担当してきた。プライベートバンクサービスは、金融機関が提供する「富裕な個人やファミリーへの総合的な金融関連サービス」（野村総合研究所, 2013）と定義される。しかし、対象顧客の保有資産の規模、提供するサービスの範囲は金融機関によって異なり、明確な合意はない。本論においては、富裕な個人の大半を占める、「ファミリービジネスのオーナーやその家族又はその関与する企業を対象として、資産運用を中心とする金融・非金融サービスを法令上可能な範囲で提供すること」をプライベートバンクサービスと定義する。顧客の生涯を幸福なものとするために、金融サービスだけに留まらず、非金融サービスにおいても、その内容を洗練・高度化させていくことはウェルスマネージャーの矜持である。

その前向きな努力にも拘らず、ウェルスマネージャーが勘違いしてきたことがある。それは、金融サービス（主に資産運用サービス）における勘違いである。具体的には、情報開示や金融教育を通じて顧客の金融リテラシー¹を向上させることで、顧客が正しい投資判断を行い、ベンチマークを超過する運用パフォーマンスを享受し、その結果、顧客満足度を向上することができるという誤認である。一見すると正しそうで錯覚するこの考えは近年、行動経済学の見地から、顧客の実態と異なることが分かってきた。

投資行動を行うにあたり、投資家が取得しなければならない情報は莫大であり、かつ、それらを評価するために膨大な時間や手間が必要である。結果、人間の行動には一定のバイアス²がかかってしまう。その為、投資家の金融リテラシーを向上させたとしても、合理

¹ 日本証券業協会ホームページによると、金融リテラシーとは、金融に関する知識や情報を正しく理解し、自らが主体的に判断することのできる能力を示す。

² Kahneman（2013）によると、バイアスとは人間が犯すエラーの内、特定の状況で繰り返し起きる系統的なエラーを示す。

的な投資判断を行うことが難しいのである。これは「限定合理性」(Simon, 1997)と言われる。従って、顧客の金融リテラシー向上は必ずしも正しい投資判断や高い運用パフォーマンスに結び付かないのである。また、ベンチマークを超過することが顧客にとって常に良いことであるとは限らない。こちらは感覚的にも理解しやすいことである。ベンチマークを超過していたとしても、顧客毎に異なる投資目的を果たすことが出来なければ、顧客満足度は高まらない。その目的は、短期的支出の確保、足元のインカムの取得、ボラティリティ³を削減した上での値上がりやリタイアメントに向けた資金準備のための投資元本の長期的成長など多岐に渡る。顧客は自身の望むことを成し遂げたいのである⁴。

この勘違いを解消する上で、「ナッジ」(Richard et al, 2009) の概念は参考になる。「ナッジ」とは、ひじでそっと突くという意味を持つ言葉であり、「選択を禁じることも、経済的なインセンティブを大きく変えることもなく、人びとの行動を予想可能なかたちで変える⁵」ことを指す。この背景にはリバタリアン・パターナリズム⁶の考え方がある。プライベートバンクサービスにおいても、顧客が自由に設定した異なる目標に向かっていくことを前提としながら、顧客が陥りがちなバイアスによって目標への道を誤らないように、顧客の選択に影響を与える工夫を行う必要がある。そして、このバイアスは類型化されており、主たるものとしてアンカリング⁷、置換バイアス⁸、利用可能性ヒューリスティック⁹、フレ

³ 浅井 (2016) によると、ボラティリティとは資産ポートフォリオの収益率の標準偏差を示し、当該ポートフォリオのリスクを測る尺度として使われる。

⁴ Chuck et al. (2012) による。

⁵ Richard et al. (2009) p31 より引用。

⁶ Richard et al. (2009) によると、リバタリアンとは「個人の自由をなによりも重んじ、それに対する介入・干渉に反対する考え方」を指し、「パターナリズム」とは「強い立場にある者が、弱い立場にある者の利益になるという理由で、行動に介入・交渉すること」を指す。二つの視点を併せ持つリバタリアン・パターナリズムは「人々が自分の思ったとおりに行動できるように」しながらも、その行動を選択した人が「自分の状況がよくなっている」と感じる結果になるように、人びとの選択に影響を与えることを目的とする。(pp28~30 より引用)

⁷ アンカリングとは「選択する際に事前に外部から与えられる、本質的に関係のない情報によって判断が影響を受ける」ことを示す (井澤, 2017, p59 より引用)。

⁸ 置換バイアスとは「本当は複雑な事情を勘案しなければならないことを、過度に単純化しステレオタイプで判断してしまう」ことを示す (井澤, 2017, p59 より引用)。

⁹ 利用可能性ヒューリスティックとは「入手が容易な情報に強く影響された意思決定が行われる」ことを示す (井澤, 2017, p59 より引用)。

ーミング効果¹⁰、サンクコスト効果¹¹などが挙げられる（井澤, 2017）。ウェルスマネージャーは、顧客のバイアスを十分に理解し、「ナッジ」を実践していくべきであることはプライベートバンク業界の新常識となっている。

このように金融サービスにおいて、ウェルスマネージャーは「ナッジ」を用いて、顧客が自身の願うように行動し、そして、顧客自身の状況が着実に良くなっているように感じる結果に向かうべく影響を与える必要があることが分かっている。他方で、プライベートバンクサービスの両輪である非金融サービスにおいて、どのようにサービスを提供すべきかについて明確な枠組みは存在しないように思える。そこで、筆者は、「ナッジ」の概念の適用範囲を非金融サービスにも拡大し、顧客が人生の目標に向かって、より良い道を辿ることを支援できないかという着想を得た。但し、非金融サービスは、ファミリービジネス支援、事業承継対策、不動産管理や相続対策などの伝統的なサービスに加え、健康増進、趣味、嗜好品、子弟の教育、社会貢献などの幅広いサービスが含まれている。全ての領域について同時に検討を行うことは現実的でないことから、多くの顧客が必要とするファミリービジネス支援の領域に限定することとする。

詰まる所、筆者は「ナッジ」の概念を用いて、顧客の経営するファミリービジネスがそれぞれの経営目標に向かって、道を誤らずに発展・永続するために導くという目標を持っているのである。しかし、資産運用におけるバイアスと異なり、ファミリービジネスの行動特性は未だ明確に整理されていない。行動特性への理解なしに不用意に顧客に干渉することは無責任であろう。それ故、筆者は、広範な学問エリアを探索することで、ファミリービジネスの有する行動特性を整理し、ファミリービジネスが発展・永続するための方策を探ることとした。本論は、ウェルスマネージャーが顧客に対してどのような支援をすべきであるかという、職業上の課題を考察する前段階として、まずはファミリービジネスの行動特性を探ることを目的としているのである。

1-1-2 ファミリービジネス研究の探索

筆者はファミリービジネスの行動特性を理解するために、まずファミリービジネス研究をレビューすることとした。ファミリービジネス研究の歴史は、単発的に 1960 年代から始まり、当初は身内鬭、世代間・兄弟間の対立といった典型的な問題をテーマとしてい

¹⁰ フレーミング効果とは「額縁によって絵画が違って見えるように、同じ問題でも提示の仕方異なる反応になる」ことを示す（井澤, 2017, p59 より引用）。

¹¹ サンクコスト効果とは「すでに支払ったコストは将来へ向けた最適な選択には影響すべきでないが、過去の費用に影響される」ことを示す（井澤, 2017, p59 より引用）。

た¹²。その後、Ward (1987) がファミリーのニーズとビジネスのニーズを戦略的にプランニングする必要性を指摘したことで、上記の問題を解決することができる実用的な経営モデルの探求が展開された¹³。Gersick et al. (1997) のスリー・サークル・モデルはその代表である。その後、2000 年前後から、Anderson & Reeb (2003a) を代表とする、実証研究を通じてファミリービジネスの特徴を明らかにする研究が始まる。また、それらの特徴を理論的に説明する試みも行われている。資源ベース理論 (Barney, 1991)、エージェンシー理論 (Jensen & Meckling, 1976) やスチュワードシップ理論 (Argyris, 1973) はファミリービジネスの特徴や経営行動について、一定の説明力を有することが分かっている。また、ファミリービジネス研究のオリジナルな理論である社会情緒資産論 (Gomez-Mejia et al. (2007)、Gomez-Mejia et al. (2011)、Berrone et al. (2012)) は、一見ばらばらに見えるファミリービジネスの特徴を統一的に説明する挑戦を行っている。本論では第 3 章において、ファミリービジネス研究を通史的にレビューすることでファミリービジネスの行動特性を探索する。

その探索の前提として、ファミリービジネスの社会的位置付けの確認と定義を行う。ファミリービジネスは、多数の国で一国経済に大きな比重を占めており、同比重は日本でも同様に大きい (後藤編, 2012)。しかしながら、大半のファミリービジネスは情報開示が少なく、更に全国を網羅したデータが存在しないため、その比率は不明確である。この点、静岡県を対象とした調査結果 (後藤, 2006) から一定の示唆を得ることが出来る。同調査によれば静岡県下のファミリービジネスは全企業数の 96.9%、常用雇用者数の 77.4% を占めている。静岡県の企業分布が全国平均に近いと仮定すると、日本経済においてもファミリービジネスが大きな比重を占めていることは容易に想像できるのである。

このように日本経済に大きな影響を与える存在であるにも拘らず、ファミリービジネスの定義は、未だ一致した合意を得られていない。次頁の図表 1-1 は、先行研究におけるファミリービジネスの定義を整理したものである。

¹² Gersick et al. (1997) による。

¹³ Ward (2011) による。

(図表1-1) ファミリービジネスの定義

	出所	定義
1	Allen & Panian (1982)	創業者の子孫や親族が議決権株式を5%以上を保有することで企業を所有又は支配し、取締役会の代表を務める会社。又は、最高経営責任者が支配的なファミリーのメンバーである会社。
2	Danis & Davis (1994)	2名以上のファミリーメンバーが役員又は取締役を務める会社、若しくは、創業者が役員である会社。
3	McConaughy et al. (1998)	創業者一族が経営する会社、又は、創業者若しくはそのファミリーがCEOを務める公開会社。
4	Ang, Cole & Lin (2000)	単一のファミリーが50%以上の株式を所有している会社。
5	Claessens et al. (2002)	血縁関係又は婚姻関係にある特定のグループが高い持ち株比率を有する会社。
6	Faccio & Lang (2002)	ファミリー、個人、又は未上場の会社が実質的支配者（20%以上のキャッシュフロー又は支配権が帰属する者）である会社。
7	Anderson & Reeb (2003a)	株式を所有する又は取締役を務めるファミリーメンバーが存在する企業、若しくは、取締役会を構成するファミリー出身の取締役の比率が独立取締役の比率を上回る企業。
8	Gomez-Mejia et al. (2003)	2人以上の取締役が家族関係を有し、かつ、ファミリーメンバーが5%以上の議決権を保有している会社。家族関係には父、母、姉妹、兄弟、娘、息子、配偶者、養子、叔父、叔母、姪、甥、従兄弟が含まれる。
9	Sirmon & Hitt (2003)	所有と経営がファミリーに集中し、ファミリーメンバーが組織内においてファミリーによる支配を達成、又は維持しようとする企業。
10	Barontini & Caprio (2005)	筆頭株主が所有権を10%以上保有し、更に同株主ファミリーが51%以上の直接議決権を有している、若しくは同株主ファミリーが第二順位株主の直接議決権の2倍以上を有している会社。ファミリー出身のCOOによって経営されている会社、又はファミリー出身でないメンバーによって経営されるが、一人以上のファミリーメンバーが取締役会に所属している会社。創業者又はその子孫が経営する会社。
11	Barth et al. (2005)	33%以上の株式が特定の人物又はファミリーによって保有されている会社
12	Eddleston & Kellermanns (2007)	ファミリーが所有しており、少なくとも2人のファミリーメンバーが事業に従事している企業。
13	後藤 (2012)	ファミリーが同一時期あるいは異なった時期において役員または株主のうち2名以上を占める企業。
14	入山・山野井 (2014)	創業者・あるいはその一族（以下、創業家）が経営に関与する企業。（関与の方法として、同族所有（創業家が企業の株式を一定比率以上保有して、主要株主として関与すること）と同族経営（創業家のメンバーが当該企業の社長・役員になることで、経営に直接関与すること）の2種類を挙げる。）
15	沈 (2014)	創業者を含めた創業家一族（血、結婚または養子）が株式を所有しているか、または最高経営者として企業をコントロールしている企業。
16	竹原 (2014)	創業家が発行済株式総数の10%以上を所有しているか、又は創業家出身者の一人以上が代表権を持つ役員に就任しているかのいずれかを満たす会社。
17	Yupana and Shim (2015)	創業一族が大株主上位10位のなかにはいること、もしくは代表取締役社長や代表取締役会長などの最高意思決定が可能なポジションにいること。
18	奥村 (2015)	創業家の一族がその企業の所有あるいは経営に携わる企業。
19	明治大学ビジネススクール編 (2019)	創業者およびその一族が経営に一定の影響を及ぼす企業

（出典）Miller et al. (2007) pp832-835、石井 (2018) pp28-31、奥村 (2015) p7、沈 (2014) p41、竹原 (2014) p53、明治大学ビジネススクール編 (2019) p7を参考に筆者作成

多くの先行研究では、ファミリーのビジネスへの関与の仕方を変数として定義に取り込んでいる。例えば、入山・山野井（2014）では、関与の方法を、ファミリーメンバーが株式を保有する「同族所有」とファミリーメンバーが社長や役員になり経営に直接関与する「同族経営」に分類している。同族所有による関与のみをファミリービジネスと定義するか、それとも、同族経営による関与も定義に含めるかについて議論がある。思うに、家族という要素が企業の戦略決定に一定の影響を与えることがファミリービジネスの特色である。それは、明治大学ビジネススクール編（2019）の定義（「創業者およびその一族が経営に一定の影響を及ぼす企業¹⁴」）にも明確に示される。従って、「同族経営」であっても「同族所有」であっても戦略決定に家族が影響を与えるのであれば、それはファミリービジネスであると考えるべきであろう。そのため、本稿においては「同族経営」又は「同族所有」によってファミリーが関与している企業をファミリービジネスと考えたい。

また、「ファミリーが同一時期あるいは異なった時期において役員または株主のうち2名以上を占める企業¹⁵」（後藤，2012）のように定義の中に「2名以上」という人数による制約や「異なった時期」という時間軸を導入する考え方もある。創業者1名のみが会社経営に関与しているケースを除外し、更に、先代社長から現社長が経営を承継し、同氏のみが創業ファミリーメンバーであるようなケースを包摂するためにはこのような人数制約や時間軸を定義に含めることは妥当であろう。

加えて、後藤（2012）は次世代に承継する意思を定義に含めるかという点について、「意思という主観的要素は定義に含めるべきでない¹⁵」とするが、「事業による一族の永続」（Gomez-Mejia et al, 2011）がファミリービジネスの経営行動の原理として指摘されるように「家族に事業を承継したい」という意思が経営行動に影響を与え得ることから、次世代への承継の意思も定義に含めるべきである。

以上のことから、本稿においてファミリービジネスとは「ファミリーが同一時期あるいは異なった時期において役員または株主のうち2名以上を占める、又は2名未満であってもファミリーメンバーに当該企業への関与を承継したい意向がある企業である」と定義する。以降、同族企業、同族経営、ファミリー企業などの複数の表現が使用されるが、本論においては、全てファミリービジネスと同義であるとする。

1-1-3 老舗研究の探索

さらに、筆者はファミリービジネス分野の先行研究を行う中で、隣接分野である老舗研究からも、示唆を得られるのではないかと考えた。何故ならば、日本の老舗企業が存続し

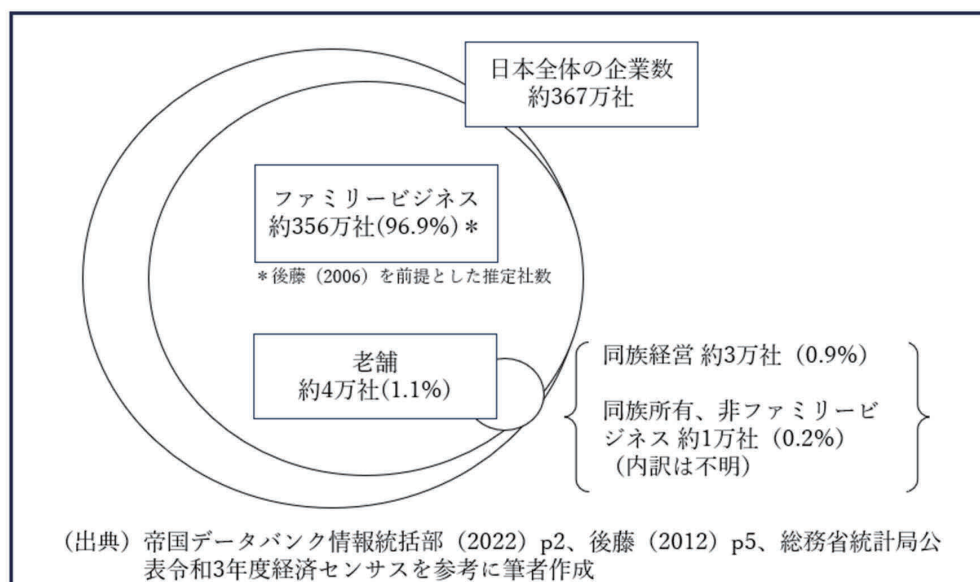
¹⁴ 明治大学ビジネススクール編（2019）p7より引用。

¹⁵ 後藤（2012）p3より引用。

ている要因の一つとして「同族が世襲で世継ぎとなる、いわゆる『ファミリービジネス』の定着による経営の安定が挙げられる¹⁶⁾」からである。また、老舗企業の現代表の就任経緯の77.3%は同族承継であり、同比率は企業全体の40.4%に比して、非常に大きいからである¹⁷⁾。即ち、同族経営という観点から見るに老舗の約8割がファミリービジネスに該当する。加えて、その比率は明らかではないが、創業者一族が株式を保有しているが経営を同族外に任せているケースやファミリー内での承継を前提としつつも中継ぎ的に同族出身者以外の者が経営を行っているケースも想定し得ることから、老舗におけるファミリービジネスの比率は8割以上であると推測される。このように老舗の多くはファミリービジネスなのである（図表1-2）。

上記の事実から、老舗企業の多くは、ファミリービジネスがファミリーの関与を維持しながら、長期存続したものと捉え直すことも可能である。そこで、筆者は、老舗企業をファミリービジネスのベストプラクティスとして捉え、その優位性を理解し、行動特性を洗い出すことで、ファミリービジネスを永続的に発展させるための手掛かりを得ることとしたのである。

（図表1-2）老舗とファミリービジネス



従って、本論ではファミリービジネス研究と並行して、第2章において老舗研究を概括

¹⁶⁾ 帝国データバンク情報統括部（2022）p5より引用。

¹⁷⁾ 帝国データバンク情報統括部（2022）による。

的にレビューすることとした。老舗研究の歴史は、京都府開庁 100 年を記念して編纂された京都府（1970）を嚆矢とする。その後、足立（1974）は家訓¹⁸や店則¹⁹を収集・整理しながら、体系的に老舗企業を研究した。また、松本（1977）、松本・山本（1978）、松本（1979）の一連の研究は、家と老舗の関係を調査しており、ファミリービジネスの研究とも言える。1990 年代に入ると、神田・岩崎（1996）に代表されるように、広範なアンケート調査を通して、老舗の行動特性を分析する実証研究が始まった。横澤編著（2012）による「老舗力の 7 因子」や「三軸経営」も実証研究の成果である。また、それらの実証研究によって明らかになった老舗企業の特徴を主に資源ベース理論の見地から理論的に説明する試みも行われている。本論では、老舗研究を幅広くレビューすることで、ファミリービジネスのベストプラクティスとしての老舗の行動特性と優位性、即ち、永続性の源泉を探ろうと試みる。

その探求の前提として、老舗の定義を確認する。老舗とは「永年間繼續（けいぞく）して經營（けいえい）されて（い）る舊（ふる）い商店²⁰」（高瀬, 1930）とされるが、明確な定義はない。老舗という言葉は、元々、室町時代の能楽師・謡曲作家である世阿弥が『風姿花伝』の中で使用した。様々な人物や鬼人などの風体（姿と心）を演じることに触れ、「かようの万物に品々をよくし似せたらんは」と表現し、「し似せ」をそのまま真似するという意味で使っていた。そこから転じて、商売の世界において、代々の商いを忠実に受け継ぐことやその店自体を示すようになり、老舗という文字を当てるようになった²¹。

老舗の定義における永続期間については、グロービス経営大学院（2014）のように 300 年とする研究もあるが、神田・岩崎（1996）、前川・末包編著（2011）、横澤編著（2012）などの主要な研究は 100 年としていることから、本稿においても老舗を「100 年以上継続して経営されている会社」と定義したい。

帝国データバンク情報統括部（2022）によると、日本には 4 万 409 社（2022 年 8 月時点）の老舗企業が存在している（図表 1-3）。これらの企業は 100 年以上に亘って経営を継続し、需給の変化のみならず、大震災や第二次世界大戦などの戦禍を乗り越えてきた叡

¹⁸ 足立（1974）によると、家訓とは「対象が私的であって、家族や家門一統に限られた教訓」である（p98 より引用）。

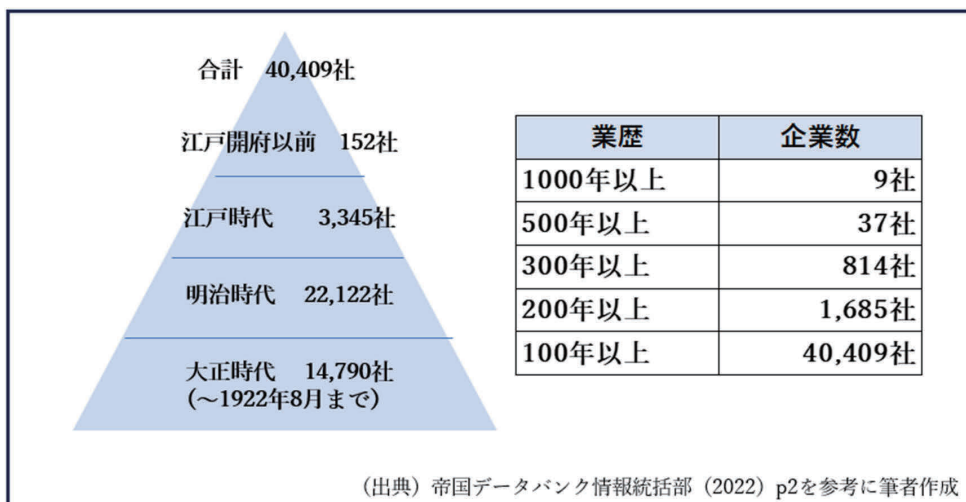
¹⁹ 足立（1974）によると、老舗の中には、全ての規定を「家訓の中に規定せず、家訓とは別に、店則、教則、掟書、規則書、店締約書、作法記、心得書、店規などと称する規則書を別に設けて、家業販売、仕入、生産、会計、その他、衣・食・住等々に関して細かく規定」しているケースもある（p182 より引用）。特に使用人や奉公人が多い老舗では、家訓と店則を別々に作成していることが多い。

²⁰ カッコ内の補記は筆者による。

²¹ 大阪「NOREN」百年会編（1996）による。

智を秘めているはずである。

(図表1-3) 創業時の元号別 老舗企業数



本論は、老舗研究とファミリービジネス研究という異なる二つの学問領域を探索することで、ファミリービジネスの行動特性や向かうべき方向性、永続化の源泉を洗い出すという非常に野心的な目標を設定しているのである。

1-2 研究の目的

前節で示した通り、本稿はファミリービジネスの行動特性を理解すると同時に、ファミリービジネスのベストプラクティスと言える老舗企業の優位性を理解し、ファミリービジネスがファミリーの関与する形態を維持しながら、老舗に至る要因を探ることを究極的な目的としている。

その過程において、まずは広範な老舗研究を概括的にレビューすることで、老舗企業の経営特性や優位性を特定する。特に資源ベース理論に立脚した老舗研究（本谷, 1997）や経営資源として活用される暖簾についての研究（小松, 1986）に着目する。同時に、ファミリービジネス研究をレビューすることで、ファミリービジネスの行動特性を明らかにする。特に Gomez-Mejia et al. (2007)、Gomez-Mejia et al. (2011)、Berrone et al. (2012) の提唱する社会情緒資産（Socio-Emotional Wealth, SEW）論に注目する。

社会情緒理論は、ファミリービジネスがオーナーファミリーの感情的で非経済的な利益を意味する社会情緒資産を維持・拡大することに動機付けられていると考える。そして、社会情緒資産の利益や損失が、ファミリービジネスの主要な戦略的選択や政策決定を行う

上での重要な参照点になるとする²²。従って、社会情緒資産の維持・拡大を追求した結果、ビジネス上は一見、非経済的な選択をすることもあり得ると考える。そのような意味で、社会情緒資産は、ファミリービジネスの永続に対し、プラスにもマイナスにも作用し得る危うい存在であると言えよう。しかし、先行研究では、社会情緒資産をどのように制御すべきか十分な議論がなされていない。そこで、筆者は、老舗研究の成果を参考に「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで永続・発展し、老舗に至る」という仮説を設定する。そして、仮説の検証にあたり、ファミリービジネスの行動特性の理解や暖簾の役割、及びその形成プロセスの再検証、社会情緒資産の重要性について補足することを試みる。

1-3 研究の方法

本論文は6章から構成される。第1章では、ウェルスマネージャーによるファミリービジネス支援という観点から老舗研究、及びファミリービジネス研究を広範に探索する必要性を確認し、更にファミリービジネスと老舗の定義を整理した。その後、「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで永続・発展し、老舗に至る」という仮説の設定を行った。

この仮説の検証を目的として、第2章では老舗研究を概括的にレビューする。同研究は1970年代より本格化したとされ、まず、京都府（1970）や足立（1974）などの初期的な研究のレビューを行う。その後、現れた定量的な実態調査を整理し、老舗企業の優位性やその形成プロセスを明らかにすることとする。さらに、老舗企業の特徴を説明し得る理論として資源ベース理論（Barney, 1991）を紹介する。また、小松（1986）や本谷（1998）の暖簾と競争優位に関する研究をレビューし、老舗企業の優位性と行動特性を明らかにする。

その後、第3章では、同じようにファミリービジネス研究を通史的にレビューする。同分野は1960年代から初期的な研究がなされていたが、Ward（1987）によって戦略的なプランニングの必要性が提起され、実用的な研究が始まった。Gersick et al.（1997）のスリー・サークル・モデル、及び、スリー・ディメンジョン・モデル、Carlock & Ward（2010）の並行的プランニング、Miller & Breton-Miller（2005）の4つのCが代表的な研究である。その後、盛んとなった、Anderson & Reeb（2003）や沈（2014）などの実証研究を整理する。最後に、実証研究により明らかになってきたファミリービジネスの特徴を説明し得る理論のレビューを行う。具体的には、資源ベース理論（Barney, 1991）、エージェンシー理論（Jensen & Meckling, 1976）、スチュワードシップ理論（Argyris, 1973）のファミリービジネスへの適用について議論した後、ファミリービジネス研究オリジナルの理論であ

²² Berrone et al.（2012）による。

る Gomez-Mejia et al. (2007)、Gomez-Mejia et al. (2011)、Berrone et al. (2012) らの社会情緒資産 (Socio-Emotional Wealth, SEW) 論について議論する。これらのレビューを通して、ファミリービジネスの行動特性を明確化する。

尚、本来であれば、研究対象の範囲が広いファミリービジネス研究を老舗研究よりも先にレビューすべきである。しかし、本稿は両研究を通時的に概括することで、ファミリービジネスの持続性の源泉を探索することを目的としており、日本におけるファミリービジネス研究の祖である老舗研究を先にレビューすることとしている。

第4章では、先行研究によって導かれた暖簾に基づく老舗の競争優位性やファミリービジネスの行動特性が具体的にどのように企業経営に影響を及ぼすかについて事例研究を行う。事例に採用する株式会社奥井海生堂は、ファミリービジネスの特徴を維持しながら、154年の歴史を生き抜いた老舗ファミリービジネスである。老舗とファミリービジネスの両特性を有する同社の歴史や当代による第二創業についてインタビュー調査を行うことで、同社の老舗企業としての優位性に加えて、ファミリービジネスとしての特徴を明らかにしていく。

第5章においては、第2章、第3章で整理した先行研究と第4章で明らかとなった老舗ファミリービジネスの行動特性を比較し、先行研究の妥当性を議論する。そして、「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで持続・発展し、老舗に至る」という仮説の検証を行う。それに際して、ファミリービジネスの行動特性の理解や暖簾の役割、及びその形成プロセスの再検証、社会情緒資産の重要性について補足することを試みる。

最後に、第6章では本稿全体とその成果を振り返ると共に、研究成果の限界と今後の課題を明確化する。

第2章 先行研究の整理－老舗研究

前章では、ウェルスマネージャーである筆者が「ナッジ」の概念を活用してファミリービジネス支援を行うために、同ビジネスの行動特性を理解する必要があること説明した。そのためにファミリービジネス研究のみならず、老舗研究を広範にレビューすることとした。そして、レビューにあたり、ファミリービジネスと老舗の定義を整理した上で、「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで持続・発展し、老舗に至る」という仮説の設定を行ったのである。

本章では、老舗研究を広範にレビューし、ファミリービジネスのベストプラクティスとしての老舗企業が有する行動特性や優位性の特定を行う。特に、資源ベース理論 (Barney, 1991) に基づき、暖簾を経営資源として捉え、持続的競争優位の源泉であると考えた本谷 (1997) や暖簾の形成プロセスを検討した小松 (1986) は、老舗ファミリービジネスの永

続性を探求する上での手蔓となるはずである。

2-1 老舗研究の端緒

昨今のマスメディアを見ていると、老舗に関する報道が途絶えることはない。人気漫画と協業することで新規顧客の開拓を図ろうとする創業 195 年の老舗酒造²³、AI を活用することで職人と同等レベルのバームクーヘンを焼き上げる専用オーブンを開発した創業 115 年の老舗洋菓子メーカー²⁴、創業 127 年の刃物メーカーが個人消費者向けに高級包丁を販売し好評を博しているニュース²⁵など、これらは全て数日以内に日本経済新聞社によって報道されたニュースである。新型コロナウイルスの流行、地政学的リスクの拡大、AI や技術革新によるビジネス環境の激変など、不透明感が増す現代において、過去にも同様の困難を乗り越えてきたであろう老舗企業に注目が集まるのは自然な流れである。

老舗研究は、商家の存続・繁栄と家訓・家憲の関係について着目した初期の商家研究を基盤に 1970 年以降に展開されてきた²⁶。そして、かつての商家を老舗として捉え直した老舗研究の嚆矢は、京都府開帳 100 年を記念して編纂された京都府（1970）である。京都府は、老舗企業の経営の秘訣を探り、現代企業経営の参考にすることを目的に、京都府下の 1868 年以前に創業した老舗企業を公募し、老舗選考基準細則を設け、選定・表彰を行った。その際に家訓や店則の収集・整理がなされたのである。本研究は、対象を京都府内に限定していたものの、膨大な資料を博搜・整理することで、後の老舗研究に大きな影響を与えたと思料する。

その後、体系性を持って研究を行ったのは、先の事業にも関与した足立（1974）である。同研究は、同じく京都の老舗企業を研究対象とし、京都商人の歴史をまとめ、家訓や店則を収集・整理し、その店則から京都型の商法を分析した。また、老舗経営者の在り方や相続制度、別家制度、奉公人制度、株仲間制度を分析し、更に 3 社のケーススタディを行っている。その中で、家訓について、人間の当為に基づいた理念であるため、多くの共通的な規範が取り入れられ、「それらの規範はいずれも、家名、家業を無事長久に相続せしめ

²³ 日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 27 日付『『ゴルゴ 13』コラボ日本酒ーわしの尾、予約開始 瓶に特性イラストラベル』による。

²⁴ 日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 27 日付「神戸企業に AI 活用の好機 マイクロソフトの拠点開発で」による。

²⁵ 日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 28 日付「即完売『KISEKI の包丁 超硬合金の加工技術を応用』」による。

²⁶ 曾根（2019）による。

るに重要、かつ、じゅうぶんな規範であると思われる²⁷」とし、老舗の永続にあたって家訓が重要な役割を果たしていることを指摘している。同研究は、京都府（1970）を前提に、現在の老舗研究において議論される広範なトピックを網羅しており、初の体系的な老舗研究であると言える。

それに続き、家との関係で老舗を分析した松本（1977）、松本・山本（1978）、松本（1979）の一連の研究は、老舗を「都市社会において普遍的に存在した商家同族団²⁸に関して、その歴史的『原型』の構成部分（ないしはその可能性にとどまった『家』）であることを第一の要件とし、その後代々家業を継続し繁盛し顧客の信用・愛顧を受けて今日にいたっている家々」と定義している。但し、老舗のデータ収集について「現実処理のうえでは明治初年度以降少なくとも一〇〇年を経過した商家であることに限定²⁹」していた。本定義からも明らかのように一連の研究において、老舗とは家であり、家と老舗の関係が調査されたのである。松本（1977）は、京都府（1970）にて収集された老舗を対象に、家の人数構成、家族形態、家族の役員・従業員としての参加状況、相続の形態、家族の出身地、本家と分家の生活の連関（法事や墓地、家紋の共有）の調査を通して、老舗の家としての性格を指摘した。加えて、養子による特殊な相続形態、夫婦以外の傍家出身者や養子も家族に含む複雑な家族形態、家族労働への強い依存性、配偶者選択における地域的規定性を示した。それに続き、都市部（松本・山本、1978）や地方（松本、1979）の老舗に対し、同じアングルから研究を行ったのである。これらの一連の研究は、老舗をファミリーの観点から分析する初期的な研究であり、老舗ファミリービジネスの永続性の源泉を探る本稿に非常に示唆的であろう。

このように黎明期の老舗研究は、老舗企業が数多く存在する京都から始まり、データや家訓などを収集・整備しながら、その歴史・特徴を整理するものであった。

2-2 実証研究と老舗の特徴

1990年代になると、老舗研究の対象業種や企業の所在地域は拡大し、多くの研究者によって実証研究がなされるようになった。森（1991）は、経営理念という切り口から大阪市内で活動する老舗を調査した。その結果、老舗の経営理念の特徴として、実践合理主義、

²⁷ 足立（1974）p99より引用。

²⁸ 中野（1964）によると、商家同族団とは「本家を中心にその系譜の本末を相互に認めることによって、上下的、支配従属的な関係で結合している家々の連合体」を示す（p54より引用）。

²⁹ 松本・山本（1978）p128より引用。

社会的連帯主義³⁰や革新的主体主義³¹などの四類型が抽出された。特に、実践合理主義は老舗が「変化を健全かつ当然とし、新しいことを行うことに価値を見出していく『実践合理主義』の精神³²」を有していることを示し、「いつの時代においても、能動的なイノベーションを通じて、事業あるいは経営を時代や環境に合致させ、柔軟な適応を主体的に創造し、『暖簾』を大切にしながらも時代に合った『暖簾』にかけかえていく企業存続のノウハウが蓄積³³」していることを指摘する。

また、神田・岩崎（1996）は、全国 90 社を対象にアンケート調査を行うと共に、その中の代表的な 7 社のケーススタディを行い、老舗経営の三種の神器とされる①商売・屋号の継続性、②家訓、③創業者一族支配を再考した。結果、「商売の継続性は経済的成果に影響を及ぼさない³⁴」。また、「社名・屋号の変更は一人当たり売上高を伸ばすことに良い影響を与えているが、利益率からするとむしろ悪い影響を及ぼして³⁴」おり、「市場シェアを追及せず、利益を第一義に考えるときには、社屋・屋号の継続性が効いてくる³⁴」とする。また、「家訓の存在は、資本金に対してプラスの影響を及ぼして³⁵」おり、「売上高や従業員数といった規模を示す変数との間にも似たような傾向がみられることから、家訓・社訓といった経営理念・基本方針は企業規模にプラスの影響を及ぼす³⁵」と指摘する。これに対して、「創業者の一族による経営支配は、資本金、一人当たり売上高と負の関係³⁶」にあるとする（図表 2-1）。これらの考察から、三種の神器があれば老舗は存続するというわけではないとし、更に、アンケートの因子分析から「技術と取引の継承と変革」、「伝統への挑戦」、「人的な事業承継」という三つの経営行動が老舗に存続をもたらすと指摘した。加えて、伝統的な商品と技術などの「強みの強化」や地域社会とのつながりを活かしながら、柔軟さの欠如や古めかしいといった「弱みの克服」を行うことが競争力の強化につながるとした。そして、これらの経営行動を行う上で、家訓が基本的な指針・精神的な支柱となり、従業員の帰属意識や一体感を醸成する役割を果たすと考えたのである。

³⁰ 社会的連帯主義とは、「同業種、異業種を問わず協調性を重んずる仲間意識が底流」にあり、「困ったときには手をさしのべて融通し合うという相互扶助の社会性」、「地域の文化を尊重する気風」があることを示す（森, 1991, p30 より引用）。

³¹ 革新的主体主義とは、「変化を探し、変化に適応し、変化を機会として利用する」気風があることを示す（森, 1991, p30 より引用）。

³² 森（1991）p29 より引用。

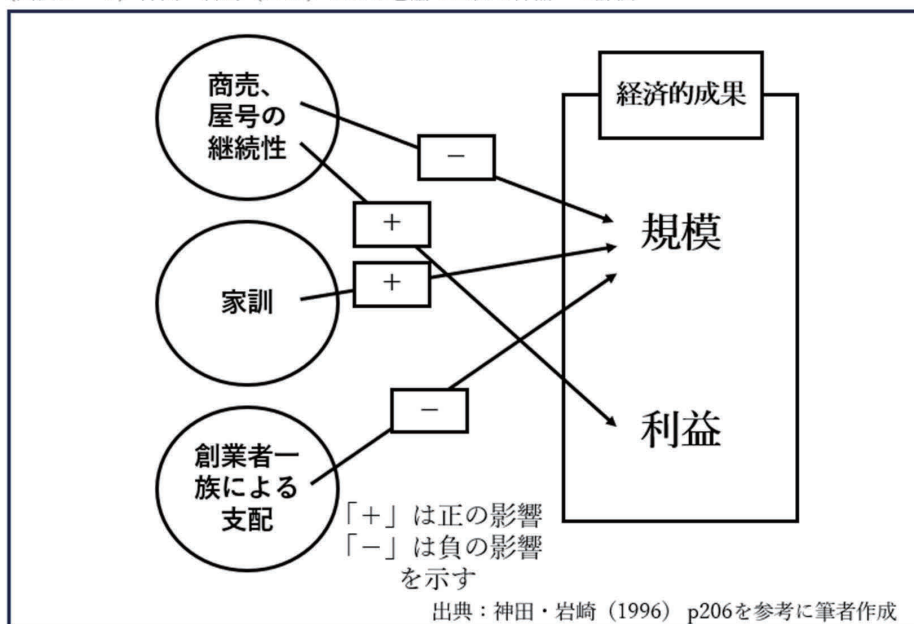
³³ 森（1991）pp33～34 より引用。

³⁴ 神田・岩崎（1996）p207 より引用。

³⁵ 神田・岩崎（1996）p207～208 より引用。

³⁶ 神田・岩崎（1996）p208 より引用。

(図表 2 - 1) 神田・岩崎 (1996) による老舗の三種の神器への評価



その後、横澤編著 (2012) は、老舗企業約 4,700 社を対象とした定量調査と因子分析を行った。その結果、老舗企業が長期存続する要因として、七つの因子が存在するとし、それを「老舗力」と呼んだ (図表 2-2)。そして、その七つの因子を三つのベクトル (イノベーション力軸、求心力軸、継承力軸) として整理し、時代の社会的背景、経営環境や市場の動向に合わせて、三つのバランスをとる必要があることを指摘したのである (図表 2-3)。

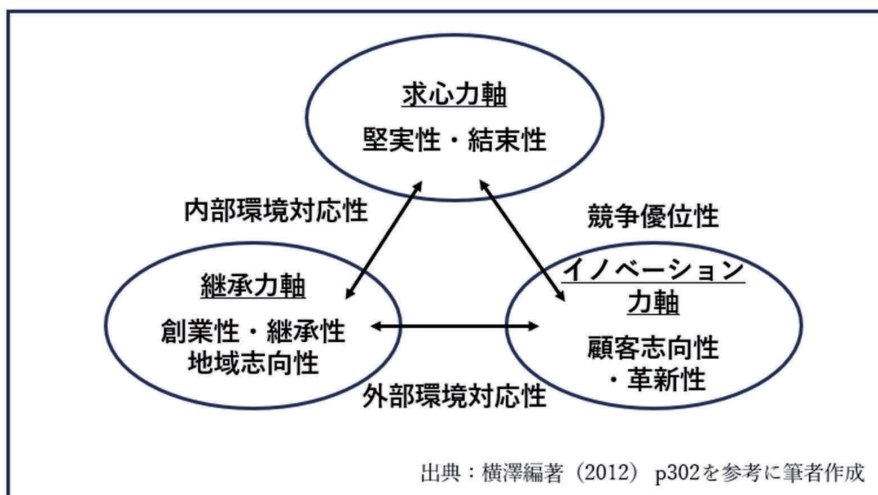
これらの研究は、対象の老舗企業の範囲を量的に拡大し、統計的にその永続の要因を探った点に新規性があるが、その要因がどのように形成されるのかといったプロセスに目を向けていなかった。

(図表 2-2) 横澤編著 (2012) による「老舗力」の7因子

第一因子	顧客志向性因子	経営者・従業員・お客様・取引先のすべてが潤う経営が大切と考えている、お客様との長い付き合いを最も重要な経営課題としている、経営で一番に大切に掲げているのは顧客第一主義であるなど
第二因子	結束性因子	従業員と経営者との関係がかなり親密である、従業員同士の結束力と仲間意識がかなり強い、会社と従業員との一体感を重視した経営に重点を置いているなど
第三因子	堅実性因子	外部資金の借入については慎重なほうである、資産の蓄積を心掛けている、適正な規模を守り本業以外への進出は慎重にしているなど
第四因子	継承性因子	後継者の帝王教育が施されている、早くから後継者が明らかにされている、従業員が後継者の適性を評価する仕組みが出来ているなど
第五因子	創業性因子	創業者一族の意向が経営に反映されている、同族企業であることの利点が経営に生かされている
第六因子	変革性因子	できる限りの経営情報を収集する情報網の構築に努力している、常に経営環境の変化に迅速に対応することを社是としている
第七因子	地域志向因子	伝統的な文化の継承を通した地域貢献を重要と考えている、当社の創業の地が重要な意味を持っていると考えている、利益の社会還元や社会貢献を重要と考えている

出典：横澤編著 (2012) p289を参考に筆者作成

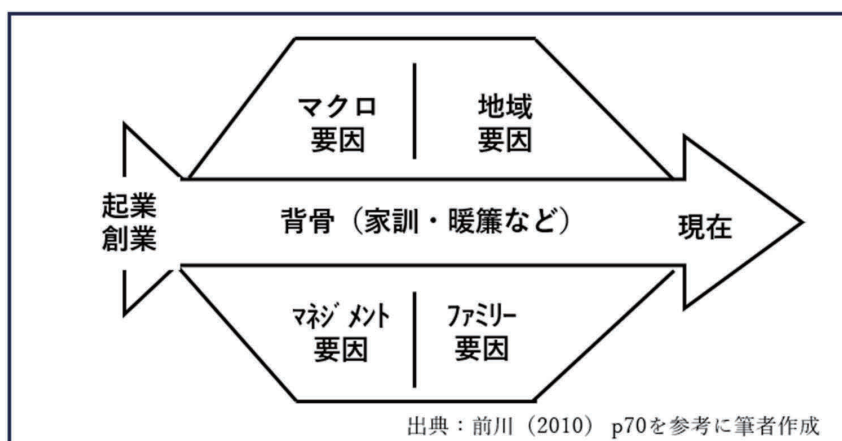
(図表2-3) 横澤編著 (2012) による三軸経営



これらに対し、前川 (2010) は老舗の永続要因ではなく、その生成プロセスに注目し、北海道旭川市、松前町、江差町及び関西の守口市、門真市の三地区にある老舗企業への調査・取材から、老舗が形成される上での四つの共通点を整理した。まず、外的な環境要因として一企業の力では抗うことのできないマクロ要因 (政治経済、社会体制、産業構造の変更、自然災害、戦争など) と地域要因 (温泉や森林、鉱山、水などの自然資源、鉄道や道路などの交通インフラや同業の仲間、組合) である。また、内的な組織要因としてマネジメント要因 (業態転換、第二創業、マーケットの開発、多角化、新規投資、経営組織の改革などのその時代の経営者の判断によるもの) とファミリー要因 (家系や後継者、養子にめぐまれた、暖簾を維持できた、家業のガバナンスが上手くいっているなど) を挙げている。そして、理念、家訓、秘伝、暖簾、ブランド、家系をバックボーンとして、四要因をマネジメントして老舗が成立していくのである (図表 2-4)。本研究は、老舗企業が現

在持っている経営資源や行動因子を整理するだけでなく、起業・創業から現在に至るプロセスに着目した点は注目に値するものであった。

(図表2-4) 老舗の生成要因「老舗のかたち」



2-3 老舗研究の理論的根拠

これらの実証研究は、「暖簾、家訓、屋号、伝統的商品、創業者一族と相続関係など、いわゆるシンボリックな諸側面に分析の焦点を当てて³⁷⁾おり、「老舗企業の内部資源を中心に」「長期存続という実績に対する要因³⁷⁾」として分析されていたと評価される。例えば、前川（2010）は家訓や家伝を競争力の源泉としている。そのような意味で、これまでの主たる老舗研究は、資源ベース理論に立脚していたといえるだろう。

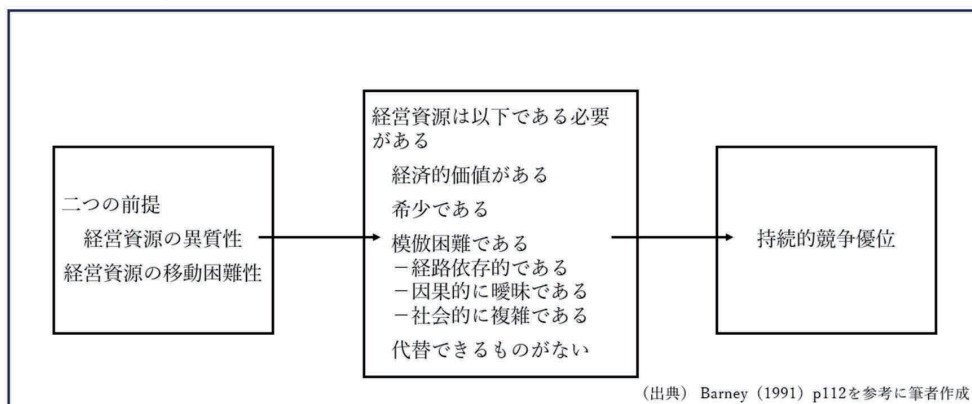
2-3-1 資源ベース理論

ここで、老舗研究から一度離れ、資源ベース理論について議論する。Barney (1991) は、企業が持続的な競争優位を確立する上で、現在の又は潜在的な競合他社が同時に実施していない価値創造戦略を企業が実施している必要があるとする。そのために企業の有する経営資源が経済的価値を有しており、希少であり、模倣困難であることに加え、代替できるものがない必要があることを指摘した（図表2-5）。本枠組みは後にVRIOとして整理された。企業が持続的な競争優位を確立するためには、保有する経営資源が経済的価値を有しており (Valuable)、希少であり (Rare)、更に他社が模倣することができない (Inimitable)

³⁷⁾ 加藤（2009）p35より引用。

ことに加え、それらの資源を活用する組織上の政策や体制（Organization）を有している必要があると考えた³⁸。また、VRIO のフレームワークに沿って検討することで企業の競争優位の程度を推定することができるとしている（図表 2-6）。

（図表2-5）Barney（1991）の初期的フレームワーク



（図表2-6）VRIOフレームワーク

経営資源やケイパビリティの特性				
経済的価値（V）	希少性（R）	模倣困難性（I）	組織（O）	想定される競争優位
No	—	—	—	競争劣位
Yes	No	—	Yes / No	競争均衡（OがYesの時）
Yes	Yes	No	Yes / No	一時的競争優位（同上）
Yes	Yes	Yes	Yes / No	持続的競争優位（同上）

（出典）Barney（2020）p148を参考に筆者作成

このような資源ベース理論に基づいた老舗企業の分析は、本谷（1997）においても行われている。同研究は、福岡市・金沢市に本社を構える企業へ聞き取り調査を行い、企業の志向を存続と成長に分け、存続を重視する老舗企業と成長を体現するベンチャー企業の比較を行った。その結果、老舗企業には、長い歴史を通じて蓄積した資源である暖簾、独自の製法技術、独特の販売方法などが存在しており、更に長期的な視点でその資源の開発・展開を行っているとする。そして、競争優位の源泉となっている暖簾に、「顧客に合わせて一定の幅の中で変化を加えるという方法によって、より優位性を獲得しようとしている³⁹」とし、暖簾を守り続けることだけではなく守りながらも漸進的な変化を加えていくことで、

³⁸ Barney（2020）による。

³⁹ 本谷（1997）p100 より引用。

持続的競争優位を維持すると結論付ける。

2-3-2 老舗と暖簾

宮本（1980）によると、そもそも暖簾の語源は『『ノウレン』から出ており、僧堂内で風気を防ぐためにさげたもの⁴⁰』であり、室町末期の洛中洛外図屏風においても京都の店屋には様々な暖簾がかけられている様子が描かれている。江戸時代、特に元禄・宝永頃からは濃い紺地に白く染め抜く方式で、商店の家号、記号、取扱商品の図を表示するようになった。そして、紺色は洗濯をすればするほど色が冴えることもあり、色が冴えた古い暖簾が尊ばれるようになり、暖簾は営業期間の長さや店の信用を示すものとなった。転じて、営業権を示す言葉となり、「暖簾をゆずる」（営業権や企業自体を譲渡する）、「暖簾をあげる」（開業する）、「暖簾をおろす」（閉店する、倒産する）というように慣用的に使われるようになった。そして、暖簾は「西洋流のグッドウィル（goodwill）にも似た意味内容を持つに至り、特定の営業に対する顧客のもつ、好意全体をも総称するもの⁴¹」となったのである。

高瀬（1930）は「暖簾を以て一種の財産と解釋（かいしゃく）されるに至つたのは、永年誠實（せいじつ）に經營（けいえい）され、非常に信用を博してゐる商店の屋標、即ち屋號（やごう）が、多くの顧客を吸収して營業（えいぎょう）を繁榮（はんえい）せしめる爲め（ため）重大な効果を有つことが一般に認められ、其れが種々なる機、會に譲與（じょうよ）、賣買（ばいばい）の目的物となつた結果であることは殆んど疑ひのないところである⁴²」とし、更に「何等かの獨占的條件（どくせんてきじょうけん）によって、特別な利益が獲得される場合に暖簾が生ずる⁴³」とし、会計学な視点から研究を行った。

他方で、小松（1986）は、会計資産としての暖簾と経営資源として暖簾を峻別し、後者についての研究を行った。小松は、暖簾を「結果的に事業そのものの差別化を招来し、長期にわたって超過収益力に貢献する事業上の信用⁴⁴」と定義した上で、暖簾（goodwill）の定義を歴史的に系統化することを試みる Yang（1927）を引用しながら、その構成要素を分析していく。そして、暖簾とは「人や物に対して、進んで好ましい判断や選択をする思考の一側面⁴⁵」である好意であり、その構成要素は、歴史的に変化してきたとする。元来は、

⁴⁰ 宮本（1980）p97 より引用。

⁴¹ 宮本（1980）p104 より引用。

⁴² 高瀬（1930）pp1-2 より引用。カッコ内の補記は筆者による。

⁴³ 高瀬（1930）p29 より引用。カッコ内の補記は筆者による。

⁴⁴ 小松（1986）p440 より引用。

⁴⁵ 小松（1986）p449 より引用。

消費者からの継続的な臍層（消費者の好意・Consumer goodwill）のみを示していたが、次第にサービスが必要な時に、そのサービスが常時提供されている所に行けば、常にそれを得ることができるという公衆の信頼（場所の利便・Local goodwill）を含むようになった。その後、産業規模が拡大し、労働力の獲得や資金の調達に注目が集まると、従業員の好意（Industrial goodwill）や金融家の好意（financial goodwill）まで暖簾の定義が拡張されたのである（図表 2-7）。また、これらのステークホルダーから単に好意を持たれているだけでは、事業そのものを差別化し、長期に亘る超過収益力を醸成することは難しいだろう。そこで、暖簾を構成することのできる好意について一定の条件を付与した。①希少性；他に類をみない希少な好意であること、②持続性；偶発的・一時的に存在する好意でなく、持続性を持つこと、③譲渡可能性；企業への同化性とも表現され、好意が企業に同化しており、企業が譲渡されれば一体的に好意も譲渡される関係があること、④計測可能性；貨幣基準によって計測可能であることの四つである。そして、四条件を満たし得る利害関係者の好意を集めることで暖簾が成立し、その好意を集めるために企業が誘因を有する必要があることを指摘している。

（図表2-7）暖簾を形成する4つの好意

消費者の好意 （消費者暖簾 / consumer goodwill）	顧客の親しみと継続的愛顧。
場所の利便 （立地暖簾 / local goodwill）	サービスを欲する時に当該サービスが常時提供されている場所へ行けば、常にそれを得られるという公衆の信頼。
従業員の好意 （労務暖簾 / Industrial goodwill）	従業員へのより人間的で公正な処遇が、企業の効率や繁栄に貢献するという企業内部の好意。
金融家の好意 （金融暖簾 / financial goodwill）	信用ないし資本を、銀行あるいはその他の金融機関から確保する上で、さまざまな会社が持つ差別的な利益。

（出典）Yang（1927）p27, p34-35、小松（1986）p448を参考に筆者作成

2-3-3 経営資源としての暖簾

ここで、小松（1986）の示した暖簾を構成する四つの好意、及び四条件を VRIO フレームワークから再考したい。暖簾は、超過収益力を有し、それが譲渡可能性や計測可能性を有することで経済的価値（V）を満たす。希少性（R）は四条件と VRIO に共通の要素である。また、従業員の好意によって、暖簾の価値が理解され、それを資源として活用することができる組織（O）を形成することが出来る。加えて、立地暖簾の形成にはサービスが継続的に提供されている必要があり、経路依存的に成立すると考えられるため、模倣困難性（I）を包摂すると考える。以上のことから、資源ベース理論の観点から、暖簾は競争優位の源泉となる条件を揃えていると言えるだろう。この点は、本谷（1997）の指摘と適合する。老舗は、経営資源として暖簾を活用し、更に暖簾に穏やかな変化を加えていくこと

で、希少性や模倣困難性を維持し、持続的競争優位を確保してきたのである。

しかし、この持続的競争優位の概念は本論が探求する永続性と必ずしも同義であるとは言えないことを理解すべきである。Barney (2020) の考える「持続的優位性」は、老舗が生きる 100 年、場合によっては 1000 年という長期間を射程に置いていない可能性がある。

神田・岩崎 (1996) は、実証研究を通して「伝統への挑戦」を老舗の存続要因であると指摘しているし、横澤編著 (2012) も老舗を永続させる因子の一つとして「変革性因子」を挙げ、暖簾に大きな変更を加えることを前提としている。また、森 (1991) が老舗の特徴として指摘する「実践合理主義」の精神は、「いつの時代においても、能動的なイノベーションを通じて、事業あるいは経営を時代や環境に合致させ、柔軟な適応を主体的に創造し⁴⁶」、「『暖簾』を大切にしながらも時代に合った『暖簾』にかけかえていく⁴⁶」ことを指しており、同じく暖簾に変更を加えることが前提とされている。

つまり、暖簾は、資源ベース理論の観点から、持続的競争優位の源泉として捉えることはできても、本稿の求める老舗の永続性の源泉であると特定することはできないのである。この持続的競争優位と永続性をつなぐ「暖簾のかけかえ⁴⁷」(森, 1991) は如何にして成し遂げられるかについて、従来の老舗研究では明確な考察がなされていないように思える。そこで、第 3 章では、ファミリービジネス研究のレビューを通して、能動的なイノベーションが成し遂げられるプロセスを明らかにする手掛かりを得たい。

第 3 章 先行研究の整理－ファミリービジネス研究

前章では、老舗研究の概括的なレビューの結果、暖簾が老舗の持続的競争優位の源泉となっていることを確認した。しかし、本稿が探求する超長期間に亘る永続性と持続的競争優位性は同義ではなく、持続を超えて永続するためには「暖簾のかけかえ」(森, 1991)、即ち、能動的なイノベーションが必要であることを指摘し、その発生プロセスの特定はファミリービジネス研究に譲ることとした。

本章は、ファミリービジネス研究を広範にレビューし、その行動特性を明らかにすることを一義的な目的としている。そして、行動特性を明確化する中で、前章からの課題である能動的なイノベーションの生成プロセスについても理解を深める。特に、社会情緒資産論 (Gomez-Mejia et al. (2007)、Gomez-Mejia et al. (2011)、Berrone et al. (2012) ら) に注目する。同理論は、ファミリービジネスの経営行動を包括的に説明すると共に「暖簾

⁴⁶ 森 (1991) pp33～34 より引用。

⁴⁷ 森 (1991) は能動的イノベーションの喩えとして「暖簾のかけかえ」という表現を使用している。

のかけかえ」(森, 1991)に関する議論についても、一定の解を提供するのである。

3-1 ファミリービジネス研究の端緒

3-1-1 ファミリービジネス研究の社会的意義

第1章で述べた通り、ファミリービジネスは多数の国で一国経済に大きな比重を占めている(後藤編, 2012)。米国においてもファミリービジネスは、法人税の申告社数の89%、労働人口の62%、GDP寄与率の64%(2000年時点)を占めており、ファミリービジネスが米国経済に大きく貢献していることは疑う余地がない⁴⁸。

このようにファミリービジネスは、マクロ経済において重要な存在であるにも拘らず、日本では遅れている企業形態であると長らく捉えられており、一部では不祥事の象徴のようにネガティブに見られてきた⁴⁹。十分なガバナンス体制が整備されず、放漫経営の結果、倒産に追い込まれた林原はその代表例である。この破綻劇の回顧録において、4代目社長である林原健氏は、ファミリービジネスは会社を発展させる強力なドライブになる一方で、会社を深くむしばむ培地にもなり得ると振り返る⁵⁰。林原にガバナンス上の欠缺が存在したことは否定できないが、他方で、林原健氏は大企業が手を出しにくい、時間がかかる独創的な研究を手掛け、「バイオの寵児⁵¹」と謳われるバイオメーカーに林原を成長させたのである。

この点について、後藤(2009)は、同社を日本の代表的なファミリービジネスであるとし、大株主である社長が長期間経営することで、長期研究を成就させることができたファミリービジネスならではの成功例であると紹介している。そして、ファミリービジネスが優れた業績をあげる要因として、①創業者の企業家精神を事業の出発点としており、企業理念が明確であること、②経営上の責任が明確で、企業理念を事業に体现しやすいこと、③長期的な視点での経営がしやすいこと、④社内の意思統一を迅速に行うことが可能であることを挙げている。後藤(2009)の考察は林原の経営破綻劇によって決して否定される

⁴⁸ Astrachan & Shanker (2003) による。同研究は、ファミリービジネスを以下の3つに区分しており、本文の米国経済への影響度は広義のファミリービジネスによる影響度である。①広義のファミリービジネス；ファミリーが事業に参画し、戦略的方向性のコントロールを行っている企業、②中義のファミリービジネス；創業者、又はその子孫が事業運営を行っており、今後もファミリーが関与を継続する意思を有する企業、③狭義のファミリービジネス；世代を跨いだファミリーメンバーが2名以上経営に参画している企業。

⁴⁹ 奥村・加護野編(2016)による。

⁵⁰ 林原(2014)による。

⁵¹ 有森(2012) p209より引用。

ものではないと考える。まさに林原（2014）が指摘する通り、ファミリービジネスは、企業の永続にとって明暗両面を含んだ存在であると言えるからである。

ファミリービジネスにネガティブな印象を持つ日本に対して、欧米ではむしろ誇らしいものとして捉えられてきた⁵²。世界最大のファミリー企業であるウォルマートは同社のホームページにおいて創業者であるサム・ウォルトンの偉業を謳っているし、名門プライベートバンクである LGT はリヒテンシュタイン侯爵家がオーナーであり続け、その価値観を体现することを誇りとしてきた。

それと同時に、ファミリービジネスの暗部も果敢にコントロールしようとしてきた。ファミリービジネスの研究は単発的に 1960 年代から始まり、それは身内鬨、世代間・兄弟間の対立や非専門的経営者による経営といったファミリービジネスにおいて検討すべき典型的な問題をテーマとしていた⁵³。その後、Ward（1987）がファミリーのニーズとビジネスのニーズを戦略的にプランニングする必要性を指摘したことで、上記の問題を解決することができる実用的な経営モデルの探求に発展していったのである⁵⁴。

3-1-2 プラクティカルな経営モデルの開発

実用的な経営モデルの中で、最もシンプルで普遍的なモデルはスリー・サークル・モデルである（図表 3-1）。同モデルは、ファミリービジネスを独立しつつ重なり合う 3 つのサブシステム（ファミリー、オーナーシップ、ビジネス）から構成される 1 つのシステムであると考えられる⁵⁵。3 つの領域（円）が重なり合うことで 7 つの領域が発生し、異なる領域に属する人物は異なる立場と関心を持つのである。

例えば、配当政策を議論する際、事業に関与しないファミリー以外の株主（領域 2）は、当該株式の保有を通常の株式投資と同様に考え、投資リターンを向上させるべく、多くの配当を求める可能性がある。また、株式を保有するファミリー外の役職員（領域 5）や株式を保有し事業に関与するファミリーメンバー（領域 7）は、配当支払いによって社外に現金を流出させるよりも事業成長のために再投資をすることを望むかもしれない。このようにスリー・サークル・モデルは、人々がファミリービジネスにおいて担う役割を特定することで、領域間の複雑な相互作用によって発生する優先順位の相違や人的対立への理解を容易にさせる。社内の人間関係が適切に調整できない場合、このモデルに沿って、関係者を類型化することで問題点が整理でき、意思疎通のヒントとなるのである⁵⁵。

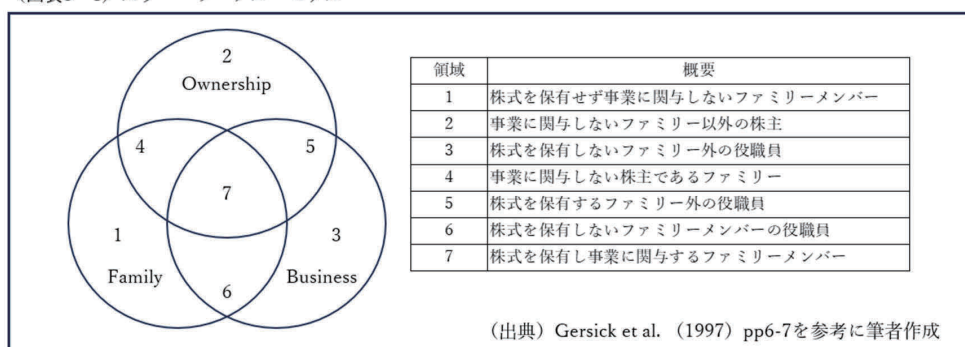
⁵² 奥村・加護野編（2016）による。

⁵³ Gersick et al.（1997）による。

⁵⁴ Ward（2011）による。

⁵⁵ 後藤（2012）による。

(図表3-1) スリー・サークル・モデル

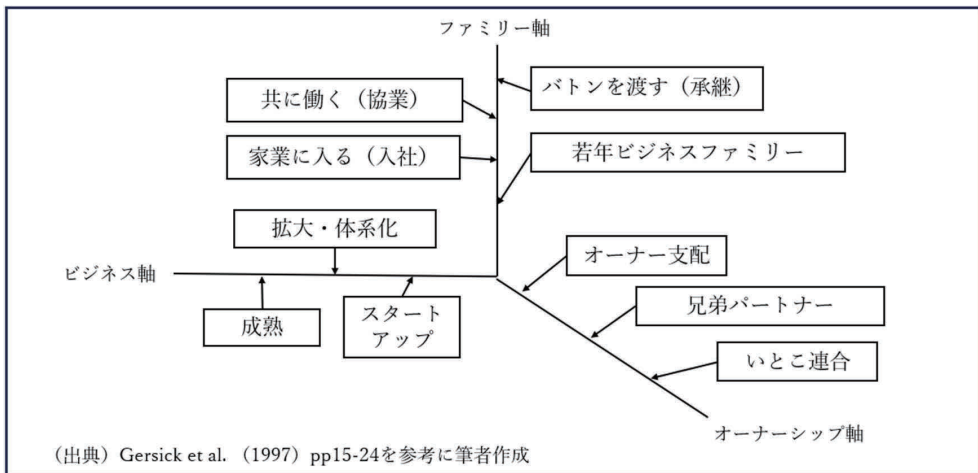


スリー・サークル・モデルは、特定時点におけるファミリービジネスのスナップショットを作成し、分析を行うための有用なツールであるが、時間の経過によってファミリーの在り方は変化してしまうことが多い。例えば、現経営者の長男がファミリービジネスを承継する場合、幼少の頃は領域1に属し、ファミリービジネスに参画することで領域6へ移行し、更に株式を承継することで領域7に移行するのである。また、領域7に属する現経営者は勇退することで領域2に移行していく。この時間の経過によって発生する3つのサークルの変化を示したモデルがスリー・ディメンジョン・モデルである⁵⁶ (図表3-2)。

本モデルは3つの円と同様に3つの軸(ファミリー軸、オーナーシップ軸、ビジネス軸)から構成される。ファミリー軸では、時の経過により、ファミリービジネスへ後継者が入社し、協業を行い、承継を完了させていくプロセスを示す。本軸においては、結婚、親子関係、兄弟関係、養子縁組や家族における役割の変化がファミリーの構造、及び対人関係の変化に重要な影響を与える。また、オーナーシップ軸は、絶対的な創業社長による会社所有が承継により、兄弟などによる共同経営に移行し、更なる事業承継により関係者が増加し、従兄弟を含めた連合的な事業経営に変化していく過程を表す。最後のビジネス軸は、事業が創造され、市場から評価され拡大し、組織化され、次第に成熟することで、低成長期に移行し、事業の再生や廃止の選択を迫られる事業ライフサイクルを表現する。本モデルを用いることで、経時的な変化を含めて関係者を類型化することが可能となり、ファミリービジネスにおいて発生する問題を分析する手掛かりを得ることができる。

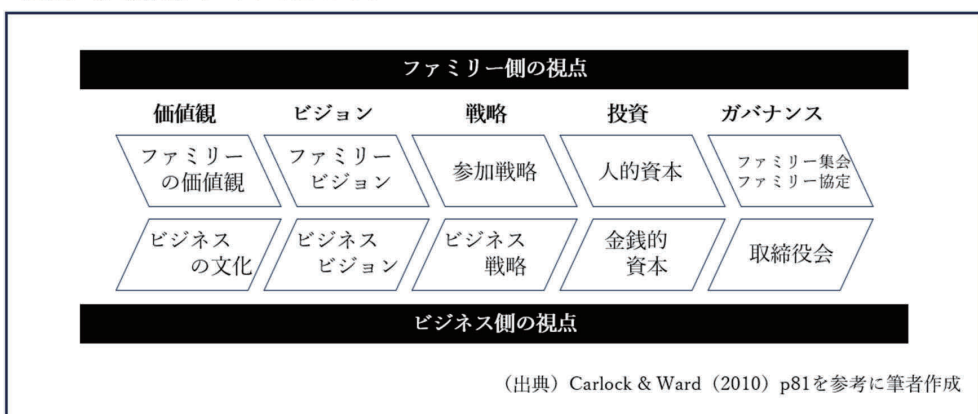
⁵⁶ Gersick et al. (1997) による。

(図表3-2) スリー・ディメンジョン・モデル



これらの経営モデルによると、ファミリービジネスの分析を有効に行うためには、3つのサークルにより描かれる7つの領域に加え、3軸上の経時的な変化を勘案した無数の組み合わせを検討する必要がある。ファミリービジネスのマネジメントは、非常に複雑であることが理解できる。このような難題に対処するために、Carlock & Ward (2010) はファミリーの期待とビジネス上のニーズの双方を考慮した同時進行的なプロセスである並行的プランニング (図表 3-3) を取り入れることが必要であると指摘した。ファミリーとビジネスの両視点から、検討すべき事項を重要なものに絞って、ステップとして示すことで、より実践的なフレームワークとなっている。

(図表3-3) 並行的プランニングの各ステップ



先に紹介した3つのモデルは、ファミリービジネスの構造的特徴を考察することで、フ

ファミリーとビジネスをどのように分析しプランニングするかという点にフォーカスしていた。それとは異なり、Miller & Breton-Miller (2005) の四つの C (図表 3-4) は、市場シェアでリーダーシップを確立した歴史あるファミリー企業を調査し、その成功要因を探った。

(図表3-4) 四つのCにおけるプライオリティとプラクティス

	プライオリティ	プラクティス
Continuity (継続性) : 夢の追求	永続的かつ本質的なミッションを追及し、それを実現するための健全で息の長い会社づくりを図る。	意味のあるミッションを掲げ、辛抱強い投資と犠牲を払って、ミッション実現に必要な能力を構築する。注意深いスチュワードシップ。経営幹部に長期間の修行を積ませて育成。
Community (コミュニティ) : 「社族」を束ねる	強いコミットメントとモチベーションをもつ人員によって、結束といったわりの組織文化を育む。	明確な価値観の強調、たゆまぬ交流、「福祉国家」の創出、主体性とチームワークを促すインフォーマルな環境づくり、凡庸さを排除。
Connection (コネクション) : 良き隣人、良きパートナーであること	会社を長期的に支える永続的な「ウィン=ウィン」関係を外部の関係先と結ぶ。	主要なクライアント、サプライヤーとの緊密なパートナーシップ、幅広いネットワークを築きあげる。顧客との接点を保つ。社会への惜しみない貢献。
Command (コマンド/指揮権) : 自由な行動と適応	状況に即して勇気ある決断を下す自由と、俊敏な組織を保つための自由を維持すること。	迅速かつ大胆、独創的に行動する。多彩なメンバー構成の経営トップチームの力を活用する。

(出典) Miller & Breton-Miller (2005) pp56-59を参考に筆者作成

本研究はリーバイ・ストラウス、カーギル、ウォルマート、ミシュラン、フィデリティ、J P モルガンといった 24 の偉大な同族経営企業⁵⁷の調査研究から、企業活動の原動力となる 4 つのプライオリティ (四つの C) とそれが生み出すプラクティスがあることを指摘する。第一の C は継続性 (Continuity) であり、本質的ミッション (夢) の達成に向けて、継続的かつ情熱的に取り組むことである。それを実現するためのプラクティスとして、ミッション達成に必要なコンピタンスを構築するために辛抱強い長期的な投資を行い、創業家は強力なスチュワードシップを発揮する。第二の C はコミュニティ (Community) である。成功する同族企業は、ミッション達成のために結束の強い「同族集団」的チームを作り上げることが多い。強い価値観を中心に従業員をまとめ上げ、厚遇することで忠誠心、主体性や協力を引き出すのである。第三の C はコネクション (Connection) である。偉大な同族企業はビジネス・パートナー、顧客、そして広く社会一般に対して、永続的でオープンな互惠関係を築いている。第四の C はコマンド/指揮権 (Command) である。ファミリービジネスのリーダー達は環境の変化に会社を適応させ、刷新するために独立的に行動する自由を望んでいるのである。

⁵⁷ Miller & Breton-Miller (2005) は、市場シェアでリーダーシップを確立した歴史ある大きな同族企業を「偉大な同族経営企業」(p55 より引用) と表現し、調査の対象とした。

更に、四つの C を追求する上では留意しなければならない点が存在すると言う。それは、企業によって必要となる戦略や能力が異なるため、特定のプライオリティやプラクティスの重要性も企業によって異なることである。そして、特定のプラクティスを実行すれば、必ず成功する訳ではなく、夫々のプライオリティやプラクティスの相互補完的、かつ拮抗的な要素が調和をしなければならないのである。何故ならば、単体としての四つの C は行き過ぎによる負の効果を生む。コミュニティだけを突き詰めると外部との断絶を生み出すし、緊密なコネクションは過度な依存関係の裏返しとも言える。そこで、これらの四つの C は繊細なバランスの上に相互的に補い合うことで、競合他社の模倣が困難な絶妙な戦略をまとめ上げることができるのである。

本節では、代表的な経営モデルである、スリー・サークル・モデル、及びスリー・ディメンジョン・モデル (Gersick et al, 1997)、並行的プランニング (Carlock & Ward, 2010)、及び四つの C (Miller & Breton-Miller, 2005) をとりあげた。いずれも明暗両面を含んだ存在であるファミリービジネスの長所を伸ばし、短所をコントロールするための極めて実務的な理論であった。このようにファミリービジネスにおけるクラシックな研究は、実務的にファミリービジネスの抱える課題にどう答えるのか、つまり、How の問題に答えを探していたのである⁵⁸。換言するに、ファミリービジネスに発生する諸問題の解決方法を探ってきたが、何故その現象が発生するのかという課題に答えてきていなかった。

3-2 実証研究とファミリービジネスの特徴

2000 年前後になると、前節のようなプラクティカルな研究と異なり、ファミリービジネスの特徴をデータ分析に基づき、明らかにする研究が盛んになった。Chrisman & Sharma (2003) は 1996 年から 2003 年に発表されたファミリービジネスに関する 190 本の論文をテーマ別に整理したところ、最も多いテーマは事業承継 (22.1%) であり、次に経済パフォーマンス (15.3%) となり、コーポレート・ガバナンス (9.5%) の順番となっていた。非常に実用的な事業承継やコーポレート・ガバナンスの研究に並び、経済パフォーマンスの研究も重視され始めたことが理解できる。

代表的な先行研究として、Anderson & Reeb (2003a) が挙げられる。同研究は 1992 年から 1999 年の間に S&P500 を構成する銘柄の内、銀行と公益企業を除く 403 社に対してなされ、ファミリービジネスに該当する 141 社と非ファミリービジネスの 262 社の財務パフォーマンス比較を行った。結果、非ファミリービジネスに比べて、ファミリービジネスの方が、ROA とトービンの q が有意に高いことが分かった。特に ROA はファミリーメンバーが CEO となっている場合に高い。但し、ファミリービジネスであれば同じように両

⁵⁸ 奥村 (2015) による。

指標が高くなるわけではなく、ファミリーの株式保有比率が高まるにつれて、逆に指標の優位性が落ちることを指摘している。

このような業績優位性に関する研究は世界各国でなされた（図表 3-5）が、その結果はまちまちである。ファミリービジネスの業績の優位性を示す研究が多く存在する一方で、業績優位性を否定する研究も存在する。Miller et al. (2007) は米国 Fortune1000 の内、1996 年から 2000 年までのデータが存在する 896 社を対象にトービンの q を調査した。その際にファミリービジネスを、創業者のみが経営に関与し、他のファミリーメンバーが関与していない「単独創業者企業」と複数の親族が主要な株主や経営者としてビジネスに関与する「真のファミリービジネス」に分別して分析している。結果、単独創業者企業は優れた業績を示すが、真のファミリービジネスは優れた業績を示さなかった。そして、先行研究が示すファミリービジネスの業績優位性は、ファミリービジネスの定義に依存しており、具体的には単独創業者企業の好業績に起因していることを指摘したのである。

Miller et al. (2007) はファミリービジネスをスリー・サークル・モデルにおける初期段階（オーナー支配・若年ビジネスファミリー）とそれ以外に分解し、夫々の業績優位性を調査した点に新規性があり、以降様々な区分を以て、ファミリービジネスの優位性の源泉を比較する研究が広がった。

(図表3-5) ファミリービジネスの業績優位性に関する研究

参考文献	サンプル	対象項目	結果
1 Gálve Górriz & Salas (1996)	スペインの上場会社81社 (1990年～1991年)	生産効率、ROE	△ ファミリービジネスは非ファミリービジネスに比べて生産効率は高いが、ROEは変わらない。
2 McConaughy et al. (1998)	米国S&P500 (1986年～1988年)	利益率 (ROA/ROE)、効率性	○ 創業者が支配する会社は業績が良い。第二世代以降が支配する会社は更に業績優位である。
3 Lauterbach & Vaninsky (1999)	イスラエルの上場会社280社	純利益	× ファミリービジネスは非ファミリービジネスよりも業績が悪い。
4 McConaughy & Phillips (1999)	米国S&P500構成の内175社 (1986年～1988年)	PBR、効率性	○ 創業者が支配する会社は成長が早く、設備投資が多い。第二世代以降が支配する会社の収益性はより高い。
5 Anderson & Reeb (2003a)	米国S&P500 (1992年～1999年)	ROA、純利益、ROE、 トービンのq	○ ファミリービジネスの方がパフォーマンスが良い。特にファミリー出身のCEOがいるときは顕著。
6 Filatochev et al. (2005)	台湾の上場会社228社	総資産回転率、EPS、PBR	× ファミリーによる株式保有は業績に影響はない。
7 Barontini & Caprio (2006)	欧州11か国の上場会社675社 (1999年～2001年)	ROA、トービンのq	○ 創業者が経営に関与している場合、業績が良い。第二世代以降が経営を行っている場合も業績は悪くない。
8 Favero et al. (2006)	イタリアの上場会社 (1998年～2003年)	ROA、時価総額	○ ファミリービジネスのROAは良い。時価総額には影響はない。
9 Lee (2006)	米国S&P500 (1992年～2002年)	従業員増加率、売上高成長率、 利益成長率、売上高純利益率	○ ファミリービジネスが経営に関与するときに業績は改善される。
10 Maury (2006)	西欧13か国の上場会社1,672社 (2003年)	ROA、ROE、トービンのq	△ 高い株主保護制度の下でファミリービジネスは高い業績を発揮する。
11 Sraer & Thesmar (2006)	フランスの上場会社1,000社 (1994年～2000年)	ROA、ROE、配当性向、PBR	○ ファミリービジネスは非ファミリービジネスよりも業績が良い。創業者が経営する場合、より収益率が高い。
12 Villalonga & Amit (2006)	米国Fortune500 (1994年～2000年)	ROA、トービンのq	△ 創業者がCEOであるか、会長を務め専門経営者を採用している場合に業績優位となる。
13 Bennedsen et al. (2007)	デンマーク5,334社の 事業承継事例 (1994年～2002年)	ROA、ROCE	× ファミリー出身のCEOは業績に負のインパクトを与える。ファミリー出身でない専門経営者の業績が良い。
14 Martínez et al. (2007)	チリの上場会社280社 (1995年～2004年)	ROA、ROE、トービンのq	○ ファミリービジネスは非ファミリービジネスよりも業績が良い。
15 Miller et al. (2007)	米国Fortune1000 (1996年～2000年)	トービンのq	△ 創業者がCEOの場合のみ、業績が良い。ファミリーの親戚が所有者又は経営に関与すると業績は優位でない。
16 Allouche et al. (2008)	日本東証一部上場1,271社 (1998年、2003年)	ROA、ROE、ROIC	○ ファミリービジネスは非ファミリービジネスに比べてパフォーマンスが良い。
17 Andres (2008)	ドイツの上場会社275社 (1998年～2004年)	ROA、トービンのq	○ ファミリービジネスの方が業績が良い。特に創業ファミリーが経営幹部にいる場合はより業績が良い。
18 Pindado et al. (2008)	欧州9か国の上場会社 (2000年～2006年)	トービンのq	○ ファミリービジネスは良い影響を与えるが、ファミリーの株式保有比率が高い過ぎるとその影響は減少する。
19 Adams et al. (2009)	米国Fortune500 (1992年～1999年)	ROA、トービンのq	△ 創業社長の場合、業績が良い。
20 Kowalewski et al. (2010)	ポーランドの上場会社217社 (1997年～2005年)	ROE、ROA、 α ROA	△ ファミリーの株式所有と会社業績は逆U字カーブを描く関係にある。ファミリー出身CEOがいる場合、業績が良い。
21 竹原 (2014)	日本国内の上場会社 (2007年～2009年)	ROS、ROE、ROAや売上高成長率、 総資産成長率、及びそれらの標準偏差など	△ 創業家の株式保有は収益性に正の効果と及ぼさないが、ファミリーの所有比率上昇と共にリスクは低下する。ファミリー出身の経営陣ともリスクを低下させる。

(注) 結果欄の「○」はファミリービジネスの方が非ファミリービジネスよりも業績が良いことを示す。「△」は一定条件下でファミリービジネスの方が業績が良いことを示す。「×」はファミリービジネスの業績が良いことを確認できないことを示す。

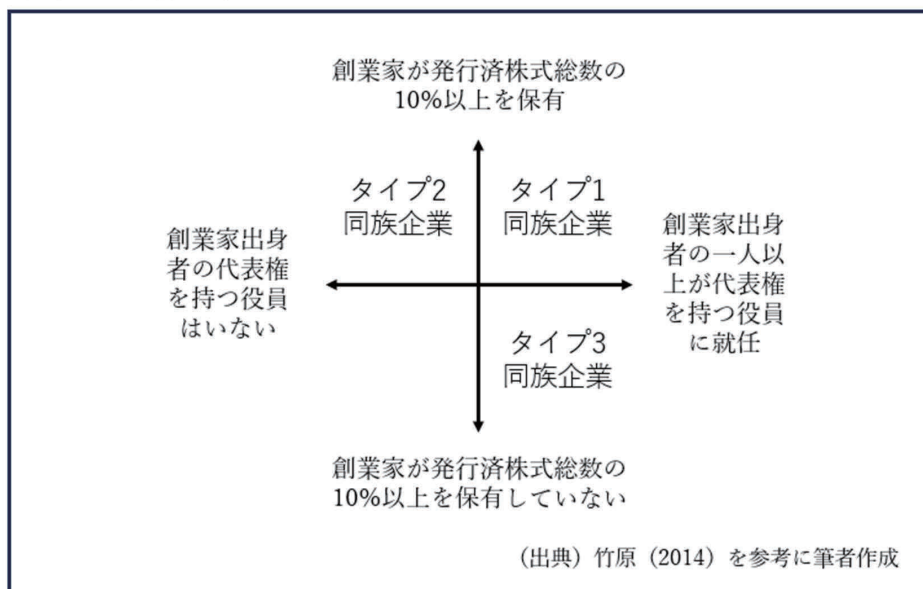
(出典) Sacristán-Navarro et al. (2011) pp74-77、後藤俊夫編著 (2012) pp22-23、竹原 (2014) を参考に筆者作成

竹原 (2014) は日本の上場企業を対象に 2007 年から 2009 年の 3 年間について ROS、ROE、ROA、及び売上高成長率、総資産成長率やそれらの標準偏差などの広範な指標を調査した。この際にファミリービジネスを 3 種類のタイプの同族企業に区分し、分析している (図表 3-6)。その結果、創業家出身の株式保有比率の低い経営者 (タイプ 3) は収益性を高める傾向があるが、逆に創業家による株式所有 (タイプ 2) は収益性に負の影響を与えるため、ファミリービジネス全般の収益性が非ファミリービジネスに比較して高いという状況は観察されなかったのである。

また、沈 (2014) は日本政策投資銀行の日系企業データバンクの内、1970 年までに上場した企業の中で、IPO 時点で同族企業の条件を満たす企業で、かつ、1955 年から 2000 年までの間に経営者交代が生じなかった企業を除く 539 社を対象に経営承継前後 3 年間の ROA 分析を行った。この際にファミリービジネスを 5 つのタイプ (図表 3-7) に分類し、類型ごとの業績パフォーマンス比較をしている。結果、婿・婿養子経営に比べて、非エリ

ート親族経営は、有意に ROA の悪化を示すことが分かり、沈（2014）はそれを血縁主義の弊害であると指摘した。

（図表3－6）竹原（2014）の分類



（図表3－7）沈（2014）の分類

企業のタイプ	経営者の分類	説明
同族企業	創業経営者	創業者が経営をしている同族企業
	エリート親族経営者	創業者を除き血のつながったエリートの同族メンバーが経営している同族企業
	非エリート親族経営	創業者を除き血のつながった非エリートの同族メンバーが経営している同族企業
	婿・婿養子経営	外からの新しい血である婿・婿養子が経営している同族企業
	同族専門経営者経営	専門経営者が経営、同族メンバーは株式所有
非同族企業	元同族企業	専門経営者が経営、同族メンバーは株式所有しない

（注）エリートの基準について、人間の能力を測ることは容易でなく、入学が難しいとされる東京帝国大学を始めとする11大学の出身であることを代理変数として利用している。

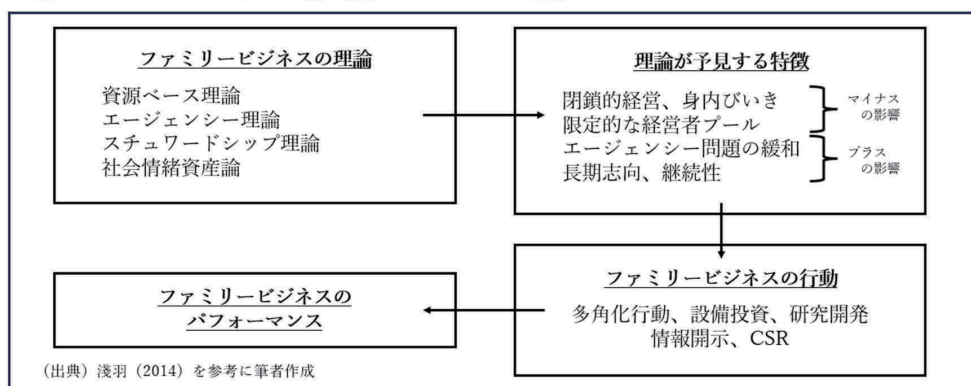
（出典）沈（2014）を参考に筆者作成

以上の先行研究レビューから分かるように、ファミリービジネスの業績優位性については学問的合意が形成されていない。林原（2014）が振り返るようにファミリービジネスには明暗の両面があるのであるから、それは当然の結論であるとも言える。そこで、ファミリービジネス研究は、ファミリービジネスの特性を包括的に説明できる理論の構築に関心を移していったのである。

3-3 ファミリービジネス研究の理論的根拠

前述したようにファミリービジネスには明暗両方の側面があり、財務パフォーマンス研究の結果は、どちらの要素が強く表れるかによって結論が変わり得る。そこで、パフォーマンス比較ではなく、ファミリービジネスと非ファミリービジネスとの間で何らかの行動特性に違いがあるかどうかを明らかにしようとする理論研究（図表3-8）が行われ始めた⁵⁹。本稿では、主要な理論である資源ベース理論（Barney, 1991）、エージェンシー理論（Jensen & Meckling, 1976）、スチュワードシップ理論（Argyris, 1973）、及び社会情緒資産論（Gomez-Mejia et al. (2007)、Gomez-Mejia et al. (2011)、Berrone et al. (2012)）を取り扱うこととする。

（図表3-8）ファミリービジネスの理論と行動・パフォーマンスの関係



3-3-1 資源ベース理論

第2章においても紹介した資源ベース理論はファミリービジネスの業績優位性を説明する理論にもなり得る。資源ベース理論の観点からファミリービジネスを分析した研究として、Sirmon & Hitt（2003）がある。その中で、ファミリービジネスには非ファミリービジ

⁵⁹ 浅羽（2014）による。

ネスに対して、潜在的な優位性をもたらす5つの経営資源があると指摘する。具体的には、人的資本（Human Capital）、社会資本（Social Capital）、忍耐強い資本（Patient Financial Capital）、生存可能性資本（Survivability Capital）、そして特徴的なガバナンス構造（Governance Structure & Cost）である。これらの資源はプラスにもマイナスにも作用するユニークな特性（図表3-9）があることから、適切な資源管理をしなければならないことを指摘する。このプロセスには、経営資源の棚卸（評価、追加、売却）から資源の取捨選択を含む集約、そして、活用が含まれる。そして、この資源管理を適切に行うことで、ファミリービジネスに特有の経営資源を活用することが可能となり、持続的な競争優位の源泉とすることができるのである。

（図表3-9）Sirmon & Hitt（2003）によるファミリービジネスの経営資源

経営資源	定義	ファミリービジネス		非ファミリービジネス
		積極的な効果	消極的な効果	
人的資本 Human Capital	個人が取得した知識、技術や経験	意外れた献身、温かく友好的で親密な人間関係、企業固有の暗黙知の創造の可能性	優秀な外部人材を採用・維持することが難しい、血縁主義による排他的な後継者選定	特徴はない
社会資本 Social Capital	ネットワークに埋め込まれ、関係性を通じてアクセスすることができる経営資源	ファミリーがネットワークに組み込まれ、マネジメントの正統性を強化すると共に人的資本の開発に役立つ	アクセスできるネットワークの数が限られており、特にエリートネットワークから除外されていることが多い	ネットワークはより多様である可能性が高いが、マネージャーの利益に使われる可能性がある（エージェンシーコスト）
忍耐強い資本 Patient Financial Capital	途中清算される恐れのない資本	世代を超えた視野によって短期的な結果責任を求められない、創造的で革新的な戦略の追求も可能	ファミリー以外の投資家は株主から除外され、同族の金融資本が利用できる場合に限定される	多くの場合、利点も制限もない
生存可能性資本 Survivability Capital	ファミリーメンバー個人に蓄積された資本からの借入、株式取得や寄付	景気低迷時や事業再生を行う際に事業を維持するためのセーフティネット	全てのファミリービジネスが所有している訳ではない	従業員や利害関係者のコミットメント不足のため、享受できない
特徴的なガバナンス構造 Governance Structure & Cost	会社をコントロールする上で発生する、インセンティブやモニタリングを含むコスト	ファミリービジネスの特徴的な構造、信頼や家族の絆がガバナンスコストを削減	一部のファミリービジネスは、信頼関係や家族の絆、有効な組織構造を所有せず、逆にガバナンスコストが高くなる可能性	専門経営者や多様な資本構成はしばしばガバナンスコストを上昇させる

（出典）Sirmon & Hitt（2003）p345を参考に筆者作成

また、山口（2019）は三井越後屋呉服店のケーススタディの中で、ファミリービジネスの強みとして「資金、ネットワーク、文化・伝統、そしてそれらをつなぐ結束力⁶⁰」の4つを挙げている。この指摘の背景には資源ベース理論の考え方があると推測され、4つの強みは、Sirmon & Hitt（2003）の言う忍耐強い資本（資金）、社会資本（ネットワーク及び文化・伝統）、人的資本（結束力）と適合的であろう。

加えて、入山・山野井（2014）は、ファミリービジネスを同族所有と同族経営に区別した上で、資源ベース理論は、同族所有よりも同族経営を説明することに適していると指摘する。その根拠として、ファミリービジネスが特徴的な人的資本・社会資本を有することを挙げている。しかし、Sirmon & Hitt（2003）が整理するようにファミリービジネスは忍耐強い資本や特徴的なガバナンス構造も有しており、これは同族所有に起因する特徴であることから、資源ベース理論を必ずしも同族経営を説明する理論であるとする必要はない。このように資源ベース理論に依拠したファミリービジネスの研究は進展を見せているが、このタイプの研究はまだ緒についたばかりである⁶¹。

⁶⁰ 山口（2019）p231より引用。

⁶¹ 浅羽（2015）による。

3-3-2 エージェンシー理論

エージェンシー理論は、株式会社という制度の成り立ちへの考察から始った。Barle & Means (1932) によると、19 世紀において典型的な事業体は、個人又は少数の集団によって所有・運営され、その事業規模は彼らの掌握する個人的な資産の大きさによって制限されていた。しかし、株式会社の仕組みを通じて、無数の投資家から資金を調達することによって、巨大企業に成長する事業体が現れた。そのような企業においては、所有と経営が分離し、投資家でない者が経営を行い、経営を行う者をいかに動機づけするかという問題が発生したのである。

Chandler (1977) も、アメリカ経営史の研究を通じて同様の現象を指摘する。20 世紀初頭において創業者ファミリーは支配的な株式を持ちつつも、ミドルマネジメントの決定に関与しなくなり、更にトップマネジメントの決定にも消極的な関与しかしなくなっていた。何故ならば、当該業務について積極的な代替案を提示するために十分な情報や経験を持ち合わせていなかったからである。つまり、事業規模の拡大や業務の専門分化により、巨大企業の経営は株主と異なる専門経営者が担う時代が到来したのである。

このように企業の成長と共に分離された株主と経営者の関係を、エージェンシー契約という概念を軸に説明しようとする試みがエージェンシー理論である。エージェンシー契約とは、一人または複数の人（プリンシパル）が特定の意思決定権限をエージェントに委任することで、自分たちに代わって何らかの業務を遂行するように依頼する契約⁶²である。本概念を理解する上で、企業は法的なフィクションであり、契約上の結節点として機能することを認識する必要がある。つまり、企業を個人と同等に捉えるのではなく、多数の複雑な契約の束が存在する場であると捉え直した上で、契約の当事者同士であるプリンシパルとエージェンシーは異なる利害関係を持っていることを明確化するのである。従って、エージェントは必ずしもプリンシパルの厚生を最大化する行動を取らないことがある。その行動をモニタリングし、目的遂行を行うインセンティブを与えるためにエージェンシーコストが発生するのである。

この点、ファミリービジネスは一般的に所有と経営が一致しているため、モラルハザード（株主と経営者の利害の不一致）は起こらないとされる⁶³。従って、エージェンシーコストは最小化され、一部の研究で現れるファミリービジネスの優位性を示す根拠になると考えるのである。

⁶² Jensen & Meckling (1976) による。

⁶³ 奥村 (2015) による。

3-3-3 スチュワードシップ理論

前節で紹介したエージェンシー理論は、契約に従って意思決定する経済合理的な人間の行動に対し一定の説明力を有する。しかし、人間は必ずしも合理的ではないし、経済的なインセンティブのみを追及する訳でもない。エージェンシー理論の根底にある合理的な経済人の仮定はあまりにも人間を単純化しすぎている。そこで、同理論と対照的なスチュワードシップ理論について議論を行い、ファミリービジネスの行動を説明する糸口とする。

スチュワードシップ理論は、人間を、個人の利益ではなく、所属する集団に貢献することにより高い満足感を得る複雑で「自己実現的」(Argyris, 1973) な存在として描く。エージェンシー理論が採用する性悪説に基づいた人間観と異なり、スチュワードシップ理論は性善説に基づく人間観を有しているのである。その人間観の違いによって両理論は対照的な人間の行動を説明している(図表3-10)。

(図表3-10) エージェンシー理論とスチュワードシップ理論の比較

	エージェンシー理論	スチュワードシップ理論
人間の行動モデル	経済合理的な人間	自己実現的な人間
行動様式	自己に奉仕する より低位の要求	集団に奉仕する より高位の欲求
動機付け	経済的な欲求 外発的動機付け	成長の達成や自己実現 内発的動機付け
価値観へのコミットメント	低い 組織的な力	高い 個人の力
力の源泉	(正当な権力、強制力、報酬)	(専門性、自己同一視)
経営理念	コントロール型	参加型
リスク管理方法	コントロール機能による管理	信頼による管理
時間軸	短期	長期
目的	コスト管理	成果向上
文化的違い	個人主義、大きな権力格差	全体主義、小さい権力格差

(出典) Davis et al. (1997) p37を参考に筆者作成

スチュワードシップ理論の視点からファミリービジネスの行動を分析した研究としてEddleston & Kellermanns (2007) がある。同研究は米国のファミリービジネス 180 社を対象にアンケート用紙を 5 枚ずつ送付し、企業内の複数のメンバーに回答を求めた。結果、スチュワードシップ理論で特徴的に示されるファミリー内の利他主義の度合いが高い程、ファミリーの関係性による葛藤は弱く、ファミリーメンバー参加型の戦略決定プロセスを採用している傾向が高いことが分かった。また、戦略決定プロセスへの参加度合いが強まるとファミリービジネスの業績は向上する。そして、ファミリーの関係性による葛藤が強いとファミリービジネスの業績が低下することが分かったのである。

エージェンシー理論は、ファミリービジネスの株主と経営者が一致することを前提に分

析を行うため、同族所有かつ同族経営のファミリービジネスの優位性以外を説明することはできない。しかし、スチュワードシップ理論は、ファミリーメンバーの株式保有を前提としておらず、同族経営を説明する理論となり得るのである。

3-3-4 社会情緒資産論

これらの理論は一定の説明力を有するものの、前提となる人間観が極めてシンプルである。エージェンシー理論は自己に奉仕する経済合理的な人間を前提としている一方で、スチュワードシップ理論は集団に奉仕する自己実現的な人間を前提としている。しかし、人間は相反する両側面を有しているし、時の経過によって見せる側面を変化させる複雑な存在である。また、両理論は既に存在する理論をファミリービジネスに当てはめることで、その行動を分析しているが、ファミリービジネス自体の観察から生まれたものではなく、従って、ファミリービジネスのみに特徴的な要素を示す理論ではない。

この点、社会情緒資産 (Socio-Emotional Wealth, SEW) 論は、ファミリービジネス研究の成果を基礎とした理論であり、ファミリービジネスの行動を包括的に説明できる可能性がある。同理論は、ファミリービジネスがファミリーオーナーの感情的で非経済的な利益を意味する社会情緒資産を維持・拡大することに動機付けられると考える。そして、社会情緒資産の増加や減少が、ファミリービジネスの主要な戦略的選択や政策決定を行う上で重要な参照点となるのである⁶⁴。本理論は、四つの C における「ミッション達成へ向けた強い結束や社会との互惠関係⁶⁵」といったエージェンシー理論では説明できないファミリービジネスの特徴を説明できる。また、自己利益を追求しないというスチュワードシップ理論の非現実的な想定を否定し、社会情緒資産の維持・拡大というファミリーの利益を追求する結果、ビジネス上は一見、非経済的な選択を行うファミリービジネスの現実的な姿を説明するのである。

社会情緒資産論は行動エージェンシー理論 (Wiseman & Gomez-Mejia et al, 2007) に立脚している。同理論は、エージェンシー理論とプロスペクト理論の要素を統合した理論であり、エージェンシー理論と同様に企業はその支配的なプリンシパルの意思決定を遂行するために経営行動を選択すると考える。しかし、このプリンシパルは、単に経済的な利益のみを追究するのではなく、特定の参照点を基準に意思決定を行う。この参照点という考え方がプロスペクト理論の影響を受けている。プロスペクト理論は、Kahneman & Amos

⁶⁴ Berrone et al. (2012) による。

⁶⁵ Miller & Breton-Miller (2005) による。

(1979) によって、「リスクがある中での意思決定」のモデルとして、期待効用理論⁶⁶を批判する形で提唱された。プロスペクト理論によると、人間は二重過程論⁶⁷におけるシステム 1 を用いて直感的な参照点に基づいて事象の評価を行うのである。この特徴は以下の簡単な実験で実感できるとする⁶⁸。

三つのボウルを用意し、左のボウルには氷水を、右のボウルには湯を、真ん中のボウルには室温の水を入れる。一分間、左手を氷水、右手を湯にひたしてから、両方の手を真ん中のボウルに入れてほしい。すると、同じ水を左手はあたたかく、右手が冷たく感じるだろう。金銭的結果の場合には、通常の参照点は現状すなわち手持ちの財産だが、期待する結果でもありうるし、自分に権利があると感じる結果でもありうるだろう。たとえば、同僚が受け取ったボーナスの額が参照点になることは、大いにありうるだろう。参照点を上回る結果は利得、下回る結果は損失となる。(Kahneman, 2013 下巻 p97 より引用)

このようにプロスペクト理論における意思決定は、期待効用理論のように期待効用の多寡を基準になされるのではなく、参照点からの差異（損得）を基準に行われるのである。また、人間の認知的な特徴には、この参照点依存性の他に損失回避性⁶⁹があるとする。ファミリービジネスという文脈において、行動エージェンシー理論では、プリンシパルである家族が保有する社会情緒資産の多寡を参照点として、意思決定がなされることが考えられるのである。

社会情緒資産に関する代表的な研究は Gomez-Mejia et al. (2007) である。同研究は 1944 年から 1998 年における南スペインのオリーブオイル搾油会社の内、ファミリービジネスであった 1,237 社を対象として搾油協働組合への加入状況を調査した。協同組合は法令により税制優遇措置を受けることができる条件として、組合加入は任意であるものの、搾油会社から加入の申し出があった場合、それを拒否することができない旨を規定する必要がある

⁶⁶ 杉本 (2011) によると、期待効用理論とは「ある行動の結果に対する効用の期待値を基準にし、それを最大化するような行動を選択するという考え方」であり、経済学において最も標準的な理論である。

⁶⁷ Stanovich & West (2000) によると、人間が意思決定する際に 2 つのシステム（システム 1 とシステム 2）がある。システム 1 において人間は迅速で直感的な意思決定を行う。システム 2 のもとでは、理性によって制御された意思決定を行う。

⁶⁸ Kahneman (2013) による。

⁶⁹ Kahneman (2013) によると、損失回避性とは損失と利得を直接比較した場合でも、確率で重みをつけた場合でも、損失は利得より強く感じられることを示す。

ある。従って、協同組合への加入は搾油会社の自由な選択によって行うことができる。搾油会社は、協同組合への加入によって、税制上の優遇に加え、地域政府からの補助金を享受できる他、流通の効率化、マーケティングの支援、組合員向けのファイナンスや販売価格の補償などを享受することができ、経営上のリスクを低減することができる。他方で、組合員は協同組合と独占的な加盟契約を結ぶ必要があり、全ての生産物を組合に引き渡さねばならず、他の販売先を見つけることはできない。そして、この契約は取消ができない。結果、組合員は自前で工場を有する意義を失い、工場設備を協同組合に売却することが多い。組合員である搾油会社の経営は事実上、協同組合の方針に依存することになる。つまり、協同組合へ加入することで業績悪化のリスクを低減できる反面、ファミリービジネスは会社の独立的なコントロールを失うのである。

エージェンシー理論に基づけば、ファミリービジネスの経営者はファミリーの資産の大半を一つの会社に投資しており、リスクの分散が出来ない。従って、そのリスクを回避するために保守的な行動、即ち搾油協同組合への加入を行うはずである。しかし、本研究では、ファミリービジネスである搾油会社は非ファミリービジネスの搾油会社よりもオーナーによる組織支配を維持し、協同組合への加入を行わない選択をする傾向があることが分かった。また、創業者一族が所有・経営する企業においてその傾向が最も大きく現れ、非創業者の家族が所有・経営する企業、創業ファミリーが経営に携わらず所有のみを行う企業の順にその傾向は小さくなることが分かったのである。このことから、ファミリービジネスは、ファミリーが会社のコントロール権を失うという社会情緒資産への脅威を緩和する為に一見非経済的・非合理的なリスクを受け入れることがあると分かるのである。

この社会情緒資産の具体的な中身について、Gomez-Mejia et al. (2011) は次の3つ(図表3-11)を挙げている。第一に、企業への強い感情的な結びつきである。「家族は長い歴史と永続的な記憶を持つ社会集団⁷⁰」であり、「ファミリービジネスの経営者のプライドや自己概念はビジネスと密接に結びついている傾向がある⁷⁰」。その結果、ファミリービジネスの成功は自己の成功と同義であり、更に、「家族がビジネスに対してコントロール権を行使できること自体が、感情的な充足の源泉となる⁷¹」とする。第二に、事業承継を通じた一族の繁栄である。そして、第三にファミリー内の利他主義である。具体的には、「ファミリービジネスの経営者は、組織への相対的な貢献度や能力とは無関係に、家族である従業員に恩恵を与えることで満足感を得る⁷²」ことを示す、「能力や実績よりも血縁に基づく家族の義務の履行を重視する⁷³」のである。

⁷⁰ Gomez-Mejia et al. (2011) p654 から引用。

⁷¹ Gomez-Mejia et al. (2011) p655 から引用。

⁷² Gomez-Mejia et al. (2011) p656 から引用。

⁷³ Gomez-Mejia et al. (2011) p656 から引用。

(図表3-11) 社会情緒資産論における3つの非財務的効用

企業への強い感情的な結びつき 家族は長い歴史と記憶を持つ集団であり、同族経営者が企業に対して感じている感情的なつながりが充足感の源泉となる。
事業による一族の永続 事業を通じ、世代を超えてファミリーに特有の価値観を維持していくことに価値を覚える。
ファミリー内の利他主義 企業への経済的な貢献とは無関係にファミリーメンバーに恩恵を与え、助け合うことで満足感を得る。
(出典) Gomez-Mejia et al. (2011) pp655-656、入山・山野井 (2014) pp30-31を参考に筆者作成

さらに、Gomez-Mejia et al. (2011) は、この概念を下に、一目ではバラバラに見えるファミリービジネス研究の成果を統一的に再説明する試みを行っている。例えば、従来の通説では、ファミリービジネスは多角化に取り組むインセンティブを持っていると考えられていた。エージェンシー理論の見地から考えると、ファミリーオーナーの資産は、単一の企業に集中しているから、リスク回避を目的として、多角化を模索するはずである。しかし、定量研究からは、異なる結果が導き出されている。Anderson & Reeb (2003b) は1993年から1999年のS&P500構成企業を対象に分析を行い、同族所有の企業は多角化を行わない傾向があることを指摘したのである。Gomez-Mejia et al. (2011) は、社会情緒資産を手掛りに、このパズルを解き明かすことを試みる。多角化には、通常は外部からの資金調達が必要であり、それは新株の発行や負債による調達を要し、「オーナー経営者が制約のない権限や影響力を行使する能力を低下させる可能性がある⁷⁴⁾」のである。また、多角化には、ファミリー内では得られないような人材や専門知識が必要となり、「組織の在り方に変化をもたらす可能性や自分たちの影響力が脅かされると感じるファミリーメンバーの抵抗を生む可能性がある⁷⁴⁾」のである。その結果、ファミリービジネスは多角化に慎重な傾向を見せると説明する。そして、多角化に積極的であるケースは、その道を本意ながら歩むことを誘導する強い恐怖因子がある場合のみである⁷⁵⁾と結論付けた。

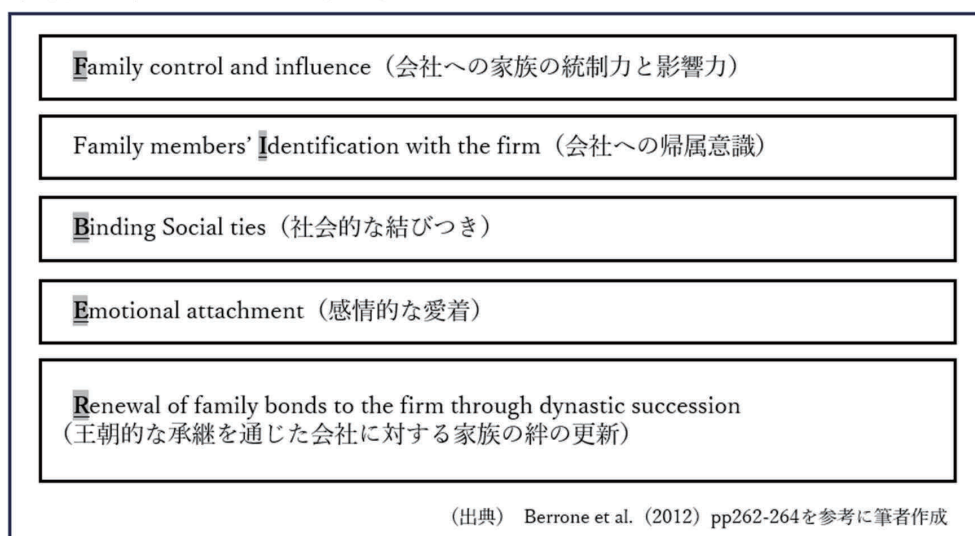
更に、Berrone et al. (2012) は、Gomez-Mejia et al. (2011) を前提としながら、社会情緒資産の構成要素として、5つの主要な次元が存在することを指摘し、それをFIBER (図

⁷⁴⁾ Gomez-Mejia et al. (2011) p678 から引用。

⁷⁵⁾ Gomez-Mejia et al. (2010) による。

表3-12)として整理した。その後、多くの定量的な先行研究について、「社会情緒資産の構成概念を心理的に計測する手法によって把握しようとする試みがなされていない⁷⁶⁾」ことを指摘し、FIBERをどの程度重視しているかによって、社会情緒資産がファミリービジネスの経営行動にどのような影響を与えているかを近似的に把握すべきことを提唱している。そのために、FIBERの次元を計測するための30の質問項目を考案した。

(図表3-12) Berrone et al. (2012) におけるFIBER



Gomez-Mejia et al. (2007) の提示した社会情緒資産というフレームワークは、30年以上に亘ってファミリービジネス研究が積み上げてきた成果を統一的に説明できる理論として、非常に説得力がある。特に、平時のファミリービジネスは、家族の影響力が弱まる(=社会情緒資産が減少する)ことを嫌気し、多角化戦略に後ろ向きの姿勢をとることが多い。しかし、社会的情緒資産を大きく毀損する可能性がある恐怖因子がある場合においてはやむを得ず多角化を選択するという指摘は、第2章で議論した暖簾のかけかえ(=能動的イノベーション)のプロセスにも一定の示唆を与えるだろう。平時において、暖簾を維持することは、「事業による一族の永続」(=社会情緒資産の増進)に資する。しかし、事業環境が大きく変化する中で暖簾を妄信することは、事業の競争力を減少させ、「事業による一族の永続」を脅かすのである。他方で、社会情緒資産は、未だその構成要素の整理が途上である。社会情緒資産がファミリービジネスにどの程度の影響を与えているのかを捕捉しようとするBerrone et al. (2012) のFIBERと30の質問項目はその整理に一役を買うであ

⁷⁶⁾ Berrone et al. (2012) p271 より引用。

ろう。

本章では、ファミリービジネス研究の通史的なレビューの中で、社会情緒資産論に着目し、ファミリービジネスがその特有の資産である社会情緒資産の増減を基準点として経営判断を行っているという行動特性を明らかにした。そして、その行動特性が前章からの課題であった老舗の能動的なイノベーションの生成プロセスと関連性を有しているのではないかという気付きを得たのである。次章では、事例研究を通じて、先行研究が具体的な企業経営においてどのように現われるのかについて検証を行う。

第4章 事例研究：奥井海生堂の経営行動

本章では、老舗とファミリービジネスの先行研究の成果を前提に、老舗であり、かつファミリービジネスでもある老舗ファミリービジネスの経営行動を分析することで、その特徴と行動原理を明らかにする。分析の対象は、福井県敦賀市に本社を構え、154年の歴史を有する老舗高級昆布商の奥井海生堂である。

研究手法は、四代目店主であり、現代表取締役の奥井隆氏へのインタビュー調査である。インタビュー手法は、半構造化インタビュー（Half-structured interview）を採用する。同手法は仮説を前提に、事前に質問すべき内容を整理した上で、インタビュー어의回答に応じて質問内容を変更し、より掘り下げた質問を行う形態である⁷⁷。

事前に質問項目を整理する上で、横澤編著（2012）が1999年9月に行った長寿企業に関するアンケート調査、及びBerrone et al.（2012）が提示するFIBERの度合いを導き出す30項目の質問を参考にした。二つの先行研究を参照した理由は、奥井海生堂の老舗としての側面とファミリービジネスとしての側面の双方を明らかにする目的のインタビューだからである。また、隆氏の著作である奥井（2012）に記載された同社の歴史や隆氏の来歴、港まちから編集委員会（2009）における隆氏へのインタビュー、及び奥井海生堂の公式ホームページを事前に精査し、次のような質問項目を設定した。

第一に、家族の事業への参画状況や経営に関する意思決定への関与の度合い、取締役会の構成と運営状況などの経営体制に関する質問である。第二に、154年に亘って経営を続けてこられた要因は何か、経営判断をする上でどのようなことを重視してきたか、企業を長期的に存続させるためのキーワードは何か、家訓や理念の浸透状況などの老舗企業としての側面を分析するための質問を準備した。第三に、ファミリーの支配や独立の維持をどの程度重視するか、顧客はファミリービジネスの製品とファミリーネームを結びつけているか、地域レベルの社会活動の推進の度合い、顧客やサプライヤーとはどのような関係を目指しているか、経済的な利益よりも追及すべきものはあるかといったファミリービジ

⁷⁷ 小池（2000）による。

ネスとしての側面を分析する質問を準備した。

インタビューは 2023 年 9 月 24 日に奥井海生堂が昆布を納入する敦賀市の老舗料亭である懐石かどで行い、インタビュー後に会食し、奥井海生堂が納入した昆布がどのように調理され提供されるのかについて説明を受けた。インタビュー時間は約 100 分程度であり、その内容は、録音を行っている。その後、2025 年 2 月 14 日に奥井海生堂本社の社長室において、約 90 分の追加インタビューを行った。録音や収集したデータは本研究の目的においてのみ活用され、外部への流出がないように管理を行う。

4-1 奥井海生堂の概要

会 社 名	：株式会社奥井海生堂
創 業	：明治 4 年（1871 年）
資 本 金	：4,000 万円
代 表 者	：奥井隆
事業内容	：昆布製造卸業・小売業
従業員数	：56 名
家族の参画	：代表取締役の配偶者（専務取締役）、甥（製造部長）を含む 3 名 取締役会は非ファミリーメンバーの取締役 1 名を含む 3 名にて運営
本社住所	：福井県敦賀市金ヶ崎町 9-10
主な販売先	：大本山永平寺、大本山總持寺、株式会社高島屋、株式会三越伊勢丹、株式会社そごう・西武、株式会社岩田屋、株式会社大和、株式会社菊乃井、株式会社美濃吉、パークハイアット東京、株式会社成城石井、株式会社明治屋、株式会社三浦屋、曹洞宗各御寺院、全国有名料亭
主な仕入先	：香深漁業協同組合、船舶漁業協同組合、尾札部漁業協同組合、大船漁業協同組合、浦河漁業協同組合、羅臼漁業協同組合、その他各漁業協同組合
（沿革）	
1871 年	奥井半吾（初代）、氣比神宮の門前に奥井海生堂を開業
明治中頃	奥井辰之助（二代目）、曹洞宗大本山永平寺の御昆布司を拝命
昭和初期	奥井重雄（三代目）、曹洞宗大本山總持寺の御昆布司を拝命
1945 年	敦賀空襲により家屋・昆布蔵が全焼
1948 年	奥井隆（四代目）、誕生
1971 年	奥井隆（四代目）、奥井海生堂へ入社
1974 年	東京での昆布販売を開始

1995 年	株式会社へ組織変更
2006 年	フランスでの昆布販売を開始
2023 年	奥井隆（四代目）、文化庁長官表彰を受賞

（図表4-1）奥井海生堂の概要



奥井海生堂は福井県敦賀市に本社を構える老舗の昆布商（昆布製造卸業・小売業者）である。曹洞宗の中心寺院である大本山永平寺、大本山總持寺を始め、菊乃井等の名立たる高級料亭を主要顧客とし、高級昆布市場のリーディングカンパニーとして知られる。

同社の販売する昆布の特徴は、敦賀伝統の「蔵囲い（くらがこい）昆布」によって表される。奥井海生堂では、仕入れた昆布を少なくとも1年、昆布によっては2年から3年の間、蔵で寝かせてから出荷する。温度と湿度を適切に調整した倉庫で熟成させることで毎年、昆布の重量が凡そ3%～5%軽くなり、うま味が増すようになる⁷⁸。特に礼文島の香深浜で採れる最高級の利尻昆布を天日乾燥すると、昆布の磯臭さが消え、コクが出て風味豊かなだしが取れるようになる。奥井海生堂では、生育環境によって毎年微妙に味が異なる昆布を熟成させることに加え、1989年から香深浜産利尻昆布のヴィンテージを揃えることで、卸先の料理人に期待通りの昆布を提供できるように心を砕いている。

また、一般消費者に対し、贈答用昆布や加工食品の販売を行っている。敦賀、伊勢、東京の6店舗、自社ECサイトや日本橋高島屋、銀座三越、大丸東京などの百貨店の食品売り場にて販売された奥井海生堂の昆布は、日々の食卓で消費されている。インタビューに

⁷⁸ 柴田書店編（2006）による。

において、同社の昆布の品質や蔵囲い昆布について隆氏は以下のように語る⁷⁹。

昆布商という商いは、料理の根幹に関わるものです。「今日、良い昆布が入りましたから如何ですか？」というものでもなく、常に一定の品質を担保できる信用が大切です。その為に、毎年、毎年、大量の昆布を仕入れ、蔵で寝かせ、一定の品質を保つ苦労があります。勿論、どんな浜で収穫された昆布でも良いというのではなく、昔から京都を中心とした料亭が求める種類の昆布を集める事になります。当然、品質、価格も日本でトップの昆布になりますが、仕入の費用も莫大になります。毎年、その種類の昆布を、ほぼ全量買い続けております。また、保存する昆布蔵の整備にも費用が掛かります。数年、ものによっては数十年と蔵で寝かせます。その為に、温度、湿度を一定に保つ管理された倉庫が必要で、その設備投資にも莫大な費用が掛かります。昆布の流通は生産者である地元の漁民の組合、漁業協同組合が北海道漁連を通じて、全国に販売しております。入札権を持った業者やその業者に委託する業者が、競争入札で昆布を買い付けますが、一次販売である入札での決済は、ほぼ現金払いになります。すぐに振り込みをしなければなりません。そうして買い付けした昆布が、販売され、利益を生むまでに、数年、ものによっては数十年かかります。つまり、資本が動かないということで、今では弊社以外、「蔵囲い昆布」の伝統を守る業者はいなくなりました。経営効率が悪すぎる事が原因ですが、昔から昆布を寝かせ、うま味を増す「蔵囲い昆布」の需要が続く限り、弊社としても守り続けていこうと考えております。もう一つ、料亭を始め、料理屋さんのお取引は全て、直取引です。自然の昆布には時々、事故も起こります。見た目は立派でも全く味の出ない昆布もたまにあります。その場合、弊社へ着払いで送り返していただき、代替品はすぐにお送りします。そのシステムがお客様には大変好評を頂いております。

4-2 敦賀の歴史と奥井海生堂の起源

本節では、特色ある奥井海生堂がどのような環境の中で創業され、発展していったかについて振り返りたい。その前提として、まず、同社が本社を構える敦賀地域について記述を行う。

敦賀は福井県南西部に位置し、日本海に面した都市である。リアス式海岸である若狭湾の東端に位置し、天然の良港として古代より渤海国（698 年～926 年）との貿易の玄関口として栄えてきた。また、中世後期から近世初期の敦賀は、東北地方からの物資を畿内に

⁷⁹ 隆氏へのインタビューは斜体にて表記する。また、補記（カッコ書き）は筆者によるもの。以下同様とする。

運ぶために中継する湊として重要な役割を果たしていた。北国から京都への物資の輸送は、敦賀で荷揚げを行い、山越えし、琵琶湖の海運を利用するルートが主流であったのである⁸⁰。

1672年に河村瑞賢が西廻り航路を開拓し、日本海沿岸を西に廻り、瀬戸内海から大阪に至るルートが確立されると、敦賀の重要性は低下したものの、北前船の寄港により敦賀は交易の中継地点として繁栄した。北前船とは、西廻り航路の整備を受けて「江戸中期に発生し、明治30年代まで大阪と蝦夷地を結ぶ日本海航路に就航した廻船⁸¹」であり、近江商人は北前船を組織し、大きな利益を得ていた。近江商人の商業活動の特徴は、近江本国から全国各地に出向く往路で生活必需品を中心とする下り荷を販売し、復路で地方特産物を中心とする上り荷を仕入れるという方法（持ち下り商い）や乗合い商い⁸²による多店舗展開などが挙げられ、合理的な会計帳簿を作成する商家もあった⁸³。この上り荷の中に蝦夷地から運ばれた海産物（身欠き鯨、シメ粕、干鮭、塩鱈、魚油、昆布、海鼠、鮑など）が含まれており、敦賀はこの海産物の中継地として、また、陸路運搬を容易にするために昆布の重量を減らす加工地として発展を続けることとなる⁸⁴。

⁸⁰ 日本福祉大学知多半島総合研究所編（1997）による。

⁸¹ 有馬（2010）p140より引用。

⁸² 末永（2017）によると、持ち下り商いを通じて、特産品の流通をはかるためには多大な資本が必要になり、乗合い商いはその資金調達の方法として考案された。本手法は、合資形態による共同出資であり、出資者は無限責任を負う一方で、出資金に対しては利潤の分配がなされた。

⁸³ 滋賀大学経済学部・大学院経済学研究科附属資料館ホームページによる。

⁸⁴ 奥井（2012）による。

(図表4-2) 昆布が運ばれた航路「こんぶロード」



本事例研究の対象となる奥井海生堂は、北前船の最盛期である 1871 年（明治 4 年）に創業された。初代の奥井半吾氏は士族であったが、同年の廃藩置県によって禄を失い、当時、敦賀に大量に荷揚げされていた昆布に着目し、その加工販売を手掛けるようになる。奥井海生堂はそれ以来、152 年に亘って敦賀の昆布産業と共に発展してきた。隆氏は敦賀と奥井海生堂の関係について以下のように語る。

北前船交易で、敦賀がその中継港としての歴史がなければ、当然弊社も昆布商として創業してなかったと思います。たまたま、弊社がある敦賀が、若狭湾に面し、背後に琵琶湖があり、太平洋側の伊勢湾と結ぶ、日本列島のくびれに位置する土地柄であったお陰です。当時、太平洋側は波も荒く、潮の流れも強く、北前船の航行には無理がありました。海の静かな日本海側ルートが一大交易ルートとなり、関門海峡を越え、瀬戸内から大阪、京都へというルートが開拓されるまでは、敦賀がそのルートの大きな結節点として栄えてきました。琵琶湖の水運を利用して一気に京都へとつなぐルートです。その為に北海道で作られる、ニシン粕や昆布が大量に荷揚げされたと聞いております。また、秋田、山形で収穫される、幕府の天領米が、多い時で 1 万俵も敦賀で荷揚げされ、琵琶湖、伊勢湾と運ばれ、江戸へと運んだ記録も残っております。敦賀は当時の物流の拠点だったと思います。その歴史の中で、弊社も昆布商として一步を歩き出します。当然、敦賀港や往時の歴史や伝統、文化を今に伝える努力、発信も求められます。弊社も昆布の販売だけではなく、昆布の歴史や文化を今に伝えるため

に、積極的に講演会を海外や全国でさせて頂く理由もここに 있습니다。地域の力で育てられてきた弊社です。(敦賀の) 特殊な地域性が弊社の暖簾を 150 年 (以上) 担保してくれた訳です。この年になるとなるべくご恩返しという事からも地域の役職は受けるようにしております。県や市の公職も多く、地元商工会議所では会頭職についております。

4-3 食文化と奥井海生堂の成長

品質の良い昆布を扱うと評判であった奥井海生堂は、二代目の奥井辰之助氏の代になると、曹洞宗大本山永平寺御用達の「御昆布司 (おこぶし)」に任命され、取引を開始することになる。永平寺での修行にとって食事は重要な役割を担っており、その中でも昆布は特別な地位を占めてきた。曹洞宗の開祖・道元禅師によって書かれた『典座教訓』には、僧の修行の一つである炊事と典座⁸⁵は、仏に仕える心に通じると記されている⁸⁶。また、この食事は精進料理と呼ばれ、一心に仏道に「精進」努力する修行僧は美食をせず、戒律を守って肉食することなく菜食を常とすべきと説かれている⁸⁶。精進料理は、穀類、芋、豆類、野菜、果物、茸、海藻が食材の中心となっているため、薄味の食材を楽しむには昆布だしによる旨味が欠かせなかったのである。また、客膳料理として用いられる「あじろ昆布」や特別な法要で用いられる「菊花昆布」などの膳を彩る楽しみとして用いられてきたことから昆布の重要性が理解できる (図表 4-3)。

(図表4-3) 膳を彩る細工昆布



客膳に華を添える「あじろ昆布」
その細工が蛇の腹に似ていることから蛇腹昆布とも言われる。



特別な法要に用いる「菊花昆布」
複雑な工程を経て作られ、その工程を習得するには数年を要する。

(出典) 株式会社奥井海生堂ホームページ : <https://www.konbu.jp/culture/konjyaku/saiku.shtml> より転載

⁸⁵ 典座とは、料理を分担することを示す。

⁸⁶ 三橋・小林 (2000) による。

永平寺に納めている細工昆布はすべて手作業で行われており、その技術は伝統として代々承継され、一般への販売も控えているそうである⁸⁷。また、菊花昆布は特別な席の献上品として隆氏が自ら制作している。制作方法は非常に難しく、納得いく出来になるまでに5,6年かかったそうである。そして、この試行錯誤によって、昆布の加工技術も高まっていた。

奥井海生堂は永平寺から指定された唯一の御昆布司として、永平寺に感謝の念を持ちながら、その重責を全うすることを通じて、昆布商としての技術や暖簾を形成してきたのである。永平寺と奥井海生堂の関係についてインタビューにおいて以下のように語られる。

弊社の特徴を示すものに、大本山永平寺御用達、大本山総持寺御用達という歴史があります。和食の基本形は中国から伝わったと聞いておりますが、真っ先に仏教を通じて、中国の仏教寺院の文化として、食事作法も伝わって来たようです。つまり、修行僧の暮らす僧堂の文化のようです。当時、中国では昆布という海藻は育たず、収穫もされないのですが、日本独特の海藻が精進という文化に当てはまり、僧堂の食事に使われ始めたのが、和食文化の基本、昆布だしの始まりのようです。貴重な海藻、昆布は、だしにとどまらず、胡麻油で揚げた、てんぶらのルーツともいわれる料理も残っています。当然、各家庭で今も楽しまれている煮物碗に昆布が煮上げられ、又おでん鍋で楽しめる煮昆布のルーツも僧堂の料理が始まりです。そのように、昆布の我が国での始まりの歴史と言っても過言ではない御本山の僧堂で活躍してきた昆布を、現代のこの時代でもお納めさせていただいている事、百数十年にわたり続けさせて頂いている事に、弊社の感謝の歴史がすべて詰まっていると思います。先祖が残してくれたお取引ですが、その名誉なお仕事に弊社は命を懸けているといっても過言ではありません。

更に二代目の辰之助氏は、北大路魯山人の美食倶楽部をはじめとした京都の有名料亭との取引を開始し、次第に高級昆布商として奥井海生堂の名前は知られるようになっていった。1920年代になると、三代目の重雄氏が事業を承継する。重雄氏は神奈川県にある曹洞宗大本山総持寺の御用証を授かり、曹洞宗における二大本山（中心寺院）双方の御用商となった。こうして奥井海生堂は、格式ある高級昆布商としてその地位を確立したのである。

ところが、第二次世界大戦によって事業環境は一変する。1945年7月に敦賀空襲と呼ば

⁸⁷ 奥井（2012）による。

れる米軍による攻撃がなされ、奥井家は昆布蔵を含めた全財産を失う。失意の中、廃業を検討する重雄氏のもとへ永平寺の二人の雲水⁸⁸が訪ねてきて、昆布の注文を出してくれたことが励みとなり、再興を誓ったそうである。

4-4 時代の変容と四代目奥井隆氏の第二創業

四代目店主となる奥井隆氏は 1948 年に三男として生を受け、幼い頃の記憶は戦争によって焼き出された苦しい時代の記憶ばかりだそうである。戦禍による被害に加えて、戦後の日本はライフスタイルが大きく変容し和食離れが進んだことや化学調味料の隆盛が追い打ちをかけ、奥井海生堂の売上高は激減した。

1908 年に東京帝国大学教授の池田菊苗博士は、湯豆腐の昆布だしを味わう中に四基本原味⁸⁹とは異なる、もう一つの味があることを確信し、第五番目の味である「うま味」を発見した。そして、うま味の本体がグルタミン酸であることを特定し、うま味調味料の製造方法を発明した⁹⁰。「佳良にして廉価なる調味料を造り出し滋養に富める粗食を美味ならしめること」という池田博士の想いに共感した鈴木三郎助が 1909 年にうま味調味料である味の素を製品化し、販売する⁹¹。このうま味調味料は、手軽にうま味を効かせることが可能であり、急速に食卓に広がっていった。

こうした食生活の変化を目の当たりにした重雄氏は、昆布の売上高が先細りになるかもしれないという大変な危機感を抱いており、息子達には家業を継ぐことを強いることなく、廃業も検討していたようである⁹²。結果、二人の兄は家業を継ぐことなく他の道を選んだ。その一方で、1971 年に立教大学を卒業した隆氏は家業を継ぐべく、敦賀に戻るようになる。その当時について隆氏は次のように振り返る。

私が大学を卒業して敦賀へ戻ってきた頃は、時代も今と全く違っていました。高度経済成長へ向かう時代、料理や食事の文化も簡便さを求められ、本物志向の文化とは真逆であったかと思います。当然、昆布だしもインスタントだしにとってかわられ、昆布を購入して自宅でコトコト炊き上げるよりも、お惣菜の一種類として購入して食

⁸⁸ 広辞苑第六版によると、行雲流水のように行方を定めずに遍歴する修行僧の様子から、雲水は修行僧を指す言葉となった。

⁸⁹ 四基本原味とは、甘味・塩味・酸味・苦味を示す。

⁹⁰ 味の素株式会社ホームページの社史・沿革による

⁹¹ 鈴木三郎助氏は 1917 年に株式会社鈴木商店を設立し、現在の味の素グループの基盤となっている。

⁹² 奥井（2012）による。

べる時代でした。昆布商としては冬の時代です。従来の取引先も減り、売り上げもかなり小さくなっていく、いつ暖簾をおろしてもよいというような気持ちの時代でした。年老いていく両親のこともあり、思い切って敦賀へ戻っては来ましたが、将来の見通しが立たない時代でした。そんな折、京都の料亭も、従来の地元での一番大きなお取引先、着物関係の会社が、いわゆる着物離れという和装離れからくる景気後退で、厳しい時代であったそうです。次の時代を継ぐ若手後継者は、従来のお取引先に頼らないお客様開拓に心血を注ぐ時代です。料亭という大きな歴史や文化伝統を繋ぐために、彼らはもう一度、本物志向という伝統に立ち返ります。少しずつですが、従来お取引がなかった新たな料亭や料理屋さんが弊社へお越しいただくようになりました。弊社の昆布蔵をご案内していると、昔使っていた昆布のようだとか、大きな料亭さんは、昔うちの蔵で昆布を大量に寝かせていて、子どもの頃、その中でかくれんぼをして遊んだとか、思いもかけない展開になっていきました。昔使っていた一番昆布を求めて、礼文島まで出向いた料理人さんは、浜には一切昆布は残っていないが、すべては敦賀の奥井海生堂に出荷しているから紹介しようといわれ、お越しいただいた方もおられました。敦賀でお会いした時、一番遠い礼文島に行って、お隣の敦賀の昆布屋さんを紹介していただいたと笑っていたのを思い出します。

隆氏が家業を承継しようと決意した背景には、「父の昆布商である誇りとその流儀を尊敬していた⁹³」ことや「戦後、奥井家はゼロからスタートを切らなければいけない、かなりおいつめられた状況だったのにもかかわらず、永平寺の御用商としての誇りを失わずに、量販店に売り込むことなど一切せず、商売の『格』を保ってきた、その潔さを尊敬⁹³」していたことがある。

更に修行をする隆氏に指導する重雄氏の口癖は「べらべら喋るんじゃない。営業に行く必要はない。営業で行った商売は必ず営業でひっくりかえされるのだから。良質の昆布をお客様にきちんと送っていれば、必ず報われる⁹⁴」であった。そのような中で、先代の流儀に深い敬意を持ちながらも、隆氏に第二創業を決意させる事件が起きるのである。

大学から戻ってきて、1～2年の頃、印象的な出来事が起こりました。ある記録映像の取材申し込みで、父に撮影クルーをご案内するようと言われ、ご案内していた時です。何気なく、若いスタッフに何の記録映像かとお聞きしたところ、「消えゆく業界」という事です。彼も悪気があって言ったのではないにしろ、聞いた私はびっくり。ついでにこの仕事のスポンサーは？とお聞きしたところ、ある有名な調味料メーカーで

⁹³ 奥井（2012） p67 より引用。

⁹⁴ 奥井（2012） p67 より引用。

した。

その事件を経て、隆氏は昆布商を「消えゆく業界」にさせてなるものかと発奮し、東京へ進出しようと決意したのである。当時の昆布業界において、東京では利尻昆布は売れず、日高昆布しか売れない⁹⁵ということが常識であった。その背景には、昆布は「北前船で蝦夷地から上方へ運ばれ、まず上質の昆布から売れていき、量が多かった日高昆布を上方から江戸に送った⁹⁶」という歴史的経緯があり、東京では関西のような昆布文化がなかった。隆氏は東京進出の足掛かりとしてスーパーマーケットのバイヤーと知己を得て「東京は核家族が多いので、大きな昆布は必要ありません。奥井さんの昆布は質がいいので、サイズをちいさくしたらどうでしょうか。1袋がせいぜい30グラムでいいのではないのでしょうか⁹⁷」というアドバイスを受ける。そこで、隆氏は、大きく立派な昆布を大袋に入れて販売する関西の慣行に反して、昆布を小さくカットして販売することを始める。重雄氏からは強い反対と叱責を受けながらも、東京で昆布を売るために必要なことであると割り切って実行に移したのである。暖簾の墨守と革新の関係性について隆氏は次のように語る。

伝統産業というのは、百年一日のごとく、同じことの繰り返しではなくなっています。百年、二百年と続く産業にこそ革新的なイノベーションが必要だと思います。お茶事の世界に守破離という言葉があります。いつの時代にも変えてはいけない大切な根本と、常に時代の変化に即応する柔軟性とでもいうのでしょうか。守るべきところは蔵囲い、つまり、クオリティです。先代の父は伝統も守ってきた矜持というものがあり、昆布商とはこうあらねば、という強い信念がありました。しかし、若い私にはなかなか理解できず、もっと今様の新しい売り場へも挑戦したい気持ちや、東京の大学へ行っていた関係で、友人も多い東京進出が夢でした。東京は鯉節主流の、昆布は重視されないマーケットが長く続いていました。当時の築地市場を歩いてみても、弊社のように特上の利尻昆布は一切なく、代わりに昆布は日高昆布のみでした。それにも事情があるのですが、江戸時代、北海道で収穫される昆布は北前船を通じて全て

⁹⁵ 柴田書店編（2006）によると、昆布は産地によって真昆布、利尻昆布、羅臼昆布、日高昆布に分類される。利尻昆布は北海道の最北端である利尻・礼文島等で収穫され、透き通った上品なだしがとれ、懐石料理に欠かせない吸い物に最適であるとされる。一方、日高昆布は三石町のある日高地区や道南地区を中心に収穫され、濃緑で黒褐色を帯び、繊維質が柔らかく、昆布巻きや佃煮、おでんの種として用いられる。

⁹⁶ 奥井（2012）p71 より引用。

⁹⁷ 奥井（2012）p73 より引用。

関西に集められていました。一番大きな市場ですから。昔から大量に収穫される日高昆布は毎年関西でさばききれずに残ります。それを下り荷として江戸に送っていたのが、昆布は日高に限るという江戸っ子の嗜好にまでなったそうです。弊社は、昔から京都や永平寺を中心とした関西に取引先の多い会社です。しかし、若い私には、昆布文化のないといわれた東京で、海生堂の昆布を販売したいという夢が膨らんできました。

隆氏の東京進出と時を同じくして、食品業界には二つの変化があった。一つは京都料亭の若主人達の本物志向に回帰する動きである。もう一つはデパートの食品売り場の変化(デパ地下の開発)であった。前者の動きについて隆氏は次のように語る。

一つ目の変化は京都です。料亭を取り巻く世界の変革期でした。お座敷でゆったりと食事を楽しむより、高度経済成長期の忙しい生活スタイルに合う世界を、若き後継者の皆さんは考えておられました。いわゆる、カウンター割烹です。寿司カウンターのような椅子席に腰を掛け、料理人との会話を楽しむ料理屋さんです。そのお店の料理素材の説明やその素材の走りや旬の時期の説明、調理方法、どこで収穫されるものが最高品質と云われているかという、お客様が今まで全く知らなかった料理の話に盛り上がります。お客様の一日の回転数も上がり、お座敷のように接待する人数も抑えられ、人件費も少なく済みます。利益の上がる世界です。お店もお客様にも喜ばれるカウンターのお店は大人気になります。本業のお座敷の多い料亭文化を守り続ける力を手に入れることになります。当然、料理人さんは昆布ひとつにもこだわるようになり、弊社にお越しになる方も増えてまいりました。

後者の百貨店の動きについて、1983年に西武百貨店がキャッチコピーとして採用した糸井重里氏の「おいしい生活」が話題となり、デパートの食品売り場が「デパ地下」という集客力のある売り場に変貌しようとしていた⁹⁸。また、地方の伝統ある名産品や素晴らしい食材が全国催事として東京で販売されるようにもなった。この全国催事を切欠に各デパートのバイヤーが全国に出向き、地方の伝統ある食品にスポットライトが当たり始めた。奥井海生堂にも多くのバイヤーが訪ねてきたそうである。

その中でも、西武池袋本店のバイヤーは北前船をテーマとした「越前・若狭の物産と観光展」を企画し、奥井海生堂にも出店を要請してきた。重雄氏の方針からは絶対に反対を受けるのは明らかである。しかし、「ちょうど世の中が一段落し、時代も豊かになり、これからは本物志向、健康志向の世の中となり、昆布が改めて見直されます。この絶好のタイ

⁹⁸ 奥井 (2012) による。

ミングで昆布の老舗の奥井さんにぜひ出店していただき、東京に本物の昆布を紹介して欲しいのです⁹⁹」というバイヤーの情熱に根負けし、奥井海生堂は出店を決意することとなる。その当時を隆氏は以下のように振り返る。

ちょうど高度経済成長期も落ち着き始めたころ、大分県の当時の平松知事さんのご提唱で一村一品運動と呼ばれる地方の特産品を東京で紹介する動きが出てきました。地方の特産品と呼ばれる商品は、今では簡単に東京で手に入る時代ですが、当時はその商品自体も知られていない時代でした。百貨店も従来の地下食品売り場を、古い食品の贈答品売り場からお客様に喜ばれる華やかな食品売り場へと模索していた時期です。その先頭に立ったのが、糸井重里さんの有名なキャッチコピー「美味しい生活」で変革中の池袋西武百貨店でした。若きバイヤーが弊社へお越しになり、是非とも、越前・若狭物産展という催事に出店して欲しいというお誘いを頂きました。ちょうど学生時代によく訪れた百貨店、その近くのわが母校・立教大学の風景が浮かんできました。東京への進出に反対していた父を何とか説得して、百貨店との取引が始まります。若きバイヤーは今までの業者に飽き足らず、古い伝統を持った業者を探しておられました。大本山永平寺御用達という福井を代表する御本山の出入り業者に白羽の矢が立ちました。時代性もあったと思いますが、弊社もその波に乗せて頂いたようなものでした。

残念ながら初めて出店した企画展で昆布は全く売れなかったものの、お客様から「昆布の使い方が分かりません」、「昆布は敦賀で採れたんですか？」という質問を多く受けたそうである。その時に、「自分はこの基本段階から昆布のことを知ってもらうために消費者に啓蒙活動をしていく必要があると確信¹⁰⁰」し、「東京の消費者が昆布に興味を持つように、正しい知識を情報発信していくことが自分の役目であり、その地道な積み重ねが将来につながると気がついた¹⁰⁰」そうだ。先代の営業方針とは異なるが、それからは物産展の要請があれば積極的に出店するようになり、最終消費者と直接、接触することで顧客を啓蒙しながら少しずつ増やし、知名度の向上を図ってきた。隆氏は百貨店への進出について以下のように振り返る。

百貨店に商品を置いて頂ければ何でも売れるという、私の思いは初めての越前・若狭物産展で見事に打ち破られました。出店一日目から、東京で何の知名度もない弊社の昆布は全く売れません。見事に失敗しました。今思うと、その失敗が後の弊社の東

⁹⁹ 奥井（2012）p76より引用。

¹⁰⁰ 奥井（2012）p81より引用。

京での展開に繋がっていたと思います。失敗事例は何度も何度も敦賀へ戻ってから思い出し、商品の作り方を一から見直すきっかけになりました。百貨店のお客様に弊社の商品を作って頂いたといっても過言ではありません。それと同時に、小さく暖簾を守っていることが一番お客様を喜ばすことも体感しました。東京で多くのお客様に巡り合えた事に感謝する初の東京進出でした。一流品を知っている厳しい目を持ったお客様でした。

4-5 奥井海生堂の未来と持続可能性

隆氏の奮闘に加え、健康食ブームも後押しとなり、奥井海生堂は知る人ぞ知る関西の老舗昆布商から日本全国区の老舗昆布商へ業容を拡大することが出来た。そして、近年は世界へとその商圏を拡大しつつある。特にフランスでは、懐石料理への理解が進み、昆布だしを活用する料理人が増えている。隆氏もフランスへ招聘され、2006年と2008年の2回にわたり、現地三ツ星レストランのシェフ達を前に講演・実演し、昆布だしや日本料理の素晴らしさを啓蒙し、フランスでの昆布販売を行っている。その地道な活動が評価され、隆氏は2023年12月に文化庁長官表彰を受賞した。隆氏はこの海外展開について以下のよう語る。

地場産業はそもそも外で売るしかないです。敦賀は人口6万くらいのところで昆布屋さんが最も多いから、地元には商圏はありません。昔から外に出ることを考えていたと思います。弊社は海外に出ることに違和感がないと思います。東京でも新しい商圏を作ったのと同じです。

加えて、東京での事業が安定した頃から昆布の収穫量が減少し、仕入れたい品質の昆布を仕入れたいときに仕入れることが出来なくなってきたそうである。これは、海水温の上昇や海洋環境の変化から、昆布の生産量が最盛期の33,455トン（1989年）から12,442トン（2021年）に減少している¹⁰¹ことから分かる。新しい事業環境について隆氏は以下のように語る。

父の代には、北海道に渡ることは一切なく、問屋から必要な昆布は全て揃う時代でした。豊富に、潤沢に昆布が収穫されていた時代でした。それが少しずつ変化してきた時代に私が家業を手伝い始めました。問屋からは必要な種類の昆布が必要なだけ手に入らないようになりました。（…略…）北海道も大きく観光行政に舵を切り始める時

¹⁰¹ 北海道水産現勢 累年（2023年4月19日更新）による。

期です。有名な昆布収穫地に観光道路も増えていきます。河川が重要な昆布の栄養源になる環境も変わっていきます。廃棄物基本法という法律で漁場も縛られ、いったん海から陸に揚げられた魚介類の廃棄物は焼却処分です。昆布や魚介類の栄養素と呼ばれたものは、全て廃棄物。昔からの自然の循環が出来なくなりました。後は、寒冷地で育つ海藻、昆布は温暖化の影響をもろに受けます。これが直接原因と言い切れない数々の問題が、複合的に絡み合っただけで昆布の育つ環境は厳しくなっています。昨年は私が初めて北海道に渡った頃に比べて、4分の1を下回る収穫量でした。我々は自然産品を扱うのだから、環境を抜きにして未来を語れません。

第5章 考察：老舗ファミリービジネスの持続性はいかにしてもたらされるか

前章では、奥井海生堂の創業から当代に至るまでの歴史を振り返り、当代の隆氏が第二創業を成し遂げる経緯を明らかにした。本章では、この奥井海生堂の経営行動と第2章・第3章で整理した先行研究の符合点を議論した後、新しい視点の提示を行う。

具体的な検討に入る前に、奥井海生堂が老舗ファミリービジネスに該当するかどうかについて確認を行いたい。本稿では老舗を「100年以上継続して経営されている会社」、ファミリービジネスを「ファミリーが同一時期あるいは異なった時期において役員または株主のうち2名以上を占める、又は2名未満であるがファミリーメンバーに当該企業への関与を承継したい意向がある企業」と定義している。154年継続する奥井海生堂が老舗に該当することは明らかである。また、同社の取締役会は隆氏と専務取締役である配偶者に加え、ファミリー外の常務取締役の3名で構成されており、取締役の内、2名以上をファミリーメンバーが占めている。株主構成については、明確な開示はないものの、隆氏と配偶者で同社株式の大層を保有している模様である。従って、「同族経営」と「同族所有」の要件を満たしており、同社はファミリービジネスであると言える。つまり、奥井海生堂は老舗とファミリービジネスの両定義に該当する老舗ファミリービジネスなのである。

5-1 老舗研究との符合点

本事例において、老舗研究、特に第2章3節で検討した「経営資源としての暖簾」がいかに捉えられているかについて検討する。インタビューの中で、隆氏からは直接、「暖簾」という言葉が用いられた回数は3回のみである。1度目は「(敦賀の)特殊な地域性が弊社の暖簾を150年(以上)担保してくれた」という敦賀エリアと奥井海生堂の関係性を語る文脈で使われ、2度目は「いつ暖簾をおろしてもよいというような気持ち」という廃業を示す慣用的な表現で用いられている。そして、3度目は隆氏による第二創業(小売業への進出)を振り返る際に、「小さく暖簾を守っていることが一番お客様を喜ばす」という発言

があり、成功要因の一つとして暖簾の存在を示唆している。従って、奥井海生堂に一定の暖簾が存在し、それを競争力の源泉であると隆氏が捉えていることは明確であろう。このことは先行研究、特に暖簾が持続的競争優位の源泉となるという本谷（1997）の指摘に適合する。

次に、小松（1986）の4つの好意（図表2-7）に沿って奥井海生堂の暖簾の性質を再考したい。インタビューの中で、隆氏が暖簾について直接言及する回数は少ないが、奥井海生堂が取引先からの信用維持に重きを置いていることは明確である。特に昆布を料理のベースとして捉え、常に料理人がイメージした味を出すために、商品の品質を調整する蔵囲の伝統手法を継続していることや、それでも尚想定した味が出なかった場合に、直ぐに昆布の交換を行うことのできる直販型のビジネスモデルは、取引先からの信用を高める工夫である。このような工夫を通じて、顧客の親しみと継続的愛顧である消費者暖簾を成立させてきた。

また、敦賀の歴史と一体となって発展してきた奥井海生堂は、敦賀伝統の蔵囲の手法を用いることで、大本山永平寺や京都の料亭が必要とするクオリティの昆布を必要な時に提供し続けてきた。そして、京都料亭の若主人達が本物志向を強め、食材について学び直しを行った際も奥井海生堂の門を叩いたのである。結果、サービスを欲する時に当該サービスが提供されている場所に行けば、常にそれを得られるという信頼である立地暖簾が形成されたのである。

従業員との関係性について、隆氏から特段の言及はなく、労務暖簾の成立については本論で検討を行うことが出来ない。また、現在、奥井海生堂は実質無借金経営となっており、金融機関から調達を行う必要はないが、取引金融機関には定期的に決算報告を続けており、必要があれば資金調達を行うことのできる信用、即ち、金融暖簾を維持している。

更にこれらの暖簾は、奥井海生堂の154年の歴史の中で経路依存的に形成されたものであり、希少であり、持続性を持つものである。そして、奥井海生堂は高級昆布の代名詞となっており、同社と信用は一体化している。また、これらの暖簾は、奥井海生堂に競争優位を確立せしめ、超過収益力の源泉となっているのである。これらのことから、奥井海生堂の有する暖簾は、概ね小松（1986）の暖簾を形成する4つの好意の枠組みに合致することが分かる。

(図表2-7) 暖簾を形成する4つの好意 (再掲)

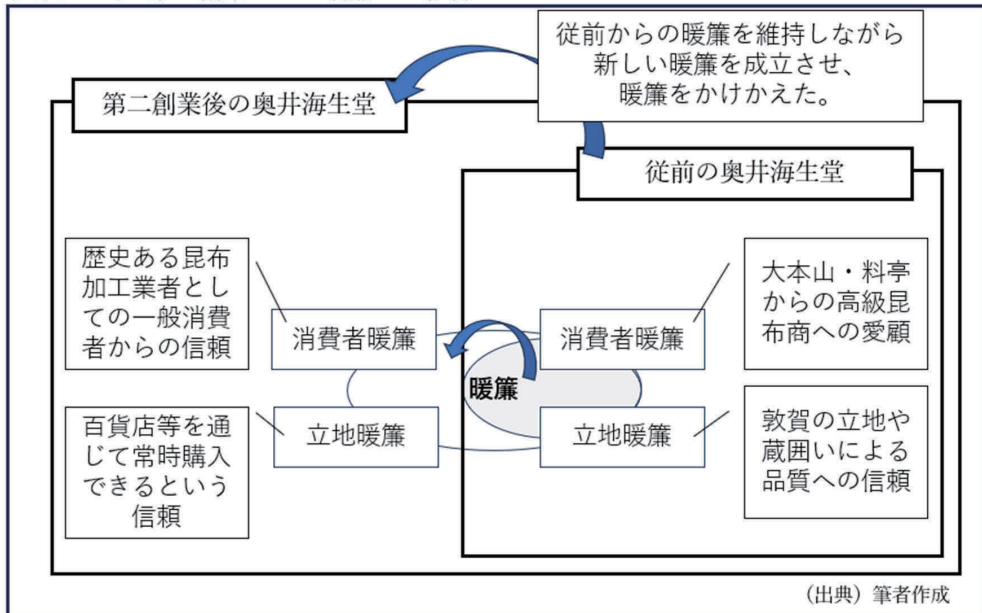
消費者の好意 (消費者暖簾 / consumer goodwill)	顧客の親しみと継続的愛顧。
場所の利便 (立地暖簾 / local goodwill)	サービスを欲する時に当該サービスが常時提供されている場所へ行けば、常にそれを得られるという公衆の信頼。
従業員の好意 (労務暖簾 / Industrial goodwill)	従業員へのより人間的で公正な処遇が、企業の効率や繁栄に貢献するという企業内部の好意。
金融家の好意 (金融暖簾 / financial goodwill)	信用ないし資本を、銀行あるいはその他の金融機関から確保する上で、さまざまな会社が持つ差別的な利益。

(出典) Yang (1927) p27、 p34-35小松 (1986) p448を参考に筆者作成

最後に、暖簾は競争優位性をもたらす一方で、経営革新の契機とはなっていないことが読み取れる。奥井海生堂が東京における小売業に進出する際に、隆氏は東京の家庭のライフスタイルに適合するために昆布をカットし小分けすることを検討するが、先代から猛烈な反対を受けた。隆氏はこの反対を押し切る形で、従前からの暖簾を維持しながら、小売業に進出し、一般消費者に対する新しい暖簾を成立させ、暖簾のかけかえを成し遂げたのである (図表5-1)。

また、この暖簾のかけかえに際して、隆氏は従前の暖簾を放棄することはせず、新しい暖簾を成立させたことも注目に値するだろう。従前の暖簾を維持するということは、言い換えると、従来からのステークホルダーからの愛顧を毀損しない範囲で、ビジネスモデルの変更を行ったということを意味する。これは、本谷 (1997) の指摘する通り、暖簾にインクリメンタルな変化を加えることで競争力を維持することに他ならない。

(図表5-1) 第二創業による暖簾への影響



以上のことから、事例における奥井海生堂の経営行動は先行研究と合致しており、暖簾を持続的競争優位の源泉とすると共にそれに漸進的な変更を行うことで競争力を維持していることが理解できる。

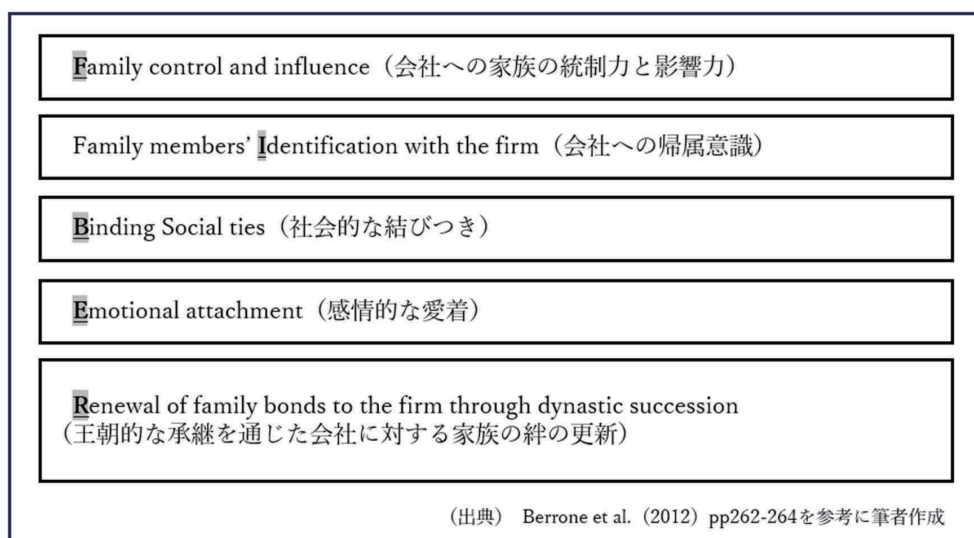
5-2 ファミリービジネス研究との符合点

次に、本事例において、ファミリービジネス研究、特に第3章3節で検討した社会情緒資産がいかに経営行動に影響しているのかについて議論を行う。事例の中で、隆氏が最も強調する奥井海生堂の特徴は蔵囲い昆布である。同手法について、隆氏は「*経営効率が悪すぎる*」と表現しており、経済合理性という観点からすると必ずしも最善とは言えない手法であろう。そして、インタビューの随所に敦賀地域の伝統文化や和食文化への敬意と感謝、そして、それらの担い手として文化を保全していく意思を感じる。つまり、奥井海生堂には経済的な利益と異なる非経済的な利益を追求する傾向が存在し、それはファミリービジネスが社会情緒資産の増減を基準に行動するという Gomez-Mejia et al. (2007) の指摘と合致するのである。

ここで Berrone et al. (2012) の FIBER の枠組み (図表 3-12) を用いて奥井海生堂の経営行動を振り返りたい。会社への家族の統制力と影響力 (F) について、隆氏は先代より事業を引き継ぐ際に、蔵囲い昆布に代表される長期目線の経営は、家族経営の強みによって維持することが出来るため、家族が経営を引き継ぐことが妥当であるという考えを持っ

たそうである。家族による会社の統制力・影響力を維持したいという意思を確認出来る。会社への帰属意識 (I) については、隆氏から特段の言及はないものの、一貫して自分の人生を語るかのように奥井海生堂の経営について表現しており、自己とファミリービジネスを同一視しているような心証を受けた。社会的な結びつき (B) は、敦賀地域の歴史のお陰で奥井海生堂が成り立っていると断言し、地域に貢献しようとする隆氏の姿勢に明確に現われている。感情的な愛着 (E) についても、直接的な言及はないものの、親に溺愛されていたから家業を継いだ、昆布で時代を変えたいという気持ちがあり、他社に就職する道はなかったと語る隆氏は、家業への強い愛着を有していると推測される。最後に、王朝的な承継を通じた家族の絆の更新 (R) について、本事例では該当しなかった事項であると考えられる。隆氏はあくまでも、蔵囲昆布に代表される奥井海生堂の特徴を後世に残すためにファミリーによる経営承継を意図しており、家族の絆を更新することを目的として代々、奥井家から承継者を出したいと考えている訳ではないようだ。以上のことから、R の該当はないものの隆氏の有する社会情緒資産は概ね、FIBER の枠組みで説明することが可能であろう。

(図表3-12) Berrone et al. (2012) におけるFIBER (再掲)



加えて、「消えゆく業界を記録する」と語る映画撮影クルーが奥井海生堂を訪ねてきて、第二創業を決意するドラマティックなシーンは印象的であり、愛着ある家業を失い、敦賀地域と共に歩んだ昆布商の歴史に幕を閉じるという危機感が第二創業の契機となっていることが伺える。これは、Gomez-Mejia et al. (2007) のファミリーが社会的情緒資産への脅威を感じた際、その脅威を緩和するためにリスクテイクを行うという指摘に適合する。戦

後のライフスタイルの変化の中で奥井ファミリーの社会情緒資産を毀損させる脅威を感じた隆氏は、東京進出というリスクテイクを行い、第二創業を成し遂げたのである。

以上のことから、事例における奥井海生堂の経営行動は先行研究と概ね一致しており、奥井海生堂は、奥井ファミリーの有する社会情緒資産を重視し、それが経営行動を選択する参照点となっていることが分かる。また、その毀損を防ぐために果敢にリスクテイクを行い、第二創業を成し遂げたことも理解できる。

5-3 新しい視点の提示について

これまでは、事例における老舗研究とファミリービジネス研究の符合点を整理してきた。本節において、本稿の新規性として4つの成果の提示を行いたい。

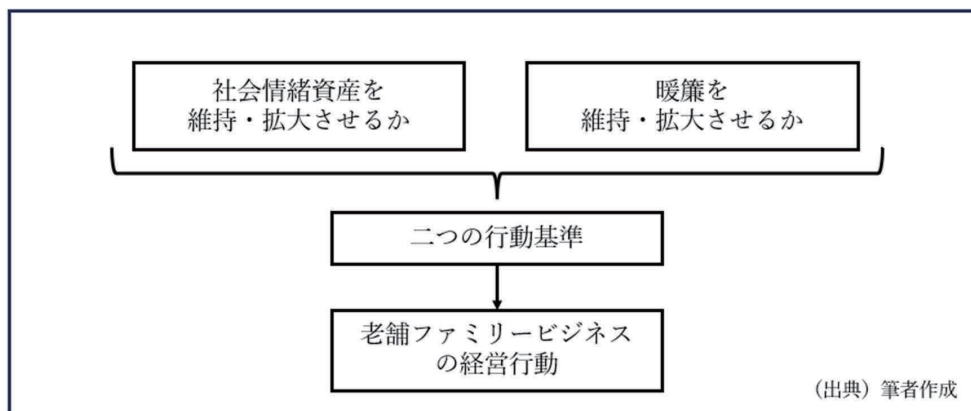
第一に、老舗ファミリービジネスの経営行動は、老舗研究の成果とファミリービジネス研究の成果の組み合わせで説明が出来ることを指摘する。第1章にて整理した通り、ファミリービジネス研究と老舗研究は、研究対象の異なる分野として先行研究が積み重ねられてきた。しかし、帝国データバンク情報統括部（2022）の実態調査を勘案するに老舗企業の約8割はファミリービジネスであり、同じ性質の企業を異なる視角から検討していると捉えることも可能である。

事例における奥井海生堂の経営行動は、暖簾の維持によって説明できる部分と社会情緒資産の増減によって説明できる部分が混在している。奥井海生堂の持続的競争優位性は、大本山永平寺や老舗料亭からのご愛顧から始まる暖簾の成立によって担保されていた。しかし、ライフスタイルの変化によって経営環境が激変した際、暖簾はその処方箋を提示していない。奥井ファミリーの社会情緒資産が毀損する危機に直面した隆氏が暖簾自体を変更する選択を行うのである。従って、夫々の研究のみでは、老舗ファミリービジネスの経営実態を正しく描写することはできず、両研究の成果を活用することで、初めて老舗ファミリービジネスの実態に迫ることが出来るのである。

第二に、社会情緒資産のみならず、暖簾も行動エージェンシー理論上の参照点として機能していることを指摘したい。前節で述べた通り、奥井海生堂の経営行動は社会情緒資産の増減を基準に行動するという Gomez-Mejia et al. (2007) に合致するが、同時に暖簾の増減も行動基準としているのである。それは、「守るべきところは蔵囲い、つまり、クオリティ」と隆氏が明言している点に顕著である。蔵囲い昆布は非経済的な側面を持っているが、勿論、非経済的であること自体を理由に同製法を用いている訳ではない。商品の品質を向上し、お得意先からの信用を向上させる、言い換えれば、暖簾を拡大させるために本手法を堅持しているのである。従って、老舗ファミリービジネスは、経営行動を選択する判断基準として、社会情緒資産に加えて、暖簾も活用していると考え（図5-2）。従来の老舗研究の主流において暖簾は経営資源として扱われていた。本稿では、老舗ファミリ

ービジネスは暖簾を経営資源として活用するだけでなく、暖簾自体を拡大すること、又はその毀損を防ぐために経営行動を選択するという意味で、暖簾を経営行動の基準点として参照していることを強調したい。これは、創業したばかりのファミリービジネスと時代の荒波を乗り越えた老舗の行動特性の違いとして、永続性の源泉を見つける手掛かりとなる。

(図表5-2) 行動基準としての社会情緒資産と暖簾

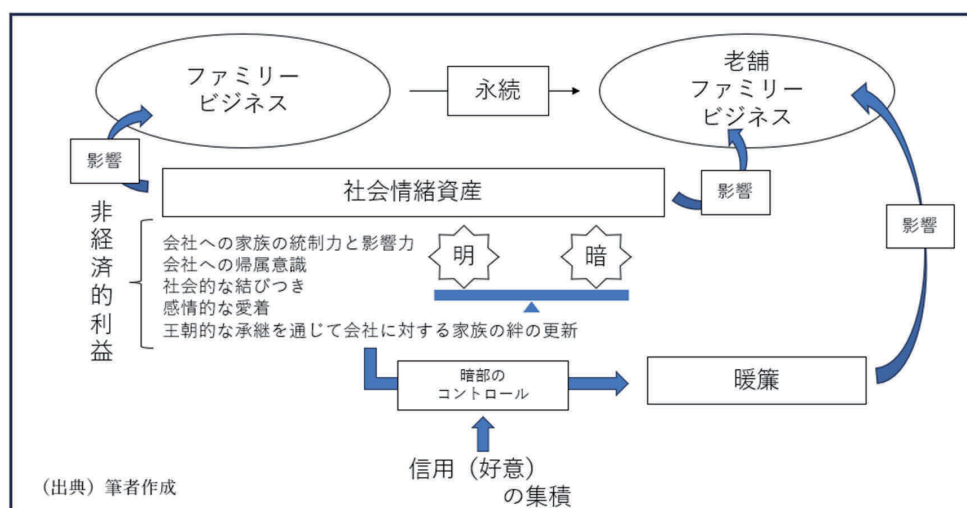


ここで、行動基準である社会情緒資産と暖簾の関係を明確にしたい。初代の奥井半吾氏が奥井海生堂を創業した時、当然であるが、暖簾は存在せず、ファミリービジネスとして社会情緒資産を基準点とした経営行動の選択がなされていたであろう。Berrone et al. (2012) の整理した通り、非経済的利益である FIBER の追求を行っていたと考えられる。企業の経済合理性や顧客や従業員などのステークホルダーの視点から見ると、社会情緒資産の包摂する諸要素は、明暗の両面を含む。これは林原 (2014) の回顧録と一致する。例えば、会社への家族の強い統制力と影響力 (F) は、ファミリービジネスが安定的・継続的にサービス提供を行うことを可能ならしめる反面、利己的で独善的な経営判断がなされる可能性もある。また、ファミリーオーナーの会社への帰属意識 (I) が強く、自己と会社を一体化している程、熱心にビジネスに取り組む可能性が高いが、会社を私物化してしまうリスクもある。加えて、王朝的な承継を通じて家族の絆を更新する行為 (R) も、同一の価値観に基づいて長期的に経営判断を行う上で有用である一方で、経営能力の低い後継者が事業を引き継ぐことで、ステークホルダーからの信頼を失うかもしれない。

仮にこの暗部を適切にコントロールし、自己と会社を一体化した献身的な家族経営者が強い統制力と影響力を持って、安定的・継続的にサービスを提供し、更に世代を超えてそれを継続することが出来れば、取引先だけではなく従業員や金融機関などのステークホル

ダーから好意や信頼を集めることが可能であろう。そして、世代を超えて継続していくためには、一定のビジネス上の採算や経済合理性も必要である。換言するに、非経済的なファミリーの目標である社会情緒資産を適切にコントロールすることで、ステークホルダーからの信頼を獲得し、一定の経済合理性を帯びた結果、暖簾が成立していくと考えられるのである（図表5-3）。

（図表5-3） 社会情緒資産と暖簾の関係性



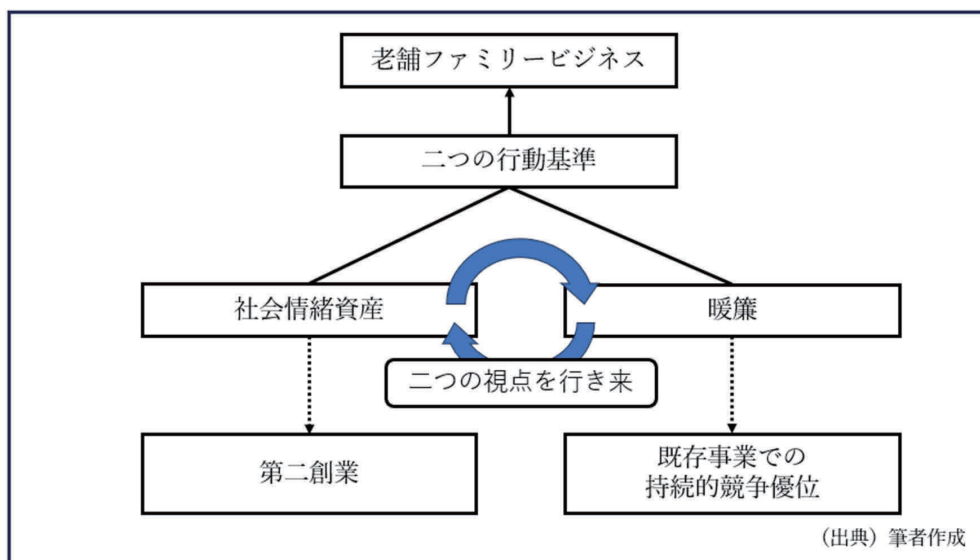
奥井海生堂も、蔵囲い昆布に代表される必ずしも経済合理的とは言えないクオリティへのこだわり（社会情緒資産）が取引先からの信用を集め、結果として暖簾の成立に至っている。以上のことから、第三の指摘として暖簾は社会的情緒資産のコントロールによって、同資産から派生的に成立することを挙げたい。暖簾も元々は社会情緒資産の一部であるから、社会情緒資産と同じように経営行動の参照点として機能したとしても違和感は覚えない。これは筆者の第二の指摘とも辻褄が合う。

第四に、老舗ファミリービジネスにおける社会情緒資産の果たす役割を再考する。暖簾が成立した後、明暗両面を含む社会情緒資産は、最早、経営判断に影響を及ぼす必要のない基準点のように思える。しかし、暖簾は老舗ファミリービジネスに持続的競争優位をもたらすが、暖簾自体に大きな変更を加えるような変革に対し、制約をかける傾向がある。ステークホルダーからの信用の蓄積である暖簾のみを行動基準としている場合、その信用、特に消費者暖簾、立地暖簾を重視し、ビジネスモデルに大きな変更を加えることが難しいことは容易に想像できる。そこで、社会情緒資産を起点とした経営行動によって暖簾に変更を加えるのである。

事例の奥井海生堂において、ビジネスモデルの変更は暖簾を担う先代からの反対を受け

ていた。しかし、社会情緒資産を毀損させる脅威を感じた隆氏は、果敢なリスクテイクを行い、第二創業を成し遂げたのである。従って、既存事業において安定的に業務を継続する平時においては暖簾が重要な参照点になる一方で、暖簾に変更を迫るような革新的な経営行動を行う場合には社会情緒資産が重要な役割を果たすのである。以上のことから、老舗ファミリービジネスは、社会情緒資産と暖簾という複数の参照点を適切に選択し、バランスをとりながら経営行動を切り替えることで、永続・発展していくと考える（図表 5-4）。

（図表5-4）社会情緒資産と暖簾によるマネジメント



第6章 おわりに

6-1 結語

本稿は「ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾のバランスをとることで永続・発展し、老舗に至る」という仮説を設定し、老舗研究とファミリービジネス研究の二つの領域を広くレビューしながら、ファミリービジネスが老舗として永続する源泉を探った。両研究領域の成果を前提に、老舗ファミリービジネスである奥井海生堂の四代目当主奥井隆氏にインタビュー調査を行った。結果、老舗研究の立場からは、同社の持続的競争優位性に、暖簾の成立と経営資源としての暖簾の活用、及びその漸進的な変更が寄与していることが分かった。同時に、ファミリービジネス研究の立場からは、奥井ファミリーが保有する社会情緒資産が奥井海生堂の経営行動の参照点となっている点や第二創業が成し遂げられる過程で、社会情緒資産がいかなる役割を果たしたかについて確認することが出来た。

本論は、上記のような先行研究との符合点を確認すると共に、4つの貢献を残すことが出来たと思料する。第一に、これまで老舗研究とファミリービジネス研究は、研究対象を異とする分野として先行研究がなされてきたが、老舗の多くはファミリービジネスであり、両研究の成果を組み合わせることで老舗ファミリービジネスの実態に迫ることが出来ることを指摘した。第二に、老舗ファミリービジネスの経営行動は、社会情緒資産に加えて、暖簾が参照点として機能をしているという指摘である。従来の老舗研究の主流において暖簾は経営資源として扱われていたが、経営資源であると共に、暖簾自体を拡大すること、又はその毀損を防ぐために経営行動を選択するという意味で暖簾も社会情緒資産と同様に行動エージェンシー理論上の参照点となっているのである。第三に、社会情緒資産と暖簾の関係性を整理した。ファミリービジネスのステークホルダーの立場からすると、家族が欲する社会情緒資産は善悪両面を有している。社会情緒資産の適切な制御を通じて、善なる部分を積み上げていくことで、ステークホルダーからの信頼・好意が蓄積され、経済性を帯びることで、暖簾が派生的に成立するのである。第四の貢献は、暖簾成立後の社会情緒資産の役割に関する指摘である。暖簾はステークホルダーからの信頼を蓄積することで成立するため、容易に変更が出来ず、硬直的である。そこで、ファミリーが原初的に有する社会情緒資産の働きが重要となる。社会情緒資産の毀損は、老舗ファミリービジネスに変革をもたらす機会を与えるのである。

以上のことから、老舗ファミリービジネスは社会情緒資産と暖簾という二つの参照点を行き来し、バランスをとりながら経営行動を切り替えることで、永続・発展していくと結論付ける。

6-2 限界と今後の課題

本研究の限界として、以下の5点を記載したい。第一に、本論は奥井海生堂一社のみを対象とした事例研究であり、他の老舗ファミリービジネスに対しても同様の結論を出すことができるのかについて検証する必要がある。第二に、奥井海生堂は、既に老舗としての暖簾が形成された企業である。社会情緒資産から暖簾が派生するプロセスへの理解を深めるためには、同プロセスを共にした古参従業員や長く取引を継続する大本山永平寺、京都料亭などのステークホルダーへ追加的な調査を行うことが必要となる。また、未だ暖簾が成立していないと考えられる同業のファミリービジネスの経営行動と比較をすることも有用である。

第三に、本稿では第1章において行動経済学におけるバイアスとファミリービジネスの行動特性、社会情緒資産を同一視し、検討を進めた。しかし、バイアスとは人間が犯すエ

ラーの内、特定の状況で繰り返し起きる系統的なエラー¹⁰²を示す。Gomez-Mejia et al. (2011) が社会情緒資産の構成要素として挙げた「ファミリー内の利他主義」は、系統的なエラーであるとは思えない。むしろ、単なる欲求階層説¹⁰³ (Maslow, 1970) における愛情の欲求が経営行動に顕現しているだけであるように感じられる。心理学における動機付け理論の先行研究は、本問題意識に一定の手掛かりを与えるであろう。

第四に、本研究は、老舗について、ファミリービジネスが家族経営の形態を維持しながら永続した姿であるという大胆な単純化を行っている。過去に長期存続してきた老舗だからといって今後も永続できるとは限らないし、永続することがファミリービジネスの主たる目標であるかどうかについても検証の余地がある。この点、本谷 (2005) は「独自の強みをもとに経営を行って利益を生み出し成長とともに存続してきた老舗企業もある一方で、単に存続しているだけの老舗企業もある。つまり、老舗企業とひとくくりにして議論することには危険が伴うと考えられる¹⁰⁴」とし、企業規模の経時的な変化と企業活動への経営者の志向¹⁰⁵によって老舗を四分類し、分類毎の経営上の特徴を考察している。老舗企業を細分化し、企業タイプ毎の永続性の源泉を特定することは、多様な価値観をもとに異なる目標設定を行うファミリービジネスの支援に資すると考える。

第五に、暖簾の形成過程における暗部のコントロールや暖簾形成後において暖簾と社会情緒資産の参照点切り換えを行うルールについては本論で何ら議論が行われていない。このルールについて検討するあたり、岩崎 (1908) や北原 (1929) などの家訓の研究、大澤 (2015) や山口 (2019) などの家族憲章やファミリーオフィスの研究の知見を活かす必要があるだろう。

筆者はウェルスマネージャーとして、顧客のファミリービジネスの永続を支援することを目的としていることは研究の背景において述べた通りである。本論において、老舗ファミリービジネスの永続性の源泉が何かについて一定の理解を得た。そして、その源泉であ

¹⁰² Kahneman (2013) による。

¹⁰³ 無藤ら (2023) によると、人間の欲求には、生理的な一次的欲求とそれが満たされることによって生じる社会的な二次的欲求がある。Maslow (1970) はこれらの欲求をより基底的なものから上層のものまで分類し、人間は最も高次の欲求である自己実現に向かって絶えず成長していくという考え方を示した。この一次的な欲求の中に愛情の欲求が含まれており、人はお互いに愛したり愛されたりすることによって心理的な安定を得ることが出来るとされる。

¹⁰⁴ 本谷 (2005) p66 より引用。

¹⁰⁵ 本谷 (2005) は、経営者の志向について、目指す活動が展開できていると経営者が捉えている場合 (積極的) と目指す活動が何らかの制約でもって困難になっていると捉えている場合 (消極的) に分類し、分析を行っている。

る、暖簾と社会情緒資産のコントロールを図るために一定のルールが必要である。限界と課題で述べたように、同ルールの検討は何ら行うことが出来ていない。筆者はそのルールの策定・実行支援こそがウェルスマネージャーの果たすべき役割であるという仮説を持っており、本論は同研究に着手する前哨戦ともいうべき研究だったのである。

参考文献・資料一覧

【参考文献】

- Anderson, R. & Reeb, D. (2003a) "Founding-Family ownership and firm Performance: Evidence from the S&P 500", *The Journal of Finance*, 58(3) pp1301-1327
- Anderson, R. & Reeb, D. (2003b) "Founding-Family ownership, corporate diversification, and firm leverage", *Journal of Law & Economics*, 46, pp653-684
- Argyris, C. (1973) "Organization man: Rational and self-actualizing", *Public Administration Review*, 33, pp354-357
- Astrachan, J. & Shanker, M. (2003) "Family Businesses' Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look", *Family Businesses Review*, 7(3), pp251-262
- Barle, A. & Means, G. (1932) "The modern corporation and private property", New York MacMillan, 森杲訳 (2014)『現代株式会社と私有財産』、北海道大学出版会
- Barney, J. (1991) "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, 17, pp99-120
- Barney, J. (2020) "Strategic Management and Competitive Advantage: Concepts Global Edition", 岡田正大訳 (2021)『企業戦略論 戦略経営と競争優位 基本編』、ダイヤモンド社
- Berrone, P., Cruz, C. & Gomez-Mejia, R. L. (2012) "Socioemotional Wealth in Family Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research", *Family Business Review*, 25(3), pp258-279
- Carlock, R. & Ward, J. (2001) "Strategic Planning for the Family Business: Parallel Planning to Unify the Family and Business", Palgrave Macmillan
- Carlock, R. & Ward, J. (2010) "When Family Businesses are Best", Palgrave Macmillan, 階戸照雄訳 (2015)『ファミリービジネス 最良の法則』、ファーストプレス
- Chandler, A. D, Jr. (1977) "The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business", Harvard University Press, 鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳 (1979)『経営者の時代 アメリカ産業における近代企業の成立 上・下』、東洋経済新報社
- Chrisman, J. J., J. H. Chus & P. Sharma. (2003) "Current Trends and Future Directions in Family Business Studies: Toward a Theory of the Family Firm.", Coleman Whitepaper Series
- Chuck Widger & Daniel Crosby (2012) "Personal Benchmark: Integrating Behavioral

Finance and Investment Management”, Wiley, 新井聡監訳 (2016)『ゴールベース資産管理入門』、日本経済新聞出版社

Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997) "Toward a stewardship theory of management", *Academy of Management Review*, 22, pp20-47

Eddleston, K. A. & Kellermanns, F. W. (2007) "Destructive and productive family relationships: A stewardship theory perspective", *Journal of Business Venturing*, 22(4), pp545-565

Gersick, K. E., J.A. Davis, M.M. Hampton, and I. Lansberg (1997) "Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business", Harvard Business School Press

Gomez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., & De Castro, J. (2011) "The blind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms.", *The Academy of Management Annals*, 5(1), pp653-707

Gomez-Mejia, L. R., Makri, M., & Larraza Kintana, M. (2010) "Diversification decisions in family-controlled firms.", *Journal of Management Studies*, 47, pp223-252

Gomez-Mejia, L. R., Trakacs-Haynes, K., Nuñez-Nickel, M., Jacobson, K. J. L., & Moyano-Fuentes, J. (2007) "Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills", *Administrative Science Quarterly*, 52(1), pp106-137

Gomez-Mejia, L.R., Welbourne, T. M. & Wiseman, R. M. (2000) "The role of risk taking and risk sharing under gain sharing", *Academy of Management Review*, 25(3), pp492-507

Jensen, M. C. & W. H. Meckling (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 1976 Vol.3, pp305-360

Kahneman, D. (2013) "Thinking, Fast and Slow", FSG Adult, 村井章子訳 (2014)『ファスト & スロー あなたの意思はどのように決まるか？ 上・下巻』、早川書房

Kahneman, D. & Amos, T. (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47(1979), pp263-291

Kenyon-Rouvinez, D. & Ward, Jon. L. (2004) "Family Business: Key Issues", A Family Business Publication

Maslow, A. H. (1970) "Motivation and Personality, 2nd ed", Harper & Row, 小口忠彦訳 (1987)『人間性の心理学』、産業能率大学出版部

Miller, D. I. & Le Breton-Miller. (2005) "Managing for the Long Run", Harvard Business School Press, 齊藤裕一訳 (2005)『同族企業はなぜ強いのか？』、ランダムハウス講談社

Miller, D. I., Le Breton-Miller, Lester, R. & Cannella A. (2007) "Are Family Firms Really Superior Performers?", *Journal of Corporate Finance*, 13, pp829-858

Richard, H. Thaler & Cass R. Sustein (2009) "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness", Penguin Books, 遠藤真実訳 (2022)『NUDGE 実践 行動経済学

完全版』、日経 BP

Sacristán-Navarro, Gómez-Anson, S.& Cabeza-García, L. (2011) "Family Ownership and Control, the Presence of Other Large Shareholders, and Firm Performance: Further Evidence", *Family Business Review*, 24(1), pp71-93

Simon, Herbert. A. (1997) "Administrative Behavior", Free Press

Sirmon, D. & M, Hitt (2003) "Managing Resources: Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms", *Entrepreneurship Theory and Practice* 27(4), pp339-358

Stanovich, K. E. & West, R. F. (2000) "Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?", *BEHAVIORAL AND BRAIN SCIENCES*, 2000(23), pp645-726

Ward, John. L. (2011) "Keeping the Family Business Healthy: How to Plan for continuing Growth, profitability and Family Leadership", A family Business Publication

Wiseman, R. M. & Gomez-Mejia, L. R. (1998) "A behavioral agency model of managerial risk taking.", *Academy of Management Review*, 22, pp133-153

Yang, J. M. (1927) "Goodwill and other intangibles : their significance and treatment in accounts", Ronald Press Company

Zellweger, T. (2017) "Managing the Family Business: Theory and Practice", Edward Elgar Publishing

浅井学 (2016)「ボラティリティについて」、立命館経済学、第 64 巻第 5 号、pp619-634

浅羽茂 (2015)「日本のファミリービジネス研究」、一橋ビジネスレビュー2015AUT、pp20-30

足立政男 (1974)『老舗の家訓と家業経営』、鴻池学園出版部

足立政男編著 (1993)『「シニセ」の経営－永続と繁栄の道に学ぶ』、鴻池学園出版部

安達幸裕 (2010)『変貌するチームリーダー：業績浮上のカギは企業の総合力にある：30-40 歳代のためのチームリーダー論』、ダイヤモンド社

有馬敏則 (2010)『「近江商人」についての一考察』、彦根論叢第 382 号、pp139-pp156

有森隆 (2012)『世襲企業の興亡－同族会社は何代続くか』、さくら舎

井澤裕司 (2017)「行動経済学と金融リテラシー：『冷静な投資判断』へ向けて」、季刊個人金融、2017 夏号、pp53-64

石井宏宗 (2018)「ファミリービジネスの定義－先行研究のレビューから－」、MBS Review、14 巻、pp25-32

磯山友幸 (2016)『「理」と「情」の狭間－大塚家具から考えるコーポレートガバナンス』、日経 BP 社

入山章栄・山野井順一 (2014)「世界の同族企業研究の潮流」、組織科学 Vol48 No.1、pp25-37

- 岩崎徂堂（1908）『日本現代富豪名門の家憲』、盛林堂
- ウィワッタナカンタン・ユバナ・沈政郁（2015）「ファミリービジネスと戦後の日本経済
上場企業のデータから見えてくる日本のファミリービジネスの姿」、一橋ビジネスレビュー
2015AUT、pp6-19
- 大石圭一（1987）『昆布の道』、第一書房
- 大阪「NOREN」百年会編（1996）『暖簾－永続と革新は命なり』、嵯峨野書院
- 大澤真（2015）「ファミリービジネスの強みと課題－解決策としての家族憲章とファミリー
オフィス－」、一橋ビジネスレビュー2015AUT、pp56-68
- 太田真治（1996）「味の素の国際マーケティング－食文化とのかかわりにおいて－」、経済
論叢、Vol.158(3)、pp72-88
- 奥井隆（2012）『昆布と日本人』、日本経済新聞出版社
- 奥村昭博（2015）「ファミリービジネスの理論 昨日、今日、そしてこれから」、一橋ビジ
ネスレビュー2015AUT、pp6-19
- 柏木仁（2005）「スチュワードシップ理論：性善説に基づく経営理論－理論の解説、先行
研究の整理、今後の研究の方向性－」、経営行動科学第18巻第3号、pp235-244
- 片上広子（1999）「近世中期から明治初期の昆布流通に関する歴史地理学的考察」、歴史
地理学 41-5(196)、pp17-30
- 加藤敬太（2008）「老舗企業研究の新たな展開に向けて－経営戦略論における解釈的アプ
ローチから－」、企業家研究第5号、pp33-44
- 神田良・岩崎尚人（1996）『老舗の教え』、日本能率協会マネジメントセンター
- 北原種忠（1929）『家憲正鑑』、皇道会出版部
- 京都府（1970）『老舗と家訓』、京都府
- 久保田敬一・斎藤進（2014）「企業の持続的成長と日本同族企業の新研究」、武蔵大学論
集第61巻第3・4号、pp1-13
- 久保田章市（2010）『百年企業、生き残るヒント』、角川新書
- 倉科敏材（2003）『ファミリー企業の経営学』、東洋経済新報社
- 倉科敏材編（2008）『オーナー企業の経営－進化するファミリービジネス』、中央経済社
- グロービス経営大学院（2014）『創業三〇〇年の長寿企業はなぜ栄え続けるのか』、東洋
経済新報社
- 経営史学会編（2004）『日本経営史の基礎知識』、有斐閣ブックス
- 小池和男（2000）『聞きとりの作法』、東洋経済新報社
- 後藤俊夫（2006）『静岡県におけるファミリービジネスの現状と課題』、実践経営 43 号
- 後藤俊夫（2009）『三代、100 年潰れない会社のルール 超長寿の秘訣はファミリービジ
ネス』、プレジデント社
- 後藤俊夫編著（2012）『ファミリービジネス－知られざる実力と可能性－』、白桃書房

- 小松章（1986）「暖簾研究序説－経営的アプローチ－」、一橋論叢、第 96 巻 第 4 号、pp438-453
- 金剛利隆（2013）『創業一四〇〇年－世界最古の会社に受け継がれる一六の教え－』、ダイヤモンド社
- 階戸照雄・加藤孝治編著（2020）『ファミリーガバナンス－スムーズな事業承継を実現するために－』、中央経済社
- 柴田書店編（2006）『だしの基本と日本料理 うま味のもとを解き明かす』、柴田書店
- 沈政郁（2014）「血縁主義の弊害：日本の同族企業の長期データを用いた実証分析」、組織科学 Vol48 No.1、pp38-51
- 末永國紀（2017）『近江商人学入門－CSR の源流「三方よし」－』、サンライズ出版
- 末廣昭（2006）『ファミリービジネス論－後発工業化の担い手－』、名古屋大学出版会
- 杉本篤信（2011）「不確実性の下での意思決定と期待効用仮説の一般化」、経営情報研究、第 18 巻第 2 号（2011 年 2 月）、pp75-91
- 曾根秀一（2013）「老舗企業の承継に伴う企業家精神の発露－宮大工企業による事業展開の比較分析－」、日本ベンチャー学会誌、2013 年 22 巻、pp91-104
- 曾根秀一（2015）「世界最古の企業金剛組の叢智に学ぶ－伝統産業のビジネスシステムから見た長期存続の条件－」、一橋ビジネスレビュー2015AUT、pp70-88
- 曾根秀一（2016）「老舗企業研究の変遷にかんする準備的研究－家訓、家憲を中心に－」、静岡文化芸術大学研究紀要(17)、pp39-46
- 曾根秀一（2019）『老舗企業の存続メカニズム』、中央経済社
- 高瀬荘太郎（1932）『暖簾の研究』、森山書店
- 竹原均（2014）「同族経営企業の収益・リスク特性」、経営財務研究、第 34 巻 Vol.1,2、pp53-71
- 帝国データバンク情報統括部（2022）「特別企画：全国『老舗企業』分析調査（2022 年）」、株式会社帝国データバンク発行 2022 年 10 月 12 日付レポート
- 長島修（2018）「1968 年京都府老舗調査の意義」、立命館経営学、第 56 巻第 6 号、pp33-64
- 中野卓（1964）『商家同族団の研究－暖簾をめぐる家研究』、未来社
- 日本福祉大学知多半島総合研究所編（1997）『北前船と日本海の時代』、校倉書房
- 野村総合研究所（2006）『新世代富裕層の「研究」－ネオ・リッチ攻略への戦略－』、東洋経済新報社
- 野村総合研究所（2007）『富裕層ファミリー－「点」より「面」が市場を制する－』、東洋経済新報社
- 野村総合研究所（2013）『プライベートバンキング戦略－ターゲットはグローバル富裕層ファミリー－』、東洋経済新報社

長谷川博和・米田隆（2015）「ファミリービジネスの発展成長とガバナンス」、一橋ビジネスレビュー2015AUT、pp48-55

林原健（2003）『独創を貫く経営－私の履歴書－』、日経新聞社

林原健（2014）『林原家－同族経営への警鐘』、日経 BP 社

ファミリービジネス学会編（2016）『日本のファミリービジネス その永続性を探る』、中央経済社

ファミリービジネス白書企画編集委員会（2016）『ファミリービジネス白書 2015 年版－100 年経営をめざして－』、同友館

ファミリービジネス白書企画編集委員会（2018）『ファミリービジネス白書 2018 年版－100 年経営とガバナンス－』、白桃書房

ファミリービジネス白書企画編集委員会（2021）『ファミリービジネス白書 2022 年版－未曾有の環境変化と危機突破力－』、白桃書房

前川洋一郎（2010）「地域社会における老舗の生成プロセスについて考察－旭川市、松前町・江差町、守口市・門真市の事例をもとに－」、流通科学大学論集－流通・経営編－第 22 巻第 2 号、pp51-74

前川洋一郎・末包厚喜編著（2011）『老舗学の教科書』、同友館

増田大樹（2023）「老舗和菓子店における世代を跨いだアントレプレナーシップの発揮－桔梗屋織居 18 代目当主と 19 代目後継者の企業家活動－」、明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科優秀論文集、pp277-349

松本通晴（1977）「京都『老舗』研究－その予備的考察－」、社会科学、23 号、pp77-107

松本通晴（1979）「地方『老舗』資料」、評論・社会科学、16 号、pp108-124

松本通晴・山本正和（1978）「都市『老舗』資料」、社会科学、24 号、pp125-149

三橋洋子・小林幸子（2000）「永平寺修行僧の食事～道元禅師の典座教訓から学ぶ食の精神」、和洋女子大学紀、40 巻、pp139-149

宮本弘之（2019）『親リッチ』、日本経済新聞出版社

宮本又次（1980）『大阪経済文化史談義』、文献出版

無藤隆・森敏昭・遠藤由美・玉瀬耕治（2023）『心理学（新版）』、有斐閣

明治大学ビジネススクール編（2019）『ファミリービジネス MBA 講座』、同文館出版

本谷るり（1997）「老舗企業とベンチャー企業：企業の存続戦略と成長戦略」、経済論究、pp95-111

本谷るり（1998）「老舗企業の存続志向の背景」、経済論究、pp179-194

本谷るり（2004）「老舗企業の地域密着性」、関西国際大学地域研究叢書、pp37-54

本谷るり（2005）「老舗企業の加齢と存続」、関西国際大学地域研究叢書、pp65-80

森淳一（1991）「老舗の経営理念」、同志社商学、第 42 巻第 4・5 号、pp1-34

柳原尚之（2021）「日本料理における精進料理について」、日本調理科学会誌、Vol.54

No.1、pp66-69

山口不二夫(2019)「ファミリーオフィスとファミリー企業の倫理《三井越後屋呉服店》」、
明治大学ビジネススクール編 (2019)『ファミリービジネス MBA 講座』、同文館出版、
pp218-234

山田幸三編著 (2020)『ファミリーアントレプレナーシップ―地域創生の持続的な牽引力―』、中央経済社

横澤利昌編著 (2012)『老舗企業の研究――〇〇年企業に学ぶ革新と創造の連続 改訂版』、生産性出版

【参考資料】

LGT Bank Ltd.ホームページ <https://www.lgt.com/jp-en/about-lgt> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

Walmart Inc.ホームページ <https://corporate.walmart.com/about/history> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

Web メディア and E (JR 東日本)、2021 年 7 月 8 日付「国鉄時代に迎えた旅の転換点”ディスカバー・ジャパン”「旅」のこれから」

<https://www.andemagazine.jp/2021/07/08/future-of-thetrip-01.html> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

味の素株式会社ホームページ <https://www.ajinomoto.co.jp/company/jp/aboutus/our-origin/> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

一般社団法人日本昆布協会ホームページ <https://kombu.or.jp/power/history> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

株式会社奥井海生堂発行 商品カタログ Vol.11 (2022 年 9 月 1 日発行)

株式会社奥井海生堂発行 とばずがたりー奥井海生堂古事

株式会社奥井海生堂発行 だし昆布覚書書

株式会社奥井海生堂ホームページ <https://www.konbu.jp/culture/konjyaku/saiku.shtml> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

滋賀大学経済学部・大学院経済学研究科附属資料館ホームページ

<https://www.econ.shiga-u.ac.jp/shiryo/10/1/7.html> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

総務省統計局令和 3 年経済センサスー活動調査

大本山永平寺ホームページ <https://daihonzan-eiheiji.com> (最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

敦賀市観光部観光交流課発行 鉄道と港のまち敦賀 (2021 年 6 月発行)

敦賀市ホームページ

https://www.city.tsuruga.lg.jp/smph/about_city/shinoshokai/tsurugakonorekish.html (最

終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 27 日付「神戸企業に AI 活用の好機 マイクロソフトの
拠点開発で」(最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 27 日付「『ゴルゴ 13』 コラボ日本酒ーわしの尾、予
約開始 瓶に特性イラストラベル」(最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

日本経済新聞電子版 2023 年 10 月 28 日付「即完売『KISEKI の包丁 超合金の加工技術
を応用』」(最終閲覧日 2024 年 1 月 6 日)

日本証券業協会ホームページ <https://www.jsda.or.jp/jikan/word/199.html> (最終閲覧日
2024 年 1 月 6 日)

プロフェッショナル仕事の流儀、『魂のデバ地下、情熱の売り場 百貨店食品フロアの開
発・内山 晋』、NHK、2011 年 2 月 21 日放送、テレビ番組

北海道水産現勢累年 (2023 年 4 月 19 日更新)

港まちから編集委員会 (2009)『港町から 特集敦賀』、株式会社街から舎

平成 30 年建築士法改正に関する政策形成過程の実証的分析

—アクター・イシュー・プロセスの視点から—

ガバナンス研究科 ガバナンス専攻

2025 年 3 月修了

笠木 直人

KASAGI Naoto

【論文要旨】

本研究は、平成 30 年建築士法改正に至る政策形成過程を分析する。本改正により、一級建築士試験の受験資格が緩和されたが、教育や実務との接続に関わる影響や課題が指摘されている。本論は、一級建築士試験を取り巻く現状と改正に至る過程を俯瞰し、政策形成の課題を整理の上、アクター・イシュー・プロセスの分析枠組みを応用して、平成 30 年 6 月 5 日から 12 月 8 日を対象に、改正に関与した主要アクターへインタビュー調査を実施し、段階的分析を行った。個別的分析ではアクターの課題認識を整理し、横断的分析では政策形成過程における認識の共通点と相違点を時期別に検討した。更に、統合的分析ではアクターとイシューの相互作用による構造的要因を特定し、改正に影響をもたらした構造的作用を示した。本研究により、教育や実務との接続に関わる影響や課題が、改正にいかに関与しているかが明らかになり、今後の政策形成に向けた基礎的視座を見出すことができた。本成果は、政策形成過程の複雑性を示すと共に、建築士資格制度が、教育・実務・資格取得の各段階を連携させつつ社会的信頼を維持する柔軟な制度運用のあり方を再検討する上で有用な知見を提供するものである。

【キーワード】

建築士、平成 30 年建築士法改正、政策形成過程、アクター・イシュー・プロセス、資格制度

第1章 研究概要	109
1.1 研究背景と課題設定	109
1.2 研究目的	112
1.3 研究設問	113
1.4 研究方法	113
1.5 論文構成	113
第2章 一級建築士試験を取り巻く現状と平成30年建築士法改正の課題	115
2.1 一級建築士試験の受験状況	115
2.1.1 受験動向の時期別推移	115
2.1.2 学歴・資格別及び年齢別の合格者推移	117
2.1.3 平成30年建築士法改正に伴う受験資格別の合格者推移	120
2.2 平成30年建築士法改正に至る過程	122
2.2.1 平成30年（2018年）6月5日から9月25日【第1期】	122
2.2.2 平成30年（2018年）10月3日から12月8日【第2期】	127
2.2.3 令和元年（2019年）2月4日から令和2年（2020年）3月1日【第3期】	130
2.3 平成30年建築士法改正における政策形成の課題	133
第3章 先行文献レビューと研究の枠組み	134
3.1 先行文献レビュー	134
3.1.1 建築士資格制度と資格制度全般及び資格制度の政策過程に関する先行文献	134
3.1.2 橋本鉦市によるアクター・イシュー・プロセス	135
3.2 リサーチ・ギャップ	137
3.3 研究の枠組み	138
3.3.1 本研究の「アクター」の定義	138
3.3.2 本研究の「イシュー」の定義	139
3.3.3 本研究の「政策形成過程」の定義	140
第4章 研究方法	142
4.1 リサーチ・デザイン	142
4.2 インタビュー調査の概要	142
4.2.1 調査対象者の詳細	143
4.2.2 データ分析方法	144
(1) 個別分析と考察について	145

(2) 横断的分析と考察について	145
(3) 統合的分析と考察について	145
第5章 インタビュー調査の分析・考察	146
5.1 個別的分析と考察	146
5.1.1 日本建築士会連合会（三井所 清典 氏）	146
(1) 分析	146
(2) 考察	147
5.1.2 日本建築士事務所協会連合会（佐野 吉彦 氏）	147
(1) 分析	147
(2) 考察	148
5.1.3 日本建築家協会（六鹿 正治 氏）	149
(1) 分析	149
(2) 考察	149
5.1.4 日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）（古谷 誠章 氏）	150
(1) 分析	150
(2) 考察	151
5.1.5 建築士資格に係る実務経験のあり方検討会（後藤 治 氏）	151
(1) 分析	151
(2) 考察	152
5.2 横断的分析と考察	153
5.2.1 共通点	153
(1) 分析：アジェンダ形成段階	153
(2) 分析：政策形成段階	153
(3) 考察	154
5.2.2 相違点	154
(1) 分析：アジェンダ形成段階	154
(2) 分析：政策形成段階	155
(3) 考察	155
5.3 統合的分析と考察	156
5.3.1 個別的分析と横断的分析の論点	156
5.3.2 平成30年建築士法改正の政策形成過程における構造的役割	159
第6章 結論と示唆	161
6.1 結論	161

6.2 今後の建築士資格制度運用のあり方に対する示唆	162
6.3 本研究の限界	162
引用・参考文献.....	164
資料.....	170

第1章 研究概要

本章は、研究背景と課題設定を提示し、それらに基づき、研究目的と研究設問を明確化し、研究方法を説明した上で、本研究の全体像を示す。さらに、論文全体の構成を提示し、以降の章における議論の枠組みを概説する。

1.1 研究背景と課題設定

「建築士法（昭和25年法律第202号）」は、昭和25年（1950年）5月24日に公布された。同法第一条では、「建築物の設計、工事監理等を行う技術者の資格を定めて、その業務の適正をはかり、もって建築物の質の向上に寄与させること」を目的とし、同法第二条にて、建築士を「一級建築士¹、二級建築士および木造建築士」と定義している。一級建築士は国土交通大臣、二級建築士及び木造建築士は都道府県知事の免許を受け、それぞれの名称を用いて、建築物に関する設計、工事監理その他の業務を行う者とされる。

令和5年（2023年）時点で、国土交通省が公表した「建築士登録状況（令和5年4月1日時点）²」によれば、一級建築士の登録者数は378,337人、二級建築士は790,388人、木造建築士は18,793人に上る。

一方、平成17年（2005年）に、構造計算書偽装問題³が発覚し、建築士の倫理性や専門性が大きく問われ、建築士資格制度の信頼が大きく揺らいだ。この問題を契機に、平成18年（2006年）12月13日第165回国会にて、「建築士法等の一部を改正する法律案」が成立し、同年12月20日「建築士法等の一部を改正する法律（平成18年12月20日法律第114号）」（以下、「平成18年（2006年）建築士法改正」）が公布され、平成20年（2008年）11月28日に、一部規定を除き施行されることとなった。

それにより、建築士試験の受験資格⁴や試験内容⁵が大幅に見直され、厳格化されるに至った。その結果、同改正施行の直前にあたる平成20年（2008年）一級建築士学科試験の

¹一級建築士には、構造設計・設備設計に係る専門資格が存在する。構造設計一級建築士は、一級建築士として5年以上構造設計業務に従事した後、所定の講習を修了し、構造設計一級建築士証の交付を受けた者である。また、設備設計一級建築士は、一級建築士として5年以上設備設計業務に従事した後、所定の講習を修了し、設備設計一級建築士証の交付を受けた者である。

²出典：国土交通省「建築士登録状況（令和5年4月1日時点）」2023年4月1日

³構造計算書偽装問題とは、平成17年（2005年）に発覚した建築物の耐震強度不足を隠蔽するために構造計算書が意図的に改竄されていた事件を指す。一部の建築士が設計段階で建築基準法の耐震基準を満たさない建築物について虚偽の構造計算書を作成し、分譲マンションやホテル等が安全基準を大きく下回る状態で建設されていたことが判明した。

⁴一級建築士試験の受験資格は、建築士法第14条において、建築に関する学歴要件や実務経験要件、専門資格等が定められている。平成18年（2006年）建築士法改正により、学歴要件は「所定の学科卒業」から「国土交通大臣が指定する建築に関する科目を修めて卒業」に変更され、実務経験要件も「建築に関する実務経験」から「設計・工事監理、建築確認、一定の施工管理」等に限定され、現在に至る。

⁵一級建築士試験の試験内容は、「学科試験」と「設計製図試験」に分かれ、「学科試験」合格者のみが「設計製図試験」を受験可能である。平成18年（2006年）建築士法改正を経て現在の形式に至り、「学科試験」は計画（学科Ⅰ）が「計画」と「環境・設備」に分化し、計画（学科Ⅰ）、環境・設備（学科Ⅱ）、法規（学科Ⅲ）、構造（学科Ⅳ）、施工（学科Ⅴ）の5科目に再編された。また、五枝択一から四枝択一に変更され、試験時間が延長した。「設計製図試験」では、事前に公表された設計課題に基づく設計製図が課されるが、構造設計や設備設計の基本能力を問う内容が導入された。

受験者数⁶は 48,651 人であったが、同改正施行後の平成 21 年（2009 年）には 42,569 人と減少した。以降も減少傾向は続き、平成 29 年（2017 年）には 26,923 人と大幅に減少していた。

その後、平成 30 年（2018 年）12 月 14 日に、建築士試験の受験者数減少等への課題に対応すべく、建築士試験における受験資格や実務経験の対象実務⁷、学科試験免除の仕組みの見直し⁸などを含む、「建築士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）⁹」（以下、「平成 30 年（2018 年）建築士法改正」）が公布され、令和 2 年（2020 年）3 月 1 日に施行された。この改正では、図 1-1 に示すように、従来、建築士試験を受験する際の要件であった実務経験が、免許登録要件に改められ、試験の前後に関わらず、免許登録の際までに積んでいけばよいこととなった。これは、資格取得プロセスを柔軟化し、安定的かつ継続的に「若手人材の育成と確保」が講じられることを期待した、受験資格の緩和による「受験の早期化」という方策であった。

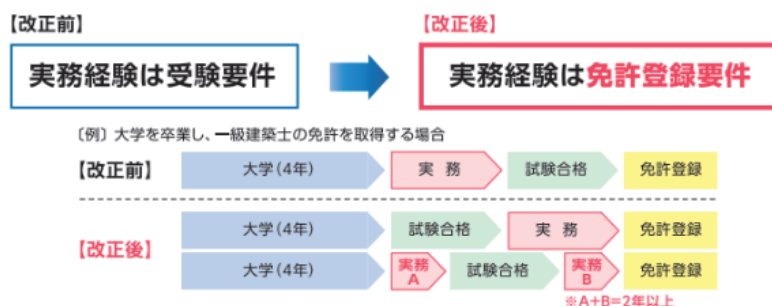
図 1-1 建築士試験の受験資格の見直し

建築士法の一部を改正する法律（平成30年法律第93号）

公布：平成30年12月14日 施行：令和2年3月1日

1. 建築士試験の受験資格の見直し

建築士試験を受験する際の要件であった実務の経験について、免許登録の際の要件に改めることにより、原則として、試験の前後にかかわらず、免許登録の際までに積んでいけばよいこととなりました。



出典：国土交通省 住宅局 建築指導課「新しい建築士制度の概要について」2019 年 11 月 1 日

⁶ 出典：国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「学科の試験」報道発表資料」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<<https://mlit.go.jp/index.html>>

⁷ 近年、建築士には「建築物の総合的な専門家」として、設計・工事監理に加え、建築物の調査・評価業務を含む幅広い役割が求められている環境変化を踏まえ、実務経験の対象実務に「建築物を調査・評価する」業務が追加されるなど、実務経験の対象範囲が拡大した。

⁸ 学科試験に合格した建築士試験に引き続いて行われる 4 回の建築士試験のうち 2 回（学科試験に合格した建築士試験の設計製図試験を欠席する場合は 3 回）について学科試験を免除するよう見直された（学科試験合格の有効期間 5 年間）（改正前は 2 回の建築士試験のうち 2 回（学科試験合格の有効期間 3 年間））。

⁹ その他、建築士事務所の図書保存の見直しもされた。

しかし、一般社団法人日本建築学会¹⁰及び全国建築系大学教育連絡協議会¹¹（以下、「日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）」）は、受験資格の緩和による影響について、改正以前から、就職活動の早期化・長期化¹²と建築士試験における「受験の早期化」の複合による大学院教育の空洞化及びそれらによって生じる諸問題を指摘していた。

令和元年（2019年）8月に、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）が実施したアンケート調査¹³では、46の大学から47の回答があり、平成30年（2018年）建築士法改正による受験資格の緩和の影響について「影響がある」と回答した割合は、学部教育で79%、大学院教育で89%にのぼった。このうち「悪影響」との回答は、学部教育で70%（「どちらかという悪影響」49%、「悪影響」21%）、大学院教育で68%（「どちらかという悪影響」46%、「悪影響」22%）を占めた。具体的な悪影響として、学部教育では「資格試験対応型の授業への変化」や「企業による内定学生への資格取得勉強課題付加による卒業研究への影響」が挙げられた。大学院教育では、「資格試験への対応に注力した教育が広く深い建築学の基盤を損なう懸念」や「資格取得のための勉強が研究時間を圧迫する可能性」が指摘されていた。この調査結果から、平成30年（2018年）建築士法改正における受験資格の緩和による諸問題は、関係者間で広く認識されるものであった。

近年では、産学連携建築教育懇談会¹⁴が、平成30年（2018年）建築士法改正について、問題提起をしている¹⁵。それは、前述の日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）による指摘と同様に、受験資格の緩和によって、学生が試験準備に多くの時間を割く

¹⁰ 日本建築学会は、明治19年（1886年）に創立した建築に関する学術・技術・芸術の進歩発展を目的とする学術団体である。会員数は3万6千名以上であり、研究教育機関、総合建設業、設計事務所、官公庁、公社公団、建築材料・機器メーカー、コンサルタント、学生など多岐にわたる。

¹¹ 平成18年（2006年）12月、日本建築学会は、建築士法改正に伴う教育機関への影響を懸念し、建築系大学間の連携と課題解決を目的とした「全国建築系大学教育連絡協議会」を設立した。同協議会は、教育機関の意見集約や対応策の検討を進めるために設置され、建築教育の質向上と改正への適応を図る役割を担う。加盟校は、東日本建築教育研究会、西日本工高建築連盟、中国地区高等学校建築教育研究会に所属する学校、ならびにそれ以外の建築系学科を有する学校で構成され、令和4年（2022年）7月時点で219校が加盟する。なお、会長は日本建築学会会長が兼務する。

¹² 日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）は、就職活動の早期化・長期化が学業や研究活動に与える影響を懸念し、一般社団法人日本経済団体連合会や建築設計事務所、建設業、ハウスメーカーの代表宛に平成26年（2014年）3月14日から、合計13回の要望を提出している。直近では、令和6年（2024年）7月30日に「就職活動時期・選考時期に関する要望」が発出され、企業説明会の開始時期を大学3年生（修士1年生）の3月1日以降とすることや、学業に支障のない時間帯での選考実施、留学帰国者への配慮を求めている。

¹³ 出典：一般社団法人日本建築学会「(2019大会資料)建築士資格と建築教育一改正建築士法施行後の次代の建築教育を展望する」2019年9月

¹⁴ 産学連携建築教育懇談会は、平成21年（2009年）に、建築士法改正に伴う大学院の実務認定見直しに対応するため設立された。産学連携を基盤とし、インターンシップ制度の実施における課題解決や、建築教育の質向上を目指している。構成団体には、日本建築学会や建築設計業界団体の他、オブザーバーとして国土交通省も参画している。

¹⁵ 令和6年（2024年）4月2日時点において、産学連携建築教育懇談会は、令和4年（2022年）8月に、日本建築学会から報告を受け、日本のアーキテクト資格システムの国際的信用性や建築教育の国際通用性向上、学修期間中の就職活動や資格取得準備活動の改善を検討テーマとして議論を進め、次世代人材が国内外で活躍できる環境整備のための課題として「国際的に魅力ある次世代の建築職能人材の育成に向けた提言(案)(中間取りまとめ)」を取りまとめている。

ことで、学修や研究が圧迫され、大学教育に与える影響を指摘するものである。また、建築士試験の内容と建築設計業界の実務が必ずしも一致していない点にも着目し、建築士試験合格を最優先とする学習が、学生の教育内容を偏らせ、実務に必要なスキルや知識が十分に習得されない状況を生んでいると指摘し、建築設計業界のニーズに即した教育プログラムの導入や、大学教育と実務経験が相互に補完し合う仕組みの構築を提言している。

そのような状況において、令和5年（2023年）に実施された一級建築士学科試験の受験者数は28,118人と、平成29年（2017年）と比較しても大きな変化は見られない。だが、一級建築士設計製図試験の合格者数¹⁶が3,401人であった内、平均年齢は29.5歳であり、年齢別構成では20代が全体の約64.9%、30代を含める90.4%を占めている。本改正施行の直前にあたる令和元年（2019年）では、合格者3,571人の内、平均年齢は32.0歳であり、年齢別構成では、20代が全体の47%、30代を含めると約85.1%であった。これらから、平成30年（2018年）建築士法改正によって、若年層の合格者数の増加を見とることができる。

平成30年（2018年）建築士法改正は、建築士試験制度における受験資格を緩和し、「受験の早期化」を図ることによって、資格取得プロセスを柔軟化し、安定的かつ継続的に「若手人材の育成と確保」を期待するものであった。本改正により、若年層の合格者数は増加する一方で、改正前後から、教育や実務との連動や専門性の担保に関する課題が指摘されている。特に、改正前からそうした懸念が存在し、政策形成の過程でどのように取り扱われていたのかは、検討の余地が大きい。

このような点に対して、本改正が期待した「若手人材の育成と確保」をめぐり、建築設計業界団体や教育機関が、改正前後から示していた意見や懸念が、実際の議論でどのように扱われ、最終的な改正に反映されたのかを分析することが求められる。そのためには、当時の議論がいかに関与され、現在の課題を予見し得たのか、または看過してしまったのかを改正に至る政策形成の過程を構造的に分析し、明らかにすることが必要である。

1.2 研究目的

以上の研究背景と課題設定を踏まえ、本研究は、平成30年（2018年）建築士法改正における政策形成の過程を構造的に捉え、「若手人材の育成と確保」に関わる建築設計業界団体及び教育機関の意見や懸念が、いかなる検討を経て、改正へ収斂したのかを明らかにすることを目的とする。

¹⁶ 出典：国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「設計製図の試験」報道発表資料」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://mlit.go.jp/index.html>>

1.3 研究設問

以上の研究目的に基づき、本研究の研究設問は、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の過程に内在する構造的要因が、いかなる相互作用を通じて、本改正に影響を及ぼしたのかを問うものである。

1.4 研究方法

以上の研究設問に基づき、本研究の研究方法として、インタビュー調査による質的手法を採用し、第 3 章にて詳述する「アクター・イシュー・プロセス」の分析枠組みを応用する。「アクター・イシュー・プロセス」は、制度改革において生じる問題（イシュー）を中心に、複数の利害関係者（アクター）がどのように関わり、相互作用を通じて問題が形成・進展するのかを動態的に分析するフレームワークである（橋本, 2014）。この分析枠組みを通じて、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の過程を構造的に分析する。

なお、本研究では、一級建築士を対象とし、一級建築士に関わる事項を中心に扱う。

1.5 論文構成

本研究の論文構成を、以下に示し、各章における研究の進行と分析の展開を提示する。

「第 1 章 研究概要」では、平成 30 年（2018 年）建築士法改正を対象に、本研究の背景と課題設定を提示する。その上で、研究目的と研究設問を明確化し、研究方法及び論文全体の構成を説明することで、本研究の全体像を示す。

「第 2 章 一級建築士試験を取り巻く現状と平成 30 年建築士法改正の課題」では、一級建築士試験を取り巻く現状として、一級建築士試験の受験状況を項目別に確認し、平成 30 年（2018 年）から令和 2 年（2020 年）に至る改正過程を 3 つの時期に分けて概観する。その後、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の課題を提示する。

「第 3 章 先行文献レビューと研究の枠組み」では、建築士資格制度と資格制度全般及び資格制度の政策過程に関する先行研究を検討する。その後、橋本鉦市による「アクター・イシュー・プロセス」の理論的背景を整理し、リサーチ・ギャップを提示する。それらを通じて、本研究における「アクター」、「イシュー」、「政策形成過程」の定義を明確化し、研究の枠組みを構築する。

「第 4 章 研究方法」では、具体的な調査方法と分析手法を提示する。まず、リサーチ・デザインを示し、その後、インタビュー調査の概要と調査対象者の詳細及びデータ分析方法を説明する。

「第 5 章 インタビュー調査の分析・考察」では、インタビュー調査結果から、調査対象者の視点を整理し、それらを基に「個別的な分析と考察」「横断的な分析と考察」「統合的な分析と考察」と段階的な分析を行う。まず、「個別的な分析と考察」では、政策形成過程に

関わる各アクターを個別に扱い、提示された課題や提案、政策形成過程への見解を、アクターの視点として整理する。次に、「横断的分析と考察」では、個別的分析の成果を基盤に、分析対象の区分別に、それぞれで示された共通点と相違点を抽出し、イシューの認識や変容による議論の展開を、イシューの視点として整理する。最後に、「統合的分析と考察」では、個別的分析と横断的分析で得られた視点を統合し、政策形成におけるアクターの構造的要因とイシューの構造的要因を特定する。それを踏まえ、政策形成過程というプロセスを、アクターとイシューの相互作用という観点から分析し、制度改正に影響をもたらした構造的作用を導出する。

「第6章 結論と示唆」では、前章の分析を基盤に、平成30年（2018年）建築士法改正の政策形成過程における構造的作用が、本改正に与えた影響を結論として導き出し、今後の建築士資格制度運用のあり方に対する示唆を提示する。最後に、本研究の限界を示し、今後の研究の課題を検討する。

第2章 一級建築士試験を取り巻く現状と平成30年建築士法改正の課題

本章は、前章を踏まえ、一級建築士試験を取り巻く現状と平成30年（2018年）建築士法改正の課題について論じる。一級建築士試験を取り巻く現状として、一級建築士試験の受験状況を項目別に確認し、平成30年（2018年）から令和2年（2020年）に至る改正過程を3つの時期に分けて概観する。その後、平成30年（2018年）建築士法改正における政策形成の課題を提示する。

2.1 一級建築士試験の受験状況

ここでは、一級建築士試験の受験状況について、国土交通省及び同省の指定試験機関である公益財団法人建築技術教育普及センター¹⁷（以下、「建築技術教育普及センター」）によって、毎年実施される一級建築士試験（学科試験及び設計製図試験）の報道発表資料を基に作成したデータを用いて、項目別に確認する。各項目は「受験動向の時期別推移」「学歴・資格別及び年齢別の合格者推移」「平成30年建築士法改正に伴う受験資格別の合格者推移」によって構成する。なお、平成17年（2005年）に発覚した構造計算書偽造問題や平成30年（2018年）建築士法改正など、建築士試験制度に影響を与えた社会的要因や建築士法改正との関係を中心に論じる。

2.1.1 受験動向の時期別推移

まず、表2-1より、平成14年（2002年）から令和5年（2023年）にかけて、一級建築士学科試験における受験者数の推移を確認する。

平成14年（2002年）における受験者数は53,908人と高水準を記録していた。翌年の平成15年（2003年）には51,283人に減少し、平成14年（2002年）と比較して2,625人（約4.9%）の減少が確認されるが、長期的な推移の中で見られる微減に留まった。その後、平成16年（2004年）には47,305人となり、平成14年（2002年）と比較して6,603人（約12.2%）、平成15年（2003年）と比較して3,978人（約7.8%）の減少が記録されたが、いずれも長期的な推移としては、高水準であった。

だが、平成17年（2005年）に構造計算書偽造問題が発覚すると、平成18年（2006年）には40,950人に減少し、平成14年（2002年）と比較して12,958人（約23.9%）、平成16年（2004年）と比較して6,355人（約13.4%）の減少が確認された。平成19年（2007年）では43,566人と回復傾向が見られたが、平成14年（2002年）の水準には依然として達していなかった。

¹⁷ 一級建築士試験の実施事務については国土交通大臣からの指定（建築士法第15条の2）、二級建築士試験及び木造建築士試験の実施事務については都道府県知事からの指定（建築士法第15条の6）を受ける必要がある。現在、これらの試験事務は建築技術教育普及センターが指定試験機関として実施している。

平成 18 年（2006 年）建築士法改正の施行直前にあたる、平成 20 年（2008 年）では 48,651 人と、平成 18 年（2006 年）から 7,701 人（約 18.8%）増加し、一定の回復が見られた。ただし、平成 14 年（2002 年）と比較すると 5,257 人（約 9.8%）減少しており、建築士資格制度への信頼の揺らぎが、受験者数に影響を与えていた。

平成 21 年（2009 年）には、平成 18 年（2006 年）建築士法改正が施行され、42,569 人に減少し、平成 20 年（2008 年）と比較して 6,082 人（約 12.5%）の減少が記録された。その後、平成 22 年（2010 年）に 38,476 人、平成 23 年（2011 年）に 32,843 人と減少傾向が続き、平成 20 年（2008 年）と比較して、それぞれ 10,175 人（約 20.9%）、15,808 人（約 32.5%）の減少であった。この時期、同改正による建築士試験制度の厳格化が、受験者数に影響を及ぼしていた。

以降も減少傾向は続き、平成 30 年（2018 年）には 25,878 人となり、平成 20 年（2008 年）と比較して、22,773 人（約 46.8%）の大幅な減少が記録され、翌年の令和元年（2019 年）には 25,132 人とさらに減少していた。

その後、令和 2 年（2020 年）に、平成 30 年（2018 年）建築士法改正が施行され、受験資格の緩和が導入された。これにより 30,409 人に増加し、平成 30 年（2018 年）と比較すると 4,531 人（約 17.5%）の増加が確認された。令和 3 年（2021 年）には 31,696 人と増加したが、令和 5 年（2023 年）には 28,118 人に減少しており、改正による増加幅は限定的であったことが確認できる。

以上の推移から、一級建築士学科試験の受験者数は、平成 14 年（2002 年）から平成 16 年（2004 年）にかけての安定期を経て、平成 17 年（2005 年）の構造計算書偽造問題を契機に、受験者数が大幅に減少し、その後も回復と減少を繰り返す動向が見られた。平成 14 年（2002 年）の 53,908 人から令和 5 年（2023 年）の 28,118 人への減少は、社会的要因や建築士法改正が受験者数に与える長期的な影響を示している。特に、平成 30 年

（2018 年）建築士法改正が施行された令和 2 年（2020 年）以降は受験者数が増加に転じたものの、長期的な推移の中では、その増加幅は限定的であり、平成 20 年（2008 年）以前の水準を回復するには至っていない。これらから、社会的要因や建築士法改正が、受験動向に強い影響を与え続けていることが確認される。

表 2-1 一級建築士学科試験・設計製図試験 受験者数、合格者数、合格率、総合合格率 推移

年	学科試験			設計製図試験			総合 合格率
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率	
令和5年	28,118	4,562	16.20%	10,238	3,401	33.20%	9.90%
令和4年	30,007	6,289	21.00%	10,509	3,473	33.00%	9.90%
令和3年	31,696	4,832	15.20%	10,499	3,765	35.90%	9.90%
令和2年	30,409	6,295	20.70%	11,035	3,796	34.40%	10.60%
令和1年	25,132	5,729	22.80%	10,151	3,571	35.20%	12.00%
平成30年	25,878	4,742	18.30%	9,251	3,827	41.40%	12.50%
平成29年	26,923	4,946	18.40%	8,931	3,365	37.70%	10.80%
平成28年	26,096	4,213	16.10%	8,653	3,673	42.40%	12.00%
平成27年	25,804	4,806	18.60%	9,308	3,774	40.50%	12.40%
平成26年	25,395	4,653	18.30%	9,460	3,825	40.40%	12.60%
平成25年	26,801	5,103	19.00%	9,830	4,014	40.80%	12.70%
平成24年	29,484	5,361	18.20%	10,242	4,276	41.70%	12.40%
平成23年	32,843	5,171	15.70%	11,202	4,560	40.70%	11.70%
平成22年	38,476	5,814	15.10%	10,705	4,476	41.80%	10.30%
平成21年	42,569	8,323	19.60%	12,545	5,164	41.20%	11.00%
平成20年	48,651	7,364	15.10%	9,935	4,144	41.70%	8.10%
平成19年	43,566	4,936	11.30%	7,501	3,705	49.40%	8.00%
平成18年	40,950	4,099	10.00%	11,386	3,579	31.40%	7.40%
平成17年	41,907	10,464	25.00%	18,322	5,548	30.30%	11.10%
平成16年	47,305	11,904	25.20%	16,313	5,470	33.50%	10.50%
平成15年	51,283	7,430	14.50%	11,100	4,477	40.30%	8.10%
平成14年	53,908	5,716	10.60%	10,203	3,733	36.60%	6.40%

出典：国土交通省 住宅局 建築指導課

「一級建築士試験「学科の試験」報道発表資料」「一級建築士試験「設計製図の試験」報道発表資料」より、筆者作成
令和元年（2019 年）の設計製図試験は、台風 19 号の影響により、本試験と再試験を実施しているため、合算値となる

2.1.2 学歴・資格別及び年齢別の合格者推移

次に、表 2-2 より、平成 14 年（2002 年）から令和 5 年（2023 年）にかけて、一級建築士設計製図試験における合格者の学歴¹⁸・資格¹⁹別及び年齢別の推移について確認する。

¹⁸ 学歴については、平成 30 年（2018 年）建築士法改正後を基準に集計している。建築士法第 14 条第 1 項第 1 号から、学歴要件については、「平成 21 年度以降の入学者」「平成 20 年度以前の入学者」も同等に扱っている。そのため、大学は、「大学、高等専門学校（「本科＋専攻科」の卒業者に限る。）、職業能力開発総合大学校（総合課程、長期課程又は応用課程の卒業者に限る。）、職業能力開発大学校（応用課程の卒業者に限る。）」を原則とし、その他は、「短期大学（修業 3 年以上）（専門職大学の 3 年の前期課程を含む）、短期大学（修業 2 年以上）（専門職大学の 3 年の前期課程を含む）、高等専門学校（本科のみの卒業生）、職業能力開発総合大学校（専門課程のみの卒業生）、職業能力開発大学校（専門課程のみの卒業生）、職業能力開発短期大学校及びそれ以外」とする。

¹⁹ 資格については、建築士法第 14 条第 1 項第 2 号及び第 3 号から、二級建築士、建築設備士を含む。なお、建築設備士とは、建築設備全般に関する知識及び技能を有し、建築士に対して、高度化・複雑化した建築設備の設計・工事監理に関する適切なアドバイスを与える資格である。

まず、平成 14 年（2002 年）から令和 5 年（2023 年）までの、学歴・資格別構成から、大学卒業者の割合が一貫して高い水準を維持しながらも、二級建築士保有者や専修学校卒業者の割合が時期によって変動していることが確認される。

平成 14 年（2002 年）は、合格者 3,733 人の内、大学卒業者の割合が 68.4%、二級建築士保有者が 18.0%、専修学校卒業者が 9.2%を占め、合格者の大部分が大学卒業者であった。平成 16 年（2004 年）には、合格者が 5,470 人に増加し、大学卒業者の割合が 68.2%と若干の減少が見られる一方で、二級建築士保有者の割合が 19.0%、専修学校卒業者が 9.1%に増加した。この時期は、専修学校卒業者の比率が拡大し、合格者の多様化が進んでいた。

しかし、平成 18 年（2006 年）には、構造計算書偽造問題の影響を受け、合格者数が 3,579 人に減少した。大学卒業者の割合は 66.3%に減少する一方で、二級建築士保有者の割合は 21.1%、専修学校卒業者の割合は 8.9%となり、二級建築士保有者の占める割合が増加した。この傾向は、平成 20 年（2008 年）まで続き、同年の大学卒業者の割合は 74.2%に増加したが、専修学校卒業者は 6.1%に減少していた。

さらに、平成 30 年（2018 年）には、合格者が 3,827 人、大学卒業者の割合は 74.1%、二級建築士保有者の割合は 15.8%、専修学校卒業者が 5.0%であった。翌年の令和元年（2019 年）においても、合格者が 3,571 人、大学卒業者の割合は 75.5%、二級建築士保有者の割合は 15.8%、専修学校卒業者が 4.9%であった。この時期は、大学卒業者の割合が高水準を維持する一方で、二級建築士保有者の割合と専修学校卒業者の割合が減少に転じていた。

令和 2 年（2020 年）には、平成 30 年（2018 年）建築士法改正が施行され、合格者が 3,796 人、大学卒業者の割合が 76.2%と上昇した。二級建築士保有者の割合は 14.3%、専修学校卒業者の割合は 4.9%と減少し、合格者の構成が、再び大学卒業者に偏る傾向が見られた。令和 5 年（2023 年）の合格者は 3,401 人で、大学卒業者の割合が 72.3%、二級建築士保有者が 17.6%、専修学校卒業者が 5.1%と、それぞれ若干の増減が確認される。

以上の推移から、大学卒業者の割合が全期間を通じて支配的である一方、二級建築士保有者と専修学校卒業者の割合は、時期によって変動していることが分かる。特に、構造計算書偽造問題の影響が見られた平成 18 年（2006 年）から平成 20 年（2008 年）にかけては、二級建築士保有者の割合が一時的に増加し、大学卒業者の割合が減少している。令和 2 年（2020 年）以降の平成 30 年（2018 年）建築士法改正施行後は、大学卒業者の割合が再び増加傾向にあり、二級建築士保有者や専修学校卒業者の割合は減少傾向を示している。これらから、社会的要因や建築士法改正が、合格者の学歴・資格別構成に一定の影響を及ぼしていることが確認される。

さらに、年齢別構成からは、平成 14 年（2002 年）から令和 5 年（2023 年）にかけて、平均年齢の推移に顕著な変化が見られる。平成 14 年（2002 年）には、平均年齢は

30.2 歳であった。この時期、29 歳以下の割合は 54.9%に達し、40 歳以上は 6.0%と、比較的若年層に集中していた状況であった。平成 16 年（2004 年）には、平均年齢は 30.8 歳に上昇し、29 歳以下の割合は 48.3%と減少した。40 歳以上の割合は 6.1%と、若年層の比率が高い一方で、30 代以上の割合が増加傾向にあった。

その後、平成 18 年（2006 年）には、構造計算書偽造問題が影響を及ぼし、平均年齢は 31.0 歳に上昇し、29 歳以下の割合は 46.0%、40 歳以上の割合は 6.2%と、若年層の占める割合は減少した。さらに、平成 20 年（2008 年）には、平均年齢は 31.1 歳に上昇し、29 歳以下の割合は 45.5%と、平成 14 年（2002 年）から若年層の減少傾向は続き、資格取得の年齢層が広がりつつあった。

その後、平成 30 年（2018 年）には、平均年齢は 32.0 歳に上昇していた。29 歳以下の割合は 46.3%、40 歳以上の割合は 14.1%に達しており、若年層の割合がさらに減少する一方で、40 歳以上の割合が急激に増加していた。この傾向は、令和元年（2019 年）にも引き継がれ、合格者数 3,571 人、平均年齢 32.0 歳、40 歳以上の割合が 14.9%と高水準であった。

しかし、令和 2 年（2020 年）には、平成 30 年（2018 年）建築士法改正が施行され、平均年齢は 30.3 歳に低下した。これは、本改正によって、23 歳以下も受験資格を得たことが影響している。29 歳以下の割合は 59.0%と平成 30 年（2018 年）から大幅に増加し、40 歳以上の割合は 10.7%と減少した。令和 5 年（2023 年）では、合格者数は 3,401 人、平均年齢は 29.5 歳と若年層の増加傾向が進んでいる。29 歳以下の割合は 64.9%に達し、40 歳以上の割合は 9.6%に留まっている。特に、23 歳以下の割合は、11.3%であり、令和 2 年の 6.0%と比較すると、5.3%上昇した。

以上の推移から、平成 30 年（2018 年）建築士法改正が、合格者の年齢構成に影響を及ぼしており、本改正が若年層を中心に機能していることが確認される。

表 2-2 一級建築士設計製図試験 合格者 学歴・資格別、年齢別 推移

年	合格者	学歴・資格別					年齢別						
		大学	二級建築士	専門学校	建築設備士	その他	23才以下	24～26才	27～29才	30～34才	35～39才	40才以上	平均年齢
令和5年	3,401	72.3%	17.6%	5.1%	1.1%	3.9%	11.3%	31.7%	21.9%	16.1%	9.4%	9.6%	29.5
令和4年	3,473	71.4%	17.9%	5.0%	1.2%	4.4%	9.3%	31.2%	20.7%	17.3%	10.1%	11.4%	30.1
令和3年	3,765	73.1%	16.9%	4.7%	1.4%	3.9%	7.6%	28.5%	22.0%	18.1%	11.7%	12.1%	30.5
令和2年	3,796	76.2%	14.3%	4.9%	0.8%	3.8%	6.0%	29.2%	23.8%	19.7%	10.6%	10.7%	30.3
令和1年	3,571	75.5%	15.8%	4.9%	0.7%	3.1%	-	23.2%	23.8%	24.3%	13.8%	14.9%	32.0
平成30年	3,827	74.1%	15.8%	5.0%	0.6%	4.4%	-	20.9%	25.4%	25.2%	14.4%	14.1%	32.0
平成29年	3,365	76.9%	14.8%	4.8%	0.5%	3.0%	-	21.0%	27.9%	25.7%	13.2%	12.2%	31.6
平成28年	3,673	69.9%	20.9%	4.9%	0.6%	3.7%	-	15.5%	27.0%	27.0%	15.3%	15.2%	32.5
平成27年	3,774	71.9%	18.7%	5.8%	0.6%	3.0%	-	17.0%	26.0%	27.1%	15.4%	14.5%	32.4
平成26年	3,825	70.6%	19.7%	5.6%	0.5%	3.6%	-	15.9%	24.4%	28.2%	17.2%	14.3%	32.5
平成25年	4,014	68.3%	21.1%	6.6%	0.8%	3.2%	-	15.3%	25.2%	28.0%	16.3%	15.2%	32.6
平成24年	4,276	68.7%	20.9%	6.7%	0.7%	3.0%	-	15.6%	26.3%	27.5%	17.6%	13.0%	32.3
平成23年	4,560	67.6%	20.9%	6.7%	1.4%	3.4%	-	14.8%	22.9%	30.7%	19.1%	12.5%	32.2
平成22年	4,476	67.9%	21.7%	6.3%	0.9%	3.2%	-	16.7%	23.4%	30.1%	18.2%	11.6%	32.2
平成21年	5,164	70.3%	19.2%	6.4%	1.2%	2.9%	-	14.8%	23.7%	32.8%	18.1%	10.6%	32.2
平成20年	4,144	74.2%	16.7%	6.1%	0.3%	2.7%	-	18.0%	27.5%	33.4%	14.2%	6.9%	31.1
平成19年	3,705	70.0%	18.6%	8.3%	-	3.1%	-	16.0%	28.3%	35.6%	13.7%	6.4%	31.1
平成18年	3,579	66.3%	21.1%	8.9%	-	3.7%	-	16.7%	29.3%	33.7%	14.1%	6.2%	31.0
平成17年	5,548	64.7%	22.0%	9.3%	-	4.0%	-	13.0%	26.7%	35.9%	16.1%	8.3%	31.7
平成16年	5,470	68.2%	19.0%	9.1%	-	3.7%	-	17.9%	30.4%	32.2%	13.4%	6.1%	30.8
平成15年	4,477	70.4%	17.6%	8.3%	-	3.7%	-	20.6%	33.3%	30.4%	11.1%	4.6%	30.2
平成14年	3,733	68.4%	18.0%	9.2%	-	4.4%	-	22.0%	32.9%	29.2%	9.9%	6.0%	30.2

出典：国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「設計製図の試験」報道発表資料」より、筆者作成

2.1.3 平成 30 年建築士法改正に伴う受験資格別の合格者推移

最後に、表 2-3 より、令和 2 年（2020 年）から令和 5 年（2023 年）までの、一級建築士設計製図試験の合格者における「従来制度で受験可能であった者と新制度で受験可能となった者²⁰」の人数、割合、平均年齢の推移を確認する。

まず、従来制度で受験可能であった者は、令和 2 年（2020 年）で 3,124 人、令和 3 年（2021 年）で 2,835 人、令和 4 年（2022 年）で 2,470 人、令和 5 年（2023 年）で 2,276 人と年々減少しており、全体に占める割合も 82.3%から 66.9%へと低下している。一方で、新制度で受験可能となった者は、令和 2 年（2020 年）で 672 人、令和 3 年（2021 年）で 930 人、令和 4 年（2022 年）で 1,003 人、令和 5 年（2023 年）で 1,125 人と増加し、全体に占める割合も 17.7%から 33.1%へと拡大しており、新制度で受験可能となった者の割合は増加傾向にある。

また、平均年齢に着目すると、従来制度で受験可能であった者の平均年齢は令和 2 年（2020 年）で 31.4 歳、令和 3 年（2021 年）で 32.0 歳、令和 4 年（2022 年）で 31.7 歳、令和 5 年（2023 年）で 31.4 歳と概ね 31 歳台で推移している。一方、新制度で受験可能となった者の平均年齢は、令和 2 年（2020 年）で 25.0 歳、令和 3 年（2021 年）で 25.9 歳、令和 4 年（2022 年）で 25.9 歳、令和 5 年（2023 年）で 25.6 歳と若年層に集中していることが特徴的である。

²⁰ 従来制度で受験可能であった者とは、平成 30 年（2018 年）建築士法改正前の建築士法に基づく受験資格の要件で定める実務経験年数を満たしている者である。新制度で受験可能となった者とは、平成 30 年（2018 年）建築士法改正後の建築士法に基づき受験可能となった者を示す（前述の者を除く）。

これらの推移から、平成 30 年（2018 年）建築士法改正による受験資格の緩和が、一級建築士試験の受験者層に変化をもたらしていることが確認される。

表 2-3 一級建築士設計製図試験 合格者「従来制度で受験可能であった者と新制度で受験可能となった者」人数、割合、平均年齢推移

年	従来制度で受験可能であった者			新制度で受験可能となった者		
	人数	割合	平均年齢	人数	割合	平均年齢
令和5年	2,276	66.9%	31.4	1,125	33.1%	25.6
令和4年	2,470	71.1%	31.7	1,003	28.9%	25.9
令和3年	2,835	75.3%	32.0	930	24.7%	25.9
令和2年	3,124	82.3%	31.4	672	17.7%	25.0

出典：国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「設計製図の試験」報道発表資料」より、筆者作成

2.2 平成 30 年建築士法改正に至る過程

ここでは、平成 30 年（2018 年）から令和 2 年（2020 年）にかけて、平成 30 年（2018 年）建築士法改正に至るまでの過程を時系列に沿って、次の 3 つの期間に区切り段階的に論じる。

平成 30 年（2018 年）6 月 5 日から 9 月 25 日の期間は、建築設計業界団体や教育機関から提案や意見表明が行われ、建築士法改正の必要性が公に議論された時期であり、この期間を第 1 期とする。

平成 30 年（2018 年）10 月 3 日から 12 月 8 日の期間は、建築士法改正に向けた具体的な検討が進められ、同法案が成立し、同法が公布された時期であり、この期間を第 2 期とする。

令和元年（2019 年）2 月 4 日から令和 2 年（2020 年）3 月 1 日の期間は、同法の施行に向けた準備が進められ、同法が施行した時期であり、この期間を第 3 期とする。

2.2.1 平成 30 年（2018 年）6 月 5 日から 9 月 25 日【第 1 期】

平成 30 年（2018 年）6 月 5 日、建築設計三会²¹（公益社団法人日本建築士会連合会²²（以下、「日本建築士会連合会」）三井所清典 会長（当時）、一般社団法人日本建築士事務所協会連合会²³（以下、「日本建築士事務所協会連合会」）佐野吉彦 会長（当時）、公益社団法人日本建築家協会²⁴（以下、「日本建築家協会」）六鹿正治 会長（当時））は、自民党建築設計議員連盟²⁵（額賀福志郎 会長（当時））に対し、同党本部で開いた総会で、「建築士資格制度の改善に関する共同提案」を提出した。この共同提案では、建築業務の多様化や高度化が進む中で、所属建築士²⁶の高齢化や担い手不足への対応が喫緊の課題とされ、「若手人材の育成と確保」の重要性を強調し、建築士資格制度の抜本的な改

²¹ 建築設計三会とは、日本の建築設計業務における主要団体である日本建築士会連合会、日本建築士事務所協会連合会、日本建築家協会を指す総称である。同会は、定期的に会合の機会を設けており、建築設計業務の適正な運営や技術の向上を目的として活動し、共同でガイドラインの策定や政策提言などを行っている。

²² 日本建築士会連合会は、国土交通大臣から、一級建築士の登録申請受付窓口として「中央指定登録機関」に指定されている公益社団法人である。全国 47 都道府県の建築士会を統括し、その活動を支援しており、研修・講習会の実施、地域貢献活動、災害対応活動などを通じて建築士を支援している。

²³ 日本建築士事務所協会連合会は、建築士事務所の適正な運営と健全な発展を目的とし、建築士事務所に設計等を委託する建築主の利益保護や公共の福祉の増進に寄与するために設立された法人である。なお、平成 18 年（2006 年）建築士法改正により、法定団体として位置付けられている。

²⁴ 日本建築家協会は、昭和 62 年（1987 年）に結成された建築家の団体である。建築物を社会的資産と捉え、建築家の資質向上と業務改善を通じて、建築文化の発展と建築物の質向上に寄与することを目的としている。

²⁵ 自民党建築設計議員連盟は、自由民主党所属の国会議員で構成される組織であり、建築設計に関する政策の検討や推進を目的として活動している。同連盟は、建築士法の改正など、建築設計業界に関連する法整備や制度改善に積極的に取り組んでいる。平成 27 年（2015 年）2 月 25 日時点で 121 名の議員が加盟していた。

²⁶ 所属建築士とは、建築士事務所に所属している建築士（建築士が設計、工事監理、その他の業務を業として行うときは、建築士事務所に所属していることが必要）のことをいう。

善が提案された。この提案は、その後の平成 30 年（2018 年）建築士法改正に関する議論の起点となり、改正に向けた方向性を示す基盤となるものであった。

「建築士資格制度の改善に関する共同提案」の主旨として、建築士試験の受験者数が減少している現状が問題視され、その一因として、受験資格の厳格さや資格取得の見通しの不透明さが指摘された。特に、大学卒業後すぐに受験できないことや、就業後に受験勉強の時間を確保することが難しい状況が、資格取得の障壁となっているとし、資格取得プロセスを早期化し、見通しを持って建築士資格を取得できるよう改善が求められた。

具体的な提案事項として、第一に「建築士資格取得に係る実務要件の合理化」が、図 2-1 に示すように挙げられた。従来、建築士試験の受験申込時に、一定の実務経験が必要とされていたが、この提案では、実務経験を免許登録要件とすることで、大学卒業後すぐに受験できるようにすることが提案された。

図 2-1 建築設計三会による「建築士資格取得に係る実務要件の合理化」の提案



出典：公益社団法人日本建築士会連合会、一般社団法人日本建築士事務所協会連合会、公益社団法人日本建築家協会
 「建築士資格制度の改善に関する共同提案」2018 年 6 月 5 日

第二に、「実務経験の範囲の拡大」についても提案がされた。平成 18 年（2006 年）建築士法改正によって、実務経験の対象範囲が厳格化されたことにより、建築教育や研究・開発、官公庁での建築行政といった分野での経験が実務経験として認められないという問題があったため、実務経験の対象範囲を拡大することが求められた。第三に、「学科試験合格者が受験できる設計製図試験の受験資格の見直し」が提案された。これは、学科試験

と設計製図試験が一体化しており、学科試験に合格しても設計製図試験に3回不合格となると、再び学科試験から受け直さなければならない。これにより、資格取得を断念する受験者が多いため、学科試験合格者が設計製図試験を柔軟に受験できるよう改善が提案された。第四に、「試験内容の改善」についても言及された。設計製図試験は、手描きによる試験方法によるため、製図板やT定規を使用するが、実務ではCAD²⁷が主流であり、現場の実態に即していないことから、CADによる試験導入と、実務に即した試験内容にすることが提案された²⁸。

この共同提案は、建築士試験の受験者減少という喫緊の課題に対処し、「若手人材の育成と確保」及び建築設計業界全体の活性化を目指したものであった。建築士試験制度の合理化と実務経験の対象範囲拡大、建築士試験内容の改善を通じて、建築士資格の取得プロセスを柔軟かつ効果的にし、建築士が社会でより広く活躍できる環境を整備することが提案の目的であった。

同総会において、自民党建築設計議員連盟 逢沢一郎 副会長（当時）は、これまで「構造物・建築物の設計、施工等に変な実力を発揮いただける環境整備や、状況づくりに議連として取り組んできた」と振り返り、今回は「建築士の資格制度を改めたいのが大きな眼目」と述べ、議論を進める考えを示した。また、額賀福志郎 会長（当時）は、建築設計三会による共同提案を受け、建築士法改正に乗り出すことを明らかにし、共同提案の内容を詳細に詰めるため、合同ワーキングチームを設置し、議員立法による改正作業を進め、次期通常国会に改正案を提出できるような環境を整えるようにしたいとした²⁹。

建築設計三会は、同総会終了後に記者会見を開き、佐野氏（日本建築士事務所協会連合会）は、「建築設計業界で課題となっているのが資格者の高齢化。若い世代には早めに専門的な技能を身につけてもらう必要がある。時代に即した制度改正が重要だ」「資格者が高齢化しており、将来が不安である。そのために資格制度の現実的な改善があった方がよいという考えから建築三会で意思統一した」「レベルを落とすのではなく、しっかりと保持していく。前向きに自己研さんしていくことが前提。建築士資格を社会に開き、根付かせていく提案だ」「若い世代が建築界に入る環境を整える必要がある」「自民党建築設計議連でもおおむね好意的に受け入れられた。国交省も同じ見解だと思う」と明言した。六鹿氏（日本建築家協会）は、「若い人に資格を取りやすい環境をつくり、将来を開いてい

²⁷ CAD（Computer-Aided Design）とは、コンピューターを用いて設計や製図を支援するシステムである。建築、機械工学、電子工学など多岐にわたる分野で使用され、設計プロセスの効率化、正確性の向上、変更への柔軟性などを実現する。CADは、2次元（2D）や3次元（3D）での設計が可能で、建築分野では図面作成や建築モデルの構築、構造計算などに広く用いられている。

²⁸ これらの提案の他に、「建築士が関与することが望ましい業務の明確化」や「建築士の実態把握と活動にかかる資質確保」なども提案された。出典：公益社団法人日本建築士会連合会、一般社団法人日本建築士事務所協会連合会、公益社団法人日本建築家協会「建築士資格制度の改善に関する共同提案」2018年6月5日

²⁹ 出典：日刊建設産業新聞（平成30年6月6日）、建設通信新聞（平成30年6月6日）、日刊建設工業新聞（平成30年6月7日）

く」「以前よりも時間と費用面で資格取得へのハードルが高い。将来の可能性を広げる取り組みであり、確実に実行されるように三会で力を合わせていきたい」と述べた。また、三井所氏（日本建築士会連合会）は、「建築士法改正時から、積み残した課題と考えている」と語った³⁰。

同年6月18日、佐野氏は自身が運営するホームページに「その提言に至るまで」と題して、次のように語った。

「去る6月5日、建築設計3団体は「建築士資格制度の改善に関する共同提案」を整えた。（中略）結果的に3団体は2ヶ月ほどで意向調整を完了したが、構成単位と設立の拠りどころが異なる団体を取りまとめるのは簡単ではない。一番楽な処理として、3団体の主張の差異が少ない主提案に限定し、それぞれのこだわりに思いがある付帯提案部分は行わない選択があった。（中略）結果的に、付帯提案の調整において3団体は汗をかき、知恵を絞って果実を得ることになる。（中略）この提案を集約する立場にあった。³¹」

佐野氏の発言から、建築設計三会在、約2ヶ月という短期間で意向調整を完了させたことが示されるとともに、日本建築士事務所協会連合会が、各団体の意見を調整し、共同提案の集約を行う立場であったことが明らかにされた。

同年7月5日、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）の古谷誠章 会長（当時）は、「建築士資格制度の見直しに関する建築設計三団体の共同提案について」を建築設計三会に提出した。これは、「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対して、独自の意見と要望を表明し、建築士資格制度の見直しにおいて大学教育の立場から積極的に関与することを求めるものであった。それは、建築士資格制度の改善が、建築教育に与える影響を強く意識したものであり、建築士法改正において大学教育の意見を反映させる必要性を主張するものだった。

さらに、同年7月24日には、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）は、「建築士資格制度の改善について」を、国土交通省 住宅局 伊藤明子 局長³²（当時）と建築技術教育普及センター 鈴木真生 理事長（当時）に提出した。この書簡は、建築設計三

³⁰ 出典：日刊建設工業新聞（平成30年6月6日）、日刊建設工業新聞（平成30年6月7日）、日刊建設産業新聞（平成30年6月6日）、建設通信新聞（平成30年6月6日）、建設通信新聞（平成30年6月7日）、建通新聞（平成30年6月8日）

³¹ 株式会社安井建築設計事務所「建築から学ぶこと：その提言に至るまで」『安井建築設計事務所ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス

³² 建築設計三会による「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対し、国土交通省 住宅局 伊藤明子 局長（当時）は、他の資格制度を見ると、公認会計士もこの提案のような形をとっていると指摘し、「前向きに検討したい」と述べていた。出典：建設産業新聞（平成30年6月6日）

会が自民党建築設計議員連盟に提出した「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に関し、日本建築学会が、同提案に関する議論への参加機会がなかったことを指摘し、建築士資格制度が大学教育とも深く関連する課題であるとの立場を表明するものであった。また、建築士資格制度の問題は大学教育と深く関わっているため、今後の議論に日本建築学会も参加し、大学教育の立場から意見を述べたいとの要望が示されていた。特に、建築士試験の内容と方法の見直しについて、大学教育の実態を反映した形で制度改善を行うべきだと強調され、日本建築学会が建築士資格制度と大学教育に関する課題を長年検討してきた経験を踏まえ、今後の建築士資格制度改善に関する議論の場への参加を強く要望し、大学教育の立場から意見を提供したい旨を宣言するものであった。

その後、同年9月25日、日本建築学会は、建築設計三会が提出した「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対して、日本建築学会の理事会承認を得て、正式に「「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見³³⁾」を表明した。この表明では、建築士法改正が大学教育に与える影響が強調され、以下の3つの主要な項目について意見が述べられた。第一に、「建築士資格取得に係る実務要件の合理化」に関しては、建築士試験の受験機会を早期化することで、受験者減少を防ぐ試み自体には理解を示しつつも、実質的に学部卒業直後に受験が可能になると、大学教育が「受験予備教育」に偏ってしまう懸念があると指摘した。このため、資格試験対策に終始せず、建築教育の幅広い知識と技術の習得を阻害しないような配慮が必要であるとした。第二に、「実務経験の範囲の拡大」については、建築教育や研究開発、官公庁での建築行政が実務経験として認められることに対して賛同を示しつつも、大学教育が実務と深く関連していることを改めて強調した³⁴⁾。第三に、「試験内容の改善」については、設計製図試験のCAD化が提案されていることに対し、現状に即した試験方法の改善が必要であることは明白であるとしつつも、実務ではBIM³⁵⁾も求められており、CADに置き換えるだけでは不十分であることを指摘した。同時に、設計能力と製図能力を分離して評価するなどの工夫が必要であることが提案された。また、「試験内容の改善」は、大学教育にも大きな影響を与えるため、試験方法の見直しに日本建築学会も議論に参加することが望まれると表明した。

³³⁾ 同年9月4日に、「「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見」は、全国建築系大学教育連絡協議会総会で議決されている。

³⁴⁾ この他、都市計画に関わる分野が、実務経験の対象外とされている点について、検討対象に加えることなどを要望している。出典：一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見」2018年9月25日

³⁵⁾ BIM (Building Information Modeling) とは、建築物の設計・施工・運用において、建物に関する情報を3Dモデルとしてデジタルで表現し、活用するプロセスまたは技術のことを指す。BIMでは、設計図面だけでなく、材料やコスト、スケジュール、エネルギー効率、メンテナンス情報など、建物に関連するあらゆるデータを統合的に管理できる。これにより、建築プロジェクトの効率化、正確なコスト管理、品質の向上が期待されている。

このように、日本建築学会は、建築士法改正に対して、教育機関としての立場から積極的に関与することを求めるとともに、大学教育が果たす役割を重視する意見を表明していた。それは、建築士法改正が、試験対策に偏ることなく、広範な建築知識と技術の習得を促進するものでなければならないという視点から、今後の制度改善に向けた議論において日本建築学会の意見を反映させたいという強い姿勢が示されるものであった。

2.2.2 平成 30 年（2018 年）10 月 3 日から 12 月 8 日【第 2 期】

平成 30 年（2018 年）8 月から 9 月にかけて、国土交通省は、建築士資格に係る実務経験のあり方を検討するため、建築士の業務内容の多様化や、建築士資格制度における課題を整理する基礎的な資料を収集するため、ヒアリングを実施した³⁶。ヒアリング対象には、日本建築士会連合会、日本建築士事務所協会連合会、日本建築家協会、一般社団法人日本建設業連合会³⁷、一般社団法人日本建築構造技術者協会³⁸、一般社団法人日本設備設計事務所協会連合会³⁹などの建築設計業界団体や日本建築学会、全国高等学校建築教育連絡協議会⁴⁰などの研究・教育関係団体及び東京都、札幌市、福井市といった地方公共団体が含まれた。

その後、同年 10 月 3 日、国土交通省は、図 2-2 に示すように、建築士法改正を前提として、「建築士資格に係る実務経験のあり方検討会（以下、「検討会」）」を設置した。設置の背景として、建築士試験の受験者数が大幅に減少し、所属建築士の高齢化が進んでいることから、受験資格を柔軟化する改正が議員立法により検討されており、実務経験が、受験資格から免許登録要件へと変更される可能性があるとし、今後の建築士資格に関する実務経験のあり方を検討する必要があるとされた。同日、第 1 回検討会が開催（・建築士資格に係る実務経験のあり方検討会の設置について・建築士資格取得に関する現状・実務経験見直しの考え方（案）・個別の業務に関する検証および見直し（案））された。検討会の委員は、建築設計業界団体や教育機関などによって構成され、後藤治氏（学校法

³⁶ ヒアリングは、次の項目について具体的かつ自由に記述する形で意見を求めた。「①平成 20 年以降における建築士の役割や業務内容の変化、及びその背景となる社会的要請について、②現行の実務経験要件における問題点、③現行に加えて追加が望まれる実務経験の業務内容」出典：国土交通省「建築士資格に係る実務経験のあり方に関するヒアリング」2018 年 9 月 11 日

³⁷ 日本建設業連合会は、日本建設業団体連合会、日本土木工業協会、建築業協会の 3 団体が合併して設立された。全国的に総合建設業を営む企業及び建設業者団体が連合し、建設業に係る諸制度や基本的な問題の解決に取り組み、技術の進歩と経営の改善を推進することで、建設産業の健全な発展と国民生活・産業活動の基盤充実に目的としている。

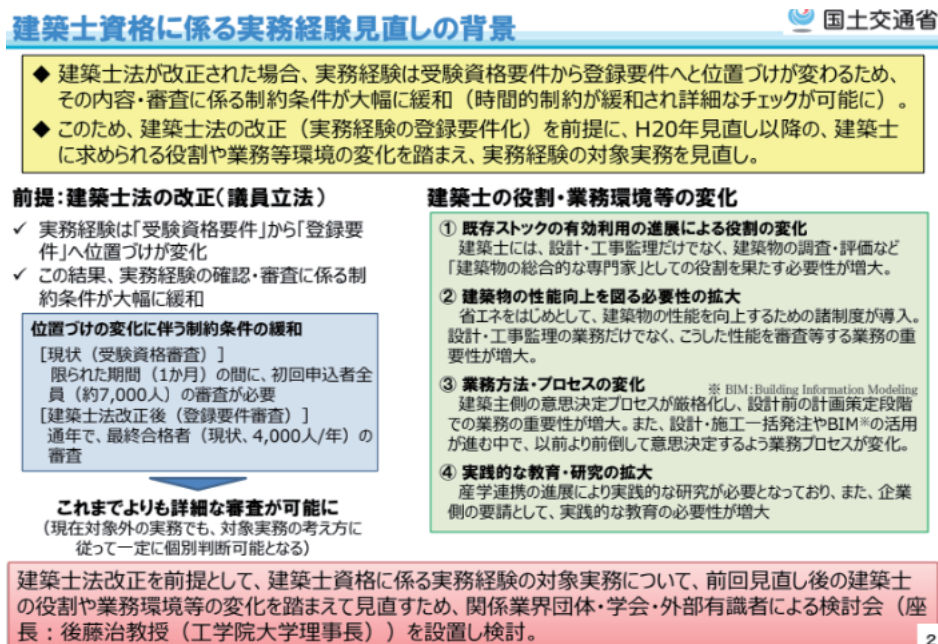
³⁸ 日本建築構造技術者協会は、建築構造の設計及び工事監理等に関する技術の発展を通じて、安全で質の高い建築物の実現に貢献し、公共の福祉と文化の向上を目的とした団体である。

³⁹ 日本設備設計事務所協会連合会は、設備設計事務所の健全な発展と依頼主の利益保護を目的とする団体である。建築物のエネルギー効率向上や防災・減災などの政策を支える職能団体としての活動を行い、設備設計技術者の育成や待遇改善に取り組んでいる。

⁴⁰ 全国高等学校建築教育連絡協議会は、全国の高等学校における建築教育を促進することを目的に設立された協議会であり、東日本建築教育研究会や西日本工高建築連盟、中国地区高等学校建築教育研究会などの加盟校を中心に、建築系学科を有する学校が参加している。加盟校同士の情報交換や連絡・調整、生徒の資格取得に関する要望の取りまとめなどを行い、全国の高等学校建築教育の進展を図る役割を担っている。

人工学院大学理事長、工学院大学総合研究所教授（当時））が委員長を務め、実務経験の見直しに関する議論が開始された⁴¹。

図 2-2 「建築士資格に係る実務経験のあり方検討会」設置背景



出典：国土交通省「実務経験に係る見直し方針（概要）」2018年12月5日

検討会の開始後、同年10月16日に、日本建築学会は、「建築士資格に係る実務経験の個別の業務に係る検証及び見直しについての意見書」を検討会に提出した。それは、建築士資格に係る実務経験の対象範囲について、大学教育、研究・開発、大学院教育に関する見直しを表明するものであった。とりわけ、研究については、論文掲載や口頭発表などを実務経験として認定する仕組みの構築が求められた。

その後、同年11月16日に、第2回検討会が開催（・建築に関する実務の確認および審査方法について・個別の業務に関する見直し案の検討）、同年12月5日に、第3回

⁴¹ 委員構成は、後藤治委員長の他、次の通りである。なお、カッコ内は当時の所属を示す。秋山哲一（東洋大学理工学部建築学科教授）、嵐山正樹（株式会社久米設計 執行役員 環境技術本部 副本部長、日本建築構造技術者協会）、猪里孝司（大成建設株式会社 設計本部 設計企画部 企画推進室長、日本建設業連合会）、児玉耕二（株式会社久米設計 監査役、日本建築士事務所協会連合会）、佐藤茂（日本建築行政会議 総合行政部会 部会長）、高橋竜太郎（東京都都市整備局市街地建築部建築企画課 課長）、田中友章（明治大学理工学部建築学科教授、日本建築学会）、成藤宣昌（日本建築士会連合会 専務理事）、森嶋郎（株式会社山下設計 顧問、日本建築家協会）によって構成された。さらに、オブザーバーとして、一般社団法人建築設備技術者協会、事務局として、国土交通省 住宅局 建築指導課、建築技術教育普及センター、コンサルタントとして、株式会社アルテップが参加した。

（最終）検討会が開催（・検討会での取りまとめについて）され、「実務経験に係る見直し方針⁴²」が取りまとめられた。

検討会の終了後、同年 12 月 4 日、第 197 回国会 国土交通委員会において、建築士法の一部を改正する法律案起草の件が付され、自由民主党、立憲民主党・市民クラブ、国民民主党・無所属クラブ、公明党、無所属の会及び日本維新の会の六会派共同提案により、「建築士法の一部を改正する法律案」の草案を成案とし、委員会提出の法律案として決定すべしとの動議が提出された。冒頭、盛山正仁委員（当時）より、趣旨の説明が次の通りあった。

「本起草案の趣旨及び内容につきまして、提出者を代表して御説明申し上げます。
（中略）近年、建築士試験の受験者数が減少するとともに受験者の高齢化が顕著であり、また、業務を行っている建築士の高齢化が進んでおり、このままの傾向が続く場合、（中略）建築士人材の確保が困難となります。このため、建築士試験の受験資格を改めることなどにより、建築士を目指す若年層が、より早期により見通しを持って建築士の資格を取得することができるよう、建築士資格制度の改善が望まれているところがあります。本起草案は、（中略）すぐれた人材を継続的かつ安定的に確保するため、所要の措置を講じようとするもので、その主な内容は次のとおりであります。⁴³」

同委員会では、宮本岳志委員（当時）より、一級建築士の高齢化と受験者の減少が進んでいる現状を指摘し、その原因として実務経験要件の厳格化や受験準備期間の長期化が挙げられる旨の発言があったのに対し、政府参考人（国土交通省 住宅局 局長）石田優君氏（当時）は、試験準備の負担が重くなり受験を断念する人が増えている点を認めた上で、今回の改正法案により実務経験要件を免許取得時に変更し、受験機会を拡大すると説明した。また、もとむら賢太郎委員（当時）は、改正後も免許取得時の要件は維持されるため、建築士の能力や適性は担保されるとの見解を示したのに対し、宮本岳志委員（当時）は、大学卒業直後の受験が大学教育のあり方に影響を及ぼす可能性について懸念を述べるとともに、建築士資格制度が建築物の安全、安心を支える制度であるためには、改正後の運用を国会で継続的に議論すべきである旨の発言があった。その後、谷公一委員長（当時）より、賛成の起立が求められ、起立総員によって決した。

⁴² 「実務経験に係る見直し方針」は、建築士資格に係る実務経験の確認・審査方法や、個別の業務に関する見直し案が検討され、検討会で議論した結果を整理したものである。同書では、建築士資格取得における実務経験要件の見直しが示された他、第三者証明の信頼性不足や虚偽証明への対応が課題とされ、企業レベルでの証明や罰則の明確化、実務経験記録の厳格化が示されるとともに、建築教育や研究活動を実務経験に含める案も検討された。出典：国土交通省「実務経験に係る見直し方針」2018 年 12 月 5 日

⁴³ 出典：衆議院「第 197 回国会 国土交通委員会 第 5 号（平成 30 年 12 月 4 日（火曜日））」『衆議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス

同日、第 197 回国会 衆議院本会議において、「建築士法の一部を改正する法律案」が
発議され、全会一致で可決した。

この全会一致での可決は、法案提出に至る過程において、建築士法改正の必要性が広範
に認識され、関係者間で顕著な反対意見が示されることなく進展していたことを示すもの
であった。

その後、同年 12 月 6 日、第 197 回国会（臨時会）国土交通委員会にて、「建築士法の
一部を改正する法律案（衆第八号）（衆議院提出）」が、いずれも全会一致をもって委員
会提出 法律案とすることを決し、同年 12 月 8 日、参議院本会議にて、「建築士法の一部
を改正する法律案」が原案通り、全会一致で可決、成立し、同年 12 月 14 日に、「建築
士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）」が公布された。

2.2.3 令和元年（2019 年）2 月 4 日から令和 2 年（2020 年）3 月 1 日【第 3 期】

令和元年（2019 年）2 月 4 日に、全国建築系大学教育連絡協議会主催による「今後の
建築教育の方向－国際化と建築士資格制度変更」というシンポジウムが開催された。その
際、古谷氏（日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会））は、一級建築士試験の受
験資格を大学卒業後直ちに得られるようにした建築士法改正について、「教育に関係が深
いにも関わらず、学会に特段の相談もなく拙速に改正が行われた⁴⁴」と批判した。さら
に、日本建築学会は、この建築士法改正が、建築教育にもたらす影響を懸念し、同年 8 月
に全国建築系大学教育連絡協議会が実施した調査から、多くの大学が教育に影響があると
回答し、うち半数以上が悪影響を懸念していることを明らかにした。

同年 5 月 13 日には、日本建築学会が「改正建築士法施行に向けた日本建築学会からの
意見⁴⁵」を表明し、大学教育に対する影響に留意することを求めた。それは、建築士法改
正に伴う研究の実務経験に関する運用の他、再度、CAD や BIM の活用を視野に入れた建
築士試験内容の見直しを提案するものであった。さらに、今後の検討課題として、一級建
築士の国際通用性の向上として、UNESCO-UIA 建築教育憲章⁴⁶や、建築士試験内容の水
準適正化、建築士の職能拡大を挙げ、資格システムの改善に向けた関係機関との連携と開
かれた議論の重要性を指摘した。それらの中長期的な議論を通じるにより、建築士試

⁴⁴ 出典：株式会社日経 BP 日経クロステック「修士 1 年で合格する猛者は現れる？ 一級建築士試験が大卒で受験可能に」『株式会社日経 BP 日経クロステックホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス

⁴⁵ 全国建築系大学教育連絡協議会内に、建築士資格制度検討小委員会が設置され、実務経験の対象や試験内容の改善に関する検討を進めた。その後、同委員会からの中間取りまとめを受け、建築士法改正施行に向けた意見を表明している。

⁴⁶ UNESCO-UIA 建築教育憲章とは、国際的な建築教育水準の向上と普遍化を目的とし、平成 8 年（1996 年）に UNESCO と国際建築家連合（UIA）によって採択された文書である。この憲章は、建築家が持続可能な社会の構築に果たす重要な役割を強調し、建築教育の目的や基準を規定している。その内容には、全日制で 5 年以上の専門教育や、教育の過程での文化的多様性の尊重、個人指導を重視したスタジオ形式の学習などが含まれる。これにより、各国の建築教育機関が地域的な独自性を維持しつつ、国際的に通用する教育プログラムを構築することが奨励されている。

験制度の効果的な改善が図られるとし、建築士資格制度の持続的な発展を目指す取り組みの必要性を強調した。

だが、同年 7 月 17 日には、国土交通省 住宅局より「建築士法の一部を改正する法律の施行に伴う関係省令・告示の改正案について（概要）」が発出された。

その後、同年 9 月 4 日に、全国建築系大学教育連絡協議会主催による「2019 年大会パネルディスカッション「建築士資格と建築教育－改正建築士法施行後の次代の建築教育を展望する」」が行われ、建築士法改正後の建築教育の課題と方向性が議論された。

一方、同年 9 月 11 日には、「建築士法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令及び建築士法の一部を改正する法律の施行に伴う関係政令の整備に関する政令（令和元年政令第 95 号及び第 96 号）」が公布され、施行日が確定した。

その後、同年 9 月 17 日に、建築技術教育普及センターによって、「建築士試験の受験申込者予測に関する調査⁴⁷」が実施され、同年 11 月 1 日には、国土交通省から「新しい建築士制度の概要」が発表されるとともに、関係省令や告示が公布された⁴⁸。

最終的に、令和 2 年（2020 年）3 月 1 日に「建築士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）」は施行されるに至った⁴⁹。

以上から、平成 30 年（2018 年）建築士法改正は、建築設計三会による「建築士資格制度の改善に関する共同提案」が提出された平成 30 年（2018 年）6 月 5 日から、同年 12 月 8 日に、「建築士法の一部を改正する法律案」が成立するまでは、6 ヶ月 3 日、令和 2 年（2020 年）3 月 1 日に、「建築士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）」が施行されるまでは、1 年 8 ヶ月 26 日という短期間に実現されたものであった。

なお、本改正に至る過程での、発出文書や意見表明等及び本改正に係る主要な内容について、時系列に抜粋及び要約の上、図 2-3 と図 2-4 に示すように整理する。

⁴⁷ この調査は、「建築士試験の受験申込者の予測に係る調査へのご協力をお願い」と題し、建築士法改正後、最初の受験者となる令和 2 年（2020 年）3 月に卒業する学年の学生に対して行う「学生への受験意向アンケート（調査Ⅰ）」と、指定科目の確認がされている教育機関の建築士試験指定科目等担当者が行う「卒業生数および進路に関するアンケート（調査Ⅱ）」で構成された。

⁴⁸ 【省令】建築士法施行規則及び建築士法に基づく中央指定登録機関等に関する省令の一部を改正する省令（令和元年国土交通省令第 42 号）（公布：令和元年 11 月 1 日 施行：令和 2 年 3 月 1 日）、【告示】建築士の受験資格及び免許登録要件に係る告示について（公布：令和元年 11 月 1 日 施行：令和 2 年 3 月 1 日）、【告示】建築士の実務経験の対象実務（建築士法施行規則第十条第一項第一号から第五号の実務に準ずる実務として国土交通大臣が定める実務）に係る告示について（令和元年国土交通省告示第 754 号）（公布：令和元年 11 月 1 日 施行：令和 2 年 3 月 1 日）、【告示】建築士法施行規則第二十一条第四項第一号への国土交通大臣が定める技術的基準を定める件（令和元年国土交通省告示第 755 号）（公布：令和元年 11 月 1 日 施行：令和 2 年 3 月 1 日）

⁴⁹ その後、国土交通省 住宅局から「【国住指第 4011 号】建築士法の一部を改正する法律等の施行について 局長通知(団体宛)」 「【国住指第 4013 号】建築士法の一部を改正する法律等の施行について 課長通知(団体宛)」が、関係諸団体に送付された。

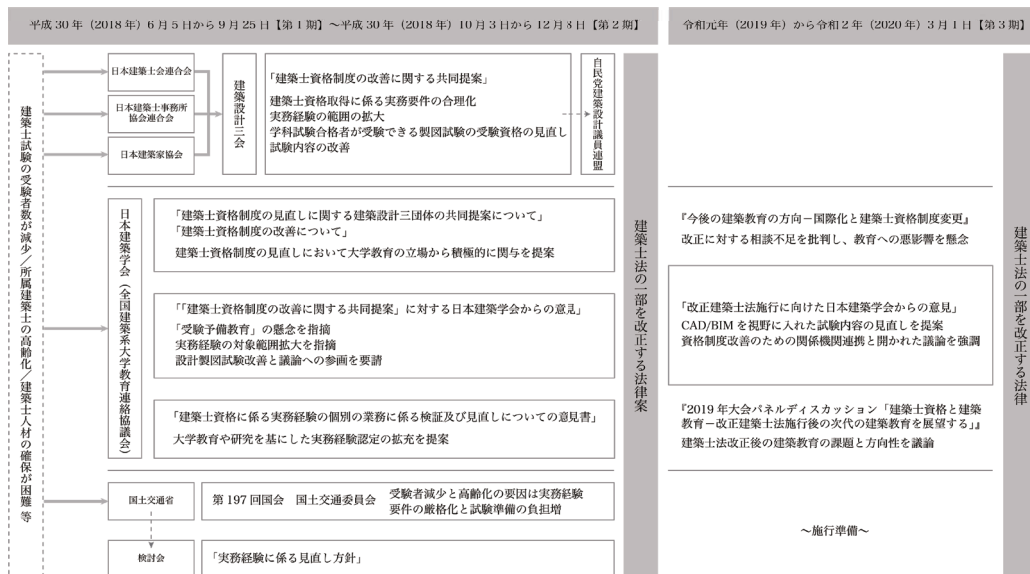
図 2-3 平成 30 年（2018 年）建築士法改正に至る過程（時系列整理）

平成30年(2018年)										
第1期				第2期						
	6月5日	7月5日	7月24日	9月25日	10月3日	10月16日	11月16日	12月4日	12月5日	12月8日
建築設計三会	「建築士資格制度の改善に関する共同提案」									
日本建築学会 全国建築系大学 教育連絡協議会	「建築士資格制度の見直しに関する建築設計三団体の共同提案について」		「建築士資格制度の改善について」		「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見」		「建築士資格に係る実務経験の個別の業務に係る検証及び見直しについての意見書」			
国土交通省 検討会	(8月-9月) ヒアリング実施			第1回検討会		第2回検討会		第197回国会 (臨時国会)	第3回(最終) 検討会	「建築士法の一部を改正する法律案」成立

令和元年(2019年)							令和2年(2020年)			
第3期										
	2月4日	5月13日	7月17日	9月4日	9月11日	11月1日	3月1日			
建築設計三会										
日本建築学会 全国建築系大学 教育連絡協議会	「今後の建築教育の方向－国際化と建築士資格制度変更」		「改正建築士法施行に向けた日本建築学会からの意見」		「2019年大会パネルディスカッション「建築士資格と建築教育－改正建築士法施行後の次代の建築教育を展望する」」					
国土交通省 検討会			建築士法の一部を改正する法律に関する関係省令・告示の改正案発表		「建築士法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令」及び「建築士法の一部を改正する法律の施行に伴う関係政令の整備に関する政令」公布		新しい建築士制度の概要が発表 関係省令・告示公布		「建築士法の一部を改正する法律」施行	

出典：筆者作成。本改正に係る国会審議及び関係法令等の公布・施行は、国土交通省・検討会に含める

図 2-4 平成 30 年（2018 年）建築士法改正に至る過程（内容整理）



出典：筆者作成。「」は発出文書及び意見表明、「』」はシンポジウムやパネルディスカッションを示す

2.3 平成 30 年建築士法改正における政策形成の課題

建築設計三会在、自民党建築設計議員連盟へ提出した「建築士資格制度の改善に関する共同提案」は、平成 30 年（2018 年）建築士法改正に向けた議論の起点となった。

同提案では、受験資格の緩和による「受験の早期化」を通じて「若手人材の育成と確保」を図る方針が示され、同年 6 月 5 日から 12 月 8 日までの約 6 ヶ月間で、改正案が成立するに至った。

一方、日本建築学会が指摘していた教育や実務上の長期的論点や教育的影響に関わる課題を検討する機会は極めて限定的であり、国土交通省により設置された検討会においても、実務経験の見直しを主要議題とする形で議論が進行され、令和 2 年（2020 年）3 月 1 日に「建築士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）」は施行された。

以上の過程から、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の課題として、政策立案の段階で、取り上げられた論点が限定されていたこと、並びに教育的影響や実務との接合に関わる長期的な課題に対し、十分な検討が行われなかった可能性が指摘される。

第3章 先行文献レビューと研究の枠組み

本章では、前章までの議論を踏まえ、建築士資格制度と資格制度全般及び資格制度の政策過程に関する先行研究を検討する。さらに、橋本鉾市によるアクター・イシュー・プロセスの理論的背景を整理し、リサーチ・ギャップを提示する。その上で、本研究における「アクター」、「イシュー」、「政策形成過程」の定義を明確化し、研究の枠組みを構築する。

3.1 先行文献レビュー

3.1.1 建築士資格制度と資格制度全般及び資格制度の政策過程に関する先行文献

建築士資格制度に関する先行研究は、建築士資格制度の歴史的な文脈や教育との関連性を明らかにしており、本研究の基盤となる知見を提供している。速水（2011）や山本（1980）は建築士資格制度の歴史的な背景を通史的に論じ、松村（2016）は建築設計専門職の文化的社会化と大学教育の役割を検討している。これらの研究は、建築士資格制度が、どのように形成され、教育や社会との関係性の中でどのように発展してきたかを把握する上で重要である。

資格制度全般に目を向けると、天野（1983, 1984, 1992, 2006）が、日本の試験制度が教育制度と連動し、社会的地位の形成や排除を通じて、社会階層の構造化に寄与していることを歴史的に明らかにしている。また、阿形（1998, 2009, 2014）は、資格制度が社会的選抜装置として機能していることを示し、資格が労働市場や社会階層形成に与える影響を分析している。さらに、コリンズ（1984）は、資格試験が社会的地位の形成や職業構造の変容に果たしてきた役割を論じ、資格制度が社会的排除と保証を同時に担う装置として機能していることを示している。これらの研究は、資格試験が能力評価の方策を超え、社会的な選抜装置として機能していることを示唆しており、建築士資格制度や建築士試験制度が、この装置としての性質にどのような影響を及ぼしたのかを考察するための視座を提供する。

また、専門職養成政策の関心に注目した橋本（1992, 2006, 2015）は、医術開業試験を事例に、資格制度が専門職の地位形成に果たしてきた役割を歴史的に分析している。それにより、資格制度が専門職養成政策の一環としてどのように設計され、政策過程でいかに議論されてきたのかを明らかにしており、資格制度が社会的文脈の中でどのように形成されるのかを解明した。この視点は、建築士資格制度における平成30年（2018年）建築士法改正が、政策形成の過程においてどのように議論され、どのような課題や調整を経て具体化されたのかを考察する上で有用である。

3.1.2 橋本鮎市によるアクター・イシュー・プロセス

橋本（2008）は、戦後日本の医師養成政策を事例に取り上げ、歴史的背景を通史的に論じ、政策過程分析の実証的研究を、図 3-1 に示すように、「縦の関係性」と「横の関係性」によって展開した。同書では、大嶽（1990）のイシューアプローチの枠組みを活用し、政策過程を「潜在的な問題群の中から認知・統合されたイシューがアジェンダに設定され、政策形成と決定を経て実施・評価に至り、最終的に終結する過程」と定義し（大嶽, 1990, p.6; 橋本, 2008, p.6）、この過程の中で、アクターとイシューの相互作用を中心に据え、政策形成とその実施がどのように行われたのかを分析した。

図 3-1 戦後日本の医師養成政策におけるアクターとその関係性



出典：橋本（2008, p.89）より、筆者作成

政策過程分析におけるイシューアプローチは、「特定の登場、展開、決着を、政策要求をめぐる対立と妥協の過程という観点から整理し、こうしたケース・スタディをもとに政策決定過程が示す何らかの構造を発見しようとする試み」と定義される（大嶽, 1990, p.10）。この手法は「マクロとミクロの分析の中間」に位置付けられ、理論と実証を橋渡しする視点を提供した（大嶽, 1990, p.7）。橋本（2008）は、このアプローチを用いて医師養成政策の形成と決定過程を分析し、政策過程全体におけるイシューの進展とアクターの行動を追跡することで、制度的制約や社会的背景が政策形成に与えた影響を明らかにした（橋本, 2008, p.8）。それは、政策決定に関与したアクターへのインタビュー調査を実施し、利害調整の実態や政策課題の変容を具体的に検証するものであった（橋本, 2008, pp.6-8）。

その後、橋本（2014）は、高等教育政策を対象に、歴史的背景を通史的に論じながら、このイシュー・プロセスを基盤としつつ、アクター・イシュー・プロセスの視点を導入することで、政策過程分析を深化させた。

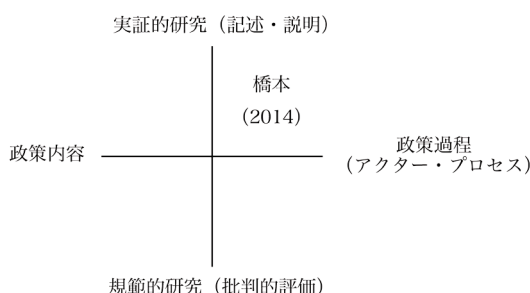
同書において、橋本（2014）は、市川（2000）が、高等教育政策研究を規範的研究と実証的研究に分類し、さらにそれらを政策内容と政策過程という2つのカテゴリーに分け、政策過程における研究課題をアクターとプロセスに区別した。加えて、政策過程を、

大嶽（1990）の「始まりと終わりを持ち、他の政策とは独立した自律的な一つの過程」（大嶽, 1990, p.6）と捉え、その過程を、アジェンダ形成、政策形成、政策決定、実施、評価、終結という一連の段階をたどるものと位置付けた（橋本, 2014, p.21）。

さらに、政策過程研究を「イシューアプローチ」「サーベイ・アプローチ」「イシュー・エリア・アプローチ」の3つに分類し（大嶽, 1990, pp.7-10）、市川（2000）の政策過程研究の枠組みを取り入れて、アクターとイシューの関係性を再検討し、政策過程を「イシュー」の進展ではなく、アクターとイシューの相互作用として捉える「アクター・イシュー・プロセス」というアプローチが、政策研究に与える意義を強調した（橋本, 2014, p.7）。

「アクター・イシュー・プロセス」は、政策形成や実施の各段階におけるアクターの多様性とその影響力を重視し、「政策過程のすべての段階をカバーし、異なる時期における同一イシューの展開を時系列的に比較できる」点に特徴がある（橋本, 2014, p.7）。ここで、アクターは、政策形成や実施に関与する個人、団体、組織を指し、それぞれが政策の進展に大きな影響を与える主体として位置付けた（橋本, 2008, p.7）。一方、イシューは「討議の焦点になる政策問題」であり、その認知と変容が政策過程全体に影響を及ぼすものとし、図3-2のように、実証的研究（記述・説明）と政策過程（アクター・プロセス）に位置付け、高等教育政策や専門職養成政策において、「アクター・イシュー・プロセス」のアプローチが、政策過程全体を横断的に分析するための有効な枠組みであることを示した。（橋本, 2014, pp.2-3）

図3-2 高等教育政策研究のカテゴリー



出典：市川（2000, pp.26-27）をもとに橋本（2014, p.3）が作成し、筆者が一部加筆作成

同書は、高等教育という領域における特有の構造とロジックが、イシューの性質及びアクターの行動をいかに規定するかを論じ、その重要性を強調した（橋本, 2014, pp.37-38）。さらに、イシューの特徴やその変容、アクターの属性や影響力に注目することで、政策過程が内包する政治的構造や制度的制約を解明する視点を提供した。

また、政策過程全体において、アクターの行動とイシューの変容を追跡することで、政策課題の形成と進展を歴史的かつ構造的な視点から統合的に分析することの可能性を示し、政策研究の深化を期待した（橋本, 2014, p.21）。

以上から、橋本（2014）の「アクター・イシュー・プロセス」は、政策過程における関係者の行動や課題の認識、調整のプロセスを精緻に分析するためのフレームワークを提供している。この枠組みは、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の過程を分析する上で、理論的・実践的な有用性を示していると言える。政策形成の過程における課題が、建築設計業界団体や教育機関などによっていかに捉えられ、いかなる議論や調整を経てきたのかを、改正時の社会的文脈を踏まえて精緻に捉えることができる。この枠組みの適用によって、政策形成の過程に内在する構造的要因や相互作用、そして改正後に顕在化した課題の背景までを包括的に把握し得る点からも、極めて有用性が高いと考えられる。

3.2 リサーチ・ギャップ

資格制度に関する先行研究では、制度全般や専門職形成、教育との関係性について多角的に議論されており、資格制度が社会的選抜装置として機能し、専門職養成政策や業界構造との相互作用の中で設計されてきたことが明らかにされている。しかし、建築士資格制度を含む資格制度における政策過程やその背景、議論の具体的な展開に関する先行研究は管見の限り十分ではない。資格制度における政策過程を検討することは、資格制度の設計及びその社会的機能を明らかにする上で重要な論点である。

橋本（2008）は、戦後日本の医師養成政策を事例として、政策過程をアクターとイシューの相互作用という視点から実証的に分析し、政策形成されるメカニズムを体系的に解明した。また、橋本（2014）は「アクター・イシュー・プロセス」の枠組みを提唱し、政策過程を包括的に分析する方法論を提示した。この枠組みは、政策過程における関係者の行動や課題認識、調整の過程を精緻に捉えるものであり、資格制度の背景や議論を包括的に解明するための理論的基盤を提供するものであった。一方で、橋本は、医師養成政策や高等教育政策を、通史的に俯瞰して議論を展開していることから、ある特定の時期における詳細な政策過程の分析及び具体的適用事例への言及は限定的である。

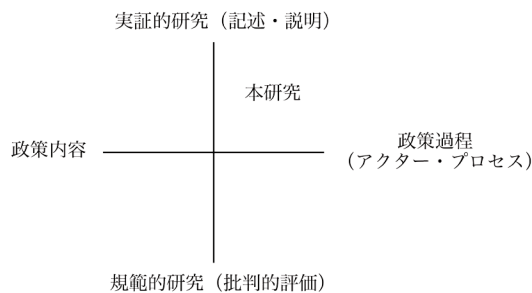
平成 30 年（2018 年）建築士法改正は、「若手人材の育成と確保」をはじめ、教育と実務の接続や建築士資格取得に係る実務経験要件の合理化など、多面的な課題が複雑に交錯しており、その政策過程を検討することは、建築士資格制度の設計及びその社会的機能を明らかにする上で重要な視点である。さらに、ある特定の時期における詳細な改正の経緯や背景を構造的に捉えることで、政策過程を一層明確化することが可能となる。

そのため、本研究では、橋本（2014）の「アクター・イシュー・プロセス」を応用して、研究の枠組みを構築し、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の過程を構造的に分析する。

3.3 研究の枠組み

本研究では、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成の過程を分析する枠組みとして「アクター・イシュー・プロセス」を応用することから、橋本（2014）を参考にし、図 3-3 に示すように、実証的研究（記述・説明）と政策過程（アクター・プロセス）に、本研究を位置付ける。

図 3-3 本研究の位置付け



出典：市川（2000, pp.26-27）をもとに橋本（2014, p.3）が作成し、筆者が一部加筆作成

3.3.1 本研究の「アクター」の定義

本研究において「アクター」とは、政策形成に直接的または間接的に関与し、政策の進展に影響を与える利害関係者を指す。

この定義は、橋本（2008, p.6）が政策過程分析において示したアクターの概念を基盤としており、政府機関、業界団体、専門職団体、学術団体などが含まれる。アクターはそれぞれ異なる目的や権限を持ち、政策形成や実施の各段階において行動戦略を展開しながら政策形成の過程に関与する存在である。

そのため、本研究では、建築設計三会（日本建築士会連合会、日本建築士事務所協会連合会、日本建築家協会）、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）を分析対象に加える。

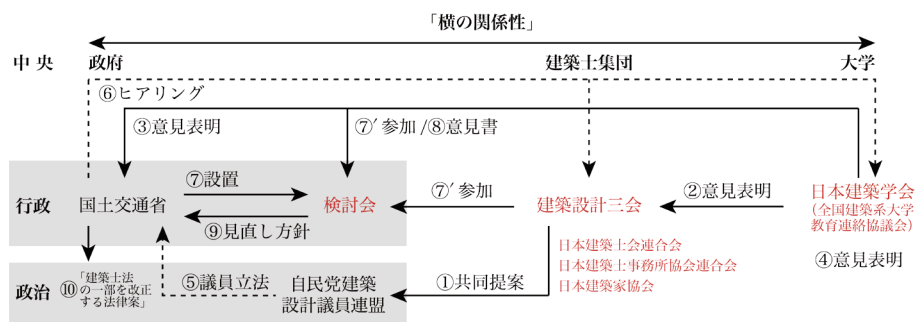
また、国土交通省及び自民党建築設計議員連盟については、直接の分析対象とはせず、検討会を主たる分析対象とする。それは、政策形成における実務的議論や具体的提案が、検討会を通じて集約・形成されているからである。国土交通省及び自民党建築設計議員連盟は、影響を与える立場にあるものの、具体的な政策形成や専門的議論の場としての役割

は限定的であり、実務経験の具体的あり方についての詳細な議論は、検討会で行われている。さらに、検討会は、国土交通省をはじめ、建築設計業界団体や教育機関から委員構成がされ、現場の課題や利害関係を反映させた政策案を具体化する中核的な場であり、政策形成の過程を明らかにするためには適当である。また、検討会は、政策形成のプロセスにおける利害調整や意見交換が集中的に行われる場でもあり、建築士法改正における課題がどのように認知や議論がされ、最終的に政策案として集約されるかを追跡する上で重要な分析対象である。

なお、地方行政や地方建築設計業界団体は分析対象としない。その理由は、建築士資格制度における建築士法改正に関する政策形成の過程が、主に国土交通省や中央の建築設計業界団体といった全国組織によって主導されている点にある。つまり、建築士法改正は全国的な適用を前提としており、その内容や方向性が中央の政策決定機関で統一的に議論・決定される作用があることによる。そのため、地方行政や地方建築設計業界団体の関与は比較的限定的であると推察されることから、本研究の焦点である政策形成の過程には直接寄与しない可能性が高く、主要な分析対象とする妥当性が低いと判断したことによる。

以上から、本研究では、平成 30 年（2018 年）建築士法改正におけるアクターとして、建築設計三会（日本建築士会連合会、日本建築士事務所協会連合会、日本建築家協会）、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）、検討会を分析対象とする。なお、橋本（2008）を参考にし、本改正案が成立するまでの過程を、図 3-4 に示すように、アクターを「横の関係性」で整理する。

図 3-4 本研究のアクター



出典：橋本（2008, p.89）を参考に、筆者作成。赤字はアクターを示す。○数字は第 2 章 2 で論じた行動順を時系列に示す

3.3.2 本研究の「イシュー」の定義

本研究における「イシュー」とは、政策形成の過程において、潜在的な問題群の中から認知され、統合されることで討議の焦点となる問題を指す。橋本（2014, p.2）は、イシュー

一を「潜在的な問題群の中から認知され、統合されることによって討議の中心となる問題」と定義しており、本研究はこの定義を基盤としている。

3.3.3 本研究の「政策形成過程」の定義

本研究における「政策形成過程」とは、橋本（2008）が政策過程を、アジェンダ形成、政策形成、政策決定、実施、評価、終結という一連の段階として定義した内、「アジェンダ形成」「政策形成」に関する段階を指す。また、潜在的な問題群から 이슈が認知され、アジェンダとして設定され、アクター間の相互作用を通じて政策形成の具体化がなされるまでの一連のプロセスを言う。

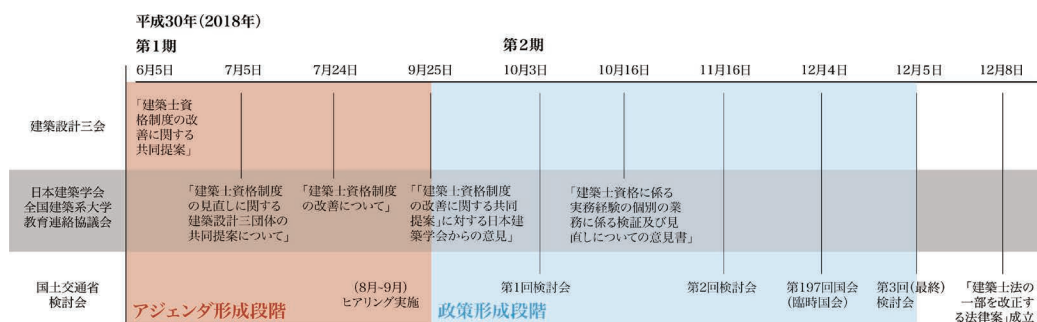
本研究がこの段階を対象とするのは、政策形成の過程における議論や調整の実態を明らかにするためである。

また、平成 30 年（2018 年）6 月 5 日から 12 月 8 日は、政策形成過程において、アクターが具体的な行動を開始し、議論の方向性が形成された重要な時期として位置付けられる。この期間は、建築設計三会による「建築士資格制度の改善に関する共同提案」から「建築士法の一部を改正する法律案」が成立し、平成 30 年（2018 年）建築士法改正に関わる政策形成の基盤が構築された時期であり、アクターの行動や提起された課題が建築士法改正に直接的な影響を与えている。

さらに、平成 30 年（2018 年）6 月 5 日の建築設計三会による「建築士資格制度の改善に関する共同提案」から、同年 7 月 24 日の日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）が「建築士資格制度の改善について」を表明した間は、アクターからの提案や意見表明によって、イシューの認知がされ、アジェンダとして設定された起点とされる。加えて、同年 9 月 25 日に、日本建築学会が、建築設計三会が提出した「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対して、正式に「「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見」を表明してから、同年 12 月 5 日に、第 3 回（最終）検討会が開催され、「実務経験に係る見直し方針」が取りまとめられるまでの間は、アジェンダとして設定された起点から、アクター間の相互作用を通じて、「建築士法の一部を改正する法律案」が成立するという政策形成の具体化がされた。

以上から、本研究では、図 3-5 に示すように、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成過程として、平成 30 年（2018 年）6 月 5 日から 12 月 8 日を対象に、同年 6 月 5 日から 7 月 24 日をアジェンダ形成段階（9 月 24 日まで含む）、同年 9 月 25 日から 12 月 5 日を政策形成段階と設定し、分析対象とする。

図 3-5 本研究の政策形成過程



出典：筆者作成。赤四角囲いが「アジェンダ形成段階」、青四角囲いが「政策形成段階」を示す

第4章 研究方法

本章は、前章を踏まえ、平成30年（2018年）建築士法改正における政策形成過程を分析するための調査方法と分析手法を示す。まず、リサーチ・デザインを示し、その後、インタビュー調査の概要と調査対象者の詳細及びデータ分析方法を説明する。

4.1 リサーチ・デザイン

本研究は、平成30年（2018年）建築士法改正に至る政策形成過程を分析するため、第3章で述べた「アクター・イシュー・プロセス」の枠組み（図3-4、図3-5）を適用する。研究手法として、質的研究を採用し、政策形成過程に関与したアクターへのインタビュー調査を通じてデータを収集する。

4.2 インタビュー調査の概要

インタビュー調査は、オープンエンドの質問を通じ、対象者の自由な意見表明を促しつつ、平成30年（2018年）建築士法改正における政策形成過程を反映したテーマを事前に設定し、質問項目を設計している。本調査で設定したテーマは、「共同提案や意見表明等に対する見解」「建築士法改正の背景と目的に関する見解」「議論の焦点と政策形成過程の課題に関する見解」「今後の展望と改善点」の4つである。

「共同提案や意見表明等に対する見解」「建築士法改正の背景と目的に関する見解」「議論の焦点と政策形成過程の課題に関する見解」は、政策形成過程におけるアクター、イシュー、プロセスという要素に対応して構築している。これらは、政策形成過程の主要な構成要素を抽出し、それらに基づいて質問を設計することで、政策形成過程の実態を構造的に捉えることを意図している。「今後の展望と改善点」については、政策形成過程の成果と課題を総合的に評価し、将来的な制度設計や運用改善の方向性を示すために設定している。

なお、テーマごとに明らかにしたい内容は以下の通りである。

テーマ1（アクター）「共同提案や意見表明等に対する見解」

- ・政策形成過程におけるアクターの役割を明確化し、当該アクターが果たした機能を検討する。
- ・アクターが行った共同提案や意見表明が、政策形成に及ぼした影響を分析する。
- ・アクター間の相互作用を整理し、その関与が政策形成過程にどのような影響を及ぼしたかを考察する。

テーマ2（イシュー）：「建築士法改正の背景と目的に関する見解」

- ・政策形成過程の起点となる社会的背景及び主要な 이슈を把握し、その形成・変容過程を検討する。
- ・ 이슈や課題意識を基盤として、建築士法改正がいかなる目的のもとで推進されたのかを整理する。
- ・政策形成過程を捉えるための基盤として、 이슈の形成・変容を構造的に把握する。

テーマ3（プロセス）：「議論の焦点と政策形成過程の課題に関する見解」

- ・政策形成過程で示された論点及び課題が、最終的な方針へ構造的に反映された経緯を検討する。
- ・議論の展開過程を把握し、明示された課題や対応方策が、構造的な視点からいかに検討され、組み込まれたかを考察する。
- ・論点及び課題への対応が政策形成過程へ及ぼした構造的な影響を明らかにし、全体像を整理する。

テーマ4：「今後の展望と改善点」

- ・建築士資格制度のさらなる改善や政策形成過程における今後の課題を検討する。
- ・建築士法改正後の建築士資格制度運用における課題を検討する。
- ・今後の建築士資格制度運用の方向性を議論するための基盤を構築する。

4.2.1 調査対象者の詳細

対象者は、建築設計三会の日本建築士会連合会、日本建築士事務所協会連合会、日本建築家協会における当時の会長、日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）における当時の会長、建築士資格に係る実務経験のあり方検討会の委員長とする。この選定は、政策形成過程において中心的な役割を果たしたアクターたちの視点と行動を捉えるためである。

- ・ 建築設計三会
三井所 清典 氏
所属：日本建築士会連合会 前会長
インタビュー実施日：令和6年（2024年）10月11日

佐野 吉彦 氏
所属：日本建築士事務所協会連合会 前会長
インタビュー実施日：令和6年（2024年）10月29日

六鹿 正治 氏

所属：日本建築家協会 前会長

インタビュー実施日：令和 6 年（2024 年）10 月 30 日

- 日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）

古谷 誠章 氏

所属：日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会） 前会長

インタビュー実施日：令和 6 年（2024 年）11 月 26 日

- 建築士資格に係る実務経験のあり方検討会

後藤 治 氏

所属：建築士資格に係る実務経験のあり方検討会 前委員長

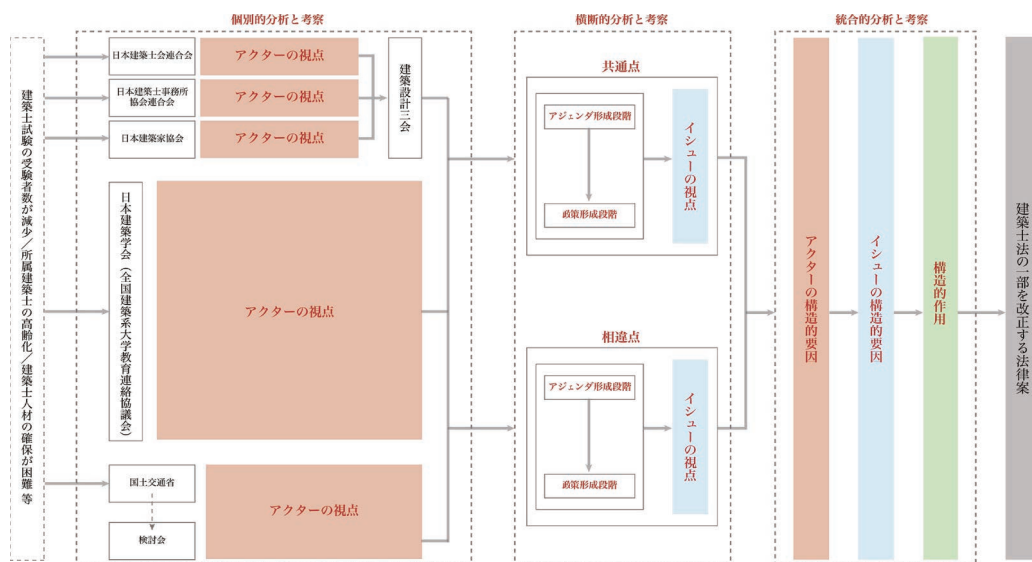
インタビュー実施日：令和 6 年（2024 年）11 月 15 日

本研究におけるインタビュー調査では、対象者に対して、事前にインタビューの実施及び論文掲載に関する同意を取得している。具体的には、調査内容や目的、データの取り扱いについて説明し、対象者の理解を得た上で同意書を交わしている。また、同意書にはインタビュー内容の利用範囲、研究成果としての公表に関する事項を明記し、倫理的配慮を行っている。同意書のサンプルについては、添付資料として論文末尾に掲載した。

4.2.2 データ分析方法

データ分析方法は、政策形成過程における各アクターの行動や視点を整理し、政策形成過程の全体像を明らかにするため、収集したインタビューデータを、図 4-1 に示すように、アクター、イシュー、プロセスという要素に対応した「個別的分析と考察」「横断的分析と考察」「統合的分析と考察」といった段階的分析を行う。

図 4-1 分析モデル



出典：筆者作成

(1) 個別的分析と考察について

「個別的分析と考察」では、政策形成過程に関与する各アクターを個別に取り上げ、それぞれが提示した課題及び提案、政策形成への見解などの視点を整理する。ここでは、アクター間の相互干渉を考慮せず、各アクター固有の認識や行動原理を明確にする。これにより、政策形成過程を構成するアクターの視点を捉える。

(2) 横断的分析と考察について

「横断的分析と考察」では、個別的分析の成果を基盤に、アジェンダ形成段階と政策形成段階に区分し、両段階で示された共通点及び相違点を抽出する。この手法により、アジェンダ形成段階で示された認識と見解が政策形成段階においてどのように変容し、各アクターがどのように議論を捉えていたのかを明確にする。これにより、政策形成過程を構成するイシューの視点を捉える。

(3) 統合的分析と考察について

「統合的分析と考察」では、個別的分析と横断的分析で得られた視点を統合し、政策形成過程におけるアクターの構造的要因とイシューの構造的要因を特定する。それを踏まえ、政策形成過程というプロセスを、アクターとイシューの相互作用という観点から分析し、制度改正に影響をもたらした構造的役割を導出する。

第5章 インタビュー調査の分析・考察

本章は、前章を踏まえ、インタビュー調査の結果を段階的に分析する。まず、「個別的な分析と考察」においては、分析と考察に分けて提示する。次に、「横断的分析と考察」では、アジェンダ形成段階と政策形成段階に区分して分析した上で、考察を行う。最後に、「統合的分析と考察」では、個別的な分析と横断的分析の論点として、構造的要因を提示し、平成30年（2018年）建築士法改正の政策形成過程における構造的な作用を導出する。

5.1 個別的な分析と考察

5.1.1 日本建築士会連合会（三井所 清典 氏）

（1）分析

三井所氏は、建築士試験が受験勉強に偏重している現状を強く問題視した。それは、試験内容が建築学の本質的な学びを反映しておらず、特に「建築設計の基礎や応用」といった分野が十分に評価されていない点を指摘した。さらに、大学教育との整合性が欠如していることが受験者の学びの質を低下させる要因になっていると述べ、試験内容を建築教育と連動した形で改変する必要性を強調した。三井所氏は、建築士試験が受験者にとって、資格取得に機能するだけでなく、建築設計の基礎能力や実務能力を実際に測る場であるべきだと考えていた。

また、建築士法改正によって実務経験が免許登録要件に変更されたことに対して、三井所氏は「実務経験の質が資格制度の信頼性を支える基盤である」と指摘した。資格取得後に求められる実務経験が形式的な条件に終わらず、実際の能力向上に繋がる評価基準や仕組みの整備が必要だと述べた。また、建築士試験合格後に実務経験を積むという仕組みが、建築士の専門能力の発展にどのような影響を与えるのかについては、慎重な検討が求められると指摘した。

さらに、資格取得を目指す若年層が、フルタイムで働きながら試験準備を行うことの困難さを挙げ、「負担が重すぎる」と述べた。また、長期にわたる試験準備の過程が、若手人材のキャリア形成に悪影響を及ぼし、建築士を志望する若年層が途中で資格取得を諦めてしまう可能性が高いと懸念を示した。若年層のキャリア形成を支援する観点から、試験準備の負担軽減が急務であると訴え、建築士資格が建築設計業界の信頼と責任を象徴するものであるとし、その取得プロセスが建築士としての責任感や専門性を養成するための重要なステップであると述べた。一方で、現行の建築士資格制度では、資格保有者の実力が必ずしも評価に反映されていないという課題も指摘し、建築士資格の信頼性と社会的価値を維持するためには、建築士資格制度全体の見直しが不可欠であると強調した。

(2) 考察

三井所氏の見解は、建築設計三会在「受験の早期化」を方策とした共同提案を進めた中で、日本建築学会の懸念に関わる教育的視点を取り上げている点は注目に値する。これらの見解は、建築設計三会としての立場と、日本建築学会が指摘した課題との間に位置するものであると言える。

三井所氏は、建築士試験の現状が建築教育との連動を欠いている点を問題視し、学生の学びを試験対策型に偏らせるリスクを指摘した。これらの見解は、日本建築学会が提起してきた「受験の早期化」に伴う教育的影響に対する意識を表していると言え、教育機関からの指摘を取り込む形で見解を示したことは特筆される。

さらに、三井所氏は、大学教育についても言及し、建築教育と連動した形で改変する必要性を強調した。これらの見解は、建築設計三会在見過ごしていた側面への補足的な対応とも解釈できる。つまり、三井所氏の見解は「受験の早期化」が教育機関に与える影響を再評価し、建築士法改正を通じて教育との連携を模索する必要性を示唆している。

こうした点は、建築設計三会在共同提案の実効性を重視することに対し、日本建築学会の懸念を十分に吸収できなかったという批判への一つの応答とも言える。同時に、建築士資格制度を政策形成の視点から見直す契機を与えるものであり、教育機関と建築設計業界団体の連携不足がどのような影響をもたらすかを示す重要な事例である。

三井所氏の見解は、建築設計三会在「受験の早期化」という提案を進めた背景にある課題と、日本建築学会の視点を部分的に代弁するものであった。そのため、三井所氏の見解から、「建築士資格制度における教育と実務の視点」というアクターの視点が、浮かび上がったと言える。

5.1.2 日本建築士事務所協会連合会（佐野 吉彦 氏）

(1) 分析

佐野氏は、建築設計三会在による共同提案について、「建築士資格制度は若手人材の参入を促し、業界の未来を切り開く鍵である」と述べ、建築士試験の受験者数減少や建築設計業界の高齢化が喫緊の課題であると指摘した。この共同提案は、「若手人材の育成と確保」を通じて建築設計業界全体の活性化を目指すものであり、受験資格の緩和と実務経験の見直しを重要な項目として位置付けていた。佐野氏は、建築士資格制度の複雑さや資格取得までの長いプロセスが若年層の参入を妨げる要因であるとし、これらを解決するためには、建築士法改正が不可欠であったと強調した。

また、佐野氏は、建築士法改正を迅速に進める上で、「自民党建築設計議員連盟との連携が重要な役割を果たした」と述べた。それは、議員立法という形式が採られたことで、政策形成過程における意思決定のスピードが大幅に向上し、建築士法改正が実現したと語

った。この形式がなければ、これほど迅速な政策形成は困難であったと佐野氏は評価しており、議員立法が政策の実現を確実にするための有効な手段であったことを指摘した。

さらに、佐野氏は、建築士試験における受験者減少の背景には、試験準備に要する時間やコストが若年層にとって大きな負担となっている現状があると指摘した。この負担が、若手人材の資格取得への挑戦を阻む要因となっており、試験内容や準備過程の合理化が受験者数を増加させる鍵であると語った。そのため、「受験の早期化」は、若手人材が資格を取得しやすい環境を整備する重要なプロセスであり、建築士試験の受験者数増加を目指す上で不可欠な手段であったと強調した。

(2) 考察

佐野氏の見解は、建築設計三会在「受験の早期化」を通じて「若手人材の育成と確保」を加速させ、建築設計業界の持続可能性を高めるという強い目的意識を持っていた点が明らかであった。その背景には、建築士試験の受験者数減少や所属建築士の高齢化といった緊急性の高い課題が存在しており、これに対処するためには迅速かつ実効的な政策形成が必要であった。

議員立法を通じた建築士法改正の迅速な実現は、この目的達成のために必要な選択であった。佐野氏は、自民党建築設計議員連盟との連携がなければ、これほどのスピードで政策を進めることは困難であったと強調していることから、議員立法が政策実現を確実にするための実効性の高い手段であり、建築設計三会にとって不可欠なステップであったと言える。

佐野氏は、受験資格を緩和し、若手人材が早期に資格を取得できる仕組みを整えることで、建築設計業界全体の活性化を目指していた。このプロセスにおいて、政策形成のスピードが重視され、自民党建築設計議員連盟を介した働きかけがその実現を後押しした。

また、佐野氏は、試験準備に係る時間やコストが若手人材にとって大きな負担となっている現状を問題視していることに對し、建築士法改正を早期に実現させることで、若年層が建築士資格を取得しやすい環境を整備し、建築設計業界への参入を促進するために必要な措置であったとした。「受験の早期化」によって、若手人材が建築士試験に挑戦する機会を得ると同時に、資格取得後のキャリア形成を迅速に進めることを期待したのであった。

結果として、建築設計三会在議員立法を選択した背景には、建築設計業界が直面する喫緊の課題を迅速に解決する必要性があったことを示唆している。佐野氏の見解から、政策形成においてスピードと実効性が重要であることを示すと同時に、議員立法がその目的達成において果たした役割の大きさを示していた。そのため、佐野氏の見解から、「議員立法による建築士法改正の視点」というアクターの視点が、浮かび上がったと言える。

5.1.3 日本建築家協会（六鹿 正治 氏）

（1）分析

六鹿氏は、建築士資格制度の改善を目指した建築設計三会の共同提案について、建築士資格制度の複雑さと資格取得までの長いプロセスが、若年層の参入を阻む大きな障壁となっている点を指摘した。その上で、これらの課題を解決し、若手人材の参入促進をすることが建築設計業界全体の存続にとって不可欠であると述べた。特に、資格取得のプロセスを簡略化し、受験者が建築士試験に挑戦しやすい環境を整備することが、建築士資格制度の改善において最も重要なテーマであると位置付けていた。この中で、共同提案が、受験資格を中心的な議題として設定されていた点を強調し、建築設計三会の意向調整が、若手人材の参入促進という共通の課題を基盤に進められたことを評価していた。

また、六鹿氏は、建築士法改正が議員立法の形式を通じて迅速に進められたことを評価した。だが、その過程における議論の幅広さや深さが不足していた点も指摘した。特に、関係する多様なアクターの意見が十分に反映されなかったことが、建築士法改正の内容に影響を及ぼした可能性を指摘し、政策形成過程における議論が特定の目標に偏り、広範な意見調整が行われなかった背景が存在すると語った。

さらに、六鹿氏は、建築士法改正が若手人材の参入促進を目指した重要な一歩であったと評価する一方、その成果が目に見える形で現れていない点を課題とした。特に、受験者数や合格者数が改正前後で大きく変化していない現状について、建築士法改正の効果を評価する上での障壁として捉え、改正の目的と実際の成果の間にある乖離を指摘した。さらに、六鹿氏は「改正はゴールではなくスタート地点である」と述べ、建築士資格制度の効果を最大化するためには、継続的な建築士資格制度の見直しと、受験者の属性や建築士試験後のキャリア形成を含む詳細なデータ分析が必要であると提言した。このような分析を通じて、改正による若手人材の参入促進が、どのように建築士資格制度への貢献に寄与しているのかを明確にする必要性を強調した。

（2）考察

六鹿氏の見解は、建築士法改正における政策形成過程の作用とその課題を浮き彫りにするものであった。それは、建築士資格制度の複雑さと資格取得までの長いプロセスが若手人材の参入を阻む障壁となっている現状を背景に、建築設計三会による共同提案が迅速に実現されたことを評価しつつも、その過程における議論の不足や課題を指摘していることにある。

六鹿氏は、議員立法という形式が迅速な政策形成を可能にした点を評価しながらも、迅速性がもたらした影響として、多様なアクター間での十分な議論や意見調整が行われなかったことを問題視した。このような背景は、政策形成過程において迅速性が優先される一方で、政策形成の実効性や長期的な影響が十分に検討されなかった可能性を示唆してい

る。また、建築士法改正が若手人材の参入促進を目的として提案されながら、その成果が目に見える形で現れていない点について、制度設計とその運用における課題を指摘している。

六鹿氏の指摘には、建築士法改正が若手人材の参入促進という共通の課題を解決するための重要な一歩であるが、改正の目的と実際の成果の間にある乖離を埋める必要性が含まれた。特に、「受験の早期化」といった方策が、建築士試験制度の合理化や受験者数の増加にどのように寄与しているのかを評価するには、受験者の属性や試験後のキャリア形成を含む詳細なデータ分析が不可欠であることを指摘している。この点は、改正が政策の期待を十分に達成していない可能性を示唆しており、継続的なモニタリングと建築士資格制度の見直しの必要性が指摘できる。

六鹿氏の見解から、建築士法改正は迅速性という点で一定の成果を上げた一方で、議論の不足や調整の限界が政策形成過程の課題として残されていることが示唆される。改正後の運用や評価において、受験者の属性、建築士試験後のキャリア、そして若手人材の長期的育成といった視点を加える必要性を示しており、政策形成過程を再評価するための基盤となるものである。また、政策形成の迅速性と慎重性のバランスを再考し、建築士資格制度の持続的な改善に向けた視点を示唆していた。そのため、六鹿氏の見解から、「建築士法改正の迅速性と課題再考の視点」が浮かび上がったと言える。

5.1.4 日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）（古谷 誠章 氏）

（1）分析

古谷氏は、建築設計三会による共同提案に日本建築学会（全国建築系大学教育連絡協議会）（以下、「日本建築学会」）が参加していなかった点が問題であると指摘した。特に、建築士資格制度の改正に関する議論において、学術的視点が十分に考慮されなかったことが、教育機関に与える影響を問題視した。共同提案が提出される段階において日本建築学会との協議が行われなかったことで、教育機関の意見が政策形成過程において適切に反映されず、教育と実務の連携が軽視される構造的な問題が存在していると指摘した。

また、受験資格の緩和によって、大学院在学中の学生が試験準備に迫られ、研究や建築教育に十分な時間を割けなくなるリスクについて、古谷氏は具体的な懸念を示した。特に地方大学において、試験対策が教育の中心となり、教育課程が試験準備に偏重することで、学術的価値や多様性が失われる可能性を指摘した。この影響は、建築教育全体の質の低下や、長期的な教育目標の達成に支障をきたす要因となると語った。

さらに、古谷氏は、政策形成過程において、教育機関の意見が十分に反映されなかった点を指摘した。日本建築学会が繰り返し提案や懸念を表明していたにも関わらず、それらが政策形成過程において十分に考慮されなかったことが、教育機関全体に不信感を広げる

結果となったと述べた。また、迅速な政策形成が優先される中で、教育機関の意見が排除されてしまう潜在的な問題が存在していたと強調した。

(2) 考察

古谷氏の見解は、日本建築学会の政策形成過程における役割と立場を浮き彫りにするものであり、建築士法改正をめぐる政策形成過程において重要な課題を提示している。特に、建築設計三会による共同提案が十分な議論や協議を経ずに進行した点について、「寝耳に水」と表現し、政策形成過程における学術的視点の欠如と、教育機関の意見が排除された状況に対する深い懸念を示していた。このような状況は、政策形成過程がアクター間の調整を欠いたまま進行し、政策形成において教育機関が果たすべき役割が十分に考慮されなかったことを示唆している。

古谷氏が特に問題視したのは、建築士法改正が「受験の早期化」という具体的な方策を伴い、迅速に進行する一方で、教育機関の意見が政策形成過程において十分に反映されなかった点であった。この構造的な課題は、政策形成過程における教育機関の立場が軽視されただけでなく、政策の長期的な影響や教育的影響が、議論の中心から外れたことを意味している。それにより、教育機関全体に不信感を生じさせたことを指摘している。

また、政策形成過程が迅速性重視の議論に終始し、教育現場や学術的視点に基づく課題が排除されたことは、建築教育全体に長期的な影響を与えた可能性を示唆する。古谷氏は、特に地方大学における教育現場で、試験対策が教育活動を支配し、研究や建築教育へのリスクを強調した。このような状況が進行することで、学生の学びの幅が制約され、教育課程が試験準備に偏重するという深刻な問題が生じている可能性が指摘される。

古谷氏の見解は、建築士法改正をめぐる政策形成過程が、教育的影響や学術的価値をどのように扱ってきたのかを問うものであり、その背景には、政策形成におけるアクター間の調整の不足や、特定のアクターの意見が過度に優先された構造的問題があると考えられる。古谷氏の指摘は、教育現場における課題が政策形成過程においてどのように扱われ、政策形成にどのように影響したのかを検討する重要な点を示唆していた。そのため、古谷氏の見解から、「学術的視点を欠いた建築士法改正の視点」というアクターの視点が、浮かび上がったと言える。

5.1.5 建築士資格に係る実務経験のあり方検討会（後藤 治 氏）

(1) 分析

検討会では、建築士資格制度に係る実務経験のあり方が中心的なテーマとして議論された。後藤氏は、実務経験要件が現場の実態に即していない点を問題視し、一部の業務が実務経験に含まれない点について「制度の不備」と指摘し、建築士資格制度の改正における実務経験要件の具体化と合理化を検討する上で重要な課題であると強調した。

また、検討会においては、各アクターが異なる立場や利害を持ちながらも、「若手人材の育成と確保」という共通の課題を解決することが、議論の統一軸であったことが特徴的だったと後藤氏は述べた。さらに、検討会の議論の場において、対立ではなく調整を重視した議論を進めた結果、検討会での進行は、特段の意見対立を伴うことなくスムーズに進行したと語った。

さらに、後藤氏は、建築士法改正が迅速に成立した背景には、検討会にて、各アクターの実務経験要件に対する要求を適切に取り入れながら調整が進められた点を挙げた。一方で、改正後の課題として、教育と実務の連携や実務経験要件の運用を挙げ、「教育が試験対策のみに偏らないよう、産学連携を深めるべき」と語った。

(2) 考察

後藤氏の見解は、検討会が政策形成過程において実務経験のあり方という具体的かつ限定的なテーマに集中して議論を進めていたことが明らかであった。この議論では、特に一部業務が実務経験の対象範囲に含まれない点を「制度の不備」として取り上げ、「若手人材の育成と確保」という共通の課題のもとで調整が進められていた。後藤氏が指摘するように、検討会の進行がスムーズであった背景には、議論の焦点が狭く明確に定められていたことが影響していると言える。

それは、検討会の役割が、あくまで政策形成過程を補完するものに留まり、その枠を超えて政策形成の方向性を左右する役割を果たしていたわけではなかったことを示唆する。後藤氏が述べる「スムーズに進行」という評価は、検討会の議論が特定の課題に限定されていたために可能となった側面が強く、議論の枠組みが実務経験のあり方に焦点を当てたものであり、政策形成過程における教育や実務の連携といった広範な課題への対応を十分に含んでいなかった点が指摘される。

さらに、検討会の役割が限定的であったことは、検討会が主要な政策形成の舞台ではなかったことを示している。それは、実務経験要件の具体的な調整を行う場として位置付けられていたことが、議論の進行に特段の対立を伴わなかった背景として挙げられる。この点から、検討会が政策形成過程におけるアクター間の利害調整を補完する役割を担いながらも、政策形成過程の方向性を、決定づける力を有していなかったことが示唆される。

後藤氏の見解を踏まえると、検討会が果たした役割は、「若手人材の育成と確保」という共通の課題を中心に、実務経験要件の具体化と合理化に寄与した点にある。しかし、教育機関や建築設計業界からの広範な課題に十分対応することは検討会の枠組みの中では実現されず、政策形成過程において周縁的な役割に留まった。この構造的な制約は、政策形成過程におけるアクター間の調整の限界を示すものであると言える。そのため、検討会が果たした役割の評価には、こうした制約の中での貢献と、その限界の両面を考慮する必要がある。検討会の議論がスムーズであったことは一定の成果を示しているが、それが政策

形成過程に及ぼした影響は限定的であった。そのため、後藤氏の見解から、「検討会の限定的機能と政策形成の視点」というアクターの視点が、浮かび上がったと言える。

5.2 横断的分析と考察

5.2.1 共通点

(1) 分析：アジェンダ形成段階

アジェンダ形成段階では、建築設計業界における担い手不足が課題として提示され、「若手人材の育成と確保」がイシューとして示されていた。建築設計三会は、このイシューを具体化する方策として「受験の早期化」を提案し、佐野氏は「早期化により、若い世代がキャリア初期に資格取得を目指す環境を整えることが重要である」と述べた。三井所氏は「資格取得の負担を軽減し、若手人材が参入しやすい制度設計を整備する必要がある」と指摘し、建築士試験制度が若手人材にとって負担になっている可能性を示していた。六鹿氏は「若手人材の参入が建築設計業界全体に新たな視点とエネルギーをもたらす」と述べ、建築士試験制度を見直すことによる若手人材の早期参入の実現を評価していた。

日本建築学会は、教育課程や実務能力の扱いを十分に検討しないまま早期化を進めることを懸念していた。古谷氏は「教育機関が果たす役割を明確にし、建築士試験制度と教育現場の成果が連動する仕組みを整備すべきである」と述べ、大学教育との連携を求めている。また、後藤氏は「試験合格後に実務能力を身につける仕組みを構築することが重要である」と指摘し、建築士試験合格後も含めた人材育成策の検討を促していた。このように、アジェンダ形成段階では「若手人材の育成と確保」がアクター間で共有されるイシューとして示され、「受験の早期化」を導入する際の教育や実務面への配慮が共通の論点となっていた。

(2) 分析：政策形成段階

政策形成段階では、アジェンダ形成段階で示されていたイシューである「若手人材の育成と確保」を基盤として、建築士試験制度が見直しの対象となっていた。その過程で「受験の早期化」は、若手人材を早期に建築設計業界へ参入させる手段としていた。建築設計三会は、佐野氏の「現行の試験内容では、若手人材にとって負担が過大である」という見解に基づき、試験準備過程の負担軽減を指摘していた。三井所氏は「試験が実務に即した内容となるよう、見直しを行うべきだ」と述べ、建築士試験制度の専門性と直結する制度設計を提案していた。六鹿氏は「試験が若手人材にとって挑戦可能な形に進化する必要がある」と述べ、柔軟な運用を通じて、若手人材の早期参入を促す方針を示していた。

日本建築学会は、教育課程や実務能力評価を建築士試験制度へ取り込まないまま早期化が進められると、受験者減少や専門水準の維持に影響が及ぶと考えていた。古谷氏は「受

験者減少の一因は、試験が教育現場の成果を反映していないことにある」と述べ、大学教育との整合性を指摘していた。また、後藤氏は「試験が実務能力を評価しつつ、受験者の負担を軽減する仕組みを整備する必要がある」と指摘し、若手人材が参入しやすい制度設計と建築設計業界全体の専門性を確保する方策を模索していた。政策形成段階では、アジェンダ形成段階のイシューである「若手人材の育成と確保」を具体化するために、「受験の早期化」を導入する際の教育課程や実務能力評価との整合性が共通の検討領域となっていた。

(3) 考察

アジェンダ形成段階においては「若手人材の育成と確保」がイシューとして一致され、その具体的方策として「受験の早期化」が示されていた。政策形成段階では、同イシューに基づく方策として、建築士試験制度の早期化導入が検討されたが、その過程で教育課程や実務能力評価との接合を求める意見が複数のアクターから示されていた。両段階を通じて、「若手人材の育成と確保」というイシューのもとに、「受験の早期化」を取り入れつつも、教育や実務を含む包括的な制度設計が共通の認識として議論されていたことが確認される。これらから、横断的分析から浮かび上がった視点の共通点としては、「若手人材の育成と確保」というイシューの視点であったと言える。

5.2.2 相違点

(1) 分析：アジェンダ形成段階

アジェンダ形成段階では、「若手人材の育成と確保」を加速するために、建築設計三会が資格取得のプロセスを前倒しする「受験の早期化」を提案していた。三井所氏は「受験に時間がかかりすぎる現行制度（建築士法改正前）が、若年層の意欲を阻害している」と指摘し、早期参入の仕組みを整える必要があるとの立場を示した。佐野氏は「若い世代が早い段階で資格を取得できれば、業界が停滞を免れ、活性化が進む」と述べ、迅速に改正を実行する方針を求めた。六鹿氏も「初期キャリアでの資格取得が、新たなアイデアやエネルギーを業界にもたらす」と考え、迅速な資格取得のための見直しを肯定していた。

これに対して、日本建築学会と検討会は、大学教育や専門的知識との連動が十分でないまま早期化が実施される場合の問題点を懸念していた。古谷氏は「受験を早めすぎると、教育課程を再構築する手間が増え、学習内容の質を損なう恐れがある」とし、専門性の欠如が建築設計業界全体の水準低下に繋がりがねないを見ていた。後藤氏は「実務面での能力が十分に習得されないまま資格が与えられる可能性がある」と語り、専門性確保を重視しない早期化には慎重姿勢を示した。このように、建築設計三会が迅速性を優先して早期に若手人材を建築設計業界へ参入させようとしたのに対し、日本建築学会と検討会が専門性の欠如を懸念したことが、相違として示されていた。

(2) 分析：政策形成段階

政策形成段階においては、「受験の早期化」に伴う資格取得後の実務能力評価をどう確保するかが焦点となり、「実務経験の範囲の拡大」が検討事項となった。建築設計三会は引き続き、若手人材が早期に参入することを優先するものの、資格取得後の実務経験については具体策を示さなかった。佐野氏は「若手をいち早く業界へ誘導することで、新しい発想が設計の停滞を防ぐ」と述べ、迅速な資格取得が重要だと繰り返した。六鹿氏も「挑戦のハードルを下げれば、自発的に実務を通じて専門性を身につけられる」と主張し、早期参入自体を最大のメリットとして捉えた。三井所氏も同様に、資格取得の前倒しを唱えつつ、実務経験の整備に関しては詳述を避けた。

一方、日本建築学会は、この段階で実務経験を通じた専門性の維持が十分に制度化されないことを憂慮していた。古谷氏は「大学教育と現場の接続を整えなければ、早期取得者の専門知識が不十分になり得る」と述べ、教育課程との連携策を厳格にしよう求めた。後藤氏は「免許登録段階で実務能力を一定程度評価しなければ、資格制度の信用が損なわれる」と指摘し、専門性が欠如したままの早期参入が、建築設計業界全体に悪影響を及ぼす可能性を示唆し、参入スピードと専門性の確保を切り離して考えることに疑問を呈した。ここでも、建築設計三会が迅速性を優先する一方、日本建築学会と検討会が専門性の欠如を懸念した相違が鮮明になっていた。

(3) 考察

アジェンダ形成段階においては、建築設計三会が「受験の早期化」を通じて、若手人材の資格取得を前倒しする方策を強調し、建築設計業界活性化の観点から迅速性を最優先する立場をとっていた。それに対し、日本建築学会と検討会は大学教育や実務への影響を重視し、専門性の欠如が生じる恐れを指摘した。政策形成段階では同様に、建築設計三会が若手人材の早期参入を主張し続けたのに対して、日本建築学会と検討会は、専門性の担保や教育機関との連携を求めており、両段階における認識の相違が確認された。これらから、横断的分析から浮かび上がった視点の相違点としては、「建築士法改正の優先性と専門性の担保」というイシューの視点であったと言える。

5.3 統合的分析と考察

5.3.1 個別的分析と横断的分析の論点

ここでは、これまでの議論を踏まえ、平成 30 年（2018 年）建築士法改正の政策形成過程というプロセスを、アクターとイシューの相互作用という観点から分析し、アクターの構造的要因とイシューの構造的要因を特定する。

まず、「個別的分析と考察」の結果、アクターの視点は、表 5-1 に示す形で整理できる。日本建築士会連合会（三井所氏）は「建築士資格制度における教育と実務の視点」、日本建築士事務所協会連合会（佐野氏）は「議員立法による建築士法改正の視点」、日本建築家協会（六鹿氏）は「建築士法改正の迅速性と課題再考の視点」、日本建築学会（古谷氏）は「学術的視点を欠いた建築士法改正の視点」、検討会（後藤氏）は「検討会の限定的機能と政策形成の視点」であった。

「建築士資格制度における教育と実務の視点」は、建築士試験が学術的知見や建築教育と十分に連動せず、若手人材を試験対策に偏重させるリスクを含んでいるということが示唆された。この視点は、大学教育と実務能力をどのように建築士資格制度へ織り込むかが、建築士資格の専門性と持続可能性を支える重要な課題であることを示している。

一方で、「議員立法による建築士法改正の視点」は、政策を早期に実行する意義を強調するものであった。だが、この迅速性は、喫緊の課題を短期間で解決する上で効果的でありながら、多様なアクターの意見が十分に取り入れられなかった可能性を示唆した。それは、改正の成果が必ずしも目に見える形で現れていないとの評価があり、制度設計の詳細や改正後の効果検証が不十分であることが指摘された。

そのため、「建築士法改正の迅速性と課題再考の視点」として、改正の目的と実際の成果の間に生じた乖離を埋めるためには、受験者数の動向や実務能力の育成状況を継続的に分析し、必要に応じて建築士資格制度全体を柔軟に修正する仕組みが望ましいと指摘された。

また、「学術的視点を欠いた建築士法改正の視点」では、アクター間の調整が十分になされないままに、「受験の早期化」が進行したため、学術面や教育現場への波及効果は、相対的に優先性が下がることとなった。この結果、試験対策に追われる学生が学術研究や建築教育に割く時間を確保できず、建築教育全体の質が損なわれるリスクが懸念された。

さらに、「検討会の限定的機能と政策形成の視点」によって、実務経験の具体的運用に議論が集中し、教育機関と建築設計業界全体に及ぶ課題への対応は、議論の範囲外とされていた点が示唆された。検討会の議論がスムーズに進んだ理由として、課題の範囲が限定されていたことが挙げられた一方で、政策形成過程での調整機能は補完的に留まったことが、広範な課題へのアプローチを妨げる要因になった。

総合すると、建築士資格制度に関わる議論の広がりとして、建築士法改正に対する、議員立法による迅速性と学術的視pointsの欠如を危惧する視点が、実務経験の取り扱いという限

定的機能により政策形成された。そのため、建築士資格制度に対する、教育と実務の視点という課題や影響を再考するという視点が、複合的に作用することとなった。そのため、平成 30 年（2018 年）建築士法改正の政策形成過程におけるアクターの構造的要因として、「建築士資格制度の政策形成にみる多様な視点の複合的作用」を介していたと特定される。

表 5-1 「個別的な分析と考察」の整理

個別的な分析・考察	アクターの視点	アクターの構造的要因
公益社団法人日本建築士会連合会 (三井所 清典 氏)	建築士資格制度における教育と実務の視点	建築士資格制度の政策形成にみる多様な視点の複合的作用
一般社団法人日本建築士事務所協会連合会 (佐野 吉彦 氏)	議員立法による建築士法改正の視点	
公益社団法人日本建築家協会 (六鹿 正治 氏)	建築士法改正の迅速性と課題再考の視点	
一般社団法人日本建築学会 (全国建築系大学教育連絡協議会) (古谷 誠章 氏)	学術的視点を欠いた建築士法改正の視点	
建築士資格に係る実務経験のあり方検討会 (後藤 治 氏)	検討会の限定的機能と政策形成の視点	

出典：筆者作成

次に、「横断的分析と考察」の結果、イシューの視点は、表 5-2 に示す形で整理できる。アジェンダ形成段階と政策形成段階における共通点は「若手人材の育成と確保」、相違点は「建築士法改正の優先性と専門性の担保」であった。

アジェンダ形成段階では、「若手人材の育成と確保」を加速する必要性が強く意識された結果、「受験の早期化」という方策が建築設計三会によって提案された。資格取得プロセスを前倒しすることで、長期化が続く建築士試験制度の負担を軽減し、建築設計業界の担い手不足を解消しようとする姿勢が示された。一方で、日本建築学会及び検討会は、大学教育や実務能力評価が早期化に伴って十分に確保されない可能性を指摘し、建築士試験と教育課程・実務能力との連動が不十分な状態で進められる点を懸念した。ここで、「建築士法改正の優先性と専門性の担保」が顕在化した。

政策形成段階では、「若手人材の育成と確保」を前提としつつ、早期化後の実務経験をどのように位置付けるかが主要な論点になった。建築設計三会は、若手人材を短期間で参入させれば、新たな発想が生まれ、建築設計業界の活力が維持できると主張したが、資格取得後の実務能力を向上させる具体的仕組みについては十分な案を示さなかった。一方、日本建築学会と検討会は、早期化だけでは、建築設計業界全体の専門性が低下する恐れがあるとみなし、大学教育や実務能力評価が伴わなければ、建築士試験合格者の専門性を保

障できないと考えた。こうして「建築士法改正の優先性と専門性の担保」の相違は顕著となった。

これは、建築士資格制度が、「若手人材の育成と確保」、「建築士法改正の優先性と専門性の担保」という両面にわたる潜在的な課題が存在していたことによって、建築士法改正が求められたと考えられる。

総合すると、アジェンダ形成段階では「若手人材の育成と確保」をめぐる一致があり、建築設計三会による「受験の早期化」の提案と、それに対する日本建築学会・検討会の教育的・実務的配慮への要請という「建築士法改正の優先性と専門性の担保」が併存する状況であった。そして、政策形成段階において、イシューである「若手人材の育成と確保」が共有される一方で、資格取得を迅速化する方策と専門性を担保する仕組みとの調整が不十分なまま議論が進み、「建築士法改正の優先性と専門性の担保」という相違が顕著な構図が生まれた。そのため、平成 30 年（2018 年）建築士法改正の政策形成過程におけるイシューの構造的要因として、「アジェンダ形成から政策形成への移行で示された若手参入優先と専門性確保の構図」を介していたと特定される。

表 5-2 「横断的分析と考察」の整理

横断的分析と考察		イシューの視点	イシューの構造的要因
共通点	アジェンダ形成段階	若手人材の育成と確保	アジェンダ形成から政策形成への移行で示された若手参入優先と専門性確保の構図
	政策形成段階		
相違点	アジェンダ形成段階	建築士法改正の優先性と専門性の担保	
	政策形成段階		

出典：筆者作成

5.3.2 平成 30 年建築士法改正の政策形成過程における構造的作用

個別的 analysis と横断的 analysis の論点において、アクターの構造的要因として、「建築士資格制度の政策形成にみる多様な視点の複合的作用」、イシューの構造的要因として、「アジェンダ形成から政策形成への移行で示された若手参入優先と専門性確保の構造」とそれぞれ特定された。

ここでは、構造的要因を統合し、政策形成過程をアクターとイシューの相互作用という観点から、制度改正に影響をもたらした構造的作用を導出する。以下では、構造的要因の存在がどのように構造的限界を生み出し、さらにそれが構造的作用としてどのように顕在化したのかを、論理の流れに沿って考察する。

第一に、政策形成過程には、「建築士資格制度の政策形成にみる多様な視点の複合的作用」及び「アジェンダ形成から政策形成への移行で示された若手参入優先と専門性確保の構造」という 2 つの構造的要因が潜在していた。前者は教育・実務・専門性の確保といった幅広い観点を包含するはずの議論が、十分な検討を経ることなく収束した背景を示唆し、後者は、若手人材の早期参入を促す政策志向が、専門性確保をめぐる慎重な議論の優先度を低下させる傾向を内包していた点を指摘するものである。

第二に、こうした構造的要因の相互作用の結果として、政策形成過程は短期間で具体策に集約しやすい枠組みへと固定化された。すなわち、「若手人材の育成と確保」という共通イシューが設定される過程で、教育機関との連携や実務との接合など、複数の視点から精緻に検討すべき論点が十分に扱われないまま、「受験の早期化」という一点に向けて加速的に議論が進展したのである。こうした議論の早期収束は、改正の迅速性を求める要請に合致する一方、教育的視点や専門性確保の検討を相対的に周縁化し、結果として政策形成の包括性を損なう構造的限界を生み出したと考えられる。

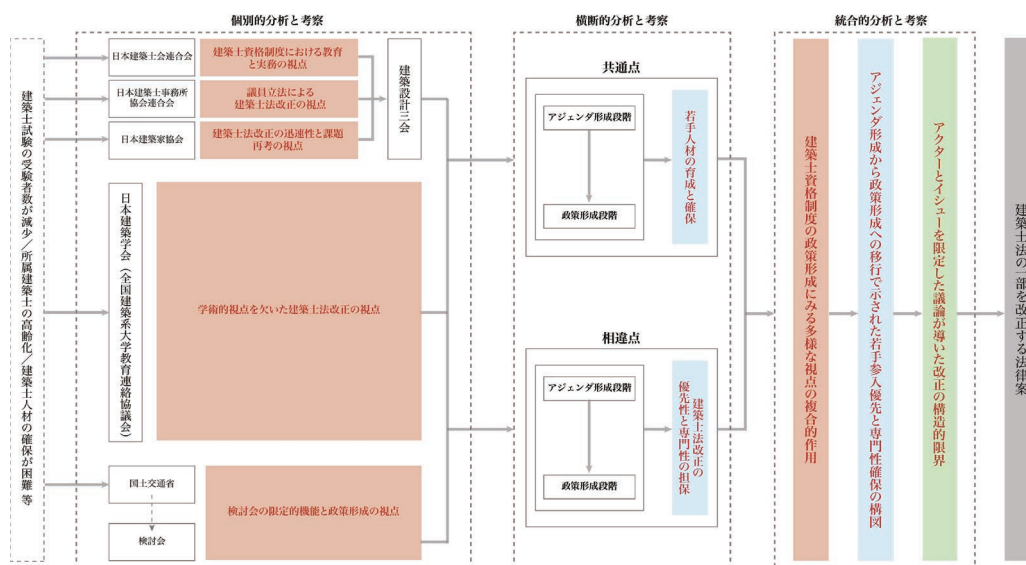
第三に、この構造的限界が顕在化するにつれ、政策形成過程における議論の幅はいつそう狭められた。これにより、改正後に見出される成果や課題の一部は、当初十分に検討されなかった専門性確保や教育上の配慮などに関連する可能性が高い。すなわち、上述した構造的要因が形成した構造的限界は、迅速な改正を実現するための基盤となる一方で、長期的視点を含む政策論議を制約する「構造的作用」へと発展したのである。

以上の流れを総合すると、平成 30 年（2018 年）建築士法改正の政策形成過程では、多様な視点を調整しながら長期的課題を十分に統合するための枠組みが十分に整備されなかった。その結果、構造的要因が構造的限界をもたらした、さらにこの限界そのものが政策形成過程を狭小化させる構造的作用を引き起こしたと指摘できる。こうした一連の作用が、改正後に顕在化した諸課題の背景として機能している点に、政策形成過程に内在する本質的な課題が存在するものと考えられる。

よって、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成過程の構造的作用は「アクターとイシューを限定した議論が導いた改正の構造的限界」と言える。

以上を踏まえ、本章の議論を総合し、図 5-1 に示すように整理する。本図は、平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成過程を、アクターとイシューの相互作用という観点から、制度改革に影響をもたらした構造的作用を示している。

図 5-1 平成 30 年（2018 年）建築士法改正における政策形成過程の構造的作用



出典：筆者作成

第6章 結論と示唆

本章では、前章を踏まえ、平成30年（2018年）建築士法改正の政策形成過程における構造的作用が、本改正に与えた影響を結論として導き出す。また、結論に基づき、今後の建築士資格制度運用のあり方に対する示唆を提示する。最後に、本研究の限界を示し、今後の研究の課題を検討する。

6.1 結論

本研究は、平成30年（2018年）建築士法改正を対象に、アクター・イシュー・プロセスの視点から、アクターへのインタビュー調査を行い、政策形成過程を分析した。

分析の結果、本改正の政策形成過程は、建築設計業界団体による共同提案を議論の起点としたことにより、政策形成過程に構造的作用が生じ、改正に影響を与えた可能性が高いと判断される。それは、構造的作用の根底には、共同提案という手段が内包する限界が存在していたことに起因する。

共同提案は、政策形成を迅速に進めるための形式として機能した一方、議論の範囲を早期に特定の方角へ収束させる性質が備わっていた。この性質によって、議論に参加するアクターが当初より限定され、建築士資格制度全体を俯瞰的かつ包括的に再評価する機会が制約された。その結果、建築士資格制度の社会的意義や教育と実務の接合といった長期的課題が十分に論じられることなく、特定のイシューに集中する形で進行した。つまり、この手段の限界は、政策形成過程の議論を特定の論点に依存させる構造的限界を内在しており、それがアクターとイシューの相互作用に影響を及ぼした結果、議論の展開を制約する構造的作用を惹起させた。この構造的作用によって、政策形成過程は特定の方角性に収束し、多様な視点や長期的課題の検討が十分に行われないまま改正案は成立するに至った。これは、共同提案という手段が内包する限界には、構造的限界が潜在しており、構造的要因の相互作用によって表出されたことにより、構造的作用を生じさせ、改正に直接的な影響を与えたと言える。

従って、議論の起点が、共同提案という形式に依拠する形ではない、より包括的な改正への経路や手段が当初から設定されていれば、建築士資格制度の意義や専門性を多角的に捉えた政策形成が可能であった蓋然性が高い。

つまり、本改正に際しては、共同提案を行う以前の段階から建築士資格制度全体を構造的に認識し、社会的意義や専門性のあり方、教育や実務との連携など、多様なイシューをアクター間で共有するプロセスを確立する必要があったと言える。すなわち、論点になりうるイシューを幅広く設定し、アクター間の十分な意見交換を行うことによって、改正後に顕在化する問題の補完や修正を見据えた議論が展開できた可能性が高いことを示すものである。

以上から、本改正における政策形成過程の構造的作用による影響を再検証し、多様な経路と手段の設定を含む多面的検討を模索することが、建築士資格制度の持続的発展にとって必要であると結論付けられる。

6.2 今後の建築士資格制度運用のあり方に対する示唆

以上の結論から、建築士資格制度が「若手人材の育成と確保」というイシューを達成するためには、大学教育・実務経験・業界要請を包含する議論の枠組みを拡充し、構造的に多様なアクターの視点が反映される調整プロセスを導入する必要があると考えられる。構造的限界を緩和し、若手人材の参入促進と専門性の担保を両立させる方策を検討することは、今後の建築士資格制度の議論において、重要な検討課題として取り上げられるべきものである。

従って、建築士資格制度が、教育・実務・資格取得の各段階を有機的に連携させつつ社会的信頼を維持する柔軟な制度運用を要する観点からも、改正に関わる政策形成過程を精査し、改正後に顕在化した課題を補完・修正する議論のあり方を再考する重要性が示唆される。

6.3 本研究の限界

本研究にはいくつかの限界が存在する。第一に、調査対象が政策形成過程に直接関与したアクターに限定されており、資格取得者や教育機関の現場担当者など、平成 30 年

(2018 年) 建築士法改正の影響を受ける幅広い関係者の意見を十分に反映できなかった点が挙げられる。これにより、本改正がもたらす全体的な影響を包括的に評価するには至らなかった。特に、アクターの行動や課題認識を組織的成り立ちと関連付けて分析したが、アクター間の長期的な関係性や歴史的文脈を通じた政策形成過程を捉える視点が限定されていることが、限界として挙げられる。

第二に、受験者や合格者の属性、本改正後の資格取得者のキャリア形成に関するデータが不足しており、中長期的な影響を評価する基盤が限られていた。特に、本改正が建築設計業界全体の構造や建築士資格制度の社会的認識にどのような変化をもたらしたのかを明確に示すには、さらなるデータ収集が必要である。

また、第三の限界として、政策形成過程に関する記録の不十分さが挙げられる。議論の透明性を確保するための詳細な議事録等に関する情報が一部欠如していたことから、政策形成に至る選択肢や背景を完全に再現することができなかった。この点は、本改正の背後にある意思決定の複雑性を理解する上で重要であり、今後の研究において克服すべき課題と言える。

さらに、本研究では日本国内の建築士資格制度に焦点を当てており、他国の建築士資格制度との比較が不十分であったことも限界の一つである。国際的な成功事例や類似する制

度との比較を行うことで、本改正の相対的な意義をより深く評価することが可能であったと考えられる。

以上の限界を踏まえ、本研究は、平成 30 年（2018 年）建築士法改正の政策形成過程を解明する上で一定の知見を提供するものの、政策形成過程の全体像をより広範かつ深く理解するためには、さらなる検討を必要とする。

引用・参考文献

- 阿形 健司（1998）「職業資格の効果分析の試み」『教育社会学研究』63,177-197
- 阿形 健司（2009）「職業資格の効用をどう捉えるか」『日本労働研究雑誌』52 (1), 20-27
- 阿形 健司（2014）「生涯学習における職業資格の二側面」『日本生涯教育学会年報』35,33-44
- 天野 郁夫（1983）『試験の社会史』東京大学出版会
- 天野 郁夫（1984）『学習社会への挑戦: 学歴主義を超えて』日本経済新聞出版
- 天野 郁夫（1992）『学歴の社会史: 教育と日本の近代』新潮選書
- 天野 郁夫（2006）『教育と選抜の社会史』筑摩書房
- 市川 昭午（2000）『高等教育政策研究の課題と方法』喜多村和之編『高等教育と政策評価』玉川大学出版部
- 一般社団法人新・建築士制度普及協会（発行）、国土交通省（監修）「建築士制度見直しの概要について」2018年3月31日
- 一般社団法人日本建築学会「改正建築士法施行に向けた日本建築学会からの意見」2019年5月13日
- 一般社団法人日本建築学会「(2019 大会資料)建築士資格と建築教育 ―改正建築士法施行後の次代の建築教育を展望する」2019年9月
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「就職活動時期に関する日本経済団体連合会指針に対する意見と建築系教育界からの要望」2014年3月14日
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「建築士資格制度の見直しに関する建築設計三団体の共同提案について」2018年7月5日
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「建築士資格制度の改善について」2018年7月24日
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「「建築士資格制度の改善に関する共同提案」に対する日本建築学会からの意見」2018年9月25日
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「建築士資格に係る実務経験の個別の業務に係る検証及び見直しについての意見書」2018年10月16日
- 一般社団法人日本建築学会、全国建築系大学教育連絡協議会「就職活動時期・選考時期に関する要望について」2024年7月30日
- 大嶽 秀夫（1990）『政策過程』東京大学出版会
- 公益財団法人建築技術教育普及センター「建築士制度の概要」2021年4月
- 公益社団法人日本建築士会連合会、一般社団法人日本建築士事務所協会連合会、公益社団法人日本建築家協会「建築士資格制度の改善に関する共同提案」2018年6月5日
- 国土交通省「建築士資格に係る実務経験のあり方に関するヒアリング」2018年9月11日

国土交通省「実務経験に係る見直し方針」2018年12月5日
 国土交通省「実務経験に係る見直し方針（概要）」2018年12月5日
 国土交通省「建築士法の一部を改正する法律の施行に伴う関係省令・告示の改正案について（概要）」2019年7月17日
 国土交通省「建築士登録状況（令和5年4月1日時点）」2023年4月1日
 国土交通省 住宅局 建築指導課「新しい建築士制度の概要について」2019年11月1日
 産学連携建築教育懇談会「国際的で魅力ある次世代の建築職能人材の育成に向けた提言（案）（中間取りまとめ）」2024年4月2日
 橋本 鉦市（1992）「近代日本における専門職と資格試験制度—医術開業試験を中心として—」『教育社会学研究』51,136-153
 橋本 鉦市（2006）「専門職の「量」と「質」をめぐる養成政策-資格試験と大学教育-」『東北大学大学院教育学研究科研究年報』54(2),111-135
 橋本 鉦市（2008）『専門職養成の政策過程: 戦後日本の医師数をめぐって』学術出版会
 橋本 鉦市（2014）『高等教育の政策過程』玉川大学出版部
 橋本 鉦市（2015）『専門職の報酬と職域（高等教育シリーズ）』玉川大学出版部
 速水 清孝（2011）『建築家と建築士—法と住宅をめぐる百年』東京大学出版会
 松村 淳（2016）「建築設計専門職におけるエートスの作用とその獲得過程: 一文化的社会化の場としての大学教育—」『ソシオロジ』60(3),39-57
 山本 正紀（1980）『建築家と職能—建築家のプロフェッションとは何か』清文社
 R.コリンズ（1984）『資格社会—教育と階層の歴史社会学』（新堀通也訳）東信堂

ウェブページ

一般社団法人日本技術者教育認定機構「UNESCO-UIA」『一般社団法人日本技術者教育認定機構ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
https://jabee.org/international_relations/unesco>
 一般社団法人日本建築学会「学会紹介」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://www.aij.or.jp/conference.html>>
 一般社団法人日本建築学会「全国建築系大学教育連絡協議会」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.aij.or.jp/kaimukankei/w009-12.html>>
 一般社団法人日本建築学会「要望書」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://www.aij.or.jp/request-form.html>>
 一般社団法人日本建築学会「産学連携建築教育連絡会議」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.aij.or.jp/sangakurenkeikenchikukyouikurenrakukaigi.html>>

- 一般社団法人日本建築学会「国土交通省開催:建築士資格に係る実務経験のあり方に関するヒアリングに提出した本会の回答票」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.aij.or.jp/jpn/symposium/2018/05kenchikushi.pdf>>
- 一般社団法人日本建築学会「【国住指第 4011 号】建築士法の一部を改正する法律等の施行について 局長通知(団体宛)」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.aij.or.jp/jpn/symposium/2020/11kenchikushi.pdf>>
- 一般社団法人日本建築学会「【国住指第 4013 号】建築士法の一部を改正する法律等の施行について 課長通知(団体宛)」『一般社団法人日本建築学会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.aij.or.jp/jpn/symposium/2020/12kenchikushi.pdf>>
- 一般社団法人日本建築士事務所協会連合会「日本建築士事務所協会連合会（日事連）とは...」『一般社団法人日本建築士事務所協会連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://www.njr.or.jp/aboutus/njr/>>
- 一般社団法人日本建築士事務所協会連合会「自由民主党建築設計議員連盟総会 建築設計三会として改正建築士法の円滑な施行に向けた要望を行う」『一般社団法人日本建築士事務所協会連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.njr.or.jp/list/news/2015/00765.html>>
- 一般社団法人日本建築士事務所協会連合会「建築設計三会会長が記者会見 - 建築士資格制度の改善に関する共同提案」『一般社団法人日本建築士事務所協会連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.njr.or.jp/list/news/2018/01156.html>>
- 一般社団法人日本建築士事務所協会連合会「「建築士法の一部を改正する法律」の成立について」『一般社団法人日本建築士事務所協会連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://www.njr.or.jp/list/news/2018/01214.html>>
- 一般社団法人日本建設業連合会「日建連について」『一般社団法人日本建設業連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.nikkenren.com/about/mokuteki.html>>
- 一般社団法人日本建築構造技術者協会「ABOUT JSCA」『一般社団法人日本建築構造技術者協会』（オンライン）2024年12月1日アクセス<<https://jsca.or.jp/about/>>
- 一般社団法人日本設備設計事務所協会連合会「JAFMEC とは」『一般社団法人日本設備設計事務所協会連合会ホームページ』（オンライン）2024年12月1日アクセス<
<https://www.jafmec.or.jp/about/>>

株式会社日経 BP 日経クロステック「修士 1 年で合格する猛者は現れる？ 一級建築士試験が大卒で受験可能に」『株式会社日経 BP 日経クロステックホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/01237/030300002/index.html>>

株式会社安井建築設計事務所「建築から学ぶこと：その提言に至るまで」『安井建築設計事務所ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<<https://www.yasui-archi.co.jp/yasui/20180613.html>>

公益財団法人建築技術教育普及センター「一級建築士試験」『公益財団法人建築技術教育普及センターホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<<https://www.jaiec.or.jp/shiken/1k/index.html>>

公益財団法人建築技術教育普及センター「建築設備士（制度全般）」『公益財団法人建築技術教育普及センターホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<<https://www.jaiec.or.jp/shiken/bmee/bmee-seidozenpan/index.html>>

公益財団法人建築技術教育普及センター「一級建築士試験 平成 21 年からの変更内容について」『公益財団法人建築技術教育普及センターホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.jaiec.or.jp/other_info/shikenseido.files/k_siken-1khenkou081128.pdf>

公益財団法人建築技術教育普及センター「建築士試験の受験資格が変わります！」『公益財団法人建築技術教育普及センターホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<https://www.jaiec.or.jp/other_info/2018kaisei.html>

公益社団法人日本建築家協会「JIA の概要」『公益社団法人日本建築家協会ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<https://www.jia.or.jp/about_jia/gaiyou/>

公益社団法人日本建築士会連合会「業務・財務等に関する資料」『公益社団法人日本建築士会連合会ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<https://www.kenchikushikai.or.jp/about-our-society/gyomu_zaimu.html>

国土交通省「一級建築士について」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/architect.html>>

国土交通省「構造計算書偽装問題とその対応について」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/jutakukentiku_house_tk_000038.html>

国土交通省「建築士法等の一部を改正する法律（平成 18 年法律第 114 号等）について」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk_000004.html>

国土交通省「建築士法の一部を改正する法律（平成 30 年法律第 93 号）等について」

『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/jutakukentiku_house_fr_000092.html>

国土交通省「令和 2 年から建築士試験の受験要件が変わります！～「建築士法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令」及び「建築士法の一部を改正する法律の施行に伴う関係政令の整備に関する政令」の閣議決定～」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.mlit.go.jp/report/press/house05_hh_000799.html>

国土交通省「建築士資格に係る実務経験のあり方検討会について」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/jutakukentiku_house_tk_000130.html>

国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「学科の試験」報道発表資料」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://mlit.go.jp/index.html>>

国土交通省 住宅局 建築指導課「一級建築士試験「設計製図の試験」報道発表資料」『国土交通省ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://mlit.go.jp/index.html>>

国会会議録検索システム「第 197 回国会 衆議院 本会議 第 11 号 平成 30 年 12 月 4 日」『国立国会図書館ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://kokkai.ndl.go.jp/simple/detail?minId=119705254X01120181204¤t=13>>

国会会議録検索システム「第 197 回国会 参議院 本会議 第 10 号 平成 30 年 12 月 8 日」『国立国会図書館ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://kokkai.ndl.go.jp/simple/detail?minId=119715254X01020181208>>

参議院「参議院審議概要 第 197 回国会【臨時会】」『参議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.sangiin.go.jp/japanese/gianjoho/old_gaiyo/197/m-197.html>

参議院「参議院公報：第 197 回国会（臨時会）国土交通委員会経過」『参議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

<https://www.sangiin.go.jp/japanese/joho1/kousei/koho/197/keika/ke2700072.htm>>

衆議院「第 165 回国会 議案の一覧」『衆議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_gian.nsf/html/gian/kaiji165.htm>

衆議院「第 197 回国会 議案の一覧」『衆議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス<

https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_gian.nsf/html/gian/kaiji197.htm>

衆議院「第 197 回国会 国土交通委員会 第 5 号（平成 30 年 12 月 4 日（火曜日））」
『衆議院ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス＜
https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_kaigiroku.nsf/html/kaigiroku/009919720181204005.htm>
全国高等学校建築教育連絡協議会「全国高等学校建築教育連絡協議会 会則」『全国高等学校建築教育連絡協議会ホームページ』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス＜
https://zenkokenkyo.org/?page_id=25>
e-Gov ポータル「建築士法（昭和二十五年法律第二百二号）」『e-Gov Developer』（オンライン）2024 年 12 月 1 日アクセス＜<https://laws.e-gov.go.jp/law/325AC1000000202>>

新聞

日刊建設工業新聞（平成 30 年 6 月 6 日）「設計 3 団体 建築士資格制度で改善案 自民議連に共同提案 土法見直し検討着手」
日刊建設工業新聞（平成 30 年 6 月 7 日）「資格制度の運用改善で合同 WG 設計 3 団体会長が会見」
日刊建設工業新聞（平成 30 年 12 月 11 日）「改正建築士法成立 卒業後すぐ受験可能 実務経験を免許登録要件に」
日刊建設産業新聞（平成 30 年 6 月 6 日）「担い手確保へ 建築士資格の改善提案 実務経験は名簿登録までに 製図不合格の学科受け直し免除 自民党議連に建築三会」
日刊建設産業新聞（平成 30 年 12 月 11 日）「改正建築士法が成立 実務ゼロで一級建築士受験可」
建設通信新聞（平成 30 年 6 月 6 日）「実務なしで受験可能 設計議連 議員立法で建築士法改正 建築士の減少に歯止め」
建設通信新聞（平成 30 年 6 月 7 日）「早期改正を期待 資格制度改善共同提案 設計 3 会会長会見」
建設通信新聞（平成 30 年 12 月 10 日）「改正建築士法が成立 受験者減少に歯止め」
建通新聞（平成 30 年 6 月 8 日）「建築 3 会 建築士の受験資格変更を 自民党建築設計議連に提案」
建通新聞（平成 30 年 12 月 11 日）「改正建築士法も成立 実務経験＝名簿登録要件に」

資料

インタビュー実施と調査内容の論文掲載に関する同意書

【研究説明】

本研究は「平成 30 年（2018 年）の建築士法改正における政策形成過程の分析」を目的としたものである。インタビューを通じて、政策形成に関与した関係者の意見や行動を収集し、その内容を研究成果として反映させる。なお、本研究では発言内容を特定の個人に紐づけて扱い、研究上必要な範囲で個人名や所属を明示する。

【同意事項】

1. 本研究において、インタビューの実施に同意します。
2. 記録のためにインタビュー内容を録音することに同意します。
3. 記録したデータは、本研究の成果として論文に掲載されることに同意します。
4. 本研究では、発言内容を特定の個人や所属と関連づけて扱うことに同意します。
5. インタビュー内容は研究目的以外には使用されません。

【同意の証明】

日付： 年 月 日

調査者名： _____ 参加者氏名： _____

意思表示：

- ☐ インタビューと論文掲載に同意する
- ☐ 論文掲載のみに同意する
- ☐ 同意しない

注意：同意書の内容に疑問点がある場合は、調査者までお問い合わせください。

調査者連絡先：

氏 名：笠木 直人

所 属：明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科

勤務先：

住 所：

電 話：

E-mail：

【指導教員】

氏名：源 由理子

所属：明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科専任教授

教育格差と高校卒業時の進路選択に関する研究

—世代間学歴上昇者の経験に焦点を当てて—

ガバナンス研究科 ガバナンス専攻

2025 年 3 月修了

今井 麻未

IMAI Asami

【論文要旨】

日本は、高校・大学進学率が高い「高学歴社会」である。しかしながら、大学（学部）進学率が約六割に達した現在でも、教育格差は拡大が続いている。

本研究は、教育選択における階層差に注目し、親の学歴を超える進路選択をした人びと—学歴上昇群—の経験に焦点を当て、彼らの進路選択に影響を与えた要因を明らかにし、教育的介入の示唆を得ることを目的としている。

先行研究のレビューに基づき、Bandura の社会的認知理論と Deci & Ryan の自己決定理論を踏まえた理論的枠組みを構築し、インタビュー調査とアンケート調査を実施した。その結果、学歴上昇群は小学校から高校までの学業において達成体験を得ており、達成経験による自己効力感向上が、積極的な進路選択に影響を及ぼした可能性が示唆された。また、学歴上昇群は早期から経済的自律経験を経ており、主体的な意思決定の機会を得ることで自律性への欲求が満たされたことが、自律的進路選択に影響を与えたと解釈できる。

以上を踏まえ、進路選択の幅を広げるためには、早期からの達成経験や自律経験の機会を創出する教育的介入が有効であると考えられる。

【キーワード】

教育格差、高学歴社会、高校卒業時の進路選択、学歴下降回避仮説、学歴再生産

目次

第 1 章 研究概要

1-1 研究の背景と問題設定	174
1-2 研究目的と研究設問	176
1-3 研究対象と研究方法	177
1-4 論文の構成	178
1-5 用語の定義	178

第 2 章 学歴再生産の現状と課題

2-1 日本の学歴社会の変遷	179
2-2 非大卒再生産の課題	180

第 3 章 先行研究のレビューと概念フレームワークの構築

3-1 教育選択と社会階層	183
3-1-1 学力と努力の階層差	184
3-1-2 教育選択の階層差	185
3-2 学歴再生産メカニズム	185
3-3 進路選択に影響を与える要因	188
3-3-1 社会的認知理論—自己効力感と四つの情報源	188
3-3-2 自己決定理論—自律性と基本的心理欲求	190
3-4 概念フレームワークの構築	191

第 4 章 インタビュー調査

4-1 調査概要	193
4-1-1 学歴の区分と大卒・非大卒の定義	193
4-1-2 親学歴の定義	193
4-2 調査内容	194
4-3 調査結果	195
4-4 概念フレームワークの精緻化と分析モデルの作成	198

第 5 章 アンケート調査	
5-1 調査概要	200
5-2 調査内容	200
5-3 調査結果	201
5-3-1 回答者の属性	201
5-3-2 分析モデルの検証	202
5-4 まとめ	207
第 6 章 結論	
6-1 世代間学歴上昇に影響を与える要素	209
6-1-1 学業達成経験	209
6-1-2 経済的自律性	209
6-2 選択肢拡大に向けた教育的介入への示唆	210
6-3 本研究の限界と今後の課題	211
6-4 結語	211
引用・参考文献	213
巻末資料1「インタビュー調査同意書」	215
巻末資料2「インタビュー調査設問」	216
巻末資料3「インタビュー調査主題分析結果」	217
巻末資料4「アンケート調査同意書」	220
巻末資料5「アンケート調査設問」	221

第 1 章 研究概要

1-1 研究の背景と問題設定

日本では高学歴化¹が進み、その教育水準は世界的にも高いとされている。では、現代日本の学歴獲得の機会には皆に平等で公平なのであろうか。

豊永 (2023) の研究によれば、前近代社会は親の出身階層と子の到達階層に変化がない、すなわち親の社会経済的地位² (Socio Economic Status : SES) によって子の社会経済的地位が決まる「属性主義社会」であった。しかし、近代社会への移行とともに、社会的出自 (生まれ) という本人が選択できない帰属的条件によって個々の選択が制限・規定されることは是正されるべき対象とされ、個人の能力による公平な社会的地位配分を目指す「業績主義社会」へ転換する。その業績主義社会において、能力を評価する一つの指標となったのが学歴だとされる (豊永, 2023 : 1-2)。

また、社会学の社会移動・階層研究において、教育は「人びとの社会経済的地位を左右する有力な社会移動の手段ないし機会」であり、教育達成³が社会経済的地位に影響を及ぼすと考えられてきた (荻谷, 2012 : 31)。我が国でも、高度経済成長期には「一億総中流」「学歴社会」が叫ばれ、教育が量的に拡大した社会、「大衆教育社会⁴」 (荻谷, 1995 : 12) が形づくられていった。

こうした背景のなか、我が国の高校・大学進学率は伸び続けてきた。高校進学率は 1970 年代半ばにはほぼ 100% となり、大学進学率も 70 年代中盤まで右肩上がりで見られてきた。その後 80 年代まではほぼ横ばいを見続けたものの、1990 年代からまた緩やかに上昇している (吉川, 2009 : 24-25)。文部科学省 (2024) によれば、2024 年の大学 (学部) 進学率は 59.1% で、大学 (学部) ・短期大学 (本科) 進学率 (過年度卒を含む) は 62.3%、大学 (学部) 進学率 (過年度卒を含む) は 59.1% と、ともに過去最高の数値を示している。

このように、日本では昭和から平成にかけて急速に高学歴化が進んできた。しかしながら、業績主義社会において高学歴化が進んだことで、能力による公平な教育達成や社会的地位配分が達成されたかという点必ずしもそうではない。高学歴化が進んでも、教育格差 (社会的出自による最終学歴の格差 (松岡, 2019 : 15)) は今もなお維持され続けている (吉

¹ 高学歴化とは、「ある社会において人びとが受ける学校教育の量が、時代とともに増えていく現象」を指す (吉川, 2006 : 45)。

² 社会経済的地位 (Socio Economic Status : SES) とは、「経済的、文化的、社会的要素を統合した地位」を意味し、「世帯収入 (経済)、親学歴・文化的所有物と行動 (文化)、職業的地位 (社会) などを指標化して 1 つの連続変数とすることが多い」 (松岡, 2019 : 81)。

³ 達成した最終学歴を指す。

⁴ 大衆教育社会とは、「教育が量的に拡大し、多くの人びとが長期間にわたって教育を受けることを引き受け、またそう望んでいる社会」を指す (荻谷, 2012 : 12)。

川, 2009 ; 荻谷, 2001 ; 山田, 2021 ; 松岡, 2019 ; 豊永, 2023)。なお、ここでの社会的出自とは、出身家庭の社会階層、すなわち社会経済的地位を指す。

教育選択における階層差の要因について、格差研究で広く支持されているのが、教育達成の階級間格差 (Class Differences in Educational Attainment : 以下 CDEA) を研究した Breen & Goldthorpe (1997) の相対性リスク回避仮説 (Hypothesis of Relative Risk Aversion : 以下 RRA 仮説) である。RRA 仮説は合理的選択理論 (Rational Choice Theory : RCT) に基づいており、個人やその家庭は、社会経済的地位維持のために進路を合理的に選択すると仮定している。すなわち、子は親世代と同等以上の職業階層に至りたいと考え、職業的地位・社会階層の下降を回避しうる教育選択をする、という仮説である。

しかし、日本においては RRA 仮説に否定的な研究もあり、いくつかの研究では日本の場合には適合しないと結論づけている (近藤・古田, 2009 ; 藤原, 2011)。日本においてより適合的だと思われる理論は、吉川 (2006) の提唱する「学歴下降回避仮説」である。合理的選択理論に基づけば、親が高卒の場合あえて大卒を目指す必要性が低く、一方、親が大卒の場合は大学進学が強く動機づけられる。つまり、人びとが「子の学歴 (以下、子学歴) が親の学歴 (以下、親学歴) から下降しないことを選好する」ことによって、親大卒家庭では大卒が、親高卒家庭では高卒が再生産される傾向が強くなるのである。このように、学歴下降回避のメカニズムは、子どもが自分たちの意思で進路を選んだとしても、見えざる手により親学歴が子に継承される、いわば「世代間学歴継承 (以下、学歴再生産) のメカニズム」も同時に生じさせているといえる。実際に吉川 (2009) は、親子の学歴をかけあわせた家族類型のうち、親が大卒で子も大卒 (大卒再生産) の家庭の割合は 26.4%、親が高卒で子も高卒 (高卒再生産) 家庭の割合は 37.5% と、計 63.9% の家庭で親子の学歴が継承されていることを示している (203-204)。

筆者は、学歴再生産メカニズムによって生じる親子間の学歴継承のうち、特に非大卒再生産 (親非大卒で子も非大卒になること) について、以下の 2 点が課題だと考える。

第一に、非大卒の親をもつ子どもは、本人の意思に関わらず進路選択の幅が狭められている点である。先に述べたとおり、学歴再生産メカニズムが働くことで、社会的出自に基づいて教育選択の機会が規定される傾向がある。すなわち、非大卒家庭では大学進学の動機づけが弱くなる傾向にあり、それによって大学進学という選択肢を持ちにくい。このように、生まれという初期条件から人生の選択の幅が規定されることは、公平性の観点から課題であるといえる。

第二に、非大卒を継承した子どもは、就職後に経済的な不利益を受けやすい点である。第 2 章で詳述するように、教育を受けた年数は社会に出た後の職業選択や収入に影響を与えることが明らかになっており (近藤編, 2000 : 236-239)、非大卒者は経済面で不利な状況におかれる傾向にある。また、吉川は、長期雇用制度や大卒者人口の少なさによって、安定しかつ管理職になる機会も持ち得た「昭和の高卒層」と比較し、「平成の高卒層は、雇用

流動化によって大卒層に対して、以前よりずっと不利な競争を強いられる」ようになったことを指摘している(吉川, 2009 : 213)。非大卒者は職業選択や所得の面で不利益を受けやすいだけでなく、以前よりもさらに困難な状況におかれているのである。

以上のことから、学歴再生産メカニズムに伴う非大卒再生産は社会的な課題であり、人びとの持つ可能性の幅を広げるという目的において、教育選択の機会平等化が必要であると考ええる。

一方、学歴再生産というメカニズム下において、親が非大卒の家庭（以下、親非大卒家庭）からは大学進学ができないのかということ、もちろんそうではない。吉川は、子学歴が親学歴を超える（以下、世代間学歴上昇）家庭も約 20%存在することを示している（吉川, 2009 : 203-204）。このことから、非大卒再生産の課題解決に向けては、世代間学歴上昇をした人たちの進路選択に影響を与えた要因を探ることが重要であると考ええる。よって本研究では、学歴再生産メカニズムによる教育選択の格差を課題とし、そのメカニズムの影響を受けなかった、「親が非大卒で本人が大卒である人びと（以下、学歴上昇群）」と「親が非大卒で本人も非大卒である人びと（以下、非大卒再生産群）」の間には、どのような差があるのかを明らかにしたい。

また、学歴上昇群に影響を与えた要素をもとに、社会的出自に規定されず個々の進路の選択肢を拡大しうる教育的介入への示唆も検討する。確かに、これまでも日本学生支援機構の奨学金、生活福祉資金貸付制度、国の教育ローンや、2020 年から支援を拡充している高等教育の修学支援新制度（文部科学省, 2024）など、経済的格差に伴う教育格差是正のための施策は多く試みられている。しかしながら、経済的支援によって家庭の学費負担を軽減しただけでは、学歴下降回避メカニズムに伴う教育選択の階層差へのアプローチは難しいと想定される。したがって、経済的支援に加えて、社会的出自に関わらず大学進学を選択肢を持てる教育的介入方法を検討することは、教育選択の格差を是正する一助となりうるのではないかと考える。

1-2 研究目的と研究設問

本研究の目的は、学歴再生産メカニズムの影響を受けず世代間学歴上昇をした人びと、すなわち、社会的出自に規定されずに親学歴を超える進路選択をした学歴上昇群には、どのような特徴があるのかを探究することである。また、明らかにした要素をもとに、個々の進路の選択肢を増やし、ひいては教育選択の格差を改善しうる教育的介入の手立てを検討したい。

以上を踏まえた研究設問は以下二つである。

- (1) 親学歴に規定されない進路選択（世代間学歴上昇）に影響を与える要素は何か
- (2) 個々の進路選択の幅を拡大するためにはどのような教育的介入が有効か

なお、本論の課題は、学歴再生産が個人の進路選択の幅と社会階層の固定化に影響を与えていることに主眼を置くため、大卒・非大卒というステータス自体の是非や優劣については検討しない。また、本研究で示唆する教育的介入は、一律に大学進学を目指すことを目的としていない。生まれによって大学進学という選択肢が除外される可能性があることを課題として捉え、親非大卒家庭の子どもの進路の選択肢を拡充しうる介入について示唆を得ることを目的としている。

1-3 研究対象と研究方法

本研究では、世代間学歴上昇に影響を与える要素を調査し、進路選択の幅を拡大する教育的介入を検討する。そこで、先行研究のレビューを通して構築した概念フレームワークを踏まえ、質的調査で当事者の経験をもとにその要素を探り、量的調査によって学歴上昇群の特性を検証する。

世代間学歴再生産の実態を調査するにあたり、親世代・子世代の学歴を取り巻く社会背景の違いを考慮する必要がある。右肩上がりの高学歴化にあった昭和と、学歴が高い水準で横ばいが続けている平成では（吉川, 2009 : 25）、後述のとおり教育選択における社会的背景や傾向が異なるからである。特に昭和は、大学進学率が大きく変化する高学歴化の過渡期にあったため、親世代を一定程度限定して考察を行うべく、研究対象者を平成元年（1989年）4月2日から平成12年（2001年）4月1日生まれの人に限定した。平成元年生まれの学年の高校在学期間に大学進学率が約50%になったことと、平成11年生まれの学年が、平成のうちに高校を卒業した最後の学年であることから、平成の中でもこの年代を取りあげた。親の世代を一定程度限局するだけでなく、「2人に1人は大学にいく時代に、高校卒業時の進路選択をした人びと」を調査することによって、冒頭で述べた「高学歴社会でもなお残る教育格差」の実態をより明らかにできると考えられる。

本研究における具体的な調査の流れと分析方法は、以下のとおりである。なお、本研究では、インタビュー調査およびアンケート調査を併用したMMR（Mixed Methods Research）による手法を採用する。

(1) 先行研究レビューと概念フレームワークの構築

先行研究レビューに基づき教育格差に影響を与えうる要因を検討し、概念フレームワークを構築する。

(2) インタビュー調査と分析モデルの作成

概念フレームワークをもとに、インタビュー調査を行い、調査結果をもとに分析モデルを作成する。

(3) アンケート調査と分析モデルの検証

分析モデルに基づきアンケート調査を行い、その検証を行う。

1-4 論文の構成

本稿は全6章で構成される。本章では研究概要について述べ、本研究の目的や問題の所在を明らかにした。

第2章では、日本の学歴再生産に関する現状と課題を整理する。第3章では、先行研究からリサーチギャップを示した上で、概念フレームワークを構築する。第4章では、第3章で作成した概念フレームワークを踏まえ、半構造化インタビューとその結果について述べる。第5章では、アンケート調査の内容と分析結果についてまとめる。第6章では、第5章の分析結果を踏まえた結論として、本研究で明らかになった示唆と、個々の選択肢の幅を拡大するために必要な教育的介入のあり方について検討し、最後に本研究の総括と限界および課題について述べる。

1-5 用語の定義

本稿で取り扱う主な用語の定義は以下のとおりである。

【社会経済的地位 (SES)】とは、「経済的、文化的、社会的要素を統合した地位」を指す(松岡, 2019 : 81)。

【学歴再生産】とは、親と子の世代間で同じ学歴が継承されることを指す。

【世代間学歴上昇】とは、子の学歴が親の学歴を超えることを指す。

【学歴上昇群】とは、親が非大卒で、本人が大卒の人びとを指す。

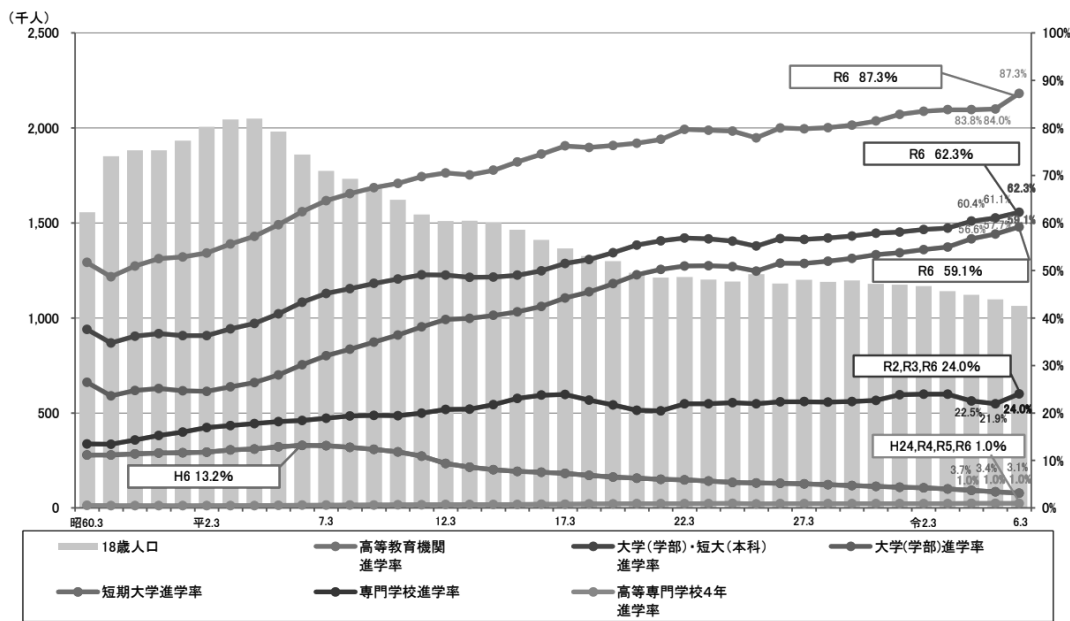
【非大卒再生産群】とは、親が非大卒で、本人も非大卒の人びとを指す。

第 2 章 学歴再生産の現状と課題

2-1 日本の学歴社会の変遷

第 1 章で述べたとおり、近代社会への移行とともに、社会的出自によって個々の選択が制限・規定される「属性主義社会」から、能力による公平な社会的地位配分を目指す「業績主義社会」への転換が図られた。日本においても、戦後爆発的な高学歴化（教育拡大）が進み、それに伴い親子間での学歴上昇や職業変化も増加していった。従来の生まれによって進学機会が規定されていた状態と比較すると、「弱いながらも確実な教育機会の平等化が成し遂げられていた」のである（吉川, 2006 : 250）。そして世代ごとに就学経験が移り変わる昭和の変動期を経て、平成では高等教育が一般化し、日本はいまや高学歴社会となったといえる（図 2-1）。吉川は、こうした昭和の高学歴化の過渡期を経た、現代の高水準での学歴の安定・膠着状態を「成熟学歴社会」と呼んでいる（吉川, 2006 : 46）。

<図 2-1：高等教育機関への進学率>



(注) 1 高等教育機関進学率 = $\frac{\text{大学(学部)・短期大学(本科)入学者、高等専門学校4年在学者及び専門学校入学者}}{\text{18歳人口(3年前の中学校・義務教育学校卒業生及び中等教育学校前期課程修了者)}}$

2 大学(学部)進学率 = $\frac{\text{大学(学部)の入学者}}{\text{18歳人口(3年前の中学校・義務教育学校卒業生及び中等教育学校前期課程修了者)}}$

3 短期大学・専門学校の進学率は、(注) 2 計算式の入学者部分にそれぞれの入学者を当てはめて算出。
高等専門学校4年進学率は、同部分に4年生の学生数を当てはめて算出。

4 □で囲んだ年度は、最高値である。

出典：文部科学省（2024：5）「令和6年度学校基本調査 確定値について」

しかしながら、成熟学歴社会の日本では新たな教育格差が生じており、教育機会の不平等、閉鎖化が危惧されている。吉川（2006）は、1995 年実施の社会階層と社会移動全国調査（The national survey of Social Stratification and social Mobility：以下 SSM 調査）に基づき、高卒・大卒の固定的再生産傾向を示している。SSM 調査の結果を用いた父親学歴（中卒・高卒・大卒）と子学歴（中卒・高卒・大卒）のクロス集計表によれば、「父親学歴が高いほど本人学歴が高くなりがちである（低くなりにくい）、という強い関連性が見とめられる」とし（142）、親大卒・子大卒のなりやすさは、親非大卒・子大卒のなりやすさの 7.32 倍であることを示している（143）。また松岡（2019）は、2015 年の SSM 調査から、生まれによる最終学歴の格差を指摘する。当時 20 代（1986～1995 年生）の男性について、父が大卒の場合 80%が大学に進学し、父が非大卒の場合は 35%が大学に進学したことを示し、生まれた時点で大学進学確率が異なることを指摘している（32-37）。

吉川（2006）は、こうした親学歴による世代間の学歴再生産の傾向を、「学歴下降回避仮説」という理論によって説明している。学歴の世代間差が激しかった昭和の時代と比較し、高学歴化が安定した平成の成熟学歴社会では、構造的に世代間の学歴上昇移動は生じにくくなり、反対に下降移動のリスクが高まる。このような社会変化の中で、学歴下降回避のメカニズムが作動し、結果として親大卒家庭では大卒が、親高卒家庭では高卒が再生産される傾向が強くなるのである。

吉川や松岡は、生まれによって学歴が継承されることで、教育機会の格差と不平等が進行していることに警鐘を鳴らし（吉川, 2006；松岡, 2019）、山田も、世代間の格差再生産と教育格差の拡大は社会階層の固定化をもたらすとして、「日本は自ら階級社会への道に戻ろうとしている」と指摘している（山田, 2021：78）。

以上のことから、昭和から平成にかけての高学歴化は教育機会の平等化・開放化に寄与していたと捉えられるが、平成以降の成熟学歴社会は学歴下降回避メカニズムを生じさせ、かえって教育機会の不平等化・閉鎖化を招いていると考えられる。

2-2 非大卒再生産の課題

筆者は、学歴再生産メカニズムによって生じる親子間の学歴継承のうち、特に非大卒再生産（親非大卒で子も非大卒になること）について、以下の 2 点が課題だと考える。

第一に、非大卒の親をもつ子どもは、本人の意思に関わらず進路選択の幅が狭められている点である。「仮に同じ学力を有していたとしても、社会全体のメカニズムにより非大卒家庭での進路選択に一定の制限が生じている」ということは、公平性の観点から問題であるといえる。

第二に、非大卒を継承した子どもは、就職後に経済的な不利益を受けやすいという点である。まず、学歴は雇用形態に影響を与える。「学歴が低いほど非正規雇用になりやすく正社員になりにくい」（平沢・古田・藤原, 2013）だけでなく、佐藤（2011）によると、1990

年代と 2000 年代では学歴による雇用形態（正規・非正規）の格差が拡大しているとされる。

加えて、職種や役職にも学歴の差が影響している。大卒層はホワイトカラー職に就き、中卒・高卒層はブルーカラー職に就く傾向にある（吉川, 2006:128）。経済学者の橘木（2021）も、2015 年の専門職の学歴比率は大卒 31.9%、短大卒 13.8%、高卒 7.2%である一方、ブルーカラー職（熟練・半非熟練職）は大卒 10%以下に対して、高卒・中卒が 60%以上であるとしている。また、管理職の学歴比率は大卒 16.7%、短大卒 13.8%、高卒 10.2%であることを示し、学歴間の差は、職種や役職にも現れることを指摘している（76-79）。

さらに、所定内給与額（基本給や諸手当など）を中心に月々の平均賃金を調査している厚生労働省（2023）の「賃金構造基本統計調査」では、学歴別の月給の比較を示している。それによると、高卒は 28.2 万円、専門学校卒は 30 万円、高専・短大卒は 29.7 万円、大学卒は 36.9 万円、大学院卒は 47.7 万円（男女および年齢平均）と、非大卒と比較し大卒・大学院卒の給与の方が高いことがわかる（表 1-1, 図 1-1）。さらに橘木（2021）によれば、高卒と比較して高専・短大卒は 1.05 倍、大卒は 1.29 倍の生涯年収を得ているとしている（65）。

以上のように、学歴は雇用形態、職種、役職を規定する傾向にあり、その結果、非大卒者は職業選択やそれに伴う収入の面で不利な状況におかれる傾向にある。これらを踏まえると、大学進学という選択肢を「生まれによって選びにくくなる」ということは重要な課題であると考ええる。

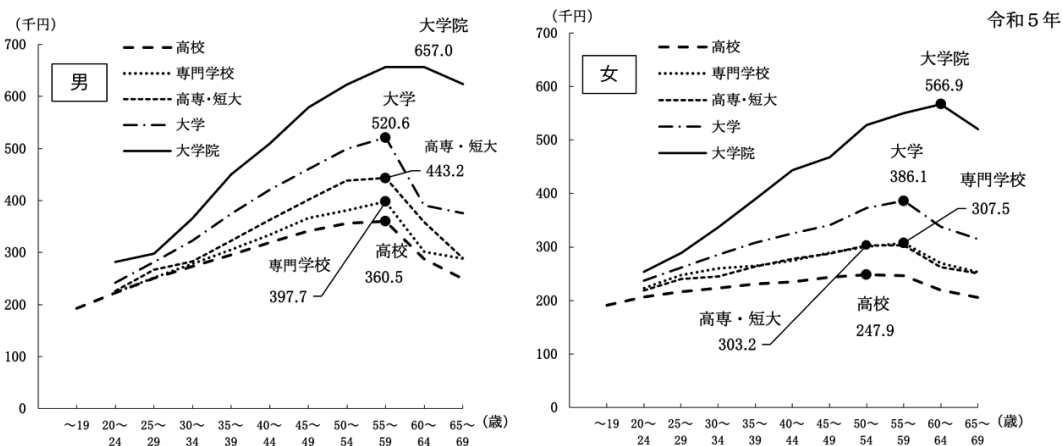
一方で吉川は、学歴再生産のメカニズムの中でも、親学歴を超える教育選択をする人（以下、学歴上昇者）は約 20%存在するとしている。そこで本論では、学歴上昇者にはどのような特徴があり、どのような要因が高校卒業時の進路選択に影響を与えていたのかを検討したい。

<表 1-1 学歴、性、年齢階級別賃金及び対前年増減率>

性、年齢階級		高校		専門学校		高専・短大		大学		大学院	
		賃金 (千円)	対前年 増減率 (%)	賃金 (千円)	対前年 増減率 (%)	賃金 (千円)	対前年 増減率 (%)	賃金 (千円)	対前年 増減率 (%)	賃金 (千円)	対前年 増減率 (%)
男女計	年齢計 ¹⁾	281.9	3.0	300.2	2.0	297.4	1.7	369.4	1.8	476.7	2.7
	～19歳	191.5	3.7	—	—	—	—	—	—	—	—
	20～24	216.2	5.4	223.0	1.2	220.0	2.0	239.7	2.6	274.0	6.6
	25～29	240.7	5.5	249.2	1.9	248.3	2.1	272.6	2.8	296.2	3.2
	30～34	258.5	4.0	269.7	2.5	259.3	-0.8	309.0	1.3	360.2	1.7
	35～39	276.8	3.4	288.6	0.8	284.1	-0.1	354.1	0.1	439.3	2.7
	40～44	293.4	2.1	307.6	1.3	304.2	0.2	394.7	1.0	498.3	0.2
	45～49	310.4	2.2	333.2	2.1	315.8	1.2	430.9	0.3	559.9	4.0
	50～54	319.7	2.9	345.3	1.5	339.4	2.8	473.5	-0.3	609.5	-0.8
	55～59	322.5	2.6	349.7	0.9	340.5	0.7	499.1	1.6	643.1	1.2
	60～64	266.1	3.1	285.0	-0.5	290.8	7.7	383.3	3.5	643.5	15.0
	65～69	236.0	3.6	271.2	4.6	265.4	0.2	368.6	11.4	609.0	1.3
	年齢(歳)	45.6		43.0		44.6		41.6		42.0	
	勤続年数(年)	13.6		11.5		13.1		12.0		11.8	

厚生労働省（2023：8）「令和5年賃金構造基本統計調査 結果の概況」

<図 1-1 学歴、性、年齢階級別賃金>



厚生労働省（2023：8）「令和5年賃金構造基本統計調査 結果の概況」

第 3 章 先行研究のレビューと概念フレームワークの構築

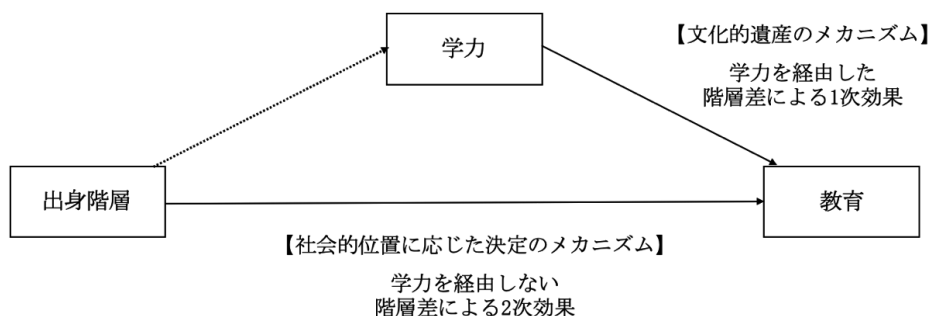
3-1 教育選択と社会階層

第 1 章で述べたとおり、近代化に伴って確立された業績主義社会では、社会の開放化が進んできたかのように見えるが、実際はそうではない。近藤（2000）は、1995 年の SSM 調査を分析した結果、親の社会経済的地位は子の教育達成と職業、所得、そして社会経済的地位に引き継がれる傾向があることを指摘している。すなわち、業績主義が進む一方で「出身家庭の社会的な有利さがものをいう状況」が生じ、「決して対等で公平な競争がなされているわけではない」としている（236-241）。

では、なぜ大学（学部）進学率が約 6 割となった今でも、教育達成の階級間格差（CDEA）が維持されるのだろうか。Boudon（1973 = 1983）は、教育機会の不平等の発生メカニズムについて、出身階層によって学業成績が異なり、また学力を統制したとしても出身階層によって進級・進学率が異なることを示し、CDEA は「文化的遺産のメカニズム」（学力・成績の社会経済格差による 1 次効果）と、「社会的位置に応じた決定のメカニズム」（学力が同程度でも残る社会経済的格差による 2 次効果）によって生じるとしている（図 3-1）。松岡も同様に、社会経済的地位と大学進学期待は「学力と選択という二つの経路を介している」としている（松岡, 2019 : 244-245）。

つまり、まず出身階層の差が学力の差をつくり、その結果、学歴獲得に階層差が生じる。しかしそれだけではなく、もし仮に同じ学力を有していたとしても、出身階層によって進学に対する認知・判断に差があるため、教育の選択行動にも階層差が生じ、結果として学歴獲得に階層差が生じるのである。

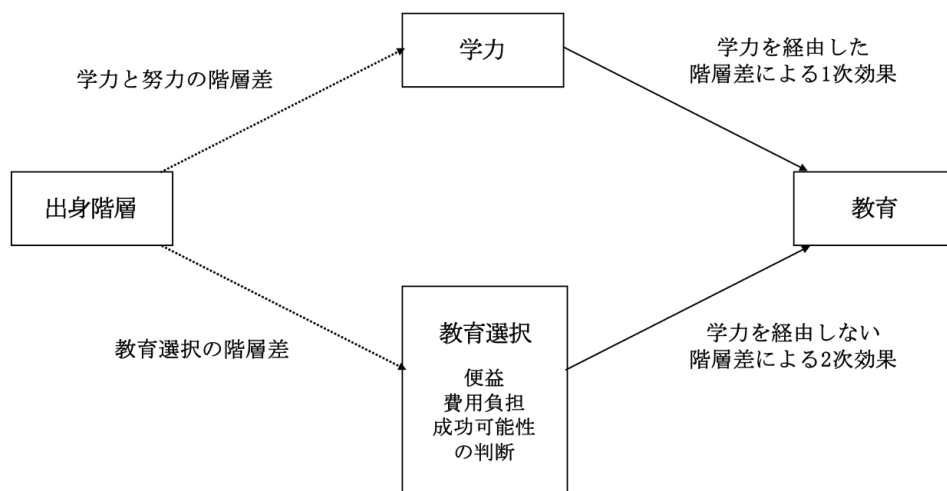
＜図 3-1 学歴獲得に対する階層効果の影響回路＞



出典：豊永（2023 : 8）をもとに筆者作成

豊永（2023）はBoudon の階層効果の影響回路の分解をもとに、1 次効果と 2 次効果をそれぞれ「学力と努力の階層差」と「教育選択の階層差」と表し、以下のように整理している（豊永, 2023 : 8, 44）（図 3-2）。以下、1 次効果と 2 次効果をそれぞれ「学力と努力の階層差」と「教育選択の階層差」という。

<図 3-2 学歴獲得に対する階層効果の影響回路の「分解」>



出典：豊永（2023 : 8, 44）をもとに筆者作成

3-1-1 学力と努力の階層差

これまでの研究で、社会的出自によって学力差が存在することは多く指摘されてきた。松岡（2019）は、小学校入学時点ですでに親学歴による学力格差があることを指摘している（118）。また橋木（2020）も、平成 25 年度の全国学力テストの結果を親年収別に比較すると、高年収家庭ほど高い学力を有し、年収 200 万円未満の子どもと年収 1500 万円以上の子どもでは、国語で 20/100 点、算数で 25/100 点の学力差があることを示している（23-24）。また、貧困世帯と非貧困世帯の子どもの 7～14 歳までの偏差値を比較すると、非貧困世帯の子どもの方が常に偏差値が高く、年齢が上がるほど学力差が拡大することを指摘している（144）。さらに荻谷（2012）は、家庭の文化的環境が小学校・中学校でのテストの正答率に影響を与えていることを示し（43-46）、片岡（2001）も、家庭の文化環境が中 3 時の成績に影響を与えることを示唆している。

親学歴や親の年収、親が子に与える文化的環境は、いずれも社会的出自を表す指標となりうるため、これらの研究を踏まえると、出身階層によって学力の差が形成される可能性は高いといえるだろう。

また、荻谷（2001）は、生まれは学力の格差に影響を与えるだけではなく、努力の階層差（意欲格差、以下インセンティブ・ディバイド）にも影響を及ぼすことを主張している。荻谷は、学習への意欲を表す変数として学習時間を社会階層グループごとに調査し、学習時間の減り方には社会階層による差があり、さらに1979年と1997年の学習時間を比較すると、学習時間の階層間格差が拡大していることを指摘している（216）。

以上のことから、社会経済的地位は学力だけでなく、学力を形成する努力にも影響を与えているといえる。

3-1-2 教育選択の階層差

学歴は社会階層移動の手段であり、世代間の閉鎖性を解消するものだと考えられていたからこそ、階層研究においては、先に述べた「学力と努力の階層差」が特に注目されてきた。業績主義社会では、努力すれば生まれがSESを左右する影響を弱められると期待されていたにもかかわらず、実際には学力やそれを支える努力すらも生まれの影響を受けている、ということは問題視されやすい。

しかし豊永（2023）は、既存研究では学力格差やインセンティブ・ディバイドのような「学力と努力の階層差」が注目されがちである一方、学力を経由しない「教育選択の階層差」の研究については「相対的に手薄」とであると指摘する。豊永は、学歴獲得の不平等は「学力と努力の階層差」だけでは50%程度しか説明できないことを示し、もう半分のプロセスである、学力を経由しない「教育選択の階層差」の生成過程の重要性を示唆している（11-12）。

そこで本研究では、「教育選択の階層差」が生じるメカニズムに着目し、そのメカニズム下での学歴上昇群と非大卒再生産群の違いに焦点を当てたい。

3-2 学歴再生産メカニズム

「教育選択の階層差」の要因について、格差研究で広く支持されているのが、教育達成の階級間格差（CDEA）を研究したBreen & Goldthorpe（1997）の相対的リスク回避理論仮説（RRA仮説）である。RRA仮説は合理的選択理論（RCT）に基づいており、個人やその家庭は、社会経済的地位維持のために進路を合理的に選択すると仮定している。すなわち、子は親世代と同等以上の職業階層に至りたいと考え、職業的地位・社会階層の下降を回避しうる教育選択をする、という仮説である。

しかし、日本においてはRRA仮説に否定的な研究もあり、いくつかの研究では日本の場合には適合しないと結論づけている（近藤・古田, 2009; 藤原, 2011）。例えば、藤原（2011）の研究では、父親の教育期待（子どもに期待する学歴）と父職業との連関がないことから、日本の場合には父職業と子の学歴獲得の関連を説明できないとし、RRA仮説は棄却されることを示している。

親職業よりも学歴が重要な意味を持ちうる日本においては、吉川(2006)が提唱する「学歴下降回避仮説」が一定の支持を得ている(近藤・古田, 2009; 藤原, 2012)。合理的選択理論に基づけば、人びとは学歴の世代間下降を回避しようとするため、親が高卒の場合あえて大卒を目指す必要性が低く、親が大卒の場合は大学進学の高くなる。すなわち、親が高卒の場合は自分も高卒であれば学歴下降を回避できるため、大学を目指す動機づけは弱く、親が大卒の場合は大学に行かないと親学歴より下降するため、大学進学の高くなるのである。こうした動機づけは進路選択行動に強く影響するため、結果として、親が「高卒層の大学進学率は低くなり、大卒層の進学率は高くなる」(吉川, 2006:150)。このように学歴下降回避のメカニズムは、子どもが自分たちの意思で進路を選んだとしても、見えざる手により親学歴が子に継承される「学歴再生産のメカニズム」も同時に生じさせているといえる。

また吉川(2009)は、学歴の親子間継承について、親子関係を四つの類型に分けて説明している。一つ目は、親も子も大卒の「大卒再生産家族」、二つ目は、親が大卒で本人は非大卒である「学歴下降家族」、三つ目は、親も子も非大卒の「高卒再生産家族」、四つ目は、親は非大卒で本人は大卒という「学歴上昇家族」である(148)。そして四つの家族類型のうち、大卒再生産家族の割合が26.4%、高卒再生産家族の割合が37.5%を占め、計63.9%の家庭で親子の学歴が再生産されていることを指摘している(203-204)。

以上のことから、本論文では「教育選択の階層差」の生成プロセスとして、吉川の学歴下降回避仮説と学歴再生産メカニズムを前提として考察を進めたい。

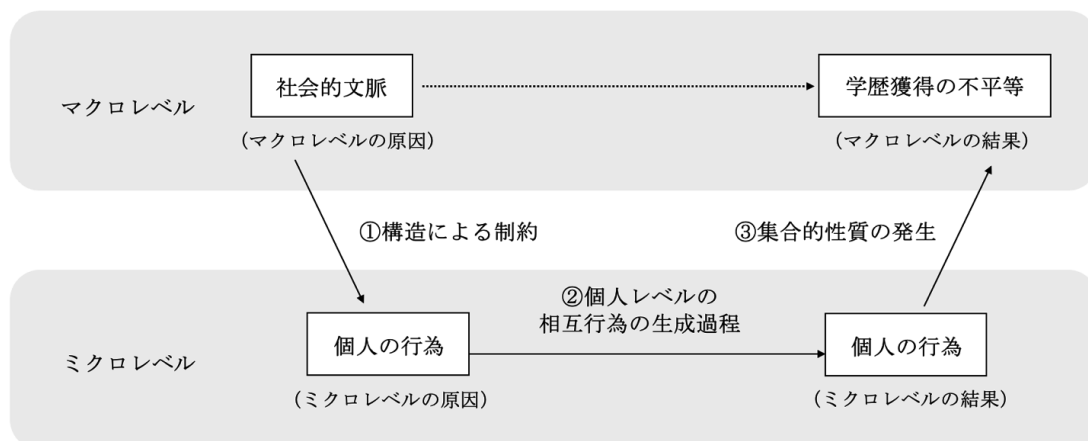
しかしながら、個々の選択行動の傾向を明らかにするには、社会全体のメカニズムのみに焦点を当てた考察・検証では不十分である。そこで本論文では、Coleman(1986)のミクロ・マクロ・リンクをもとに豊永(2023)が概念化した「学歴獲得の不平等のミクロ・マクロ・リンク」(図3-3)を適用し、学歴再生産に影響を与える個人の経験に着目して検討を行いたい。ミクロ・マクロ・リンクとは、ミクロとマクロのダイナミックな関係を体系化した理論である。ミクロとマクロは相互に影響し合う循環的な関係であるとし、ミクロの行動が集まってマクロな現象を作り(ミクロ→マクロ)、そのマクロな現象や構造が、再び個人の行動に影響を与える(マクロ→ミクロ)ことを説明している。

学歴再生産メカニズムについて論じるにあたっても、このミクロ・マクロ・リンクの概念が適用されると考える。すなわち、社会(マクロ)の状況や背景をもとに個人(ミクロ)が進路選択を行い、個人(ミクロ)の選択が集まることによって社会(マクロ)で学歴再生産メカニズムが生じる。そして社会(マクロ)の教育機会の不平等が、また個人(ミクロ)の進路選択に影響を与えると考えられる。

豊永(2023)も、「学歴獲得の不平等というマクロレベルの現象は、構造的な制約を受けた個人のミクロレベルの行為の集積によって発生しているはず」とし(6)、学歴獲得への階層効果を説明するには、マクロな現象とミクロな行為との関連を明確にして議論すべき

だとしている (7)。そして豊永は、「教育選択の階層差」の生成過程として、親が進路選択に与える効果を手がかりに、ミクロとマクロの構造を包括的に明らかにした⁵ (343)。

<図 3-3 ミクロ・マクロ・リンクに基づいた教育選択の階層差の生成過程>



豊永 (2023 : 6, 8, 44) をもとに筆者作成

本論文は、ミクロレベルの個人の中でも、とりわけ学歴再生産メカニズムの制約を受けずに親学歴を超える進路選択をした学歴上昇者に焦点を当てて調査を行う。社会構造上の制約 (マクロ) がある中で、個人が親学歴を超える進路選択行動をするにあたっては、個人 (ミクロ) レベルでの内発的動機づけや自律的な動機づけ⁶があると考えられる。なお、内発的動機づけとは、個人の内発的な興味・関心に基づいて行動を選択し、その行動を持続させる心理的な過程・機能を指す。また自律的動機づけとは、内発的動機づけを包含した概念で、個人の内発的な興味・関心や目的意識に基づいて行動を選択し、その行動を持続させる心理的な過程・機能を指す。

また、こうした内発的・自律的な動機づけは、個人が高校卒業時までには経たさまざまな経験から影響を受けていると考えられる。そこで本研究では、学歴再生産メカニズムに帰

⁵ 豊永 (2023) は、社会背景 (マクロの原因) が個人の親の教育期待に影響することで「その後の進路選択の機会と範囲が限定され」(ミクロの原因)、そうした親の認知が子の教育選択に影響を与え、すなわち大卒家庭の高校生よりも高卒家庭の高校生の方が大学受験の成功見込みが低くなり、費用負担を懸念する結果、同じ学力でも教育選択の階層差が生じる (ミクロの結果) と結論づけている (347)。

⁶ Deci & Ryan (1985) の自己決定理論では、自律性の程度によって外発的動機づけから内発的動機づけを段階づけている。動機づけの下位分類のうち、「同一化的調整スタイル」、「統合的調整スタイル」、「内発的調整スタイル」を合わせて「自律的動機づけ」としている (Ryan & Deci, 2000)。

結するミクロレベルの個人として、親学歴を超える進路選択をした学歴上昇者に焦点を当て、学歴上昇者の行動選択の動機づけに影響をもたらしたであろう、高校卒業時までの個人の経験について調査を行いたい。学歴上昇群と非大卒再生産群の経験の違いを明らかにすることによって、個人レベルでの内発的・自律的な動機づけを促進しうる具体的な教育的介入についても検討できると考える。

3-3 進路選択に影響を与える要因

前節での議論を受け、学歴上昇群の進路選択に影響を与えた要因の一つとして、高校卒業時までの経験に着目し、学歴上昇者がどのような経験を経てきたのかを分析した上で、それらが進路選択に与える影響について考察を行いたい。

調査にあたり、Bandura (1986) の提唱する社会的認知理論と、Deci & Ryan (1985) の提唱する自己決定理論という二つの理論をもとに理論的枠組みを構築する。

3-3-1 社会的認知理論—自己効力感と四つの情報源

自己効力 (Self-Efficacy) とは、心理学研究において Bandura (1986) が提唱した社会的認知理論 (Social Cognitive Theory : SCT) の中心的な概念で、望む結果を生み出すために必要な行動を自分が成功裡に実行できる、という確信である (Bandura, 1977 : 193)。Bandura は、自己効力は行動選択に直接的な影響を及ぼし、自分が対処可能だと判断できる状況では積極的に関与し自信をもって行動する一方で、自分で対処不可能だと判断できる脅威的な状況下では、行動を恐れ回避する傾向があるとしている (Bandura, 1977 : 193-194)。また自己効力は、困難な状況に直面した時にどれだけ努力し、それをどれくらいの期間続けるかにも影響を与える (Bandura, 1977 : 194)。つまり、認知される自己効力感が強いほど積極的に自信を持って行動し、より多くの努力が持続し、困難な状況への耐性も高まるのである。

その後 Taylor & Betz (1983) が、Bandura の自己効力の概念を進路研究領域に適用し、進路選択・決定の過程に要する行動への達成可能感として、進路選択自己効力 (Career Decision Making Self Efficacy : CDMSE) という概念を提唱している。進路選択自己効力が強ければ、進路選択活動を活発に行い、その遂行に向けて努力し、困難な状況にも対処しうるとされる。

本研究で焦点を当てている学歴上昇群は、親の学歴を超える進路選択を自己決定的に行い、大学受験という困難なプロセスを経て、親と異なる教育達成を実現している。先に述べたとおり、Bandura (1977) と Taylor & Betz (1983) によると、自己効力感が強いほど積極的に行動し、困難に直面しても努力する傾向があることから、学歴上昇群の行動には、自己効力が影響を与えている可能性が高いと考えられる。そのため、学歴上昇群がどのような経験から自己効力を形成してきたのかを検討することは、彼らの内

発的・自律的動機づけの背景を解明する上で有効であろう。

さらに、自己効力感は操作可能な変数であることから (Bandura, 1977)、自己効力感に寄与する要素を明らかにすることは、教育的介入への応用可能性を高めると考えられる。浦上 (1995) の研究においても、進路選択自己効力は自分の進路を自己決定するための援助的介入に有用な概念であるとされている。これらのことから、学歴上昇群の自己効力に影響を与える要素を調査することで、進路選択の幅を拡大する教育的介入への示唆も得られる可能性があると考ええる。

では、自己効力感に影響を与える要素とは何なのだろうか。Bandura によると、行動変容のためには学習経験によって自己効力感を高める必要があり、その学習経験の手法として、四つの経験的な情報源 (Experiential Sources) — 遂行行動の達成、代理的体験、言語的説得、情緒的喚起 — を挙げている。

「遂行行動の達成 (Performance Accomplishments)」とは、自ら行動して成功体験を得ることである。遂行行動の達成は、自らの達成経験に基づく情報源であるため、自己効力を形成する最も効果的な情報源とされている。Bandura (1977) によれば、成功体験は強固な自己効力を形成する一方で、失敗体験は自己効力を低下させ、特に失敗が早期に起こると自己効力は低下しやすいとされる。しかし、Bandura (1977) は、繰り返し成功体験を積むことで偶発的な失敗の影響は軽減される可能性も示唆しており、失敗が自己効力感に与える影響は、失敗経験の発生タイミングや内容に依存するとしている。

「代理的体験 (Vicarious Experience)」は、他者のモデリングによる代理学習を指す。Bandura (1977) は、自己効力感は自ら経験する達成感のみでなく、代理体験からも多く影響を受けているとしている。また、Bandura & Barab によると、他者の努力と成功を観察することで、「他者ができるなら自分にもできる可能性がある」と自己を説得するとされる (Bandura & Barab, 1973)。しかしながら、自らの達成経験よりは自己効力への影響は弱いとされている (Bandura, 1977)。

「言語的説得 (Verbal Persuasion)」は他者からの助言であり、励ましや推奨により自己効力が高まるとされる。Bandura (1977) は、言語による説得は容易かつ即時に取り入れられるため、行動変容には言語的説得が広く使われていると示している。一方で、代理的体験と同様に自らの達成経験に基づくものではないため、自己効力感への強度は弱まる可能性も指摘している。

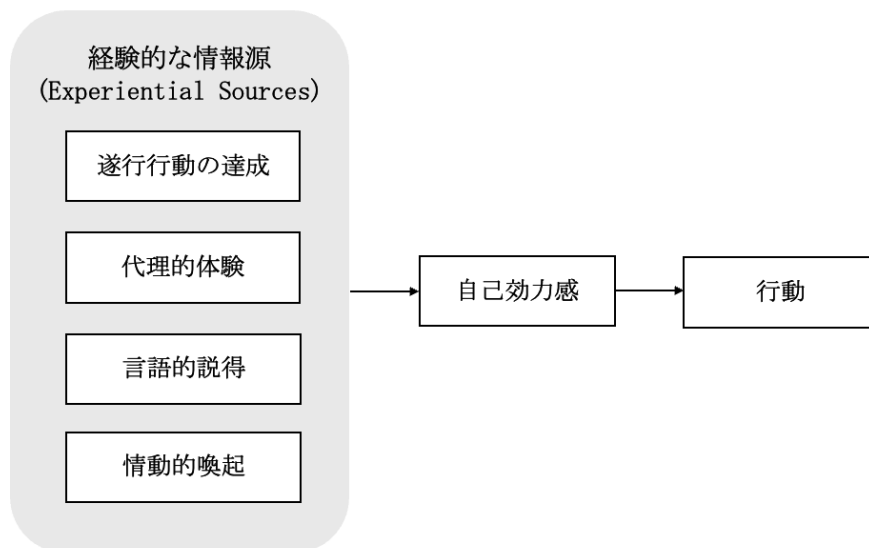
「情緒的喚起 (Emotional Arousal)」とは、「生理的反応の変化を自ら体験すること」である (佐藤, 2017)。ストレスや負荷のかかる状況に対処する際、感情的な喚起は自己効力感に影響を与えるとされる。Bandura は、緊張や恐怖は自己効力感を低下させ、リラックスした状態だと自己効力が高まるとしている (Bandura, 1977)。

以上のことから、経験からの学習は自己効力感を經由し、個人の行動変容に影響を与えているといえる (図 3-4)。したがって、学歴上昇群の四つの情報源となる経験を調査する

ことは、学歴上昇群の進路選択に影響を与えた要素を明らかにするために有効であると考えられる。しかしながら、進路選択分野において、自己効力に影響を与える四つの情報源について扱う研究は奥田・松嵯・山口ら（2015）や佐藤（2013, 2017）に一部見られるものの限られており、さらに教育選択の階層差の研究において、四つの情報源に着目した研究は、管見の限り見当たらない。

そこで本論では、自己効力に影響を及ぼすとされる情報源に着目し、「学歴上昇群は、進路選択に影響を与えうる要因としてどのような経験—社会的認知理論の四つの情報源となる経験—を経てきたのか」を明らかにしたい。ここでは特に、自らの行動による達成感と他者との関係性に焦点を当てて、三つの要素—遂行行動の達成・代理的体験・言語的説得—を取り上げる。

<図 3-4 Bandura の四つの情報源>



出典：Bandura（1977）をもとに筆者作成

3-3-2 自己決定理論—自律性と基本的心理欲求

学歴上昇群の進路選択に向けた内発的動機の要因を探るため、社会的認知理論に加え、自己決定理論（Self-Determination Theory：SDT）からも検討を行いたい。

Deci & Ryan（1985）によって提唱された自己決定理論は、自己決定性の概念に基づき、動機づけを体系的に整理した理論的枠組みである。この理論では、自己決定的・自律的であることが、精神的健康や幸福感、パフォーマンスの向上に寄与するとしており、動機づけを自己決定性（自律性）の視点から区分して、外発的動機づけから内発的動機づけを連

続的なものとして捉えることを提唱している。

自己決定理論には六つの下位理論がある。その一つである「基本的欲求理論 (Basic Psychological Needs Theory : BPNT)」では、内発的動機に加えて、広範な心理的成長や幸福感を説明する包括的な枠組みを提唱している。Ryan & Deci は、人間が有する基本的心理欲求として、「有能さ (Competence : 自分の行動やスキルが有効であると感じること)」、「自律性 (Autonomy : 自分の選択や意志で行動していると感じること)」、「関係性 (Relatedness : 他者とつながり、親密な関係を築けていると感じること)」の三つを仮定し、この三つの心理欲求が充足されるほど、内発的動機づけが促進され、充実感や幸福感が高まるとしている (Ryan & Deci, 2000 : 68 ; 櫻井, 2017 : 81, 86-88)。

以上のことから、有能感・自律性・関係性への欲求が充足される経験が、学歴上昇群の内発的動機づけに影響を与えている可能性があると考えられる。よって本研究では、社会的認知理論に自己決定理論の視点を加え、「学歴上昇群は、進路選択に影響を与えうる要因としてどのような経験—自己決定理論の基本的心理欲求を満たす経験—を経たのか」にも焦点を当てて調査したい。

3-4 概念フレームワークの構築

本研究は、世代間学歴上昇に影響を与える要素を明らかにし、進路選択の幅を拡大しうる教育的介入を検討することを目的としている。そこで第 2 章と第 3 章では、日本における学歴社会の特徴を述べた上で、社会階層研究、進路研究、心理学研究の領域における先行研究レビューを行った。

学歴下降回避仮説によれば、親大卒家庭では大卒が、親高卒家庭では高卒が再生産される傾向が強くなるとされる。翻って、こうした学歴再生産傾向に反して親学歴を超える進路選択をする学歴上昇者には、内発的・自律的動機づけを形成する「経験」があるのではないかと考えられる。そこで、Bandura の提唱する社会的認知理論と、Deci & Ryan の提唱する自己決定理論をもとに、本研究における概念フレームワークを形成したい。

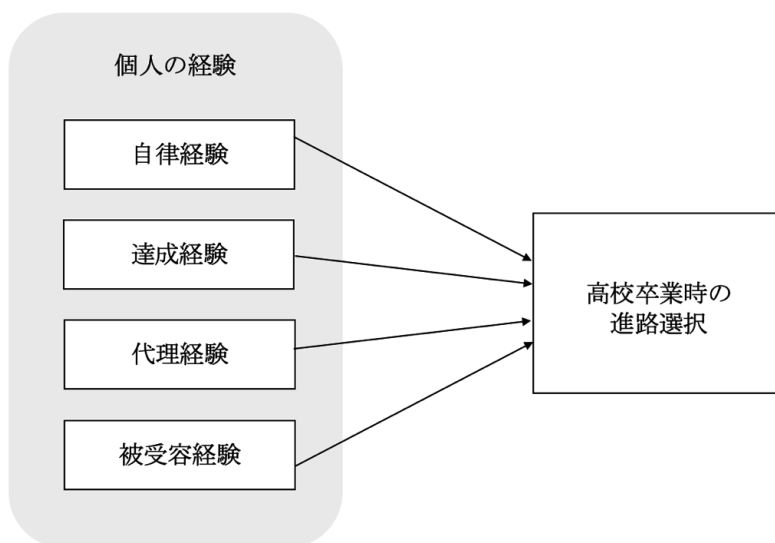
まず、Bandura の自己効力に影響を与える四つの情報源について整理する。Bandura は、自己効力に影響を与える情報源として、遂行行動の達成が自己効力に最も影響を与えることを示しつつ、達成経験だけでなく、代理的体験や言語的説得を得ることも自己効力に影響を与えることを述べている (Bandura, 1977)。よって本研究では、遂行行動の達成に加え、代理的体験と言語的説得についても調査を行いたい。

次に、自己決定理論について、その下位理論である「基本的欲求理論」の三つの基本的心理欲求に着目し、それらの心理欲求の充足経験について調査を行う。

さらに、四つの情報源と三つの基本的心理欲求には重複する要素があるため、二つの概念を整理し、内発的・自律的動機に寄与しうる経験を「自律経験」「達成経験」「代理経験」「被受容経験」の四つの要素に分解した (図 3-5)。「自律経験」とは、自分で主体的に意思

決定をした自己決定的な経験である。「達成経験」は、自らが体験した成功経験を指し、「代理経験」は、他者の成功経験を見聞きした経験を指す。最後に、「被受容経験」とは、四つの情報源の言語的説得と、自己決定理論の関係性の概念を合わせたもので、他者から励まされた経験を表す。

<図 3-5:概念フレームワーク>



出典：Bandura（1977）, Deci & Ryan（2000）の研究をもとに筆者作成

第4章 インタビュー調査

4-1 調査概要

親学歴を超える進路選択をした人びと一学歴上昇群—はどのような経験を経てきたのかについて、まず半構造化インタビューから探索を試みた。分析方法として質的研究の主題分析を採用し、インタビューの逐語録をもとにコーディングを行い、コードを概念的カテゴリに分類した。

4-1-1 学歴の区分と大卒・非大卒の定義

本調査では学歴を大卒・非大卒に区分する。大卒・非大卒の定義は研究によってやや異なり、吉川（2009）の研究では、本人・親の学歴ともに、大学・短大・高専へ通った人を大卒としている。一方、松岡（2016）の研究では、本人学歴について、男性は四年制大学・大学院を大卒、女性は短大・高専・四年制大学・大学院を大卒とし、親学歴は四年制大学に加え「短大や旧制高等学校など同等のものを相対的に有利な条件として含んでいる」としている（33-36, 335）。これは、若年層の進学率は高く、その親の進学率はあまり高くないという社会的背景を考慮したものであるとされる（松岡, 2019）。

以上を踏まえ、本調査では、親学歴については大卒を「最終学歴⁷が短大・高等専門学校・四年制大学・大学院（それらの中退含む）」、非大卒を「最終学歴が高等学校・専門学校」と定義し、本人学歴については、近年の女子の大学進学率の向上も踏まえ、男女ともに大卒は「最終学歴が四年制大学・大学院（それらの中退含む）」、非大卒は「最終学歴が高等学校・専門学校・短大・高等専門学校」と定義する。

4-1-2 親学歴の定義

本研究では、親学歴は父親の学歴（以下、父学歴）を採用し、父親大卒・本人大卒のグループを「大卒再生産群」、父親非大卒・本人非大卒のグループを「非大卒再生産群」、父親非大卒・本人大卒のグループを「学歴上昇群」、父親大卒・本人非大卒グループを「学歴下降群」として分類する。

なお、吉川（2006）の学歴世代間移動の分析では、母親学歴を用いた場合でも、父親学歴の場合とほぼ同様の関連性や時系列変容が見られたこと、また既婚男女の学歴には高い同質性があることを指摘している。また、松岡（2019）の研究でも、同等の学歴同士で結婚する学歴同類婚の傾向により父母どちらの学歴を用いても同じパターンとなるとして、

⁷SSM 学歴分類に基づき、教育機関を複数卒業している場合は最高学歴を採用する。例えば、大学院卒業後に再度専門学校を卒業した場合は、大卒とする。

親学歴を父学歴で捉えている。本研究はこれらの先行研究も踏まえた上で考察を行うため、親学歴は多くの研究で採用されている父親学歴を用いることとする。

4-2 調査内容

(1) 調査対象者および実施形態

1989年4月2日～2001年4月1日生まれで、父学歴が非大卒かつ本人が大卒の人

※2024年度に24歳となる代（2000年4月2日～2001年4月1日生まれ）～

2024年度に35歳となる代（1989年4月2日～1990年4月1日生まれ）

(2) 調査時期

2024年10月

(3) 参加者

女性4名

A氏：1989年生まれ（インタビュー当時34歳）、父高卒・本人大卒

B氏：1990年生まれ（インタビュー当時34歳）、父中卒・本人大卒

C氏：1991年生まれ（インタビュー当時33歳）、父高卒・本人大学院卒

D氏：1993年生まれ（インタビュー当時31歳）、父専門学校卒・本人大卒

(4) 参加者抽出方法

筆者の知人へ参加者を募集した。

(5) 調査方法

オンライン会議システムを用いてオンラインインタビューを行った。（約1時間）

実施中は逐語録音を行い、質的データ分析に活用した。インタビュー協力者からは調査に関する合意書を取っている。同意書は巻末資料に添付する（巻末資料1）。

(6) 主なインタビュー質問項目

高校卒業時の進路選択に関わる調査のため、冒頭に進路選択に対する態度や考え方を聞き取った上で、概念フレームワークに整理した「自律経験」「達成経験」「代理経験」「被受容経験」に関連する質問をした。詳細については巻末資料に添付する（巻末資料2）。

① 進路選択に対する考え方

高校卒業時の進路選択への考え方についての質問

② 自律経験（自己決定）

小学校、中学校、高校時代における自分で選択した経験の有無に関する質問

③ 達成経験（成功）

小学校、中学校、高校時代における、成功体験や努力して達成感を得た経験の有無に関する質問

④ 代理体験（モデリング）

他者から大学受験の成功経験について見聞きした経験の有無に関する質問

⑤ 被受容経験（励まし）

親・教師・友人など周囲の人から励まされた経験の有無に関する質問

4-3 調査結果

インタビュー調査での逐語録を元に主題分析を行い、コードと概念カテゴリを抽出し、概念フレームワークとの関連を整理した（図 4-1）。なお、主題分析結果は巻末資料に添付する（巻末資料 3）。

インタビュー調査から考察できたことは以下のとおりである。

① 進路選択に対する考え方

高校卒業時の進路選択への本人の考え方について質問した。その結果、進学先の学校を自分で決定する、親へ進学希望を伝える、情報を自分で収集するなどの行動を取ったという回答が複数得られた。これらの回答は、進路選択に対して自律的に行動選択をしていると解釈できる。よって「主体的に進路選択をした経験」という概念カテゴリに分類し、概念フレームワークの「自律経験」に整理した。

② 自律経験（自己決定）

小学校、中学校、高校時代における自分で選択した経験の有無について質問したところ、調査対象者は多様な自己決定の経験を経ていることがわかった。「学校や家庭の中で主体的に選択をした経験」「経済的な面での自己決定の経験」「親と離れて外出した経験」という概念カテゴリに区分し、概念フレームワークの「自律経験」に整理した。

なお、自律経験については、高校時代から自律的な行動選択をしている人はおらず、むしろ小学生など早期の段階から自己決定の経験を経ていることがわかった。高校卒業時の進路選択はライフステージの中でも大きな意味を持つ選択機会であり、そこで自律的（自己決定的）な進路選択をする人は、それ以前にもさまざまな場面において自分で意思決定を積み重ねてきている可能性が考えられる。このことから、アンケート調査では、学歴上昇群の自律（自己決定）経験の種類や時期についても検討が必要であると考えられる。

③ 達成経験（成功）

小学校、中学校、高校時代における、成功体験や努力して達成感を得た経験の有無に関して質問をした。その結果、調査対象者は、大別して学校生活とそれ以外での達成経験を経ていることがわかった。したがって、それらを「学業を通して得た達成経験」「学業以外の課外活動を通して得た達成経験」というカテゴリに分け、概念フレームワークの「達成経験」に整理した。

なお、自律経験と同様に、達成経験についても小学校時代からの成功体験の話が多く出現した。成功体験は自己効力を強化する（Bandura, 1977）ことから、学歴上昇者の早期か

らの達成経験が自己効力を高め、その後の行動選択にも影響を与えた可能性が考えられる。

④ 代理体験（モデリング）

他者から大学受験の成功経験について見聞きした経験の有無について質問をしたが、該当する回答は得られなかった。このことから、学歴上昇群の特徴として、他者の成功例からの影響よりも、自らの自律・達成経験や、後述する身近な人間から受ける励ましの影響の方が強い可能性が示唆される。

⑤ 被受容経験（励まし）

親・教師・友人など周囲の人から励まされた経験の有無について質問をした。その結果、励まされた経験だけでなく、周囲の人から支援を受けた経験や尊重的な態度で接してもらった経験についての話が多く出現した。よって、親・教師・友人からの「励まし」「支援的関わり」「尊重的態度」のカテゴリに分類し、概念フレームワークとの関連は「被受容経験」に整理した。

＜表 4-1：コード・概念カテゴリ・概念フレームワークとの関連＞

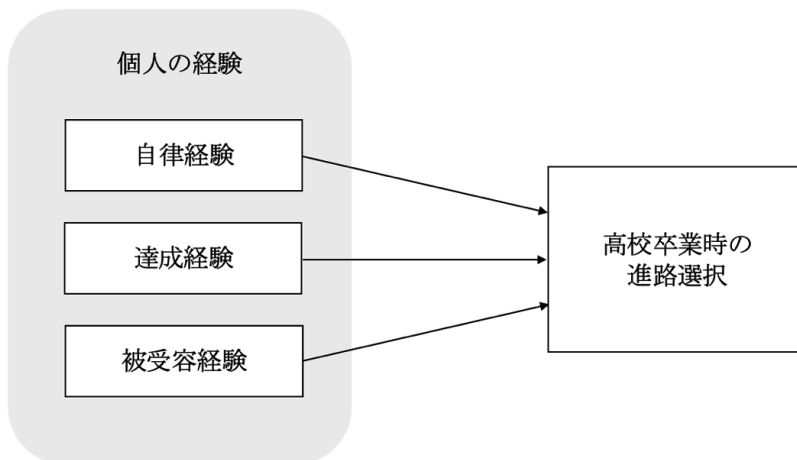
コード	概念カテゴリ	概念フレームワークとの関連
自分の意思で進学する高校を決めた	主体的に進路選択をした経験	自律経験
自分の進学希望を親へ伝えた		
自己決定の機会が多い家庭で高校も自分で決めた		
自分で進学に関する情報収集を集めた		
自分の意思で習い事を選んだ	学校や家庭の中で主体的に選択をした経験	
自分の意思で留学を決めた		
自分の意思で生徒会に立候補した		
自分の意思でモデルに挑戦した		
親に反発して挑戦していた		
やりたいことに挑戦しようと考えていた		
自分で小遣いの管理をしていた	経済的な面での自己決定の経験	
保護者不在で妹と外出した	親と離れて外出した経験	
学業での目標を達成した	学業を通して得た達成経験	達成経験
第一志望の高校に合格した		
学業成績がよかった		
習い事を頑張っていた	学業以外の課外活動を通して得た達成経験	
習い事を長く継続していた		
習い事のコンクールで選ばれた		
部活を頑張っていた		
生徒会で選ばれた		
高校の時 留学の選考で選ばれた		
親が励ましてくれた	親からの励まし	被受容経験
教師が励ましてくれた	教師からの励まし	
友人と励まし合った	友人からの励まし	
父親と目標設定をした	親からの支援的な関わり	
母親が教育熱心な態度だった		
母親から進学についてアドバイスを受けた		
教師から助けられた	教師からの支援的な関わり	
教師から進学先についてアドバイスを受けた		
塾講師から進学先についてアドバイスを受けた		
教師が自分のことを信じてくれた	教師からの尊重的な態度	
教師が個性を大切にしてくれた		
教師が個性を認めて応援してくれていた		

4-4 概念フレームワークの精緻化と分析モデルの作成

ここまでのインタビュー分析結果を受け、概念フレームワークの精緻化を行った。

まず、「自律経験」「達成経験」「代理経験」「被受容経験」の四つの要素のうち、回答が得られなかった「代理経験」を除き、「自律経験」「達成経験」「被受容経験」の三つの要素で概念フレームワークを再構成した（図 4-2）。

<図 4-2：概念フレームワークの精緻化>



出典：筆者作成

その後、アンケート調査にあたり、インタビュー調査で明らかになった「自律経験」「達成経験」「被受容経験」の要素をもとに以下の分析モデルを作成した（図 4-3）。

(a) 自律経験

高校卒業時の自律的な進路選択、学校や習い事など生活面での自律経験、自律的な外出の経験、自律的な金銭管理の経験について調査する。なお、インタビュー調査から示唆された経験時期の影響も考慮し、学校や習い事での自律経験、自律的な外出の経験、自律的な金銭管理の経験については時期ごとに尋ねる。

(b) 達成経験

学業と学業以外の課外活動について、小学生から高校生までの達成経験について調査する。達成経験についても、インタビュー調査において成功経験の時期の影響が示唆されたため、学業と学業以外の課外活動での達成経験を、それぞれの時期に経たかを尋ねる。

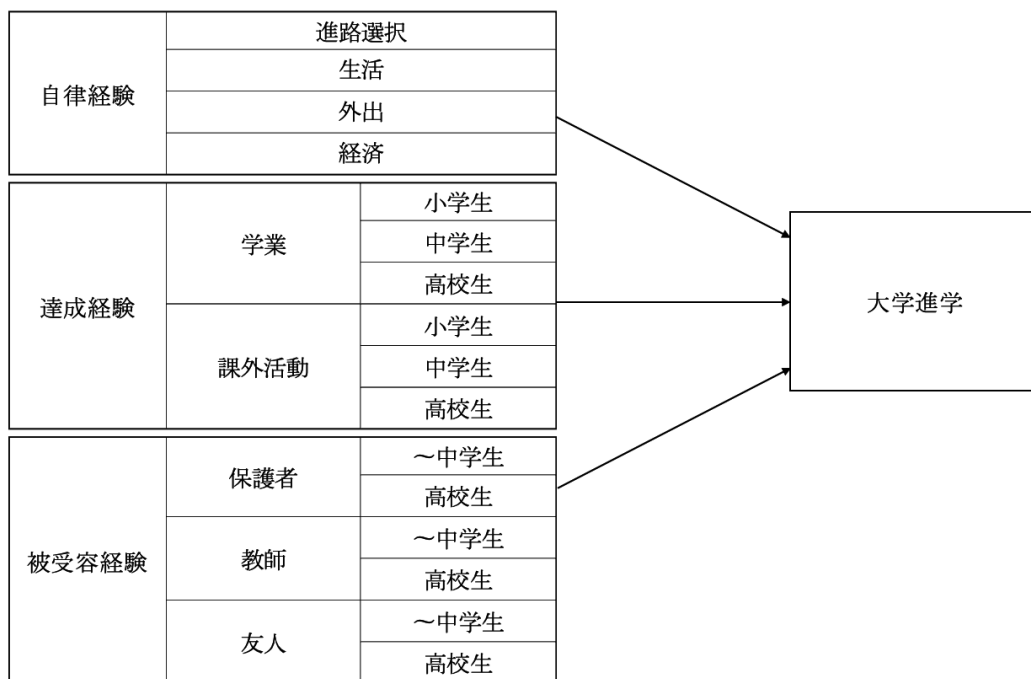
(c) 被受容経験

被受容経験とは、先に述べたとおり、Bandura の四つの情報源における言語的説得と、

Deci らの自己決定理論における人間関係の概念を合わせたもので、他者から励まされた経験を指す。インタビュー調査から、他者から励ましの言葉をかけられるだけでなく、他者からの受容的・尊重的態度を本人が認知することも重要な要素になりうることが示唆されたため、それを踏まえて調査を行う。

なお、Bandura は、言語的説得が自己効力に与える影響は、説得者の信頼性・専門知識などの度合いに大きく依存するとしている。安達の四つの情報源に関する研究では、言語的説得をする対象を具体的に特定することで、より正確な調査ができる可能性が示唆されており（安達, 2006）、また、奥田らの研究によれば、信頼し尊敬できる教師・友人との出会いも進路決定に影響を与えているとされる（奥田・松寄・山口 2015 : 115）。これらの先行研究やインタビュー調査の回答を踏まえ、ここでの「他者」とは、「保護者・教師・友人」とであると定義する。また、保護者・教師・友人それぞれからの受容経験について、中学生までと高校生以降に分けて尋ねる。

<図 4-3 : 分析モデル>



出典：筆者作成

第 5 章 アンケート調査

5-1 調査概要

図 4-3 の分析モデルに基づきアンケート項目を生成し、アンケート調査を実施した。アンケート調査で収集した情報から回答者属性を整理し、SPSS を用いて統計分析を行った。

今回は特に学歴上昇群と高卒再生産群の差違について明らかにしたいため、統計分析の対象は親学歴（今回は父親学歴）が非大卒の人に限定している。本人学歴をダミー変数に変換し、それぞれの項目について主成分分析をした上で平均値の比較と T 検定を行った。

なお、父学歴が非大卒の回答者に絞って比較分析を行うことから、対象となるサンプル数が限られる。そのため、今回の分析では有意確率 10%水準未満を有意とする。

5-2 調査内容

(1) 調査対象者および実施形態

1989 年 4 月 2 日～2001 年 4 月 1 日生まれの人

※2024 年度に 24 歳となる代（2000 年 4 月 2 日～2001 年 4 月 1 日生まれ）～

2024 年度に 35 歳となる代（1989 年 4 月 2 日～1990 年 4 月 1 日生まれ）

なお、今回の研究では父学歴を親学歴とみなすため、全回答 259 件のうち、父親の学歴不明（14 件）、両親の学歴不明（9 件）の計 23 件を除外し、236 件を有効回答とした。また、統計分析時には父親非大卒（学歴上昇群および非大卒再生産群）の回答に限定したため、90 件を分析対象とする。

(2) 調査時期

2024 年 10 月 23 日～11 月 2 日

(3) 回答者抽出方法

スノーボールサンプリング方式

(4) 調査方法

無記名の個別記入形式の質問紙を、WEB アンケートフォームの形式でオンライン上にて回収した。尚、アンケート協力者には、アンケート調査の意義や倫理上の配慮に合意を得た上で回答を得た（巻末資料 4）。

(5) 質問紙の構成

フェイスシート（年代、本人学歴、父学歴、母学歴）と、以下に示す四つの尺度から構成される。学歴については、4-1-1, 4-1-2 の定義に準ずる。

「進路選択の自律性」、「達成経験」、「被受容経験」の三つの尺度は、回答の中心化傾向を避けるため、4 件法にて回答を求めた。「自律経験の体験時期」の尺度については、未就学児～高校生、または小学生～高校生の四つの選択肢にて回答を得た。なお、アンケート設問は巻末資料に添付する（巻末資料 5）。

(a) 自律経験

(a-1) 進路選択の自律性

高校生の進路選択の自律性を問う尺度である。進路選択自律尺度については、高校生の進路決定に対する自己効力測定尺度の研究をもとに、富永（2006）の「高校生のための進路選択自己効力（HCDMSE）尺度」に基づき作成した。今回は、HCDMSE 尺度 16 項目のうち 5 項目を元に作成した。回答形式は、「まったく当てはまらない」（1 点）～「かなり当てはまる」（4 点）の 4 件法である。なお、信頼度、併存的妥当性、内的妥当性については、富永（2006）の研究ですでに検証されているため、尺度妥当性についてはここでは検討しない。

(a-2) 自律経験の体験時期

自律経験の体験時期について、「未就学児～」～「高校生～」で回答を求めた。明確な時期がわからないことも想定し、「わからない」の選択肢を追加した。また、習い事や塾などの学校外での活動についての設問には「習い事や通塾をしたことがない」の選択肢を追加した。以上二つの回答は分析時に欠損値として扱った。

(b) 達成経験

小学生・中学生・高校生の自信に繋がった経験について、学業とそれ以外の課外活動に区分した。回答形式は、「まったくそう思わない」（1 点）～「かなりそう思う」（4 点）の 4 件法である。

(c) 被受容経験

高校入学前と後に分けて、保護者・教師・友人の励ましや尊重的態度の有無について質問した。回答形式は、「まったくそう思わない」（1 点）～「かなりそう思う」（4 点）の 4 件法である。

5-3 調査結果

5-2 のアンケートの結果をもとに、アンケート回答者の属性について確認した上で、図 4-3 の分析モデルを検証する。

統計分析では、分析モデルの各項目の信頼性分析を行い、その後主成分分析の上、平均値の比較と T 検定を行った。

5-3-1 回答者の属性

有効回答数は 259 件だが、4-1-2 のとおり、今回の分析では父学歴を親学歴として用いる。よって父学歴不明と回答した 14 件、両親学歴不明と回答した 9 件の合計 23 件を除き、236 件をもとに回答者の属性を確認する（表 5-1）。

吉川（2009）の研究では、大卒再生産家庭の割合は 26.4%、高卒再生産家庭の割合は 37.5%と、計 63.9%の家庭で親子の学歴が継承されていることが示されている（203-204）。

それに対し、今回の調査結果では大卒再生産家庭が 58.1%、高卒再生産家庭が 14.4%と、計 72.5%の家庭で学歴再生産の傾向が見られた。したがって、内訳は異なるものの、吉川の指摘する学歴再生産の傾向が認められた。なお、本人大卒の割合が高いことについては、筆者の知人を中心にスノーボール形式で調査を行ったために、筆者の学習歴に近い属性の回答が多くなったことが理由であると考えられる。

表5-1 回答者の家族類型の割合				
家族類型	父親	子	件数	割合
大卒再生産	大卒	大卒	137	58.1%
学歴下降	大卒	高卒	9	3.8%
高卒再生産	高卒	高卒	34	14.4%
学歴上昇	高卒	大卒	56	23.7%
合計			236	100.0%

※回答数259件のうち、父親学歴不明14件、両親学歴不明9件の合計23件を除外

5-3-2 分析モデルの検証

「自律経験」「達成経験」「被受容経験」の三つの要素について、それぞれ信頼性分析を行い、その後主成分分析の上、平均値の比較と T 検定を行った。

(a) 自律経験 (Q. 2～6, Q. 19～25)

(a-1) 高校卒業時の進路選択の自律性 (Q. 2～6)

進路選択自律尺度の内的整合性を確認するために、Cronbach の α 係数を算出した結果、0.77 だった。よって十分な内的整合性があると判断できる。その後主成分分析を行った結果、一つの成分にまとまった。これを「進路選択自律性成分」と名付ける (表 5-2)。

表5-2 高校卒業時の進路選択自律性についての主成分分析

	第1主成分
高校時代に自分の理想や興味に基づき進路を考えていた	.789
高校時代に進路情報を自分で集めていた	.750
高校時代に将来に役立つ免許・資格取得の計画を立てていた	.657
高校時代に希望進路を家族に伝えていた	.785
保護者や教師が勧めた進路より自分のやりたいことを優先した	.625
固有値	2.623
寄与率	52.469

Cronbach's α = .770

次に、進路選択自律性成分の平均値を学歴上昇群と非大卒再生産群の間で比較したところ、10%水準で有意差はなかった（表 5-3）。よって、高校卒業時の進路選択の自律性は大学進学に影響を与えてないと解釈できる。

表5-3 進路選択自律性成分の比較

	大卒 (n=56)		非大卒 (n=34)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
進路選択 自律性成分	-.0000389	.93300386	.0000641	1.11630761	.500

対応のないt検定

(a-2) 自律経験の時期 (Q.19～25)

内的整合性を確認するために、Cronbach の α 係数を算出した結果は 0.574 であった。0.7 を切っているため、本尺度については内的一貫性があるとは言えない。しかしながら、これは異なる自律経験を開始した時期ごとに尋ねたためと考えられる。その後主成分分析（バリマックス回転）を行った結果、三つの成分にまとまった。

第1主成分は「衣服・荷物の準備を自分でする」「学校の宿題管理を自分でする」「習い事や塾を自分の意思で選択する」の負荷量が高く、身の回りや普段の生活の中での自己管理・自己決定を表すと捉えられるため、「生活自律性」と命名した。第2主成分は「保護者と離れて一人で電車やバスに乗る」「保護者と離れて宿泊する」の負荷量が高いため、「外出自律性」と名付けた。第3主成分は「小遣いの管理を自分でする」という項目の負荷量が高いため、「経済自律性」とした（表 5-4）。

表5-4 自律経験の時期についての主成分分析			
	第1主成分	第2主成分	第3主成分
外出時の衣服・荷物の準備を自分でする	.609	.051	.373
学校の宿題管理を自分でする	.817	-.172	.132
小遣いの管理を自分でする	.029	-.090	.886
クラブ活動・部活や委員会を自分の意思で選択する	.242	.454	.583
習い事や塾を自分の意思で選択する	.734	.280	-.165
自分一人で電車やバスに乗る	.024	.711	.302
保護者と離れて宿泊する	.009	.807	-.235
固有値	1.639	1.482	1.455
寄与率	23.409	21.165	20.792

Cronbach's α = .574

生活自律性と外出自律性について、学歴上昇群と非大卒再生産群の平均値に有意差はなかった（表 5-5, 5-6）。一方、経済自律性は非大卒群の方が大卒群よりも 10%水準で有意で高かった（表 5-7）。これは、学歴上昇群は、小遣いを管理し自分で資源配分をすること、すなわち自己管理と自己決定の経験を早い段階から積んできたことを示し、早期からの自己決定経験が、高校卒業時の進路選択に影響を与えうると解釈できる。

表5-5 生活自律性の比較					
	大卒 (n= 40)		非大卒 (n=25)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
生活自律性成分	.0176651	.98406944	-.0282641	1.04483316	.429

対応のないt検定

表5-6 外出自律性の比較					
	大卒 (n= 40)		非大卒 (n=25)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
外出自律性成分	.0654599	1.04183499	-.1047359	.94036727	.254

対応のないt検定

表5-7 経済自律性の比較					
	大卒 (n= 40)		非大卒 (n=25)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
経済自律性成分	-.1323853	.96846021	.2118165	1.03276768	.090

対応のないt検定

(b) 達成経験 (Q.7～12)

達成経験尺度についても Cronbach の α 係数を算出した結果、0.8 であったため、十分な内的整合性があると判断できる。その後主成分分析（バリマックス回転）を行った結果、「学業の達成経験による自信」と、「課外活動での達成経験による自信」の二つの成分に分かれた（表 5-8）。

表5-8 達成経験についての主成分分析		
	第1主成分	第2主成分
小学生時代に勉強を頑張った経験が、自信につながった	.130	.854
小学生時代の課外活動の経験が、自信につながった	.865	.173
中学生時代に勉強を頑張った経験が、自信につながった	.081	.908
中学生時代の課外活動の経験が、自信につながった	.808	.197
高校生時代に勉強を頑張った経験が、自信につながった	.370	.651
高校生時代の課外活動の経験が、自信につながった	.841	.118
固有値	2.269	2.061
寄与率	37.819	34.344

Cronbach's $\alpha = .800$

課外活動での達成経験は大卒群と非大卒群の間の平均値に有意差はなかった（表 5-9）。一方、学業での達成経験による自信の平均値は大卒群の方が非大卒群よりも 5%水準で有意に高かった（表 5-10）。よって、大卒群の方が非大卒群に比べ、小学校から高校までの学業での達成経験から自信を得ていると解釈できる。

表5-9 課外活動達成経験による自信の比較					
	大卒 (n=56)		非大卒 (n=34)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
課外活動達成経験 による自信成分	.0088744	1.09369821	-.0146167	.83844478	.457
対応のないt検定					

表5-10 学業達成経験による自信の比較					
	大卒 (n=56)		非大卒 (n=34)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
学業達成経験 による自信成分	.1738959	1.00992205	-.2864168	.92802422	.017
対応のないt検定					

(c) 被受容経験 (Q.13～18)

Cronbach の α 係数を算出した結果、0.779 であった。よって十分な内的整合性があると判断できる。主成分分析（バリマックス回転）を行った結果、「友人・教師からの受容経験」と「保護者からの受容経験」の二つの成分に分かれた（表 5-11）。

表5-11 被受容経験についての主成分分析		
	第1主成分	第2主成分
～中学生時代：保護者が自分を尊重し励ましてくれていた	.111	.856
～中学生時代：自分を尊重し励ましてくれる教師がいた	.642	.391
～中学生時代：自分を尊重し励ましてくれる友人がいた	.886	.153
高校生時代：保護者が自分を尊重し励ましてくれていた	.091	.888
高校生時代：自分を尊重し励ましてくれる教師がいた	.390	.565
高校生時代：自分を尊重し励ましてくれる友人がいた	.828	.041
固有値	2.055	2.020
寄与率	34.247	33.661

Cronbach's α = .779

しかし、「友人・教師からの受容経験」「保護者からの受容経験」とともに大卒群と非大卒群の間の平均値に有意差はなかった（表 5-12、表 5-13）。

表5-12 友人・教師からの受容経験の比較					
	大卒 (n=56)		非大卒 (n=34)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
友人・教師からの 受容経験成分	-.0163984	1.01709846	.0270092	.98570430	.422
対応のないt検定					

表5-13 保護者からの受容経験の比較					
	大卒 (n=56)		非大卒 (n=34)		p値
	平均	標準偏差	平均	標準偏差	
保護者からの 受容経験成分	.0249878	1.10162508	-.0411564	.81947254	.373
対応のないt検定					

5-4 まとめ

学歴上昇群と非大卒再生産群の経験の違いを明らかにするためにアンケート調査を実施した結果、以下のような知見が得られた。

まず、自律経験について、学歴上昇群は早期に経済的自律経験を経ていた傾向が認められた。この結果は、早期から収支の管理や資源配分をする経験を通じて自律性への欲求を満たすことが、内発的・自律的動機づけに影響を与えうること示唆する。また、早期から自己決定の機会を多く持つことが、自律的な態度に影響をもたらした可能性も考えられる。一方、進路選択自律性、生活自律性、外出自律性に関しては有意差が認められなかったため、自律性の種類や経験する時期によって、進路選択への影響が異なることが示唆された。

次に、達成経験について、学歴上昇群は非大卒再生産群よりも、小学校から高校までの学業による達成経験を通して自信を得てきたことが確認された。この結果は、学業での成功体験に伴う自己効力感の向上が、進路選択における内発的・自律的動機づけに影響を与えうる可能性を示している。一方で、課外活動での達成経験については両群間で有意差が

認められなかった。学校生活における学業と部活や習い事のような課外活動では、活動の内容や費やす時間、そこで関わる対象者や人数などの条件が異なるため、それらの条件の違いによって、課外活動では達成感や自信を認知しにくくなっている可能性が考えられる。しかし、その具体的なメカニズムについては明らかになっておらず、学業と課外活動の達成経験の影響の差については、今後の研究が必要である。

最後に、被受容経験については、保護者・教師・友人からの受容的な態度や励ましが、進路選択へ影響を与えたという結果は得られなかった。これらの経験が進路選択行動に寄与する可能性は否定できないものの、今回調査した学歴上昇群の進路決定においては、他者からの関わりかけよりも、本人による主体的な経験が重要であることが示唆された。

第 6 章 結論

6-1 世代間学歴上昇に影響を与える要素

本研究の目的は、親学歴が子に継承される学歴再生産メカニズムの影響を受けなかった人びと—学歴上昇群—に着目し、親学歴に規定されない進路選択（世代間学歴上昇）に影響を与える要素は何かを明らかにすることであった。そこで本研究では、学歴上昇群の経験に焦点を当て、どのような経験をすることが進路選択の幅を拡大する要素となりうるのかを調査するため、Bandura（1986）の社会的認知理論およびDeci & Ryan（1985）の自己決定理論という二つの理論的枠組みを活用した分析モデルを作成した。このモデルに基づき、インタビュー調査とアンケート調査を実施した結果、分析モデルのうち「学業達成経験」と「経済的自律性」の要素が、進路選択に影響を与えている可能性が部分的に支持された。一方で、他の要因については分析モデルの仮説は検証されなかった。

6-1-1 学業達成経験

分析モデルの「達成経験」のうち、小学校から高校までの「学業達成経験」の平均値を学歴上昇群と非大卒再生産群とで比較した結果、学歴上昇群の方が非大卒再生産群よりも5%水準で有意に高かった。これにより、「学業達成経験」は親非大卒家庭の子どもの大学進学に影響を及ぼす蓋然性が高いことが示唆された。

Bandura（1977）は、社会的認知理論における四つの情報源のうちの「遂行行動の達成」（本研究では「達成経験」）について、成功体験が自己効力を強化し、一度形成された自己効力は、他の場面にも一般化できることを示している。このことから、小学生の段階から達成経験を経ること、すなわち早期からの達成経験によって自己効力感が形成されたことが、その後の学習への態度や成果、高校卒業時の進路選択における自律的な動機づけに貢献しているのではないかと考えられる。

また、学習内容の習得は後続の内容の理解・応用を促進するため、特定の学習内容を習得していると、関連する学習においても達成経験を経やすい。そのような達成経験の繰り返しが、さらなる自己効力感の強化に寄与していると考えられる。

加えて、第3章で述べたとおり、自己効力に寄与する情報源のうち自らの経験に基づく「達成経験」は、自己効力の形成に最も効果的な情報源とされている。このことから、学歴上昇群の学業における継続的な達成経験は、自己効力感に強く影響を与えた可能性が高いと解釈できる。

6-1-2 経済的自律性

分析モデルの「自律経験」における「経済的自律性」の早さも、10%水準ではあるが有意な影響が認められた。この結果から、早期から裁量権を持って金銭的な資源配分をした

り、主体的に選択をしたりする自律経験が、自己決定理論の基本的心理欲求における「自律性への欲求」を満たし、それにより内発的動機づけが促進された可能性があるという解釈ができる。

また、小遣い管理という過程において、限られた資源を管理し、意思決定するという経験を積み重ねたことが、その後の自己決定的な態度の形成に寄与した可能性も考えられるだろう。

6-2 選択肢拡大に向けた教育的介入への示唆

これまでの調査結果を受け、進路選択の幅を広げるための教育的介入として、達成経験を認知する機会と自己決定的な学習機会の拡充が効果的であると考ええる。

アンケート調査によれば、学歴上昇群は小学校から高校までの学業において達成経験をj得ている傾向がある。このことから、早期から学習に対して「できる」「自信がある」と認知し自己効力感が高まることで、自信をもって以降の学習や進路選択活動に臨めた可能性が想定される。そこで、個人への教育的な介入として、学習場面で「達成経験をつくる」「達成経験を認知し自信を得る」という二つのプロセスが必要であり、そのためには、児童・生徒が小さな成功体験を積み、また自分の努力や成果をより効果的に認知できるような「目標設定・行動計画作成」と「振り返り」の機会をつくることが有効だと考える。

また一方で、学歴上昇群は早期から経済的自律経験をj経ていることも認められた。これは、一定の範囲の中で、自分で裁量権をもって資源配分を取捨選択することとも言い換えられる。このことから、児童・生徒に決められた範囲内で裁量権を付与し、自己決定の機会を多く設ける学習機会の創出が効果的であると考察される。

自己決定を伴う学習機会創出へのアプローチとして、奈須の提唱する自己決定的学習⁸がある（奈須, 2021）。自己決定的学習とは、全員が同じ内容を同じ順序で学ぶ従来の学習に対し、「学びの内容を子どもたち自身に委ね、一人ひとりの興味・関心を最大限引き出す」学習であるとされる。こうした自己決定的な経験を意図的に創出することにより、より内発的・自律的な動機づけが強化されると考えられる。

以上のような教育的介入を実施する際には、児童・生徒一人ひとりの発達段階や興味・関心に応じて、適切なタイミングで目標設定や振り返りを行うことや、段階的に自己決定の範囲を広げていくことが効果的であると考ええる。しかしながら、そのような個に寄り添った対応や細やかなフィードバックを学校教育で行うことは、地域によっては人的・物的資源の制限から実現が難しい場合もある。そこで、これらの教育的介入を効果的に実施するためには、地域のボランティアやNPO法人、民間企業との連携が不可欠であると考ええる。

⁸主要なアプローチとして、順序選択学習（生徒が学習内容の順序を選択できる）、課題選択学習（生徒が学習課題を選択できる）、課題設定学習（生徒の興味・関心などによって自由に学習内容を選択できる）がある（奈須, 2021）。

例えば、外部から学校へ教師以外の人的資源を投入することや、あるいはNPO法人や民間企業で、学校外教育としてこうした指導を行う機関を運営し、それに対して国や自治体で教育バウチャー（行政が支給する引換券）制度を導入することも有効であろう。

6-3 本研究の限界と今後の課題

本研究は、学歴再生産メカニズムの影響を受けなかった学歴上昇群の経験に焦点を当て、どの時期にどのような経験をすることが、進路の選択肢を拡大する要素となりうるかを明らかにした。一方で、本研究にはいくつかの限界がある。

第一に、教育選択に影響を与える要因は単一ではないことから、進路選択行動には、本研究で明らかになった要素の他にも、さまざまな要因が複合的に影響しあっていると考えるのが妥当である。したがって、本研究で議論してきた経験は、あくまで学歴上昇に影響を与える一要因である可能性の示唆に留まる。また、経験から進路選択へのプロセスについては、十分な検討ができていない。個人の経験がどのように進路選択に影響するのかというメカニズムの解明は、今後の重要な研究課題となる。

第二に、性差や地域差については十分に検討されていない。男女に分けて父親学歴や母親学歴の影響をみた調査や地域別の調査において、その影響力が示されることがある。今回の研究テーマでは焦点を当てていないジェンダー間の差や地域間の差についても、今後より詳細な検討が求められる。

第三に、サンプルの抽出方法と数量に限定性がある。今回のインタビューおよびアンケート調査は筆者の知人を起点に実施しているため、筆者の教育選択経験と近い者とその知り合いから多く回答を得ている。その結果、本研究と吉川がSSM調査から示した家族類型の親子学歴ごとの割合にはやや差が生じている。サンプリング方法の改善とサンプル数の拡大をした上で、さらなる実証的研究が必要であると考ええる。

6-4 結語

本研究では、学歴再生産メカニズムに注目し、親の学歴を超える進路選択をした人びと—学歴上昇群—の経験に焦点を当て、彼らの高校卒業時の進路選択に影響を与えた要因を明らかにし、教育的介入の示唆を得ることを試みた。

そこで、Bandura（1986）の社会的認知理論とDeci & Ryan（1985）の自己決定理論に基づき、インタビュー調査とアンケート調査を実施した。その結果、早期からの学業における達成経験と経済的な自律経験が、進路選択の幅を広げる可能性があることが示唆された。

学歴上昇群は小学校から高校までの学業において達成体験を得ており、達成経験による自己効力感向上が、積極的な進路選択に影響を及ぼした可能性が示された。また、学歴上昇群は経済的な自律経験を経ており、主体的な意思決定の機会を得ることで自律性への欲求が満たされたことが、自律的な進路選択に影響を与えたと解釈できる。以上を踏まえ、進路

選択の幅を広げるためには、早期からの達成経験や自律経験を促す教育的介入が有効であると考えられる。

本研究で明らかとなった知見は、学歴上昇者の進路選択に影響を及ぼす具体的経験を明らかにした点において、新たな示唆を提供するものであり、今後の教育政策や支援のあり方を考える上で重要な視座となりうると考える。

<引用・参考文献>

- 安達智子（2006）「大学生の仕事活動に対する自己効力の規定要因」キャリア教育研究 第24巻 第2号，1-10.
- 浦上昌則（1995）「学生の進路選択に対する自己効力に関する研究」名古屋大學教育學部紀要 教育心理学科 42，115-126.
- 奥田奈津子・松寄くみ子・山口豊（2015）「進路決定自己効力を高める経験についての一考察 —Bandura の自己理論の観点から—」跡見学園女子大学附属心理教育相談所紀要（11）：107-118.
- 荻谷剛彦（1995）『大衆教育社会のゆくえ 学歴主義と平等神話の戦後史』中央公論新社
- 荻谷剛彦（2001）『階層化日本と教育危機—不平等再生産から意欲格差社会へ』有信堂高文社
- 荻谷剛彦（2012）『学力と階層』朝日新聞出版
- 片岡栄美（2001）「教育達成過程における家族の教育戦略—文化資本効果と学校外教育効果のジェンダー差を中心に—」教育学研究 68（3），259-273.
- 橘木俊昭（2020）『教育格差の経済学 何が子どもの将来を決めるのか』NHK 出版
- 橘木俊昭（2021）『日本の構造 50 の統計データで読む国のかたち』講談社
- 吉川徹（2006）『学歴と格差・不平等[増補版] 成熟する日本型学歴社会』東京大学出版会
- 吉川徹（2009）『学歴分断社会』筑摩書房
- 厚生労働省（2023）「令和5年賃金構造基本統計調査 結果の概況」
- 近藤博之編（2000）『日本の階層システム 3 戦後日本の教育社会』東京大学出版会
- 近藤博之・古田和久（2009）「教育達成の社会経済的格差—趨勢とメカニズムの分析—」社会学評論 59（4）
- 櫻井茂男（2017）『自律的な学習意欲の心理学—自ら学ぶことはこんなに素晴らしい』誠信書房
- 佐藤香（2011）「学校から職業への移行とライフチャンス」佐藤嘉倫・尾嶋史章編『現代の階層社会 1 格差と多様性』東京大学出版会，65-79.
- 佐藤舞（2013）「進路選択過程に対する自己効力と就職活動における情報源との関連」応用心理学研究 38（3），251-262.
- 佐藤舞（2017）「大学生の自己効力と就職活動との関連」
- 豊永耕平（2023）『学歴獲得の不平等 親子の進路選択と社会階層』勁草書房
- 奈須正裕（2021）『個別最適な学びと協働的な学び』東洋館出版社
- 平沢和司・古田和久・藤原翔（2013）「社会階層と教育研究の動向と課題——高学歴化社会における格差の構造——」教育社会学研究第93集，151-191.
- 藤原翔（2011）「Breen and Goldthorpe の相対的リスク回避仮説の検証 父親の子どもに

- 対する職業・教育期待を用いた計量分析」社会学評論 62 卷 1 号, 18-35.
- 藤原翔 (2012) 「高校選択における相対的リスク回避仮説と学歴下降回避仮説の検証」教育社会学研究第 91 集 : 29-49.
- 松岡亮二 (2019) 『教育格差一階層・地域・学歴』筑摩書房
- 文部科学省 (2024) 「令和 6 年度学校基本調査 確定値について」
- 文部科学省 (2024) 「高等教育の修学支援新制度」閲覧日 : 2025 年 1 月 5 日
https://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/hutankeigen/index.htm
- 山田昌弘 (2021) 『新型格差社会』朝日新聞出版
- Bandura, A. (1977) “Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change.” *Psychological Review*, 84(2) : 191-215.
- Bandura, A., & Barab, P. G. (1973) “Processes governing disinhibitory effects through symbolic modeling.” *Journal of Abnormal Psychology*, 82 (1) : 1-9.
- Bandura, A., & National Inst of Mental Health. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall, Inc.
- Boudon, Raymond. (1973) *L'égalité des Chances: La mobilité dans les Sociétés Industrielles*, Librairie Armand Colin. (=杉本一郎・山本郎・草壁八郎訳, 1983, 『機会の不平等—産業社会における教育と社会移動』新曜社)
- Breen, R., & J. H. Goldthorpe (1997) “Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory,” *Rationality and Society*, 9 (3) : 275-305.
- Coleman, J. S. (1986) “Social Theory, Social Research, and a Theory of Action,” *The American Journal of Sociology*, 91 (6) : 1309-1335.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985) *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000) “Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being,” *American Psychologist*, 55 : 68-78.
- Taylor, K. M., & Betz, N. E. (1983) “Applications of self-efficacy theory to the understanding and treatment of career indecision.” *Journal of Vocational Behavior*, 22 (1) , 63-81.

巻末資料1 インタビュー調査同意書

本日は、インタビュー調査に協力いただきましてありがとうございます。

このインタビュー調査は、高校卒業時の進路選択に影響を及ぼす要素について調査するもので、明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科2年の今井が実施します。

インタビュー時間は30分～1時間程度を予定しています。

今回のインタビュー調査の内容は論文・書籍などを通じて公開することがありますが、名前や固有名詞などを匿名扱いとし、本人が特定できないように処理されます。

今回の調査で我々が得た個人情報は研究以外の目的には使用いたしません。加えて、公表前には内容をご確認いただきます。

また、インタビューは補助データとして録音させていただく予定です。得られたデータは研究目的以外の用途で使用することは全くありません。調査データは個人情報保護の処置をした上で保管し、5年で破棄します。ご了承の上、同意をお願いいたします。

【調査者連絡先】

所属：明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科2年源ゼミ

氏名：今井麻未

電話番号：090-4099-4418

巻末資料 2 インタビュー調査設問

■進路選択に対する考え方

MQ1 大学進学はいつ頃決めましたか。

SQ1-1 なぜ高校卒業時に大学へ進学しようと思ったのですか？

SQ1-2 大学進学以外の選択肢はありましたか？

■自己決定経験

MQ2 大学受験より以前に、自分で決めて行動した経験を教えてください。

SQ2 どのタイミングでの経験が、最も自己決定力に繋がったと考えますか。

■達成経験（成功）

MQ3 大学受験より以前にあった達成経験を教えてください。

SQ3 どのタイミングでの達成経験が、最も自信に繋がったと考えますか。

■達成経験（成功）逆質問

MQ4 大学受験より以前にあった失敗の経験を教えてください。

SQ4 どのタイミングでの失敗経験が、最も自信喪失に繋がったと考えますか。

■モデルケースの存在（憧れ）

MQ5 大学受験をした人のプロセスや成果について見聞きする機会がありましたか。

SQ5 どのタイミングでの誰の存在が、最も影響力があったと考えますか。

■周囲の大人から励まし（励まし）

MQ6 保護者や教師などから大学受験を勧められたり、できると励まされたりした経験があれば教えてください。

SQ6 どのタイミングでの、誰の言葉が、最も影響力があったと考えますか。

巻末資料 3 インタビュー調査主題分析結果

コード	内容	概念カテゴリ	概念フレームワークとの関連
自分の意思で進学する高校を決めた	高校の志望校は自分で決めたかも。	主体的に進路選択をした経験	
自分の進学希望を親へ伝えた	(志望校に) 行きたすぎて。こうやってやったら学費も安くなるし、自分もこれがやりたいんだ、みたいな。ものすごい自分の中でも壮大なプレゼンを用意して。		
自己決定の機会が多い家庭で高校も自分で決めた	基本うち自分で決める家庭だったので。なので、それこそ高校どこ行くとかもそうですし。		
自分で進学に関する情報収集を集めた	もう先生になりたいみたいなのがあったので、幼稚園の先生なのか、小中学校の先生なのかわからないけど、先生になりたいなみたいなのが漠然とあったりしたので。だから、教育学部に関して情報収集とかはもう自らやってた。いろんなパンフレットだったりとかを集めたりとか。親に聞いてもわからなかったの。大学の種類がどれぐらいあるのかも知らないし。そもそも受験ってどうやってやるのかもわからないというところがあったので、もうそこは。自分でやらなきゃというか、自分でいろいろ探してみないとダメだになっていうのはあったので、先生たちに聞いたりとか。		
自分の意思で習い事を選んだ	(習い事の) チラシが入ってたんだよね。「ダンスやりませんか？」みたいな感じで。それを見て、私はこれ通いたいって言って。親にお願いして通わせてもらった。	学校や家庭の中で主体的に選択をした経験	自律経験
	習い事やる時、やめる時は自分で決定したりとか。		
	習い事は、水泳とかピアノとか、習字とかも。その三つは確かに自分で決めた。		
自分の意思で留学を決めた	一番大きい決定は、留学に行くっていうのを決めたことかな。		
自分の意思で生徒会に立候補した	中学校の時に生徒会立候補したのは自分で決めたことだった。結構親に反対されたのを、「でも私はやるんだ」みたいな。親はもう「立候補するのめやめときなよ」みたいな感じだったから。「それでも私はやってみたいんだ！」みたいな感じで、やったかな。		
自分の意思でモデルに挑戦した	チャレンジをいろいろさせてもらってはいて。憧れの人がモデルやってた時期があったので、私はモデルにチャレンジしたい、みたいな。		
親に反発して挑戦していた	過保護な親に反発する気持ちで、いろいろ挑戦していきたいとか。いろいろ制限された中で、「もっとこうしたい」っていう、気持ちがあつて。色々、やってきたところはあるかな。		
やりたいことに挑戦しようと考えていた	きっと母もこういう風な生き方じゃなくて、もっといろんな自分のやりたい生き方があったんだろうなっていうのを、子どもながらに感じた時に、自分もそれを実現しようみたいなのがあつて。自分のやりたいことみたいなのはぶらさないというか、やりたいと思ったらまずやってみようっていうマインドになった。		

コード	内容	概念カテゴリ	概念フレームワークとの関連
自分で小遣いの管理をしていた	お金の使い方は結構、小さい時から自分で決めて使ってた。もう小一の時からお小遣い月いくら、みたいな感じだったので。その中で、自分がやりくりする。で、その足りない分は、自分が試行錯誤してどこから捻出したりとか。テストでなんか百点取ったら百円ちょうだいとか、オプションをつくったりとか。そういう小さい決定とかは割と多い家庭ではあったかな。	経済的な面での自己決定の経験	自律経験
保護者不在で妹と外出した	二つ下に妹がいて、その妹と私で出かけた。遠足かなんかで、ちょうど電車に乗る遠足があって、電車で興味が湧いたんですね、その時に。それで自分たちでもやってみよう、みたいなので、一人だと心細いから、じゃあ妹連れてくか、みたいな。	親と離れて外出した経験	
学業での目標を達成した	中学校になったら五番以内に入るっていう目標を達成した時が、一番「やったなあ」みたいな、感じですね。	学業を通して得た達成経験	
第一志望の高校に合格した	高校受験とかも、第一希望だったから。そこが受かったっていうのも、成功体験でもあるし、自信にもつながったかな。		
学業成績がよかった	(学校の成績は)問題なく。なんかすごいよくできるわけじゃないけど、大体いつも中の上くらいにいるみたいな。		
習い事を頑張っていた	水泳は結構頑張ったかなっていうのは、あります。ランク分けされて。もうとことんスパルタの合宿をするみたいなどだったんですけど。いいクラスに入れたみたいなのがあって。そこは本当に、めっちゃ頑張ってたっていう記憶はあるかな。	学業以外の課外活動を通して得た達成経験	達成経験
習い事を長く継続していた	ピアノはずっとやってて。ピアノってだいたいみんな、小学生くらいでやめちゃうじゃないですか。でも結構、高校受験の直前ぐらいまで続けてて、それは結構頑張ったのかな？という気はする。		
習い事のコンクールで選ばれた	書道をね、ちょっとだけやってたんだけど。コンクールみたいなので、選ばれたことがあって。それをすごい親が喜んでくれたのは覚えてるから。なんか、やってよかったなって、すごい自分で思った。		
部活を頑張っていた	達成感って言ったらバレー部、部活に入ってたことですかね。本当にめっちゃ練習を頑張ってた。		
生徒会で選ばれた	中学だと、生徒会で選ばれたことが大きいかな。		
高校の時留学の選考で選ばれた	高校の時にいった留学、アメリカの。選考もあったから、それに受かっていけたっていうのは、高校生活の大きな成功体験かな。		

コード	内容	概念カテゴリ	概念フレームワークとの関連
親が励ましてくれた	やっぱり励ましてくれたのは親かな？	親からの励まし	
教師が励ましてくれた	学校の先生も励ましてくれていたかな。	教師からの励まし	
友人と励まし合った	励ましで言うと、友人同士とかの方が、割とこう、なんだろう、励まし合うじゃないけど。なんか、みんなも受験勉強頑張ってるから、自分も頑張ろうみたいな感じで。	友人からの励まし	
父親と目標設定をした	私は、例えば高校だと五番以内の順位に入るとか、で父親はこの年までに係長になるとか、部長になるとか、その辺をお互い目標をなんか決めた時があって。メモとかに残して、それをなんかずっと壁に貼ってたりとかしてました。	親からの支援的な関わり	
母親が教育熱心な態度だった	母親はすごく昔から、教育には熱心だった。 勉強はできて悪いことないから。とりあえずやらせてくて、みたいなことは言ってた。ほら、ディズニーのセットの50万ぐらいの教材あるじゃない。英語の子どもの。あれを買ってたりとか。		
母親から進学先についてアドバイスを受けた	母親的には、やっぱりその、結構就職に手厚い女子大がいいんじゃない？みたいな、感じで。		
教師から助けられた	一番背筋がピンって伸びたのが、わたし高校休みすぎて単位が足らなくなるっていう事件が起こって。その時に、担任の先生が一日だけインフルエンザかもしれないから病院に行くっていう公欠にしてくれたんですよ。一日、その休んだ日を。それで助けられたっていうのがあって。「わーもうやばい」ってなった時に、その先生が助け船を出してくれて、「あー、この人信用できるし、こんなに私のためにやってくれるんだ」って。	教師からの支援的な関わり	被受容経験
教師から進学先についてアドバイスを受けた	先生が、「□□学科っていう学科が来年度新設できる、そこはどうだ」っていうふうに言ってくれて。		
塾講師から進学先についてアドバイスを受けた	私がお友達に影響受けやすいから。誰々ちゃんたちがこの高校を受けるなら私もそこに行きたいみたいなことを多分言い出すから。「いや、でもね、〇〇さん」みたいな。「〇〇さんが好きな、ハリポッターのような感じの大学とか行くにはその高校じゃなくて、ここに行った方がいいんじゃないの」みたいな。		
教師が自分のことを信じてくれた	特別でしたね。本当に、高校に入って、こんなに私のこと信じてくれる先生いるんだと思って。それが大きかったですね。（中略）その出会いがあったからこそ、今があるなっていうのを、本当に思います。		
教師が個性を大切にしてくれた	高校中高自体が、本当に個性を大切にしようみたいなところがあったので。先生たちもそこは結構「個性は大事にすべきでしょ？」くらいの感じの。	教師からの尊重的な態度	
教師が個性を認めて応援してくれていた	むしろその一人の先生からは、「あなた、もっともう海外とか行っちゃえば？」みたいな感じの応援してくれるような先生で。その先生はとっても、学校の中でも一番偉大な先生なんですけど。その先生は、「本当にあなた日本合わない」みたいなことはしょっちゅう言われてた。		

巻末資料 4 アンケート調査同意書

明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科2年の今井麻未と申します。

本アンケート調査は、修士論文執筆にあたり、高校卒業時の進路選択に影響を及ぼす要素について調査するものです。本研究は、平成時代の学歴再生産のメカニズムに焦点を当て、各人の進学・キャリアの選択肢を増やすために必要な政策や事業を検討することを目的としています。

以下対象となる方は、何卒ご協力いただけますよう宜しくお願い申し上げます。また、対象となりうる方へ本アンケートをご紹介しますと大変幸甚に存じます。

【所要時間】

約3分

【対象】

1989年4月2日～2001年4月1日生まれの方

※2024年度に24歳となる代（2000年4月2日～2001年4月1日生まれ）～2024年度に35歳となる代（1989年4月2日～1990年4月1日生まれ）の方

【アンケート実施期間】

2024年10月23日～10月31日

【調査担当者】

氏名：今井麻未

所属：明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科

連絡先：cn230104@meiji.ac.jp

【指導教員】

氏名：源由理子

所属：明治大学公共政策大学院ガバナンス研究科・源研究室

連絡先：minamoto@meiji.ac.jp

【個人情報保護について】

調査データは個人のプライバシーの保護に十分配慮し厳重に保管します。データは統計的に処理され、個人が特定されることはありません。また、本アンケートで収集した情報は、研究目的以外には使用いたしません。

記入にあたり、恐れ入りますが全質問にご回答いただきますようお願いいたします。なお、本アンケート調査への回答をもって、本研究への協力に同意くださったこととさせていただきます。ご不明な点がございましたら、調査担当者宛にご連絡くださいませ。

巻末資料 5 アンケート調査設問

- (1) 本調査は、1989年4月2日～2001年4月1日生まれの方（2024年度に24歳となる代～2024年度に35歳となる代の方）を対象としております。あなたの年齢について当てはまる項目を選択してください。
- ①20代前半 ②20代後半 ③30代前半 ④30代後半

■高校時代の進路選択について伺います。当てはまる項目を選択してください。

- (2) 高校生時代、自分の理想の職業や興味のある職業に向けて進路を考えていた
- ①かなり当てはまる②やや当てはまる③あまり当てはまらない
④まったく当てはまらない
- (3) 高校生時代、高校卒業時の進路（大学、短大、専門学校、就職など）に関する情報を自分で集めていた
- ①かなり当てはまる②やや当てはまる③あまり当てはまらない
④まったく当てはまらない
- (4) 高校生時代、将来の仕事に役立つと思われる免許・資格を取得する計画を立てていた
- ①かなり当てはまる②やや当てはまる③あまり当てはまらない
④まったく当てはまらない
- (5) 高校生時代、自分の希望する進路について家族に伝えていた
- ①かなり当てはまる②やや当てはまる③あまり当てはまらない
④まったく当てはまらない
- (6) 保護者や教師が勧める進路よりも、自分のやりたいことを優先した
- ①かなり当てはまる②やや当てはまる③あまり当てはまらない
④まったく当てはまらない

■小学校、中学校、高校の時の経験について伺います。当てはまる項目を選択してください。

- (7) 小学生時代に勉強を頑張った経験が、自分の自信につながった
- ①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (8) 小学生時代の課外活動（習い事、クラブ活動、委員会等のうちいずれか）の経験が、自分の自信につながった
- ①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (9) 中学生時代に勉強を頑張った経験が、自分の自信につながった
- ①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない

- (10) 中学生時代の課外活動（習い事、クラブ活動、委員会等のうちいずれか）の経験が自分の自信につながった
- (11) 高校生時代に勉強を頑張った経験が、自分の自信につながった
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (12) 高校生時代の課外活動（習い事、クラブ活動、委員会等のうちいずれか）の経験が自分の自信につながった
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない

■高校入学前までの周囲の人間関係について伺います。当てはまる項目を選択してください。

- (13) 保護者は、自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりしていた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (14) 自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりする教師がいた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (15) 自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりする友人がいた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない

■高校入学後の周囲の人間関係について伺います。当てはまる項目を選択してください。

- (16) 保護者は、自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりしていた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (17) 自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりする教師がいた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない
- (18) 自分の意見を尊重したり、励ましてくれたりする友人がいた
①かなりそう思う②ややそう思う③あまりそう思わない④まったくそう思わない

■いつの時期から以下の経験をしていましたか。当てはまる項目を選択してください。

- (19) 登校や外出時の衣服・荷物の準備を自分でする
①未就学児～②小学生～③中学生～④高校生～⑤わからない
- (20) 学校の宿題管理を自分でする
①小学生～②中学生～③高校生～④わからない
- (21) 小遣いの管理を自分でする
①未就学児～②小学生～③中学生～④高校生～⑤わからない
- (22) クラブ活動／部活や委員会を自分の意思で選択する
①小学生～②中学生～③高校生～④わからない

- (23) 習い事や塾を自分の意思で選択する
①未就学児～②小学生～③中学生～④高校生～⑤わからない
⑥習い事や通塾をしたことがない
- (24) 保護者と離れて自分一人でバスや電車にのる
①未就学児～②小学生～③中学生～④高校生～⑤わからない
- (25) 保護者と離れて宿泊する
①未就学児～②小学生～③中学生～④高校生～⑤わからない

■あなたの高校卒業後の進路についてお伺いします。当てはまる項目を選択してください。

- (26) あなたの最終学歴を教えてください。大卒とは、高校卒業直後の進路として「四年制大学」を選択した場合を指します（中退含む）。非大卒とは、高校卒業直後の進路として「専門学校・短大・高等専門学校・就職」を選択した場合を指します。
※教育機関を複数卒業している場合は、最高学歴を選択してください。例えば、
大学院卒業後に再度短期大学を卒業した場合は、大卒を最高学歴とします。
①大卒②非大卒

■保護者の方の高校卒業後の進路選択についてお伺いします。当てはまる項目を選択してください。※時代背景を鑑み、先ほどの設問とは大卒・非大卒の定義が異なります。ご注意ください。

- (27) 父親の最終学歴を教えてください。大卒とは、高校卒業直後の進路として「短大・高等専門学校・四年制大学」を選択した場合を指します（中退含む）。非大卒とは、高校卒業直後の進路として「専門学校・就職」を選択した場合を指します。
①大卒②非大卒
- (28) 母親の最終学歴を教えてください。大卒とは、高校卒業直後の進路として「短大・高等専門学校・四年制大学」を選択した場合を指します（中退含む）。非大卒とは、高校卒業直後の進路として「専門学校・就職」を選択した場合を指します。
①大卒②非大卒

こちらでアンケートは終了です。ご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治大学専門職大学院研究論集 第14号

発行日 2025年7月11日

発行 明治大学専門職大学院
東京都千代田区神田駿河台1-1
電話 03-3296-4395

印刷所 アライ印刷株式会社
東京都千代田区神田猿樂町2-1-2
電話 03-3294-6104