

常磐総合政策研究

第3号

2019年3月

研究論文

- Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013
..... BUNDO Hiroyuki 1
- 1950年代における新疆生産建設兵団と「先進」としての漢族 木下 恵二 35

研究ノート

- K銀マン・佐藤陽一さんのサラリーマン人生と哲学 村山 元理 49
- ビジネス系資格試験と大学教育に関する一考察 森本 敦司 65
- 日本語・英語における間接的言語行為について 梅香 公 91

学会展望

- 「世界正義」(グローバル・ジャスティス)をめぐる近年の学会動向 渡部 茂己 103

常磐大学総合政策学部

論 文

Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013 *

BUNDO Hiroyuki **

Abstract

This study investigates relationships among offer premiums, acquisition objectives, business connections, and share-purchasing strategies, including condition-setting, target shareholding ratio setting, toehold shareholding, and negotiating for share tendering, using a sample of 615 tender offers in Japan from 2002 to 2013. Univariate tests are performed, using 13 variables of offer premium, two forms of target shareholding, toehold shareholding, negotiated share, two forms of condition, and six types of business connection.

The main results are the features of acquisition objectives. For strategic acquisitions, the middle range of offer premiums reflects the relatively small target shareholding and larger toehold shareholding, both of which decrease offer premiums, and reflects the small negotiated share, which increase offer premiums.

For financial acquisitions, the offer premium is smaller than for strategic acquisitions and Management Buy-outs (MBOs). Target shareholding ratio is smaller than for MBOs. Toehold shareholding ratio and negotiated share ratio are the smallest. Rate of lower-limit setting is more than for strategic acquisitions and less than for MBOs. Rate of upper-limit setting is more than for MBOs. Rate of business connection is smaller than for strategic acquisitions.

As for MBO, both offer premium and target shareholding are the largest. Toehold shareholding ratio is larger than for financial acquisitions. Negotiated share ratio is larger than for strategic acquisitions. Rate of lower-limit setting is the most, and rate of upper-limit setting

* The author gratefully acknowledges financial support from JSPS KAKENHI, Grant Number 16K03877.

** 常磐大学総合政策学部 教授

is the least. Rate of business connections is the least.

1. Introduction

Corporate acquisitions take place in many global, advanced economies. Acquirers gain control of targeted firms by purchasing a majority of their outstanding shares. According to Japanese tender offer rules, acquirers generally must make a tender offer to obtain more than two-thirds of the outstanding shares of target firms listed on Japanese stock exchanges.

In tender offers, acquirers purchase shares at a single offer price, presented to all the shareholders, regardless of their individual reservation prices. As a result, acquisitions by tender offer are more expensive than purchasing shares individually from each shareholder of the target firm. Therefore, offer pricing is an important decision. Acquirers need to set an adequate offer premium, reflecting the difference between the offer price and the target company's share price.

Acquirers generally decide the conditions underlying the purchase of tendered shares. They can purchase the tendered shares as many as the upper-limit even if the tendered shares exceed it, and they do not need to purchase any tendered shares, even if the quantity is below the lower limit, when these conditions are announced in tender offer documents. Both situations, which decrease purchasers' risk, could influence the offer price. Other factors that affect offer pricing include target shareholding ratio (the expected percentages of shares desired by acquirers after the tender offer), toehold shareholding (the percentages of shares owned by acquirers before the tender offer), and negotiations prior to the tender offer, particularly with owners of large blocks of stock.

An acquiring company's objectives could affect offer pricing. In strategic acquisitions, acquirers often can realize synergies by introducing efficient skills and technologies from one firm to the other firm, abolishing duplicate and redundant assets between the two firms, creating new products, services, or technologies, and utilizing the resources of both firms. In financial acquisitions, acquirers often invest capital and restructure the business plan of acquired firms, quickly revitalizing them for later sale. Some financial acquisitions in Japan are MBOs. Here, a firm's top management acquires substantially all of the company's outstanding shares, making it a private concern. Financial institutions or investment funds generally provide most of the

funds to acquire stock. After going private, the management team frequently reorganizes and restructures the firm. These three types of acquisition often result in different forms of offer pricing.

Business connections between acquirers and target firms, both before and after an acquisition, can influence its synergy- or value-creation, and especially for strategic acquisitions, its ultimate success. This also can occur in financial acquisitions. Accordingly, the business relationship between acquirers and target firms also influences offer pricing.

Based on these considerations, this study investigates the relationships between offer premiums, acquisition objectives, business connections, and share-purchase strategies (including condition-setting, target shareholding, toehold shareholding, and negotiating for share tendering), using the sample of Japanese tender offers.

This study is structured as follows: Section 2 reviews previous studies, Section 3 presents the data and the methodology, Section 4 provides the empirical results, and Section 5 presents the conclusions.

2. Previous Studies

Existing empirical studies about acquisition premiums have focused on the U.S.. After Ferris, et al.'s (1977) seminal study, numerous researchers studied the determining factors of acquisitions, from various perspectives. The principal independent variables employed, found significant by regression analysis, were:

1. deal characteristics.¹
2. financial conditions of the acquirer and the target firm.²
3. market conditions regarding takeovers.³

1 Ferris et al. (1977); Walkling and Edmeister (1985); Jahera et al. (1985); Varaiya (1987); Kaufman (1988); Slusky and Caves (1989); Haunschild (1994); Betton and Eckbo (2000); Officer (2003); Ayers et al. (2003); Moeller (2005); Betton et al. (2008); Barger (2012); Koch et al. (2012); Li (2013); Song et al. (2013); Alexandridis et al. (2013); Humphery-Jenner and Powell (2014), whose samples consisted of 45 countries, including the United States; Dimopoulos and Sacchetto (2014); Huang et al. (2014); Betton et al. (2014).

2 Walkling and Edmeister (1985); Varaiya (1987); Kaufman (1988); Slusky and Caves (1989); Hayward and Hambrick (1997); Betton and Eckbo (2000); Officer (2003); Ayers et al. (2003); Moeller (2005); Betton et al. (2008); Barger (2012); Li (2013); Dimopoulos and Sacchetto (2014).

3 Jahera et al. (1985); Kaufman (1988); Slusky and Caves (1989); Haunschild (1994); Hayward and Hambrick (1997); Betton and Eckbo (2000); Ayers et al. (2003); Moeller (2005); Betton et al. (2008); Koch et al. (2012);

4. governance conditions of the acquirer and the target firm.⁴
5. differences in the size and scope of the acquirer and the target firm.⁵
6. stock market prices and the target firm's share price.⁶
7. differences between the acquirer's and target firm's market valuations, or between the target firm's market valuations and the industry average.⁷

More studies now assess Japanese acquisitions with offer premiums. Bundo (2005) found a positive relationship between offer premiums and target shares ratio, a negative relationship between offer premiums and the number of shareholders and block shareholders. Hattori (2008) found a positive relationship between bid premiums and target share ratio, toehold shareholdings, and the ratio of purchased shares to total shares. Inoue (2008) uncovered relationships between offer premiums and the ratio of target firms' tendered shares to total shares. Kruse and Suzuki (2010) found that offer premiums are smaller for distressed targets and for block sellers. For partial offers, offer premiums are lower when the bidder amasses a toe-hold prior to the offer, when the bidder wishes to acquire more shares, when there is a block seller, and when the target is a distressed company. Inoue, et al. (2010) found relationships between offer premiums and a PBR<1 dummy, a post-September, 2008 dummy, target shareholding ratio, one-day share price return, and price/book-value ratio. Hanamura, et al. (2011) found that premiums positively affected the target book-value/price ratio (B/P) and negatively affected the bidder B/P ratio of the target's market capitalization to the bidder's market capitalization and toe-hold. By dividing premium and discount offers into subgroups, Bundo (2013) saw relationships between offer premiums and the financial characteristics of target firms. Bundo (2014a, 2014b, 2014c, 2015, and 2016) also discovered relationships between offer premiums, stock market momentum, and the share prices of target firms. Later, Bundo (2017, 2018) found relation-

Alexandridis et al. (2013); Levi et al. (2014); Dimopoulos and Sacchetto (2014).

4 Ferris et al. (1977) ; Varaiya (1987) ; Slusky and Caves (1989) ; Haunschild (1994) ; Hayward and Hambrick (1997); Cotter et al. (1997); Moeller (2005); Barger (2012); Humphery-Jenner and Powell (2014), whose samples consisted of 45 countries, including the United States.

5 Betton and Eckbo (2000); Officer (2003); Li (2013); Barger (2012); Alexandridis et al. (2013).

6 Ayers et al. (2003); Moeller (2005); Rosen (2006); Betton et al. (2008); Petmezas (2009); Bouwman et al. (2009); Baker et al. (2012) , Barger (2012) , Alexandridis et al. (2013) ; Li (2013) .

7 Varaiya (1987); Officer (2003); Moeller (2005); Betton et al. (2008); Koch et al. (2012); Alexandridis et al. (2013); Humphery-Jenner and Powell (2014), whose samples consisted of 45 countries, including the United States; Dimopoulos and Sacchetto (2014) .

ships between offer premiums and valuations of target firms, in terms of both market valuations and estimated valuations.

Compared to these previous studies, this study uniquely introduces new items: acquisition objectives, limits on purchases, negotiated-share ratio, and business relationships, and divides them into subgroups.

3. Methodology and Sample

3.1 Methodology and Variables

This study performs a univariate test, analyzing differences in means or population proportions and the median of variables' subsamples, as defined in Table 1. A population proportion is introduced for the variables of binary data. Nine of 13 variables are binary data. In addition, each subsample is sorted either by subtype or by the descending order of variables, as explained in Section 4's Tables and context.

Table 1 Definitions of Variables

Symbol	Definition
PREM	The ratio ("offer premium") of the offer price to the volume-weighted average stock price of the target firm for the prior six months, excluding the last 20 trading days before the announcement of the offer. This is calculated as $(OP - AVP) / AVP$, where OP is the tender offer price and AVP is the volume-weighted average stock price of the target firm for the prior six months, excluding the last 20 trading days before the announcement of the offer.
TRG	The ratio ("target shareholding ratio") of expected to be held by the acquirer after the tender offer to the outstanding shares of the target firm before the offer.
TRG_b	A binary variable, equal to 1 if TRG is 1 (100%) or 0 otherwise.
TOE	The ratio ("toehold shareholding ratio") of shares held by the acquirer to the outstanding shares of the target firm before the offer.
NEGO	The ratio ("negotiated share ratio") of shares intended or contracted to be tendered to the outstanding shares of the target firm before the offer.
noLMT_l	A binary variable of the acquirer's purchasing policy, which takes a value of 1 when the acquirer does not purchase any tendered shares if they are below the lower limit set by the acquirer before the offer, or 0 otherwise (i.e., the acquirer purchases tendered shares when they are below the lower limit).
noLMT_u	A binary variable of purchasing policy by the acquirer, where 1 if the acquirer does not purchase the shares exceeding the upper limit set by the acquirer before the offer (i.e., the acquirer purchases as many shares as the ones of upper limit), or 0 otherwise (i.e., the acquirer purchases all the tendered shares when they exceed the upper limit).
ALNC	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm make a business alliance at the time of the tender offer announcement (excluding capital involvement), or 0 otherwise.
CO-OP	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm established business alliances, business connections, or trades before the tender offer (excluding capital involvement), or 0 otherwise.

REL_c	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm interact in core businesses, such as sales, purchases, asset trades, or trades relating to merchandise development, for the past three years, or 0 otherwise.
REL_fi	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm have financial or other business relationships (including capital trades, but excluding private placements of the acquirer), loans receivable, loans payable, loan guarantees, a sale or lease of tangible and intangible assets for non-core businesses, for the past three years, or 0 otherwise.
REL_m	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm have business relationships in management, such as management guidance contracts and trades with a private company owned by managers of the target firm, for the past three years, or 0 otherwise.
REL_e	A binary variable that equals 1 if the acquirer and the target firm have employee business relationships, such as employees on loan and temporary staffing, for the past three years, or 0 otherwise.

3. 2 Sample and Data

The study's sample comprises tender offers commencing between 2002 and 2013. The original sample totaled 642 offers, of which the following 27 cases were excluded: (1) one stock-for-stock offer; (2) 14 cases in which the closing date of an earlier tender offer by other bidders occurred less than one year before the commencement date of the offer in question; (3) two cases in which the acquisition's listed closing date was less than six months before the announcement of the offer; (4) five cases in which the offer's closing date occurred less than six months prior to the offer's commencement date; (5) one case in which a proxy fight related to the target firm occurred before the offer's announcement; (6) one case in which the target firm's annual, forecasted net income was significantly negative because of illegal overpayment of interest to non-banking industries; (7) one case of a two-tier offer, where the offer price of the concerned offer was different from the purchase price for exchanging the shares of the non-tendering shareholders of the target firm; and (8) two cases in which the share price of the target firms was not available. After these exclusions, the sample was comprised of 615 tender offers. Outlier exclusion was not conducted.

Tender offer data were collected from public documents in EDINET. Data for other aspects of the analyses were taken from the Nikkei FinancialQUEST.

4. Results

4. 1 Acquisition Objectives

Table 2 shows the total sample's descriptive statistics and subsamples sorted by four

acquisition objectives: 1. strategic (abbreviated as “strg.”), 2. financial (“fin.”), 3. MBOs, and 4. other. The percentages are as follows: strategic (434 cases, 70.6% of the total), financial (54 cases, 8.8% of the total), and MBOs (120 cases, 19.5% of the total).

Table 3 shows the results of different subsample tests, sorted by objectives. Concerning offer premiums, all differences except “fin. – other” and “other – exc. other” are significant, implying the following magnitude relationships:

MBO > strategic > financial or other

strategic < total, except strategic

financial < total, except financial

MBO > total, except MBO

On target shareholding ratio, all differences except “strg. – fin.” and “fin. – other” for TRG results are significant, except “strg. – exc. strg.” for TRG_b's results, which indicate the following magnitude relationships:

MBO > strategic > financial > other

financial < total, except financial

MBO > total, except MBO

other < total, except other

As for toehold shareholding ratio, all differences except “strg. – MBO” and “strg. – other” are significant, implying the following:

strategic, MBO, or other > financial

financial < total, except financial

All differences for negotiated share ratio are significant, except “fin. – MBO” for NEGO, but differences in “strg. – other” are inconsistent between the mean and the median, implying the following:

financial or MBO > strategic or other

strategic < total, except strategic

financial > total, except financial

MBO > total, except MBO

other < total, except other

Results for no upper or lower limits for share purchase policies are quite different. The rate

of no lower-limit cases for MBOs is the lowest; On the other hand, the rate for no upper-limit cases for MBOs is the largest and is the lowest for strategic. The summary of the results are as follows:

no lower-limit: strategy > financial > MBO, other > MBO

strategy > total, except strategy

financial < total, except financial

MBO < total, except MBO

no upper-limit: MBO > strategic, financial, or other

strategic < total, except strategic

MBO > total, except MBO

other < total except other

As to an agreement of business alliances at the time of the announcement of the tender offer (ALNC), business cooperation including business alliances, business connections or trades from their foundations before the tender offer (CO-OP), and four versions of business relations (REL_c, REL_fi, REL_m, and REL_e), the signs with significant difference are identical within each difference equation. For instance, the differences of ALNC, CO-OP, REL_c, REL_fi, and REL_e of the equation “strg. – fin.” are consistently positive with a 1% or 5% significance. This implies that the six variables influence each acquisition similarly. Based on the results, business connections among bidders and target firms for strategic objectives are higher than those for financial, MBO, and the total sample, except for the strategic subsample. This means that strategic acquisitions tend to be preceded by business connections. In contrast to strategic objectives, the rate of business connection among bidders and target firms for financial acquisitions and MBOs are lower than those of the total sample, except for financial acquisitions and MBOs. This implies that purchasers, in both financial acquisitions and MBOs, construct tender offers without prior business cooperation, trades, or alliances set out in the offer.

Taking the above statements into account, the relative features of each acquisition objective are summarized roughly as follows. For strategic objective acquisitions, offer premium is larger than for financial and other and smaller than for MBOs. Target shareholding ratio is smaller than for all the other subgroups, especially MBOs. Toehold shareholding ratio is larger than for financial acquisitions only. Negotiated share ratio is smaller than for financial acquisitions and

MBOs but larger than for other types of acquisitions. For condition-setting, rate of lower-limit setting is less than that for financial acquisitions and MBOs, and rate of upper-limit setting is less than for MBOs. Business connections in general is more than for financial acquisitions and MBOs. These features of strategic tender offers suggest that the middle range of offer premiums reflects the relatively small target shareholding ratio and larger toehold shareholding ratio. Both these factors decrease offer premiums. At the same time, small negotiated share ratio increases them.

For financial acquisitions, offer premium is smaller than for strategic acquisitions and MBOs. Target shareholding ratio is smaller than for MBOs. Toehold shareholding ratio is the smallest of the four objectives. Negotiated share ratio is approximately largest. Rate of lower-limit setting is more than for strategic acquisitions and less than for MBOs. Rate of upper-limit setting is more than for MBOs. Rate of business connection is smaller than for strategic acquisitions. These features for financial objective tender offer suggest that acquirers set small offer premium because they set partly small target shareholding ratio and often negotiated with the block shareholders prior to the offer to tender, and the premium is backed not by synergies with target firms but by acquirers' management capabilities for revitalization of the firms.

For MBOs, both offer premium and target shareholding ratio are the largest of the four objectives. Toehold shareholding ratio is larger than for financial acquisitions and smaller than for other acquisitions. Negotiated share ratio is larger than for strategic and other acquisitions. Rate of lower-limit setting is the most of the four objectives. Rate of upper-limit setting is the least of the four. Rate of business connection is the least of the four. These features for MBOs suggest that acquirers offer high premium because they have to pull out all the outstanding shares of the target firm and the premium is backed by their management talents for business restructuring and the reduction of the listing costs.

For other acquisitions, offer premium is smaller than for strategic acquisitions and MBOs. Target shareholding ratio is smaller than for strategic acquisitions and MBOs. Toehold shareholding ratio is larger than for financial acquisitions and MBOs. Negotiated share ratio is the smallest of the four objectives. Rate of lower-limit setting is more than for MBOs. Rate of upper-limit setting is less than for MBOs. Rate of business connection is more than for MBOs. These features for other acquisitions suggest that small offer premium reflects small target

shareholding ratio, large toehold shareholding ratio, small negotiated share ratio and fewness of upper-limit setting.

Table 2 Descriptive Statistics of Sample and Subsamples Sorted by Acquisition Objectives

		PREM	TRG	TRGT_b	TOE	NEGO	noLMT_l	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e
		※1	※1	※2	※1	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2
total	n	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.294	0.762	0.436	0.287	0.216	0.372	0.683	0.107	0.276	0.337	0.135	0.021	0.039
	median	0.287	0.687	0.000	0.294	0.145	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
strategic (strg.)	n	434	434	434	434	434	434	434	434	434	434	434	434	434
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.931	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.272	0.749	0.433	0.299	0.197	0.477	0.613	0.143	0.373	0.468	0.177	0.025	0.051
	median	0.245	0.667	0.000	0.311	0.093	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
financial (fin.)	n	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
	max	1.061	1.000	1.000	0.952	0.828	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.176	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.129	0.695	0.315	0.194	0.291	0.241	0.611	0.056	0.093	0.019	0.056	0.000	0.019
	median	0.179	0.667	0.000	0.021	0.274	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
MBO	n	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
	max	1.527	1.000	1.000	0.800	0.721	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.217	0.500	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.456	0.847	0.525	0.280	0.255	0.050	0.992	0.008	0.017	0.017	0.017	0.017	0.008
	median	0.401	1.000	1.000	0.292	0.239	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
other	n	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
	max	0.563	0.874	0.000	0.643	0.188	1.000	1.000	0.000	1.000	1.000	1.000	0.000	0.000
	min	-0.243	0.431	0.000	0.240	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.096	0.617	0.000	0.412	0.079	0.429	0.286	0.000	0.143	0.143	0.143	0.000	0.000
	median	0.085	0.624	0.000	0.414	0.095	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
exc. strg.	n	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181
	max	1.527	1.000	1.000	0.952	0.828	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.176	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.345	0.793	0.442	0.259	0.259	0.122	0.851	0.022	0.044	0.022	0.033	0.011	0.011
	median	0.348	0.779	0.000	0.249	0.224	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
exc. fin.	n	561	561	561	561	561	561	561	561	561	561	561	561	561
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.931	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.309	0.768	0.447	0.296	0.208	0.385	0.690	0.112	0.294	0.367	0.143	0.023	0.041
	median	0.293	0.702	0.000	0.309	0.132	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
exc. MBO	n	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495	495
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.254	0.741	0.414	0.289	0.206	0.451	0.608	0.131	0.339	0.414	0.164	0.022	0.046
	median	0.236	0.667	0.000	0.300	0.103	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
exc. other	n	608	608	608	608	608	608	608	608	608	608	608	608	608
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.296	0.763	0.441	0.286	0.217	0.372	0.688	0.109	0.278	0.339	0.135	0.021	0.039
	median	0.288	0.702	0.000	0.292	0.148	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. Strategic subsample consists of the sample cases where the offerer is business corporations, financial corporations or individuals at the same time the objectives of the tender offer written in the public documents do not include the business turnaround. Financial subsample consists of the sample cases where the offerer is investment funds or the cases where the offerer is business corporations, financial corporations or individuals at the same time the objectives of the tender offer written in the public documents include the business turnaround. MBO subsample consists of the sample cases where the tender offer is conducted as a management buy-out, which is written in the public documents. Other subsample consists of entire sample excluding strategic, financial and MBO subsamples. "Exc." refers except and denotes the subsample of entire sample excluding the noted subsample after "exc."

Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013

Table 3 Results of Difference Tests of Subsamples Sorted by Acquisition Objectives

		PREM ※1	TRG ※1	TRG_b ※2	TOE ※1	NEGO ※1	noLMT_l ※2	noLMT_u ※2	ALNC ※2	CO-OP ※2	REL_c ※2	REL_fi ※2	REL_m ※2	REL_e ※2
strg. – fin.	mean/p.p. dif.	0.143 **	0.053	0.118 *	0.105 ***	-0.094 **	0.236 ***	0.002	0.087 *	0.281 ***	0.449 ***	0.122 **	0.025	0.032
	Welch's t/z	2.357	1.453	1.662	2.790	2.314	3.290	0.025	1.781	4.100	6.312	2.281	1.183	1.052
	p	0.021	0.151	0.097	0.007	0.024	0.001	0.980	0.075	0.000	0.000	0.023	0.237	0.293
	median dif.	0.066 *	0.000		0.291 **	-0.181 **								
strg. – MBO	mean/p.p. dif.	-0.184 ***	-0.098 ***	-0.092 *	0.019	-0.058 ***	0.427 ***	-0.379 ***	0.135 ***	0.357 ***	0.451 ***	0.161 ***	0.009	0.042 **
	Welch's t/z	5.583	5.096	-1.788	0.752	2.604	8.510	-7.976	4.108	7.574	9.058	4.457	0.556	2.059
	p	0.000	0.000	0.074	0.453	0.010	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.578	0.040
	median dif.	-0.156 ***	-0.333 ***		0.019	-0.146 ***								
strg. – other	mean/p.p. dif.	0.176 ***	0.132 *	0.433	-0.113 *	0.118 ***	0.048	0.327 *	0.143	0.230	0.325 *	0.035	0.025	0.051
	Welch's t/z	5.295	2.397	2.299 **	2.098	3.636	0.254	1.759	1.079	1.253	1.710	0.238	0.427	0.611
	p	0.000	0.050	0.022	0.075	0.007	0.799	0.079	0.281	0.210	0.087	0.812	0.670	0.541
	median dif.	0.160 ***	0.043 ***		-0.103	-0.003 ***								
fin. – MBO	mean/p.p. dif.	-0.327 ***	-0.151 ***	-0.210 **	-0.086 **	0.036	0.191 ***	-0.381 ***	0.047 *	0.076 **	0.002	0.039	-0.017	0.010
	Welch's t/z	5.196	3.971	-2.574	2.073	0.826	3.732	-6.988	1.923	2.358	0.087	1.421	-0.954	0.583
	p	0.000	0.000	0.010	0.041	0.411	0.000	0.000	0.054	0.018	0.931	0.155	0.340	0.560
	median dif.	-0.222 *	-0.333 ***		-0.271 ***	0.035								
fin. – other	mean/p.p. dif.	0.033	0.078	0.315 *	-0.218 ***	0.212 ***	-0.188	0.325	0.056	-0.050	-0.124 *	-0.087	0.000	0.019
	Welch's t/z	0.264	1.227	1.748	3.457	4.288	-1.063	1.638	0.640	-0.420	-1.738	-0.878	-	0.363
	p	0.798	0.244	0.080	0.005	0.000	0.288	0.101	0.522	0.674	0.082	0.380	-	0.717
	median dif.	0.094	0.043		-0.393 **	0.179								
MBO – other	mean/p.p. dif.	0.360 **	0.230 ***	0.525 ***	-0.132 **	0.176 ***	-0.379 ***	0.706 ***	0.008	-0.126 **	-0.126 **	-0.126 **	0.017	0.008
	Welch's t/z	3.144	4.107	2.700	2.335	4.895	-3.794	8.558	0.242	-2.137	-2.137	-2.137	0.344	0.242
	p	0.017	0.004	0.007	0.047	0.000	0.000	0.000	0.808	0.033	0.033	0.033	0.731	0.808
	median dif.	0.316 ***	0.376 ***		-0.122	0.143 **								
strg. – exc. strg.	mean/p.p. dif.	-0.072 **	-0.044 **	-0.009	0.039 *	-0.062 ***	0.355 ***	-0.238 ***	0.121 ***	0.329 ***	0.446 ***	0.144	0.014	0.040 **
	Welch's t/z	2.148	2.270	-0.201	1.762	2.975	8.309	-5.779	4.409	8.316	10.658	4.772	1.123	2.314
	p	0.032	0.024	0.841	0.079	0.003	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.261	0.021
	median dif.	-0.103 ***	-0.111 ***		0.062	-0.131 ***								
fin. – exc. fin.	mean/p.p. dif.	-0.180 ***	-0.072 **	-0.133 *	-0.102 ***	0.083 **	-0.144 **	-0.079	-0.057	-0.202 ***	-0.349 ***	-0.087 *	-0.023	-0.022
	Welch's t/z	3.019	2.010	-1.877	2.765	2.065	-2.095	-1.187	-1.287	-3.163	-5.179	-1.788	-0.307	-0.815
	p	0.004	0.049	0.061	0.007	0.043	0.036	0.235	0.198	0.002	0.000	0.074	0.759	0.415
	median dif.	-0.114 **	-0.035 **		-0.289 ***	0.141 *								
MBO – exc. MBO	mean/p.p. dif.	0.202 ***	0.106 ***	0.111 **	-0.009	0.049 **	-0.401 ***	0.384 ***	-0.123 ***	-0.323 ***	-0.397 ***	-0.147 ***	-0.006	-0.038 *
	Welch's t/z	6.271	5.601	2.197	0.370	2.241	-8.142	8.101	-3.905	-7.092	-8.267	-4.227	-0.380	-1.935
	p	0.000	0.000	0.028	0.712	0.026	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.704	0.053
	median dif.	0.166 ***	0.333 ***		-0.008	0.136 ***								
other – exc. other	mean/p.p. dif.	-0.199	-0.146 **	-0.441 **	0.126 *	-0.138 ***	0.057	-0.402 **	-0.109	-0.135	-0.196	0.008	-0.021	-0.039
	Welch's t/z	1.772	2.682	-2.339	2.364	4.318	0.309	-2.271	-0.923	-0.795	-1.091	0.062	-0.391	-0.536
	p	0.125	0.034	0.019	0.053	0.003	0.757	0.023	0.356	0.427	0.275	0.951	0.696	0.592
	median dif.	-0.203	-0.077 *		0.122	-0.053								
	M-W's z	1.510	1.741		1.319	1.280								
	p	0.131	0.082		0.187	0.201								

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. Mean/p.p. dif. denotes that the differences for the variables of continuous data are the mean differences between the respective two variables and the differences for the variables of binary data are the population proportions differences. Welch's t/z. denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test for continuous data variables and the z-statistics of the mean difference test for binary data variables. M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables. P denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. Strategic subsample consists of the sample cases where the offerer is business corporations, financial corporations or individuals at the same time the objectives of the tender offer written in the public documents do not include the business turnaround. Financial subsample consists of the sample cases where the offerer is investment funds or the cases where the offerer is business corporations, financial corporations or individuals at the same time the objectives of the tender offer written in the public documents include the business turnaround. MBO subsample consists of the sample cases where the tender offer is conducted as a management buy-out, which is written in the public documents. Other subsample consists of entire sample excluding strategic, financial and MBO subsamples. "Exc." refers except and denotes the subsample of entire sample excluding the noted subsample after "exc."

4. 2 Target shareholding

Table 4 shows the descriptive statistics for the subsamples, sorted by the four target shareholding ratio: 90% or more (“ $\geq 90\%$ ” in short form), representing substantially 100% shareholding; 66.7% or more and less than 90% (“66.7%~90%”), representing shareholding necessary for a special resolution of a general meeting of shareholders; between 45% and 66.7% (45%~66.7%), representing shareholders necessary for appointing board members; and less than 45% (“ $< 45\%$ ”) of the outstanding shares of the target firm. Shares acquired representing more than 33.3% and less than 45% (“33.3%~45%”) and less than 33.3% (“ $< 33.3\%$ ”) also are shown. The less than 33.3% threshold represents acquired shares necessary to reject a special resolution in a general meeting of shareholders. The “ $\geq 90\%$ ” subsample consists of 272 cases, or 44.2% of the total, “66.7%~90%” consists of 104, or 16.9%, “45%~66.7%” consists of 203, or 33.0%, “ $< 45\%$ ” consists 36, or 5.9%, “33.3%~45%” consists of 25, or 4.1%, and “ $< 33.3\%$ ” consists of 11, or 1.8%.

Table 5 shows the results of difference tests of the subsamples, sorted by target shareholding ratio. Concerning to offer premium, all the differences of subtracting the other three subsamples over 45% from 90% or more are significantly positive. Additionally, the differences of 66.7% or more and less than 90% are significantly positive for the equations subtracting 45% or more and less than 66.7% and less than 45%. These results imply that target shareholding ratio is directly proportional to offer premium when target shareholding ratio is 45% or more of the outstanding share of target firm, that is, essential majority shareholding is sought. However, offer premium of less than 1/3 is significantly larger than of 1/3 or more and less than 45%. This implies that target shareholding ratio is inversely proportional to offer premium when target shareholding ratio is less than 45%, that is, minority shareholding is sought.

Regarding toehold shareholding ratio, all the differences subtracting the other three subsamples over 45% from 90% or more are significantly positive. In addition, the differences subtracting 66.7% or more and less than 90% and less than 45% from 66.7% or more and less than 90% are significantly positive. These results indicate that target shareholding ratio is directly proportional to toehold shareholding ratio when target shareholding ratio is 45% or more, identical to offer premium.

Regarding negotiated share ratio, the differences both of 90% or more minus 66.7% or more

and less than 90% and of that minus 45% or more and less than 66.7% are significantly negative. The differences both of 66.7% or more and less than 90% minus 45% or more and less than 66.7% and of that minus less than 45% are significantly positive. The differences of 1/3 or more and less than 45% minus less than 1/3 are significantly positive. These results involve the following magnitude relationship for negotiated share ratio;

$$66.7\% \sim 90\% > 45\% \sim 66.7\% > \geq 90\% \text{ and } 1/3 \sim 45\% > < 1/3$$

Regarding share-purchasing policy, for 90% or more subsample, a significantly positive difference is found for the equation subtracting 66.7% or more and less than 90% for no lower-limit, and those are found for three equations subtracting 66.7% or more and less than 90%, 45% or more and less than 66.7%, and less than 45% for no upper-limit. Additionally, for 66.7% or more and less than 90%, significantly negative differences are found for two equations subtracting 45% or more and less than 66.7% and less than 45% for no lower-limit, and significantly positive differences are found for the same equations above for no upper-limit. These implies that acquirers who seek substantially whole shareholding of the target firm set less often lower-limit than acquirers who seek 66.7% or more and less than 90%, on the other hand, set less often upper-limit relative to all the other acquirers. By contrast, acquirers who seek 66.7% or more and less than 90% set more often lower-limit than all the other acquirers, on the other hand, tend to set more often than acquirers who seek less than 90% (though less often than acquirers who seek 90% or more).

Regarding an agreement of business alliances at the time of a tender offer (ALNC), the differences of 90% or more minus 45% or more and less than 66.7% and minus less than 45% are significantly negative. In addition, the differences of 66.7% or more and 90% minus 45% or more and less than 66.7% and minus less than 45% are significantly negative. These results give the following magnitude relationship for an agreement of business alliances:

$$45\% \sim 66.7\% \text{ and } < 45\% > \geq 90\% \text{ and } 66.7\% \sim 90\%$$

For business cooperation, including business alliances, business connections or trades before a tender offer (CO-OP), differences of 90% or more minus 45% or more and less than 66.7% and of 66.7% or more and less than 90% minus 45% or more and less than 66.7% are significantly negative. These results give the following magnitudes relationship for business cooperation;

45%~66.7% > 66.7%~90% and \geq 90%

Among the four versions of business relationships (REL_c, REL_fi, REL_m, and REL_e), a positive difference with a 1% or 5% significance is found for REL_c of 45% or more and less than 66.7% minus less than 45%, and negative differences with 1% or 5% significance are found for REL_c and REL_fi of 90% or more minus 66.7% or more and less than 90%, for REL_fi of 90% or more minus less than 45%, and for REL_c of 45% or more and less than 66.7% minus less than 45%. There is no significant difference for REL_m and REL_e. These results do not deliver that target shareholding are systematically related to business relation for last three years prior to tender offer.

Table 4 Descriptive Statistics of Subsamples Sorted by Target Shareholding (TRG)

		PREM	TOE	NEGO	noLMT_l	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e
		※1	※1	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2
≥90%	n	272	272	272	272	272	272	272	272	272	272	272
	max	3.170	1.000	0.820	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.488	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.434	0.385	0.163	0.478	0.993	0.051	0.257	0.379	0.188	0.026	0.051
	median	0.387	0.475	0.007	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
2/3~90%	n	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
	max	1.527	1.380	0.887	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.314	0.285	0.317	0.067	0.875	0.029	0.183	0.115	0.058	0.029	0.019
	median	0.319	0.293	0.295	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
45%~2/3	n	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203
	max	2.079	0.852	0.798	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.931	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.133	0.185	0.241	0.389	0.261	0.187	0.350	0.414	0.123	0.015	0.034
	median	0.133	0.136	0.187	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
<45%	n	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
	max	0.869	0.544	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	1.000
	min	-0.454	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.075	0.132	0.179	0.361	0.167	0.306	0.278	0.222	0.028	0.000	0.028
	median	0.040	0.021	0.097	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
1/3~45%	n	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	max	0.682	0.395	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	1.000
	min	-0.454	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.045	0.149	0.224	0.320	0.080	0.240	0.320	0.240	0.040	0.000	0.040
	median	0.006	0.060	0.122	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
<1/3	n	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	max	0.869	0.544	0.344	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	0.000	0.000
	min	-0.383	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.143	0.094	0.076	0.455	0.364	0.455	0.182	0.182	0.000	0.000	0.000
	median	0.043	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. "≥90%," "2/3~90%," "45%~2/3," and "≤45%" subsamples consist of the sample cases where the offerer's targeted shareholding as the result of the tender offer is 90% or more, 2/3 or more and less than 90%, 45% or more and less than 2/3, and less than 45% of the outstanding shares of the target firm, respectively.

Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013

Table 5 Results of Difference Tests of Subsamples Sorted by Target Shareholding (TRG)

		PREM	TOE	NEGO	noLMT_l	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e
		※1	※1	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2
≥90% - 2/3-90%	mean/p.p. dif.	0.120 ***	0.100 ***	-0.154 ***	0.411 ***	0.118 ***	0.023	0.075	0.263 ***	0.130 ***	-0.003	0.032
	Welch's t/z	2.669	2.982	5.666	7.401	5.214	0.944	1.524	4.956	3.140	-0.168	1.385
	p	0.008	0.003	0.000	0.000	0.000	0.345	0.128	0.000	0.002	0.867	0.166
	median dif.	0.068 ***	0.182 ***	-0.288 ***								
	M-W's z	2.694	3.339	6.259								
p	0.007	0.001	0.000									
≥90% - 45%-2/3	mean/p.p. dif.	0.301 ***	0.200 ***	-0.078 ***	0.089 *	0.732 ***	-0.136 ***	-0.092 **	-0.035	0.064 *	0.011	0.017
	Welch's t/z	8.478	9.376	3.739	1.928	16.909	-4.687	-2.181	-0.775	1.892	0.823	0.891
	p	0.000	0.000	0.000	0.054	0.000	0.000	0.029	0.438	0.058	0.411	0.373
	median dif.	0.253 ***	0.339 ***	-0.180 ***								
	M-W's z	8.860	8.291	3.587								
p	0.000	0.000	0.000									
≥90% - <45%	mean/p.p. dif.	0.360 ***	0.253 ***	-0.016	0.117	0.826 ***	-0.254 ***	-0.020	0.156 *	0.160 **	0.026	0.024
	Welch's t/z	7.000	8.041	0.310	1.321	15.263	-5.246	-0.263	1.837	2.404	0.974	0.621
	p	0.000	0.000	0.759	0.187	0.000	0.000	0.793	0.066	0.016	0.330	0.535
	median dif.	0.347 ***	0.454 ***	-0.090								
	M-W's z	6.094	5.251	0.590								
p	0.000	0.000	0.555									
2/3-90% - 45%-2/3	mean/p.p. dif.	0.181 ***	0.100 ***	0.077 ***	-0.322 ***	0.614 ***	-0.158 ***	-0.167 ***	-0.298 ***	-0.065 *	0.014	-0.015
	Welch's t/z	3.814	3.093	2.651	-5.944	10.202	-3.860	-3.043	-5.338	-1.802	0.843	-0.750
	p	0.000	0.002	0.009	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.072	0.399	0.453
	median dif.	0.185 ***	0.157 ***	0.108 ***								
	M-W's z	4.392	2.743	3.022								
p	0.000	0.006	0.003									
2/3-90% - <45%	mean/p.p. dif.	0.239 ***	0.153 ***	0.138 **	-0.294 ***	0.708 ***	-0.277 ***	-0.095	-0.107	0.030	0.029	-0.009
	Welch's t/z	3.977	3.844	2.489	-4.342	7.941	-4.770	-1.213	-1.579	0.710	1.030	-0.305
	p	0.000	0.000	0.016	0.000	0.000	0.000	0.225	0.114	0.478	0.303	0.760
	median dif.	0.279 ***	0.273 ***	0.198 ***								
	M-W's z	4.177	2.733	3.736								
p	0.000	0.006	0.000									
45%-2/3 - <45%	mean/p.p. dif.	0.059	0.053 *	0.062	0.028	0.094	-0.118	0.072	0.192 **	0.095 *	0.015	0.007
	Welch's t/z	1.100	1.741	1.169	0.319	1.211	-1.621	0.841	2.177	1.694	0.734	0.206
	p	0.276	0.087	0.249	0.750	0.226	0.105	0.400	0.029	0.090	0.463	0.837
	median dif.	0.094	0.116	0.090 *								
	M-W's z	1.358	1.458	1.674								
p	0.175	0.145	0.094									
45%-2/3 - 1/3-45%	mean/p.p. dif.	0.089	0.036	0.016	0.069	0.181	-0.053	0.030	0.174	0.083	0.015	-0.006
	Welch's t/z	1.559	0.968	0.242	0.332	0.986	0.562	-0.356	-0.162	-0.264	-	-0.264
	p	0.127	0.340	0.810	0.740	0.324	0.574	0.722	0.871	0.792	-	0.792
	median dif.	0.127	0.077	0.065								
	M-W's z	1.550	1.155	0.586								
p	0.121	0.248	0.558									
1/3-45% - <1/3	mean/p.p. dif.	-0.098 ***	0.054	0.148 *	-0.135	-0.284 **	-0.215	0.138	0.058	0.040	0.000	0.040
	Welch's t/z	2.640	0.917	1.873	-0.774	-2.104	-1.287	0.853	0.387	0.673	-	0.673
	p	0.009	0.371	0.070	0.439	0.035	0.198	0.394	0.699	0.501	-	0.501
	median dif.	-0.036	0.059	0.122 **								
	M-W's z	0.841	0.354	2.065								
p	0.400	0.723	0.039									

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. Mean/p.p. dif. denotes that the differences for the variables of continuous data are the mean differences between the respective two variables and the differences for the variables of binary data are the population proportions differences. Welch's t/z. denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test for continuous data variables and the z-statistics of the mean difference test for binary data variables. M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables. P denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. "≥90%," "2/3-90%," "45%-2/3," "<45%," "1/3-45%," and "<1/3" subsamples consist of the sample cases where the offerer's targeted shareholding as the result of the tender offer is 90% or more, 2/3 or more and less than 90%, 45% or more and less than 2/3, less than 45%, 1/3 or more and less than 45%, and less than 1/3 of the outstanding shares of the target firm, respectively.

4. 3 Toehold shareholding

Table 6 shows the descriptive statistics of the subsamples sorted by the five toehold shareholding ratio: 66.7% or more (“ $\geq 66.7\%$ ” in short form), representing shareholding necessary for a special resolution of a general meeting of shareholders, 45% or more and less than 66.7% (“45% ~ 66.7%”), representing the shareholding necessary for the substantial right to appoint all the members of the board, 10% or more and less than 45% (“10 ~ 45%”) of outstanding shares of target firm, more than 0% and less than 10% (“0 ~ 10%”), and 0%. “ $\geq 66.7\%$ ” subsample consists of 50 cases, 8.1% of the total, “45% ~ 66.7%” consists of 48, or 7.8%, “10 ~ 45%” consists 185, or 30.1%, “0 ~ 10%” consists 81, or 13.2%, and 0% consists 151, or 24.6%.

Table 7 shows the results of the subsamples' difference tests of the subsamples sorted by toehold shareholding ratio. Concerning offer premiums, the differences of all the subsamples except 0% minus 0% are significantly positive, implying that offer premiums with toehold shareholding are larger than those without toehold shareholding. Also, the difference of 45% or more and less than 66.7% minus 10% or more and less than 45% is significantly positive, indicating that offer premiums with toehold shareholding of majority but under 66.7% share are larger than those with toehold shareholding of minority share. These results could derive that larger offer premium with toehold shareholding reflect saving cost by smaller share to be purchased by tender offer, especially when toehold shareholding is 45% or more and less than 66.7%.

For target shareholding ratio, the differences of 66.7% or more minus all the other subsamples are significantly positive, and also those of 45% or more and less than 66.7% minus three subsamples less than 45% are significantly positive. These results imply that toehold shareholding ratio is directly proportional to target shareholding ratio for 10% or more subsamples. This relationship can be simply explained by acquirer's cost of share purchasing. Acquirers could set larger target shareholding if they have larger toe-holding, by which the cost of purchasing one share by toehold shareholding are likely to be smaller than that of offer price.

For negotiated share ratio, the difference of 0% minus all the other subsamples, and those more than 0% and less than 10% minus 66.7% or more, 45% or more and less than 66.7%, and 10% or more and less than 45% are significantly negative. And the difference of more

than 0% and less than 10% minus 0% is significantly negative. These results are summarized as follows;

$0\% > 0 \sim 10\% > \geq 66.7\%$, $45\% \sim 66.7\%$, and $10 \sim 45\%$

This result implies that toehold shareholding and negotiated share ratio are inversely correlated. This relationship represents that the timing when a pivotal share is purchased decides which is taken place, toehold shareholding or negotiated share purchasing. Toehold shareholding occurs when it is purchased before a tender offer, and negotiated share purchasing occurs when it is purchased after a tender offer.

Regarding share-purchasing policy, for no lower-limit, differences of all the equations in Table 6 are significantly positive, with a 1%, 5%, or 10% significance level, except for two insignificant differences between 66.7% or more and 45% or more, and between more than 0% and less than 10% and 0%. This implies that toehold shareholding is inversely proportional to the rate of lower-limit setting for approximately all toehold shareholdings. It could be interpreted as that for small toehold shareholding, the aim of tender offer is to acquire majority share and therefore the risk of tendered shares not reaching the lower-limit is higher than for large toehold shareholding. By contrast, the aim of a tender offer is to acquire a minority share and to concentrate the offeror's shareholding as many as possible, where the risk is none. On the other hand, for no upper-limit, all the differences for 66.7% or more and for 45% or more and less than 66.7% are significantly positive except for the insignificant difference of 66.7% or more minus 45% or more and less than 66.7%. A difference of 10% or more and less than 45% minus more than 0% and less than 10% is significantly negative. These results suggest that the sample can be divided into two groups; a large toehold shareholding of 45% or more tends to not set an upper limit, and a small toehold shareholding of less than 45% tends to set it. This implies that acquirers with large toehold shareholdings aim to purchase the remaining minority shares, the same as when setting a lower limit, as noted above. while more acquirers with small toehold shareholding seek majority shares only.

For a business alliance at the time of the tender offer (ALNC), the differences of 66.7% or more minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly negative. Also, the differences of 45% or more less than 66.7% minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly negative, including a significance of 10%.

In addition, differences of 10% or more and less than 45% minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly negative. These results involve business alliances when toehold shareholding of 10% or more occur less often than when toehold shareholding is less than 10%. On the other hand, for business cooperation, including business alliances, business connections, or trades from foundations, before tender offers (CO-OP), differences of 66.7% or more minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly positive. Differences of 45% or more and less than 66.7% minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly positive. Differences of 10% or more and less than 45% minus more than 0% or more and less than 10% and minus 0% are significantly positive. A difference of more than 0% and less than 10% minus 0% is weak and significantly positive. These results imply that business cooperation prior to tender offers, when toehold shareholding is 10% or more, are more frequent when toehold shareholding is less than 10%, contrary to those of ALNC. This implies that toehold shareholding is likely to reflect business cooperation between an acquiring firm and a target firm before a tender offer, and that an inverse relationship could exist between business alliance agreements at the time of the tender offer and business cooperation prior to tender offer.⁸

Regarding business relationships, the numbers at the 1% or 5% significance level total seven for REL_c and REL_fi, two for REL_m, and six for REL_e, with all signs being positive. In general, this implies that larger toehold shareholding more often includes a business relationship than lower toehold shareholding. Taking REL_c and REL_fi as examples, the differences of 66.7% minus all the other subsamples are significantly positive for both REL_c and REL_fi, except an insignificantly positive one for REL_fi for minus 45% or more and less than 66.7%, those of 45% or more and less than 66.7% are significantly positive for both variables for minus 0%, for a single variable of REL_fi, for minus more than 0% and less than 10%. Those of 10% or more and less than 45% are significantly positive without any exception, and those of more than 0% and less than 10% minus 0% are significantly positive for both variables. However, the differences of 45% or more and less than 66.7% minus 10% or more and less than 45% are insignificant for both variables, indicating that the

8 However, cases exist with both business alliances and the business cooperation. Therefore, the relationship between the two needs to be investigated, using three case subsamples: ALNC only, CO-OP only, and both. The author will undertake future research on this issue.

level of toehold shareholding does not matter, regardless of whether or not business trades are conducted for the last three years, when the level is within 10% or more and less than 66.7%. It does matter when it is more than 66.7% or less than 10%, or when the difference is large. Equations with significant differences for REL_m and REL_e are included in REL_C and REL_fi, implying that the four variables can be treated as approximately one factor in toehold shareholding.

Table 6 Descriptive Statistics of Subsamples Sorted by Toe-holding

		PREM	TRG	TRG_b	NEGO	noLMT_l	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e
		※1	※1	※2	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2	※2
≥2/3	n	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	max	0.877	1.000	1.000	0.753	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.381	0.666	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.302	0.948	0.760	0.112	0.680	0.960	0.040	0.300	0.560	0.260	0.040	0.120
	median	0.308	1.000	1.000	0.000	1.000	1.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000
45%~2/3	n	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
	max	0.961	1.000	1.000	0.612	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.284	0.513	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.391	0.902	0.708	0.120	0.563	0.979	0.063	0.375	0.333	0.250	0.021	0.063
	median	0.366	1.000	1.000	0.006	1.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
10~45%	n	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185
	max	3.170	1.000	1.000	0.721	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.880	0.276	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.293	0.707	0.319	0.133	0.405	0.546	0.054	0.405	0.378	0.135	0.027	0.054
	median	0.284	0.661	0.000	0.055	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
0~10%	n	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81
	max	1.490	1.000	1.000	0.791	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	0.000
	min	-0.752	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.320	0.674	0.284	0.264	0.160	0.679	0.173	0.148	0.284	0.049	0.000	0.000
	median	0.298	0.667	0.000	0.255	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
0%	n	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151
	max	2.202	1.000	1.000	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	1.000
	min	-0.965	0.159	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.200	0.689	0.298	0.408	0.159	0.570	0.225	0.073	0.119	0.026	0.000	0.007
	median	0.190	0.636	0.000	0.443	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. "≥2/3," "45%~2/3," "10~45%," "0~10%," and "0%" subsamples consist of the sample cases the offerer's toehold shareholding is 2/3 (66.67%) or more, 45% or more and less than 2/3, 10% or more and less than 45%, more than 0% and less than 10%, and 0% (none) of the outstanding shares of the target firm, respectively.

BUNDO Hiroyuki

Table 7 Results of Difference Tests of Subsamples Sorted by Toe-holding

		PREM ※1	TRG ※1	TRG_b ※2	NEGO ※1	noLMT_l ※2	noLMT_u ※2	ALNC ※2	CO-OP ※2	REL_c ※2	REL_fi ※2	REL_m ※2	REL_e ※2
≥2/3 - 45~2/3	mean/p.p. dif.	-0.089	0.045 ***	0.052	-0.008	0.118	-0.019	-0.023	-0.075	0.227 **	0.010	0.019	0.058
	Welch's t/z	1.494	2.848	0.579	0.587	1.199	-0.551	-0.506	-0.785	2.255	0.114	0.551	0.985
	p	0.138	0.005	0.563	0.559	0.230	0.582	0.613	0.432	0.024	0.910	0.582	0.324
	median dif.	-0.058	0.000		-0.006								
	M-W's z	1.011	1.580		0.897								
	p	0.312	0.114		0.370								
≥2/3 - 10~45%	mean/p.p. dif.	0.009	0.241 ***	0.441 ***	-0.020	0.275 ***	0.414 ***	-0.014	-0.105	0.182 **	0.125 **	0.013	0.066
	Welch's t/z	0.191	11.046	5.621	0.630	3.455	5.393	-0.401	-1.360	2.311	2.128	0.479	1.643
	p	0.849	0.000	0.000	0.531	0.001	0.000	0.689	0.174	0.021	0.033	0.632	0.100
	median dif.	0.024	0.340 ***		-0.055 *								
	M-W's z	0.790	6.578		1.790								
	p	0.429	0.000		0.074								
≥2/3 - 0~10%	mean/p.p. dif.	-0.018	0.274 ***	0.476 ***	-0.152 ***	0.520 ***	0.281 ***	-0.133 **	0.152 **	0.276 ***	0.211 ***	0.040 *	0.120 ***
	Welch's t/z	0.339	9.106	5.306	3.885	6.022	3.811	-2.256	2.087	3.148	3.485	1.814	3.192
	p	0.735	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.024	0.037	0.002	0.000	0.070	0.001
	median dif.	0.010	0.334 ***		-0.255 ***								
	M-W's z	0.322	6.406		4.117								
	p	0.747	0.000		0.000								
≥2/3 - 0%	mean/p.p. dif.	0.101 *	0.259 ***	0.462 ***	-0.296 ***	0.521 ***	0.390 ***	-0.185 ***	0.227 ***	0.441 ***	0.234 ***	0.040 **	0.113 ***
	Welch's t/z	1.952	10.995	5.751	8.215	7.048	5.076	-2.960	4.148	6.431	5.143	2.470	3.790
	p	0.053	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.000	0.000	0.000	0.014	0.000
	median dif.	0.118 **	0.364 ***		-0.443 ***								
	M-W's z	1.975	6.730		6.750								
	p	0.048	0.000		0.000								
45%~2/3 - 10~45%	mean/p.p. dif.	0.098 *	0.196 ***	4.909 ***	-0.012	0.157 *	0.433 ***	0.008	-0.030	-0.045	0.115	-0.006	0.008
	Welch's t/z	1.834	8.365	0.000	0.032	1.955	5.556	0.227	-0.383	-0.576	1.940	-0.241	0.227
	p	0.068	0.000		0.966	0.051	0.000	0.820	0.702	0.564	0.052	0.809	0.820
	median dif.	0.082 **	0.340 ***		-0.049								
	M-W's z	2.338	7.565		0.958								
	p	0.019	0.000		0.338								
45%~2/3 - 0~10%	mean/p.p. dif.	0.071	0.228 ***	0.424 ***	-0.144 ***	0.402 ***	0.300 ***	-0.110 *	0.227 ***	0.049	0.201 ***	0.021	0.063 **
	Welch's t/z	1.040	7.158	4.692	4.479	4.772	4.051	-1.791	2.948	0.590	3.341	1.304	2.277
	p	0.300	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.073	0.003	0.555	0.001	0.192	0.023
	median dif.	0.068	0.334 ***		-0.248 ***								
	M-W's z	0.770	6.842		4.610								
	p	0.441	0.000		0.000								
45%~2/3 - 0%	mean/p.p. dif.	0.190 ***	0.213 ***	0.410 ***	-0.288 ***	0.404 ***	0.410 ***	-0.163 **	0.302 ***	0.214 ***	0.224 ***	0.021 *	0.056 **
	Welch's t/z	3.495	8.508	5.061	10.902	5.579	5.251	-2.523	5.168	3.433	4.961	1.778	2.403
	p	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.012	0.000	0.001	0.000	0.075	0.016
	median dif.	0.176 ***	0.364 ***		-0.436 ***								
	M-W's z	3.533	7.781		9.345								
	p	0.000	0.000		0.000								
10~45% - 0~10%	mean/p.p. dif.	-0.027	0.033	0.035	-0.131 ***	0.245 ***	-0.133 **	-0.119 ***	0.257 ***	0.094	0.086 **	0.027	0.054 **
	Welch's t/z	0.541	1.059	0.568	4.688	3.907	-2.028	-3.112	4.116	1.486	2.065	1.494	2.133
	p	0.589	0.291	0.570	0.000	0.000	0.043	0.002	0.000	0.137	0.039	0.135	0.033
	median dif.	-0.014	-0.006		-0.200 ***								
	M-W's z	1.132	0.817		4.503								
	p	0.258	0.414		0.000								
10~45% - 0%	mean/p.p. dif.	0.093 *	0.018	0.021	-0.276 ***	0.246 ***	-0.024	-0.171 ***	0.333 ***	0.259 ***	0.109 ***	0.027 **	0.047 **
	Welch's t/z	1.910	0.718	0.412	11.658	4.930	-0.433	-4.625	6.949	5.375	3.528	2.035	2.430
	p	0.057	0.474	0.680	0.000	0.000	0.665	0.000	0.000	0.000	0.000	0.042	0.015
	median dif.	0.094 **	0.025		-0.388 ***								
	M-W's z	1.979	0.552		10.036								
	p	0.048	0.581		0.000								
0~10% - 0%	mean/p.p. dif.	0.119 **	-0.015	-0.014	-0.144 ***	0.002	0.109	-0.052	0.075 *	0.165 ***	0.023	0.000	-0.007
	Welch's t/z	2.174	0.469	-0.224	4.495	0.031	1.628	-0.938	1.830	3.136	0.911	-	-0.734
	p	0.031	0.639	0.823	0.000	0.975	0.104	0.348	0.067	0.002	0.362	-	0.463
	median dif.	0.108 **	0.031		-0.188 ***								
	M-W's z	2.332	0.364		4.257								
	p	0.020	0.716		0.000								

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. Mean/p.p. dif. denotes that the differences for the variables of continuous data are the mean differences between the respective two variables and the differences for the variables of binary data are the population proportions differences. Welch's t/z. denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test for continuous data variables and the z-statistics of the mean difference test for binary data variables. M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables. p denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. "≥2/3," "45%~2/3," "10~45%," "0~10%," and "0%" subsamples consist of the sample cases the offerer's toehold shareholding is 2/3 (66.67%) or more, 45% or more and less than 2/3, 10% or more and less than 45%, more than 0% and less than 10%, and 0% (none) of the outstanding shares of the target firm, respectively.

4.4 Condition-Setting

Table 8 shows descriptive statistics for the subsamples, sorted by four types of condition-setting: full condition (“full” in short form); cases with both lower limits and upper limits, lower limits (“lower”); cases with lower limits only; upper limits (“upper”), cases with upper limits only, and no condition (“none”), cases with neither lower limits nor upper limits. The full condition subsample consists of 100 cases, 16.3% of the total, lower limit cases consist of 277, or 45.0%, upper limits consist of 86, or 14.0%, and none consists 143, or 23.3%.

Table 9 shows the results of the subsamples' difference tests, sorted by condition-setting. Regarding offer premiums, all the differences of full condition minus all the other types are significantly negative, implying that tender offer premiums with full conditions is the smallest for the whole sample. Many cases can be found where negotiated block shares are the majority of shares sought. Moreover, differences of lower-limit minus upper-limit and minus none are significantly positive, indicating that an offer premium in tender offers with lower limit is the largest for the whole sample. This would be arisen by acquirers of this type who tend to acquire minority shares and induce minority shareholders to tender their shares by larger offer premium and by not setting upper-limit. The difference of upper-limit minus none is significantly negative, implying that offer premium of tender offers with upper-limit is the second smallest, based on the results noted above. The aim of acquirers of this tender offer type would be continuing the listing of target firm, therefore they need not to purchase the upper side of shares owned by shareholders whose reservation price is larger than the other.

Regarding target shareholding ratio, the differences of full condition minus lower-limit and none are significantly negative and insignificant for minus upper-limit. Those of lower-limit minus upper-limit and minus none are significantly positive and significantly negative, respectively. That of upper-limit minus none is significantly negative. These results indicate that target shareholding of no condition is the largest, that of lower-limit is the second largest, and those of upper-limit and full condition are the smallest. The result of no condition would be arisen by the aim of offerors of purchasing all the minority shares. The result of low-limit would be occurred by inclusion of cases where the aim of offeror involves acquiring majority shares without purchasing minority shares in whole cases of the subsample. The results of upper-limit and full condition reflect the definitions of the two subsamples.

Regarding toehold shareholding ratio, the differences of full condition minus all the other are significantly negative, implying that offerors of this type conduct tender offers as toehold shareholding in essential. The differences of lower-limit minus and of upper-limit minus none are significantly negative and significantly positive, respectively. This result and those noted above implies that offerors of this type were likely to establish sufficient toehold shareholding before tender offer and tend to implement it to purchase remaining minority shares. The difference of lower-limit minus upper-limit is insignificant. This result throws a question of what the essential difference between the two subgroup is⁹.

Regarding negotiated share ratio, differences of all the equations are significantly positive except insignificant difference of full condition minus lower-limit. These results imply that level of negotiated share ratio is likely to be inversely proportional to fullness of condition setting approximately.

Regarding business alliances at the time of a tender offer (ALNC), the differences of full condition minus all the other subgroups are significantly positive and all the other differences are insignificant, implying that tender offer with full condition would be approximately a part of business alliance. On the other hand, business cooperation including business alliances, business connections or trades from their foundations before tender offer (CO-OP), all the differences except the two are significantly negative, one exception is the insignificant difference of full condition minus lower-limit and the other is significant positive difference of upper-limit minus none. These results imply that upper-limit is the most bearer of business cooperation, none is the second most, and low-limit and full condition are the least. This is quite contrary to the results of ALNC, and the reasons should be investigated.

Regarding business relationships, the significant differences for the four variables are approximately consistent with those of business cooperation. Therefore, implications about the results should be dealt with after contrary results between ALNC and CO-OP are resolved.

9 This question could be interesting based on the other results found in this section about the two subgroups, needed to be investigated in the future study.

Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013

Table 8 Descriptive Statistics of Subsamples Sorted by Condition Setting

		PREM	TRG	TRG_b	TOE	NEGO	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e
		※1	※1	※2	※1	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2
full	n	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109	109
	max	0.886	1.000	1.000	0.852	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.965	0.176	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	-0.002	0.544	0.009	0.129	0.321	0.239	0.211	0.339	0.073	0.028	0.037
	median	-0.009	0.522	0.000	0.000	0.309	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
lower	n	277	277	277	277	277	277	277	277	277	277	277
	max	3.170	1.000	1.000	1.380	0.820	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.700	0.159	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.425	0.818	0.498	0.247	0.289	0.072	0.170	0.177	0.065	0.011	0.018
	median	0.368	0.937	0.000	0.211	0.292	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
upper	n	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86	86
	max	2.079	0.776	0.000	0.579	0.637	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.621	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.173	0.526	0.000	0.272	0.108	0.116	0.547	0.477	0.163	0.023	0.035
	median	0.154	0.515	0.000	0.322	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000
none	n	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
	max	1.208	1.000	1.000	0.952	0.728	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	-0.639	0.200	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.337	0.960	0.902	0.495	0.058	0.070	0.371	0.559	0.301	0.035	0.084
	median	0.322	1.000	1.000	0.534	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000

note: ※1 denotes the variable of continuous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. "Full," or full condition, subsample consists of noLMT_l=0 and noLMT_u=0. "Lower," or lower-limit only, subsample consists of noLMT_l=0 and noLMT_u=1. "Upper," or upper-limit only, subsample consists of noLMT_l=1 and noLMT_u=0. "None," or no condition, subsample consists of noLMT_l=1 and noLMT_u=1.

Table 9 Results of Difference Tests of Subsamples Sorted by Condition Setting

		PREM	TRG	TRG_b	TOE	NEGO	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e	
		※1	※1	※2	※1	※1	※2	※2	※2	※2	※2	※2	
full – lower	mean/p.p. dif.	-0.426 ***	-0.274 ***	-0.489 ***	-0.118 ***	0.031	0.166 ***	0.041	0.163 ***	0.008	0.017	0.019	
	Welch's t/z	9.695	16.428	-9.010	4.846	1.101	4.540	0.949	3.455	0.297	1.193	1.093	
	p	0.000	0.000	0.000	0.000	0.273	0.000	0.343	0.001	0.767	0.233	0.274	
	median dif.	-0.377 ***	-0.415 ***		-0.211 ***	0.017							
	M-W's z	9.207	11.708		4.665	0.797							
	p	0.000	0.000		0.000	0.425							
full – upper	mean/p.p. dif.	-0.175 ***	0.018	0.009	-0.144 ***	0.213 ***	0.122 **	-0.336 ***	-0.137 *	-0.089	0.004	0.002	
	Welch's t/z	3.263	1.076	0.891	5.615	6.806	2.185	-4.849	-1.943	-1.959	0.187	0.968	
	p	0.001	0.283	0.373	0.000	0.000	0.029	0.000	0.052	0.050	0.852	0.046	
	median dif.	-0.163 ***	0.007		-0.322 ***	0.309 ***							
	M-W's z	3.041	0.740		5.657	6.753							
	p	0.002	0.459		0.000	0.000							
full – none	mean/p.p. dif.	-0.339 ***	-0.416 ***	-0.893 ***	-0.367 ***	0.263 ***	0.169 ***	-0.160 ***	-0.220 ***	-0.227 ***	-0.007	-0.047	
	Welch's t/z	7.647	25.665	-14.052	13.613	9.601	3.789	-2.735	-3.469	-4.449	-0.334	-1.523	
	p	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.006	0.001	0.000	0.739	0.128	
	median dif.	-0.331 ***	-0.478 ***		-0.534 ***	0.309 ***							
	M-W's z	7.284	13.237		10.199	9.874							
	p	0.000	0.000		0.000	0.000							
lower – upper	mean/p.p. dif.	0.252 ***	0.291 ***	0.498 ***	-0.026	0.182 ***	-0.044	-0.377 ***	-0.300 ***	-0.098 ***	-0.012	-0.017	
	Welch's t/z	5.488	17.624	8.314	1.069	7.753	-1.297	-6.969	-5.625	-2.795	-0.864	-0.929	
	p	0.000	0.000	0.000	0.286	0.000	0.195	0.000	0.000	0.005	0.388	0.353	
	median dif.	0.215 ***	0.421 ***		-0.111	0.292 ***							
	M-W's z	6.334	11.360		1.568	7.088							
	p	0.000	0.000		0.117	0.000							
lower – none	mean/p.p. dif.	0.088 **	-0.142 ***	-0.404 ***	-0.249 ***	0.232 ***	0.002	-0.201 ***	-0.383 ***	-0.236 ***	-0.024 *	-0.066 ***	
	Welch's t/z	2.530	8.652	-8.151	9.808	12.961	0.086	-4.582	-8.053	-6.497	-1.715	-3.246	
	p	0.012	0.000	0.000	0.000	0.000	0.932	0.000	0.000	0.000	0.086	0.001	
	median dif.	0.047 **	-0.063 ***		-0.323 ***	0.292 ***							
	M-W's z	2.215	7.577		8.832	10.871							
	p	0.027	0.000		0.000	0.000							
upper – none	mean/p.p. dif.	-0.164 ***	-0.433 ***	-0.902 ***	-0.223 ***	0.050 **	0.046	0.176 ***	-0.083	-0.138 **	-0.012	-0.049	
	Welch's t/z	3.553	26.979	-13.329	8.410	2.268	1.203	2.599	-1.214	-2.337	-0.498	-1.452	
	p	0.001	0.000	0.000	0.000	0.025	0.229	0.009	0.225	0.019	0.618	0.146	
	median dif.	-0.168 ***	-0.485 ***		-0.212 ***	0.000 **							
	M-W's z	4.439	12.810		7.843	1.971							
	p	0.000	0.000		0.000	0.049							

note: ※1 denotes the variable of continous data. ※2 denotes the variable of binary data, 1 or 0. Mean/p.p. dif. denotes that the differences for the variables of continuous data are the mean differences between the respective two variables and the differences for the variables of binary data are the population proportions differences. Welch's t/z. denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test for continuous data variables and the z-statistics of the mean difference test for binary data variables. M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables. P denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. "Full," or full condition, subsample consists of noLMT_l=0 and noLMT_u=0. "Lower," or lower-limit only, subsample consists of noLMT_l=0 and noLMT_u=1. "Upper," or upper-limit only, subsample consists of noLMT_l=1 and noLMT_u=0. "None," or no condition, subsample consists of noLMT_l=1 and noLMT_u=1.

4. 5 Business Connections

Table 10 shows the descriptive statistics and the results of difference tests of the subsamples, sorted by the six business connection variables, ALNC, CO-OP, REL_c, REL_fi, REL_m, and REL_e, and one variable of business connection as a whole. The one variable equals one if at least one variable of the six is one and zero otherwise.

Most of the results of six variables themselves are consistent with those shown in the Tables and in the above comments, except offer premiums and negotiated share ratio, which, as sorting variables, are not shown. Comments about them in Table 10 should be noted here. The first on-offer premium, the median differences for core business relationships and business connections are significantly negative. The other differences are not insignificant, implying that tender offer premiums with core business relationships are smaller than without them. This result is interesting. One possible reason, among others, would be that synergies were in place before tender offers, through core business trades between the acquiring and target firm¹⁰. Next on negotiated share ratio, about the results sorted by business alliance, the difference of negotiated share ratio is significantly positive, implying that negotiated share ratio tend to represent business alliance at the time of announcement of tender offer. On the other hand, the results sorted by the other six variables present significantly negative, implying that negotiated share ratio is larger when business connection exists between offeror and target firm than when it does not.

Table 11 shows the descriptive statistics and the results of subsamples' difference tests, sorted by the scores of business relationships. These are calculated as the sum of REL_c, REL_fi, REL_m, and REL_e, representing multiple business relationships between acquirer and target firm for last three years, at the time of the tender offer. Regarding offer premiums, the median difference of score one minus score zero is significantly negative, and all the other differences are insignificant. This result is difficult to interpret, because offer premiums are not proportional to business relations. About target shareholding ratio, the differences of score two or more minus score zero are significantly positive for both mean and median, and all the other differences are insignificant. This implies that the higher the score is, the larger the target shareholding ratio is. On toehold shareholding ratio, all the differences are significantly positive, implying a positive relationship between size of toehold shareholding and multiplexity of business relation. As to negotiated share ratio, all the differences are significantly negative including a median difference of zero,¹¹ implying that size of negotiated share ratio is inversely proportional to multiplexity of business relation. These results are consistent with those shown

10 This is another interesting topic to be investigated in the future study.

11 This is not serious problem, because Mann-Whitney's U test does not examine differences of median directly.

in Table 6.

Table10 Descriptive Statistics and Difference Test Results of Subsamples Sorted by Business Connections Variables

		Sorted by Alliance with Tender Offer (ALNC)				Cooperation (CO-OP)				Core Business Trade Relations (REL_c)				
		PREM	TRG	TOE	NEGO	PREM	TRG	TOE	NEGO	PREM	TRG	TOE	NEGO	
Descriptive Statistics	Yes (=1)	n	66	66	66	66	170	170	170	170	207	207	207	207
		max	1.595	1.000	0.738	0.798	3.170	1.000	1.380	0.690	3.170	1.000	0.905	0.637
		min	-0.601	0.159	0.000	0.000	-0.381	0.276	0.000	0.000	-0.752	0.200	0.000	0.000
		mean	0.270	0.608	0.115	0.281	0.259	0.744	0.394	0.115	0.277	0.775	0.382	0.120
		median	0.279	0.532	0.000	0.299	0.246	0.667	0.382	0.000	0.233	0.806	0.404	0.000
	No (=0)	n	549	549	549	549	445	445	445	445	408	408	408	408
		max	3.170	1.000	1.380	1.714	2.202	1.000	1.000	1.714	2.202	1.000	1.380	1.714
		min	-0.965	0.121	0.000	0.000	-0.965	0.121	0.000	0.000	-0.965	0.121	0.000	0.000
		mean	0.296	0.780	0.308	0.208	0.303	0.768	0.246	0.254	0.302	0.754	0.239	0.264
		median	0.287	0.768	0.315	0.123	0.305	0.737	0.191	0.207	0.318	0.677	0.187	0.227
Difference Tests	Yes - No	mean dif.	-0.026	-0.172 ***	-0.193 ***	0.074 **	-0.034	-0.024	0.148 ***	-0.139 ***	-0.026	0.021	0.143 ***	-0.144 ***
		Welch's t	1.286	5.833	6.903	2.336	1.011	1.183	6.641	7.991	0.756	1.066	6.748	8.338
		p	0.203	0.000	0.000	0.022	0.313	0.238	0.000	0.000	0.450	0.287	0.000	0.000
	median dif.	-0.008	-0.236 ***	-0.315 ***	0.176 **	-0.059	-0.070	0.191 ***	-0.207 ***	-0.085 **	0.129	0.217 ***	-0.227 ***	
		0.547	5.784	5.865	2.404	1.588	1.422	6.376	6.503	1.966	0.715	7.113	7.378	
		p	0.584	0.000	0.000	0.016	0.112	0.155	0.000	0.000	0.049	0.475	0.000	0.000
		Sorted by Financial or other Trade Relations (REL_fi)				Management Relations (REL_m)				Employee Relations (REL_e)				
		PREM	TRG	TOE	NEGO	PREM	TRG	TOE	NEGO	PREM	TRG	TOE	NEGO	
Descriptive Statistics	Yes (=1)	n	83	83	83	83	13	13	13	13	24	24	24	24
		max	1.208	1.000	0.821	0.558	2.079	1.000	0.727	0.637	0.682	1.000	0.798	0.466
		min	-0.486	0.424	0.000	0.000	-0.103	0.507	0.144	0.000	-0.212	0.403	0.000	0.000
		mean	0.268	0.835	0.463	0.067	0.393	0.816	0.473	0.138	0.283	0.815	0.489	0.096
		median	0.268	1.000	0.490	0.000	0.185	0.918	0.478	0.000	0.259	1.000	0.501	0.002
	No (=0)	n	532	532	532	532	602	602	602	602	591	591	591	591
		max	3.170	1.000	1.380	1.714	3.170	1.000	1.380	1.714	3.170	1.000	1.380	1.714
		min	-0.965	0.121	0.000	0.000	-0.965	0.121	0.000	0.000	-0.965	0.121	0.000	0.000
		mean	0.297	0.750	0.260	0.239	0.291	0.760	0.283	0.217	0.294	0.759	0.279	0.221
		median	0.288	0.671	0.242	0.189	0.288	0.684	0.288	0.152	0.288	0.681	0.285	0.154
Difference Tests	Yes - No	mean dif.	-0.029	0.085 ***	0.203 ***	-0.171 ***	0.101	0.056	0.190 ***	-0.079	-0.011	0.056	0.210 ***	-0.125 ***
		Welch's t	0.712	3.299	8.072	9.344	0.631	0.982	3.893	1.332	0.219	1.186	4.835	4.312
		p	0.478	0.001	0.000	0.000	0.540	0.345	0.002	0.206	0.829	0.247	0.000	0.000
	median dif.	-0.020	0.329 ***	0.248 ***	-0.189 ***	-0.102	0.234	0.190 ***	-0.152 ***	-0.029	0.319	0.217 ***	-0.152 **	
		0.789	2.781	6.816	6.508	0.095	0.847	4.072	5.847	0.096	0.972	3.764	2.313	
		p	0.430	0.005	0.000	0.000	0.925	0.397	0.000	0.000	0.923	0.331	0.000	0.021
		Sorted by Alliances, Cooperation and Relations as a Whole												
		PREM	TRG	TOE	NEGO									
Descriptive Statistics	Yes (=1)	n	338	338	338	338								
		max	3.170	1.000	1.380	0.798								
		min	-0.752	0.159	0.000	0.000								
		mean	0.276	0.755	0.353	0.149								
		median	0.246	0.670	0.368	0.000								
	No (=0)	n	277	277	277	277								
		max	2.202	1.000	1.000	1.714								
		min	-0.965	0.121	0.000	0.000								
		mean	0.315	0.770	0.207	0.297								
		median	0.328	0.703	0.035	0.292								
Difference Tests	Yes - No	mean dif.	-0.038	-0.015	0.146 ***	-0.149 ***								
		Welch's t	1.153	0.813	7.124	7.956								
		p	0.250	0.416	0.000	0.000								
	median dif.	-0.082 **	-0.034	0.334 ***	-0.292 ***									
		2.310	1.220	6.998	8.149									
		p	0.021	0.222	0.000	0.000								

note: Welch's t denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test, M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables, P denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. "Alliances, Cooperation and Relations as a Whole" denotes the binary variable where 1 if at least any one of ALNC, CO-OP, REL_c, REL_fi, REL_m, REL_m or REL_e equals one, or 0 otherwise.

Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013

Table11 Descriptive Statistics and Difference Test Results of Subsamples Sorted by Score of Business Relations

Descriptive Statistics	score of business relations		PREM	TRG	TOE	NEGO	
	≥ 2	n	67	67	67	67	
		max	2.079	1.000	0.821	0.637	
		min	-0.343	0.403	0.000	0.000	
		mean	0.318	0.820	0.475	0.066	
		median	0.285	1.000	0.493	0.000	
	1	n	182	182	182	182	
		max	3.170	1.000	0.905	0.599	
		min	-0.752	0.200	0.000	0.000	
		mean	0.257	0.772	0.360	0.136	
		median	0.218	0.768	0.372	0.000	
	0	n	366	366	366	366	
		max	2.202	1.000	1.380	1.714	
min		-0.965	0.121	0.000	0.000		
mean		0.307	0.746	0.217	0.283		
	median	0.323	0.671	0.050	0.281		
Difference Tests	difference equation	≥ 2 - 1	mean dif.	0.061	0.049	0.115 ***	-0.070 ***
			Welch's t	1.124	1.514	3.770	3.225
			p	0.263	0.133	0.000	0.002
			median dif.	0.067	0.232	0.121 ***	0.000 ***
			M-W's z	1.230	1.358	3.394	2.636
			p	0.219	0.175	0.001	0.008
		≥ 2 - 0	mean dif.	0.010	0.075 ***	0.258 ***	-0.216 ***
			Welch's t	0.206	3.313	9.089	10.035
			p	0.838	0.002	0.000	0.000
			median dif.	-0.039	0.329 **	0.443 ***	-0.281 ***
			M-W's z	0.484	2.126	7.540	6.981
			p	0.628	0.034	0.000	0.000
1 - 0	mean dif.	-0.050	0.026	0.143 ***	-0.147 ***		
	Welch's t	1.406	1.241	6.447	7.840		
	p	0.161	0.216	0.000	0.000		
	median dif.	-0.106 **	0.098	0.322 ***	-0.281 ***		
	M-W's z	2.459	0.933	6.987	6.957		
	p	0.014	0.351	0.000	0.000		

note: Scores of business relations are calculated as the sum of REL_c, REL_fi, REL_m and REL_e. Welch's t denotes the Welch's t-statistics of the mean difference test. M-W's z denotes the z-statistics of the normal approximation test for Mann-Whitney's U statistics for continuous data variables. P denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test.

5. Conclusion

This study investigates relationships among offer premiums, acquisition objectives, business connections, and share-purchasing strategies including condition setting, target shareholding setting, toehold shareholding, and negotiating for share tendering, using a sample of 615 Japanese tender offers from 2002 to 2013. Univariate tests are performed for a mean or population proportion and a median of subsamples, with 13 variables, of offer premium, two forms of target shareholding ratio, toehold shareholding ratio, negotiated share ratio, two kinds of conditions, and six kinds of business connections. This wide variety of variables is novel in the study of tender offers.

The main results underscore the features of acquisition objectives, focusing on offer premiums, as follows. For strategic objective acquisitions, the middle range of offer premium reflects the relatively small target shareholding and larger toehold shareholding, both of which are decreasing factors on offer premium, at the same time the small negotiated share ratio, which is increasing factor. As for financial objective acquisitions, acquirers set small offer premium because they set partly small target shareholding and often negotiated with the block shareholders prior to the offer to tender, and the premium is backed not by synergies with target firms but by acquirers' management capabilities for revitalization of the firms. As for MBOs, acquirers offer high premium because they have to pull out all the outstanding shares of the target firm and the premium is backed by their management talents for business restructuring and the reduction of the listing costs.

Many other results are found about the relationships between target shareholding ratio, toehold shareholding ratio, negotiated share ratio, condition setting, business connection including agreement of business alliance at the tender offer, historical business cooperation, and six versions of business relation of the past three years. At the same time, new questions arise from the findings about features of tender offers in Japan. These should be investigated in future studies.

References

Alexandridis, G., Fuller, K. P., Terhaar, L., and Travlos, N. G., (2013), "Deal Size, Acquisition Premia and Shareholder Gains," *Journal of Corporate Finance*, vol.20, Apr., 1 – 13.

- Ayers, B. C., Lefanowicz, C. E., and Robinson, J. R. (2003), "Shareholder Taxes in Acquisition Premiums: The Effect of Capital Gains Taxation," *Journal of Finance*, vol.58 (6), Dec., 2783 – 2801.
- Baker, M., Pan, X., and Wurgler, J. (2012), "The Effect of Reference Point Prices on Mergers and Acquisitions," *Journal of Financial Economics*, vol.106 (1), Oct., 49 – 71.
- Bargeron, L. L. (2012), "Do Shareholder Tender Agreements Inform of Expropriate Shareholders?," *Journal of Corporate Finance*, vol.18 (2), Apr., 373 – 388.
- Betton, S. and Eckbo, B. E. (2000), "Toeholds, Bid Jumps, and Expected Payoffs in Takeovers," *Review of Financial Studies*, vol.13 (4), 841 – 882.
- Betton, S., Eckbo, B. E. and Thorburn, K. (2008), "Markup Pricing Revisited," Tuck School of Business Working Paper No. 2008 – 45. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1094946>.
- Betton, S., Eckbo, B. E., Thompson, R. and Thorburn, K. (2014), "Merger Negotiations with Stock Market Feedback," *Journal of Finance*, vol.69 (4), 1705 – 1745.
- Bouwman et al. (2009), "Market Valuation and Acquisition Quality: Empirical Evidence (Previous Title: The Performance of Stock-Price Driven Acquisitions)," *Review of Financial Studies*, vol. 22 (2), 2009.
- Bundo, H. (2005), "Wagakuni no TOB to kaitsukekakaku–baishu premium to shoyu kozo," (title translation: Tender offer price in Japan–offer premium and ownership structure), *Nenpo Zaimu Kanri Kenkyu* (Annual Review of Financial Management Studies), no.16, 1 – 8. (in Japanese)
- Bundo, H. (2013), "Bid Premiums and Financial Characteristics of Target Firms in Japan: Contrasting the Premium Offers Group and Discount Offers Group," *Bulletin of Tokiwa Junior College*, No.41, March, 47 – 72.
- Bundo, H. (2014a), "Bid Premiums and Market Momentum in Japan: Differences between the Premium Offers Group and Discount Offers Group," *Tokiwa International Studies Review*, no.18, March, 101 – 124.
- Bundo, H. (2014b), "Bid Premiums and Stock Price Momentum in Japan: Differences between the premium offers group and discount offers group," *Bulletin of Tokiwa Junior College*, vol.42, March, 53 – 82.
- Bundo, H. (2014c), "Bid Premiums and Stock Price Momentum in Japan: Differences

between the Premium Offers Group and Discount Offers Group,” The full paper of the presentation for the 2014 Japan Finance Association Conference held on Oct. 4th at Meiji University, Tokyo (in Japanese). Available at <http://www.b.kobe-u.ac.jp/~keieizaimu/uploads/files/zenkokutaikai/38/43.pdf>

Bundo, H. (2015), “Bid Premiums and the Interrelation between Stock Price Momentum in Japan: Contrasting Premium Offers and Discount Offers,” *Tokiwa International Studies Review*, no.19, March, 119 – 140.

Bundo, H. (2016), “Sensitivity Analysis of Measurement Variations in Tender Offer Premiums to Interrelations between Offer Premiums and Stock Price Momentum,” *Tokiwa International Studies Review*, no.20, March, 73 – 100.

Bundo, H. (2017), “Relationship between Tender Offer Premiums and Valuations of the Target Firm,” *Tokiwa International Studies Review*, no.21, March, 17 – 40.

Bundo, H. (2018), “Relationship between Tender Offer Premium and Target Firm Misvaluation,” *Meiji Business Review*, vol. 65, no,1, 161 – 182.

Chizawa, S. (2002), “Zannyorieki model niyoru kabushikihyoka,” (title translation: Valuation by residual income model), *Nissei kiso kenkyuujoho* (translation: Report of NLI Research Institute, no.22, 41 – 69. (in Japanese)

Cotter, J. F., Shivdasani, A. and Zenner, M. (1997), “Do Independent Directors Enhance Target Shareholder Wealth during Tender Offers?,” *Journal of Financial Economics*, vol.43 (2), Feb., 195 – 218.

Crawford, D. and Lechner, T. A. (1996), “Takeover Premiums and Anticipated Merger Gains in the US Market for Corporate Control,” *Journal of Business Finance & Accounting*, vol.23 (5,6), July, 807 – 829.

Cudd, M. (1989), “A Methodological Note on the Premium Measurement in Tender Offer Studies,” *The Mid-Atlantic Journal of Business*, vol.25 (5), March, 53 – 59.

Dimopoulos, T. and Sacchetto, S. (2014), “Preemptive Bidding, Target Resistance, and Takeover Premiums,” *Journal of Financial Economics*, vol.114 (3), Dec., 444 – 470.

Dong, M., David H., Scott R., and Siew H. T. (2006), “Does Investor Misperception Drive the Takeover Market?,” *Journal of Finance*, vol.61, April, 725 – 762.

Eckbo, B. E. (2009), “Bidding Strategies and Takeover Premiums: A Review,” *Journal of*

- Corporate Finance*, vol.15 (1) , Feb., 149 – 178.
- Eckbo, B. E. and Langohr, H. (1989), “Information Disclosure, Method of Payment, and Takeover Premiums, Public and Private Tender Offers in France,” *Journal of Financial Economics*, vol.24 (2) , Oct., 363 – 403.
- Ferris, K. R., Melnik, A. and Rappaport, A. (1977), “Cash Tender Offer Pricing: An Empirical Analysis”, *Mergers & Acquisitions*, vol.12, 9 – 14.
- Hanamura, S., Inoue, K. and Suzuki, K. (2011) , “Bidder and Target Valuation and Method of Payment of M&As in Japan: Evidence Against the Misvaluation-Drive Takeovers,” *Corporate Ownership and Control*, vol.8. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1363805>.
- Hattori, N. (2008), *M&A Handbook*, Nikkei Business Publications. (in Japanese).
- Haunschild, P. R. (1994), “How Much is That Company Worth?: Interorganizational Relationships, Uncertainty, and Acquisition Premiums,” *Administrative Science Quarterly*, vol.39 (3) , Sept., 391 – 411.
- Hayward, M. L. and Hambrick, D. C. (1997), “Explaining the Premiums Paid for Large Acquisitions: Evidence of CEO Hubris,” *Administrative Science Quarterly*, vol.42 (1) , March, 103 – 127.
- Huang, Q., Jiang, F., Lie, E. and Yang, K. (2014), “The Role of Investment Banker Directors in M&A,” *Journal of Financial Economics*, vol.112 (2) , May, 269 – 286.
- Humphery-Jenner, M. and Powell, R. (2014), “Firm Size, Sovereign Governance, and Value Creation: Evidence from the Acquirer Size Effect,” *Journal of Corporate Finance*, vol.26, Jun., 57 – 77.
- Inoue, K. (2008), “Tender Offer Premiums and Tender ratios”, (presentation handout of Japan Finance Association East Japan Conference of March 29, 2008) (in Japanese).
- Inoue, K., Nakayama, R. and Masui Y. (2010), “Rex Holdings Jiken wa nani o motarashitaka- Jisshobunseki karano shisa,” (title translation: What the case of the Rex Holdings cause? an implication from empirical study), *Jun-kan Shoji Houmu*, no.1918, 4 – 17. (in Japanese)
- Inoue, T. (1999), “Yosokurieki wo mochiita Ohlson model niyoru nihonkigyo no jisshobunseki,” (title translation: An empirical analysis of Japanese firms by Ohlson model using forecasted income), *Accounting (Kaikai)*, vol.156 (2) , 199 – 210. (in Japanese)

- Jahera, J. S., Hand, J. and Lloyd, W. P. (1985) , “An Empirical Inquiry into the Premiums for Controlling Interests,” *Quarterly Journal of Business and Economics*, vol.24 (3) , Jul., 67 – 77.
- Jarrell, G. A. and Poulsen, A. B. (1989), “Stock Trading Before the Announcement of Tender Offers: Insider Trading of Market Anticipation?,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol.5 (2) , 225 – 248.
- Kaufman, D. J. (1988) , “Factors Affecting the Magnitude of Premiums Paid to Target-Firm Shareholders in Corporate Acquisitions,” *Financial Review*, vol. 23 (4) , Nov., 465 – 482.
- Koch, A. S., Lefanowicz, C. E. and Robinson, J. R. (2012) “The Effect of Quarterly Earnings Guidance on Share Values in Corporate Acquisitions,” *Journal of Corporate Finance*, vol.18 (5) , Dec., 1269 – 1285.
- Kruse, T. A. and Suzuki, K. “Two Decades of Development of Tender Offer Market in Japan: An Analysis of Regulatory Changes, Offer Premiums and Share Price Reactions (April 15, 2010). USJP Occasional Paper Series, Program on U.S.-Japan Relationships, Harvard University. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1572117> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1572117>.
- Levi, M., Li, K, and Zhang, F. (2014), “Director Gender and Mergers and Acquisitions,” *Journal of Corporate Finance*, vol. 28, Oct., 185 – 200.
- Li, X. (2013) “Productivity, Restructuring, and the Gains from Takeovers,” *Journal Financial Economics*, vol.109 (1) , July, 250 – 271.
- Moeller, T. (2005), “Let’s Make a Deal! How Shareholder Control Impacts Merger Payoffs,” *Journal of Financial Economics*, vol.76 (1) , Apr., 167 – 190.
- Officer, M. S. (2003), “Termination Fees in Mergers and Acquisitions,” *Journal of Financial Economics*, vol.69 (3) , Sep., 431 – 467.
- Petmezas, D. (2009), “What Drives Acquisitions?: Market Valuations and Bidder Performance,” *Journal of Multinational Financial Management*, vol.19 (1) , Feb., 54 – 74.
- Rosen, R. J. (2006), “Merger Momentum and Investor Sentiment: The Stock Market Reaction to Merger Announcement,” *Journal of Business*, vol.79 (2) , March, 987 – 1017.
- Schwert, G. W. (1996), “Markup Pricing in Mergers and Acquisitions,” *Journal of Financial Economics*, vol.41 (2) , June, 153 – 192.

- Slusky, A. R. and Caves R. E. (1991), “Synergy, Agency, and the Determinants of Premia Paid in Mergers,” *Journal of Industrial Economics*, vol.39 (3) , March, 277 – 296.
- Song, W., Wei, J. and Zhou, L. (2013) “The Value of “Boutique” Financial Advisors in Mergers and Acquisitions,” *Journal of Corporate Finance*, vol.20, 94 – 114.
- Varaiya, N. P. (1987), “Determinants of Premiums in Acquisition Transactions,” *Managerial and Decision Economics*, vol.8 (3) , Sept., 175 – 184.
- Walkling, R. A. and Edmeister, R. O. (1985), “Determinants of Tender Offer Premiums,” *Financial Analysts Journal*, vol.53, Jan.-Feb., 27 – 37.

論 文

1950年代における新疆生産建設兵団と「先進」としての漢族

木 下 恵 二*

Xinjiang's Production and Construction Corps in the 1950s and the Discourse of Han as
“Advanced Ethnicity”

Abstract

This article considers how Xinjiang's Production and Construction Corps can be defined at the time of China's governance of Xinjiang in the 1950s. This Corps had two aspects in its function: one is as an organization of colonialism and the other is promoting national integration by guiding and supporting non-Han people. These two aspects reflected the dichotomy of Xinjiang governance in the 1950s. The Corps contributed to the economic development of Xinjiang, and also laid the foundation of Han-centered economic and social structure. Thereby, it played the role to demonstrate “advance of Han” and justify the leadership of the Chinese Communist Party. Following the failure of radical socialism in China, national integration through socialism was failed too, and only colonialism side of the Corps and China's governance of Xinjiang was remained.

1. 問題の所在

新疆生産建設兵団(以下、兵団)は中国による新疆統治の重要な柱の一つである。1954年に設立された兵団(当時の正式名称は新疆軍区生産建設兵団、82年より新疆生産建設兵団)は、75年から81年の時期を除き、現在まで一貫して活動している。中国の他地域で短期間設立されたことはあるものの、新疆の兵団は中国で唯一無二の組織であるといえる¹。

* 常磐大学総合政策学部 助教

1 中国政府が2014年に発表した白書によれば、その職務と体制について、「兵団は国から開墾と辺境防衛の職責を引き受け、党政軍企が一体化した体制をとっている。自身の所轄開墾区内で、国家と新疆ウイグル自治区の法律、法規に従い、自ら内部の行政、司法事務を管理し、国家が実行計画を定める社会組織であり、中央と新疆ウイグル自治区の二重指導を受ける」と説明されており、ここからも兵団が独特な性格を持つ組織であることがわかる。政府白書「新疆生産建設兵団的歴史與發展」(2014年10月)、中華人民共和國國務院新聞弁公室HP、<http://www.scio.gov.cn/zfbps/ndhf/2014/Document/1382598/1382598.htm> (最終確認日2019年2月15日)。

中国における兵団の役割に対する評価は一致しており、「新疆の経済発展、社会安定、民族団結と辺境防衛強化に重要な役割を果たした」という肯定的なものである²。

日本における兵団に関する最も代表的な研究は、小島麗逸の研究である³。小島は詳細な統計データに基づく実証分析を通じて、兵団を、中央軍事委員会と並ぶ、漢族主体の中央国家資本による新疆経済支配の両輪の一つと結論づける。また新免康は、小島の研究を参照しつつ、国策に基づく「中国内地からの漢族移住の受け皿」としての役割を強調する⁴。同じくシーモアも、兵団が新疆への漢族の植民を目的とする機構であるとし、中央アジアにおいて2千年来実現が目指されてきた機構であり、世界史的にはイギリス東インド会社やオランダの西インド会社を思い起こさせるものであると論じる⁵。

これらとは異なる視点の研究としては、平松茂雄の研究がある⁶。平松は、兵団を革命根拠地や解放区の八路軍から、人民公社へと繋がる毛沢東的な社会主義建設の流れに位置づけた。延安時代の南泥湾における八路軍の生産活動と兵団の設立を結びつける点は一般的な認識であるが、それと社会主義集団化との関連についての指摘は重要であると、筆者は考えている。本稿でもこの点に関しては平松と基本的に見解を共有している。

本稿はこれらの先行研究を踏まえつつも、1950年代から現在まで存在する兵団そのものを分析し、評価しようとするものではない。1950年代の中国の新疆統治政策の中に、当時の兵団の存在を位置づけることが本稿の目的である。

筆者は以前に、建国初期の新疆統治政策を、「民族自決的統合モデル」、「植民地主義的統合モデル」、「国民的統合モデル」の三つの近代的統合モデルを用い、かつ「中華帝国の遺産」の影響を意識しつつ論じたことがある⁷。しかし、その際には、紙幅の関係もあり、兵団について論じることができなかった。同じ枠組みの中で、兵団について分析すると、

2 例えば、同上の白書や《新中国五十年—新疆生産建設兵団卷》編輯委員会編『新中国五十年—新疆生産建設兵団卷』、北京、中国統計出版社、1999年、12頁。

3 小島麗逸「中国—漢民族による新疆の経済支配」広瀬崇子編『21世紀の民族と国家第3巻 イスラーム諸国の民主化と民族問題』未来社、1998年、241～300頁。

4 新免康「中華人民共和国期における新疆への漢族の移住とウイグル人の文化」塚田誠之編『民族の移動と文化の動態—中国周縁地域の歴史と現在』風響社、2003年、479～533頁。

5 Seymour, James D. “Xinjiang’s Production and Construction Corps, and the Sinification of Eastern Turkestan” *Inner Asia*, 2, 2000, pp.171–193.

6 平松茂雄「毛沢東の新疆開発と新疆生産建設兵団」『杏林社会科学研究』第20巻第4号、2005年3月、1～41頁。

7 三つの近代的統合モデルは、民族境界をどの程度固定的/可変的と考えるか、民族自決をどの程度容認するかを指標に分類される。この際の民族自決は、一定の範囲内での民族による自己決定を含む広義の民族自決を意味する。また、「中華帝国の遺産」として措定されているのは、統治の理念に内在する文化一元主義的・同化主義的価値観と、統治の現実に現れる「因俗而治」（それぞれの習俗に基づいて統治する）の方策である。詳しくは、拙論「建国初期中国の新疆統治における民族と階級—帝国継承国家における国民形成と『帝国の遺産』」『常磐総合政策研究』第1号、2018年3月、30～32頁を参照。

中国の統合と民族政策を考える上で重要な要素を兵団に見出しうると考える。その点を明らかにするために、兵団の設立過程と、1958年以降に全国的に掲げられた「漢族を中心とする民族団結」という言説を検討していく。

2. 社会主義集団化のモデルとしての新疆生産建設兵団

(1) 新疆における軍隊による生産活動の開始

1949年11月王震率いる人民解放軍第1野戦軍第1兵団が新疆のウルムチ（迪化）に進駐した。新疆駐留軍による生産活動の実施は、すでにそれ以前に検討され、ほぼ想定されていた。それは軍隊の糧食不足という現実的問題と、抗日根拠地時期の軍隊による生産運動経験の理想化というイデオロギー的要因とによるものであった。

新疆における軍隊の糧食不足問題が具体的に提起されたのは1949年10月10日であった。この日、中国共産党の連絡員としてグルジャ（伊寧）に入っていた鄧力群から中共中央へ、軍隊の当面の糧食調達に関する問い合わせと、長期的には軍隊の糧食が不足する懸念を伝える電報が送られた⁸。10月25日には人民解放軍総司令の朱徳が王震に、軍隊の生産活動を来春にはすぐ始めるように、また「新疆は土地が広く、人が少なく、…もし生産を提唱しなければ、生存できず、秩序維持もできないことは明らかである」と危機感を持って伝えている⁹。実際には、当面の駐留軍の糧食の確保すら、北部三区側¹⁰の農業生産余剰の提供と、人民からの「寄付」などによってかろうじてまかなえている状況であった¹¹。

他方で、軍隊の生産活動は、抗日根拠地時期の経験に発するものでもあった。新疆進駐軍の実質的な司令官であった王震は、抗日戦争期に南泥湾における軍隊生産活動指導によって「模範」とされた経験を持っていた。彼は、新疆での軍隊による生産活動について、軍隊の糧食問題が具体的に問題視される以前に、すでにそのアイデアを語っていた¹²。その際には軍隊の生産活動を、軍隊の革命性との関連で語っている。また前述の朱徳から

8 中共新疆維吾爾自治区委員会・党史工作委員会・中国人民解放軍新疆軍区政治部編『新疆和平解放』、ウルムチ、新疆人民出版社、1990年、296頁。

9 中共中央文献研究室・中共新疆維吾爾自治区委員会編『新疆工作文獻選編（1949-2010）』、北京、中央文献出版社、2010年、25頁。

10 当時、北部三区（イリ、アルタイ、タルバガタイ）には、1944年に「東トルキスタン共和国」を樹立した勢力が、中国共産党に協力姿勢を示しながらも、独自の支配領域を有していた。

11 鄧力群『鄧力群自述（1915-1974）』、北京、人民出版社、2015年、200頁。

12 王震は1949年10月6～8日にかけて、酒泉で陶峙岳ら旧国民党新疆駐留部隊の指導者らと会談した際、屯田開墾辺境防衛の構想について語り、特に農業生産を重視するよう述べた。《王震伝》編写組『王震伝』、北京、人民出版社、2008年、329頁。

王震へ送られた、軍隊の生産活動を促す電報においても、「あなたが率先してこれに努力し、模範の役割を果たすことを心から望んでいる。南泥湾の史跡のように、さらに偉大な成功となる」と、抗日根拠地時代の活動が引き合いに出されていた。

軍隊の生産活動は、1949年12月5日中央人民政府人民軍事委員会主席の毛沢東によって、全軍に命じられた¹³。その主目的は、社会と国家の富を増やすこととされていたが、具体的方法について述べる中で、軍隊の生産合作社設立が指示されていた。経済的な必要とともに、将来の社会主義的集団化を念頭に、軍隊での集団化がそのテストケース、あるいはモデルケースとして想定されていた可能性がある。

毛沢東の指示に基づき、新疆でも軍隊の生産活動が開始されたが、その取り組みは本格的なものとなった。王震は1949年12月29日、彭徳懐に新疆軍隊の生産計画を報告した¹⁴。それは新疆の軍隊総員19万3000人の内、約6割にあたる10万から11万人を農業生産に動員して60万ムー（1ムー＝1/15ha）の土地を耕作させ、さらに2割を手工業生産に従事させるというものであった。50年1月21日には、新疆軍区が同内容の命令を発した。結果、8月の王震の報告によれば、すでに85万ムーの土地を耕作し、その内の75万ムー以上の土地は軍自身が開墾したという¹⁵。加えて王震は、「このような軍隊は新疆史上かつてなかったものであり、これが略奪者と解放者を区別する明確な証拠である」と評価している。同時期の軍隊の生産活動における新疆の取り組みは他地域と比べて突出しており、その最大の要因は王震の存在にあった。抗日根拠地時代の経験を基に、革命軍としての本質を生産活動への参加に見出す王震が、糧食不足という現実に対し、その指導力を発揮した結果であった¹⁶。

部隊の糧食不足が軍隊の生産活動によって即座に解決したわけではなかったが、1950年6月から野菜の自給を達成し、53年には7カ月分の糧食を自給できるようになり、57年には糧食自給を達成した¹⁷。朱徳は50年の王震の成果報告に対し、財政難解決のために、糧食よりはるかに利益になる商品作物や有色金属、工業原料の採掘などを翌年の計画に盛

13 「中央人民政府人民革命軍事委員会關於1950年軍隊参加生産建設工作的指示」『党的文献』、1996年第2期、21、22頁。

14 同上、22頁。

15 新疆省人民政府秘書処編印『新疆政報』第1巻第4期、ウルムチ、1950年8月31日。

16 王震は、戦争が終わっても故郷へ帰れず新疆で生産活動に従事せざるをえない兵士たちの不満に対処し、兵士が内地から家族を呼び寄せる費用を軍で負担したり、未婚の兵士のために内地から未婚女性を屯田開墾部隊に募る働きかけを積極的におこなったりした。その結果、1954年には部隊の女性比率は約4割に達した。これは後に兵団が漢族移民の受け皿となっていく先駆けといえるだろう。前掲『王震伝』、473～475頁。

17 「王震給朱総司令的報告」前掲『党的文献』、25頁。前掲『新中国五十年—新疆生産建設兵団巻』、287頁。党育林、張玉璽編著『当代新疆簡史』、北京、当代中国出版社、2003年、181頁。

り込むよう求めた¹⁸。これ以降、軍隊の生産活動は糧食生産のみならず、中央政府からの補助を受けながら、水利事業、綿花などの商品作物の栽培、工場建設など多岐に渡るようになった¹⁹。57年の兵団の農工業総生産は自治区全体の14%を占めた²⁰。兵団の新疆地域における経済活動の成果については、小島麗逸の研究をはじめすでに多くの先行研究において詳述されているためここで繰り返さないが、兵団は広大な土地を開墾し、開墾の拠点となる都市を建設し、多くの工場を建設して新疆工業の基礎を築いた。

(2) 社会主義集団化モデルへの発展

新疆での軍隊による生産活動の取り組みは、活動が活発化するにつれて、糧食不足という現実への対応策という側面から、徐々に社会主義集団化のモデルとしての側面を強め始めた。

1951年12月14日に王震によっておこなわれた新疆軍区1952年生産計画の報告では、「1952年冬の土地改革実行中に、過去2年間で分散的に生産部隊が建設した小型用水路と、耕作した数千万ムーの土地および建設した家屋を農民に譲るが、分散させず、軍の党員幹部を派遣して、現地農民が集団農場を10農場組織することを助ける。…これによって、民族の軍民団結を促進する。軍隊の集団農場の経験を生かし、農民の集団農場を試験的に立ち上げる」ことが打ち出された²¹。軍隊による生産活動を社会主義と直結して考えていた王震が、革命的軍隊の生産活動をモデルに、軍主導の社会主義的集団化実現をより明確に提起したのである。さらに「民族の軍民団結」が、漢族主体の軍が非漢族の農民を指導・援助して集団化を実現することを意味していることも留意すべき点である。

この王震の計画を、毛沢東は高く評価した。毛は、「この報告は正しいと私は思う。…軍隊の集団農場の経験を利用して、10カ所の農民の集団農場を試験的に立ち上げる計画だが、これはとても良い。中央が出そうとしている『農業互助合作発展についての決議草案』にも、すべての省が一つあるいはいくつかの集団農場を試験的におこなうという1点を付け加えた。…この面での経験を随時報告することを望む」という自分の意見とと

18 「朱徳関於清匪和部隊生産等問題給王震的信」前掲『党的文献』、24頁。

19 兵団が糧食生産より綿畑拡大を優先したことにより、1956年には糧食不足が深刻化し、その修正を図った。57年の糧食自給達成はその結果であろう。張仲翰「中国共产党新疆軍区生産建設兵団委員会兩年來工作總結及今後任務的報告」新疆生産建設兵団党委党史研究室編『新疆生産建設兵団史料選輯』第24巻、ウルムチ、新疆人民出版社、2014年、22、23頁。

20 前掲『当代新疆簡史』、181頁。

21 「王震関於新疆軍区1952年生産計画的報告」、同上、26、27頁。

もに、王震の報告を各中央局、各大軍区に送付した²²。毛沢東と王震は、この点において一致していた。毛沢東はさらに、チベットの状況について言及する際にも、「王震部隊は新疆に入り、まず全力で注意深く慎重に計算し、自力更生、生産自給をおこなっている。今や彼らはすでに自分の足でしっかり立っている」と、新疆の状況を引き合いに出すほどであった²³。

1952年からは人民解放軍の正規化、簡素化の一環として、軍の一部を工事部隊と屯田開墾部隊に転用する案が出され、52年2月1日「一部部隊の集団転業に関する命令」が發布された²⁴。それを受けて53年5月新疆でも軍を国防部隊と生産部隊に再編成し、この生産部隊を基礎として54年10月に、新疆側からの提案によって新疆軍区生産建設兵団が設立されることになる。新疆における一連の流れを主導したのは、王震と、南泥湾生産運動で労働模範とされ、王震の下で部隊指揮官を務めてきた王恩茂であった²⁵。

軍隊の整編において、単に兵員の復員ではなく、軍隊形式の生産活動従事という形態がとられた理由は、以下の2点が考えられる。第1は、従軍して入った兵員をその地に留まらせて、継続して生産活動に従事させたかった。第2は、すでに王震や毛沢東の発言の中に確認してきたように、軍隊による集団農場を現地の集団化のモデルとしたかったということである。

人民解放軍が進駐した地は、兵士たちにとって異郷の地であった。特に新疆は中国内地とは言語も風俗習慣も風土も異なる「異国」とも言える地であった。戦争終了後も異郷に駐留し続けることに対する不満は常に部隊内に存在し、駐留軍を国防部隊と生産部隊に再編成した際にも、新疆で軍とは言えないような生産部隊にいるより、故郷へ帰り帰農したほうがましだという不満の声が上がっていた²⁶。生産建設兵団設立提案時にも、軍事的名称を用いることが、部隊の思想状況からも、まだ一定期間必要であるとされた²⁷。軍隊であることが、生産活動に従事する兵士たちを当地につなぎとめる唯一の方法だったのである。同時に、生産部隊に何らかの軍事的役割を期待する声はこの時点では全く見ら

22 同上、25、26頁。

23 中共中央文献研究室、中共新疆生産建設兵団委員会編『新疆生産建設兵団工作文献選編（1949-2014年）』、北京、中央文献出版社、2014年、46頁。

24 同上、37～40頁。

25 陳伍国『王恩茂伝』、北京、中国文史出版社、2015年、341～343頁。王恩茂は1952年7月以降、王震に代わり中国共産党新疆分局第1書記を務めた。

26 同上、341、342頁。

27 「新疆軍区關於成立新疆生産建設兵団的請示」『党的文献』、1996年第2期、28、29頁。

れない²⁸。

集団化のモデルとしての兵団の役割を端的に表現したのは、1954年12月20日中国共産党新疆軍区第1回党代表大会における張仲瀚（兵団副政治委員）の『『新疆軍区生産建設部隊5年計画草案』についての報告』である。張は「生産部隊自身についていえば、生産技術面であれ経営管理面であれ、必ず各民族農民の先進的な模範でなければならない。それによって、自らの集団的で、機械化された社会主義経済の優越性を農民に手本として示すのである」と述べている²⁹。このように、兵団は、糧食不足、財政難という現実への対処としての側面を持ちつつ、国家建設の過程で、社会主義集団化のモデルとして「各民族農民の先進的な模範」であることが期待されるようになったのである。

3. 「漢族を中心とする民族団結」キャンペーン

(1) 兵団に対する民族主義的批判

兵団は進駐した第2軍と第6軍の一部、旧国民党軍から成る第22兵団、旧三区側民族軍を含む第5軍大部分によって設立された。設立年の1954年末の兵団の総人口は17万5451名で、その内漢族は16万9076名と、全体の約96%を占めていた³⁰。圧倒的に漢族主体の組織である。この比率は50、60年代を通じてほとんど変わらなかった。53年第1回人口調査での新疆における漢族人口割合が6.94%であったことと、兵団の民族人口構成とは極めて対照的である³¹。

このような漢族主体の兵団の活動に対して、兵団の正式設立前後を問わず、現地の非漢族からは反発や批判が存在した。例えば、1950年三区政権支配地域のイリ区に入って生産活動に従事した部隊に対し、イリ区側は必要な情報を提供せず、部隊は地質や水の状況が分からぬまま種蒔をして損害を被った³²。また、51年にウルムチ区で、用水をめぐる四つの部隊において軍民間でトラブルがあったことが報告され、軍隊の生産活動は大衆の負担を減らすためなのであり、それゆえ水の問題はできるだけ軍隊に譲るべきであると指

28 兵団に辺境防衛のような何らかの軍事的役割が期待されるようになるのは、1962年イリ（伊犁）区、タルバガタイ（塔城）区で非漢族住民のソ連への逃亡事件が起こり、兵団から治安維持の為に部隊が派遣されて以降である。その時点で「農業師団」の武器の有無や、軍事訓練の有無が問われ、辺防が重視され始めた。その結果、兵団に戦備民兵中隊が組織され、北京軍区などから1,500名の実戦経験を持つ幹部が派遣された。前掲『新疆生産建設兵団工作文獻選編（1949-2014年）』、78、79、90、91頁。

29 前掲『新疆生産建設兵団史料選輯』第24巻、224、225頁。

30 前掲『新中国五十年—新疆生産建設兵団巻』、327頁。

31 新疆維吾爾自治区地方志編纂委員會編『新疆通志・人口志』、ウルムチ、新疆人民出版社、2008年、271頁。

32 新疆省人民政府秘書処編印『新疆政報』第2巻第5期、ウルムチ、1951年5月31日。

摘されている³³。

1952年7月15日から8月5日にかけて開催された中国共産党新疆省第2回代表会議は、直前に中国共産党新疆分局指導者が中央から批判され、王震が分局第1書記を解任された状況であったため、従来の施策を批判しやすい状況であった。その中で、ある参加者は、「あなたがたはあちこちで開墾や工場建設をおこなったが、民族人民はどう見ているだろうか。これでもまだ植民地ではないのか、われわれ民族をあなたがた漢人の植民地としているではないか！」と批判した³⁴。

1957年末から58年4月まで開催され、徹底的に「地方民族主義」（非漢族の民族主義）批判をおこなった自治区党委員会拡大会議における王恩茂の総括報告は、「人民解放軍新疆軍区生産建設兵団に反対することは、漢族人民排斥のもっとも突出した表現である。なぜなら兵団の成員は主に漢族であるから」と述べ、兵団に対し、「独立政府」や「独立王国」という批判や、兵団の開墾以外の経済活動に対する批判、国家が地方にではなく、兵団に投資することへの批判が存在することを述べている³⁵。また、この会議の決議は、兵団に対する批判者たちが、兵団は漢族の利益のために活動していると「攻撃」していることを明らかにしている³⁶。漢族主体の兵団が、新疆において特権的地位を占めて経済活動に従事していたことに対し、強い批判が存在していたことがわかる。

すでに拙論で明らかにしたように、新疆では、1950年代前半から常に非漢族の民族自決を求める民族主義的主張と、省政権による階級論からの民族主義批判とが対立しながら、緊張を高めていた³⁷。民族主義的主張の根本は、各民族平等といいながら、なぜ非漢族自身に決定権を与えずに、漢族である中国共産党が指導するのかにあり、兵団はそのような批判の主要な矛先の一つであった³⁸。

(2) 大躍進政策と「漢族を中心とする民族大団結」

中国共産党の指導に対する疑念、批判は、非漢族の民族主義の立場からのみに限らな

33 同上。

34 前掲『王震伝』、396、397頁。

35 『新疆日報』、1958年6月29日。

36 『新疆日報』、1958年4月30日。

37 前掲「建国初期中国の新疆統治における民族と階級—帝国継承国家における国民形成と『帝国の遺産』」、43頁。

38 当時、中国共産党が漢族であるという認識は、新疆において一般的な認識であった。それは、中国共産党や人民解放軍を漢族として批判する場合のみならず、中国共産党への協力を訴える場合においても同様であった。例えば、サイプディンによる1950年5月20日新疆省人民政府第1回専員県長連席会議の民族問題報告参照。前掲『新疆政報』第1巻第4期。

かった。毛沢東の「百花齊放、百家争鳴」の呼びかけに対し、民主諸党派や知識人から共産党の指導に対する批判がなされ、毛沢東はそれに対し「反右派闘争」による徹底的な弾圧で応えた。中央政府による「地方民族主義」への批判もこれに伴って本格化した。そのような状況の中、「大躍進」の呼びかけとともに現れたのが、「漢族を中心とする民族大団結」というスローガンであり、漢族を「先進」とし、それを追いかけてやうという運動である。

1958年2月14日の『人民日報』社説は、「先進と比べ、先進に学び、先進を追いかけてやう」という声が最近各地の新聞に溢れていると紹介し、このスローガンに基づく競争を組織することは、「生産の全面的な大躍進を促す指導方法である」と主張した³⁹。これは民族間関係について述べたものではなく、「生産の大躍進」との関連でこのようなスローガンが各地で掲げられたことを示すものであった。

しかしその前日に閉幕した第1期全国人民代表大会民族委員会第5回拡大会議では、「漢族を中心とする民族大団結を強固にしなければならない」、「地方民族主義の特徴的な表れは、漢族の先進性を認めず、漢族の助けを歓迎せず、漢族に学ぶことを望まないことである」との内容が強調されていた⁴⁰。中華人民共和国ではこれまで、各民族の団結は語られても、「漢族を中心とする」と明示されることはなく、漢族の「先進性」についても、それが前面に打ち出されることはなかった。ところが「地方民族主義」批判と「大躍進」という時代状況において、漢族主体の中国共産党の指導を正当化するために、漢族の「中心性」と「先進性」という観念が掲げられたのである。

同時期の『人民日報』には、「漢字簡略化と漢語ピンイン規則」について非漢族指導者たちが言及する文章が掲載され、その中でも、漢族が中国で最も「先進的な民族」であり、「後れた各少数民族」は漢語を通じて漢族に学び、「社会主義的先進民族」へと発展しなければならないと語られた⁴¹。その後1960年4月まで、確認できた限りで合計12本の記事が、漢族の「中心性」や「先進性」を強調し、漢族中心に団結することを促す内容を、『人民日報』において伝えている。そしてその後、そのような言説は完全に姿を消した⁴²。

本稿との関連で興味深い記事が、1958年8月9日の『人民日報』に掲載されている。

39 『人民日報』、1958年2月14日。

40 『人民日報』、1958年3月1日。

41 『人民日報』、1958年2月10日、15日。

42 『人民日報』、1958年4月2日、4月13日、8月9日、8月12日、9月18日、10月4日、12月31日、59年4月26日、5月15日、10月10日、60年4月10日。このような言説が姿を消した理由は確定できないが、大躍進政策の失敗が直接的契機であり、その後そもそも民族というカテゴリーを用いること自体が否定される時期を迎えたからであると推定される。

新疆について紹介している記事で、「新疆ウイグル自治区各少数民族の中では、先進を学び、先進を追いかけ、漢族の援助の下、工業建設と農牧業生産の大躍進ブームが湧き起っている。…漢族を主体とする新疆軍区生産建設兵団の軍開墾農場機械化耕作と大規模耕作による豊作経験が、各族農民の大躍進に深い影響をもたらしている」などと「漢族を主体とする」兵団が、非漢族の「模範」となり、非漢族を支援している様が紹介されている⁴³。また朱徳は58年9月8日、新疆軍区と生産建設兵団幹部大会での講話において、「現在生産建設兵団はすでに工、農、商、学、兵の五位一体のモデルであり、実際には先進的大公社である」と述べ、兵団が中国社会主義の目標とするモデルであるとしている⁴⁴。

このように、兵団は、正式な設立前から50年代を通じて、生産活動での成果とともに、社会主義集団化のモデルたることを期待されてきた。それとともに、その兵団が漢族主体であることに重要な意味が付与されていたのである。生産活動でも社会主義集団化でも模範たりうるのは、「最も先進的である」漢族であるし、漢族でなければならない。そして「先進的な」漢族が「後れた」非漢族を助けるからこそ、本来漢族が数%しかいなかった新疆にやってきて、非漢族を指導することが正当化されるのである。新疆が中国の一部であるという領土意識を持つ漢族にとって、新疆を統合する基本的論理がこれであり、兵団はそのような論理を目に見える形で具現化した存在だったのである⁴⁵。

(3) 1950年代の新疆統治における兵団の意味

1950年代における新疆統治は、民族カテゴリーを重視しながらも、漢族である中国共産党が指導するという意味で、「植民地主義的統合」の側面を持ち⁴⁶、あわせて社会主義的イデオロギーに基づき均質化していくという志向を持つという点では「国民的統合」の側面を有していた⁴⁷。兵団はこの二つの側面を併せ持つ組織であった。漢族主体の閉じた独自の経済活動組織という点では「植民地主義的統合」の側面を代表する組織であり、

43 『人民日報』、1958年8月9日。

44 「新疆軍区和生産建設兵団幹部大会上の講話」前掲『党的文献』、29頁。

45 同様に、新疆では50年代初頭から、中国共産党と人民解放軍の援助があって初めて新疆人民は解放されるのだという論理が民族主義的主張に対抗して語られていた。前掲「建国初期中国の新疆統治における民族と階級—帝国継承国家における国民形成と『帝国の遺産』」、35、36頁。

46 ここでいう植民地主義とは、ユルゲン・オースタハメルの「集団間の支配・被支配の関係であり、この関係にあっては、植民地化された側の生存方式についての基本的な決定が、文化的に別種の、ほとんど適応意志のない支配側の少数集団によって、外部の利益を優先的に顧慮して行われ、かつ実施される。近代には通例、この支配・被支配の関係が、使命感に基づいて支配を正当化する教条と結びつき、それらの教条は、また自集団の文化が、より高い価値をもつという支配側の確信に基づいていた」という定義に拠っている。

47 前掲「建国初期中国の新疆統治における民族と階級—帝国継承国家における国民形成と『帝国の遺産』」、51頁。

社会主義的集団化のモデルとして「後れた」民族を援助し、「社会主義的先進民族」へと発展させる役割を担うという点では「国民的統合」を促進する組織でもあった。その意味で、兵団は1950年代の新疆統治の二面性を象徴していた。

そのような兵団のあり方の背後にあるのは、漢族の「代行主義」である⁴⁸。非漢族が独自の価値や目標を追求し、それを実現しうる能力があるとは考えず、「先進的な」漢族が一元的な価値と目標を設定し、それを実現する中核となり、非漢族は導かれ、援助される存在だと考える。そこには「中華帝国の遺産」としての文化一元主義的、同化主義的価値観と否定的な「民族自治」観⁴⁹が反映されている。

1950年代末から新疆を含めた中国全体の統合のあり方は、「自然な同化」を称揚し、「国民的統合」を目指す方向へ傾斜していったが、その中で兵団は「植民地主義」的側面を保ち続けた。もし「国民的統合」を推進する役割を担うのであれば、非漢族の経済活動を支援しつつ、兵団内に「同化した」非漢族を吸収しながら、兵団は民族カテゴリーを超える存在へと変容していくはずである。しかし実際には、楽観的な同化論は急進的社会主義の失敗とともに破綻した。兵団は漢族主体のあり方を保持し、中国本土からの漢族移民を引き受けながら肥大化していった。1970年までの兵団人口の推移を見ると、58年には54年の約2倍に、61年には約5倍に、69年には約10倍になっており、その間、漢族と非漢族との人口比率に変化はない⁵⁰。1950年代初頭のように開墾した土地を農民に分配したり、開設した工場を地方政府に引き渡すこともなくなり、独自の生産組織として発展し続けたのである。

新疆地域の経済発展への兵団の貢献を否定する者はいないだろう。しかし、兵団はそれとともに、新疆に漢族中心の経済社会構造を創出する土台となった。漢族主体であることを維持しつつ肥大化した兵団は、生産活動において成果を挙げ、新疆の発展に寄与することによって、漢族の「先進性」を証しし、それゆえに漢族である中国共産党が非漢族を指導することを正当化し続けたのである。そして社会主義イデオロギーによる「国民的統合」

48 山田辰雄は「代行主義」を「エリート集団が人民に代わって改革の目標を設定し、人民に政治意識を扶殖し、目標実現のために人民を動員するが、人民が自発的に政治に参加する制度的保障を欠く指導体制と指導様式」と定義している。民族関係においても、「エリート集団」を「漢族」に、「人民」を「非漢族」に置き換えれば、そのまま当てはめることができる。山田辰雄『国際社会研究Ⅱ 中国近代政治史』、放送大学教育振興会、2002年、41頁。

49 否定的な「民族自治」観とは、過去の「因俗而治」を「自治」と同一視し、それを「放任」として否定的に捉える認識を指す。

50 前掲『新中国五十年-新疆生産建設兵団巻』、327頁。兵団内の漢族比率は、その後80年代後半までは下落したものの、その後今日まで比率に変化はない。例えば、2014年発表の政府白書では漢族比率は86.9%である。前掲、政府白書「新疆生産建設兵団の歴史と発展」。

の試みの挫折後、新疆統治に残った構造は「植民地主義的統合」であった。

4. 結語

本稿では以下の諸点を明らかにした。新疆進駐軍による生産活動は、軍の糧食不足、新疆省の財政難への対処という現実的必要と、軍隊の生産活動の理想化という社会主義イデオロギー的要因によって開始され、これが兵团設立の基礎となった。やがて軍による生産活動、兵团は、社会主義集団化のモデルとしての役割を付与されるようになった。このような活動の中心にいたのが王震であり、毛沢東は積極的に王震を支持した。

新疆においては、外来の漢族（中国共産党、人民解放軍）が指導権を握ることについて、非漢族側からの批判、反発があり、それに省指導部は階級の論理によって反論し、緊張が高まっていた。「反右派闘争」に伴い、非漢族の民族主義への批判が中央によって容認されると、これまで前面に掲げられなかった、中国の国家統合における漢族の「中心性」、「先進性」が強調されるようになり、漢族への「自然な同化」が奨励された。

そのような状況下で、漢族主体の兵团は、生産活動の成果を挙げ、かつ非漢族農民を援助、指導することによって、漢族の「先進性」を証しし、漢族である中国共産党の指導を正当化するとともに、同化を促進する役割をも担うことが期待された。しかし「自然な同化」は実際には進まず、急進的社会主義政策の失敗によって、兵团は、「先進的な」漢族が非漢族を指導、援助する固定化した構造を持った「植民地主義的統合」を象徴する組織として肥大化し、残存したのである。

今日、経済的観点から新疆経済を分析する研究では、しばしば兵团の新疆経済における重要性と、貧困問題に関連して、漢語ができるかどうか貧困層になることにおいて決定的要因であることが指摘され、その流れでバイリンガル教育（「双語教育」⁵¹）の推進状況がいささかためらいがちに言及される⁵²。現状を前提にすれば、論理的には漢語を習得することが貧困脱出の近道となるのだが、これが長期的には自民族語の衰退へと繋がっていくことは歴史が証明している。また市場経済の圧力や政府、特に地方政府の熱心な漢

51 新疆では、基本的には民族語で学ぶ民族学校と漢語で学ぶ普通（漢語）学校が存在しており、各家庭が選択できるようになっている。しかし1990年代から徐々に推進された「双語教育」は、民族語学校生にいかん漢語を身につけさせるかに重点がある教育で、普通学校生の「双語教育」の2言語とは漢語と英語である。新疆の二言語教育の変遷とその弊害については、アナトラ・グリジャナティ『中国の少数民族教育政策とその実態 新疆ウイグル自治区における双語教育』、三元社、2015年参照。

52 例えば、石原亨一「新疆ウイグル自治区の経済構造：国家と市場と多民族のトリレンマ」『北海商科大学論集』第6巻第1号、2017年2月、45、50、51頁。

語教育推進の圧力があっても、そう簡単に同化が進む状況にもない。このような現状は、1950年代を経てたどり着いた「植民地主義的統合」が、基底として残存し続けていることを示している。

研究ノート

K銀マン・佐藤陽一さんのサラリーマン人生と哲学

村山元理*

The Life and Philosophy of Salaryman Yoichi "IBJ Man" Sato

本稿は、戦後において貧しい苦学生が金融機関のサラリーマンとなり、退職後には会社の監査役として人生をいかに歩んだのかというライフヒストリーを史実として残すことを目的とする。金融機関を通じた昭和・平成史の一断面が浮かびあがってくるだけでなく、行動力もあり学問好きで一言居士の痛快な人生模様も味わいたい。記述内容は、客観公正な視点で村山がまとめた。材料は本人の手記とインタビューによる。書かれたものは本人にも目を通してもらった。

なお本稿は元々、日本経営倫理学会・理念哲学研究部会の研究活動を『21世紀の経営倫理』としてまとめる中で編まれた一章であり、経営倫理をライフヒストリーの視点から学ぶことを目的として書かれた。

1. はじめにー銀行マンとして活躍と挫折

佐藤陽一さん（昭和5年生まれ、平成31年現在で88歳）は、今はなきK銀行（政府系の特殊銀行）に青山学院大学から戦後、初めて昭和31年に入行した。昭和59年に退職、さらに複数の企業で取締役と監査役を務めながら、研究・学会活動（日本経営倫理学会）にも参加されて現在に到る。大卒後は学者の道も目指したが、恩師からはまず財力を蓄えなさいと言われた。研究活動は若い頃からの夢であり、銀行から退職後にそれを実現し、単著『新任監査役実践マニュアル』（中央経済社、1997年）を出した。

佐藤さんは黙っていることが美德とされる日本において、良心に恥じることなく、言うべきことはずばずば発言する「一言居士」を通してきた。だまって責任を取らず、東大卒のエリート層による保守的な社風の銀行においては私学出身のきわめて異例な人物だったと思われる。以下、銀行での最も華々しく活躍し、さらに挫折も味わった一時期について

* 常磐大学総合政策学部 教授

ふれる。

昭和42年に名古屋支店時代の外為部門ではじめて課長代理となった。外為は輸出入案件を取って来ないといけませんが、法人課長（東大卒）は非協力的であった。そこで研究した結果、旅行会社と手を組んだ。海外旅行客に目をつけ沖縄銀行からドル現金を郵便ポストで送ることが可能であり、きわめて低廉に外貨を購入できた。海外旅行客への説明会の場所がなく、名古屋支店3階の会議室が説明会の会場となった。法人客オンリーだったK銀行に街のおじさん方が入ってきたことに、支店の次長（東大卒）は驚いた。海外旅行の団体客という新規顧客開拓で大きな成果を上げた。外国為替の手数料は支店に大きな収益をもたらした。この外為課長代理で2年を過ごした。

次に高卒しか行かないとされた債券課を志望し、債券課の課長代理となった。外回り班長となったことに行内では驚かれたが、佐藤さんはアイデアがたくさんでて非常に楽しく仕事をすすめた。市場開拓（大手企業の子会社の大手中小企業など）で大きな成果を上げた。

名古屋に3つの工場をもつ大同特殊製鋼が興銀ビル5Fにあり、前の班長から引継いだ。同社の退職者の予定表を貰ったが、その退職者リストを活用しているのは三菱信託銀行であったことに驚く。K銀は同社の現場に浸透出来ていなかった。ワリコーで誘導したいが難しい。名古屋での広告は本店で作った広告で、その日本広告社を辞めて、中日新聞の夕刊の第3段に自前の広告を出した。チームの七人で作成した。「命の次に大事なお金、研究しよう」のタイトルが出ると、支店に電話の問い合わせが殺到した。そして次第に富裕層の顧客の取り込みに成功した。債券、利付債を販売した。名古屋支店は大阪支店を抜いて債券残高が行内最高を記録した。この時は栖原支店長から思いっきりやれと言われた。支店長から佐藤さんのひきいるチームは料亭で慰労の接待を受けるほどだった。運転手さんもサポートしてくれた。転任に際して書道家でもある運転手さんは「忍」の字を送ってくれた。

印象深い顧客との思い出も残っている。三重の山林地主は50年単位で人生設計をし、五派連合の仏教寺院の日泰寺の貫主の水谷教章さんからは100年単位でものごとを見ることを教えられた。伊勢神宮の鬼門を守る朝熊岳金剛證寺の90歳の住職との筆談も心に残った。

こうして昭和47年6月に本店業務部店頭班長に栄転した。ここは全国の債券販売の司令塔であった。財形貯蓄がスタートする中で、K銀には住宅ローンがないという弱みが

あった。佐藤さんは個人市場の開拓案を、オブザーバーでありながら役員会で実質金利では有利であることを述べた。これに債券部長は顔色を失ってしまった。村田常務（一橋大卒）が救いの手を差し伸べて、池浦筆頭常務からは住宅ローンの有り方を研究して答申することが求められた。実際にこの答申案は実現し、法人内の積立による住宅ローン制度が販売されることとなった。企業内貸付制度は石田博衛代議士が定めたもので、国家がその3倍までも保証する内容であった。

佐藤さんは各部署からの意見をまとめ最終の会議で議決する際、N 資金担当部長（東大出）が会議出席を拒否してしまった。ここで佐藤さんはその保守的な部長と大きな口げんかをしてしまう。担当の栖原常務（前の名古屋支店長）からは、夜8時に呼び出され、とっくみあいだけは駄目だといさめられた。佐藤さんの答申案は役員会で通ったものの、昭和48年3月3日には、班長を首となった。

すなわち、本店から中小企業の窓口である東京支店営業部融資1課・課長へと左遷されてしまった。ここもやりがいがあり、やりたい放題で、課長自ら出向いて、住宅ローンのついた財形貯蓄をどんどん薦めた。中小とはいえ、大企業の子会社が多く、企業グループごとの加入に進展し、営業実績で一番となった。

ところが融資先に日本電子マーケットという倒産会社を出してしまった。その内容については省く。

組織においては改革のための正論が通じず、逆に上げ足がとられてしまうようなことがある。恐らくここで、私学出身の佐藤さんは出世コースから外れてしまうが、一言居士としての活躍はその後も続く。

以下、本稿では銀行マンに到るまでの生い立ち、学歴、そしてK 銀マンとしての体験・失敗、さらに退職後に監査役として念願の単著を出すに至る経緯など、その人生の教訓を辿ってみたい。

2. 生い立ち

佐藤陽一さんの父・景太郎氏は七人兄弟の末子で、秋田県北秋田郡阿仁合町（現在の北秋田市）出身である。実家は古河鋳業阿仁銅山の山師であったという。父は古河市兵衛からの支援で大正11年に秋田鋳山専門学校採鋳科（現在の秋田大学国際資源学部）で学び、古河鋳業に奉職した。足尾銅山を経て、久根銅山（静岡県磐田郡佐久間町、現在の浜松市天竜区）に在職中の昭和5年10月21日に長男の陽一が誕生した。御礼奉公が終わって、

古河から独立した。

陽一の氏名は、郷土の先輩で出世頭の庄司乙吉¹翁が命名したものである。当時、庄司乙吉は東洋紡副社長を勤めており、同じ秋田県出身であった。庄司は明治6年生まれ、東奥義塾で英語を学び、高等商業学校（現在の一橋大学）卒。東洋紡社長在任中には日米綿業協議会の日本側代表（昭和12年）となった。命名の由来には、秋田の山奥育ちを顧みて「太陽を求めて西・南へはばたけ」との思いが託された。

陽一が満5歳の時に、父は独立し、旭鉦山機械製造株式会社を東京・蒲田で創業させた。同社は昭和16年には、東北振興秋田鉄工に他社とともに吸収合併され、東北重工業(株)と改称された。さらに他社を合併し、昭和20年には(株)東北機械製作所となった。この時、秋田銀行の管理下となった。この銀行管理の口惜しさが金融志望へとつながった。

兄弟姉妹7人の長男だった陽一少年の小学校七年間は過保護に育てられたという。病弱で欠席が多く、4年生を二度送った（佐藤2007）。東京の奥沢小学校4年生を退学して大田区雪谷の清明学園小学校に転校した。月謝10円であったが父親の教育に対する配慮があった。この学園は自由奔放な中でもしつけに厳しかった。自己責任をもたせるために校旗の掲揚が陽一少年の仕事となり、学校を休めなくなった。そして体を作るために剣道、畑仕事があった。畑のために重たい肥しを便所から数名で運んだ。小学校4,5,6年生の時であった。休みの時に絵の提出があったが、親が手伝った作品が掲示されたことに良心の呵責を感じた。はずかしい、人に負けてはいけないと自覚して、自分でやることにした。

陽一少年が良心に恥じない行動を学んだのは、この学園においてであった。

3. 疾風怒濤の秋田時代

父の工場は昭和19年に秋田市に戦時疎開した。さらに昭和20年3月9日の東京大空襲の直前に、長姉と共に陽一氏も秋田に疎開した。家族は3か所に分かれ、もどに戻ったのは終戦後であった。秋田での中学から高校への青春の多感な5年間は「あまりにも厳しく」まさに、「疾風怒濤」だと本人は呼んでいる。秋田では当初は言葉が通じず、いろいろと質問するので、「イロ」というあだ名をもらったそうだ。50年前の昭和25年に新制秋田高校を卒業したことを想起して、佐藤さんは次のように記している。

1 なお庄司は高等商業学校で中島久万吉と同期生である。参照：村山元理の博士論文『中島久万吉と帝人事件―財界人から精神的指導者へ』（一橋大学、2015年）

「秋田中学 2 年への編入試験を経て通学開始、市街を縦断する形で片道 5 km。教練開始に空腹でメロメロ。農家への勤労奉仕で 1 週間の泊まり込み、除草作業の過酷さを体験した。このとき、太平洋岸の岩手県釜石製鉄所が艦砲射撃を受けた」（佐藤 2000）

釜石の艦砲射撃は米英軍から昭和 20 年 7 月 14 日と 8 月 9 日の 2 度あり、街は廃墟と化した。750 名が死亡した。7 月 14 日だけでも 40 センチ砲門を搭載したアメリカの軍艦など合計 9 隻から合計 2560 発が着弾した。爆弾の衝撃は 100km 離れた日本海側内陸部の水田まで不気味な地鳴りが伝わったという。

「8 月 15 日明け方突如空襲警報、土埼港の石油精製所が集中爆弾を受ける。全員布団をかぶって川原に避難する。非常招集で集められた校庭で正午の終戦の玉音放送…虚脱感…そして戦後の混乱期」（佐藤 2000）

秋田での 5 年間は東京からの疎開組である家族にとって「苦難の連続」であった。衣食に関連して、次の大きな 2 つが生存のための課題であった。

① 9 人家族の食料の調達。

戦後のコメの買い出しに明けくれた。当初は衣類品などとの物々交換で、やがては工場の空き地（東北重工業㈱新川工場）でのサツマイモの農作業で切り抜けた（佐藤 2009）。

秋田北部出身の母の知恵で秋には里山でドングリを集め、実を煮るがワラバエを入れてアク抜きをして、干して、石うすで粉にして、サツマイモやカボチャとまぜて団子にして補食した。とにかく「ヒモジカッタ!」。母の故郷の北秋田市米内沢では農作物が不作の時は胡桃が豊作であるという。9 人家族は生き残った。これさえあれば冬場は凌げた（佐藤 2013）。

② 防寒用のマント・越冬用薪の準備調達。

敗戦記念日以降の激変の中で、やがて冬将軍の到来ばかりは骨身に染みた。疎開組の我が家には冬の寒さへの備えがない。いわゆる「黒マント」がない。兄弟 7 人で長男である陽一氏は、初年度はマントなしで過ごした。翌年になってようやく秋田連隊から放出の毛布が手に入る。母親手製の黄色いマントが出来上がった。秋田中学、秋田高校を通じて黄色マントの世話になった。

冬場の薪は製材所のオガクズで救われた。秋田は木材生産都市であった。住まいの

楢山登町の出口は旭川にかかる馬口労町橋の袂の製材所のオガクズ倉庫と通じている。地元民はオガクズ倉庫に出入りし、南京袋にオガクズを詰め櫓で搬出する。父の工場の工員が製造した特製のオガクズストーブはオガクズ充填一回で約8時間燃焼する。そして部屋の暖房や炊事など全てを賄う。1日に3回充填する。勿論、オガクズの南京袋への充填、櫓運搬は陽一氏が主導し、妹や弟が後押しを手伝った（佐藤2009b）。

佐藤さんには秋田での5年間は勉強の記憶がない。米の買い出し、農作業、オガクズ運搬。生きていくための精一杯の苦闘に満ちていた。都会の虚弱児が、戦時疎開の秋田で生き抜くための試練に鍛えられ、その後の体力の基礎を身につけることができた。佐藤さんは当事を回顧して「これまた感謝の念で一杯である」と語っている（佐藤2009b）。

勉学には十分時間を傾けなかったが、佐藤さんは秋田高校での全校マラソンでビリからトップ10にまで上がったことが大きな思い出となっている。

都会からの転校生で体力も弱かった。ビリであることが悔しくて、間もなく夜7時頃から約1時間を走ることにした。楢山登町から牛島まで走る。汗をかき井戸の水を浴び、兎に角、走り続けた。記録は定かではないが、最高順位9位まで食い込んだ（佐藤2013）。

4. 父のアドバイスと雑役夫として1年間

当時、父は戦後の事業転換が難しく秋田市茨島の東北重工業は秋田銀行の債権管理下にあって、退職金どころではなかった。佐藤さんは進学への選択を迫られていた時、父からの次の発言が深く胸に刻まれた。

「阿仁合町の小学校、大館中学、秋田鉱山専門学校、それぞれに輪が広がり、視野も開けてくる。もう一つ上に大学がある。自力で道を開け、小さい円で収まるか、大きな円を描き、挑戦するかは自分で決めよ。」

秋田高校を昭和25年3月に卒業したが、一橋大学をはじめ大学受験はすべて失敗していた。ここで転機が訪れた。他人に貸していた東京目黒区碑文谷の自宅が戻り、家族6人で東京に帰ることになった。母は5人の子を抱え、和裁の内職を始めた。家族の生活のために佐藤さんは東京五反田の職安を通じて、五反田駅脇の藤倉ゴム加硫工場の雑役夫の仕事にありついた。そして夢中で働いた。秋田で強靱に鍛えられたお蔭であった。1年

以上働いたときに、大久保係長から呼び出され、次のよう託宣が下った。

「君はどのような家庭の事情であろうと、ここに長くいるべきではない。君が工業高校出身なら支援もできるが普通高校出身のようだ。早くここを抜け出し、進学を考えよ。」

昭和 26 年夏、大久保係長の助言に従って仕事を辞め、城西予備校に通った。学力は最低で、翌昭和 27 年に再度、一橋、慶応、早稲田を受けたが失敗した。ようやく青山学院大学経済学部にはパスした。

5. 波瀾の大学生時代

授業料を納める段になり、手元資金がない。思い余って学長室に飛び込んだ。学長の古坂^{がんじょう}城氏は暖かく迎えてくれた。佐藤さんの窮状を聞いた学長からは「よろしい。授業料はあとで出来た時に納めればよい」と。おまけにその場で学務課への入学手続きも指示された（佐藤 2010）。さらに学長は佐藤さんを大学の営繕課の掃除夫に雇ってくれた。これは授業開始前の掃除である。学内で噂となり、苦学生の佐藤さんには友人から家庭教師の斡旋もあった。

こうして朝は掃除婦、夜は家庭教師となり、帰宅は夜の 9 時過ぎとなった。これで身体は持たず、授業は徹底的にサボる、出席した授業も約 1 / 3 を眠り、体力温存に努めた。夏休み期間中は大学体育館のペンキ塗りをした。この夏季休講中こそは、自分で勉強、読書ができる時間で、経済学会室の保管されている季報、学会誌などを貪り読み、メモをとった。

月に 1 回、1 週間の夜警アルバイトもあり、育英会の奨学金も入るようになり、生活も安定してきた。月に 1 万 2 千円以上は稼いでおり、銀行の初任給ほどもあり、親からは一円も貰わなかった。

榊原巖教授が主宰する読書会は入学直後の掲示版で新人募集の印象が強烈で、毎週土曜日の午後に参加した。東京商科大学（大正 13 年卒）出身で経済学者・アナバプティト研究者でもある榊原教授の読書会には向学の男女学生が集まり、原書の解説と深耕が繰り返された。そこで得た知見は佐藤さんにとって最大の財産となった。

大学 3 年の演習は金融論を桜井欣一郎教授から学ぶ。学生 3 名、助手の山田良治講師も含めた指導者 2 名で、「最高の環境」であった。ケインズの一般均衡理論がテキストで、月に 1 度の報告では、絶えず苦戦を強いられた。またシュンペーターの経済発展理論も原書で読む。

5-1. 就職活動でK銀行の挑戦

昭和30年、4年生の夏休み後の秋学期で、就職先の選択で大きな転機があった。K銀行を第一志望とした。櫻井教授は賛成したが、山田講師は「一橋大の学生でもトップクラスが応募するので難しい。都市銀行クラスの協和銀行なら」と言う。実際に戦後において青学からは一人もK銀行にはパスしていなかった。しかし佐藤さんは逆転の発想で、これはチャンスだと悟った（佐藤2009a）。

9月某日の榊原読書会で、就職の話題となり、志望先を聞かれた佐藤さんは「K銀行を受験する」と発言した。榊原先生からK銀副頭取の中山素平あての推薦状をもらう。K銀本店を訪問し、中山素平副頭取と20分の面談のあと、「頑張りたまえ、榊原教授によろしく」と言われた。後日、推薦状の趣旨は「この男、榊原読書会で無欠席、見所ある」だったことを知った。

この年の10月1日は採用試験の解禁日にあたり、K銀行での当日に午前中に筆記試験があった。難関のK銀行入行試験会場の写真は『読売グラフ』（1955年10月18日号）にも掲載された（佐藤2009a）。学生服姿の男子学生たちがK銀行本店7階の行員食堂で受験した写真の中に佐藤さんもいた。旧帝大は別扱いの日程であった。筆記論文試験をパスした佐藤さんには面接試験が待っていた。

10月3日の午前の部長面接では答えられない問もあったが、午後の私学出身だけでの役員面接のグループ討議には率先して発言できた。そして難関のK銀行に青山学院大学から戦後初めて辛くも内定をもらった。

なお中山素平は東京商科大学卒で、榊原教授の後輩にあたる。昭和4年にK銀行に入行。GHQによる廃止に反対して、K銀の存続に貢献した。川崎製鉄への巨額融資を推進し、経済同友会代表幹事ともなった。昭和36年に頭取となった。小説の主人公となり、「財界の鞍馬天狗」とも呼ばれた。高度経済成長を支えた伝説的バンカーである。

年末にK銀本店預金部の帳票整理のアルバイトに精を出している中で、一般教養科目の「生物」の試験を受け忘れた。昭和31年3月3日に大学の学務課から呼び出しを受けて、厳しく油を絞られた。落第生のための特別追試験では、教室に入るや、落ちこぼれの友人たちから盛大な拍手を受けた。これは「佐藤が我々の仲間になった」という手荒い歓迎であり、はじめて青学の仲間認知、迎えられたことを実感した。

卒業式の日、榊原教授から宿題が与えられた。「実社会に入ってから自分の勉強を続けよ。何年かかっても、自分の手で1冊の本を書け！」

単著は 41 年後の平成 9 年に実現した。『新任監査役実践マニュアル』（中央経済社）であり、後で再度、言及する。

6. K 銀行へ入行ー福島支店・本店外国部時代

通常より 3 年遅れながら 25 歳での新入社員となった。新人講習を受けて、最初の赴任地は福島支店であった。赴任にあたり、また大失敗をした。特等車の手当てが出ているにも関わらず、三等車席を買ってしまったことである。人事部の方が見送りに来ていた。さらに福島駅で降りた時に支店長も同じ列車から下車されて、発覚してしまった。この時の教訓は、「キセルなどやましい行為をするな。新人といえども gentleman であれ」というものである。

新入行員アンケート（『行友ニュース』昭和 31 年 4 月 30 日）に佐藤さんのアンケート結果が掲載されている。そのいくつかを紹介しよう。

1. K 銀を選んだ動機は。

ー行内の雰囲気は明朗且つ向学心に富んでいると聞いていたから。

2. 合格通知を手にした瞬間貴方はまず何を感じましたか。

ー第一次通知を受けたときは非常な不安を感じた。採用内定通知を受けたときは喜びと同時に非常な疲れを感じた。

6. 初めて社会人となった貴方の心境は。

ー特別大きな期待をもっているわけではない。これまでの学生生活の内容を一層充実発展結実させたい。まず足元からというわけで一日一日を十分に生きたいと思っている。

福島支店での在任期間は 3 年で、グループ、個人での登山回数は 50 回を超えた。2 年目に盲腸で入院し、ぶらぶらしている時に先輩の勧めで油絵を始めた。本店外国部に転勤したときには美術部に入った。

福島支店で勤務は、「出納、預金、経理」であった。この時、当座小切手 6000 万円の紛失という大失敗をした。その紛失届は全国銀行協会を通じて日本中に告知された。あとで入金伝票の中にその小切手が密着していたのが、ポロリと出てきた。後日、手形保管ミスで本店に異動した際に引き起こした。この時は、当日に引き返して下敷きから発見で

きた。

性格が粗略だと佐藤さんは 80 歳を超えた今も反省している。

福島在任中の 2 年目の 2 月に、東京から青学の榊原アドバイザー・グループの後輩学生 20 名がスキー合宿で到着し、山形県の新五色温泉に案内した。その内、地元福島県出身者が男女学生各々一名いることが判明した。その女性が後に、佐藤さんのベターハーフとなった。

福島支店のあと、本店外国部外国為替 1 課に異動。激動期を体験する。やがて始まる世銀借款、中小企業借款で連日輸入ドキュメントの山となった。連日、深夜に及ぶ残業が連続した。

夏の某日 20 時に、労働基準監督局の立ち入り検査を受けた。この日は、連日の残業のため女子行員を早めに引き上げてもらった。このことがあり、人員の増員が急きょ実現した。疾風怒涛の中で、30 歳を迎え、新所帯をもった（佐藤 2002）。

6-1. その後の職歴

K 銀行での佐藤さんのその後の職歴は以下の通りである（佐藤 2007）。

本店外国部の次は、融資四部、そして日本輸出入銀行営業一部へ出向（3 年間）となった。この時初めて、第三者として外から K 銀行を見ることが出来るようになった。輸銀は通産省の出先機関の役所であった。メインバンクではない。メインバンクは相手と生死を共にする。上司の部長は安全第一志向で日銀出身、次長は K 銀行から来ていた。外に出て、参考になった。役人の生態もよくわかった。役人は自己責任がなく、信用はできないことを感じる。

次の名古屋支店外国為替課長代理（昭和 42 年から 47 年）、本店業務部、東京支店営業部時代については第 1 節で述べた通りである。東京支店の後、仙台支店に転勤となった。

仙台支店勤務は昭和 53 年 1 月 10 日からであった。この時の新年会で地元芸者から縁起物として「一陽来復」のお札を貰い、自分の名前がお札となって我身を守っていると心得てから、後生大事に肌身離さないようになった。

仙台に異動して間もなく、宮城県沖地震を二度（同年 2 月、5 月）体験した。娘が小学校 6 年生で英語の個人レッスンを受けに通っていた道でブロック塀が倒れて、老婆が死亡した。娘さんは偶々、いつもとは異なる道を歩いていて、助かった。佐藤さんは人の命は紙一重であることを痛感した。娘は小学校を卒業間近であったが、佐藤さんは単身

赴任をしなかった。これは佐藤さんの奥さんの母親の厳しい指示によるもので、子供の成長・教育にあたり、都会のモヤシッ子を未然に防いでくれた。

その後、昭和 56 年 6 月の異動で本店に戻った。娘の通学を考えて新宿区牛込柳町のマンション暮らし始めた。

K 銀行を昭和 59 年 3 月末に退職となる。同年 4 月 1 日に K 銀行から西武セゾングループの東京シティファイナンス（サンシャイン 60 の 29 階）に転出することとなった。幸いにも 3 月末に飯田橋の現在の自己所有のマンションに転居することが出来て、今に至る。それまで 25 回の転居実績があった。

銀行では役員などの重要ポストに就かない場合、50 歳で大半の人が出向や転籍になるのが慣例であり、60 歳の定年まで残る人は少ない。佐藤さんは昭和 55 年 10 月にはすでに満 50 歳となっていた。

西武セゾングループではノンバンキング業務に携わった。企業単位ごとに社員融資制度を構築し、勤続年数によって個人への貸付を行った。この制度は石田博英労働大臣の時代に西ドイツをまねて導入された制度である。丁度バブル前期に相当し、セゾングループの従業員にサラ金被害が出始めており、サラリーマンのための職域内貸付制度が求められていた。

金融貸付業の認可申請を東京都庁経済局に提出したが、数日後、呼び出されて、「佐藤陽一」なる者は公安調査庁の重要指名人なので、認可できないという。実は当時、KDD 事件で前社長室長の佐藤陽一が服役中であった。調査の結果、手違いが判明したことは言うまでもない。

佐藤さんは滅私奉公で、猛烈に働いたが、昭和 63 年の大晦日に心筋梗塞で倒れ、辛くも一命を取りとめ、54 日間の入院を余儀なくされた。58 歳の時であった。翌年 2 月 13 日に退院したが、驚いたことは、脚力が衰え、筋肉の張りが消滅してしまったことであった。佐藤さんは、その後、歩くことで、体調不全を克服することとなった（佐藤 2005）。6 月には職場復帰した（佐藤 2004b）。営業・企画の仕事から、監査役に転向したのは、平成 3（1991）年 5 月であった。仕事の進め方（企画・実行）で、トップと激しい意見対立があり、社長に辞表を提出した（佐藤 2007）。創業者の一人として残るよう求められ、監査役として留まることとなった。派遣元の K 銀行では佐藤さんが勝手に退職したことに激怒したが、監査役としてとどまることで丸く収まった。

7. 第2の人生－監査役、単著の出版、現在に及ぶ研究生活

仕事の執行から監査部門への転向により、180度立場が変わり、物事の真実が見えるようになったと佐藤さんはいふ（佐藤 2007）。事実を批判的に思考し、コーポレート・ガバナンスを監査役の立場から実行することとなった。監査役として一勸方式のやり方に異を唱え、社長からは検査部門の廃止を迫られたこともあった。佐藤さんは従来の閑散とした仕事をしない監査役とはまったく違う立場にたった監査業務をおこなったのである。このあたりが、佐藤さんらしい仕事ぶりである。

職務修得のため、平成3（1991）年7月に日本監査役協会に個人登録した（平成11年10月まで）。その勉学費は全て自己投資であった。その研究・研修会に出席し、持ち前の積極的な質問力で専門知識の修得につとめた。奇しくも1993年4月から社外監査役制度が導入され、7月にはアーバンクラブ監査役研究会に参加した（佐藤 2004）。年間40万円、20名限定で月に1度、四谷三丁目の会場に集まって研究した。その第一回の講師が島村昌孝氏で、島村氏の紹介で、その年の秋に開催された日本経営倫理学会の研究大会にも初めて参加した。

セゾングループの良品計画にも一時期、監査役となったが、そこの社長は島村さんの後輩であった。

K銀行からの紹介で、1995年6月に旭ダイヤモンド工業株式会社の社外監査役（非常勤）となった。ここは1000名の従業員がいて、優良な上場企業の黒字企業であった。この会社の取締役会で高瀬満雄専務（父は教育委員会委員長、早稲田大学出身、1年休学、顔見てすぐにわかった。）を紹介された。何と45年前の秋田高校の同級生であった。一か月後に高瀬社長となった。取締役会では、誰も何を言わない中、佐藤さんは一言居士として質問した。これに対して社長・会長から分かるように説明せよと支援してくれた。3行から社外監査役が来ていたが、他の監査役も話すようになった。1年目は針の筵のようであった。しかし活発化した、活性化した取締役会となった。

1995年6月には日本経営倫理学会の正式の会員となり、企業行動研究部会、監査研究部会、理念哲学研究部会を中心に問題提議・討議を重ねている。

1996年には胃がん切除に続き、胆嚢炎も併発し、合計4か月の入院生活を余儀なくされた（佐藤 2004b）。病院ではあいている時間は歩きまわった。

1997年6月には上原利夫氏の紹介で一橋大学・如水会の昭和33年卒有志が企画する「監査役懇話会」、通称「ミミの会」にも客員として参加するようになった。この会には

10年ほど参加した。

念願の単著『新任監査役 実践マニュアル』は96年に刊行予定のところ、病気のため延期されていたが、1997年6月に出版できた。総会屋問題など企業不祥事が多発していた時期にタイムリーに出版されたことは僥倖であった。

平成10(1998)年6月には、旭ダイヤモンド工業株式会社の社外監査役(非常勤)を退任した。その後、佐藤さんは監査役OBの上原利夫氏、貫井陵雄氏との3名で「企業監査研究センター」を具体化させた。上原氏はその当時、還暦過ぎて一橋大学院法学研究科修士課程を経て、博士課程に在籍中であった。貫井氏は関東特殊製鋼監査役を経て経営倫理実践センター(BERC)講師であった(佐藤 2000)。

向学心の衰えぬ佐藤さんは、2000年に古希を迎えるなかで、徒歩圏内で通える大学院を捜した。中央大学法学研究科の市ヶ谷キャンパスを見つけた。その口述試験が市ヶ谷ではなく、多摩キャンパスであったのは大きな誤算であった。法学研究科の面接では法学に関する無知がばれてしまい、難しいですねと言われた。しかし2001年4月から晴れて科目等履修生になることができた。法学研究科(2001-2002年度)・総合政策研究科(2003-2005年度)の科目を毎年少しずつ受講した(佐藤 2004b)。若い大学院生にまじって、若者たちから大きな刺激を受ける日々であった。立法過程論では受講生2名で、論文の読み方に磨きがかけられた。

2006年にはマンションの自宅のリニューアル工事をついに実施した。22年間に蓄積した整理・サビ落しを実施することとなった。家具、調度、衣類品の廃棄、蔵書・資料の整理・寄付などで大変であった。南砂町の仮住居での暮らしは41日間あった(佐藤 2008)。

2007年に前立腺がんで入院、放射線照射治療が始まり、2008年には無事に治療が終わった。2013年5月に第一腰椎変形のため、1ヶ月間歩行困難となった。一日一万歩は無理となり、一日5000歩前後まで回復した(佐藤 2015)。

上記のような健康面での衰え、身辺整理もされた佐藤さんは、86歳を超えた現在でも(2016年11月27日)、日本経営倫理学会の3つの部会活動を今なお精力的にこなされている。佐藤さんがこれまでに蓄積されてきた雑誌・新聞の記事などの研究資料は数千点に及び、分類番号が付されて目録化されている。これは監査研究の一つの研究財産を形成している。

8. K銀行の100年史を回顧して

政府系特殊銀行で工業融資を専門とするK銀行は手足がなく（個人による預金がなく企業金融が中心）、時代への対応を誤り、つぶれるべくしてつぶれた（統合により消滅）というのが佐藤さんの持論である。

K銀は明治35（1902）年、特別立法で50年の時限立法で設立された。自己資金の20倍まで債券を発行でき、資金需要があり、産業資金調達に貢献した。しかし戦後、アメリカから戦犯銀行の烙印を受けた。一時期、普通銀行になったが預金が集まらなかった。中山素平、池浦さんら40歳代が、潰されないよう、GHQと交渉して昭和27（1952）年の長期信用銀行法で、50年後に生き返ることになった。そして昭和26年から大卒60名を、東大を中心に新規に採用しはじめた。

1990年代、金は集まったが、使い道が開けず、不動産金融にはいった。これは審査せず、担保がイージーとなった。業務部の中に審査部が合併され、審査不要となった。こうしてK銀は自らがつぶれる仕組みを作った。すなわち多額の不良債権を抱えることになった。長銀などは倒産したが、宮澤喜一の尽力で、廃業することなく、昭和27（1952）年から50年目の2002年、三行合併で消滅した。

9. 佐藤さんの人生哲学

金融人として長い人生を歩んだ佐藤さんの金銭哲学は明確である。苦勞して努力したお金は生き、あぶく銭は身に付かない。「金」という字を分解すると「人ニハ丨一」であり、その意味は、「人には心棒」と読み、これは東京文明堂初代宮崎甚左衛門の残した話である（注1）。

良心に恥じないことは清明学園時代に身に付け、生涯を貫くバックボーンとなった。人生は目的がはっきりしていないといけない。

就職試験でも、目的が明確だと半分終わったようなものである。ふらふらしていると駄目だという。目前のことにベストを尽くす。そして挫折を繰り返しながらも、挑戦することは決して止めなかった。

高卒で一橋大学に二度受けて失敗、65歳過ぎて一橋大学院にも二度落ちた。しかし一橋大学の卒業生とは深い縁故があり、御世話になった。大学院には入れなかったが、単著は出版できたでないかと上原氏に励まされた。上原氏を通じて如水会「ミミの会」にも所属できた。

人生で恵まれたことは、人の縁に恵まれたことである。大学進学の際の転機となった藤倉ゴムの上司の言葉が効いた。また大学では恩師から就職活動への支援があった。

また友人にも恵まれた。秋田高校から一橋大学（中山伊知郎ゼミ、昭和 29 年卒）を出て日銀考査役までつとめた鈴木重治氏はその一人であった。西武信用金庫常務、勉強会の講師を勤め、今は三鷹に住んでいて、よく会っている。

生前戒名として、2009 年に「興陽院信徳居士」をもらった。娘一人、孫一人で墓を預かってもらう訳にいかないで、30 年間の永代供養をそのお寺にしてもらった。

10. まとめにかえて—謝辞

ベッターハーフと呼んでいる奥さんのことについては十分ふれられなかったが、一番陰で佐藤さんを支えたのは奥様であることが書かれた文章から何度も感じられた。佐藤さんの長い人生から学ぶことは多々あり、紙面の都合で書ききれないほどである。挑戦する心、衰えぬ向学心、そして良心に恥じない言動で常に前進してきた人生であり、いまだご健在の佐藤さんは部会活動には徒歩で毎月参加されている。

貧困の中から立ち上がり、決して卑しくない。挫折と失敗を繰り返したありのままの尊い人生の姿を語って率直に語って下さったこと、書き残されたことに感謝したい。

佐藤さんはさらに日本経営倫理学会に毎年ご寄付を個人的にされており、10 年以上積まれた佐藤基金は学会の研究基金として役立っていることにも感謝したい。

注 1 田辺昇一『心に革命を起こせ—人生・経営名言集—』（ダイヤモンド社、1969 年）の「第 4 章 金」参照。

参考資料

1. 佐藤陽一さんとのインタビュー 2016 年 8 月 24 日、都内の喫茶室にて

2. 引用資料—佐藤さん提供

佐藤陽一（2000）「卒業 50 周年 --- 古希の会」、『いつむ会報・創刊号 1956K 銀 31 年度』4 月 2 日、p.14-16。

佐藤陽一（2002）「福島・独身寮の思い出」、『いつむ会報・第 3 号 入行時の思い出特集』5 月 29 日、p.15-17。

佐藤陽一（2004a）「部会活動…質問こそわが命」『日本経営倫理学会 10 年史—経済と倫

- 理の合一をめざしたあゆみ』日本経営倫理学会、5月、p.122。
- 佐藤陽一（2004b）「3月末の土曜日…花見と00…古希からの体験」『いつむ会報・第5号』6月8日、p.15-17。
- 佐藤陽一（2005）「一日一万歩」『いつむ会報・第6号』5月31日、p.9-12。
- 佐藤陽一（2007）「75歳にて想うこと」、秋田高校昭和25年卒同期会、喜寿記念誌『ひこぼえ つぶや葉の眩き』6月15日、p.116-122
- 佐藤陽一（2008）「リニューアル余録」『いつむ会報・第9号』5月13日、p.30-36。
- 佐藤陽一（2009a）「人生は出会い・縁…青学大での3人の恩人」『いつむ会報』5月7日、p.50-51。
- 佐藤陽一（2009b）「64年…黒マントが欲しい」秋田高校昭和25年卒同期会・『 』7月30日、p.14。
- 佐藤陽一（2009c）「追記 昭和25年／定価60圓の本が平成21年／1500円に」（2009.8.1）
- 佐藤陽一（2010）「縁は奇なもの、波瀾の大学時代」秋田高校昭和25年卒同期会・秋田高校卒業60周年・傘寿記念誌『千秋楽』9月、p.75-77。
- 佐藤陽一（2010）「友を語る…鈴木重雄君のこと」、秋田高校昭和25年卒同期会・秋田高校卒業60周年・傘寿記念誌『千秋楽』9月、p.28
- 佐藤陽一（2013）「秋田生活—一八九〇日—思い出 二題」、秋田高校昭和25年卒同期会『ヨーイドン さらばクロの疾風—渡部誠一郎氏追悼集』
- 佐藤陽一（2015）「足の親指、手の小指」『いつむ会報・第15号』最終回特別号、5月14日、p.30-36。

研究ノート

ビジネス系資格試験と大学教育に関する一考察

森 本 敦 司*

Business Qualification Exams and University Education

1. はじめに

「資格」という言葉は概ね2つの意味で使われている。小学館提供『デジタル大辞泉』搭載のウェブ「goo 国語辞書」により「資格」という言葉を検索すると⁽¹⁾、

- 1 あることを行うのに必要な、また、ふさわしい地位や立場。「理事の資格で出席する」
- 2 あることを行うために必要とされる条件。「税理士の資格を取る」

とある（その他、代表的な辞書より見た「資格」の定義については、「関連資料1：様々な辞書より見た「資格」の定義一覧」参照）。

1の意味で「資格」を考えた場合、その「資格」の意味については国家資格などの「資格」とは異なり、たとえば、「留学生の在留資格審査が厳格に 日本への門、一気に狭く」⁽²⁾などの新聞見出しにみられるような意味合いで使われ、ほかに「選挙資格」、「出場資格」などが類似の使用として該当しよう。一方、「日本語教師の資格整備へ 外国人受け入れて文科相」⁽³⁾という新聞見出しではまさにその「資格」の意味は2に相当するものであり、さらに、同国語辞典において「資格試験」という言葉を検索したならば、「ある資格にふさわしい能力があるかどうかを調べる試験。資格を得るための試験。「管理栄養士の資格試験」となり、資格取得に関しては必ずしも試験合格にはよらないものの、2の「資格」の意味に近似する。ところで、わが国の人事制度には「職能資格制度」という制度が存在する。この制度は「従業員の能力に応じて職能資格等級を決定し、その等級に応じた待遇に処する制度のこと」であり、「役職への昇進において、一定の職能資格を必須条件とするものがほとんどであり、人事評価の基準として多くの企業が導入している」⁽⁴⁾ものではあるが、ここでいう「資格」とは、前述のような「資格」の意味ではなく、企業における従業員の序列や処遇を、部長や課長などといった職制とは別に設けられている企業独自の

* 常磐大学総合政策学部法律行政学科 教授

制度であるので、ここで取り扱う「資格」からは除外する。ただし、似た言葉に「職業資格」というものがあるが、これは2の定義に当てはまる⁽⁵⁾。

「あることを行うために必要とされる条件」としての「資格」の定義については様々な基準により分類可能である⁽⁶⁾。独立行政法人労働政策研究・研修機構『我が国における職業に関する資格の分析－Web 免許資格調査から－』（2010年）によると⁽⁷⁾、「職業に関する「資格」についての明確な定義はない。ここでは官民の資格を「一定の職務の遂行に必要な知識・技能等の能力を国等の第三者が、特定の名称を与えて社会的に公証し、その知識・技能を行使する特定の職業行為が社会的に円滑に行われるようにするしくみ」と大まかに定義をし⁽⁸⁾、その上で、「その資格の認定する主体が国、自治体等であるか、民間の企業・団体であるか、その資格がどのような機能・効力をもっているかによって分類」を試み、その基準に基づいて、①国家資格（法令や条例にもとづいて国や自治体を実施・認定する資格）、②公的資格（国の基準に基づいて民間事業認定制度により公益法人等が実施し国が認定する資格。規制改革により2005年までに原則として廃止され、民間資格（一部は国家資格）に移行した。）③民間資格（公益法人等の各種団体や民間企業等が実施・認定する資格。）の3つに分類する⁽⁹⁾。

国家資格の例示として医師、弁護士、税理士などがあげられるが、その取得方法は多種多様である。おもに医療系の国家資格については専門の養成施設において養成され、その養成施設の卒業が国家試験の受験資格となることが多いが、この養成方法による国家資格には医師、歯科医師、薬剤師、看護師などがある。法律系の国家資格に目を転じれば、法科大学院の修了が司法試験の受験資格となる法曹三者についても同様の養成方法として捉えることができるが、しかしながら、その他法律系の国家資格については、たとえば、税理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士などは、資格の取得に一部例外的な取り扱いなどはあるものの、原則として養成施設卒業から国家試験合格の「線」のプロセスはとらず国家試験合格のみを第一の取得要件とする「点」のプロセスをとる。国家資格の取得・養成と大学、短期大学などの高等教育機関との関係もまた多種多様であるといえる（「関連資料2：法令より見た医療系・法律系主要国家資格の比較」参照。）。

これらの国家試験に対して、公的資格・民間資格には、その例示として日商簿記検定、英検、漢検、販売士、色彩検定、マイクロソフトオフィスエキスパート（MOS）などがあげられ、ビジネスや外国語、PCの技術など様々な領域に数多く存在し⁽¹⁰⁾、国家資格に多くみられるような業務独占などはない。一般に技能検定試験、能力認定試験などとも称

されるこれらの資格の中には数十年にもわたる歴史を有するものもあり、また資格によっては当該分野において非常に評価の高いものも存在する。河野（2008）によると、「国家資格とは異なり就業上の特権を持たない公的および民間資格の主目的はその技能習得の水準を認定することにある。これらの技能検定は、…「職業生活に直結するわけではないけれども、学習の進展を自他にしめし得る到達目標」として、いわば学習者に対する学習への動機づけとしての意義を持っているといえよう」との指摘もあるが⁽¹¹⁾、就職活動を控える大学生や転職を目指す社会人にとっては自身のスキルや能力を客観的に示してくれる指標となるとともに、そしてなにより履歴書の資格欄を埋めることができる材料ともなる。

これらの資格については、キャリア教育・職業教育との関連で注目されるが、こと就業等の視点から考えた場合、ビジネス常識やマナーに関する資格、PCのスキルに関する資格、外国語（特に英語）に関する資格、その他簿記や漢字に関する資格などがあげられる。これらの資格には特に受験資格の制限はなく、また、その仕事に従事するのに必須の資格ではない、主として技能の認定を目的とした資格群を指し、本稿では仮に「ビジネス系資格試験」として一括する⁽¹²⁾。したがって、上記の分野に係る資格でも業務や名称独占があり、国家資格に該当するような資格はここでは取り上げない。

また、技能認定試験と称される試験には都道府県職業能力開発協会等が実施する技能検定が国家検定として制度化されている。厚生労働省のHPによると、技能認定とは、「技能検定とは、働くうえで身につける、または必要とされる技能の習得レベルを評価する国家検定制度で、機械加工、建築大工やファイナンシャル・プランニングなど全部で130職種の試験があります。試験に合格すると合格証書が交付され、「技能士」と名乗ることができ」とある⁽¹³⁾。技能検定の対象となる職種としては建設関係、窯業・土石関係、金属加工関係など11種に分類され、その他の職種の中に本稿で取り上げる資格試験に近い職種としては、ウェブデザイン、キャリアコンサルティング、ファイナンシャル・プランニング、知的財産管理、接客販売、金融窓口サービス、ホテル・マネジメント、レストランサービス、フィットネスクラブ・マネジメントなどがある。これらの職種については技能検定が指定試験機関（民間機関）において実施されるが、これらの資格についても本稿の研究対象から除外する。

さらに、資格の中には、大学や短期大学で一定の単位を取得することで資格試験を受験することなく取得可能な資格も存在する。各種教員免許や図書館司書資格、ビジネス系では一般財団法人全国大学実務教育協会が認定する、秘書士、ビジネス実務士、情報処理士

をはじめとする各種実務系の資格がそれにあたるが⁽¹⁴⁾、これらの実務系資格は同協会に加盟する大学・短期大学でないと取得できず、社会人など誰でも受験できるものではなく、また、試験を受験することにより取得できる資格でもないので、同様に本稿の研究対象からは除外する。

本稿では、上述のビジネス系資格試験に焦点を当て、インターネットや機関誌などから実際にこれらのビジネス系資格試験を大学や短期大学の教育等に活用している例の中から特徴的なものをいくつか取り上げその内容を簡潔に紹介し、最後に「むすび」として、大学、短期大学などの高等教育機関において、従前のビジネス系資格試験がどのように活用可能であるか、その在り方等について考察し、将来を展望する。

1. はじめに 注釈

- (1) goo 国語辞典：<https://dictionary.goo.ne.jp/>（2018年11月19日閲覧）
- (2) 朝日新聞デジタル：<https://www.asahi.com/articles/ASLC60DORLC5UHBI054.html>
（2018年11月19日閲覧）
- (3) ウェブ版産経ニュース：<https://www.sankei.com/life/news/181116/lif1811160029-n1.html>（2018年11月19日閲覧）
- (4) リクルートワークス研究所「ワークス人事用語辞典（職能資格制度）」より：
<http://www.works-i.com/dictionary/903>（2018年11月22日閲覧）
- (5) 「国家試験に合格することによって与えられる職業資格（国家資格）は、少なく見積っても600種にのぼり、数え方によってはその倍以上にもなるという…。国家資格のほかに、法律に基づいているわけではないが、「都道府県が行う採用試験、労働省技能審査制度に基づき審査基準が認定されている各種の技能審査、各種の文部省認定技能検定など」…公的資格、さまざまな民間団体が認定する民間資格があり、職業資格を大きく三つに分けることができる。そして、それぞれが多様な領域にわたる資格を含んでいる。このように多岐にわたる資格の全容は必ずしも明らかではない。それは、資格の領域や種類がさまざまであり、よく似た名前の資格も数多くあり、その所轄もあらゆる官庁にわたっているなど、全体像を把握しにくいからである」とあるように、本稿の資格の定義に一致する。（阿形健司「職業資格の効果分析の試み」『教育社会学研究』第63集（1998）pp.177-178）
- (6) 業務独占や名称独占、必置義務の有無なども資格分類の基準として考えられる。河野

志穂「大学における資格・検定取得支援の現状と背景—経済・経営・商学系私立大学の大学案内にみる資格・検定講座の設置状況—」（『大学教育年報』（佐賀大学）第4号、2008年3月）pp.39-40

(7) 独立行政法人労働政策研究・研修機構「労働政策研究報告書 No.121 我が国における職業に関する資格の分析— Web 免許資格調査から—」（平成22年5月17日）：

<https://www.jil.go.jp/institute/reports/2010/0121.html>（2018年11月28日閲覧）

(8) 同報告書 p.49 「第2章 職業に関する資格の現況と動向 1. 資格の現況 (1) 資格とは」

(9) 同報告書 p.53-54 「第2章 職業に関する資格の現況と動向 1. 資格の現況 (4) 資格の分類」

もともと、公益法人や、法律に基づき設立される団体が認定する資格などは依然として公的資格に位置づけておくことは、純粋に民間資格とは区別する意味で妥当であると思われる。

(10) たとえば、自由国民社発行の『国家試験カタログ 2019-2020年版』には、国家資格のみならず、民間資格、検定試験、公務員採用試験などあわせておよそ1200の試験・検定をジャンル別に紹介されている。これらの資格をトータルにジャンル分けした一例として、「関連資料3：ポータルサイト「日本の資格・検定」より見た資格試験名称一覧」参照。

(11) 河野前掲論文 p.41

(12) この言葉に特に明確な定義づけがあるわけではない。生涯学習のユーキャンが発行する『ユーキャンの通信教育カタログ 2018年秋号』（2018年8月1日発行）によれば、同通信講座の案内は「医療・介護・福祉・保育」「食・栄養・料理」「法律・ビジネス」「サービス・マスコミ」「パソコン・IT」やそのほか趣味や生活にかかわるものなど15分野にジャンル分けされ、なかでも「法律・ビジネス」の分野には13の講座があり、本稿で取り上げる資格にかかわるものでは「秘書検定」「個人情報管理士」「建設業経理士」「メンタルヘルスマネジメント検定試験」などが列挙され、国家資格である「司法書士」「社会保険労務士」「中小企業診断士」などの講座もここで案内される。また、「オススメ10」に「簿記」が、「サービス・マスコミ」に「カラーコーディネーター」や「サービス接客検定」が、「パソコン・IT」に「マイクロソフト認定資格 (MOS)」「日商PC検定」「ITパスポート」、語学に「TOEIC」、旅行・流通に「販売士 リテールマーケティング

ング検定」などが分類される。

- (13) 厚生労働省 HP：雇用・労働 人材開発（技能検定・社内検定・職業能力評価基準「技能検定制度について」）

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/jinzaikaihatsu/ability_skill/ginoukentei/index.html（2019年1月6日閲覧）

- (14) 一般財団法人全国大学実務教育協会 HP：<http://www.jaucb.gr.jp/>（2018年11月28日閲覧）

なお、同 HP によると、秘書士、情報処理士、ビジネス実務士、環境マネジメント実務士（これらの資格については「上級」資格も認定される。）などのほか、実践キャリア実務士、プレゼンテーション実務士、社会調査実務士、カウンセリング実務士など実に26種類の資格が認定されている。

2. ビジネス系資格試験の大学教育への活用例

ビジネス系資格試験を大学・短期大学教育に活用するといっても、従前これらの試みが全く行われてこなかったわけではない。むしろ、実務を主眼とする学部学科では学生の教育へのモチベーションを高めるために教育機関ごとに趣向を凝らしながらさまざまなかたちで実施されている。これらのビジネス系資格試験の活用は主として、経済経営商学系の学部で代表される、前述の国家資格養成とは無関係の学部・学科にて行われることが多いが⁽¹⁾、その理由として河野（2008）は、「これらの学部に関連が深いと思われる国家資格が乏しいため」、「制度上取得が有利な国家資格が乏しいため」さらには「入学志願者数の減少が著しいため」などを挙げている⁽²⁾。現実に行われている全国すべての大学・短期大学における施策を全部紹介することは困難であるので、本章では収集可能な範囲からそのうちのいくつかを紹介するにとどめる。ちなみに筆者が所属する常磐大学総合政策学部においては、資格試験支援室が設置され、授業期間は、学生相談員や資格試験支援室運営ワーキンググループ教員が、簿記検定や中国語資格試験などを中心に各種資格取得の相談に応じ、関連資料などを閲覧できるようになっている。2年次後期（秋 semester）以降に開講される「ゼミナール」においても証券外務員試験や日商簿記、販売士検定、TOEIC、英検、ビジネス実務法務検定、秘書検定などの資格試験の学習をゼミナールの学習目標の一つとして挙げる教員は多く、また、日商簿記や販売士、証券外務員資格を取得し所定の成果をあげていると判断された場合には本学における科目の単位として認定さ

れる場合もある⁽³⁾。

茨城県内の大学における同種の試みについてインターネットを通じて検索してみると、茨城キリスト教大学（日立市）文学部現代英語学科では学科科目の中に「資格サポート科目」として、「英語検定試験対策講座」「旅行業務資格講座」「秘書検定講座」などを設置しているが、このうちいくつかの科目については他学科でも履修可能である。また、同学部文化交流学科でもキャリア教育の科目の一つとして「情報処理関連資格対策講座」が（シラバスによると「IT パスポート試験」指導を主としている）、経営学部経営学科にも「TOEFL / TOEIC 集中講座」がビジネス系資格試験関連の講座として設置されており、その他科目名に直接資格名はあがっていないものの、シラバスを検索してみると、「産業カウンセリング」「職場のメンタルヘルス」の科目では産業カウンセラーの資格が明記される⁽⁴⁾。

筑波学院大学（つくば市）HP では、「免許・資格」のコーナーに「免許・資格の取得サポート講座を実施。2月～3月の集中開講と試験直前対策講座で、万全なサポートをしています。」と記載し、具体的には、「基本情報技術者試験講座」「実用英語技能検定（英検）」「TOEIC 受験対策講座」「IT パスポート試験講座」「公務員試験対策講座」「日商 PC 検定対策講座」「日商簿記検定対策講座」「CG-ARTS 検定講座」を掲げ、経営情報学部内の5つのコースごとに目指せる資格も列挙する⁽⁵⁾。ほかにシラバスを検索すると、「英検 I（準2級）」「英検 II（2級）」「TOEIC」といったまさに資格名を科目名とした科目もあり、また「情報処理情報活用」には日商 PC 検定試験（文書作成）3級が、「簿記会計1」には日商簿記検定試験3級が、そして「色彩学」には A.F.T. 色彩検定3級が、それぞれの科目の目標資格として挙げられている⁽⁶⁾。

流通経済大学（龍ヶ崎市、千葉県松戸市）では、学部共通プログラムの中の課外講座として、公務員試験や教員採用試験と並んで資格取得に関する講座が無料で開講される。国家資格である行政書士、宅地建物取引士、旅行業務取扱管理者以外にファイナンシャル・プランニング技能検定（3級）、IT パスポート試験、日商簿記検定（1級、2級、3級）、ビジネス・キャリア検定（ロジスティクス管理3級）、TOEIC、販売士検定（2級）、日商 PC 検定、メンタルヘルス・マネジメントⅢ種、秘書技能検定、Microsoft Office Specialist（MOS）、ピアヘルパー、インフィニ検定などがある⁽⁷⁾。

次に、ビジネス系資格試験では長い歴史も実績も有する秘書技能検定試験などを実施する公益財団法人実務技能検定協会が発行する機関誌『ビジネス系就職指導ニュース』直近

の40号から43号に掲載された連載記事「ビジネス実務教育最新事情 大学編」の中から40号「産業能率大学」から43号「国士舘大学21世紀アジア学部」まで取り上げ^⑧、その記事のポイントを要約し、さらに一部についてはHPより関連するデータを追加して補足する。

なお、以下の記事においては資格関連以外にもアクティブ・ラーニングなども含めて特記すべきその他の試みも紹介されるがここでは資格関連のものだけに限定して紹介する。

①産業能率大学

- ・同大学はマネジメント分野の教育で90年以上の歴史を持つ。
- ・同大学では、「より多くの実学を習得してほしい」という願いから、資格や検定試験の対策授業や講座を開講し、サポートしている。
- ・検定試験に特化した科目である「ホスピタリティと接客サービス」では、サービス接遇検定2級と準1級試験に向けた授業を行っている。
- ・同準1級の指導では、学生同士の学びあいでもロールプレイングを繰り返している。
- ・ロールプレイングによる実践を通じて、受講生は緊張せずに面接試験を受けることができ合格につながったと話しており、また、検定試験で学んだことはアルバイト先などでも実践できると話している。
- ・同大学では「秘書検定2級対策講座」も実施している。
- ・受講生は、働くうえで求められる話し方や立ち居振る舞い、お辞儀などはもとより、コミュニケーション力があがりプレゼンが得意になったとも話している。

(以上、『ビジネス系検定 就職指導ニュース』40号より要点のみ抜粋)

②中村学園大学短期大学部キャリア開発学科

- ・同学科は創立時からの「しつけ」の伝統を受け継ぎ、秘書検定を基礎教育に取り入れたマナー教育を徹底する。
- ・同学科の教育についてはマナーの知識と技能を基礎に、社会で活躍できる職業人の育成に力を注ぐ。
- ・「簿記」「パソコン」などの資格取得に関しては、課外の「キャリアサポート講座」で対策講座を開講し、秘書検定もその一つである。
- ・秘書検定を通じた基礎的なマナー教育を1年次前期で実施するのは、インターンシップのためであり、知識と言動をつなげる教育を心がける。
- ・2年にもなると一人で多数の資格を取得する者もあり、資格取得が自信を付けることに

も役立っているようだ。

(以上、『ビジネス系検定 就職指導ニュース』41号より要点のみ抜粋)

③神戸女子短期大学

- ・同短期大学総合生活学科については、衣食住・ビジネス・情報などの10分野の科目群からなり、目指せる業種・職種が幅広く、学ぶ内容も学生個々の興味に合わせて選択可能である。
- ・授業を通じて取得あるいは受験資格を得られる資格もさまざまであるが、「あらゆる職業に汎用性がある内容」として多くの学生が秘書検定の受験を勧められる。
- ・秘書検定は、入学後すぐに始まる「秘書ビジネス論」で案内し、6月の試験で3級ないしは2級を受験、さらに「秘書実務」やエクステンション講座を利用して受験を継続するが、学生は早期に3級に合格することで自信がつき、さらに上の級を狙う意欲がわくという。
- ・秘書検定準1級に合格した学生はアルバイト等でも検定で学んだ知識や技能を実践し、「マナーは他の人よりできるという自信がついた」と話しているという。

(以上、『ビジネス系検定 就職指導ニュース』42号より要点のみ抜粋)

④国土舘大学 21世紀アジア学部

- ・同大学同学部は、グローバルに活躍できる人材の育成に重きを置く学部であるが、社会人基礎力の要請も重視し、選択科目である「特別課題研究」において、資格試験講座などを開講している。
- ・その中の「ビジネス系検定講座」では、秘書検定とサービス接遇検定に多くの学生が挑戦している。
- ・同大学には運動選手が多く在学し、同講座も多くのアスリートが受講しており、練習などの限られた時間の中で部活と学業の両立を図っている。
- ・検定試験の学習を通じて言葉遣いやマナーを身につけることができそこで得た対人スキルを就職活動にも生かしていきたいと受講生たちは話している。

(以上、『ビジネス系検定 就職指導ニュース』43号より要点のみ抜粋)

以上の『就職指導ニュース』の内容は一部を紹介したものに過ぎず、また上記文章はさらにそれを要約したものであるからデータとしては大変少ないものである。そこで以上の中から、資格教育に定評のある産業能率大学のHPから⁹⁾、内容を補足する資格取得の枠組みについてあわせて紹介する。

産業能率大学では、キャリアサポートの一環として、資格取得をサポートしている。資格取得支援のための「キャリアアップ・プログラム」を導入し、学生のステップアップを強力にサポートするとともに、資格試験の出題範囲をカバーしている授業や、資格取得を目的とした講座など「資格取得サポート授業」を実施し、さらには「単位変換制度」として一部の高度専門資格や TOEIC で高得点を収めた場合には単位に返還できる制度も設置している。

同大学には経営学部と情報マネジメント学部の2学部があるが、それぞれの学部において推奨する資格と資格取得支援科目を設定し⁽¹⁰⁾、両学部に通ずる資格としては、実用英語技能検定（英検）、TOEIC TEST、日商簿記検定3級・2級、秘書技能検定3級・2級、リテールマーケティング（販売士）検定3級などがあり、経営学部独自の資格としては、色彩検定3級、ビジネス能力検定2級、ファイナンシャル・プランニング技能士3級、ビジネス実務法務検定3級などが、情報マネジメント学部独自の資格としては、Microsoft Office Specialist（MOS）、IT パスポート試験、Web 検定（Web リテラシー）、サービス接遇検定などがあげられており、それぞれの資格についての支援科目や対策講座などが列挙される。

2. 注釈

(1) 河野前掲論文 p.42

(2) 逆に国家資格養成施設においてビジネス関係資格試験を活用した例として、筆者は6年制薬学部に勤務していた際、2から4年生を対象とした「基礎ゼミナール」を活用して、秘書技能検定試験及びビジネス実務マナー検定試験を指導し履修者全員を合格させた経験を持つ。なお、森本「北海道医療大学薬学部における6年制薬学教育への資格取得を目標とした授業の導入とその効果」2012年6月17日第59回北海道薬学大会（札幌）ポスター発表参照。

(3) 常磐大学では、キャリア支援センター、地域連携センターにおいても資格取得対策講座等を通じて資格取得をサポートしている。

<https://www.tokiwa.ac.jp/career/opencollege/>（2019年1月6日閲覧）

(4) 茨城キリスト教大学のHP内「キャリア・就職」に「資格試験対策講座」の説明がある。

<https://www.icc.ac.jp/career/index.html>（2018年11月28日閲覧）

履修モデルについては、

- <https://www.icc.ac.jp/campus/course/class/model/index.html> (2018年11月28日閲覧)
シラバスについては、
<https://securewww.icc.ac.jp/unipa/faces/login/Com00501B.jsp> (2018年11月28日閲覧)
- (5) <https://www.tsukuba-g.ac.jp/career/license/> (2018年11月28日閲覧)
- (6) <https://www2.tsukuba-g.ac.jp/Syllabus/default.asp?nendo=2018> (2018年11月28日閲覧)
- (7) <https://www.rku.ac.jp/faculty/educational/lectures/> (2018年11月28日閲覧)
- (8) 産業能率大学については、公益財団法人実務技能検定協会発行『ビジネス系検定 就職指導ニュース』40号(2017年10月) pp.5 - 7、中村学園大学短期大学部キャリア開発学科については、同機関紙41号(2018年1月) pp.9 - 11、神戸女子短期大学については、同機関紙42号(2018年5月) pp.2 - 4、国土館大学21世紀アジア学部については、同機関紙43号(2018年10月) pp.5 - 7 参照。
- (9) 同大学における資格取得の試みについては、
<http://www.sanno.ac.jp/univ/career/qualification.html> (2018年11月27日閲覧)
- (10) 同大経営学部、情報マネジメント学部の推奨する資格と資格取得支援科目一覧については、<http://www.sanno.ac.jp/univ/students/licensesys/item.html> (2018年11月27日閲覧)

3. むすび

第2章において大学・短期大学における、いわゆるビジネス系資格試験を活用した実例をいくつか紹介したが、このビジネス系資格試験という名称の範囲に収めることができる資格は公的資格・民間資格を合わせると第1章でみたように多数存在している。しかしながら、その中でも検定試験としての歴史も長く、社会における認知度が高いと思われ、第2章の紹介でも幾度となく登場した資格のいくつか代表的なものを取り上げ、かつその中身にそって系統別に分類を試みるならば、概ね15の主要資格を5つの分野に分けることができるのではないかと思われる(それぞれの資格の詳細については、「関連資料4：主要ビジネス系資格試験一覧」参照)。

※ 主要ビジネス系資格試験一覧 (名称のみ)

語学 (英語) 系

・英検 / ・TOEIC / ・TOEFL

- パソコン・情報処理系
 - ・日商 PC 検定／・MOS 試験／・J 検
- ビジネス常識マナー・サービス系
 - ・秘書検定／・サービス接客検定／・ビジネス実務マナー検定／・B 検
- 実務系
 - ・販売士／・日商簿記検定／・ビジネス実務法務検定
- メンタル系
 - ・メンタルヘルス・マネジメント／・産業カウンセラー

ところで、2020 年度から実施される、センター試験に代わる大学入学共通テストの英語で 4 技能（読む・聞く・書く・話す）を測るために民間の英語試験が活用されることは記憶に新しい。2018 年 11 月 17 日付『朝日新聞』朝刊 7 面によると、「初年度は 8 種類の民間試験が申請し、大学入試センターによって認められた。…異なる試験の成績を比較するために用いられるのが「欧州言語共通参照枠（CEFR〈セファール〉）」という指標だ。「熟練レベル」の C 2 から「基礎段階」の A 1 まで 6 段階あり、センターは各試験の点数がどの段階にあたるか、対照表で示す。受験生は、高校 3 年の 4～12 月に受けた 2 回の試験の成績を大学に出し、評価を受ける。23 年度までは入試センターが「読む・聞く」の 2 技能を測るためのテストも実施する」とのことである。

実際認定を受けた検定試験については、現時点においても様々な大学で入試の際の優遇措置等が講じられているが、日本英語検定協会の HP によると、「英検は英語力の習得のみならず、入試における学科試験免除、入学金・授業料免除や英語科目の単位認定など、学校によってさまざまな優遇措置を受けられるメリット」がある旨がリポートされ、同 HP から英検により入試優遇・単位認定制度できる学校が検索できるようになっ

ている⁽¹⁾。また、そのほかの資格に関しても、公益財団法人全国商業高等学校協会が作成した『大学の推薦基準となる商業の資格・検定の資料』（平成 27 年度入学生版）によると、推薦入試や特別枠選抜等の制度にかかる、各種団体が認定した簿記、パソコン、英語などの資格の活用の有無について全部で 157 の回答が紹介される⁽²⁾。

ビジネス系資格試験を教育の一部に組み込むことは経済経営商科系の 4 年制大学や教養系ビジネス系の短期大学に限ったことではない。筆者は以前勤務していた薬学部におい

て、薬事関係法規や法学などの科目以外に2年から4年生を対象とした自由選択科目「基礎ゼミナール」において、女子学生には秘書技能検定試験2級、男子学生にはビジネス実務マナー検定試験2級を指導した経験を持つ。薬剤師は現在6年制課程において養成され、臨床の知識・技能の重視される中、患者とのコミュニケーション能力を高めるための能力育成のための基本を養成するために資格取得を目指したわけであるが、資格取得を達成した学生たちのいくつかの意見をここに紹介しておく。

・秘書技能検定試験合格の学生

「秘書検定受験のきっかけは、友人にビジネス検定の資格をとって立派に働いている子がいて、資格あるって何だか素敵だなあと考えたからです。秘書検定の勉強で一番苦労したのは敬語でした。昔から敬語が苦手で、語尾に「です・ます」付ければいいんじゃない？と思っていた私にとって大きな進歩になりました。…社会人としての最低限のマナー、知識、対応、言葉遣いを学ぶことができ、さらに合格して自信ができました。」

「私が秘書検定を受けようとした理由は、資格を取って就職に役立てようというよりも、少しでも一般知識やマナーを身に付けたいと思ったからです。薬剤師の資格を取って社会に出ても、職場の人や患者さんとの会話であまりに無知であると恥をかいたり信頼を失ったりしかねません。実際に検定に向け勉強すると学ぶ事が色々ありました。言葉遣いや慶弔の知識は学生生活の中ではなかなか学ぶ機会のない内容であるし、薬学の勉強ともまた違い楽しく学べました。レポートやアルバイトなどで時間が無い中での勉強で大変でしたが、合格できて良かったです。」

・ビジネス実務マナー検定試験合格の学生

「私がこの資格を取ろうと思ったきっかけは、調剤のみでなく院内での入院患者に対しての服薬指導など、直接人と接する機会が増えるため、それに対応できるようにするためである。…おかげで無事資格を取得することができ、薬剤師になるための過程で、また薬剤師になってからの仕事面でもこの資格を活かしていこうと思う。」

「私がビジネス実務マナー検定の取得目指したのは、薬剤師という職業に礼儀や実務能力の重要さを強く感じたからです。最も苦労したのは、記述形式の問題です。形式文書の作成の問題では、多くのルールが設けられており完璧な解答を作るのは非常に難しいと感じました。記述問題では解答例の確認が重要でした。解答例を参考にパターン化していくとミスのない解答が作れました。解答例を参考に繰り返し問題を解いたことが合格に繋がりました。」

6年制課程において、薬剤師のような専門性の高い国家資格取得を目指す学生でも、コミュニケーション能力の重要性を指摘しているところが大変興味深い。

ビジネス系資格試験ではないものの、『朝日新聞』2018年11月14日付朝刊〔千葉全県版〕28面には、千葉大学工学部における必修科目である「安全工学」の授業で、国家資格である「危険物取扱者」や「毒物劇物取扱者」などの各種資格取得を目指す講義が開講され、担当教員が試験対策本も執筆していることが報道されている。化学薬品の取り扱いに関して安全意識を高めることに有用とされるが、授業の内容をより実践的に資格試験とつなげており、多数の受講生が資格を取得していることもさることながら、国立大学法人においてもこのような試みが出てきていることもまた注目に値する。

今回、本稿で取り上げたビジネス系資格試験の中には社会的評価の高いものも多く存在する。これらの資格取得を大学のカリキュラム等に効率的に取り組むことにより、学生には勉学の目標を具体化・明確化することにもつながり、かつ資格の取得は履歴書の資格欄への記入も可能とするから、就職活動の動機づけにもかかわってくる。ある種一石二鳥の活用が期待されるが、もっとも大学教育は資格試験の専門学校とは異なるので、やみくもに資格試験の合格のみを追求することも控える必要があるだろう。上手に両者のバランスを保ちながら、学生のモチベーションを高める工夫、「全入時代」にある今後の大学において新たな教育プランの構築につながるものと思われる。いくつかの資格をジャンルごと一括りにし、分野ごとに複数の資格取得を目標とすることなども学生に良い意味での競争意識を生む注目できる試みである⁽³⁾。今後はさらにネット検索などを通じて全国規模で大学・短期大学におけるビジネス系資格試験の活用実態を把握した上で、高等教育機関におけるキャリア教育、職業教育の視点から、より有用な教育効果を図るべく具体的な施策を検討する所存である。

3. むすび 注釈

(1) <https://search.eiken.or.jp/qualification/index.html> (2018年11月30日閲覧)

(2) http://www.zensho.or.jp/pa/download/dl/h27_suisen_shiryoku.pdf (2018年11月30日閲覧)

なお、本学総合政策学部経営学科の2019年度一般推薦入試についてもその出願資格として簿記検定などの有資格者を優遇する措置がある。

(3) 埼玉女子短期大学(埼玉県日高市)では、資格ユニットと呼ばれる対策授業をはじめ、

通常の授業とは別に資格取得講座を設けられ、資格取得を積極的にバックアップするとともに、取得した資格は合格級等に応じ単位として認定されるという。同短期大学における資格ユニットには、「ビジネス系」「販売・サービス系」「コンピュータスキル系」「語学系」などがあり、英検、秘書検定、MOS 試験、サービス接客検定、販売士などの目標資格・検定が列挙される。

<http://www.saijo.ac.jp/career/license.php> (2018 年 11 月 30 日閲覧)

関連資料 1：様々な辞書より見た「資格」の定義一覧

<p>□ 『広辞苑』 第七版（2018年）岩波書店</p>
<p>身分や地位。立場。また、一定のこゝを行うために必要とされる条件。－しけん【資格試験】資格付与の際、それにふさわしい力量を持っているかどうかを調べる試験。－にんよう【資格任用】公務員を、一般の公務員試験によらず専門能力を評価して任用する制度。</p>
<p>□ 『日本国語大辞典』 第二版 第6巻（2001年）小学館</p>
<p>あるこゝを行うのに必要な、また、ふさわしい身分、地位。また必要とされる条件。「資格を取る」「入学資格」…文例等省略…</p>
<p>□ 『大辞林』 第三版（2006年）三省堂</p>
<p>①あるこゝをする場合の、その人の立場や地位。「個人の一で発言する」「どういふ一で参加したのか」 ②一定のこゝを行うために必要とされる条件や能力。「教員の一を取る」「議員の一を失う」「一を欠く」「受験一」 －しけん【資格試験】あるこゝをするための資格を満たしているかどうかを調べる試験。－にんよう【資格任用】一定の資格を持つ人だけを任用すること。</p>
<p>□ 『新明解国語辞典』 第七版（2011年）三省堂</p>
<p>〔一〕（組織内の決まりとして）その仕事に従事できる（そうしてよい）と公認されるために、その人が備えていなければならないとされる条件。「国家試験に合格して医師（公認会計士）の一を得る／大学の卒業（受験）一がある／政府代表の一で国際会議に出席する」〔二〕そのような立場にある人として当然身につけていなければならないとされる、能力・人格・見識など。「あんなにだらしなないこゝでは親としての一に欠ける／君のような若い者には先輩の優劣を論じる一など無い」 －しけん【一試験】↔競争試験 〔一〕身分・職種の保全のために受ける試験。〔二〕身分・職種などの獲得の前提として受けるこゝが必要とされる試験。「税理士の一」</p>
<p>□ 『旺文社 国語辞典』 第十一版（2013年）旺文社</p>
<p>あるこゝをする場合の、地位や立場。また、一定の事をするのに必要な条件。「個人の一で参加する」「薬剤師の一をとる」「一を欠く」</p>
<p>□ 『集英社 国語辞典』 第三版（2012年）集英社</p>
<p>①組織内における、身分・地位。「顧問といふ一で出席する」②ある仕事や任務に就くのに必要な条件。「出場一を得る」－検定制度 特定の業務に関する知識・技能について一定の基準を設けて国家試験などの検定試験を課し、これに合格した者には士・師などの資格を与える制度。栄養士・理容師など。</p>
<p>□ 『日本語新辞典』 初版（2005年）小学館</p>
<p>①一定の行動をなすうの身分や立場。・代表者の資格を与える 個人の資格で出席する／私にそんなこゝを言う資格はない。②一定の身分についたり、一定の行動をしたりするのに必要な条件。・弁護士の資格を持つ／資格試験。</p>

関連資料 2：法令より見た医療系・法律系主要国家資格の比較

<p>【医療系国家資格】</p>
<p><input type="checkbox"/> 医師（「医師法」）</p>
<p>第1条（任務）医師は、医療及び保健指導を掌ることによつて公衆衛生の向上及び増進に寄与し、もつて国民の健康な生活を確保するものとする。 第2条（免許）医師になろうとする者は、医師国家試験に合格し、厚生労働大臣の免許を受けなければならない。 第9条（試験の目的）医師国家試験は、臨床上必要な医学及び公衆衛生に関して、医師として具有すべき知識及び技能について、これを行う。 第11条（受験資格）医師国家試験は、左の各号の一に該当する者でなければ、これを受けることができない。 一 学校教育法に基づく大学において、医学の正規の課程を修めて卒業した者…以下省略…</p>
<p><input type="checkbox"/> 歯科医師（歯科医師法）</p>
<p>第1条（任務）歯科医師は、歯科医療及び保健指導を掌ることによつて、公衆衛生の向上及び増進に寄与し、もつて国民の健康な生活を確保するものとする。 第2条（免許）歯科医師になろうとする者は、歯科医師国家試験に合格し、厚生労働大臣の免許を受けなければならない。 第9条（試験の目的）歯科医師国家試験は、臨床上必要な歯科医学及び口くう衛生に関して、歯科医師として具有すべき知識及び技能について、これを行う。 第11条（受験資格）歯科医師国家試験は、次の各号の一に該当する者でなければ、これを受けることができない。 一 学校教育法に基づく大学において、歯学の正規の課程を修めて卒業した者…以下省略…</p>
<p><input type="checkbox"/> 薬剤師（薬剤師法）</p>
<p>第1条（任務）薬剤師は、調剤、医薬品の供給その他薬事衛生をつかさどることによつて、公衆衛生の向上及び増進に寄与し、もつて国民の健康な生活を確保するものとする。 第2条（免許）薬剤師になろうとする者は、厚生労働大臣の免許を受けなければならない。 第3条（免許の要件）薬剤師の免許は、薬剤師国家試験に合格した者に対して与える。 第11条（試験の目的）試験は、薬剤師として必要な知識及び技能について行なう。 第15条（受験資格）試験は、次の各号のいずれかに該当する者でなければ、受けることができない。 一 学校教育法に基づく大学において、薬学の正規の課程を修めて卒業した者…以下省略…</p>
<p><input type="checkbox"/> 看護師（保健師助産師看護師法）</p>
<p>第1条（任務）この法律は、保健師、助産師及び看護師の資質を向上し、もつて医療及び公衆衛生の普及向上を図ることを目的とする。 第7条第3項（免許）看護師になろうとする者は、看護師国家試験に合格し、厚生労働大臣の免許を受けなければならない。 第17条（試験の目的）保健師国家試験、助産師国家試験、看護師国家試験又は准看護師試験は、それぞれ保健師、助産師、看護師又は准看護師として必要な知識及び技能について、これを行う 第21条（受験資格）看護師国家試験は、次の各号のいずれかに該当する者でなければ、これを受けることができない。 一 文部科学省令・厚生労働省令で定める基準に適合するものとして、文部科学大臣の指定した学校教育法に基づく大学において看護師になるのに必要な学科を修めて卒業した者 二 文部科学省令・厚生労働省令で定める基準に適合するものとして、文部科学大臣の指定した学校において三年以上看護師になるのに必要な学科を修めた者 三 文部科学省令・厚生労働省令で定める基準に適合するものとして、都道府県知事の指定した看護師養成所を卒業した者…以下省略…</p>

<p>【法律系国家資格】</p>
<p><input type="checkbox"/> 弁護士（弁護士法）</p>
<p>第3条（弁護士の職務）弁護士は、当事者その他関係人の依頼又は官公署の委嘱によつて、訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件に関する行為その他一般の法律事務を行うことを職務とする。</p> <p>2 弁護士は、当然、弁理士及び税理士の事務を行うことができる。</p> <p>第4条（弁護士の資格）司法修習生の修習を終えた者は、弁護士となる資格を有する。</p>
<p><input type="checkbox"/> 司法書士（司法書士法）</p>
<p>第3条（業務）司法書士は、この法律の定めるところにより、他人の依頼を受けて、次に掲げる事務を行うことを業とする。…各号省略…</p> <p>第4条（資格）次の各号のいずれかに該当する者は、司法書士となる資格を有する。</p> <p>一 司法書士試験に合格した者…以下省略…</p> <p>第6条（試験の方法及び内容等）法務大臣は、毎年一回以上、司法書士試験を行わなければならない。</p> <p>2 司法書士試験は、次に掲げる事項について筆記及び口述の方法により行う。ただし、口述試験は、筆記試験に合格した者について行う。</p> <p>…以下省略…</p>
<p><input type="checkbox"/> 行政書士（行政書士法）</p>
<p>第1条の2（業務）行政書士は、他人の依頼を受け報酬を得て、官公署に提出する書類（その作成に代えて電磁的記録（…）を作成する場合における当該電磁的記録を含む。…）その他権利義務又は事実証明に関する書類（実地調査に基づく図面類を含む。）を作成することを業とする。</p> <p>2 行政書士は、前項の書類の作成であつても、その業務を行うことが他の法律において制限されているものについては、業務を行うことができない。</p> <p>第2条（資格）次の各号のいずれかに該当する者は、行政書士となる資格を有する。</p> <p>一 行政書士試験に合格した者</p> <p>二 弁護士となる資格を有する者</p> <p>三 弁理士となる資格を有する者</p> <p>四 公認会計士となる資格を有する者</p> <p>五 税理士となる資格を有する者…以下省略…</p>
<p><input type="checkbox"/> 税理士（税理士法）</p>
<p>第2条（税理士の業務）税理士は、他人の求めに応じ、租税（…）に関し、次に掲げる事務を行うことを業とする。…各号省略…</p> <p>第3条（税理士の資格）次の各号の一に該当する者は、税理士となる資格を有する。…但し書き省略…</p> <p>一 税理士試験に合格した者</p> <p>二 第六条に定める試験科目の全部について、第七条又は第八条の規定により税理士試験を免除された者</p> <p>三 弁護士（弁護士となる資格を有する者を含む。）</p> <p>四 公認会計士（公認会計士となる資格を有する者を含む。）…以下省略…</p> <p>第5条（受験資格）次の各号のいずれかに該当する者は、税理士試験を受けることができる。…各号省略…</p> <p>第6条（試験）税理士試験は、税理士となるのに必要な学識及びその应用能力を有するかどうかを判定することを目的とし、次に定める科目について行う。…各号省略…</p> <p>第7条（試験科目の一部の免除等）税理士試験において試験科目のうちの一部の科目について政令で定める基準以上の成績を得た者に対しては、その申請により、その後に行われる税理士試験において当該科目の試験を免除する。…以下省略…</p>

関連資料3：ポータルサイト「日本の資格・検定」より見た資格試験名称一覧

(<https://jpsk.jp/>：2019年2月8日閲覧)

この一覧は、資格関係のポータルサイトである「日本の資格・検定」から分野別に分類している資格・検定試験の名称だけを記したものである。実に20の分野に合計して797個の資格が分類されるが、たとえば、「医療」の分野を見てみると、医師、歯科医師、看護師などの国家資格から、民間団体が認定する医療事務系の技能試験までさまざまな資格が分類される。しかしながら、第3章で取り上げた代表的なビジネス系資格試験もすべて網羅されており、もちろんこの国の資格・検定はこれですべてではないものの、かなりの数の資格・検定試験を網羅したリストとしてここに掲載する。

<p>□基礎教育・ベーシックスキル (33件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本漢字能力検定(漢検) ・実用数学技能検定(数学検定・算数検定) ・日本語検定(語検) ・ニュース時事能力検定(N検) ・マーケティング検定 ・文章読解・作成能力検定 ・硬筆書写技能検定 ・毛筆書写技能検定 ・日経TEST(日経経済知力テスト) ・漢字習熟度検定 ・統計検定 ・ビジネス数学検定 ・実用理科学検定 ・歴史能力検定(歴検) ・科学検定 ・ことわざ検定 ・作文検定/小論文検定 ・算数・数学思考力検定 ・暗算検定 ・スピーチ検定 ・マナー・プロトコール検定 ・エチケット・マナー検定 ・実用マナー検定 ・ジュニアマナーズ検定/キャリアマナーズ検定 ・JDLA Deep Learning for GENERAL(G検定) ・四字熟語検定 ・略語検定 ・敬語力検定 ・コミュニケーション検定 ・防災検定 ・ジュニア防災検定 ・諸橋徹次記念漢字文化理解力検定 ・教科別能力検定 <p>□文化・趣味・教養資格 (40件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世界遺産検定 ・美術検定 ・J.S.A.ワイン検定 ・江戸文化歴史検定 ・神社検定(神道文化検定) 	<ul style="list-style-type: none"> ・旅行地理検定 ・地図地理検定 ・航空トラベル検定 ・スパイス&ハーブ検定 ・日本さかな検定(ととけん) ・和食検定 ・夜景鑑賞士検定 ・イルミネーション検定 ・京都・観光文化検定試験 ・なにわなんでも大阪検定 ・天文宇宙検定 ・考古検定 ・景観広告検定 ・ウイスキー検定 ・茶道文化検定 ・運転地理検定 ・WSET(R)認定資格(WSET=Wine & Spirit Education Trust) ・WSET(R)SAKE認定資格(WSET=Wine & Spirit Education Trust) ・くるまマイスター検定 ・中国百科検定 ・ドローン検定 ・編物技能検定 ・きもの文化検定 ・和裁検定試験 ・レザーソムリエ ・音楽能力検定制度(ヤマハグレード) ・MIDI検定 ・朗読検定 ・古文書解読検定 ・ペットフード/ペットマナー検定 ・西洋アンティーク鑑定検定試験 ・日本仏教検定(仏検) ・聖書検定 ・天然石検定 ・成田空港力検定 <p>□事務・パソコンスキル (37件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・秘書検定 ・ビジネス・キャリア検定試験 ・文書情報管理士 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス能力検定ジョブパス(B検) ・ビジネス文書検定 ・ビジネス文書検定 ・スパイス実務マナー検定 ・ビジネス電話検定 ・マイクロソフト オフィス スペシャリスト(MOS) ・珠算検定(全国珠算教育連盟) ・珠算能力検定(日本商工会議所) ・珠算検定(全国商工会連合会) ・PRプランナー ・コンタクトセンター検定試験 ・記録情報管理士 ・電子ファイリング検定 ・ファイリング・デザイナー検定 ・公文書管理検定 ・CSスペシャリスト検定 ・ブレ検(R)(プレゼンテーション検定) ・ビジネスコンプライアンス検定 ・電卓技能検定試験 ・電卓計算能力検定 ・計算実務能力検定 ・社会人常識マナー検定 ・文書処理能力検定 ・Word文書処理技能認定試験 ・Excel(R)表計算処理技能認定試験 ・文字起こし技能テスト ・CBS(国際秘書)検定 ・米国上級秘書資格(CAP) ・ビジネス心理検定 ・校正技能検定 ・速記技能検定 ・トレース技能検定 ・日商マスター ・校正士 <p>□IT・コンピュータ (64件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本情報技術者 ・インターネット検定 ドットコムマスター ・コンピュータサービス技能評価試験 ・パソコン整備士検定 ・仮想化基礎検定
--	--	--

- ・IT コーディネータ
- ・半導体テスト技術者検定
- ・応用情報技術者
- ・IT パスポート (iパス)
- ・ITストラテジスト
- ・ネットワークスペシャリスト
- ・プロジェクトマネージャ
- ・システムアーキテクト
- ・データベーススペシャリスト
- ・IT サービスマネージャ
- ・エンベデッドシステムスペシャリスト
- ・システム監査技術者
- ・情報処理安全確保支援士
- ・LPIC
- ・HTML5 プロフェッショナル認定資格
- ・シスコ技術者認定
- ・VBA エキスパート
- ・P 検 - ICT プロフィシエンシー検定試験
- ・IC 3
- ・情報検定 (J 検)
- ・OSS-DB 技術者認定資格
- ・オラクル認定 Java 資格
- ・オラクルマスター
- ・Java™ プログラミング能力認定試験
- ・C 言語プログラミング能力認定試験
- ・Access ビジネスデータベース技能認定試験
- ・情報処理技術者能力認定試験
- ・XML マスター
- ・ホームページ制作能力認定試験
- ・PMP (R)試験
- ・CIW 資格
- ・UMTP 認定試験
- ・Ruby 技術者認定試験制度
- ・CompTIA A+
- ・MCFrame 認定試験
- ・デジタル技術検定
- ・マイクロソフト認定トレーナー (MCT)
- ・SEO 検定
- ・パソコンインストラクター資格認定試験
- ・検索技術者検定
- ・日商 PC 検定試験
- ・IT プランニング・セールス検定 (ITPS)
- ・日商プログラミング検定試験
- ・CAD 利用技術者試験
- ・CAD 実務キャリア認定制度
- ・CAD トレース技能審査
- ・CATV 技術者
- ・Web アナリスト検定
- ・EXIN BCS SIAM (R) (サービス・インテグレーションとマネジメント)
- ・EXIN DevOps マスター
- ・EXIN アジャイルスクラム
- ・SNS エキスパート検定
- ・IoT システム技術検定試験
- ・スマートフォン・モバイル実務検定
- ・モバイルシステム技術検定試験
- ・モバイル技術基礎検定
- ・IoT 検定
- ・アジャイルソフトウェア開発技術者検定試験
- ・Android™ 技術者認定試験制度

□英語・外国語 (72 件)

- ・実用英語技能検定 (英検)
- ・TOEIC (R) Listening & Reading Test
- ・GTEC
- ・TOEFL (R) テスト
- ・英語応対能力検定
- ・TOEFL Junior (R) Standard / TOEFL Primary (R)
- ・TEAP
- ・TOEIC (R) Speaking & Writing Tests
- ・CASEC
- ・TOEIC Bridge (R) Test
- ・IELTS
- ・実用イタリア語検定
- ・BJT ビジネス日本語能力テスト
- ・中国語検定試験
- ・実用フランス語技能検定 (仏検)
- ・中国語試験 HSK (漢語水平考試)
- ・DELTA
- ・DALF
- ・ドイツ語技能検定試験
- ・「ハングル」能力検定
- ・BULATS
- ・実用中国語技能検定試験
- ・スペイン語技能検定
- ・韓国語能力試験
- ・DELE
- ・韓国語能力評価試験
- ・フランス語能力認定試験 TEF
- ・ケンブリッジ英語検定
- ・実用タイ語検定試験
- ・ロシア語能力検定
- ・インドネシア語技能検定試験
- ・PLIDA イタリア語検定試験
- ・C.TEST: 実用中国語レベル認定試験
- ・中国語コミュニケーション能力検定
- ・実用アラビア語検定
- ・ギリシャ語能力検定試験
- ・国連公用語・英語検定 (国連英検)
- ・通関士
- ・貿易実務検定(R)
- ・AIBA 認定 貿易アドバイザー試験
- ・IBAT 国際取引業務検定
- ・工業英語能力検定試験
- ・観光英語検定
- ・日商ビジネス英語検定
- ・iTEP
- ・インバウンド接客外国語検定
- ・みんなの外国語検定
- ・英検 Jr. (旧・児童英検)
- ・日本語能力検定
- ・実用日本語検定
- ・TQE (翻訳実務検定)
- ・JTA 公認 翻訳専門職資格試験
- ・JTF (ほんやく 検定)
- ・IT ソフトウェア翻訳士認定試験
- ・文芸翻訳検定
- ・ビジネス通訳検定
- ・TOPEC
- ・英単語検定 (日本英会話協会)
- ・英会話検定

- ・公認英会話講師資格
- ・TEP TEST (R)
- ・留学アドバイザー
- ・日本医学英語検定
- ・JET (ジュニア・イングリッシュ・テスト)
- ・公認内部監査人 (CIA)
- ・ACT
- ・MBA
- ・IMF (国際通貨基金) 専門職員
- ・国際機関職員 JPO (ジュニア・プロフェッショナル・オフィサー) 派遣制度
- ・プロフェッショナル エンジニアリング (PE) 試験
- ・ファンダメンタルズ オブエンジニアリング (FE) 試験
- ・エスペラント 学力検定
- ・リスニング検定 (日本教科別能力検定協会)
- 経営・人事・総務 (35 件)
- ・中小企業診断士
- ・社会保険労務士 (社労士)
- ・P2M 資格試験
- ・衛生管理者
- ・IPO 実務検定
- ・ホスピタリティ 検定試験
- ・マイナンバー 実務検定
- ・キャリアコンサルタント試験
- ・商業経済検定
- ・マーケティング・ビジネス実務検定(R)
- ・メンタルヘルス・マネジメント(R)検定試験
- ・産業カウンセラー
- ・メンタルヘルス法務主任者資格
- ・経営学検定試験 (マネジメント検定)
- ・小売業 計数能力検定
- ・与信管理士認定試験/ビジネス実務与信管理検定試験
- ・経営者検定試験
- ・IPO・内部統制実務士
- ・ビジネスマネージャー検定試験(R)
- ・公認モチベーション・マネージャー
- ・ケア・コミュニケーション検定
- ・企業経営アドバイザー
- ・ブランド・マネージャー資格試験
- ・医業経営コンサルタント資格
- ・中小企業組合士
- ・派遣検定 (労働者派遣契約責任者検定)
- ・経営労務コンサルタント (正・補)
- ・セールススレップ資格認定制度
- ・環境経営士
- ・販路コーディネータ検定試験
- ・VE リーダー
- ・人事総務検定
- ・労働時間適正管理者検定
- ・全心連公認ストレスチェックコンサルタント
- ・ロジスティクス経営士
- 財務・金融・会計 (40 件)
- ・日商簿記検定
- ・ファイナンシャル・プランニング技能検定
- ・公認会計士
- ・税理士
- ・銀行業務検定試験

ビジネス系資格試験と大学教育に関する一考察

<ul style="list-style-type: none"> ・外務員登録資格試験 ・少額短期保険募集人試験 ・財務報告実務検定 ・弥生検定 ・FASS 検定 (経理・財務スキル検定) ・国際航空運賃検定 ・ファイナンシャル・プランナー (AFP/CFP (R)) ・財産管理アドバイザー資格試験 ・外務員 ・DC プランナー認定試験 (金財・日商) ・簿記能力検定 ・アクチュアリー ・貸金業務取扱主任者 ・証券アナリスト (CMA (R)) ・金融窓口サービス技能士 ・BATIC (国際会計検定) (R) ・ビジネス会計検定試験(R) ・コンピュータ会計能力検定 ・消費税法能力検定 ・法人税法能力検定 ・所得税法能力検定 ・企業情報管理士認定試験 ・珠算・電卓実務検定 ・電子会計実務検定 ・保険仲立人試験 ・会計ファイナンシャル検定 ・プロフェッショナル CFO 資格 ・米国公認会計士 (USCPA) ・CFA (R) (CFA 協会認定証券アナリスト) ・国際会計基準 (IFRS) 検定 ・農業簿記検定 ・資金繰り診断士 ・みんなのほけん検定 ・住宅ローン診断士 ・AML オフィサー認定試験 	<p>□医療 (45 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・看護師 ・薬剤師 ・登録販売者 ・ヘルスケアプランナー検定 ・医療事務管理士(R) ・調剤事務管理士(R) ・診療報酬請求事務能力認定試験 ・ホスピタルコンシェルジュ(R)検定試験 ・医療秘書技能検定試験 ・医事コンピュータ技能検定 ・医療事務技能審査試験(メディカルクラーク(R)) ・医師事務作業補助技能認定試験(ドクターズクラーク(R)) ・医師 ・歯科医師 ・歯科衛生士 ・歯科技工士 ・保健師 ・作業療法士 ・理学療法士 ・臨床工学技士 ・臨床検査技師 ・心電図検定 ・公認心理師 ・臨床心理士 ・助産師 ・看護力検定(R) ・診療情報管理士 ・メディカルケアワーカー(R)検定試験 ・医師事務作業補助業務実務能力認定試験 ・在宅診療報酬事務管理士(R) ・DPC/PDPS 初級検定試験 ・医師事務作業補助者検定試験 (ドクターズオフィスワークアシスト(R)) ・医科クリニック事務管理士(R) ・防災事務管理士 ・診療放射線技師 ・細胞検査士試験 ・メディカルサプリメントアドバイザー ・言語聴覚士 ・視能訓練士 ・救急救命士試験 ・はり師 ・きゅう師 ・あん摩マッサージ指圧師試験 ・柔道整復師 ・カイロプラクター登録試験(JCR 登録試験) 	<ul style="list-style-type: none"> ・行動援護従業者 ・ケアクラーク(R)技能認定試験 ・認知症ケア指導管理士 ・認知症ライフパートナー検定試験 ・認知症予防活動支援士 ・認知症予防支援相談士認定試験 ・高齢者住まいアドバイザー検定(R) ・介護事務管理士(R) ・ウェルフェア・コンシェルジュ(R)初級検定試験 ・認定福祉居介護士(R) / 認定福祉美容介護士(R) ・福祉用具専門相談員 ・ユニバーサルマナー検定 ・手話通訳士試験 ・手話技能検定 <p>□健康・美容 (43 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネイリスト技能検定試験 ・アロマセラピー検定 ・美容師 ・理容師 ・健康管理能力検定 ・日本健康マスター検定 ・日本化粧品検定 ・JMA 日本メイクアップ技術検定試験 ・ヘアケアマイスター認定資格 ・メイクアップアドバイザー検定試験 ・ネイルスペシャリスト技能検定試験 ・JNA ジェルネイル技能検定 ・ネイルサロン衛生管理士 ・メイクセラピー検定 ・スキンケアマイスター/コスメマイスター ・こころ検定(R) ・化粧品成分検定 ・メディカルハーブ検定 ・ハーブ&ライフ検定 ・ナチュラルビューティスタイリスト検定 ・和ハーブ検定 ・スキンケアアドバイザー ・スキンケアカウンセラー ・スキンケアフェイシャルリスト ・栄養検定 ・メンタルメイクセラピスト(R)検定 ・ダイエット検定 ・雑穀エキスパート ・入浴検定 ・心理学検定 ・ペットロス・ハートケアカウンセラー™ 検定試験 ・メンタルケアカウンセラー(R) ・アニマル・ペットロス療法士(R)認定試験 ・一般社団法人全国心理業連合会公認 全国統一認定資格 プロフェッショナル心理カウンセラー ・メンタルヘルスカウンセラー ・日本メンタルトレーナー協会 メンタルトレーニング検定 ・心理カウンセラー ・メンタルヘルスケア検定 ・薬学検定/美容薬学検定 ・ヨガインストラクター
<p>□法務・知識 (23 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・司法試験 ・行政書士 ・知的財産管理技能検定 ・IPLawTest (知的財産法学試験) ・相続士資格試験 ・相続マイスター ・相続カウンセラー ・司法書士 ・弁理士 ・ビジネス実務法務検定試験(R) ・情報セキュリティ管理士認定試験 ・情報セキュリティ初級認定試験 ・個人情報保護士認定試験 ・法学検定試験 ・個人情報保護オフィサー ・ワークルール検定 ・ビジネス著作権検定(R) ・コンプライアンス・オフィサー認定試験 ・司法試験予備試験 ・太陽光発電アドバイザー ・海事代理士 ・音楽著作権管理者 ・保護司 	<p>□福祉・介護 (24 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・介護支援専門員 (ケアマネジャー) ・福祉住環境コーディネーター検定試験(R) ・福祉力検定 ・福祉ロボット検定 ・社会福祉士 ・介護福祉士 ・精神保健福祉士 ・介護職員初任者研修 ・サービス介助士 ・介護食士 	

- ・ JREC 認定リフレクソロジスト
- ・ イアーアート検定
- ・ プライズビューティマイスター
- **ライフスタイル・スポーツ (31 件)**
- ・ インテリアコーディネーター
- ・ 消費生活アドバイザー
- ・ インテリアプランナー
- ・ キッチンスペシャリスト
- ・ リビングスタイリスト資格試験
- ・ ライフセーバー
- ・ JSDA ストリートダンス検定
- ・ アマチュア野球公認審判員
- ・ HIPHOP インストラクター
- ・ キャンプインストラクター
- ・ 健康運動指導士
- ・ 健康運動実践指導者
- ・ 消費生活専門相談員
- ・ スポーツ医学検定
- ・ DIY アドバイザー
- ・ 日本掃除能力検定
- ・ 整理収納アドバイザー
- ・ クリンネスト資格
- ・ スローライフ・マイスター検定
- ・ 自立型セルフマネジメント検定
- ・ スクーバダイビング
- ・ 水泳指導管理士
- ・ 騎手 (日本中央競馬会)
- ・ 日本中央競馬会調教師
- ・ 地方競馬騎手 (地方競馬教養センター)
- ・ 地方競馬調教師
- ・ 競輪選手 (日本競輪学校)
- ・ オートレース審判員
- ・ オートレース選手 (選手候補生)
- ・ ボートレーサー (やまと学校)
- ・ ボートレース審判員
- **調理・衛生・飲食 (32 件)**
- ・ 調理師
- ・ 管理栄養士
- ・ 食品安全検定
- ・ J.S.A. ソムリエ
- ・ J.S.A. ワインエキスパート
- ・ ヘルスフードカウンセラー
- ・ 栄養士
- ・ 食品衛生責任者
- ・ 食品衛生管理者
- ・ 食生活アドバイザー(R)
- ・ フードコーディネーター資格認定試験
- ・ 家庭料理技能検定 (料検)
- ・ 野菜ソムリエ
- ・ 食品表示検定
- ・ 調理技術審査試験/調理技能検定試験
- ・ 製菓衛生師
- ・ パンシエルジュ検定
- ・ 日本茶インストラクター
- ・ 料理検定
- ・ 菓子検定
- ・ J.S.A. SAKE DIPLOMA 認定試験
- ・ 啗酒師
- ・ SAKE EXPERT
- ・ PAH (Professional Adviser of Herb)

- ・ kitchenSTAR
- ・ 給食サービス士
- ・ ふく調理師
- ・ 国際業膳師 (士)
- ・ 中医業膳師
- ・ 移動販売コーディネーター
- ・ 納豆真打検定
- ・ ソイオイルマイスター検定
- **販売・サービス (27 件)**
- ・ 家電製品資格試験
- ・ 総合/国内旅行業務取扱管理者
- ・ リテールマーケティング (販売士) 検定
- ・ ネットショップ実務士
- ・ 通販エキスパート検定
- ・ ネットマーケティング検定
- ・ プライダールプランナー検定
- ・ お客様対応専門員 (CAP)
- ・ プライダールコーディネート技能検定
- ・ 繊維製品品質管理士 (TES)
- ・ 衣料管理士 (TA:Textiles Advisor)
- ・ ファッション販売能力検定
- ・ ファッションビジネス能力検定
- ・ ホテル・マネジメント技能検定
- ・ ホテルビジネス実務検定試験 (H 検)
- ・ ホテル実務技能認定試験
- ・ 旅程管理主任者
- ・ 添乗員能力資格認定試験
- ・ 葬祭ディレクター
- ・ お墓ディレクター
- ・ サービス接遇検定
- ・ 接客サービスマナー検定
- ・ 鍵師技能検定試験
- ・ ピアノ調律技能検定
- ・ 小売電気アドバイザー
- ・ 仏教葬祭アドバイザー
- ・ 営業力強化検定(R)
- **デザイン・クリエイティブ (26 件)**
- ・ CG-ARTS 検定
- ・ 色彩検定(R)
- ・ ウェブデザイン技能検定
- ・ フォトマスター
- ・ カラーコーディネーター検定試験(R)
- ・ フラワーデザイナー資格検定試験
- ・ 色彩士検定
- ・ カラーデザイン検定
- ・ パーソナルカラーリスト検定
- ・ パターンメイキング技術検定
- ・ ファッション色彩能力検定
- ・ DTP エキスパート
- ・ クロスメディアエキスパート
- ・ レタリング技能検定
- ・ 骨格診断ファッションアナリスト検定
- ・ イベント検定/スポーツイベント検定/ユニバーサルイベント検定
- ・ 賞状技法士
- ・ Illustrator (R)クリエイター能力認定試験
- ・ 照明士(R)
- ・ 照明コンサルタント(R)
- ・ Photoshop (R)クリエイター能力認定試験
- ・ POP 広告クリエイター

- ・ Web クリエイター能力認定試験
- ・ DTP 検定
- ・ プロダクトデザイン検定
- ・ Web 検定
- **環境・農業・生物 (35 件)**
- ・ 環境社会検定試験 (eco 検定) (R)
- ・ 気象予報士
- ・ 日本農業検定
- ・ 環境法令検定
- ・ ビオトープ管理士
- ・ ホリスティックケア・カウンセラー
- ・ 生物分類技能検定
- ・ 日本農業技術検定
- ・ 家庭の省エネエキスパート検定
- ・ 臭気判定士
- ・ 樹木医
- ・ 造園施工管理技士
- ・ 一般計量士
- ・ 環境計量士 (濃度関係 / 騒音・振動関係)
- ・ 公害防止管理者
- ・ LCA エキスパート検定試験
- ・ 東京都公害防止管理者
- ・ 3R・低炭素社会検定
- ・ 環境管理士
- ・ 環境カオリスタ検定
- ・ 産業廃棄物適正管理能力検定
- ・ 獣医師
- ・ 認定動物看護師
- ・ トリマー
- ・ ドッグトレーナーライセンス
- ・ 犬訓練士
- ・ 環境アレルギーアドバイザー
- ・ ドッグライフカウンセラー
- ・ グリーンセイバー資格検定
- ・ グリーンアドバイザー
- ・ 環境再生医
- ・ こども環境管理士
- ・ 森林インストラクター
- ・ 土壌医検定
- ・ 環境アセスメント士 (生活環境部門 / 自然環境部門)
- **不動産・建築・工事 (48 件)**
- ・ 宅地建物取引士 (宅建士)
- ・ 建築士
- ・ 不動産流通実務検定
- ・ RA 経営士
- ・ 不動産実務検定
- ・ 賃貸生活マナー検定
- ・ マンションリフォームマネジャー
- ・ 不動産鑑定士
- ・ 管理業務主任者
- ・ マンション維持修繕技術者
- ・ マンション管理士
- ・ 土地家屋調査士
- ・ 建築施工管理技士
- ・ 建設業経理士 / 建設業経理事務士
- ・ 建築設備士
- ・ 土木施工管理技士
- ・ 管工事施工管理技士
- ・ 土地区画整理士技術検定

ビジネス系資格試験と大学教育に関する一考察

<ul style="list-style-type: none"> ・不動産コンサルティング技能試験 ・競売不動産取扱主任者 ・ビル経営管理士 ・賃貸不動産経営管理士 ・相続支援コンサルタント ・住宅ローンアドバイザー ・建設機械施工士 ・測量士／測量士補 ・移動式クレーン運転士 ・クレーン・デリック運転士 ・コンクリート技士／コンクリート主任技士 ・土地活用プランナー(R) ・JSHI 公認ホームインスペクター資格試験 ・伝統再築士 ・古民家鑑定士 ・建設パーソナルキャリア検定 ・ショベルローダー等運転技能者 ・建築 CAD 検定試験 ・シックハウス診断士 ・投資不動産取引士 ・住宅販売士 ・ライフスタイルプランナー ・不動産知識検定 ・敷金診断士 ・調停人候補者 ・住宅建築コーディネーター ・サブリース建物取扱主任者 ・民泊適正管理主任者 ・赤外線建物診断技能師 ・認定ファシリティマネジャー <p>□公務員・教育 (46 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保育士 ・地方公務員 ・司書(司書補) ・警視庁警察官 ・国家公務員総合職 ・国家公務員一般職 ・外務省専門職員 ・財務専門官 ・国税専門官 ・労働基準監督署 ・高等学校教諭普通免許状 ・中学校教諭普通免許状 ・小学校教諭普通免許状 ・幼稚園教諭普通免許状 ・特別支援学校教諭免許状 ・日本語教育能力検定試験 ・小学校教員資格認定試験 ・東京消防庁消防官 ・入国警備官 ・刑務官 ・衆議院事務局職員(総合職／一般職) ・参議院事務局職員(総合職:事務／一般職) ・衆議院事務局衛視／参議院事務局衛視 ・衆議院法制局職員総合職／参議院法制局職員総合職 ・国会議員政策担当秘書 ・国立国会図書館職員 ・レクリエーション・インストラクター 	<ul style="list-style-type: none"> ・リトミック指導員資格 ・チャイルドマインダー ・学校図書館司書教諭 ・海上保安学校学生 ・海上保安大学校学生 ・気象大学校学生 ・航空保安大学校学生 ・高等学校卒業程度認定試験 ・保育英語検定 ・実践保育力検定 ・防犯設備士 ・皇宮護衛官 ・海事補佐人 ・裁判所職員一般職 ・裁判所職員総合職 ・自衛官候補生(陸・海・空) ・自衛隊幹部候補生(陸・海・空) ・防衛省専門職員(語学職・国際関係職) ・法務省専門職員(人間科学) <p>□車両・航空・船舶・通信 (48 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アマチュア無線技士 2 級 3 級 4 級 ・自動車整備士 ・電気主任技術者 ・自転車安全整備士 ・情報配線施工技能検定 ・自転車技士 ・総合無線通信士 ・陸上特殊無線技士 ・陸上無線技術士 ・航空無線通信士 ・航空特殊無線技士 ・海上無線通信士 ・海上特殊無線通信士 ・航空検定 ・電気工事士 ・電気工事施工管理技士 ・電気通信主任技術者 ・電気通信の工事担任者 ・電気通信の工事担任者 ・自動車運転者 ・運行管理者 ・自動車の整備管理者 ・中古自動車査定士 ・指定自動車教習所指導員 ・自動車検査員 ・動力車操縦者 ・定期運送用操縦士(飛行機/回転翼) ・事業用操縦士(飛行機/回転翼) ・事業用操縦士(滑走機/飛行船) ・自家用操縦士(飛行機/回転翼) ・自家用操縦士(滑空機/飛行船) ・航空整備士/航空運航整備士 ・航空工場整備士 ・航空工場検査員 ・航空管制官 ・運航管理者 ・海技士(航海) ・海技士(機関) ・海技士(通信/電子通信) 	<ul style="list-style-type: none"> ・内燃機関海技士(機関) ・船橋当直 3 級海技士(航海) ・機関当直 3 級海技士(機関) ・船内荷役作業主任者 ・物流技術管理士 ・警備員 ・小型船舶操縦士 ・潜水士 ・水先人 ・国際物流管理士 <p>□安全管理・設備管理 (48 件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機械保全技能検定 ・危険物取扱者 ・品質管理検定(QC 検定) ・河川技術者資格 ・自主保全士検定 ・消防設備士 ・消防設備点検資格者 ・防火対象物点検資格者 ・防災管理点検資格者 ・自衛消防技術試験 ・自衛消防技術試験 ・労働安全コンサルタント ・建築物環境衛生管理技術者 ・労働衛生コンサルタント ・作業環境測定士 ・技術士/技術士補 ・エネルギー管理士(熱/電気) ・高圧ガス製造保安責任者 ・高圧ガス販売主任者 ・高圧ガス移動監視者 ・特定高圧ガス取扱主任者 ・液化石油ガス設備士 ・ガス主任技術者 ・ガス溶接作業主任者 ・ボイラー技士 ・ボイラー整備士 ・ボイラー溶接士(普通/特別) ・ボイラー(小規模)取扱者 ・ボイラー・タービン主任技術者 ・ステンレス鋼溶接技能者検定 ・建築設備検査員 ・昇降機等検査員 ・アルミニウム溶接技能者 ・非破壊試験技術者資格試験 ・下水道管理技術認定試験/下水道技術検定 ・地下タンク等定期点検技術者 ・廃棄物処理施設技術管理者 ・火薬類(製造・取扱)保安責任者 ・放射線取扱主任者 ・エックス線作業主任者 ・毒物劇物取扱責任者 ・普通第 1 種圧力容器取扱作業主任者 ・酸素欠乏・硫化水素危険作業主任者 ・浄化槽設備士 ・設備士(空気調和・衛生学会) ・冷凍空調技士 ・計装士 ・防災士
--	--	---

関連資料 4：主要ビジネス系資格試験一覧

ポータルサイト「日本の資格・検定」では、「就職に役立つ資格・検定 TOP30 2018 2018.12.19」という特集が組まれているが (<https://jpsk.jp/article/ranking2018.html> (2019年2月4日閲覧))、以下に紹介する 15 のビジネス系資格試験のうちで、1 位「英検」2 位「日商簿記」3 位「TOEIC」6 位「秘書検定」8 位「MOS」がランクインしている。

□□ 「ビジネス系資格試験」一覧 □□

【凡例】・資格名 (1)正式名称／(2)認定団体／(3)等級／(4) URL

※「等級」には初級、1 級などの認定等級を記すが、スコアによるものはその旨を記載している。

□ 語学（英語）系

・英検 (1)正式名称：実用英語技能検定試験／(2)認定団体：公益財団法人日本英語検定協会／(3)等級：1 級、準 1 級、2 級、準 2 級、3 級、4 級、5 級／(4) URL：<http://www.eiken.or.jp/eiken/>

・TOEIC (1)正式名称：Test of English for International Communication／(2)認定団体：Educational Testing Service (ETS)／(3)等級：スコア／(4) URL：<https://www.iibc-global.org/toeic.html>

・TOEFL (1)正式名称：Test of English as a Foreign Language／(2)認定団体：Educational Testing Service (ETS)／(3)等級：スコア／(4) URL：<https://www.cieej.or.jp/toefl/>

□ パソコン・情報処理系

・日商 PC 検定 (1)正式名称：日商 PC 検定試験「文書作成」「データ活用」「プレゼン資料作成」

(2)認定団体：日本商工会議所／(3)等級：1 級、2 級、3 級、Basic／(4) URL：<https://www.kentei.ne.jp/pc>

・MOS 試験 (1)正式名称：Microsoft Office Specialist (MOS)／(2)認定団体：Microsoft Corporation／(3)等級：Word と Excel はスペシャリスト（一般）とエキスパート（上級）、PowerPoint、Access、Outlook はスペシャリスト（一般）／(4) URL：<https://mos.odyssey-com.co.jp/index.html>

・J 検 (1)正式名称：情報検定（情報システム試験、情報活用試験、情報デザイン試験）
／(2)認定団体：一般財団法人職業教育・キャリア教育財団／(3)等級：情報システム（基本スキル、プログラミングスキル、システムデザインスキル）、情報活用（1級、2級、3級）、
情報デザイン（上級、初級）／(4) URL：http://jken.sgec.or.jp/index.html

□ ビジネス常識マナー・サービス系

・秘書検定 (1)正式名称：秘書技能検定試験／(2)認定団体：公益財団法人 実務技能検定協会
／(3)等級：1級、準1級、2級、3級／(4) URL：https://jitsumu-kentei.jp/HS/index

・サービス接遇検定 (1)正式名称：サービス接遇実務検定試験／(2)認定団体：公益財団法人 実務技能検定協会
／(3)等級：1級、準1級、2級、3級／(4) URL：https://jitsumu-kentei.jp/SV/index

・ビジネス実務マナー検定 (1)正式名称：ビジネス実務マナー技能検定試験／(2)認定団体：
公益財団法人 実務技能検定協会／(3)等級：1級、2級、3級／

(4) URL：https://jitsumu-kentei.jp/BZ/index

・B 検 (1)正式名称：ビジネス能力検定（B 検）ジョブパス／(2)認定団体：一般財団法人
職業教育・キャリア教育財団／(3)等級：1級、2級、3級／(4) URL：http://bken.sgec.or.jp/

□ 実務系

・販売士 (1)正式名称：リテールマーケティング（販売士）検定試験／(2)認定団体：日本
商工会議所／(3)等級：1級、2級、3級／(4) URL：https://www.kentei.ne.jp/retailsales

・日商簿記検定 (1)正式名称：簿記検定試験／(2)認定団体：日本商工会議所／(3)等級：1級、
2級、3級、簿記初級、原価計算初級／(4) URL：https://www.kentei.ne.jp/bookkeeping

・ビジネス実務法務検定 (1)正式名称：ビジネス実務法務検定試験／(2)認定団体：東京商
工会議所／(3)等級：1級、2級、3級／(4) URL：https://www.kentei.org/houmu/

□ メンタル系

・メンタルヘルス・マネジメント (1)正式名称：メンタルヘルス・マネジメント検定試験／
(2)認定団体：大阪商工会議所／(3)等級：I種（マスターコース）、II種（ラインケアコース）、
III種（セルフケアコース）／(4) URL：https://www.mental-health.ne.jp/

森 本 敦 司

- ・産業カウンセラー (1)正式名称：産業カウンセラー試験／(2)認定団体：一般社団法人日本産業カウンセラー協会／(3)合否（※ただし、シニア産業カウンセラー試験あり）／
(4) URL： <http://www.counselor.or.jp/examination/tabid/111/Default.aspx>

研究ノート

日本語・英語における間接的言語行為について

梅 香 公*

On Indirect Speech Acts in Japanese and English

1. はじめに

発話 (utterance) の意味は字義通りの単純な意味に尽きないことは日常的に経験されていることである。以下の例文はそのことを示している。

(1) 客：禁煙席ありますか。

ウエイトレス：はい、ございます。

(1)はレストランでのよくあるやり取りであるが、字義通りの意味は、禁煙席が空いているかどうかの質問と解釈できる。ウエイトレスは更に以下のように言葉を続けるのではないだろうか。

(2) ウエイトレス：こちらでございます / お席はこちらになります。

もしここで(2)のウエイトレスの言葉が続かず、応対が(1)で終わっていたら、客は不自然さを感じて、「案内してもらえますか」と催促するのではないだろうか。

上記の応対は、最初の質問である「禁煙席ありますか」という発話が、単に禁煙席の有無を尋ねる質問を意味するだけでなく、禁煙席への案内を依頼する働きも兼ね備えていたことを表していると言えるだろう。このような、ある一つの発話において、字義通りの意味に加えて、同時に独立した別の意図を表す言語の現象は、Austin (1962) 以来、言語行為 (Speech Act) として広く知られている。

Austin (1962) によると、言語行為は3種類に分類できる。

* 常磐大学総合政策学部 教授

- (3) a. 発語行為 (locutionary act)
 b. 発語内行為 (illocutionary act)
 c. 発語媒介行為 (perlocutionary act)

発語行為は、音声、語彙、文法、意味、慣用等からなり、(1)の「禁煙席ありますか」の文を発話して、字義通りの意味を表していると考えられる。発語内行為は、発語行為の発生と共に生起する行為で、上記(1)では、依頼という話し手の意図を表していると言える。発語媒介行為は、発語内行為の結果として、(2)のウエイトレスの対応(案内)のように、引き起こされた行為であると考えられている。文の字義通りの意味の分析に終始する、例えば、語彙意味論 (lexical semantics) における分析等と比較して、言語の重要な一面が問題視されていることは明らかである。言語のこのような側面に、Austin (1962) が気付いたのは、英語における遂行的動詞 (performative verbs) といえる一群の動詞の存在が重要な役割を果たしている。

例えば、以下の例のような発話を観察してみよう。(4)において遂行動詞は下線が施されている。

- (4) a. I name this ship “Tokiwa-maru.”
 b. I apologize to you for this accident.
 c. I promise that I will see you on campus tomorrow.

(4)の何れの例文も、字義通りの意味を持ち、同時に、話し手の意図を表している。具体的に言うと、(4a)は、船の進水式における船会社の代表者による船名の命名(行為)、(4b)は、事故に対する謝罪(行為)、そして、(4c)は、明日キャンパスで会うことの約束(行為)を行っていると考えられる。Austin (1962)によると、このような遂行的動詞を含む言語行為は、顕在的な発語内行為と名付けられ、発語内の力 (illocutionary force)、この場合は、命名、謝罪、約束が該当する遂行的動詞の意味と合致していて、聞き手にとって明瞭となっている。なお、Austin (1962)によると、このような顕在的な発語内行為の場合でも、関連する諸条件によって、発語内行為の成立に影響が出ることが指摘されている。また、言語行為は Searle (1969) においても Austin (1962) とは異なる形で整理されているが、本稿では、Austin (1962) に従って、以下の論述を進める。更に、言語行為の

訳語に関しては、土屋（2009）に従って、発話（utterance）との混乱を避ける意味で、言語行為は speech act、locutionary act は発語行為、illocutionary act は発語内行為、そして、perlocutionary act は発語媒介行為とすることに従った。本稿では、以下原則としてこの方針に従う。

実は、上記(1)と(4)は明らかな相違がある。(4)においては、遂行的動詞の働きで、字義通りの意味と話し手の意図の間に乖離はないが、他方、(1)においては、字義通りには禁煙席の有無を質す質問であるが、話し手の意図は禁煙席への案内の依頼であることから乖離がある。(1)のタイプの言語行為は間接的言語行為と呼ばれている。遂行的動詞を含む顕在的な発語内行為と異なり、間接的言語行為は以下のように柔軟な形態を取り得る。

- (5) a. 禁煙席は？
- b. 禁煙。

実際の場面では、(5)の何れの発話に対しても、(1)同様に(2)のウエイトレスの対応が想像できる。間接的言語行為のこのような振る舞いから、言語行為（より厳密には発語内行為）は、一体言語のどのレベルで生起しているのかという疑問が生じることは自然なことであると思う。本稿では、以下で、談話レベルを支持する仮説及び語レベルを支持する仮説を比較検討して、問題点の所在を明確にしたい。

2. 先行研究

2.1 飯野（2008）

飯野（2008）は、Austin（1962）及び Searle（1969）が、発語内の力が一文で生成されることを前提にして論を進めていると批判している。Austin（1962）において、「発語行為を行うことは一般に、同時にそれ自体において、発語内行為を行うことである」とされているが、このことから、発語内の力が一発話、つまり、一文においてもたらされるという誤った想定（assumption）に至るとするのが飯野の指摘である。飯野によると、事実はこれとは異なり、以下のような飯野の仮説によって説明される方が自然なのである。

- (6) 発話行為を行うことは一般に、発語内行為を行うことに結びつくが、一文の一発話では不明瞭なことがしばしばあるため、それは必ずしも単独の発話行為によってなされるわ

けではない。

(6)の仮説の妥当性を見るため、以下の(7)と(8)を比較してみよう。

(7) S: 明日の午後空いてますか。

H: あいてますよ。

S: 映画の試写会に行きませんか。

(8) S: 明日の午後空いてますか。

H: あいてますよ。

S: 映画の試写券があるんですけど。

(7)では、二つの発語内行為、質問と勧誘が独立に行われているとみなせる。他方、(8)では、「映画の試写券があるんですけど」の一文は独立した発語内の力である「勧誘」を持っているとは考え難く、先行する「明日の午後空いてますか」と連動して「勧誘」という発語内の力を持つと飯野は主張している。

飯野によると、少なくとも(8)のケースは、発語内の力である「勧誘」は、一連の発話全体に起因すると推察される。(8)のケースのような一連の発話のまとまりを会話シーケンス (conversational sequence) と呼び、発語内の力は単独の発話ではなく、会話シーケンスに帰属するというのが(6)の主張から発展した仮説の形である。

ここで、会話シーケンスが形成され、そこに「勧誘」という発語内の力が帰属することが確認されたのだが、何故、会話シーケンスが要請されるのか、換言すると、「明日の午後空いてますか」という質問の持つ発語内の力だけでは欠けるものがあるのだろうか。ここで、飯野は Grice (1989) の会話の格率 (conversational maxims) を適用する。「明日の午後空いてますか」は唐突な感じがして、協調の原理 (cooperative principle) に適う会話の格率の中で、「関係 (relation) の格率」つまり「関連性のある事を言いなさい (Be relevant)」に該当する事例となり、後続する発話「映画の試写券あるんですけど」を要求するというのである。このことによって、会話シーケンスが完結するのである。

以下の例 (中華料理店の客と店員の会話) は間接的言語行為を表すケースである。

(9) S: マヨネーズありますか？

H: あるよ。

S: じゃ、それ持ってきてください。

ここで、「マヨネーズありますか」は、質問を発語内の力として持ちながら、同時に、依頼の意図を持つ会話シークエンスの一部に過ぎないと考えられる。しかしながら、「じゃ、それ持ってきてください」という発話を待つまでもなく、最初の発話のみで依頼の発語内行為は達成されることが容易に想像できる。このような間接的言語行為のケースを、飯野は一発話シークエンスと呼び、会話シークエンスに発語内行為を帰属させる仮説の特殊なケースとして取り扱う。

2.2 土屋 (2009)

土屋 (2009) における間接的言語行為の例文を以下で分析しよう。

(10) a. もう少し静かにできませんか。

b. 君はあそこの本に手が届きますか。

c. 君にそんなことをしてほしくない。

d. そんなこともういい加減にやめませんか。

e. 今日伺ったらご迷惑ですか。

f. 自分の教師に対してもっと礼儀正しくするものだ。

g. なんでもう一回やってみないのですか。

土屋 (2009) によると、(10a - d) は人への頼み事を表し、つまり、「依頼」を発語内の力としている。(10e) は意思表示、(10f) は叱責、そして、(10g) は勧誘を行っている。他方、(10a,b,d,e & g) は疑問形をしていて、質問を発語内の力として持つと考えられる。それに対して、(10c & f) は平叙文であり、陳述・伝達等の発語内行為と考えられる。結果として、(10)の各文では、発話の実際の場面で通常想定される発語内の力と疑問文・平叙文という統語的な形態の予測する発語内の力の対立が見られる。このようなケースは通常間接的言語行為と呼ばれ、聞き手は、例えば (10a) を聞いて、直接「依頼」の発語内の力を理解して (11) のような対応となる (土屋 (2009))。

(11) 甲：もう少し静かに出来ませんか。

乙：いやです。

ここでは、聞き手は、甲の発話を聞いて、その発語内の力「依頼」を理解して、拒否を表しているのである。

土屋（2009）によると、間接的言語行為の説明は、4つに大別される。

- (12) a. 多義説：何らかの意味で、二つ以上の言語行為が併存している。
- b. 推論説：問題の行為は何らかの推論によってもたらされる。
- c. 推論短縮説：かつて推論が行われ当該言語行為が発生したが、発話の時点では習慣化していて、推論は行われていない。
- d. 慣用表現説：一つの行為に対して、複数の慣用法がある。

土屋（2009）の見解では、(12a & b)は却下されている。その理由はここで詳述しないが、(11)の質問文が「依頼」の発語内行為として端的に理解される点が説明できないためと指摘されている。対照的に、(12c & d)は、その点をクリアしていると考えられている。(12c)に関しては、過去における推論の結果として現在の慣用表現があるという考え方は、歴史的な事実と逆行するため否定されているので、(12c)は、(12d)に還元されることになるようである。質問と依頼・陳述等の発語内の力の対立があるわけではなく、単なる発話の状況に応じた慣用表現という解釈がとられることになる（土屋（2009））。この点は、メタファーが字義的意味を介さずに直接理解されるという Gibbs（1994）の論述と比べられる。

発語内行為が慣用表現として成立するという考え方の他に、土屋（2009）は、発語行為を文ではなく語のレベルで捉えている。

確かに顕在的な発語内行為として、例えば、「私はこの船をエリザベス2世号と命名する」と言って命名という行為を遂行できる。しかしながら、条件が揃えば、単に「エリザベス2世号」と言ってシャンパンを船首にぶつけて割れば命名は同様に行われると言えるだろう。このように考えて、土屋（2009）は、言語行為を遂行するには特定の文の発話も不可欠の条件という訳ではなく、語の発話で足りると主張している。土屋（2009）によると、同様のケースは容易に観察される。例えば、野球の審判の発する「アウト」「セーフ」とか、「明日の仕事 OK」のメモを「私はあなたに、明日仕事を手伝えることを約束する」

という顕在的な発語内行為の代用として、それぞれ「判定」とか「約束」の発語内行為が可能なのである。

「語」の「文」に対する優位性を土屋（2009）は提案している。その際、このような発語内行為をチェスのようなゲームとの類比で、言語ゲームの一手として位置付けている。チェスのどの一手もチェスの規則に従っていることは明白である。その規則に従わない一手は、チェスの一手とみなされることはない。同様に、発語内行為も言語ゲームの一手として発話の一環をなしていると考えられる。換言すると、ある言語が属する言語文化社会における習慣に即しているかどうかということで可否、適否が判断されると考えられる。

ここまでなら、発語内行為の担い手は文でもいいのかもしれない。しなしながら、ゲームにおいては、同じ手が反復して使用されるという事実があり、このことはチェスにおいて容易に確認できる。言語ゲームにおいては、語の数は有限であるため異なる場面で同じ語が繰り返し使用されるが、他方、文の数は無限であり、異なる場面で同じ文が使用されることの方が説明を要する事態なのである。このような理由から、土屋（2009）は、発語内行為の担い手は語であり、文ではないと結論した。

3. 先行研究の問題点

飯野（2008）及び土屋（2009）において、主に間接的言語行為に関して、発語内の力の発生するレベルを問題にしてきた。結論としては、飯野においては、発語内の力は文ではなく会話シークエンスに帰属するという仮説が提起された。他方、土屋においては、発語内行為の発生する場は、究極的には語であり、文ではないという提案がなされた。以下で、それぞれの仮説についてその妥当性を検討しよう。

飯野説の妥当性を吟味するため、次の例文を見よう（ここで、(8)を(13)として再掲する）。

(13) S: 明日の午後空いていますか。

H: あいてますよ。

S: 映画の試写券があるんですけど。

上記の例において、「映画の試写券があるんですけど」が単独では「勧誘」の発語内の力を持ちえないと飯野は考えている。しかしながら、ポライトネスの程度を考慮すると、以下のように勧誘の文にも色々な形がありうるということが観察される。

- (14) a. I was wondering if you could come to preview a film together.
b. Would you mind if I ask you to come to preview a film together?
c. Would you come to preview a film together?
d. How about coming to preview a film together?
e. Please come to preview a film together.
f. You must come to preview a film together.

(14)は、厳密に階層的に並んでいるわけではないが、(a & b)は婉曲的な勧誘、(c & d)は通常の勧誘、そして、(e & f)は相手の遠慮を制する配慮のある強い勧誘になるだろうか。(13)の「映画の試写券があるんですけど」は、“I happen to have two preview tickets for a film”位になるだろうか。ポライトネスの観点からすると、相手の意向、欲求を確かめてない点でネガティブフェイスへの配慮があり、十分に多くの場面で勧誘の意図は伝わっていると思える。従って、会話シークエンスに頼らなくても、勧誘の発語内行為は成立することになる。飯野(2008)が会話シークエンスを支持するため提示した根拠は不十分であることが判明した。

次に、土屋(2009)の仮説を検討しよう。

- (15) S: I work for ABC bank. What do you do?
H: Student.

(15)において、「どんなお仕事ですか」に対して「学生」とぶっきらぼうに答えている。この「学生。」は一語文といえる。以下のケースはどうだろうか。

- (16) S: (エレベーターのドアが開いたとき) Going up?
H: Down.
(17) S: なんだか部屋寒いよね。
H: ね。

(16)は一語文の例であり、(17)の方は、同じく一語文だが、通常独立して使われない終助詞「ね」が単独で現れているところが興味深い。土屋(2009)の「語」の「文」に対する優

位性の主張は、一語文のフルセンテンスに対する優位性と考えると奇妙な感じがする。一語文がフルセンテンスに対して持つ関係は、図と地の関係に似ている。フォーカスが置かれることによって図化された部分のみの発語行為が一語文となるのではないだろうか。

結局、先行研究の主張する「文に対する会話シーケンスあるいは語の優位性」は確固たるものではないことが判明した。次節では一文の発話において、発語内行為がどのように成立するのかを、間接的言語行為、顕在的な発語内行為、通常発語内行為の3タイプに関して見て行こう。

4. おわりに

前節で、発語内行為成立において、会話シーケンスあるいは語の文に対する優位性は崩れた。本節では、発語内行為が成立するレベルとしての文について再検討する。そのため小泉（2001）に沿って、再度間接的言語行為の定義を確認しておこう。

- (18) この部屋は寒いね。
- (19) a. 窓を閉めてくれないか。(窓が開いている場合)
b. ドアを閉めてくれないか。(ドアが開いている場合)
c. 暖房を入れてくれないか。(暖房が入っていない場合)

小泉（2001）によると、間接的言語行為においては、その文脈の発話において話し手によって意図された発話の第一義的発語内行為（primary illocutionary act）が、話し手が使用する文によって表現される字義通りの発語内行為と同じではない。(18)は、字義通りの発語内行為としては、当該の部屋の描写として「言明」を発語内の力として持ち、他方、(19a-c)は非字義的で個々の発話の場面と連動して成立する「依頼」を行う第一義的発語内行為であると言える。

(18)は次のように更に省略した形も可能である。

- (20) 寒い。

(20)は、「この部屋は寒い」のように主部と述部を持つ（指示と述定が満たされたという意味で）完全な文に書き換えることができる。「私は寒い」とか「冬は寒い」とかの可能な

解釈の中から、状況を考慮して「この部屋は寒い」という明意 (explicature) が確定したと言える。それは、同時に、部屋の記述的側面である「言明」という字義通りの発語内行為となっている。次に、窓が開いている場合は、「窓を閉めてくれないか」という「依頼」の発語内行為を同時に表す。後者は推論によってしか得られないので、暗意または推意 (implicature) と呼ばれる。

ここまですべてを整理すると、「寒い。」という一語文が、復元されて「この部屋は寒い」となり明意を表す。同時に、(復元された文の) 字義通りの発語内行為となる。次に、「(窓が開いていて寒いので) 窓を閉めてくれないか」という推測による暗意が導かれ、同時に、「(依頼) の」第一義的発語内行為となる。(21)は上記プロセスを図式化している。

(21)

意味	発語行為	発語内行為
字義通りの意味	発話のまま	N/A
明意	復元されている	字義通りの発語内行為
暗意	推測されている	非字義的 (第一義的) 発語内行為

(21)に照らして、間接的言語行為、顕在的な発語内行為及通常発語内行為を以下において順に見てみよう。

(2) 禁煙席。

(23) 私は、明日会費の支払いを約束します。

(24) 座席詰められますか。

(22)では、発話されたままの形「禁煙席。」は、例えば、「禁煙席ありますか」に復元され、「質問」の発語内の力を持つ。次に、例えば、「禁煙席に案内してもらえますか」という文が推測され、「依頼」という第一義的発語内行為が成立する。(23)では、復元の必要はなく、当該の文の明意は既に聞き手に伝わっていると考えられる。遂行動詞(「約束する」)によって、発語内の力も顕在的に示されている。通常このケースでは、暗意を推測する必要はなく、従って、非字義的発語内行為は行われず、字義通りの発語内行為は同時に第一義的発語内行為でもあることになる。(24)に関しては、発話を復元する必要はそれ程ない。発話のまま明意は聞き手に把握され、字義通りの発語内の力(「質問」)を持つ。次に、

当該文の持つ暗意が推測され、「席を詰めて頂けますか」となり、第一義的発語内行為としての「依頼」が聞き手に伝わる。なお、実際のプロセスでは、上記のような段階を追っての展開ではなく、十全的な条件のもと第一義的な発語内行為が端的に成立すると考える方が自然であろう。

本稿では、発話の意味、発語行為及び発語内行為の相互の関連性の観点から、間接的言語行為を中心に発語内行為を分析してきた。結果として、発語内行為のタイプによって、上記の3ファクターの関与のパターン、あるいは、ステージが異なることが明らかになった。Austin (1962) の指摘するように、発語内の力は多彩であり、その選択には慣習が大きく関与しているが、発語内行為成立の機序の解明は今後の研究に残されている。

参考文献

- Austin, J. L. (1962 [Second Edition 1975]). *How to Do Things with Words*. Oxford University Press. [邦訳：『言語と行為』(1978) 坂本百大訳 大修館書店]
- ディアドリ・ウイルソン&ティム・ウォートン (2009). 『最新語用論入門 12 章』 今井 邦彦訳 大修館書店
- Gibbs, R. (1994). *The Poetics of Mind: Figurative Thought, Language, and Understanding*. Cambridge University Press. [邦訳：『比喩と認知 一心とことばの認知科学』(2008). 辻幸夫他訳 研究社]
- Grice, H.P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press.
[邦訳：『論理と会話』(1998). 清塚邦彦訳 勁草書房]
- 飯野 勝己 (2008). 『言語行為と発話解釈 コミュニケーションの哲学に向けて』 勁草書房
- 小泉 保 (Ed.) (2001). 『入門 語用論研究 一理論と応用一』 研究社
- Searle, J.R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University Press. [邦訳：『言語行為 - 言語哲学への試論』(1986). 坂本百大・土屋俊訳 勁草書房]
- 土屋 俊 (2009). 『なぜ言語はあるのか 土屋俊 言語・哲学コレクション 第4巻』 くろしお出版

学会展望

「世界正義」(グローバル・ジャスティス)をめぐる近年の学会動向

渡部茂己*

Recent Trends in Academic Circles on “Global Justice”

近年、複数の国際関係学会において「世界正義」(グローバル・ジャスティス)が主要テーマとして扱われることがあった。日本国際連合学会第15回(2013年度)研究大会および世界法学会2014年度研究大会である。

筆者は、それらの学会に出席したことに触発され、内容はほとんど重ならないが、国連憲章その他、各設立条約に「正義及び国際法」(国際連合憲章第1条第1項など)に従って、「正義・自由・平和」(国際連合教育科学文化機関[ユネスコ]憲章前文など)のため、等々と明記されている諸国際機構との関わりで問題提起的な意味合いで、論稿を試作したことがある。

すなわち、「国際機構の存在意義としてのグローバル・ジャスティス(世界正義)―国連による『地球規模の平和と安全の維持』を中心として―」『常磐国際紀要』第19号(2015年)および「国際機構の存在意義としての世界正義(その2)―『生きる権利』と『人間らしく生きる権利』を保障するための国際社会の組織化―」『常磐国際紀要』第20号(2016年)である。また、関連の論稿として、「『生きる権利』に関する憲法と国際法の複合構造とその実現のための総合政策―国際総合政策の財源としてのグローバル・タックスを含めて―」『常磐総合政策研究』創刊号(2018年)がある。

既に数年経過しているが、日本では貴重な機会であった世界正義を主要テーマとするこれらの研究大会について、両学会の比較の意味を含めてその輪郭を記録にとどめておきたい。内容については、各学会公式ウェブサイトで再確認した(2019年2月26日最終確認)。

* 常磐大学総合政策学部 教授

I 日本国際連合学会第15回(2013年度)研究大会

日時：2013年6月29日(土)－30日(日)

会場：関西学院大学上ヶ原キャンパス G-IS303 教室 (G号館国際学部棟)

〒662-8501 兵庫県西宮市上ヶ原一番町1-155

共通テーマ：「国連と国際社会の正義」

世界正義に関わるセッション等を掲げると以下の通りである。

第1日 司会 星野俊也(日本国際連合学会研究企画主任)

10:00～10:10 開会挨拶 横田洋三(日本国際連合学会理事長)

10:10～10:20 開会の辞 神余隆博(関西学院大学副学長)

10:20～12:00 第1セッション 基調講演&パネルディスカッション

10:20～11:00 基調講演「国際刑事裁判と国際社会の正義」

野口元郎(国際刑事裁判所(ICC) 被害者信託基金理事長/前カンボジア・クメール・ルージュ特別法廷最高審裁判官)

11:00～12:50 パネルディスカッション「移行期における司法と正義」司会 星野俊也(大阪大学)

パネリスト 野口元郎

長谷川祐弘(法政大学/元国連事務総長特別代表・東ティモール担当)
望月康恵(関西学院大学)

(昼食・理事会)

14:15～15:15 第2セッション「国際社会の正義と国連」司会 神余隆博

報告者 星野俊也(大阪大学)「国際社会の正義と国連」

15:30～17:00 第3セッション「グローバル・ガバナンスと正義」司会 石原直紀(立命館大学)

報告者 勝間靖(早稲田大学)「国際開発レジームと正義」

秋山信将(一橋大学)「核不拡散・IAEAの保障措置」

第2日

10:00～11:45 第4セッション「国連憲章と正義」司会 山田哲也(南山大学)

報告者 三牧聖子(早稲田大学)「国連憲章と武力不行使原則の生成」

千知岩正継(北九州大学)「国連安保理決議と正統性」

II 世界法学会 2014 年度研究大会

日時 2014 年 5 月 17 日(土) 10 時

場所 東北大学片平キャンパス 片平さくらホール(宮城県仙台市青葉区片平 2-1-1)

統一テーマ:「グローバル・ジャスティスと法」

午前の部

第一セッション グローバル・ジャスティス論 (10 時～11 時 30 分)

座長 中央大学教授 宮野洋一

総論 1: 国際法におけるグローバルな正義 京都大学教授 宇佐美誠

総論 2: 国際法の課題としての世界正義 北海道大学准教授 郭舜

公募報告セッション (11 時 50 分～12 時 50 分) 座長 京都大学教授 酒井啓亘

報告 1: 体制移行期に求められるジャスティス

—メカニズムの系譜とその意義— 関西学院大学教授 望月康恵

報告 2: 国連憲章第 7 章の措置によるグローバル・ジャスティス実現の道程

—いわゆる「許可 (Authorization)」の実行を中心に—

一橋大学特任講師 佐藤量介

午後の部

第二セッション グローバル・ジャスティスと国際法 (14 時 50 分～17 時 30 分)

座長 龍谷大学教授 田中則夫

各論 1: 「地球上のどこかに住む権利」というパラダイム

—難民・移民法における正義論批判— 名古屋大学教授 小畑郁

各論 2: 海洋法における正義 西南学院大学教授 古賀衛

各論 3: グローバル・ジャスティスにおける「開発の国際法」の意義

—「実質的平等」の展開と到達点— 同志社大学教授 位田隆一

III 上記研究大会の報告内容についての論文が、『世界法年報』(世界法学会機関誌)第 34 号(2015 年)に下記の内容で所収されている。これらの論文は、J-STAGE 上で読むことができる。

■国際法におけるグローバルな正義、宇佐美誠、5-33 頁。

■国際法の課題としての世界正義、郭舜、34-57 頁。

■体制移行期に求められるジャスティス、望月康恵、58-81 頁。

- 国連憲章第7章の措置によるグローバル・ジャスティス実現の道程、佐藤量介、82-110頁。
- 移民・難民法における正義論批判、小畑郁、111-131頁。
- 海洋法における正義、古賀衛、132-163頁。
- グローバル・ジャスティスにおける「開発の国際法」の意義、位田隆一、164-187頁。

○総合政策学部紀要編集委員会規程

制 定 2017年6月22日 総合政策学部教授会

改 定 2017年9月21日 //

(目的)

第1条 常磐大学総合政策学部における研究発表誌『常磐総合政策研究』(以下「研究紀要」という。)の編集および公表については、この規程による。

(委員会)

第2条 研究紀要の編集および公表全般をつかさどる機関として、総合政策学部教授会(以下「教授会」という。)の下に総合政策学部紀要編集委員会(以下「委員会」という。)を設ける。

② 委員会は、教授会において選出された者によって構成される。ただし、委員選出に当たっては、専門分野に偏りのないように選ばなければならない。

③ 委員長および委員長代行は、委員会における互選によって決める。

④ 委員長は、委員会を招集し、その議長となる。

⑤ 委員長代行は、委員長に事故あるときその職務を代行する。

(委員の任期)

第3条 委員の任期は、4月1日から2年とし、半数ずつ改選する。ただし、再選を妨げない。

(委員会の任務)

第4条 委員会は、原則として、毎年度2回、研究紀要を編集発行するとともにその電子版を常磐大学のホームページで公表しなければならない。

② 委員会は、相当の猶予を設けて編集予定を公表するとともに、研究紀要に掲載する論稿を学内で公募しなければならない。

(委員会の権限)

第5条 委員会は、研究紀要における研究倫理および学問的水準を維持し高めるために、必要に応じて、内容および形式について執筆者に加筆、訂正および削除を求めるほか、論稿の種別の変更または掲載見送りを決定することができる。

② 委員会は、前項に定めるもののほか、研究紀要の編集および公表に関する本規程の条項を実施するために必要な事項を別に定めることができる。

(事務)

第6条 研究紀要の編集および公表にかかわる事務は、次の各号に定めるとおりとする。

- 1 発行済み研究紀要の保管および他研究機関との交換は、情報メディアセンターが行う。
- 2 編集済み研究紀要のインターネット上での公表は、アドミッションセンターが行う。
- 3 前2号に規定するものを除く事務は、学事センターが行う。

(著作権)

第7条 研究紀要に掲載されたすべての論稿の著作権は、著作者に帰属する。

- ② 研究紀要の編集著作権は、総合政策学部へ帰属する。

附 則

- 1 この規程の改廃は、教授会出席者の過半数の賛成を必要とする。
- 2 この規程は、2017年6月22日から施行する。

○常磐大学総合政策学部紀要『常磐総合政策研究』編集規程

制 定 2017年9月21日 総合政策学部紀要編集委員会

(目的)

第1条 この規程は、総合政策学部紀要編集委員会（以下「委員会」という。）が行う編集作業に関して必要な事項を定めることを目的とする。

(根拠)

第2条 この規程は、総合政策学部紀要編集委員会規程（2017年6月22日）第4条に基づく。

(公表)

第3条 常磐大学総合政策学部（以下「本学部」という。）の研究発表誌『常磐総合政策研究』（以下「研究紀要」という。）は、毎年度に1巻とし、原則として2号に分けて編集し、冊子体で700部発行するほか、その電子版を常磐大学のホームページに公表する。

(寄稿資格)

第4条 研究紀要へ寄稿する資格を有する者は、本学部の授業を担当する者および委員会が特に認める者とする。

(審査)

第5条 委員会は、委員会に提出された論文が学術論文として相応しい内容と形式を備えたものであり、かつ、未発表のものであることを確認しなければならない。

(論考の種別)

第6条 研究紀要に掲載される論稿は、次の各号のいずれかに当てはまるものでなければならない。

1 論文 論文とは、学術論文に相応しい内容と形式を備えた理論的または実証的な未発表の研究成果の発表をいう。

2 研究ノート 研究ノートとは、研究途上にあり、研究の原案や方向性を示した未発表の研究成果をいう。

3 書評 書評とは、新たに発表された内外の著書または論文の紹介であって未発表のものをいう。

4 学界展望 学会展望とは、諸学会における研究動向の総合的概観であって未発表のものをいう。

5 課題研究助成報告 課題研究助成報告とは、本学課題研究助成制度に基づく研究の

経過報告および研究成果の報告をいう。

6 その他 その他の論稿であって委員会が寄稿を認めたものをいう。

(編集)

第7条 研究紀要の編集は、前条までに規定された事項を除くほか、次の各号に従って行わなければならない。

- 1 必要に応じて、片方の号はテーマを決めて特集号とする。
- 2 論文の体裁（紙質、見出し、活字など）は、可能な限り統一する。
- 3 紀要のサイズは B5 とし、横組とする。

附 則

- 1 この規程の改正には、委員会の3分の2以上の委員の同意を必要とする。
- 2 この規程は、2017年9月21日より施行する。

○常磐大学総合政策学部紀要『常磐総合政策研究』寄稿規程

制 定 2017年9月21日 総合政策学部紀要編集委員会

(目的)

第1条 この規程は、冊子体および電子媒体で公表される常磐大学総合政策学部の研究発表誌『常磐総合政策研究』（以下「研究紀要」という。）に寄稿を希望する執筆者について必要な事項を定めることを目的とする。

(根拠)

第2条 この規程は、総合政策学部紀要編集委員会規程（2017年6月22日）第4条に基づく。

(寄稿資格)

第3条 研究紀要へ寄稿する資格を有する者は、常磐大学総合政策学部紀要『常磐総合政策研究』編集規程（2017年9月21日。以下「編集規程」という。）第4条に定める者とする。

(寄稿希望者の義務)

第4条 研究紀要への寄稿希望者は、寄稿に関してはこの規程を遵守するほか、この規程の解釈については総合政策学部紀要編集委員会（以下「委員会」という。）の決定に従わなければならない。

(原稿提出要領)

第5条 寄稿希望者は、委員会が定める原稿募集要領に従って寄稿希望書ならびに原稿を委員会に提出しなければならない。

② 委員会に提出する原稿は、編集規程第6条に定める論稿の種類に当てはまるものでなければならない。

③ 委員会に提出できる原稿は、原則として一号につき一人一編とする。

④ 原稿は、手書きの場合は横書きで、A4版400字詰め原稿用紙で提出する。パソコン入力の場合には、テキストファイルの電子情報および横書き40字30行でA4版用紙に印刷されたものを提出する。

⑤ 原稿の長さは、図表等を含め、論文は2万4,000字（400字詰め原稿用紙換算60枚）、研究ノート1万2,000字（同30枚）、書評は4,000字（同10枚）、学界展望は4,000字（同10枚）を基準とする。課題研究助成報告は1,300字（同3.25枚）以内とする（ただし、研究計画年次終了分に関しては、論文または研究ノートに準じたものとする）。その他のものについては、委員会で決定する。

(原稿執筆要領)

第6条 寄稿希望者は、原稿執筆に当たっては、次の各号に従わなければならない。

1 原稿の1枚目には、原稿の種別、題目、著者名および欧文の題目、ローマ字表記の著者名を書くこと。

2 論文には、200語程度の欧文アブストラクトを付すこと。なおアブストラクトとは別に欧文サマリーを必要とする場合は、A4版ダブルスペース3枚以内のサマリーを付すことができる。

3 書評には、著者名、書名のほか出版社名、発行年、頁数を記載すること。

4 日本語以外で執筆された部分については、執筆者の責任においてネイティヴチェックを行う。

5 数字は、原則として算用数字を使用する。

6 人名、数字、用語、注および(参考)文献の表記等は、執筆者の所属する学会などの慣行に従う。

7 図および表は、一つにつきA4版の用紙1枚に描き、本文には描き入れない。なお、本文には、必ずその挿入箇所を指定すること。

8 図表の番号は、図2.、表1.、とする。そのタイトルは、図の場合は図の下に、表の場合は表の上に記載すること。

9 図表の補足説明、出典などは、それらの下に書くこと。

(掲載内容の選考)

第7条 委員会は、研究紀要の学問的水準を維持するために、投稿論文等を検討し、必要な場合には、修正または掲載見送りを求めることができる。

② 委員会は、特に論文については、委員会が委嘱した者の査読を経た後、査読者の意見により、内容の修正を求め、また掲載の適否を判断することができる。

(発行報告)

第8条 執筆者は、本人が寄稿した研究紀要の発行報告に代えて、論稿が掲載された当該研究紀要2冊と抜粋50部を学事センターにおいて受け取ることができる。

② 執筆者が前項に規定する数量を超える複製を希望する時は、本人がその実費を負担しなければならない。

附 則

1 この規程の改正は、委員会の3分の2以上の委員の同意を必要とする。

2 この規程は、2017年9月21日より施行する。

編集後記 樋口 恒晴

『常磐総合政策研究』3号を完成し皆様に届けることができました。研究論文2編、研究ノート3編、学会展望1編を掲載できたことは喜ばしいことです。皆々様に深く感謝を申し上げます。このようななか3月、卓越した先生方が本学を去ることは痛恨の極みですが、4月には新しい先生方を迎えます。

ところで、文部科学省や日本学術会議とは不思議な組織です。科学技術等の自然科学(natural science)分野の振興と国際競争力強化は強調していますが、人文科学(humanities)・社会科学(social science)の振興と国際競争力向上の必要性については大して関心がないようです。

けれども自動翻訳の進歩は今や日進月歩です。まもなく自然科学や社会科学の論文等は自動的に国際化する時代になるでしょう。一方、人文科学は、その根幹が価値の探究であり、あらゆる言語が各々固有の価値観と不可分である以上、自動翻訳には限界があるでしょう。ともあれ、翻訳業の人は減り、翻訳チェック業の人が増えます。新しい論文のみならず古い論文も掘り返されて翻訳されるでしょう。国際的なデータベース化が進行すれば、今まで日本国内に引き籠もっていた日本の文化系学問の真価が問われることとなります。

そのような近未来、殊更に傑出した英語能力を要求される人を別にすれば、英語教育よりも、「機械的に翻訳できる日本語」の研鑽と教育が重視されるようになると思います。

編集委員

樋口 恒晴 (委員長)

坂井 知志 花岡 龍毅

岡崎 拓

常磐大学 総合政策学部 紀要

常磐総合政策研究 第3号

2019年3月31日 発行

編集兼発行人 常磐大学 総合政策学部 〒310-8585 水戸市見和町1丁目430-1
代表者 樋口 恒晴 電話 029-232-2511 (代)

Tokiwa

Management and Administration Studies

No.3

March, 2019

CONTENTS

Articles

- Offer Premiums and Other Features of Tender Offers in Japan, Using Samples from 2002 to 2013
 BUNDO Hiroyuki 1
- Xinjiang's Production and Construction Corps in the 1950s and the Discourse of Han
 as "Advanced Ethnicity" Keiji KINOSITA 35

Research Notes

- The Life and Philosophy of Salaryman Yoichi "IBJ Man" Sato Motomasa MURAYAMA 49
- Business Qualification Exams and University Education Atsushi MORIMOTO 65
- On Indirect Speech Acts in Japanese and English Tadashi BAIKA 91

Trends in Academic Circles

- Recent Trends in Academic Circles on "Global Justice" Shigemi WATANABE 103

College of Management and Administration
 Tokiwa University