

常磐総合政策研究

第5号

2020年3月

研究論文

- Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market :
a Segmented Approach Based on Premium Ranges BUNDO Hiroyuki 1
- 政治参加に見る共産党の強靱性と脆弱性
－人民代表大会選挙と代表活動を例に－ 中岡 まり 29
- 日立製作所の外注政策展開過程(2)
－工場史にみる日立製作所の中小企業対応－ 菅田 浩一郎 51
- A Foreign-Language-Anxiety-Forming Process and Its Effect of Fear of Negative Evaluation
..... Hidenori KUWABARA 79

研究ノート

- 「茨城が変わった日」
－茨城県の企業・産業、アントレプレナーシップ教育とHitachifrogsの意義－
..... 村山 元理・犬塚 真桜 109
- 日本語・英語における発語内行為と意図の役割について 梅香 公 137

常磐大学総合政策学部

論 文

Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market: a Segmented Approach Based on Premium Ranges *

BUNDO Hiroyuki **

Abstract

This study investigates the relationship between offer premiums and tender offer strategies, and between offer premiums and the business connections between acquirers and target firms, using a sample of 615 Japanese tender offers from 2002 to 2013. Univariate tests are performed for the mean and median of three subsamples: High Premium, Normal Premium, and Discount. This method of dividing the sample into subgroups is new in the field of research on acquisition premiums.

The most important finding is that results for the entire sample often do not represent the conditions within each subsample. The second important finding is that the business relationship between the acquirer and the target firm, especially those that involve interactions between their core businesses prior to the tender offer, elevates the premium offered, but only in the “Discount” subsample.

1. Introduction

Corporate acquisitions are a common phenomenon in a capitalist, market-based economy. Acquiring firms attempt to purchase either a majority or all of the outstanding shares of target firms to gain control. There are two main ways to acquire controlling rights in target firms: mergers and tender offers. According to Japanese tender offer rules, acquirers generally must make a tender offer to obtain more than one-third of the outstanding shares of target firms listed on Japanese stock exchanges.

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

** 常磐大学総合政策学部 教授

In tender offers, whether sufficient shares are tendered by the shareholders of target firm is decisive to close the deal. Acquirers use various means to solicit shareholders to tender their shares. The fundamental strategy is to set a sufficiently attractive offer premium, i.e., the ratio between the current market price of the shares in the target firms and the offer price set by the acquirer. The higher the premium, the greater the chance of success for the acquirer, but the larger the risk of suffering from the “winner’s curse” (i.e., paying too much) after the deal is completed.

On the other hand, acquirers often employ strategies other than raising the offer premium to control the results of their tender offers. The targeted percentage of shares the acquirer wishes to own after completing the offer, hereafter “target shareholding,” as well as the percentage of shares held by the acquirer before the tender offer, hereafter “toehold shareholding,” the maximum number of shares the acquirer schedules to purchase if the number of tendered shares exceeds it, hereafter “upper-limit,” and the minimum number of tendered shares, which, if not reached, means the acquirer is not obligated to purchase any shares, hereafter “lower-limit,” are other possible factors in making tender offers, and therefore can increase and/or decrease offer premiums. Additionally, the ratio of shares that large “block” shareholders of target firms agree to tender as the result of negotiations with the acquirer before the offer, hereafter “negotiated shares,” can be a significant factor affecting the way acquirers pursue tender offers. In sum, these five strategies are seen as the primary factors affecting tender offer premiums.

Offer premiums are also presumed to be influenced by synergies with the target, identified by acquirers as likely to be the result from their value-creating activities after completion of tender offers. Acquirers are able to set larger offer premium as long as they believe that larger synergies are, or will be, generated. This implies that variables reflecting potential synergies could be related to offer premiums. One of these is the extent of the business connections between acquirers and target firms, both before and after an acquisition.

In this study, the sample of tender offers is divided into subgroups, as a new approach to this topic. In Japan, acquirers who intend to purchase more than one-third of the outstanding shares of listed target firms must do so by conducting a tender offer as a general rule. This means that various types of acquisitions are unavoidably included in the research sample. At the same time, it is difficult to distinguish various acquisition characters for each deal among the large

number of deals in the sample. Therefore, subgrouping the sample using relatively simple standards can be meaningful and can reveal new findings that were not identified in prior studies.

The remainder of this paper is organized as follows: Section 2 reviews previous research on this topic, Section 3 presents the data and the methodology, Section 4 provides the empirical results, and Section 5 presents the conclusions.

2. Previous Studies

There have been various empirical studies about acquisition premiums. In the U.S., Ferris, et al. (1977) is the seminal study that applied statistical methods to analyze acquisition premiums; after that, numerous researchers identified various factors affecting those premiums. The variables identified as explanatory and significant based on regression analysis are deal characteristics,¹ financial condition of the acquirer and of the target firm,² takeover market conditions,³ governance conditions of the acquirer and of the target firm,⁴ differences in the size and scope of the acquirer and of the target firm,⁵ stock market prices and the target firm's share price,⁶ and differences between the acquirer's and target firm's market valuations, or between the target firm's market valuations and the industry average.⁷

In the Japanese market, Bundo (2005) found a positive relationship between offer

-
- 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) ; Bargerion (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) ; Bargerion (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) ; 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) ; Bargerion (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) ; Bargerion (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) , Bargerion (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) .

premiums and target shareholdings, a negative relationship between offer premiums and the number of shareholders and block shareholders. Hattori (2008) found a positive relationship between acquisition premiums their target shareholdings, toehold shareholdings, and the ratio of purchased shares to total shares. Inoue (2008) found 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 toehold shareholdings 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 the six months share price return with negative sign, a price-to-book value ratio (PBR) <1 dummy, the PBR less than one, the target shareholding ratio, and the variables relating to the change between before and after September 2008. Hanamura, et al. (2011) found that premiums were positively affected by the target's book value/price ratio (B/P) and negatively affected by the bidder's B/P ratio, the ratio of the target's market capitalization to the bidder's market capitalization, and toehold shareholdings. These studies generally found relationships between acquisition premiums and these other factors using a single, undivided sample.

There are some studies on Japanese tender offers using samples divided into subgroups. By dividing premium and discount offers into subgroups, Bundo (2013) found 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. Bundo (2017, 2018) also found relationships between offer premiums and valuations of target firms, in terms of both market valuations and estimated valuations. Bundo (2019) then revealed relationships between offer premiums and other characteristics of various subgroup samples sorted by acquisition type, target shareholdings, toehold shareholdings, negotiated shares, two types of tender offer conditions, and six types of business connections.

Compared to these previous studies, this study introduces a new methodology of defining sample subgroups based on the offer premium.

3. Methodology and Sample

3.1 Methodology and Variables

This study divides the entire sample of tender offers into three subsamples based on offer premium ranges: High Premium (High Prem.) , Normal Premium (Norm. Prem.) , and Discount. High Prem. covers samples where the offer premium is greater than 50%, Norm. Prem. is for premiums between 50% and 0%, and Discount is for premiums less than 0%. The dividing point of 50% is arbitrary; however, considering that the typical offer premium ranges from 30% ~ 40% in Japan, this threshold of 50% is not unreasonable. The author infers that most of High Prem. subsample involves offers where there is a competing offer from one or more other acquirers, and that most of the Norm. Prem. subsample does not, although data regarding the existence of competing offers is not available. The “Discount” subsample involving offers with a premium less than 0% primarily contains one-to-one deal between the acquirers and the blockholders of the target firms. These three subgroups are presumed to be qualitatively different from one another and are therefore expected to have different results regarding the factors that affect offer premiums.

This study performs univariate tests, analyzing differences in the means and medians of variables in each subsample. The variables are defined in Table 1. Twelve of 16 variables are binary in nature, so differences in their median values equal zero in cases where both are equal to one (one minus one equals zero) , or both are zero (zero minus zero equals zero) . In those cases, the signs of the mean of the difference equation are applied instead. Then, simple regression analyses are conducted for the entire sample and within each subsample.

Table 1 Definitions of Variables

Symbol	Definition
PREM	Offer premium—calculated as $(OP - AVP) / AVP$, where OP is the tender offer price, and AVP is the volume-weighted average price of the target firm’s stock for the prior six months, excluding the last 20 trading days before the announcement.
TRG	Target Shareholding Ratio—The percentage of the target firm’s shares expected to be held by the acquirer after the tender offer, based on the outstanding shares of the target firm before the offer.
TRG100%	A binary variable, equal to 1 if TRG is 1 (100%), or 0 otherwise.
TOE	Toehold Shareholding Ratio—The percentage of the target firm’s shares held by the acquirer before the offer.

Symbol	Definition
noTOE	A binary variable, equal to 1 if TOE is 0, or 0 otherwise.
NEGO	Negotiated Share Ratio—the percentage of shares intended or contracted to be tendered to the target firm before the public tender offer.
noNEGO	A binary variable, equal to 1 if NEGO is 0, or 0 otherwise.
noLMT_l	A binary variable representing the acquirer's purchasing policy, which takes a value of 1 when the acquirer does not set a lower limit, or 0 otherwise (i.e., the acquirer does not purchase any tendered shares if the amount tendered is below the lower limit set by the acquirer prior to making the offer).
noLMT_u	A binary variable representing the acquirer's purchasing policy, which takes a value of 1 if the acquirer does not set an upper limit, or 0 if the acquirer does not purchase shares in excess of the upper limit set by the acquirer prior to making the offer (i.e., the acquirer purchases shares only up to the upper limit).
ALNC	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm create a business alliance at the time of the tender offer announcement (excluding a capital investment), or 0 otherwise.
CO-OP	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm established business alliances, business connections, or trades before the tender offer (excluding a capital investment), or 0 otherwise.
REL_c	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm have interacted in the course of their core businesses, including sales, purchases, asset trades, or trades relating to merchandise development, during the past three years, or 0 otherwise.
REL_fi	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm have had a financial or other business relationship (including capital trades, but excluding private placements of the acquirer), loans receivable, loans payable, loan guarantees, sale or lease of tangible or intangible assets related to their non-core businesses, during the past three years, or 0 otherwise.
REL_m	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm have had a business relationship related to management, such as management guidance contracts or dealings with a private company owned by the managers of the target firm, during the past three years, or 0 otherwise.
REL_e	A binary variable set equal to 1 if the acquirer and the target firm have had a business relationship involving employees, such as employees on loan or temporary staffing, during the past three years, or 0 otherwise.
REL	A binary variable set equal to 1 if at least one of the following variables equals 1: REL_c, REL_fi, REL_m, and REL_e; and 0 otherwise.

3. 2 Sample and Data

This study uses data from tender offers commencing between 2002 and 2013. The original sample totaled 642 offers, of which 27 cases were excluded for the following reasons: (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 offer concerned was different from the purchase price for exchanging 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 comprised 615 tender offers. No exclusion of outliers was 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 Differences between subsamples

Descriptive statistics for the entire sample and for three subgroups within the sample are shown in Table 2 – 1. The complete sample contains 144 (23.4% of the total) High Prem., 358 (58.2%) Norm. Prem., and 113 (18.4%) Discount tender offers.

The results of difference tests between the three subsamples are shown in Table 2 – 2. The signs of the means and medians of TRG, TRG100%, and noLMT_u are significantly positive for all the difference equations. This indicates that target shareholding and upper-limit rates for High Prem. are larger than those for Norm. Prem., and those for Norm. Prem. are larger than those for Discount. This means the target shareholding is positively related to offer premiums and the upper-limit rate is negatively related to offer premiums for the entire sample. The signs of the mean and median of TOE and noTOE are significantly positive and significantly negative for both High Prem. minus Discount and for Norm. Prem. minus Discount, respectively. This implies that toehold shareholding is negatively related to the sign (positive or negative) of offer premiums and is not related to the size of offer premium for the aggregate subsample comprised of High Prem. and Norm. Prem. All of the signs of NEGO are significant and positive for High minus Norm. and negative for both High minus Discount and for Norm. minus Discount, indicating that negotiated shares for the Discount subsample are larger than for the High Prem.

subsample, and is larger for High Prem. than for Norm. Prem. This means that the percentage of negotiated shares is largest for the Discount subsample, the High Premium subsample has the second largest negotiated share percentage, and the smallest negotiated share percentage is seen in the Normal Premium subsample. Therefore, the relationship between negotiated shares and offer premium is not linear¹. The signs of noNEGO are generally opposite to those of NEGO but not significant for the High Prem. minus Norm. Prem. difference. The negative signs of the mean and median of noLMT_1 are weakly significant only for the High Prem. minus Norm. Prem. difference, indicating a slightly negative relationship between offer premium and the lower-limit rate for the premium subsamples.

In contrast to the results of tender offer strategies noted above, the differences in synergy factors among the three subsamples are mostly insignificant. This implies that there is almost no consistent relationship between the size of the offer premium and the various types of potential business relationships between acquirer and target firms before or after tender offers, for the entire sample. A few exceptions are the significant and negative signs of CO-OP for High Prem. minus Norm. Prem., implying cooperation between an acquirer and the target firm before a tender offer is negatively related to the offer premium for the two premium subsamples. This finding may indicate that cooperation activities before a tender offer is likely to create synergies. The other exceptions are the negative differences of the mean and median of REL_c for High Prem. minus Norm. Prem., and the positive difference for the mean of REL_e for Norm. Prem. minus Discount; however, the significance of these exceptions are weak.

4. 2 High premium subsample

Descriptive statistics for the High Premium subsample are shown in Table 3 – 1. The 144 cases in the subsamples are divided equally to three subgroups, upper (U), middle (M), and lower (L), and difference tests are performed. In addition, two subgroups are created, upper plus middle (U+M) and middle plus lower (M+L).

The results of difference tests between the five subgroups are shown in Table 3 – 2. The differences of the means and medians for TRG, TRG100%, and for noLMT_u are not significant, which is contrary to the results found for the entire sample (shown in Table 2 –

1). This shows that the seemingly strong relationships between target shareholding and offer premium, and between upper-limit rate and offer premium present in the entire sample do not reflect conditions within the subsample². For TOE and noTOE, weakly significant differences for the negative median difference of (U+M) -L for TOE and for the positive mean and median differences for noTOE are found, indicating that toehold shareholding is slightly related to offer premium for the High Premium subsample. For NEGO and noNEGO, the data show the differences for the positive mean of both U-L and (U+M) -L are weakly significant, implying that negotiated shares are slightly related to offer premium for this subsample. There is no strongly significant difference for the variables related to offer strategy.

On the other hand, there are some significant differences for the variables related to business connections. Significantly negative differences between the mean and median of both U-L and U- (M+L) are found for CO-OP. This implies that cooperative activities between acquirer and target firms before a tender offer is negatively related to offer premium, which is consistent with the results for entire sample (see Table 2 – 1). Also, significantly negative differences in the means and medians of U-L, U- (M+L), and (U+M) -L are found for REL_e. This indicates that the business relationships between acquirers and target firms that involve employees is negatively related to offer premiums for the High Premium subsample, which was not detected in the analyses of the overall sample. These two findings imply that a High Premium comes from not only the possible existence of a competing acquirer but also from synergies created by new cooperation involving employees of the acquirer and target firm implemented after the tender offer.

4. 3 Normal Premium subsample

Descriptive statistics for the Normal Premium subsample are shown in Table 4 – 1. The total of 358 tender offers in the subsample are divided almost equally into three subgroups, upper (U), middle (M), and lower (L), with two additional subgroups of upper plus middle (U+M) and middle plus lower (M+L), to perform difference tests.

The results of the difference tests between the five subgroups are shown in Table 4 – 2. All the differences of the means and medians of TRG, TRG100%, and noLMT_u are significantly positive, which is identical to the results for the entire sample. This means that

target shareholding is positively related to offer premium and that establishing an upper-limit is negatively related to offer premium. Both of these results indicate that acquirers who intend to purchase the share closer to 100% of the target's shares set a higher premium and do not set upper-limit conditions. This presumably reflects the acquirers' belief that the supply curve of shareholders of target firms is not flat but increases with offer price; in other words, reservation prices of shareholders vary widely for the Normal Premium subsample. As for TOE and noTOE, the only difference with a significance of 5% or less is the negative mean of U-L for noTOE. However, there are significant differences at the 10% level for the positive medians of both U-L and (U+M) -L for TOE, and for the negative mean and median of (U+M) -L for noTOE. Based on these findings, toehold shareholding is slightly and positively related to offer premium. These results are consistent with the idea proposed by Shleifer and Vishny (1986) that acquirers can save share-purchasing cost through toehold shareholding and can transfer those savings to the offer premium. However, an alternative interpretation should be considered; namely, that Japanese acquirers are inclined to increase the certainty of a deal when they have a large stake in the target firms before making a tender offer. There is no significant difference for NEGO or for noNEGO, which differs from the results for the entire sample and for the High Premium subsample. As for noLMT_1, the significance of the differences is weakly negative, with signs identical to both U-L and (U+M) -L for the High Premium subsample, and to those of High Prem.–Norm. Prem. for the entire sample. This implies that the lower-limit rate is positively related to the offer premium, and could be interpreted that lower-limit setting reflects the acquirers' strong intention to pursue the offer.

On the other hand, the differences related to business connections are different from those for the High Premium subsample. All of the differences in mean and median for REL_c and for REL, and for U-L and (U+M) -L are negative with sufficient or weak significance, but are not significant for the High Premium subsample. This means that a business relationship between the acquirer and target firm, especially with respect to interactions in core businesses and among management before a tender offer reduces the offer premium. One possible interpretation of this is that the synergies from interactions with acquirers have been already reflected in the share price of target firms before a tender offer is made within the Normal Premium subsample.

4.4 Discount subsample

Descriptive statistics for the Discount subsample are shown in Table 5 – 1. The 113 tender offers in the subsample are divided almost equally to three subgroups, upper (U), middle (M), and lower (L), and two supplemental subgroups that are combinations of the three subgroups are created.

The results of the difference tests between the five subgroups are shown in Table 5 – 2. None of the differences of the means and medians of TRG, TRG100%, and noLMT_u are significant and the signs of TRG are negative, which is completely different from the results for the premium subsamples. The differences in the medians of U-L and (U+M) -L are significantly positive for TOE, and the differences in the means and medians of U-L and (U+M) -L are significantly negative for noTOE. These findings show that toehold shareholding is positively related to offer premiums, which is consistent with the results for the Normal Premium subsample, with stronger significance than was found for that subsample. For NEGO, all of the differences of medians are significantly or weakly significantly negative, and the signs of the mean differences are the same as for the median differences. All of the mean and median differences are positive and insignificant for noNEGO. This implies that negotiated share is negatively related to offer premium for the Discount subsample, in contrast to the High Premium subsample. One reason for this could be that the bargaining power of target firms' blockholders who intend to sell as much of their stakes as possible becomes weaker as their stakes in the target firms increase. For noLMT_l, the differences of the mean and median of (U+M) -L and the difference in the median of U-L are significantly positive and weakly significantly positive, respectively. This means that the lower-limit percentage is negatively related to offer premium, opposite to the findings for the premium subsamples, indicating that the meaning of lower-limit setting might be different between premium offers and discount offers. Considering the lower-limit setting represents risk mitigation for acquirers, this finding might reflect differences in the bargaining power of acquirers; this bargaining power increases for Discount offers compared to premium offers³.

Turning to the variables related to business connections, all of the differences in the means and medians of CO-OP, REL_c, and REL are significantly positive. These results are striking because they are negative for the High Premium and Normal Premium subsamples. The finding

indicates that business relationships between acquirers and target firms before a tender offer, especially interactions in their core businesses elevates offer premiums in the case of the Discount subsample, but not for premium offers. This leads a new interpretation that acquirers who conduct Discount tender offers expect larger synergies than those who conduct premium offers when a business connection or relationship with target firm exists before the tender offer is made. Based on these findings, the sources of synergies are presumed to be different among the subsamples.

4. 5 Simple regression analyses

A summary of the results of simple regression analyses, in which the dependent variable is PREM and the independent variables are those described in the previous sections, is shown in Table 6. For TRG and TRG100%, positive coefficients are seen for the entire sample and for the Normal Premium subsample. For TOE and noTOE, the coefficients are significant and the same signs are found for the entire sample and for the High Premium subsample. For NEGO and noNEGO, the only significant coefficient is for NEGO, which is negative for the High Premium subsample. For noLMT_1, the coefficient for the High Premium subsample is significantly positive, while the signs for the other samples and subsamples are negative. For noLMT_u, the signs are the same for the entire sample and the subsamples but are only significant for the entire sample and for the Normal Premium subsample.

The results for variables related to business connections are also varied across the samples. First, all of the coefficients for the entire sample are insignificant. Looking at each variable for the subsamples, the coefficient for CO-OP in the High Premium subsample is positive and significant. For REL_c, significant coefficients are detected for the High and Normal Premium subsamples but the signs are opposite to each other. For REL_fi, a positive coefficient is found for the High Premium subsample, while REL_m has a negative coefficient in the Normal Premium subsample. For REL, the summary variable that combines the data for the individual REL-series variables, the sign for the High Premium subsample is positive while the sign for the Normal Premium subsample is negative, and both are significant.

As with the findings shown in the prior sections, the results of the simple regression analysis for the entire sample are not necessarily consistent with results for the subsamples.

5. Conclusion

This study investigates relationships between tender offer premiums and tender offer strategies, and between offer premiums and business connections between acquirers and target firms, using a sample of 615 Japanese tender offers from 2002 to 2013. Univariate tests are performed for the means and medians of three subsamples: High Premium, Normal Premium, and Discount. This method of subgrouping the sample is a new contribution to the study of acquisition premiums. After these tests, simple regression tests are performed.

The most important finding is that the analyses for the entire sample do not necessarily represent the actual conditions of the subsamples, in a number of ways, and that there are differences among the subsamples. This implies that the findings revealed in prior studies should be verified using the approach taken in this study.

A second important finding is that business relationships between acquirers and target firms before a tender offer is made, especially in the case of interactions involving core businesses, increases offer premiums for the Discount subsample, but not for the premium Offer subsample. This suggests a new interpretation that acquirers who conduct Discount offers expect larger synergies than those who conduct premium offers when there is a business connection or relationship with the target firm before the tender offer is made.

There are still many issues about the factors affecting tender offer premiums that have not been resolved. Using this segmented approach with other potential variables would increase the understanding of the mechanism of tender offer pricing.

Table 2 — 1 Descriptive Statistics of Entire Sample and Subsamples Sorted by Offer Premium Ranges

	PREM range	PREM rank	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT_j	noLMT_u	ALINC	CO-OP	REL_e	REL_f	REL_m	REL_p	REL	
entire sample	1-615		615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615	615
		n	3,170	1,000	1,000	1,380	1,000	1,714	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
		max	-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	0.000	0.000	0.000	0.000
		min	0.294	0.762	0.436	0.287	0.246	0.216	0.376	0.372	0.683	0.107	0.276	0.33	0.185	0.021	0.039	0.0405	0.0405
		mean	0.287	0.687	0.000	0.294	0.000	0.145	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		median																	
subsamples																			
A. high prem.	> .5	1-144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	14	144	144	144
		n	3,170	1,000	1,000	1,000	1,000	791	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
		max	0.503	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		min	0.797	0.844	0.597	0.287	0.236	0.230	0.354	0.319	0.854	0.118	0.208	0.27	0.118	0.028	0.035	0.0347	0.0347
		mean	0.708	1.000	1.000	0.280	0.000	0.192	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		median																	
B. norm. prem.	0 < .5	145-502	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358	358
		n	0.500	1.000	1.000	1.380	1.000	0.798	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
		max	0.001	0.159	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		min	0.261	0.775	0.464	0.309	0.198	0.182	0.430	0.405	0.740	0.092	0.302	0.36	0.131	0.020	0.047	0.0425	0.0425
		mean	0.269	0.754	0.000	0.312	0.000	0.077	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		median																	
C. discount	< 0	503-615	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113
		n	-0.002	1.000	1.000	1.292	1.000	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
		max	-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	0.000	0.000	0.000	0.000
		min	-0.244	0.614	0.142	0.217	0.407	0.303	0.230	0.336	0.283	0.142	0.283	0.3	0.168	0.018	0.018	0.018	0.018
		mean	-0.173	0.546	0.000	0.059	0.000	0.283	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		median																	

note: High premium subsample consists of the sample cases with PREM o ver 50%. Normal premium subsample consists of the sample cases with PREM over 0% and under 50%. Discount subsample consists of the sample cases with PREM under 0%.

Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market: a Segmented Approach Based on Premium Ranges

Table 2 — 2 Results of Difference Tests of Subsamples Sorted by Offer Premium Ranges

	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT _J	noLMT _U	ALNC	CO-OP	REL _c	REL _f	REL _m	REL _e	REL
high prem. — norm. prem.																
mean dif.	0.537 **	0.069 **	0.134 **	-0.023	0.038	0.048 *	-0.076	-0.086 *	0.114 **	0.026	-0.093 *	-0.088 *	-0.013	0.008	-0.013	-0.077
Welch's t	17.510	3.264	2.738	0.861	0.915	2.165	1.580	1.827	3.035	0.834	2.235	1.945	0.409	0.528	0.672	1.624
p-val.	0.000	0.001	0.007	0.390	0.361	0.031	0.113	0.069	0.003	0.405	0.026	0.053	0.683	0.598	0.502	0.106
median dif.	0.439 **	0.247 **	1.000 **	-0.032	0	0.115 *	0	0 *	0 **	0	0 *	0 *	0	0	0	0
M-W's z	17.535	3.237	2.704	0.721	0.941	2.151	1.565	1.785	2.753	0.875	2.117	1.883	0.402	0.569	0.831	1.597
p-val.	0.000	0.001	0.007	0.471	0.347	0.031	0.118	0.074	0.006	0.382	0.034	0.060	0.688	0.570	0.528	0.110
high prem. — discount																
mean dif.	1.042 **	0.229 **	0.456 **	0.070 *	-0.171 **	-0.072 *	0.124 *	-0.017	0.571 **	-0.024	-0.075	-0.041	-0.050	0.010	0.017	-0.089
Welch's t	28.646	9.231	8.661	2.158	2.925	2.269	2.200	0.284	11.022	0.553	1.374	0.706	1.126	0.543	0.862	1.121
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.032	0.004	0.024	0.029	0.777	0.000	0.381	0.171	0.481	0.261	0.587	0.389	0.283
median dif.	0.881 **	0.454 **	1.000 **	0.181 **	0 **	-0.091 *	0 *	0	1.000 **	0	0	0	0	0	0	0
M-W's z	13.755	8.125	7.396	2.991	2.932	2.103	2.151	0.285	9.268	0.559	1.389	0.710	1.146	0.530	0.831	1.126
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.003	0.003	0.035	0.031	0.776	0.000	0.576	0.165	0.478	0.252	0.596	0.406	0.260
norm. prem. — discount																
mean dif.	0.505 **	0.160 **	0.322 **	0.092 **	-0.209 **	-0.120 **	0.200 **	0.069	0.457 **	-0.049	0.018	0.047	-0.037	0.002	0.030 *	0.009
Welch's t	22.936	7.449	7.630	3.351	4.084	4.273	4.201	1.331	9.426	1.360	0.377	0.930	0.931	0.128	1.774	0.162
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.185	0.000	0.176	0.706	0.353	0.353	0.898	0.077	0.872
median dif.	0.442 **	0.207 **	0 **	0.213 **	0 **	-0.206 **	0 **	0	1.000 **	0	0	0	0	0	0	0
M-W's z	16.035	6.487	6.124	3.816	4.473	4.510	3.812	1.306	8.767	1.498	0.375	0.916	0.983	0.125	1.402	0.162
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.192	0.000	0.134	0.708	0.360	0.326	0.900	0.161	0.871

note: * p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001. Mean dif. denotes the mean differences for the variables. 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. P-val. denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test. High premium subsample consists of the sample cases with PREM over 50%. Normal premium subsample consists of the sample cases with PREM over 0% and under 50%. Discount subsample consists of the sample cases with PREM under 0%.

Table 3 — 1 Descriptive Statistics of Three Subgroups for High Premium Subsample

	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT_J	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e	REL	
Upper (U)	n	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	
	max	3.170	1.000	0.846	1.000	0.791	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.000	1.000	
	min	0.819	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	1.140	0.866	0.667	0.296	0.250	0.264	0.375	0.333	0.875	0.104	0.104	0.250	0.125	0.021	0.000	0.292
	median	0.956	1.000	1.000	0.288	0.000	0.256	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Middle (M)	n	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	
	max	0.812	1.000	1.000	0.706	1.000	0.610	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	0.617	0.403	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	0.708	0.830	0.542	0.232	0.313	0.243	0.271	0.229	0.854	0.167	0.250	0.229	0.104	0.042	0.021	0.313
	median	0.708	1.000	1.000	0.120	0.000	0.209	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Lower (L)	n	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	
	max	0.614	1.000	1.000	1.000	1.000	0.676	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	0.503	0.224	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	0.544	0.836	0.583	0.333	0.146	0.184	0.417	0.396	0.833	0.083	0.271	0.354	0.125	0.021	0.083	0.438
	median	0.538	1.000	1.000	0.380	0.000	0.073	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
U+M	n	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	
	max	3.170	1.000	1.000	0.846	1.000	0.791	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	0.617	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	0.924	0.848	0.604	0.264	0.281	0.253	0.323	0.281	0.865	0.135	0.177	0.240	0.115	0.031	0.010	0.302
	median	0.815	1.000	1.000	0.243	0.000	0.223	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
M+L	n	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	
	max	0.812	1.000	1.000	1.000	1.000	0.676	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	0.503	0.224	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	0.626	0.833	0.563	0.282	0.229	0.214	0.344	0.313	0.844	0.125	0.260	0.292	0.115	0.031	0.052	0.375
	median	0.616	1.000	1.000	0.272	0.000	0.161	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market: a Segmented Approach Based on Premium Ranges

Table 3 — 2 Results of Difference Tests of Three Subgroups for High Premium Subsample

	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT_l	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e	REL
U - L																
mean dif.	0.596 **	0.030	0.083	-0.036	0.104	0.079 +	-0.042	-0.063	0.042	0.021	-0.167 *	-0.104	0	0	-0.083 *	-0.146
Welch's t	9.405	0.701	0.838	0.655	1.278	1.688	0.413	0.631	0.573	0.347	2.119	1.107	0.000	0.000	2.067	1.486
p-val.	0.000	0.485	0.404	0.514	0.204	0.095	0.680	0.530	0.588	0.730	0.037	0.271	1.000	1.000	0.044	0.141
median dif.	0.417 **	0	0	-0.092	0	0.183	0	0	0	0	0 *	0	0	0	0 *	0
M-W's z	8.441	0.792	0.839	1.015	1.274	1.339	0.415	0.633	0.575	0.348	2.081	1.106	0.000	0.000	2.032	1.477
p-val.	0.000	0.428	0.402	0.310	0.203	0.181	0.678	0.527	0.565	0.728	0.037	0.269	1.000	1.000	0.042	0.140
U - (M+L)																
mean dif.	0.514 **	0.033	0.104	0.014	0.021	0.050	0.031	0.021	0.031	-0.021	-0.156 *	-0.042	0.010	-0.010	-0.052 *	-0.083
Welch's t	8.049	0.898	1.218	0.305	0.272	1.191	0.364	0.249	0.513	0.372	2.467	0.531	0.179	0.380	2.285	1.006
p-val.	0.000	0.371	0.226	0.761	0.786	0.237	0.717	0.804	0.609	0.711	0.015	0.587	0.859	0.705	0.025	0.317
median dif.	0.340 **	0	0	0.016	0	0.095	0	0	0	0	0 *	0	0	0	0	0
M-W's z	9.764	1.030	1.197	0.094	0.277	0.789	0.388	0.252	0.499	0.384	2.169	0.524	0.182	0.357	1.604	0.987
p-val.	0.000	0.303	0.231	0.925	0.782	0.430	0.713	0.801	0.618	0.716	0.030	0.600	0.856	0.721	0.109	0.324
(U+M) - L																
mean dif.	0.380 **	0.012	0.021	-0.068	0.135 +	0.069 +	-0.094	-0.115	0.031	0.052	-0.094	-0.115	-0.010	0.010	-0.073 +	-0.135
Welch's t	9.736	0.331	0.238	1.417	1.959	1.785	1.084	1.349	0.483	0.974	1.238	1.391	0.179	0.380	1.751	1.568
p-val.	0.000	0.742	0.813	0.160	0.053	0.077	0.281	0.181	0.630	0.332	0.219	0.168	0.859	0.705	0.086	0.120
median dif.	0.277 **	0	0	-0.137 +	0 +	0.150	0	0	0	0	0	0	0	0	0 *	0
M-W's z	9.764	0.339	0.239	1.751	1.797	1.639	1.105	1.385	0.499	0.910	1.301	1.442	0.182	0.357	2.245	1.603
p-val.	0.000	0.734	0.811	0.080	0.072	0.101	0.269	0.166	0.618	0.363	0.193	0.149	0.856	0.721	0.025	0.109

note: * p<0.05, ** p<0.01, + p<0.1. Mean dif. denotes the mean differences for the variables. 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. P-val. denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test.

Table 4 — 1 Descriptive Statistics of Three Subgroups for Normal Premium Subsample

		PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT_j	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fj	REL_m	REL_e	REL	
Upper (U)	n	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119
	max	0.500	1.000	1.000	0.868	1.000	0.748	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	0.329	0.340	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.411	0.858	0.655	0.330	0.168	0.199	0.387	0.361	0.857	0.084	0.286	0.126	0.286	0.126	0.008	0.042	0.345
	median	0.416	1.000	1.000	0.336	0.000	0.103	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Middle (M)	n	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
	max	0.329	1.000	1.000	0.905	1.000	0.769	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	0.198	0.280	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.268	0.759	0.392	0.317	0.175	0.167	0.442	0.383	0.742	0.100	0.292	0.133	0.358	0.133	0.008	0.050	0.417
	median	0.269	0.671	0.000	0.316	0.000	0.070	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Lower (L)	n	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119	119
	max	0.195	1.000	1.000	1.380	1.000	0.798	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	0.001	0.159	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.103	0.707	0.345	0.282	0.252	0.181	0.462	0.471	0.622	0.082	0.328	0.134	0.454	0.134	0.042	0.050	0.513
	median	0.103	0.667	0.000	0.276	0.000	0.014	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
U+M	n	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239
	max	0.500	1.000	1.000	0.905	1.000	0.769	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	0.198	0.280	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.339	0.808	0.523	0.323	0.172	0.183	0.414	0.372	0.799	0.092	0.289	0.130	0.322	0.130	0.008	0.046	0.381
	median	0.329	1.000	1.000	0.320	0.000	0.088	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
M+L	n	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239	239
	max	0.329	1.000	1.000	1.380	1.000	0.798	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	min	0.001	0.159	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	mean	0.185	0.733	0.368	0.299	0.213	0.174	0.452	0.427	0.682	0.086	0.310	0.134	0.406	0.134	0.025	0.050	0.464
	median	0.198	0.667	0.000	0.307	0.000	0.031	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market: a Segmented Approach Based on Premium Ranges

Table 4—2 Results of Difference Tests of Three Subgroups for Normal Premium Subsample

	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noMT _L	noMT _U	ALNC	CO-OP	REL _c	REL _{fi}	REL _m	REL _e	REL
U - L																
mean dif.	0.309 **	0.151 **	0.311 **	0.048	-0.084 **	0.018	-0.076	-0.109 +	0.235 **	-0.008	-0.042	-0.168 **	-0.008	-0.034 +	-0.008	-0.168 *
Welch's t	44.947	5.201	5.026	1.395	3.593	0.596	1.179	1.713	4.274	0.228	0.701	2.716	0.192	1.657	0.307	2.647
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.164	0.000	0.552	0.240	0.088	0.000	0.820	0.484	0.007	0.848	0.100	0.759	0.009
median dif.	0.313 **	0.333 **	1.000 **	0.060 +	0	0.089	0	0 +	0 **	0	0	0 **	0	0 +	0	-1.000 *
M-W's z	13.332	4.744	4.787	1.688	1.588	0.947	1.178	1.706	4.126	0.228	0.701	2.680	0.192	1.650	0.308	2.614
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.091	0.112	0.397	0.239	0.088	0.000	0.820	0.483	0.007	0.848	0.099	0.758	0.009
U - (M+L)																
mean dif.	0.226 **	0.125 **	0.287 **	0.030	-0.045	0.025	-0.065	-0.065	0.175 **	-0.012	-0.024	-0.120 +	-0.008	-0.017	-0.008	-0.120 *
Welch's t	29.271	5.217	5.342	1.037	1.042	0.995	1.183	1.198	3.967	0.382	0.466	2.294	0.208	1.268	0.352	2.204
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.301	0.298	0.321	0.238	0.232	0.000	0.702	0.641	0.023	0.835	0.206	0.725	0.028
median dif.	0.218 **	0.333 **	1.000 **	0.029	0	0.071	0	0	0 **	0	0	0 +	0	0	0	0 +
M-W's z	15.417	4.713	5.127	1.236	1.012	1.166	1.174	1.186	3.555	0.375	0.464	2.220	0.207	1.074	0.343	2.159
p-val.	0.000	0.000	0.000	0.217	0.312	0.244	0.240	0.235	0.000	0.707	0.643	0.026	0.836	0.283	0.732	0.031
(U+M) - L																
mean dif.	0.236 **	0.101 **	0.178 **	0.042	-0.081 +	0.002	-0.048	-0.098 +	0.177 **	0.000	-0.039	-0.132 +	-0.005	-0.034 +	-0.004	-0.132 *
Welch's t	31.444	3.670	3.279	1.368	1.719	0.060	1.116	1.766	3.433	0.012	0.747	2.396	0.124	1.735	0.181	2.365
p-val.	0.000	0.000	0.001	0.173	0.087	0.952	0.266	0.079	0.001	0.717	0.456	0.017	0.901	0.085	0.857	0.019
median dif.	0.226 **	0.333 **	1.000 **	0.043 +	0 +	0.074	0	0 +	0 **	0	0	0 +	0	0 +	0	-1.000 *
M-W's z	15.417	3.637	3.186	1.694	1.798	0.394	0.862	1.781	3.599	0.012	0.757	2.432	0.125	2.163	0.184	2.374
p-val.	0.000	0.000	0.001	0.090	0.072	0.693	0.389	0.075	0.000	0.991	0.449	0.015	0.900	0.031	0.854	0.018

note: * p<0.05, ** p<0.01, + p<0.1. Mean dif. denotes the mean differences for the variables. 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. P-val. denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test.

Table 5 — 1 Descriptive Statistics of Three Subgroups for Discount Subsample

	PREM	TRG	TRG100%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT_J	noLMT_u	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e	REL	
Upper (U)	n	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	
	max	-0.002	1.000	1.000	0.952	1.000	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	-0.104	0.336	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	-0.051	0.595	0.132	0.250	0.316	0.259	0.316	0.395	0.237	0.158	0.421	0.447	0.211	0.053	0.026	0.605
	median	-0.044	0.528	0.000	0.285	0.000	0.171	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
Middle (M)	n	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	
	max	-0.108	1.000	1.000	0.544	1.000	0.678	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	-0.275	0.307	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	-0.185	0.620	0.189	0.230	0.351	0.290	0.216	0.405	0.378	0.162	0.324	0.297	0.216	0.000	0.027	0.405
	median	-0.173	0.548	0.000	0.250	0.000	0.276	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Lower (L)	n	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	
	max	-0.277	1.000	1.000	1.292	1.000	0.887	1.000	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	0.000	0.000	
	mean	-0.495	0.629	0.105	0.171	0.553	0.359	0.158	0.211	0.237	0.105	0.105	0.211	0.079	0.000	0.000	0.237
	median	-0.478	0.581	0.000	0.000	1.000	0.386	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
U+M	n	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	
	max	-0.002	1.000	1.000	0.952	1.000	1.714	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
	min	-0.275	0.307	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	mean	-0.117	0.607	0.160	0.240	0.333	0.274	0.287	0.400	0.307	0.160	0.373	0.373	0.213	0.027	0.027	0.507
	median	-0.104	0.530	0.000	0.264	0.000	0.193	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
M+L	n	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	
	max	-0.108	1.000	1.000	1.292	1.000	0.887	1.000	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	0.000	0.000	
	mean	-0.342	0.624	0.147	0.200	0.453	0.325	0.187	0.307	0.307	0.133	0.213	0.253	0.147	0.000	0.013	0.320
	median	-0.277	0.559	0.000	0.003	0.000	0.302	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market: a Segmented Approach Based on Premium Ranges

Table 5 — 2 Results of Difference Tests of Three Subgroups for Discount Subsample

	PREM	TRG	TRGI00%	TOE	noTOE	NEGO	noNEGO	noLMT _J	noLMT _U	ALNC	CO-OP	REL_c	REL_fi	REL_m	REL_e	REL
U - L																
mean dif.	0.445 **	-0.034	0.026	0.079	-0.237 *	-0.100	0.158	0.184	0	0.053	0.316 **	0.237 *	0.132	0.053	0.026	0.368 *
Welch's t	13.920	0.822	0.351	1.297	2.117	1.513	1.626	0.090	0.000	0.672	3.304	2.241	1.637	1.434	1.000	3.459
p-val.	0.000	0.414	0.727	0.199	0.038	0.135	0.109	0.929	1.000	0.504	0.002	0.028	0.106	0.160	0.324	0.001
median dif.	0.435 **	-0.053	0	0.285 *	-1.000 *	-0.195 *	0	0 *	0	0	0 **	0 *	0	0	0	1.000 *
M-W's z	7.501	1.315	0.353	2.071	2.069	2.008	1.608	1.736	0.000	0.674	3.105	2.183	1.619	1.424	1.000	3.231
p-val.	0.000	0.188	0.724	0.038	0.039	0.045	0.108	0.083	1.000	0.500	0.002	0.029	0.105	0.155	0.317	0.001
U - (M+L)																
mean dif.	0.291 **	-0.030	-0.015	0.050	-0.138	-0.066	0.129	0.088	-0.070	0.025	0.208 *	0.194 *	0.064	0.053	0.013	0.285 **
Welch's t	11.664	0.810	0.218	1.002	1.435	1.116	1.454	0.912	0.793	0.342	2.207	2.019	0.812	1.434	0.440	2.943
p-val.	0.000	0.420	0.828	0.319	0.155	0.269	0.151	0.365	0.430	0.733	0.031	0.048	0.420	0.160	0.662	0.004
median dif.	0.233 **	-0.031	0	0.282	0	-0.131 *	0	0	0	0	0 *	0 *	0	0 *	0	1.000 *
M-W's z	8.660	0.834	0.216	1.328	1.400	1.804	1.534	0.908	0.775	0.352	2.305	2.082	0.854	1.996	0.492	2.894
p-val.	0.000	0.404	0.829	0.184	0.162	0.071	0.125	0.364	0.438	0.725	0.021	0.037	0.393	0.046	0.623	0.004
(U+M) - L																
mean dif.	0.379 **	-0.021	0.055	0.069	-0.219 *	-0.084	0.109	0.189 *	0.070	0.055	0.268 **	0.163 *	0.134 *	0.027	0.027	0.270 **
Welch's t	11.535	0.582	0.829	1.298	2.228	1.829	1.377	2.154	0.793	0.829	3.548	1.861	2.065	1.424	1.424	2.968
p-val.	0.000	0.562	0.409	0.199	0.029	0.107	0.172	0.034	0.430	0.409	0.001	0.066	0.041	0.159	0.159	0.004
median dif.	0.374 **	-0.051	0	0.264 *	-1.000 *	-0.173 *	0	0 *	0	0	0 **	0 *	0 *	0	0	1.000 *
M-W's z	8.660	1.324	0.7850	2.244	2.232	1.792	1.292	2.005	0.775	0.785	2.975	1.747	1.797	1.011	1.011	2.737
p-val.	0.000	0.186	0.4325	0.025	0.026	0.073	0.196	0.045	0.438	0.432	0.003	0.081	0.072	0.312	0.312	0.006

note: * p<0.05, ** p<0.01, + p<0.1. Mean dif. denotes the mean differences for the variables. 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. P-val. denotes the p-value of the statistics for the two-tailed test.

Table 6 Results Summary of Simple Regression Analyses

	Entire Sample		Subsamples					
			high prem.		norm. prem.		discount	
n	615		113		358		144	
	regr. coef.	p-val.	regr. coef.	p-val.	regr. coef.	p-val.	regr. coef.	p-val.
TRG	0.57	0.000 **	-0.07	0.507	0.17	0.000 **	0.13	0.357
TRG100%	0.25	0.000 **	0.06	0.326	0.07	0.000 **	0.06	0.363
TOE	0.12	0.044 *	0.17	0.043 *	0.03	0.233	-0.07	0.566
noTOE	-0.12	0.001 **	-0.11	0.010 *	-0.03	0.072 +	0.03	0.721
NEGO	-0.11	0.111	-0.18	0.017 *	0.00	0.977	0.21	0.113
noNEGO	0.02	0.464	0.07	0.169	-0.02	0.179	-0.08	0.181
noLMT_l	-0.03	0.392	0.10	0.022 *	-0.03	0.061 +	-0.07	0.255
noLMT_u	0.32	0.000 **	0.03	0.561	0.07	0.000 **	0.05	0.572
ALNC	-0.03	0.621	0.04	0.486	-0.01	0.605	-0.04	0.668
CO-OP	-0.03	0.351	0.16	0.001 **	-0.01	0.571	-0.06	0.407
REL_c	-0.03	0.457	0.11	0.009 **	-0.04	0.007 **	0.02	0.785
REL_fi	-0.03	0.542	0.11	0.045 *	0.00	0.968	-0.05	0.624
REL_m	0.10	0.372	0.17	0.296	-0.09	0.076 +	0.23	0.213
REL_e	-0.01	0.898	0.11	0.488	-0.01	0.816	-0.25	0.121
REL	-0.03	0.307	0.14	0.000 **	-0.04	0.007 **	-0.02	0.806

note: *: p<.05. **: p<.01. +: p<.1. High premium subsample consists of the sample cases with PREM over 50%. Normal premium subsample consists of the sample cases with PREM over 0% and under 50%. Discount subsample consists of the sample cases with PREM under 0%. Objective variable is PREM.

Endnotes

- 1 This irregular order is interesting and the reason is worth investigating.
- 2 This suggests the results for the entire sample might reflect just the differences among subsamples that are substantially different from each other. If so, analyses for entire sample

might be problematic and should be complemented by adding analyses for each subsample consisting of the entire sample.

3 Even if this is the case, the question still remains as to why acquirers set lower-limits even when the offer premium is Discount.

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 (1), 161 – 182.

Chizawa, S. (2002), “Zannyorieki model niyuru 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 Misevaluation 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 nanio 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 (Kaikei)*, 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.
- Shleifer, A., and Vishny, R. W. (1986), "Large Shareholders and Corporate Control." *Journal of Political Economy*, vol. 94(3), 461 – 488.
- 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

政治参加に見る共産党の強靱性と脆弱性

—人民代表大会選挙と代表活動を例に—

中 岡 ま り*

The resilience and vulnerability of the Chinese Communist Party from the point of view of political participation: A case of elections of People's Congress and the activities as representatives

Abstract

The purpose of this paper is to examine the resilience and vulnerability of the Chinese Communist Party, taking the People's Congress election and the actions of the People's Representative as examples. In conclusion, the Communist Party has consistently controlled all aspects of the People's Congress election. As a result, the resilience has been strengthened by successfully incorporating the core of society, centered on a new elite class including the political elite as well as the economic elite.

However, at the same time, its scope is being limited to the upper layers of the social hierarchy. While the successful co-optation of a new class of society has been successful, the balance between inclusion and exclusion is breaking. In particular, those identified as socially and economically vulnerable, ethnic, religious, and creed minorities, and dissidents, are deprived of institutionalized political participation.

Because they are excluded from institutionalized political participation, they have to rely on out-of-institutional political participation, such as demonstrations, riots, and terrorism, to protect their interests and to assert. While this has strengthened some resilience, the overall system has become more vulnerable.

I. はじめに

1980年代末には権威主義体制は必然的に民主主義体制に移行すると考えられてい

* 常磐大学総合政策学部 准教授

た。その後、実際に 2000 年代初めに旧ソ連地域であるグルジア、ウクライナといった中東欧諸国から端を発し、同じく旧ソ連地域のキルギスなど中央アジアからレバノン、チュニジアなど中東地域にも波及したカラー革命がおこった。そのうちいくつかで独裁体制が崩壊したが、これらは安定的に成功裡のうちに民主主義体制へと移行しているとは言い難い¹。他方、残る権威主義体制国家の中でも中国は 2013 年にアジアインフラ投資銀行の設立を提唱し、2014 年 11 月には「一带一路」（シルクロード経済ベルトと 21 世紀海上シルクロード）を提唱するなど、経済外交を中心に大国の地位を固めようとしてきた。国内においては、2018 年 3 月に憲法が修正され、国家主席の任期制限が撤廃されたことにより、2023 年以降も習近平が国家主席の座に留まることが可能になるなど、その体制は強化されているように見える。

その一方で、2012 年頃より中国共産党の強韌性（resilience）には疑義が呈されるようになってきた。Andrew Nathan（2013）や MinXin Pei（2013）、Cheng Li（2012）はいずれも共産党の強韌性に対して否定的であった。

では、共産党の強韌性とはどのように定義されるのだろうか。かつて共産党の強韌性を評価していた Nathan（2003）はこれを構成する要素として、政治体制における戦略的適応を主とする以下の 4 点を挙げていた。①規則に基づく権力の継承政治が増えていること、②政治的エリートの昇進における派閥への配慮から能力主義への移行・拡大、③体制内での機構の分化と専門化、④政治参加と要請のための制度の確立により、大衆の中での党の正統性を強化すること、であった。しかし、Pei は権威主義体制の強韌性は「革新的な政治的戦略による適応よりも生き残りの定石の結果から定義される」としている。権威主義体制の強韌性を規定する中でより重要な変数は、経済的パトロネジ、政治的取り込み、容赦なく効果的な抑圧であるという。特に中国共産党の生き残りのカギは、洗練された抑圧（refined repression）と経済国家主義（economic statism）、政治的な取り込み

1 グルジア（ジョージア）の「バラ革命」（2003 年）ではシュワルナゼ政権が追放され、「民主化革命」の嚆矢として知られるようになった。グルジアはその後、腐敗対策などを進め、2019 年 World Justice Project Rule of Law Index では「政権の権力への制限」は 126 か国中 53 位であるものの、腐敗の少なさでは 24 位、開かれた統治では 39 位、基本的人権では 48 位となっており、民主化は定着したと考えられる（https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/Georgia_0.pdf、2019 年 9 月 30 日最終確認）。ウクライナでの「オレンジ革命」（2004 年）では、「革命」を受けて大統領選挙における再投票の結果、EU およびアメリカの支持を受けた野党のユシチェンコが当選したが、その後政権内部の抗争などにより支持を失い、2010 年の大統領選挙では、2004 年に一旦は大統領に当選したが「革命」によりその地位に就けなかったヤヌコーヴィチが当選し、大統領に就任した。キルギスの「チューリップ革命」（2005 年）ではアカーエフ政権が追放された。その後選挙で当選したバキエフが大統領となるが、一家での不正などにより批判され、2010 年に「第二次革命」が起こり、追放された（宇山、2010）。その後、2011 年、2017 年に選挙による大統領の権力継承が行われたが、2019 年 8 月に前大統領が治安機関に身柄を拘束されるなど、政情は完全に安定してはいない。

(political co-optation)になるとしている²。その上で Pei は共産党が経済発展に専念するあまり、1990年代以降に新たに社会が求めていた不可欠な公共財の提供がおざなりになっていたと指摘している。Pei は、共産党が選択した従来の経済成長と政治的抑圧という戦略が、過去20年間の社会的経済的状況の根本的な変化にかかわらず有効かどうかが党の強韌性を決定づけると述べている (Pei, 2013; 86-87)。但し、その結果に対しては Pei も Nathan 同様に否定的であった。

実際のところ共産党の経済成長と政治的抑圧という戦略は有効に機能して成功しているとは言えないだろう。2019年4～6月の中国の経済成長率は6.2%となり、四半期ごとの数字を公表している1992年以来、最低となった。2018年に設定された実質GDP成長率目標は「+6.5%前後」から2019年は「+6.0～6.5%」に引き下げられ、その範囲内に収めた形である。しかし、景気は減速傾向で推移しており、政府はインフラへの投資を加速させる方針を公表し (中共中央弁公庁・国務院弁公庁、2019年6月10日)、景気を下支えする姿勢を明らかにしている。政治的抑圧に関しては、大陸ではデモなどは起こるものの抑圧には成功している。2007年から2016年までのデータによれば、その10年間で、中国の集団性事件は比較的小規模なものから長期にわたり大規模なものへと変わってきたとされる (余艶紅、2018)。2018年には各地で生活手当の引き上げなど待遇改善を求めて退役軍人によるデモ活動が起こった³。2019年1月にはこのデモで群衆を集め社会秩序を乱した容疑で19人に逮捕許可が出され (時事、2019年1月26日)、4月には18人に懲役2～6年の判決が下された (時事、2019年4月19日)。このように大陸では迅速な対応により事態の鎮圧に成功していると言えよう。しかし、2019年6月に香港で起きた「逃亡犯条例」改正案の反対に端を発する市民のデモおよび抗議活動については、「カラー革命の災いを中国大陸にまでもたらそうとしている」 (新華社、2019年8月20日) と民主化革命の萌芽として警戒しながらも、国際的な非難を恐れてか大々的な武力の行使には乗り出していないため、問題は長期化している。共産党であっても局面によっては政治的抑圧が万能な手段ではないことを示している。

共産党の強韌性が、経済資源のコントロールによる経済成長と政治的抑圧および政治的取り込みから構成されており、尚且つ経済成長と政治的抑圧という手法には発展性が

2 Frantz (2018, 104) は、権威主義体制が権力の座に留まるために用いる方策として、抑圧 (repression) と取り込み (co-optation) を用いている。

3 退役軍人によるデモは江蘇省鎮江市・四川省中江県 (6月)、北京市 (9月)、山東省平度市・内モンゴル自治区フフホト市 (10月) で起きたとされる (多部田俊輔、日本経済新聞 グローバル Views、2018年11月5日)。

無いとすれば、強韌性を高める可能性があるのは Nathan がかつて評価した政治体制における適応戦略や Pei の挙げる政治的取り込みではなかろうか。

そこで本論文では、政治体制における適応戦略や政治的取り込みの一つとして、公式の政治制度である人民代表大会（以下、人大と略す）選挙と人民代表の活動を例に、共産党の強韌性について検討する。人大選挙の場においては、代表候補者の選抜に際して政治的取り込みと排除が行われ、人民代表の活動状況にはその成果が看取できるからである。

本論文の目的は、人大選挙と人民代表の活動を例に共産党の強韌性と脆弱性について検討することである。結論から言えば、共産党が終始一貫して全過程をコントロールする人大選挙の結果、政治的エリートに加えて経済的エリートも含む新たなエリート層を中心とする社会の中核的存在の取り込みに成功し、強韌性は強化されている。しかし同時にその範囲は社会階層の上層部に限定されつつある。社会の新階層に対する政治的取り込みが成功する一方で、包摂と排除の均衡が崩れ、社会的・経済的弱者や民族・宗教・信条などにおいて少数派に属する、また反体制派と看做された人々は制度化された政治参加の機会を奪われている⁴。こうした人々は、制度化された政治参加から排除されるがゆえに、自らの利益を守り、主張しようとする時にはデモや暴動、テロといった制度外の政治参加に頼らざるをえない。そのために部分的な強韌性が強化される一方で、体制全体としては脆弱性を増している。

上記の結論を導くための本論文の構成は、以下のとおりである。次節では権威主義体制における議会の役割について、ポストの配分の実効化・効率化によりエリートの信頼性と忠誠心を高めていることを指摘する。次に第3節では、人大代表の選出方法が当選後の活動に影響していることを論証し、党政機関を主とする単位による人選が共産党の強韌性を補強していることと、同時にそこで当選した人民代表の活動が人々の支持を得るには不十分であり、長期的に強韌性を侵食することを指摘する。第4節では、選挙過程を利用した党によるポスト分配システムが機能しない例として湖南省衡陽市における「賄選（選挙における贈収賄）」を取り上げ、本来党が一元的に持つ職位という資源が、党政部門間で売買される市場化が進んでいる事例を紹介し、ポスト配分による党の強韌性が揺らいでいることを指摘する。第5節では西安市と湖北省十堰市鄖西県での人民代表を対象とす

4 New York Times（電子版）は2019年11月16日に、ウイグル族への弾圧に関する合計403ページに及ぶ中国政府の内部資料を入手したと報じた。過去三年間で当局は100万人ほどのウイグル族、カザフ族などの少数民族の人々を強制収容所や監獄に収容したという。習近平は2014年に新疆を視察した際に発表した談話で、テロリズムや分離主義とのたたかいのためには「独裁の機関」を用い、「一切の容赦は無用」であることを求めた。（Austin Ramzy and Chris Buckley, "The XingJiang Papers", *New York Times*, November 16, 2019）。

るアンケート調査をもとに、人民代表の自己認識と行動から彼らが誰を代表しているのかを考察する。そして、党によるポストの分配と強靱性の強化の結果、人民代表大会やその選挙区ではエリートと基層に近い者の間で認識と行動に差が出ていることを明らかにする。

Li (2012) の指摘するように、国家としての中国の強靱性と共産党の支配の強靱性は区別されてしかるべきであり、本論文は共産党の支配の強靱性について検討するものである。

II. 権威主義体制における選挙の役割

本節では、まず主として東島 (2013) と豊田 (2013a, b) の整理に従い、権威主義体制下での議会と選挙の役割について紹介する。東島によれば、独裁者は支配維持のためにしばしば暴力的抑圧や不正を行使するが、強権的な支配と統治の効率化の両立は難しく、独裁者はジレンマに直面する。そのジレンマへの対処のため、独裁者は政党、議会、選挙といった「民主的」政治制度を用いるようになる。豊田の整理によれば、これらのフォーマルな政治制度は重要な四つの機能を持つ (豊田 2013b : 117-121)。それは、①市民の不満を把握するための「情報収集」、②公職ポストを戦略的に体制外反対派に与えることによる「野党および反対勢力の分断」、③選挙において体制内エリートが圧勝することにより「体制の盤石さを知らしめるシグナリング効果 (Magaloni 2006 : 257-258)」、④パトロネジ分配の実効化と効率化である。この「パトロネジ分配の実効化と効率化」は選挙を通じて体制内エリートに権力と特権を分配することを意味する (東島、2013)。フォーマルな政治制度の中でも選挙にかんしていうならば、前二者の機能を発揮させるには市民に最低限の政治的自由を与えて、競争的選挙を実施する必要がある。他方で、後二者の機能を発揮させるには、選挙過程を厳密にコントロールする必要がある。独裁者はより効率的な統治のために、前二者と後二者をバランスよく用いる必要がある。前二者の比重が重くなれば民主化を招きかねず、後二者の比重が重くなれば体制外に置かれた者たちの強権的支配に対する不満が爆発する可能性があるからである (表 1 参照)。

表 1 独裁体制下でのフォーマルな政治制度 (選挙) の役割

機能	機能を発揮させるために必要な施策	リスク
①情報収集、②野党及び反対勢力の分断	競争的選挙	民主化
③シグナリング効果 ④パトロネジ分配の実効化と効率化	選挙過程の厳格なコントロール	不満の爆発

しかし、中国の地方人大直接選挙においては③のシグナリング効果と特に④のパトロネジ分配の実効化と効率化に重心がかけられている。その理由は、二つ挙げられる。第一に共産党が体制外エリートや体制外勢力からの挑戦を排除することにほぼ成功しているためである。第二に人大が議会ではなく、立法府のみならず行政府としての機能も併せ持つ「権力機関」であるために、その代表構成が選挙の結果として決まるのではなく、あらかじめ設定されていることである。このため、選挙による情報収集とそれに基づいた利益再分配の決定は求められていないのである。

以下では、人大直接選挙を例に、党の「パトロネジ分配の実効化と効率化」が実施されていることを検証する。人民代表大会が議行合一の「国家権力機関」として機能するため、中国の「議会」には、人民代表に政府・党政機関に属する党政幹部が多く含まれる必要がある。例えば、衛乃斌(1994;281, 286)は、行政機能を果たすために地方人大代表には同級の党委・政府の指導者3～5名、規律検査委員会、党委組織部・宣伝部・統一戦線部・政法委員会の指導者、法院・検察院の指導者、人大常務委員会弁公室などの責任者が必要であるとしている⁵。

実例をいくつか見てみよう。Wang (2017, 876)によれば、安徽省N県の2011年選挙の際の内部文書から得た情報では、37人の人民代表が上級からの指示で送り込まれ、その構成は12人の党委員会メンバー、22人の県人大常務委員会(以下、常委会と略す)メンバー、2人の人民法院院長、1人の人民政治協商会議議長であった。そしてこの党の「パトロネジ分配の実効化と効率化」を支えているのが選挙過程のコントロールである。上級が指定した候補者を当選させることは、選挙工作組織と地方幹部にとっての政治的義務であり最優先事項であるとともに、これに失敗することは無能あるいは大衆の支持に欠けると見做され、政治的、行政的処罰につながることもある(Wang, 2017, 876)。また、人大の機能の中核となる常委会への選抜にも同様のコントロールがある。広東省人大常委会弁公室に所属する人物が作成した資料によれば、G省H市およびD市人大常委会の構成は表2の通りである(許美群, 2018)。表の中で下線を引いたものが共通しており、ここからは、同級党政機関と人大常委会工作・弁事部門と組織部、工会、共産主義青年団(以下、共青団と略す)、婦女聯合会(以下、婦聯と略す)、民主諸党派が人大常委会に「枠」を持っていることが分かる。

5 王広輝(中南財經政法大學)は、代表内の定数配分について党組織部門の掌握は絶対的であり、それを外れた構成は通りえないと述べている(李凡, 2014; 11~12)。

表2 「G省H市およびD市人大常委会委員の構成」

	主任・副主任 工作機構・弁事機構	党政機関	その他
H市	主任1、副主任5、 工作・弁事機構9	28	規律検査委、組織部、宣伝部、工会、共青团、婦聯、 高等教育機関、病院各1、民主諸党派5、
D市	主任1、副主任6、秘書長1、 工作・弁事機構8	22	組織部、工会、共青团、婦聯、科学技術協会、党校各1、 企業界4、民主諸党派と無党派人士12

以上のことから、人民代表の中でも中枢部にあたる指導的地位には、一定の党政幹部や人民団体が必要と規定されていると考えられる。それに加えて、2期にわたる人大常委会のメンバーについて検討すると、代表選出にあたっては個人的資質ではなく、所属単位による「枠」が優先されていることが明らかになった。

第15期の北京市朝陽区人大は2011年11月に選出され、429名の人民代表から構成されている(<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/rddb/8a24f095397579b5013979c07bb10009.html>、2014年6月28日最終確認)。その中でも委員の所属などが公開されている朝陽区人大常務委員会のメンバー28名について、2011年選出の第15期と2006年選出の第14期を対象に、それぞれの所属単位や職務について比較した。その結果は表3のとおりである(<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/cwcy/8a24f0b44564f11f0145a936976e0017.html>、<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/cwcy/ff80808122535534012271cf0de1001a.html>、共に2014年6月28日最終確認)。

表3 「第14期と第15期の朝陽区人大常委メンバーの変化」

	グループ
同単位同人 (5/28) 17.9%	区人大常委(3)、総工会、民主諸党派
同単位別人 (17/28) 60.7%	区人大常委(5)、団体(2)、民主諸党派(7)、宗教(1)、メディア(1)、医療(1)
新枠 (6/28) 21.4%	区人大常委(1)、工商連(2)、教育+民族+女性(1)、団体+民族(1)、その他(1)
消滅した枠 (6/28) 21.4%	区委、党組(1)、研究機関(1)、企業(1)、企業内党委(1)

まず、区人大常委会の主要委員会の主任が28名中9名の32.1%含まれており、行政機構の色彩が強いことが分かる。同単位同人とは、2期にわたって同じ所属単位の同一人物が選出されていることを指す。同一単位別人とは、第14期と第15期で同一の単位が

ら選出されてはいるが、人民代表に選出された人物は代わっていることを意味する。新枠は第 15 期から現れた所属単位や業界で、消滅した枠は第 15 期には常委会に代表を送り込めなかった単位や業界である。2017 年の第 19 回党大会で習近平が「人大専門委員会を完全に十分に設置し、人大常委会と専門委員会の構成を優良化する」よう提起したことが示すように（習近平、2017）、党はこれまでも党の目指す方向性とその中での人大的役割の変化に合わせて人大常委会の構成を変えてきていた。2000 年代に入ってから、法律、財政・経済、都市建設、社会管理などの専門的な人材の参加を重視するようになっていく（許美群、2018）。

「新枠」と「消滅した枠」の存在は、党の方針に合わせて、選挙を通じて党による「パトロネジ分配の実効化」が行われていることを示す。

注目すべきは同単位別人の割合の高さである。第 15 期常委会メンバーのうち、60.7% が第 14 期常委会メンバーと同一単位から送られた別人である。彼らの存在は、常委会の構成において必要な枠（所属単位や業界）が予め設定されていて、人民代表は人物本位ではなく所属単位や業界本位で選出されることを明示している⁶。つまり、利益の再配分の比率が選挙よりも前に設定されていて、選挙は各「枠」に対して党がポストを与える、「パトロネジ分配の実効化」の場となっているのである。これまでの例が示す、「枠」を確実に与えられている人大常委会、党组、組織部、工会、共青团と婦女聯、宗教組織などの人民団体、民主諸党派は、「パトロネジ分配」の対象であり、取り込み（co-optation）の対象でもあることが分かる。

これにより、各党政機関や行政機関はポストを一元的に管理する党に対して忠誠心を示さざるを得なくなっている。その実態を、次節と第 5 節で検証し、問題点を指摘する。

Ⅲ. 選出方法と代表としての活動

本節では、人民代表の選出方法が当選後の活動に影響していることを論証する。そして党政機関を主とする単位による人選が共産党の強靱性を補強する一方で、選挙民の意見よりも党のパトロネジ分配の動向を意識して、当選した人民代表は選挙区民との連携などにかんして消極的活動しか行わず、長期的には党に対する大衆の支持を失い強靱性を減じることを指摘する。

6 人大常委会主任などのポストは、同級の党委や政府の指導者が兼ねるため、定年間近の人物が就任することが多い。このため、任期の一期目の終わりや、ひどい場合は一期目の半ばで定年になることも多く、二期以上連続して常委会委員を務めるケースは少ない（許、2018）ことも、同一単位同一人物が少ない理由に挙げられる。

中国共産党は、2016年6月に党中央全面深化改革領導小組第25回会議で「人民代表が人民大衆と連携をとる制度の改善実施に関する意見」を採択し（潘、2017）、同年9月に全人大常委会弁公庁がこの「意見」を公布した（人大網、2016年9月18日）。「意見」は各レベルの人民代表に選挙区民や選出母体の単位と密接な関係を保ち、閉会期間中も積極的に職務を履行し、選挙区民の人々の意見や要求を吸収、反映させ、党と国家と人民大衆の架け橋の役割を果たすよう求めている。当選後も、人民代表にある程度の利益集約機能を求めているのである。しかし、現実には人民代表への推薦方法や選出方法により、彼

らの当選後の働きは大きく異なっている。

「中華人民共和国全国人民代表大会和地方各級人民代表大会選挙法」は、候補者の推薦方法を以下のように規定している。推薦方法は、党派・団体による推薦と選挙民10名の連名による推薦の二つに分かれる（左図1参照）。

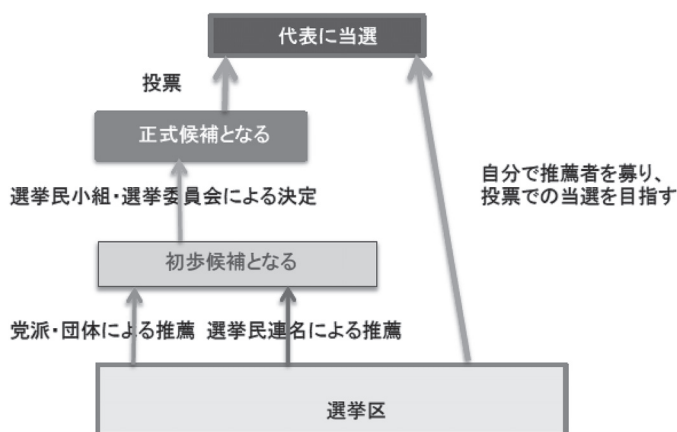


図1 人民代表候補者の当選までの経路

「党派・団体による推薦」が代表に占める割合は内規で制限されているため、人大に送り込むべき党政機関の指導者たちを推薦するには、「選挙民連名推薦」も利用する必要がある。「選挙法」においては、推薦する選挙民の資格や、推薦される人物と選挙区の関係については規定がない。このことを利用して、当選させるべき党政機関の指導者を、機関とは無関係の選挙区において選挙民を動員して推薦・当選させるものを「落下傘候補」とする⁷。Wang (2017, 874) は、党政機関の指導者たちを「選挙民連名推薦」を使って候補者とする手法を、政党の意志を有権者の意志に変換するだけで、当局が一見民主的な方法で信頼できる候補者を指名する便利な手段であると指摘している。

選挙区内から選挙民により推薦される候補と、「落下傘候補」にとっては、選挙過程の重要な段階がそれぞれ異なっている。前者にとって最も重要なのが最後の投票の段階であるのに対して、単位から党派・団体推薦を受けた党政幹部と「落下傘候補」にとって最も

7 「落下傘型候補」については、中岡（2013）を参照されたい。こうした「枠」優先の代表選出の結果、人民代表の構成が選挙民の構成と乖離する点を孫莹は指摘している（孫、2013）。

重要なのは所属単位内で候補に選抜される段階である（下図2参照）。

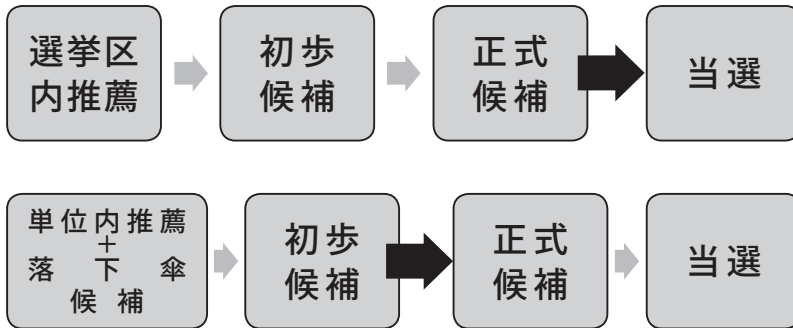


図2 「推薦方法による選挙過程の重要性の差異」

このため、党が「パトロネジ分配の実効化と効率化」のために人民代表のポストを与えた党派・団体推薦の党政幹部代表と「落下傘候補」たちは、最終的に投票してくれた選挙区及び選挙民ではなく、自らを正式候補に選抜してくれた所属単位や党委に忠誠心を持つ。

しかし、「パトロネジ分配の実効化と効率化」は、党への忠誠心を高め、組織としての党の強靱性を強化する一方で、人大に対して監督機能の欠如と代表活動に消極的であるという二つの弊害をもたらしている。党政幹部代表と「落下傘候補」たちの多くは人民代表を兼職するようになった後も、給与と福利厚生は所属単位から得ているため、人大の職権を行使して所属単位に対して監督行為を行うことは非常に居心地の悪いものとなる（許美群、2018）。人民代表としての活動において所属単位に不利になる行為は彼らの経済生活を脅かすことになる。この点も彼らが所属単位の意向に拘束される原因となるだろう。党派・団体推薦の党政幹部代表と「落下傘代表」の視線は常に所属単位を向いていて、選挙区との連携に欠け⁸、代表活動は他の種類の代表に比べて消極的である。その消極性は、議案・建議提出数の少なさと内容が具体性に欠ける点に現れている。浙江省臨海市人大での調査では、議案提出数において基層組織の責任者と企業単位の責任者に比べて党政幹部は積極的な割合が低く、消極的な割合は著しく高いことが明らかになっている（陳、2015）。陳によれば、党政幹部代表の人大に対する職務履行意識は低く、党政幹部

8 バークが主張した代表論では、代表は有権者からの指示に従うことを拒否し、代表自身による信念を有権者の指示に優先させるべきとされる（荻谷；2007）。「落下傘代表」の特徴は、代表がバークの推奨する普遍的利益（General Good）を指針とするのではなく、これと対峙する「選挙区の利益」のために行動するのではなく、ただ所属単位の利益のために行動する点である。そこでは投票が意味を持たなくなっている。

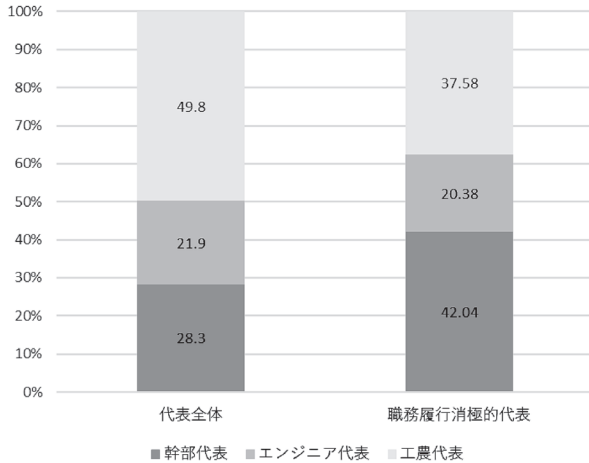


図3 職務履行が消極的な代表の割合

の代表は、代表の中で占める割合は28.3%であるのに対して、職務履行に消極的な代表では42.04%を占めるなど、最も消極的である（左図3参照）。深圳市福田区を対象とする楊雲彪（2006）の研究においても党政幹部代表とりわけ指導者代表による議案・建議提出の割合の低さは明らかである。福田区人大において党政機関指導者は16%を占めているが、提出された議案の中で彼らの提出したものの割合は2%にすぎない。また国家機関工作者は25.8%を占めているが、提出議案に占める割合は17.1%である。32.1%を占める企業の上層部の代表が議案の35.3%を提出しているのとは対照的である。楊によれば、基層組織の職員と企業代表および選挙区での競争が激しかった代表は議案提出率が高い。また、提出された議案の内容も、党政機関代表は基層組織代表とは異なっている。基層組織代表が社区に密着した議案を提出するのに対して、党政機関代表の議案はマクロの視点で特色に欠けるといふ。この状況は全人大でも同様である。桑玉成・邱家軍（2010）は、2009年に開催された全人大での議案と建議提出について検討し、全人大代表である各級党政機関の指導者たちの提出する議案は70%程度が彼らの地方や単位での工作結果の紹介に留まっており、「官員」として参加するだけで代表としての意識に欠けることを明らかにしている。

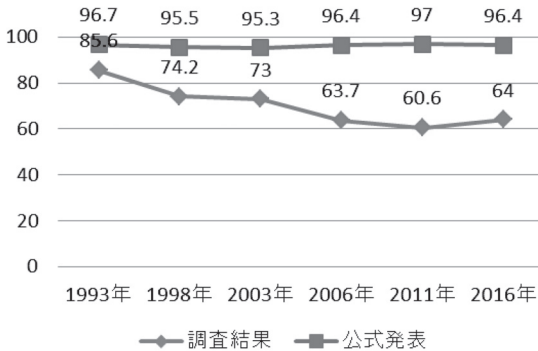


図4 北京市民の投票率

「パトロネジ分配の実効化と効率化」を目的として代表構成を厳格に管理した選挙を行ってきた結果、選挙民の選挙に対する嫌悪感が高まり、自ら投票する割合が下がってきている（雷駿、2018）。雷が1993年から2016年まで6回の北京市区レベル人大直接選挙に際して行ってきた調査によると、図4の通り、公式に発表される投票率が高い水準で

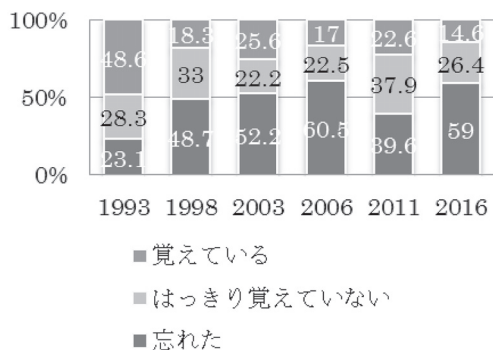


図5 誰に投票したか

維持されているのに対して、調査が示す本人が自ら投票した割合は、減少傾向にある⁹。これは委託投票の割合が増えているということを示している。また、動員により投票しているため、図5が示すように、誰に投票したか忘れていた割合が増えている(雷改、2018)。

党政機関所属に代表枠を分配し、当選させることにより党への忠誠心を高めること

は、短期的には組織としての党の強靱性を高めることに貢献するが、長期的には共産党と選挙に対する大衆の信頼を損ない、強靱性を揺るがせるものである。

IV. 政府・党組織部門間での代表枠の売買～代表枠の市場化¹⁰

党は組織部門を中心に一元的に人民代表のポストを配分し、「パトロネジ分配の実効化と効率化」を図り、強靱性を高めることに成功しているが、その一方で党政機関の間で代表枠が組織的に売買される代表枠の市場化が起こり、党による代表枠の一元管理を揺るがす事例が起こっている¹¹。本節では湖南省衡陽市で起きた湖南省人大代表選挙をめぐる贈賄事件を取り上げ、ポストを巡る腐敗が単なる腐敗ではなく「パトロネジ分配の実効化と効率化」を阻害する要因となることを指摘する。

2013年12月湖南省衡陽市において衡陽市選出の湖南省人大代表選挙をめぐる贈賄事件が発覚した。人民代表は県レベル以下が直接選挙で選出され、市以上は下級人大代表が投票する間接選挙により選出される。2013年1月に衡陽市人大代表527名の投票により、93名の候補者から76名が湖南省人大代表に選出された。しかし、2013年12月に開か

9 人大直接選挙の投票方法は本人が直接投票所に赴き投票するほかに、委託投票がある。委託投票には一人3票までという規定はあるが、実施においては厳密ではない(中岡による北京中国人民大学の投票所での観察、2011年11月)。この調査が示す選挙民自らの投票率について、北京市人大関係者も非常に正確な推測であると認めている(中岡による北京市党校の研究者へのインタビュー、2019年10月)。

10 本節は以下の文献を参照した。李凡「“当前选举存在的问题和改革方向” 学术研讨会(2014年3月29日)」、『背景与分析第335期』、世界与中国研究所、<http://www.world-china.org/newsdetail.asp?newsid=3798> (2015年5月10日最終確認)。林金水「衡陽賄選産業鏈調査：企業家組織専門団体運作」、宏觀經濟財新網(微博)、2014年2月24日。張鷟「衡陽競選黑金：一些企業主送百萬仍落選 錢不退」、『財經』。林と張の記事は2014年3月29日のシンポジウムの事前資料として参加者に配布されたものを、主催者の李凡・世界与中国研究所より入手した。

11 但し、こうした買収は投票者が下級人大代表で、最大でも数百人に収まる間接選挙では可能だが、数十万の有権者による直接選挙ではほぼ不可能である点は留意されたい。

れた湖南省人大常委会全体会議で、この76名のうち56名が贈賄により代表の座を得ていたことにより当選無効とされたことが明らかになった。金銭を受け取っていた518名の衡陽市人大代表は罷免され、68名の人大職員が処分を受けた。贈賄の金額は市人大代表一人当たり20万元であり、総額1.1億元であった。贈賄を行わなかった湖南省人大代表が格別に清廉であったわけではない。その多くは湖南省直屬機関から衡陽市に推薦されたもので、下級人大に対して上級機関が「枠」を割り当てている彼らは必ず当選できる「指定席」¹²を持っていたため、選挙戦に参加する必要がなかったのである。

本件の重要な点は、私営企業家に加えて利益団体化した党政機関により人民代表の座が市場化・売買され、しかもそれを人大の機関が関与して組織的に行ったことである。

従来、選挙において贈賄を行うのは私営企業家が中心であった¹³。しかし、衡陽の事件では当選が無効となった56名の省人大代表のうち企業家は32名で、残りのうち20名が人大・政府・行政機関及び国有企業事業単位所属の者であった。彼らの職位は具体的には市政府秘書長、市交通局局長、市地稅局局長、市人的資源と社会保障局局長、市電業局局長、区人大常委会主任、区長、区委書記、县委書記、縣長などである。贈賄の資金の出所は企業家たちと異なり、当選者個人ではなく所属単位であった。このことは、市・区・県の各党政機関の部署がそれぞれ利益団体化し、人民代表の枠を買ったことを示している。

500名を超える市人大代表への贈賄を斡旋したのは、市人大の連絡工作委員会であり、金額も彼らにより決定された。連絡工作委員会の責任者は市人大代表に一人当たり20万元を配るために省人大代表候補者から一人当たり200万元を集め、落選の際には返還することを請け負った。市人大の機関がブローカー役を担い、組織的に関与していたことが本件の大きな特徴である。

衡陽の事例は突出して多額であったが、同様の人大選挙をめぐる贈賄は山西、安徽、広東、浙江などでも報じられており、特殊な事例ではない。

衡陽の事例が示すのは、党政機関・部署が利益団体化し、自らの部局の利益を確保するために金銭で代表枠を獲得しようとし、それを市人大の機関がコーディネートするという

12 初歩候補から正式候補に選出される段階で、党派・団体推薦候補は選挙民推薦候補よりも正式候補に選出される割合が高い。2001年のデータの全国平均では、党派・団体推薦候補が82.7%正式候補に選出されるのに対して、選挙民推薦候補は54.24%である。湖南省では党派・団体推薦候補が75.15%に対して、選挙民推薦候補は41.23%であった（史、2009；165-166）。当選段階での割合は不明だが、党派・団体推薦を受けることは「指定席」を手に入れることと同意義である。

13 衡陽の事件も発覚の原因は、贈賄を行った私営企業家が落選した上、支払っていた200万元が返還されなかったことに立腹して中国版ツイッター微博で告発したことによる。

現状である。そこでは代表枠の分配権が党の権力ではなく、金銭で動いており、党の「パトロネジ分配の実効化と効率化」を大きく阻害している。官僚の腐敗は、大衆の党に対する信頼を損なう点で党が忌避するものであるが、党による一元的なポスト管理・分配を阻害する点でも共産党支配の脆弱性につながるものである。このために、習近平政権は反腐敗を厳しく行っているとも考えられる。

V. 人民代表の自己認識～アンケートから

最後に本節では党による「パトロネジ分配の実効化と効率化」の結果、選出された代表たちの自己認識と行動から彼らが誰を代表しているのかを考察する。ここでは2014年3～4月に西安市、2014年6～7月に湖北省十堰市鄖県にて人民代表を対象に行った総サンプル数57のアンケート調査¹⁴を利用した。それぞれの調査対象地のサンプル数は不明であるが、十堰市鄖県のサンプルの方が多い。回答者の党籍は共産党が89.8%、共青团員が5.1%であるため、偏りが予想されるが、実際の人民代表の構成において、鄖西県では共産党員が81.4%であるため、サンプルの構成は調査対象地の人大代表の構成から全くかけ離れているわけではない。回答者の所属単位の行政級は郷鎮級が54.2%と最も多く、次に市級が13.6%である。職位のレベルは非指導級が47.5%、県処級正副職27.1%であり、郷鎮級の非指導者級が最も多い。

アンケート調査の結果は、選挙を通じた「枠」の分配と選挙前後の代表候補の行動、当選後の意識と活動において、党による「パトロネジ分配の実効化と効率化」の効果があり、当選した党政幹部が所属機関に対する忠誠心を維持させていることを示している。

まず、選挙を通じた「枠」の配分について見ると、工作单位選挙区が多く、その中でも工作单位内での選挙民推薦が多い。「指定席」には限りがあるので、単位内選挙民を動員して「枠」を確保しているのである。選出選挙区は工作单位選挙区が最も多く61%、工作单位以外の単位選挙区が8.5%、自分の工作单位とその他の工作单位の混合選挙区が6.8%で、工作单位を主として選出されていた。しかし、自分の工作单位から選出された代表のうち党派・団体推薦を受けた「指定席」を持つ者は22.6%にとどまり、58.1%が工作单位の選挙民推薦を受けて擁立され、9.7%は所属単位外の選挙区の推薦を受ける「落下傘」候補となっていた。「指定席」を持つ者は上級の行政単位に所属するものが多く、代表のうち中央級に所属する者は100%、省級・市級が25%の割合で指定席を得

14 本調査は調査対象地の党校の協力を得て、行われた。

る一方、郷鎮級は3.5%しか指定席を得ていなかった。郷鎮級機関所属代表は、工作单位内での党派・団体推薦を受けた「指定席」タイプが3.5%、所属単位内での選挙民推薦を受けたものが57.1%、工作单位外の工作单位で推薦を受けた落下傘タイプが14.3%であった¹⁵。

前節でも指摘したがこの調査も推薦方法の違いが選挙前後の行動と意識にも影響していることを示している。「指定席」代表に比べて選挙民推薦を受けた代表は、投票前に選挙民に会った割合が、有意な差で大きかった¹⁶。選挙民推薦の場合は、投票前には接触し、支持を集めることが必要だからである。しかし、彼らは当選後には選挙民よりも実質的に自分を選抜してくれた選挙工作委員会を優先した行動をとる。当選後に選挙区の選挙民に会った割合は、工作单位推薦の代表が25.0%、選挙民推薦の代表が23.1%でいずれも会った割合は低く、有意な差は認められなかった¹⁷。他方、当選後に選挙区の選挙委員会の人員に会った割合は、工作单位推薦を受けた代表に比べて選挙民推薦を受けた代表は、有意な差をもって多かった¹⁸。

複数回答で誰の意見を代表するかとの問いに対しては、工作单位選挙区から選出された代表は所属党政機関の意見を代表する割合が他に比べて有意な差で高く¹⁹、党政機関所属の人民代表も衡陽の例同様に所属党政機関の利益代表として自己を認識していることを示している。そのため、実際の活動も工作单位の意向が主体となる。議案・建議などを起草した理由の選択肢としては、工作单位の委託を受けたため、が最も多く、回答者の58.5%が選択した。次いで「問題を発見したため」が29.3%だった。「指定席」代表よりも、その他の推薦を受けたものの方が「起草した理由は工作单位の委託を受けたため」を選択した割合が高かった。

党による「パトロネジ分配の実効化と効率化」が成功し、選抜者である所属党政機関の利益を代表しようとする一方で、問題点もある。実際の代表活動における消極性と、選挙

15 この落下傘タイプの内訳は、党派・団体推薦と選挙民推薦が50%ずつであった。

16 「単位推薦／選挙民推薦」×「投票前に選挙民に会った／会ったことはない」に関して、フィッシャーの直接確率検定を行ったところ、 $p=0.003$ で有意差 ($p < .05$) が認められた。よって、単位による推薦と選挙民推薦では投票前に選挙民に会ったかどうかには差があると言える。

17 「工作单位推薦／選挙民推薦」×「当選後選挙区の選挙委員会人員に会った／会っていない」に関して、フィッシャーの直接確率検定を行ったところ、 $p=1.00$ で有意差は認められなかった ($p > .05$)。

18 「工作单位推薦／選挙民推薦」×「当選後選挙区の選挙委員会人員に会った／会っていない」に関して、カイ二乗検定を行ったところ、 $p=0.011$ で有意差 ($p < .05$) が認められた。よって、工作单位推薦か選挙民推薦かにより、選挙委員会の人員に会う割合は異なると言える。

19 「工作单位選挙区選出／工作单位以外の選挙区選出」×「所属党政機関の意見を代表する／選択せず」に関して、フィッシャーの直接確率検定を行ったところ、 $p=0.004$ で有意差 ($p < .05$) が認められた。

区の利益との齟齬である。57名の回答者たちの議案の提出総数は9件で、提出者は6名しかいない。1人で7件提出した人物は、居住区から選出された郷鎮級の集団企業に勤務する高校あるいは中等専門学校卒の比較的学歴の低い非指導級の職員で、サンプルの中では極めて少数派のプロフィールを持っていた。代表の中で議案を起草する際に提案連名者となった割合は39%だが、工作单位選挙区選出代表は79.6%が提案連名者になっており、工作单位選挙区選出代表は選出母体の意向に沿い、受動的に利益表出活動を行っていることを示している。

工作单位の利益代表である一方、特に基層に近い代表たちは社会的弱者であり政策執行の対象である農民の意見を代表する必要性を感じている。誰の意見を代表するのか、に対する複数回答では、所属党政機関72.1%、所在する郷鎮政府69.8%に続き、農民が67.4%を占めた。選挙民推薦を受けた代表は、工作单位推薦を受けた代表に比べて、農民の意見を代表しようとする割合が有意な差をもって高かった²⁰。

VI. おわりに

本論文では、政治体制における適応戦略の一つである政治的取り込み（political co-optation）の効果の側面から中国共産党の強靱性を検討した。政治的取り込みには、入党や党組織の建設・浸透もあるが、ここでは、フォーマルな政治制度である人民代表大会の選挙を通じて、共産党はポスト配分の実効化・効率化を行っていることを明らかにした。

党が決定した代表構成に従い、各党政機関や部署に人民代表の「枠」を分配した結果、当選者たちは選抜してくれた党と所属機関に対して忠誠心を持ち、所属党政機関の代表としての自己認識を持ち、活動している。結果として、「パトロネジ分配の実効化と効率化」は成功し、エリートの信頼性と忠誠心を高め、党の強靱性は強化されている。

しかし大別して2種類の問題が生じている。一つ目は、政治的取り込みの結果、その内部で起こっている弊害であり、二つ目は政治的取り込みと排除の間で起きている弊害である。まず政治的取り込みの結果、内部で起きている弊害は二つある。第一に第3節と5節で示した議案提出の少なさ、実際に投票してくれた選出母体との連携の希薄さにみられる代表たちの活動の積極性の欠如である。党にとっては「権力機関」に対する国民の信頼を損ない強靱性を傷つける負の要因になり、国家にとっては正確な利益表出が行われない

20 「工作单位推薦／選挙民推薦」×「郷鎮政府の意見を代表する／選択せず」と×「農民の意見を代表する」に関して、それぞれフィッシャーの直接確率検定を行ったところ、 $p=0.003$ 、 $p=0.017$ で有意差（ $p=.05$ ）が認められた。

構造的欠陥の原因となっている。第二に第4節で示した党により「代表枠」を分配された党政機関・部署の利益団体化とその結果、間接選挙の場においては「枠」が市場化され取引されることである。二つ目の弊害により、代表を送り込めない社会の構成要素に属する人々²¹の利益表出が排除されるのみならず、腐敗が広がっている。腐敗の広がりは党に対する信頼性を損なうだけでなく、党の「パトロネジ分配」機能を無効化するものであるため、党にとっても看過できないものである。

政治的取り込みと排除の間で起きている弊害はさらに大きな問題である。党は社会の新階層を中心に取り込みを行い、社会的経済的エリートの取り込みに成功し、強靱性を強化している。しかし、我々は強靱性を増している取り込まれた範囲と、排除されているそれ以外の範囲のバランスに注視する必要がある。政治的取り込みが成功すると同時進行で多くの社会的経済的弱者と少数派と看做された集団が「枠」を与えられず政治参加の場から排除されている²²。こうした排除の範囲が広くなりすぎれば、多くの人々の求める適切な公共財の提供が行われず、政治的抑圧のみがこれに対応することになる。その結果、自らが排除した集団や領域においては、共産党は脆弱性を増すことになる。そしてその範囲は拡大しつつある。

Pei は短期的な強靱性の強化の一方で長期的な強靱性が失われていると分析している。人民代表大会選挙制度を例にみると、部分的な強靱性強化の一方で、排除されている部分が拡大し、全体としての強靱性が失われていると言える。

これを補うための方策として現在、「協商民主」や調査研究²³、「世論調査」の活用(The Economist, 2015)が行われている。しかし、中国での協商民主は「共産党の指導下で人民内部の各方面の人々が行動の関心や利益を持つ問題について、一定の法則と規則の下で協議し、各方面が受け入れられる解決策を形成していく」(肖, 2013)ものとされているように、党にとって敵対しない選択された「人民内部」のみが参加できる制度である。世論調査も政治的に敏感な問題排除されている。これらの対応は、従来の都合のいい選択的な「取り込み」でしかなく、失われつつある強靱性への対症療法でしかない。

21 例えば、中国の総人口の1/6にあたる2.45億人いる流動人口は、基本的には居住地ではなく戸籍所在地での投票を求められるため、実質的には投票から疎外されている(新華網, 2014.11.18)。

22 党の予定する代表構成を乱すと判断した人物を党が政治参加から排除する手法については、中岡(2015)を参照されたい。

23 鄭言は2013年の党の作風建設の具体的内容として、第一に頻繁で実務的な「調査研究活動」の学習を挙げている(房寧, 2014: 5)。

(本論文は、科研費基盤研究 (A)「現代中国における腐敗パラドックスに関するシステム / 制度論的アプローチ」(研究代表者: 法政大学菱田雅晴教授) ならびにアジア経済研究所「権威主義体制下の地方議会選挙」研究会(研究代表者: 山田紀彦研究員) の研究成果の一部である。)

<参考文献>

【日本語】

宇山智彦 (2010)「クルグズスタン (キルギス) の再チャレンジ革命: 民主化・暴力・外圧」(<http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/center/essay/20100420.pdf>, 2020年3月4日最終確認)。

荻谷千尋 (2007)「バークの代表論—財産と帝国の視点から」、立命館大学政策科学会『政策科学』15-1、13~25頁。

時事ドットコムニュース「中国、デモ参加者 19 人の逮捕許可=退役軍人の待遇改善要求」、2018年1月26日 (<https://www.jiji.com/jc/article?k=2019012600538&g=int>, 2019年10月2日最終確認)。

時事ドットコムニュース「退役軍人デモで懲役 6 年=中国」、2019年4月19日、(<https://www.jiji.com/jc/article?k=2019041900650&g=int>, 2019年10月2日最終確認)。

多部田俊輔「中国で退役軍人デモが続発 背景に格差 (グローバル Views)」、日本経済新聞 (電子版) 2018年11月5日 (2019年10月2日最終確認)。

豊田紳 (2013a)「独裁体制における競争選挙のジレンマ: 1937年選挙と1965年メキシコにおける制度改革の比較分析」(久保慶一・河野勝編『民主化と選挙の比較政治学—変革期の制度形成とその帰結』勁草書房)。

豊田紳 (2013b)「独裁国家における「上からの改革」—メキシコ・制度的革命党による党組織/選挙制度改革とその帰結 (1960-1980)」、『アジア経済』第54巻第4号。

中岡まり (2013)「「選抜された」代表と「選出された」代表—人民代表大会制度をめぐる中国共産党の支配の問題点」、『常磐国際紀要』第17号、31~52頁。

中岡まり (2015)「人民代表大会直接選挙に見る中国共産党の適応能力—独立候補への対応を例に」、『常磐国際紀要』第19号、99~118頁。

東島雅昌 (2013)「権威主義体制における選挙景気循環: グローバル・データを用いた実証分析」(久保慶一・河野勝編『民主化と選挙の比較政治学—変革期の制度形成とその帰結』勁草書房)。

【英文】

- Frantz, Erica (2018), “Authoritarianism: What everyone needs to know”, Oxford University Press.
- Li, Cheng (2012), “The End of the CCP’s Resilient Authoritarianism? A Tripartite Assessment of Shifting Power in China”, *The China Quarterly*, 211, September 2012, pp595 – 623.
- Magaloni, Beatriz (2006), *Voting for Autocracy: Hegemonic Party Survival and Its Demise in Mexico*, Cambridge University Press.
- Nathan, Andrew J. (2003), “Authoritarian Resilience”, *Journal of Democracy*, volume 14, Number1, January 2003, pp 6 – 17.
- Nathan, Andrew J. (2013), “Foreseeing the Unforeseeable”, *Journal of democracy*, volume 24, Number 1, January 2013, pp. 20 – 25.
- Pei Minxin (2013), “Is CCP Rule Fagile or Resilient?”, in Larry Diamond, Marc F. Plattner, and Yun-han Chu eds., *Democracy in East Asia: A New Century* (Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 2013), pp75 – 89.
- Ramzy, Austin and Chris Buckley (2019), ”The XingJiang Papers”, *New York Times*, November 16, 2019
<https://www.nytimes.com/interactive/2019/11/16/world/asia/china-xinjiang-documents.html>
(2020年1月9日最終確認)
- “The critical masses;Opinion polls”, *The Economist*, April 11, 2015.
- Wang, Zhongyuan. (2017), ”Playing by the Rules:How Local Authorities Engineer Victory in Direct Congressional Elections in China.” *Journal of Contemporary China* 26 (108) : 870 – 885

【中文】

- 「朝陽区第15届人民代表大会代表名单（2014.4）」、『北京市朝陽区人大常委会』、<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/rddb/8a24f095397579b5013979c07bb10009.html>（2014年6月28日最終確認）。
- 「朝陽区第15届人大常委会組成人員基本情況（2014.4）」<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/cwcy/8a24f0b44564f11f0145a936976e0017.html>（2014年6月28日最終確認）。
- 「朝陽区第14届人大常委会組成人員基本情況（2008.8）」<http://chyrd.bjchy.gov.cn/rdgl/>

- cwcy/ff80808122535534012271cf0de1001a.html (2014年6月28日最終確認)。
- 陳斌 (2015) 「県級人大代表身分属性与履職狀況研究—以 510 件県級人大代表的議案、建議為例」、『人大研究』2015 年第 3 期、16-22 頁。
- 雷弢 (2018) 「2016 年选民参选的追踪研究」(ワークショップ『現代中国の政治参加—人民代表大会制度を中心に』(2018 年 8 月 11 日、日本にて開催)における発表資料)。
- 李凡 (2014) 「“当前選舉存在的問題和改革方向” 學術研討会 (2014 年 3 月 29 日)」、『背景与分析第 335 期』、世界与中国研究所、<http://www.world-china.org/newsdetail.asp?newsid=3798> (2015 年 5 月 10 日最終確認)
- 林金冰 (2014) 「衡陽賄選產業鏈調查:企業家組織專門団体運作」、宏觀經濟財新網(微博)、2014 年 2 月 24 日。
- 潘国紅 (2017) 「提昇人大代表連係人民群眾的实效性」、『人大研究』2017 年第 4 期、38~43 頁。
- 全国人大常委会 (2016) 「関与完善人大代表連係人民群眾制度的實施意見」、人大網、<http://www.npc.gov.cn/npc/c161115/201609/d8d5b3aa2dec4cae9650f1a10cf21d54.shtml>、2016 年 9 月 18 日 (2019 年 10 月 8 日最終確認)。
- 桑玉成・邱家軍 (2010) 「從代表議案和建議看代表属性及其履職之效率—以十一屆全國人大二次會議為例」、『江蘇行政學院學報』2010 年第 1 期總第 49 期、76~83 頁。
- 孫莹 (2013) 「論我国人大代表結構比例的調整優化—以精英主義和多元主義代表模式為分析框架」、『中山大學學報(社會科學版)』2013 年第 4 期第 53 卷、163~173 頁。
- 史衛民・郭巍青・劉智 (2009) 『中国選舉進展報告』、中国社会科学出版社、2009 年。
- 衛乃斌 (1994) 『人大主任工作崗位上的思考与实践』中国民主法制出版社。
- 習近平 (2017) 「決勝全面建成小康社会 奪取新時代中国特色社会主义偉大勝利—在中国共產党第 19 次全國代表大會上的報告」、2017 年 10 月 18 日。
- 肖立輝 (2013) 「社会主义協商民主的内涵、制度体系及價值」、『中国党政幹部論壇』、2013 年第 7 号、15~18 頁。
- 新華社(評論)「看清香港乱局的由来和本质」、新華網 2019 年 8 月 20 日、http://www.xinhuanet.com/gaogao/2019-08/20/c_1124899962.htm (2019 年 10 月 2 日最終確認)。
- 許美群 (2018) 「優化地方人大常委会組成人員結構」、『人大研究』2018 年第 3 期、20~23 頁。
- 楊雲彪 (2006) 「從議案建議以透視人大代表的結構比例」、『人大研究』2006 年第 11 期、

6～9 頁。

余艶紅（2018）「群体性事件与政治穩定：一項基于風險模型的新解釈」、『ハルビン工業
大学学報（社会科学版）』、2018 年 03 期。

張鷟「衡陽競選挙黒金：一些企業主送百万仍落選、錢不退」、『財經』。

鄭言（2014）「2013 年的中国政治發展」、房寧・楊海蛟主編『中国政治發展報告（2014）』、
社会科学文献出版社。

「中国流動人口發展報告：全国流動人口 2.45 億」、新華網、2014 年 11 月 18 日 [http://
news.xinhuanet.com/politics/2014-11/18/c_1113303302.htm](http://news.xinhuanet.com/politics/2014-11/18/c_1113303302.htm)（2015 年 5 月 16 日最終
確認）。

中共中央弁公庁・国務院弁公庁「関与做好地方政府專項債券発行及項目配套融資工作
的通知」、新華網、2019 年 6 月 10 日、[http://www.gov.cn/zhengce/2019-06/10/con-
tent_5398949.htm](http://www.gov.cn/zhengce/2019-06/10/content_5398949.htm)（2019 年 10 月 1 日最終確認）。

論 文

日立製作所の外注政策展開過程(2)
－工場史にみる日立製作所の中小企業対応－

菅 田 浩一郎*

Development of Outsourcing Policy by Hitachi Corporation: History of Hitachi's Policy
Regarding SMEs as Shown in Their Factory's History (Part.2).

Abstract

This paper explores the history of the Hitachi Corporation's outsourcing policy with the aim of understanding the development of regional industrial accumulation in the Hitachi area of northern Ibaraki Prefecture, an area where SMEs that outsource manufacturing have developed through reliance on the business from subordinating factories of Hitachi, Ltd. Since it has long been argued that the realization of such SME's independence through unique technology and business internationalization is quite important, we focus on the historical development of Hitachi's outsourcing policy, which has supported the incubation and development of such SME's technological competence and management skills.

1. はじめに
2. 先行研究の確認
 - (1) 日立製作所と中小企業の関係史に関する先行研究
 - (2) 日立製作所工場毎の中小企業との関係に関する先行研究
3. 分析枠組みの設定
4. 戦前・戦中における日立製作所と外注の関係
5. 戦後～高度成長期における日立製作所各工場と外注企業の関係

* 常磐大学総合政策学部 准教授

- (1) 日立工場
 - (2) 多賀工場
 - (3) 水戸工場
 - (4) 国分工場（以上、『常磐総合政策研究』4号）
 - (5) 工業協同組合の位置づけと役割
6. 低成長期バブル崩壊からグローバル化に至るまで
- (1) 日立工場
 - (2) 多賀工場
 - (3) 水戸工場
 - (4) 国分工場
7. 結論（以上、『常磐総合政策研究』5号）

(5) 工業協同組合の位置づけと役割

前節までは戦前、戦後から高度成長期末に至るまでの日製工場の外注政策展開を論じたが、本節では、高度経済成長期において工業協同組合の果たした役割に着目する。日製工場毎に設立された工業協同組合は、中小企業の利益代表として団体折衝の窓口として機能するのみならず、技術力や品質管理能力の向上、人材育成にとって重要な媒介になったと推察され、本稿の分析枠組み上の「コミュニケーションチャネル」として重要な役割を負っていたとみられる。本節においては、二つの工業協同組合にける「コミュニケーションチャネル」としての役割について考察する。

【日立製作所工業協同組合】

同組合は、日立工場における外注工場の中核であり、その源流は1937年に12社でスタートした日立機械器具組合にある¹。『日立工場五十年史』によると、同組合について日立工場は、増大する需要への対応や体質改善に大きな成果を上げてきたとして高く評価し、今後も技術革新、設備近代化、業種の専門化、品質管理の徹底等において強力にこれを推進する必要があるとして、期待を表明している²。以下、日立製作所工業協同組合の組合史である『三十年の歩み』（1980）、及び『五十年の歩み』（1999）を紐解き、また同組合へのヒヤリング内容も踏まえながらその役割について検討したい。

日立工場と中小下請企業を媒介する存在として、日立製作所工業協同組合の活動の中で

特に重要なのは1) 共同受注方式や資金支援事業、2) 工具・副資材の共同購入事業、3) 教育訓練事業等であろう。

まず1) 共同受注方式であるが、組合設立当初、資金繰りが厳しいため、日立工場の支援を受けて、従来の個別企業毎の受注ではなく、工業組合全体としての共同受注方式が導入された。同方式の導入に伴い、特別賦課金制度が設けられ、1973年5月まで続けられた。特別賦課金制度は、日立工場からの受注時間にリンクして助成され、組合企業の資金ショートを防止するために機能したのである。また、設立当初は特に資金の転貸融資、日立工場の一括代理受領並びに約束手形一括割引等の金融事業も存在した³。受注に関する組織的対応としては、「受注単価改定委員会」があり、外注単価の改定並びに作業量確保、受注条件の改善と要望を目的に組織された。同組織は1980年度まで存続した⁴。

2) 工具・副資材の共同購入事業は、「資材協同購入専門委員会」によって、1981年度まで継続した。これは資材の量並びに質の安定確保、大量購入による volume discount、取り扱い手数料による組合収入を実現しようとするものであった。当初は工具類、溶接棒等の共同購入等が行われてきたが、1956年に「日立サービスルーム」が設立され、本業務は移管された⁵。

最大の重要性は3) 教育訓練事業等にあるであろう。中小企業にとって、人材育成を通じた技術力の向上は様々な活動を通じてなされた。例えば、J.I.S. アーク溶接技術検定の促進である。日立工場の発電機、ボイラー製作等の重電機製品には電工、組立の技術と合わせてアーク溶接が重要とされ、日立商工会議所、日立製作所及び日立製作所工業協同組合がサポートする形でアーク溶接技能競技会が長年にわたり開催されたのである。また、1959年以降、東部日本第一溶接協会のアーク溶接技術検定の受験を進め、学科試験に対する講習会、実技試験の会場として、日立工場より設備貸与や係員の指導等を受け、年々受験件数と合格件数が増え、多大な成果を上げたのである(表6)⁶。

表6. 日立製作所工業協同組合
 J.I.S. アーク溶接技術検定受験成績

年度	受験件数	合格件数
1959	38	29
1962	45	31
1965	31	23
1968	38	20
1971	75	57
1974	141	101
1977	141	104
1980	196	158

(出所) 日立製作所工業協同組合(1980), p.78

また同協同組合では日立工場からの受注品が次第に高度化するに従い、ますます技能者

の養成を組織的、系統的に行う必要を認識し、1956年4月に技能者養成所を開設した。その後、組織名称の変更などを経つつ、活動は継続し、1971年までの15年間に約300名の修了者を輩出した。当該職業訓練は3か年にわたり、製缶、溶接、機械、電気組立、仕上、鍛造、鑄造の各業種にわたる。実技は各事業所内において、職業訓練指導員によって行われた。訓練生は茨城県内のみならず、東北、北海道地区の中卒者を集団募集し、全寮制のもとで暮らした。このような技能者養成に対して1958年11月には労働大臣から表彰されるなど高く評価された⁷。

その他にも日立製作所工業協同組合は品質管理・品質改善のための取り組みとして「組合検査業務」を実施したほか、VA.VEの手法による生産革新運動のための事例研究会（日立工場等より指導援助を受けたベンチマークスタディー）、労務管理近代化、監督者訓練の導入（現代でいえば「マネジメント研修」の先駆け）、はては産業カウンセラーの推進など活発な展開をみせた。また定常的には各種の部会があり、日立工場とのやり取りの連絡窓口、情報収集窓口として機能していた⁸。

以上の通り、主として高度経済成長期において日製工場が外注管理委員会等を設置して本格的な外注管理対応を実施する一方で、中小企業と日立工場を仲立ちする存在として、日立製作所工業協同組合が多岐にわたり積極的な役割を果たし、まさに「コミュニケーションチャンネル」の支柱を担ったのである。

なお、時代区分としては次章に入るが、2010年代後半における今日、上述のような業務の多く（受注単価改定委員会、資材共同購入専門委員会、職業訓練所等）は既に終了している⁹。次項においてはタービン、モーターの生産を主とする重電分野中心の日立工場と日立製作所工業協同組合の組み合わせとは異なり、家電分野中心の多賀工場と久慈鉄工協同組合の関係を検討したい。

【久慈鉄工協同組合】

『多賀工場史 第3巻』には工業協同組合について、設立以来、いくたびかの景気変動に耐えながら中小企業の経営健全化に努め、生産協力体制の企業集団機能を発揮してきたとして、これを高く評価する記述がある¹⁰。多賀工場に対応する工業協同組合の一つである久慈鉄工協同組合は1957年4月に設立され、設立当初15社を擁した¹¹。同組合は1966年5月に日立市石名坂町に工業団地を造成しそこに所在している。活動内容としては、日立製作所工業協同組合同様、運転資金の貸付、各種部会活動等といったものがある

他¹²、共同受注、共同購入、共同検査、共同輸送といった各種共同事業が展開された¹³。

さらに久慈鉄工協同組合が所在する工業団地（1995年以降「サンヒルズ久慈」と命名）は、その内部に様々な共有インフラを備えていた。それはすなわち組合総合事務所（現在も所在）の他、食堂、マーケット、保育所、守衛所、世帯者向住宅（11棟）といった施設や共同輸送車、共同フォークリフト、大型通勤バス（8台）等々を擁していたのである¹⁴。

これらの諸点を含め、多賀工場とサンヒルズ久慈（工業団地）に所在する久慈工業協同組合とそれを構成する中小下請企業の関係を俯瞰してみた場合、「コミュニケーションチャンネル」としての久慈鉄工協同組合に内在する3つのレイヤーが浮かびあがる。

すなわち、第一に多賀工場においては、家電製品の外注活用と中小外注企業の育成強化を積極的に進めるべく、先述の通り多賀工場側において「下請指導委員会組織」（1959年）、「外注工場指導委員会組織」（1963年）を設置するなど詳細にわたり具体的な指導と積極的な管理育成を実施していた。実際、久慈鉄工協同組合に対して行ったヒヤリングでは「かつて、1987年頃までは多賀工場から設計図面が提供され、製造技術面ではずいぶん面倒をみてもらった。鋼材は下請が自前調達したが、部材のほとんどは無償支給だった。ゲストエンジニアが来たり、こちらから出向くこともあった。多賀工場が当組合事務所内のスペースを借りて換気扇用モーターを生産することもあった」と述べている¹⁵。これを中核企業側からくる第一レイヤーとする。第二に、上述の通りの久慈鉄工協同組合による各種の活動が中小下請企業側からの第二のレイヤーである。そして、第三には工業団地という物理的なレイヤーにおける中小企業間のインフラの共有が挙げられる。このように中核企業多賀工場からの指導と対応（第一レイヤー）、中小下請企業側からの活動（第二レイヤー）が、物理的インフラ（第三レイヤー）において結実したというのが、久慈鉄工協同組合の特色であると論じることができよう。

以上の通り、日立製作所工業協同組合と久慈鉄工協同組合を例として、主として経済成長期における中核企業である日立製作所の日立工場、多賀工場と中小企業の間をみてきた。その結果、工業協同組合の存在は単なる受注単価交渉や一括受注の受け皿というような側面だけをもっていたのではないことが分かった。すなわち、工業協同組合は中核企業工場側からの金融支援、設計図面をめぐるすり合わせを媒介する、まさに「コミュニケーションチャンネル」として重要な存在であった。また、中小企業側における技能育成や人材育成を行う舞台ともなった。このように中核企業と中小下請企業が互いに歩みより、中核企業の保護育成と支援、中小企業の努力によって特色づけられていたといえよう。こうし

た工業協同組合は、後年、ほぼ形骸化するに至るものの、総じて戦後から高度経済成長初期に設立され、日立製作所工場と中小下請企業を仲介するのみならず、中小企業におけるノウハウの蓄積や、効率化、技術レベル、品質レベルの向上にも大きな役割を果たしたのである¹⁶。

このように戦後から高度経済成長期にかけて生成発展した中核企業と中小下請企業の関係は、やがて1970年代の円ドル相場制移行、二度にわたるオイルショックを経て成長の時代は終わりを告げる。その後円高、バブル崩壊に続く低成長期と、経済グローバル化やリーマンショック等を経て大きく変貌する。次章においては、こうした状況変化を受け、日製各工場の外注政策と中小企業との関係がどのように変化したのか考察を進めたい。

6. 低成長期バブル崩壊からグローバル化に至るまで

本章においては1970年代の低成長期、1985年の円高とバブル崩壊から、2000年代以降のグローバル化へと至る時代の変化の中で、日製各工場の中小外注企業に対する政策がいかなる変容を経たのか、引き続き、「コミュニケーションチャンネル」、「外注政策コンテンツ」「相互作用スタイル」の3つの観点から分析を進める。

(1) 日立工場

日立工場については、以下、日立製作所日立工場（1985）『日立工場七十五年史』を中心に、中小企業の経営者の証言等も交えつつ、日立工場と中小下請企業の関係を確認する。

高度経済成長から一転、1971年のニクソンショック以降、景気後退の影響は大きく、日立工場の外注管理においては、「重点外注先予算制度」が導入され、「賃率工場割」適正化の指導強化等が行われた。また1972年には企業相談室が設けられ、不況に対応できる外注体質に向けた改善策が実施されるようにする等、外注管理体制の整備を図った。さらに1975年以降は外注管理徹底のため、長期外注先個別計画策定、軽量化指導、コミュニケーション強化に取り組むとともに、装置類を発注している一般取引先から、付近地外注先への作業量斡旋などの側面からの援助を実施するようになった¹⁷。しかし、外注企業の倒産件数は増加した。例えば1975年にはエレメントの外注先である㈱青木染工場への外注縮小を余儀なくされ、1976年には圧延機や歯車関係、タービンのACCギアなどの基盤品の外注先であった㈱長谷川歯車が40億円もの負債を抱えて倒産した他、系列会社関連会社の再編統廃合も余儀なくされたのである¹⁸。このため、外注先の数は表7の通りと

表7. 日立工場の外注工場数（所在地別）
（1985年当時）

所在地	工場数		
	合計	系列	一般
日立市内	39	7	32
県内	8	2	6
その他	23	2	21
合計	70	11	59

出所：日立製作所日立工場（1985），p.113

なり、1959年当時（表3）との比較で大幅に減少した。

以上の通り、1971年頃を境として、日立工場では従来型の生産能力確保のための新規外注開拓と保護育成というような発想に変化が生じたと言えよう。やがて1985年以降の円高不況、90年代のバブル崩壊と2000年代に入ってから経済のグローバル競争時代を迎え、日立工場の中小下請外注政策は中核企業による中小下請企業の保護育成、指導という形ではなく選択と集中もしくは外注企業の選別、そして仕様書通りにQCDを満たせるか否かのみを問うドライなビジネス関係へと変貌していった。

前節で論じた日立製作所工業協同組合によれば、2010年代後半の今日、もはやかつてのような日製工場と中小企業の間でのすり合わせの繰り返しや品質の作りこみを伴うようなモノづくりはすでに消滅しているという。現代においてはQCD（Quality, Cost, Delivery。特にそのうちCost）についての仕様書上の基準が満たされているか否かだけが問題となる時代となったという。例えばアーク溶接については日製工場が提示する図面通りのQCDが満たされるか否かだけが重要となっており、それが達成できない場合には海外を含め他企業に発注されてしまうのである¹⁹。

また前章で論じたA社もオイルショックを境に日立工場による護送船団方式は終わりを告げ、日立製作所の方針として中小企業各社とも自立化するよう促されたという。ただし実際には日製工場の資材部が外注企業の自立化を促す一方で、同じ工場の製造部が他社（例えば東芝）の仕事を受注することを嫌がるというようなこともあったという。また、仮に東芝から仕事を受注しようとしても、先方も「日立の仕事量が増え受給が逼迫した場合、東芝の仕事は優先度が下がり疎かにされるのではないか」と恐れて実際にはなかなか発注してこない²⁰。こうしたメカニズムが働くため、自立化方針の有無に関わらず、受注先の多様化と拡大は容易ではない。なお、A社の場合、治工具、金型は自前で準備し、非量産プレス工程を経たうえで、完成となるが最後の工程における溶接後の修正は手作業が

必要であり、ここに職人技が活きるが、こうした技、技術を含め自社が何をやるのか、ドメインを決め、先を見据えて仕事を作る必要があると A 社は認識している²¹。

B 社も護送船団方式は停止し重点外注工場として生き残ることが重要となったと証言する²²。2010 年代後半現在においては、日立工場と中小外注間のコミュニケーションは、仕様書や見積もりデータのやり取りに終始しており、face to face での擦り合わせはなく、日立工場への出入りも困難となった²³。このように仕様書上の QCD 基準が満たされるか否かということばかりが重要視されるようになったことの弊害として、日製側における現場感や知識量の希薄化とそれに伴う調達業務における戦略性や中小企業との有機的な総合性の欠如があろう。つまり、中小企業との距離感拡大により、日製工場の資材担当者の中には、材料知識が低い人や図面が理解できていない人も散見されるようになったというのである²⁴。B 社によれば、例えば日製工場の資材担当者等が中国生産と国内生産を単純に表面的に比較してしまい、失敗するケースがあるという。すなわち、全工程を一貫させるのか、一部の工程のみ海外展開するのか、各々の条件は何かにより、QCD の試算はいくらでも変わるのに、表面的なコスト比較だけ行い、中国移転をした結果、品質面で失敗し、国内に戻すケースもあるという²⁵。

以上につき、図 1 に示した分析視角の切り口を活用して 1971 年以降の日立工場における外注政策に関する「コミュニケーションチャンネル」、「外注政策コンテンツ」「相互作用スタイル」を年代別に整理しなおしたものが（表 8）である。

表 8. 日立工場の外注政策（1971 年以降）

	コミュニケーションチャンネル	外注政策コンテンツ	相互作用スタイル
1971 年～	重点外注先予算制度	「賃率工場割」適正化の指導強化等	
1972 年	企業相談室設置	外注体質改善	
1975 年		護送船団終わり 長期外注先個別計画策定 軽量化指導	コミュニケーション強化
1985 年～		選別強化	QCD 基準を満たすか否かのドライな選択
2010 年代	—	—	相互作用大幅減少

(出所) 筆者作成

日立工場は、1970 年代初頭に中小企業の新規開拓、指導、護送船団方式による保護育成は転換を余儀なくされた。それは「重点外注先予算制度」（1971 年）の確立や「企業

相談室」(1971年)の設置等、「コミュニケーションチャネル」の変貌として表出した。これに伴い「外注政策コンテンツ」は、保護育成的なものではなく、体質改善や軽量化指導、中小企業個社別の予算制度や個別計画の策定等、よりコストダウンや管理の強化を目指したものがメインとなってきた。また、「相互作用スタイル」は、ドライなQCDクライテリアによるその都度の取引実施という形に変化した。しかし、上記の後半に記した証言からも分かる通り、時代の流れの中で、中小企業側も長年蓄積した技術力を駆使して何らかの打開策を狙っている。また場合によっては中核企業をむしろ上回るような技術知識を有するにいたる企業も出てきており、自立性を確立するだけの潜在的な実力を有するに至っているとみられるのである。

(2) 多賀工場

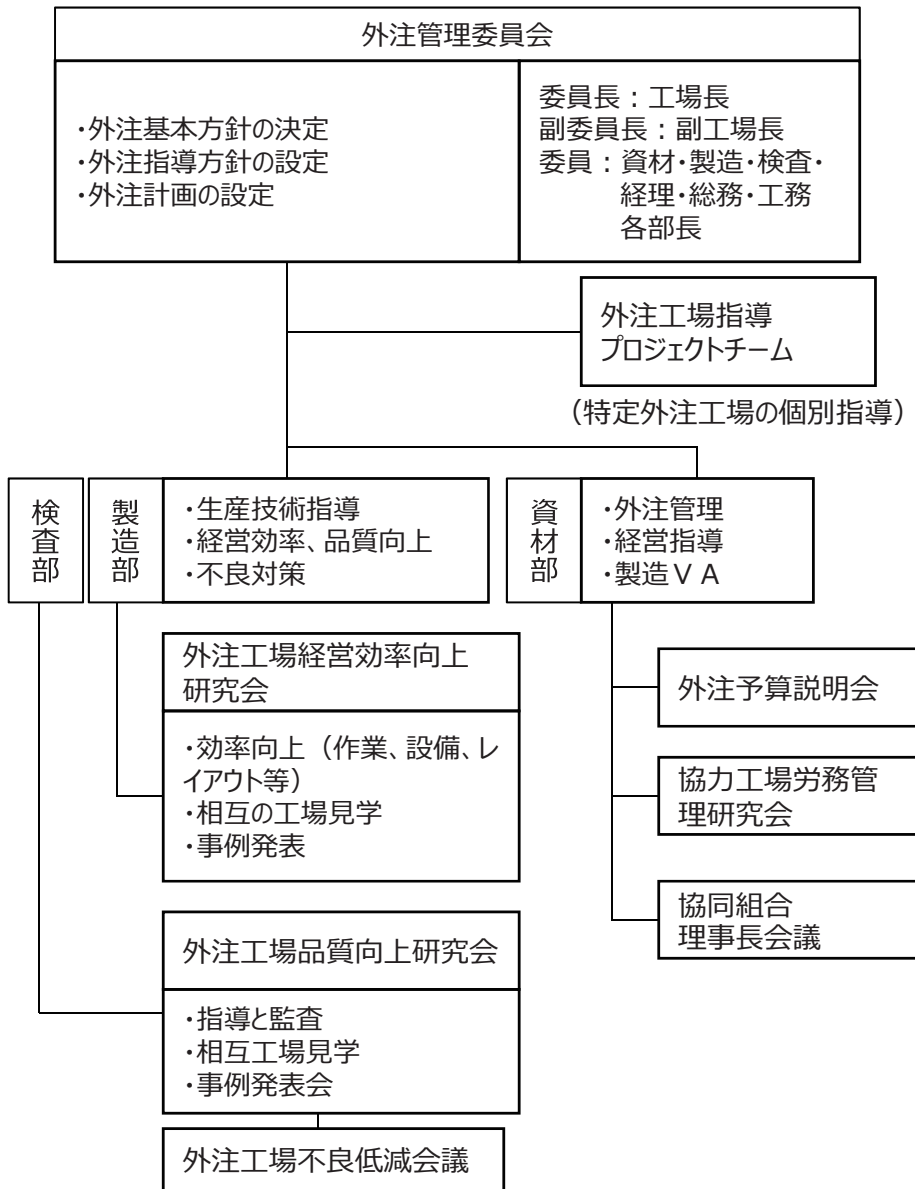
日立工場の外注政策が第一次オイルショックを契機として一気に180度転換し、従来の新規外注拡大と保護育成政策から選択と集中という形での選別を行うようになったのに対して、多賀工場はこれとはまた異なった転換の仕方を示した。後述する通り、多賀工場の場合も1974年のオイルショック以降、中小外注企業の選別の時期に入るのである。しかし、それは急激で一方的な通告を伴う選別ではなく、中長期的なタイムスパンで中小企業を引き続き育成しつつ改善し強化するというようなものであった。以下、その展開過程を検討する。なお、多賀工場については、『多賀工場史』の4巻、5巻、6巻を参照する他、中小企業経営者や工業団地事務局の証言を参照する。

重電製品(発電機、タービン、業務用モーター等)の日立工場とは異なり、家電製品の生産が中心であった多賀工場の場合、1969年～1974年上期まではいまだ生産能力の拡大と外注企業における作業量消化が主要課題であった。多賀工場は外注企業の企業規模の拡大を図ったが、経営管理が手薄となり、需要急増に対する生産能力の対応が設備面、労務面で困難となっていた。そこで、ノウハウ流出防止と経営内容を掌握し、適時適切に改善の手を打つことを目的として、外注企業の株式取得などによる資本参加を進めた²⁶。

また多賀工場は、引き続き外注企業の完成品外注能力の強化を行った。多賀工場の外注品は、この時期特に組立作業、電工作業などを中心とした部組品のウェイトが高まり、完成品外注の能力拡大と電工作業の機械化が進んだ。さらに従来の加工外注方式からの切り替えに伴い、外注先に対して従来無償支給していた主要資材を極力自主調達とし、品質管理面、資金調達面などから問題のある電気部品、電線などは有償支給とした。また

1975年以降は、巻き線に加えて、鋼材、合成樹脂、段ボールシート等も含む有償支給体制を確立し、こうした施策の結果、1976年には金額ベースで、完成品外注、部組外注は外注全体の87%に達したのである²⁷。

しかし、急激な能力拡大に外注工場側では内部管理の確立が伴わず、一方、多賀工場側



(出所) 多賀工場 (1982), p.89

図4. 多賀工場の「外注管理委員会」と外注管理体制 (1970年)

でも先行きを見越した指導が追い付かなかった。そこで 1963 年に改組した外注工場指導委員会を改変して 1970 年上期に発足したのが外注管理委員会（図 4）である。同委員会は工場長を委員長として月一回開催され、外注管理の基本方針の策定、個別外注先の利用計画の承認、指導方針の設定などが行われた。資材部では、主力外注先に月次予算決算の導入を進め、これをベースに経営分析の報告を行った²⁸。図 4 にある通り、外注管理委員会には、多賀工場側のみならず、協同組合も参加し、生産技術、品質向上、不良対策、製造 VA（Value Analysis: 価値分析）、効率工場、ベンチマーク等々様々な課題が網羅されたのである。

上記より、オイルショックを前後するこの重要な時期に、多賀工場は 1) 中小外注企業に対する資本参加を含む経営参画と強化、2) 外注部組品・外注完成品生産能力の強化、3) 外注管理委員会による組織的な経営、技術、品質面での指導強化を進め、全般的に外注企業の体質改善にまい進していた時期であることが分かる。

しかし、1974 年下期より状況は厳しくなり、多賀工場の生産は前年同期比 66% のレベルとなり、外注工場の仕事量も大幅減となった。人員削減、帰休、工場閉鎖などの縮小策を余儀なくされた。同年から 1978 年頃までの間、以下のような総合的な施策がとられた²⁹。

- 1) 専任プロジェクトチームによる経営改善指導：赤字を抱えている主力外注先を対象として多賀工場各部門からメンバーを選び、プロジェクトチームで改善にあたった。
- 2) 問題外注先に対する各種指導：
 - ①主力外注先の月次予実算管理（BS/PL、人員、棚卸資産、効率管理、資金繰りの月次管理）に基づく外注担当者による経営実績把握と経営改善指導。1978 年までに 20 社において月次予実算管理が導入された。
 - ②本社派遣チームによる企業診断：1977 年上期より日立製作所本社資材部の主導により多賀工場を含む各工場の課長らがチームを組んで問題外注先の診断を行った³⁰。
- 3) 共同配送の導入、外注先でのトラック売却、輸送用人員の生産現場への編入等による経費削減。
- 4) 外注再編成推進＝主力外注先への発注の集約と外注製造 VA の推進：1975 年上期以降、外注作業量の伸びはなく、内作化や VA による部品統廃合等で外注作業量が減少することが明確となり、表 9 に示すように業種別外注先の再編計画を策定、実施するに至った³¹。

表9. 多賀工場 業種別再編の考え方

業 種	考 え 方
完成外注	既に整理統合されており、現体制を拡大せず
製罐・プレス	発注量に対して能力が著しく過剰となっており、かつプレス作業量が今後とも減少する見込であるため格付け評価に基づいて部品別、製品別に検討して思い切った集約整理を行う。
部組外注	部組外注先は設計が進んで組立工数は低減され、能力が過剰となる業種であり、製品系列を鮮明にして集約を進める。
電工外注(注)	1973年上期策定の整理統合計画がメリット面及び運営面から未達となった経緯あり、体質改善を急務とする。
切削外注	発注金額も月2000万円以下となっており、専門部品と設備を考慮して集約する。
鋳物・鋳仕上	技術革新による鋼板化、プラスチック化の進展に伴い、作業量が急減して、内部の人員消化に大きな問題を残しており、内作化が急務となっている。従って外注先の思い切った削減を行う。

(出所) 日立製作所多賀工場(1982)P.92

注:「電工外注」については、原文の文意がやや不明確のため、筆者が若干文言を修正した。

さらに、多賀工場では、外注管理部門を充実させるため、1970年上期に資材部の第一購買課と第二購買課を、外注課と購買課に再編、製造部門と直結した縦割り(家電、商品の各部門別)に改変した。これは能力拡大に伴う効率向上の支援が製造部単位で行われることから、外注先も極力、製造部単位とし、発注、指導の一元化を図ることが望ましいとの考えに基づくものであった³²。

1979年～1987年までは、多賀工場にとって、磐城金属工業及び日立多賀モータルの直轄系列会社の設立や、京都分工場の閉鎖などの大きな変化が起きた。そうした中で、1980年には大幅な仕事量減(第二次オイルショックを背景とした需要減が背景)に対応するべく、外注工場に対して自立経営化の方向づけを打ち出し、企業診断、合理化アドバイス、他社受注の促進等の支援を行い、多賀工場の依存率の引き下げを図ったのである。すなわち、共存共栄の時代から集約再編による競争的共存の時代へと移り変わってきたということである³³。

1980年代においては、特に1985年の円高インパクトは大きく、外注作業量は大幅減少となった。特に大物プラスチック成形品においては内作稼働率の低下が目立ち、この対策として外注先再編計画が実行され、伸和化成からの撤退、オリオン化成茨城からも87年をもって完全撤退となった。また電工作業においても、佐々木電工原町工場の閉鎖、大

串電機からの撤退があった。一方、各協同組合については、活動内容は従来のものに加え、講演会、研修会等の実施等が中心となり、親会社依存型からの脱却が進められた³⁴。

さらに、外注管理のあり方については、外注 MST³⁵ 活動が展開されるようになった。外注 MST 活動は親工場依存型の経営から脱却し、外注工場自らが経営合理化に取り組むことを目的として 1980 年にスタートした。また、1981 年には多賀工場内ベテラン組長を集め外注指導グループが組織された。このグループは外注先における原価低減に直結した改善を少ない費用で行うという MST 思想に基づき生産方式の改善やマテハン（Material Handling：工場内の材料、仕掛品、完成品の移動に関する取扱いのこと）の改善、新製品の立ち上げ、新工場のレイアウト構築に至るまであらゆる活動の外注指導を行ったのである。こうした取り組みと合わせて、多賀工場は、1982 年以降、労務・財務面、コスト、品質面での取引先の格付け評価を行うようになったのである³⁶。

以上の通り、1980 年代を通して、多賀工場は大枠としてはオイルショック以降の路線を引き継ぎ、中小外注企業に対して、1）外注先再編（含：撤退）の大ナタを振るうと同時に、2）多賀工場への依存度低下とそのため各社自立性確保、受注先多角化を推進し、さらには 3）外注 MST 活動、外注指導グループの組織化とその活動を通じて、中小外注企業の体質改善を継続したのである。

1990 年代、不況の影響と製品の海外生産化の影響により日立地域内での外注生産は、一定水準の維持すら危ない状態となった。まず、海外への生産移管に関しては、1994～1995 年にかけて冷熱向けファンモーターの海外生産移転があり、電工関係の西野電機工業社の売り上げは半減した。(株)亀屋工業所、(株)泉製作所、(株)那珂製作所などが中国・上海地区へ生産拠点を投資するなど、協力会社自身の経営施策にもこれまでと異なった動きがでてきた。発注内容も単品ベースから、材料込みあるいはユニット外注品へと多岐にわたっている。そのため、価格及び品質に加えて、全体を取りまとめ力のある会社へと集約せざるを得ない状況となった。中小外注企業の強化については、1994 年における多賀工場の ISO9001 取得に続く各社 ISO9001 取得の推進、支援、海外視察研修の実施、生産性向上の取り組み、各種コストダウン活動の推進等を展開した³⁷。

今日における多賀工場と中小外注企業の関係について、先述の久慈鉄工協同組合は、次のように証言する³⁸。すなわち、1987 年頃までは、多賀工場からは設計図面が提供され、製造技術面ではずいぶんと面倒をみてもらった。鋼材は下請が自前調達したが、部材のほとんどは無償支給だった³⁹。またかつては多賀工場との間で、エンジニアが相互に出向す

ることもあった。また、多賀工場が工業協同組合事務所内のスペースを借りて換気扇用モーターを生産することもあったという⁴⁰。ただし、1987年頃からはコスト削減のため、多賀工場の海外展開が急速に進み、さらに1995年からは、中小外注企業に対しても現地への投資が促された。これを受けて、プレス加工業、プラスチック成形業の中小外注企業は早い段階で多賀工場の海外展開に追従する形で海外投資を展開した。しかし、切削、研削といった大幅な設備投資を伴う業種においては、1000万円/台の旋盤マシン（CNC）を海外に6～7台投資するのは資金的に無理であった。機械加工業も多品種少量生産や超精密加工品等のニッチ市場を狙った輸出はありうるであろうが、通常は海外生産には向いていないというのが同組合の見方である⁴¹。

2017年現在、この協同組合では日製からのアドバイスや出向などの人の行き来はない。

また、多賀工場（日立アプライアンス）にのみ納入している企業も皆無である。一般的に今日の日立製作所依存度は50%程度であり、残り50%は各社が独自に商社ルートで商談を確保しているのが現実である。なお、商談獲得方法はまちまちであり、人的なつながりによるところが大きい⁴²。

同工業協同組合によれば、昨今、大手企業はみんな製造から手を引き、エンジニアリングに走っており、現場の力、ものづくりの力は海外に出してしまっている。中核企業は中小外注企業を選別するというが、実は中小外注企業も顧客を選別することがある。必要なのは、とにかく人のやらない、やれない難加工材を安く実行することであるという⁴³。

以上、表10に示す通り、1969年から今日に至るまでの多賀工場の外注政策の展開を確認した。その結果、高度経済成長期以降、今日に至るまで以下のような特長が判明した。まず、1974年上期、すなわち第一次オイルショック前の段階までは、多賀工場にとっては良質な生産能力の確保が重要課題であった。「外注政策チャンネル」としては系列化の推進の他、一般外注に対しては外注管理委員会を立ち上げ、対応した。「外注政策コンテンツ」としては、完成品生産能力の向上、機械化の推進、部材の自主調達推進や品質向上の他、この時代からVA活動や中小企業同士のベンチマークスタディーを取り入れ始めている。一方、1974年下期以降、すなわちオイルショック後は共同配送やVAの推進といった改善策の推進と同時に、予実管理の導入、企業診断の実施等の管理志向の強化が特徴となる。改善策の推進と管理志向の強化は1985年の円高以降強まる。すなわち、MSTが実施される一方で、「相互作用スタイル」は外注企業からの撤退や格付け評価など厳しいものとなる。また、この時代から中小企業の自立化と多賀工場への依存度抑制が要請され

る。バブル崩壊と円高を受けて、1990年代には多賀工場の海外展開が加速し、中小企業もそれとなく海外展開が促される。一方、国内にて継続して外注を引き受ける中小企業にはかなりの能力が求められるようになるのである。1990年代半ば以降の海外展開と追従投資によるさらなる再編を経たものの、いわば長年にわたる厳しい試練を経て現在生存している中小外注企業はもはや従属的な下請などではなく、自立している。むしろ、久慈鉄工工業協同組合が言う通り、生き残った中小企業は、顧客を選別するほどの逞しさも備えるに至ったといえよう。

表 10. 多賀工場の外注政策（1969年以降）

	コミュニケーションチャンネル	外注政策コンテンツ	相互作用スタイル
1969年～	外注管理委員会	完成品生産能力向上 機械化の推進 部材の自主調達 経営分析 生産技術改善 品質改善 不良対策 VA活動 ベンチマークスタディ	系列化推進
1974年 下期～	日製専門チームによる コンサルテーション 外注窓口を 製造部門と直結し 縦割化	企業診断 共同配送 VA活動 自立化推進 予実管理 撤退	
1985年～	一部外注から撤退	MST	格付け評価
1994年～		海外展開促進 海外視察実施 コストダウン	全体取りまとめ力ある 企業に集約
2010年代	ー	ー	相互作用大幅減少

(出所) 筆者作成

(3) 水戸工場

高度経済成長以後、オイルショックを受けて180度、外注管理方針が変わり、外注先拡大から選別、あるいは選択と集中へと動いた日立工場や、外注企業の体質強化のために中小下請企業毎に様々なてこ入れ施策を展開した後、海外展開と選択・集中、中小企業の自立化促進に動いた多賀工場とはまた異なり、水戸工場の場合には、バブル崩壊（1991年）まではエレベータの生産拡大に伴う作業量の消化とそのため外注先中小企業におけ

る設備近代化が主要テーマであった⁴⁴。以下、主として『水戸工場史』の第2巻、第3巻、第4巻を参照しながら、この時代の外注政策を確認する。

水戸工場の中小外注先工場においては、工場の増設や設備の近代化が推進された。設備の近代化については、機械加工関係では80年代前半にNC旋盤やNCボール盤などの単機能NC機の導入が始まっていたが、その後、NC機械化がさらに進み、ロボット付きNC旋盤、マシニングセンター無人運転など複合化、無人化が進んだ。製缶関係でもNCターレットパンチ、プレスブレーキなどの導入が始まっていたが、その後材料自動供給装置と連動して機械の効率化が図られた。さらには、NCプラズマプレス、NCレーザー切断機など、NC機械化された高級機の導入も進んだ。また、表面処理では、各社で設備の更新がなされ、全自動塗装ライン、半自動メッキ装置、エッチング作業へのシルクスクリーン設備などの導入が進み、作業の大幅な合理化が進んだ。こうした設備の近代化と並行して、1980年代においては、増大する作業量の消化のため、関連会社の増強も進んだ⁴⁵。

このようにして、1980年代においては、旺盛なエレベータ需要に対応するために、中小企業の活用拡大、生産拡大対応のための設備近代化促進が主眼だった水戸工場ではあるが、バブル崩壊後、特に1992年以降は、様相が一変し、外注管理政策は逆方向に向かうようになる。すなわち、まず1992年から1993年にかけて、バブル後のエレベータ需要台数減を受け、外注先企業の選別と継続取引先の軽量化支援が進められた。また、納入価格面でも公開入札による新規取引先の参入がなされるようになった他、国際的な価格の比較実施が行われるなど、水戸工場も中小外注先企業も一層の競争力が求められるようになった⁴⁶。

生産面においては、外注合理化VEC活動が挙げられる。VECとはValue Engineering for Customersの略であり、従来のVA(Value Analysis)より一層顧客志向をめざして1986年以降日立製作所において展開された価値向上と原価低減を主軸とする活動である⁴⁷。水戸工場は外注合理化VECを組織化し、JIT(Just In Time)手法の導入、支給材料工程の見直し、見積もり作業簡略化等も進めた⁴⁸。

また水戸工場は経営管理の側面において、外注管理を強化した。すなわち、景気の長期的な低迷を受け、水戸工場では主要外注先からの決算書の入手・分析、独自の危機指標管理、部内主任以上による早朝ミーティングでの各外注先企業の方向づけ決定等の対応と、取引先各社幹部に対する経営強化策策定義務付けやコミュニケーションの強化を図っ

たのである⁴⁹。

こうした経営管理面での中小外注企業に対する管理の強化と危機意識の醸成は 2000 年代に入るとますます加速する。すなわち、水戸工場では景気低迷に伴い、危機管理対応の充実をはかるべく、日立製作所が推奨する経営分析システムを 2003 年に外注先に導入した。同システムでは、3 年分の決算書を入力することで自動的に経営状況が分析され、問題点が項目ごとに抽出されるもので、従来の外注管理を補完し、分析時間の短縮と管理強化に使われるようになった。また、外注企業の意識改革のため、水戸工場は主要外注先十数社と、2007 年に中国広州にある日製工場及び近隣の外注先と、上海地区取引先工場見学を実施し、中国の外注先において、直近 10 年の間に大幅に設備が充実し、現地外注先が大規模になっていること等についても認識を共有するようにした⁵⁰。

このような水戸工場による近代化促進方針、そして 90 年代以降の危機感の醸成と経営管理の強化を受けて、技術力と経営力を強化して今日に至っている中小企業の事例として E 社が挙げられる。従来 E 社は典型的な水戸工場の外注企業であったが、現在、同社は毎月 1 件、年間 10 件近く新規顧客の案件をこなすよう心掛けており、適正価格で受注できるような顧客を開拓するため、展示会出展、営業活動、Web の活用など工夫を重ねている。

E 社は戦前に東京で操業し、その後水戸に移籍してから軍需工場としてメーター類を製作していたが、1951 年からエレベータ部品を生産し、水戸工場に納入してきた。1951 年当時は、エレベータ関連の機械加工、メッキ加工をしており、鍛金はまだスタートしておらず、エレベータ出入り口の枠の部品などを作っていた。同社は 1975 年から鍛金で建屋側に着くエレベータ用ドアの開閉装置のポケットを生産しており、抜き、曲げ、溶接、熱処理を行っている。現在、水戸工場で生産するエレベータのうち、建物側のエレベータ開閉装置のポケットは 95% が E 社製である。図面は貸与図面であり、E 社側は図面を見て、VEC (Value Engineering for Customers) 提案をすることもあったが、長年の活動を通じて、原価低減や高付加価値化はほぼやりつくしたと認識している。実際、同社は 60 年間にわたり水戸工場のエレベータ用ポケットを作り続け、コストダウン活動はほぼ「やりっぱなし」だそうである。E 社の設備は全て自前であり、部材も自前調達である。なお、いわゆる集約購買はコストダウンのメリットがあるが、柔軟な調達が難しいというデメリットもあると E 社は認識している。E 社によれば、2000 年代、中国企業からの調達が増えそうになったことがあるが、最初は試作品で良いものを送ってきて、品質検査

を合格するものの、量産に段階に入った途端、品質が落ちるという問題があったという。E社いわく、日本製品は過剰品質の批判があるかもしれないが、とにかく、傷や交差が厳しく検査される上、最近では中国製・台湾製ともコストが高くなってきたため、日本にもものづくりが戻りつつある。またE社は量産段階における品質の維持について中国企業に対して様々な指導をする旨を申し出たが、相手がこれを忌避したため、中止となった。つまるところ、品質については、寸法の交差、傷、角度、メッキのムラ、材料も重要であるが、これら諸項目において中国製は信頼感が低く、また改善努力も希薄と言わざるを得ないそうである⁵¹。

以上の諸点をまとめたのが表11である。水戸工場における「外注政策チャンネル」は引き続き外注管理委員会によって担われた。一方、「外注政策コンテンツ」としては、1980年代から1992年頃までの間に特徴的なのは、中小企業の設備近代化（NC機械化、表面処理設備の近代化等）である。しかし、1992年以降、バブル崩壊後のエレベータ需要の減少を受け、水戸工場の外注政策コンテンツは大幅に方向転換し、中小企業の軽量化、合理化、VECの推進、管理会計的な管理強化、公開入札や価格の国際比較など、合理化とコストダウンの徹底が優先されるようになったのである。なお、水戸工場がその外注政策を展開するに際してみられる中小企業との相互作用スタイルの詳細については目立った言及が見当たらないものの、E社の証言等から、お互いに膝を詰め、コスト削減のために知恵を絞り、その他様々な工夫をしてきた様子がうかがえ、コミュニケーションの強化が意識されていた様子がうかがえるよう。

表11. 水戸工場の外注政策（1980年以降）

	コミュニケーションチャンネル	外注政策コンテンツ	相互作用スタイル
1980年～	外注管理委員会	設備近代化 ・NC機械化 ・表面処理設備近代化	
1992年～	外注管理委員会	軽量化・合理化・ VEC推進 JIT推進 公開入札 価格国際比較 決算書入手分析分析 ➡経営管理強化 海外視察➡危機感 醸成	コミュニケーション強化 共同での海外視察

(出所) 筆者作成

(4) 国分工場

高度成長期に協力工場を開拓し、その設備を拡充した上で、外注管理のための委員会組織の立ち上げにまで至った国分工場においても 1970 年代からは協力工場の品質競争、価格競争への意識革命、また協力工場の存在意義や役割を改めて問い直す時代へと移行した⁵²。この時期から今日にいたるまでの外注政策については、『国分工場史』第 2 巻、第 3 巻及び『国分ものづくり半世紀』を参照する。

1980 年代前半は、国分工場自身の社内体制整備が推進された。すなわち国分工場は、1982 年 9 月に大みか工場より変電盤、監視制御装置などの業務移管を受け、外注業務に関しては、8 万件に上る注残の移管、図面管理、協力工場対策に奔走したのである。この業務移管に伴い、日立鉄工会加盟の 7 社を受け入れ、管理工場は 47 社となった。国分工場では事務処理を合理化するため、外注係を製造部単位毎に第一外注係、第二外注係の 2 グループ化し、帳票のオンライン OA 化による管理強化を図った。さらに 1984 年には那珂工場より保護継電器の移管を受け、さらに 10 数社の機械部品下請工場の統合がなされた⁵³。

需要は安定していたが、1980 年上期をピークに、部門間の作業量にアンバランスが出始めたため、国分工場は外注管理委員会を設置して長期計画の見直しを検討し、軽量化経営の基盤づくりを開始した。しかし、その後の 1985 年プラザ合意による円高の影響は大きく、内作化、IP (International Purchasing: 国際調達) 化を促進することとなった。さらには外注企業に対しては、QCD の改善を強く求める時代となった⁵⁴。

こうした中、徐々にではあるが、国分工場側の外注管理体制の組織的改変が進む。まず、1991 年 8 月、従来は管理課内にあった外注係が、外注課として独立し、外注品発注業務の他、外注管理関係も受け持つことになった。1992 年には、外注管理前任者を置き、工場長を委員長とした外注管理委員会を発足させ、期毎の外注政策における様々な問題を審議する機関を設けた。そこで議論された問題とは、安易な外注依存の是正、外注企業の合理化投資遅れへの対応、指導育成不足・経営体質弱体化の改善、原価低減活動などである。また、1993 年、主要外注先の原価低減及び自主経営意識の高揚を図るため、副工場長の管掌外注先を決め、期毎に各社を訪問し、コミュニケーションを図るようになった⁵⁵。

バブル崩壊後、国分工場は東南アジアに生産拠点の投資を進め、インドネシアに日立パワーシステムズインドネシア社を設立した。国分工場の海外展開は、従来の護送船団方式

の終焉と外注作業の空洞化を招き、中小外注企業は競争の時代へと突入した。協力会社は日立製作所に依存した体制を見直し、技術力を養い、提案型企業への脱皮を図るべき時代を迎え、国分工場内では、外注管理体制に関する組織変更が行われ、1997年2月に収支直結型、縦割り体制がひかれた。外注化も遮断器、変圧器関係は資材第一課、受変制御、送変電関係は資材第二課へと分けられ、外注管理としては、製品価格の競争力強化のために原価低減が常に主要テーマとなった⁵⁶。

2000年代においては、作業量が年々減少する中、協力工場の経営体質の強化を目的として国分工場への依存比率の引き下げを指導し、倒産などの最悪の状況を回避するために協力工場への指導として、リスク管理が非常に重要となった。2000年7月には工場内の部品供給元である製缶と機械の組織を系列外注企業であるKEC（株式会社国分機器エンジニアリング）に移管した⁵⁷。このことにより従来の外注加工及び部品外注などの発注は急減し、一方で、厳しい市場価格に対応するために、海外生産拠点・技術提携先への完成製品発注量が増大していき、国内協力工場への依存度が急速に減少した。これ以降、国分工場の作業能力補完に寄与してきた従来型の協力工場の役目は終わりを告げる。資材部内組織には外注を専門に扱うグループはなくなり、外注は購入品とほぼ同列での管理へと変貌を遂げるのである⁵⁸。

このように表12にある通り、国分工場は1980年代前半においては「コミュニケー

表12. 国分工場の外注政策（1980年以降）

	コミュニケーションチャンネル	外注政策コンテンツ	相互作用スタイル
1980年～	社内体制整備 外注管理委員会	長期計画見直し 軽量化	
1985年～		内作化・IP（国際調達）化推進	
1991年～	外注課設置 工場長をトップとする 外注管理委員会改変	安易な外注防止 合理化投資推進 中小企業マネジメント人材の 育成、原価低減	期毎に工場長が 中小外注企業 訪問
1997年～	縦割り型	海外展開推進と 外注企業の自立化、 国分工場への依存 抑制を要請。 原価低減	
2000年代～	関連会社KFCに集約 外注管理終焉	—	相互作用大幅減少

（出所）筆者作成

ションチャンネル」としては製造品の移管を受け、社内整備を進めつつ外注管理委員会を設置し、「外注政策コンテンツ」としては長期計画の見直しや軽量化を進めた。また、1985年の円高以降、内作化やIP化といった中小企業にとっては不利な厳しい政策も展開された。ただし、1991年以降は「コミュニケーションチャンネル」の整備が進み、外注管理委員会を改変し、工場長をトップに据えた対応がなされた。その際の「外注コンテンツ」は合理化の推進、中小企業のマネジメント人材育成、原価低減と多彩な内容を含み、「相互作用スタイル」も期毎に工場長が外注企業を訪問するなど密接なものとなった。ただし、1990年代後半からは国分工場側の外注政策組織は収益と直結する縦割り型となった。また国分工場自身の海外展開を踏まえ、協力工場は国分工場への依存度を下げて自立化することが要請される。2000年代に入ってから国内における主要外注はほぼKFCに集約され、外注政策は終焉し、資材部に移管されるのである。

以上論じてきたことから分かる通り、高度経済成長の終焉から、低成長時代への転換がニクソンショック、第一次オイルショックであるとするならば、日製各工場の外注政策の転換は経済環境の変化と全く同一時期になされたわけではない。各々の製品の技術的性質や市場の動向、業種業界の状況によって、外注開拓、外注拡大の基調から経営軽量化、選別、そして自立化促進への基調の変化、潮目の変わり時が異なるのである。この時代の特徴としては、組合は背後に引き、共存共栄よりも競争が優先されるようになった点にあると言えるであろう。ただし、潮目の転換が訪れたタイミングは生産している製品カテゴリーの違いから生じる相違があるのである。

7. 結論：

本稿においては、戦前・戦中から戦後復興期・高度経済成長期を経て、低成長期と今日のグローバル時代にいたるまでの日製各工場による外注政策を概観し、中小企業経営者の証言なども交えながら、中核企業たる日立製作所工場と中小企業の関係史を分析した。その結果、次のような特徴がみえてきた。

まず、高度経済期までの時代においては、第一に、外注方式の段階的の高度化が推進されたことが中小下請企業側の製造技術、品質管理能力の蓄積に寄与したことが特徴的である。日製各工場は、生産能力と効率性、品質の向上を目的として外注方式を当初の加工外注からスタートして、部品外注⇒部組外注⇒完成品外注へと高度化を推進し、中小下請企業側の製造技術、品質管理能力の蓄積に寄与した。特に多賀工場における加工方式の高度化

は、ある意味において現代でいうところの OEM (Original Equipment Manufacturing) や ODM (Original Design Manufacturing) を含む EMS (Electronics Manufacturing Service) の原初的な先駆けとみることも可能であろう。第二に、日立工場のごとき重電向け工場で顕著だったのは資本参加や買収といった手段による系列化である。これは生産能力の拡大と製造ノウハウの流出防止という二つの側面があった。第三に外注管理委員会のような横断的な組織を設置し、組織だった形で、重点的に特定の中小外注企業に集中的な指導を行ったことである。そして、第四に中小企業に対する支援、指導は、単に図面、仕様書を提示して見積もりを取り、基準を満たすか否かのみで発注を決めるようなドライな取引ではなく、外注管理委員会等を通じた指導育成を伴う製品の擦り合わせ型の協同的作りこみだった点も重要である。さらに第五に工業協同組合の活用である。工業協同組合は受注単価交渉の場としてのみならず、中小下請企業の技術力向上の舞台を提供し、人材育成の場ともなった。

本稿の分析視角に沿って説明するならば、高度経済期までの時代において、中小企業は次のような特徴を帯びた日製外注政策により能力蓄積を進めたと言える。まず「コミュニケーションチャンネル」は組織的系列化や日製工場内組織における外注委員会等の設置を通じてなされ、なおかつ工業協同組合を介して展開された。このチャンネルを行き来する「外注政策コンテンツ」は生産能力（キャパシティ）向上、製造技術力の工場、品質管理能力といったものが中心であった。そして日製工場と中小企業間の「相互作用スタイル」は出向の受け入れ合い、相互訪問、各種の研修といった多種多様な有機的やり取りによってなされたのであった。

しかし、やがて時代が変わり、低成長時代を経て、円高、バブル崩壊と経済競争のグローバル化時代を迎える中で、日立製作所の各工場の外注政策は大幅に転換した。その特徴としては、第一に、重電向け製品を生産する日立工場が 1970 年代初頭に早々と外注政策を転換し、選択と集中の時代に入る一方で、エレベータ市場の伸びが 1980 年代まで続いた水戸工場においては、こうした転換は、バブル崩壊以後になってから起きるといふ風に、工場により外注政策の転換タイミングは各々異なるものであった。第二に、多賀工場のように個別外注企業の強化に力点を置いた日製工場もあれば、国分工場のように外注作業を系列企業に集約し、一般外注は終焉するということに中小企業の育成に力点を置く場合もあれば、海外展開と集約が中心となる場合もあり、外注政策はより多様なものとなった。

本稿の分析枠組みに沿って説明するならば、低成長期から今日に至るまでの特徴は次の

ように整理できよう。まず「コミュニケーションチャンネル」については、一番特徴的な点は、高度経済成長期に大きな役割を果たした工業協同組合の役割が大きく後退し、実質的に形骸化した点である。また、「外注コンテンツ」は従来の能力増強や技術力向上よりも原価低減、経営数値の予実管理、生産改善といった諸点に力点が置かれるようになった点が特徴的であった。また、かつては face to face でのやり取りや擦り合わせが中心だった「相互作用スタイル」は、具体的な人の行き来、やり取りは忌避されるようになり、QCD に関する仕様書の要請を満たすか否かだけが問われるドライなものへと変貌していった。

このように記すと、あたかも中小企業が日製工場の冷たい突き放しにあっているような印象を惹起しかねない。しかし、実際には、古くは戦前から、新しくとも戦後及び高度経済成長期からの護送船団方式や保護育成と支援を柱とする外注政策により、現存する多くの中小企業は営々と蓄えてきた技術力をテコに、脱下請と自立化の後押しを受けながら、それを推進し、新規顧客開拓に動き、あるいは日製工場との新たなパートナーシップを構築しつつある。

以上の通り、本稿では日製工場の社史や各種証言をベースとして外注政策展開史を描き、日製工場に育てられた中小企業が力を蓄え、今や自立歩行を始めるに至りつつあることを考察した。しかし、本稿においては、日製の佐和工場（自動車部品）、那珂工場（分析装置、電子顕微鏡等）の外注政策については議論を展開できていない。そもそもは多賀工場から分離したこれら二つの工場にも特有の外注政策があったはずである。この点についてはまた機会を改めて研究を進めたい。

謝辞

本稿は、常磐大学課題研究助成（2018年度、研究代表：菅田浩一郎）を受けた研究成果の一部である。

【注】

- 1 日立製作所日立工場（1961）、前掲書。なお、その後同組合は、1941年に「多賀鉄工組合」（40社）となったが終戦により解消された。その後、1946年に「日立地区機械器具統制組合」（23社）が新たに設立され、1949年に「日立地区工業協同組合」（37社）へと改変された。同組合は1953年に「日立製作所下請工業協同組合」に改称され78社を擁するにいたった。なお、同組合の名称は1961年7月に現在の「日立製作所

- 工業協同組合」へと変更されている。
- 2 日立製作所日立工場（1961）、前掲書。
 - 3 日立製作所工業協同組合（1980）、p.75
 - 4 日立製作所工業協同組合（1999）、p.95.ただし、日立工場の場合少なくとも1962年までは、当該組合との団体折衝にて外注単価の決定等では工程別単価をめぐる団体折衝が中心であったものの、それ以降は企業単価別となっていたとの記述が『日立工場五十年史』にある点は本文にある通りである。これを事実とした場合、1980年まで存続した日立製作所工業協同組合の「受注単価改定委員会」の役割は何だったのか。考えられるのは、1）引き続き一部案件についての工程別外注単価改定に関する団体折衝を行ったのか（すべての外注単価が一気に団体折衝を要する工程別単価から個別企業毎の企業別単価に変化したわけではないため）、あるいは2）1962年以降、外注単価交渉はあくまでも工程別ではなく企業別にて行われていたものの、当該「受注単価改定委員会」が当該企業に成り代わって、交渉窓口となったのか、もしくは3）実は工程別単価、企業別単価は一概に切り分けられるものではなく、ケースバイケースで決まるものであったため、工業協同組合側に「受注単価改定委員会」を存続する必要があったからか、そのいずれかであろうと推察されるが確認することはできなかった。
 - 5 日立製作所工業協同組合（1999）、同上、及び日立製作所工業協同組合（1980）、p.95.
 - 6 日立製作所工業協同組合（1980）、pp.77-78.
 - 7 同上、p.82.
 - 8 同上、pp.87-94.
 - 9 日立製作所工業協同組合へのヒヤリングメモより。ヒヤリングは2017年5月2日10:00-11:00、日立製作所工業協同組合事務所にて行われた。
 - 10 日立製作所多賀工場（1973）、前掲書、p.151.
 - 11 2019年現在は9社が加盟している。
 - 12 日立製作所多賀工場（1973）、前掲。
 - 13 久慈鉄工協同組合（1966）、p.3.
 - 14 同上.
 - 15 久慈鉄工協同組合へのヒヤリングメモより。ヒヤリングは2017年6月5日、10:00-12:00に、久慈鉄工協同組合事務所にて行われた。
 - 16 なお紙面の都合上言及できなかったが、ほかにもいろいろな工業協同組合ある。

- 17 日立製作所日立工場（1985）、前掲書、pp. 112－113.
- 18 同上.
- 19 前掲、日立製作所工業協同組合へのヒアリングメモより。
- 20 A社へのヒアリングメモより。ヒヤリングは2017年6月12日(月) 10:00－12:00、A社会議室にて行われた。
- 21 同上.
- 22 B社へのヒアリングメモより。ヒヤリングは2017年6月13日(火) 15:00－16:30、B社社長室にて行われた。
- 23 同上.
- 24 こうした見解は、2017年2018年に行った日立地域における中小企業へのヒヤリングにおいて複数の企業より得た。
- 25 前掲、B社へのヒヤリングメモ。
- 26 日立製作所多賀工場（1982）、pp.87－88.
- 27 同上.
- 28 前掲、日立製作所多賀工場（1982）、p.89.
- 29 内容全般については前掲、日立製作所多賀工場（1982）、pp.90－92.
- 30 なお、同上によれば、こうした診断の結果、判明した問題点とは、1）予実管理の不徹底、2）標準時間（ST）、賃率などのデータメンテナンスの不備、3）出向者の人件費負担、4）外注事業主の経営内容の掘り下げ、経営実態に対する認識不足、5）外注先管理者と多賀工場関係者のコミュニケーション不足等々、基本的なものが多く、改善が不徹底であったと多賀工場自ら反省している。
- 31 前掲、日立製作所多賀工場（1982）、p.92.
- 32 前掲、日立製作所多賀工場（1982）、p.89.
- 33 日立製作所多賀工場（1990）、p.104.
- 34 同上、p.105.
- 35 MSTとは”Minimum Stock, Minimum Standard Time”の略であり、生産活動における在庫をいかに最小限にするか、作業における標準時間をいかに短くするかを模索する改善活動である（株式会社日立製作所本社社員談。2019年2月25日確認。）。
- 36 同上、pp.106－107.
- 37 日立製作所多賀工場（1999）、pp.98－100.

- 38 前掲、久慈鉄工協同組合へのヒヤリングメモより。
- 39 中小外注企業の加工内容の高付加価値化に伴う部材の無償支給から有償支給への切り替えについてのこの証言は、まさに日立多賀工場（1982）の記載内容を裏付けるものとなっている。
- 40 前掲、久慈鉄工協同組合へのヒヤリングメモより。
- 41 同上。
- 42 同上。
- 43 同上。
- 44 日立製作所水戸工場（1992）『水戸工場史 第2巻』, pp. 108-109. なお、水戸工場は機関車とエレベータ・エスカレータを生産しているが、外注作業が比較的多いのはエレベータである。
- 45 同上。
- 46 日立製作所水戸工場（2002）『水戸工場史 第3巻』, pp. 158-159
- 47 日立製作所（2010）『日立製作所史 第5巻』, pp. 239-240.
- 48 前掲、日立製作所水戸工場（2002）, pp. 158-159
- 49 同上。
- 50 日立製作所水戸工場（2012）『水戸工場史 第4巻』, p. 94.
- 51 E社へのヒヤリングメモより。ヒヤリングは2018年8月10日(金) 14:00-16:00、E社会議室にて行われた。
- 52 日立製作所国分工場（1987）『国分工場史 第2巻』, pp.105-107.
- 53 同上。
- 54 同上。
- 55 日立製作所国分工場（1997）『国分工場史 第3巻』, p.173.
- 56 同上。
- 57 日立製作所国分工場（2007）『国分ものづくり 半世紀』, pp. 332-334. なお、1991年6月に(株)国分鉄工所と日立ESのエンジニアリング部が合併して設立された。従来の製缶品以外にも完成外注品やソフト外注関係を担当した。
- 58 同上。

(参考文献)

- 日立製作所 (2010) 『日立製作所史 第5巻』
- 日立製作所日立工場 (1961) 『日立工場五十年史』
- 日立製作所日立工場 (1985) 『日立工場七十五年史』
- 日立製作所国分工場 (1977) 『国分工場史 第1巻』
- 日立製作所国分工場 (1987) 『国分工場史 第2巻』
- 日立製作所国分工場 (1997) 『国分工場史 第3巻』
- 日立製作所国分工場 (2007) 『国分ものづくり 半世紀』
- 日立製作所工業協同組合 (1980) 『三十年の歩み』
- 日立製作所工業協同組合 (1999) 『五十年の歩み』
- 久慈鉄工協同組合 (1966) 『久慈鉄工団地』
- 日立製作所水戸工場 (1992) 『水戸工場史 第2巻』
- 日立製作所水戸工場 (2002) 『水戸工場史 第3巻』
- 日立製作所水戸工場 (2012) 『水戸工場史 第4巻』
- 日立製作所多賀工場 (1973) 『多賀工場史 第3巻』
- 日立製作所多賀工場 (1982) 『多賀工場史 第4巻』
- 日立製作所多賀工場 (1990) 『多賀工場史 第5巻』
- 日立製作所多賀工場 (1999) 『多賀工場史 第6巻』

(ヒヤリング資料)

- A社へのヒアリングメモ (2017年6月12日付)
- B社へのヒアリングメモ (2017年6月13日付)
- E社へのヒアリングメモ (2018年8月10日付)
- 日立製作所工業協同組合へのヒアリングメモ (2017年5月2日付)
- 久慈鉄工協同組合へのヒヤリングメモ (2017年6月5日付)

論 文

A Foreign-Language-Anxiety-Forming Process and Its Effect of Fear of Negative Evaluation

Hidenori Kuwabara *

Abstract

Since the 1970s, second language acquisition (SLA) research has addressed not only cognitive but affective factors as well. Although many studies of foreign language anxiety (FLA) as an affective factor have been conducted, fear of negative evaluation (FNE), one of the main constructs of FLA, has not been examined closely (Kitano, 2001; Motoda, 2005). Hence, a qualitative study based on interview response data was conducted to explore whether FNE is a specific form and core feature of FLA. The interview questions were based on the cognitive model developed by Clark and Wells (1995) and applied in semi-structured interviews with eight Japanese university students studying English as a foreign language (EFL). The qualitative data were analysed using the Thinking At the Edge (TAE) Steps (Gendlin, 1962, 2004), which revealed a FLA-provoking process and negative effects on speaking English in classrooms by FNE and possible sources of FNE. It is hoped that the findings from this study can lead to improved classroom practices in the EFL classroom.

Keywords : Foreign language anxiety (FLA), fear of negative evaluation (FNE), thinking at the edge (TAE) steps

1. Introduction

It is frequently said that Japanese EFL learners are not willing to speak English because of shyness. However, as many learners who are outgoing in their native language are still unwilling to speak English, this suggests that there are other psychological or cultural factors

* 常磐大学総合政策学部 助教

behind their hesitation. One reason for their unwillingness to speak English may be foreign language anxiety (FLA) and fear of negative evaluation (FNE) from others. In the area of FLA and FNE studies including this research, FLA is defined, in limited situations such as language learning, as ‘the language learners’ provoking negative affective feelings (e.g. tension, apprehension, nervousness, and worry) automatically and interfering with learners’ language performance’ (Spielberge, 1983: Horwitz, Horwitz, and Cope, 1986). As for FNE, Watson and Friend (1969) defined as ‘apprehension about others evaluations, distress over [the participants’] negative evaluations, avoidance of evaluative situations, and the expectation that others would evaluate [the person] negatively’ (p.449).

Since the 1970s, although many studies were conducted to identify levels and sources of FLA, they have only identified FNE as one source of FLA. Aydin (2008), Idri (2011), Shabani (2011), and others have recently focused on FNE, confirming that FLA and FNE are positively intercorrelated and that FNE was a possible FLA source. However, their research did not provide satisfactory explanations of how FLA arises from FNE, what effect FNE has on learners’ language performance, and what causes FNE. Although Motoda (2005) mentioned that low second language (L2) proficiency and FNE provoke FLA, Kitano (2001) stated that FNE has ‘attracted little attention’ (p.550) in FLA studies, resulting in few effective FNE studies in language learning and teaching. Therefore, the present study began by reviewing psychological research, where FNE has been more extensively examined.

2. Literature Review

2. 1 Studies of Foreign Language Anxiety

According to Scovel (1978), although many studies investigating the relationship between affective factors and language performance were conducted in the 1970s, the results were inconclusive because ‘a wide range of variables is lumped together under the rubric “affect”’ (Scovel, 1978, p.129). The indeterminate results prompted studies that addressed individual affective variables rather than treating affective variables as a whole. Regarding anxiety in language classrooms as an affective variable, Horwitz, Horwitz, and Cope (1986) suggested that FLA was composed of the following three constructs: communication apprehension, test anxiety, and FNE, and developed the Foreign Language Classroom Anxiety Scale (FLCAS).

Their research indicated that FLA was distinct from other general anxieties and was measurable using a scale based on situation-specific anxiety, an apprehensive reaction by those who are anxious only in specific situations such as speaking English in a classroom. MacIntyre and Gardner (1991a) also identified FLA as distinguishable from general anxieties and concluded that FLA should be measured by an anxiety scale specifically designed for the language class environment, since their research found a weak correlation between general anxiety and L2 proficiency. These and other studies (e.g. Machida, 2000; MacIntyre & Gardner, 1989; MacIntyre & Gardner, 1991b) have contributed greatly to a better understanding of FLA, including the levels and sources of FLA. However, Motoda (2005) identified low L2 proficiency and FNE as the primary factors provoking FLA, and pointed out that none has yet explored the possibility that FNE could be one of the principal FLA-provoking factors. In addition to this, in terms of effects of FLA, the study of demotivation may help to identify the process of FLA forming (Tran, Mori and Baldauf Jr., 2013). There will be the detailed discussion about the relationship between FLA and demotivation in 2.4.

2. 2 Fear of Negative Evaluation in Social and Clinical Psychology

In social psychology, Watson and Friend (1969) conducted the first study of FNE. Based on their study, Leary's (1983) self-presentation theory of social anxiety describes social anxiety as occurring when people are motivated to provide audiences with a certain impression of themselves but worry about being evaluated negatively from poor performance.

In clinical psychology, Clark and Wells (1995) developed a cognitive model illustrating the causes and processes of social phobia incorporating Leary's (1983) self-presentation theory into Beck and Emery's (1985) cognitive theory. The core concept of the cognitive model is composed of not only FNE but also self-schemas: Individuals with social phobia tend to hold firmly to self-schemas that activate negative assumptions about their personal performance and surrounding social dangers. In these self-schemas there are three self-schemas (Clark, 2001, pp.406 - 407) : (1) Excessively high standards for social performance (e.g. *I must always sound intelligent*) ; (2) Conditional beliefs concerning the consequences of performing in a certain way (e.g. *if I disagree with someone, people will reject me*) ; and (3) Unconditional negative beliefs about the self (e.g. *I'm not good at this*). Tanno (2001) applied Clark and

Wells' (1995) model to Ellis's (1955) ABC model, explaining the process of developing social phobia as follows: Stage 1: social situation; Stage 2: assumption activation stemming from one of the three self-schemas; Stage 3: perceived social danger; Stage 4: processing of self as a social object; Stage 5: somatic and cognitive symptoms; and Stage 6: safety behaviour. When individuals with social phobia face a social event observe themselves through the *eyes* of the imagined audience. Due to the anticipation, their FNE is accompanied by negative symptoms (e.g. mental blanks) and safety behaviours (e.g. talking less). These symptoms and subsequent safety behaviours may reinforce the perception of FNE.

2. 3 Studies of Fear of Negative Evaluation in Foreign Language Anxiety

Early research emphasising FNE in FLA was conducted by Kitano (2001), who discovered a positive correlation between FLA and FNE, and that the learners' FNE level varied depending on the difficulty level of classroom instruction and the learners' perception of lower language proficiency. Building on Kitano's study, many researchers, including Aydin (2008), Idri (2011), and Shabani (2011), focused on empirical studies concerning FNE in FLA. These studies tended to utilise questionnaires such as FLCAS and found that FLA was positively correlated with FNE and that FNE was a source of FLA. In the Japanese EFL context, Brown (2004) administered a conceptual study of FNE. In the two-year study of peer cohorts (involving 210 first-year university students), almost every student indicated FNE as a source of foreign language anxiety. Brown suggested that FNE from peers can be a source of FLA for university students and described the source of FNE as a 'double bind' (Brown, 2004, p.16) situation where learners are trapped by FNE due to their lack of language proficiency and their high performance, which others may perceive as 'showing off' (Brown, 2004, p.16). These FNE studies were only concerned with the correlation between FLA and FNE and with FNE as a source of FLA and thus not enough empirical studies have been conducted to explain *how* FLA and FNE are provoked including the factors provoking those affective constructs.

2. 4 The Related Features of Anxiety and Fear of Negative Evaluation in Psychology and Language Learning

The debilitating effects of FLA on language performance resemble the symptoms of social

phobia described in Clark and Wells' (1995) cognitive model. The symptoms and behaviour of social phobia from Clark and Wells' (1995) cognitive model with those of foreign language anxiety (Horwitz et al., 1986; Price, 1991; Scarcella & Oxford, 1992) were compared in Table 1 below. Social phobia and FLA tend to cause cognitive symptoms (e.g. mental blanks and nervousness), somatic symptoms (e.g. sweating and shaking) and safety behaviour (e.g. talking less and pretending to be apathetic) at the same time in both patients and language-learning students. There seem to be many features common to Clark and Wells' (1995) cognitive model and Horwitz et al.'s (1986), Price's (1991), and Scarcella and Oxford's (1992) FLA studies according to Table 1. Therefore, it is conceivable that the common traits stem from the same process. However, although the safety behaviour seems to be composed of two categories (reduction and achievement behaviour), the achievement behaviour of FLA comprises only 'excessive study'. It would seem likely that there are other possible achievement behaviours besides excessive study and further research into achievement behaviours could greatly improve our knowledge of FLA and FNE.

Table 1 Symptoms and behaviour of social phobia and foreign language anxiety

	Social phobia	Foreign language anxiety
Cognitive Symptoms	<ul style="list-style-type: none"> - distraction - mental blanks 	<ul style="list-style-type: none"> - forgetfulness - freezing during role play - nervousness - lack of concentration
Somatic Symptoms	<ul style="list-style-type: none"> - feeling hot in the face - sweating - tremors 	<ul style="list-style-type: none"> - increased heartbeat - sweating - shaking
Safety behaviour	<p>Reduction Behaviour</p> <ul style="list-style-type: none"> - avoiding a situation - changing the subject - ignoring others - not talking about self - talking less 	<ul style="list-style-type: none"> - absence - avoiding studying - being late for the classes - carrying out the tasks with minimum effort - low voluntary participation in the activities - not handing in work on time - not preparing for class - pretending to be apathetic
	<p>Achievement Behaviour</p> <ul style="list-style-type: none"> - deep breathing - rehearsing sentences in mind - self-monitoring thoughts - trying to look confident 	<ul style="list-style-type: none"> - excessive study

It seems to be said that the quality of reduction behaviour in safety behaviour are based on demotivation such as carrying out the tasks with minimum effort and pretending to be apathetic (see the column of reduction behaviour in Table 1 for more examples). Studies about demotivation developed from the research of motivation in the late 1990s and attracted SLA researchers and teachers (Kikuchi, 2009; Molavi & Biria, 2013). One of possible reasons for this may be the fact that to explore the structure of forming demotivation is likely to contribute the studies of motivation (Agawa et al., 2011). A demotivation study found that there is the positive correlation between FLA and demotivation, but the further empirical studies about both FLA and demotivation are required to find out the causal relationship between FLA and demotivation (Agawa et al., 2011). However, according to Table 1, which was about anxious learners' reactions caused by FAL, because of FLA, some language learners generated negative affective symptoms in their mind and reduction behaviours in their learning attitude. Therefore, it is possible to say that the recent studies about forming FLA model provide a great contribution for the study of demotivation.

3. Research Questions

This study aims to explore Japanese university EFL students' FNE in FLA related to speaking English in class, and addresses the following research questions:

RQ1: What FLA-provoking process based on FNE exists among Japanese university EFL students?

RQ2: What effect does FNE have on their language performance?

RQ3: What are the sources of their FNE?

4. Methodology

4.1 Pilot Study

As stated in the previous section there have been a few studies about FNE in FLA, and forming a solid hypothesis of FLA-provoking model was difficult without the studies from social and cognitive psychology. Qualitative methods can be employed when the previous studies about the target areas are not sufficient and the variable is not yet identified (Saiki, 2006). Hence, it was necessary to begin the FNE study in FLA by generating a hypothesis for

the FLA-provoking process. Suzuki (2002) stated that one of appropriate methods to generate a hypothesis is to conduct interview research qualitatively and that interview research has the following advantages: (1) it can reveal the essence and nature of a phenomenon and (2) it can generate hypotheses and theories concerning psychological matters and social phenomenon. Furthermore, it can be possible to comprehend subjects' experience and generate a model through interview research (Nochi, 2011).

Prior to the main study, pilot interviews were conducted with two female university students. These two students were chosen because one was upper beginner and the other was intermediate, so it was possible to look at FLA from different language proficiency levels. The interview structure (semi-structured) and questions items were based on Clark and Wells' (1995) study of social phobia and modified for English classes. It took about 30 minutes to complete each interview.

The comments of both interviewees, although following the model of social phobia, were quite similar but showed clear differences between social phobia and FLA. The primary distinction was that factors provoking FLA included not only the three schemas but other factors, such as students' perception about their language proficiency, their own notions about their speaking English (students' preferred speaking styles and learning style, etc.), the difficulty of the language tasks, the language class atmosphere, and so on. These factors highlight the uniqueness of FLA.

The comments which one student emphasised seemed to show why TAE was chosen as a main research method (for more explanation about TAE, see 4.4 and 4.5). FLA floated into her mind when she needed to speak English in class but she was not clear how FLA provoke into her mind. Furthermore, she was unsure why she could not try to speak English in class but felt that quite a few mixed feelings were crucial, for example, being negatively evaluated, by others, embarrassment, and demotivation with a lack of anticipated speaking ability, etc. The researcher intuitively and implicitly felt that FLA can be provoked differently from the cognitive model (Clark and Wells, 1995), though a possible FLA model seems to follow a similar pattern to the cognitive model. Moreover, FLA should be distinguished from other general anxieties, and thus a different scale from general anxiety is needed (Horwitz et al., 1986; MacIntyre & Gardner's, 1991a). Before administering an empirical study qualitatively,

an exploratory study should be conducted to elucidate a FLA-forming process including the uniqueness of FLA. Hence, TAE was chosen as an analysis method to explore how FLA is provoked differently from the cognitive model and to provide the FLA-provoking model with a new theory.

4. 2 Participants

In the main study, interviews were conducted with eight first and second-year university students, and all participants were native Japanese speakers learning general English as a foreign language. Since the interviewees' ages, learning conditions, and similar cultural background are in the permissible range, we posited that the interview data were comparable.

Their representativeness was also likely to meet the standard: five males (M1 – M5) and three females (F1 – F3) with English proficiency levels ranging between beginner and intermediate. In addition, the interviewees were from four universities, two private and two national. For participants meeting the conditions of being Japanese and learning general English at university, semi-structured interviews could increase representativeness and the interview style permitted a relatively small number of participants (Suzuki, 2002): In the study of social phobia by Clark and Wells (1995), for example, the cognitive model was based on data from 12 participants.

In this study, the interviews were carried out after the English course to reduce their hesitation to answer. The interviewees did not seem to be afraid of telling the truth to the interviewer because they thought it would not affect their grades. Informed consent was obtained to record the interviews and pseudonyms have been used throughout this research to protect interviewees' identity.

4. 3 Instruments

As a result of the pilot study (4.1), it was confirmed that, through semi-structured interviews modified for EFL context, qualitative data concerning the students' FLA and FNE was collected (See Appendix A for the interview guide in Japanese and English). There seem to be at least two advantages to using a semi-structured interview. According to Suzuki (2002), the use of semi-structured interviews can reinforce the level of representativeness and can even allow the

use of a relatively small number of participants. A good example of this is Clark and Wells' (1995) study of social phobia, which as mentioned involved 12 participants.

The interview questions were created based on Clark and Wells' (1995) study and modified for the EFL context, especially for a setting in a feared situation. In social phobias, feared situations vary, but in FLA, feared situations are very limited, so instead of asking 'when and where do you feel anxious?', the question modified for EFL context was 'How do you feel when you speak English in EFL classes?' The reason for this was because Clark and Wells' (1995) study was conducted with social phobic patients, but this present study was carried out with language learners who did not have mental health problems. The interviews in the main study were administered in Japanese and were recorded with the interviewees' permission, and lasted approximately 40 minutes for each interviewee. The content of the interviews was recorded and transcribed for later analysis. In addition, the interviews were carried out between the researcher and interviewees under informed consent.

4. 4 Method of Analysis

The interview responses were analysed using the "Thinking At the Edge Steps" (TAE), developed by Gendlin (1962, 2004) and Gendlin and Hendricks (2004). TAE is a method to construct theories systematically so as to put uncertain feelings about a specific phenomenon into words. Therefore, it can create new concepts from social phenomena that individuals sense to be necessary, but cannot explain or express clearly (Tokumaru, 2011). Additionally, TAE allows to discover new concepts through the interaction between individual experiences and existing general words or phrases (Tokumaru, 2011). In TAE, the analysis of qualitative data is conducted by forming a "felt sense" (Tokumaru, 2011, p.5) of one's intuitive and implicit feelings. In this case, the "felt sense" is defined as a feeling about a specific phenomenon that may be hard to describe but nonetheless feels necessary. In the case of this study, students could not put into words exactly how they form anxiety about their speaking English in class or where those anxious feelings come from. The researcher also intuitively and implicitly felt there to be critical factors distinguishing the FLA-provoking model from the social phobia model, although the possible FLA-provoking model seems to be similar to the existing cognitive model developed by Clark and Wells (1995).

4. 5 Reliability and Validity of TAE in This Study

According to Tokumaru (2011), the TAE process comprises 15 steps in four parts, and the use of TAE increases reliability owing to the fixed steps (1 to 15) used to analyse the data. However, this study was completed without steps 13-15, since, as noted by Tokumaru (2011), these are processes used to apply the concept to other study areas. The process of analysis will be explained in detail below (4.6). In addition, to be able to proceed to the TAE steps, the researcher attended TAE training sessions organised by Tokumaru, and TAE analysis followed the guidance of the TAE workbook written by Tokumaru (2008). The researcher comprehended and obtain a “felt sense” of the data through the guidance of the training sessions and the workbook, after which the analysis of the data proceeded.

Concerning the validity of TAE, Tokumaru (2011) mentioned that TAE can explore the meaning of interaction between humans’ experience and their environment. In the case of this study, TAE can reveal how interviewees’ FLA develops when they need to speak English in class and show how it is provoked differently than in the cognitive model of Clark and Wells (1995).

4. 6 Analysis Process

To generate a new theory about a phenomenon, there are 13 steps of analysis in four parts: Part 1: feeling a felt sense in mind; Part 2: explicating the felt sense; Part 3: building external frames within the organisational structure through felt-sense-related instances from the data; and Part 4: building internal frames within the notional structure using the core terms of the felt sense and data. The analysis in each step is also carried out on the felt sense. A summary of the process of TAE is shown in Table 2.

Table 2 Analysis process of TAE

Parts	Steps	Content of the analysis
Part 1 Feel a felt sense implicitly	Pre-Step	Feel a felt sense from the data
	Step 1	Express the felt sense in the form of a temporary sentence including a keyword
Part 2 Transform the implicit felt sense into an explicit felt sense	Step 2	Confirm that the felt sense and keyword are beyond logical usage and meanings
	Step 3	Identify two more keywords from the felt sense and confirm the keywords are not used in the standard definitions
	Step 4	Provide three keywords with new meanings based on the felt sense
	Step 5	Generate a sentence based on the felt sense and keywords to understand what was found (the sentence may be expressed as linguistically unusual)
	Step 6	Distil instances related to the explicit felt sense from the data
Part 3 Discern the patterns from instances based on the explicit felt sense	Step 7	Classify the instances and identify their detailed structure
	Step 8	Connect and organise each instance by “crossing” them
	Step 9	Summarise the findings based on the crossed instances to explain what was analysed
Part 4 Construct a theory by analysing the patterns based on the felt sense	Step 10	Extract three conceptual terms which construct the explicit felt sense from the data and identify a link between them
	Step 11	Seek the inherent relations between the terms by using the explicit felt sense
	Step 12	Elaborate on the terms and interlock them to build up a theory

* This table is taken from Tokumaru (2011) with modifications (The Pre-Step was added and became Part 1, while the rest of the steps became Part 2-4. A detailed explanation is provided in the analysis. As Steps 13-15 are not used in this research, they were omitted from this table.

5. Data Analysis and Results

5. 1 Part 1 (Pre-steps) : Feeling the Felt Sense

The interview responses were read repeatedly until the researcher’s mind (e.g. including researcher’s past experiences and English-speaking notions related to FLA and FNE) was synchronised with them and encountered the felt sense. In this case, the felt sense is regarded as an intuitively important concept forming FLA and FNE that cannot be described explicitly by the students or even the researcher. After the researcher gained the felt sense, analysis began.

5. 2 Part 2 (Steps 1–5) : Forming the Felt Sense

The purpose of Step 1 was to explicate an implicit felt sense in the form of ‘My Sentence’. My Sentence need not be understandable to everyone at this step because the felt sense is beyond regular definition and may be difficult to convey by common expressions (Tokumaru 2011). To conduct TAE analysis, it is essential to use ‘direct reference’ (Tokumaru, 2011, p.32) to the felt sense. Tokumaru defines ‘direct reference’ as ‘the kind of symbolisation in which symbols refer to and differentiate some experiencing, but do not represent it’ (p.187). Therefore, ‘direct reference’ can be used as a kind of ‘*sensor*’ to identify whether information from the data relates to the felt sense. TAE analysis was applied to produce My Sentence by filling out the ‘My Sentence Sheet’ (see Table 3).

Table 3 My Sentence Sheet

	(1) Theme <i>How the students’ FLA is provoked in an English lesson.</i>		
Step 1	(2) Let a word/phrase come <i>Clogged up English and a few words dripped out of my mouth occasionally, I cannot join in with the flow of this task, embarrassed and uneasy, what should I do?, I felt under pressure and rushed, I’m negatively conscious of their <u>eyes</u>, and come on spit it out, what are you trying to say?, it’s all gone wrong.</i>		
	(3) Temporary My Sentence <i>Clogged up English and a few words dripped out of my mouth occasionally, I felt under pressure and rushed, I’m negatively conscious of others’ <u>eyes</u>.</i>		
Step 2	(3) Temporary My Sentence <i>Clogged up English and a few words dripped out of my mouth occasionally, I felt under pressure and rushed, I’m negatively conscious of a <u>hosepipe</u>.</i>		
	(4) A slotted sentence <i>Clogged up English and a few words dripped out of my mouth occasionally, I felt under pressure and rushed, I’m negatively conscious of ().</i>		
Step 3	(5) Keyword 1 <i>a hosepipe</i>	(7) Keyword 2 <i>Outside</i>	(9) Keyword 3 <i>Inside</i>
	(6) Usual definition <i>a long tube made of rubber, plastic, etc., used for putting water into fires, gardens, etc.</i>	(8) Usual definition <i>The large part extending from a certain limited range</i>	(10) Usual definition <i>The partitioned internal area, something within a certain range</i>

Step 4	<p>(11) Felt sense-based meaning <u>English proficiency, the amount of utterance, the things interfering with speaking English (i.e. nervousness, the self-upsetting, struggling against English, and self-censorship)</u></p>	<p>(12) Felt sense-based meaning <u>The atmosphere around me, people who listen to my English, an interlocutor, and classmates who I do not know well</u></p>	<p>(13) Felt sense-based meaning <u>the impression of me, position, intelligence, and pride</u></p>
Step 5	<p>(14) Expanded sentence <i>My English is clogged up and only a few words were dripping out of my mouth occasionally. I felt under pressure and rushed. I'm negatively conscious of (my English proficiency, the amount of utterance, nervousness, myself who got upset and struggled against using English, the atmosphere around me, people who listen to my English, an interlocutor, my classmates who I do not know well, the impression of me using English, my status and position in the class and my intelligence).</i></p> <hr/> <p>(15) My sentence <i>I am even more upset when I notice the disparity with my desired self-images through self-analysis.</i></p> <hr/> <p>(16) Explanation of My sentence <i>When the students' English was clogged up, they felt under pressure and rushed. Even more, they were upset because they analysed the responses of other student(s) and their own speaking performance, and provide a negative evaluation of the desirable self-images.</i></p>		

In Box (1) in the 'My Sentence Sheet' (Table 3), by 'directly referring' (Tokumaru, 2011, p.32) to the explicit felt sense in mind, the main theme of the interview response data was the following phrase: How is the *students' FLA provoked in English lessons?* Following this, in Box (2), by employing a 'direct reference', related terms based on the explicit felt sense were noted down to expand the felt meanings and focus on what the researcher wanted to define, and then four key terms were underlined. In Box (3) the essence of the felt sense was distilled into the form of a sentence and, since the term '*eyes*' was felt to be especially important (it was double-underlined), it was written down as a keyword in Box (5).

In Step 2, the Temporary My Sentence, especially the keyword *eyes*, was reconsidered because the sentence did not seem to describe the felt sense adequately according to the 'direct reference' to the felt sense. Therefore, through 'direct reference' to the felt sense, the keyword *eyes* was replaced with '*a hosepipe*' as a new keyword because the students seemed to notice not only others' eyes but also their own language proficiency and affects related to it: the size of the hosepipe is analogous to their level of language proficiency (if they have a large hosepipe, they can produce many utterances), but the hosepipe is clogged up with *mud* or *rubbish*,

called negative affects (nervousness, self-upsetting, and so on). Hence, a new Temporary My Sentence was written down in Box (3) (it was double-underlined), and Keyword 1 in Box (5) was changed from *eyes* to *a hosepipe*.

The focus of Steps 3 and 4 was to confirm that the three keywords based on the felt sense were not defined by the words' regular meanings, which did not amply explain the felt sense. In Box (6), the dictionary meanings of Keyword 1 were written down to confirm that the definition based on the felt sense differed. Then, the keyword *a hosepipe* was removed from the Temporary My Sentence and rewritten with empty brackets in Box (4), called a 'Slotted Sentence' (Tokumaru, 2011, p.62). Analysing the Slotted Sentence by 'directly referring' to the felt sense, another keyword was entered in Box (7) to fill the brackets, *outside* (Keyword 2), and the dictionary meanings of Keyword 2 were provided in Box (8). Boxes (9) and (10) show the same process for Keyword 3: *inside*. In Step 4, the keywords' dictionary meanings were developed into new meanings based on the felt sense in order to highlight the differences between the dictionary meanings and those based on the felt sense. The procedure of this step was to enter the three keywords in the empty brackets of the Slotted Sentence and write what the keywords mean within the felt sense in Boxes (11) – (13), and the important terms were marked with a wavy-underline. For Keyword 1, the felt sense provided the usual definition of 'outside' with the original meanings in the FLA context, such as 'English proficiency', 'the number of utterances', and 'the things interfering with speaking English' (i.e. *nervousness, self-upsetting and struggling against English, self-censorship*). Following this, the same process was used to analyse the other keywords.

In Step 5, the implicit felt sense, including 'Implicit Understanding' (Tokumaru, 2011, p.168), was elaborated in the form of a sentence (the explicit felt sense). The Keywords and important terms from the new meanings (11) – (13) were put in the empty brackets of the Slotted Sentence, which was written down in Box (14) and called the 'Expanded Sentence'. In Box (15), using the 'direct reference' to the felt sense, an 'Expanded Sentence' including the implicit felt sense was expressed in the form of a short sentence called 'My Sentence' within the explicit felt sense: *I am even more upset when I notice the disparity with my desired self-images through self-analysis*, although 'My Sentence' was still an unusual sentence. Box (16) contains an additional explanation of 'My Sentence' to aid in understanding the felt sense explicitly.

5. 3 Part 3 (Steps 6 – 9) : Finding the External Frames from Instances and Patterns

In Steps 6 and 7, by ‘direct reference’ to the explicit felt sense, 179 instances related to FLA were extracted from interview response data and categorised into 52 patterns, each of which covered several instances (see Table 4 for an example of patterns). The reason why 179 instances were gathered from just eight students’ interview responses was that more than 22 FLA-related instances were found in each student’s interview data. A summary of the 52 patterns categorised from the 179 instances is found in Table 5.

Table 4 An Example of Pattern Sheets (Pattern 1)

Pattern 1	Speaking English depends on the interlocutor.
Instances categorised into Pattern 1	Speaking to someone I don’t know well. (M1) , (M5) , (F1) Speaking to someone who can speak English very well. (M5) Speaking to and being with someone who can speak more fluently than me. (M4) Speaking English to someone, even my friends. (F2)
Notes: The instances in the categories showed a result the researcher expected to a certain extent, yet an important message lay behind the examples above: they recognize that they make certain kinds of mistakes when they speak English anyway.	

Table 5 Summary of the 52 patterns extracted from the 179 instances

Patterns	Summary of the patterns
Pattern 1	Speaking English depends on the interlocutor.
Pattern 2	Making speeches in front of classmates.
⋮	⋮
Pattern 52	I answer the question in a certain way like keeping my voice low.

In Step 8, by ‘crossing’ between independent patterns, the following outcomes were expected: (1) connections between independent patterns were offered; (2) the common organisation of the patterns was developed and generalised; and (3) the explicit felt sense constructing the patterns was embodied and elaborated. Hence, the external frames with a common organisation based on the explicit felt sense were reinforced. By conducting ‘direct reference’ to the explicit felt sense about FLA, Pattern 1 was accommodated to Pattern 2, and this produced a new pattern, the common organisation between Pattern 1 and 2 (Pattern 1 × 2) : *speaking English with my classmate(s) and making speeches in front of them are my*

most feared tasks in English class. The same process was carried out for Pattern 1 × 3 through Pattern 1 × 52, then the procedure was repeated for Pattern 2 × 1 through Pattern 2 × 52. In the end, the ‘crossing’ was administered 1,326 times until Pattern 51 × 52. A selection of the findings from the ‘crossing’ is shown in Table 6 below.

Table 6 Summary of the ‘Crossing’ results

Pattern 1: Speaking English depends on the interlocutor.	
Patterns	Findings from the ‘crossing’
Pattern 1 × Pattern 2	Speaking English with my classmates (s) and making speeches in front of them are my most feared tasks in English class.
⋮	⋮
Pattern 1 × Pattern 52	When I speak English in front of my classmate (s), I keep my voice low.

In Step 9, what had been found so far is summarised in Table 7 in the form of a proto-FLA-provoking process, in which the instances and patterns based on the explicit felt sense are commonly organised to form the external frames of the FLA-provoking process. Including many FLA examples, the researcher reconfirmed the difference between social phobia and FLA in terms of FLA provoking factors: English-speaking notions and other affective feelings.

Table 7 A proto-FLA-provoking process

Stages	FLA provoking process	Examples
Stage 1	A student is required to speak English with or in front of their classmate (s).	<i>Speaking to someone I don’t know well.</i>
Stage 2	Because of their own notions about speaking English, they feel pressure and became nervous.	<i>I must not show my weak points.</i>
Stage 3	Despite the pressure, they try to speak, but their English clogged up because of low L2 proficiency.	<i>First nervousness and I was stuck for English words.</i>
Stage 4	Started to feel others’ eyes as they made negative assumptions.	<i>I was slow.</i>
Stage 5	This provoked affective responses.	<i>I feel uneasy and my mind becomes blank.</i>
Stage 6	Certain behaviours were also activated to diminish the negative evaluation from others and affective responses.	<i>I speak in a small voice.</i>

Stage 7	The responses and behaviours could exacerbate their sense of danger.	<i>Things have gone all wrong.</i>
---------	----------------------------------------------------------------------	------------------------------------

5. 4 Part 4 (Steps 10 – 12) : Constructing a Theory (Finding Internal Frames from the Core Terms)

In Step 10, all the words, phrases, instances, patterns, and findings of the ‘crossing’ results from the analysis of Parts 1 and 2 were classified by the ‘direct reference’ to the explicit felt sense based on the interview response data related to FLA, resulting in three conceptual terms (Term A: *notice of others’ eyes*, Term B: *reduction behaviour*, and Term C: *even worse situations*). These conceptual terms were applied to the following three conceptual formulas (‘Term A is Term B (A = B)’, ‘Term B is Term C (B = C)’, ‘Term C is Term A (C = A)’ (Tokumaru, 2011, p.102) based on the explicit felt sense. The reason why the terms were applied to the formulas was that the terms stemmed from the same felt sense within the same ‘direct referent’ (Tokumaru, 2011, p.103). Hence, by applying the terms to the formulas, it was possible to reveal the relationships between the terms, as shown in Table 8. Consequently, the following three phrases were found as new conceptual terms that arose from each conceptual formula, additional notes, and ‘direct reference’ to the explicit felt sense: *affective responses* (Term D), *distortional diagnosis* (Term E), and *the domino* (Term F). These terms can be used to construct a FLA-forming process at Step 12.

Table 8 The results of the three conceptual formulas

Conceptual Formulas	Sentences resulted from applying the terms to the conceptual formulas
Term A is Term B (A = B)	<p style="text-align: center;"><i>Notice of others’ eyes is a trigger of reduction behaviour.</i></p> <hr/> <p>Notes: Since the students notice others’ eyes on them, they carry out reduction behaviour to avoid this, at the same time having affective responses such as a blank mind.</p> <hr/> <p>New conceptual term: <i>affective responses</i> (Term D)</p>
Term B is Term C (B = C)	<p style="text-align: center;"><i>Reduction behaviour is the students’ reaction to avoid even worse situations.</i></p> <hr/> <p>Notes: The performance of the reduction behaviour is distortedly diagnosed by <i>notice of others’ eyes</i>, and the students often start to feel even worse situations.</p> <hr/> <p>New conceptual term: <i>distortional diagnosis</i> (Term E)</p>

	<i>'Even worse situations' is the feeling that resulted from noticing others' eyes.</i>
Term C is Term A (C = A)	Notes: <i>Even worse situations</i> are again diagnosed by <i>notice of others' eyes</i> . This prompts another reduction behaviour or an increase of <i>even worse situations</i> .
	New conceptual term: <i>the domino</i> (Term F)

Through the analysis of Step 11, 'inherent relations between terms' (Tokumaru, 2011, p.110) was revealed by using the inherent formulas: 'Term A is *inherently* Term B', 'Term B is *inherently* Term C', and 'Term C is *inherently* Term A' (Tokumaru, 2011, p.107). Additionally, Terms A, B, and C were the same terms used in Step 10. By applying the three conceptual terms to the three inherent formulas, three inherent sentences, comments, and new findings were produced based on 'direct reference' to the explicit felt sense (for detailed results, see Table 9 below). As a result of the analysis of Step 11, three new conceptual terms were extracted from the three inherent formulas: Term G: *My English was clogged up*, Term H: *distorted negative self-evaluation*, and Term I: *the fuel of exacerbation*. The three terms above will be employed as inherent terms in constructing a FLA-forming process at Step 12.

Table 9 The result of the three inherent formulas

Inherent Formulas	Sentences generated applying the terms to the inherent formulas
	<i>Notice of others' eyes is inherently reduction behaviour.</i>
Term A is <i>inherently</i> Term B.	Notes: <i>Notice of others' eyes</i> and <i>reduction behaviour</i> seem to have similar features of distorted cognition concerning using of English with or in front of others. These constructs always begin from clogged up English because of low L2 proficiency.
	Inherent term: <i>My English was clogged up because of low L2 proficiency</i> (Term G)
	<i>Reduction behaviour is inherently even worse situations.</i>
Term B is <i>inherently</i> Term C.	Notes: <i>Reduction behaviour</i> is an action and <i>even worse situations</i> is a result of the linguistic action. Since the result was an outcome of the action based on distorted cognition, the result was also cognitively distorted: distorted negative self-evaluation based on one's experience, culture, etc.
	Inherent term: <i>Distorted negative self-evaluation</i> (Term H)
	<i>'Even worse situations' is inherently the notice of others' eyes.</i>
Term C is <i>inherently</i> Term A.	Notes: <i>Even worse situations</i> seem to be fuel aggravating <i>notice of others' eyes</i> . Hence, it is possible for even worse reduction behaviour to be activated.
	Inherent term: <i>the fuel of exacerbation</i> (Term I)

As Steps 10 and 11 are relatively similar, it can be said that either step is enough to carry out the analysis. However, according to Tokumaru (2011), Step 10 is different from Step 11 in terms of the level of access to the ‘direct referent’ (Tokumaru, 2011, p.110). Step 10 is the analysis method of mutually correlating the conceptual terms, while Step 11 seeks the inherent relationship between them.

In Step 12, a theory was constructed by ‘interlocking’ (Tokumaru, 2011, p.111) the conceptual and inherent terms. Tokumaru (2011) stated that a new theory can emerge when the conceptual and inherent terms are defined to be interconnected with each other. By ‘directly referring’ to the explicit felt sense, five new conceptual terms were redistilled from all the results of the analysis in the previous steps, including the original conceptual terms and the inherent terms found through the analysis of Step 10 and 11. The following terms were the new conceptual terms: Term J *English-speaking notions*, Term K *Clogged-up English because of low L2 proficiency*, and Term L *Negative anticipations*. As well as this, Term A *Notice of others’ eyes* and Term B *Reduction behaviour* were adopted again. To interlock the five new conceptual terms, the terms chosen by the mutually defined felt sense were redefined in the form of sentences to conceptualise the core of the felt sense concerning FLA (Table 10), yet the order of the new conceptual terms were rearranged as follows, term J, term K, term A, term B and term L, according to the order of generating FLA.

Table 10 Interlocking concepts forms

<p>Define Term J (<i>English-speaking notions</i>) with Terms K, A, B, and L</p> <hr/> <p><i>English-speaking notions IS an internal factor to provoke notice of others’ eyes, and the activation of the notions is caused by clogged-up English because of low L2 proficiency. Hence, depending on the types of the notions, reduction behaviour and negative anticipations work differently.</i></p>
<p>Define Term K (<i>Clogged-up English because of low L2 proficiency</i>) with Terms J, A, B, and L</p> <hr/> <p><i>Clogged-up English because of low L2 proficiency IS a trigger to notice others’ eyes, which the students carry out reduction behaviour to avoid, but the behaviour usually results in negative anticipations. The extent to which the students have damage from clogged-up English because of low L2 proficiency depends on English-speaking notions.</i></p>
<p>Define Term A (<i>Notice of others’ eyes</i>) with Terms J, K, B, and L</p> <hr/> <p><i>Notice of others’ eyes IS to process the self as an evaluation object, uses English-speaking notions as database, perceives clogged-up English because of low L2 proficiency as a problem, conducts reduction behaviour to solve the problem, and evaluates the behaviour as information for negative anticipations.</i></p>

Define Term B (*Reduction behaviour*) with Terms J, K, A, and L

Reduction behaviour IS a safety action to avoid negative anticipations, and its result is used as information to infer others' thoughts through the function of noticing others' eyes. Because of clogged-up English because of low L2 proficiency, reduction behaviour is also activated, and English-speaking notions influence what kind of behaviour the students choose.

Define Term L (*Negative anticipations*) with Terms J, K, A, and B

Negative anticipations IS a result of reduction behaviour, which is aggravated by notice of others' eyes and IS likely to be a strong version of clogged-up English because of low L2 proficiency. The result is stored as another negative experience in the students' English-speaking notions.

The five new conceptual terms were defined as interlocked with each other according to Table 10, whereby the felt sense involving FLA based on FNE was conceptualised and the content of the felt sense fully explicated. Through the data analysis above, the framework of the FLA-forming process with the conceptual terms was found as shown in Table 11 below. In addition to this, according to the features of the conceptual terms, *English speaking notions* was likely to be an internal factor to provoke FLA.

Through the data analysis in Part 4 (Steps 10 – 12), several important conceptual terms were extracted and interlocked to express how FLA is formed. However, at the end of the process, another conceptual term was adopted: Term D *affective responses* and Term F *the domino*. Through ‘directly referring’ to the explicit felt sense, Term B *reduction behaviour* was not sufficient to express the anxious students’ responses to speaking English, thus, Term D *affective responses* was adopted as an additional conceptual term. Concerning term F *the domino*, this conceptual term referred to the whole flow of forming FLA. In other words, each stage (1 – 4) was likely to be an individual domino. If the students’ English was clogged up in Stage 1 because of low L2 proficiency, at the next stage, because negative and irrational English-speaking notions are activated, noticing other students’ eyes triggers Stage 3. Hence, the FLA forming frame is based on *the domino* effect, and there are four stages in the frame affected by the internal factor: English-speaking notions.

Table 11 A FLA-provoking process and the Internal factor

A FLA-provoking process	Internal factor
<p>Stage 1: Students in English lessons are faced with a feared situation such as <i>my English was clogged up because of low L2 proficiency.</i></p>	<p>The students' <i>English speaking notions</i> were formed from their past English-speaking experiences and culture; therefore, these notions seem to be an Internal factor affecting the rise of FLA throughout the process.</p>
<p>Stage 2: The students <i>notice others' eyes</i> to process the self as a self-evaluation object.</p>	
<p>Stage 3: They feel <i>ffective responses</i> and <i>carry out reduction behaviours.</i></p>	
<p>Stage 4: The responses and behaviours are used as information to infer others' evaluation of them, who automatically make <i>negative anticipations.</i> Then to reduce the anticipations, reduction behaviour is conducted again, but the students' poor performance usually exacerbates their negative anticipations (<i>the domino</i>) (<i>e.g. I'm trapped in a spiral</i>).</p>	

6. Discussion

It could be argued that the FLA-provoking process model based on FNE may follow the basic procedure of Clark and Wells' (1995) cognitive model of social phobia to some extent because, as mentioned earlier, there are several common features between FLA and social phobia, especially in the anxiety-forming process. However, the result of qualitative data analysis using TAE found critical differences between the two in terms of the factors forming anxiety, which for social phobia were the three schemas (see 2.1). Instead of the three schemas, on the other hand, in FLA there was an internal factor: English-speaking notions. The students' interview responses about factors causing FLA were uncertain, yet analysing the responses with TAE revealed them. The internal factor will be discussed in 6.3. Furthermore, the feared situation in FLA was also different from that in social phobia. The feared situation in social phobia was, for example, giving a speech in public, but in FLA, giving a presentation is regarded as a pre-feared situation and clogged-up English because of low L2 proficiency in the presentation was the genuinely feared situation.

6. 1 The Foreign-Language-Anxiety-Provoking Process Based on Fear of Negative Evaluation

A FLA-provoking process based on FNE was illustrated in Table 11 with the following conceptual terms: *my English was clogged up because of low L2 proficiency*, *English-speaking notions*, *notice others' eyes*, *affective responses*, *reduction behaviours*, *negative anticipations*, and *the domino*. The terms were extracted by TAE analysis from Steps 1 through 12, which explains the content of the felt sense of FLA to allow construction of a theory. Applying the process forming FLA (Stages 1 to 4 in Table 11) to Clark and Wells' (1995) cognitive model modified by Tanno (2001) to explain the FLA-provoking process yields a process model of FLA as in Figure 1. However, the unique features of FLA based on FNE in this model concern a very limited feared situation (only clogged-up English; in the case of social phobia, the feared situations vary) and the Internal factor: English-speaking notions.

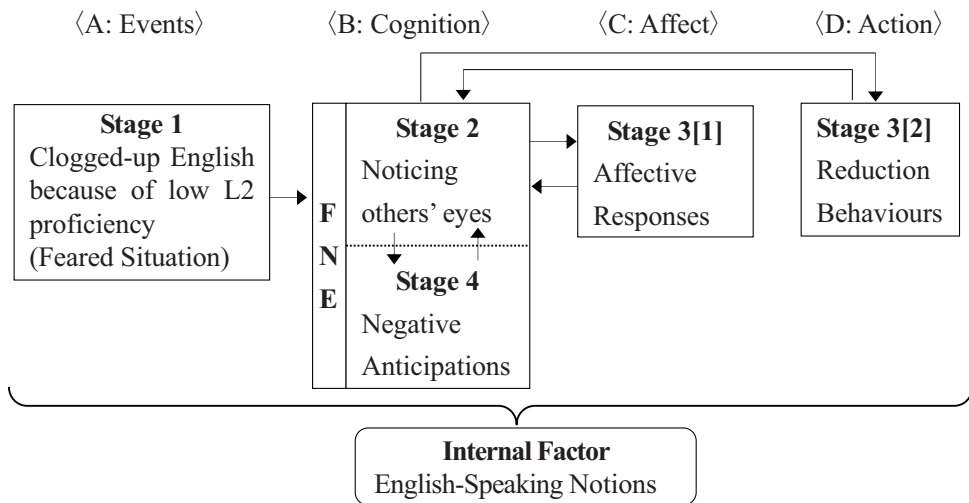


Figure 1 The FLA-provoking process model based on FNE

The process model above comprises four broad stages and the internal factor related to the students' language use. According to the interview response data (Pattern 5: *clogged-up English*, and Pattern 6: *I know what I want to say, but English does not come out*), most students in the interviews mentioned that FLA begins with their English getting *clogged up* by low English speaking proficiency (Stage 1). This triggers *noticing of others' eyes*, which describes students' consciousness of being looked at by others (Stage 2). This seems to be because of

the following findings of the data analysis: Pattern 15: *I feel others' eyes on me*, especially the comment of M3: *I feel like I am looking down on myself from above*.

Although the students start to feel *affective responses*, for example, Pattern 34: *After my English gets clogged up I feel uneasy* (Stage 3 [1]), they try to reduce FLA using *reduction behaviours*, for example, Pattern 48: *Try to minimise my utterances* (Stage 3 [2]), but some students carry out *achievement behaviours* (e.g. Pattern 42: *I try to make a sentence in English*).

In addition, the students' choice of reduction or achievement behaviours depends on what types of *English-speaking notions* they have (e.g. Pattern 20: *I must say a sentence in English*, Pattern 26: *If I can't make a sentence or if I make mistakes, they will evaluate me badly and I will feel ashamed*, and Pattern 30: *I'm not good at English anyway*). Hence, it can be said that this Internal factor is one of the causes that generate Stages 3 [1] and 3 [2], though the Internal factor affects other stages because it is criteria of students' English-speaking performance. The performances of the affective responses and reduction behaviours are also used as information to infer the evaluation of others: The students automatically make *negative anticipations*, for example, Pattern 16: *my English is not understandable* (Stage 4). Moreover, reduction behaviour is conducted again to reduce the negative assumptions, which are only aggravated by the students' performance. Stage 4 affects Stage 2, thus completing a cycle of FLA. The FLA level is likely to increase in this vicious cycle (e.g. Pattern 8: *I'm trapped in a spiral*). As a result of the model above, it can be said that, most importantly, Stages 2 (*noticing of others' eyes*) and 4 (*negative anticipations*) are core to this FLA-provoking process. The function of Stage 2 (*noticing of others' eyes*) is as follows: to collect all the information related to *clogged-up English because of low L2 proficiency*, to diagnose how the students are looked at by others, and to process Stage 1 *clogged-up English because of low L2 proficiency*. Furthermore, the function of Stage 4 *negative anticipations* is to show the result of the process as social danger. Hence, it would be possible to conclude that the feeling of FNE is aggravated and circulated between Stage 2 and Stage 4.

A close examination of the interview responses sheds light on the first research question by suggesting that the FLA-provoking process is likely to follow the basic structure of Clark and Wells' (1995) cognitive model. However, as the present investigation focused on oral

language production and the affective dimensions of the students' production, not social activities by social phobia, there were also differences between the FLA and cognitive models.

The primary differences are as follows:

- (1) The present study elaborated the relationship between the process and factors of FLA. In Clark and Wells' (1995) cognitive model, the process and factors of social phobia were described in the same diagram, resulting in a complicated model structure in which it was difficult to distinguish both constructs.
- (2) The definition of the feared situation differed greatly depending on individuals in the cognitive model. However, this research focused on only spoken production in English classes, for which the focus of the feared situation was *clogged-up English*, a trigger of FNE.
- (3) The results in Stage 3 [2] differed from the study of social phobia (Clark & Wells, 1995). In the social phobia study, Stage 3 [2] always indicated distorted reduction behaviours (e.g. *crouch down in crowded places*), but the present interview responses showed not only reduction but also achievement behaviours.

6. 2 The Effect of FNE on Students' Language Performance

Recent SLA studies have suggested that in effective language acquisition, it is crucial to provide the target learners with language input of sufficient quality to ensure meaningful output that prompts them to notice language features. According to Izumi (2016), providing a reciprocal learning cycle involving language input and output (an input-output model) is necessary to help learners acquire their second language.

The production part of the FLA-provoking process model (Stages 3 [2] in the FLA-provoking process) seems to show less oral production (e.g. *stay silent, minimum effort, and use Japanese*). Since FNE seemed to interfere with the students' language improvement, lower levels of FNE may boost students' motivation for oral production.

6. 3 The Sources of Fear of Negative Evaluation among FFL Learners

According to the FLA-provoking process model (Figure 2), FNE is mainly caused by the Internal Factor: *English-speaking notions*. When the students' English was clogged up because

of low L2 proficiency in Stage 1, their attention shifted from their own language performance to others' evaluation of them (Stage 2), known as an 'attentional shift' (Clark & Wells, 1995, p.70). The Internal Factor *English-speaking notions* is likely to comprise specific interrelated constructs such as students' notions, past experiences, attitudes, values, and beliefs (Sensui & Mochizuki, 2012) about speaking English. When the students' attention shifts, the Internal Factor and the information from Stages 3 [1] and 3 [2] are mostly processed in Stage 2, and negative evaluation is anticipated, although the Internal factor affects other stages. Therefore, it is necessary to positively modify the students' *English-speaking notions* to reduce FNE and increase the students' language output without the interference of FNE, thus resulting in their English not being clogged up as easily.

7. Conclusion

Qualitative research based on interviews was carried out, and the interview responses were analysed using TAE. Consequently, the FLA-provoking process based on FNE was delineated and its effect on the students' language performance and sources of FNE were also revealed.

It is important for language teachers to understand how FLA and FNE are provoked in classrooms so that they can construct a low-anxiety classroom environment and reduce learner anxiety. There have already been many suggestions of approaches and techniques to deal with FLA in the classroom (Crookall & Oxford, 1991), such as agony columns, ghost avengers, and mistakes panels. Yet, in the area of clinical psychology, Tanno (2001) suggested cognitive therapy to reduce social phobia. This therapy corrects irrational cognition through numerous techniques like recording negative thoughts, expressing symptoms and levels of pain on a scale, and thought stopping. Hence, it is worth considering how these techniques may also be applied for FLA and FNE reduction in EFL classrooms. However, there is a need for further research on and modification of these techniques before they can be implemented practically.

References

Agawa, T., Abe, E., Ishizuka, M., Ueda, M., Okuda, S., Carreira-Matsuzaki, J., Sano, F., & Shimizu, S. (2011). Daigakusei no eigogakushu niokeru doukigentaiyouin no yobichousa [Preliminary study of demotivating factors in Japanese university English learning]. *The*

Language Teacher, 35, 11 – 16.

Mikuchi, K. & Sakai, H. (2009). Japanese learners' demotivation to Study English: A survey study. *JALT Journal*, 31 (2), 183 – 204.

Molavi, A., & Biria, R. (2013). EFL learning among motivated and demotivated Iranian seminary students. *Latin American Journal of Content and Language Integrated Learning*, 6 (1), 55-66. doi:10.5294/laclil.2013.6.1.4 eISSN 2322 – 9721.

Tran, T. T. T., Mori, K., & Baldauf Jr., R. B. (2013). Foreign Language Anxiety: Understanding its sources and effects from insiders' perspectives. *The Journal of Asia TEFL*, 10 (1), 95 – 131.

Aydin, S. (2008). An investigation on the language anxiety and fear of negative evaluation among Turkish EFL Learners. *Asian EFL Journal, Teaching Articles*, 30, 421 – 444.

Beck, A., & Emery, G. (1985). *Anxiety disorders and phobia: Cognitive perspective*. New York, NY: Basic Books.

Brown, R. A. (2004). Learning consequences of fear of negative evaluation and modesty for Japanese EFL students. *The Language Teacher*, 28 (1), 15–17.

Clark, D. M. (2001). A cognitive perspective on social phobia. In W. R. Crozier & L. E. Alden (Eds.), *International handbook of social anxiety: Concepts, research and interventions relating to the self and shyness* (pp.405 – 430). Chichester: John Wiley & Sons.

Clark, D. M., & Wells, A. (1995). A cognitive model of social phobia. In R. G. Heimberg, M. R. Liebowitz, D. A. Hope, & F. R. Schneier (Eds.), *Social phobia: diagnosis, assessment, and treatment* (pp.69 – 93). New York, NY: the Guilford Press.

Crookall, D., & Oxford, D. (1991). Dealing with anxiety: Some practical activities for language learners and teacher trainees. In E. K. Horwitz & D. J. Young (Eds.), *Language anxiety: From theory and research to classroom implications* (pp.141 – 150). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ellis, A. (1955). New approaches to psychotherapy techniques [Monograph]. *Journal of Clinical Psychology*, 11, 207 – 260.

Gendlin, E. T. (1962). *Experiencing and the creation of meaning: A philosophical and psychological approach to the subjective*. New York, NY: Free Press of Glencoe.

Gendlin, E. T. (2004). Introduction to thinking at the edge. *The Folio*, 19 (1), 1 – 8.

- Gendlin, E. T., & Hendricks, M. (2004). Thinking at the edge (TAE) steps. *The Folio*, 19 (1), 12 – 24.
- Horwitz, E. K., Horwitz, M. B., & Cope, J. A. (1986). Foreign language classroom anxiety. *The Modern Language Journal*, 70 (2), 125 – 132.
- Idri, N. (2011). Sources of FNE among first year LDM students of Abderrahmane Mira University. *Social and Behavioral Sciences*, 29, 1932 – 1941.
- Izumi, S. (2016). *Dainigengoshuutoku to bogoshuutoku kara 'kotobanomanabi' wo kanngaeru: Yoriyoi eigogakushuu to eigokyouiku eno hinto* [Considering 'acquiring language' from second language acquisition and first language acquisition: Tips for better English learning and education]. Tokyo: Alc.
- Kitano, K. (2001). Anxiety in the college Japanese language classroom. *The Modern Language Journal*, 85, 549 – 566.
- Leary, M. R. (1983). *Understanding social anxiety: Social, personality, and clinical perspectives*. California, CA: Sage Publications.
- Machida, S. (2001). Test anxiety in Japanese-language class oral examinations. *Current Report on Japanese-Language Education around the Globe*, 11, 115 – 138.
- MacIntyre, P. D., & Gardner, R. C. (1989). Anxiety and second language learning: Toward a theoretical clarification. *Language Learning*, 39, 251 – 275.
- MacIntyre, P. D., & Gardner, R. C. (1991a). Methods and results in the study of anxiety and language learning: A review of the literature. *Language Learning*, 41 (1), 85 – 117.
- MacIntyre, P. D., & Gardner, R. C. (1991b). Language anxiety: Its relationship to other anxiety and to processing in native and second language. *Language Learning*, 41, 513 – 534.
- Motoda, S. (2005). *Dainigengofuan no riron to jittai* [The theory and practice in second language anxiety]. Hiroshima: Keisuisha.
- Nochi, M (2011). *Rinshoushinrigakuwo manabu 6 shituteki kennkyuhou* [Learning clinical psychology 6, The qualitative research methods]. Tokyo: Tokyo daigaku shuppan.
- Price, M. L. (1991). The subjective experience of foreign language anxiety: Interview with highly anxious students. In E. K. Horwitz & D. J. Young (Eds.), *Language anxiety: From theory and research to classroom implications* (pp.101 – 108), Englewood Cliffs, NJ:

Prentice Hall.

- Saiki, C. S. (2006). *Guraundetto seori apurochi* [Grounded theory approach]. Tokyo: Shinyosha.
- Scarcella, R. C., & Oxford, R. L. (1992). *The tapestry of language learning: The individual in the communicative classroom*. Boston: Heinle and Heinle Publishers.
- Scovel, T. (1978). The effect of affect on foreign language learning: A review of the anxiety research. *Language Learning*, 28(1), 129 – 142.
- Sensui, N., & Mochizuki, S. (2012). Shakoufuan ni okeru jikoninshikikenkyu no doukou to tenbou: jikoimeji to jidentekikiokubaiasu ni chakumokushite [The trend and prospect of self-awareness research in social anxiety: Focusing on self-image and self-memory bias]. *Tsukuba University Psychology Study*, 44, 101 – 111.
- Shabani, M. B. (2012). Levels and sources of language anxiety and fear of negative evaluation among Iranian EFL learners. *Theory and Practice in Language Studies*, 2, 2378 – 2383.
- Spielberger, C. (1983). *Manual for the state-trait anxiety inventory*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press.
- Suzuki, A. (2002). *Chousateki mensetsuno gihou* [The technique of the research interview]. Kyoto: Nakanishiya shuppan.
- Tanno, Y. (2001). *Ebidensu rinshou shinrigaku* [Evidence-based clinical psychology]. Tokyo: Nihonhyouronsha.
- Tokumaru, S. (2011). *Qualitative research with TAE steps, thinking the edge: Theory and applications*. Hiroshima: Keisuisha co., ltd.
- Tokumaru, S. (2008). *TAE niyoru bunnshouhyougenn waakubukku* [A workbook to improve your writing expression by TAE]. Tokyo: Toshobunkasha.
- Watson, D., & Friend, R. (1969). Measurement of social-evaluative anxiety. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 33, 448 – 457.

Appendix A

Interview guide for study 1 (Ver. 4.1)

日付：

氏名： 性別： 年齢：

学年： 大学、学部、学科

1. 同意を得る
2. 留学の経験（年齢、国名、期間、留学形態）
3. 取得英語資格試験の名称（テスト名、取得時期、スコア）
4. 受講している大学の必修英語授業の習熟度別クラス
5. 大学の授業も含め、生活の中で英語を話す機会がありますか。
6. 英語の授業で、英語を発話するときにどんなことが頭をよぎりますか。
7. それはどのような状況だったのか、できるだけ詳しく教えてください。
8. それはなぜですか。
9. 英語の授業で英語を話すときに気持ちは上で述べたようになりますが、体はどんな状態になりますか。 その理由
10. 英語の授業で英語を話すときに気持ちは上で述べたようになりますが、心はどのような状態になりますか。 その理由。
11. 上の状態になってしまったと認知すると、さらに悪化しますか。 その理由
12. その状態や状況から脱出するために何かしらの行動を起こしますか。
13. 英語を話すとき、「自分は・・・じゃなければいけない」という気持ちになりますか。
14. 英語をうまく話せなかったら、周りの人はあなたを否定的に評価すると思いますか。
15. 英語をうまく話せても、周りの人はあなたを否定的に評価すると思いますか。
16. 英語を話すときに「どうせできないから ...」との最初からあきらめたり、否定的に考えますか。
17. 自分の発話が何かに妨害されているとすれば、その原因はなんだと思いますか。
18. 感想、言い残したこと、質問など

Interview guide

Date: ()

Name: () Gender: () Age: () Grade: ()

University (.....) Faculty (.....) Department (.....)

1. Informed consent.
2. Experience about study abroad (age, country, term, programme type).
3. English proficiency test (name, date, score).
4. The level of the current English course (level).
5. Do you have opportunities to speak English both in and outside your lessons?
6. How do you feel when you speak English in EFL classes?
7. What kind of situation gave you that feeling?
8. Why?
9. In such situations, what kind of physical symptoms did your body show? Why?
10. In such situations, what kind of mental symptoms did you show? Why?
11. If you realise you were in you were in such a physical/mental condition, does it get worse and worse? Why?
12. What kind of strategy did you carry out to cope with the condition/situation?
13. When you speak English, do you feel ‘you must be ...’ or ‘you must do ...’?
14. If you cannot speak well, do you think other students evaluate you negatively?
15. Even if you can speak well, do you think other students evaluate you negatively?
16. When you speak English, do you give up speaking from the beginning because you think you cannot do it anyway?
17. What kind of factors interfere with your language production?
18. Do you have any comments or questions?

研究ノート

「茨城が変わった日」

—茨城県の企業・産業、アントレプレナーシップ教育と Hitachifrogs の意義—

村山元理* ・ 犬塚真桜**

The Day When IBARAKI has changed

— The Corporation and Industry of IBARAKI, Entrepreneurship Education and Impact of Hitachifrogs —

はじめに

地域創成ないし持続的な産業振興は国内だけでなく国連 SDGs からも要請されている重要な社会的課題の一つであることは言うまでもない。ここ茨城県においても、特に県北地域における急速な少子高齢化、過疎化、貧困家庭の増加などの解決の難しい社会的課題を抱えている。これに対して、国や行政体による支援策がある中で、民間の組織や個人による創業があちらこちらで見られる。その様々な取り組みからは明るい未来への兆しを感じられる。地域活性化の取り組みにつながる若者の起業・開業、さらには就農などが起きている。

その中でも筆者が身近に見聞した社会的課題を若者に考えさせる Hitachifrogs の取り組みについて、本稿ではその特異なアントレプレナーシップ教育のあり方に注目し、記録として残すことに本稿の第一の目的がある。

Hitachifrogs とは何か

Hitachifrogs とは、茨城県（常陸国）の企業と行政が資金を出し合って、地元の高校生・大学生に「アントレプレナーシップを身につけたハイブリッドイノベーター人財」の育成を半年間実施するというプログラムである。その第一期生となる研修が2019年6月から12月にかけて茨城県で初めて実施された。

10年続けた Ryukyufrogs（沖縄県）の代表である山崎暁氏が General Organizer として

* 常磐大学総合政策学部 教授

** 常磐大学総合政策学部経営学科 2年生

深く、全体の計画と運営に関わられた。Hitachifrogs は山崎氏のアイデアとご支援の賜物である。半年にわたる研修では、10日間のシリコンバレー（米国カリフォルニア州）での研修も含まれており、Google, Facebook などの巨大 IT 企業の本社の訪問などして、起業家や有能なエンジニアなどとの交流をもつことができた。第一期生の5人の選抜生は、社会イノベーションの意義を学び、自らサービスを起こすことが課題として与えられた。3人の若手起業家がメンター役となり、高校生・大学生の5人を側面から育てるという指導が毎週のごとく続けられた。この間における、5人の人間的な成長には紆余曲折のドラマがあり、全員が発表の場に立つことができた。その人間的な成長に地域の大人たちが大きく関わっていることに、このプロジェクトの特色がある。大学や家庭では味わえない、地域による未来の若手リーダーの育成の場として、本プロジェクトの意義は高い。

その最終報告会は「Leap day Hitachi」であり、2019年12月1日に日立市で開催された。「Leap day Hitachi」では著名な起業家たち3名のセッションも開催され、その中で、「Hitachifrogs」の選抜生5名のサービスプレゼンがメインの最終報告会となった。

地域の大人たちによって、若者たちへのアントレプレナーシップ教育（entrepreneurship education）が情熱的になされたことに、このプロジェクトの特色がある。

以上、論点を先取りしたが、本稿では、そもそも茨城県におけるアントレプレナーシップ教育とその環境について、筆者の狭い知見から概括する。その上で「Hitachifrogs」の概要と意義についてさらに探究したいと思う。合わせて、研修に参加した常磐大学の学生である犬塚真桜さんの感想文も入れる。

1. 茨城県の産業に関する現況

ここで議論の前提として、本稿の第2の目的として、茨城県（いばらきけん）の企業・産業に関わる創業環境や県民意識について考えてみたい。以下の記述は筆者が、県外から茨城県に移住して24年間に暮らし、県内各地を訪問した体験による限定的な知見である。論文として体系的な記述を求めたものではないという限界があることを予め述べたい。

茨城県は首都圏に属するとはいえ、東京都とは明らかに異なる地方であり、特に県北地域は福島県と接して、南東北ともいえる。東京から見るとゴルフ場のイメージである。

茨城県南部は千葉県を超えて東京都など都心部と隣接している。都心から利根川を超えると茨城県の台地が広がる。茨城県は土地が広く安価で、自然も豊かで生活のしやすいところである。北関東3県の中で、唯一太平洋にも面している。茨城県は、その広さから

地域ごとの特色があり、県北、県央、県西、県南、鹿行（ろっこう）地区などに区分されている。それぞれの地域ごとに特色がある。

1－1. 海と川のある茨城県

漁業に関して、親潮と黒潮が交差する豊かな漁場（鹿島灘）があり、アンコウやシラスなどが有名である。霞ヶ浦・北浦のワカサギやシラウオ、濁沼（鉾田市、茨城町、大洗町）のシジミなど魚介類が豊富である。市民が気軽に買い物ができる「おさかな市場」（那珂湊港、大洗港、日立おさかなセンター、大津港など）も多く、観光客も集めている¹。

太平洋に面しているため、地の利を生かして巨大な水族館もある。すなわちアクアワールド茨城県大洗水族館（大洗町）であり、年間パスでの利用客も多い。ここはイルカショーで家族連れを集め、またサメも多いことでも有名で、私も家族と何度も出掛けた。

茨城県では学生でも釣りを趣味とする人が多い。海岸だけでなく、久慈川、那珂川のような清流では鮎（あゆ）釣りが盛んである。久慈川沿いの常陸大宮の山方地区や大子町には多くのキャンプ場があり、GreenVila Daigo（大子町）のような快適なオートキャンプ施設もある。

海岸線が長く、夏は海水浴客を集めてきた。しかし2011年の原発事故以降は、減っているようだ。サーフィンも盛んな土地である。プロのサーファーを輩出しているのも茨城県であり、プロとして常磐大学を退学して海外に移住した学生もいた。

豊かな海岸線に面したウォーターフロントを利活用して上質なシーサイド観光施設にできる潜在的な可能性を秘めているのではないだろうか。

1－2. 農林水産物等の6次産業化

第一次産業としての農産物の生産高も高く、首都圏への農産物の供給基地となっている。生産高が全国でトップの農作物が多いのも特色である²。その中で鉾田市（ほこたし）などのように市町村別で全国トップの生産高を誇る鉾田市では、「鉾田のほこり」を2018年から宣伝しており、YouTubeの動画が作られ、拡散している。農産物のブランド化にも努めている。これは鉾田（ほこた）の地名が首都圏で読めない人が8割もいるためであり、

1 「茨城のおさかな市場」のサイト

2 「茨城県の農業産出額」のサイトによれば、東京都中央卸売市場青果物取扱高15年連続1位、平成29年農業産出額全国第3位。鶏卵、かんしょ、はくさい、メロン、れんこん、ピーマン、ほしいも、みずな、こまつな、切り枝、チンゲンサイ、芝、くり、セリは全国1位。

逆に茨城県のブランド力の低さを象徴している。

農林水産物等の6次産業化は、平成22年にその法律が公布されてから地域振興の重要な施策としてその意義が広く知られているが、ここ茨城県でもその実例が多くある。その代表として2015年秋に開業した体験型農業テーマパークである「なめがたファーマーズヴィレッジ」(行方市・なめがたし)が最も有名である³。同所は大阪に本社がある白はと食品工業とJAなめがた(現在はJAなめがしおさい)が共同出資してサツマイモを原材料とした焼き芋工場、さつまいもミュージアム、農園、レストラン、直売所などから構成され、多くの観光客の集客に成功している⁴。

私もゼミ合宿で2016年、2017年の夏などに訪問し、白はと食品工業の常務執行役員の佐藤大輔氏にインタビューをしたこともある。その中で、地元や県外からの若者たちの雇用を多く生み、将来は観覧車も立ててみたいという若者の意見も出ているということが分かった。6次化どころか12次化を唱えている。

12次産業とは、「はぐくむ」農業(1次産業)、「つくる」食品・加工(2次産業)、「つたえる」販売・サービス(3次産業)を掛け合わせた6次産業に、「観光」「教育」「子育て」「IT農業」「交流」「地域貢献」の6要素を加えている⁵。実際に、保育園も2018年に開園させている。同所は、「日本の農業をステキにしよう!」という思いを実現していくために、様々な施策を若者たちの自由な発想から付け加え続けている印象を受けた。メディアからの問い合わせも多く、今後の躍進がさらに期待されている。

メロンの生産量が日本一である茨城県銚田市にある深作農園は2005年に農業法人(農業法人深作農園有限会社、代表深作勝己)となり、50名もの従業員がいる。農林水産省の六次化法事業計画認定企業である同法人では、イチゴ・メロンの観光農園、農家発バウムクーヘン専門店、農家カフェ運営、果物・野菜・加工品などのネット通販など様々な事業を手掛けている⁶。特にバウムクーヘンの専門店もあり、イチゴやメロンなどの素材を活かしている。

農産品では干し芋の生産も茨城県は全国90%のシェアを誇り、都内でも冬にかけて幸田商店(ひたちなか市平磯)の干し芋がスーパーの店頭と並ぶ。県北の干し芋のブラン

3 吉田(2018)のサイト

4 2019年4月10日には内閣官房まち・ひと・しごと創生本部による2018年度の地方創生に貢献する金融機関などの特徴的な取り組み事例33選に選ばれ、内閣府特命担当大臣表彰を受けた。

5 『いばらき移住定住ポータルサイト Re:BARAKI:茨城のヒト・コト・バ』(2019)のサイト

6 リクナビのサイト

ド力の向上を目指す「ひたちなか・東海・那珂ほしいも協議会」があり、「ほしいも三ツ星生産者認証制度」をもうけ、ほしいも品評会を毎年開催している⁷。最近では、ほしいも神社が2019年に設置された。

畜産業ももちろん盛んである。常陸牛、ローズポークなどのブランドがある。こうした素材を活かしてハム・ソーセージで世界的な賞をとっているイイジマ・グループは常磐大学の地元の見和見川商店会（代表：倉持幸男）の会員である⁸。鶏卵も盛んで、液卵大手のイフジ産業株式会社の関東事業部（水戸市）が近年できた。

酪農に関しては、牛乳生産は全国8位で、大手の雪印メグミルクの野田工場（千葉県野田市）、トモエ乳業（古河市、牛乳博物館も併設）がある。しかし生乳生産も酪農家の戸数も減少しており、業界は逆風に直面している。雪印メグミルク阿見工場は2014年に新設された最新鋭の工場で、乳製品を扱っている。こうした大手の工場が茨城県には数多くある。

6次化に関連する農水産物等の加工品はその他にも数多くあり⁹、今後も茨城県の産業振興を担う重要な経営資源だといえる。しかし、まだまだ十分にその資源が生かされていないというのが私の素直な印象である。

農業の高等教育施設として、水戸農業高等学校（那珂市）、鉾田農業高等学校（鉾田市）などの高等学校、茨城大学農学部（阿見町）、鯉淵学園農業栄養専門学校（水戸市鯉淵町）、茨城県農業総合センター農業大学校（茨城町）などがあり農業人材を育てている。

1-3. 第二次産業、ベンチャー企業、茨城空港

第二次産業としては、県北地区では日立製作所の多くの工場（日立工場、多賀工場、水戸工場など）がある。日立製作所の源流は日立鉱山¹⁰の電機部門であった。日立鉱山を近代化した久原鉱業は日本鉱業（現在の新日鉱ホールディングス、JXTGホールディングスへと改組）、そして現在のJX金属日立事業所へと継承されている。大企業である日立製作所を支える多くの中小企業が産業集積している。日立製作所はこの30年ほどの間に組織変更を繰り返し、日立駅や勝田駅周辺からの印象は、全体として企業城下町としての地位が下がってきたのが印象である。これは産業構造の変化、グローバル化の影響のため

7 ひたちなか・東海・那珂ほしいも協議会事務局のサイト

8 村山（2018）

9 茨城県農林水産部販売流通課のサイト

10 村山（2008）では、日立鉱山の煙害事件をケースとして扱った。

ある。家電よりも重電やタービンから始まった日立製作所は産業インフラの面でグローバル化しており、そのトップの中西宏明氏は日本経団連の会長をつとめている。中西氏の前に、日立のトップをつとめた川村隆氏はラストマンとして日立のV字回復につとめたことは有名である。日立製作所の本社は、東京にあり、2003年には御茶の水駅前のビルから丸の内などに移転した。

県北の製造業に関わる中小企業は日立製作所との関係の中から自立を求められ、輸出などグローバル化を通じて生き残りをかけているらしい。この方面では、常磐大学の菅田浩一郎准教授が多くの現地企業のインタビューを通じて研究を進めている。

茨城大学工学部（日立市）、茨城工業高等専門学校（ひたちなか市）はエンジニアたちの供給基地となっている。

鹿行地区には日本製鉄鹿島製鉄所がある。この製鉄所は、かつては住友金属工業鹿島製鉄所であったが、新日鉄と合併し、新日鉄住金となり、さらに2019年には日本製鉄と名称変更した。住友金属工業が鹿島アントラーズのスポンサーとして長く支えてきたが、新日鉄となった2019年、その役割をメルカリに譲渡した。フリマアプリとして躍進し、CtoCをビジネスモデルとしたメルカリがサッカーチームのスポンサーとなった。これは顧客層の拡大を目指しており、最近のビジネスの有り方を象徴している。

つくば市には筑波大学があり学園研究都市であるが、かつては陸の孤島で都心からは高速バスが必要であった。しかし、2005年に開業したつくばエクスプレス（TX）により、つくば駅と東京の秋葉原がつながったことは県南地区の飛躍をもたらした。つくば市内の地価は水戸市よりも高くなった。

つくば市ではロボットスーツなどで有名なサイバーダイナ¹¹などの産学連携のベンチャー企業が陸続して誕生している。日経の記事によれば、筑波大学はスタートアップ企業を生み出す名門であり、2018年現在では111社のベンチャーが生まれている¹²。

東大、京大に続き、筑波大は大学発のベンチャー企業を生み出している。サイバーダイナはつくば市内のショッピングモールにそのオフィスを設けており、存在感を示している。つくば市の国際会議場で開催されたビジネスコンテストは、茨城県中小企業振興公社が主催したが、私も参加したことがある。その際、筑波大学の大学院生たちによるIT系の創

11 日経（2019）によれば、2004年に東証マザーズに上場したサイバーダイナは教員にも学生にも刺激を与えている。山海嘉之教授（61）が04年に創業した同社は、いま世界で事業を展開している。

12 日経（2019）

業者たちとも出あったことが印象的である。

交通網の整備が平成において茨城県で進んだが、2010年の茨城空港（小美玉市）の開港は橋本県政のうえで特筆すべき事業であった¹³。現在では札幌、神戸、福岡、那覇、さらに中国の上海、西安、台北ともつながっている。茨城県と大阪や沖縄が空路によって意外と近くなった。山崎氏が何度も本県に通う利便性が増したのであった。ただ海外からのインバウンド客を県内に引き寄せるにはまだまだ課題が多い¹⁴。

1－4. 茨城県経済界、サービス業、蔵元、焼き物

茨城県の経済界において活躍している歴史のある企業や最近大きくなった企業など多くある。その中で、関彰商事を大きくした関正夫氏が渋沢栄一賞を令和元年度に授与されたことは茨城県としても誇りであろう。石油製品販売業を主に多方面に事業を拡大し、総合商社として成長させた。常磐大学のパソコンなどはすべて同社から賄われている。

伊勢基本社（水戸市）は、水戸藩のあった江戸時代から続く老舗企業である。呉服屋から百貨店に進化した。ジャスコから出資を受けて伊勢甚ボンベルタとして存続したが小売業からは撤退。その後、結婚式場のビジネスやホテル業（水戸プラザホテル）へと業態を変革して、よく生き残っている。

ホテル業界としては「ホテル テラス ザ ガーデン水戸」や「ホテル テラス ザ スクエア 日立」などを平成時代において開業させた株式会社長寿荘の取り組みがあった。

県の経済界については、茨城新聞の特集「トップが語る 2020 本県関連企業・団体新年展望」（2020年1月8日）に詳しく、本稿ではすべて扱うことは出来ない。

茨城県は老舗企業が結構あるが、日本最古の蔵元と想定される須藤本家（笠間市）がある。ここでは五十五代目の須藤源右衛門によって、『郷の誉』純米大吟醸酒のみが造られている。家訓は「木を切るな」「酒、米、土、水、木」である。平城の土塁の跡が残り、樹齢800年以上の樺（ケヤキ）の木々に囲まれていることから、地元では古くから「杜の蔵」と言われた。武家、豪族の副業として開始したことが通常の蔵元とは異なる。

笠間市は焼き物の産地であり、茨城県陶芸美術館もある。栃木県の益子と笠間をつなぐ陶芸専門のバス路線もある。

13 自衛隊百里基地という軍事施設を民間空港に共用させた是非については、樋口が詳しい。樋口（2015）参照。

14 寺島・石塚・吉澤・村山（2016）では県内施設のムスリム客の受容体制について調査した。

1-5. 魅力度ランキングで最下位、私の観光プラン

他方で、茨城県の魅力度が我が国の中では相対的に最下位であることが民間の調査機関によって公表され、マスコミでも話題となっている。

民間調査会社のブランド総合研究所によれば、茨城県は47都道府県の中でも2019年10月において7年連続魅力度が最下位となっている（林、2019）。この調査の有効性については詳しく論じることはできないが、一つの指標として、茨城県の有り方を反省する材料となっていることは間違いない。同じ北関東である群馬県と栃木県も同様にランキングが低く、低い理由として首都圏への近さが逆に日帰り圏として宿泊者の数が少ないという地の利が悪いという客観的要因もある¹⁵。

常磐大学の吉田勉ゼミナールによる「自治体魅力度を徹底的に考えるシンポジウム」（2019年12月14日、常磐大学で開催）でも、魅力度ランキングで最下位である茨城県の自治体力が問われた。そのシンポでは、学生たちによりこの指標の他に、別の指標から茨城県の「幸福度ランキング」は11位であることも報告された。

魅力度ランキングが低迷している理由として、地の利の悪さだけでなく、茨城県の県民性に求めることも可能ではないだろうか¹⁶。半世紀近く県政の舵をとった知事がいたことに、県民の保守性がよく表れているだろう。2017年に茨城県では橋本昌知事が八選目を目指す中、多選阻止を唱えた大井川和彦に敗北したことは記憶に新しい。新知事のもとで、茨城県の魅力をアップする「営業戦略部」という意欲的な名称の部署が出来たことに知事の英断を感じる¹⁷。

さて水戸市や茨城県全体の広域観光として、私は以前から、源義家伝説が多く残る県内各地の神社や温泉などを結ぶ試みができないかと考えたこともある¹⁸。また天狗党と諸生

15 逆に北関東に住むメリットを唱える意見もある。森永（2020）の記事参照。

16 このシンポでは、魅力度とは何かという議論で盛り上がり、その魅力度が低い要因については議論できなかった。その中で魅力度ランキングが最下位であることを中央のマスメディアに認知させた橋川栄作氏（茨城県営業戦略部参事）の自己告白と反省が印象的であった。県民性に起因する意見は、フロアから1人だけあった。そのシニアの方は、筑西市在住で全国の都道府県をキャンピングカーで4万キロにわたり、旅行された中から茨城県民の特色を以下のような趣旨から発言をしていた。「茨城県ほど汚れた道路はない。商店のサービスがよくなく、暴走族が多く、交通マナーがよくない。電車の中など公の場所でも大声で話す。」競争が激しくない茨城県では顧客サービスやホスピタリティーに欠けることがよくあることは、私自身も身近に感じている。一つの意見として記録に留めたい。これは一つの傾向を述べているのであって、県民性の悪口を言うことが目的ではない。むしろ茨城には改革意欲の高い多くの人たちが住んでいることを否定するものではない。

17 水戸市では「みとの魅力発信課」が、東日本大震災後の復興機運の中で、高橋靖市長のもと改組された。だが、役所内では「営業」という名称はボツになったと沼田誠氏（水戸市・みとの魅力発信課長）はシンポにおいて語っていた。

18 村山（2018）

党との血まみれの対立がいつまでも癒えないこと¹⁹に、水戸市の発展の阻害要因があると思う。回天神社だけでは十分ではない。天狗党記念館の設立が待望される。

1-6. インキュベーション施設、クラウドファンディング

さて県都水戸市での創業は中々難しいと言われている。地域に長く住んでいる人によれば、新しいことを受け入れたがらず、保守的で縁故主義の風土があり、陰口が多いというネガティブな側面が指摘されている。その中で、水戸市では2016年3月1日に創業支援の拠点である“コワーキングスペース水戸 Wagtail”が開設され、地域における公的な起業家養成の拠点となっている²⁰。

茨城県や各自自治体においても、産業振興のために諸々の施策、補助金、サポート制度があり、金融機関にも支援制度がある。

その中でも、情報化の発達の中で、クラウドファンディングによって、地域を超えて資金を集める仕組みがここ10年ほどの間で整備されてきた²¹。クラウドファンディングは、本稿の主題でもある Hitachifrogs の大きな資金源となった。

1-7. 常磐大学のアントレプレナーシップ教育

大学教育においても、アントレプレナーシップ教育が専門科目に取り入れられて久しい。茨城県の県央・県北において最初のビジネス・経営系の高等教育を始めた常磐大学国際学部²²では、ベンチャービジネス論の科目がある。当初は、国民金融公庫（現在の日本政策金融公庫）のOBである石塚光政先生に御担当頂き長らくご教示頂いた。公的金融支援の施策、開業率・廃業率の統計、起業の実例などが解説されたが、特に経営理念の重要性が教えられたことが特筆される。これは石塚先生が『上杉鷹山と経営倫理』に関して修士号を取得されていることからくる日本的な経営思想が背景にあった。

ベンチャービジネス論は、その後、駒澤大学の小野瀬拓（つとむ）先生がご担当され、専門的な学識からベンチャーの意義を教えている。その中では、2017年より日本政策金

19 村山（2016）

20 「Co-working space Mito Wagtail」のサイト

21 たとえば、Readyforのサイト（2011年創業）など参照

22 国際学部は1996年に開設。国際ビジネス学科、国際協力学科の二学科としてスタート。2004年に国際関係学科（国際協力学専攻・国際ビジネス学専攻）・英米語学科に改組。2008年に国際関係学科は募集停止となり、経営学科が設置された。2017年に国際学部は募集停止となり、総合政策学部の経営学科・法律行政学科・総合政策学科が設置された。（<https://www.tokiwa.ac.jp/tokiwa/history/index.html>）

融公庫からゲストを毎年一度お迎えして頂き、簡単に起業の仕方も学んでいる。

日本政策金融公庫水戸支店と常磐大学は連携協定を2018年1月から結んでいて、講師が毎年、派遣されている。

石塚先生は筆者と経営学科のビジネス専門実習（経営・マネジメントコース）をも担当されていた。この中で、キャンパス・ベンチャー・グランプリへの参加を目指してビジネスプランの策定を数年間に渡り実施した。しかし、概ね、居酒屋の開業程度のアイデアしか生まれず、教育的成果を十分に感じるとることは出来なかった。

その後、ビジネス専門演習（2017年度より、演習に名称変更、経営・マネジメントコース）は文堂弘之教授の強力なパイプのもと茨城県中小企業振興公社の支援を受けることとなった。そして公社の支援のもと常磐大学国際学部ビジネスアイデアコンテストが2016年度から始まった。審査委員には茨城県中小企業振興公社から3名、日本政策金融公庫水戸支店から1名、茨城新聞社から1名をおくってもらうこととなり、今に至る。公社からはビジネスアイデアの課題を提供する地元の企業家を毎年、人選してもらったことが大きい。

さらに茨城県中小企業振興公社と常磐大学は2019年3月から連携協定を結んでいる。

ゼロから企業を立ち上げなさいというハードルは余りに高く、ビジネス体験がなく社会的ニーズも十分知悉していない学生には企業の立ち上げは困難であった。そこで、既存の企業から、その企業が抱える具体的なビジネスの課題を提示してもらい、学生がそれに応える方式にカリキュラムの内容を変更したのであった。

これは教員にとっても学生にとっても対処しやすい問題解決の提示であった。とはいえ、現実のビジネス課題への対処は現実の社員にとっても大変なことであり、現実の課題からいかに集客を生むアイデアを1年間かけて作ることは容易な作業ではない。

実際の教育の中では学生のアイデアは、宮田貞夫先生という茨城県でナンバーワンの経営コンサルタントにコンサルティングされこととなった。その他の審査員によっても中間報告や最終報告された。これらは学生にとっては、満足度の高い教育体験を受けることになり、就活前の貴重な学修となっている。

その成果物は毎年、報告集にまとめられている。これは文堂弘之教授が、3コース全体から情報をまとめたものである。3コースとはビジネス専門演習が3コースからなっており、経営・マネジメント以外に、商業・マーケティング、財務会計の3つの領域からなっている。

過去 4 年間の企業家の氏名を以下の表にまとめる。

【表 1】常磐大学ビジネスアイデアコンテストの課題提示企業

年度	会社名・企業家の氏名・所在	事業内容・学生への課題
2016	株式会社マネジメントシステム 嶋原育子、ひたちなか市	移動体 IoT ソリューション 「見えバス」アプリの普及
2017	株式会社飛夢（現 ThreePillars） 市村尚輝、筑西市	酒販業、ビジネスコンテンツ業 1. VRの活用 2. アプリの活用 3. 3Dプリンターの活用
2018	株式会社メイズムランド 蘆源柱、北茨城市	焼肉、チーズケーキ、温浴施設 1. 同日に新規オープンした温浴施設「海の見える温泉施設」のイベント策 2. 人材活性化策 3. 情報発信の仕方
2019	有限会社菊水食品 菊池啓司、日立市	日本一の納豆製品の製造・販売業 1. 若年層（10代、20代）向けの新しいタイプの納豆商品 2. 若年層を開拓するためのマーケティング方法 3. 県民に納豆を再認識してもらう方法 4. 当社のファンを作る購入型クラウドファンディングの内容

1-8. 経営学科の PBL 型授業、茨城大学人文社会学部の PBL 授業からの学び

起業にも関連するコンテストとして、大学生向けに知財アイデア大会が筑波銀行ビジネスソリューション部によって開催されており、常磐大学チームとして村山ゼミより 3 度ほど参加した。知財の提供は主に、富士通の広瀬勇一様から受けて来た。

上記の演習は問題解決型のアクティブ・ラーニングの授業でもある。企業や自治体から課題をもらって連携する PBL 型の学習はその他にも経営学科に沢山ある。マーケティング実習では、ホーリーホックのコラボデーで毎年イベントを開催。水戸市とも連携し、森林公園の活性化案について提案を作成している。ビジネス専門演習（商業マーケティング）では、京成百貨店から特定の売り場の販促案を例年提案し、役員たちによって選ばれた販促案を実際に運営している。

水戸市内の隣の茨城大学人文社会学部でも PBL 型の演習を長年続けており、カリキュラム上も重要な位置づけとなっている。茨城大学の佐川泰弘副学長によれば茨大生は元来大人しいが、着実のその成果が積み重ねられてきたことを報告されている²³。

人文社会学部は人文学部より数年前に改組されたが、人文学部の時代から長年 PBL 授業であるプロジェクト演習を続けてこられた。その中心的な教育担当者の御ひとりが鈴

23 「2019 年度 茨城大学人文社会学部 PBL 授業 プロジェクト演習 活動報告会」が 2019 年 12 月 21 日に開催され、8 チームの報告があった。その中で教員によるシンボもあったなかで、佐川教授の発言より。

木敦教授である。鈴木教授は学生たちに先進的な取り組みの見学に派遣するなどしてこれられてきた。多くの課題は農家、自治体、企業から与えられている。中でも常陸太田市里美地区の地域振興ともかかわる「さとみあい」チームはおそらく8年以上も継続している。

NTTからも課題を与えられたが、まちなかワイナリー *Domaine MITO* (宮本紘太郎社長、水戸市) から課題が与えられてきた。

茨城大学、茨城キリスト教大学、常磐大学の3大学連携のコンソーシアム²⁴の関係から、村山ゼミの3年生を人文学部で鈴木教授が主宰するプロジェクト演習Bに参加させたこともあった²⁵。また筆者はこのプロジェクト実習報告会で常磐大学のPBL型授業の概要について報告したこともあった²⁶。

私自身、鈴木教授たちが毎年行ってきた教育的取り組み、その成果からは大きな学びがあった。この場を借りて、改めて御礼を申し上げたい。同プロジェクトにはFacebookもあり、その活動状況が速報されている²⁷。

1-9. 常磐大学卒の起業家

卒業生の多くは地元の民間企業に勤めるが、中には起業して事業を継続することに成功している人達もいる。筆者の狭い見聞の中で、一人だけ紹介する²⁸。

高校生のころから花が好きだった、池田誠子さんは1995年に人間科学部心理学科を卒業してからドイツに3年間留学した。ドイツ留学が出来たのは常磐大学の恩師である伊田政司教授のお陰だという。ドイツでフローリスト・マイスターの資格を取得し、ベルリンの *Blumen Koch* で1年修行してから帰国。1999年11月に水戸市大工町において「憧れ 花のアトリエ」をオープンさせた。自己資金のためのバイトをして、さらに650万円の借金は5年間で返却できたそうだ。この20年のビジネスを振り返り、4本の大きな柱があったが、マーケットの激変で事業規模が小さくなったことを振り返る。大工町の歓楽街向けに花はよく売れていたが、大工町の地盤沈下は激しかった。結婚式のイベントへの大口の需要も激減したという。第三にフラワーアレンジメントの教室での需要もあったが、これも減った。そして第4に店売りが残って今に至る。

24 3大学のコンソーシアムは、2015年に茨城工業高等専門学校も参加して4校によるコンソーシアムに発展し、「いばらき地域づくり大学・高専コンソーシアム」と呼ばれている。

25 常磐大学 経営学科ニュース (2013.11.10) のサイト, 常磐大学 経営学科ニュース (2014.10.19) のサイト

26 常磐大学・経営学科ニュース (2015.1.31) のサイト

27 茨城大学人文社会科学部・プロジェクト演習のFacebookのサイト

28 常総株式会社 (2015) のサイト、2019年1月17日の池田誠子さんへのインタビューより。

現在の店舗（水戸市見和 2 丁目アトラス噴水前）へは 2001 年のアトラス開業とともに大澤勇さんの紹介で移転。「プリザーブドコレクション」という名のネット販売に挑戦している。さらにカフェも店舗に隣接して作った。お茶は近所の一周館ビル（水戸市見川 2 丁目）にある茶舗牧ノ原見川店の支援を受けている。カフェは交流の場を広げながら、新規の顧客層を開拓する試みである。

常磐大生などのインターンシップも受け入れ、茨城県日独文化協会の事務局長もされるなど、社会貢献もされている。

2. Hitachifrogs（常陸フロッグス）とは何か

いよいよ本題である常陸フロッグスについて考えたい。これまで前提問題として、茨城県内の創業環境、起業の状況、そして常磐大学でのアントレプレナーシップ教育をはじめとする PBL 型の授業も考察した。しかし、ここから紹介する常陸フロッグスはさらに進化した、少数精鋭の若者への高度な教育プログラムが民間の企業家たちによって無償で提供されていることにその特異な特色がある。以下の 2 章で 7 つの項目を述べるが、これらの情報は現時点ですべてネット上に詳しく掲載されている²⁹。一期生のプログラムが 2019 年の 12 月で終わり、すでに二期目に向けて始動を始めている。それゆえ、一期生の記録はいずれネット上の情報がアーカイブ化されるか、または削除されるかもしれない。そのため、ここで概要を書きとめることの意義は少なからずあるだろう。

2-1. 常陸フロッグスを始めた人達について

2-1-1. 琉球フロッグスの 10 年間の蓄積

2-2. クラウドファンディングに寄せられた 130 万円の寄付

2-3. 説明会から最終選考会まで

2-3-1. 選考会、選抜生の決定

2-4. 研修プログラムの内容

2-5. シリコンバレー研修の 10 日間

2-6. 帰国後の研修

2-7. 最終報告会：Leap day Hitachi (2019.12.1)

2-7-1. 麻生要一の社内起業論

29 多くの web 引用先は煩瑣となるので、引用 URL として掲載した。

2-1. 常陸フロッグスを始めた人達について³⁰

Hitachifrogs の発起人となり、代表となったのが小林竜也（株式会社 FREE PEACE 代表取締役）である。共同代表者には加藤仁郎（株式会社 K&K 代表取締役）もいる。小林と加藤は沖縄で開催された琉球フロッグスの LEAP DAY に 2018 年 12 月に参加した。そこで若者たちの生き生きとした発表に心を鷲掴みにされる体験をしたことがそもそもの始まりである。その場には、Hitachifrogs の実行委員となりメンターにもなる篠崎桃子もいたようだ。小林は琉球フロッグスの代表である山崎暁（株式会社 FROGS 創業者、CEO）氏に直談判して、沖縄県外ではじめて、常陸^{ひたち}の国（茨城県）でも同様なプログラムを実施する運びとなった。山崎暁氏は Hitachifrogs の General organizer として全般的な設計と運営（メンター役も含む）にも親身に深く関わった。沖縄県から何度も茨城県に通ったことになる。2020 年度において山崎暁氏は琉球フロッグスを 11 年も続けている。2018 年 5 月の段階で、沖縄では 83 名の選抜生が育っていった。

小林と加藤の企業家人脈から 14 名の核となる Hitachifrogs メンバーが 2018 年後半にはチームとして集まったようだ。そこから Hitachifrogs 実行委員会、そして Hitachifrogs 事務局が設置された。事務局の中心メンバーには、菅原広豊（すがわらひろと；茨城移住計画代表）と和田昂憲（わだたかのり；ただいまコーヒーはじめた人）がいる。この 2 人が資金集め（readyfor を通じたクラウドファンディング）を行い、研修プログラムの募集という大きな二本の仕事をはじめた。

この 2 人はさらにメンターとなって研修プログラムの運営を担ったのである。メンターにはその他に 1 人いる。女性で「立ちより居酒屋 manma」を運営する篠崎桃子（フリーランスの WEB デザイナー）である。

メンターとは研修生のアドバイザーとして伴走するが、彼等自身も地域において熱い企業家マインドをもった若きアントレプレナーである。

参加した選抜生の証言にもあるが、その他、ここでは書ききれない多くのサポーター達による有形・無形の支援があったことは言うまでもない。

2-1-1. 琉球フロッグスの 10 年間の蓄積³¹

琉球フロッグスは沖縄県で山崎暁氏が 2007 年からはじめた人財育成プログラムであ

30 人物名について、山崎氏以外の敬称を略した。

31 「Ryukyufrogs これまでの歩み」のサイト

る。それを支える人達には大きな志がある人達ばかりである。“沖縄をもっと良くしたい！”とか“社会課題を解決したい！”という想いのある人達がこのプログラムの応援団である。人材ではなく、人財と表記するところに、若者教育にかける情熱が感じられる。山崎暁（株式会社 FROGS 代表取締役）氏は沖縄県で若者の人財育成事業を行う社会企業家（ソーシャルアントレプレナー）といえよう。その視野はグローバルな視座にたって、地球の未来を担う人財育成である。同社の事業内容は以下の通りである。

「株式会社 FROGS は『社会的企業』を宣言します。文理の枠を超えアントレプレナーシップを身につけた*ハイブリッドイノベーター人財を育成する「Ryukyufrogs」や「FROGS Academy」の運営の他、STEM 教育を楽しみながら身につけることができる幼児から小学生を対象にした「レゴスクール」を運営するなど、未来人財育成に注力しています。また地域にイノベーションのムーブメントを起こすイベント「LEAP DAY」の運営、Ryukyufrogs のコンテンツ全体をパッケージとして県外や海外に販売する事業、ワークショップや各種研修、講演会を学校・企業・行政などにも販売提供しています。

* 理系文系の垣根を超えて「創造的思考力」と「論理的思考力」を併せ持ち、課題解決に対してクリエイティビティ×テクノロジーでアプローチできる人財。」

琉球フロッグスの歴史は同社の HP によると以下のような段階を経ている。

沖縄の将来を担うリーダー人材の育成に対する想いから、沖縄県内 IT 企業 7 社と県内 5 大学の学長が理事を務める NPO 法人沖縄知の風が集い、沖縄県の協力を受けて 2007 年 12 月『IT frogs』を設立。

第 5 期から、様々な思考特性を持つ人財を集め、文理の枠を超えたハイブリッド人財の育成をスタート。沖縄経済全体に影響を与える人財を輩出するために、2012 年、名称を『Ryukyufrogs』に改名。

最近では、アントレプレナーシップ（起業家精神）を身につけた学生が既存の社会課題に対してイノベーション（新たな価値創造、技術革新）を起こすことにチャンレンジする社会に有益な人財育成プロジェクトとして県内外で認知されるほどに発展を遂げてきた。

このようなプログラムの継続を続ける中で 2018 年 12 月には第 10 回の Leap Day が

開催された。それは2日間続いたイノベーションイベントであり、世界から人々が集まった。開催にあたり、山崎氏は次のように発言していた。

「国民や沖縄県民一人一人が「誰かが」ではなくて“自分が”やる！」という風にマインドが変わって、「こんなに色々頑張ってる人がいるんだったらオレも何かしなきゃ！私も何かしなきゃ！」という空気感がこのイベントで生まれるようにしたいです。」

このイベントに小林、加藤、篠崎らが茨城県から参加して、すっかりしびれてしまったのである。

2-2. クラウドファンディングに寄せられた138万円の寄付³²

常陸フロッグスのプログラムを茨城県で最初に始めるにあたり、当初は実行委員やサポーターが自腹を出した。しかし、シリコンバレーのホテル代が2倍に高騰したために、クラウドファンディングによる追加資金募集がなされた。

2019年4月24日には「開始数日で、47%、18名の方」の寄付が集まったと和田は書いている。目標金額1,250,000円に対して、「支援者72人 募集終了日2019年5月19日」で支援総額1,387,000円が集まった。

行政体からの補助金には頼らず、クラウドファンディングによって、社会的に意義の高い事業にはお金が集まることがここでは見事に証明されている。篤志家による資金援助はたやすく集まったようだ。すでに成功した先輩のアントレプレナー（企業家）たちが、未来の企業家に資金を提供しようというサイクルがここには感じられる。

2-3. 説明会のキックオフ

クラファンと同時に、説明会に向けた準備が事務局で山崎氏の指導のもと菅原や和田などによって進められた。最初の記念すべき説明会は2019年5月19日(日)に日立市多賀公民館で開催され、40名ほどの12歳から22歳の若者が集まった。25日の締め切りで19人が応募した³³。

山崎氏は以下のようなことを語ったと思われる。

『Hitachifrogs』は、10日間の米国シリコンバレー派遣を中心に、約半年間の高度な研

32 菅原・和田（2019）のサイトより

33 茨城新聞2019年8月8日の記事より

修プログラムを実施する*ハイブリッドイノベーター型人財育成プログラムです。「茨城の持続的かつ発展的な経済自立の実現のために、世界と茨城をつなぐグローバル志向の若手イノベーター人財を発掘・育成する」という理念のもと、2019年からスタートします。沖縄で同様の取り組みをしている Ryukyufrogs はこれまで 10 年の実績があり、沖縄に住む中学生から大学生 83 名を送り出しています。Hitachifrogs も同様に多くの若者を世に送り出していきます。

社会課題と向き合いながら、『〇〇×テクノロジー』をテーマに、学生視点でビジネスを創造します。一人でも多くの若者が茨城という「枠」にとらわれた「井の中の蛙」から脱却し、世界という「大海」で通用する未来人財として磨きをかけ「次世代リーダー」としての志とともに成長することを目指しています。

『井の中の蛙大海を知らず』茨城という「枠」にとらわれた「井の中の蛙」から脱却し、世界という「大海」で活躍する一人になりませんか？

民間主導のプロジェクト『Hitachifrogs』は、何かしでかしたいと思っているあなたに、世界にイノベーションを起こすヒントや機会を提供します。米国シリコンバレー派遣を中心とした約半年間の研修を通じて、あなたはアントレプレナーシップを身に付けた次世代リーダーになるでしょう。

10 日間の米国シリコンバレー派遣を中心とした約半年間の高度なプログラムを経験し、『〇〇× Technologies』で世界レベルのイノベーションを起こしましょう！」³⁴

説明会ではワークショップが 3 時間かけて実施された。

ワークショップは「〇〇×テクノロジーの〇〇について考えてみる」と題して当日参加した学生を男女学年バラバラの 4 名グループにさせた。見知らぬ若者たちが一つのグループとして、それぞれのグループで意見を出し合う。最後に模造紙を使って、全員の前でプレゼン発表した。全体として地域の高校生たちが多かったようだ。

発表を聞いた大人たちの感想は以下のようなものである。

「想像以上に学生さんたちは普段押さえ込んでる熱い思いがあるんだな…。受け止めるよ!!! ここにいるよ!! 仲間! 熱い大人!」

34 Hitachifrogs ホームページより

2-3-1. 選考会、選抜生の決定

19人の応募の中から、一次選考会（6/1(土)2(日)）で14人が選抜された。

つづいて、最終選考会（宿泊型）が、6/8(土)9(日)に実施された。

1日目

選考会の説明があり、改めて選考メンバー全員の自己紹介があった。その後、個人で解決したい課題を、一人ずつプレゼンをする。プレゼンの結果投票で誰の課題に興味があるか投票してもらい、この結果でリーダーが決まった。リーダーが決まると、どのリーダーについていきたいか他メンバーが立候補し、その中からリーダーが選ぶ形でチームが決まった。お昼ご飯を食べて親睦を深め、午後はインプットの時間がスタート。サービスの生み出し方について学び、夕方までワークタイム。夜ご飯を食べて、お風呂。翌日のチームプレゼンに向けて、学生たちの本気スイッチが入る³⁵。

2日目

朝ご飯を食べた後、個人の振り返りのワーク。FBシートを記入してもらい、それを見た上で自分の振り返りをまとめる。これは選抜に残っても残らなくても、いい気づきを持ち帰ってもらうために大切な部分だという。チームプレゼンの時間。合間にお昼ご飯を食べ、どんどんプレゼンが進む。

そして選抜者発表…。以下の5名が選抜された³⁶。

伊藤愛基（イトウマナキ）茨城工業高等専門学校国際創造工学科 1年生

寺門幸紀（テラカドコウキ）茨城工業高等専門学校国際創造工学科情報系 2年生

関根康太（セキネコウタ）水城高等学校 SZ コース 2年生³⁷

犬塚真桜（イヌヅカマオ）常磐大学総合政策学部経営学科 経営・マネジメント専攻 2年生

35 篠崎（2019.6.20）による常陸フロッグスのブログ（「Hitachifrogs 第1期生決定!!!」<https://hitachifrogs.com/8477/>）より

36 同上

37 関根君は、シリコンバレー研修のあと、高校生として山野一樹（プログラミング教室主宰）君、吉馴翔君と3人で起業をした。水戸経済新聞（2019.11.13）参照。LeapDayで、高校生起業が話題となったことにシリアルアントレプレナーの柏谷泰行さんから批判があった。これに対して、関根君は、「起業はキッカケにしか過ぎない、大学受験の勉強より、事業を続けることがより困難だ」と大人たちの前で語った。関根君は、Hitachifrogsの選抜生を代表して、RyukyufrogsのLeapDayにも山野一樹君と参加した。ちなみに関根君は私の子供の幼稚園時代からの同級生で、小学6年生の時に水戸市のまちなかフェスで水戸市商工会議所の支援の出店で大成功している。

小貫椎香（オヌキシイカ）水城高等学校 SZ コース 2 年生

2-4. 研修プログラムの内容

選抜された 5 人は以下のようなメニューのもと、本格的なアントレプレナーシップ教育を毎週のように受けた。7 月からは、3 チームに分かれて、社会的課題の解決を目指すサービス構築を目指した。英語の授業もあり、スピーチとは異なるプレゼンテーションの方法も実地に学ぶ。

- 6/23 (日) Kickoff 研修 【自分史をふりかえる】 Core Principles の共有、山崎講師
ジョンさんによる英会話レッスン（リモート講義）
- 6/30 (日) 社会課題と向き合い、未来について考える、山崎講師
インタビュータイム、協賛企業様、支援者様との食事
- 7/7 (日) スタートアップとは？ 「チームビルディング」研修、山崎講師
- 7/14 (日) サービス進捗確認、山崎講師
- 7/21 (日) プレゼンテーション研修／ LeanUX³⁸ の学習、山崎講師
- 8/4 (日) 本当の課題は？ サービスの構築、池村光次による Skype のメンタリング
- 8/13 (火) 伝える力 サービスの構築と英語プレゼン ジョンさん（沖縄）、
山崎講師（リモート講義）
- 8/13 (火) 情熱が伝わるためには・・・サービスの構築と取材対応 JWAY 様
- 8/14 (日) 初の記者会見 茨城県庁にて

2-5. シリコンバレー研修の 10 日間³⁹

8/18 (日)～ 28 (日)シリコンバレー派遣研修が実施され、琉球フロッグスの選抜生 5 名と初の合同チームで研修がなされた。山崎氏が築いた人脈のもとに多くの起業家たちと会い、英語力を試され、起業家魂を植え込まれるハードな日々を送る。山崎氏のほか、茨城県側からは菅原、和田、篠崎も引率者となった。沖縄県からは畑中ひらり（Ryukyufrogs 取締役）が同行した。茨城での研修を視察・支援した蝦夷フロッグスの人たちも一部参加した。

38 Lean UX (User Experience) は Lean startup のための顧客開発の手法。

39 Hitachifrogs と Ryukyufrogs のブログ、その他、関係者からの聞き取り。

- 8/18(日) 研修1日目：成田空港で琉球フロッグス11期と常陸フロッグス1期のメンバー合同、空路12時間でSan Jose国際空港(米国カリフォルニア州)へ。山谷正己さん(Just Skill社長、名桜大学客員教授、現地ガイド)⁴⁰の出迎え。シリコンバレー・バスツアーへ/Hacker Dojo(コワーキングスペース)、ハンバーガー店「IN-N-OUT」でランチ/スタンフォード大学の加速器センター/Apple Park(Apple本社)/アマゾンブックストア/テスラのショールーム/Walmartで買い出し/ホテルでBBQ、山谷さんからお話。
- 8/19(月) 研修2日目：自動車配車アプリのUberでWorld Innovation Lab(WiL)へ。Partnerの琴章憲さんのお話、General PartnerのRob Theisさんの特別講演。自己紹介ゲーム。江上眞(鹿島建設)さんから「デザイン思考」のお話、「デザイン思考ワークショップ」19:00まで。英語インタビュー。琴さん、江上さんにプレゼンできたのは5組/ホテルで振り返り。
- 8/20(火) 研修3日目：列車でサンフランシスコへ。Twitter Inc.本社で、マネジャーの竹田紗希孝さんからサービスのFBをもらう。Fitbit本社でDirectorの熊谷芳太郎さん(アメリカで6社目の創業に成功したレジェンド)からランチ、ご講演。/ホテルにもどって山谷さんの講義、山崎さんから喝が入る。
- 8/21(水) 研修4日目：Plug and Play Tech Center(インキュベーションセンター)で大木美代子さんのお話。ランチタイムに英語で突撃インタビュー/Stanford大学見学、FaceBook本社の複合施設へ、OculusエンジニアAdam Qwanさんのお話/ホテルで振り返り。
- 8/22(木) 研修5日目：ホテルでJovan Rebolledoさん(シンギュラリティ大学、東京大学でDeep Learningを研究)による「エクスポネンシャル思考」の講演/Takeoff Point(ソニーの子会社)CEOの石川洋人さんと4人に英語でサービスプレゼン、石川さんのお話/ディナー交流会(8人のサポーターと)
- 8/23(金) 研修6日目：サンフランシスコまで電車で移動、btraxでCEO&創立者のブランドK.ヒルさんから講義/Crossroadsカフェ(元囚人が働く)でランチ/サンフランシスコ日本国領事館で大村朋之副領事のお話、Amazon GOにアプリで入場体験/ホテルで振り返り。
- 8/24(土) 研修7日目：観光メイン、Computer History Museum、West Fieldでランチ

40 沖縄タイムス(2015)より名前と肩書が判明する。

& 買い物、The Tech Museum / 吉田大弁護士（ブラックベルト・リーガル
弁護士法人，シリコンバレー在）のオンライン講義「フレッド・コレマツ
の人生」/ 近くのモールで食事会

8/25 (日) 研修 8 日目: サンフランシスコへ、Off the Grid 主催のピクニックランチで、
大見謝若菜さん（Senspoint Design Inc. 創業者）とランチ会 / フィッシャー
マンズワープ観光

8/26 (月) 研修 9 日目: Uber で移動、Google 社 Technical Program Manager の内藤弘
朗さんによって、テラス席でランチ、内藤さん、まきさん、徳田さんにサー
ビスのプレゼン / ホテルに戻って最終プレゼン / フェアウェルディナー（日
本食レストラン） / 最終コメント

8/27 (火) 出国 日本時間 28 日に帰国

2-6. 帰国後の研修

9/8 (日) ビジネスアイデアブラッシュアップ

9/15 (日) Pitch Review Day

9/28 (土) ~ 9/29 (日) サービス構築集中合宿

(日立市大みか町、地域貢献型シェアハウス コクリエ)

11/9 (土) 11/10 (日) プレゼンテーション研修

11/16 (土) ~ LEAP DAY リハーサル

2-7. 最終報告会: Leap day Hitachi

5 人の選抜生である若者が厳しいプログラムの成果を発表し、旅立つという意味で LeapDay が開催された。沖縄では、2 日間の音楽も入れたイベントであるが、茨城県では今回が初めての開催となった。

以下のようなスケジュールで 2019 年 12 月 1 日に、日立ライフビル（日立市幸町）の一室で開催され、印象では 60 名ほどが参加していた。

13:30 オープニング

司会挨拶

13:35 ゲストセッション 第 1 部

「茨城からイノベーションを？ 新規事業立ち上げのプロ麻生氏から学ぶ、
新規事業に必要なたった一つのこと？」 麻生要一（起業家・投資家・経営者）

14:00 休憩 5 分

14:05 ゲストセッション第 2 部

「茨城から外資系 IT 企業へ 平野氏から学ぶ、自分で決めて切り開いていく力」
平野いさむ（Google 戦略本部戦略担当、Apollo COO）

14:30 休憩 5 分

14:35 ゲストセッション第 3 部

「幸せに生きる確率を高めるための視点と方法論」
柏谷泰行（ERRORs 株式会社 代表取締役）

15:00 休憩 5 分

15:05 Hitachifrogs 1 期全体プレゼン

15:15 Hitachifrogs 1 期生 サービス英語プレゼン

15:45 休憩 5 分

15:50 Hitachifrogs 1 期生トークライブ

16:10 Hitachifrogs 1 期生による決意スピーチ

16:15 ゲストクロージングセッション /

山崎 暁 × 麻生要一 × 平野 いさむ × 柏谷 泰行

16:45 エンディング

17:00 閉会

2-7-1. 麻生要一の社内起業論

起業のプロによるスペシャル・ゲスト講演が 3 本あり、この中で、リクルートベンチャーなど、社内起業で 2000 件以上を支援した麻生要一さんに特に注目したい。筑波大学付属駒場中高卒、東京大学経済学部を卒業し、株式会社リクルート（現リクルートホールディングス）に入社。ファウンダー兼社長として IT 事業子会社（株式会社ニジボックス）を立ち上げ、経営者としてゼロから 150 人規模まで事業を拡大。リクルートの本部に戻され、インキュベーション部門を統括。社内事業開発プログラム「Recruit Ventures」及び、スタートアップ企業支援プログラム「TECH LAB PAAK」を立ち上げ、新規事業統括エグゼクティブとして約 1500 の社内プロジェクト及び約 300 社のベンチャー企業・スタートアップ

企業のインキュベーションの支援を行う。リクルートを退社して独立。2018年2月に企業内インキュベーションプラットフォームを手がける株式会社アルファドライブを創業。また、2018年4月に医療レベルのゲノム・DNA解析の提供を行う株式会社ゲノムクリニックを共同創業し新たな産業の創出を目指す。2018年6月より「UB VENTURES」ベンチャー・パートナーに。2018年9月に株式会社ニューズピックス執行役員に就任。その名刺には起業家・投資家・経営者の3つの肩書が並ぶ。

麻生（2018）という著作があり、スタートアップの方法論を明確に理論化しており、「あらゆる人が起業家になることができる」意義について論じている。日本ではむしろ、既存の会社組織において社内起業を大いにすべきであることを説いている。アントレプレナーシップ教育の在り方についても注目すべき独自に論理展開に注目したい。

麻生は、全ての経営者と社内起業家を応援するための場所として「incubation inside」を立ち上げた。今後もさらにその活躍が期待される。

3. おわりに

12月1日の LeapDay で選抜生たちは英語で自分たちのサービスについてプレゼンした。その成長ぶりに、サポーターや実行委員会の大人たちは「茨城が変わった日」という強いインパクトを共有した。そのような熱量がある取り組みであった。今後も、この Hitachifrogs の取り組みは、多くの賛同者や支援者を得ながら、持続していこうと思われた。通常の大学教育の中ではとても無理なハイブリッド教育は大変うらやましいもので、人財育成の秘訣がこのプログラムには豊富にある。人づくりが未来の茨城をつくる。

また2019年には茨城県教育委員会の主催で高校生にアントレプレナーシップ教育が9月から開始された。「IBARAKI ドリーム・パス事業」という事業である。令和2年1月にはそのプレゼン大会が実施された。高校教育でもアントレプレナーシップ教育が掲げられ、2019年（令和元年）はまさに、茨城県におけるアントレプレナーシップ教育元年といえるだろう。人づくりが未来の茨城をつくる。

本稿は24年間お世話になった茨城県において、地域の企業・産業の概要や創業環境、そしてアントレプレナーシップ教育の大きな事例を紹介した。雑多な知識の寄せ集めではあるが、今後のアントレプレナーシップ教育のヒントになれば幸いである。

限られた時間の中で、最後まで辛抱強く原稿が届くことを待った紀要委員長の樋口恒晴教授に感謝申し上げます。2020年3月において国際学部から最後の4年生が卒業す

る⁴¹。1996年の学部開設からの同僚の先生方も何人か残っておりますが、常磐大学の大学教育の進展を祈っています。

最後に、4節で、村山ゼミ2年生（2020年1月現在）で大学生として唯一の選抜生となった犬塚さんの感想を添付します。マオを育てた多くの方々に御礼申し上げます。

4. 「Hitachifrogsに参加してからの自身の変化」

私は今まで、だれかと話すことや人に関わることが好きで、また、それが自分は得意だと思って生きてきました。そのため、自分は相手のことや人の気持ちには人一倍敏感だと思っていましたし、場の空気を読むことや相手の心情の変化などを察して行動する力には自信を持っていました。そんな自分が好きでもありましたし、何の根拠もないですが自分は正しいと思い込んでしまっていました。

ですが、Hitachifrogsに参加して、地域や社会、日本、世界が抱えている問題や自分自身が解決したいと思っている課題についてじっくり考える機会が本当にたくさんありました。そして、本当に自分がやりたいことは何なのか自分自身と向き合っていくうちに、家庭の問題、またそれによるバイトなどとの兼ね合いの難しさ、「起業家にはなりたくないけど経営者にはなりたい」などと思い、全く起業家や経営者の本質を理解しようとしないうまま、frogsのメンターの方々や代表の山崎暁さんとの温度差を感じてしまった時期がありました。自分が既に抱えている問題でいっぱいなのに、将来の為、とか地域の為、とか世界の為、とかそんなスケールの大きいところを見て何か生み出そうとするなど、そんな資格は自分にはないし、自分にはできないと勝手に決めつけ、せっかく選抜していただいたfrogsの活動を放棄しようとしてしまいました。

そのとき、ずっと研修を共にしてきた山崎暁さんとメンターの方々が、このまま大人になっていったらまずい、色んな方が若者の未来のために投資して協賛いただいて活動ができていのに、そのありがたみがわかっていないのは人間としてやばい、どうしたら私が変われるか、真っ向から向き合ってくださいました。

辞退の話もでていましたし、今後のfrogsに今の真桜は要らない、とまで言われてしまい、人生で初めて本気で変わらなければ、と思いました。みなさんが本当に私の為を想って、言ってくださっているのが伝わってきて、言いたくないことも言わせてしまったと今までの自分にとっても後悔しました。今までの人生をふりかえれば、なにかを最後までやりとげ

41 一部の留年生を抜かして。

たことのない、とっかえひっかえの選択ばかりしてきた人生でした。また、人の気持ちも本当の意味で理解できていなかったこと、自分の価値観を誰かに押し付けてきてしまっていたことにも気づき、かなりのショックと気付かせてもらったことへの感謝でいっぱいになりました。

それからというもの、周りが驚くくらいガラッと変わったようで、自分をフラットな目線で見れるようになった実感が少しずつ湧いてきました。そして、ギリギリではありましたが自分の生み出したいサービスも見つかり、最後のプレゼン発表まで本気で打ち込み、なんとか協賛してくださった方、お世話になった方皆さんの前でプレゼンすることができました。そのときの達成感、なんともいえない胸の奥がギュッとなる感覚は今でもついついさっきのことに鮮明に覚えています。また、プレゼン直後、山崎さんとのお互い号泣してしまっただけでも、一生忘れることはありません

今後は、大学生のうちにそのサービスをやれるところまでやりぬきます。また、この Hitachifrogs での経験を色んな方にどんどん話していきたいと思っています。こんなに素晴らしい体験をさせてくれた Hitachifrogs に心から感謝です。(犬塚真桜, 2020.1.24 脱稿)

参考文献

- 麻生要一 (2019) 『新規事業の実践論』 NewsPicks パブリッシング.
- 寺島哲平・石塚耕治・吉澤智也・村山元理 (2016) 「茨城県における国際観光振興についての考察ー第1部ー茨城県のムスリム対応についての調査報告」(『人間科学』第33巻第2号、年3月、p.89-102.
- 村山元理 (2008) 「経営倫理教育と経営史ー日立鉱山の煙害事件をケースとして」『公益学研究』Vol.8 No.1, p.19-30.
- 村山元理 (2016) 「文人実業家・高橋義雄ー三井の重役から数寄者へ」『常磐国際紀要』第20号、常磐大学国際学部、p.9-32.
- 村山元理 (2018) 「水戸市見和・見川商店会の活性化を目指してー地域の地理と歴史、古老話の採録(研究ノート)」『常磐総合政策紀要』第1号、p.159-188.

新聞記事

- 沖縄タイムス (2015) 「アップルやグーグル見学 琉球フロッグス米到着」『沖縄タイムス』8月18日

森永卓郎（2020）「首都直下型の死者想定「わずか」 北関東の時代を予言」『朝日新聞』
2020年1月12日

湯浅奈実「「常陸フロッグス」始動 次世代担う実業家育成 日立 学生ら5人、米国研
修へ」『茨城新聞』2019年8月8日

湯浅奈実「「常陸フロッグス」1期生 地域課題の解決策提案 日立 米国研修の成果披
露」『茨城新聞』2019年12月10日

日本経済新聞（2019）「教授起業「医療ロボに続け」筑波大学」『日本経済新聞』7月1日
茨城新聞「トップが語る 2020 本県関連企業・団体新年展望」『茨城新聞』2020年1月
8日，別刷り。

引用 URL（すべて 2020 年 1 月にアクセス）

< Hitachifrogs 関連 >

菅原広豊・和田昂憲（2019）「起業家精神を身につける半年で茨城の子供たちの可能性を
広げたい Hitachifrogs」『READYFOR』<https://readyfor.jp/projects/Hitachifrogs>

Hitachifrogs 運営事務局『Hitachifrogs』<https://hitachifrogs.com/>

Ryukyufrogs 運営事務局『Ryukyufrogs これまでの歩み』[https://www.ryukyu-frogs.com/
vision/](https://www.ryukyu-frogs.com/vision/)

Ryukyufrogs, 『LEAP DAY 2017』YouTube

< 茨城県などの情報 >

林恭子（2019）「都道府県&市区町村魅力度ランキング 2019 【47 都道府県・完全版】」
『Diamond Online』<https://diamond.jp/articles/-/217740>

吉田忠則（2018）「ニッポン農業生き残りのヒントー挙手する「サツマイモ先生」を見
て考えたアクティブ農協と農業に魅せられた若者たち」『日経ビジネス電子版』11月
30日、<https://business.nikkei.com/atcl/report/15/252376/112700179/>

安藤和馬、千明英樹、本間祥生（2017）「特集記事「多選」は悪くない!？」『NHK』8月
30日 <https://www.nhk.or.jp/politics/articles/feature/3824.html>

茨城県庁「茨城県の農業産出額」『茨城県庁』[http://www.pref.ibaraki.jp/nourinsuisan/
noseisaku/senryaku/5sonota/sanshutsugaku.html](http://www.pref.ibaraki.jp/nourinsuisan/noseisaku/senryaku/5sonota/sanshutsugaku.html)

一般社団法人茨城県観光物産協会「茨城のおさか市場」『観光いばらき』[https://www.
ibarakiguide.jp/seasons/osakana.html](https://www.ibarakiguide.jp/seasons/osakana.html)

リクナビ「農業法人深作農園有限公司」『リクナビ 2020 学生のための就活準備・就職情報サイト』<https://job.rikunabi.com/2020/company/r172091062/>

いばらき移住・二地域居住推進協議会茨城県 政策企画部 計画推進課 移住促進 G (2019) 「茨城の体験型農業テーマパークーらぼっぼ なめがたファーマーズヴィレッジースタッフ、来場者、地域、企業がみんなで農に関われる、体験型農業テーマパーク」『いばらき移住定住ポータルサイト Re:BARAKI』4月5日, <https://iju-ibaraki.jp/feature/spots/1865.html>

茨城県農林水産部販売流通課「いばらき6次産業化商品」『茨城をたべよう いばらき食と農のポータルサイト』<https://www.ibaraki-shokusai.net/rokuji/>

ひたちなか・東海・那珂 ほしいも協議会事務局◎ひたちなか市役所農政課「ひたちなか・東海・那珂 ほしいも協議会について」『日本一の産地 ほしいも』<http://hoshiimo.org/info> (一財) 水戸市商業・駐車場公社『Co-working space Mito Wagtail 起業家が集い、羽ばたく「巣」』<http://www.wagtailmito.jp/>

樋口恒晴 (2015) 「防衛を忘れた空港ー有事に対応できるのか?」『PHP Online, WebVoice』04月20日, <https://shuchi.php.co.jp/voice/detail/2268?p=3>

株式会社常総 (2015) 「Interview with the President. 凄腕社長に聴く! 茨城ビジネス成功の秘訣 President File 38, 「憧れ」花のアトリエ 代表 池田誠子さん」『JOSO』<http://joso.cc/president/2015/09/post-37.html>

常磐大学経営学科「プロジェクト B」で納豆カレーコロッケバーガーの販売に挑戦『常磐大学経営学科ニュース』(2013.11.10)
<https://www.tokiwa.ac.jp/managementnews/2013/11/10/>

常磐大学経営学科「茨城大学の「プロジェクト実習 B」に経営学科学生が参加」『常磐大学経営学科ニュース』(2014.10.19)
<https://www.tokiwa.ac.jp/managementnews/2014/10/19/>

常磐大学経営学科「茨城大学人文学部 PBL 授業プロジェクト実習活動報告会に学科長が参加」『常磐大学経営学科ニュース』(2015.1.31)
<https://www.tokiwa.ac.jp/managementnews/2015/01/31/>

茨城大学人文社会科学部 プロジェクト演習 FaceBook
<https://www.facebook.com/IUChiikipg/>

水戸経済新聞「水戸の高校生が起業 「全ての学生に平等な学びの機会を」(2019.11.13)

村山元理・犬塚真桜

『水戸経済新聞』 <https://mito.keizai.biz/headline/1245/>

研究ノート

日本語・英語における発語内行為と意図の役割について

梅 香 公*

On illocutionary acts and intention in Japanese and English

1. はじめに

日常生活において我々は様々な音に囲まれて生活している。単なる物理的な音、人間以外の生物の発する音、人間の発する音と多様である。例えば、道を歩いていて車の接近する音を感知したらなるべく道の端に体を寄せるだろうし、蚊の羽音を感知すれば刺されないように注意する。そこにあるのは、自然科学が分析の対象とする因果関係であると言って差し支えないだろう。他方、人間の発する言語音はどうだろうか。この場合は、異なった状況が発生していると思える。言語は、記号として働きそれ自体が物理的な因果関係の1項を担っている訳ではない。音声もしくは文字が記号として、意味の対象を指示しているという理解がソシュール以来広く受け入れられている。本稿では、特に、言語表現における意図の役割を考察の対象としたい。

言語表現において、常に意図は不可欠なものであろうか。

(1) a. あっ、切符が落ちた。

b. 切符落としましたよ。

上記の(1a)は、前を行く人が切符を落とした場面で思わず出た独り言であり、伝達の意図はない。他方、(1b)は、終助詞「よ」の働きが聞き手に行動を促す働きがあり(伊豆原(2003))、明らかに伝達の意図が認められる。

(2) a. Black cloud means rain.

b. Red spots mean measles.

* 常磐大学総合政策学部 教授

上記の(2)は、共に自然現象に関する百科事典的な知識の記述である（ウイルソン&ウオートン（2009））。例えば、百科事典の該当項目の一節中に(2)の文があるのを読んでも、何ら書き手の意図を感じ取ることはないだろう。しかしながら、以下のような発話が後続すると想定すると意図の発生が明白になると思える。

- (3) a. Black cloud means rain (, so don't forget to take an umbrella with you).
b. Red spots mean measles (, so you had better see a doctor as soon as possible).

(3)が示していることは、適当な文脈が与えられれば、言語表現が発語内行為として機能すること、(3)の場合は、聞き手に対する警告の発語内の力 (illocutionary force) が容易に認識されるということである。

言語表現を発するものが機械の場合はどうであろうか。以下の例は、近所のスーパーでの出来事である。

- (4) 駐車料金はここでお支払いください。出口のところには精算機はございません。

このスーパーでは、駐車料金は立体駐車場の各フロアーに設置してある精算機で払うシステムになっている。(4)の音声は、センサーが買い物客の接近を感知して、自動的に発した文である。センサーが人を感知し、前もって用意されていた音声を発するところまでは物理的な因果関係で説明がつく。しかしながら、このケースは（客の反応から判断して）警告という発語内の力を持っていると思えるのだが、その場合、意図の所在はどこに帰するのが適当だろうか。当該装置か音声を吹き込んだアナウンサーかスーパーの経営者か問うことができる。

上記のケースは何れも言語表現において、意図の有無が発語内行為とそれ以外を分ける要件となっているケースであると解釈できる。Grice (1989) は意味を自然的意味と非自然的意味に分け、非自然的意味を発話の意味と捉え、その判別の基準を意図の有無に帰した。ウイルソン&ウオートン (2009) は、自然的意味と発語内行為の間に、人間以外の伝達の意味、人間による非言語的コミュニケーション、コンテキストから独立した言語的コミュニケーションという段階を想定している。ウイルソン&ウオートン (2009) の解釈では、これら中間段階はコードモデルに従っているコミュニケーションの諸形態として、意

図はそれらの構成要件とは見なされていない。本稿でも、その点を論述の前提とする。従って以下発語内行為における意図の役割に焦点を絞って論述を進める。自然的な意味を持つ単なる記述文と発語内行為を判別することは日常生活において色々な場面で不可欠なことであり、意図がその判別のフィルターの役割を果たすということが想定される。¹

2. 先行研究

2.1 意図の重層性

発話の意味の理解において意図が構成的な要件となっていることはグライスの主張するところである。ここでは、飯野 (2008) による Grice (1989:122) の解釈に従って以下で概観する。グライスは、自然的な意味と異なり、発話 x が非自然的な意味を持つのは、「ある聞き手 A に関して、話し手 U が発話 x によって A にある効果 (反応) を生じさせようと意図し、しかも A がその意図を認知することによってそれを達成しようとした」場合であると述べている (飯野 (2008 : 110))。² 飯野は、グライスのこの文章を次のように言い換えている。

意図 1 : 聞き手にある効果 (反応) を生じさせようと意図すること。

意図 2 : 意図 1 を聞き手に知らせようと意図すること。

意図 3 : 意図 2 を達成することによって、目指す効果 (反応) を達成しようと意図すること。

ここで、自然的意味ではなく非自然的に意味するためには、意図 1 のみでは以下のケースを排除できない。飯野の説明の例文を説明の一貫性保持の観点から相当部分本稿独自の事例に入れ換えて説明する。

(5) 饅頭が怖い。

1 グライスにおいては自然的意味と非自然的な意味の区分けが取られ、他方、ウイelson&ウオートンでは自然的意味と伝達の意味に分かれ、伝達の意味が最終的には、コンテキスト独立の文の意味とコンテキスト依存の文の意味に分かれる。発話の意図の有無で判別すると、コンテキスト依存の文が意図を要求し、他方、それ以外は全て意図を欠くとみなされている。意図が問われるのは、コンテキスト依存の文の意味であり、本稿においては発語内行為と置き換えて議論が行われている。自然的な意味と発語内行為の中間に位置する伝達の意味に関しては再検討の余地が残されている。

2 この部分の原文は、“For some audience A, U intended his utterance of x to produce in A some effect (response) E, by means of A’s recognition of that intention.” である。

(5)を発話することで、聞き手に対して、話し手が饅頭の大嫌いなことが伝わると思われる。しかしながら、(5)は、話し手の感情の自然な表出の場合もある。その場合は、自然的な意味を(5)は表していることになる。そのようなケースを排除するためには、話し手の意図が聞き手に了解されるよう、意図2が必要になる。しかしながら、(5)の発話の口調によっては、仮に意図2が満たされても、その口調の持つ自然的意味（例えば、情緒的なイントネーション）によって、話し手が饅頭が大嫌いなことが伝わることも考えられる。このケースを排除するため、意図3が必要になる。要するに、意図2と3は意図1という行為が持ちがちな自然的意味の排除のためであると言える。

ところがここで上記の意図の三つ組みが排除できない非自然的とは言えないケースが存在する。飯野の説明の例を改変して説明を進めることにする。第1のケースは意図2が満たされていないケースである。状況の設定は、5歳の親戚の子供が書斎に入ってくるのを、勉強に邪魔なので怖いテレビの番組を見るふりをして追い出すケースである。子供に聞こえるようにわざと以下のように呟くのである。

(6) これからお化けの怖い番組を見よう。

(6)の発話で5歳の親戚の子供を怖がらせて、その結果書斎から遠ざけることを意図している。つまり、意図1は満たされている。意図1を子供にわざと聞こえるよう呟いて知らせている。つまり、意図2が満たされたことになる。更に、そのことによって、聞き手が怖い番組を見るなら怖いから書斎には行かないという判断に至るのである。ここで、意図3も満たされていることになる。しかしながら、意図2は、子供が部屋の外でドア越しに偶然耳にして知ったことであり、話し手が聞き手の子供に知らせたわけではない。このような場合、(6)は、非自然的に意味されたとは言えない。結局、意図の3つ組の仕組みでは、このようなケースを排除できないことが判明した。

飯野(2008)によると、このように上記の意図の3つ組が非自然的とは言えない発話を生成するケースをブロックするため Strawson (1964) は以下のように意図4の必要性を提案する。

意図4：意図2を聞き手に知らせようと意図すること。

ところが、飯野（2008）によると Schiffer（1972）がここで更なる非自然的ではない発話の例を指摘している。以下では、上記の例同様に本稿独自の類似例を提示する。今度は、(6)の発話を聞くのは、10歳の親戚の子供とする。このケースでは、子供は偶然ドア越しに聞くのではなく部屋に入ってきたところで聞くこととする。従って、意図2は話し手によって聞き手の子供に直接いかにも怖そうに知らされている。ここで意図2が満たされる。ただし今回は子供の年齢が10歳なので、話し手は子供がお化けの怖い番組があるからと言って怖がって書斎から出て行かないことを知っている。子供は話し手の期待（意図1と意図3）を察して、そういうことならと書斎を出るのである。この場合、意図3も満たされているということになる、少なくとも表面上は。しかしながら、このケースを非自然的発話と分類はできない。何故かというと、聞き手は、話し手に意図3を知らされたのではなく、自分で推察して把握したからである（、例えそれが話し手の本当の意図ではないにしても）。

上記の第2のケースから、意図の4つ組では意図3が聞き手によって推察されるケースがブロックできない。そこで、新たに、意図3を聞き手に知らせることを確かにする意図5が追加されることになる。

意図5：意図3を聞き手に知らせようと意図すること。

ところが、意図の5つ組の仕組みでも排除できない非自然的な意味の発話が考えられる。今度は15歳の親戚の子供のケースを独自の類似ケースとして提案したい。発話(6)によって、意図1と意図2は満たされている。次に、意図3も結局、書斎を出て行って欲しいという話し手の期待への聞き手の察しとして満たされている。ここまでは、前事例と同様である。異なるのは以下の点である。15歳なので、(6)の発話でお化け番組を怖がらないことを話し手は理解しているし、更に、聞き手が怖がっていないことを話し手も理解していることを聞き手は認識している。そこで、子供は、「お化け番組なんて怖くないし、自分が怖くないことは話し手も知ってるはずだけど、怖がって出ていくということを口実にしたいならそれでいい。出ていくよ。」と推理することが話し手によって密かに意図されている。この意味で、意図3は知るようされているので意図5は満たされていると言える、表面上は。しかしながら、「怖がって出ていく」という部分が間違った推理になる。正確には、「怖がったふりをして出ていく」だろう。どちらにしても、意図5は話し手に

よって知らされるのではなく、聞き手によって推察されている。この意味で、上記のケースは非自然的な発話を意味するとは言えなくなる。

そこで、上記のケースをブロックするため、意図5を知らせようとする意図7が求められることになる。

意図7：意図5を聞き手に知らせようとする意図すること。

ここに至って、原理的には上記の意図の重層性は際限がないことが判明する。要するに、意図を話し手が聞き手に知らせることは、常に、聞き手による話し手の意図の推察によって置き換え得る。その場合は、その最後の意図を保証する意図の追加が求められるのである。この点に関して、飯野（2008：123）は Grice（1989：302）の見解を指摘している。

話し手が無限の数の意図を持つという最適状態は原理的には実現不可能であり、だから話し手は厳密に言えば p と意味してはいないのである。しかしながら、話し手が置かれている状況からすると、この実現不可能な条件を彼があたかも満たしているかのように見なすことは妥当であり、それどころか恐らく強制的ですらあるのだ。³

上記のような意図の無際限の重層性に関して、原理的には歯止めはないことを確認した上で、実質的には、適度な段階で歯止めがかかることを予測している。意図の重層性に関して、その内容を見ると、意図1と意図3が実質的な内容を持ち、他方、意図2は意図1を知らせようとする意図であり、意図4はその意図2を知らせようとする意図となる。同様に、意図3は意図1を知らせその効果を達成しようとする意図であり、意図5は意図3を知らせる意図、意図7は意図5を知らせようとする意図となる。結果として、意図1と意図3が実質的な内容を持った意図ということが判明する。ここで、飯野（2008）は、前者を執行的意図、後者をコミュニケーション的意図と呼ぶ。ここで、聞き手が話し手の意図を推察する時、意図の無際限な重層化が始まる。この点を、飯野は「知るように仕向ける」と「公然と知らせる」の対比で説明している。本稿の説明事例における聞き手による話し手の意図の推察は「知るように仕向ける」という事態の結果であり、話し手の意図が聞き

3 この部分の原文は、“---the optimal state, the state in which he has an infinite set of intentions, is in principle unrealizable, so that he does not strictly speaking mean that p . However, he is in a situation which is such that it is legitimate, or perhaps even mandatory, for us to deem him to satisfy this unfulfillable conditions.”である。

手にも顕在的に示されている状態が「公然と知られる」という意味と考えられる。意図が聞き手に公然と示されているとき、意図の無際限な重層化は実際上発生しない。

ところで、公然性の概念はそれ程単純明快という訳ではない。飯野（2008）によると、少なくとも、執行的意図とコミュニケーション的意図を公然と知るとは以下のように考えられている。第一に、執行的意図を公然と知らせることは、使用される言語表現の適格性によって、直接的もしくは間接的に「目の当たりにした顕著な事実」として聞き手にもたらされる。第二にコミュニケーション的意図を公然と知らせることは、表現が明示的に示されたという事実自体によって確保される（飯野（2008））。⁴

2.2 発語内行為における意図の自己参照性

意図が発話の意味の構成要件になっているか否か、以下で土屋（2009：68）の分析を紹介しよう。ここでは、話し手が聞き手に警告として「その氷は薄いよ。」と発するケースを想定している。この発語内行為のプロセスは以下のようなステップから成る。

- 1) 話し手と聞き手がおり、
- 2) 話し手は聞き手に対して、一定の意図、すなわち、警告しようという意図をもって、
- 3) しかるべき表現、すなわち、聞き手のいる付近の氷の薄さを正しく表現する言葉使いをして、
- 4) それが警告であることを聞き手に伝えようと意図している。一方、
- 5) 聞き手は、その場の状況、すなわち自分が湖上でスケートをしているという状況、および、(3)で言及した表現の意味とを理解して、
- 6) 話し手が自分に向かって警告を発しているのだということ、すなわち、話し手の意図を探り当てる。この結果、
- 7) 話し手の意図は聞き手に伝わったことになり、
- 8) 話し手は聞き手に向かって警告を発したことになる。

土屋（2009）によると、上記の8ステップを発語内行為成立の少なくとも十分条件とみなし、以下の分析で必要条件を特定することが目指されることになる。土屋はここで、架空の装置を提案する。池の氷の薄さに関する警告を、小屋の中にいる二人組によって行

4 ここで、「表現が明示的に示される」とあるが、その点を明瞭にする必要がある。

う。一人は氷の厚さの測定係、もう一人は警告の小旗を氷の厚さに従って立てる掲示係である。このシステムによって、警告は為されるが、その際、「警告しようという意図(2)」は、どちらの係にも観察されない。また、池の管理者にも個別のケースに対する「警告しようという意図」は帰されることはないと考えられている。従って、警告という発語内の力は「警告しようという意図」を必要としない。

次に、4)の意図が問題になる。4)の意図は、厳密に言うとは以下のようなになる。

4) 話し手が聞き手に警告を与えようとしていることを、聞き手が理解することによって、聞き手に対する警告を行なおうと意図している。

上記の意味で、4)の意図は自己参照的 (self-referential) である。先程の、「その氷は薄いよ」という警告の事例に適用しよう。すると、「聞き手がこの発言を警告として了解することが、この発言を警告として発しようというこの意図の了解に (少なくとも一部において) 基づくようにしようという意図」ということになる。Austin (1978) の言葉である「了解の確保 (securing of uptake)」という観点からは、先述の4)は、話者がこの意図 (つまり、特定の発話の力 (この場合は警告) を持つものとして) を持つということ、6)と7)のステップは、聞き手がこの意図の了解を確保するということを示している (土屋 (2009 : 73))。

土屋 (2009) によると、この自己参照的意図の聞き手による了解には何らかの仕組みが求められるということである。ここで、言語が使用されるケース、今回のケースもそうだが、そこでは、特定の発語内行為が成立して、その場合、特定の言語表現が選択され、その結果、直接的か間接的に推理を通して、発語内の力が了解されることになる。先程のケースでは、自己参照的意図は、「聞き手がこの発言を警告として了解することが、言語習慣上警告の発言となる発言を警告として発しようという意図の了解に (少なくとも一部においては) 基づくようにしよう」という意図である。しかしながら、土屋 (2009) は、このような解釈に立つ自己参照的意図が発語内行為の弁別において果たす役割に懐疑的である。換言すると、先述の4)と6)及び7)が発語内行為の了解において果たす役割はそれなしで達成されたことの再確認以上のものではないということである。

以上の考察を踏まえて、土屋 (2009) は、発語内行為の了解において必要条件と言えるもの、更に、十分条件であったことと併せて考えると、発語内行為の了解の必要十分条件

は以下のように収束されると考えている。

- 1) 話し手と聞き手がいて、
- 3) しかるべき表現が用いられ (状況に応じて)
- 8) 発語内行為が成立する。

要するに、土屋 (2009) においては、発語内行為の了解において意図の果たす役割の余地はないのである。重要なことは、3) と 8) の関係に発語内行為の了解の成立の要件が還元されたということである。

3. 先行研究の問題点

3.1 飯野 (2008) の問題点

飯野によると、以下に示すように、意図 1 と意図 3 以外は、意図の意図という構造を持つ。

- 1) 意図 1
- 2) 意図 2 ——> 意図 4 (ここで意図 2 は意図 1 の意図という性格を持つ)
- 3) 意図 3 ——> 意図 5 ——> 意図 7

意図 1 を執行的意図、意図 3 をコミュニケーション的意図として、原理的には無際限に後退することがあり得ると考えられる。しかしながら実際には、飯野によると、話し手と聞き手の間の了解が公然性の点から成立する時、このような後退はブロックされると考えられる。このような公然性は、言語表現によってもたらされると指摘されている。

そもそも、飯野において出発点の意図 1 と意図 3 は聞き手にとって明確に認識されているのだろうかという疑問がわく。飯野においては、「意図の意図・・・」という重層性が問題視されている訳ではあるが。本稿では、特に意図 1 に当たる執行的意図が、完全な形で与えられるのではなく、その言語形式を抛り所に、聞き手による推理によって到達されると指摘したい。

飯野の論述中では、意図 1 と意図 3 は確定した出発点として与えられていることが前提となっている。そのような条件の下では、発話の意図を理解する過程において、意図 1 と

意図3は構成的 (constitutive) な働きをしているとみなせるだろう。そして、意図2及び意図5以降が公然性において聞き手と話し手で共有されることになり、その共有のプロセスは原理的ではなく実際の観点で実現可能なのである。

しかしながら、意図1と意図3の認識の共有が言語形式を通じて聞き手の推理によって達成されるとすると、発話の意味の認識において、意図は構成的には働いていないことが推察される。判然としない意図の認識へ向けて推理が繰り返され、徐々に意図が明確になることを考えると、このような意図はあたかもカント哲学における理念のように統制的 (regulative) な働きを持っているともいえるだろう。

3.2 土屋 (2009) の問題点

先述したように、土屋 (2009) においては、発話内行為の意味において意図の構成的な役割の存在する余地はない。繰り返すと、発話の状況と特定の言語表現により、聞き手による話し手の発話の意味の認識、つまり、発話内の力の特定は可能なのである。土屋は、特定の言語形式に言及する時、遂行的動詞 (performative verbs) を含んだ顕在的発話内行為を念頭に置いている。この顕在的発話内行為においては、発話の意味は明示的に示されているので、発話内の力は遂行的動詞毎に明らかである。その結果、例えば飯野 (2008) における执行的意図は容易に聞き手によって把握される。換言すると、発話内行為の意味は遂行的動詞によって明示的に聞き手と話し手で共有されているのである。意図に残された働きは自己参照性ということになる。そして、土屋の指摘によると、自己参照性は上記の発話の意味の解釈に何も新しいことはもたらさないのである。例えば、話し手の警告を発しようという意図の聞き手による了解は、聞き手が発話の状況と特定の言語表現、つまり遂行的動詞から特定する発話内の力の認識の達成において何ら不可欠の役割はしておらず、どちらかというところ再確認のような働きに留まっているのである。

本稿では、土屋 (2009) が発話内行為を顕在的発話内行為に限ったことを問題にしたい。間接的言語行為 (indirect speech act) としての発話の意味を考えると、土屋の発話の意味の解釈の枠組みである発話の状況と特定の言語表現が解釈のプロセスの拠り所になることは否定できないが、あたかも所与の状況下で所与の言語表現の下で適正な発話の意味が求められる時、原理的には志向されるが現実には達成されることのない (直接把握されることのない) 話者の意図があたかも理念のように統制的に働いていることが認められる。この意味で、発話の意味の解釈における意図の構成的な役割は土屋の言うように否

定されるが、その統制的な役割は必ずしも否定できるものではない。⁵

4. おわりに

Grice (1998) の指摘する自然的意味と非自然的意味の区別に端を発して、本稿では、発話の意味における意図の役割に、飯野 (2008) と土屋 (2009) の分析を対比しながら注目して分析を進めた。結果、意図の重層性と自己参照性という問題点に遭遇した。この時点では、飯野においては、意図の構成的役割は執行的意図とコミュニケーション的意図において認められている。他方、土屋においては、意図の役割は発話の力の再確認以上のものではなく、それは、自己参照的な在り方と裏腹の関係にある。

本稿では、間接的言語行為における発話の意味の認識において、話し手と聞き手間で共有される意図の果たす役割に注目した。顕在的発語内行為の場合は遂行的動詞が手掛かりになり、発話の意味は比較的容易に推理により把握される。他方、間接的言語行為は、梅香 (2019) にあるように、その発話の意味は所与の文において明示的に与えられてはいない。文脈的想定と言語表現を基に推理によって特定することになる訳だが、その推理の向かう先として話し手の意図というものを、いわば統制的な理念として想定することが発話の意味の認識において意図の果たす役割を考察したとき引き出せる妥当な結論ではないだろうか。

最後に、特に日本語のケースとして、終助詞「よ」について意図との関係に触れておきたい。

- (7) a. コーヒーだ。
- b. コーヒーだよ↑。
- c. コーヒーだよ↓。
- (8) a. 三角形の内角の総和は 180 度だ。
- b. 三角形の内角の総和は 180 度だよ↑。
- c. 三角形の内角の総和は 180 度だよ↓。
- (9) a. 信号赤だ。
- b. 信号赤だよ↑。

5 間接的言語行為の場合、特定の発語内の力として発話の意味を理解することは、執行的意図の了解として達成されなければならない目標である。このケースでは、自己参照的意図は発語内の力の特定を前提とするので、端的に与えられるものではなく推理を通して到達する対象ということになり、再確認という評価ではない。

c. 信号赤だよ↓。

井上 (1997) 及び伊豆原 (2003) によると、終助詞「よ」には二つの機能が指摘されている。井上によると、イントネーションが「↑ (上昇的)」の時は、聞き手を取り巻く状況が所与の文が真に成る時、聞き手がどう反応するかを問うているのに対して、「↓ (下降的)」の時は、取り巻く状況が所与の文が真になるという認識の聞き手への強制を意味する。伊豆原も同様に、聞き手に一方で行動を促す働き、他方で、認識の受け入れを求める働きがあることを指摘している。上記例文 (7-9a) では、独り言として、大抵は、感情とか思考の表出を示していると考えることが自然であろう。それに対して、(7-9b&c) では、話し手の伝達の意図は聞き手に明確に伝わるだろう。ここで興味深いことは、発語内の力が、それぞれ、(7b)、(7c)、(8b)、(8c)、(9b)そして(9c)では、例えば、申し出、訂正、確定記述、訂正、警告、そして命令として解釈する可能性を示していることが観察される。要するに、終助詞「よ」が、情動的意図にはニュートラルに単純に伝達の意図を担っていることが推察される。しかしながら、終助詞「よ」の選択はカジュアルな場面に限られている。公の場面では、終助詞の付かないケースが選択され、それを補うため、例えば、丁寧語「です」「ます」が選択され、聞き手の存在を要求する言語形式が選ばれることになる。このように、終助詞「よ」によって伝達の意図が検出された訳であるが、そのことは伝達の意図が発話の意味において構成的要件として機能していることの証左であるかもしれない。換言すると、例えば、間接的言語行為文において、情動的意図の了解を待たずに、伝達の意図が、終助詞「よ」の働きによって端的に了解されるということである。このように、意図を伝達の意図と情動的意図に分けて、伝達の意図の部分が発話の意味の構成的要件として特定の言語形式で端的に聞き手に知らせ、他方、情動的意図の部分は発話の意味の統制要件として公然の了解の確保を促す働きを持つような分業体制をコミュニケーション成立のストラテジーとして想定することは妥当な面もあると考えられる。⁶ このようなことを一般化する前に、伝達の意図を担う特定の言語形式について言語内及び言語間において、詳細な分析が必要であることは言うまでもないことではあるが。

6 本稿では、「よ」のケースにおいて、概ね執行的意図を情動的意図と、コミュニケーション的意図を伝達の意図と同義のものとして論を進めているが、内容的に類似点、相違点が想定され、そのことの本稿結論部分への影響は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]
- 梅香 公 (2019). 「日本語・英語における間接的言語行為について」 『常磐大学総合政策研究』 第3号、91 - 101.
- 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
- 井上 優 (1997). 「もしもし、切符を落とされましたよ」 『月刊言語』 26-2, 62-65 大修館書店
- 伊豆原 英子 (2003). 「終助詞「よ」「よね」「ね」再考」 『愛知学院大学教養部紀要』 51-2, 1-15
- 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]
- Schiffer, S.R. (1972). *Meaning*. Oxford University Press.
- Strawson, P.F. (1964). “Intention and Conversation in Speech Acts,” reprinted in Fann, K.T. (ed.) (1969), *Symposium on J.L.Austin*, 380 - 400, London: Routledge and Kegan Paul.
- 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
- ディアドリ・ウイilson&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

○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』5号を完成し皆様に届けることができました。研究論文4編、研究ノート2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。

ところで今、世界中で新型コロナウイルスによる感染症 COVID-19 が猖獗を極めています。最近の報道等によると、中国・武漢で殆ど同時に発生した2種類のウイルスによって引き起こされる2種類の感染症の総称、あるいは複合的な状況を意味すると解釈するのが適切なようです。

自分自身や家族・友人の健康を大切にすることは、見ず知らずの他人の健康と世の中全体を守ることであり、その逆もまた真です。ワクチンも治療薬も未開発ゆえ、事態は長丁場になってもおかしくありません。大学のスケジュールも見通せません。しかし何卒、御自愛ならびに他人への慎重な思い遣りを宜しく御願い申し上げます。

紀要編集委員

樋口 恒晴 (委員長)

梅 香 公 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5号

2020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.5

March, 2020

CONTENTS

Articles

- Factors Affecting Tender Offer Premiums in the Japanese Stock Market :
a Segmented Approach Based on Premium Ranges BUNDO Hiroyuki 1
- The resilience and vulnerability of the Chinese Communist Party from the point of view of political participation :
A case of elections of People's Congress and the activities as representatives Mari NAKAOKA 29
- Development of Outsourcing Policy by Hitachi Corporation : History of Hitachi's Policy
Regarding SMEs as Shown in Their Factory's History (Part.2). Kouichiro SUGATA 51
- A Foreign-Language-Anxiety-Forming Process and Its Effect of Fear of Negative Evaluation
..... Hidenori KUWABARA 79

Research Notes

- The Day When IBARAKI has changed
— The Corporation and Industry of IBARAKI, Entrepreneurship Education and Impact of Hitachifrogs —
..... Motomasa MURAYAMA, Mao INUZUKA 109
- On illocutionary acts and intention in Japanese and English Tadashi BAIKA 137

College of Management and Administration
Tokiwa University