

# 常磐国際紀要

Tokiwa International Studies Review

第 18 号

2014年 3 月

## <研究論文>

- 交際費課税における判断要件の検討と問題点 ..... 田邊 正 1
- 機関投資家の投資先企業のROE 分析  
 - 輸送用機器を中心として - ..... 澤田 茂雄 21
- ジュネーブ第1 追加議定書第6 章の外務省仮訳に係わる問題点 ..... 樋口 恒晴 33
- タイ人上級日本語学習者における漢字学習に対する意識  
 - PAC 分析による事例研究 - ..... 稲葉 和栄・小林久美子 47
- Motivating English Language Learners to Communicate:  
 A Sociocultural Approach ..... Mikio Iguchi 67
- Effective Incorporation of Peer Response in English Writing Classes ..... Rika Otsu 91
- Bid Premiums and Market Momentum in Japan: Differences between  
 the premium offers group and discount offers group ..... Hiroyuki Bundo 101

## <研究ノート>

- 茨城県における外国人労働者の現状と課題 ..... 文堂 弘之 125
- 大学での新入生支援を目的としたピア・メンター活動 ..... 渡邊真由美・Robert J. Betts 143

常磐大学国際学部

---

研究論文

---

## 交際費課税における判断要件の検討と問題点

田 邊 正

### Studies of Conditions of Judgment on The Taxation on Entertainment and Social Expenses

#### Abstract

The taxation on entertainment and social expenses is prescribed by the corporation tax and the special taxation measures act. The entertainment and social expenses is defined as follows in article 61-4 of the special taxation measures act. Entertainment, reception, secret expenses and other expenses which are spent by a corporation for the purpose of receiving, entertaining, comforting its customers or suppliers, presenting gifts to them or doing similar conducts. The taxation on entertainment and social expenses was regulated gradually strictly. An amount of entertainment and social expenses is not calculated as expenses in computing income in the accounting period. But it should be essentially calculated as expenses in computing income.

I think it proper to adopt three conditions of judgment. I will show it in this paper.

キーワード： 交際費等 租税特別措置法 三要件説 冗費性 濫費性  
委任規定 景気対策

#### はじめに

昭和 29 年度の税制改正において交際費課税は設けられ、特別法として租税特別措置法第 61 条の 4 で規定された。その背景には交際費等の支出の冗費性及び濫費性が問題視され、経済政策上、これらの支出を規制することで法人の資本蓄積の充実を図り経済基盤を強化することが狙いであった。その後、交際費課税の規制は徐々に強化されて、現行では原則として全額損金不算入となっている。

ここで問題になるのが、費用としての支出が交際費等の支出か否かという判断であり、判例では様々な判断要件を採用してきたが、現在では三要件説を採用した判決に落ち着いている。しかし、交際費課税の規制の強化によって本来の交際費等の範囲は歪み、社会通念上の交際費等の範囲とは

乖離してしまっている。

そこで、本稿では、まず、交際費課税の経緯と概要について説明する。その際、交際費等の範囲について現行の規定では、曖昧な棲み分けになっていることから、詳細に分類してみたい。次に、英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例にもとづいて、判例で採用された三要件説について再検討してみる。最後に、交際費等課税における問題点として、交際費等の冗費性及び濫費性の不合理、委任規定と範囲、三要件説の是非について述べることにする。

## 1. 交際費課税の概要

### (1) 交際費課税の経緯

租税特別措置法第 61 条の 4 第 3 項において、交際費等とは、交際費、接待費、機密費、その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用のことでありと規定されている。この交際費等については、当然、会計上では費用として処理されるが、税務上では損金の額に規制がなされ、現行では原則として全額損金不算入とされている。

昭和 29 年に交際費課税は設けられた規制である。当初、昭和 28 年度の法人税法改正案において法人が支出した交際費及び機密費等の金額が政令で定める一定の限度額を超える場合、その超過額の二分の一を損金に算入しないものとする案が提案された。交際費課税が設けられた理由には、法人の資本蓄積を促進して経済基盤を強化するために、出来る限り冗費性を有する支出を節約する必要性があると考えられたのである。当時、交際費等の支出は法人にとって事業と関係のある費用ということで冗費的及び濫費的なものが目に余っており社用族という新造語までも生まれた<sup>1</sup>。

しかし、交際費課税の提案に対して、当然、反対的な意見も経済界から多くあったといわれている<sup>2,3</sup>。まず、交際費等の支出の損金算入額を規制することによって資本蓄積を促進すると予測しているが、反対に資本蓄積の促進には役立たず、課税された金額だけ資本蓄積を減少させ、その限度額まで安易な支出を誘発すると懸念された。次に、法人の業務運営に関係するか否かを問わずに、必要とされる経費が所得に算入されることになり不合理な結果となると予想された。最後に、法人の業務との関係の有無について外形基準を設けて判定するのであれば、外形基準による一定額を超える額の二分の一が事情のいかんにかかわらず、業務運営に関係ないものと判定され不合理であると反発した。

その後、幾度かの改正を経て、原則として全額損金不算入となるが、やはり交際費等の支出の冗

1 大蔵省主税局編『所得税・法人税制度史草稿』大蔵省 昭和 30 年 493 頁。

2 山本守之著『交際費・使途秘匿金の論点—判決・採決例からみた実務検討—』中央経済社 1994 年 3 頁。

3 吉牟田勲「交際費の損金性、冗費性の分析と課税のあり方」『日税研究論集』VOL.11 13～14 頁。

費性及び濫費性という要因で規制が厳しくなると捉えられる。昭和 61 年 10 月に、税制調査会から公表された「税制の抜本的見直しについての答申」では、赤字法人の増加傾向と諸般の経費の支出状況を踏まえて、中小規模法人の交際費等の支出における定額控除については、そのあり方を見直すべきだと述べている<sup>4</sup>。また、平成 5 年 11 月に、税制調査会から公表された「今後の税制のあり方についての答申」では、交際費等を経費として容認すれば、濫費の支出を助長することから、原則として全額損金不算入としているが、交際費等の支出は公正な取引を阻害しているのではないかと述べている。そして、法人による巨額の消費的支出に支えられた価格体系が、生活の豊かさを実感できない要因の一つとなっていると指摘があった<sup>5</sup>。

平成 6 年度の税制改正では、資本金 5,000 万円以下の法人の定額控除限度額に対しても 10% を乗じた金額について損金不算入と改正された。このように、交際費課税の強化という傾向は現在も変わっておらず、収益を獲得するために必要な事業経費であるという損金性よりも冗費性及び濫費性を抑制するという意味合いの方が交際費課税には強いことから、このような状況になっているのである。また、当初の資本蓄積の促進という目的が、交際費課税によって本当に実現されたのかという疑問も残る。したがって、交際費課税については、損金性を有するということから批判的な意見が多い。ただし、第二次安倍内閣では、交際費課税における大規模法人における交際費等の支出の損金算入を検討しているが、これは損金性について是正しようとしたものではなく、内部留保の循環を目的とした景気回復の打開策の一つである。

## (2) 交際費課税の概要

前述したように、交際費等とは、交際費、接待費、機密費、その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用のことである（措法 61 条の 4 第 3 項）。原則として、法人が支出する交際費等については損金不算入となる（措法 61 条の 4 第 1 項）。しかし、期末の資本金の額が一億円以下の中小規模法人については、定額控除限度額である 800 万円に達するまでの金額の 90% が損金の額に算入される。ただし、資本金の額が五億円以上の法人の 100% 子会社及び 100% グループ内の複数の資本金の額が五億円以上である法人に発行済株式の全部を保有されている法人は除かれる（措法 66 条第 6 項 2 号及び 3 号）。したがって、期末の資本金が一億円以下の中小規模法人では、下記の〔計算式〕によって損金算入額が計算されることになる。

4 税制調査会編『税制の抜本的に見直しについて 答申・報告・審議資料総覧』税制調査会 昭和 62 年 2 月 1 日 1808 頁。

5 税制調査会編『今後の税制のあり方についての答申—「公正で活力のある高齢化社会」を目指して—』税制調査会 平成 5 年 11 月 26 頁。

〔計算式〕 損金算入額の計算式

- ① 支出交際費等の金額が定額控除限度額超の場合

$$\text{定額控除限度額 (800 万円)} \times 90\% = \text{損金算入額}$$

- ② 支出交際費等の金額が定額控除限度額以下の場合

$$\text{支出交際費等の金額} \times 90\% = \text{損金算入額}$$

上記の〔計算式〕によって、期末の資本金の額が一億円以下の中小規模法人の損金算入額が計算されることになるのだが、一年未満の事業年度の場合は、一年間の定額控除限度額である 800 万円を十二カ月で除して当期の月数を乗ずる月割計算となる。

支出交際費等の金額を求めるにあたって、交際費等の範囲について明確にしておかなければならない。ここで、交際費等となっているのは、社会通念上の交際費等だけではなく、得意先及び仕入先を含む事業関係者等に対する慰安及び贈答等のために要する費用、さらに、事業経費として飲食等のために要する冗費的な経費も含まれている<sup>6</sup>。そこで、租税特別措置法関係通達において下記のような費用が、交際費等の範囲に含まれる例示として取扱われている（措通 61 条の 4 (1) - 15）。

- ① 法人の何周年記念又は社屋新築記念における宴会費、交通費及び記念品代並びに新船建造又は土木建築等における進水式、起工式、落成式等におけるこれらの費用。
- ② 下請工場、特約店、代理店等となるため、又はするための運動費等の費用。
- ③ 得意先、仕入先等社外の者の慶弔、禍福に際し支出する金品等の費用。
- ④ 得意先、仕入先その他事業に関係のある者等を旅行、観劇等に招待する費用。
- ⑤ 製造業者又は卸売業者がその製品又は商品の卸売業者に対し、当該卸売業者が小売業者等を旅行、観劇等に招待する費用の全部又は一部を負担した場合のその負担額。
- ⑥ いわゆる総会対策等のために支出する費用で総会屋等に対して会費、賛助金、寄附金、広告料、購読料等の名目で支出する金品に係るもの。
- ⑦ 建設業者等が高層ビル、マンション等の建設に当たり、周辺の住民の同意を得るために、当該住民又はその関係者を旅行、観劇等に招待し、又はこれらの者に酒食を提供した場合におけるこれらの行為のために要した費用。
- ⑧ スーパーマーケット業、百貨店業等を営む法人が既存の商店街等に進出するに当たり、周辺の商店等の同意を得るために支出する運動費等の費用。
- ⑨ 得意先、仕入先等の従業員等に対して取引の謝礼等として支出する金品の費用。
- ⑩ 建設業者等が工事の入札等に際して支出するいわゆる談合金その他これに類する費用。

---

6 富岡幸雄著『新版 税務会計講義』中央経済社 2010年 200頁。

⑪ ①から⑩までに掲げるもののほか、得意先、仕入先等社外の者に対する接待、供応に要した費用。

これらのなかで交際費等に該当しないと明記されている費用がある。①の場合、進水式、起工式、落成式の式典の祭事のために通常要する費用は交際等に該当しない。式典の祭事に要する費用は、あくまでも祭事にかかる費用なので交際費等とは性質が異なることになる。また、従業員等に概ね一律に供与される通常の飲食費等が主体である場合の費用も除かれる。②の場合、これらの取引関係を締結するために相手方である事業者に対して金銭又は事業用資産を交付する場合の費用は交際費等に該当しない。後述するが、金銭等の交付が確認されるものについては交際費等として取扱われない。同様に、⑦の場合の周辺の住民が受ける日照妨害、風害、電波障害等による損害を補償するために当該住民に交付する金品は交際費等に該当しない。そして、⑧の場合、その進出に関連して支出する費用であっても、主として地方公共団体等に対する寄附金の性質を有するものは交際費等に該当しない。これも相手が地方公共団体ということで交際費等と性質が異なる。

### (3) 交際費等との類似費用

交際費課税では、交際費等の支出か否かという判断を要する。ただ、単純に納税者が交際費等として取扱わなければよいというものではない。原則として全額不損金となっているが、交際費等の支出も事業と関係ある限り損金性を有している。しかし、実際に法人が支出する交際費等のなかには、事業との関係が希薄な費用も存在し、損金として算入することを無制限に容認すると冗費及び濫費を増大しかねない。そこで、交際費等とは、接待、供応、慰安、贈答、その他これらに類する行為のために支出するものであること、加えて、支出に係る行為の相手方は、得意先、仕入等のように直接その法人の営む事業に取引関係のある者、間接的にその法人の利害に関係のある者及びその法人の役員、従業員、株主等であることの二つの要件を満たすものである<sup>7</sup>。ただし、この二つの要件を満たしていたとしても、交際費等の支出には含まれない費用も存在し、後述するが、交際費等の範囲及び判断要件の解釈について様々な見解がある<sup>8</sup>。

そこで、租税特別措置法関係通達において下記のような性質を有する費用は交際等の範囲に含まれないものとしている（措通61条の4(1)-1）。

- ① 寄附金
- ② 値引き及び割戻し
- ③ 広告宣伝費
- ④ 福利厚生費
- ⑤ 給与等

第一に、①の寄付金との区別については、事業に直接関係のない者に対して金銭及び物品等の

7 富岡幸雄著 同上書 201頁。

8 金子宏著『租税法 第17版』弘文堂 2012年 346～347頁。

贈与をした場合、それが寄附金であるか交際費等であるかは、個々の実態によって判定されるべきである。ただし、金銭の交付による贈与は原則として寄附金として取扱うべきであり、例えば、社会事業団体又は政治団体等への抛金、神社の祭礼等の寄附金等があげられる（措通 61 条の 4(1)-2）。

第二に、②の値引き及び割戻し等との区別については、法人がその得意先である事業者に対して、売上高若しくは売掛金の回収高に比例又は売上高の一定額ごとに金銭で支出する売上割戻しの費用及びこれらの基準の他に得意先の営業地域の特殊事業、協力度合い等を勘案して金銭で支出する費用は、交際費に該当しない（措通 61 条の 4(1)-3）。会計上、売上割戻し等は売上高から控除されるだけの処理で費用処理とならない。一方、税務上、売上割戻し等の算定基準が得意先に対して契約等によって明確に明示されていれば、売上割戻し等を損金として取扱うことができる。また、金銭の交付ではなく、得意先に対して物品の交付又は旅行若しくは観劇等に招待する場合、売上割戻し等と同様の基準で交付されたとしても、これらに要する費用は交際費等に該当することになる。ただし、物品を交付する場合でも、その物品が得意先である事業者において棚卸資産又は固定資産として販売若しくは使用することが明確な事業用資産又はその購入価額が一般的に 3,000 円以下の少額物品を交付するために要した費用であれば交際費等に該当しないことができる（措通 61 条の 4(1)-4）。

また、値引き及び割戻しと類似したもので、景品引換券付販売等によって、得意先に対して交付する景品の費用及び事業者が金銭等で支出する販売奨励金等の費用があげられている。まず、前者の景品の費用については、少額物品であり、その種類及び金額が当該製造業者又は卸売業者で確認できる場合には、その景品の交付のために要する費用は交際費等に該当しないことができる。次に、後者の販売奨励金等の費用については、法人が販売促進の目的で特定の地域の得意先である事業者に対して販売奨励金等として金銭又は事業用資産を交付する場合、その費用は交際費等に該当しない（措通 61 条の 4(1)-5、7）<sup>9 10</sup>。

第三に、③の広告宣伝費との区分については、不特定多数の者に対する宣伝的效果を意図するものは広告宣伝費の性質を有するものとして、交際費等に該当しない。そこで、租税特別措置法関係通達では、下記のようなものは交際費等に含まれないとしている（措通 61 条の 4(1)-9）。

(a) 製造業者又は卸売業者が、抽選によって一般消費者に対し金品を交付するために要する費用又は一般消費者を旅行、観劇等に招待する費用。

- 
- 9 売上割戻し等の支払に代えてする旅行、観劇等の費用で一定額に達するまで預り金等で積み立てたものは、旅行、観劇等に招待した日を含む事業年度において交際費等と支出したものとする（措通 61 条の 4(1)-6）。
- 10 情報提供料等を業としていない者に対して対価として金品を交付した場合でも、その金品の交付があらかじめ締結された契約にもとづくものであり、提供を受ける役務の内容が当該契約において具体的に明らかにされており、かつ、これに基づいて実際に役務の提供を受けており、その交付した金品の価値がその役務の内容に照らし相当と認められれば、その交付に要した費用は交際費等に該当しない（措通 61 条の 4(1)-8）。

- (b) 製造業者又は卸売業者が、金品引換券付販売に伴って一般消費者に対し金品を交付するために要する費用。
- (c) 製造業者又は卸売業者が、一定の商品等を購入する一般消費者を旅行、観劇等に招待することをあらかじめ広告宣伝し、その購入した者を旅行又は観劇等に招待する場合に要する費用。
- (d) 小売業者が商品の購入をした一般消費者に対して景品を交付するために要する費用。
- (e) 一般の工場見学者等に製品の試飲又は試食をさせる費用（これらの者に対する通常の茶菓等の接待に要する費用を含む）。
- (f) 得意先等に対する見本品又は試用品の供与に通常要する費用。
- (g) 製造業者又は卸売業者が、自己の製品又はその取扱商品に関して、これらの者の依頼にもとづいて、継続的に試用を行った一般消費者又は消費動向調査に協力した一般消費者に対して、その謝礼として金品を交付するために通常要する費用。

上記から解るように、広告宣伝費か否かの区別については、不特定多数の相手に対する支出か否かの判断と考えられる。ちなみに、ここで一般消費者とは最終消費者のことを意味する。

第四に、④の福利厚生費との区分については、社内の行事に際して支出される金額等で創立記念日、国民祝日、新社屋落成式等において従業員等に概ね一律に社内において供与される通常の飲食に要する費用及び従業員等又はその親族等の慶弔、禍福に際して一定の基準に従って支給される金品に要する費用は交際費等に含まれない（措通 61 条の 4 (1) - 10）<sup>11</sup>。

最後に、⑤の給与等との区別については、従業員等に対して支給するもので、常時給与される昼食等の費用、自社の製品、商品等を原価以下で従業員等に販売した場合の原価に達するまでの費用、機密費、接待費、交際費、旅費等の名義で支給したもののうち、その法人の業務のために使用したことが明らかでないものは、給与の性質を有するものとして交際費等に含まれない（措通 61 条の 4 (1) - 12）<sup>12</sup>。ただし、ここで問題になるのが、フリンジ・ベネフィット（fringe benefit）との関係である。フリンジ・ベネフィットとは、役員及び従業員等の給与所得者に対して賃金及び給与以外に支給される経済的利益又は現物給与のことである<sup>13</sup>。このフリンジ・ベネフィットとの棲み分けを如何にするかという問題も生じてくる。

#### (4) 交際費等から除外される費用

前述したように、租税特別措置法第 61 条の 4 第 3 項において交際費等の定義がなされているわけだが、第 1 号から 3 号において交際費等から除外される費用が規定されている。

11 取引先に対する災害見舞金等に要した費用、自社製品等の被災者に対する提供に要した費用、協同組合等が支出する災害見舞金等は、交際費等には該当しないとされている（措通 61 条の 4 (1) - 10 の 3、10 - 4、11）。

12 特約店等のセールスマンのために支出する費用、特約店等の従業員等を対象として支出する報奨金品の費用は、交際費等に該当しないとされている（措通 61 条の 4 (1) - 13、14）。

13 金子宏著 前掲書 210 頁。



第1号では、専ら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会、旅行等のために支出する費用は除外される。これは従業員を対象としていることから福利厚生費に該当すると考えられる。

第2号では、飲食その他これに類する行為のために要する費用であって、その支出する金額を基礎として計算された金額が、政令で定められている金額以下であった場合は除外される。ここでいう政令とは、租税特別措置法施行令第37条の5のことを示しており、飲食その他これに類する行為のために要する費用として支出する金額を当該費用に係る飲食その他これに類する行為に参加した者の数で除して計算した金額が5,000円以下であれば交際費等から除かれると規定されている。この適用を受けるためには、その飲食等について一定の記載をした書類の保存が義務付けられている<sup>14</sup>。

そして、第3号では、下記のような費用は除外されるとしている（措令37条の5②）。

カレンダー、手帳、扇子、うちわ、手ぬぐい、その他これらに類する物品を贈与するために通常要する費用。

会議に関連して、茶菓、弁当、その他これらに類する飲食物を供与するために通常要する費用。

新聞、雑誌等の出版物又は放送番組を編集するために行われる座談会その他記事の収集のため、又は放送のための取材に通常要する費用。

上記のような費用は交際費等から除外されるわけだが、①については、不特定多数の者を対象とした宣伝的効果を意図するため、広告宣伝費に該当することになる。しかし、ここで、これらに類する物品とあるが、これも不特定多数の者を対象とした宣伝的効果を意図した物品で、かつその金額が少額なものと解釈されている。そのため、広告宣伝費に該当するとされる。

②については、会議に関連して通常要する費用であって会議費に該当することになる。ここで、第2号における租税特別措置法施行令第37条の5との違いだが、5,000円以下という金額基準は適用されない。したがって、昼食程度という曖昧なものであって、商談及び打合せ等に関連する飲食等には5,000円を超えることもありうる。

③については、新聞、雑誌等の出版物又は放送番組を編集することを生業とする業種において接待及び供応等に準ずる行為による不可避な費用で取材費に該当することになる。したがって、このような取材費は、特殊な業種にとって不可避な費用ということから損金不算入として取扱われないように配慮されたと考えられる。

これらの交際費等から除外される費用は、通常要する費用という点が重要であり、通常要するかどうかで費用の性質を区分しているように見受けられる。ただし、ここで、通常要するということは不確定概念を有するのではないかという問題もある。

---

14 その飲食等があった年月日、その飲食に参加した事業関係者等の氏名又は名称とその関係、その飲食等に参加した者の数、飲食等に要した費用の金額ならびに飲食店、料理店の名称及び所在地、その他参考となるべき事項を記載した書類を保存しなければならない。

## 2. 判例による交際費等の支出の判断要件

### (1) 英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例<sup>15</sup>

〔事実〕

X 会社（原告・控訴人）は製薬会社であり、医薬品を国内外に販売している<sup>16</sup>。控訴人 X 会社は、その医薬品を販売している大学病院の医師等から、その医学論文が海外の雑誌に掲載されるための英訳文について、英文添削の依頼を受けて、これを米国の添削業社二社に外注していた。控訴人 X 会社は、医師等から国内添削業者の平均的な英文添削料金を徴収していたが、米国の添削業者には、その三倍以上の料金を支払っており、その差額については控訴人 X 会社が負担していた。その金額は、平成 6 年 3 月期で 1 億 4,513 万円、平成 7 年 3 月期で 1 億 1,169 万円、平成 8 年 3 月期で 1 億 7,506 万円に及んだ。

課税当局である被控訴人 Y（被告・被控訴人）は、本件英文添削の依頼をした医師等が、控訴人 X 会社の事業に関係ある者に該当し、本件英文添削の支出の目的が医師等に対する接待等として交際費等の支出に該当するとし、租税特別措置法の規定によって損金に算入しないとされた。そして、控訴人 X 会社の平成 6 年から 8 年までの三事業年度分の法人税について更正処分した。本件では、控訴人 X 会社は、上記の支払いを交際費等ではなく寄附金に該当すると主張し、更正通知書には理由附記の不備があるとして上記更正処分の取消しを求めた。

〔判旨〕

東京高等裁判所では、以下のように判決を下している。租税特別措置法第 61 条の 4 第 3 項では、交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先、その他事業に関係ある者等に対する接待、供応、慰安、贈答、その他これらに類する行為のために支出する費用と規定している。この規定から、第一要件として、支出の相手方が事業に関係ある者等であること、第二要件として、支出の目的が事業関係者等との間の親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図ることであること、第三要件として、行為の形態が、接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為であること、これらの三要件を満たせば交際費等の支出と判断されることになる。その際、支出の目的が接待等のためであるか否かは、当該支出の動機、金額、態様、効果等の具体的事情を総合的に判断し、その支出の冗費性又は濫費性を有しているか否かは問うものではない。

第一に、支出の相手方についてだが、控訴人 X 会社は、主として医家向医薬品の製造及び販売を事業内容とする株式会社である。一方、医師法第 17 条に規定されているように、医師は医業を独占し患者に対する薬剤の処方や投与は医業に含まれることから事業に関係する者といえる。また、本件英文添削の依頼者は、大学の医学部及び附属病院の教授及び助教授も含まれており、中枢的地

15 東京高等裁判所 平成 15 年 9 月 9 日判決 平成 14 年(行コ)第 242 号 (法人税更正処分取消請求控訴事件)

16 平成 16 年に、X 会社は国外製薬会社の日本法人として改組され、X 会社は消滅することとなった。

位にある者たちも存在していた。

第二に、本件英文添削料の差額負担の支出目的についてだが、従来、A博士が研究者に対して添削指導していたものを引継いだものであって、その後、控訴人X会社は公正競争規約に反することを懸念して、事前に公正取引協議会に確認をとり、平均的な料金を徴収している。ただし、A博士が所属していたB社のCセンターへの添削料の支払いが研究者からの徴収料を上回って割高になっていたことは確かである。このことについて医師等には認識は無かったと述べている。ただ、控訴人X会社が医師等との取引関係を円滑にするという意図があったとしても、これが主たる動機であったとは言い難い。

本件英文添削の控訴人X会社の負担額だが、各事業年度の各期において一億円以上の額に達している。これ自体はかなり高額だが、年間数千件の依頼があり、一件あたりの添削に対する負担額と考えると必ずしも多額ではない。そして、平成7年及び8年の控訴人X会社の取引先は、全国九千余の病院の殆どと取引があったが、本件英文添削の依頼を受けたのは95機関だけであるため、決して大口の取引先というわけではない。また、12年間で世界の医学雑誌に掲載された論文は約400編にすぎず、やはり論文の内容が重要で本件英文添削によって、医師等が直接利益を得られるというものではない。

したがって、これらを考慮すれば、本件英文添削の差額負担は、その支出の動機、金額、態様、効果等から総合的に判断して、事業関係者との親睦の度を密にし、取引関係の円滑な進行を図るといふ接待等の目的でなされたと認めることは困難である。

第三に、接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為といえるかについてだが、接待等に該当する交際行為とは、相手方の快樂追求欲、金銭及び物品の所有欲等を満足させる行為と解釈される。しかし、本件英文添削は、海外の雑誌に掲載されるために英文表現を添削するもので、学問上の成果及び貢献に対する寄与である。よって、上述したような欲望とは異なって学術奨励という意味合いが強い。

ただし、憲法第84条の租税法律主義の観点から、その他これらに類する行為を被控訴人が主張するように拡大解釈するか否かという問題が生じてくる。仮に拡大解釈したとしても、本件英文添削が相手の歓心を買う行為とはいえ、学術研究の支援及び奨励までもが、その解釈のなかに含まれるとは考えられないため、その字義からして無理がある。本件英文添削は、一般に公表されたて募集されたものではないことから、公平性及び透明性が確保されていないので学術奨励金と同視はできない。ただ、学術の発展及び社会公共の目的が存在していたことも確かである。

また、本件英文添削が金銭の贈答に準じるか否かだが、控訴人X会社が差額負担を支払っていたことを医師等は認識していなかったことから、その行為態様は金銭の贈答に準じるとは言い難い。

被控訴人Yは、医師等は本件英文添削に強い関心及び期待を有しており、控訴人X会社は、その欲求を満たすために高額な差額負担を支払っていたと主張した。医師等の論文が権威ある雑誌に

掲載されれば名声が高まって地位及び収入の向上があると予測される。しかし、このような世界的医学雑誌に掲載されるのは極めて稀であって、名誉欲等と結びつくことは希薄である。したがって、本件英文添削が医師等の歓心を買って、その欲望を満たす行為であるとはいえない。また、その他これらに類する行為を拡大解釈したとしても、本件英文添削をこれに該当させることは困難である。

当裁判所は、本件英文添削を、その支出の目的及びその形態からみて、租税特別措置法第 61 条の 4 の交際費等には該当しないと判決を下している。したがって、控訴人 X 会社の請求を容認して原判決を取消すこととなった。

## (2) 英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例の検討

後述するが、交際費等の支出に該当するか否かの判断要件として、旧二要件説、新二要件説、三要件説、五要件説が存在する。旧二要件説では、第一要件として、支出の相手方が事業に関係ある者であること、第二要件として、支出の目的がこれらの者に対する接待、慰安、贈答、その他これらに類する行為のためであるという二要件が満たされれば交際費等に該当するという判断要件である。本件において控訴人 X 会社及び被控訴人 Y は、旧二要件説を主張している。

まず、第一要件の支出の相手方だが、これは上記の全ての要件説に含まれている。控訴人 X 会社は、事業に関係ある者には該当しないと主張した。本件英文添削を依頼した医師等には、基礎医学の研究者、留学生、研修医、大学院生、職員でない医員等と全く医薬品等の購入に関与しない者まで多く含まれていた。このような直接取引と関係ない研究者は、いくら親睦を深めても取引を円滑にするということには繋がらないという理由である。また、処方権限を有する医師等は厳しい倫理観が要求され、医薬品等の購入と関係することはない。

一方、被控訴人 Y は、事業関係者の範囲の解釈という点から事業に関係ある者に該当すると主張した。事業関係者の範囲とは、直接的及び間接的に事業に関係する者又は将来的に事業に関係をもつ者とかなり広い解釈がなされる。したがって、被控訴人 Y は、本件英文添削を依頼した医師等は医療情報の伝達を介して必然的な関係が存在しているので事業関係者に該当することは確かであるとした。

次に、第二要件の支出の目的だが、控訴人 X 会社は、本件英文添削を学術の発展による社会公共の利益増進を目的としているので、接待、供応、慰安、贈答、その他これらに類する行為ではないと主張している。昭和 59 年まで研究開発本部に在籍していた A 博士が、好意で研究者に対して英文添削をしたのが発端で、本当に優れた研究が世界的な場での発表の機会を得ることなく終わることがないように考えたからであった。本件英文添削の差額分負担は、交際費、接待費、機密費に該当しないことは確かであるが、その他これらに類する行為に該当する可能性はある。ただ、これは不確定概念が存在することから課税要件明確主義に反している。そこで、控訴人 X 会社は、医師等は英文添削の差額分負担を認識していないという事実が存在しており、医薬品の売上高の増加も見受けられないことから、収入を得るために必要な費用とは考えられないので、その他これらに類

する行為とはいえないと述べた。

一方、被控訴人 Y は、医師等に対して本件英文添削のサービスを提供することは、飲食及びゴルフの接待と同様に精神的及び経済的な要求を満たすものであると主張した。控訴人 X 会社は信頼性の高い本件英文添削を提供することによって、医師等と緊密な人間関係を構築する有効な手段と認識していたはずで、医師等と製薬会社という事業関係に英文添削を介していたことは容易に認識できると述べた。また、控訴人 X 会社が述べていた学術奨励金等に値するという主張に対しては、非公表で実施されており、対象者が極めて限定されていたことを踏まえれば、公平性及び透明性は確保されていたとはいえないとして、理念及び内容が全く異なると反論した。

このように、控訴人 X 会社と被控訴人 Y の主張では当然異なっており、事実内容のみが一致しているだけである。これに対して、東京高等裁判所では、旧二要件説ではなく、三要件説の立場をとっている。三要件説とは、第一要件として、支出の相手方が事業に関係ある者等であること、第二要件として、支出の目的が事業関係者等との間の親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図ることであること、第三要件として、行為の形態が接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為であるという三要件が満たされれば交際費等に該当するという判断要件である。

第一要件の支出の相手方だが、裁判所では、医業として医師は、患者に対する薬剤の処方や投与に関係するという理由から事業関係者であるとした。したがって、被控訴人 Y が主張したように、事業関係者の範囲という点から直接関与する者のみが事業関係者ではなく、間接的又は将来的に関係する者も事業関係者に含まれると解釈したのである。ただ、控訴人 X 会社が、本件英文添削を依頼した医師等のうち医薬品の購入に全く関与しない者も多く含まれ、医師等の倫理観についても主張したが、一方で、直接的又は間接的に医薬品の購入に関与していた医師等も存在していた事実もある。これらを踏襲すれば、やはり事業関係者と言わざるを得ない。

第二要件の支出の目的だが、裁判所では、まず、医師等に対する学術の発展及び社会公共の目的であるということと、次に、事前に公正取引協議会に確認をして平均的な料金を徴収しているということから、控訴人 X 会社が医師等との取引関係を円滑にするという意図があったとしても、これが主たる動機であったとは言い難いとしている。この第二要件の支出等の目的は、旧二要件説の第二要件とは異なるため、控訴人 X 会社及び被控訴人 Y の主張と比較することはできない。しかし、医師等は研究者という立場から、医学雑誌に掲載されるため、より良い論文を執筆するために、信頼性の高い英文添削に依頼するということはあり得るが、そのような英文添削料は高額であるということも認識していたはずである。したがって、本件英文添削が内容の割に安価であったから依頼していたと予想される。医師等は、控訴人 X 会社が本件添削料金の差額を負担していたことを認識していたのではなからうか。そうすれば、意図的に取引関係を円滑にすることを目的にしていたともいえる。仮に、本件英文添削が学術の発展及び社会公共の目的ならば、もっと異なる方法で公

平性及び透明性を考慮して依頼者を募るべきではなかったのではなかろうか。

第三要件の行為の形態だが、本件英文添削は、学問上の成果及び貢献に対する寄与であり、相手方の快樂追求欲及び所有欲等のような欲望とは異なって、學術奨励という意味合いが強いとした。第三要件の行為形態は旧二要件説には存在しないが、旧二要件説の支出の目的と類似していると考えられる。控訴人 X 会社は、本件英文添削を學術の発展による社会公共の利益増進を目的としているため、接待、供応、慰安、贈答、それらに類する行為ではないと主張している。一方、被控訴人 Y は、本件英文添削のサービスを提供することは医師等にとって、飲食及びゴルフの接待と同様に精神的及び経済的な要求を満たすものであると主張した。ここで、本件英文添削の行為自体の捉え方が全く異なっている。ただ、一見すれば、裁判所及び控訴人 X 会社が述べているように、學術奨励等というように捉えられるが、第二要件で説明したように、信頼性の高い英文添削の割には安価であるという認識が医師等にはあったとすれば、控訴人 X 会社にとっては事業関係者という関係から取引関係を円滑にするという意図は含意されていたとも考えられる。このことを踏襲すれば、本件英文添削は、医師等の精神的及び経済的な要求を満たすものであって、それらに類する行為とも捉えること可能である。

本件で、医師等が控訴人 X 会社の本件英文添削料の差額負担を認識していたか否かについては判決材料として問われていたが、本件英文添削が安価であるということを知っていたか否かについては問われていない。各事業年度において差額負担額は一億円以上であり、年間数千件の依頼があったという。この点を考慮すれば、医師等は研究する過程で論文を英訳する際、信頼性の高い英文添削に依頼することによって、各自の論文の質を高めるという目的は当然存在し、そこに各自の欲望は混在していたと予測される。

### 3. 交際費課税の問題点

#### (1) 冗費性及び濫費性の不合理について

交際費課税は、交際費等の支出に対する冗費性を規制するために租税特別措置法において特例の定めとして規定された。しかし、交際費等は事業に係る費用であることは確かであり、他の事業上の経費と異なる特別な扱いをすることには問題があるという意見も多々存在する<sup>17</sup>。本来、社会通念上、一般的な支出と認められる交際費等の支出は損金算入として取扱われるべきであるが、ここには冗費性及び濫費性という性質と判断基準の曖昧さという問題が隠れている。〔図表 1〕は、交際費等の支出額の累年比較を示したものである<sup>18</sup>。

17 吉牟田勲著 前掲書 35 頁。

18 国税庁長官官房企画課著『平成 23 年度分 会社標本調査—調査結果報告—税務統計から見た法人企業の実態』国税庁 平成 25 年 3 月 20 頁。

〔図表 1〕 交際費等の支出額の累年比較

|          | 交際費支出額<br>(億円) | 伸び率<br>(%) | 損金不算入額<br>(億円) | 伸び率<br>(%) | 損金不算入割合<br>(%) |
|----------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|
| 平成 18 年度 | 36,314         | —          | 18,440         | —          | 50.8           |
| 平成 19 年度 | 33,800         | ▲ 6.9      | 16,665         | ▲ 9.6      | 49.3           |
| 平成 20 年度 | 32,261         | ▲ 4.6      | 16,108         | ▲ 3.3      | 49.9           |
| 平成 21 年度 | 29,979         | ▲ 7.1      | 11,839         | ▲ 26.5     | 39.5           |
| 平成 22 年度 | 29,360         | ▲ 2.1      | 11,703         | ▲ 1.1      | 39.9           |
| 平成 23 年度 | 28,785         | ▲ 2.0      | 11,447         | ▲ 2.2      | 39.8           |

(出所) 国税庁官房企画課編『平成 23 年度分 会社標本調査－調査結果報告－税務統計から見た法人企業の実態』国税庁 20 頁にもとづいて著者作成。

〔図表 1〕 から解るように、平成 23 年度の交際費等の支出額は 2 兆 8,785 億円であり、その金額は毎年度減少していることが解る。企業会計上、交際費等として計上された金額だが、毎年度減少しているということは、法人が交際費等の支出を意図的に抑制していることが予測される。そこには、やはり景気の低迷も影響していることが窺われ、2008 年 9 月のリーマン・ブラザーズの破綻によるリーマン・ショックの影響は、平成 21 年度の 7.1% の交際費支出額の伸び率の落込み目として顕著に現われている。同様に、急激な 26.5% の損金不算入額の伸び率の落込みから、大規模法人は全額損金不算入のため、この落込みの大半は大規模法人による支出であるということも予測される。景気が低迷しているとはいえ、一兆円を超える金額が損金不算入となっている。本来、事業と関係する費用であって損金性を有する支出が課税対象となっていることから、交際費課税を緩和させれば、税収は大幅に減少することが理解できる。〔図表 2〕 は、資本金階級別交際費等支出額の状況を示したものである。

〔図表 2〕 資本金階級別交際費等支出額の状況

| 区分                   | 支出額<br>(億円) | 損金不算入額<br>(億円) | 損金不算入割合 (%) | 1 社当たり<br>(千円) | 営業収入 10 万円<br>当たり (円) |
|----------------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-----------------------|
| 1,000 万円以下           | 14,316      | 1,849          | 12.9        | 657            | 563                   |
| 1,000 万円超 5,000 万円以下 | 5,190       | 1,216          | 23.4        | 1,612          | 267                   |
| 5,000 万円超 1 億円以下     | 1,585       | 704            | 44.4        | 3,597          | 156                   |
| 1 億円超 10 億円以下        | 1,737       | 1,737          | 100.0       | 9,881          | 130                   |
| 10 億円超               | 4,271       | 4,271          | 100.0       | 77,253         | 103                   |
| 小計                   | 27,098      | 9,776          | 36.1        | 1,055          | 246                   |
| 連結法人                 | 1,687       | 1,672          | 99.1        | 155,350        | 96                    |
| 合計                   | 28,785      | 11,447         | 39.8        | 1,120          | 226                   |

(出所) 国税庁官房企画課編『平成 23 年度分 会社標本調査－調査結果報告－税務統計から見た法人企業の実態』国税庁 20 頁にもとづいて著者作成。

〔図表 2〕 から解るように、資本金 1,000 万円以下の法人の交際費等の支出額は、法人全体の支

出額の約 53% であるが、損金不算入額割合は 12.9% になる。このことは、小規模法人は定額控除限度額にもとづいた損金算入額の限度内で交際費等の支出を抑えようと努力していることが解る。

小規模法人及び中大規模法人の交際費等の支出の意識には、明確な違いがあるように考えられる。上述したように、小規模法人では、定額控除限度額にもとづいて意識的に損金算入額の限度枠で交際費等の支出を抑えようとしているが、これは経営者の判断に左右されることが大きいと考えられる。一方、中大規模法人では全額損金不算入とされていることから、限度枠というものはなく、必要な経費と判断すれば支出されることになる。〔図表 2〕から解るように、営業収入 10 万円当たりの交際費等の支出は、資本金 1,000 円以下の法人の場合には 563 円であるのに対して、資本金 10 億円超の法人の場合には 103 円というように、法人の規模が大きくなるとともに減少している。一見すれば、中大規模法人は意識的に交際費等の支出を抑えているようで、当初の冗費性及び濫費性を抑えるという効果はあったように窺われる。

しかし、これらは、中大規模法人で意識的に各従業員が交際費等の支出を抑えた結果なのだろうか。小規模法人では、交際費等の支出は経営者の判断によるが、中大規模法人では、各従業員に交際費等の支出に関わる裁量はないと考えられる。そのため、中大規模法人では、必要な経費と判断されれば、交際費等として支出される。よって、冗費性及び濫費性を考慮したうえで、支出を抑えているのではなく、法人の状況と景気を鑑み、支出を調整していると窺われる。〔図表 1〕から解るように、景気の動向と交際費等の支出は連動するし、小規模法人にも景気の動向は当然影響する。したがって、現在の交際費等の支出の在り方において冗費性及び濫費性を問うことは不合理である。

## (2) 交際費課税の委任規定と範囲について

租税特別措置法第 61 条の 4 第 1 項では、各事業年度において支出する交際費等の額は、当該事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入しないと規定されている。この規定から原則として、法人が支出する交際費等については損金不算入となるとされている。しかし、この規定は一般法である法人税法ではなく、特別法である租税特別措置法であって、平成 18 年 4 月 1 日から平成 26 年 3 月 31 日までの時限立法である。したがって、交際費等の支出は、事業と関係する費用であるため損金性を有するが、これを損金として算入させないようにするための特別法である。前述したように、資本蓄積の促進、冗費性及び濫費性の問題等の理由から政策的に規定されたものであり、交際費等の支出の損金性は否定していない。

そして、交際費等の範囲については、租税特別措置法 61 条の 4 第 3 項において規定されており、交際費等とは、交際費、接待費、機密費、その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用のことでありと規定されている。ただ、この規定だけでは交際費等の具体的な内容は解らないため、交際費等の範囲から除外される費用を租税特別措置法第 61 条の 4 第 3 項で規定しており、



さらに、その詳細については、租税特別措置法施行令第37条の5に委ねられている。また、租税特別措置法関係通達61の4(1)-1から24において交際費等の範囲の取扱いについて定められている。

租税特別措置法第61条の4は、これらの委任規定によって交際費等の支出か否かの判断がなされるわけだが、あまりにも曖昧であって判断に戸惑ってしまう。また、通達が交際費等の範囲の詳細な取扱いを定めているが、周知のとおり通達には法的根拠は要していない。このような委任規定は、課税要件法定主義及び課税要件明確主義に反していると考えられる。まず、課税要件法定主義とは、課税要件のすべてと租税の賦課及び徴収の手続きは法律によって規定されなければならないことを意味する<sup>19</sup>。したがって、交際費等の範囲の取扱いを施行令及び通達に委ねて判断しているのは、法解釈上、白紙的委任と同様ではなからうか。前述したように、損金性を有している交際費等の支出を政策的に、原則として全額損金不算入としているため法律的に歪みが生じていると捉えられる。次に、課税要件明確主義とは、法律又はその委任のもとに政令及び省令において課税要件及び手続に関する定めをなす場合、その定めはなるべく一義的で明確でなければならないことを意味する<sup>20</sup>。税務上の交際費等の範囲は、社会通念上の範囲よりも広い解釈であり、その幅広い解釈のなかから施行令及び通達によって交際費等に該当しない費用を除外している。よって、社会通念上は交際費等の支出として該当しない費用まで交際費等として取扱われ、損金不算入として課税対象になることになる。前述したような英文添削の差額負担費用は、社会通念上は交際費等の範囲ではないと考えられる。しかし、交際費等の範囲を拡大解釈しているため、課税当局によって交際費等の支出として取扱われてしまうのである。また、施行令及び通達に委ねているため、会議費としての支出か否かは、5,000円という金額的な基準で判断することになっているが、法律を基礎とした実質的な根拠はない。

このように、特別法である租税特別措置法ではなく、別段の定めとして、法人税法に規定されれば、上述したような問題は生じない。ただし、交際費等の損金性について方向性が完全に変更されることになるであろう。

### (3) 三要件説の是非について

前述した英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例から解るように、交際費等の支出か否か判断要件を用いて判断される。ここで問題になるのが法的解釈であり、租税特別措置法第61条の4第3項において、交際費等とは、交際費、接待費、機密費、その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用のことでありと規定されているが、租税法律主義にもとづけば、その他これらに類する行為のために支出する費用を如何に解釈するかという点が論点となる。

---

19 金子宏著 前掲書 73頁。

20 金子宏著 同上書 73頁。

その他これらに類する行為のために支出する費用の法的解釈を巡って、様々な判例において判断要件が用いられて判決がなされてきたが、この判断要件も時代とともに変わってきている。代表的な判断要件として、旧二要件説、新二要件説、三要件説、五要件説が存在する。これらの判断要件では、支出の相手方、支出の目的、行為の形態、支出金額、冗費性及び濫費性の有無に分類して判断されることになる。〔図表 3〕は、各判断要件を分類して示したものである。

〔図表 3〕 交際費等の支出の判断要件

|             | 旧二要件説                             | 新二要件説                            | 三要件説                             | 五要件説                             |
|-------------|-----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 支出の相手方      | 事業に関係ある者                          | 事業に関係ある者                         | 事業に関係ある者                         | 事業に関係ある者                         |
| 支出の目的       | これらの者に対する接待、慰安、贈答、その他これらに類する行為のため | 事業関係者等との親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図るため | 事業関係者等との親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図るため | 事業関係者等との親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図るため |
| 行為の形態       | —                                 | —                                | 接待、慰安、贈答、その他これらに類する行為            | 接待、慰安、贈答、その他これらに類する行為            |
| 支出金額        | —                                 | —                                | —                                | 比較的多額である                         |
| 冗費性及び濫費性の有無 | —                                 | —                                | —                                | 冗費性及び濫費性を帯びている                   |

昭和 50 年 6 月 24 日に、東京地方裁判所で判決が下された、ドライブインを営む法人が自己の経営するドライブインに駐車した観光バスの運転手等に交付したチップが交際費等に該当するとされた事例において、旧二要件説が判断要件として採用された<sup>21</sup>。いわゆる租税法判例というドライブイン事件である。旧二要件説は、租税特別措置法第 61 条の 4 第 3 項をそのまま二つの要件に分類した判断要件であって、支出する側の意図については問題視していない。そこで、前述した英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例の一審判決において、新二要件説が判断要件として採用された。そして、判断要件のなかに支出する側の意図として、事業関係者等との親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図るためという要件が加えられた。これによって、支出の目的が一般化及び強調され、その他これらに類する行為のために支出する費用は拡大解釈されることとなった<sup>22</sup>。社会通念上は交際費等として取扱われない費用までもが、新二要件説の判断要件に当てはめれば、問題なく交際費等に該当することになる。したがって、新二要件説は社会通念を取扱った取扱いをするためには都合が良い判断要件なのである。

そして、二審判決において新二要件説の判断要件に、接待、慰安、贈答、その他これらに類する行為という判断要件も加えられ、三要件説では、支出の相手方、支出の目的、行為の形態という三

21 東京高等裁判所 昭和 50 年 6 月 24 日判決 昭和 47 年（行ウ）第 171 号（再更正処分等取消請求事件）  
22 藤曲武美「交際費」『税経通信』2012 年臨時 10 月号 139 頁。

つの判断要件から交際費等の支出か否かを判断することになった。三要件説は、その他これらに類する行為のために支出する費用に対して解釈範囲に限界を与えたといえる<sup>23</sup>。また、交際行為とは相手方の快樂追求欲、金銭及び物品の所有欲等を満足させる行為というように行為の形態についても明確化した。

これらを踏襲すれば、三要件説は支出する側の意図も考慮したうえで行為の形態についても明確化したため、その他これらに類する行為のために支出する費用に対しても解釈範囲に限界を与えたことから妥当性を有しているように捉えられる。しかし、交際費課税における判例では、法人が支出した費用を損金として算入して確定申告をしていたことに対して課税当局が交際費等の支出に該当するとし更正処分したことを不服として提訴したもばかりである。ここで、その金額が少額であれば、おそらく課税当局は更正処分をしなかったと予測される。したがって、課税当局は支出金額と冗費性及び濫費性の有無に着目しているわけである。事実上、ドライブイン事件では支出金額と冗費性及び濫費性の有無を加えた五要件説を原告は主張している<sup>24</sup>。

裁判所は、支出金額と冗費性及び濫費性を問わないとするが、本当に問う必要性がないのであろうか。本来、交際費課税は冗費性及び濫費性を抑制して資本蓄積を目的とした政策である。したがって、判断要件として、支出金額と冗費性及び濫費性は判断要件として加えるべきである。五要件説を採用することによって、事業に係る費用は交際費等の支出に該当しないため、損金に算入されることとなり、その他これらに類する行為のために支出する費用の解釈範囲も三要件説より、さらに限界を与えることになる。したがって、より緻密に精査することが可能となり妥当性を有するが、一方で、冗費性及び濫費性を有した費用が交際費等と解釈され、本来の交際費等の意味が歪められるという問題も生じる。

## おわりに

本稿では、英文添削の負担が交際費等に該当しないとされた事例を用いて三要件説について検討してみたが、旧二要件説の判断要件では、支出する側の意図が含意されていない判断要件のため、本件英文添削も交際費等の支出に該当すると判断される。しかし、本件英文添削は学術奨励という意味合いが強いことから、社会通念上は交際費等の支出として取扱われるものではない。そこで、本件で裁判所が採用した三要件説では、支出する側の意図も考慮して、事業関係者等との親睦の度を密にして取引関係の円滑な進行を図るためという要件が加えられた。これによって、支出の相手方、支出の目的、行為の形態という三つの判断要件から交際費等の支出か否かが判断され、三要件

23 藤曲武美 同上稿 139頁。

24 荻野豊「交際費と販売手数料―ドライブイン事件」『別冊ジュリスト 租税判例百選（第三版）』120号 88-89頁。

説が一般的に採用されることになった。しかし、交際費課税の問題点について検討した場合、創設当初から規制する理由となっていた冗費性及び濫費性という点が問題とされるべきだが、判例において裁判所では冗費性及び濫費性を問われることはない。意図的に問うことを回避しているようにも捉えられる。

平成 23 年度の交際費等の支出額は 2 兆 8,785 億円であるが、この金額のうち 1 兆 1,447 億円は損金不算入であり課税対象となっている。この支出額は景気の変動と比例しているように見受けられるが、統計からは交際費等の支出額が冗費性及び濫費性を有しているとは窺われないし、敢えて課税対象となることを承知したうえで支出しているようである。したがって、冗費性及び濫費性を問題視することは支出する側としては問うべきことではないのかもしれない。

交際費等の範囲について検討した場合、租税特別措置第 61 条の 4 第 3 項は、法租税特別措置法施行令第 37 条の 5 に委任規定している。したがって、通達が交際費等の範囲の詳細な取扱いを定めているが、周知のとおり通達には法的根拠は要していない。この通達によって交際費等の支出か否かを判断するため、社会通念上の交際費等の範囲と乖離しているようである。この委任規定は課税要件法定主義及び課税要件明確主義に反していると考えられる。そこで、特別法である租税特別措置法として交際費課税を規定するのではなく、別段の定めとして法人税法で規定すれば、このような問題は解消される。

そして、三要件説の是非について検討した場合、旧二要件説及び新二要件説と比較すれば、その他これらに類する行為のために支出する費用に、三要件説は解釈範囲にある程度限界を与えたといえる。ただ、法人の交際費等の支出額からは冗費性及び濫費性は有していないと考えられるが、交際費等の支出か否かを判断するには、支出金額と冗費性及び濫費性の有無は判断要件として考慮すべきである。したがって、その他これらに類する行為のために支出する費用か否かの判断には、五要件説が最も妥当性を有していると考えられる。ただし、本来、交際費等の支出は事業と関係する費用であって損金性を有しているわけだが、五要件説を採用すれば、冗費性及び濫費性を有する費用が交際費等の支出と解釈され、本来の交際費等の意味が歪められることになる。

第二次安倍内閣では、交際費課税における大企業における交際費等の支出の損金算入を検討している。これは法人の内部留保を循環させるためのインセンティブであって経済政策の一環としての提案である。決して交際費課税の本質である損金性を検討した提案ではない。財務省は交際費課税を見直すことによって税収減になることを懸念して慎重に検討しているが、仮に交際費課税の緩和がなされ、交際費等の支出の損金算入が実現化されれば、本質を問うものでなくても、長期間に歪められてきた交際費課税は是正されることになる。

〈参考文献〉

- ・新井益太郎監修、成道秀雄編著『税務会計論（第3版）』中央経済社 平成17年。
- ・大蔵省主税局編『所得税・法人税制度史草稿』大蔵省 昭和30年。
- ・金子宏著『租税法 第17版』弘文堂 2012年。
- ・神山敏夫「交際費課税のあり方」『税務会計研究の現代的課題－富岡幸雄博士古稀記念論文集』1995年。
- ・国税庁長官官房企画課著『平成23年度分 会社標本調査－調査結果報告－税務統計から見た法人企業の実態』国税庁 平成25年3月。
- ・菅原計「租税特別措置法61条の4の解釈及び適用上の問題点」『経営論集』77号。
- ・倭文宣人「交際費の意義－オートオークション事件－」『別冊ジュリスト 租税判例百選（第四版）』178号。
- ・税制調査会編『税制の抜本的に見直しについて 答申・報告・審議資料総覧』税制調査会 昭和62年2月1日。
- ・税制調査会編『今後の税制のあり方についての答申－「公正で活力のある高齢化社会」を目指して－』税制調査会 平成5年11月。
- ・田代浩誠「交際費と販売促進費－ドライブイン事件－」『租税法判例実務解説』2011年。
- ・辻美枝「交際費の意義－オートオークション事件－」『別冊ジュリスト 租税判例百選（第五版）』207号。
- ・富岡幸雄著『新版 税務会計講義』中央経済社 2010年。
- ・成道秀雄著『新版 税務会計論』中央経済社 2007年。
- ・荻野豊「交際費と販売手数料－ドライブイン事件」『別冊ジュリスト 租税判例百選（第三版）』120号。
- ・藤曲武美「交際費」『税経通信』2012年臨時10月号。
- ・山本守之「交際費と他経費項目との区分の基準と実務上問題とされている支出の判定」『日税研究論集』VOL.11。
- ・山本守之著『検証・法人税改革』税務経理教会 平成9年。
- ・山本守之著『交際費・使途秘匿金の論点－判決・採決例からみた実務検討－』中央経済社 1994年。
- ・吉田素栄「交際費」『税務弘報』2013年2月号。
- ・吉牟田勲「交際費の損金性、冗費性の分析と課税のあり方」『日税研究論集』VOL.11。

（常磐大学 国際学部 准教授）

---

## 研究論文

---

### 機関投資家の投資先企業の ROE 分析

—輸送用機器を中心として—

澤 田 茂 雄

#### **The influence of Foreign Institutional Investors Behavior : The Focus on Analyses for ROE of the Transportation Equipment Industry**

Foreign Institutional Investors Behavior has been brought to public attention. It is from a point called the existence as escalating of shareholding ratio and as the activist shareholder.

There are various types in the institutional investors. Those are Insurance companies, Mutual funds, Pension funds and also short-termism investors and long-termism investors.

In this paper, we are concerned with one of those, STATE STREET BANK & TRUST which are major shareholders in the Japanese Stock Market. This is tried to examine the relationship between the ratio of shareholding and the financial performance of the Transportation Equipment Industry.

#### 1. はじめに

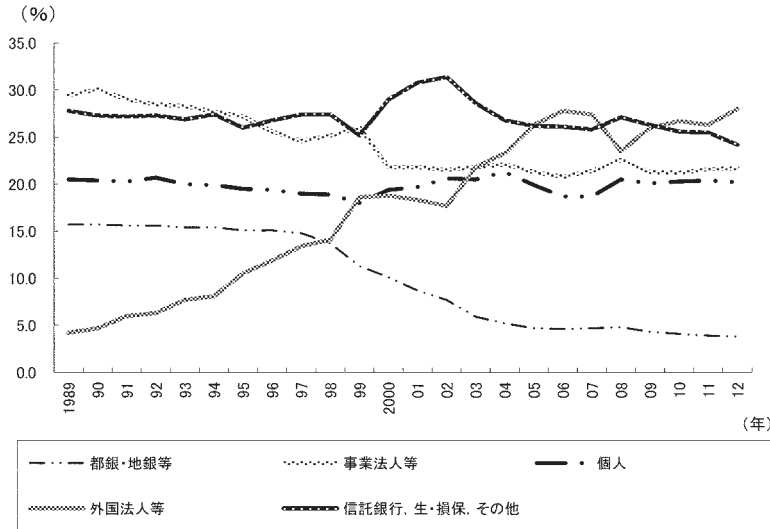
1990 年代以降、株式市場において外国人投資家の存在が注目されている。東京証券取引所のデータによれば、海外の個人および法人の株式保有比率が増加していることが、その理由として挙げられる。こうした外国人投資家の大半は機関投資家であり、日本企業の主要な株主が国外の機関投資家であるということを表している。

機関投資家とは、個人に代わって資金を運用する機関であり、一般に生命保険会社、投資信託、年金基金等を指している。そして、機関投資家は運用益の獲得が投資行動の基本である。機関投資家は、投資先企業にとっては単なる株主ではなく、利益の獲得を目的とする大株主である。

本稿では、まず機関投資家とくに外国人投資家の最近の投資状況を整理する。しかし、機関投資家、外国人投資家と言ってもその種類はさまざまであるため、ステート・ストリート・バンク&トラストを取り上げる。そして、投資先企業としての輸送用機器 62 社の ROE に影響を与えている

機関投資家の投資先企業の ROE 分析  
 —輸送用機器を中心として—

図表 1 主要投資部門別株式保有比率（市場価格ベース）の推移



(出所) 東京証券取引所「平成 24 年度株式分布状況調査の調査結果について<要約版>」2013 年。

かを考察するものである。

## 2. 大株主の変化

1990 年代に入り、外国人投資家の増加という株主構成の変化が見られる。図表 1 を見ると、国内の機関投資家である信託銀行、生・損保、その他金融は、1990 年度の 27.3%から 2000 年度は 29.0%、2010 年度には 25.6%と比率を増加させた時期もあるが、ここ数年は比率が低下している。また、事業法人と都市銀行等については、所有比率の低下が顕著であり、事業法人は、1990 年度の 30.1%から 2000 年度は 21.8%、2010 年度には 21.2%となっている。また都銀・地銀等は、1990 年度の 15.7%から 2000 年度に 10.1%、2010 年度には 4.1%となっている。

図表 1 では、外国人投資家は、外国法人等となっているが、その中には法人だけではなく個人も含まれている。しかし、その多くは機関投資家であるとされている<sup>1</sup>。外国人投資家の増加とは、国外の機関投資家の増加であり、それに伴い株式市場において海外の機関投資家の存在が注目されるようになってきたのである。

しかし、その動向が注目されるようになったのは、比率の増加だけではなく、企業の経営に積極的に関与する物言う株主としての行動によることも挙げられる。例えば、株主総会において業績の悪化した企業の経営者の選任・解任への関与や利益処分に関する増配の要求を行う機関投資家の行動が挙げられる。また、とくに近年では TOB などの企業買収に機関投資家が関与する事例が増えたことがその存在を高める要因となっている。さらに、機関投資家として投資利益を獲得するとい

う受託者への責任を果たすために、ROEを高め、株価を向上させる経営を求めようになったのである。海外の機関投資家がROEを重視する理由としては、ROEが株価を決定する要因であることが指摘されている<sup>2</sup>。

国外の機関投資家の株式保有比率が増加した背景としては、個人投資家、事業法人や都市銀行を中心とする金融機関の保有比率の低下が挙げられる。個人投資家は、2000年以降はインターネットによる取引の拡大により若干の保有比率の上昇が見られる。

事業法人や都銀等が所有比率を低下させた要因としては、株価の低迷による株式の売却、また2001年4月1日以降に始まる事業年度からの金融商品に対する時価会計の導入、2000年に日本公認会計士協会が公表した益出しクロス取引の禁止、2001年に成立した銀行等株式所有制限法等の制度変更が挙げられる。

2000年以降は、機関投資家の種類も多様化し、大株主の中にマスタートラストやカストディといった業務を行っている機関も多く見受けられるようになってきている。2006年3月末時点の東証1部上場企業の株主を調査した日本経済新聞社のデータによれば、日本トラスティ・サービス信託銀行が時価総額で322,735億円、東証1部上場企業全体の5.82%を所有し、1位となっている。さらに、2位に日本マスタートラスト信託銀行(同275,128億円、同4.96%)、3位にステート・ストリート(同121,657億円、同2.19%)と続き、国内の機関投資家の代表的存在である日本生命(同88,910億円、同1.60%)が4位という順になっている<sup>3</sup>。

また、保有株の時価総額のみであるが、2013年のデータにおいても上場企業の株式保有上位大株主として1位に日本トラスティ・サービス信託口(15.4兆円)、2位に日本マスタートラスト信託口(14.2兆円)、3位に日本生命(5.4兆円)、7位にステート・ストリート(3.5兆円)が位置している<sup>4</sup>。

これらの調査に出てくるステート・ストリート・バンク&トラストは、資産管理、インベストメント・リサーチおよびトレーディング、資産運用に関する金融サービスの提供といった業務を行い、2012年12月31日時点でアジアにおいて1.1兆ドルの資産を管理する機関である。

なお、『大株主総覧』に掲載されている大株主の中に、ステート・ストリート・バンク&トラスト505103あるいは505225、ステート・ストリート・バンク・ウエストトリーティ、ステート・ストリート・バンク・ウエストPFCE等が頻出しているが、これら資産管理口座と思われる株主については除外し、本論文ではステート・ストリート・バンク&トラスト名の株主だけを集計している。

## 2. 機関投資家とROE

### (1) 先行研究

機関投資家と企業との関係について、株式保有構造あるいは業績への影響に関する先行研究は多



くある。株式保有構造に関する研究では、藤田 [2013] が機関投資家の役割として、株式が分散保有され支配株主が存在しない会社において、経営者に対する規律づけをもたらす主体として期待されること、コーポレート・ガバナンスに与える影響も議論されていることを会社法制との関連で論じている。

また、機関投資家の投資行動に関する研究では、亀坂 [2012] が東日本大震災前後の期間で投資主体別の投資行動について整理し、海外投資家が通常時以上に活発な取引を行っていることを明らかにしている。

株式保有構造ならびに企業との関係に関連する研究では、宮島 [2013] が株式保有構造を戦後から歴史的に整理し、企業との関係について退出、議決権行使、パフォーマンス効果を論じている。

さらに、保有構造ならびに企業業績に関連する研究では、翟 [2009a]、[2009b] が 2002 ～ 2008 年の東証 1 部上場の非金融証券内国会社を対象にコーポレート・ガバナンスにおける機関投資家の役割、資本効率、財務安全性指標等の実証分析を行っている。

これらの研究では、機関投資家について論じられているが、機関投資家にも多様性が見られるため、その点を分けて論じる必要があると考えている。

また、社団法人生命保険協会が定期的に行っている「株式価値向上に向けた取り組みについて」という上場企業および機関投資家に対する調査がある。平成 24 年度版の調査結果では、投資家が重視している経営指標として「ROE」が挙げられている。それに続いて、「利益額・利益の伸び率」、「配当性向」となっている。それに対して、企業が最も重視している指標は、「利益額・利益の伸び率」であり、続いて「売上高利益率」、「ROE」の順となっている。投資家と企業との間の意識にギャップが存在しているが、両者とも ROE を高めるために重視すべきこととして「売上高純利益率の向上」を挙げている。

こうした点について、本論文では個別の企業のデータを用いて、ROE の増減と売上高純利益率との関係、機関投資家の保有が企業の業績に影響を与えるのかを考察する。

## (2) ROE

海外の機関投資家が重視している指標として ROE、EVA、キャッシュフロー等がある。ここでは、ROE についてみることにする。ROE とは Return on Equity の略であり、自己資本利益率または株主資本利益率のことをいう。

自己資本利益率とは、株主から提供された資金を利用してどれだけ利益を上げたのか、効率的な経営を行っているかを判断する指標である。

この指標を機関投資家が重視する理由としては、株価と関連しており、数値が高いほど株主に対する投資収益性が高いといわれているからである。

自己資本利益率は、次の計算式で求められる。

$$\text{自己資本利益率 (\%)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}} \times 100$$

また、上記の式をデュボン・システムと呼ばれる式に分解することもできる。この式では、右辺の第 1 項が売上高当期純利益率を、第 2 項が総資産回転率を、第 3 項が財務レバレッジを表している。数値が低い場合に、このように分解することで何に問題があり、何を改善すべきかを考えることができる。

$$\text{自己資本利益率 (\%)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

### 3. 株式保有の傾向

ここでは、外国人投資家および個別の投資家の株式保有状況を見ることとする。

東京証券取引所が発表している「平成 24 年度株式分布状況調査」では、海外の投資家の売買状況は 2008 年度に 42,214 億円の売り越しとなったが、2009 年度から 2012 年度まで 65,996 億円、39,821 億円、2,062 億円、52,843 億円と 4 年連続で買い越しとなっている<sup>5</sup>。2011 年度は東日本大震災の影響により買い越し額は減少しているが、他の投資部門と比べても外国人投資家の買い越しが目立っている<sup>6</sup>。

また、海外の投資家の業種別の保有比率状況を見ると、33 業種中 24 業種で保有比率が上昇している。2012 年度の外国人投資家の保有比率が 28.0% であり、一部の業種を除いて 20～30% 程度を保有している状況である<sup>7</sup>。

さらに、2012 年度の外国人投資家の業種別株式保有金額（東証 1 部上場、市場価格ベース）は、輸送用機器（148,995 億円、全産業のうち 14.4%）、電気機器（127,182 億円、同 12.3%）、銀行業（92,490 億円、同 8.9%）の順となっている。

しかし、これは外国人投資家全体で見たものであり、個別の投資家で改めて状況を見ることとする。ここでは、国内の機関投資家として日本生命、海外の機関投資家としてステート・ストリート・バンク&トラストを取り上げる。

図表 2 は、東京証券取引所に 2013 年 7 月末時点で上場している企業 1753 社に対する日本生命およびステート・ストリートの株式保有状況を示したものである。業種区分は東証の分類に従ったものであり、33・17 業種計はそれぞれの会社数を表している。例えば、33 業種区分における水産・農林業は 5 社あり、食料品は 70 社ある。これらは 17 業種区分では食品に分類され、合わせて 75 社となることを示している。

機関投資家の投資先企業のROE分析  
 —輸送用機器を中心として—

図表2 業種別株式保有状況（2012年度末：日本生命、ステート・ストリート）

|    | 33業種区分     | 17業種区分       | 33業種計 | 17業種計 | 2社保有(33) | 比率   | 2社保有(17) | 比率   |
|----|------------|--------------|-------|-------|----------|------|----------|------|
| 1  | 水産・農林業     | 食品           | 5     | 75    | 2        | 40.0 | 14       | 18.7 |
| 2  | 食料品        | 食品           | 70    |       | 12       | 17.1 |          |      |
| 3  | 鉱業         | エネルギー資源      | 7     | 18    | 0        | 0.0  | 3        | 16.7 |
| 4  | 石油・石炭製品    | エネルギー資源      | 11    |       | 3        | 27.3 |          |      |
| 5  | 建設業        | 建設・資材        | 96    | 166   | 21       | 21.9 | 34       | 20.5 |
| 6  | ガラス・土石製品   | 建設・資材        | 33    |       | 11       | 33.3 |          |      |
| 7  | 金属製品       | 建設・資材        | 37    |       | 2        | 5.4  |          |      |
| 8  | 繊維製品       | 素材・化学        | 41    | 180   | 10       | 24.4 | 43       | 23.9 |
| 9  | パルプ・紙      | 素材・化学        | 11    |       | 1        | 9.1  |          |      |
| 10 | 化学         | 素材・化学        | 128   |       | 32       | 25.0 |          |      |
| 11 | 医薬品        | 医薬品          | 38    | 38    | 10       | 26.3 | 10       | 26.3 |
| 12 | ゴム製品       | 自動車・輸送機      | 11    | 73    | 1        | 9.1  | 20       | 27.4 |
| 13 | 輸送用機器      | 自動車・輸送機      | 62    |       | 19       | 30.6 |          |      |
| 14 | 鉄鋼         | 鉄鋼・非鉄        | 32    | 56    | 4        | 12.5 | 7        | 12.5 |
| 15 | 非鉄金属       | 鉄鋼・非鉄        | 24    |       | 3        | 12.5 |          |      |
| 16 | 機械         | 機械           | 120   | 120   | 28       | 23.3 | 28       | 23.3 |
| 17 | 電気機器       | 電機・精密        | 154   | 182   | 37       | 24.0 | 46       | 25.3 |
| 18 | 精密機器       | 電機・精密        | 28    |       | 9        | 32.1 |          |      |
| 19 | その他製品      | 情報通信・サービスその他 | 48    | 274   | 7        | 14.6 | 23       | 8.4  |
| 20 | 情報・通信業     | 情報通信・サービスその他 | 113   |       | 7        | 6.2  |          |      |
| 21 | サービス業      | 情報通信・サービスその他 | 113   |       | 9        | 8.0  |          |      |
| 22 | 電気・ガス業     | 電力・ガス        | 17    | 17    | 2        | 11.8 | 2        | 11.8 |
| 23 | 陸運業        | 運輸・物流        | 37    | 70    | 6        | 16.2 | 10       | 14.3 |
| 24 | 海運業        | 運輸・物流        | 9     |       | 2        | 22.2 |          |      |
| 25 | 空運業        | 運輸・物流        | 3     |       | 1        | 33.3 |          |      |
| 26 | 倉庫・運輸関連業   | 運輸・物流        | 21    |       | 1        | 4.8  |          |      |
| 27 | 卸売業        | 商社・卸売        | 146   | 146   | 25       | 17.1 | 25       | 17.1 |
| 28 | 小売業        | 小売           | 159   | 159   | 14       | 8.8  | 14       | 8.8  |
| 29 | 銀行業        | 銀行(除く銀行)     | 85    | 85    | 20       | 23.5 | 20       | 23.5 |
| 30 | 証券・商品先物取引業 | 金融(除く銀行)     | 21    | 49    | 1        | 4.8  | 6        | 12.2 |
| 31 | 保険業        | 金融(除く銀行)     | 6     |       | 1        | 16.7 |          |      |
| 32 | その他金融業     | 金融(除く銀行)     | 22    |       | 4        | 18.2 |          |      |
| 33 | 不動産業       | 不動産          | 45    | 45    | 3        | 6.7  | 3        | 6.7  |
|    |            | 計            | 1753  | 1753  | 308      |      | 308      |      |

(出所)『大株主総覧』東洋経済新報社を基に作成。

(注)単位は、社数、%。

また、2社保有とは、日本生命、ステート・ストリートともに保有している会社数を、カッコ内は33業種あるいは17業種を表している。比率は、各業種区分の会社合計に対する保有会社数の割合である。

なお、2012年度末の日本生命、ステート・ストリート・バンク&トラストの状況を『大株主総覧』で見ると、日本生命が株主上位30位までに記載されている会社数は754社、同様にステート・ストリートは678社ある。図表2を見ると、両社がともに保有しているのは308社あり、海外の投資家の業種別の保有比率状況と同様に、ほぼすべての業種に投資していることがわかる。

図表3は、2012年度末の日本生命、ステート・ストリート・バンク&トラストが保有する33業種区分別の会社数を示したものである。単独保有とは、日本生命あるいはステート・ストリートのどちらか一方だけが保有している会社数のことである。また、2社保有+単独保有は、図表2の

図表3 33業種別株式保有状況 (2012年度末: 日本生命, ステート・ストリート)

|    | 33業種区分     | 17業種区分       | 単独保有   |      |            |      | 2社保有+単独保有 |      |            |       |
|----|------------|--------------|--------|------|------------|------|-----------|------|------------|-------|
|    |            |              | 日本生命   |      | ステート・ストリート |      | 日本生命      |      | ステート・ストリート |       |
|    |            |              | 保有(33) | 比率   | 保有(33)     | 比率   | 保有(33)    | 比率   | 保有(33)     | 比率    |
| 1  | 水産・農林業     | 食品           | 1      | 20.0 | 0          | 0.0  | 3         | 60.0 | 2          | 40.0  |
| 2  | 食料品        | 食品           | 22     | 31.4 | 10         | 14.3 | 34        | 48.6 | 22         | 31.4  |
| 3  | 鉱業         | エネルギー資源      | 0      | 0.0  | 1          | 14.3 | 0         | 0.0  | 1          | 14.3  |
| 4  | 石油・石炭製品    | エネルギー資源      | 3      | 27.3 | 0          | 0.0  | 6         | 54.5 | 3          | 27.3  |
| 5  | 建設業        | 建設・資材        | 18     | 18.8 | 17         | 17.7 | 39        | 40.6 | 38         | 39.6  |
| 6  | ガラス・土石製品   | 建設・資材        | 11     | 33.3 | 0          | 0.0  | 22        | 66.7 | 11         | 33.3  |
| 7  | 金属製品       | 建設・資材        | 22     | 59.5 | 5          | 13.5 | 24        | 64.9 | 7          | 18.9  |
| 8  | 繊維製品       | 素材・化学        | 14     | 34.1 | 0          | 0.0  | 24        | 58.5 | 10         | 24.4  |
| 9  | パルプ・紙      | 素材・化学        | 3      | 27.3 | 0          | 0.0  | 4         | 36.4 | 1          | 9.1   |
| 10 | 化学         | 素材・化学        | 31     | 24.2 | 29         | 22.7 | 63        | 49.2 | 61         | 47.7  |
| 11 | 医薬品        | 医薬品          | 8      | 21.1 | 7          | 18.4 | 18        | 47.4 | 17         | 44.7  |
| 12 | ゴム製品       | 自動車・輸送機      | 4      | 36.4 | 1          | 9.1  | 5         | 45.5 | 2          | 18.2  |
| 13 | 輸送用機器      | 自動車・輸送機      | 16     | 25.8 | 14         | 22.6 | 35        | 56.5 | 33         | 53.2  |
| 14 | 鉄鋼         | 鉄鋼・非鉄        | 9      | 28.1 | 5          | 15.6 | 13        | 40.6 | 9          | 28.1  |
| 15 | 非鉄金属       | 鉄鋼・非鉄        | 5      | 20.8 | 6          | 25.0 | 8         | 33.3 | 9          | 37.5  |
| 16 | 機械         | 機械           | 41     | 34.2 | 21         | 17.5 | 69        | 57.5 | 49         | 40.8  |
| 17 | 電気機器       | 電機・精密        | 40     | 26.0 | 36         | 23.4 | 77        | 50.0 | 73         | 47.4  |
| 18 | 精密機器       | 電機・精密        | 4      | 14.3 | 4          | 14.3 | 13        | 46.4 | 13         | 46.4  |
| 19 | その他製品      | 情報通信・サービスその他 | 10     | 20.8 | 7          | 14.6 | 17        | 35.4 | 14         | 29.2  |
| 20 | 情報・通信業     | 情報通信・サービスその他 | 14     | 12.4 | 40         | 35.4 | 21        | 18.6 | 47         | 41.6  |
| 21 | サービス業      | 情報通信・サービスその他 | 21     | 18.6 | 39         | 34.5 | 30        | 26.5 | 48         | 42.5  |
| 22 | 電気・ガス業     | 電力・ガス        | 14     | 82.4 | 0          | 0.0  | 16        | 94.1 | 2          | 11.8  |
| 23 | 陸運業        | 運輸・物流        | 22     | 59.5 | 3          | 8.1  | 28        | 75.7 | 9          | 24.3  |
| 24 | 海運業        | 運輸・物流        | 1      | 11.1 | 2          | 22.2 | 3         | 33.3 | 4          | 44.4  |
| 25 | 空運業        | 運輸・物流        | 0      | 0.0  | 1          | 33.3 | 1         | 33.3 | 2          | 66.7  |
| 26 | 倉庫・運輸関連業   | 運輸・物流        | 3      | 14.3 | 3          | 14.3 | 4         | 19.0 | 4          | 19.0  |
| 27 | 卸売業        | 商社・卸売        | 30     | 20.5 | 23         | 15.8 | 55        | 37.7 | 48         | 32.9  |
| 28 | 小売業        | 小売           | 33     | 20.8 | 39         | 24.5 | 47        | 29.6 | 53         | 33.3  |
| 29 | 銀行業        | 銀行           | 36     | 42.4 | 8          | 9.4  | 56        | 65.9 | 28         | 32.9  |
| 30 | 証券・商品先物取引業 | 金融(除<銀行)     | 4      | 19.0 | 8          | 38.1 | 5         | 23.8 | 9          | 42.9  |
| 31 | 保険業        | 金融(除<銀行)     | 0      | 0.0  | 5          | 83.3 | 1         | 16.7 | 6          | 100.0 |
| 32 | その他金融業     | 金融(除<銀行)     | 3      | 13.6 | 10         | 45.5 | 7         | 31.8 | 14         | 63.6  |
| 33 | 不動産業       | 不動産          | 3      | 6.7  | 26         | 57.8 | 6         | 13.3 | 29         | 64.4  |
|    |            | 計            | 446    |      | 370        |      | 754       |      | 678        |       |

(出所) 『大株主総覧』 東洋経済新報社を基に作成。

(注) 単位は, 社, %。

会社数 308 社と合算した、東証上場企業の保有会社数を表している。例えば、水産・農林業では、日本生命のみが保有する会社が 1 社あり、ステート・ストリートのみが保有する会社は 0 社である。さらに、日本生命、ステート・ストリートともに保有する会社が 2 社あるので、それぞれに 3 社、2 社と示されている。

図表から、日本生命は保有会社数が多いこともあるが、ほぼすべての業種に投資し、12 業種については半数以上の会社に投資していることがわかる。また、ステート・ストリートも幅広く投資を行っているが、各業種のうち半数以上の会社に投資をしているのは 5 業種となっている。

また、図表 4 は両社の保有会社を規模別に分類したものである。東京証券取引所の用語によれ

機関投資家の投資先企業の ROE 分析  
 — 輸送用機器を中心として —

図表 4 規模別株式保有状況 (2012 年度末: 日本生命, ステート・ストリート)

| 規模区分          | 社数  | 2社共通 | 所有/社数 | 単独保有 |      |            |      | 2社共通+単独保有 |      |            |      |
|---------------|-----|------|-------|------|------|------------|------|-----------|------|------------|------|
|               |     |      |       | 日本生命 | 比率   | ステート・ストリート | 比率   | 日本生命      | 比率   | ステート・ストリート | 比率   |
| TOPIX Core30  | 30  | 16   | 53.3  | 3    | 10.0 | 10         | 33.3 | 19        | 63.3 | 26         | 86.7 |
| TOPIX Large70 | 70  | 33   | 47.1  | 12   | 17.1 | 20         | 28.6 | 45        | 64.3 | 53         | 75.7 |
| TOPIX Mid400  | 402 | 129  | 32.1  | 104  | 25.9 | 101        | 25.1 | 233       | 58.0 | 230        | 57.2 |
| TOPIX Small 1 | 496 | 96   | 19.4  | 113  | 22.8 | 133        | 26.8 | 209       | 42.1 | 229        | 46.2 |
| TOPIX Small 2 | 710 | 31   | 4.4   | 201  | 28.3 | 103        | 14.5 | 232       | 32.7 | 134        | 18.9 |

(出所) 『大株主総覧』 東洋経済新報社および東京証券取引所「東証上場銘柄一覧」を基に作成。

(注) 単位は, 社, %。

ば TOPIX Core30 は東証一部上場銘柄のうちの TOPIX 構成銘柄の中でも時価総額および流動性の高い超大型の 30 銘柄、TOPIX Core70 は時価総額および流動性の高い大型の 70 銘柄とされ、規模区分が下がるにつれて、会社規模が小さくなる。

図表 4 を見ると、単独保有では日本生命は小規模の会社になるほど保有比率が高いのに対し、ステート・ストリートは大規模の会社の保有比率が高い傾向を示している。また、2 社が共通して保有する会社を合わせるといずれも規模が大きくなるほど保有比率が高い傾向を示している。

これらのことから日本生命とステート・ストリート・バンク&トラストの株式保有は、投資会社数の違いはあるが、その傾向に大きな違いは見出せない。ただし、前述の日本経済新聞社の調査に見られるように日本生命の株式保有金額がステート・ストリートに比べ多く、30 位の中でも上位の株主となっている傾向が見られる。

#### 4. 投資先企業の業績推移：輸送用機器

##### (1) 全産業および業種別の ROE 平均

ここでは、投資家と投資先企業の業績について考察を試みる。投資家については、外国人投資家全体とステート・ストリート・バンク&トラストに区分するが、とくにステート・ストリートに注目する。また、投資先企業については、本稿では特定の企業ではなく輸送用機器を対象とする。

輸送用機器を選択したのは、日本生命およびステート・ストリートの株式保有比率が比較的高いこと、規模別の分類において各区分に分散していること、さらに ROE も高いことが理由である。なお、投資状況および業績は、主に『大株主総覧』ならびに eol の財務データを用いる。

まず全体の ROE の状況について見ることにする。図表 5 は、東京証券取引所が公表している 2012 年度決算短信集計結果の中から ROE について抜粋したものである。全産業では、2011 年度の 4.70% から 2012 年度には 5.28% と上昇していることがわかる。金融を除き、比率が最も上昇した業種は、その他製品の 3.88 ポイントであり、次いで金属製品が 3.65 ポイント、輸送用機器 3.38 ポイントとなっている。また、2012 年度の比率が高い業種は、ゴム製品の 12.14%、卸売業

図表5 業種別 ROE 平均

|              | 集計社数  | 2012(平24) | 2011(平23) |               | 集計社数 | 2012(平24) | 2011(平23) |
|--------------|-------|-----------|-----------|---------------|------|-----------|-----------|
| 全産業          | 1,540 | 5.28      | 4.70      |               |      |           |           |
| 製造業          | 809   | 4.80      | 4.06      |               |      |           |           |
| 非製造業         | 731   | 5.95      | 5.61      |               |      |           |           |
| [参考]金融業を含む全社 | 1,667 | 5.77      | 4.99      |               |      |           |           |
| 33業種区分       |       |           |           |               |      |           |           |
| 1 水産・農林業     | 5     | 2.18      | 4.83      | 18 精密機器       | 27   | 8.40      | 5.05      |
| 2 食料品        | 67    | 8.66      | 7.58      | 19 その他製品      | 47   | 3.27      | ▲ 0.61    |
| 3 鉱業         | 7     | 6.59      | 8.41      | 20 情報・通信業     | 105  | 9.23      | 9.30      |
| 4 石油・石炭製品    | 11    | 4.98      | 11.93     | 21 サービス業      | 107  | 9.38      | 7.26      |
| 5 建設業        | 92    | 5.28      | 4.15      | 22 電気・ガス業     | 17   | ▲ 16.13   | ▲ 14.41   |
| 6 ガラス・土石製品   | 30    | 3.77      | 5.14      | 23 陸運業        | 34   | 8.58      | 6.47      |
| 7 金属製品       | 34    | 3.78      | 0.13      | 24 海運業        | 9    | ▲ 12.17   | ▲ 9.06    |
| 8 繊維製品       | 38    | 2.88      | 5.49      | 25 空運業        | 2    | 6.65      | 5.36      |
| 9 パルプ・紙      | 10    | 6.42      | 4.20      | 26 倉庫・運輸関連業   | 20   | 5.12      | 5.52      |
| 10 化学        | 124   | 4.68      | 5.97      | 27 卸売業        | 141  | 10.18     | 12.40     |
| 11 医薬品       | 35    | 8.08      | 6.74      | 28 小売業        | 149  | 7.85      | 7.96      |
| 12 ゴム製品      | 9     | 12.14     | 8.96      | 29 銀行業        | 83   | 8.47      | 8.62      |
| 13 輸送用機器     | 59    | 8.76      | 5.38      | 30 証券、商品先物取引業 | 19   | 5.87      | ▲ 0.41    |
| 14 鉄鋼        | 31    | ▲ 4.19    | 1.39      | 31 保険業        | 6    | 5.33      | ▲ 2.80    |
| 15 非鉄金属      | 23    | 5.70      | 4.49      | 32 その他金融業     | 19   | 8.63      | 7.46      |
| 16 機械        | 117   | 7.07      | 7.19      | 33 不動産業       | 43   | 6.71      | 5.24      |
| 17 電気機器      | 147   | ▲ 1.48    | ▲ 1.55    |               |      |           |           |

(出所) 東京証券取引所「決算短信集計結果」を一部抜粋。

(注) 単位は、社、%。

の10.18%、サービス業の9.38%となっている。

## (2)投資家別の ROE 平均

ここでは、外国人投資家とステート・ストリート・バンク&トラストが投資している輸送用機器に属する企業の ROE 平均を見る。対象とする期間は、2001-2012 年度および 2007-2012 年度である。

まず外国人投資家の投資先企業の ROE 平均であるが、外国人投資家の投資先を4つのグループに分類した。分類にあたり、次の基準でグループ分けを行っている。それは外国人投資家の保有比率により、① 10%未満の企業群、② 10%以上 20%未満の企業群、③ 20%以上 30%未満の企業群、④ 30%以上の企業群というものである。この分類により①に該当する企業数は11社、②14社、③20社、④17社の合計62社となった(図表6)。

図表6の各期間の左側の比率は、各グループに該当する企業の ROE のマイナス値を除き平均値を算出したものであり、右側のカッコ内の比率は該当企業の ROE すべてを単純平均したものである。

機関投資家の投資先企業の ROE 分析  
 —輸送用機器を中心として—

図表 6 外国人投資家保有企業の ROE 平均

|            | 2001-2012年度平均 |         | 2007-2012年度平均 |         | 企業数 |
|------------|---------------|---------|---------------|---------|-----|
| 10%未満      | 7.33%         | (2.59%) | 7.37%         | (4.47%) | 11社 |
| 10%以上20%未満 | 9.42%         | (6.55%) | 10.04%        | (6.49%) | 14社 |
| 20%以上30%未満 | 10.10%        | (7.82%) | 7.40%         | (4.64%) | 20社 |
| 30%以上      | 10.71%        | (8.79%) | 8.39%         | (5.20%) | 17社 |

(出所)『大株主総覧』, eol の財務データを基に作成。

(注) 左側の比率はマイナス値を除いた平均, カッコ内は単純平均を表す。

図表 7 ステート・ストリート保有企業の ROE 平均

|               | 2001-2012年度平均 |         | 2007-2012年度平均 |         | 企業数 |
|---------------|---------------|---------|---------------|---------|-----|
| 2期間以上保有       | 10.22%        | (8.65%) | 7.63%         | (5.71%) | 15社 |
| 1期間保有: 12年度以前 | 8.70%         | (3.16%) | 7.01%         | (4.14%) | 6社  |
| 1期間保有: 12年度   | 10.47%        | (7.56%) | 11.10%        | (6.42%) | 12社 |
| 非保有           | 8.70%         | (5.79%) | 8.97%         | (5.32%) | 29社 |

(出所)『大株主総覧』, eol の財務データを基に作成。

(注) 左側の比率はマイナス値を除いた平均, カッコ内は単純平均を表す。

2001-2012 年度の平均では、外国人投資家の保有比率が高まるほど ROE の平均も高いという傾向が見られる。それに対して、2007 年度以降の平均では同じような傾向は見られなかった。これについては、リーマン・ショック前後の業績が数値に影響を与えるためであると考えられるが、改めて詳細な検証が必要である。

図表 6 からは、長期で見た場合に限り、外国人投資家による株式保有が企業の業績に少なからず影響を与えているものと考えられる。

次に、ステート・ストリート・バンク&トラストの投資先企業の ROE 平均について見ることにする。外国人投資家と同様にグループ分けを行ったが、1社あたりの保有比率に大差がないため、ここでは保有期間による分類を行った。グループは、① 2007 年度以降に 2 期間以上保有されている企業群 15 社、② 2007 年度以降に 1 期間のみの保有かつその保有が 2012 年度以前の企業群 6 社、③ 2007 年度以降に 1 期間のみの保有かつその保有が 2012 年度以外の企業群 12 社、④ 2007 年度以降でまったく保有されていない企業群 29 社である。

図表 7 を見ると、2001-2012 年度の平均が 2007 年度以降の平均より高い傾向にある。2007 年度以降の保有期間と業績の関連性については、それほど高いとはいえない。

### (3) 売上高当期純利益率の推移

前述の生命保険協会の調査にあるように、投資家、企業ともに ROE を高めるためには売上高当期純利益率の向上を重視すべきであると考えている。

このことから 2001 - 2012 年度の期間における各企業の売上高当期純利益率の推移について調査を行った。まず、輸送用機器 62 社において、比率が前年度より上昇している年度数の平均は 5.65 であった。その上昇が 2007 年度以降に多く見られるすなわち全期間と 2007 年度以降を比べ、比率が上昇した年度数が 50% 以上の企業数について調べた。例えば、トヨタ自動車では 2001 - 2012 年度の期間において比率が上昇した年度数は 6 であった。そのうち、2007 年度以降に上昇した年度数は 3 であり、50% となる。

輸送用機器全体では、ちょうど半数の 31 社が 2007 年度以降に上昇した年度数が多いという傾向を示している。その点では、図表 5 の ROE 平均にあるように 2011 年度 5.38% から 2012 年度に 8.76% へと上昇したことが、ROE を高めるための行動をとっているとも考えられる。しかし、半数の 31 社ということもあり、これについても個別の企業について詳細な検証が必要であると考える。

## 5. 結び

本稿では、外国人投資家全体およびステート・ストリート・バンク & トラストの株式保有状況ならびに保有企業の ROE 平均、売上高当期純利益率について整理し、機関投資家が企業の業績に影響を与えているのか考察を行った。

とくに ROE については、2001 - 2012 年度では機関投資家の保有比率が高い企業に ROE が高い傾向が見られたこと、一方、ステート・ストリートが単独で業績に影響を与えているとは言い難い結果であった。

本稿では、保有状況と業績の関連性について考察するものであったが、株主と企業との関係におけるその他の要因や他の大株主も考慮する必要性や分析に際してのより精緻な分析手法も必要と考えるが、今後の課題としたい。さらに、他の業種においても同じような結果となるかを検証していきたい。

また、近年の株式保有状況から機関投資家を一括りに論じることなく、改めて機関投資家についても整理したいと考えている。

1 三菱 UFJ 信託銀行証券部、日本シェアホルダーサービス [2013]、37 - 38 ページ。

2 土志田、田村、日本経済研究センター [2002]、70 ページ、木村、柳 [2011]、79 - 85 ページがある。



- 3 「株主とは」日本経済新聞朝刊 2006 年 10 月 25 日付。
- 4 「ニッポンの株主」日本経済新聞朝刊 2013 年 6 月 25 日付。
- 5 東京証券取引所「平成 24 年度株式分布状況調査の調査結果について〈要約版〉」、表 6：海外投資家の売買動向。
- 6 同上調査の表 8：個人の売買動向、表 10：都銀・地銀等、信託銀行及び生損保の売買動向から他の投資部門の状況を見ると、個人、都銀・地銀等、生損保で 2009 年度から 4 年連続で売り越している状況が見られる。ただし、信託銀行は 2010 年度および 2011 年度で買い越している。
- 7 同上調査の表 7：外国法人等の業種別保有比率等の状況。

### <主要参考文献および資料>

- 亀坂安紀子 [2012] 「東日本大震災と日本の株式市場における投資家行動」『フィナンシャル・レビュー』平成 24 年第 2 号（通巻第 109 号）、財務省財務総合政策研究所。
- 木村祐基、柳良平 [2011] 『コーポレート・ファイナンスの実務－「投資家との対話」と企業価値創造戦略』中央経済社。
- 澤田茂雄 [2009] 「日本企業の財務戦略と機関投資家の変貌」坂本恒夫、松村勝弘編著『日本の財務経営』中央経済社。
- 翟林瑜 [2009a] 「コーポレート・ガバナンスにおける機関投資家の役割（上）－機関投資家と投資先企業の経営業績の関係の視点より－」『経営研究』第 60 巻第 3 号、大阪市立大学。
- 翟林瑜 [2009b] 「コーポレート・ガバナンスにおける機関投資家の役割（下）－機関投資家と投資先企業の経営業績の関係の視点より－」『経営研究』第 60 巻第 4 号、大阪市立大学。
- 土志田征一、田村秀男、日本経済研究センター [2002] 『検証株主資本主義』日経 BP 社。
- 生命保険協会「株式価値向上に向けた取り組みについて（平成 24 年度版）」。
- 藤田友敬 [2013] 「株式保有構造と経営機構－日本企業のコーポレート・ガバナンス」『商事法務』No.2007、商事法務研究会。
- 三菱 UFJ 信託銀行証券部、日本シェアホルダーサービス編著 [2013] 『株主と対話する企業－株主価値の持続的成長を実現させる IR・SR』商事法務。
- 宮島英昭 [2013] 「日本企業の株式保有構造－歴史的進化と国際的特徴」『商事法務』No.2007、商事法務研究会。
- 『大株主総覧』各年度版、東洋経済新報社。

（常磐大学 国際学部 助教）

---

## 研究論文

---

### ジュネーヴ第 1 追加議定書第 6 章の外務省仮訳に係わる問題点

樋口 恒晴

**Problems in Japanese translation of the Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I), 8 June 1977.**

#### Abstract

In 2004, Japan ratified the Protocol Additional to the Geneva Conventions of 12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts (Protocol I), 8 June 1977.

Japanese Ministry of Foreign Affairs translated this into Japanese and opens it to the public. But, there are several mistakes or defects in this translation.

This thesis tries to clarify these problems. The most important problem is, the translation by the Ministry of Foreign Affairs may very likely lead you to be confused of “civil defence” with “protection of civilian persons / protection of civilian population”. This thesis also refers to some other problematic translations.

Key-Words : Ministry of Foreign Affairs translation the laws of war (Jus in Bello)

#### 序章 問題の所在

国際公文の正文は、それが正文と認める言語による正文である。その意味では、日本語が正文でない条約に関して、その翻訳が我が国の条約に関する権能に影響を与えることはない。本論文が問題にする「千九百四十九年八月十二日のジュネーヴ諸条約の国際的な武力紛争の犠牲者の保護に関する追加議定書（議定書 I）」（以下、「議定書 I」と略する）の正文は、アラビア語・中国語・英語・フランス語・ロシア語・スペイン語である（第 102 条）。

しかし、日本国においては公用語は日本語であるため、国会での承認手続きに向けての審議は、

英語の正文ではなく、日本語の訳文を基に行われる。国会の議事録も日本語で記載されている。広報も日本語の『官報』（平成16年（2004年）9月3日付）で行われている。その意味で、翻訳文は仮訳といえども看過できない重要性をもっている。

さらに、国際人道法関連の諸条約など一部の国際条約には国民周知の義務が盛り込まれている。「議定書Ⅰ」は、「締約国は、武力紛争が生じているか生じていないかを問わず、自国において、できる限り広い範囲において諸条約及びこの議定書を軍隊及び文民たる住民に周知させるため軍隊の教育の課目にその学習を取り入れること並びに文民たる住民によるその学習を奨励することを約束する」「武力紛争の際に諸条約及びこの議定書の適用について責任を負う軍当局又は文民の当局は、諸条約及びこの議定書を熟知していなければならない」（第83条）と謳っている。多くの日本国民にとって公文を外国語である正文で正確に読解するのは困難であり、訳文に頼らなければならない。このような条約においては翻訳文それ自体が十全に検討されるべきものと言える。

有斐閣の『国際条約集』は、国際公法に関心のある者ならば必ず参照するであろう。「議定書Ⅰ」（及び「議定書Ⅱ」）の訳文を最初に掲載したのは1983年版（1983年4月1日付け出版）であった（1970年版とその第五版までの改訂版および1981～1992年版は横田喜三郎・高野雄一編）。爾来、掲載し続けている。そこでは永く、本論文が検討対象とする第6章（第61～67条）の主テーマ“civil defence”は「民間防衛」と訳され続けてきた。それが2004年版（2004年3月27日付け出版）まで続いた（2000～2007年版の編集代表は大沼保昭）。

我が国は、平成16年（2004年）6月14日、「武力攻撃事態等における国民の保護のための措置に関する法律」（通称「国民保護法」）の成立と同時に、「議定書Ⅰ」及び「議定書Ⅱ」にも加入した（国会承認：平成16年（2004年）6月14日）。この際作成された「外務省仮訳」は、以前の有斐閣の訳文と比べて諸処の変更が見られる。ただ、最も顕著な問題点は、“civil defence”を「文民保護」と訳してしまったことである。有斐閣『国際条約集』記載文も、2005年版からはこの「外務省仮訳」に変えられてしまった。

本論文は、第1追加議定書の全文ではなく、第6章“Civil Defence”（第61～67条）の「外務省仮訳」に焦点を当てる。一般の民間人や地方自治体にとって直接的に関係する条文だからである。

本論文第1章では、「文民保護」と「民間防衛」という訳語の問題について検討し、第2章では、その他の翻訳上の問題点について検討する。

## 第1章 文民保護と民間防衛：第6章の表題等における問題点

第6章の表題は“Civil Defence”である。また、第6章内の第61条から第67条の各条項に“civil defence”の表現がある。前述したように1983年版から2004年版までの有斐閣『国際条約集』は、

これを「民間防衛」と訳していおり、それがこの時代の定訳であった。しかし、「外務省仮訳」では「文民保護」と訳している。こうなると、文民保護 (protection of civilian persons / protection of the civilian population) との区別が付きにくくなる。

しかし本来、民間防衛 (civil defence) と文民保護 (protection of civilian persons / protection of the civilian population) は、目的においては大きく重複する。しかし、その行為主体の違いから、峻別されるべき概念である。

端的に言って、文民保護とは、交戦団体 (捕虜になる資格のある者、正規軍の他、赤十字協定を遵守すべき国境警備隊や沿岸警備隊や警察の重武装部隊、民兵、群民兵ないし群民蜂起、軍属など; 以下「軍隊等」と表記する) に武力行使に際して課せられた努力義務や諸措置のことである。したがって文民保護とは軍事行動の一環である。

しかし、civil defence とは非交戦団体である civil defence 組織によって行われる諸措置および自助努力の総体である。そして civil defence とは人道活動に位置付けられる。

「文民の保護」の行為主体は軍隊等である。これが軍隊等に課せられている義務ないし努力義務の総体だということは以下の法文より確認できる。即ち第一に、ジュネーヴ条約の第 4 条約「戦時における文民の保護に関する千九百四十九年八月十二日のジュネーヴ条約」(General Convention related to the Protection of Civilian Persons in Time of War) そのものである。その表題から見てとれるように、「文民保護」とはこの第 4 条約の目的および主旨そのものである。第二に、「議定書 I」第 51 条が「文民たる住民の保護」(Protection of the civilian population) である。因みにこの第 51 条は第 2 章「文民及び文民たる住民」(Civilians and civilian population) の二番目の条項である。それらで謳われているのは、基本的に、軍隊等および個々の軍隊等の構成員の弁 (わきま) えるべき、文民たる住民の犠牲を極限し不必要な犠牲を出さないようにするための、努力義務の総体である。つまり、攻撃時に民間人を意図的に標的にした攻撃を行わないこと (軍事目標主義)、文民や医療施設・人道施設等を、軍隊等や予想交戦地域からの隔離すること、病院を設定し登録すること、虐待・殺戮・略奪等の禁止などが含まれる。文民たる住民が主体的に実施することではない。

しかし、civil defence とは、非交戦団体／非戦闘員が行為主体となる活動である。第 2 章で具体的な内容は翻訳批判とともに述べるが、基本的には、文民たる住民が自らの生命等を非軍事的手段により守ること及びこれを前提にした、これらを支援・援助する人道的任務 (humanitarian tasks) としての諸措置のことである。第 61 条 (a) による“civil defence”を定義する文面を検討したい。英文の正文および外務省仮訳は以下の通りである。

“civil defence” means the performance of some or all of the undermentioned humanitarian tasks intended to protect the civilian population against the dangers, and to help it to recover from the immediate effects, of hostilities or disasters and also to provide the conditions necessary for its survival.

「文民保護」とは、文民たる住民を敵対行為又は災害の危険から保護し、文民たる住民が敵対行為又は災害の直接的影響から回復することを援助し、及び文民たる住民の生存のために必要な条件を整えるため次の人道的任務の一部又は全部を遂行することをいう。

この文面のみからすると誤解が生じるかも知れない。第一に、消防や警察を主とする行政による住民に対する保護のみに見えてしまかも知れない。また第二に、軍隊等が行っても良いと思われてしまうかも知れない。

第一の点だが、61条「次の人道的任務」の具体的な内容を検討すれば、文民たる住民(civilian population)自らの参加による消防団活動がなければ人数が足りないことは明白である。なお、文民たる住民も、消防団等に参加すれば、civil defence組織の一員とされる。

また、62条「一般的保護」の意味が、専門家以外には非常に判りにくくなってしまった。確かに、「文民たる住民」が保護されるべき客体であることは明白だ。しかしこの条項で重要なのは、行為主体である“civil defence organizations and their personnel”もまた、軍隊等が義務を負う「文民保護」の保護対象だということである。“civil defence organizations and their personnel”を「文民保護組織及びその要員」と訳してしまうと、内容を熟知していない人が、“civil defence organizations and their personnel”を、「一般的保護」の客体ではなく主体であると誤解してしまう危険が大きい。

また、逆に67条の「軍の文民保護組織」あるいは67条の「文民保護組織に配属される軍隊の構成員及び部隊」と記述してしまうと、「文民保護」(Protection of Civilian Persons / Protection of the civilian population)が軍隊等に一般的に課されている努力義務であることに目が向かず、軍の一部だけの任務であると誤解される危険もある。

そして“civilian civil defence organizations”を「外務省仮訳」は「軍の文民保護組織以外の文民保護組織」と非常に煩雑に訳している。因みに有斐閣旧訳は「文民の民間防衛団体」と的確に訳していた。

第二の論点だが、civil defenceを軍隊等が行うこともあり得ると思われるかも知れない。特に我が国の国民保護法制定時の地方自治体への説明の際には、自衛隊がcivil defenceに参加協力できることが要望されていた。しかし、第66条がcivil defence組織の固有の標識を定めていることから、その標識を装着した文民こそが、その行為主体であることは明瞭である。さらに、第67条が、軍隊等の一部をcivil defenceに用いる場合は、指定された部隊および兵員は、その武力紛争の全期間を通じて、civil defence標識を着用し、civil defence任務に専念させねばならず、一切の敵対行

為に参加あるいは協力してはならないと銘記している。そのことから、civil defence は本来、軍隊等としての資格を有する組織が行う任務ではない。基本的に消防を中心とする任務である。このような任務の組織を作るなら、それは消防組織である。

なぜ軍隊の一部を civil defence に専念させる規定があるかという点、義務兵役制度により兵員数に余裕のある諸国や、義務兵役制度があっても良心的兵役忌避を認めている諸国において、実行され得るからである。

志願制で人数も限られている我が国では、自衛隊の一部を軍隊等 (armed force(s)) から civil defence 組織への指定 (assigned to civil defence organizations) に変更する余裕も、組織としての準備も全くない。しかし、国家／総務省消防庁直轄の消防実働組織がないため、大規模災害時に自衛隊の災害派遣に依存することが大きい。このことから、戦時 civil defence にも自衛隊が寄与できるような誤解が蔓延しているようである。また、防衛省／自衛隊としても、「防衛出動」事由ではなく「災害派遣」を名目にしなくては兵要地誌の作成に地方自治体の協力が得難いことから、この問題を曖昧にしているようである。

## 第 2 章 ジュネーブ第 1 追加議定書第 61 条の規定する “civil defence” の具体的内容に係わる翻訳

次に、この 61 条 (a) の謳う “civil defence” の具体的な内容とその「外務省仮訳」を検討したい。逐語訳ではなく、要点のみ指摘することとしたい。

以下、必要な箇所について、英語正文および「外務省仮訳」を囲みの中に記し、論ずる。

|       |               |
|-------|---------------|
| 英語正文  | ( i ) warning |
| 外務省仮訳 | ( i ) 警報の発令   |
| 筆者仮訳  | ( i ) 警報      |

後述 (xv) を併せ読めば、警報の実施に必要な補完的活動も含まれていることは明白である。したがって「警報」と訳せば十分である。

|       |                   |
|-------|-------------------|
| 英語正文  | ( ii ) evacuation |
| 外務省仮訳 | ( ii ) 避難の実施      |
| 筆者仮訳  | ( ii ) 疎開         |

「避難の実施」でも間違いではないが、直訳は「疎開」である。戦時色を嫌って「疎開」という語を避けたのかも知れないが、そもそもジュネーヴ協定は戦時を前提にしている。

|       |                               |
|-------|-------------------------------|
| 英語正文  | (iii) management of shelters  |
| 外務省仮訳 | (iii) 避難所の管理                  |
| 筆者仮訳  | (iii) 掩護施設の管理（または「シェルター類の管理」） |

たしかに“shelter(s)”が「避難所」で誤訳とは言えない。しかし、“shelter(s)”とは、単に避難先の逗留場所という意味ではない。何かしらからの物理的危険から保護する、掩護するような作用を有する防御施設・掩護建築物である。その何かしらとは、自然災害なら悪天候や火山弾や火山灰や地震などであろうし、家庭内暴力なら加害者の立ち入りが禁止される建物や区域であろう。そして戦時なら空襲に対応する防空壕や市街戦に対応する防御施設が代表的である。最も適切な直訳は「掩護物」「掩護施設」であろう。しかし、現代日本の民間人にとって感覚的に分かり易くするなら、「シェルター類」とした方が妥当だろう。

また、(x)の「緊急時の宿泊施設」(“provision of emergency accommodation”)との違いや、第62条以降に頻出する「建物」(“buildings”)と書き分けている所以も明白になるであろう。穿った見方をすれば、敢えて「避難所」と訳すことで、核シェルターを含む防空壕整備に関する配慮や議論から逃げようとしたのかも知れない。

この“shelter(s)”翻訳問題は、第62条第3項、第63条第6項、第65条第1項、第66条第1項にも共通するが、以後は省略する。

|       |                                      |
|-------|--------------------------------------|
| 英語正文  | (iv) management of blackout measures |
| 外務省仮訳 | (iv) 灯火管制に係わる措置の実施                   |
| 筆者仮訳  | (iv) 灯火管制の管理運営                       |

「外務省仮訳」は、(i)とは逆に、(xv)の含蓄を踏まえた訳と言える。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | (x) provision of emergency accommodation and supplies |
| 外務省仮訳 | (x) 緊急時の収容施設及び需品の提供                                   |
| 筆者仮訳  | (x) 緊急時の宿泊施設及び需品の提供                                   |

「外務省仮訳」が“accommodation”を「収容施設」としたのは誤りで、「宿泊施設」と訳すべきで

ある。(iii) との意図的な混同かも知れない。文民たる住民の滞留期間が長くなる可能性を考慮し正確に翻訳すべきである。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | (xii) emergency repair of indispensable public utilities |
| 外務省仮訳 | (xii) 不可欠な公益事業に係る施設の緊急の修理                                |
| 筆者仮訳  | (xii) 公益上不可欠な物件の緊急補修                                     |

“public utilities” とは、公共的に有用な効用を有するもの全てが含まれる。従って「公共的に不可欠な物件の緊急補修」「公益上不可欠な物件の緊急補修」くらいが適訳であろう。現代の日本で「公共事業」というと、国または地方自治体を実施するか主導する事業を指し、純粋に民間が行っているが公益性のある事業は含まれない。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | (xiv) assistance in the preservation of objects essential for survival |
| 外務省仮訳 | (xiv) 生存のために重要な物の維持のための援助  |
| 筆者仮訳  | (xiv) 生存に不可欠なものの貯蔵の援助  |

“essential” とは単に重要なだけでなく不可欠なものを指す。“preservation” とは保存・保蔵・貯蔵などと訳した方が分かり易い。「生存に不可欠なものの貯蔵の援助」が適訳だろう。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | (xv) complementary activities necessary to carry out any of the tasks mentioned above, including, but not limited to, planning and organization |
| 外務省仮訳 | (xv) (i) から (xiv) までに掲げる任務のいずれかを実施するために必要な補完的活動 (計画立案及び準備を含むが、これに限らない。)   |
| 筆者仮訳  | (xv) (i) から (xiv) までに掲げる任務のいずれかを実施するために必要な補完的活動 (計画立案及び組織を含むが、これに限らない。)   |

「外務省仮訳」は “organization” を「準備」と訳しているが、「組織」が正しい。「有斐閣旧訳」は「組織」と訳していた。

以上、61 条 (a) の「外務省仮訳」を検討すると、しばしば軍事的な状況から眼を背けたがっているのではないか、そのため曲訳をしているのではないかと思わせられる箇所が散見される。

第 61 条 (b) (c) (d) の翻訳については、既述 “civil defence” 翻訳問題を別にすれば大きな論点はないと思われる。



### 第3章 ジュネーブ第1追加議定書第62～67条の翻訳に関する問題点

この部分に関しても、既述の“civil defence”及び“civilian civil defence organizations”の翻訳問題を除く問題についてのみ論じたい。議論の余地があると思われる条項に絞って引用し論ずる。

第62条（General protection：一般的保護）には、既に指摘した論点を別にして、新しい問題は見受けられない。したがって、第63条から検討を開始する。

#### (1)第63条

第63条では、見出しと第3項に問題点がある。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | Art 63. Civil defence in occupied territories |
| 外務省仮訳 | 第63条 占領地域における文民保護                             |
| 筆者仮訳  | 第63条 占領された領域における民間防衛                          |

「外務省仮訳」は“occupied territories”を「占領地域」と訳している。つまり“territories”を「領域」ないし文脈上では「領土」と訳していない。因みに、仮訳第67条第1項(f)では“territory”を「領域」と訳している。条文の内容を見れば「占領地域」でも問題ないとも考えられようが、不可解である。「占領された領域」と明記するべきであろう。以下、同第63条における“occupied territories”翻訳問題以外の問題を論ずる。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | 3. The Occupying Power may disarm civil defence personnel for reasons of security. |
| 外務省仮訳 | 3. 占領国は、安全保障上の理由により文民保護の要員の武装を解除することができる。  |
| 筆者仮訳  | 3. 占領国は、保安上の理由により民間防衛の要員の武装を解除することができる。  |

ここでの“reasons of security”は、「保安上の理由」とした方が適切であろう。「安全保障上の理由」と訳してしまうと、軍事的な目的が包含されているよう感じられてしまう。特に、“civil defence”に従事している要員は敵対行為に従事することは厳禁され、またその武装は、秩序維持または護身用で、原則として拳銃に限られる（第65条第3項）という点からも、そのように言える。

#### (2)第64条

第64条（Civilian civil defence organizations of neutral or other States not Parties to the conflict and international co-ordinating organizations：軍の文民保護組織以外の文民保護組織であって中立国そ

の他の紛争当事国でない国のもの及び国際的な調整を行う団体) の表題の問題点は第 1 章で述べたので、ここでは避ける。第 1 項を検討対象とする。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | 1. Articles 62, 63, 65 and 66 shall also apply to the personnel and materiel of civilian civil defence organizations of neutral or other States not Parties to the conflict which perform civil defence tasks mentioned in Article 61 in the territory of a Party to the conflict, with the consent and under the control of that Party.<br>(以下略) |
| 外務省仮訳 | 1. 前二条、次条及び第六十六条の規定は、紛争当事国の領域において、当該紛争当事者の同意を得て、かつ、その監督の下に第六十一条に規定する文民保護の任務を遂行する軍の文民保護組織以外の文民保護組織であって中立国その他の紛争当事者でない国のものの要員及び物品についても適用する。(以下略)  |
| 筆者仮訳  | 1. 第六十二条、第六十三条、第六十五条及び第六十六条の規定は、紛争当事国の領域において、当該紛争当事者の同意を得て、かつ、その監督の下に第六十一条に規定する民間防衛の任務を遂行する軍の民間防衛組織以外の民間防衛組織であって中立国その他の紛争当事者でない国のものの要員及び物品についても適用する。(以下略)   |

誤訳というよりも、官僚作文や日本的な法律文の定石に乗った翻訳であろう。しかし広く一般国民の周知を求める条文としては「前二条、次条及び第六十六条……」は分かりにくい。「第六十二条、第六十三条、第六十五条及び第六十六条……」と素直に直訳するべきであろう。

### (3) 第 65 条

第 65 条 (Cessation of protection : 保護の消滅) では、第 3 条と第 4 条に問題点が見受けられる。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | 3. It shall also not be considered as an act harmful to the enemy that civilian civil defence personnel bear light individual weapons for the purpose of maintaining order or for self-defence. However, in areas where land fighting is taking place or is likely to take place, the Parties to the conflict shall undertake the appropriate measures to limit these weapons to handguns, such as pistols or revolvers, in order to assist in distinguishing between civil defence personnel and combatants. Although civil defence personnel bear other light individual weapons in such areas, they shall nevertheless be respected and protected as soon as they have been recognized as such. |
| 外務省仮訳 | 3. 文民保護の文民たる要員が秩序の維持又は自衛のために軽量の個人用の武器を携帯することも、敵に有害な行為と認められない。もっとも、紛争当事者は、地上における戦闘が現に行われており又は行われるおそれのある地域においては、文民保護の要員と戦闘員との区別に資するようにそのような武器をピストル又は連発けん銃のようなけん銃に制限するための適当な措置をとる。文民保護の要員は、そのような地域において他の軽量の個人用の武器を携帯する場合であっても、文民保護の要員であると識別されたときは、尊重され、かつ、保護される。  |

|      |  |
|------|--|
| 筆者仮訳 | 3. 民間防衛の文民たる要員が秩序の維持又は自衛のために軽量の個人用の武器を携行することも、敵に有害な行為と認められない。もっとも、紛争当事者は、地上における戦闘が現に行われており又は行われるおそれのある地域においては、民間防衛の要員と戦闘員との区別に資するようにそのような武器を拳銃（ピストル又は回転式拳銃で、射撃時に手のみで保持するもの）に制限するための適当な措置をとる。民間防衛の要員は、そのような地域において他の軽量の個人用の武器を携行する場合であっても、民間防衛の要員であると識別されたときは、尊重され、かつ、保護される。 |
|------|--|

武器携行の目的だが、「秩序の維持又は自衛のため」と訳されている。しかし、“civil defence”に従事する者は如何なる意味でも軍事行動を行ってはいけないということから、“self-defence”を「自衛」と訳すことには疑義がある。国家の自衛権あるいは軍隊の部隊防御の権利としての自衛権と混同される恐れがなしとは言えない。したがって、「護身用」と訳すべきである。

また、“handguns, such as pistols or revolvers”の訳文も問題だ。“revolver(s)”は「回転式拳銃」または（戦前の用語では）「輪胴式拳銃」である。原文を直訳すれば「ピストル又は回転式拳銃のような拳銃」なのだが、同義語反復にも思える。実は“handgun(s)”とは“shoulder weapon(s)”の対置語である。即ち“handgun(s)”とは銃床を有さず拳のみで保持して射撃する銃器を意味する。要するに、一部のピストルは脱着式の銃床を取り付けられる構造になっているが、そのような銃床を伴っているピストルは、小銃など「他の軽量の個人用の武器」と同じ扱いになるという意味なのである。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | 4. The formation of civilian civil defence organizations along military lines, and compulsory service in them, shall also not deprive them of the protection conferred by this Chapter. |
| 外務省仮訳 | 4. 軍の文民保護組織以外の文民保護組織において軍隊に類似した編成がとられており又は強制的な役務が課されていることは、この章の規定に基づく保護をこれらの軍の文民保護組織以外の文民保護組織から奪うものではない。  |
| 筆者仮訳  | 4. 軍の民間防衛組織以外の民間防衛組織において、軍の命令によって文民の民間防衛組織が編成されていること又は強制的な役務が課されていることは、この章の規定に基づく保護をこれらの軍の民間防衛組織以外の民間防衛組織から奪うものではない。  |

「軍の命令によって文民の civil defence 組織が編成されていること又は……」と訳すべきであろう。因みに、陸軍では「編成」は「する」を付して動詞として使われ、一方、「編制」は名詞である。

#### (4)第 66 条

第 66 条（Identification：識別）では第 8 項に問題点がある。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | 8. The High Contracting Parties and the Parties to the conflict shall take the measures necessary to supervise the display of the international distinctive sign of civil defence and to prevent and repress any misuse thereof. |
| 外務省仮訳 | 8. 締約国及び紛争当事者は、文民保護の国際的な特殊標章の表示について監督し並びにその濫用を防止し及び抑止するために必要な措置をとる。  |
| 筆者仮訳  | 8. 締約国及び紛争当事者は、文民保護の国際的な特殊標章の表示について監督し並びにその濫用を防止し及び違反者に適切な措置を講じるために必要な措置をとる。   |

“repress”を「抑止」と訳しているが、“repress”の邦訳は「封圧」「鎮圧」「抑圧」等である。これは違反者に対して強制的な警察行動を執ることを含む概念である。一方、「抑止」は英語で“deterrence”であり、その意は、恐怖(terror)の示唆により相手に不作為を強制することであり、実力による強制執行を伴う概念ではない。

#### (5) 第 67 条

第 67 条は、表題および、第 2 項、第 3 項、第 4 項を検討の俎上に上げる。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | Art 67. Members of the armed forces and military units assigned to civil defence organizations |
| 外務省仮訳 | 第 67 条 文民保護組織に配属される軍隊の構成員及び部隊  |
| 筆者仮訳  | 第 67 条 民間防衛組織に指定される軍隊の構成員及び部隊  |

原文は“assigned”である。これは「指定される」「任務づけられる」という意味で、「配属される」即ち指揮下に入るという意味ではない。下記の仮訳第 67 条第 1 項 (a) (b) では正確に「任務の遂行に充てられる」と訳されている。単に“assign”「任務の遂行に充てられる」と言えば、確かに任務行動において、共通の運用統制システム下に入れることになるのではあるが、組織として指揮下に入れるべき必然性はない。

因みに、「配属される」は英語で“attached”だが、これは「外務省仮訳」第 65 条第 2 項 (b) では正確に翻訳されている。「配属」というと、指揮下に入ることを意味する。

以下の各条文では“assign (ed)” 翻訳問題は除く。

次に第 2 項である。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | 2. Military personnel serving within civil defence organizations shall, if they fall into the power of an adverse Party, be prisoners of war. In occupied territory they may, but only in the interest of the civilian population of that territory, be employed on civil defence tasks in so far as the need arises, provided however that, if such work is dangerous, they volunteer for such tasks. |
| 外務省仮訳 | 2. 文民保護組織において任務を遂行する軍の要員は、敵対する紛争当事者の権力内に陥ったときは、捕虜とする。そのような軍の要員は、占領地域においては、必要な限り、その文民たる住民の利益のためにのみ文民保護の任務に従事させることができる。ただし、この作業が危険である場合には、そのような軍の要員がその任務を自ら希望するときに限る。  |
| 筆者仮訳  | 2. 民間防衛組織において任務を遂行する軍の要員は、敵対する紛争当事者の権力内に陥ったときは、捕虜とする。そのような軍の要員は、占領された領域においては、必要な限り、その文民たる住民の利益のためにのみ民間防衛の任務に従事させることができる。ただし、この作業が危険である場合には、そのような軍の要員がその任務を自ら志願するときに限る。   |

第1項(f)では“territory”を「領域」と訳していたのだが、ここでは第63条と同様に「領域」という表現が消えている。また、“they volunteer”は、「自ら希望する」と訳すよりは「志願する」と訳すべきであろう。

第3項は、単に翻訳が下手なだけだという感を否めない。

|       |  |
|-------|--|
| 英語正文  | 3. The buildings and major items of equipment and transports of military units assigned to civil defence organizations shall be clearly marked with the international distinctive sign of civil defence. This distinctive sign shall be as large as appropriate. |
| 外務省仮訳 | 3. 文民保護組織に配属される部隊の建物並びに主要な設備及び輸送手段は、文民保護の国際的な特殊標章によって明確に表示する。この特殊標章は、適当な大きさのものとする。   |
| 筆者仮訳  | 3. 民間防衛組織に配属される部隊の建物並びに主要な設備及び輸送手段は、民間防衛の国際的な特殊標章によって明確に表示する。この特殊標章は、無理のない範囲でできるだけ大きくする。   |

「この特殊標章は、適当な大きさのものとする」という訳は頂けない。“as large as appropriate”とは、「無理のない範囲でできるだけ大きく」という意味であろう。

第4項にも専門知識のない人には判りにくい部分がある。

|       |   |
|-------|---|
| 英語正文  | 4. The materiel and buildings of military units permanently assigned to civil defence organizations and exclusively devoted to the performance of civil defence tasks shall, if they fall into the hands of an adverse Party, remain subject to the laws of war. They may not be diverted from their civil defence purpose so long as they are required for the performance of civil defence tasks, except in case of imperative military necessity, unless previous arrangements have been made for adequate provision for the needs of the civilian population. |
| 外務省仮訳 | 4. 文民保護組織に常時配属され、かつ、専ら文民保護の任務の遂行に従事する部隊の物品及び建物は、敵対する紛争当事者の権力内に陥ったときは、戦争の法規の適用を受ける。そのような物品及び建物については、絶対的な軍事上の必要がある場合を除くほか、文民保護上の使用目的を変更することができない。ただし、文民たる住民の必要に適切に対応するためにあらかじめ措置がとられている場合は、この限りではない。  |
| 筆者仮訳  | 4. 民間防衛組織に常時配属され、かつ、専ら民間防衛の任務の遂行に従事する部隊の物品及び建物は、敵対する紛争当事者の権力内に陥ったときは、国際人道法（国際交戦規定）の適用を受ける。そのような物品及び建物については、絶対的な軍事上の必要がある場合を除くほか、民間防衛上の使用目的を変更することができない。ただし、文民たる住民の必要に適切に対応するためにあらかじめ措置がとられている場合は、この限りではない。  |

問題は「戦争の法規」という件である。原文は“the laws of war”要するに *Jus in Bello* であり、決して誤訳ではない。だが国民への周知という観点からは少し難解である。戦前なら「戦時国際法」が定訳だったが、今日ではむしろ「国際交戦規定」、「国際交戦法規」あるいは「国際人道法」と表記される場合が多い。

## 結語と考察

「議定書 I」の「外務省仮訳」作成者は、civil defence 邦訳に際して、従来の定訳だった「民間防衛」という語を用いず、「文民保護」と訳してしまった<sup>(1)</sup>。結果として、軍隊等に課せられた本来の意味での「文民保護」と、civil defence の新しい訳語としての「文民保護」の違いが非常に判りづらい、専門家でもない限りは混乱を招きかねない文になってしまった。ただし多くの国際公法等の専門家は、以前から「議定書 I」の内容を熟知していたが故に、なおのこと、なまじ正文でもない訳文の問題点に目が向かなかったのであろう。

civil defence を敢えて「文民保護」と訳した真意は判らない。悪意に勘ぐれば、概念の違いを誤魔化しつつ「自衛隊には文民保護義務があります」等と説明して、地方自治体や一般国民の自衛隊に対する期待感に水を差さないよう配慮したからかも知れない。あるいは善意に解釈すれば、一般国民が「防衛」という語から、武装した民兵による地域防衛のようなものを連想する、そのような

誤解を恐れたからかも知れない<sup>(2)</sup>。

もしも上記の問題点を踏まえるのなら、civil defence の邦訳のため、第61条(a)に定める任務(警報・疎開・シェルター類の管理・灯火管制業務・救助・医療および宗教上の支援・消火・危険地域の探知や表示・汚染等の除去及び防護措置・緊急時の宿泊施設及び需品の提供・被災地域の秩序回復／維持のための緊急援助・公共的に不可欠なものの緊急補修・死者の応急処理・生存に欠かせないものを備蓄する援助・及び、以上の実施に必要な諸措置)に鑑み、新たな訳語を創れば良かったかも知れない。直訳ではないが、例えば「民間被害極限・対処」「有事防災」などが思い付く。そのほうが、消防や警察を核にした組織のイメージも自然と浮かぶだろう。

その他の翻訳問題は、軍事知識の不足に由来する誤訳が殆どであろうと思われるが、軍事色を薄めようとして曲訳したのかも知れないと疑える箇所が散見されることが懸念される。仮訳作成に際して防衛庁(当時)と適切に連絡しなかったのかも疑問である。

ともあれ、とくに国民への周知を強調している条約の和訳は、たとえ仮訳であっても可能な限り正確に行われることが求められる。また何らかの思惑を混入させることで禍根を残してはならない。

## 註釈

- (1)「議定書I」加入や「国民保護法」施行後の2008年、岩本誠吾は、civil defence という語の訳について、「本用語の日本語訳は、従来から使用されてきた『民間防衛』ではなく、『文民保護』という公定訳となっている」と書いている(家正治・末吉洋文・片桐孝信・岩本誠吾・戸田五郎『国際紛争と国際法』嵯峨野書院、2008年、182頁)。
- (2)かつては民間防衛と民兵制度が概念区分されていなかった。その時代状況において書かれたものとして、「各国の民間防衛」(『防衛年鑑』1956年版、39～51頁)がある。

(常磐大学 国際学部 准教授)

---

研究論文

---

タイ人上級日本語学習者における漢字学習に対する意識

— PAC分析による事例研究—

稲葉和栄 小林久美子

**The Consciousness of Learning Kanji among Thai Advanced Japanese Language Learners**

— Case study using PAC (Personal Attitude Construct) analysis —

**Abstract**

This study aimed to examine the consciousness of and attitudes toward Kanji learning of two Thai advanced Japanese language learners.

The Personal Attitude Construct (PAC) analysis method, which is instrumental in clarifying the psychological image structures of learning Kanji among individuals, was used for the analysis.

In particular, this study investigated two research questions: (a) What are the learners' consciousness of and attitudes toward Kanji learning? (b) Are there common consciousness and attitudes between two Kanji learners?

Through PAC analysis, it was found that learners who are non-Kanji users thought it difficult to study Kanji. It was also ascertained that while the two learners had negative reactions toward Learning and Studying Kanji, such as "difficult" or "hate to see," they also had positive reactions, such as "interesting," or "beneficial." It was also found that through their experiences, the students developed their own beliefs about studying Japanese Kanji. It was also identified that they thought that understanding the meaning of Kanji was more important than being able to write or read it accurately.

**1. 研究動機と目的**

非漢字圏の日本語学習者に「苦手なこと」、「勉強したいこと」を聞くと、共通して「漢字」学習に関わる回答が多いことに気づく。具体的には「もっと日本語が上手になるためには漢字を勉強しなければいけない」、「漢字の意味や読み方がわからないと日本での生活や日本語の勉強や上達は難しい」、「正しい漢字を書いたり選んだりすることが大切だ」などという声を、筆者らは聞いてきた。また漢字学習に関わる先行研究でも、非漢字圏学習者は漢字学習や習得が困難だと感じているとい



う結果が出ている（ブシマキナ（2013a）（2013b））。

むろん、日本語学習者のおかれた環境やニーズは多様で、彼らのいう「漢字学習」「漢字の必要性」という言葉には、それぞれ個別のニーズと目標を含んでいるであろう。例えば、漢字の読み方がわかればいい、漢字の意味がわかればいい、パソコンで正しい漢字が選べればいい、小学校の先生との連絡帳に母親として恥ずかしくないように漢字を読んだり使ったりしたい、きれいな漢字を書きたい、ビジネスでの報告書やアカデミックな論文にふさわしい漢字や漢語語彙を使用したいなどである。このように個別ニーズは異なるものの、非漢字圏の者にとって漢字学習が日本語を学習する上での1つのキーワードになっていることは間違いないであろう。

学習者全体を見ると、上記の例のように、漢字には苦手意識を持っている者も少なくないが、しかしその一方で漢字学習をある程度の段階まで進めることができた者がいることも事実である。そのような者は漢字学習に対してどのような意識を抱いているのであろうか。そして、どのようにして漢字を克服し、現在も漢字学習を続けているのだろうか。

近年、漢字学習者の持つ意識、使用するストラテジー、ビリーフ、学習への動機づけなど多方向からの研究が行われ、有効な学習方法が示唆されてきている。しかし、日本語能力のレベル別にみると、これらの研究の対象は主に初級学習者で、ある程度漢字学習が進んだ中・上級レベルを対象としたものは少ない。

そこで本稿では、大学の交換生として日本の大学で学ぶタイ人日本語学習者2名を内藤（2002）が開発した PAC 分析（＝ Personal Attitude Construct：個人別態度構造分析）を用いて調査する。これにより、漢字学習に一定の成果をあげた非漢字圏学習者の個々における漢字学習への意識について探ることを目的とする。

## 2. 先行研究

学習者が持つ漢字学習に対する信念や意識についての研究は、概観すると質問紙を使用したものと PAC 分析を使用したものに分けられる。まず質問紙調査を使用したものを見ていく。

大北（1998）はそれぞれ異なった教科書を使用している3つのクラスの初級学習者の漢字学習信念を調べ、教科書よりも学習環境（「日本語会話ができる」と就職に有利）なハワイ地域、などが会話学習優先信念（「ひらがな、カタカナ、漢字は会話習得後に勉強したい」）に大きな影響を与えていることを示唆した。豊田（1995）は漢字学習環境に対して学習者がどのような意識を持っているかについて調査を行った。初級より中級の学習者の方がより漢字学習に対して難しさを感じていたり、適切なガイドラインを求めたりすると同時に自助努力の必要性を自覚するようになることが明らかになった。清水（1994）は漢字学習者の自立学習はどうやったら可能かという観点から調査を行った。調査対象は漢字圏学習者が中心で、調査項目は漢字に対する興味・印象、自己

の知識に対するモニター能力などである。その結果、成績上位の漢字圏学習者でも漢字学習指導を求めている学習者がいることなどがわかった。清水 (1995) では、中級～上級の非漢字圏学習者を中心に、清水 (1994) と同様の調査を行った。その結果、日本語の読み・書きに対しては楽観的とは言いがたいが、それでも「漢字は自習できる」と自負している学習者が多いことがわかった。坂野・池田 (2009) は非漢字圏学習者 151 名に対し、漢字学習意識やストラテジーについて質問紙調査を行い、既習漢字の多い学習者ほど漢字学習が好きだという傾向があること、一方、既習漢字数に関係なく非漢字圏学習者は漢字が難しいと思っていることを明らかにした。ハットワ-ガマゲ (2006) はスリランカの漢字学習者に対して意識調査を行った。分析の結果、スリランカの学習者は一般的に漢字学習に対して楽観的な態度を持ち、面白いと感じているが、自立的な意識が欠けていることが明らかになった。ブシマキナ (2013a) は日本留学中の初級から上級の日本語学習者 86 名に対しアンケート調査を実施した。その中で、日本語学習者は漢字学習には記憶力と反復練習が必要不可欠であり、努力すれば漢字が得意になるという考え方を持っている。また、漢字学習が日本語学習全体に欠かせないものであるため、漢字の読み書きが得意になりたいという意識がみられたことを指摘している。これらはいずれも、漢字圏、非漢字圏を問わずみられたとしている。ブシマキナ (2013b) は、ロシアの大学で日本語主専攻の 2 年生から 5 年生までを対象としたアンケート調査も行っている。その結果、ロシア人学習者は漢字の学習自体を難しいと感じていること、漢字は非漢字圏より漢字圏の人のほうが習得しやすいという考え方がみられることがわかったとしている。

一方、PAC 分析を使用している研究には次のものがある。

濱川 (2009) は博士後期課程に在学中の留学生 2 名 (漢字圏 1 名・非漢字圏 1 名、両名とも漢字教育・習得を専門とする) に対して PAC 分析を使って意識調査を行った。その結果、二人とも自分なりの学習方法を確立させ、意識的に学習を続け積極的に知識を増やし、漢字学習そのものを楽しんでいることがわかった。濱川 (2010) は、日本語教育における漢字を研究するために博士前期課程に在籍している留学生 2 名 (韓国人および中央ヨーロッパ出身) にも PAC 分析を行い、漢字学習に関してどのような意識 (感情) を持っているかを調べた。調査から、丸暗記ではなく文脈の中で学びたい、使い方・使い分けを学びたい、学習のゴールを知りたい、学習方法を知りたい、好きな学習方法で学びたいという 5 点が挙げられた。

以上、先行研究を概観すると、多くが初級から中級の学習者を対象にした研究であることがわかる。濱川 (2009)、濱川 (2010) のように漢字教育を専門とする大学院留学生を対象にしたものもあるが、これらの被験者は現在の日本語学習者の中では少数の特別な存在である。これらの研究では、専門性を持ち高いレベルの漢字学習成功者がどのような意識を持っているかを示しているが、一般的な中上級日本語学習者には、当てはまらないこともあると思われる。そこで本研究

では、現在、知見がさほど積み上げられていない中上級の留学生を対象に PAC 分析を用い彼らが持つ漢字学習信念・意識を調査することにした。

### 3. 研究方法

#### 3-1. 分析の特徴と手順

本研究の目的は学習者の意識を明らかにすることであるため、この点において優れている PAC 分析を用いることにした。PAC 分析は内藤（2002）により、テーマに対する自由連想、連想項目間の類似度評定、類似度距離行列によるクラスター分析、本人によるクラスター構造のイメージや解釈、研究者による総合的解釈を通じて個人別にイメージ構造を分析する方法と定義付けられている。本研究では、次の手順で調査が実施された。

- (1)タイ人日本語学習者（以下、「協力者」と呼ぶ）に以下の刺激文が書かれた紙を示し、調査者が口頭で読み上げる。

「漢字」、「漢字学習の方法」、「漢字の覚え方」という言葉からイメージすることを書いてください。〇〇さんがこれまで漢字の学習で経験してきたことや、自分が実際にやってきた具体的な方法でもいいですし、ただ言葉からイメージすることでもかまいません。「漢字」「漢字学習の方法」「漢字の覚え方」といった、漢字に関する言葉を聞いて、イメージすることを単語・または短文の長さで書いてください。

- (2)協力者に刺激文から想起する単語・文（以下、自由連想項目）をカードに記入させる。
- (3)記入が終わった後、それらのカードを協力者が重要だと思う順に並べ、番号をふる。
- (4)L字型マトリックス図を渡し、重要度1と重要度2、重要度1と重要度3というように、2枚のカードに書かれた自由連想項目の言葉が直観的なイメージとしてどのくらい近いかを7段階尺度で記入させる。評定基準は最も近いと感じる場合を1とし、最も遠いと思う場合を7とした。以上のようにすべてのカード（自由連想項目）間の評定を行う。
- (5)上記(4)で得られた類似度距離行列を HALBAU7 でクラスター分析（ワード法）にかけ、デンドログラムを作成する。
- (6)デンドログラムを協力者に見せながらインタビューを実施する。インタビューでは、デンドログラムの各項目についての協力者の解釈、いくつかの項目からなるクラスター（グループ）の命名、クラスター同士の関係などを尋ねる。
- (7)それぞれの自由連想項目について、プラスのイメージの場合は（+）、マイナスのイメージの場合は（-）、どちらも言えない場合は（0）の3段階尺度を記入させる。
- (8)以上の結果を調査者が総合的に解釈する。

以上の(1)から(7)の手順は協力者が一人ずつ、調査者と 1 対 1 で進めた。この PAC 分析で得られた結果を本研究の分析対象とする。

### 3-2. 対象者

協力者はタイからの留学生 K と A の 2 名の女子大学生である。K も A も調査から約 1 カ月後に実施された旧日本語能力試験を受験し、1 級に合格した。調査を実施したのは来日後、9 ヶ月目である。

両者とも母国で同じ大学の日本語専攻コースに属し、約 3 年半でおおよそ 2200 時間の日本語学習を行った後に交換留学生として来日し、留学生別科で 350 時間の日本語学習を行った。そして調査時も学習中であった。

漢字学習については、母校では漢字に特化された授業はなく、履修していた科目のうち、特に日本語能力試験対策、読解、作文、総合日本語のメインテキストの中で扱われた漢字・語彙を学習する機会が多かった。ただし、漢字や語彙のみを取り出して学ぶことはほとんどなかった。これらの科目は、日本留学中もほぼ同じように履修しており、それらの科目での漢字は自学が中心であった。ただし留学中は、必修科目として週に 1 コマ (90 分) 漢字クラスを受講していた。両名が受講していた漢字クラスはコース内にある 5 レベルの漢字クラスの内、最も上のクラスであり、『Intermediate Kanji book vol.2』(加納他 2008) をメインテキストとし、そのほかに生教材などを学習していた。この漢字クラスでは週に 1 時間程度、日本人大学生がとめる漢字チューターとの活動を行っていた。

両協力者はこのクラスにおいて、小テストや定期試験の成績が上位 20% に入っていた。以上の学習歴、留学生別科での成績、日本語能力試験結果などを総合的に勘案し、調査者はこの両名は漢字学習において一定の成果をあげたと判断した。

## 4. 結果

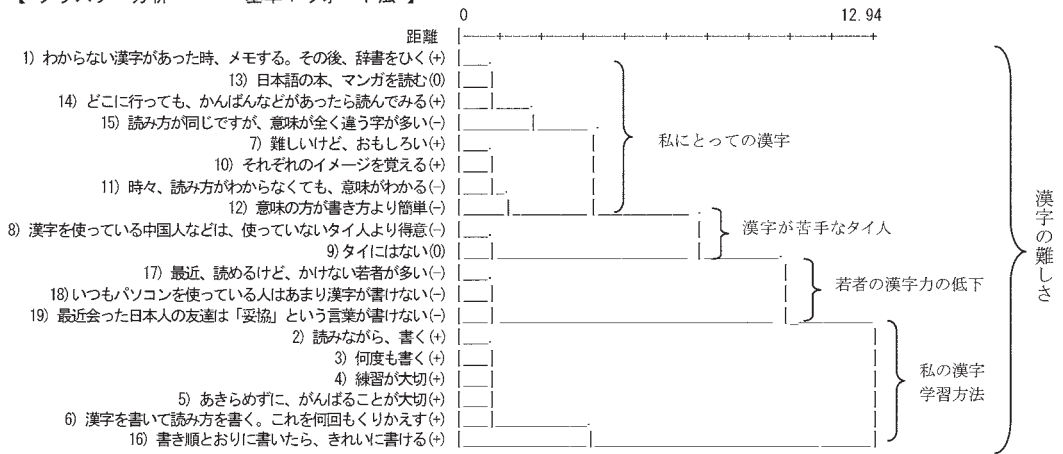
PAC 分析のインタビューは調査者と協力者の対話で進められたが、ここでは協力者の発話のみを音声通りに文字化し抜き出している。できるだけ忠実に文字にしてあるが、意味不明な箇所は、筆者が ( ) の中に修正や付け加えを入れた。また長い言いよどみは「(中略)」になっている。その他、「一」は語末音の伸ばしを、「…」は文末を最後まで言い切らずに終わっていることを、(笑) は協力者・調査者の笑いを意味している。[ ] には発話中に協力者がとった行動を記してある。自由連想項目の記述は調査者が記入したとおりに記載してある。

### 4-1. K の結果と事例

図 1 は K のデンドログラムである。全部で 19 の自由連想項目が記述された。自由連想項目の左

タイ人上級日本語学習者における漢字学習に対する意識  
 - PAC 分析による事例研究 -

【 クラスター分析 ---- 基準：ワード法 】



注) 連想項目の後ろの (+) (-) (0) は手順(7)で協力者に尋ねた連想項目のイメージで、インタビュー時に協力者に示したデンドログラムには書かれていない。またクラスター名・全体のイメージもインタビュー時のデンドログラムには書かれていない。

図1 Kのデンドログラム

に付してある ( ) の中の番号は手順(3)でふった重要度の順位である。自由連想項目の後ろにある「+、-、0」は各項目に対するイメージである。プラスイメージが10、マイナスイメージが7、どちらでもないが2あった。

4-1-1. Kによるクラスター解釈

クラスター1は「わからない漢字があった時、メモする。その後、辞書をひく」から「意味の方が書き方より簡単」までの8項目である。Kはこのクラスターに「私にとっての漢字」という名前をつけた。

クラスター2は「漢字を使っている中国人などは、使っていないタイ人より得意」と「タイにはない」の2項目である。Kはこれに「漢字が苦手なタイ人」という名前をつけた。

クラスター3は「最近、読めるけど、かけない若者が多い」から「最近会った日本人の友達は「妥協」という言葉が書けない」までの3項目である。このクラスターの命名は「若者の漢字力の低下」であった。

最後のクラスター4は「読みながら、書く」から「書き順とおりに書いたら、きれいに書ける」までの6項目である。これにKは「私の漢字学習法」という名前をつけている。またKは全体のイメージとして「漢字の難しさ」という命名をしている。

4-1-2. Kの総合的解釈

以上の結果に基づき、総合的解釈を行う。以下、Kの漢字学習について特徴的だと思われる内容

をKの語り(下記□の枠内)に基づいて考察する。

まず言えることは、Kは「漢字を読むこと」「漢字を書くこと」「漢字の意味がわかること」を分けて考えており、繰り返しこの点について言及していることである。

クラスター1(「私にとっての漢字」)では、Kが自分の「漢字を読む能力」「漢字を書く能力」「漢字の意味を理解する能力」の間に差があることについて述べている。Kにとって一番難しいのは書くことであり、次に読むこと、最後に意味を理解することである。これは漢字学習を始めた当初からのことではなく、レベルが上がるにつれ出てきたことだとKは述べている。最初は漢字が書けること自体がうれしかったのに、レベルが上がるにつれ漢字の難易度が上がり、書くことがあまり好きではなくなってきたという

K:「意味はわからない漢字も結構ありますけど、あんまり書けない(漢字も多い)です(笑い)。なんか、読むことが好きで、だいたい見て、「あ、これがこういう意味か」(と)それぞれの意味とかイメージとか覚えとく。この漢字はこういう意味かとか、意味の方は覚えて、あんまり書かないです。書くのは結構難しいです。なんか、どの線が出るとか、何画かなーとか、(笑い)。だから意味の方が簡単で覚えやすい。」  
「(書くのは)とてもじゃないですけど、まあ、難しいです(笑い)。最初はおもしろいと思いました。18年日本語がわからなくて、で、書けると、私(笑い)日本語書けるなーと思いました。けど、今は(笑い)だんだん難しく、書き方も難しいから…。難しい(のは)あんまり好きじゃない。今は漢字が難しいから意味を覚える方が書いたり読んだりより、えー、好きです。」

このようにKはこれら3つの能力の間に差があることを認識しているが、差があっても困らない状況、つまり書けなくても読めなくても問題がない、意味さえわかれば事足りる状況と、3つの能力が全て揃わないと困る状況の両方について言及しているのが興味深い。

差があっても困らない状況とは、例えば文章理解をする時である。漢字の意味がわかっている文章理解に役立つことをKは知っており、実際単漢字の意味から熟語や文章を類推する方法について語っている。

K:「例えば2つの漢字から成り立っている言葉の時に、一つずつの漢字は意味があるんじゃないですか、で、もし漢語は意味わからないけど、一つ一つの(漢字の)意味を知っていたら、なんかだいたいわかるじゃないですか、この言葉、ああこういう意味かなあ(笑い)って。」  
「「救済する」とか、きゅうさい、救は助けるという意味です。で、済は経済の済、だからなんか自分で見て、これは経済的に助けることかなと思って。「救出」は連れて、何と言うか外に出る、出す。」

一方、3つの能力が全て揃わないと困る状況というのは漢字テスト時である。Kが履修している漢字クラスには漢字を書くテストもあるため、Kはテストに備えて何度も漢字を書いて読みながら覚える努力をしている。この状況下ではKは漢字を書く大切さを認識しており、努力して書く練習をしていることがわかる。

K:「何かテストする時、(まず)全部漢字を書いて、で、もう1つ(一方に)全部読み方を書いて、で、また漢字を隠して読み方からこれはどの漢字とか書いて練習します。5回とか書きます。(単漢字でなく)言葉で書きます。A4の紙に(を)5枚ぐらい使いました(笑い)。1回のテストで。」

このようにKは状況が異なると必要となる能力も異なることを認識しており、漢字能力の中で一番大事なのは「意味の理解」であると述べている。しかし全体的に見ると3つの能力が全て高いレベルにあるほうが良いと考えている。これは「時々、読み方がわからなくても、意味がわかる」と「意味の方が書き方より簡単」という2つの項目にマイナスのイメージをつけていること、さらに「私の漢字学習法」と命名したクラスター4において「読みながら、書く」「何度も書く」「練習が大切」「あきらめずに、がんばることが大切」「漢字を書いて読み方を書く。これを何回も繰り返す」「書き順とおりに書いたら、きれいに書ける」といった、漢字学習、特に苦手とする書くことに対する、非常に積極的な姿勢を見せていることからわかる。

K:「意味がわかることがとても重要。」

「受験勉強の時、漢字を読みながら書いていたらすぐ覚えるんです。漢字を使った言葉で(覚えます)。(そうすれば)えーと、書き方と読み方も一緒に覚えられます。勉強し始めた時からずっとこういう方法で、はい。」

「一番最初に一回だけでなく何度も書いてたら、書き方と読み方も覚えられます、はい。見るだけで(は)覚えられないと思います。」

「いつも練習しないとすぐ忘れます。例えば、例文を書いてたある瞬間、私「勉強」という(笑い)漢字が書けない時がありました。なんかあまり書かないから。書きたい時に書けないです(笑い)。だから、いつも練習しないと忘れます。「寝る」も。(普段は)書けますけど、書けない(時もある)。」

次に全体を通してのKの漢字に関する感情に焦点を当ててみる。まずKには、タイには漢字がないからタイ人は漢字が苦手、中国人などはタイ人より得意だ、という考えがある。このKの感情は「漢字が苦手なタイ人」(クラスター2)という名前の一つのクラスターを形成している。

K:「中国人の方は、ただ漢字を見て、時々意味わかるんじゃないですか。なんか勉強しなくても、自分の母国語使っているから、その漢字の意味がわかっているのだから、勉強しなくてもわからなくても、テストする時などもできるんじゃないですか。でもタイには漢字とか全然ないから、もしこの漢字がわからなかったらそれまでです(笑い)。」

この語りは母語に漢字がないから漢字学習をするにあたって不利であると考え、漢字に対して否定的な感情を表していると言えるが、この後、Kは以下のようなことを語っている。

K:「私たちタイ人は中国人よりもっとがんばらないとできないと思います、漢字の勉強とかは。」

つまり、タイには漢字がないから漢字学習において不利だという現実を嘆いているだけでなく、「だから漢字学習をがんばらなければいけない」と結論づけているのである。非漢字圏出身だから苦手、できない、と漢字学習を投げ出してしまわずに、非漢字圏出身だからこそ漢字学習をがんばらなければならないと語っている。

次に、様々な形で出てくる感情は「(勉強すればするほど) 楽しくなった」「(漢字を書けたら) おもしろかった」「(読めるようになって) うれしくなった」「勉強してよかった」などのプラスの感情である。これらは、漢字があまり書けなかったり読めなかったりした時期もあったが、努力して勉強したらできるようになったということであり、勉強して進歩することがさらにKの漢字学習や意欲を押し進めていると言えよう。「努力する→成果が出る→うれしい→努力する・・・」とKの漢字学習がよい循環に入っていることがわかる。

K:「例えば、前は読めなかったけど、もう読めるようになったら、自分が、これはおもしろいと思ってがんばれる。なんか、自分がうれしいから(笑い)。だんだん勉強したい、なんか、もっと勉強したくなります。」

「文法は…、(と)違って、漢字の方は(中略)、日本語の上達が(笑い)…、何というか、日本語の進歩がなんか、わかりやすい。がんばると進歩が速い。自分の日本語能力の進歩を感じるの大きい。」

「前は、雑誌の(を読む)時、あまりわからない漢字がいっぱい出たけど、最近は何でも(何を)読む時でも、わかるようになって、それは(笑い)うれしいですね。勉強して良かったと思います。」

さらにこういったよい循環を確立するまで漢字学習を進めてこられたKの発話から、漢字学習に対する自身のプライドが観察できる。例えば「読めない時は「えー、自分はなんで読めないの」とか思って」や「難しい漢字があってもあきらめずにがんばってみたらできる。できると思います。できないはずがないです(笑い)」などである。このように強い信念を持つこともさらに努力を続ける原動力となっているようだ。



K:「難しい漢字があってもあきらめずにがんばってみたらできる。できると思いますね。できないはずがないです (笑い)。」  
「漢字は難しいから、もし自分があきらめたら何にもできないですね。あきらめずにがんばっていたら、できないはずがないです。がんばるっていうのは、なんか難しくって練習したり、使ってみたりとか。」

一方、プラスの感情を持ち、さらに信念をも持って漢字学習を続けている K にはマイナスの感情もある。K には日本人があまり使わない難易度の高い漢字を勉強しなければならないことに対し、どうしてやらなければいけないのかという疑問がある。漢字の重要性を認識してはいるものの、一部の漢字においては「やらされている」という気持ちが抜けきれておらず、目先の苦勞に気をとられ長期的な目標を見据えた漢字学習になっていない印象がある。さらに「難しい漢字は嫌い」という感情が、この「なぜこんなに難しい漢字を勉強するのか」という疑問をより増長させている可能性もある。

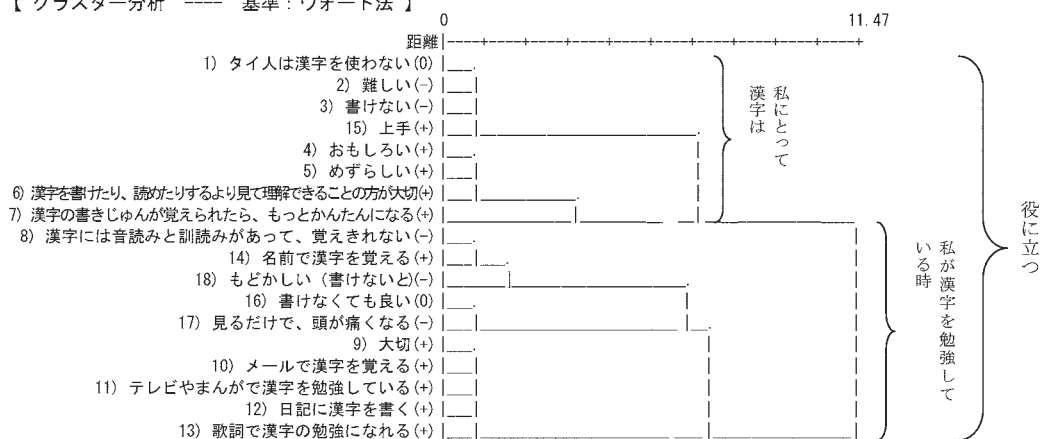
K:「毎週テストじゃないですか、授業。で、勉強している時に日本人が見て、「この (笑い) 漢字勉強してるの?」って聞かれて「なんで?」って聞き返したら、「なんかあんまり使わないよ (笑い)」って、(それで) なんでこういう難しい漢字を勉強しなければいけないのかって思って。時々。」

最後に、K の発話で特徴的なことは、漢字に対する否定的感情や意見を述べているが発話が最後まで否定的論調で終わることは少なく、その後に漢字学習や使用に関する知識を述べたり分析を行ったり、さらに自分の学習を振り返っての気づきを述べている、ということが挙げられる。さらにその後、K は漢字学習をどう工夫しているか、どんな環境で学習すればいいかなど、本人の漢字学習に対する信念ともいうべきことを語っている。言い換えれば、K は漢字に対して難しい、覚えられないなどの否定的な感情を抱いていたとしても、漢字学習方法を分析したり自身の学習を振り返ったりしながら漢字能力の向上を望み、何かしらの工夫や努力について述べている。

K:「イメージとしては、すごく難しい漢字があった時も、何でこんなに難しい漢字を (笑い) 勉強しないといけないのかと思った時もあったんですけど、なんか時間が経ってゆっくり考えると、あ、それは役に立たないわけではない、勉強してよかったと思いますね、漢字は。」

## 4-2. Aの結果と事例

【クラスター分析 —— 基準：ウオード法】



注) 連想項目の後ろの (+) (-) (0) は手順(7)で協力者に尋ねた連想項目のイメージで、インタビュー時に協力者に示したデンドログラムには書かれていない。またクラスター名・全体のイメージもインタビュー時のデンドログラムには書かれていない。

図2 Aのデンドログラム

図2はAのデンドログラムである。全部で18の自由連想項目が記述された。プラスイメージが11、マイナスイメージが5、どちらでもないが2あった。

### 4-2-1. Aによるクラスター解釈

クラスター1は「タイ人は漢字を使わない」から、「漢字の書きじゅんが覚えられたら、もっとかんたんになる」までの8項目である。Aはこのクラスターに「私にとって漢字は」という名前をつけた。

クラスター2は「漢字には音読みと訓読みがあって、覚えきれない」から「歌詞で漢字の勉強になれる」までの10項目である。Aはこれに「私が漢字を勉強している時」という名前をつけた。また全体のイメージとしては「役に立つ」という命名をした。

### 4-2-2. Aの総合的解釈

以上の結果に基づき、総合的解釈を行う。以下、Aの漢字学習について特徴的だと思われる内容をAの語り(下記□の枠内)に基づいて考察する。

クラスター1(「私にとって漢字は」)でAは、タイには漢字が無いという母語との関係を理由に挙げ、それゆえ「難しい」、「書けない」といった結果につながっていると述べている。加えて漢字圏の中国人や韓国人が漢字学習には有利だという点も指摘しており、勉強した簡単な漢字でさえ、いざ書こうとすると書けなかった学習の困難さをAが体験したことがわかる。

A : 「やっぱり (笑い)、タイ語にはないので馴染みがない、珍しい。タイ人にとって。」  
「タイに漢字はないので、もし日本語を勉強しなかったら全然使わない。」  
「なんか、あまり、使わないから、タイ語には漢字がないんで、なんか、慣れない、やっぱりね、韓国人と中国人の方が楽だと思う。」  
「なんか、時々、勉強した漢字が、なんかー、やさしい漢字でも思いつかなくて書けない。」  
「時々、自分で、メモとか漢字を書きたいんですけど、書けない (笑い)。簡単な漢字だけ書けない。」

しかし、一方で A は漢字の大切さは認識しており、日本語における漢字が果たす役割についても言及している。例えば「全部平仮名だったら、どこで分けるのかわからない」と語っている部分がある。これは漢字の利便性の面から漢字の重要性を認識しており、ある程度漢字学習が進んだ学習者ならではの感想であろう。また、漢字は絵のようでおもしろいとも語っており、漢字の持つ機能とは別に視覚的に漢字を捉えている一面がある。

A : 「例えば、なんか、漢字じゃないと、(ひらがなのみで書かれた文を指さしながら) この文のようなのはちょっとわかりにくいと思います。」  
「(初級の時も) 仮名の森の中に、ちょっと漢字があった方がいいんじゃないかと思いました (笑い)。全部仮名だとどこで分けるかわからない。」  
「漢字には一、いろいろおもしろいところがあると思います。例えば、えーと、何かな、絵みたいに、絵からできた漢字、んー、象形文字や他に、指示文字とかがある。部首も。それで、その漢字を見るだけで、なんか、その (漢字) 意味がわかるなってとこ…。」

もうひとつ漢字の大切さを語っている部分がクラスター 1 でイメージした「上手」という短い言葉である。これは漢字が書ける外国人は日本語が上手であるように見えるという意味で、漢字が書けて日本人から褒められたという経験からきているものである。日本語能力には、漢字を書く能力以外にも様々な能力が含まれるが、漢字が書けるだけで全ての日本語能力が高いであろうという印象を与えられることに A は気づいている。

A : 「漢字は書けはするんで、一応、(友達などに) 「外国人でも (なのに) 上手 (笑い)、いつも上手」だと言われてて、あー、「ばっちり、ばっちり」とか、言われていて、ああ、漢字が書けた方がいい、上手に見える (んだと思った) …。」

クラスター 1 で言及しているもう一つのことは、A 自身の漢字能力に関する信念と言えよう。A は、自分にとって必要な漢字力は漢字の意味の理解、漢字の読み方、漢字を書く、の順だと語っている。言い換えれば、ただ漢字が読めたり、書けたりするだけでは十分ではないという意識を持っており、A にとって最も大切な漢字能力とは、「漢字の意味を理解する」ことである。

A:「テストの時とか、会話の時、読めても、意味がわからない時がありました。(それでは意味がないと思って。あと、うーん(間)、書けるけど、意味がわからないのも(意味がない)。理解できたら、理解できるだけでいいんじゃないかなと…。意味の理解が一番必要。」

この漢字力の順位付けはどうして出てきたのであろうか。Aは日本人学生と付き合いの中で気づいたことがある。それは日本人学生の中に、漢字が書けない者がいるということである。日本人学生の現状に驚き、日本人学生ができないことを留学生ができるようになる必要があるのかという疑問がAの中には生まれたようである。それに加え、Aは日常的にパソコンやメールで漢字を打つことが多く、漢字を正しく書くことより、読み方の表記がきちんと書ければ、後は変換された漢字の中から文脈にあった適当な漢字を選ぶことで用が足りる経験もしている。これら日本人学生の漢字力、およびパソコンやメールの多用といったことがAの漢字学習の重要性の順番に影響を及ぼしている可能性がある。

A:「最近はやっぱパソコンとか、メール、携帯で打っているので、なんか、あまり、書く機会が少ない。漢字を書けなくてもいい、書かないと思います。」  
「何か(笑い)、漢字は、最近、外国人だけではなくて日本人でも漢字がわからない人とか少なくないと思います。「日本人でもわかんない」「恥ずかしいですねー」とか日本人は言います。(それを聞いて)なんか、ほー、そうなんだみたいな、なんか私も書けなくてもいいんじゃないかなあーと(笑い)。」

ただし順位としては最下位であるが、日記などで漢字を書く機会を増やそうと努力しており、書く能力がまったく必要ないとは思っていない。書き順にも注意を払っている。日常の生活面では漢字を書くことは少なくとも、日本語の授業では、ノート取りや文型練習、例文作り、作文など手書きをすることが多く、学習場面では正確な漢字の手書きの能力が必要とされていることを認識しており、書けるようになりたいという意欲と工夫も持ち合わせている。

A:「自分は、できるだけ、日本語で日記とか書きたいと思って書く時には、がんばって漢字を書きます。」  
「(日記は手書き・パソコンの)両方で。そうですね、あまり(漢字を)書くチャンスがないじゃないですが、これはチャンスになります。」  
「私は、初めての漢字を勉強する時、書き順で覚えていて、それが身についていて、それで、いつもこの覚え方をすると覚えやすくなる。」

クラスター2(「私が漢字を勉強している時」)では、漢字への肯定観と否定観が入り混じっており、その多くが自分の経験に基づく具体的なものである。例えば、メモを書く時などに簡単な漢字

が書けない、音読みと訓読みが覚えきれない、小説や新聞には漢字がたくさんあって読むのをあきらめるなどの挫折経験が「好きじゃない」「見るだけで頭が痛くなる」と直接的な表現での否定的感情になって表れている。

A:「紙に「役」「使役」「役人」と書いて、「役」を指しながら]この漢字、この1つの漢字には1つの読み方だけじゃなくて、いっぱいあるから、覚えきれないです。」

しかしAがこのような感情を抱くことになった背景には、今までのA自身の努力や工夫の経緯がある。何もせずに「漢字は好きじゃない」という感情を持つようになったわけではなく、様々な努力・工夫をしたからこそこういった感情を持つに至ったのであろう。例えば漢字でメモをとったり、新聞や小説を読もうとしたりするといったことであるが、その試みが自分の納得する結果として表れなかったからであると考えられる。重要度18の項目に「もどかしい」という言葉が挙げられているが、この一言がAの感情を如実に表しているのではないか。しかし「見ているだけで頭が痛くなる」漢字であってもその語りの結語は「大切」であるという点に大いに注目した。このようにAの中には漢字への肯定的な感情と否定的な感情の両方が存在する。

A:「例えば、新聞とか、いっぱいあるじゃないですか、漢字が。好きじゃない、並んでいて。時々、小説とか読みたいですけど、漢字が読めないので文章の意味がわからなくなって、「もう、いいやー」(笑い)と。漢字は(笑い)、見ていたら頭が痛くなってしまっても、やはり大切だと思います。」

それではAは具体的に今までどのような漢字学習を行ってきたのだろうか。Aはメール、テレビ、漫画、日記、歌詞と学習リソースについて具体的な例を挙げながら多くを語っている。この中で特筆すべきことは、Aは教科書で提示されたり授業で教師から与えられた漢字でなく、自分が必要だと思った漢字に対して、自分で辞書をひいたり、インターネットを活用したり日本人学生に聞いたりしている点である。また自分自身が興味を持って自主的に調べた漢字についてはすぐに覚えられし、なかなか忘れない、ずっと覚えているとも語っており、教室で教師から与えられるだけではなく、自律的な学習をしていることがわかる。Aは日本人学生にわからないことを質問するなど積極性もあり、自分のおかれている学習環境のリソースを活用し、学習を進めていることがうかがえる。

A:「友達とメールした時に、わからない漢字があったら、すぐに調べて、(そうすると)、その時すぐに覚えられる。日本人からのメールで、例えば、これは読めなかった。[紙に「凄い すごい」と漢字と平仮名で書いたものを指さして]前に、「凄い」の漢字を友達を送ってきて、これは読めなかったので、「ええ、何なのかな?」と思って、辞書で調べて、これは「すごい」と読むんだと思って、今でも覚えている。」

「好きだから、テレビや漫画に出てきた漢字の方が覚えやすい。」  
「歌詞も覚えやすい。好きな歌詞はいっぱいあります、日本の。(歌詞の漢字に振り仮名がない場合は)、えーと、インターネットでコピーして、インターネットの辞書で調べています。」  
「(わからない漢字があったら)最初は自分で調べて、それでもわからないところがあったら、友達に聞きます。」  
「友達やチューターは、時々、例文を言ったり、書いたりして、日本語で説明してくれます。(友達もわからない時は)調べてくれます。携帯とか、辞書とかで調べて、「あ、これ」と言って見せてくれます。」

Aは、漫画・テレビ・日本の歌謡曲が好きで、これが漢字学習の動機づけの1つとなっている。また、日本人大学生の漢字チューターなどとの活動や交流を通じて、教室場面以外で様々な文脈で漢字に接する機会を持っており、それを良かった・楽しいと述べている。つまり、漢字は難しいという意識を抱いておりながらも、楽しいと感じながら漢字力を身につける経験をしており、それらの経験から今後も楽しみながら勉強していきたいという前向きな姿勢をもっていることがわかる。

A:「やっぱり音訓や語彙の使い方とかは難しい。留学生にとっても難しいので、楽しく勉強できたらいい。私は、漫画、テレビとか、友達とちょっと、店で話しながら、話し合ったり。」  
「漢字チューターには、自分の作った文例をチェックしてもらったり、それだけではなくて、(難しい語彙を)意味はほとんど同じだけど、(中略)身近なことばで教えてくれました。(漢字チューターと)漢字や漢語を勉強して良かったと思う、楽しいと思います。」

以上からAは、漢字の機能を認識しその大切さをわかっていて、自律的に漢字に接する機会を工夫しているが、自分が思ったような成果が挙げられず、もどかしさを感じていることが読み取れよう。同時に、漢字という言葉的なものに関心を限らず、漫画など自分の興味のあるものを持つことや、日本人に褒められたり、楽しかったりという肯定的な経験が、継続的な漢字学習への後押しをしていると考えられる。

## 5. 総合考察

ここではKとAの事例を比較しながら漢字学習に対する意識について考察する。KとAには共通点が4点あると考える。

まず一点目はKもAも母語であるタイ語を話題にし、タイ語には漢字がないから漢字圏の学習者よりタイ人は漢字学習が難しいと感じている点である。これはブシマキナ(2013a)が明らかに

した「JSL 学習者は、漢字は非漢字圏より漢字圏の人のほうが習得しやすいと考えている」という結果に一致している。ブシマキナの研究の協力者は出身地が漢字圏および非漢字圏で、レベルも初級から上級までと幅広いが、本研究の K と A がブシマキナの協力者である留学生に比べて、この点に関して特に異なった意識を持っているわけではないことがわかる。

二点目は、漢字に対する「否定的感情・意見、挫折経験」と「肯定的感情・意見、成功経験」が混在していることである。濱川（2009）は、今回の協力者よりもさらに高い日本語能力を有する博士後期課程に在学中で漢字教育や習得を専門とする留学生 2 名に対して PAC 分析を使った意識調査を行い、その結果、二人とも漢字学習そのものを楽しんでいると述べている。しかし、今回の分析では K も A も「漢字学習そのものを楽しんでいる」のではなく、「漢字は難しい」と否定的な感情がまずあり、その上に「役に立つ」「面白い」「難しい、しかし、がんばったらできる、できないはずはない (K)」、「(漢字チューターと) 漢字や漢語を勉強して良かったと思う、楽しいと思います」「漢字は大切 (A)」などの肯定的な気持ちを抱いていることがわかった。学習そのものを楽しむところまではいかないが、否定的な感情だけではなく肯定的な感情も併せ持っていることがわかる。

三点目には、協力者 2 名は今までの漢字学習や日常の経験を通して、ある程度の自分なりの学習方法、漢字学習に対する信念を得ていることが挙げられる。例えば、両者共に自分の漢字学習の成功体験や達成感を実感として持っており、「漢字はなかなか上手にならない」としながらも試行錯誤したり学校で習った方法を使ったりして「こういった方法を使えば漢字能力が伸びる」という学習信念を持つに至っている。これは実体験で効果が見られたからこそ、信念になったのであろう。

四点目は、両者ともインタビューで明確に語っているように、意味を理解する、読める、書ける、のいずれも漢字力として必要だとしながらも、漢字が書けることよりも理解できることの方がより大切だという意識を抱いていることである。漢字を書くことに関しては、授業では「意味を理解する、読む、書く」の技能を学ぶが、学習場面を離れば手書きで漢字を書く機会はあまりなく、わざわざ機会を作って書くようにしていると述べている。したがって書けなくて困るのは学習の場面が中心であること、学習以外の場面では書けなくても問題がないことを指摘している。このような状況から漢字が書けることの優先順位が低くなっている。

しかしながら、両者とも漢字の「書き」も重視した練習方法をとっている。例えば K は「何度も書く」、A は「できるだけ日本語で日記とか書きたいと思って、書く時にはがんばって書きます」などと語っていることから、両名は「書き」をないがしろにできないという意識を共に持っていることがわかる。

以上 4 点を両者の共通点として挙げたが、ここでは特に三点目の「学習信念」について論じ

たい。現在、日本語教育現場では、漢字の学習方法や学習アプローチに関しては教師が授業で紹介したり、クラスメイトが使用しているものをまねしたりといった方法が取られているが、学習信念に関してはどうだろうか。現在、こういった信念は往々にして個人内部にだけにとどまり、外部の目に触れることは少ないと思われる。しかし、どのような信念を持って漢字学習をしているかということは教師にとってもクラスメイトにとっても「どのような方法、アプローチで学習しているか」と同様、有益な情報になるのではないだろうか。信念は個人によって大きく異なる可能性もあるため取捨選択は必要であろうが、このようにある程度まで成功した学習者の信念をクラスや仲間内で共有し、有益な信念については教師、学習者共々意識の上に乗せてみることによって、教師の教授法、学習者の今後の学習に寄与できる可能性もある。

以上の考察からはさらに漢字指導において学生と教師とで漢字学習の目標に対する共通認識を持つことの重要性が見えてくる。一般に、教師は学習者のレベルにあったさまざまな漢字教材を与え、その中に出てきた漢字の読み、書き、意味を教える。その際、その漢字が読める、書ける、意味がわかるメリットを十分理解した上で教えている教師、理解した上で勉強している学習者は多くはないのではないだろうか。とにかく、ひとつでも多く読めるよう、書けるように、意味がわかるように、と数を目標にしている現場が多いのではないか。この目標設定は大変漠然としていて、何の根拠もないと感じる。橋本(1995)は、初級レベルの漢字学習を日本事情と結び付けることについて述べながら、漢字を「1. 意味がわかるだけでよい漢字」、「2. 読めなければならない漢字」、「3. 書けなければならない漢字」の3段階に分類し指導することを提唱しているが、これは初級に限ったことではなく、中級以上のレベルにおいても当てはまる可能性がある。学習者一人一人のニーズに寄り添いながら漢字学習のデザインを教師と学習者が二人三脚で見直していく必要性を感じる。

## 6. まとめと今後の課題

本研究では、タイ人の学習者が漢字に対してどのような信念・意識を持っているかをPAC分析を通じて明らかにすることを試みた。その結果、非漢字圏であるタイ出身の2名の学習者は、漢字圏の学習者より漢字学習が難しいと感じていること、漢字に対する「否定的感情・意見、挫折経験」と「肯定的感情・意見、成功経験」が混在していること、今までの漢字学習の経験を通して、ある程度の自分なりの漢字学習に関する信念を得ていること、意味を理解する、読める、書ける、のいずれも漢字力として必要だとしながらも、漢字が書けることよりも理解できることの方がより大切だという意識を抱いていること、の4点が明らかになった。今まで中上級レベル学習者が漢字学習にどのような意識を持っているかについてはほとんど研究対象となっていなかったため、本研究によりある程度の知見が得られたと考える。



以上の結果から筆者らは、ある程度まで漢字学習、習得に成功した学習者の信念をクラスや仲間内で共有することによって、教師の教授法、学習者の今後の学習に寄与できる可能性があること、漢字指導において学生と教師とで漢字学習の目標に対する共通認識を持つことが重要であることを指摘した。

しかし課題も残る。本研究では対象者が2名であり、結果は限定的と言わざるを得ない。今後、対象者を増やす、タイ人以外の非漢字圏学習者へ対象を広げるなどし、ある一定の漢字学習の成果を上げた学習者のさらなる意識の解明に努めたい。

また、たとえ中上級者とはいえ PAC 分析を日本語で行ったため、言いたいことが言えずにいた場面があった可能性がある。小澤他（2011）でインタビューを協力者の母語で行うか日本語で行うかについて議論されているが、今後は協力者の母語を使用した場合についても検討する必要があると考える。

## 参考文献

- (1)大北葉子（1998）「初級教科書の漢字学習ストラテジー使用及び漢字学習信念に与える影響」『日本語教育論集 世界の日本語教育』第8号、国際交流基金日本語国際センター、31-45
- (2)小澤伊久美、嶽肩志江、坪根由香里、八田直美（2011）「PAC 分析を日本語非母語話者に日本語で実施する際の留意点－タイ人新人日本語教師への PAC 分析から－」『ICU 日本語教育研究』(8)、19-34
- (3)加納千恵子、竹中（谷部）弘子、阿久津智、清水百合、石井恵理子、平形（高橋）裕紀子（2008）『Intermediate Kanji book vol.2』第3版、凡人社
- (4)坂野永理、池田庸子（2009）「非漢字圏学習者の漢字学習意識とストラテジー使用」『留学生教育』第14号、留学生教育学会、13-21
- (5)清水百合（1994）「漢字学習のあり方に関する学習者の問題意識調査(1)」『筑波大学留学生センター日本語教育論集』第9号、51-60
- (6)清水百合（1995）「漢字学習のあり方に関する学習者の問題意識調査(2)」『筑波大学留学生センター日本語教育論集』第10号、29-40
- (7)豊田悦子（1995）「漢字学習に対する学習者の意識」『日本語教育』85、101-113
- (8)内藤哲雄（2002）『PAC 分析実施法入門 [改訂版] 「個」を科学する新技法への招待』ナカニシヤ出版
- (9)橋本敬司（1995）「漢字教育研究：日本事情としての漢字」『広島大学留学生センター紀要』5号、35-51

- (10) ハットトワ-ガマゲ ガヤトゥリ (2006) 「非漢字圏日本語学習者の漢字学習意識に関する研究－スリランカの学習者を対象として－」『日本語科学』20、国立国語研究所、67-78
- (11) 濱川祐紀代 (2009) 「大学院留学生の漢字学習に関する意識調査－分析による事例研究－」『JSL 漢字学習研究会誌』1号、JSL 漢字学習研究会、7-8
- (12) 濱川祐紀代 (2010) 「漢字を専門とする留学生の「漢字学習」に関する意識」『JSL 漢字学習研究会誌』2号、JSL 漢字学習研究会、38-45
- (13) ブシマキナ・アナスタシア (2013a) 「JSL 日本語学習者の漢字学習に対する意識－ JSL 日本語学習者へのアンケート調査を通じて－」『金沢大学留学生センター紀要』16、45-61
- (14) ブシマキナ・アナスタシア (2013b) 「ロシア人日本語学習者の漢字学習についてのビリーフ－ロシアの高等教育機関にて日本語を学んでいる学生に対するアンケート調査を元に－」『人間社会環境研究』26、金沢大学、205-218

稲葉 和栄 (常磐大学 国際交流語学学習センター 助教)  
小林久美子 (茨城キリスト教大学 非常勤講師)



---

研究論文

---

## Motivating English Language Learners to Communicate: A Sociocultural Approach

Mikio Iguchi

### Abstract

Demotivation of English language learners has been a remarkable issue in the Japanese higher education. Recent development in research on learners' motivation, particularly the educational shift and the 'motivational renaissance' which occurred since the 1990s, made it possible for English language teachers to focus on the micro perspective of the learners' psychology in classrooms. Motivational research traditionally relied on quantitative research to examine the correlation of motivation and language achievement. However, recent trend to examine motivation from qualitative perspective, especially studies grounded in sociocultural theory, offer useful insights to nurture learners' motivation to communicate and interact in classrooms. The present study will discuss the importance of reducing language anxiety and fostering learners' willingness to communicate (WTC) to enhance their motivation.

### 1. Introduction

Takefuta and Suiko (2005: 14 – 15) quote a survey issued by Japan Association of College English Teachers (JACET) in 2003 which got 787 respondents, all of whom were English as a Foreign Language (EFL) teachers in Japan. The remarkable outcome was that when asked what to point out as a problem in EFL education in Japanese universities, the top response was the demotivation and deterioration of language proficiency, in which 64.5% of the respondents chose. It far outweighed other factors such as quality of teachers (29.7%), excessively high expectation towards EFL education (22.7%), national policy on foreign language education (22.1%) and curriculum (21.9%) in which respondents were allowed to give multiple answers.

In this research, I would like to put the scope to first year university EFL learners in Japan and evaluate the traditional EFL classroom practice which shaped them. This is because virtually all first year students will take English classes regardless of their major, and that their first contact with EFL classes shapes their overall attitude towards EFL learning in their university life to come, which I believe is a crucial stage.

I would also like to examine features of their motivation and language anxiety which stands out as prominent issues from psychological research perspective. In so doing, I would like to examine such features from the sociocultural theory advocated by Vygotsky which gives a holistic view of the psychological process involved in language learning context. Finally, I would like to propose practical teaching methodology to improve the EFL classes in Japanese universities.

## **2. Evaluation of Traditional EFL Classroom Practices in Japan**

Since the target learners are the first year university students, it makes sense to focus on the EFL practice that they have been immersed in from their initial EFL contact until their graduation from high schools, especially on their most recent experience in high schools. Current EFL classroom practice in Japanese high schools can be categorised into two distinct features.

- 1) The traditional *yakudoku* which is to read English and translate it to Japanese. Its main objective is to learn vocabulary and grammar through reading.
- 2) The progressive communication based classroom activities.

### **2. 1. Yakudoku**

As has been discussed, *yakudoku* is translation of English to Japanese. Here is an example given by Hino (1988: 46) :

[Target language sentence] She has a nice table in her room.

Stage I [The reader mentally makes word-by-word translation.]

She has a nice table in her room

kanojo motteiru hitotsu-no sutekina teburu naka kanojo-no heya

Stage II [Translation reordered to match Japanese syntax.]

kanojo kanojo-no heya naka hitotsu-no sutekina teburu motteiru

Stage III [Recording in Japanese syntax.]

Kanojo-wa kanojo-no heya-no naka-ni hitotsu-no sutekina teburu-wo motteiru.

Yakudoku is teacher-centred and is controlled. Teachers give instructions on basic sentence pattern in a lecture style, and learners are asked to memorise and reproduce them. When learners are asked questions, they may answer in Japanese, or choose from multiple choice answers if they are working on drills or exercises. Only reading and some writing skills may be developed by yakudoku, and there has been very little benefit for learners in listening and speaking as a result of yakudoku. This is acceptable so long as learners have no opportunity to interact with English speakers, but proves impractical once interaction takes place.

Yakudoku is still dominant, especially in secondary schools mainly because the English entrance exams for high school and university are still dominated by this tradition. Most of the entrance exams throughout the nation expect students to be able to read from a short sentence to long paragraphs and to be able to understand its grammatical feature. In fact, some researchers have pointed out that unless the university entrance exam shifts from yakudoku to communication, the whole EFL classroom practice may not change (Yamauchi, 2003: 212 – 215). Falout, Elwood, and Hood (2009: 410) argue that yakudoku poses the largest threat to secondary students' motivation to learn English, based on their survey given to 900 university students to investigate their EFL learning experiences. Comparing to secondary schools, university has more freedom to implement unique EFL classroom practice, and it is not appropriate to suggest that university is dominated by yakudoku. What I would like to point out is that, it is not easy to change the learners' mind to persuade them that language is not merely about forms, but is about communication once they have been deeply immersed in its tradition.

## **2. 2. Communication Based Classroom Activities**

At the same time, new EFL classroom practice which emphasises communication has been introduced in Japan. In 1977, Education Ministry guidelines (*Gakushuu Shidou Youryou*) which regulates secondary school education explicitly announced that foreign language education should aim for communication.

The guidelines have more influence on state schools than private schools, and have a certain degree of legal binding in state schools. Over the past 30 years, the Education Ministry guidelines have changed and promoted more communication in EFL classroom practice. The Education Ministry guidelines announced in 1999 reinforced communication in EFL teaching methodology for high schools. The objective stipulated for foreign language education is to develop students' practical communication abilities such as understanding information and the speaker's or writer's intentions, and expressing their own ideas, deepening the understanding of language and culture, and fostering a positive attitude toward communication through foreign languages (Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT), Japan, 1999).

However, researchers maintain that there has not been desirable progress in the overall communication proficiency (Yamauchi, 2003: 214 – 215; Yashima, 2004: 156). Being a returnee Japanese, I have not witnessed many Japanese being fluent in using English, especially in terms of speaking in and outside classrooms. One of the reasons attributable is that when Japanese people try to speak, they insist on avoiding making grammatical mistakes to the extent that language forms becomes the focus of everything and thus meaning becomes out of scope (Yashima, 2004: 172).

In the next section, I would like to introduce the sociocultural theory which provides insights to fostering interaction, and redefining the role of a teacher and learners. Bearing this theory in mind, I would like to argue how this theory can be beneficial in improving the traditional EFL classroom practices in Section 7.

### **3. Sociocultural Theory**

In this paper, I would like to use Vygotsky's sociocultural theory as the basis for examining Japanese university EFL learners' second language (L2) learning.

Although his initial research was on how children learn first language (L1), its idea is applicable to examine the psychological processes involved in L2 learning. The core idea of the sociocultural view of language learning is that:

[A] ll learning is seen as first social, then individual; first inter-mental, then intra-mental. Also, learners are seen as active constructors of their own learning environment, which they shape

through their choice of goals and operations (Mitchell and Myles, 1998: 162).

An individual is not detached from a social context, but is examined in a relationship with others. Higher psychological functions develop along with interaction with others, and then are appropriated within the individual which is mediated by language.

In a language learning context, a learner develops skills by working on tasks and activities under guidance of more competent others such as teachers, or skilled peers. Learning takes place in collaboration with more competent others mediated through language which functions as a psychological tool between a learner's mind and the world. A learner then appropriates new knowledge such as vocabulary or grammar into their own individual consciousness, thus a shift from inter-mental activity to intra-mental activity takes place. A structured support given by more competent others to a less skilled learner is known as scaffolding. In this way, the shift from other-regulation to self-regulation within a learner's mind takes place (Mitchell and Myles, 1998: 145).

Scaffolding is given by more competent others to help lift the language level of a learner to a higher stage, which is known as the Zone of Proximal Development (ZPD). Vygotsky (1978: 86) defined ZPD as:

.... the distance between the actual developmental level as determined by independent problem solving and the level of potential development as determined through problem solving under adult guidance or in collaboration with more capable peers.

A picture of this is well depicted by Long:

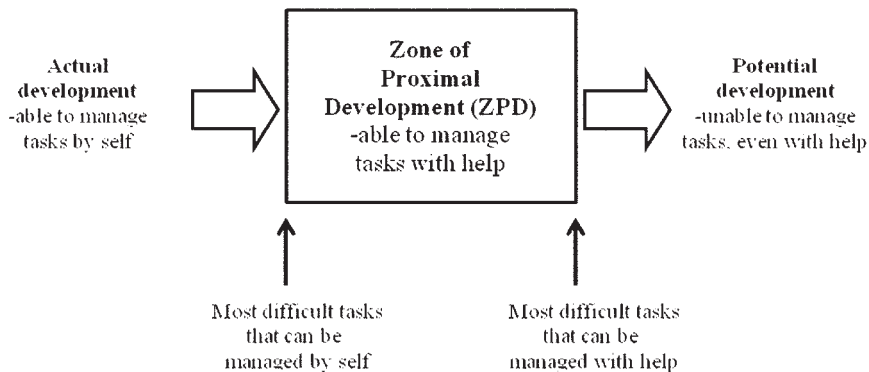


Figure 3.1. Zone of Proximal Development by Long (2000: 36)



Having had a brief overview of the central tenet of the sociocultural theory, I would like to discuss the L2 motivation, which was highlighted as the main issue found amongst Japanese university EFL learners, as has been discussed in Section 1.

## **4. L2 Motivation**

### **4. 1. Conceptualizing L2 Motivation**

Dulay, Burt, and Krashen (1982: 4) point out that:

[W]hen a student is exposed to a new language, the first internal hurdles are posed by the individual's emotional state and motivations.

What is motivation? Motivation plays an essential role in explaining how human thought relate to behaviour. There should be reason behind human activity. One can choose to commit himself to a certain activity, and decide to exert a certain degree of effort in order to achieve it. It is natural and understandable when teachers and learners attribute success or failure to motivation. Dörnyei (2001: 8) conceptualises motivation as:

- the choice of a particular action,
- the persistence with it,
- the effort expended on it.

In other words, motivation is responsible for

- why people decide to do something,
- how long they are willing to sustain the activity,
- how hard they are going to pursue it.

### **4. 2. L2 Motivation in the Framework of Social Psychology**

From the 1960s, L2 motivation research was initiated within social psychological framework which generated the well known dichotomy, instrumental motivation and integrative motivation (Dörnyei, 2001:47 – 49; Dörnyei, 2003: 3 – 7). A learner's motivation was defined as instrumental where the

reasons of learning reflected the more utilitarian value of linguistic achievement, such as benefiting in an occupation. In contrast, a learner's motivation was defined as integrative where the aim of learning was to learn about the language group, or to meet more and different people from the target language community, to the point of eventually being accepted as a member of that group (Gardner and Lambert, 1959; 1972). It is also worthwhile mentioning that these two concepts are not mutually exclusive, for instance, a learner may be instrumentally motivated as well as integratively motivated.

#### 4. 3. L2 Motivation in the Framework of Cognitive Psychology

From the 1980s cognitive psychology influenced L2 motivation research (Dörnyei, 2003: 7). Within this framework, the high-profile self-determination theory came to the forefront which was proposed by Deci (Deci, 1975; Deci and Ryan, 1985). Another dichotomy was advocated here namely extrinsic motivation and intrinsic motivation. Extrinsic motivation can be defined as a choice, persistence or effort that is derived from other people, or the real world. In contrast, intrinsic motivation is a choice, persistence or effort that is derived from inner potentialities and latent resources, which is found in people engaging in the activity for its own sake. According to Deci (1975: 23) :

Intrinsically motivated activities are ones for which there is no apparent reward except the activity itself. People seem to engage in the activities for their own sake not because they lead to an extrinsic reward.... Intrinsically motivated behaviors are aimed at bringing about certain internally rewarding consequences, namely, feelings of competence and self-determination.

Many psychologists and applied linguists favour intrinsic motivation to extrinsic motivation as the superior power (Brown, 1994: 156; Crookes and Schmidt, 1991; Ushioda, 2003: 91; Williams and Burden, 1997: 125, 142).

#### 4. 4. Critical Evaluation of Social Psychological Framework and Cognitive Psychological Framework

The social psychological framework, however, proved less beneficial for language teachers because it merely explained the correlation between motivation and language achievement, and did not explain sufficiently how they can apply it to a classroom (Crookes and Schmidt, 1991: 469, 502; Yashima, 2004: 46). I also believe that most research assumed as an axiom that language achievement is the ul-

timate goal, and learners were moulded into an oversimplified cause and effect between motivation and language achievement to the extent that it provided a fragmentary view which labelled certain under-achievers as merely demotivated learners.

In contrast, perspectives from sociocultural theory provide ways to examine how certain underachievers interact with the social and cultural context and develop their learning which provides a more holistic and context-bound explanation. Also, I agree that the dichotomy of extrinsic and intrinsic motivation may be identifiable in any classroom, but it is too context-free, detached from social interaction, and so individually located that it puts classroom context out of focus. As Little (1999: 78 – 81) maintains, social interactive view of L2 learning provides a holistic and credible view comparing to that of the individual cognitive view.

#### **4. 5. L2 Motivation in the Framework of Educational Psychology**

When motivation in second language learning is being discussed, one cannot detach a context from a subject. In order to apply the theory to actual language teaching practice, the social context needs to be set to classrooms. As Dörnyei (2003:1) points out:

[M] otivation is a multifaceted construct, and the exact nature of the constituent components activated in a particular situation depends greatly on contextual factors.

Since the 1990s L2 motivation gradually began to be researched within the framework of educational psychology, which started taking over the domination of social psychological framework proposed by Gardner. In contrast to the macro perspective adopted within the framework of social psychology, micro perspective within the new framework of educational psychology prevailed, which focused on classrooms rather than the correlation of individual and society (Dörnyei, 2001: 104 – 107; Dörnyei, 2003: 11 – 12; Ushioda, 2006: 149; Ushioda, 2007: 5 – 6; Yashima, 2004: 70). This paper will be concerned with the micro perspective or the situated approach focusing on classrooms.

#### **4. 6. Willingness to Communicate**

To account for the Japanese university EFL learners' lack of communication proficiency, the willingness

to communicate (WTC) model is useful. Dörnyei (2003: 12) highlights the concept of WTC as one of the examples that has followed the situated approach within the educational psychology framework.

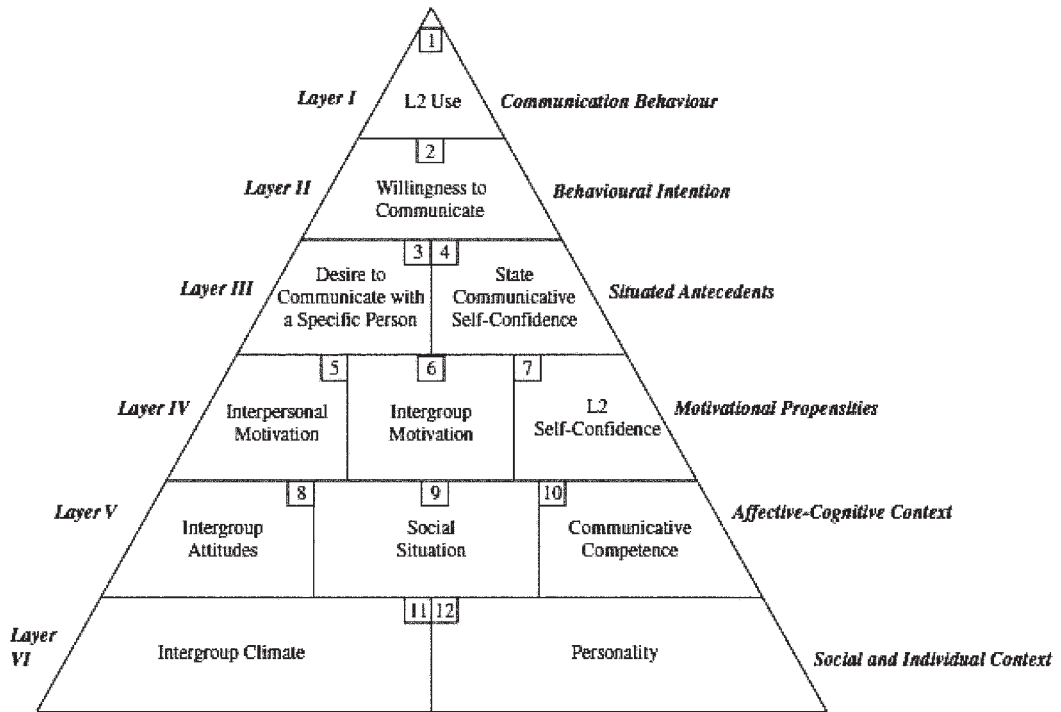


Figure 4.1. Heuristic Model of Variables Influencing WTC (MacIntyre, Clément, Dörnyei, and Noels, 1998: 547)

Box 2, WTC is the “readiness to enter into discourse at a particular time with a specific person or persons, using a L2” (MacIntyre, Clément, Dörnyei, and Noels, 1998: 547) .

In contrast to the traditional social psychological L2 research which highly valued language achievement, this model positions Box 1, L2 use as highest, as MacIntyre et al. (ibid: 547) declare:

[A] proper objective for L2 education is to create WTC. A program that fails to produce students who are willing to use the language is simply a failed program.

Also this model examines what it takes for learners to be able to use L2 in a more holistic and context-bound method. The factors that have interrelations among one another are presented in a pyramid-shaped structure. Examining Figure 4.1., there are six layers that can be categorised into two distinct

features. Firstly, the top three layers (I, II and III) have situation-specific influences on WTC which are relatively fluctuating. In contrast, the bottom three layers (IV, V and VI) are relatively stable and enduring (ibid: 547).

I would like to explain the top three layers first according to the analysis given by MacIntyre et al. (ibid: 547 – 549). They argue that just as intention bears behaviour, WTC (Box2 in Layer II) bears L2 use (Box 1 in Layer I). The situated antecedents of communication that forms Layer III are the desire to communicate with a specific person (Box 3), and state communicative self-confidence (Box 4). MacIntyre et al. (ibid: 548 – 549) propose that it is affiliation and control motives that foster the desire to communicate with a specific person. The other factor, state communicative self-confidence points to situation specific confidence, but not to trait confidence. It is required that a learner has perceived competence and lacks state anxiety. I propose that Japanese university EFL learners lack state communicative self-confidence which accounts for their low WTC. This shall be discussed in depth in Section 6.

Next, I would like to explain the bottom three layers according to the analysis given by MacIntyre et al. (ibid: 550 – 558). Layer IV, motivational propensities have direct influence on the situated antecedents of communication. Interpersonal motivation (Box 5) is formed by a blend of control and affiliation between individuals, whereby the former is seen in a hierarchical relationship, and the later in a friendship. Intergroup motivation (Box 6) extends the scope to the relationship between the group that a learner belongs to and the L2 group. This is also determined by the balance of control and affiliation. Integrativeness and attitude that a learner has towards the L2 group are encompassed within the affiliation. L2 self-confidence (Box 7) is concerned with the cognitive and experiential aspects between the individual and the L2. It is composed of the synthesis of self-evaluation of L2 skills and language anxiety. This plays a crucial role along with state communicative self-confidence (Box 4) in determining what is hindering Japanese university learners' WTC, which shall be examined in Section 6.

Intergroup attitudes (Box 8) is composed of integrativeness towards L2 groups, fear of assimilation and motivation to learn L2. A learner may possess integrative motivation to acquire L2, or may have fear of losing L1 identity, or may possess intrinsic motivation in the L2 learning experience itself. Social situation (Box 9) is determined by five factors: participants; setting; purpose; topic; and channel of communication. Communicative competence (Box 10) is the practical context-bound L2 proficiency

in a certain speech community which consists of: linguistic competence; discourse competence; actional competence; sociocultural competence and strategic competence. The intergroup climate (Box 11) is defined along with structural characteristics of the community and their perceptual and affective correlates. For instance, the intergroup climate can be determined by the ethnolinguistic vitality between the L1 and L2, and the attitude and value a learner has towards the L2 community. Lastly, personality (Box 12) is the basis of how a learner may react to L2 group, which manifests itself in extraversion, agreeableness, conscientiousness, emotional stability, and openness to new experiences.

WTC in L2 is a variable which is influenced by L2 motivation (MacIntyre et al., 1998; Yashima, 2002, 2004). However, I also believe that L2 motivation encompasses WTC in L2, since motivation is about having will, or willingness (Ushioda, 2007: 14). In other words, if a learner has the WTC in L2 regardless of language proficiency, it is plausible to determine that the learner is motivated. Hence, the correlation between the two variables is ambiguous.

## **5. L2 Motivation Examined through Sociocultural Theory**

### **5. 1. L2 Motivation and Sociocultural Theory**

I would like to examine the L2 motivation through the filter of sociocultural theory. L2 motivation research began to be linked to sociocultural theory by Ushioda (2003; 2006; 2007) who extended the concept of learner autonomy interpreted through Vygotskian framework to L2 motivation research using self-determination theory as the common term. There are three main areas that are shared by the seemingly two distinct theories.

Firstly, motivation is not only observable within the mind of individual but is also socially distributed, interacting and developing within social and cultural systems of activities involving the mediation of others (Rueda and Moll, 1994: 131 – 132; Ushioda, 2003: 90 – 92, 98; Ushioda, 2006: 154 – 155; Ushioda, 2007: 23).

Secondly, the concept of how a learning of a less skilled learner can be nurtured through scaffolding by more competent others is consistent between the two theories. When done properly, a learner will be motivated to stretch their ZPD to a higher level. Ushioda (2007: 10) argues that:

From a motivational perspective, the concept of the ZPD closely parallels the concept of “optimal challenge” in theories of intrinsic motivation.

She maintains that when properly given, the motivational scaffolding provides positive affective support which is beneficial to nurture intrinsic motivation through each learner’s ZPD (ibid: 9 – 13).

Lastly, the concept of self-regulation advocated by sociocultural theory can explain how teachers can foster the intrinsic motivation of learners. Ushioda (2003: 99) points out that the process in which L2 learners shift from other-regulation to self-regulation via co-regulation, derived from scaffolding from more competent others is congruent with motivational theory. This is explicitly stated by Ushioda (2007: 8 – 9) who quoted Bronson’s (2000: 33) analysis as a basis to justify the motivational dimension of socio-cultural theory:

[Vygotsky] assumed that individuals have innate motivation for self-regulation and independent action, but that motivation to control specific situations and reach specific goals is acquired from others who transmit knowledge about which values and goals are approved by the culture. To a great extent the child learns what to want.

## 5. 2. Willingness to Communicate and Sociocultural Theory

As we have seen, much of L2 motivation theory can be comprehended from the sociocultural theory. Then, are WTC model and sociocultural theory compatible? I believe they are only partially congruous.

WTC takes place in a social and cultural setting whereby a learner interacts with others or groups. WTC is determined by whether a learner, or in some cases the group that forms the identity of a learner has favourable attitude towards people in the target language group, teacher, or peer groups in classrooms. These factors can be observed on the left side of the pyramid as has been examined in Figure 4.1., starting from the intergroup climate (Box 11) in the bottom layer and upwards to the desire to communicate with a specific person (Box 3) which influences the WTC. The interdependence between a learner and a society presented in WTC model is consistent with that of sociocultural theory. MacIntyre et al. (1998: 548) argue that it is not skill that motivates a person to communicate, but is the social setting that develops the WTC. They also maintain that intention (WTC) is moulded by

expectations from significant others who want us to engage in a certain behaviour (L2 use). We are motivated to comply with expectation from significant others. This process resembles the shift from inter-mental activity to intra-mental activity, labelled as the “law of cultural development” (Vygotsky, 1978: 57), which forms the core idea of sociocultural theory. I therefore propose that WTC in L2 is socially distributed.

## **6. Issues in WTC Examined Amongst Japanese University EFL Learners**

In the WTC model, our primary concern is the right side of the pyramid which involves matters such as whether an individual has self-confidence to communicate in L2 in a particular situation. It shall uncover specific issues which the Japanese university EFL learners have by focusing on language anxiety, which is detrimental to gain L2 self-confidence (Box 7).

### **6. 1. Language Anxiety**

What stands out when examining Japanese EFL learners' WTC is their relatively high language anxiety shown in L2 use which shall be examined later. Language teachers and researchers need to distinguish the source of a learner's anxiety as it can be categorised as trait anxiety which stems from personal reason outside the learning context, or it may be a state anxiety in which it is attributable to the social context related to second language learning (Brown, 1994: 141 – 142).

Thus, anxiety discussed here refers to the latter type which relates to WTC in L2. Gardner and MacIntyre (1993) define language anxiety as “fear or apprehension occurring when a learner is expected to perform in a second or foreign language”. Yashima (2004: 31) defines it as apprehension experienced by a learner when using or learning a language in which he/she is not most fluent, or a language in which he/she is in the midst of acquiring.

Horwitz, Horwitz, and Cope (1986) examined university L2 learners in University of Texas and developed FLCAS (Foreign Language Classroom Anxiety Scale) which is widely used to measure language anxiety. They argued that the highest form of foreign language anxiety was found during listening and speaking activities, especially speaking. The three types of foreign language anxiety that forms the basis of FLCAS are: 1) communication apprehension; 2) test anxiety; and 3) fear of negative evaluation (ibid: 126 – 129).



## 6. 2. Language Anxiety and Willingness to Communicate

How does language anxiety relate to WTC? Research shows that language anxiety inhibits WTC. MacIntyre and Charos (1996) adopted path analysis to examine the correlations among affective variables which determine frequency of L2 communication in which data was elicited from Anglophone students learning French. They argued that greater L2 WTC was based on a combination of greater perceived L2 competence and lower L2 anxiety. This supported MacIntyre's (1994) conclusion about the correlation of language anxiety and L1 WTC, and proved to be applicable to L2 WTC (See Figure 6.1.). MacIntyre (1994: 138 – 139) maintains that:

As a person becomes more anxious about communicating, or feels less competent, her/his WTC should decline. If events increase the perception of competence or reduce apprehension, then WTC should increase.

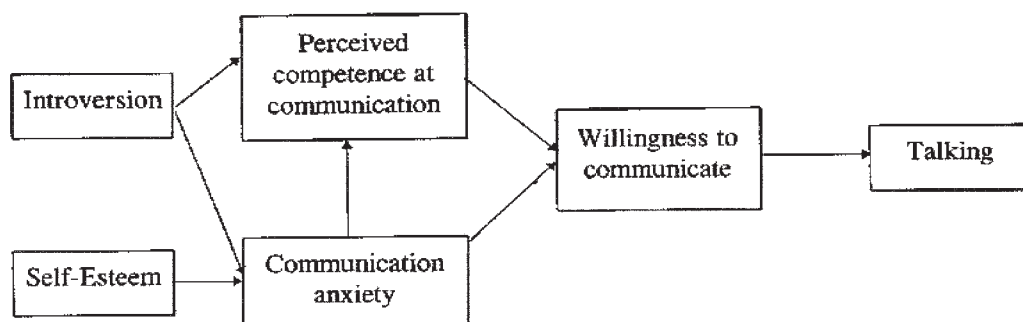


Figure 6.1. Portion of MacIntyre's (1994) Willingness to Communicate in MacIntyre and Charos (1996: 8)

In addition, MacIntyre, Clément, Dörnyei, and Noels (1998: 548, 551) point out that Box 7, L2 self-confidence in Layer IV (Motivational Propensities) which is one of the indirect constituents of WTC, is composed of a sufficient level of perceived communicative competence and lack of anxiety. High level anxiety reduces self-confidence which results in reluctance in WTC, and ultimately inhibition of L2 use.

## 6. 3. Language Anxiety Examined Amongst Japanese University EFL Learners

How anxious are Japanese university students during communication? Firstly, in L1 communication, Yashima (2004: 25 – 26) points out that anxiety was high, citing Klopf (1984) which argued that

Japanese showed higher anxiety than Americans, Australians, Koreans, Chinese, Filipinos and Micronesians using Personal Report of Communication Apprehension (PRCA).

| Culture       | N   | SD    | % High CA |
|---------------|-----|-------|-----------|
| Americans     | 397 | 12.48 | 33.5      |
| Australians   | 219 | 12.94 | 22.4      |
| Filipinos     | 312 | 10.59 | 13.8      |
| Japanese      | 504 | 10.72 | 35.9      |
| Koreans       | 73  | 10.59 | 2.8       |
| Micronesians  | 153 | 13.35 | 22.8      |
| Chinese (PRC) | 184 | 11.23 | 26.0      |

N = Number of cases  
 SD = Standard Deviation  
 CA = Communication Apprehension

Figure 6.2. (International Comparison of Communication Apprehension by Klopf in Yashima, 2004: 25 – 26)

It is natural to accept the idea that one will feel more uncomfortable in L2 which constrains free use of expression to others who are outside their own culture than using L1 with those who share the same culture. There is an insightful research which reported that Japanese university EFL learners experience high anxiety and lower WTC when communicating in English. Yashima (2004: 28) introduces her research undertaken in 1998 and points out that the Japanese university EFL learners exhibited language anxiety and lower WTC when communicating in English (L2) comparing to those of Japanese (L1).

|  | L1    | L2    | T-Value   |
|--|-------|-------|-----------|
| WTC                                    | 54.62 | 32.91 | -11.21*** |
| Communication Anxiety                  | 38.60 | 58.07 | 10.73***  |
| Perception of Communication Competence | 55.02 | 33.33 | -9.56***  |

N = 125, \*\*\*p < .001

Figure 6.3. WTC, Anxiety and Perception of Communication Competence in L1 and L2. (Yashima,1998 in Yashima, 2004: 28)

This is convincing in the fact that Japan is virtually a monocultural society in which English is taught as a foreign language and is rarely used outside school, which gives limited opportunities for learners

to practice English conversation. It is also convincing that they are awkward in their English communication because the majority of learners are used to the traditional yakudoku in which they are only expected to read and translate English in order to learn vocabulary and grammatical rules. It is also attributable to the cultural factor that Japanese pursue perfection and therefore want to avoid making mistakes at all costs. Also, because Japan is a homogeneous society, Japanese tend to feel embarrassed when they stand out from others. Yashima (2004: 160) maintains that one of the reasons is that Japanese strive for native speaker's English proficiency, and perceives their own English much lower than they should. She also points out that Japanese learners tend to deny any output that does not match native proficiency, and therefore feels anxious. So it can be determined that Japanese university students display remarkably high anxiety in communication, and this requires countermeasure.

## **7. Practical Solutions**

### **7. 1. Teacher's Feedback to Learners**

The discussion hereafter will be practical in order to apply the theory discussed thus far to improve Japanese EFL teaching practice. According to Dörnyei (2001: 35), teachers are "powerful motivational socialisers" who shape students' motivation. He also introduces Noels, Clément, and Pelletier (1999) to argue that the degree of teacher's support to nurture learner autonomy and the amount of informative feedback given to learners was in a significant positive relationship with the learners' sense of self-determination and enjoyment (Dörnyei, 2001: 80). This yields way to discuss what a desirable feedback should be in second language teaching classrooms. As Little (1991: 3) has argued, it is certainly a misconception to believe that any intervention by a teacher is a detrimental interference to learners' autonomy. Learners need moderate amount of scaffolding.

In a classroom, feedback from a teacher serves as a means of scaffolding. The way a teacher gives feedback may well determine the affective atmosphere of the whole learning setting from a supportive climate to a defensive climate. Ellis (1985: 296) defines feedback as:

[T] he response to efforts by the learner to communicate which can involve such functions as correction, acknowledgement, requests for clarification, and backchannel cues such as 'Mmm'.

## 7. 2. Affective Feedback and Cognitive Feedback

A model of affective feedback and cognitive feedback from a teacher was proposed by Vigil and Oller (1976: 286) which is summarised as:

(1) Affective feedback

- + “I like it” (more of the same)
- ± “Waiting ...” (reaction undecided)
- “I don’t like it” (try something else)

(2) Cognitive feedback

- + “I understand” (message and direction are clear)
- ± “Still processing...” (undecided)
- “I don’t understand” (message and/or direction are not clear)

This dichotomy seems feasible because feedback is not only composed of cognitive variables, but also affective variables. As stated earlier, one of the prominent features of Japanese university EFL learners is their relatively high L2 anxiety. Yashima (2002: 63) proposes that reducing language anxiety and building confidence in communication is vital to promote their WTC. Also, as has been examined, learners experience anxiety in communication and negative evaluation (Horwitz, Horwitz, and Cope, 1986: 127). Vigil and Oller (1976: 288) claim that any negative affective feedback results in the termination of the WTC. Therefore negative affective feedback should be avoided at all costs.

In contrast, it is worth examining the significance of the positive affective feedback which results in two distinct forms. The first case is the combination of positive affective feedback with positive cognitive feedback. While Vigil and Oller (1976) argue that there is a risk of fossilization if a learner is making substantial errors and a teacher responds with this combination of feedback (ibid: 294), they also emphasise that it will strengthen learner’s WTC (ibid: 288).

The second case is somewhat different. Vigil and Oller (ibid: 288) claim that when a positive affective feedback encourages a learner to strive for more L2 use, and is combined with the negative cognitive feedback which conveys that the language form needs some correction, it creates a desirable instability

in their output, and induces them to make necessary corrections.

The significance of this statement is that when a teacher uses positive affective feedback, it fosters the WTC regardless of the type of cognitive feedback. Vigil and Oller (ibid: 294) conclude that:

[A] s long as the affective messages conveyed to the student are predominantly positive, frequent instances of negative cognitive feedback are not likely to do any harm, and in fact are probably essential to a high level of attainment on the part of learners in foreign language classrooms.

Their main idea is plausible from the sociocultural theory, in the sense that a learner's motivation can be nurtured by social interactive process in which an explicit shift from inter-mental activity to intra-mental activity may take place. So the environment, or the stage is set to give opportunity for a learner to appropriate higher psychological functions from social interaction with more competent others.

### **7. 3. Conclusion: Reforming Feedback to Lower Language Anxiety and to Promote Intrinsic Motivation**

There are however, three points in which I would like to improve Vigil and Oller's (1976) model to promote more effective feedback. Firstly, there is no assurance that learners will receive the message in a way that a teacher intended. As Dam (2000: 18) points out from a well experienced teacher's perspective, "learners do not necessarily learn what we believe ourselves to be teaching". The greater the number of learners, the more there will be variation of how one will interpret praise or instruction given by a teacher. Much of the argument by Vigil and Oller (1976) is from teachers' perspective, so further research to determine what is perceived as positive affective feedback and positive or negative cognitive feedback from learners' perspective is necessary.

Secondly, a teacher stands like a gatekeeper in Vigil and Oller's (1976) model, which falls short of a fully desirable teacher role. This is especially detrimental to Japanese learners' context in which I believe teachers have traditionally been controlling rather than facilitative as a result of inheriting teacher-centred yakudoku, thus inhibiting learners to be self-regulated, or intrinsically motivated. Williams and Burden (1997: 135 – 136, 142) and Dörnyei (2001: 80) point out that giving feedback that is informational is vital to motivate learners, so that they realise which aspects need improvement

and how they can possibly improve them. This will replace a mere inadequate “I understand” or “I don’t understand” message with more helpful and genuine feedback.

Thirdly, it should be done so in a setting where learners are not constrained by a teacher’s control, but gradually guided through to a slightly higher level, that is their ZPD. The model proposed by Vigil and Oller (1976) provides the stage in which social interactive learning may take place, but does not provide method for a teacher to use motivational scaffolding to facilitate self-regulated learning.

A useful model is proposed by Aljaafreh and Lantolf (1994). They suggest the regulatory scale in which teachers can give tailored feedback to facilitate self regulation, particularly in correcting errors. They developed 13 scales from 0 to 12, in which teachers can choose to give an implicit hint which is found in smaller numbers, to an explicit correction of errors found in larger numbers. This is depicted in the figure below:

0. Tutor asks the learner to read, find the errors, and correct them independently, prior to the tutorial.
1. Construction of a “collaborative frame” prompted by the presence of the tutor as a potential dialogic partner.
2. Prompted or focused reading of the sentence that contains the error by the learner or the tutor.
3. Tutor indicates that something may be wrong in a segment (e.g., sentence, clause, line) – “Is there anything wrong in this sentence?”
4. Tutor rejects unsuccessful attempts at recognizing the error.
5. Tutor narrows down the location of the error (e.g., tutor repeats or points to a specific segment which contains the error) .
6. Tutor indicates the nature of the error, but does not identify the error (e.g., “There is something wrong with the tense marking here”) .
7. Tutor identifies the error (“You can’t use an auxiliary here”) .
8. Tutor rejects learner’s unsuccessful attempts at correcting the error.
9. Tutor provides clues to help the learner arrive at the correct form (e.g., “It is not really past but some thing that is still going on”) .
10. Tutor provides the correct form.
11. Tutor provides some explanation for use of the correct form.
12. Tutor provides examples of the correct pattern when other forms of help fail to produce an appropriate responsive action.

Figure 7.1. Regulatory Scale–Implicit (strategic) to Explicit by Aljaafreh and Lantolf (1994: 471)

The regulatory scale is useful only when learners make errors and a teacher needs to make negative cognitive feedback. Teachers need to be selective to give a scaffolding to raise their L2 proficiency through

each one's ZPD via co-regulation and ultimately to self-regulation. The point here is to avoid controlling but instead, facilitate their ownership as a self-regulated learner, to induce their intrinsic motivation.

The picture below, which I refined Brown's figure (1994: 220), depicts the flow of the feedback discussed thus far:

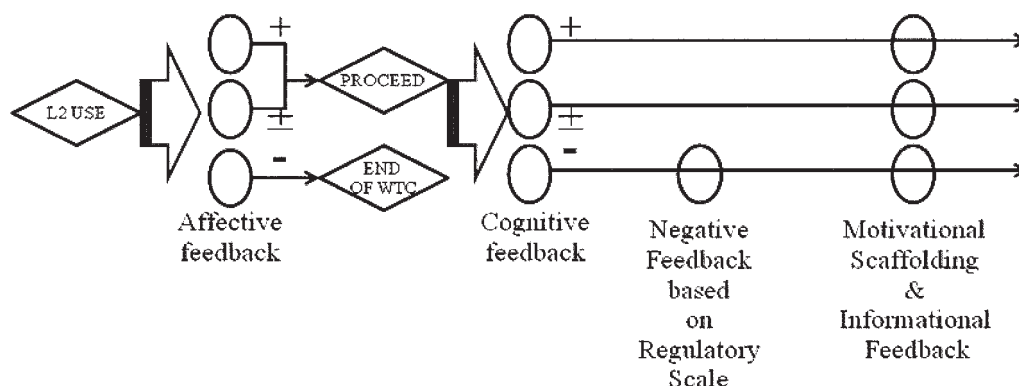


Figure7.2. Flow of Desirable Feedback towards Learner's Self-Regulation

To sum up, there are five key elements that are essential for teachers' feedback:

1. To foster what a student will interpret as positive affective feedback.
2. To appropriately use cognitive feedback as the situation demands.
3. To provide informational feedback.
4. To scaffold the learners so as to stretch their ZPD and reach self-regulated learning by means of the regulatory scale provided by Aljaafreh and Lantolf (1994) when error correction is necessary.
5. To shift from traditional teacher-centred practice to learner-centred practice.

I believe that Japanese university EFL learners will gradually be freed from their language anxiety to gain confidence, and experience the necessary shift from other-regulation to self-regulation, when it is mediated by positive affective feedback, appropriate cognitive feedback, informational feedback and with some effective error correction when error correction is necessary. When teachers release control over learners which they have kept particularly in the traditional yakudoku, and properly give them tailored scaffolding, it shall bear the fruit of intrinsically motivated learners who will be willing to use English more than before.

*Note: This paper is a revised version of an unpublished manuscript written in 2007 by the author.*

## References

- Aljaafreh, A. and J.P. Lantolf (1994). 'Negative Feedback as Regulation and Second Language Learning in the Zone of Proximal Development'. *The Modern Language Journal*. 78 (4) : 465 – 483.
- Bronson, M. (2000). *Self-regulation in Early Childhood. Nature and Nurture*. New York: Guildford Press.
- Brown, H. (1994). *Principles of Language Learning and Teaching (Third Edition)*. Englewood Cliffs: Prentice Hall Regents.
- Crookes, G. and R. Schmidt (1991). 'Motivation: Reopening the Research Agenda'. *Language Learning*. 41 (4) : 469 – 512.
- Dam, L. (2000). 'Why focus on learning rather than teaching? From theory to practice', in Little, D., L. Dam, and J. Timmer (eds.). *Focus on Learning Rather Than Teaching: Why and How?* Dublin: CLCS, Trinity College.
- Deci, E. L. (1975). *Intrinsic Motivation*. New York: Plenum Publishing.
- Deci, E. L. and R.M. Ryan (1985). *Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior*. New York: Plenum Publishing.
- Dörnyei, Z. (2001). *Teaching and Researching Motivation*. Harlow: Pearson Education.
- Dörnyei, Z. (2003). 'Attitudes, Orientations, and Motivations in Language Learning: Advances in Theory, Research, and Applications'. *Language Learning*. 53: 1 – 32.
- Dulay, H., M. Burt, and S. Krashen (1982). *Language Two*. New York: Oxford University Press.
- Ellis, R. (1985). *Understanding Second Language Acquisition*. Oxford: Oxford University Press.
- Falout, J., J. Elwood, and M. Hood (2009). 'Demotivation: Affective States and Learning Outcomes'. *System*. 37 (3) : 403 – 417.
- Gardner, R. and W. Lambert (1959). 'Motivational Variables in Second-Language Acquisition'. *Canadian Journal of Psychology*. 13 (4): 266 – 272.
- Gardner, R. and W. Lambert (1972). *Attitudes and Motivation in Second-Language Learning*. Rowley: Newbury House.
- Gardner, R.C. and P.D. MacIntyre (1993). 'On the Measurement of Affective Variables in Second Language Learning'. *Language Learning*. 43:157 – 194.
- Hino, N. (1988). 'Yakudoku: Japan's Dominant Tradition in Foreign Language Learning'. *JALT Journal*. 10 (1–2) : 45 – 55.
- Horwitz, E. K., M. B. Horwitz, and J. Cope (1986). 'Foreign Language Classroom Anxiety'. *The Modern Language Journal*. 70 (2) :125 – 132.



- Klopf, D.W. (1984). 'Cross-cultural apprehension research: A summary of Pacific Basin studies', in Daly, J.A. and J. McCroskey (eds.). *Avoiding communication: Shyness, reticence and communication apprehension*. Beverly Hills: Sage.
- Little, D. (1991). *Learner Autonomy 1: Definitions, Issues and Problems*. Dublin: Authentik.
- Little, D. (1999). 'Developing Learner Autonomy in the Foreign Language Classroom: A Social-interactive View of Learning and Three Fundamental Pedagogical Principles'. *Revista Canaria de Estudios Ingleses*. (Universidad de La Laguna). 38: 77 – 88.
- Long, M. (2000). *The Psychology of Education*. London: RoutledgeFalmer.
- MacIntyre, P. D. (1994). 'Variables underlying willingness to communicate: A causal analysis'. *Communication Research Reports*. 11: 135 – 142.
- MacIntyre, P.D. and C. Charos (1996). 'Personality, Attitudes, and Affect as Predictors of Second Language Communication'. *Journal of Language and Social Psychology*. 15 (1) : 3 – 26.
- MacIntyre, P.D., R. Clément, Z. Dörnyei, and K. A. Noels (1998). 'Conceptualizing Willingness to Communicate in a L2: A Situational Model of L2 Confidence and Affiliation'. *The Modern Language Journal*. 82 (4) :545 – 562.
- Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT), Japan (1999). *Koutou Gakkou Gakushuu Shidou Youryou [High School Education Guidelines (My translation)]* .  
< [http://www.mext.go.jp/b\\_menu/shuppan/sonota/990301/03122603/009.htm](http://www.mext.go.jp/b_menu/shuppan/sonota/990301/03122603/009.htm) > accessed 30/8/2013.
- Mitchell, R. and F. Myles. (1998). *Second Language Learning Theories*. London: Arnold.
- Noels, K.A., R. Clément, and L.G. Pelletier (1999). 'Perceptions of Teachers' Communicative Style and Students' Intrinsic and Extrinsic Motivation'. *The Modern Language Journal*. 83 (1) : 23 – 34.
- Rueda, R. and L.C. Moll (1994). 'A sociocultural perspective on motivation', in O'Neil Jr., H.F. and M. Drillings (eds.). *Motivation: Theory and Research*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Takefuta, Y. and M. Suiko (eds.). (2005). *Korekara no Eigo Kyouiku [English Language Education for Future (My translation)]* Tokyo: Iwanami Shoten.
- Ushioda, E. (2003). 'Motivation as a socially mediated process', in Little, D., J. Ridley and E. Ushioda (eds.). *Learner Autonomy in the Foreign Language Classroom: Teacher, Learner, Curriculum and Assessment*. Dublin: Authentik.
- Ushioda, E. (2006). 'Language Motivation in a Reconfigured Europe: Access, Identity, Autonomy'. *Journal of Multilingual and Multicultural Development*. 27 (2) : 148 – 161.
- Ushioda, E. (2007). 'Motivation, autonomy and sociocultural theory', in Benson, P. (ed.). *Learner Autonomy 8: Teacher and Learner Perspectives*. Dublin: Authentik.

- Vigil, N.A. and J.W. Oller. (1976). 'Rule Fossilization: A Tentative Model'. *Language Learning*. 26: 2.
- Vygotsky, L.S. (1978). *Mind in Society. The Development of Higher Psychological Processes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Williams, M. and R. L. Burden (1997). *Psychology for Language Teachers: a Social Constructive Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yamauchi, S. (2003). *Gengo Kyouikugaku Nyuumon –Ouyou Gengogaku o Gengo Kyouiku ni Ikasu [Introduction to Language Education – Utilising Applied Linguistics in Language Education (My translation)]*. Tokyo: Taishukan.
- Yashima, T. (1998). 'Willingness to Communicate in Foreign Language: A Preliminary Study'. *Kansai University Journal of Informatics*. 9:121 – 134.
- Yashima, T. (2002). 'Willingness to Communicate in a Second Language: The Japanese EFL Context'. *The Modern Language Journal*. 86: 54 – 66.
- Yashima, T. (2004). *Gaikokugo Komyunikeeshon no Jyoui to Douki – Kenkyuu to Kyouiku no Shiten [Motivation and Affect in Foreign Language Communication]*. Suita: Kansai University Press.

(常磐大学 国際交流語学学習センター 助教)



---

**研究論文**

---

## **Effective Incorporation of Peer Response in English Writing Classes**

**Rika Otsu**

### **Abstract**

This is a secondary research article on how to incorporate peer response in English writing classes. First, an overview of the differences between the terms (a) peer response, (b) peer review, (c) peer feedback, (d) peer editing, and (e) peer rating is provided. These types of peer responses are commonly used for peer writing activities. Next, the benefits and drawbacks of peer response are discussed. After that, successful examples of incorporating peer response use in two university English classes are presented. Finally, practical ideas for incorporating peer response activities that are suitable for Japanese university students are provided.

Keywords: peer response, peer review, peer feedback, peer editing, peer rating, writing

### **Overview of Peer Response Terminology**

In the 1970s and 1980s, many L1 scholars praised peer response by declaring the benefits of pair and group work to be effective and stating how peer response should actually be incorporated in class (Long & Porter, 1985; Ferris, 2003). Even though there have been many critiques of peer response activities, they are still considered to be a part of an effective collaborative learning style in which an L2 writer, through social interaction, can experience the cognitive processes of writing and develop the necessary cognitive skills to be an effective writer (Carson & Nelson, 1994; Vygotsky, 1986).

Peer response is not a single activity but has various stages. According to Mendonça and Johnson (1994), peer response contains five kinds of interaction: (a) students asking questions, (b) students offering explanations, (c) students giving suggestions, (d) students restating what their peers had written or said, and (e) students correcting grammar mistakes. Also, Ferris and Hedgcock (2005) mentioned that peer response includes “prewriting, discovery, invention, between-draft revision, and editing” (p.225). Most studies on peer response, however, seem to focus on stages other than correcting grammatical and mechanical errors because the amount of research and data available on this correction

stage is scarce, and the results presented in the literature found the stage to be less successful than the others.

Peer editing is part of the process of peer review (Ferris & Hedgcock, 2005). Students help their peers to find linguistic errors before their peers revise their writing. In other words, it is “the kind of proofreading and reading one does for language and style issues (grammar, punctuation, word choice, typing errors)” (Murie, 1997, p.62). According to research on peer editing, rather negative aspects have been reported. For example, L2 students are not considered capable of having a responsibility of judging linguistic and mechanical errors. Indeed, one of the studies showed that students feel unqualified and uncomfortable when evaluating their peer’s language proficiency (Cheng & Warren, 2005). Also, other studies have shown that if the peer editing just becomes error hunting, it might deter writers from continuing to write (Leki, 1990; Amores, 1997). In other words, peer editors need to respect the authority of the student writer by providing constructive criticism.

Some researchers agreed with conducting peer editing, but did so with the caveat that it be done under the guidance of the teacher which they argued would make it more effective than teacher editing or self editing (Karegianes, Pacarella, & Pflaum, 2001; Murie, 1997; Minchew and McGrath, 2001; Diab, 2010). The explanation for this is that when students do not clearly comprehend the underlying reason for why something is an error in a sentence checked by the teacher, they will not be able to recognize the same errors later on in their writing nor be able to produce their own sentences without committing the same error for which they were corrected. Hartwell (1985) referred to the phenomenon as “Clear Only if Known (COIK)” (p.119). Students need to understand the language well enough to identify what is an error and what is not. If students could be sufficiently trained to identify different types of errors confidently, they could then edit their peers’ writing as well as improve their own language proficiency (Cheng & Warren, 2005).

Peer rating is considered an actual marking activity that is intended for giving scores to enable peers to quantify their writing proficiency. This quantification will give them a better understanding of their performance. As Saito and Fujita (2004) point out, “peer review is not necessarily undertaken for use in assessment, while peer rating is intended for assessment” (p.32). Thus, peer response is utilized for the process of composing, while peer rating can be used for grading the completed draft.

Overall, peer review, peer response, and peer feedback are generally considered student-to-student advice on students’ work. They can be given verbally or in writing. The ultimate purpose of these collaborative evaluations is to support student writers in improving the quality of the content of their essays. Peer editing and peer rating, on the other hand, are stages included in the process of

peer response, peer review, and peer feedback. However, as mentioned earlier, they have distinct characteristics that many teachers find troublesome to implement. Therefore, they are rarely used in peer response due to the difficulty of incorporating them successfully.

### **Benefits and Drawbacks of Peer Response and Peer Editing**

Peer response appears to have a distinct motivational effect on writers and exhibits many observable qualities. These observable qualities include (a) assisting writers in discovering their writing goals, (b) learning through feedback from peers, and (c) shared learning through interaction with other learners (Chaudron, 1983; Graff, 2009; Mendonça and Johnson, 1994; Mittan, 1989). In other words, by being responsible for their classmates' writing, student writers can also realize what they are supposed to write, and they start taking more responsibility for their own writing. Moreover, through frank questions and comments given by authentic and multiple readers, student writers can learn what aspects of their writing are working and what aspects are not working (Chaudron, 1983; Ferris, 2003; Mittan, 1989). Long and Porter (1985) also note that quantity of writing practice increases significantly by performing peer response.

Traditionally, only teachers used to evaluate students' writing. In a class of thirty or more students, requiring a single teacher to evaluate the merits and progress of students and give thorough feedback to each of them all seems to be a taxing and ineffectual method. Employing peer response can decrease the teachers' workload and increase writing exercise opportunities for students. Moreover, objectivity and diversity can be increased from multiple perspectives through peers reviewing their classmates' writing. In addition, peer response may also lower the students' affective filter because student writers can communicate not only with the teacher—the person actually grading them—but also with their peers who share the same tasks and have a mutual understanding of how difficult the writing is. Students' recognition that their peers also struggle with writing also helps them feel less isolated, which builds a sense of classroom community (Ferris, 2003; Reid, 1993). Consequently, this affective element will positively influence their writing (Chaudron, 1983; Johnson & Roen, 1989; Ferris, 2003.)

As written above, the numerous studies available on peer response have shown its benefits and efficacy in revising students' writing. However, there have been studies that reported drawbacks to peer response as well. These drawbacks are likely caused by a lack of clarity in instructions on how to review a peer's writing as well as a lack of training for instructors on how to effectively implement peer review. According to Leki (1990), student reviewers can give unclear and unhelpful feedback. This causes student writers to feel uncertain about their reviewers' comments. Another issue is that

some students may feel uncomfortable making negative statements about a peer's writing or some may become too critical. The former one is due to what Falchikov (1995) calls friendship bias, and the latter one is because some students misunderstand their roles as a student reviewer. In addition to these issues, cultural differences can also affect the outcomes of peer response because students' backgrounds and L1 schemata may interfere with English academic expectations (Leki,1990). This is especially true in ESL settings where students come from various countries, bringing along with them a diversity of rhetorical schemata. Without being taught the required L2 rhetorical schemata, their peer feedback can become too lenient or too harsh.

Peer editing, as mentioned earlier, is considered more difficult to incorporate in the peer response process mainly because students' L2 proficiency levels may not have reached the sufficient levels required to edit linguistic and mechanical features. Additionally, many educators think that a simple error detection activity can discourage the continuation and flow of students' writing. However, careful and appropriate guidance can lead to a successful peer editing session and the benefits gained from this are great in developing "students' self-editing skills and metalinguistic awareness" (Ferris & Hedgcock, 2005, p.240). But neither self-editing skills nor conscious awareness of the target language's linguistic features seem to be nourished by traditional grammar lessons in which students learn from the blackboard and the grammar textbook. Furthermore, the actual knowledge of the grammar rules that students gain does not eventually help improve their editing skills. For example, in a study regarding editing conducted at the university of Minnesota by Murie (1995), twelve Vietnamese American college freshmen in a basic writing course were examined to see whether there was a correlation between the students' ability to explain a given grammar rule and their ability to find and correct grammar errors. Indeed, Murie (1995) reported that there was a significant correlation between them. She also reported that the interviews obtained from these students afterwards yielded some interesting results. Many students felt that grammar lessons and the teacher correcting their papers did not affect their editing ability. From these findings, we can conclude that to make a grammar correction valuable, both the teacher and students need to know the rules well enough so that they can explain the reason why the correction was made.

In this respect, self editing and peer editing are more complex. They require extra cognitive and metacognitive processing skills to identify errors and explain the reason for them. By working with peers, students can enhance their knowledge and learn to consciously utilize the necessary internal cognitive and metacognitive processors required for peer editing processors. (Vigotsky,1986; Diab,2010). In the next section, successful peer editing examples are introduced.

### **Descriptions of Successful Peer Editing**

Two examples of successful peer editing mentioned in the literature will now be considered. These examples provide an incentive as well as a good model of when incorporating peer editing as one of the peer response activities in class.

The first study, by Karegianes, Pascarella, and Pflaum (2001), determined the effects of peer editing versus teacher editing on writing achievement during a 10-week period in an intensive composition program. The results of this study supported the use of peer editing over teacher editing. In this study, 49 10th-grade students were divided into two groups: (1) the peer edit group and (2) the teacher edit group. Both groups received the same instruction. The first four weeks consisted of reviewing aspects of linguistic features, such as language usage, capitalization, punctuation, and grammar. The instructor provided two 40-minute subsidiary training sessions each week on writing content, checking the editing and rating sheets, and writing essays. During the last six weeks, students learned the organizational principles of writing. Then, the instructor provided the same subsidiary sessions as she provided for the first four weeks, but this time she took 40 minutes three times per week for each of the sessions. The students had an opportunity to practice writing essays every week. The peer edit group's students were paired and told to edit their peer's essays using the same editing and rating sheets that the teacher used to edit essays for the teacher edit group students. After all the instructions were given, two English teachers rated all the participants' pretest and posttest essays. The results showed that the peer edit group had significantly higher writing proficiency than the teacher edit group. The reason cited for this successful peer editing was that the peer edit group students were continuously informed on how to use the editing and rating sheets in the subsidiary sessions and asked to use the same editing and rating sheets whenever they edited their peers' essays. This consistent practice has enabled the students in the peer edit group to become aware of more grammatical and mechanical features, and it increased their proficiency than the students in the teacher edit group.

Minchew and McGrath (2001) also examined the effects of peer editing on college writing classes over the course of three semesters. In this study, four remedial college freshman composition classes were divided into two groups: (1) the control group with 41 students, and (2) the experimental group with 38 students. They utilized two methods of composition instruction to improve students' grammar: (a) teaching grammatical and mechanical features through the textbook, lecture, and discussion, and (b) teaching grammar through peer editing exercises. The first method (a) was for the control group, which was more traditional and teacher-centered. After students acquired grammar knowledge from the teacher's lecture, they practiced mainly textbook exercises by themselves. The second method



(b) was for the experimental group, which was more student-centered. Students practiced grammar application using a grammar rule handbook and editing sheets through peer editing exercises that the teacher provided from student papers written in the control group. The grammar rule handbook, *The Little Brown Handbook* (Fowler, Aaron, & Tarvers, 1992), was used as a supplement. The editing sheets contained two sections: (a) the list of major grammatical errors that the researchers of this study developed, such as tense errors and subject-verb agreement errors; and (b) two blank charts to record both class errors and individual student errors. All of the exercise materials were appropriate and authentic in terms of level and content, and they allowed students to review their errors in their writing very easily. Moreover, they were useful and convenient for teachers in determining which errors needed to be taught or emphasized again in class because the chart delineated the tendency of the students' errors very clearly. The different methods in the control and experimental group influenced the statistical data, showing that the experimental group's students wrote essays with fewer errors by the end of the semester. This study statistically supports that the peer editing practice can develop and improve students' editing skills significantly more than the traditional grammar lessons, which only put receptive grammar information into the students' knowledge bank.

Overall, these two studies strongly encouraged the incorporation of peer editing in ESL/EFL writing classes because of the indicated effectiveness of peer editing on improving students' writing and metalinguistic awareness. Thus, if the teacher can provide structured composition instruction with linguistic information as well as editing training, students will be able to become reliable editors for their peers and for themselves. Moreover, through the incorporation of peer editing, the peer response activity containing various stages will be practically well balanced, handling both linguistic issues and content issues. Higher level students especially need to learn how to write more accurately so that they can communicate more in various real-world contexts. Without discussing the grammatical issues explicitly and intentionally, there will be no opportunities for students to realize and correct errors in their actual writing before being required to use these difficult forms outside of the classroom. In the next section, I would like to suggest ideas for how teachers can conduct peer response activities that involve the peer editing stage for university students in Japan.

### **Suggestions for Peer Response Activities Including the Peer Editing Phase**

First of all, teachers need to know the current level of their students (Ferris & Hedgcock, 2005; Murie, 1997). Sometimes, students are divided into classes by a placement test, and their writing levels are also considered the same level as the assigned class. But most of the time, students' actual writing

levels do not correspond with the assigned class because the placement test usually only examines overall listening and reading skills, especially in an integrated four-skills course due to limited time when conducting the test. Therefore, when the actual class starts at the beginning of the semester, a diagnostic writing test as well as a grammar knowledge test should be conducted in order to analyze the writing skills and grammatical knowledge of students to provide more appropriate instruction.

Once teachers collect their students' test data, they can begin planning their writing instructions. At this point, the teachers need to decide the target items that the students will learn throughout the course, such as what kind of writing structures students need to learn and what kind of grammatical and mechanical features they need to work on. Students cannot learn everything in one session, so teachers need to select specific aspects of writing or grammar to target and provide tasks that consistently focus on these aspects throughout the course (Mittan, 1989). Also, teachers need to consider the guidelines listed in the Courses of Study for Upper Secondary Schools by the Ministry of Education, Culture, Sports, Science, and Technology (MEXT, 2013). This will help teachers acquire some understanding of the types of grammatical structures and writing skills the students have studied before. Moreover, a very important step is for teachers to reflect on their own L2 learning experience to help determine how much they should ask students to learn and practice English writing during the course.

The next step is to announce to the students what, why, and how they are going to learn in the classroom. Teachers should discuss the importance of peer review and the entire course plan with the class (Ferris & Hedgcock, 2005). This information will prevent students from being at a loss from the beginning of the course and will motivate the students for learning in a new environment. Informing students that they are going to work with pairs or groups throughout the course at the beginning of the semester is also important, especially if the students are not used to a collaborative learning style. For example, students in Japan are not used to learning with their peers because they used to study by themselves for university entrance exams, which focus heavily on rote memorization and grammar translation. Informing students of what, why, and how they are going to learn will help them prepare for the introduction of a new learning pattern.

Following this, teachers should hold a workshop on peer response in order to introduce how students can review peers' writing explicitly by providing a sample writing, which include successful points, as well as major errors that students tended to make in the diagnostic writing test, or important grammar points that the students have learned in high school. It is important for teachers to limit the number of learning points covered by the workshop so as to avoid overwhelming the students and to keep it focused. The exact points to be covered by the workshop should be determined sometime during the

initial planning phase.

The phases of the peer response workshop will now be considered in detail. The first phase of the workshop is for reviewing the peer's essay's content and organization areas. The workshop should consist of (a) a presentation of review points/ what to look at, (b) a reading of a sample essay together, and (c) a discussion of the strong points and problematic areas of the sample essay's content and organization.

When students get used to writing essays, which are logically correct in content, the next phase is to allow students to begin editing peers' essays for grammatical and mechanical issues. In order to do this, students will then be introduced to a list of major grammatical and mechanical errors that the teacher prepared during the first planning phase, and then have a chance to practice them using a sample essay together. Then they start editing a peers' essay according to this list. After this, each student will record the errors on the error recording sheet that records students' errors so that their peer can reflect on the errors in order to improve. The teacher can also use this information to decide the target grammar points for the next lesson. The peer editing stage instruction should consist of 1) presentation of the error list made by the teacher, 2) reading a sample essay together, and 3) discussion of editing points of the sample essay.

By dividing the peer response activity into the two phases of (a) focusing on reviewing content and organization and (b) focusing on peer editing for linguistic errors, students will first build confidence in conveying their messages to other people with their own writing in English. Then, students will feel that making grammatical or mechanical errors is neither a major issue nor a process to be feared or avoided but one of the necessary steps they must take in order to improve their writing. The more detailed matter of correcting for grammatical and mechanical errors should be treated after the content and organization areas are treated.

Also, when looking at the content and organization of an essay, it is important to pay careful attention to global errors because they can change the writer's intended meaning. Such errors should be pointed out to the learners during the content and organization treatment stage. The teachers or the student reviewers should give advice to the students rather than directly correct the errors. In other words, they should let the student writer know that the sentence which contains global errors is not clear enough and needs modification. The role of the reviewer at this phase is not an error corrector but a reader who wants to understand the writer's intended message. The role of each phase should not exceed its assigned task, and the student reviewer needs to respect the ideas of the writer (Amore,1997). By following this model for peer response, students can rely on each other in a balanced way and

communicate smoothly in order to improve their writing skills.

### Conclusion

In this paper, I provided a definition for peer response by discussing the various phases of reviewing a peers' writing. This paper also clarified the roles, benefits, and drawbacks of each type of peer response. The literature reviewed in this study provided suggestions for conducting the various phases of peer response in class. For example, it was stated that if the teacher provided instruction in a systematic way, the difficulties of the peer-editing phase could be reduced. After that, I summarized those ideas together to produce a basic peer response activity that balanced both content and linguistic areas effectively. It would be beneficial for future studies to employ the suggestions offered in this research to investigate the effectiveness, ineffectiveness, or need for modification of the peer response activities discussed.

### References

- Amores, M. (1997). A New Perspective on Peer-Editing. *Foreign Language Annals*, 30, No4, 513-522
- Carson, J. E. & Nelson, G.L. (1994). Writing Groups: Cross-cultural issues. *Journal of Second Language Writing*, 3, 17-30
- Cheng, W. & Warren, M. (2005). Peer assessment of language proficiency. *Language Testing*, 22, 93-121
- Chaudron, C. (1984). The effects of feedback on students' composition revisions. *RELC Journal* 15(2), 1-14
- Diab, N. M. (2010). Effects of peer-versus self-editing on students' revision of language errors in revised drafts. *Science Direct, system* 38, 85-95
- Falchikov, N. (1995). Peer feedback marking: developing peer assessment. *Innovations in Education and Training International* 32, 175-87
- Ferris, D. & Hedgcock, J. (2005). *Teaching ESL Composition*. New York: Routledge
- Ferris, D. (2003). *Response to Student Writing*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- Graff, N. (2009). Approaching Authentic Peer Review. *English Journal* 98.5, 81-87
- Hartwell, P. (1985). Grammar, Grammars, and the Teaching of Grammar. *Colloge English*, 47, 105-127
- Johnson, D. & Roen, D. (1989). *Richness in Writing*. New York: Longman
- Karegianes, M., Pacarella, E. & Pflaum, S. (2001). The Effects of Peer Editing on the Writing

- Proficiency of Low-Achieving Tenth Grade Students, *The Journal of Educational Research*, 203-207.
- Leki, I. (1990b). Potential problems with peer responding in ESL writing classes. *CATESOL Journal*, 3, 5-19.
- Long, M. H., & Porter, P.A. (1985). Group work, interlanguage talk, and second language acquisition. *TESOL Quarterly*, 19, 207-227
- Mendonça, C. O., & Johnson, K.E. (1994). Peer review negotiations: Revision activities in ESL writing instruction. *TESOL Quarterly*, 28, 745-769
- Minchew, S. S., & McGrath, R. V. (2001). Lasting benefits of cooperative editing for remedial freshman composition students: A follow-up study. *Community College Journal of Research and Practice*, 25, 591-606.
- Ministry of Education, Culture, Sports, Science, and Technology-Japan. (2013). *Foreign Language Activities*. Retrieved from <http://www.mext.go.jp/english/elsec/1303755.htm>
- Mittan, R. (1989). The peer review process: Harnessing students' communicative power. In D.M. Johnson & D.H. Roen (Eds.) *Richness in writing: Empowering ESL students*, 207-219. New York: Longman.
- Murie, R. (1997). Building Editing Skills: Putting Students at the Center of the Editing Process. *New Directions for Teaching and Learning*, no.70, 61-68
- Reid, J. M. (1993). *Teaching ESL Writing*. New Jersey: Prentice Hall Regents.
- Saito, H. & Fujita, T. (2004). Characteristics and user acceptance of peer rating in EFL writing classrooms. *Language Teaching Research* 8,1. 31-54.
- Fowler, H.R., Aaron J.E., & Tarvers, J.K. (1992). *The Little Brown Handbook* (5th ed). New York: Harper Collins.
- Vygotsky, L. (1986). *Thought and Language*. (A.Kozulin, Trans. & Ed.) Cambridge, MA: MIT Press. (Original work published 1962)

(常磐大学 国際学部 助教)

---

**研究論文**

---

## **Bid Premiums and Market Momentum in Japan: Differences between the premium offers group and discount offers group\***

**Hiroyuki Bundo**

### **Abstract**

Using data on the bid premiums of 337 cash tender offers from 1996 to 2007 in Japan, this study examines the relationship between bid premiums and stock market momentum for both premium offers group and discount offers group. The study has two main findings: (1) Bid premiums of neutral markets are likely to be higher than those of bear and bull markets for the premium offers group, while bid premiums of bull markets are higher and those of bear markets are lower than bid premiums of the other markets for the discount offers group. (2) There is a negative association between bid premiums and stock market momentum for 12-month Tokyo Stock Price Index (TOPIX) growth rates for the premium offers group and a positive association for 6-month TOPIX growth rates for the discount offers group.

### **1. Introduction**

Corporate acquisitions have been increasing for the past two decades in Japan. As a general rule, in Japan, acquirers need to make a tender offer bid when buying over one-third of the ownership of target firms. When the tender offer bid is announced, the bid premium of the offer attracts attention of the business community. Bid premium is the difference between the share price of the target firm before the announcement of the offer and the offer price of the acquirer. Usually, bid premiums have a positive value in that the offer prices exceed the prices of the target firms prior to the offers. This is because the acquirers try to induce the existing stockholders to tender their shares to the acquirers. However, in Japan, it is not uncommon for acquirers to set offer prices that are below the share prices of the target firms prior to the offers. In this case, the difference between the share prices and the offer prices is called a bid “discount”

---

\* The author gratefully acknowledges financial support from JSPS KAKENHI Grant Number 23530442. The author thanks two commentators for helpful comments.

rather than a bid “premium.” This study sheds light on the difference between premium offers and discount offers, which represent a unique acquisition practice of Japanese corporations.

Considering the definition of bid premiums above, it becomes clear that the level of bid premiums is subject to the level of share prices of the target firms before the announcement of the offers, which in turn are influenced by stock market momentum behaviors (or market trends). Thus, it can be inferred that bid premiums are affected by market momentum. With this novel assumption, this study investigates the relationship between bid premiums<sup>1</sup> of takeovers and corresponding market momentum behaviors by using data on 337 tender offers during the 1996 – 2007 period.

The rest of the paper is structured as follows. Section 2 reviews the prior literature. Section 3 presents the sample and methodology. Section 4 provides the empirical results. Section 5 presents the conclusions.

## **2. Prior studies**

In the last three decades, there have been numerous studies on the determinants of takeover premiums for U.S. corporations. These studies conducted their analyses of the issue from various viewpoints, including the deal characteristics, financial conditions of the acquirers and target firms, market environment and conditions for corporate control, corporate governance of the acquirers and target firms, and differences in the size and scope of the acquirers and target firms.

Ferris et al. (1977), by using the premiums of 50 cash tender offers during 1974 – 1975, found that a higher soliciting fee and lower toehold are significantly related to the premium. Walkling and Edmeister (1985) found a significantly positive relationship of the premium to the presence of an opposing bid and the over 50% shares sought dummy by using the premiums of 158 cash tender offers over the period 1972 – 1977; in addition, they found that a significantly negative relationship exists between the premium and the target firm debt-to-asset ratio trend, market-to-book value ratio, and toehold. Varaiya (1987) found a significantly positive relationship of the premium to the dummy for the existence of competing bidders, the dummy for antitakeover amendments, and the difference between the target firm and industry average price-to-book (P/B) ratios by using the takeover premiums of 77 completed acquisitions over the period 1975–1980. Kaufman (1988) found a significantly positive relationship of the premium to the cash-paid percentage of acquisition price and the dummy for target firm resistance, and a significantly negative relationship of the premium to the P/B ratio, toehold, and the dummy for unsuccessful acquisition proposals during the prior two years by using the premiums of 748 acquisitions

---

1 Hereafter, “bid premium” or “premium” are generally used to indicate the difference between the share price of the target firm before the announcement of the offer and the offer price of the acquirer.

from 1964 to 1983. Slusky and Caves (1991) found a significantly positive relationship of the premium to the difference between the target firm and acquirer debt/equity, the all-cash payment dummy, and the rival bidder dummy, and a significantly negative relationship to target firm insider shareholding, target firm outsider shareholding of over 5%, and buyer insider shareholding by using the premiums of 100 mergers over the period 1986–1988. Nathan and O’Keefe (1989) found that time trends in premiums and dummy for cash tender have a significantly positive relationship to premiums; the stock market index has a significantly negative relationship to premiums; and post-1973 premiums are significantly higher than those in the 1963–1973 period by using the premiums of 681 takeovers over the period 1963–1985. Haunschild (1994) found a significantly positive relationship of premiums to interlock partner premiums, same investment banker premiums, and number of competitive bids by using the premiums of 788 acquisitions completed during the period 1986–1993. Hayward and Hambrick (1997) found a significantly positive relationship of premiums to target insider holdings, competing bids, acquirer’s recent performance, media praise for CEO, and CEO relative pay by using the premiums of 106 large acquisitions in 1989 and 1992. Cotter et al. (1997) found a significantly positive relationship of premiums to independent boards and ownership of inside directors, and a significantly negative relationship to interlocking directorships by using the premiums of 169 tender offers announced over the period 1988–1992. Betton and Eckbo (2000) by using the premiums of 1,353 tender offers over the period 1971–1990 found that the initial offer premium increases with the offer price markup and decreases with the target firm equity size. In addition, they found that this premium decreases when the offer is resisted and when the toehold is greater. Officer (2003) found that premiums are significantly higher when the deal has target firm termination fees, when the bidder is from the same industry as the target firm, when the bid involves a tender offer, when the bidder has greater market value, and when the market-to-book ratio of the bidder is greater; furthermore, they found that the premiums are significantly lower when the bidder has a toehold, when the bidder and target firm are in the financial industry, and when the target firm has greater market value by using the premiums of 2,511 acquisitions during 1988–2000. Moeller (2005) found a significantly positive relationship of premiums to bid hostility and fraction paid with cash and a significantly negative relationship to CEO ownership over 5%, insider ownership over 40%, outside blockholdings over 10%, bid by tender offer, and target firm to bidder market valuation ratio and prior excess return ratio by using the premiums of 373 takeovers during the 1990–1999 period. Betton, Eckbo, and Thorburn (2008), as cited by Eckbo (2009), found that the initial offer premium increases with the difference between the target firm book-to-market ratio and the industry median, target firm price run-up, all-cash deal, public acquirer, and hostile target firm



response, and it decreases with target market capitalization, toehold, horizontal takeover, and tender offer by using the offer premiums in 4,889 control contests during the 1980 – 2002 period. Bargeron (2012) found that the initial premium has a significantly positive relationship to the dummy for lockup option and the dummy for incorporation in Delaware, and it has a significantly negative relationship to the dummy for shareholder tender agreements, target price run-up, and target market value of equity by using the 791 cash tender offers announced during 1995 – 2010.<sup>2</sup>

On the other hand, there are fewer prior studies analyzing the determinants of takeover premiums in Japan. Bundo (2005), the first study to investigate the determinants of the bid premiums of Japanese corporations, found a significantly positive relationship of premiums to the percentage of shares sought and the ownership of the target firm by financial institutions, and a significantly negative relationship to the number of target shareholders and the top 10 shareholders' ownership of the target firm. Hattori (2008) found that the premium increases with the percentage of shares acquired, offer value to target firm net income and the dummy for cross-border deal. Inoue (2008) found that the premium increases with the percentage of shares sought when it is over 66.6% and ratio of tendered shares to shares not held by the bidder at the time of the bid, and it decreases with the target firm P/B ratio. Kruse and Suzuki (2010) found a significantly positive relationship of premiums to a ratio of offer price to target's pre-announcement 52 week high stock price and two time indicators of the change of relevant rules, and a significantly negative relationship to the dummy for a partial offer, toehold, existence to a block seller, and the dummy for a target firm in distress. Inoue et al. (2010) found a significantly positive relationship of premiums to the dummy for a P/B ratio <1, the dummy for MBOs (management buy-outs) after September 2008, and the percentage of shares sought; in addition, they found a significantly negative relationship to the up-down ratio of the stock price when the ratio is negative and a P/B ratio <1. Hanamura et al. (2011) found that premiums have a significantly positive relationship to target firm P/B ratio, and a significantly negative relationship to bidder P/B ratio, target firm market capitalization to bidder market capitalization ratio, and toehold.

There are few studies investigating the relationship between bid premiums and market momentum. The most notable are the studies by Nathan and O'Keefe (1989) and Inoue et al. (2010). Nathan and O'Keefe (1989) find that the S&P 500 Index has a significantly negative relationship with premiums. Meanwhile, Inoue et al. (2010) introduce the up-down ratio of the stock price of target firms into their regression models and found a significantly negative relationship of this variable with premiums. There

---

<sup>2</sup> In addition to studies based on the U.S., there have also been studies on European takeover premiums. See Eckbo and Langohr (1989), Belot (2009), and De La Bruslerie (2010).

are three other relevant studies, namely those by Baker et al. (2012), Petmezas (2009), and Rosen (2006). Baker et al. (2012) found that the offer prices are biased toward the target firm's recent peak prices even though such prices are economically unremarkable. Petmezas (2009) found that managers which undertake mergers during bullish periods are rewarded by the generalized upward trend of the market in the short-run, followed by long-term reversals. Rosen (2006) found the evidence of merger momentum in which bidder stock prices are more likely to increase when a merger is announced in periods when the merger market is hot (merger momentum) or the Center for Research in Security Prices stock index prices are rising (market momentum). Furthermore, Bundo (2013) revealed that bid premiums are positively related to the equity ratio and return on equity (ROE) of target firms and negatively related to the total asset turnover ratio and P/B ratio of target firms for the premium offers group; in addition, they are positively related to the return on assets (ROA), ROE, profit margin, and earnings before interest, tax, depreciation, and amortization margin of target firms for the discount offers group. The prior studies support the idea of the present study.

### **3. Sample and Methodology**

#### **3.1 Sample**

The sample used in this study consists of the target firms of the tender offers that commenced during the 1996–2007 period. The initial sample consists of 351 offers that met the criteria. However, after applying some additional conditions, the final sample consists of 337 cash tender offers.<sup>3</sup>

Public documentation of the sample tender offers was collected from EDINET. The final sample is divided into two sample groups – the premium offers group and the discount offers group. The former comprises 243 offers with bid premiums, and the latter comprises 94 offers with bid discounts. Moreover, both groups are further divided into TOPIX price momentum subgroups according to the definitions that will be discussed in Section 4.

#### **3.2 Methodology**

This study performs four analyses. The first is the difference test for the mean and median of the subsamples of the bid premiums classified by the states of the stock market, namely bear, bull, and neutral, by using the results of Shibata (2012). The purpose of this analysis is to determine

<sup>3</sup> The following are the 14 excluded cases: 1 that includes a stock-for-stock offer; 8 that include bidders who made an offer to the target firm after a preceding bidder within the same fiscal year; 2 for which stock price data are not available; and 3 for which the book value of equity of the target firm in the accounting period prior to the offer is negative.

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

whether there exists a relationship between bid premiums and market states and whether there are any differences between the premium offers group and the discount offers group. Shibata (2012) investigated the returns and volatility of bull and bear markets as represented by the TOPIX and identified the durations of bull and bear markets between May 1949 and December 2008 by using two variations of the duration-dependent Markov-switching models, DDMS-ARCH and DDMS-DD. The results for the durations from both models are precisely shown in the tables. This study utilizes the results of Shibata's (2012) DDMS-ARCH model to identify the states of the bear, bull, and neutral

Table 1. Definitions of Subsamples Classified by Market Momentum Types

| symbol       | market momentum type         | conditions  | market momentum image |
|--------------|------------------------------|---|-----------------------|
| $I_{up}$     | consistent trend (upward)    | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$ |                       |
| $I_{down}$   | consistent trend (downward)  | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$ |                       |
| $II_{up}$    | reverse 'V' trend (upward)   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$ |                       |
| $II_{down}$  | reverse 'V' trend (downward) | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$ |                       |
| $III_{up}$   | 'V' trend (upward)           | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$ |                       |
| $III_{down}$ | 'V' trend (downward)         | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$<br>$TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$<br>$TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$ |                       |

$TOPIX_{-1}$ ,  $TOPIX_{-123}$ , and  $TOPIX_{-246}$  denote that the closing price of TOPIX of 1, 126, and 246 trading days, respectively, before the announcement day of the tender offer, and correspond to the dots of a, b, and c. of market momentum image.

stock markets.<sup>4,5</sup>

The second analysis is the difference test for the mean and median of the subsamples of the bid premiums divided by the types of stock market momentum. The purpose of this analysis is to determine the association between bid premiums and stock market momentum and the differences between the premium offers group and the discount offers group. The stock market momentum is classified into six types: the upward and downward consistent trends ( $I_{up}$  and  $I_{down}$ ), the upward and downward reverse “V” trends ( $II_{up}$  and  $II_{down}$ ), and the upward and downward “V” trends ( $III_{up}$  and  $III_{down}$ ), as shown in Table 1. Each type has its own peculiar conditions composed of the size relation of the three TOPIX prices, TOPIX-1, TOPIX-123, and TOPIX-246, denoting the prices at 1, 123, and 246 trading days,

Table 2. Annual Trading Days of TOPIX (1997-2007)

| year                | first trading day | last trading day | trading days |
|---------------------|-------------------|------------------|--------------|
| 1997                | Jan. 6            | Dec. 30          | 245          |
| 1998                | Jan. 5            | Dec. 30          | 247          |
| 1999                | Jan. 4            | Dec. 30          | 245          |
| 2000                | Jan. 4            | Dec. 29          | 248          |
| 2001                | Jan. 4            | Dec. 28          | 246          |
| 2002                | Jan. 4            | Dec. 30          | 246          |
| 2003                | Jan. 6            | Dec. 30          | 245          |
| 2004                | Jan. 5            | Dec. 30          | 246          |
| 2005                | Jan. 4            | Dec. 30          | 245          |
| 2006                | Jan. 4            | Dec. 29          | 248          |
| 2007                | Jan. 4            | Dec. 28          | 245          |
| mean trading days   |                   |                  | 246.00       |
| median trading days |                   |                  | 246.00       |

(source) Nikkei NEEDS FinancialQUEST.

4 The neutral markets are identified as those that are neither bear nor bull markets.

5 The results of the DDMS-ARCH model are utilized because they have eight bear market months, while the results of the DDMS-DD model have four.

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

respectively, before the announcement day of the offer. The 246 trading days correspond to one year on the basis of the mean and median trading days of the sample period 1996 – 2007 of the Tokyo Stock Exchange and the days of 123 correspond to one-half of a year, as shown in Table 2.

The third analysis is an ordinary least squares (OLS) simple regression on the bid premiums predicted by the TOPIX growth rates. The purpose of this analysis is to reveal the effects of the stock market momentum on bid premiums and to compare the effects for the premium offers group with those for the discount offers group. The dependent variables are the bid premiums of both groups. The independent variables are the two versions of TOPIX growth rates, defined as follows:

$$\text{TOPIX 12 months growth rate} = \frac{\text{TOPIX}_{-1} - \text{TOPIX}_{-234}}{\text{TOPIX}_{-234}}$$

$$\text{TOPIX 6 months growth rate} = \frac{\text{TOPIX}_{-1} - \text{TOPIX}_{-123}}{\text{TOPIX}_{-123}}$$

The fourth analysis is an OLS simple regression on the bid premiums predicted by the stock market momentum variables. The purpose of this analysis is to examine how stock market momentum affects bid premiums, and determine the differences between the premium offers group and discount offers group. Six stock market momentum variables, defined in Table 3, are employed.

Table 3. Definitions of six stock market momentum variables for the OLS regression on the bid premiums.

| Stock market momentum variables | Definitions  |
|---------------------------------|--|
| ADJ-R <sup>2</sup>              | The adjusted R <sup>2</sup> of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (six months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively.                                     |
| COEFF                           | The coefficient estimates of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (six months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively.                                       |
| T-STAT                          | The absolute value of t-statistics of the coefficient estimates of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (six months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively. |
| COEFF × ADJ-R <sup>2</sup>      | Interaction term of coefficient estimate multiplied by ADJ-R <sup>2</sup> .  |
| COEFF ×  T-STAT                 | Interaction term of coefficient estimate multiplied by  T-STAT .   |

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| COEFF $\times$ high  T-STAT | Interaction term of coefficient estimate multiplied by the dummy valuable representing one when  T-STAT  exceeds 2, and zero otherwise. |
|-----------------------------|---|

## 4. Results

### 4. 1 Difference test for bid premiums sorted by state of stock market

The results of the difference test for the mean and median of the bid premiums sorted by the state of the stock market are shown in Table 4 for the premium offers group and in Table 5 for the discount offers group. Both tables show the results of the difference test for six equations: bear – bull, bear – neutral, bull – neutral, (bear + bull) – neutral, (bear + neutral) – bull, and (bull + neutral) – bear.

For the premium offers group, the mean and median of the bid premiums of the bear, bull, and neutral markets are 0.282 and 0.198, 0.254 and 0.195, and 0.302 and 0.261, respectively. Therefore, the bid premiums of the three markets descend in the following order: neutral  $\rightarrow$  bear  $\rightarrow$  bull. The differences between the bid premiums for bear – bull, bear – neutral, and (bull + neutral) – bear are insignificant for both mean and median. On the other hand, the differences between the bid premiums for bull – neutral, (bear + bull) – neutral, and (bear + neutral) – bull are insignificant for the mean and significant for the median at the 10% significance level. The signs of these differences are negative for bull – neutral and (bear + neutral) – bull and positive for (bear + neutral) – bull. These results suggest that the bid premiums of neutral markets are slightly higher than those of the other markets in terms of the median and that the bid premiums of the bear and bull markets do not significantly differ in terms of both mean and median.

For the discount offers group, the mean and median of the bid premiums of the bear, bull, and neutral markets are –0.399 and –0.406, –0.170 and –0.106, and –0.272 and –0.181, respectively. Therefore, the bid premiums of the three markets descend in the following order: bull  $\rightarrow$  neutral  $\rightarrow$  bear. The differences between the bid premiums for bear – bull are significantly negative for both mean and median at the 5% significance level. The differences between the bid premiums for bear – neutral are significantly negative for the mean at the 10% significance level and insignificantly negative for the median. Finally, the differences between the bid premiums for (bear + neutral) – bull are significantly negative for the mean at the 5% significance level and insignificantly negative for the median. On the other hand, the differences between the bid premiums for bull – neutral and (bull + neutral) – bear are significantly positive for the mean at the 10% significance level and insignificantly positive for the median. The differences between the bid premiums for (bear + bull) – neutral are insignificant for both mean and median. These results indicate that bid premiums of bull markets are amply higher than those

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

Table 4. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for the State of Stock Market (premium offers group)

| state of stock market | Descriptive Statistics |         |                 |        |       | Difference Test         |                          |                            |
|-----------------------|------------------------|---------|-----------------|--------|-------|-------------------------|--------------------------|----------------------------|
|                       | n.                     | % of n. | mean            | median | s.d.  | equation of difference  | mean t-stat. p-val.      | median Z-stat. p-val.      |
|                       |                        |         | of bid premiums |        |       |                         |                          |                            |
| Bear                  | 4                      | 0.016   | 0.282           | 0.198  | 0.295 | Bear – Bull             | 0.028<br>0.187<br>0.863  | 0.003<br>0.084<br>0.933    |
| Bull                  | 80                     | 0.329   | 0.254           | 0.195  | 0.201 | Bear – Neutral          | -0.020<br>0.133<br>0.902 | -0.062<br>0.386<br>0.699   |
| Neutral               | 159                    | 0.654   | 0.302           | 0.261  | 0.278 | Bull – Neutral          | -0.048<br>1.516<br>0.131 | -0.066 *<br>1.828<br>0.068 |
| Bear + Bull           | 84                     | 0.173   | 0.256           | 0.195  | 0.204 | (Bear + Bull) – Neutral | -0.046<br>1.481<br>0.140 | -0.066 *<br>1.838<br>0.066 |
| Bear + Neutral        | 163                    | 0.335   | 0.302           | 0.261  | 0.277 | (Bear + Neutral) – Bull | 0.047<br>1.511<br>0.132  | 0.066 *<br>1.783<br>0.075  |
| Bull + Neutral        | 239                    | 0.492   | 0.286           | 0.235  | 0.255 | (Bull + Neutral) – Bear | 0.004<br>0.026<br>0.981  | 0.036<br>0.287<br>0.774    |
| total                 | 243                    | 1.000   | 0.286           | 0.235  | 0.255 |                         |                          |                            |

\*\*\*, \*\*, and \* denote that the difference in means and medians is significant at the 1%, 5%, and 10% level, respectively, based on the two-sample Mann-Whitney's *U* test (Z-statistics) and Welch's *t* test (t-statistics). P-values are based on two-tailed test. Bear-, Bull-, and Neutral- states of stock market are calculated based on TOPIX and the periods of them each are referred from the results of Table 4 of Shimizu (2012).

of the other markets in terms of the mean and those of bear markets in terms of the median. Moreover, bid premiums of bear markets are slightly lower than those of the other markets in terms of the mean.

From the results described above, a clear contrast between the premium offers group and the discount offers group is found. On one hand, bid premiums of neutral markets are likely to be higher than those of bear and bull markets, and the differences between bear and bull markets are insignificant for the premium offers group. On the other hand, bid premiums of bull markets are higher than those of the other markets, and bid premiums of bear markets are lower than those of the other markets for the discount offers group.

#### 4. 2 Difference test for bid premiums sorted by stock market momentum

The results of the difference test for the mean and median of the bid premiums sorted by the stock market momentum are shown in Table 6 for the premium offers group and in Table 7 for the discount offers group. Both tables have three panels. Panel A shows the results of the test for the following subsamples:  $I_{up}$ ,  $I_{down}$ ,  $II_{up}$ ,  $II_{down}$ ,  $III_{up}$ , and  $III_{down}$ . Panel B shows the results of the test for three

Table 5. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for the State of Stock Market (discount offers group)

| state of stock market | Descriptive Statistics |         |                 |        |       | Difference Test         |                             |                             |
|-----------------------|------------------------|---------|-----------------|--------|-------|-------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
|                       | n.                     | % of n. | mean            | median | s.d.  | equation of difference  | mean t-stat. p-val.         | median Z-stat. p-val.       |
|                       |                        |         | of bid premiums |        |       |                         |                             |                             |
| Bear                  | 4                      | 0.043   | -0.399          | -0.406 | 0.111 | Bear – Bull             | -0.229 **<br>3.323<br>0.013 | -0.300 **<br>2.469<br>0.014 |
| Bull                  | 18                     | 0.191   | -0.170          | -0.106 | 0.174 | Bear – Neutral          | -0.128 *<br>2.034<br>0.098  | -0.225<br>1.326<br>0.185    |
| Neutral               | 72                     | 0.766   | -0.272          | -0.181 | 0.251 | Bull – Neutral          | 0.101 *<br>2.000<br>0.053   | 0.075<br>1.241<br>0.215     |
| Bear + Bull           | 22                     | 0.117   | -0.212          | -0.145 | 0.186 | (Bear + Bull) – Neutral | 0.060<br>1.142<br>0.259     | 0.037<br>0.589<br>0.556     |
| Bear + Neutral        | 76                     | 0.404   | -0.278          | -0.220 | 0.247 | (Bear + Neutral) – Bull | -0.108 **<br>2.164<br>0.037 | -0.114<br>1.461<br>0.144    |
| Bull + Neutral        | 90                     | 0.479   | -0.251          | -0.148 | 0.241 | (Bull + Neutral) – Bear | 0.148 *<br>2.431<br>0.067   | 0.258<br>1.611<br>0.107     |
| total                 | 94                     | 1.000   | -0.258          | -0.163 | 0.238 |                         |                             |                             |

\*\*\*, \*\*, and \* denote that the difference in means and medians is significant at the 1%, 5%, and 10% level, respectively, based on the two-sample Mann-Whiney's *U* test(Z-statistics) and Welch's *t* test(t-statistics). P-values are based on two-tailed test. Bear-, Bull-, and Neutral- states of stock market are calculated based on TOPIX and the periods of them each are referred from the results of Table 4 of Shimizu (2012).

groups, each of which is composed of three subsamples with common conditions. These three groups are  $I_{up} + II_{up} + III_{up}$ ,  $I_{up} + III_{up} + III_{down}$ , and  $I_{up} + II_{up} + II_{down}$ . Panel C shows the results of the test for four groups, each of which is composed of two subsamples with common conditions. The four groups are  $I_{up} + II_{up}$ ,  $I_{up} + III_{up}$ ,  $I_{down} + III_{down}$ , and  $I_{down} + II_{down}$ . All the difference test equations are composed of the mean and median of each subsample or group minus the mean and median of each of all the other groups.

First, we discuss the results for the premium offers group. Regarding the test for each subsample (Panel A), the means descend in the following order:  $I_{down} \rightarrow II_{down} \rightarrow III_{up} \rightarrow III_{down} \rightarrow I_{up} \rightarrow II_{up}$ . The third and the fourth subgroups,  $III_{up}$  and  $III_{down}$ , are exchanged in case of the descending order of the median. The results of the difference test between each subgroup and each of all the other groups shows that the bid premiums of the highest subgroup ( $I_{down}$ ) are significantly higher than those of all the other groups, and the bid premiums of the lowest subgroup ( $II_{up}$ ) are significantly lower than those of all the other groups both in terms of the mean at the 10% significance level and in terms of the median at the 1% significance level.



Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

Concerning the test for each group that is composed of three subsamples with common conditions (Panel B), the results show significantly negative differences in all the three groups in terms of the median and in two of the three groups in terms of the mean. The results for the  $I_{up} + II_{up} + III_{up}$  group show that bid premiums that occur in an upward market trend from one year before to one day before the announcement of the offer are significantly lower than those that occur in a downward market trend during the same period. Furthermore, the results for the  $I_{up} + III_{up} + III_{down}$  group indicate that bid premiums that occur in an upward market trend from six months before to one day before the announcement of the offer are significantly lower than those that occur in a downward market trend during the same period. In addition, the results for the  $I_{up} + II_{up} + II_{down}$  group indicate that bid premiums that occur in an upward market trend from one year before to six months before the announcement of the offer are significantly lower in terms of the median and insignificantly lower in terms of the mean than those that occur in a downward market trend during the same period. These results suggest that bid premiums that occur in an upward market trend within one year before the offer are lower than those that occur in a downward market trend.

It is important to mention that the results shown in Panel B should be interpreted with caution because each group in the panel has an inverse group as a group of all the other subsamples, and the conditions of the inverse groups are the complete opposite of those of the normal group. Therefore, the interpretations of the results for the groups presented in Panel B could be appropriate for the inverse groups.

To resolve this inaccuracy, we discuss the test for each group composed of two subsamples with common conditions (Panel C). The first and second groups are the groups with an upward market trend. The results for the first group ( $I_{up} + II_{up}$ ) show that the differences in terms of both mean and median are significantly negative and the those for the second group ( $I_{up} + III_{up}$ ) show that there are no such significant differences. These results suggest that bid premiums are significantly lower both when the market momentum is upward from one year before to one day before the announcement of the offer and from one year before to six months before the announcement than in the other market momentum direction. This is interpreted as the combination of the results of the first group ( $I_{up} + II_{up} + III_{up}$ ) and the third group ( $I_{up} + II_{up} + II_{down}$ ) of Panel B.

The third and fourth groups are the groups with a downward market trend. The results for the third group ( $I_{down} + III_{down}$ ) show that the differences are significantly positive for the median and insignificantly positive for the mean, and the results for the fourth group ( $I_{down} + II_{down}$ ) show that the differences are significantly positive for both mean and median. These results suggest that bid premiums are significantly higher when the market momentum is downward from one year before to one day before the

announcement, and that this tendency is stronger when the market momentum is downward from six months before to one day before the announcement. These results can be interpreted as the combination of the results for the first group ( $I_{up} + II_{up} + III_{up}$ ) and the second group ( $I_{up} + III_{up} + III_{down}$ ) in the Panel B.

To sum up, bid premiums with an upward market momentum one year before the announcement of the offer is significantly lower and those with a downward momentum one year before the announcement is significantly higher for the premiums offers group.

Next, we discuss the results for the discount offers group, as shown in Table 7. Regarding the test for each subsample (Panel A), the mean descends in the following order:  $III_{down} \rightarrow III_{up} \rightarrow I_{up} \rightarrow II_{up} \rightarrow II_{down} \rightarrow I_{down}$ . The fourth and fifth subgroups ( $II_{up}$  and  $II_{down}$ ) are exchanged in the case of the descending order of the median. This order is completely different from that of the premium offers group. In the discount offers group, the  $I_{down}$  and  $II_{down}$  subsamples are in sixth place and fifth place, respectively; however, in the premium offers group, they are in first place and second place, respectively. The results of the difference test between each subsample and each of all the other subsamples show insignificant differences in terms of the mean and median, except for the median of the difference of  $III_{down}$ , which is somewhat significant (10% significance level).

Concerning the test for each group composed of three subsamples with common conditions (Panel B), the results show significantly positive differences in the second group in terms of the mean and median, indicating that bid premiums are higher when the stock market is in an upward trend from six months before to one day before the announcement of the offer and lower when the market is in a downward trend from six months before to one day before the announcement. The differences in the first and third groups are insignificant.

The results of the test for each group composed of two subsamples with common conditions (Panel C) are not informative because almost all of the results show insignificant differences, except for the somewhat significantly (10% level) negative median difference of the fourth group ( $I_{down} + II_{down}$ ). This somewhat significant difference of the fourth group may be interpreted as follows: the result of the second group in Panel B indicates that bid premiums are lower when the market is in a downward trend, rather than that bid premiums are higher when the market is in an upward trend.

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

Table 6. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for TOPIX Momentum Subsamples (premium offers group)

| title of subsample                       | conditions of subsample                       | Descriptive Statistics |         |                      |                        | Difference Test |                                   |                     |                     |
|--|---|------------------------|---------|----------------------|------------------------|-----------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------|
|  |   | n.                     | % of n. | mean of bid premiums | median of bid premiums | s.d.            | equation of difference            | mean t-stat. p-val. | mean Z-stat. p-val. |
| <b>Panel A: Test for each subsamples</b> |   |                        |         |                      |                        |                 |                                   |                     |                     |
| I <sub>up</sub>                          | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-246</sub>   | 72                     | 0.296   | 0.265                | 0.201                  | 0.335           | I <sub>up</sub> -- all others     | -0.030              | -0.051 *            |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.691               | 1.957               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.492               | 0.050               |
| I <sub>down</sub>                        | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 31                     | 0.128   | 0.354                | 0.317                  | 0.215           | I <sub>down</sub> -- all others   | 0.078 *             | 0.086 ***           |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 1.831               | 2.864               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.074               | 0.004               |
| II <sub>up</sub>                         | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-246</sub>   | 44                     | 0.181   | 0.229                | 0.169                  | 0.227           | II <sub>up</sub> -- all others    | -0.069 *            | -0.084 ***          |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 1.784               | 2.910               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.079               | 0.004               |
| II <sub>down</sub>                       | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 37                     | 0.152   | 0.322                | 0.272                  | 0.230           | II <sub>down</sub> -- all others  | 0.042               | 0.046               |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 1.011               | 1.224               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.317               | 0.221               |
| III <sub>up</sub>                        | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-246</sub>   | 36                     | 0.148   | 0.298                | 0.237                  | 0.173           | III <sub>up</sub> -- all others   | 0.014               | 0.011               |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.412               | 1.259               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.681               | 0.208               |
| III <sub>down</sub>                      | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 23                     | 0.095   | 0.291                | 0.247                  | 0.201           | III <sub>down</sub> -- all others | 0.006               | 0.012               |
|  | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.127               | 0.566               |
|  | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                      |                        |                 |                                   | 0.900               | 0.558               |
| total                                    |   | 243                    | 1.000   | 0.171                | 0.188                  | 0.057           |                                   |                     |                     |

Table 6. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for TOPIX Momentum Subsamples (premium offers group) (cont'd)

| title of group of subsamples   | common conditions of group of subsamples | Descriptive Statistics |         |                      | Difference Test |                        |  |                             |                              |
|--|--|------------------------|---------|----------------------|-----------------|------------------------|--|-----------------------------|------------------------------|
|  |  | n.                     | % of n. | mean of bid premiums | s.d.            | equation of difference | mean t-stat. p-val.                                    | median Z-stat. p-val.       |                              |
| Panel B: Test for groups composed by three subsamples with common conditions |  |                        |         |                      |                 |                        |  |                             |                              |
| $I_{up} + II_{up} + III_{up}$  | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 152                    | 0.626   | 0.263                | 0.205           | 0.274                  | $(I_{up} + II_{up} + III_{up}) - \text{all others}$    | -0.063 *<br>1.967<br>0.050  | -0.080 ***<br>3.238<br>0.001 |
| $I_{down} + II_{down} + III_{down}$<br>(all others)                          | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 91                     | 0.374   | 0.325                | 0.285           | 0.217                  |  |                             |                              |
| $I_{up} + III_{up} + III_{down}$   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$              | 131                    | 0.539   | 0.279                | 0.225           | 0.277                  | $(I_{up} + III_{up} + III_{down}) - \text{all others}$ | -0.013 **<br>2.361<br>0.022 | -0.030 ***<br>2.440<br>0.015 |
| $I_{down} + II_{up} + II_{down}$<br>(all others)                             | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$              | 112                    | 0.461   | 0.292                | 0.255           | 0.230                  |  |                             |                              |
| $I_{up} + II_{up} + II_{down}$   | $TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$            | 153                    | 0.630   | 0.269                | 0.200           | 0.284                  | $(I_{up} + II_{up} + II_{down}) - \text{all others}$   | -0.047<br>1.524<br>0.129    | -0.082 ***<br>3.260<br>0.001 |
| $I_{down} + III_{up} + III_{down}$<br>(all others)                           | $TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$            | 90                     | 0.370   | 0.316                | 0.282           | 0.195                  |  |                             |                              |
| Panel C: Test for groups composed by two subsamples with common conditions   |  |                        |         |                      |                 |                        |  |                             |                              |
| $I_{up} + II_{up}$   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 116                    | 0.477   | 0.252                | 0.188           | 0.298                  | $(I_{up} + II_{up}) - \text{all others}$               | -0.066 **<br>1.988<br>0.048 | -0.087 ***<br>4.032<br>0.000 |
| all others   | $TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$            | 127                    | 0.523   | 0.317                | 0.275           | 0.205                  |  |                             |                              |
| $I_{up} + III_{up}$  | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 108                    | 0.444   | 0.276                | 0.221           | 0.291                  | $(I_{up} + III_{up}) - \text{all others}$              | -0.018<br>0.521<br>0.603    | -0.032<br>0.898<br>0.369     |
| all others   | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$              | 135                    | 0.556   | 0.294                | 0.253           | 0.224                  |  |                             |                              |
| $I_{down} + III_{down}$  | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 54                     | 0.222   | 0.327                | 0.300           | 0.210                  | $(I_{down} + III_{down}) - \text{all others}$          | 0.053<br>1.539<br>0.127     | 0.085 ***<br>2.711<br>0.007  |
| all others   | $TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$            | 189                    | 0.778   | 0.274                | 0.215           | 0.266                  |  |                             |                              |
| $I_{down} + II_{down}$   | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 68                     | 0.280   | 0.337                | 0.306           | 0.222                  | $(I_{down} + II_{down}) - \text{all others}$           | 0.070 **<br>2.090<br>0.038  | 0.090 ***<br>3.108<br>0.002  |
| all others   | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$              | 175                    | 0.720   | 0.286                | 0.217           | 0.265                  |  |                             |                              |

\*\*\*, \*\*, and \* denote that the difference in means and medians is significant at the 1%, 5%, and 10% level, respectively, based on the two-sample Mann-Whitney's U test (Z-statistics) and Welch's t test (t-statistics). P-values are based on two-tailed test.

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

Table 7. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for TOPIX Momentum Subsamples (discount offers group)

| title of subsample                | conditions of subsample                       | Descriptive Statistics |         |                         | Difference Test |                        |                                   |                             |         |
|-----------------------------------|---|------------------------|---------|-------------------------|-----------------|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|---------|
|                                   |   | n.                     | % of n. | mean<br>of bid premiums | s.d.            | equation of difference | mean<br>t-stat.<br>p-val.         | median<br>Z-stat.<br>p-val. |         |
| Panel A: Test for each subsamples |   |                        |         |                         |                 |                        |                                   |                             |         |
| I <sub>up</sub>                   | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-24</sub>    | 25                     | 0.266   | -0.220                  | -0.162          | 0.204                  | I <sub>up</sub> -- all others     | 0.051                       | 0.002   |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 1.007                       | 0.612   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.319                       | 0.541   |
| I <sub>down</sub>                 | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 15                     | 0.160   | -0.347                  | -0.268          | 0.305                  | I <sub>down</sub> -- all others   | -0.106                      | -0.118  |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 1.290                       | 0.934   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.215                       | 0.350   |
| II <sub>up</sub>                  | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-246</sub>   | 15                     | 0.160   | -0.281                  | -0.239          | 0.186                  | II <sub>up</sub> -- all others    | -0.028                      | -0.099  |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.497                       | 1.089   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.624                       | 0.276   |
| II <sub>down</sub>                | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 15                     | 0.160   | -0.311                  | -0.236          | 0.283                  | II <sub>down</sub> -- all others  | -0.063                      | -0.073  |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.814                       | 0.532   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> > TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.426                       | 0.595   |
| III <sub>up</sub>                 | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-246</sub>   | 16                     | 0.170   | -0.205                  | -0.143          | 0.197                  | III <sub>up</sub> -- all others   | 0.063                       | 0.038   |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 1.118                       | 0.805   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.274                       | 0.421   |
| III <sub>down</sub>               | TOPIX <sub>-1</sub> < TOPIX <sub>-246</sub>   | 8                      | 0.085   | -0.169                  | -0.110          | 0.260                  | III <sub>down</sub> -- all others | 0.097                       | 0.088 * |
|                                   | TOPIX <sub>-1</sub> > TOPIX <sub>-123</sub>   |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 1.360                       | 1.818   |
|                                   | TOPIX <sub>-123</sub> < TOPIX <sub>-246</sub> |                        |         |                         |                 |                        |                                   | 0.205                       | 0.069   |
| total                             |   | 94                     | 1.000   | -0.258                  | -0.163          | 0.238                  |                                   |                             |         |

Table 7. Difference Test for Mean and Median of Bid Premiums for TOPIX Momentum Subsamples (discount offers group) (cont'd)

| title of group of subsamples   | common conditions of group of subsamples | Descriptive Statistics |         |                      |        | Difference Test        |   |                       |                |
|--|--|------------------------|---------|----------------------|--------|------------------------|---|-----------------------|----------------|
|  |  | n.                     | % of n. | mean of bid premiums | s.d.   | equation of difference | mean t-stat. p-val.                               | median Z-stat. p-val. |                |
| Panel B: Test for groups composed by three subsamples with common conditions |  |                        |         |                      |        |                        |   |                       |                |
| $I_{up} + II_{up} + III_{up}$  | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 56                     | 0.596   | -0.232               | -0.171 | 0.196                  | ( $I_{up} + II_{up} + III_{up}$ ) - all others    | 0.063                 | -0.040         |
| $I_{down} + II_{down} + III_{down}$<br>(all others)                          | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 38                     | 0.404   | -0.295               | -0.130 | 0.288                  |   | 1.178<br>0.243        | 0.354<br>0.723 |
| $I_{up} + III_{up} + III_{down}$   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$              | 49                     | 0.521   | -0.207               | -0.127 | 0.208                  | ( $I_{up} + III_{up} + III_{down}$ ) - all others | 0.106 **              | 0.112 *        |
| $I_{down} + II_{up} + II_{down}$<br>(all others)                             | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$              | 45                     | 0.479   | -0.313               | -0.239 | 0.258                  |   | 2.179<br>0.032        | 1.873<br>0.061 |
| $I_{up} + II_{up} + II_{down}$   | $TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$            | 55                     | 0.585   | -0.261               | -0.212 | 0.223                  | ( $I_{up} + II_{up} + II_{down}$ ) - all others   | -0.009                | -0.078         |
| $I_{down} + III_{up} + III_{down}$<br>(all others)                           | $TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$            | 39                     | 0.415   | -0.252               | -0.134 | 0.261                  |   | 0.177<br>0.860        | 0.656<br>0.512 |
| Panel C: Test for groups composed by two subsamples with common conditions   |  |                        |         |                      |        |                        |   |                       |                |
| $I_{up} + II_{up}$   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 40                     | 0.426   | -0.243               | -0.199 | 0.197                  | ( $I_{up} + II_{up}$ ) - all others               | 0.026                 | -0.062         |
| all others   | $TOPIX_{-123} > TOPIX_{-246}$            | 54                     | 0.574   | -0.268               | -0.137 | 0.266                  |   | 0.536<br>0.593        | 0.260<br>0.795 |
| $I_{up} + III_{up}$  | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-246}$              | 41                     | 0.436   | -0.243               | -0.199 | 0.197                  | ( $I_{up} + III_{up}$ ) - all others              | 0.026                 | -0.062         |
| all others   | $TOPIX_{-1} > TOPIX_{-123}$              | 53                     | 0.564   | -0.268               | -0.137 | 0.266                  |   | 1.618<br>0.109        | 1.155<br>0.248 |
| $I_{down} + III_{down}$  | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 23                     | 0.245   | -0.285               | -0.127 | 0.297                  | ( $I_{down} + III_{down}$ ) - all others          | -0.036                | 0.051          |
| all others   | $TOPIX_{-123} < TOPIX_{-246}$            | 71                     | 0.755   | -0.249               | -0.178 | 0.217                  |   | 0.543<br>0.591        | 0.048<br>0.961 |
| $I_{down} + II_{down}$   | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-246}$              | 30                     | 0.319   | -0.329               | -0.253 | 0.290                  | ( $I_{down} + II_{down}$ ) - all others           | -0.105 *              | -0.104         |
| all others   | $TOPIX_{-1} < TOPIX_{-123}$              | 64                     | 0.681   | -0.224               | -0.148 | 0.204                  |   | 1.783<br>0.082        | 1.152<br>0.249 |

\*\*\*, \*\*, and \* denote that the difference in means and medians is significant at the 1%, 5%, and 10% level, respectively, based on the two-sample Mann-Whitney's U test (Z-statistics) and Welch's t test (t-statistics). P-values are based on two-tailed test.

### 4. 3 Simple regressions on bid premiums predicted by stock market growth rates

In this subsection, we discuss the examination of the association between bid premiums and stock market growth rates by using an OLS simple regression analysis in which the dependent variable is the bid premium and the independent variable is the TOPIX growth rate. The results are shown in Table 7. For the premium offers group, the coefficient estimate of the regression is significantly negative for the 12-month TOPIX growth rates and insignificantly negative for the 6-month TOPIX growth rates. This association between the bid premiums and the 12-month stock market growth rates for the premium offers group is consistent with the results in Panels B and C of Table 6, which show that bid premiums in upward and downward market trends from 12 months before to one day before the announcement of the offer are significantly lower and higher than those in the other market trends, respectively.

For the discount offers group, the coefficient estimates of the regression are insignificantly positive for the 12-month TOPIX growth rates and significantly positive for the 6-month TOPIX growth rates. Again, this association between the bid premiums and the 6-month stock market growth rates for the discount offers group is consistent with the results in Panel B of Table 6, which shows that the bid premiums with an upward market trend from six months before to one day before the announcement of the offer are significantly higher than those with a downward market trend during the same period, and that the bid premiums with an upward market trend from 12 months before to one day before and from 12 months before to six months before the announcement of the offer are both insignificantly higher than those with downward market trends during the same periods, respectively.

Table 8. Results of OLS simple regression on bid premiums predicted by TOPIX growth rates

| TOPIX growth rate | premium offer                          |                     |        | discount offer                         |                     |        |
|-------------------|--|---------------------|--------|--|---------------------|--------|
|                   | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC    | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC    |
| 12-month          | -0.171 **                              | 0.015               | 26.625 | 0.159                                  | 0.007               | 0.199  |
|                   | -2.167                                 |                     |        | 1.301                                  |                     |        |
|                   | 0.031                                  |                     |        | 0.197                                  |                     |        |
| 6-month           | -0.082                                 | 0.000               | 30.819 | 0.355 **                               | 0.044               | -3.380 |
|                   | -0.701                                 |                     |        | 2.308                                  |                     |        |
|                   | 0.484                                  |                     |        | 0.023                                  |                     |        |

TOPIX growth rates of 12-month and 6-month are calculated as  $(TOPIX_{-1} - TOPIX_{-246})/TOPIX_{-246}$  and  $(TOPIX_{-1} - TOPIX_{-123})/TOPIX_{-123}$ , respectively. \*\*\*, \*\*, and \* denote 1%, 5%, and 10% significance level, respectively. P-values are based on two-tailed test.

#### 4 . 4 Simple regressions on bid premiums predicted by 12-month and 6-month TOPIX momentum regression results

In this subsection, we discuss the examination of the associations between bid premiums and the six stock market momentum variable by using OLS regression analysis in which the dependent variable is the bid premium and the independent variable is each of the six stock market momentum variables. The variables are produced from constructing the OLS simple regressions in which the dependent variables are the TOPIX prices from 246 days (12 months) and 123 days (six months) before to one day before the announcement of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one day to 246 and 123 days, respectively. These six variables are  $ADJ-R^2$ ,  $COEFF$ ,  $|T-STAT|$ ,  $COEFF \times ADJ-R^2$ ,  $COEFF \times |T-STAT|$ , and  $COEFF \times \text{high } |T-STAT|$ . These variables are defined in Table 3.

The results of the regression analyses are shown in Table 9. For the premium offers group, regarding the 12-month TOPIX momentum results in Panel A, the coefficient estimates of  $COEFF$ ,  $COEFF \times ADJ-R^2$ , and  $COEFF \times \text{high } |T-STAT|$  are significantly negative and the coefficient estimates of  $ADJ-R^2$ ,  $|T-STAT|$ , and  $COEFF \times |T-STAT|$  are insignificantly negative. The significance level of the coefficient estimate, the adjusted  $R^2$ , and the Akaike information criterion (AIC) of  $COEFF \times ADJ-R^2$  is worse than that of  $COEFF$  because of the insignificance of the coefficient estimate of  $ADJ-R^2$ . On the other hand, the significance level of the coefficient estimate, the adjusted  $R^2$ , and the AIC of  $COEFF \times \text{high } |T-STAT|$  is almost as high as that of  $COEFF$  because of the smallness of the size of the samples of high  $|T-STAT|$  being one. Meanwhile, the 6-month TOPIX momentum results in Panel B show no significant coefficient estimate. On the basis of these results, it is not surprising that  $COEFF$  in the 12-month TOPIX momentum, which represents the slope of the TOPIX price momentum from one year before to one day before the announcement of the offer, affects the bid premiums for the premium offers group.

The results of the discount offers group contrast those of the premium offers group. The 12-month TOPIX momentum results in Panel A show no significant coefficient estimate. On the other hand, the 6-month momentum results in Panel B show significantly positive coefficient estimates for all variables except  $ADJ-R^2$  and  $|T-STAT|$ .  $COEFF$  has the highest adjusted  $R^2$  and the lowest AIC, identical to the 12-month TOPIX momentum results for the premium offers group. Unlike in the premium offers group, the coefficient estimate of  $COEFF \times |T-STAT|$  is significant at the 5% level for the discount offers group, as shown in Panel B.

In summary, the results in Table 9 show a clear contrast between the premium offers group and the discount offers group. While the slope of the 12-month TOPIX price momentum negatively affects bid premiums for the premium offers group, that of the 6-month TOPIX price momentum positively affects



Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

bid premiums for the discount offers group.

Table 9. Results of OLS simple regression on bid premiums predicted by 12-month and 6-month TOPIX momentum regression results

Panel A: 12-month TOPIX

|                            | premium offers                         |                     |        | discount offers                        |                     |       |
|----------------------------|--|---------------------|--------|--|---------------------|-------|
|                            | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC    | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC   |
| ADJ-R <sup>2</sup>         | 0.023<br>0.465<br>0.643                | 0.000               | 32.880 | 0.005<br>0.065<br>0.949                | 0.000               | 1.907 |
| COEFF                      | -0.031 **<br>-1.982<br>0.049           | 0.012               | 27.388 | 0.016<br>0.743<br>0.459                | 0.000               | 1.349 |
| T-STAT                     | 0.002<br>0.085<br>0.932                | 0.000               | 31.306 | 0.018<br>0.501<br>0.618                | 0.000               | 1.656 |
| COEFF × ADJ-R <sup>2</sup> | -0.036 *<br>-1.803<br>0.073            | 0.009               | 28.059 | 0.026<br>0.911<br>0.365                | 0.000               | 1.067 |
| COEFF ×   T-STAT           | 0.000<br>-1.366<br>0.173               | 0.004               | 29.440 | 0.001<br>1.119<br>0.266                | 0.003               | 0.642 |
| COEFF × high   T-STAT      | -0.031 **<br>-1.976<br>0.049           | 0.012               | 27.407 | 0.016<br>0.742<br>0.460                | 0.000               | 1.351 |

Panel B: 6-month TOPIX

|                            | premium offers                         |                     |        | discount offers                        |                     |        |
|----------------------------|--|---------------------|--------|--|---------------------|--------|
|                            | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC    | coeff. est.<br>t-statistics<br>p-value | adj. R <sup>2</sup> | AIC    |
| ADJ-R <sup>2</sup>         | 0.040<br>0.714<br>0.476                | 0.000               | 30.800 | -0.103<br>-1.281<br>0.203              | 0.007               | 0.249  |
| COEFF                      | -0.010<br>-0.977<br>0.330              | 0.000               | 30.354 | 0.036 **<br>2.488<br>0.015             | 0.053               | -4.209 |
| T-STAT                     | 0.000<br>0.184<br>0.854                | 0.000               | 31.279 | -0.003<br>-1.124<br>0.264              | 0.003               | 0.630  |
| COEFF × ADJ-R <sup>2</sup> | -0.015<br>-1.083<br>0.280              | 0.001               | 30.133 | 0.044 **<br>2.357<br>0.021             | 0.047               | -3.602 |
| COEFF ×   T-STAT           | 0.000<br>-0.666<br>0.506               | 0.000               | 30.866 | 0.001 **<br>2.119<br>0.037             | 0.036               | -2.569 |
| COEFF × high   T-STAT      | -0.010<br>-0.970<br>0.333              | 0.000               | 30.366 | 0.035 **<br>2.448<br>0.016             | 0.051               | -4.020 |

The dependent variable is the bid premiums of the tender offers commenced during 1996-2007. The independent variables are ADJ-R<sup>2</sup>, COEFF, |T-STAT|, COEFF × ADJ-R<sup>2</sup>, COEFF × |T-STAT|, and COEFF × high |T-STAT|. ADJ-R<sup>2</sup> is defined as the adjusted R<sup>2</sup> of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (6 months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively. COEFF is defined as the coefficient estimates of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (6 months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively. |T-STAT| is defined as the absolute value of t-statistics of the coefficient estimates of the simple regression model in which the dependent variable is the TOPIX prices of 246 trading days (12 months) or 123 trading days (6 months) before the announcement day of the offer and the independent variables are the ascending numbers from one to 246 or 123, respectively. COEFF × ADJ-R<sup>2</sup> is the interaction term of coefficient estimate multiplied by ADJ-R<sup>2</sup>. COEFF × |T-STAT| is the interaction term of coefficient estimate multiplied by |T-STAT|. COEFF × high |T-STAT| is the interaction term of coefficient estimate multiplied by the dummy variable representing one when |T-STAT| exceeds 2, and zero otherwise. \*\*\*, \*\*, and \* denote significant at the 1%, 5%, and 10% level, respectively. P-values are based on two-tailed test.

## 5. Conclusion

This study analyzes the bid premiums of 337 cash tender offers during the 1996 – 2007 period in Japan to determine the relationship between bid premiums and stock market momentum for both premium offers group and discount offers group. Four analyses are performed, namely two difference tests and two simple regression analyses.

The difference test for bid premiums sorted by the state of the stock market reveals that bid premiums of neutral markets are likely to be higher than those of bear and bull markets and that the differences between the bear and bull markets are insignificant for the premium offers group. On the other hand, bid premiums of bull markets are higher than those of the other markets, and bid premiums of bear markets are lower than those of the other markets for the discount offers group.

The difference test for bid premiums sorted by stock market momentum shows that bid premiums are lower when the stock market is in an upward trend one year before the announcement of the offer and higher when the stock market is in a downward trend one year before the announcement for the premium offers group. On the other hand, bid premiums are higher when the stock market is in an upward trend six months before the announcement of the offer and lower when the market is in a downward trend six months before the announcement.

The simple regression analysis on bid premiums predicted by stock market growth rates shows that the associations between bid premiums and stock market growth rates are negative for the 12-month TOPIX growth rates for the premium offers group and positive for the 6-month TOPIX growth rates for the discount offers group.

The simple regression analysis on bid premiums predicted by 12-month and 6-month TOPIX price momentum shows that while the slope of the 12-month TOPIX price momentum negatively affects bid premiums for the premium offers group, that of the 6-month TOPIX price momentum positively affects bid premiums for the discount offers group.

These novel results are this study's contribution to the literature that addresses the determinants of takeover premiums of not only Japanese corporations but also overseas corporations. This study succeeds in determining the differences between the premium offers group and the discount offers group. However, the reasons behind these differences are still unknown, and thus, should be addressed in future research.

## References

Ayers, Benjamin C., Lefanowicz, Craig E., and Robinson, John R. (2003), "Shareholder Taxes in

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

- Acquisition Premiums: The Effect of Capital Gains Taxation,” *Journal of Finance*, vol.58 (6), Dec., 2783-2801.
- Baker, Malcolm P., Pan, Xin, and Wurgler, Jeffrey A. (2012), “The Effect of Reference Point Prices on Mergers and Acquisitions” *Journal of Financial Economics*, vol.106 (1), 49-71.
- Bargeron, Leonce L. (2012), “Do Shareholder Tender Agreements inform of expropriate shareholders?” *Journal of Corporate Finance*, vol.18, 373-388.
- Belot, Francois. (2009), “Do target shareholder agreements induce bidders to pay higher premiums?” Available at: <http://basepub.dauphine.fr/xmlui/handle/123456789/2941>.
- Betton, Sandra. and Eckbo, B. Espen. (2000), “Toeholds, Bid Jumps, and Expected Payoffs in Takeovers,” *Review of Financial Studies*, vol.13 (4), Winter, 841-882.
- Betton, Sandra, Eckbo, B. Espen. and Thorburn, Karin. (2008), “Markup pricing revisited,” Tuck School of Business Working Paper No. 2008-45. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1094946>.
- Bundo, Hiroyuki (2005), “TOB and Offer Price in Japan: Bid Premium and Ownership Structure”, *Annals of Japan Financial Management Association (Nempo Zaimu Kanri Kenkyu)* , vol. 16, 1-8. (in Japanese)
- Bundo, Hiroyuki (2013), “Takeover Premiums and Financial Characteristics of Target Firms in Japan,” Working Paper.
- De La Bruslerie, Hubert (2010), “Crossing Takeover Premiums and Mix of Payment: Empirical Test of Contractual Setting in M&A Transactions,” (Dec. 27, 2010). International Conference of the French Finance Association (AFI), May 11-13, 2011. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1833440> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1833440>.
- Eckbo, B. Espen. (2009), “Bidding strategies and takeover premiums: A review,” *Journal of Corporate Finance*, vol.15, 149-178.
- Eckbo, B. Espen. 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, Kenneth R., Melnik, Arie, and Rappaport, Alfred. (1977), “Cash Tender Offer Pricing: An Empirical Analysis,” *Mergers & Acquisitions*, vol.12, Spring, 9-14.
- Cotter, James F., Shivdasani, Anil and Zenner, Marc (1997), “Do independent directors enhance target shareholder wealth during tender offers?” *Journal of Financial Economics*, vol.43 (2), Feb., 195-218.
- Hanamura, Sinya, Inoue, Kotaro, and Suzuki, Kazunori (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, Nobumichi (2008), *M&A Handbook*, Nikkei Business Publications. (in Japanese)
- Haunschild, Pamela R. (1994), "How Much is That Company Worth?: Interorganizational Relationships, Uncertainty, and Acquisition Premiums," *Administrative Science Quarterly*, vol.39 (3), Sept., 391-411.
- Hayward, Mathew L.A. and Hambrick, Donald C. (1997), "Explaining the Premiums Paid for Large Acquisitions: Evidence of CEO Hubris," *Administrative Science Quarterly*, vol.42 (1), March, 103-127.
- Inoue, Kotaro (2008), "Tender offer premiums and tender ratios," (presentation handout of Japan Finance Association East Japan Conference of March 29, 2008) (in Japanese).
- Inoue, Kotaro, Nakamura, Ryuichiro and Masui, Yoko (2010), "What the case of REX Holdings Inc., brought about?: evidence and implications," *Commercial law review*, No.1918, Dec. 15, 4-17. (in Japanese).
- Kaufman, Daniel J. Jr., (1988), "Factors Affecting the Magnitude of Premiums Paid to Target-Firm Shareholders in Corporate Acquisitions," *Financial Review*, vol.23 (4), Nov., 465-482.
- Kester, W. Carl (1991), *Japanese Takeovers: The Global Contest for Corporate Control*, BearBooks.
- Kruse, Timothy. A. and Suzuki, Kazunori, "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>.
- Moeller, Thomas. (2005), "Let's make a deal! How shareholder control impacts merger payoffs," *Journal of Financial Economics*, vol.76, 167-190.
- Nathan, Kevin S. and O'Keefe, Terrence B. (1989), "The Rise in Takeover Premiums, An Exploratory Study," *Journal of Financial Economics*, vol.23, June, 101-119.
- Officer, Micah S. (2003), "Termination Fees in mergers and acquisitions," *Journal of Financial Economics*, vol.69, 431-467.
- Petmezas, Dimitris (2009), "What drives acquisitions?: Market valuations and bidder performance," *Journal of Multinational Financial Management*, vol.19 (1), Feb., 54-74.
- Rosen, Richard J., (2006), "Merger Momentum and Investor Sentiment: The Stock Market Reaction to Merger Announcement," *Journal of Business*, vol.79 (2), 987-1017.
- Shibata, Mai, (2012), "Identifying Bull and Bear Markets in Japan," *Asia-Pacific Finance Markets*, vol.19 (2), 99-117.

Bid Premiums and Market Momentum in Japan:  
Differences between the premium offers group and discount offers group

- Slusky, Alexander R. and Caves Richard E. (1991), “Synergy, Agency, and the Determinants of Premiums Paid in Mergers,” *Journal of Industrial Economics*, vol.39 (3), March, 277-296.
- Varaiya, Nikhil P. (1987), “Determinants of Premiums in Acquisition Transactions,” *Managerial and Decision Economics*, vol.8 (3), Sept., 175-184.
- Walkling, Ralph A. and Edmeister, Robert O. (1985), “Determinants of Tender Offer Premiums,” *Financial Analysts Journal*, vol. 53, Jan-Feb., 27-37.

(常磐大学 国際学部 教授)

---

## 研究ノート

---

### 茨城県における外国人労働者の現状と課題

文 堂 弘 之

#### A Study on Foreign Workers in Ibaraki Prefecture

##### 1. はじめに

2012年10月末時点における我が国の外国人労働者数は68.2万人(厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況(平成24年10月末現在)」)を超えた。これは、過去最大であった1年前の68.6万人から若干減少したものの、外国人労働者が日本の全産業の従業者数の1.2%<sup>1</sup>を占める。とくに日本の産業において重要な地位にある製造業では、26.1万人の外国人労働者が就労しており、この数は日本の製造業全体の従業者数の約2.8%<sup>2</sup>を占めるに至っている。また、外国人労働者数の伸びをみた場合、比較しうる最も古いデータである2008年10月末時点と2012年10月末時点と比較すると、この4年間の伸び率は、全産業では40.3%、製造業では35.5%であり、いずれも大きな増加率であることがわかる。このように、日本の産業において外国人労働者はすでに無視できない比率にあり、日本の産業の実態は外国人労働者の労働参加を前提にして成り立っているものと考えられる。

このような現実の一方、政策レベルにおいては、我が国はこれまで外国人労働者の受け入れに対して積極的な姿勢を取ってきたというわけではない。すなわち、外国人労働者の増加が目立ちはじめた1980年代に閣議決定された「第6次雇用対策基本計画」(1988年6月17日閣議決定)では、「近年、我が国においても、外国人の優秀な人材を受け入れたいとするニーズが高まると同時に、我が国での就労を希望する外国人も増加しており、我が国経済社会の国際化を進める上でも、こうした動きに適切に対応することが求められている。一方、円高の進展等を背景として、外国人の不

---

1 総務省「平成24年経済センサス—活動調査」の「事業所に関する集計」の全産業(公務を除く)の従業者数56,324,082人を分母に、厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況(平成24年10月末現在)」の全国計の外国人労働者数682,450人を分子に算出した。

2 総務省「平成24年経済センサス—活動調査」の「事業所に関する集計」の製造業の従業者数9,421,840人を分母に、厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況(平成24年10月末現在)」の全国計の製造業の外国人労働者数260,988人を分子に算出した。

法就労者が急増しており、これに係る労働関係法規違反もみられるほか、国内労働市場や社会生活等の面への悪影響など、広範な分野において問題が生ずるおそれもある。」と述べたうえで、今後の我が国における外国人労働者の受入れについては、「国際間の人的な交流の円滑化にも留意しつつ、我が国の労働市場や社会生活等に悪影響を及ぼすことなくこれを進めるなどの観点から検討することが必要である。」としている。そのうえで、「専門、技術的な能力や外国人ならではの能力に着目した人材」については可能な限り受け入れる一方で、「単純労働者」の受け入れについては十分慎重に行うという方針が示されている。この方針は、基本的にその後の雇用対策基本計画等においても継続されている。

ところで、外国人労働者の受け入れの拡大を求める（主に企業側の）意見の背景には、我が国の労働力不足への懸念がある。これについて、第7次雇用対策基本計画（1992年7月10日閣議決定）では、「労働力不足については、省力化、効率化等を推進し、労働力供給制約に対応した産業、雇用構造をつくり上げることによって対応することが重要である。」と「省力化・効率化」に重点を置いている。第8次雇用対策基本計画（1995年12月19日閣議決定）では、これらに「雇用管理の改善」が追加され、第9次雇用対策基本計画（1999年8月13日閣議決定）ではさらに、「まず高齢者、女性等が活躍できるような雇用環境の改善」が追加された。

これらを受けて、現在の「雇用政策基本方針」（2008年2月29日厚生労働省告示第40号）では、「将来の労働力不足の懸念に対して外国人労働者の受入れ範囲を拡大した方がよいといった意見もあるが、労働市場の二重構造化が強まるおそれがあることに加え、労働条件等の改善や、それを通じたマッチングの促進・人材確保を阻害しないためにも、安易に外国人労働者の受入れ範囲を拡大して対応するのではなく、まずは国内の若者、女性、高齢者、障害者等の労働市場への参加を実現していくことが重要である。」と、労働力不足には、外国人労働者の受け入れではなく、これまであまり労働参加の程度が高くなかった「国内の若者、女性、高齢者、障害者等」の労働参加を高めることで対応するという方針が示されている。

また、「つくる」「そだてる」「つなぐ」「まもる」というキーワードで今後の雇用政策を提言した雇用政策研究会（2012）の報告書では、「全員参加型社会の実現」によって女性、若者、高齢者などの労働市場への参加が進めば、生産年齢人口が大幅に減少していく中でも、就業者数の減少は一定程度に抑制できることが強調されており、そこには外国人労働者についての言及は一切されていない。

このように、我が国では外国人労働者は政府方針としては重視されているとは必ずしもいえない。たしかに、外国人労働者の受け入れ拡大については、十分な考慮がなされるべきである。すなわち、雇用政策研究会（2010）の報告書で指摘されるように、外国人労働者の受入れ範囲の拡大は、「国内の労働者との競合・代替が生じ、若者、女性、高齢者、障害者等の雇用機会の喪失を招くことに

加え、労働条件等の改善を妨げるなど、労働市場に悪影響を与える懸念があり、十分慎重な対応が必要である。さらに、単に産業上の労働力ニーズの問題として議論するのではなく、医療・社会保障、教育、治安等国民生活全体に関する問題として、国民的コンセンサスを踏まえつつ、幅広い見地から総合的に検討されるべきである」(p.9) といえ、これに異論をはさむものではない。

しかし、現在すでに日本の産業において無視できない役割を持っていると考えられる外国人労働者について、その就労および雇用の実態を把握することは、将来の我が国産業の発展に何らかの意味を持つと考えられる。そこで、本研究ノートでは、茨城県における外国人労働者の現状と課題について、先行研究や統計事実を確認したうえで、実際に外国人労働者を雇用している企業等への聞き取り調査の成果をまとめる。

## 2. 先行研究

外国人労働者に関する文献は多岐にわたるが、ここでは、過酷な労働条件や労働者としての不当な扱いの実態に関するルポルタージュ<sup>3</sup>などは触れず、一定の研究的手法を用いた近年の研究書および調査報告の概要を紹介する。

はじめに主な 3 つの研究書について述べる。丹野 (2007) は、外国人労働者の就労と社会問題の関係を実証的に明らかにしつつ、外国人労働者を説明する一貫した理論枠組みの構築を目的としている。全 11 章構成の同書は、国境を越えて労働力の需要と供給が結びつく経済社会の論理である「越境する雇用システム」と、国境を越えてきた労働者を日本が受け入れる政治社会の論理である「越境する労働者をとりまくフィクション (虚構)」という 2 つの視点に基づき、外国人労働者がどのような労働力として期待されてきたか (第 1 章)、外国人労働者を日本に呼び込むブローカーたちの機能の検討 (第 2 章)、ブローカーによって日本の労働市場に参入した外国人労働者が日本社会のニーズに対応しながら自らの生活様式が改編されていくメカニズム (第 3 章)、日本の労働市場に適応しつつもその中でエスノシティの差違によって生じる異なる労働市場への分岐 (第 4 章)、越境する日本の雇用システムが 3 つの異なる条件設定ゲームの重なりの中に成立していること (第 5 章)、雇用契約のあり方が大きく変わることで日系人労働者への需要が増加したこと (第 6 章)、愛知県の自動車産業における下請構造を反映した外国人労働者への依存の実態 (第 7 章)、工場にブラジル人労働者を送り出す業務請負業界における分業体制の構築の実態 (第 8 章)、外国人労働者の個人レベルにおける就労環境と社会生活環境の拒否困難な受け入れの実態 (第 9 章)、国境越えのシステムが時間の経過とともに変容している実態 (第 10 章)、外国人労働者に関する法規定と行政運用の矛盾 (第 11 章) について明らかにしている。

中村・内藤・神林・川口・町北 (2009) は、今後の外国人労働者の受け入れを検討するため

---

3 たとえば、安田 (2010)。



には、政策的議論の前に外国人労働者の実態と日本人労働者への影響のメカニズムについての正確な把握が必要であるという基本認識と、外国人労働者の実態把握のためだけに新たに大規模な調査を行うことができない現状から、総務省および厚生労働省が行っている既存の調査を組み合わせることにより、我が国における外国人労働者が労働市場に与える影響をできるだけ詳細に分析することを目的としている。全10章構成の同書では、事業所・企業統計調査、外国人雇用状況報告および企業に対するアンケート調査などに基づいた事業所側からみた外国人労働者の実態の整理（第2章）、個別の企業・事業所のデータに基づいた外国人労働者の有無による企業・事業所別賃金の影響の存在および影響の関係の解明（第3章）、国勢調査と就業構造基本調査に基づいた供給側から見た外国人労働者の実態の整理（第4章）、外国人労働者の導入による当該地域の日本人労働者（主に男性）の地域間移動に対する影響の分析（第5章）、外国人労働者の導入による若年層のキャリアパスへの影響の分析（第6章）、外国人労働者の導入の程度による企業・事業所の短期間に採用する技術・技能の差への影響の分析（第7章）、外国人労働者の導入による生産性の低い企業・事業所の温存効果の分析（第8章）、外国人労働者の導入による職場環境の悪化などの労働条件全般への影響の分析（第9章）、これらの分析結果の整理（第10章）が行われている。

守屋編（2011）は、日本における労働と人材のグリーバリゼーションの状況について、ハイスキルの外国人労働者層とロースキルの層の2つの実態を同時に解明し、さらに外国人の留学生、研修生・技能実習生、留学生から正規雇用になった従業員、日系の外国人労働者の雇用問題を、「キャリア開発」の視点から分析し、それぞれの今後のキャリア形成に役立つ教育訓練や人材育成、そして今後の展望を論究することを目的としている。全9章の同書では、外国人労働者等を低賃金労働者として利用する側面と優れた科学者・IT技術者等の頭脳を世界中から自国へ集めるという2つの側面の各国における実情の紹介（第1章）、日本および日本の多国籍企業における国際人材の育成の課題の整理・分析（第2章）、日本における外国人留学生（特に文系）の就職活動の問題点の分析（第3章）、中国における帰国留学生（とくに日本からの帰国者）の就職難の発生と就職先およびその後のキャリア形成の実態調査（第4章）、外国人留学生にとって必要な入社前における異文化適用のためのキャリア教育についての考察（第5章）、日本における外国人研修生・技能実習生の歴史的経緯の整理と実態調査（第6章）、1990年代以降急増した日系人を中心とした在留外国人の増加プロセスにおける地域社会や企業レベルで生じた諸問題の解決のための社会的活動の分析（第7章）、中国系企業の対日投資・進出と立地選好の分析（第8章）、これらの成果の整理とさらなる課題の導出（終章）が行われている。

次に、上記の3つの研究書籍に参加していない研究者による調査報告について述べる。渡辺（2009）は、2007年の雇用対策法の改正に伴って、外国人労働者への雇用管理の改善の施策を講じるとともに、事業主に対しても外国人労働者が本人の責めによらず解雇された場合には再就職を

援助する努力義務が定められるなどの法制度の変更の後、企業は外国人労働者に対してどのような雇用管理を行い、改正雇用対策法への対応状況はどうなっているかについて、企業からの聞き取り調査を実施した。とくに、調査時期が2008年末であったことから、世界同時不況の外国人労働者への影響についても明らかにしている。主な調査結果は、調査時点で就業中の日系人が5割強であり、就業形態は人材派遣会社や業務請負会社から派遣されて就業している場合と正規従業員として直接雇用されている場合が多く、製造業の生産工程の仕事に就いていること。採用時には旅券や外国人登録証明書を確認している企業が多いが、何も確認していない場合も2割あり、導入研修は行われていないか、行われていたとしても1、2日程度であること。安全衛生教育については実施されている場合が多いが、簡単に済ませているか、外国人理解可能なようになっていない場合が多く、雇用保険への加入者も3割以下と低いこと。一方、調査時点で仕事に就いていない外国人は5割弱、失業期間は1～3か月、中には6か月以上仕事に就いていない長期失業者も2割近くいて、失業者の6割は人材派遣会社や請負会社から製造業に派遣されて生産工程の仕事をしてきたが、契約期間切れや解雇されて失業し、現在は家族の収入や貯蓄のとりくずしによって生活している者が多いこと、などである<sup>4</sup>。

渡辺(2013)は、高度な能力を持つ人材としての外国人材に注目して、企業側が、外国人の高度人材を確保・定着させるために、どのような取組みを行い、どのような課題を抱えているのかなどを確認することを目的として調査を実施した結果、企業アンケートから、外国人雇用の方針は、外国人を雇用すること自体考えたことがない企業が多く、外国人の高度人材の雇用についても消極的であったことや、外国人の高度人材を企業に定着させ、活躍してもらうための施策として、「外国人の特性や語学力を活かした配置・育成」、「仕事や生活の相談ができる体制の整備」、「学校で学んだ専門性を活かした配置・育成」、「職務分担を明確にすること」などの実施比率が高いことなどを明らかにした。

さて、上で紹介した研究書籍および調査報告は、主に日本全体あるいは茨城県以外の特定地域を分析対象にしたものであった。本研究ノートの問題関心は茨城県である。茨城県における外国人労働者の実態に関する調査として、「ブラジル人等生活実態調査報告書」と題した報告書(茨城県生活環境部国際課, 2010)がある。これは、1990年の出入国管理及び難民認定法の改正法施行後、就労活動に制限のないブラジル人など日系南米人が急増したことで、2008年のリーマンショック以降の景気後退による雇用の大きな変化を踏まえ、2008年以降の景気後退が茨城県在住のブラジル人とその子どもに与えた影響を把握することを目的としている。調査機関は2009年8月から12月であり、対象地域はブラジル人登録者数上位3市である常総市、牛久市、土浦市を中心とした地域、調査先はハローワーク、市窓口、日本語教室、外国人を雇用している企業、外国人児童生

4 その後の外国人労働者の失業に関する調査として、中村・渡辺(2011)、渡辺(2012)がある。

徒の多い公立市中学校、ブラジル人学校、調査人数は 256 人、調査方法は対面式による聴き取り調査である。

この報告書の調査結果のうち、就労および雇用状況に関する主な結果としては、外国人労働者側の回答のほうでは、正社員は 1%にとどまっており、ほとんどは非正規社員（パート、契約社員、派遣社員等）であること、業種は製造業が 62.7%と圧倒的に多いこと、月収は 5～10 万円未満が 7.6%、10～15 万円未満が 21.2%、15～20 万円が 33.1%、20～30 万円未満が 28.0%であること、1 週間の勤務日数は 5 日が 67.8%、6 日が 19.5%であること、社会保険の加入については、加入が 47.5%、未加入が 46.6%と半数近くが未加入だが、未加入者のうち国民健康保険も未加入である者が 45.5%と半数近くいること、仕事をしている人で雇用保険の未加入者が 28.0%であること、職種は工場の生産ラインでの作業であること、雇用する企業側の回答のほうでは、外国人（主にブラジル人）の雇用のメリットとして「勤務態度がまじめ」と「職種を選ばない」がともに 54.5%と半数を超え、「賃金が比較的廉価」は 9.1%と 1 割未満であること、採用する条件としての日本語レベルとしては主に「日常会話ができ、マニュアルが読めるレベル」、「日常会話、ひらがな・カタカナの読み書きは必須」などの回答が多いこと、企業側で行っている支援としては「日本の社会保障制度について説明している」と「マニュアル、法令基準を多言語化している」がともに 72.7%と最多であり、次いで「仕事や生活等に関する相談に乗っている」が 63.8%、「日本の生活習慣等を教えている」と「日本人社員との交流機会を設けている」と「住所を提供している（寮・アパートなど）」がいずれも 45.5%であること、などである。

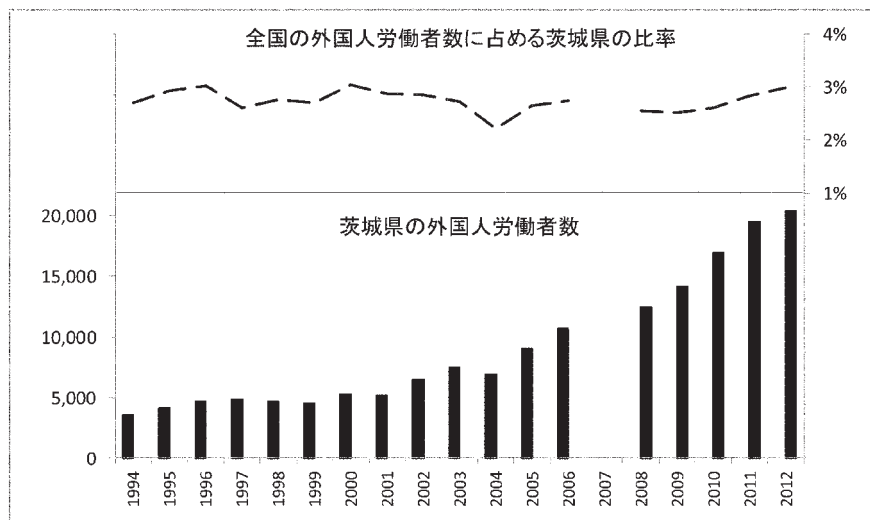
### 3. 茨城県における外国人労働者の雇用状況

ここでは、茨城県における外国人労働者の雇用状況を、厚生労働省発表の「外国人雇用状況の届出状況」の結果を整理し、さらに、日本全国および北関東の他の 2 県と比較しながら概観する。

図表 1 は、茨城県の外国人労働者数の推移を表している。なお、2007 年の数値が欠損しているが、これは厚生労働省発表の数値が存在しないことによる。すなわち、2006 年までは「外国人雇用状況報告」に基づく数値であるが、2007 年の改正雇用対策法の施行に伴って報告の基準に変更が生じ、施行前の数値は 2006 年 6 月 1 日現在の数値が最後に発表されたものとなった。施行後の数値の発表は、「外国人雇用状況の届出状況」に基づく数値として 2008 年 10 月末現在の数値が最初となった。このため、2006 年以前と 2008 年以後の数値の間に連続性はない。

改めて図表 1 の下の棒グラフを見ると、上のような理由で 2007 年前後の変化については言及できないが、それ以外の期間については、1994 年以降ほぼ一貫して増加していることが分かる。1. の冒頭でも述べたとおり、この 5 年間の増加は急激である。このような茨城県の外国人労働者数の増加は、茨城県独自のものであるのか、それとも全国的な傾向であるのかを確認するために、図表

図表1 茨城県の外国人労働者数の推移

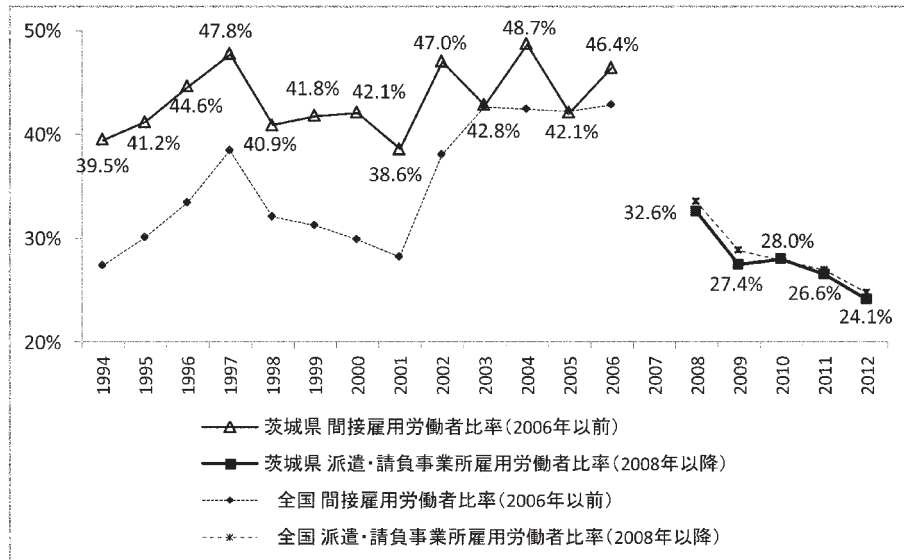


(注) 1994年から2006年までは6月1日現在の数値。2008年から2012年までは10月末現在の数値。

2007年の改正雇用対策法の施行に伴い、2007年のデータはない。また、2006年以前と2008年以降のデータは比較できない。

(出所) 厚生労働省「外国人雇用状況報告 記者発表(H5～H18)」および厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況について(報道発表)」より作成。

図表2 全国および茨城県の外国人労働者の間接的雇用比率の推移



(注) 1994年から2006年までは6月1日現在の数値。2008年から2012年までは10月末現在の数値。

2007年の改正雇用対策法の施行に伴い、2007年のデータはない。また、2006年以前と2008年以降のデータは比較できない茨城県のグラフの数値のみ示している。

(出所) 厚生労働省「外国人雇用状況報告 記者発表(H5～H18)」および厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況について(報道発表)」より作成。

1の上の折れ線グラフで、全国の外国人労働者数に占める茨城県の外国人労働者数の比率を示した。これを見ると、ほとんどの年において、茨城県の外国人労働者数は日本全国のその2.5%から3.0%の範囲に収まっている（唯一の例外は2004年の2.2%）。つまり、日本全国でも茨城県の同様の推移で外国人労働者が増加したことがわかる。

図表2は、全国と茨城県の外国人労働者の間接的雇用の比率の推移を表している。こちらも図表1と同様に、2006年以前と2008年以降は連続していないため比較はできないが、2006年以前では、茨城県の外国人労働者の間接雇用比率は、ほとんどの年で40%を超えており、傾向的には上昇も下落もしていない。一方、全国の比率は上昇傾向にある。すなわち、1990年代では茨城県の比率は全国の比率より10%程度高いが、2003年以降その差は縮小し、2003年と2005年では全国の比率とほとんど同じになっている。2008年以降では、全国も茨城県も同様に下落傾向にあり、比率の数値もグラフがほとんど重なるほど近い。2006以前の数値は2008年以後のような（すべての事業主に対して外国人労働者の雇用状況の届出を求めるという意味で）完全な調査に基づくものではない点に留意を要するが、以上の結果を整理すれば、茨城県の外国人労働者の間接的雇用は2000年代初頭までは全国よりかなり高かったが、それ以降は全国的に間接雇用の割合が増加して茨城県と同水準に追いついた。しかし、2008年のリーマンショックに伴う世界的景気後退以降、茨城県でも全国と同様に派遣・請負という形での間接雇用の比率は徐々に低下した。間接雇用者比率の水準としては、2006年まで10年以上の間40%以上、すなわち5人に2人は間接雇用者という状態が続いていたが、2008年以降の減少により2012年には25%未満すなわち4人に1人程度となった。この変化は、“偽装派遣・偽装請負”が社会問題化して直接雇用へのシフトが進んだことを反映していると推測される。

図表3は、2012年における都道府県別の外国人労働者の雇用状況を表している。まず事業所数ベースでの茨城県の状況を見てみよう。茨城県の総事業所数は11.8万所であり、全国の中で第12位の多さである。そのうち、外国人労働者を雇用している事業所数は3,628所であり、総事業所数に占める比率は3.1%で、全国での順位では、第1位の東京都（5.0%）、第2位の愛知県（3.1%）に次ぐ第3位である。しかし、外国人労働者を雇用している事業所のうち、派遣・請負として雇用している事業所の比率は10.1%であり、この全国での地位は第22位とほぼ中位である。したがって、事業所数でみた茨城県の外国人労働者雇用の特徴は、外国人労働者を雇用する事業所の割合としては、第2位の愛知県に匹敵するほど多い一方で、派遣・請負という間接雇用の事業所の比率はそれほど多くはないという点にあるといえる。この特徴は、同じ北関東に位置する栃木県と群馬県と対照的である。すなわち、どちらの県でも総事業所に占める外国人労働者雇用事業所数の比率の順位（栃木県は17位。群馬県は8位）が、外国人労働者雇用事業所数に占める派遣・請負事業所数の比率の順位（栃木県は6位。群馬県は3位）を下回っているのである。



次に、労働者数ベースでの状況を見てみよう。茨城県の総労働者数は 122.9 万人であり、全国では事業所数の順位と同じく第 12 位である。そのうち、外国人労働者数は 2.0 万人であり、総労働者数に占める比率は 1.7% で全国での順位は第 8 位である。そのうち派遣・請負形態の労働者数の比率は 24.1% で全国では第 12 位である。全国計と比較して考えると、茨城県の外国人労働者数の比率は全国平均の 1.2% より若干高いが、そのうち派遣・請負雇用外国人労働者の比率は全国平均の 24.8% とほぼ同じ水準であるといえる。北関東に位置する栃木県および群馬県と比較して対照的な点は、派遣・請負雇用外国人労働者の比率において、両県は全国平均を大幅に上回る比率である点である（栃木県は 49.6%。群馬県は 43.5%）。以上をまとめると、茨城県の外国人労働者の雇用状況としては、外国人労働者の雇用比率については事業所数でも労働者数でも多い比率である一方で、間接雇用比率については全国平均とそれほど変わらないか若干少ない比率であるといえる。

図表 4 産業別外国人労働者数

| 産業分類              | 全国                   |          | 茨城県                |          | 栃木県                |          | 群馬県                |          |
|-------------------|----------------------|----------|--------------------|----------|--------------------|----------|--------------------|----------|
|                   | 人数                   | (構成比)    | 人数                 | (構成比)    | 人数                 | (構成比)    | 人数                 | (構成比)    |
| 製造業               | 260,988 <sup>△</sup> | (38.2%)  | 9,475 <sup>△</sup> | (46.4%)  | 5,050 <sup>△</sup> | (38.4%)  | 9,250 <sup>△</sup> | (50.9%)  |
| 情報通信業             | 26,427               | (3.9%)   | 131                | (0.6%)   | 21                 | (0.2%)   | 114                | (0.6%)   |
| 卸売業、小売業           | 72,084               | (10.6%)  | 680                | (3.3%)   | 341                | (2.6%)   | 747                | (4.1%)   |
| 宿泊業、飲食サービス業       | 75,158               | (11.0%)  | 223                | (1.1%)   | 202                | (1.5%)   | 386                | (2.1%)   |
| 教育、学習支援業          | 48,075               | (7.0%)   | 1,297              | (6.4%)   | 322                | (2.4%)   | 295                | (1.6%)   |
| サービス業(他に分類されないもの) | 85,352               | (12.5%)  | 1,657              | (8.1%)   | 5,729              | (43.5%)  | 4,619              | (25.4%)  |
| その他産業             | 114,366              | (16.8%)  | 6,954              | (34.1%)  | 1,491              | (11.3%)  | 2,760              | (15.2%)  |
| 全産業計              | 682,450              | (100.0%) | 20,417             | (100.0%) | 13,156             | (100.0%) | 18,171             | (100.0%) |

(注)産業分類は、平成19年11月改訂の日本標準産業分類に対応している。

「サービス業(他に分類されないもの)」には、労働者派遣業、ビルメンテナンス業等が含まれる。

「その他産業」は、全産業計から、製造業、情報通信業、卸売業、小売業、宿泊業、飲食サービス業、教育・学習支援業、サービス業(他に分類されないもの)を控除した数値。

(出所)厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況(平成24年10月末現在)」の「外国人雇用状況の届出状況(本文)および「外国人雇用状況の届出状況表一覧」の別表5より作成。

図表 4 は、産業分類別に外国人労働者数とその構成比を表している。とくに構成比に注目すると、まず全国では製造業が 38.2%、情報通信業が 3.9%、卸売・小売業が 10.6%、宿泊業・飲食サービス業が 11.0%、教育・学習支援業が 7.0%、サービス業（他に分類されないもの）が 12.5%、その他産業が 16.8% である。これを基準として茨城県の構成比の特徴を抜き出すと、まず製造業の構成比が 46.4% と、全国のそれを 8 ポイント以上も上回るほど高い。それ以外の業種のほとんどは全国の構成比より低い、とくに情報通信業、卸売・小売業、宿泊業・飲食サービス業においてかなり低くなっている。ただし、これは茨城県の特徴というよりは、北関東の特徴かもしれない。なぜなら、栃木県と群馬県におけるこれらの 3 つの産業分類の構成比は茨城県のそれと大きく異なるからである。その一方で、その他産業が 34.1% となっており、全国平均の 2 倍以上である。

栃木県 (11.3%) と群馬県 (15.2%) と比べても抜きん出て高いことがわかる。このように、産業別でみた場合の茨城県の外国人労働者の就労状況の特徴は、製造業で就労する外国人労働者が多いこと、そして、その他産業での就労者が抜きん出て多いことである。したがって、その他産業のなかで特にどのような業種で就労している外国人労働者数が多いのかが明確になれば、茨城県の特徴がより明確になるであろう。

図表5 在留資格別外国人労働者数

| 在留資格            | 全国                   |          | 茨城県                |          | 栃木県              |          | 群馬県                |          |
|-----------------|----------------------|----------|--------------------|----------|------------------|----------|--------------------|----------|
|                 | 人数                   | (構成比)    | 人数                 | (構成比)    | 人数               | (構成比)    | 人数                 | (構成比)    |
| ①専門的・技術的分野の在留資格 | 124,259 <sup>△</sup> | (18.2%)  | 1,952 <sup>△</sup> | (9.6%)   | 821 <sup>△</sup> | (6.2%)   | 1,066 <sup>△</sup> | (5.9%)   |
| (うち技術)          | 37,189               | (5.4%)   | 354                | (1.7%)   | 228              | (1.7%)   | 323                | (1.8%)   |
| (うち人文知識・国際業務)   | 49,799               | (7.3%)   | 316                | (1.5%)   | 285              | (2.2%)   | 354                | (1.9%)   |
| ②特定活動           | 6,763                | (1.0%)   | 271                | (1.3%)   | 158              | (1.2%)   | 110                | (0.6%)   |
| ③技能実習           | 134,228              | (19.7%)  | 7,129              | (34.9%)  | 2,618            | (19.9%)  | 3,434              | (18.9%)  |
| ④資格外活動          |                      |          |                    |          |                  |          |                    |          |
| 留学              | 91,727               | (13.4%)  | 949                | (4.6%)   | 285              | (2.2%)   | 398                | (2.2%)   |
| その他             | 16,765               | (2.5%)   | 229                | (1.1%)   | 73               | (0.6%)   | 102                | (0.6%)   |
| ⑤身分に基づく在留資格     | 308,689              | (45.2%)  | 9,887              | (48.4%)  | 9,201            | (69.9%)  | 13,061             | (71.9%)  |
| (うち永住者)         | 156,883              | (23.0%)  | 3,837              | (18.8%)  | 4,068            | (30.9%)  | 5,591              | (30.8%)  |
| (うち日本人の配偶者等)    | 69,771               | (10.2%)  | 2,282              | (11.2%)  | 1,871            | (14.2%)  | 2,652              | (14.6%)  |
| (うち永住者の配偶者等)    | 6,597                | (1.0%)   | 171                | (0.8%)   | 160              | (1.2%)   | 232                | (1.3%)   |
| (うち定住者)         | 75,438               | (11.1%)  | 3,597              | (17.6%)  | 3,102            | (23.6%)  | 4,586              | (25.2%)  |
| ⑥不明             | 19                   | (0.0%)   | 0                  | (0.0%)   | 0                | (0.0%)   | 0                  | (0.0%)   |
| 合計              | 682,450              | (100.0%) | 20,417             | (100.0%) | 13,156           | (100.0%) | 18,171             | (100.0%) |

(注)②特定活動は、ワーキング・ホリデー、外交官等に雇用される家事使用人等の合計。

(出所)厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況(平成24年10月末現在)」の「外国人雇用状況の届出状況表一覧」の別表3より作成。

図表5は、在留資格別に外国人労働者数とその構成比を表している。ここでも構成比に注目すると、全国では専門的・技術的分野の在留資格が18.2%、特定活動が1.9%、技能実習が19.7%、資格外活動の留学が13.4%、その他が2.5%、身分に基づく在留資格が45.2%である。これを基準として茨城県の構成比の特徴を抜き出すと、まず専門的・技術的分野の在留資格が9.6%と全国の半分近い。ただし、栃木県と群馬県はそれよりも低い場合、必ずしも茨城県の特徴とはいえないかもしれない。資格外活動の構成比(4.6%)でも同様のことがみられる。これに対して、茨城県の特徴であると明確にいえるものが、技能実習の比率の多さである。34.9%という比率は、全国の19.7%、栃木県の19.9%、群馬県の18.9%を大幅に上回っている。経済産業省(2007)によれば、研修・技能実習生を受け入れている業種としては「特に、繊維関係、機械・金属産業が多く、近年は、農業や食品産業での受け入れが増えている。」といわれる。先の図表4の「その他産業」での構成比の高さは、このような業種での就労が含まれているかもしれない。



#### 4. 聴き取り調査

2で紹介した茨城県生活環境部国際課（2010）の報告書や、3で見たような茨城県における外国人労働者の雇用概況を踏まえて、より詳しい経緯や実状を確認するために、筆者は2カ所での聴き取り調査を行った。1つ目は、茨城県における外国人の就労や就学を支援するNPOである茨城県外国人就労・就学サポートセンターであり<sup>5</sup>、センター長である横田能洋氏に茨城県における外国人労働者の現状について聞き取り調査を行った。訪問日は2012年2月1日である。2つ目は、茨城県外国人就労・就学サポートセンター長よりご紹介いただいた、外国人を雇用しているビー・アイ・エス株式会社（以下、B.I.S社）である。訪問日は2013年3月14日である。以下では、この2つの聴き取り調査で得られた結果の概要について述べる。

##### 4-1. 茨城県外国人就労・就学サポートセンターへの聴き取り調査結果の概要

茨城県の中で、日系ブラジル人の労働者が多い地域は常総市である。常総市には、電子機器や食料品に関連した工業団地が集積しており、1990年代から日系ブラジル人の雇用が進んだ（同様に下妻には日系ペルー人、土浦には日系ブラジル人、ペルー人の雇用が進んだ）。これらの工業団地で働くことを目指してきた日系ブラジル人の多くは、当初は定住を意図せず出稼ぎ目的であった。しかし、多くの日系ブラジル人が居住するにつれて、日系ブラジル人向けの学校や教会が複数設立され、送金のための銀行（ブラジル銀行）の支店も設置され、ブラジル人向けのショップも数多く開店されるなど、生活のための条件が整備されるにともない、日系ブラジル人のコミュニティが出来上がった。また、地理的にも常総市は、同様に日系ブラジル人の多い地区である栃木県の実岡や群馬県の大泉にも移動しやすい場所のようである。さらに、生活費の高さなどから当初の期待よりもお金が稼ぐことができていないために、ブラジルに帰国するタイミングを逸して定住する人も多いようである。

このような背景で、常総市には多くの日系ブラジル人の労働者が多いとのことだが、2008年のリーマンショックで電子機器関連の仕事がなくなり、常総市を離れる日系ブラジル人が増えた。さらに、2011年3月11日の東日本大震災で帰国したり、関西方面へ移住する人も出た。正確な数ではないが、リーマンショックで3万人、東日本大震災後に1万人が出て行ったと推測できるのではないかと、とのことであった（リーマンショック前は23万人）。

最近注目すべき変化として、日系ブラジル人に減少にともなう日系フィリピン人の増加がある。これは、以上のような理由に加えて、以前と比べて時給が低下したことで、仕事を引き受ける日系ブラジル人が減少したことによる。リーマンショック前の標準的な時給は1400円程度であったが、近年では1200円程度になっているようである。以前の時給水準を基準に考えている日系ブラジル

5 渡辺（2011）の調査によれば、NPOなど支援団体との連携については、都道府県の7割以上、市区町村の1割以上、外国人集住都市の6割近くが連携して取り組んでいると回答している。

人は現在の時給が安すぎると感じるため、募集があっても応募したがない。さらに、近年ではブラジル本国の経済状況が良好なため、ブラジルに帰国して働くほうがよいと考えるブラジル人もいられるようである。

このような理由から日系ブラジル人労働者が減少したため、工場側は他の外国人労働者を探すようになり、その受け皿が日系フィリピン人となったようである。ここ1年の間に、常総市だけでなく、筑西や結城、下妻などでも日系フィリピン人労働者が急増しているとのことである。なぜ日系フィリピン人なのかは不明だが、工場での外国人労働者の募集は、人材派遣会社を介して行われることが多い。日系フィリピン人はリーマンショック前の日本での雇用状況を知らないため、現在の時給水準が以前より低いという認識はないため、以前を知っているブラジル人のような反応はないようである。ただし、この動きはまだ始まったばかりであり、今後これらの日系フィリピン人が長く居住し、日系ブラジル人のようなコミュニティを形成するかどうかは予測できない。

ところで、日系ブラジル人が直面している就労や雇用に関する問題は、契約の問題や労働災害の問題である。外国人労働者は人材派遣会社が工場の仕事を紹介している。したがって、外国人労働者の雇用には、仕事を提供する工場と、工場と労働者の間に入る人材派遣会社が存在する。この仕組みのため、責任の所在が曖昧になる場合が生じる。また、社会保険加入については、加入の有無によって時給に差がつくため、日系ブラジル人の多くは加入しないことを選択する。そのため健康を害した場合の負担が大きい。病院経費を会社が一時負担し、その分が給料から差し引かれる場合もあるようである。

そのような事態を改善するために、近年では労働基準監督署が保険加入を企業側に強く求めている。そのため、人材派遣会社などの企業側は社会保険加入を進めたいが、外国人労働者側が手取りの高さを求めて加入を拒否する場合が少なくないようである。このように、制度における前提と外国人労働者のニーズにはかい離があるといえる。

このほか、企業側が見込みある日系ブラジル人労働者に対して、日本語や高度な技術の教育をしたいと考えた場合にも、その労働者がより高い時給を求めて短期間に転職してしまう例もある。とくに溶接や介護など、事業規模は小さいが長期の直接雇用を視野に入れている企業などでは、このようなミスマッチといえる状況がみられるようである。

#### 4-2. B.I.S 社への聴き取り調査結果の概要

B.I.S 社は大手電機メーカー T 社より LED および蛍光灯の生産請負を行っている。はじめに請負を行っている工場を見学させていただき、その後事務所にて、外国人労働者の雇用について、1. 雇用の背景と現状、2. 雇用方針、3. 定着性と人材育成、4. 行政や NPO などに求める点、について聞き取り調査を行った。そこで得られた内容は以下の通りである。

## (1)雇用の背景と現状

B.I.S.社は現在、生産請負業を行っているが、それ以前は前のオーナーのもとで外国人を主とした労働者派遣業を行っていた。しかし、労働者派遣業を継続することが困難になったことから、現在のオーナー（代表取締役）が事業承継によって3年半ほど前に引き継ぐこととなった。その後、2年前に、長年にわたって海外での家電生産工場の立ち上げと経営の経験を持つ現在の取締役統括事業部長が経営陣に加わったことに合わせて、派遣業から請負業へと事業転換した。請負業への転換後、それまで派遣登録していた外国人以外だけでなく、日本人も含めて新たな労働者を募集しているが、日本人はほとんど応募してこない（現在の時給では能力の高い日本人は応募してこない）。また、応募してきても、日本人はすぐにやめてしまう人がほとんどである。その一方、外国人はハングリーさがあり、多くの場合簡単にやめない。くわえて、すでに雇用されている外国人から、ネットワークを通じてこの仕事を知った外国人が応募したり、家族ごとまとめて応募したりする。その結果、現在はほとんどが外国人となっており、100名を超えている。国籍の内訳としては、フィリピン人が8割、ブラジル人が15%、中国人とタイ人がそれぞれ約4～5%、それ以外にペルー人も雇用されている。ブラジル人は以前はかなり多かったが、東日本大震災以降、帰国するものが多くここまで減少した。フィリピン人の比率が多くなったのは、ブラジル人が減少したこともあるが、アジア人であるため日本人に考え方が近く、協調性があるため残りやすい。

同社の請負部門には、事務担当、品質検査担当、ピッキング担当（組立ラインごとに必要な部品を揃える係）、マーシャリング担当（部品や完成品を運搬する係）、組立ライン担当があるが、外国人はすべて組立ラインで勤務している。組立ライン以外の担当は日本人が従事している。工場内には11の組立ラインがあり、それぞれに外国人5～6名程度が充てられている。人員の配置は、国籍というよりも経験の長さであり、どのラインにだれを配置するかは、日本人のラインマネージャーが決定している。その日のラインの人員構成によって、生産目標個数などが柔軟に設定されている。とはいえ、毎日ラインの担当者が変更されるわけではなく、基本的に同じ人員構成であるが、欠員などに伴う変更が発生する程度である。外国人には日本人のような「あうんの呼吸」という考え方や感覚がないため、ラインの人員構成の組み方は難しい。

## (2)採用方針

B.I.S.社の外国人雇用の方針は、基本的に日本人と変わらない。すなわち、長く勤務してもらいたいという考えのもと、まじめで態度が良い人を採用したいとの考えである。それ以外の条件は日本語能力であるが、日常会話とひらがな、カタカナが読めるというのが基本となっている。ただし、採用面接では日常会話の程度などを完全にチェックできるわけではないため、採用後にコミュニケーションで支障がある場合も少なくない。しかし、仕事が多く人手が必要な時期においては、日本語能力が少々足りなくても採用しなくてはならない場合がある。そのように採用された人はその

後やめてしまうことがある。

また、最近ではハローワークや派遣会社から送ってもらうこともある。以前は求人広告を出していたが、必ずしも効率が良くなかった。派遣会社は日本全国のネットワークから最適な人材を紹介するので、自前での広告による求人よりも効果的である。

### (3) 定着性と人材育成

B.I.S 社における外国人労働者の定着率については、ここ1年でいえば9割程度である。9割というと他業種と比較すれば高いように見えるが、B.I.S 社のような製造業では経験の蓄積が重要となるため、97%以上ないと高いとはいえないとのことである。残りの1割(10名強)については、延べで凡そ30～40人が入れ替わっている。定着している9割については、請負業への転換以前に派遣登録されていた人が多い。実は事業転換の際、時給を5%切り下げたのだが、その際に、当社の派遣登録者の3割がやめていった。このときに残った人が、現在の主流を占めている。

外国人は日本人と働く目的が異なる。B.I.S 社の場合、外国人の8割は母国に帰国することを前提に、お金を稼ぐことを目的として日本に来て働いている。そのため、給料を上げることが定着率向上のための最善策であるが、事業状況が必ずしも安定的ではないため、容易には時給を上げることができない。時給以外の方法として、3か月に一度、優秀な成果を上げたラインごとに表彰をして、賞金を上げるなどを行っているが、マンネリ化がみられることもあり、それ以外の方法も考える必要がある。なお、請負業なので成果を出さない人は3か月で契約を更新しない。

また、日本人では正社員にすることが定着性の一つのメルクマールとなり、ボーナスも払えるようになるが、外国人には正社員という概念がなく、むしろ社会保険を差し引かれることへの嫌悪感がある。そのため、正社員へ上げることが会社側と労働者側で共有できる目標とはならない。

人材教育についての問題として、長く働いている外国人もいるが、そういう人は、自分の経験や学んだことを他の外国人に技術を教えようとしなないという点がある。これは、教えたことで自分がその人に追い越されることを懸念するからである。また、長く働いている外国人は、その分だけラインの様々な工程の作業を覚えるが、単に多能工化しているだけであり、リーダーになれるような能力を伴っているわけではない。1つのライン全体を指揮・統率するようなリーダーを育成していくことが今後の最大の課題である。

### (4) 行政やNPOに求める点

外国人労働者の定着性および人材育成の状況を改善するには、一企業では対応できない問題があり、それらは行政やNPOなどが取り組むのが相応しい。具体的には、まず、日本語教育の支援である。外国人の日本語能力が低いために、日本人とのコミュニケーションや、ライン内で自分とは異国語を話す外国人とのコミュニケーションがうまく取れず、生産性が上がらない。また、ライン担当の仕事を担当させようとしても、日本語がわからないとそれができないため、人材育成の大きな壁と

なっている。くわえて雇用それ自体でも、日本語ができないことにもなう支障は数多い。たとえば、銀行口座を開設するにも、日本語ができないために、日本人社員が付き添って一緒に手続き作業を行わなければならない。しかも、自分たちのコミュニティがあるため、日本語を学ばなくても、ひとまず生活が成り立ってしまうために、ますます日本語を学ぶ必要を感じなくなる。外国人労働者の日本語能力が高まれば、多くの面で相乗効果が見込まれる。すなわち、行政システム・生産システムにかかわる書類作成や文章作成などが外国人労働者で可能になればより高度な仕事を任せられるようになり外国人労働者の仕事内容が広がる。日本語教育は、事業活動を行っている民間企業の手には負えないため、公的な手による支援が求められる。

また、外国人労働者を考慮した社会保険制度も必要である。たとえば、年金保険は受給資格期間が25年（現在は10年）と長く、数年後に帰国する外国人にとっては支払うインセンティブがない。医療保険も、外国人にはなじみがなく、また病気になれば市販薬で済ませればよいと考えがちである。そういう外国人に合った社会保険制度の導入が求められる。

## 5. おわりに

経済のグローバル化と新興国の発展に伴い、日本の製造業の低迷と産業の空洞化が問題となっていて、国内に製造業を残す重要性が叫ばれている。しかし、今回の聴き取り調査などから断片的に見えてきたものは、海外に移転せずに残っている現在の国内製造業の仕事は、日本人があまり就労したがない雇用条件で提供されざるをえないという側面である。言い換えれば、国内製造業を現状レベルに維持できているのは、外国人労働者がそのような雇用条件での労働を引き受けているが故ともいえるかもしれない。このような現実日本社会において必ずしも十分認識されていないと思われる。

日本の産業が現在すでに外国人労働者の労働参加を前提にして成り立っていると考えるとすれば、今度外国人労働者の受け入れを拡大するか否かという論点とは別に、それらの外国人労働者の現状に対する理解と、企業、行政、NPO、地域社会などによる支援の取り組みが今後拡大される必要がある。

### (参照文献)

- ・茨城県生活環境部国際課（2010）『ブラジル人等生活実態調査報告書』茨城県生活環境部国際課、2月。
- ・経済産業省（2007）「外国人研修・技能実習制度に関する研究会とりまとめについて」、6月（URL: [http://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/minutes/wg/2007/0724/item\\_070724\\_07.pdf](http://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/minutes/wg/2007/0724/item_070724_07.pdf)）（2013年8月17日アクセス）

- ・雇用政策研究会 (2012) 『雇用政策研究会報告書 「つくる」「そだてる」「つなぐ」「まもる」雇用政策の推進』 (URL: <http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/2r985200002gqwx.html>) (2013年8月16日アクセス)
- ・雇用政策研究会 (2010) 『雇用政策研究会報告書 持続可能な活力ある社会を実現する経済・雇用システム』 (URL: <http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/2r985200002gqwx.html>) (2013年8月16日アクセス)
- ・丹野清人 (2007) 『越境する雇用システムと外国人労働者』 東京大学出版会。
- ・中村二郎・内藤久裕・神林龍・川口大司・町北朋洋 (2009) 『日本の外国人労働力』 日本経済新聞出版社。
- ・中村良二・渡辺博顕 (2011) 『世界同時不況後の産業と人材の活用に関する調査・外国人労働者の働き方に関する調査』 (JILPT 調査シリーズ No.83)、独立行政法人労働政策研究・研修機構、3月。
- ・守屋貴司編 (2011) 『日本の外国人留学生・労働者と雇用問題 ―労働と人材のグローバリゼーションと企業経営―』 晃洋書房。
- ・安田浩一 (2010) 『ルポ 差別と貧困の外国人労働者』 光文社。
- ・渡辺博顕 (2013) 『企業における高度外国人材の受入れと活用に関する調査』 (JILPT 調査シリーズ No.110)、独立行政法人労働政策研究・研修機構、5月。
- ・渡辺博顕 (2012) 『外国人労働者の失業の現状』 (JILPT 調査シリーズ No.112)、独立行政法人労働政策研究・研修機構、11月。
- ・渡辺博顕 (2011) 『地方自治体における外国人の定住・就労支援への取組みに関する調査』 (JILPT 調査シリーズ No.87)、独立行政法人労働政策研究・研修機構、8月。
- ・渡辺博顕 (2009) 『外国人労働者の雇用実態と就業・生活支援に関する調査』 (JILPT 調査シリーズ No.61)、独立行政法人労働政策研究・研修機構、6月。

#### (謝辞)

本研究ノートは、常磐大学課題研究助成 (共同研究) (テーマ：地域社会における外国人政策に関する理論的・実証的研究 ―茨城県下の自治体政策を中心に) の成果の一部である。

聴き取り調査にご協力いただいた、茨城県外国人就労・就学サポートセンター様およびビー・アイ・エス株式会社様に、この場をお借りして篤く御礼申し上げます。

(常磐大学 国際学部 教授)



---

## 研究ノート

---

### 大学での新入生支援を目的としたピア・メンター活動

渡 邊 真由美

Robert J. Betts

#### Implementing a Peer Mentoring Program for First Year University Students

##### 1. はじめに

本稿は今年度で2年目を迎えた英米語学科の新入生支援を目的としたピア・メンター・プロジェクトの立ち上げとそこから見えてくる活動を運営する上での留意点について詳述する。

2009年度以降、日本の大学進学率は50%を超え、2人に1人が大学へ進学している近年、初年次教育の実践が大学でも多く見られるようになった。このような流れの中で、初年次教育の実践の一つとしてピア・サポート活動への関心が高まってきている。日本学生機構による調査によれば、2010年の調査で「ピア・サポート等、学生同士で支援する制度」の実施率が大学全体で35.6%（私立33.4%）となっている。2008年の調査結果が大学全体で21.3%（私立18.2%）であり、大学が提供する学生支援活動として、ピア・サポートへの期待は徐々に高まっているといっていだらう。

ピア・サポートとは「仲間による支援」のことで、学生が同じ学生という立場から学生を支援することが大きな特徴である。北米での実践が盛んで、カナダでは90%の大学で導入されている（仲，2012）。様々な教育現場で導入されており、その実践結果を踏まえた報告も多く発表されている。Budny, Paul, & Newborg (2010) は高校から大学への移行が多くの学生にとって困難なものになりうることを踏まえ、入学時にメンター活動を導入し、その活動が新入生にプラスの経験をもたらしたと報告している。また、Robinson & Niemer (2010) はピア・チューターの導入でテストのスコアが大きく上がった事例を報告している。さらに、数学の基礎学力にリスクがあると認められたコミュニティ・カレッジの新入生を対象にピア・メンターを導入した事例では (Khazanov, 2011)、支援を受けた学生の数学の平均点が同じ授業を履修している他の学生と変わらない結果となり、さらに支援を受けなかった学生よりも授業に出席し続ける率が高いことが分かっている。

日本では、学生・仲間による相談活動をピア・サポートとし、カウンセラーなどの心理専門職が



行う相談（カウンセリング）と区別するために使用しているようである。また、ピア・サポートは仲間同士の支援を包括的に表す用語で、ピア・カウンセリングやピア・チューターのように役割に沿った名称もある（大石他 2007）。それ以外にもピア・コーチングという用語も存在するが、本稿では学生の「大学生活相談」「修学支援」「学習支援」を行うものとして、2年生と3年生がペアになり、DuBois & Karcher (2005) が示している、履修する授業の選択、新入生の授業の課題、定期試験の準備や時間の使い方など大学生活のすべての側面を指導するピア・メンターという用語を使用する。

本プロジェクトでは英語学習の支援も行うが、チューターとは性質が異なる。Sanft et al. (2008) の定義を英米語学科の学生に応用すると、チューターが英語そのものを教えるのに対して、メンターは学習スキルが身に付くように1年生を支援することに主眼が置かれ、英語の知識が重んじられるチューターに対して、メンターは信頼を築くことのできる人間性が重んじられる。さらにチューターが英語のパフォーマンスで1年生にインパクトを与えるのに対し、メンターは英米語学科の学生としての成功を示すことである。

英語専攻学生が英語学習の結果として求められるのは英語をスキルとして身につけ、それをコミュニケーション・ツールとして使えるようになることとあってよいだろう。しかしながら、ツールとして使えるような外国語を身につけるには多大なエネルギー、つまり学習と使用を積み重ねることが必須である。特に英語は日本語とは多くの点で異なる言語であり、日本人学習者にとっては身についた実感を得ることがより難しい言語のひとつといえる。この点から考えても、英語学習を継続することは容易なことではない。さらに、近年の学力低下に伴い、英語の基礎力の弱い学習者は、同時に学習力の弱さという問題を抱えている。自分を律して勉学に取り組めないといったような問題を抱えている学生は、授業での課題に十分にとり組むことができず、英語専攻学生として適切な学習活動が行われず、あるいは「十分」についての理解が常識的な感覚とかけ離れているため、思ったような結果が出せず、英語学習への興味が薄れやすく動機を維持できない傾向がある。このような学生が支援を受けることで、英語学習への動機を維持することを狙い、2012年度にメンター活動を開始した。

## 2. プロジェクト

英米語学科の新入生の学習支援としてピア・メンターを導入し、1年生にどのようなプラスの効果があるのか、ピア・メンターを経験した学生にどのような利益をもたらすのか、例えば活動を通して参加者の英語学習への態度や方略がどのように変化するのかを明らかにすること、さらに活動を実践するうえで改善すべき問題点や留意点をあぶりだすことがプロジェクト全体の目的である。

## 2.1 ピア・メンター活動の概要

英米語学科に所属する2年生と3年生がペアになり、同じ学科の学生という立場から、英語の基礎力、学習力、生活面でリスクを抱えていると思われる1年生を対象に、英語学習についての情報を提供し、相談に乗り、助言をすることが主な活動内容である。活動の主眼は英語学習のサポートに置かれているが、活動でアプローチする点は多岐に渡っており、例えば、英語の学習方略の紹介をはじめ、授業で出される課題や資格取得についてなど、英語に直接関連することはもちろん、サークル活動やアルバイトをしながらどのように学習時間を確保するかといった時間の使い方や国際交流語学学習センターやコンピュータ室などの施設の活用についての助言も行う。英語学習には直接関係の無いようなことも、結局は英語学習への動機付けを維持することにつながり、英語力の向上へとつながっていくという考え方である。また、同じ学科ですでに同じ必修科目を履修し、英語力を高めるという大枠での前提が同じことで、メンターがよりの確に1年生の支援を行えるという利点がある。チューターのように英語を教えるということについては、教えて構わないが、教えなければいけないわけではないと説明し、授業の課題も同様だが、教員に相談していいということを示す役割も果たしていることを明確にした。1年生とそのメンターのグループをチームとし、基本的に同じチームが通年で活動する。

## 2.2 参加者

参加者は支援を受ける1年生と支援する2年生と3年生である。2012年度の春semesterには8名、秋semesterには9名、2013年度の春semesterには7名の1年生が支援を受けた。メンターは2年生と3年生を合わせて、2012年度春semesterに16名、秋semesterに18名、2013年度の春semesterに14名が参加した。2013年度の秋semesterは1年生が9名、2年生と3年生、18名が参加しプロジェクトを継続している。

サポートを受ける1年生については、主に英語のスキルがより発展途上であるとされるクラスに配置された学生を対象に、2012年度についてはくじ引きで参加者を決定した。2013年度については、学業を進めるうえでよりリスクの高いと思われる学生から順に支援を提供することができるよう、同様のクラスを中心に、課題への取り組み方や教室でのパフォーマンス、教員とのコミュニケーションの取り方などについて1週間程度観察し、コーディネーターの教員2名が中心となり、教科担当者と話合って、決定した。メンターを何人確保できるかにもよるため、支援を付けるべき学生に優先順位を付けざるを得ない状況である。また、1年生が大学に来なくなってしまい、活動ができなくなった場合、あるいはメンターの候補者が増えた場合、秋semesterに1年生の参加者を新たに加えることができる場合は、全1年生を対象に、春semesterの状況を考慮して決定した。2013年度は秋semesterから英語のスキルの発達がより進んでいる

とされるクラスからも2名の1年生が加わった。

メンターについては、それまでの授業でのパフォーマンスや教員とのコミュニケーションなどをもとに個々に声をかけ、本人たちの意思確認を行い、同意を得た学生が活動を開始した。メンター活動は勉強を教えるチューターとは異なり、主たる目的が大学での学生生活の助言をする活動であることから、英語力が高い者という単一の側面ではなく、勉学になかなか気持ちが向かなかった経験のある学生や入学後に勉学に励み学習を継続できるようになってきた学生など、さまざまな経験を持った学生を対象としている。2年生は1年生の時の時間割の組み方、授業の課題の取り組み方、大学生として初めて起こる問題について記憶が新しい点を活かしてサポートができる点を、3年生については大学生生活に余裕を持つことができているだけでなく、実際に様々な施設を利用しており、より具体的な助言ができる点を期待した。助言をしたり指導をしたりすることが活動内容であることから、一人で行うよりも誰かと相談しながらのほうが自信を持って支援を提供できると考えた。また、経験を次年度へ引き継ぐことが円滑にできることも2年生と3年生をペアにする利点の一つである。

### 2.3 データの収集方法

研究データとしては主に2種類ある。セッション・レポートとアンケートである。レポートについては、活動そのものについて、アンケートは参加者の学習動機や自信が活動を通してどのように変化するかを明らかにする目的で実施した。また、終了後に振り返りのインタビューを1年生を対象に行った。

レポートは、こちらで記入用紙を作成し、それに記入するよう指定した（付録2参照）。実施日時、参加者、実施場所を記入し、セッションの内容については4つの選択肢、①授業の課題、②学習の方略・工夫・スタイル、③学習行動・目標設定、④資格・友人・アルバイトなどに○をつけてもらい、詳細については自由記述形式をとった。こうすることで、メンターがセッションの内容についての焦点を絞りやすいことと、雑談のような内容のみで時間を費やしてしまうことを避けることができる。自由記述としては、1年生から寄せられた問題点や疑問とそれについてどのような助言を行ったかを記述してもらうようにした。

アンケート調査についてはSchmidt & Watanabe (2001)で動機づけと学習方略の結びつきを明らかにするために使用されたものを基に、授業の課題への態度、学習方略と学習行動について、さらに学習そのものへの態度について浮かび上がらせる質問項目に絞り、日本の英語学習環境に合うように調整を加え、日本語に訳したうえで1年生とサポーターの両者を対象に実施した（付録3参照）。支援を受ける1年生もメンターもともに、活動から得られる経験から英語学習についての何らかのプラスの変化が起こると仮定している。

1年生対象のインタビューについては、1年生が2年生になってから、振り返る形でインフォーマルに行った。2年生になって、落ち着いてから振り返ってもらうことで、サポーターとの活動についての印象を第三者的に報告してもらえることを狙った。

### 3. ピア・メンター活動の運営

ピア・メンター活動は2年生と3年生のメンターが1年生の学業をサポートするために週1回以上開かれるセッション、メンターが出席する週に1度開かれるサポーター・ミーティングから成る。春semesterを通して築き上げた信頼関係を活かしながら秋semesterも活動を継続できるよう、基本的にピア・メンターと1年生は通年で活動することとした。

#### 3.1 参加者の選出

春semesterでは、支援を受けるべき1年生を決定するまでに2週間程度かかるため、1年生の人数の予測を立てながら、メンターの選出に取り掛かる。前述したように、本プロジェクトにかかわる教員がコーディネーターとして、それまでの授業での様子や性格などを考慮し、適切と思われる学生に個人的に声をかけ、本人の意思を確認する。その際、週1回開かれるトレーニングも兼ねたサポーター・ミーティングに出席すること、1年生とのセッションは基本的に週1回以上実施することを説明し、同意してもらったうえで決定した。一方、秋semesterでは、メンターを継続できなくなってしまった学生や春semesterにセッションが実施できなかったチーム、1年生と連絡が取れなくなってしまうなど、再検討が必要なチーム以外は秋semester開始と同時にセッションも再開してもらった。

1年生は、メンターの人数を勘案しながら決定することになる。ピア・メンターが必要と思われる1年生と決定したメンターの人数が合致するとは限らないため、メンターを持つことができるのはよりリスクが高いと判断された1年生を優先とした。従って、こちらでメンターについてももらうことを決めた学生には、基本的には参加を承諾してもらうこととした。これは、本プロジェクトを始める前に本学で行ったピア・チューターの実践であったDrop-in Lab (DIL) を実施した際に見えてきた問題点を踏まえてのことである。DILは国際語学学習センターの協力も得ながら、全学の学生を対象として、英米語学科の学生が留学生とともに実施した支援活動である。センターに場所を設け、学生が自由に立ち寄り、課題や自分の英語の勉強についてのサポートを受けるスタイルであったが、この活動で浮き彫りになったのは、サポートを受けるべきタイプの学生が利用しに来ないということであった。この点を踏まえ、希望者ではなく、学習行動に問題を抱えていそうな学生にこちらからアプローチすることにした。

1年生と2年生、3年生の組み合わせについては、コーディネーターが分かる範囲で性格や授業

でのパフォーマンスなどを考慮した。自分の役割を理解し、本活動を有効活用する姿勢の確認にもなるよう、承諾書を作成しプロジェクトの参加を確定する際にメンター学生、1年生の両者から、それぞれ署名をしてもらう（付録1参照）。

### 3.2 サポーター・ミーティング

サポーター・ミーティングという名称で毎週1回、メンター学生とコーディネーターが集まり、セッションの報告と情報の共有とともにトレーニングを行う場を設けた。本来なら、共通の空き時間などで60分程度の時間を使えるのが理想的であるが、15名以上の学年の異なる学生間の共通の空き時間は時間割等の都合から見つけることができなかつたため、昼休みに実施した。前後に授業があることを考慮すると、実質30分程度のミーティングである。初回のミーティングでは、円滑にコミュニケーションを図るため、用語の説明を行ったうえで、次のことを実施した。

- (1) ピア・メンターの役割とプロジェクトの概要説明
- (2) セッションの内容の説明
- (3) ピア・メンター活動の同意書への署名

ピア・メンターの役割については、メンター間での共通理解も図れるよう、資料を配布して行った。説明で強調したのは、本プロジェクトがチューター活動ではなくメンター活動であるという点である。メンター活動は学習指導の色が濃く、アプローチすべき事柄は学習行動であり、その改善を図るために、時間の使い方やアルバイトのコントロールについてなど、生活に関する相談も行うことを強調した。

春semester開始時のテーマは授業で出される課題への取り組みと学習・生活スタイルを確認し、勉学のための時間を確保へのアプローチとした。例えば、1年生の時間割を確認し、どこで課題をやる時間を作るか、課題の完成度などについて一緒に考え、勉学について意識を保てるような内容である。さらに、課題に取り組むのに必要な、大学の施設の利用についても言及する。

1年生からの相談内容によっては、「教員に相談・質問すること」を促すのも大切な役割であることも示した。この点については、専攻している分野が英語ということで、学生は自分の英語のスキルについて自信を持つことは難しく、1年生に助言をすることに不安を感じる時もあることを想定し、メンターとして自己肯定感が揺らぐことがないように意識して強調した。

2回目以降は、セッションの記録をもとにその週のセッションについて全体で報告し、情報の共有を図りつつ、問題があればコーディネーターも一緒に対処について考え、次回のセッション内容についての提案を行う。

### 3.3 セッション・レポート

セッション終了後は、こちらで用意した記録用紙にセッション内容を記入し、直近のサポーター・ミーティングで提出することになっている。記録としては、どのような内容を話したのか、例えば、どのような質問が一年生から寄せられ、どのように対処したのかを詳細に記録するよう依頼した。ただし、プライバシーに関わる問題についての記入は、メンターの判断に任せることにした。ピア・メンターは、教員への「密告者」ではないからである。この記録が、本プロジェクトの大事なデータのひとつになることも併せて説明した。レポートはミーティング開始時に回収し、その場でコピーを作成し、サポーターに返却する。サポーターも記録を持っていることで、より継続的な指導に役立てることができると考えたからである。さらに、ミーティングでは記録内容をもとに活動の報告を全体で行う。担当する学生の相談や支援の内容や、明らかになった問題など、事例を共有することは、ほかのグループのセッションで参考にすることができる。サポーターから「～について、どのように助言してよいかわからなかった」というような相談もある。その際は、他のサポーターは学生の立場から、コーディネーターは教員としての立場から自らの経験をもとに次回のセッションでの対応案を考える。他のグループですでに同様のことが起こっていて、その事例が役立つ場合もある。

### 3.4 ピア・メンターへのトレーニング

トレーニングは週一回、サポーター・ミーティングで実施した。初回に行われるガイダンスでは、問題の引き出し方やどのように話しかけるかについて指導した。2回目以降は、セッションで使用できる具体的な活動案とその導入の仕方のような具体的な内容となっている。

初年度の実践から、問いかけ方で留意すべき点があることが分かった。困っていることがないか尋ねると、多くの1年生は「ない」と答えるようであることが分かった。セッションをキャンセルすることもなく、キャンセルするときには連絡を怠らないような1年生が問題はないと言っていることを前提にセッションを進めた結果、学年末になって初めて、取得単位数に問題があることが分かり、メンターが愕然とするとともにメンターとしての自信が揺らいでしまう事例もあった。このような前例を生かし、トレーニングではアプローチの仕方として、課題をどのようにこなしているか、どのくらい授業の課題と自分の勉強に時間を使っているかなど、具体的な質問への応答内容から1年生の状況を判断しつつサポートするように勧め、ロール・プレイの手法を使用して練習することもあった。

授業の課題や授業外の学習の他には、学習スタイルを話題にしてみることや、1年生に役立つような学習ストラテジーとその使い方と1年生にそれらをどのように紹介するかを提示した。サポーターも同じ学生であるため、ここで紹介される学習方略は自分自身の英語学習にも役立て

られるうえに、自分が使うとしたらという観点を持ちながら1年生のサポートに当たることができようである。紹介した学習方略としては、例えば「段取りについて」や「集中力の高め方」、「勉強に取り掛かるための工夫」など、学習習慣が身につけていない1年生に適切と思われるものを取り上げた。また、セッションの報告内容、特にサポーターとして対応に苦慮したものや不安に思うものなどについての情報をそのままトレーニング教材として使用する場合もある。

#### 4. 初年度の実践で明らかとなった留意点

立ち上げて実践したことから浮かび上がった問題点もある。本稿で詳述した活動内容は、2年目にそれらの問題点に留意し改善したものである。このセクションではそれら留意点を紹介する。

##### 4.1 ピア・メンターの活動への理解

ピア・メンターというまだあまり馴染みのない活動がどのようなものかを経験のない学生が十分に理解したうえで支援を提供するには、活動の目的についての説明の仕方に留意が必要である。初年度に参考にした Sanft et al. (2008) の内容は、アメリカの大学でのピア・メンター活動で使われたものであるが、その前提はトレーニングのための授業が提供されている環境での実践であり、メンター活動の概念や知識、スキルを授業で余裕をもって提供する。日本での実践が乏しいことや、学生にも馴染みが無いことを考慮し、このトレーニング用教科書を参考にし、春semesterはメンタリング (Mentoring) がチュータリング (Tutoring) とは異なる点を丁寧に説明し、1年生がさまざまな事柄について相談しやすいよう、まずは信頼関係を築くことを強調した。教材にある信頼関係を築く手法として、趣味や最近気になっていることのような周辺のことから話すことを提案してみたところ、「信頼関係を築くためのアイスブレイカー」と「英語そのものを科目として教えるわけではない」点が組み合わせたり、信頼関係が築けているとの実感をサポーターが得られるようになったころには、全体的にセッションのあり方が雑談のようなものになってしまっていたグループも出てきてしまった。一度そのようなスタイルが確立してしまったグループは軌道修正を試みても、なかなか調整することは難しかったようである。このようなこともあり、1年生の英語学習にアプローチできないまま活動が終わってしまったチームもあった。2年目では、より具体的な英語学習について意識を高める活動例をメンターに提示しながら、本来の目的が英語学習や学習行動への支援であることを丁寧に説明したうえで、それを達成するために信頼関係を築くことが重要で、雑談もストラテジーの一つであることを明示するように努めた。さらに1年目は Eibe Peer Mentoring Project としていた名称も、2年目は Eibe Peer Support Project for English Language Learning へと変更した。Mentor より Supporter という言葉のほうが学生にとって馴染みがあり、English Language Learning を入れることでメンターも1年生も活動内容を想起しやすく、

お互いが活動内容について共通理解を持ちやすくすることをねらった。これに伴い、使用する用語についても Mentor から Supporter へ変更し、1年生のことは Student、実際のサポーター活動はセッション、セッション内で行う活動や課題は Activity と整理した。

#### 4.2 サポーター・ミーティングの意味

毎週1回行われるメンター対象のミーティング(サポーター・ミーティング)への出席に関する問題である。最初のミーティングで、その内容や目的を説明し、毎週の出席が原則であることも伝えたにも関わらず、セメスターの後半に出席率が悪くなるサポーターが出てきた。サポーター・ミーティングでその週のセッションの報告をしているが、1年生の都合などでセッションができなかった場合、ミーティングにも出席しなくてよいとの思い込みが生じたようである。ミーティングに出席しないことで、英語学習支援についての具体的な内容を持たないままセッションを行うことになったり、セッションの意義についての理解が深まらなかったりということが起こるため注意が必要である。対策として、次年度からは、セッションで使用できる、より具体的な活動や課題をミーティングで提案することで「トレーニング色」を濃くすること、さらに、同意書にミーティングへの出席につて明示し署名をしてもらうことで意識を高めることにした。サポーターの性質も関わっているかもしれないが、2年目のミーティングへの出席率は格段に改善され、メンター同士の共通理解も深まっているように思われる。

#### 4.3 メンターが扱える問題の範囲

1年生に起因する問題もあった。1年生の心理的な問題と思われるものである。この問題は、ミーティングで、担当する1年生の反応が対処しづらいものであるというメンターからの報告で明らかになった。具体的には、担当する1年生の問題がAであると思ったため、メンターがそこに働きかけてみると、1年生はBという原因を挙げて問題が解決できないと言い、それを解決できるように助言Cを提案すると、再度、問題Aを理由に助言を否定するということでメンターを困惑させた。結局、この1年生が英語の教科担当者に自分のサポーターが不誠実な助言をするのでセッションを辞めたいと相談し、この教科担当者とコーディネーター教員2名の合計3名の教員で検討し、この1年生からメンターを外すことを決定した。サポーターを替えることを検討しなかったのは、サポーター・ミーティングでの報告がほぼ毎週続き、同じ学生という立場からは扱いきれない負担が見えたためである。この1年生はサポーターが外された後も、他の1年生が本活動にマイナスの印象を持つよう誘導するかのような言動をしているところが観察されたりしたが、結局、退学した。1年生やメンターを問い詰めることは教育的に妥当ではないと判断し、担当学生がもっと気を楽しんで大学の課題に取り組むようにという目的で言ったことを、1年生が誤解



したことで起こったこととして記録した。1年生の選出については、ピア・メンターが学生として取り組める範囲を超える問題を抱えていないかどうかについて、観察を通して注意深く判断する必要がある。

#### 4.4 支援を受ける1年生の資質

希望者ではなく、リスクが高そうな学生にサポーターを付けるというスタイルをとっているからこそ起こる問題もあった。もともと勉学を継続的に行うことが発展途上の傾向のある学生であるため、基本的な学習習慣が形成されていないタイプの1年生にもサポーターを付けることになる。授業の欠席も多いため、授業で出される課題も把握できておらず、メンターがうまくアプローチできないという事例が見られた。このような1年生は、基本的な生活習慣を身につけていない傾向も見られ、連絡なしでセッションに出席しないことが続き、セッションが継続できないまま学期末を迎えてしまう事例が見られた。それぞれ、背景についての詳細には違いがあるものの、初年度は2件、2年目は3件の事例があり、初年度の2名のうち、1名は生活を立て直して2年生として大学生活を送っているが、1名は現在も授業への欠席が続いているようである。2013年度の3名のうち、1名は退学し、1名は様子を見てからメンター活動を再開することにした。実際この1年生は秋から参加したメンターと活動を再開している。もう1名については春semesterは活動がきちんとできたものの、秋semesterから大学へ来なくなってしまったため、様子を見た後、サポーターを外した。同じ学生として1年生をサポートする場合、このような問題が起こるとメンターが自分のせいではないかと思ってしまう可能性もあるため、メンター学生がどのように感じるかについて留意し、ミーティングで丁寧に対応することが求められる。

#### 5. おわりに

入学したばかりの大学1年生は高校生の時とは異なり、時間割の作成をはじめ、さまざまなことを自分で管理することが期待される。大きな環境の変化の中で、新入生が高校から大学へ円滑に移行できるような支援を提供するため、Eibe Peer Supporter Project for English Language Learningを2012年度に立ち上げ、2年目を迎えている。

新入生支援の一つとして、ピア・メンター制度を確立するために、メンター活動の充実とその効果を明らかにすることが本プロジェクトの目的である。メンター活動については、英語学習についてリスクを抱えていると思われる学生を対象にし、2年生と3年生からピア・メンターを選出し実践を行った。1年目の実践から、活動の目的についてのメンターの理解を深めるためには説明の仕方に工夫が必要であること、より具体的なセッションでのアクティビティーをメンターに提案するなど、トレーニングを充実させ、メンターのためのミーティングを意味のあるものにする、更に、

1年生については、同じ学生であるメンターが支援しきれるかどうか慎重に検討して選出することなどの留意点が明らかとなった。これらの留意点を2年目の活動に活かし、ピア・メンター活動を継続している。

今後の課題についてはメンターへのトレーニングにロール・プレイのような実践的なタイプのもを盛り込むことやメンターを登録制にし、人数の増減に対処しやすいような環境を整えることである。1年生の選出のためにリスクを客観的に測るテストの開発も必要である。さらに、1年生が自ら支援を積極的かつ有効に活用できるよう、ワークショップなどを提供することも検討すべきである。また、1年生への事後インタビューもフォーマルな方法で実施すべきである。Talbert (2013) に示されているように、学生が授業に出席するのを止めてしまうという事象は複雑な背景が絡んでおり、多くの高等教育機関が直面している問題であり、大学生活を継続していくうえでリスクの高いタイプの学生にピア・サポートを提供し、彼らの大学生としての生活を支援することは、彼ら個人の大学生活を充実させるだけでなく、大学の卒業率の低下を食い止めることにも貢献するかもしれない。

## 参考文献

- Budny, D., Paul, C., & Newborg, B. (2010) . Impact peer mentoring on freshman students. *Journal of STEM Education: Innovations and Research*, 11 (5/6) , 9 – 24. Retrieved from <http://search.proquest.com.proxy1.ncu.edu/docview/858459447>
- DuBois, D., & Karcher, M. (2005) . *Handbook of youth mentoring*. London, UK: Sage Publications, Ltd. (@ Google.books) .
- Khazanov, L. (2011) . Mentoring at-risk students in a remedial mathematics course. *Mathematics and Computer Education*, 45 (2) , 106 – 118.
- Robinson, E., & Niemer, L. (2010) . A peer mentor tutor program for academic success in nursing. *Nursing Education Perspectives*, 31 (5) , 286 – 289.
- Sanft, M., M. Jensen & E. McMurray. (2008) . *Peer Mentor Companion*. Wardsworth Cengage Learning. Boston, MA. USA
- Schmidt, R., & Watanabe, Y. (2001) . Motivation, strategy use, and pedagogical preferences in foreign language learning. In Dornyei, Z., & R. Schmidt. (Eds) , *Motivation and Second Language Acquisition*. University of Hawai'i Press Honolulu, HI. USA
- Talbert, P. (2012) . Strategies to increase enrollment, retention, and graduation rates. *Journal of Developmental Education*, 36 (1) , 22 – 24, 26 – 29, 31, 33, 36. Retrieved from <http://search.proquest.com.proxy1.ncu.edu/docview/1285469428>

大学での新入生支援を目的としたピア・メンター活動

大石由起子, 木戸久美子, 林典子, 稲永努 (2007). 「ピアサポート・ピアカウンセリングにおける文献展望」『山口県立大学社会福祉学部紀要』13, 107-121

仲律子 (2012). 「大学におけるピア・サポート活動について：鈴鹿国際大学での発達障害や精神障害の学生への支援を中心として」『鈴鹿国際大学紀要 CAMPANA』No. 19, 147-161

渡 邊 真由美 (常磐大学 国際学部 准教授)

Robert J. Betts (常磐大学 国際学部 准教授)

付録 1 - 1

Eibe Peer Supporter Project for English Language Learning は 1 年生の学業（特に英語学習）がうまくいくよう、2 年生と 3 年生からサポートを受けるプロジェクト活動です。同じ学生という立場の先輩学生から、学習スキルを学び、施設の使い方や情報を得るなど、英米語学科で英語を専門として学ぶ姿勢を培い、英語力を伸ばすため、英語学習の支援や助言を受けます。

Student としての同意書

私は Student として、以下のことに努めます。

- ・セッションについて、時間を守ります。
- ・週に 1 回は必ずセッションを実施できるように努力します。
- ・セッションを欠席しなければならない場合は連絡をし、速やかに振替の日時を決めます。
- ・セッションの時間を上手に・効果的に使います。
- ・自分の英語学習について、自分で責任を持ちます。
- ・常に自分の英語学習について意識を向け、セッションの機会を積極的に活用します。
- ・Supporters に敬意を保ち、感謝の気持ちを表します。
- ・セッションが役立っていることについて、Supporters に具体的に伝えます。

活動の研究への利用について

Peer Supporter Project の実施の仕方や内容の向上と、教育的効果を明らかにするために、みなさんの活動や活動記録・回答いただいたアンケートについては研究資料（データ）として使わせていただくことになります。資料は研究以外の目的では使用しませんし、個人名をはじめ、個人が分かるような情報はいかなる方法でも公表されることはありません。

私は上記のことに同意いたします。

氏名 \_\_\_\_\_

年 月 日

付録1-2

Peer Supporter は1年生の学業（特に英語関係）がうまくいくようにサポートすることが中心となるボランティア活動です。同じ学生という立場から、学習スキルを教えたり、施設の使い方や情報を提供するなど、リスクを抱えやすい1年生の英語学習の支援や助言を行います。

Supporter としての同意書

私は Peer Supporter として、以下のことに努めます。

- ・ Supporter Meeting やセッションについて、時間を守ります。
- ・ Supporter Meeting には、毎週必ず出席します。
- ・ Supporter Meeting を欠席する際は連絡をし、代わりのミーティングに出席します。
- ・ 週に1回は必ずセッションを実施できるように努力します。
- ・ セッションの内容について、パートナーと協力しながら事前にプランを立てて臨みます。
- ・ セッションにキャンセルが生じたら、速やかに振り替えの日時を決めます。
- ・ 時間を上手に・効果的に使います。
- ・ Supporter レポートは明快かつ詳細に記入します。
- ・ Supporter としての仕事を楽しまます。

活動の研究への利用について

Peer mentoring の実施の仕方や内容の向上と、教育的効果を明らかにするために、みなさんの活動や活動記録・回答いただいたアンケートについては研究資料（データ）として使わせていただくことになります。資料は研究以外の目的では使用しませんし、個人名をはじめ、個人が分かるような情報はいかなる方法でも公表されることはありません。

私は上記のことに同意いたします。

氏名 \_\_\_\_\_

年 月 日

本活動についての経験を就活にぜひ活用してください。

付録 2

Supporting Session Report

|             |             | Date →     |                  |
|-------------|-------------|------------|------------------|
| The Student | Present (✓) | Absent (✓) | Location (Place) |
|             |             |            |                  |
| Supporters  | /           | /          | Time             |
| Junior      |             |            | _____ to _____   |
| Sophomore   |             |            |                  |

Supporting Activities

Circle the one you work on today.

- 1. Assignment from a class (授業の課題)
- 2. Learning strategies/ styles (学習の方略・工夫・スタイル)
- 3. Learning behavior/ goal setting (学習行動, 目標設定, EibeI Study Journal)
- 4. Campus Life (資格, 友人, アルバイトなど)

Please describe the content/problem/question by your mentee concretely. Then write about instructions/advice you gave to your mentee and/or the thing(s) to do that he/she decided in order to solve the problem. (You can also take a note of the task for the next meeting.)

Please write your reflections below: your feelings, ideas, problems, questions or your concerns, etc...

付録3

英語を勉強する学生の英語学習について調査するためのアンケートです。あなた自身の英語学習について、それぞれあてはまるところを1つ選んで○で囲んでください。記名しますが、これは集計のミスを選けるもので、授業の評価には全く関係ありませんので、心配せずに解答してください。また、あなたの名前などの個人情報そのまま研究出版物等に公表されることはありません。

Name \_\_\_\_\_ Student ID Number \_\_\_\_\_

|                                     |      |        |         |              |        |
|-------------------------------------|------|--------|---------|--------------|--------|
| 1. 英語学習がとても楽しい。                     | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 2. 英語の授業はやり応えがあり楽しい。                | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 3. 授業が終わると、もつと授業が続けばと思うことがよくある。     | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 4. 私は機会があればいつでも、教室外で英語を使うことを楽しんでいる。 | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 5. 授業で教わるスキルはマスターできると確信している。        | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 6. 私は授業ですばらしい成績が取れると信じている。          | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 7. 私は授業で英語を話すことに居心地の悪さを感じる。         | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 8. 私はテストを受けるときに不安を感じたり動揺したりする。      | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 9. 私は英語の音をとでも上手にまねることができる。          | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 10. 私は初めて見る語彙の意味もうまく推測することができる。     | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 11. 私は文法が得意だ。                       | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |

|   |      |        |         |              |        |
|---|------|--------|---------|--------------|--------|
| 12. 私は非常に優れた英語学習者だ。                               | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 13. 私は英語の勉強をしているとき、よく怠けたいと思ったりつまらないと思ったりする。       | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 14. 課題が難しいとき、私はあきらめ始めるか簡単な部分だけ勉強する。               | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 15. たとえ好きだと思わないことでも、私は英語の授業で一生懸命やる。               | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 16. 授業の教材が退屈だたりおもしろくなくなったりしても、私はいつもその課題を最後までやる。   | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 17. 英語の勉強に最大限の努力をしていると思う。                         | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 18. 授業中に、英語を話さないで済むほうを好む。                         | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 19. より勉強になるので、授業中、やり応えのある活動や教材のほうが好きだ。            | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 20. 自分自身が活発に参加できる活動がたくさんあるような授業のほうが好きだ。           | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 21. 英語の授業で、話をさせられる授業より、座って聞いているほうを好む。             | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 22. 新出語彙(新しい単語)を自分がすでに知っている語彙と関連付けようとする。          | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 23. 英語を日本語と比較をするようにしている。                          | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 24. 新出語彙(新しい単語)について、その意味を文脈(話の流れ)のなかで推測するようにしている。 | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 25. 自分なりに英語にあるパターン(一定の規則)を白紙するようにしている。            | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 26. 英語を学習しながら、自分の英語の伸びについて評価するようにしている。            | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 27. 勉強しているとき、トピックをよく見て自分が何を学習する必要があるのか判断する。       | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |



|   |      |        |         |              |        |
|---|------|--------|---------|--------------|--------|
| 28. 自分がよく理解できないことがあったら、それについて先生に質問する。     | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 29. 授業の課題について、ほかの学生と一緒に取り組むようにしている。       | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 30. 勉強するときに、教科書や課題などについてクラスメートとよく話す。      | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 31. 授業の教材について分からないうち、ほかの学生の助けを求めようとしている。  | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 32. 授業の後に授業で学んだことを注意深く整理する。               | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 33. テストを受けたら、難しかったものについてよく理解するために復習する。    | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 34. 勉強するのに、だいたい決まった場所がある。                 | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 35. それぞれの英語の授業の予習をする時間を作っている。             | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 36. 授業のあとに授業で使う教材をすべてもう一度読んでいる。           | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 37. テストの準備で、授業の教材を2〜3日前から復習する。            | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 38. 初めて出会った語彙は覚えるために反復練習をする。              | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 39. テスト勉強をするときは、どの部分を理解していないかはっきりさせようとする。 | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 40. その語を発音する前に、まず綴りを見たい。                  | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 41. 意味のわからない語があったら、たいていその意味を調べる。          | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |
| 42. 授業でやらなければならない課題や教材に、ついていけているか心配だ。     | そう思う | ややそう思う | どちらでもない | やや<br>そう思わない | そう思わない |

## 常磐大学国際学部・常磐国際紀要寄稿規程（抜粋）

平成8年11月14日

### （目 的）

第1条 常磐大学国際学部は、教育研究の推進および成果の公表と相互交換を目的として、研究紀要『常磐国際紀要（Tokiwa International Studeis Review）』（以下「紀要」と言う。）を発行する。

### （投稿資格）

第4条 紀要の投稿資格者は、国際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。

### （掲載内容）

第5条 委員会は、別に執筆要項を定め、研究論文、研究ノート、書評、学界展望、委員会が特に認めるもの等（以下「論文等」と言う。）を募集し、編集する。それらの内容は、次の通りとする。

1. 論文は、理論的かつ実証的な研究成果の発表を言う。
2. 研究ノートは、論文作成の途中にあって、著者の研究の原案や方向性を示したものを言う。
3. 書評は、新たに発表された内外の著書・論文の紹介を言う。
4. 学界展望は、諸学会における研究動向の総合的概観を言う。

② 前項に規程するものは、未発表を原則とする。

### （掲載内容の選考）

第6条 委員会は、第5条第1項に規程するものについて、委員会が委嘱した者の査読を経た後に、「掲載の適否」を判断する。

② 委員会は、投稿者に対して、必要に応じて、内容の修正を求めること、または掲載見送りをすることができる。

### （配 付）

第7条（第1項略）

抜刷は、論文等の執筆者に対して、50部を配付する。それを越えて必要とする場合には、印刷費を請求者が負担する。

### 附 則

1. この規程の改廃には、教授会出席者の3分の2以上の賛成を必要とする。
2. この規程は、平成8年11月14日より施行する。

上掲条項は「常磐大学国際学部研究紀要発行規程」による。

なお執筆にあたっては「国際学部紀要執筆要項」を厳守されたい。

※第2条、第3条及び第8条～第10条は省略。

## 編集後記

『常磐国際紀要』18号が完成し皆様に届けることができました。この3月には退職・異動で複数の先生が国際学部を離れることは残念ですが、4月には新しい先生方を迎えます。新入生の数もほぼ確定し、新年度の体制が整ってきました。このようななか『常磐国際紀要』に今回、研究論文7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。

紀要完成までには多くの方々にお世話になりました。査読にご協力いただきました学内外の先生方には改めて御礼申し上げます。また、学事センターの原航平氏、印刷・製本の㈱タナカの北島雅之氏にも感謝申し上げます。

研究紀要編集委員会

土居 守 樋口 恒晴 C.R.Bussinger  
辻川 美和 鈴木 将人

---

常磐大学国際学部紀要 常磐国際紀要 第18号

2014年3月31日 発行

非売品

編集兼発行人 常磐大学国際学部 〒310-8585 水戸市見和1丁目430-1

代表者 渡部 茂己 電話 029-232-2511(代)

---

印刷・製本 株式会社タナカ

# Tokiwa International Studies Review

**No.18**

**March, 2014**

## CONTENTS

### Articles

- Studies of Conditions of Judgment on The Taxation on Entertainment and Social Expenses  
..... Tadashi Tanabe 1
- The influence of Foreign Institutional Investors Behavior  
: The Focus on Analyses for ROE of the Transportation Equipment Industry ..... Shigeo Sawada 21
- Problems in Japanese translation of the Protocol Additional to the Geneva Conventions of  
12 August 1949, and relating to the Protection of Victims of International Armed Conflicts  
(Protocol I), 8 June 1977 ..... Tsuneharu Higuchi 33
- The Consciousness of Learning Kanji among Thai Advanced Japanese Language Learners  
- Case study using PAC (Personal Attitude Construct) analysis ..... Kazue Inaba, Kumiko Kobayashi 47
- Motivating English Language Learners to Communicate:A Sociocultural Approach..... Mikio Iguchi 67
- Effective Incorporation of Peer Response in English Writing Classes ..... Rika Otsu 91
- Bid Premiums and Market Momentum in Japan: Differences between  
the premium offers group and discount offers group ..... Hiroyuki Bundo 101

### Research Notes

- A Study on Foreign Workers in Ibaraki Prefecture ..... Hiroyuki Bundo 125
- Implementing a Peer Mentoring Program for First Year University Students  
..... Mayumi Watanabe, Robert J. Betts 143

College of Applied International Studies  
Tokiwa University