

東京立正短期大学紀要

第 37 号

目 次

- 欧米マルクス学派における利潤率概念…………… 東 浩 一 郎 (1)
- 写真的“イメージ”についての覚書
——『ノルウェイの森』を写真でクリエイションしてみる——
…………… 有 泉 正 二 (18)
- 「多文化共生」と社会福祉サービス
——マレーシアの取り組み——…………… 川 崎 愛 (36)
- リゾートホテルの再生について…………… 下 田 将 文 (45)
- 新しい学生相談活動としてのピア・サポート活動の実践
…………… 杉 山 雅 宏 (70)
- 60歳代で視覚障がい者になったときの社会資源のユーザビリティ
…………… 土 田 昌 司 (88)
- 英文ビジネス・レターの指導に関する一考察…………… 中 岡 典 子 (106)
- 〔記録〕ピアヘルパーの資格について…………… 飯 田 宮 子 (129)
- 《編集後記》…………… (141)

2009

東京立正短期大学

欧米マルクス学派における利潤率概念(前編)

東 浩 一 郎

マルクスは、資本主義経済を分析した結果として、いくつかの法則を発見した。その中でも、大きな議論となっているものに利潤率傾向的低落法則がある。この法則をめぐるのは、Howard & King (1992)¹⁾によれば、『資本論』第3巻が発行される以前から批判があり、1899年以降、本格的に議論されるようになったという²⁾。そして現在に至るまで、膨大な論争が繰り返され、なお継続していることも事実である。

これだけの論争が繰り返されている背景には2つの要因があるように思われる。

1つは「置塩定理」の存在である³⁾。置塩定理は、利潤率傾向的低落法則に真っ向から異を唱えたものであるが、問題はこれがマルクス学派の中から出されたことであった。すなわち置塩氏の提起は、マルクス学派を二分する論争を引き起こしたのである。

2つめは、現代資本主義の様態変化にある。利潤率傾向的低落法則が、マルクスが考察対象とした19世紀のイギリス資本主義で成立したとしても、現代資本主義においてそれが当てはまるか否かは別の議論が必要である、というものである。

本稿では、2つめの要因が与えた影響を中心に、戦後の欧米マルクス学派の利潤率分析について考察したい。すでに、東(2006)(2007)、および東・佐藤(2009)で、Moseley, Mohun, Duménilといった、現在の欧米マルクス学派の利潤率分析については再三言及してきた。しかし、彼らの方法は日本のマルクス経済学とは異なる伝統の上に築かれたものである。したがって、彼らの方法の意義を確定するためには、過去にさかのぼって分析する必要がある。そこで本稿では、戦後の欧米マルクス学派の利潤率分析の出発点に立ち戻り、考察

してみたい。本稿（全体の前編をなす）では、出発点の確認にとどまるが、後編において、それらの現代欧米マルクス学派への継承関係が考察され、最終的には現代資本主義分析における意義を確定することが目的となる。

第1章 利潤率分析の理論的出発点

欧米マルクス学派の特徴を、日本のそれと比較して論じるのであれば、その1つに実証分析に積極的に取り組む姿勢をあげることができる⁴⁾。そして、戦後の欧米マルクス学派の実証分析、とりわけ利潤率分析においては、一般的に、Gillman（1958）およびMage（1963）がその出発点におかれる。

一方、利潤率傾向的低落法則をめぐることは、必ずしも実証分析とは重ならない理論レベルでも議論が行われている。その際には、Sweezy（1956）やDopp, Robinsonらが論争の出発点に挙げられる。もっとも、彼ら／彼女らの議論は戦前から続いており、戦後の出発点とするには若干不適當かもしれない。

なお、Sweezy（1956）は邦訳された第4版であり、初版が1942年に出版されていることでもわかるように、実証分析に先立って理論的議論が行われていたことがわかる。そこで本章では、実証的出発点に先立って理論的出発点を考察してみたい。

最初に断っておかねばならないが、Sweezy, Dopp, Robinsonらの提起は、欧米は言うまでもなく、多くの邦訳もあり、すでに日本でも広く議論の対象となっている。したがって、本稿で特に新しい見解を述べるわけではない。そこで、必要なかぎりここに書くにとどめたい。

彼ら／彼女らの主張は、利潤率計算の理論上の問題に限れば、比較的単純に解釈されている。

「すなわち利潤率は、資本家の行動の観点からすれば、決定的な変数ではあるのだが、理論的分析の目的からは、2つのより基本的な変数、すなわち剰余価値率と資本の有機的構成にたいする従属変数とみなされなければならない。これは、マルクスが実際において用いた手順であり、われわれもこれからさきの論究において、同じ手順を採用しようと思う。

これは次のようにして導かれる。

$$p = \frac{s}{c+v} = \frac{sv}{v(c+v)} = \frac{sc+sv-sc}{v(c+v)} = \frac{s(c+v)-sc}{v(c+v)} = \frac{s(c+v)}{v(c+v)} - \frac{sc}{v(c+v)} = \frac{s}{v} - \frac{s}{v} \cdot \frac{c}{c+v} = s'(1-q)]^5)$$

これは、単に利潤率を数式化しただけである。普通とちがうとすれば、 q という記号の使い方くらいのものである。 q を Sweezy は資本の有機的構成と呼んでいる。しかし資本の有機的構成は不変資本と可変資本の比率であるから、 c/v であり、 $c/(c+v)$ ではない。Sweezy は

「(資本の有機的構成とは——筆者) 生産に用いられる総資本における不変資本の可変資本にたいする関係の度合いである」⁶⁾

と認識しているが、その直後に

「この関係を示すには、いくつかの比率がありうるが、もっとも簡便であると思われるものは、総資本にたいする不変資本の比率である」⁷⁾

として $q = c/(c+v)$ という式を提示している。あとで見るように、Mage は資本の有機的構成として $c/(v+s)$ という式を提示しており、この式は現在でもさまざまな場面で見られるが、Sweezy の式とは似ているものの全く意味が違う。というより、Mage の式には独自の意味があるが Sweezy の式に独自の意味はない。

その後 Sweezy は、利潤率低落要因とその反対に作用する要因を考察している。とりわけ反対に作用する要因についてはマルクスのそれ以上に詳しく具体化して検討しているものの、最終的に

「もしも資本の有機的構成と剰余価値率とが、両者ともに変化すると仮定するならば——そしてわれわれはそうすべきだと思う——、利潤率の変動する方向は不確定のものとなる。」⁸⁾

と結論しているため、日本では、マルクスの利潤率傾向的低落法則を数学的に単純化して議論していると見られてきた。たとえば、富塚氏は

「(Sweezy は——筆者) 資本構成 (従ってまた資本のうちに可変資本の占める割合) および剰余価値率のそれぞれをたんにいわゆる「変数」としてとら

えるという、単純の数学的な（それ故にまた非経済学的な）思考のもとになされているのであって」「そうした思考による限り、たしかにこれを論駁することは不可能であるとおもわれる。」⁹⁾

と極めて批判的に論評した。

現在においては証明しようもなく、若干の推測が入るが、当時の日本においてSweezyらの主張が批判的にとらえられた背景には、いわゆる転形論争があるように思えてならない。転形論争とは、マルクスが提起した、総計一致の二命題、すなわち、総価値＝総生産価格、総剰余価値＝総利潤という2つの命題が同時成立するか否か、という論争である¹⁰⁾。ここにおいては、単純に価値方程式と価格方程式の数値上の同一性だけに論議が集中し、さまざまな要因で変化する価格が最終的には価値によって規制される、といった資本主義経済の動態は無視される傾向にあった。原典解釈が極度に進んでいた日本においては、このような形態の論争は受け入れがたく、数式化して議論することに即時的に反発があったように思われる。

しかし、Sweezyが利潤率の公式から傾向的にこれが低落するか否かは不確定であるとしたのは、単に数式から答えが出せないという問題ではない。当時の資本主義経済の現実に対する彼なりの回答でもあった。

「物量でいって、労働者1人当りの機械および諸材料の量が、少なくとも最近一世紀半のあいだに非常に急速な率で増大したことは、確かである。しかし資本の有機的構成は価値表現である。そして労働生産性はたえず上昇するのだから、労働者1人当りの機械と諸材料の量の増大は、資本の有機的構成の変化の指数とみなされてはならない。」¹¹⁾

すなわち、Sweezyは物量で測った固定資本の巨大化が直接有機的構成の高度化に結びつくのではなく、労働生産性上昇をもたらす、と考えているのである。ここから、不変資本の低廉化を導くこともできるし、剰余価値率上昇を導くこともできる。もっともこのような主張は、すでに1899年にCroceによって行われているので、この当時としても必ずしも新しい視点ではない¹²⁾。

また、独占資本を詳しく考察したこともSweezyの功績であろうが、この点はすでに議論され尽くしているとも言えるので、あえて詳細には立ち入らない。

簡単に整理すれば、独占価格によって独占資本は超過利潤を得るが、それに基づく急速な資本蓄積が生産費の低廉化をもたらすため、競争関係にある海外市場においても優位な位置を占められる。一方、海外への資本輸出が植民地政策ともあいまって、海外からの収奪も可能とする、というものである。したがって、利潤率との関係では

「個別資本家は、明らかに利潤率を高めようという期待のもとに独占を形成する。それに加えて、その影響は一般的利潤率を高めることになるかもしれない。」¹³⁾

このように、Sweezyが議論したかったことは、資本主義の実態であり、とりわけ独占資本などマルクスの時代とは異なる様相がある、ということである。したがって、日本における関心とは逆に、利潤率の傾向的趨勢は、純粋な原理論的レベルでの議論では決着できない問題だと考えているのである。

第2章 利潤率分析の実証的出発点

第1章で見てきたように、欧米マルクス学派においては、理論的に考えるかぎり、利潤率傾向的低落法則は立証できない、という結論に至る。そして、その決着を、実証分析にゆだねるのである。そこで本章では、利潤率の実証分析における出発点におかれる、GillmanとMageの主張を考察してみよう。ただし本稿で考察するのは、彼らの実証結果ではなく、あくまで実証の根拠となる理論の部分である。

Gillman (1958) の意義は、不生産的支出の定義とそれに伴う「減じられた利潤」にある¹⁴⁾。式で表すのであれば

$$p = \frac{s - u}{k}$$

あるいは

$$p = \frac{s - u}{k + u}$$

である。ただし、 p ：利潤率、 s ：剰余価値、 u ：不生産的支出、 k ：固定資本

である。ちなみにマルクスの式は以下のように書ける。

$$p = \frac{s}{k + c + v}$$

ただし、 c ：流動不変資本、 v ：可変資本。

両者の利潤率計算式は分母、分子ともに異なっている。

Gillmanの式の分母は固定資本のみ（あるいは固定資本＋不生産的支出）になっていることがわかる。当然ながら、利潤率計算において、分母は総投下資本であるから、流動不変資本、可変資本も加えられるべきである。しかし、この両者は実証上大きな困難がある。原材料などの流動不変資本と、賃金である可変資本は、年間などのフローの数値は公式統計で知ることができるが、資本1回転あたりの投下資本は計算が困難である。Gillmanはこの難問を、独占資本主義の特徴を考察することで解決しようとしている。資本の集中・集積が進むにしたがって固定資本が巨大化する一方、資本回転率が上がるため、固定資本と、資本1回転で投下される流動不変資本および可変資本の量は格段に差が開いていると考えているのである。両者の差が極めて大きくなればマルクスの利潤率とGillmanの利潤率は（論理的是非はともかく）、分母の数値としてはほぼ同一になると考えられる。

一方分子においては、剰余価値から不生産的支出を減じているところにGillmanの特徴がある。これも、独占段階の特質としてとらえられている。マルクスにおいても、剰余価値から利子と地代が支払われるが、Gillmanは、独占段階では生産された剰余価値がそのまま資本家の利潤となるのではなく、剰余価値を実現するために、「不生産的労働者の賃金俸給、販売、広告等々の管理業務的な支出と租税」¹⁵⁾といった不生産的支出が必要になると考えるのである。

したがって、Gillmanの念頭にあったのは「独占資本主義」であり、その意味に限ればSweezyと同じ土俵にある。事実、Gillman（1958）は冒頭付近に以下のような謝辞がある。

「多くの人たちが、草稿の進展段階で親切に読んでくださり、その改善のために批判的アドバイスを私にしてくださった。中でも、ケンブリッジ、ト

リニティカレッジのM.H. Dobbs氏、ブリストール大学のH.D. Dickinson教授、元ハーバード大学のP.M. Sweezy氏には格別の援助をいただいた。]¹⁶⁾

独占資本主義という現状を重視する立場は、あくまで原理的に法則を議論していた日本のマルクス学派には受け入れがたかったようで、一部を除いてほとんどGillmanには批判的であった。たとえば富塚氏は、SweezyとともにGillmanを批判する。

「更にまた、J・M・ギルマンにおけるような誤まれる実証の試みがなされることになるのである。」¹⁷⁾

富塚氏がGillmanを批判するのは、利潤の実現の問題を理論に持ち込んでいる、と考えるからである。

「この法則そのものの確定にあたっては、いわゆる「実現」の問題は方法的にまったく捨象されなければならないということ。「実現」の問題は、利潤率低下法則の確定ののち、「法則の内的矛盾の開展」として第15章にいたってはじめて、正当に論究さるべきものである。」¹⁸⁾

また、独占資本主義において u が巨大化するのであれば、本来のマルクスが提示した利潤率はむしろ上昇しているとも考えられるので、利潤率傾向的低落法則自体が崩壊する、という批判も出されている¹⁹⁾。

実はMageもよく似た立場からGillmanを批判しているのです、そろそろMageの主張へと移ろう。

「これ（Gillmanの方法——筆者）は理論的に擁護しがたい手法である。それは、 s において間違った定義をしているということと、 u と「減じられた」 s の中に商品価値を構成しない概念を導入している、という2つの理由による。結果として、これは一般的なマルクスの資本主義生産モデルとは調和しないのである。」²⁰⁾

そもそも日本でMageが紹介されたり、論評の対象となったりすることは、ほとんどない。現在の欧米マルクス学派のほとんどが、戦後の利潤率分析の出発点における一人としてあげるのとは対照的である。もっとも、その理由は単純である。Mageの文献が日本で入手困難だからである。欧米においてもMageの文献としてはMage（1963）が取り上げられるが、それ以外には論文

が見当たらない²¹⁾。

本稿では、Mage (1963) の意義を、大きく2つの論点に分けて取り上げてみたい。第1には、資本の有機的構成をあらわす比率として、 c/v ではなく $c/(v+s)$ を使用したことの意味である。第2には、価格タームで価値を実測するため、貨幣量と労働量の接合を図ったことである。

最初の論点から見ていこう。

Mageは資本の有機的構成を、 $c/(v+s)$ としている。これはマルクスの c/v ともSweezyの $c/(c+v)$ とも異なっている（ただし、 c ：不変資本、 v ：可変資本、 s ：剰余価値である）。先に見たように、 c/v と $c/(c+v)$ の間には本質的の違いはない。しかし、 c/v と $c/(v+s)$ との間には本質的な違いがある。マルクスは、資本の有機的構成を c/v としているが、その一方で、この記号で表される資本の技術的構成、価値構成、有機的構成を、区別して論じている。マルクスによれば、資本の有機的構成とは、技術的構成の変化が価値構成の変化を及ぼす限りでの価値構成ということである。非常にわかりにくい表現であるが、技術変化は物量表現における変化とともに価値表現においても変化をもたらす。一方、技術変化がなくても賃金率の変化は価値構成を変化させる。技術変化がなければ、賃金率の変化は、生きた労働における可変資本と剰余価値の分割比率の変化であるから、 c/v は変化するが、 $c/(v+s)$ は変化しない。

Mageによれば、マルクスは、しばしば剰余価値率一定、労働日一定という仮定のもと資本構成について論じているが、これこそが「マルクスの誤まり」²²⁾である。Mageは c/v に R 、 $c/(v+s)$ に Q という記号を与え以下のように主張している。

「 R と Q の関係性は、 $R/Q = 1 + s'$ なので、完全に s' 、すなわち剰余価値率に依存している。つまり、 s' が定義によって不変であるなら、(中略) R と Q は現実的にお互い等しいであろう。そして、マルクスがしばしば両者を同一視したのは、このような意味においてである。もし時間に応じて s' が変化することを考慮するのであれば、 R における変化は、 s' が高くなったり低くなったりするのに応じて、 Q の変化よりも大きかったり小さかったりするであろう。」²³⁾つまり、 c/v は、技術変化がなかったとしても、剰余価値率の変化だけで、

変化してしまう数値であるということである。すでにSweezyの項で見てきたように、利潤率は剰余価値率の増加関数で、資本の有機的構成の減少関数である。したがって、マルクスは利潤率の傾向的低落法則を主張するために、剰余価値率一定を仮定して有機的構成の高度化のみを強調しているという批判を招くこととなった。Mageはそうした批判に答えるために、資本の有機的構成を $c/(v+s)$ としたのである。

この $c/(v+s)$ という式は、当時の日本でも提唱されていたが、その意味は多少異なっている。再び富塚氏の主張を見てみよう。

「資本構成」なる概念の二重規定の意義を明確に理解することが当面によりも必要である。特定の生産技術の採択——それは一般にはより効率の高い新たな機械の採用による——がなされるや、生産手段の運転のために必要な生ける労働量（労働時間および労働強度が一定であれば雇用労働者数とその指標）はその生産技術自体によって決定され、その生産技術の変化とともに変動するのであって、任意に増減可能ではない。」²⁴⁾

ここでは、暗黙のうちに資本の有機的構成として $c/(v+s)$ が想定されているが、結局「不変資本に比しての可変資本の相対的減少となってあらわれる」と、資本の有機的構成としては c/v が主張されているのである。むしろ、ここで富塚氏が主張していることは、「剰余価値量 m (m は本稿でいう s ——筆者) は剰余労働量によって決定されるのであるかぎり、その増大の絶対的限界は、生産技術的に決定されるところの生ける労働の量によって劃されているのである」²⁵⁾、ということである。つまり、いわゆる利潤率の上限という理論である。

利潤率の上限という議論は、その後置塩定理をめぐる議論の中でも散見されるものなので、ここで簡単に式で説明しておこう。

$$p = \frac{s}{c+v} \leq \frac{v+s}{c}$$

この式から明らかなように、 v がゼロであればすべての式がイコールで結ばれることとなり、それが極大利潤率でもある。また、 $(v+s)/c$ は、Mageが示した Q の逆数である。

一方Mageは、Gillmanに対する批判の直後に先にあげた式を提示している。

Mageの意図は、利潤率の上限を示そうとしたことではなく、Gillmanの不生
産的支出概念を批判した上で、利潤率の傾向を示すためには、もう一度マルク
スの意図に帰ろうとしたことにある。マルクスは資本の有機的構成の上昇が利
潤率を低落させていると考えたのであるから、それをより正しく反映した式を
提示しようとしたのである。

資本の有機的構成を $c/(v+s)$ とする考え方は、Moseley (1991) など現在の
欧米マルクス学派にも受け継がれている。Moseleyは、資本の価値構成を c/v 、
資本の有機的構成を $c/(v+s)$ として区別している。そして、そう考えるにいた
ったものとしてMageとCogoyの功績をあげている。

「この解釈は、Mage (1963, pp.68-74) およびCogoy (1973, pp.56-8) にし
たがっている。Mageは単に「他の要素」を議論するだけだったが、Cogoy
は、平均実質賃金の変化は、資本の価値構成の分母である可変資本を変化さ
せるので、価値構成自体が反対方向に変化する、としている。実質賃金の変
化に影響されずに資本の有機的構成を示すために、MageとCogoyはともに、
資本の有機的構成の最も適切な数式は、この比率の分母に可変資本をおく代
わりに、可変資本と剰余価値の総計、つまり特定の期間に生産された総新価
値 (N) を置くべきである、と提唱している。」²⁶⁾

次に、Mageのもう1つの特徴を見ていこう。

マルクスの概念を導入して実証分析をする際、常に困難に直面することは、
どのように価値を表現するのか、あるいは同じことであるが、どのように価値
は表現されているのか、ということである。マルクス自身、価値は常に貨幣量
で表現されるとしながらも、労働時間を内在的尺度としている。そして現在ま
で、産業連関表など現実に存在する価格タームの統計資料を労働時間タームに
変換する方法も、多々提唱されている。

しかし、現在におけるまで、欧米マルクス学派の実証分析の多くは価格ター
ムで行われている²⁷⁾。そして、その際、Foleyら、いわゆる「新解釈」と呼ば
れる学派に属する人たちが提唱する方法で労働時間と貨幣量が接合される。
「新解釈」においては、年間の純生産物（総付加価値）の価格と、年間総労働
時間が直接接合される。分母が価格で、分子が労働時間であれば、それは貨幣

価値（貨幣量一単位当たりの労働時間）であり、逆の場合は、労働の貨幣表現と呼ばれる。つまり、労働量一単位当たりの貨幣量である。

実は、この考え方のルーツがMageにあるのである。

「マルクスは、貨幣を価値の「現象形態」と定義している。所定の時間に対して社会的に与えられる貨幣単位は、労働時間の量を表現することを含意している。この価格単位の労働量とは、社会的に生産された商品の、特定期間における価値総計と、商品価格合計の間の比率をとおして、観察的に決定されるものである。それは、特定期間において実行された生産的労働時間の量と、この区切りを通じた労働者と資本家の貨幣的純収入の分割とも一致している。」²⁸⁾

ここにおいては、必ずしも総生産物を扱っているのか純生産物なのかあいまいであるが、少なくとも引用の後半部分では、労働量が総収入と結びつけられており、新解釈の立場と同じである。

もちろん、価格と労働量を接合する場合、生産性の問題が浮上する。これに関して、Mageは固定価格の使用が妥当であると考えている。

「労働生産性を測るには、投入物を尺度するために使用したのとは別の単位で実質生産物を計算する必要がある。マルクスは、使用価値（効用）を量的に数量化できるものとして処理しているが、純生産物を計測するための明確な単位を提供することには失敗している。固定価格による生産物の計測は、暗黙的に使用価値概念のマルクスの処理に一致するのである。」²⁹⁾

もちろん、固定価格は労働時間タームではかった価値と同一ではない。生産性が上昇した場合、固定価格ではかると物量増大＝価格総計の増大となってあらわれるが、労働時間タームであれば、労働時間が同一である限り、物量がどれだけ増大しようが、（その時間で生産される）価値は不変である。しかし、その点さえ理解しておけば、固定価格を使用することは実証分析上妥当性があると考えられる。Mageもこの違いを理解した上で使用していることと思われる。もっとも、単に利潤率を計算するだけであれば、名目価格（現実価格）を使用しても全く問題ない。分子も分母も名目価格であれば、出てくる答えに単位はない（単なる比率）からである。むしろ、Mageが固定価格にこだわるの

は、これを使用することで、純生産物の生産性と総生産物の生産性を比較しようと考えているからである。

「他方、社会的な純生産物の価値は、新たに生産された価値の部分に一致する。これは可変資本と剰余価値の合計である。つまり、実質ターム（固定価格）における純生産物は、労働者階級と資本家階級の実質純収入と同一なのである。換言すれば、賃金と剰余価値の合計における購買力である。したがって、労働生産性（もちろん、一労働時間当たりの実質生産物として計算した）は、二つの区別された概念を持つ。総生産性と純生産性である。（中略）もし、不変資本の割合が増大するのであれば、純生産性以上の早さで総生産性が上昇する。そして、逆の場合は逆である。」³⁰⁾

本稿でとりあげるMageの特徴は以上であるが、実際にはこれ以外にも興味深い指摘が多々ある。たとえば、利潤率計測時に、利潤率の分母には（Gillman同様） k のみがおかれるが³¹⁾、その理由はGillmanとは異なり、賃金後払い原則のためである。実はこの理由はMoseley（1991）にも継承されており、その点を佐藤氏が東・佐藤（2009）で批判している。したがって、さらに議論が必要な論点に関しては、後編で論じることとする。

結語

以上、Sweezy, Gillman, Mageを中心に、戦後の欧米マルクス学派における利潤率概念の出発点を簡単に考察してみた。その際、理論的な課題を提起したのとしてSweezyを、実証上の課題を提起したのとしてGillmanとMageを取り上げたが、こうした区別は便宜上のものなので、課題別に以下のように簡単に整理しておきたい。

まず、利潤率傾向的低落法則に対してである。これに積極的に取り組んだのはSweezyとGillmanであるが、両者ともに、マルクスの理論だけで考える限り、利潤率の傾向的低落を証明することはできないと考えている。これはMageにおいても同一であり、利潤率を剰余価値率と資本の有機的構成の関数と考えており、両者は相対的に独立して動くと考えている。マルクスや日本の

マルクス学派が資本の有機的構成の上昇の方が剰余価値率上昇よりも大きい、あるいは、剰余価値率上昇は生産技術に規定されるので、資本の有機的構成を無視して無制限に上昇することはできない、と考えるのとは対照的である。

第2に、利潤率計算を行なう際に重要となる、資本の有機的構成をどのように見るのか、という点に特徴を見いだせる。マルクスは c/v を資本の有機的構成と呼んだが、Sweezyは $c/(c+v)$ 、Mageは $c/(v+s)$ を、資本の有機的構成と呼んでいる。本稿で考察したように、Sweezyの場合は、単に計算式であらわすときに単純化できるという理由だけであり、理論的な意味はない。一方Mageの方法は、技術変化がなくても賃金率の変化だけで（つまり、生産された価値の、資本家と労働者の間の分割比率の変化だけで）変化する値は、定義上、資本の有機的構成とは呼べない、という問題意識に基づいている。現在からみれば、事実として、Mageの方法は日本、欧米問わず広い範囲で継承されているので、意義が認められている、ということであろう。

第3には、労働量と価格（貨幣量）の直接的接合である。一般的に、総価値＝総価格を認めたとしても、それは総計において承認されることであって、資本の有機的構成の異なる各部門においてすべて当てはまるわけではない。したがって、日本のマルクス学派における実証分析においては、貨幣価値を算出してそれを利用するという方法はあまり見られない。一方、欧米では純生産物を使用して、労働時間と価格を直接接合した、「労働の貨幣表現」という考え方が「新解釈」から提唱されている。そして、その起源をMageに見ることができるのである。

最後に、独占資本主義に対する問題である。理論的には利潤率の傾向を確定できないと考える欧米マルクス学派は、現実の独占資本主義に目を向ける。その際、Sweezyは独占資本主義の進展は利潤率を上昇させると考えるが、Gillmanは剰余価値を実現させるためには、多大な不生産的支出が必要となるので、これを考慮した「減じられた」利潤において、利潤率は低落すると主張している。Gillmanの主張はそのままでは受け入れがたい部分があるものの、現在の欧米マルクス学派には、生産的労働と不生産的労働を区別して利潤率を計算する、という方法において受け継がれている。

ただし、これ以上の分析は「後編」にゆずる。「後編」では、「前編」で考察した利潤率概念の出発点が、現在の欧米マルクス学派のどのように継承（あるいは批判）されているのかを詳しく考察することである。しかし、単に学説史的位置を確定することが目的ではない。現代資本主義分析における利潤率計測の意義を確定することが、その最終目的となろう。（続く）

注

- 1) 邦訳書の発行は1998年であるが、本稿では原典発行年を表記している。ただし、引用において、邦訳書があるものはこれを全面的に使用している。したがって、引用のページ数は、邦訳書のページ数であるので注意されたい。邦訳書のあるなしは、文末の参考文献を参考にされたい。Gillman (1958) のように、古い邦訳書が存在することはするが、本稿文末の参考文献に載せていないものは、邦訳書ではなく原典を使用している。
- 2) 「1899年にそれぞれ独立に出版されたベネデットー・クローチェとミハイール・トゥガン＝バラノフスキーの主張は、ステューベリングのものほど容易に無視されることはなかった。イタリア語で執筆していたクローチェは、技術進歩が労働生産性の増大をとめない、したがって他の事情が同じならば、不変資本価値の低下をとめないことを指摘した。これは、利潤率の低下ではなく、増大を生みだすであろうと彼は主張した。トゥガン＝バラノフスキーの主張はこれと類似しており、不変資本の諸要素を低廉化させる上でも、搾取率を増大させる上でも、技術変化の影響が大きいことを強調した。」(Howard & King (1992) pp.194-195)
- 3) 置塩定理とは、置塩信雄氏が提唱したもので、資本家が新技術を導入する場合、個別資本の利潤率をあげるような技術でないとは導入しないと考える、この新技術が全資本に行き渡っても、実質賃金率一定を前提とすると、利潤率は以前よりも上昇する、というものである。マルクスは、個別資本の段階では、特別剰余価値の生産に見られるように、利潤率の上昇を認めるが、新技術が全資本に行き渡れば、商品価値が下がるので特別剰余価値は消滅すると考えている。このとき、剰余価値率一定を前提とすれば、新技術が労働節約型であるかぎり利潤率は下がるはずである。

置塩定理に関しては、日本および欧米において膨大な議論があるので本稿では言及しない。私自身は、置塩定理の前提条件を認めるのであればこれが揺らぐ余地はないが、前提の成立可能性について疑問を持っている。すなわち、置塩定理はすべて商品一単位の価格方程式で成り立っており、生産量およびそれがもたらす効果については捨象されている。生産量概念を導入するのであれば、個別資本が労働節約

型の新技術を導入して特別剰余価値を取得したとしても、全資本がこれを導入すれば販路の限界に直面せざるを得ない。新技術は労働節約型なので、増大した生産物は資本家によって消費されねばならないこととなる。しかし現実の資本主義経済は労働者の大衆消費によって支えられていることは明白である。したがって、労働節約型の新技術が全資本に浸透していく過程で必ず実質賃金率上昇がおきるであろう。そうであれば置塩定理が想定している実質賃金率一定という前提条件は維持できないのである。

- 4) 東 (2006), (2007), (2008) 参照。
- 5) Sweezy (1956) p.68, 邦訳pp.84-85
- 6) *Ibid.*, (1956) p.66, 邦訳pp.82-83
- 7) *Ibid.*, (1956) p.66, 邦訳p.82
- 8) *Ibid.*, (1956) p.102, 邦訳p.124
- 9) 富塚 (1961) p.126
- 10) 費用価格を生産価格化すると総計一致の二命題の同時成立は不可能となる、という提起が20世紀初頭にBortkiewiczによってなされたが、これを1940年代にSweezyが紹介し、戦後、欧米マルクス学派において一気に転形論争が広がった。この論争は、1970年を前後して、Samuelsonが数本の総括的論文を書いていったん収束する。この時期の論争を第一次転形論争と呼ぶ。
- 11) Sweezy (1956) p.103, 邦訳p.126
- 12) 欧米マルクス学派の論争史については、Howard & King (1992) を参照されたい。
- 13) Sweezy (1956) p.108, 邦訳pp.131-132
- 14) Gillman (1958) については、拙稿 (2007) などですでに考察しているので、本稿では詳細な引用・分析は避けることとする。
- 15) *Ibid.*, (1958) p.89
- 16) *Ibid.*, (1958) p.viii
- 17) 富塚 (1961) p.127
- 18) 同p.130
- 19) たとえば堀江 (1961)。「これ (Gillmanの方法のこと——筆者) は一見、法則を「救った」ようにみえるが、そうではない。法則の定義をかえることによって、利潤率がさがり傾向を算出してみせただけのことだ。」(p.182)
- 20) Mage (1963) pp.63-64
- 21) 今回、いくつかの手段で調べてみたが、1990年代に本人のものと思われる翻訳が存在するが、それ以外に彼の文献を見つけることはできなかった。また、Mage (1963) はコロンビア大学の博士論文で、製本されているものの、書籍として発売されているわけではない。余談であるが、私の稚拙な調査能力では、どうしても

- Mage (1963) を日本で見つけることができず、ようやくニューヨークにある New School for Social Research の図書館で閲覧することができた。
- 22) Mage (1963) p.73
- 23) *Ibid.*, pp.73-74
- 24) 富塚 (1961) pp.140-141
- 25) 同p.141
- 26) Moseley (1991) p.4. なお、本稿では Cogoy には言及していないが、Moseley が取り上げたのは、Cogoy, M. (1973), "The Fall of the Rate of Profit and the Theory of Accumulation: A Reply to Paul Sweezy", *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, No.7. である。
- 27) 欧米マルクス学派においても、Shaikh のように、労働時間タームで計測している例も見られる。この点については拙稿 (2006) (2008) を参照されたい。
- 28) Mage (1963) p.34
- 29) *Ibid.*, (1963) pp.34
- 30) *Ibid.*, (1963) p.37
- 31) 「しかし、これらの回転率の間の差異が非常に大きいので、こうした取り扱いは、全分析において不可能であるほどに複雑化してしまう。よりベターな取扱いは、可変ストックは仮想的にゼロと想定することである。そうすれば、資本ストックは、不変資本に完全に一致する、すなわち $\dot{K} \equiv \dot{C}$ と仮定できる。」 (p.37)

参考文献

- Foley, D. (1997), "Recent Developments in the Labor Theory of Value," to be prepared for fourth mini-conference on value theory at the Eastern Economics Association's meeting in Washington, April 3-6.
- Gillman, J., (1958), *Falling Rate of Profit: Marx's Law and its Significance to Twentieth-Century Capitalism*, Cameron Associates.
- Mage, S., (1963), *"Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit": Its Place in the Marxian Theoretical System and Relevance to the U.S. Economy*, Ph.D. dissertation, Columbia University.
- Moseley, F., (1991), *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin's Press.
- 東 浩一郎 (2006), 「欧米マルクス学派の実証分析にかんする一考察 —実証分析の理論的背景—」, 『東京立正短期大学紀要』第34号。
- 東 浩一郎 (2007), 「1980～2005年の利潤率の傾向とその要因：欧米マルクス学派の方法をもとに」, 『東京立正短期大学紀要』第35号。

- 東 浩一郎 (2008), 「投下労働量による剰余価値率分析の批判的検証とSingle System」, 『東京立正短期大学紀要』, 第36号.
- 東 浩一郎, 佐藤 拓也 (2009), 「マルクスの諸概念を組み込んだ利潤率計測と現代資本主義——欧米マルクス学派の方法を視野に——」, 『経済学論纂』(中央大学), 第36-4号。
- 富塚 良三 (1961), 「「利潤率の傾向的低下法則」と恐慌の必然性」, 『労賃と利潤率』(経済理論学会編), 青木書店。
- スウィージー, P (1967), 『資本主義発展の理論』, 新評論。(Sweezy, P. (1956), *The Theory of Capitalist Development*, Monthly Review Press, New York.)
- バラン, P. & P. スウィージー (1967), 『独占資本』, 岩波書店。(Baran, P. & p. Sweezy (1966), *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York.)
- ハワード&キング (1998), 『マルクス経済学の歴史(下)』, ナカニシヤ出版。(Howard, M. C. & J. E. King (1992), *A History of Marxian Economics, Volume II, 1929-1990*, Macmillan.)
- 堀江 忠男 (1961), 「「利潤率低下法則」を清算せよ —— “政治経済学” 的な観点から——」, 『労賃と利潤率』(経済理論学会編), 青木書店。

写真的“イメージ”についての覚書

——『ノルウェイの森』を写真でリクリエーションしてみる——

有 泉 正 二

1. はじめに

「私たちにとって写真とは何か」¹⁾の共同研究者である桑沢デザイン研究所の御手洗陽は、2006年から2007年度にかけて、担当するメディア文化研究ゼミナール（担当：御手洗陽・徳永直彰）において、「よく読む」ことを「よく考える」ことへ、さらに「よく創る」ことへとつなげる研究を行ってきた。そこで、「本気で表現を受けとめることを通じてしか実現し得ないクリエイション」を「リクリエーション (re-creation)」と呼び、村上春樹の小説『ノルウェイの森』をテーマにしたノルウェイ・リクリエーション・プロジェクト（通称norec）を立ち上げて、2008年6月には同校において作品展示および雑誌を発行している。

筆者は、そのリクリエーション活動へ写真作品で参加したことをきっかけに、作品制作の作業自体が写真に対する考察手段になることを考え始めた。さらに10月には、東京立正短期大学の学園祭において、「リ・クリエーション、ファッション！」と題して、ファッション写真をテーマにした作品群を展示したのだが、そこで行ったリクリエーション作業もまた、写真に対する考察手段となっていった。というのも、この「リクリエーション」という視点から行う作業を通じて写真を撮ったり眺めたり創ったりしていると、結果として写真が判るようになるのではなく、むしろ次から次へと写真について考えなければならなくなり、しかもそこで、「僕は、道に迷った」のである。

道に迷うとは、イメージ的によく誤解されるのだが、真っ暗闇の中で方向感覚を失い、視覚を利用できない不安と恐怖で身動きがとれない状態とは異なる。

道に迷うとは、通常、白昼に、である。天光源にさらされていて、世界を視覚的に捉えることが出来る状態で、私たちは、迷う。つまり、私たちは、視覚的情報が溢れている中でいくつかのことを発見するのであるが、なおかつそれでも判らないでいるのである。

だから、道に迷う比喻は、とても写真的なのだ。

これまでは、「写真とは何か」という問いに基づいて写真の位置を確定しようとしてきた。つまりは、すでに写真として存在している、いわば「結果としての写真」が私たちにとってどのようなものであるのか、を問うてきた。あるいは、写真を撮る過程の中で、どのような特徴を持たせて私たちはそれを写真として安心するのかを考えてきた。

だが今回は、写真をその特徴を活かすべくクリエイションすると、途端に写真に対する問いが生成されてしまうということを、呈示していきたい。本稿の考察では、ひとまず6月に行ったnorecの作業で出くわした“イメージ”をめぐる写真の問いに限定される。そこでは、写真に対して持っていたはずの、手持ちの“イメージ地図”が使えず（機能せず）、進むほどにルートの手がかりを失っていった。

そこで本研究の目的は、リクリエイションの視点から写真という道に迷ったことをきちんと示すことにある。迷ったことを示すには、一応辿り着けたところまでの写真とリクリエイションの足取りを辿り、そこで、知っている風景に行き当たらない、同じ場所に戻ってしまう、予想が外れる、など課題が増えるところが表現されることになるだろう。ただし、道しるべが何もないから迷うだけではない。道しるべに従いすぎて迷うということもある。

2. 画像＝イメージ／印象＝イメージ／似姿＝イメージ

——“イメージ”という獣道——

写真は、視覚メディアであるがゆえに“イメージ”と関わりをもつ。欧米語の「イメージ」には日本語でいくつかの意味を当てることができるが、イメージ研究といえば、通常、対象の本来の意味が探求される。例えば写真であれ

ば、被写体の記号性（シニフィアンに対するシニフィエ）がそのメディアに独特なものとして解釈されるが、言語メッセージのように読解できることが前提となっているように思われる。

本稿では、記号学者の研究のように、写真は素材ではない。したがってあるイメージの意味を読解し、その写真を解釈する新しい道しるべをつくることを目的としているわけでもない。単純に、すでに私たちが知っていて歩くことのできるイメージという道で、写真そのものについて考える。そのため、写真論に見られるような「道しるべ」には批判的検討を加えるものではなく、そのまま道しるべとして利用する。そして、ひとつだけ事前に断っておけば、いくつかの意味を合わせもつときに本稿では“イメージ”と括弧つきで表記する。あくまでもここで問題としたいのは、写真では、この“イメージ”をめぐる“問い”が生成されてくるという事態である。

写真論としてあまりにも有名であり、もはや参照するまでもないかもしれないが、ロラン・バルトによれば、写真とは、《それは=かつて=あった》という言葉に集約される（バルト1985：92-4）。すなわち、写真が写真である所以は、あるがままに過去の現実を表象する画像＝イメージとなるところにある。あるいはそれは、写真というメディアが、利用者である私たちに与え続けてきた印象＝イメージであると言ってもよい。

写真が人々の目にさらされるメディアである限り、彼が述べたように、画像としての「視覚イメージ」と、見ることを通じての「心的イメージ」といった、少なくとも二通りの“イメージ”を存在させることになる。

上述したことは、写真を利用するときに自明なこととしてとくに気に留められることもない。だが、写真というメディアを通じると、この“イメージ”が実際にもついくつかの意味が判然としないかたちで立ち現れてしまうのだ。言うなれば、写真において複数に分岐する“イメージ”という道は、どれも通れなくはないのだが、どこに行き着くかも判らない“獣道”となる。

“イメージ”が判然としない例のひとつが、旅行のパンフレットや商品を写した広告、社会問題・風俗などの記事に見られる「※写真はイメージです」という表記をとまなう写真である。デジタル画像が主流の昨今では、例えば旅行

パンフレットにある観光地の紅葉画像などは色鮮やかに編集することが可能である。広告写真では、商品の性能をアピールするために別撮り画像をはめ込んだり、商品の味を表現したパッケージ写真を採用する例も数多くある。社会現象を示すための写真もまた、そこに人物が写っていれば肖像権やプライバシー問題を回避するための方策がとられるものの、象徴性をもたせるために誇張をとまなうことがある。

だが、これらの「※イメージです」と宣言している写真は、無地のキャンバスからスタートしてそこに任意の心的イメージを描いているわけではなく、レンズの明るさ・画角・露光をはじめとする光学機器の限定的な作用・感光材料の特性・技術などによって、現実世界にあるものをある条件下でそのように写せている（あるいはそういったものがベースになっている）だけである。そしてこの、現実世界を確かにそのように写せている事実がある以上、世界に《それは=かつて=あった》のだから、この画像イメージは写真であると言わざるを得ないし、何か言わなければならないのであれば、むしろ写真であることの方を積極的に言わなければならない。すなわち、「※このイメージ（のベース）は写真です」と。

にもかかわらず、ここでは、「写真画像である」というなかば自明のことわりではなく、「イメージである」ことの方を強調するべく、「※写真はイメージです」とわざわざことわりを入れている。なぜ、この場合写真は、視覚的ではない部分の「イメージ」というものに対してこれほど過剰に反応するのだろうか。

バルトが述べたような写真論の視点に基づき、現実の表象性という先の前提に立てば、現実をそのまま正確に模写せず、しばしば誇張をとまない「人為的に」印象イメージを作り上げているからだと言うこともできる。言い換えれば、この論理に従えばそれは虚像と言われかねない画像イメージになってしまう。ただし、「※写真はイメージです」と明記するときの編集や加工をフィクション（嘘）と呼ぶには、先に述べたようにあまりにも写真（現実の表象性）に基づきすぎている。また、写真が人為的に撮られようと、写真が現実の模写か嘘かは問題とならない場合の方が圧倒的に多い（例えばファッション写真を見よ）。

広告写真や社会現象を捉えた写真が詐欺（捏造）だと訴えられることがあるならば、それは写真が「現実をあるがままに表象していない」からではないはずだ。そもそも写真の商品が存在していないとか、修正を加えなくても実現しているかのように説明している、そのイメージの悪用が問題なのであって、写真だけがそこにあったとすれば、それは画像にともなう視覚的なイメージと心的イメージ以外生じることはない。翻って考えれば、それほど写真は、「画像に基づくものでしかないイメージの中にある」のは当然なのだということかたちで認識される。

ただし、ここで道に迷うのである。結局、「※イメージです」とことわりを入れる理由につながる道を辿れていないことに気づくのである。バルトのような写真論の道しるべには従えはするものの、それは、また元に戻るだけの、むしろ「迷った」ことだけが判る道しるべになっているのである。

見覚えのある景色に戻って迷ったことに気づいたならば、道を変えてみるしかない。私たちが過去の考察でやってきたように、写真利用という観点が有効に働くかもしれない。広告などの制作者の利用から考えれば、通常、「※イメージです」と言う場合は、写真（被写体）が説明（文）のために用意されたものであって、実物・実景・出来事とは異なる場合がある（直接的な関係がない）、印象づけのための似姿であることを「イメージ」という言葉で表現していると考えられる。この「似姿イメージ」は、「完璧なアナログ [相似物]」（バルト2005：53）という写真の定義からは外れ、また模写のために行うような、自然光の下で見えるまま、撮れたそのままでなく、撮影の前や後に被写体（媒体）に対して「そのものとわかる程度に」プラスアルファをすることによって印象イメージを付加しようとする。

だが、この似姿イメージのプラスアルファは、プラスアルファの写真“イメージ”になっているかといえ、その意味はやはり判然としない。

写真を見る者の利用からすれば、この世界にないもの、ではなくて、写真（結果）からフィードバックした現実には同一のものや状況が存在しないとき「※写真はイメージ」だと了解される。つまり、「写真と似ていない」から、写真は似姿イメージになるのである。言い換えれば、現実とその世界（もの）と

出会ってはじめて、写真は“イメージ”になる。現実に出会わない限り、写真は「※イメージです」とことわりを入れる必要はない。それが写真のままであるときには、写真が現実であると私たちはイメージしている。

見る者が実景・実物と写真とを見比べることから生じる心的イメージ＝印象イメージによって、写真は、似姿でしかなく印象でしかなく画像でしかない“イメージ”というかたちで、そこにあるものになる。この場合、プラスアルファがマイナスイメージに転換してしまう可能性をもつメディアとなる。だから、その予防線としてあらかじめ「※写真はイメージです」と言っているのかもしれない。

もうひとつ、一般的な写真撮影の利用からすれば、実際に見ている色やかたちなどの像イメージ、それに付随する印象イメージを思い通りに画像化できない（よい写真と思えず、平凡・失敗と感じる）ときに写真は似姿イメージでしかなくなる。すなわち、見る者の視点とは逆に、今度は「現実と似ていない」から、写真は似姿でしかなく画像でしかない“イメージ”になるのである。

それでもそもそもはじめから似姿イメージであろうとするとき（「イメージ写真」であろうとするとき）、写真は、現実世界の表象性を標榜する写真でありながら、現実には肉眼で見たもの（見るであろうもの）には似せていない。似せていないから（似せようとしていないから）、似姿“イメージ”になり、画像イメージだと認識され、写真として成立している。

「※写真はイメージです」という問題をきっかけとして、ここでは、現実世界で「見たことのあるもの」（からイメージできるもの）に限った写真をめぐる画像・印象・似姿“イメージ”を考察してきたが、この「見たことのある」世界を主戦場としているにもかかわらず、写真が“イメージ”にぴったりであることはまれであることが判る。ポイントは印象＝イメージということになってしまうが、しかし、「そんなイメージは一体写真に写せるのだろうか」という、写真としてはとても判然としない“イメージ”の問いが、またここで生成されてしまうことになる。

3. 想像＝イメージ／虚像＝イメージ——次なる獣道——

では、印象イメージのような、現実世界にないもの、見たことのないもの（だがイメージはできるもの）と写真は、「※イメージです」という問題に“イメージ”通りに関わるのであろうか、ということを考えていきたい。結論を先取りして言えば、関われなかったから道に迷ったのであるが、その関われなさ加減がまさに写真ならではないかということである。ここでは、とりわけそれが「写真における想像や虚像イメージ」に対する手持ちの“イメージ地図”とは異なったということ、桑沢デザイン研究所のメディア文化研究ゼミnorecに参加したときのリクリエーションの体験から、その作業レポートを元に考察を進めていく。

これに付随して、写真の「唯一無二性」という標識についても考えていきたい。というのも、写真は複製メディアであることには違いないのだが、私たちが写真を利用するときに“イメージ”において「他のどこにもない写真」を求めているからである。しかも、norecにおいて制作した写真は、唯一無二なのに（唯一無二だから？）認定されなかったという事実も他方ではあるからだ。

(1) 作品概要

まず、norecの作業レポートとして発行された小冊子に記した作品概要を、あらためて写真制作の観点から整理しておく。

村上春樹の小説『ノルウェイの森』は、作中人物であるワタナベの記憶に基づいて書かれた設定であるが、原作で写真は利用されていない。しかし、私たちは「記憶のために」写真を撮る。しかも写真は、撮影している現在を振り返るためだけではなく、過去の記憶イメージを立ち上げるためのきっかけにもなる。そこで、リクリエーションでは、記憶を文章化したワタナベが再び、今度はカメラを持つという設定にした。

カメラを持ったワタナベが、現実世界を見て、過去の記憶イメージを立ち上げるために写真を撮る。その撮られた画像イメージはプリントされて眺められる。そして写真を眺めるときの私たちの利用法がそうであるように²⁾、ワタナ

べもまた、その画像イメージには写っていないで『ノルウェイの森』に描かれている「あの時の記憶イメージ」までも思い浮かべる。このような一連の“イメージ”（この場合、視覚的イメージに対する心的イメージは、その画像イメージに対しての印象イメージではない）を、まるごと“写真”という画像イメージに収めることを試みた。

制作した写真作品は、小説を読んだ制作者（有泉）にとって印象的な三つの情景イメージに、「井戸」・「闇の中の桜」・「自殺現場」というタイトルをつけ、3枚一組の写真（合計9枚）で表現している。

3枚組の構成としては、一枚目に、ワタナベが生きている今の現実世界から「あの時の記憶のために」写した写真のプリントを配置した。そして三枚目には、ワタナベが実際「あの時」頭の中でイメージした情景を写真で立ち上げた。その際、「今、ここの現実イメージ」から「記憶の中のあの情景イメージ」へのワタナベの“イメージ”の流れをビジュアル化するために、執筆時点の「活字による記憶イメージ」の世界をそのまま画像イメージにして二枚目に挟んでいる。

（2）単純な置換は無理

上述の概要はリクリエーション終了後に作成したもので、“イメージ”通りに制作されたかのように見える。しかし、作品制作に至るまでには、かなり道に迷っている。その制作過程で生じてきた問いを、これから説明していきたい。

例えば『ノルウェイの森』など何か物語を読めば、私たちは“自然に”小説の世界を思い描き、視覚的な像をイメージをしているだろう。『ノルウェイの森』に限れば、そこに見られる光景描写は、それほど凝った表現になっているわけではない。しかも、記述されている場所も時代も私たちの生きるこの世界に見つけることができる（できた）はずのものであるのだから、余計に光景の視覚的なイメージ化は比較的容易だと思っていた。そこで作品制作最初の段階では、文字に書かれたのと同様の、作中人物たちが「その時、そこで見ていた」光景描写の視覚化を構想した。

しかし意外にも、描写されているその場所を実際に見ても、歩いてみても、活字を読んで思い描く像イメージを写真画像に収めることはできなかった。「時代が違う」という言い訳が言い訳にならないぐらいに。つまり、《それは=かつて=あった》という過去の印象イメージをもたせるものを今現在の世界で探して画像イメージにできなかったという意味ではなく、《それは=かつて=あった》というだけの、画像イメージにすることができなかったという意味である。それどころか、写真では、写したものがどの記述に基づく光景であるのか（文章との対応関係としての似姿イメージ）すらも、文字の助けなしには明確に説明することはできない。

世界を画像イメージ化することが写真の特性であるはずなのに、原作（文章に書かれている現実世界）を置換するかたちで、写真によって私たちの生きる世界で、画像イメージ化することは困難を極めることに気づき、単純な置換方法による写真制作（“イメージ”の模写化）を断念した。

『ノルウェイの森』で私たちがもつ“イメージ”は、視覚的に現前していない。しかし、リクリエーションの表現方法が写真である限り、なんとか“イメージ”として視覚的に現前させるしかない。

原作の単純な置換を断念せざるを得ないこの状況から、次なる案として、ワタナベがその時頭の中で描いていて「今、ここにはない」世界のイメージを、写真画像でイメージ化するリクリエーション作業へと方向転換をした。

そこで原作の「読み直し作業」が発生している。読み直しでは、表現で用いる写真メディアの“イメージ”に対する特性を考慮した。それは、被写体が何であるかが判る／判らないに“イメージ”が左右されるという点である。そのため今度は、原作の記述において、視覚的に想像＝イメージできるのだがよくよく考えればあまり視覚的に馴染みのないものに関心を持ち、文中からピックアップしてみた。例えばそれは、「アムステルダム運河の写真」だったり「インドの打楽器演奏者」だったり、あるいはその中には、「下らないロバの絵ハガキ」や「中世の木版画によく出てくる美しい少女」、「特殊な機械工具の見本市会場」などのイメージも含まれていた。ただし、これらは限られた制作条件の中でアクセスして写真で画像化するには、“イメージ”において具体的す

ぎるのにあまりに抽象的すぎた。

この難点をふまえた上で、リクリエーションでは、ワタナベ自身も直接見ていないが（あるいは自分で見ていた世界から連想して）視覚的にイメージできる（のだがよくよく考えればあまり視覚的に馴染みがないであろう）情景の記述（比喩表現）に絞り、写真画像でイメージ化することを試みることにした。

つまりそれは、小説の「この世界にはない」フィクション性を、写真のもつ“イメージ”という特性で表現することであり、視覚的なイメージとしては現実世界との対応関係が不要の、ワタナベも実際に見ていない「イメージする世界を写真画像でイメージ化する」「イメージ”制作である。

（3）誰のイメージ？

「ワタナベがイメージする世界を写真画像でイメージ化する」という先のテーマで3点の“イメージ”写真（試作品）を制作し、ゼミ中間報告会（2008.02.06）で発表した。

小説の中から選択したワタナベのイメージの一つ目は、「実際に目にしたわけではない井戸」の“イメージ”写真である。「井戸は草原が終わって雑木林が始まるそのちょうど境い目あたりにある」という文章に似合う写真を、制作者所有の写真ネガの中から選んで画像イメージ化した。

二点目は、「まるで皮膚を裂いてはじけ出てきた爛れた肉のように」見え、闇の中に横たわった直子の肉体をワタナベがイメージして春を嫌悪した「闇の中の桜の花」の記述に基づいて写真制作をした。これは、その比喩表現に準じることかたちで、露出度の高い四つん這い状態の女性と満開の桜が写っている2コマのモノクロネガフィルムを引き伸ばし機（ネガキャリア）上で重ね合わせて1回の露光でプリントをし、全体の調子を暗く落として闇のイメージに仕上げている³⁾。

そして最後は、直子の「自殺現場」である。彼女がいた阿美寮の、実際にどんなところで彼女が自殺したかは小説を読む限り不明である。ワタナベも小説の中で阿美寮に行ったことはあるが、その現場を目撃したわけではない。レイコさんをはじめ阿美寮の人々が「全員で寮の中からまわりの林までしらみつぶ

しに探し」て、「探しあてるのに五時間かかった」という言葉を伝え聞いたのは確かであり、それだけである。つまり、ワタナベがイメージできるのは、直子の姿がない情景としての「自殺現場」のはずである。この伝聞によってワタナベがイメージした直子の「自殺現場」は、原作を読んで制作者の中に真っ先に浮かんできたイメージで、しかも制作者が所有する写真ネガの中でもとりわけこれがワタナベの記憶イメージに合致すると思えた“森”⁴⁾である。

ところが、「井戸」・「闇の中の桜」・「自殺現場」の“イメージ”写真を見たゼミ参加者との間で、そのイメージは一体誰のイメージなのかが話題になった。そして次のような指摘を受けた。すなわち、「ワタナベの記憶イメージを画像イメージ化するあなたは、どこにいるの?」。「この写真はワタナベのイメージ? それともあなたのイメージ?」。

テキストを読んで思い描いたその視覚的なイメージを画像化するとき、ワタナベのイメージと制作者のイメージは同じなのか、違うのか? また、一般的(観念的)なイメージで共通するのか?

この質問に対しては、そう簡単にうまく説明できない。読者は小説を読んで、一般的ながら、ワタナベの言葉に従ってワタナベがイメージしていることをイメージする。読者=制作者がイメージを探すが、活字・文章からイメージするのは、一般的なイメージと呼んでよいもののはずである。

そして、画像イメージへと変換する場合、制作者は基本的に自ら撮影した写真(ネガ)の中から画像イメージにしている⁵⁾。制作者自身ですら小説を読んでいるとき思い浮かべた視覚的な印象イメージと制作した画像イメージが同じだとは言いきれない。そもそも文章からどんな視覚イメージがでてきたかも、明確に述べられるわけでもない。ここでは単に、意味が判然としないかたちで、ただ「※写真はイメージです」と言えるだけである。ただし、“イメージ”である限り、それは等価のはずである。言い換えれば、どちらが正しくどちらが誤り、どちらが真でどちらが偽とは言えない代物であるはずだ。が、しかし、今回のように、写真でもって描写(比喩表現)に基づいて作中人物の記憶イメージを画像イメージ化するときには少なくとも、①作中人物(ワタナベ)と制作者とのイメージ距離、②一般的イメージ(観念)との距離が問題視されるこ

とになる。

さらに、試作写真によって浮き彫りになった重大な問題は、どの試作品も参加者たちが『ノルウェイの森』を読んで思い描いた「イメージとは違う」というところにしか行き着かなかったことである。しかもそれに、参加者たちが気づき違和感をもったという事実である。この違和感は、しかし、写真というメディアを媒介にして起こったであろう奇妙な違和感である。すなわち、現実世界との対応関係が全く不要の単なる“イメージ”写真でも、「イメージと違う」イメージ写真という、語義矛盾の状態で見られてしまい、「唯一無二の写真作品」としては受容されないということである。「※写真はイメージです」という道も、「※イメージは写真です」という道も、今のところどこに辿り着くかは、全く判明しなくなってしまった。

(4) 現実写真=フィクション “イメージ” 写真=未来写真？

そのため、この三つの“イメージ”写真を、写真として受容されるようにさらにリクリエーションによって工夫しなければならなかった。リクリエーションの表現手段が写真である限り、“イメージ”は現実世界から切り取るほか無く、そして写真として受容されるためには、写真の原則である《それは=かつて=あった》現実の表象性に戻ればよいのであるが、もはやその道しるべは「※イメージです」という問題に対しては必ず道に迷うということだけが約束されている。

そこで、また別の道に進んでみることにした。今度は、「イメージと違う」と言っていた他の読者が追従できないぐらいの、さらなる“イメージ”を追加していこうと考え、原作に対する二次表現としての自由度を加速させるべく“現実世界”（原作にとっては「その時、そこにはない」「その後どうなるかもわからない」描かれていない“未来”）の写真撮影に取り組んでみた。

この時点で、「記憶イメージ」としてゼミで発表していた三つの“イメージ”写真をそれぞれ組写真で構成するアイデアを思いつき、各組の一枚目として、今を生きているワタナベがその現実世界から「あの時の記憶イメージのために」写したという想定で写真のプリントを制作してみた。この“現実写真”は、当

時の記憶イメージへと向かう足がかりであるが、同時に“記憶を純化させるための媒介”であり、現実「それは=いま=ある」を表現しているにもかかわらず、いや表現しているからこそ、“純粹フィクション写真”となる。記憶と同じ情景とは全く限らないそのイメージは明らかに虚像なのだが、やはり《それは=かつて=あった》という写真の体をなしている画像となる。

これで、《虚像=イメージ=現実》写真の一枚目から、先に批判を受けた試作写真（三枚目となる《想像=イメージ=似姿》写真）へという流れをつくった。そして、この間にもう一枚、活字から印象=視覚イメージ化することの像イメージを、活字そのものをそのまま利用して画像化してみた。この二枚目の《印象=イメージ=画像》写真の内容は、「井戸」・「闇の中の桜」・「直子の自殺」が書かれた該当箇所（数行の文章）を写真のL判サイズに収まる程度に編集し、トレーシングペーパーに印刷後、密着プリントにしている⁶⁾。このそれぞれ3枚一組の写真で、リクリエーションによる、“イメージ”のまるごと“イメージ”が写真で構成された。

そして、とりわけ各一枚目を意識しつつ、三枚目まで見てもらえるように、各情景イメージにキャプションをつけてみた。設定上ワタナベが写したとする一枚目の写真は、ワタナベの記憶イメージのために（現実世界を眺めながら記憶イメージをイメージして）制作者が撮影したものもある。キャプションは、（現実を写した）一枚目に対する言葉である。ちょうどファインダーを覗いたりプリントを見て記憶を辿るときのつぶやきのように。

さらに本稿では、実際に雑誌に載せたキャプションに対する解説も付け加えて、小説というフィクションを題材に“イメージ”にした写真は、キャプションや解説をつけることによって“イメージ”通りに関われるものになるのかを考えてみる。以下に掲載する表示は、タイトル・キャプション、そして解説の順である。

「井戸」

直子が言っていた井戸を、僕は見つけることができる。

この井戸なら、落ちそうもないけど。

井戸ではない“イメージとしての井戸”。井戸の象徴＝イメージのひとつは「落ちる」である。見たときに、ふと直子が井戸に落ちるのを恐がっていたことを思い出してしまった、周りが工事用のコーンで囲まれていた“井戸”の“現実写真”は撮られた。

「闇の中の桜」

あんな直子の姿を、僕は想像しなくなかった。
今でも、春を憎んでいる。

“イメージとしての桜”は、まだ記憶から消えてはいなかった。ちょうど今切られたばかりの、真新しい桜の木の切り株を写真に撮ることで、なんとか「病んでいない直子のイメージ」を取り戻そうとしている。

「自殺現場」

時が経つと土地は姿を変えて、いつのまにか忘れさせようとする。
だから直子は、わざわざあんなところまで行ったのだろうか。

再開発されていく風景を写真に撮ってみると、“現実の消失”だけでなく“記憶イメージの消失”についても考えさせられる。直子が「忘れないで」と言っていた意味を考えると、変わらないであろう“森”の奥深くに自殺場所を選んだのではないかと考えてしまう。

上述のキャプションを見ればわかる通り、写真に対するキャプションの部分はワタナベ（想定上の撮影者）の声になり、制作者の声は解説に現れてくることになる。そして、キャプションと写真の関係は、写真からイメージへと向かう道を辿らせ、解説と写真の関係はイメージから写真へと向かわせる。すなわち、一方が「※写真はイメージです」と言い、他方が「※イメージは写真です」と言う。

ところが、である。本来、ワタナベは「※イメージは写真です」と言うべきである。なぜなら、自分の記憶イメージから写真に向かい、写真を通じて彼の

イメージにおける《それは=かつて=あった》が成立するのだから、写真であることの方を積極的に言わなければならない。にもかかわらず、彼が「※写真はイメージです」と言うことになる。「※イメージは写真です」は、あくまでも制作者の“イメージ”としてしか語ることができていない。

反対に、制作者は“イメージ”制作をしてきたのであるし、しかも小説世界にはない“イメージ”世界をもプラスアルファして自由度を加速させてきたのだから、「※写真はイメージです」と積極的に言いたいのであるが、それはワタナベの声として言われてしまう。制作者の声は、「※イメージは写真です」という解説の中にしかない。しかもそれは、“イメージ”を写真にすることへの限界が感じられてしまうような声である。「※写真はイメージです」と「※イメージは写真です」は、それぞれの予想に反した“イメージ”へと辿り着こうとしている。

4. 写真は“イメージ”を裏切る——むすびにかえて——

私たちは、写真を利用して小説の世界を《それは=かつて=あった》ものとしてそのまま画像として収めることはできない。そして、読後の印象イメージを、現実の世界から画像化するのも難しい。

だから、「※写真はイメージです」という道に入っていくことになった。

過去の現実世界ではなく、今の現実世界にあるものを想像イメージに変換する。その像イメージは、目の前に《それは=かつて=あった》わけではなく、小説の世界で、読者の「誰にもわからない」作中人物の頭の中にある想像・印象イメージを、活字を頼りに制作者が想像した視覚イメージによって、制作者の生きる現実世界から、小説世界のイメージに似姿として可能な虚像イメージ＝「現実世界の表象性を全く問題にしない現実」を写した写真画像として取り出される。これによって写真は印象イメージに至る。

norecで制作した一連の画像は、写真画像として設定的に無理がある虚像フィクションであることは大いに認める。だが、この写真こそ、全くの“イメージ”写真である。何故かといえば、およそ写真が付き合うことのできるいくつ

もの“イメージ”概念を内包しているからである。しかも、写真“イメージ”に求められている唯一無二性も確保されている。

にもかかわらず、作品が「イメージの表現」として認識される場合、絵画作品では違和感をもたれないものでも、写真では各人のイメージとの差異が常に気づかれてしまい、「イメージと違う」という批判がなされてしまうのである。すなわち、たかだかイメージでしかないはずなのに、“イメージ”ですら「あくまでも“イメージ”」として見てもらえない（だから写真をよく見てもらえない）という事態が発生する。

すると、いくら「※写真はイメージです」と断ってみても、それはあまり意味のないことなのだ。もちろん、「※イメージは写真です」と改めて言ってみても、それは画像という範囲で「写真は写真です」と言っているように受け取られてしまうだけである。

ならば、「※写真はつねにイメージを裏切ります」。こう言えば、獣道には入らなくてすむかもしれない。だが、写真的“イメージ”という問題で道に迷うことには代わりがない。ただし、写真に関して、これは途方に暮れるような迷いではない。道があれば人は歩き続けられるように、「写真は問いを生成するメディアである」ことが理解できれば、人は写真を撮り続けることができる。

[註]

- 1) これまで3年以上にわたり写真の共同研究を行っているが、東京立正短期大学の紀要では、「写真とは何か」という普遍的なテーマに対して、メディア論や社会学の立場から、とりわけ写真に対する私たちの自明な了解や利用に研究の照準を合わせている。そのため、問いは常に「私たちにとって写真とは何か」になる。また、私たちの写真利用の不思議さを浮かび上がらせるために、同じ写真利用者として写真家の作品や言葉を貴重な手がかりにすることもある。過去の共同研究の内容については下記の拙稿を参照。「私たちにとって写真とは何か—ソーシャルドキュメンタリー写真の再検討—」『東京立正短期大学紀要』第34号、2006年。「私たちにとって写真とは何かⅡ—写真家たちの違和感を考える—」『東京立正短期大学紀要』第35号、2007年。「都市の身体を問う写真—写真家・森山大道の現在—」『東京立正短期大学紀要』第36号、2008年。

- 2) 「記憶のきっかけ」としての写真利用については、拙稿「私たちにとって写真とは何かⅡ」を参照。
- 3) この、「闇の中の桜」における記憶イメージ試作品の最終作品（組写真にしたときの三枚目）では、プリントの中で不要な部分をさらに「闇の中に消してしまう」ために焼き方を変更し、ネガを入れ替えた2回露光による多重露光プリントにしている。
- 4) 原文の中に「森」だったという記述・記憶はないのだが、直子の「自殺現場」と言っただけでそれが“森”だとイメージしている読者は他にも存在している。
- 5) この問題は「イメージの私有」という問いとも関連する。10月に東京立正短期大学で行った「リ・クリエーション、ファッション！」の展示作品制作においていくつかの発見があったが、稿を改めて論じたい。
- 6) 「井戸」・「闇の中の桜」・「自殺現場」“イメージ”の該当箇所は下記の通りに引用している。文中の「……」は引用者による省略である。また、実際のL判サイズプリントは縦書きでフォントも教科書体14ポイントに変更してある。そして密着プリントでは、文字がところどころ「うつろいかすむ」ものになっている。

井戸は草原が終わって雑木林が始まるそのちょうど境い目あたりにある。大地にぽっかりと開いた直径一メートルばかりの暗い穴を草が巧妙に覆い隠している。まわりには柵もないし、少し高くなった石囲いもない。ただその穴が口を開けているだけである。……そして穴の中には暗黒が——世の中のあらゆる種類の暗黒を煮つめたような濃密な暗黒が——つまっている。(第一章)

春の闇の中の桜の花は、まるで皮膚を裂いてはじけ出てきた爛れた肉のように僕には見えた。庭はそんな多くの肉の甘く重い腐臭に充ちていた。そして僕は直子の肉体を思った。直子の美しい肉体は闇の中に横たわり、その肌からは無数の植物の芽が吹き出し、その緑色の小さな芽はどこかから吹いてくる風に小さく震えて揺れていた。どうしてこんなに美しい体が病まなくてはならないのか、と僕は思った。……僕はカーテンを閉めきった部屋の中で春を激しく憎んだ。(第十章)

六時に目を覚ましたとき彼女はもういなかったの。寝巻が脱ぎ捨ててあって、服と運動靴と、それからいつも枕もとに置いてある懐中電灯がなくなっていたの。まづいなくて私そのとき思ったわよ。だってそうでしょ、懐中電灯持って出ていったってことは暗いうちにここを出ていったってことなんですものね。……そして全員で寮の中からまわりの林までしらみつぶしに探したの。探しあてるのに五時間かかったわよ。あの子、自分でちゃんとロープまで用意してもってきていたのよ。(第十一章)

[参考文献]

ロラン・バルト，花輪光訳『明るい部屋 写真についての覚書』みすず書房，1985年。
———，蓮実重彦・杉本紀子訳『映像の修辞学』ちくま文庫，2005年。

(収録されている論文の中で下記のを参照した)

「イメージの修辞学」"Rhétorique de l'image" in COMMUNICATIONS, 1964,
No4

「写真のメッセージ」"Le message photographique" in COMMUNICATION,
1961, No1

青弓社編集部編『明るい部屋の秘密 ロラン・バルトと写真の彼方へ』青弓社，2008年。

[リクリエーション関連]

村上春樹『ノルウェイの森』（上・下）講談社，1987年。

小冊子「Re:creation ノルウェイの森から帰還した精霊たちの足跡」

雑誌『Re:creation』桑沢デザイン研究所メディア文化研究ゼミ，2008年。

(正式表示では，iの文字が上下反転している)

※展示した写真作品は，すべてゼラチンシルバークラウドプリントで制作している。雑誌『Re:creation』の中で印刷物のかたちになった画像は，各プリントをスキャニングしてデジタルデータ化したものである。

「多文化共生」と社会福祉サービス

—— マレーシアの取り組み ——

川 崎 愛

1. はじめに

近年のマレーシアと日本の関係は、1981年にマハティール前首相が就任直後に提唱した「東方政策」(ルック・イースト：東方を見よ、日本に学べ)のもと活発化した。現在、マレーシアにとって日本はアメリカ、シンガポールに次いで第3位の輸出相手であり、輸入相手としては第1位である。マレーシアは経済面では関係の深い国であるが、ジニ係数を見るとアフリカや中南米の国々に続いて、アジアで最も所得格差の大きい国であることはあまり知られていない。

地域間、民族間格差を包含しながら、2020年までに先進国入りを目標とする「ビジョン2020」を表明している、中規模中進国¹⁾は多民族国家(マレー系約66%、中華系約26%、インド系約8%：外務省「最近のマレーシア情勢と日本・マレーシア関係」)で、民族間の不均衡を是正し、社会の安定を図る基本方針を打ち出している。

「多文化共生」²⁾と社会福祉サービスの提供がどのようになされているかの一端を考察するために、社会状況を概観した上で、訪れた社会福祉施設を紹介したい。

2. 多民族国家と政策

マレーシアは複数の国々による支配から1957年に独立を果たしたが、数十年の間、植民地政策のもとで民族は分割・統治されてきたため、1969年に民

族暴動が起きた。民族を代表する政治指導者は、連立政権のなかで民主的に意思決定する方法を選んで、政治的安定と経済的な発展を推進するために、地域格差の是正を図る政策を強化した。

民族暴動の余波をうけて、マレー人の政治指導者たちはマレー人を経済活動の主流に取り込む政治的介入によって、イギリス統治下にあった民族間の政治的な不均衡を修正できるとして新経済政策（NEP）を打ち出した。

新経済政策は1971年から1990年の20年間にわたって実施され、①民族に関係なく貧困を減少させること、②所得、雇用、資本の所有における民族間の不均衡を軽減し、社会構造を再構成することが目標であった。マレー人の大多数が貧困であったため、貧困の軽減と社会経済的な再構築は、原理的にマレー人に利益をもたらすことを意図していて、実際にマレー人とその他の先住民族の雇用機会と所得を増大させた。

インド系住民は三大民族のなかでも疎外されている。総人口の8%を占めているが、民間資本の所有は1995年で全体の1.5%にすぎず、地方のインド系住民の大半は貧困水準以下に陥っており、経済成長による恩恵を受けていない。政治的発言力の脆弱さ、教育や経済的な支援を十分に受けられないこと、特にカースト制度による階級の格差、アルコール依存を含む社会問題がインド系住民の生活を困難にしている。

総人口の26%を占める中華系の民間資本の所有は、1970年の28.3%から1995年に40.9%に増大したが、村に住む中国人の貧困問題は残っている。

新経済政策は、民族に基盤をおいた政策、社会経済的な発展の主流にマレー系住民を統合し、長期的な国の発展を維持するために政治的な安定を目指したものであった。

1991年にはマハティール首相によって「すべてのコミュニティが公平かつ相互に、完全なパートナーシップをもって、従属や疎外といった感情をもたずに生活できるまで」実施する「ビジョン2020」という再分配政策が始まった。マレー人を優遇する新経済政策のもとで生活してきた非マレー系住民や高齢者、障害者など社会で疎外されたり困難な状況にある人々、女性は、成熟し合意に基づいた模範的な民主主義社会の実現という「ビジョン2020」に期待を

寄せている³⁾。

マレーシアにおける障害者運動について研究しているジャヤソーリアは、各民族のコミュニティの政治・社会的問題の解決をはかりながら、国内全ての人々の福祉を充実させる観点から国家統一を追求する際の論点を3つ挙げている（ジャヤソーリア2004：38-41頁）。

第一は、マレーシア連邦憲法（以下、連邦憲法）は、民族性、言語、宗教、文化を重要視しており、障害者の権利についての特別な記載がなく、「2番目の市民である」という感じを抱かせている。

第二は、連邦憲法は全ての市民は法の前では平等であることを認めている。しかし規則153はマレー人に特別な地位を用意している。同時に規則154は非マレー人コミュニティの利益を保護している。サフィアンはこの理由について、マレー人に保護的な記載は非マレー人に不利益を与えようとしているのではなく、教育的、社会的、経済的に遅れている先住民の発展の保護が目的であると述べている（Suffian 1976）。

マレーシアでは法律における積極的な差別に対して歴史的慣例があり、マレー人コミュニティが直面している社会的、経済的不利益を基に戻そうとする肯定的行動がある。

第三は、社会福祉局がイギリス植民地政策によって設置された1946年以来、社会福祉サービスは公的、ボランティア、私的（家族他）、私的機関が提供している。同じ年にはボランティア活動を調整するために中央福祉協議会が設立され、専門的、官僚的なシステムではなく、自助グループやコミュニティを基本としたチャリティが発展した。

3. 社会福祉サービスと民族別の状況

マレーシアにおける障害をもつ人々のために組織化されたソーシャルワークの発展は、3つの期間に分けられる（ジャヤソーリア・オオイ、1994）。

第1段階は施設保護の期間（1940-1960）で、第2段階は1960-1980年の間で障害者同士の自助組織が出現した。第3段階は1980年代初期から施設

保護から地域社会をベースにしたリハビリテーションプログラムへと変化した。ただし、これら3つの期間は単独に存在しているのではなく、相互にオーバーラップをしていて、強調される点や採用される施策は変わっても、期間の異なった様子は未だ見られる。

WHO（1976）は施設が十分に整っていない発展途上国において地域主導型リハビリテーション（Community-Based Rehabilitation; CBR）の方法を導入し、施設保護に対抗している⁴⁾。

ムースは、マレーシアにおける社会福祉の問題の背景には、民族の問題があると指摘している。

民族別にみると、マレー人は薬物依存者の72.3%、青少年犯罪者69.8%、女性・少女保護センター入所者66.7%（1998年）と人口比と比べて高い数を示した。新経済政策によって地方から都市へ流入した移住者はスラムを形成し、困窮し過密な生活の中で育った次世代は、脆弱な家族から離れて非行や薬物依存を繰り返す者が現れた。マレー人は新経済政策の最大の受益者ではあるが、社会問題を改善する計画や予防的な方策の不足が問題を増幅させている。

三大民族のうち、最も少ないインド系住民はさらに深刻な状況である。児童虐待20.6%、児童施設の入所者数（ほとんどが遺棄された児童）32.5%、政府系の老人ホーム入所者38.7%（1998年）で、コミュニティにはギャングが横行していたという記録があり、アルコール依存者や薬物依存者の多さ、家庭内暴力、重篤な貧困にも直面している。安価で違法な移民労働者の流入によって、働いていたプランテーション農場から立ち退きを強いられたインド系住民は、都市で商業建築物建設のための労働力となった。

著しい社会・経済的変化のなかにあって、中国人のコミュニティは柔軟に対応し、変化への適応能力と中国人私立学校によってなされている長い教育の伝統によって、社会病理を最小限に止めている。また、コミュニティでは疎外された人に支援とサービスを提供するボランティア組織に積極的な援助を行っている。

マレーシア政府の社会福祉部による財政的な支援は、マレー系を優遇していて、受給者の必要性や特性ではなく、民族や信条によって分配されている。官

僚組織内での社会福祉部の位置づけの低さは、1964年に福祉サービス省が創設された後、1990年に国家統一省に取り込まれ、1989－1998年の間に年間連邦予算額の社会福祉部門への割り当てが平均0.21%であることから明らかである。政府は社会福祉サービスを「慈善事業」の枠内で捉え、総合的な福祉システムを構築し、社会福祉サービスを予防的・発展的なものへと移行させていく責任を果たしていない。

1946年に社会福祉部が設立される以前から活動をしているのはNGO団体である。

記録に残っている最も古いNGO団体には、パナン州の聖ヨセフ児童養護施設（1865年）や、誘拐されたり売春を強いられた中国人少女を保護するために1878年に設立されたパナン州のポーリュンクック協会がある。1926年にマラッカで視覚障害者のために設立され、1933年にパナン州に移設された聖ニコラスホームと教育施設、1938年に設立された救世軍は代表的な団体で、その他の大きなNGO団体は1946年以降に活動を開始している。NGO団体は、社会的不利を感じている人々、特に障害者へのサービスを提供するパイオニアであり、貧困対策、地方の社会福祉サービス、青少年への保護といった社会福祉部の不足している取り組みを補完してきた。

国家統一・社会開発省の社会福祉部とNGO団体、地域社会とが連携して活動を行っているものの一つは1983年に始められたCBRである。

1990年に発表された「支え合い社会」の構想に基づく社会福祉政策は、社会福祉部の限られた資源のなか、新たな課題に取り組むために、NGO団体や地域社会、マスメディアとの協力関係の強化が求められている⁵⁾。

4. 訪問施設紹介

2008年9月2日から5日までの4日間にクワラルンプール周辺を中心に9ヶ所の社会福祉施設を訪問した⁶⁾。

受入体制、滞在時間、意思疎通、パンフレット等の資料の有無など施設によって差があるが、訪問順に概要を述べる。施設名は、看板、パンフレット、名

刺等の表記に従う。

Spastic Children's Association of Selangor & Federal Territoryは障害児のためのNPO団体で、1962年に郊外の果物プランテーションの経営者によって創設された。約200名の18歳未満の子どもが教育や機能訓練、言語療法、職業訓練などを受けるために8時から13時まで通っている。送迎バスの利用を含めて費用は無料である。運営資金は企業や個人からの寄付と事業収入、政府の研究費でまかなっている。米やパンなどの現物の寄付もあるが、43人のスタッフの給料は時間が短いために安い。屋内プールや体育館の他、植物の茂る中庭には寄付をした企業名の入った特別な滑り台やブランコなどの遊具があった。また、音楽療法や就職に備えてのコンピュータークラスも開講している。

SUNSHINE HOMEは民間の有料老人ホームで、個室と二人部屋合わせて19人を24時間12名のスタッフが交代でみている。64歳から94歳の利用者は一ヶ月1800ルピー（約57600円）を支払っている。居室にはシンガポールやオーストラリア、カナダなどで暮らす子ども一家の写真や孫の絵が飾られ、スタッフは各利用者のことを暖かく紹介していた。

CAIRINGTON VILLA RETIREMENT HOME（老人健康中心）も民間有料老人ホームで、一戸建ての住宅が並ぶ一角にあり、ホームは2メートル位の木戸の奥にある。テラスには犬がつながれていて、建物に入ると居間で、テレビがついており6人ほどの利用者が椅子やソファーに座っていた。居間の先は2段ベットがいくつか置かれた寝室と台所、洗面所などがあった。対応したのは設立者である中国系と思われる女性で、調理もしているという。

Lovely Nursing Centre（愛心養老院）は民間無料施設で、日本の救護施設に近い。食事は外の屋根付テラスでとり、2階建ての屋内は2段ベットの置かれた寝室が数室あった。道路に面した入り口では、施設長（インド系の男性）の協力者からの菊や利用者が作った花輪などが売られていた。道路の向かい側には施設長の母親が運営している障害児も受け入れている児童養護施設があり、テラスを食堂等多目的に利用する点は同様でフェンスには衣類やシーツなどたくさんの洗濯物が干されていた。

Taman Megah Handicapped & Disabled Children's Homeは民間無料施設で、

程度の異なる身体障害や知的な障害のある様々な民族の子どもが暮らしている。建物の広さの割には子どもが多く、床に敷かれた蒲団に寝かされた重度の身体障害児の横を子どもやスタッフが行き来していた。

市内から車で一時間ほどの山中に立地するKUALA KUBU BHARUは56名のスタッフを擁し、実習中の看護学生もいる政府による障害児者の施設である。役職者の写真にはイスラム教徒であることを示す帽子やスカーフを被ったマレー系が多く見られた。利用料は無料で、大部屋に10～20台のベットが並び、入所者の日課は朝食の後と夕食の後にお茶の時間があるなどゆったりしている。300人が入所待ちで、イスラム教・仏教・キリスト教・ヒンズー教に対応する「Religious guidance」のサービスを行い各民族の需要にこたえているが、60歳以上の入所者の3割位は中国系の女性である。隣の敷地にはTAMAN SINAR HARAPANという同じく政府の障害児の施設がある。20人位のベッドが置かれた大部屋が外廊下でつながっていて、生け垣に洗濯物が干されていた。

双福残障自強発展協会は2001年に車椅子を使用する台湾人によって設立されたNPOである。ハンドクラフト、新聞・缶などのリサイクル、コンピューターデザインの3部門からの収入と企業、教会、JICAなどからの寄付で運営していることがマネジャーである車椅子の男性によって説明された。彼の実兄も一スタッフとして加わっている。

Beautiful Gate Foundationはキリスト教を基盤にした中国系のNPOが1993年に設立した身体障害者の団体で、運営資金の3～4割はマレーシア全土の教会からの寄付である。職業教育、自立生活に向けての取り組み、ピアカウンセリングに力を入れている。アメリカでのリーダートレーニングから帰国した翌日とのことであったが、有給スタッフとして働く車椅子を使用する快活な女性から明瞭な説明があった。

5. むすびにかえて

国の社会福祉サービスへのわずかな予算のなか、マレー系や女性の雇用をすすめている政府の社会福祉施設は「入所者保護」の段階にある。NGO・NPO

は、企業や宗教関係、コンピューターやマスコミを活用して広く市民に働きかけ、運営資金を集めて活発に活動している。一部には、自助具や遊びを通して機能訓練・開発が可能な教材、教具が政府の施設より潤沢な団体もあった。国の経済成長は、社会福祉サービスの利用者にも影響を及ぼしたが、経済的な恩恵の分配は均等には行われていない。その背景には教育の機会、ネットワーク、経済力、宗教、民族などによって社会への参加の度合いが異なることがある。多民族が暮らすマレーシアは多言語の国家で、マレー語の表記はもちろん、社会福祉施設に英語のパンフレットが備えられ、表札に中国語やタミール語と思われる文字が併記されている所もみられた。もともと海外への出稼ぎや移住、交流は盛んであるが、NPOではサービスの利用者が直接、海外の実践・研究の蓄積をリアルタイムで学び、吸収している点は、国内において英語を使用する機会が多いことも理由にあらう。

訪問した施設のうち、世界の社会福祉サービスの潮流を最も捉えていたのは、民間のキリスト教を基盤とした中国系の団体と思われるが、利用者が若い身体障害者であることも無縁ではない。

当事者の社会参画を、障害の種類や程度、民族、年齢、性別を超えて広げていくために、少しずつでも無力な状態にある人々を「エンパワー」し、社会や政府へ働きかけていく「多文化共生」への試みが始まっている。

注

- 1) 人口2,664万人、実質GDP1,343億米ドル、一人当たりGNP5,901米ドル、2006年 マレーシア統計局
- 2) 「異質な集団に属する人々が、互いの文化的差異を尊重しながら対等な関係性を構築する過程」山脇・近藤・柏木（2001）「多民族国家・日本の構想」『世界』7月号
- 3) ラジェンドラン・ムース、萩原康生監訳、田中尚訳（2002）『マレーシアの社会と社会福祉』明石書店
- 4) CBRの目的は、能力障害や社会的不利の状態から生じる困難を和らげ、障害や社会的不利を持った人たちを社会に参画できるようにする。リハビリテーションは彼らの環境に適合するようにし、そして、能力障害、または社会的不利を持った人たちが彼らの環境に適合するように訓練するばかりでなく、社会への参画を容易にするために全体として彼らの当座の環境や社会に入れるように訓練することを目的にし

ている（WHO, 1981）。

5) 前掲書 3, 227-242頁

6) 施設のアレンジは、東京国際大学大学院に留学経験のある事業家 YIP CHING YON（葉清潤）氏による。日本からは彼の指導教授であった高橋五江先生をはじめ4名の大学教員が参加した。

文献

デニソン・ジャヤソーリア, 神波康夫・幸子訳 (2004) 『マレーシアにおける障害者 - 市民権とソーシャルワーカー』日本文学館

リゾートホテルの再生について

下 田 将 文

はじめに

1987年末にリゾート法（総合保養地域整備法）が成立した。その法の目的は、全ての国民が利用できる、多種の機能・施設を備えたリゾート地域を民間の資本を利用して整備することであり、現在までに全国で40箇所を超える地域が、その法の適用を承認されてきた。

承認された地域では、国立公園、水源保安林、農業振興地域などにおける開発規制が緩和され、デベロッパーなどによる土地の買占め、無定見な乱開発などで、バブル経済発生への要因の一部となってきた。バブル崩壊により、不良債権問題の一因となり、日本経済が悪化した大きな原因であったとも言える。

リゾートホテル・旅館もテーマパークと同様に無定見と批判されてもやむを得ない、過大な投資をした例が多く、不良債権を抱え、再生に取り組みつつある例が多く、本稿では、これらの問題を検証しながら、再生の手段等を模索してみる。

リゾートホテル・旅館は、季節波動により、繁閑格差が大きく、例えば海浜リゾートであれば、7～8月は夏休み中の子供連れのファミリー客を中心に90%の稼動をしても他の10ヶ月はサラリーマンを中心に週末のみの20～30%の稼動であり、年間を通して40%以下しか稼動をしない、リゾートホテル・旅館の営業に対して、企業によっては進出を躊躇する場合が多いのも事実である。

I 温泉リゾートホテルの再生

上述のリゾート法の問題の関連のみではないが、国内の多くのリゾートホテル・旅館の再生が大きな社会問題になっている。何故、このような事態に陥ったのであろうか、これ等の問題についても検証を試みる、と同時に再生について考えてみる。

1. 旅行形態の変化

海外旅行が低価格で、簡単にできる時代であり、国内旅行は【安・近・短】と言われ始めてから、十年以上経過している。バブル以前と以後とでは、旅行形態が変化しつつある。

1) 温泉への嗜好の変化

かつては、日本人のリゾートライフは、温泉を訪れて、ゆったりと湯につかり、その土地特産の料理を頂くことが、最大の楽しみであったと言えるが、洋式ホテルの増加、海外旅行の急増などにより、温泉嗜好が減って来ている。特に若年層には、温泉離れが著しい。

2) ゴルフリゾート

また、リゾートと言えば、ゴルフ場を併設しているケースも多いが、1980年代より1990年代にかけての「バブル期」には、ゴルフコースが乱立して、それに伴い、「接待ゴルフ」も増加し、ゴルフの後の温泉入湯・宴会とのパターンが多かったが、バブルの崩壊と共に、ゴルフ場も衰退し、当然のことながら「接待ゴルフ」なども激減している。

3) スキーリゾート

降雪時期に見られたスキー列車は殆どなくなっており、スキー客そのものが激減している。それでも首都圏をヒンターランドとする上越のスキー場には、来場者が相当数あるが、その中で多く見受けられるのが、若者のマイカーによ

る日帰りスキーツアーである。つまり、上越沿線のスキー場に隣接する温泉旅館への宿泊が期待できなくなっている。

その結果として、湯沢などは、首都圏の利用客・購買層を目途したリゾートマンションが乱立している。

4) 団体旅行の激減

大半のホテル・旅館は、異口同音に団体旅行の激減を挙げる、職場の慰安旅行、お得意様の招待旅行、優秀代理店・優績セールスマン等に対するインセンティブ旅行などが激減どころか、皆無になっている場合も多い。

5) ペンション・ブーム

清里に代表されるペンションが、脱サラのビジネスとして持て囃され、信州を始めとして、首都圏から便利なところに乱立状態となり、1980年代の前半にはピークとなり、八ヶ岳周辺の清里、野辺山などは、ペンション村を形成していたが、現在はブームも過ぎ去り、経営に苦勞をしている例が多いが、かつてのリゾートホテル・旅館の常連顧客の一部が、これらのリゾートのペンションシフトしている。

6) 経営に関しての問題

団体旅行、ゴルフ接待、スキーツアーなど、かつてのリゾート商法の大半は、ホテル・旅館などの企業努力に基づくものは少く、他力本願的な営業であったと言える。利用層のトレンドに従ってサービスを提供するのは、商売の原則であることを否定しないが、このような大きなカテゴリーがあるために、特に大型の施設では地道な常連顧客、リピーターなどを積極的に育てて来なかったことは事実であった。また、ホテル・旅館が独自の企画を打ち出している営業もあったが、それ等はの大半は、おぎなりであった、との反省点が残っている。

7) 労務問題

リゾートホテル・旅館営業の衰退の一因に労務問題がある。宿泊産業は、午

後のチェックインから翌日の午前のチェックアウトまで、2～3時間のアイドルタイムを除き、利用客へ連綿としたサービスを続けなければならない。観察の細やかな宿泊者は旅館の番頭さん・仲居さんは深夜・早朝など何時でも帳場などに勤務しており、何時、眠るのだろうかとの疑問を抱いたことと想定する。

かつてのホテル・旅館では、早朝の6時の朝食のセットアップから深夜23時頃の宿泊客の就寝まで、つまり一般的に8時間を1シフトとするならば、2シフト相当分以上を一人でサービスをする過酷な業務をこなしてきており、現在でも経営者及び幹部は昔とあまり変わらぬ勤務をしている。

しかし、コンプライアンスの時代であり、労働基準法は守られており、サービスをする従業員は、パートさんが細切れのように交代して、旅館らしい仲居さんのサービスは、期待できなくなり、利用客の旅館離れの一因となっている。

2. 過大な投資

財務上の問題となるが、過大な投資・借入が経営危機の状態になる大きな要因になっているが、このことに関しても検証を試みる。

温泉リゾートの著名旅館及び大型旅テル（ホテルと旅館を併せたサービス方式）の経営難が続いている、事実上の倒産状態にあるが、その大半が民事再生法の適用を申請しており、営業を継続しているが、大きな施策を講じなければ、早晚立ち行かなくなることは、火を見るように明らかである。

1) 老朽化の問題

宿泊業は、言うまでもなく装置産業の最たるものであり、その多くは、放置すれば、建築後20年経過すれば、その時代のトレンドから逸脱すると言われている。そのために、経営者は、立て替え問題を考慮して、蓄積をすることが必要であるが、ホテル・旅館の大半は、そのような余力はなく、資金の多くを借入れに頼ることになり、右肩上がりの時代であれば、返済も可能であったであろうが、大半は計画の達成が困難と推定する。

2) 同業他社との競争による過大な資金投入

旅館が軒を並べる温泉街では、近隣の同業者には抜きん出たハードを有することも、必要な要件である。とって身の丈に合わない過大な投資は絶対にROI (Return on Investment = 投資に対する見返り) を得られない。

特に年商の数倍ともなる、大規模の借入金は、数少ない成功例を除き、その大半は返済が不可能と言っても過言ではない。

例えとしては、適切性に欠けるかもしれないが、住宅ローンの返済可能額は、年収の20%が限度と言われており、ホテル・旅館の場合もやや似通っている

3) 旅館から「ホテル」への変革

改築した旅館を訪れると、靴を脱ぐを必要がなく、玄関・ロビー・客室・食堂・宴会場などを靴を履いたまま通おれる「ホテル」に変わっているケースが多々ある。

特に大都市圏に近い大型のホテル・旅館は豪華な宴会付きの宿泊を専門に営業を中心にして、地道に個人客を「拾う」ことよりも、一発ホームランを狙うことに全力投球をしていたとも言える。

しかし、これもまた、バブルの崩壊と共に、この種のカテゴリーは皆無に近い状態になつている。それに伴い、莫大な投資をした、豪華な大宴会場は完全に「遊休スペース」となり、宴会に関連する芸妓、アトラクションの芸能人などの大半も廃業に追い込まれている。木造モルタル塗りの旅館から鉄筋コンクリートのビルに立替え、豪華な絨毯が敷き詰められ、見るからに「デラックスホテル」になつているわけであり、仮に延べ床25,000平米(7,500坪)に坪当たり300万円(建売の住宅では50~100万円とも言われている)で建築すると、225億円の費用がかかることになる。

4) 返済の可能性が困難

投下する費用に対して、少々荒っぽい推測だが、年間売上げはこのクラスの大都市のホテルならおよそ50億円、地方都市なら20~30億円、稼働率が期待できないリゾートホテル・旅館であれば、地方都市ホテルの50%程度で10~

15億円かも知れない。

従って、10～15億円程度の売上げであれば、既述した、返済計画は、住宅ローンの返済の例を取り、年間売上げの20%とすれば2～3億円が返済可能額であり、20年返済なら、返済の全額は借入れ額の1.5倍にもなりかねず、何百億円の返済は到底できそうもない、と言える。

3. 日光・鬼怒川温泉がリゾートホテル・旅館の再生のモデル

首都圏に近いリゾートで最も身近なリゾートで、最近最も話題になった再生プロジェクトでは、2004～2005年にかけて日光・鬼怒川のリゾートホテル・旅館を一括して再生しようとスタートした、地域の大半の宿泊施設のメインバンクである足利銀行による事業があった。再生事業の途中で足利銀行が一時、国有化されたため、結局、(株)産業再生機構の主導による、事業になったが、その後の温泉リゾート再生のモデルにもなっている。

■日光・鬼怒川7ホテルの財務状況、単位は百万円、

■決算期の違いのため2003年度又は2004年度のどちらかを集計		
年間売上げ	12,824	
営業利益	1,090	対売上げ 8.4%
経常利益	244	対売上げ 1.9%
当期利益	△458	
借入金総額	44,622	対売上げ 348.0%
金融機関への資金要請	43,276	
■決算期の違いのため2007年度又は2008年度の達成目標		
年間売上げ	11,800	4年前と大同小異
営業利益	719	対売上げ 6.1%

上記は、再生機構の公開資料であるが、詳細は不明のため、コメントはさし控えるが、売上げの4倍近い借入金を抱えておれば、一般的には、返済は困難なはずである。

1) ホテル・旅館の再生スキームの例（産業再生機構が主導）

株式の100%減資，債権者に債権の放棄を要請，新たに金融機関による出資，転換社債を発行する。出資金・社債による資金により，リニューアル等を行う。7 ホテル全ての条件が同一ではないが，ほぼ似通ったScheme（スキーム）となっている。

2) デューデリジェンス（Due Diligence）

最初に取り掛かる作業は，そのホテル・旅館のキャッシュフローを含む財務体質，固定資産及び顧客などの営業的な資産の評価，即ちDue Diligence（デューデリジェンス）などである。又，労務問題なども重要検討事項としている。巷間「ホテル業は不動産業に類似している」との例え話が流布されているが，正にその通りであり，ホテル・旅館が整理される際に，最後に残るのは不動産としての価値である。

3) 財務体質の再確認

各ホテル・旅館共に年商から考えると，膨大な負債を抱えて危機的な状態にあったわけだが，金融機関の一部の債権放棄，金利の減免，再建機構による債権の買取り，その後回収機構への債権の売却，次いで新たな資本の投入及び追加融資など種々の手法を駆使して，金融面では一時的には，身軽になるが，それ以後に再建計画を成功させるべき売上げが達成できるか，との問題が残る。再生スキームのスタート4年後の目標数値が設定されているが，この目標を見る限り，飛躍的な財務体質の好転になるのか，疑問が残る。

4) 再生計画（Scheme＝スキーム）の視点

民事再生法などに則り，ホテル・旅館の再生をする際に，全ての金融関連機関は，再生計画書の提出を求める。

その際に，打出す方針及び必要な施策が作成され，主として金融関連機関によって評価されるが，その場合，評価する立場の担当者によって評価が異なることになる。評価担当者の中の財務部門の担当者は「財務体質の改善は，先ず

出づるを制するにあり」とのセオリーで、出費を減らすことを最大の目標とするかも知れない。

対極線上にある営業部門の評価担当者は「営業の前進なくして、収入増はありえない」との拡大路線を唱え、視点・評価方法が異なる。

5) 身軽になることと経営責任

問題のあるホテル・旅館の多くは、多額の借入金の返済を免除してもらうか、棚上げしてもらえば、売上げから人件費を含む営業経費を差引いた後のGOP (Gross Operating Profit営業粗利益) は、僅かながら出る、と言っている例が多々あり、建て直し、増築などに対する出費の全額を借入金で賄った際の、借入金の返済の困難さを如実に物語っている。

経営の前途も見えないままに、過大な借入れをした経営の責任を改めて問われており、又、無定見とも言える貸出しをした金融機関の責任も問われている。ただ、日光・鬼怒川地区のケースでは、同地区に対すしてメインバンクとしての地方銀行が、地区の再生へのサポートをしようとした、その責任感は評価されるであろう。

4. 部門別の予決算の必要性の認識

国内の外資系のホテル及び大型の洋式ホテルでは、ホテル会計のGlobal Standard (グローバルスタンダード) であるUniform Accounting System for Lodging Industry (ユニフォームシステム会計) を採用している例が多く、特に部門別の予・決算を重視している。ホテルによっては、非営業部門の、総務、経理、施設、倉庫なども部門区別の子決算をしている例がある。

1) 部門別の予決算の必要か

リゾートの旅館では、一泊二食形式の営業をしているケースが殆どであり客室部門・宴会部門・食事部門での費用の分担が明確でなく、いわゆる「どんぶり勘定」の状態が多い。

特に、料理のコストコントロールにシビアさが不足している場合がある。

上に述べた、ホテル会計のGlobal Standard（グローバルスタンダード）であるUniform Accounting System for Lodging Industry（ユニフォームシステム会計）は、既述したように特に部門別の予算を重視している。リゾートホテル・旅館といえども、部門別の決算システムを構築して、業務の流れを正確に把握し、後述する、一部門のみでのパーシャル営業が必要な場合等に役立てる。

2) GOP（Gross Operating Profit 営業粗利益）の理解

ユニフォームシステム会計を採用している、ホテルの多くは、GOP（Gross Operating Profit 営業粗利益）を部門別に出すようにしており、旧来型のホテルでは、経営者及び経理部門の一部の担当者のみが、ホテル全体若しくは部門別の収支状態を把握しているであろうが、ユニフォームシステムにて運営しているホテルでは、各部門の部門長及びマネージャー等にまで浸透しており、ホテル運営に貢献している。

旅館経営の場合は、急にユニフォームシステム会計の導入は困難であろうが、部門別で決算をするシステムと、営業部門のスタッフがGOPを絶えず意識しての運営をすることは、再生途上の旅館及びホテルでは必要な事柄である。

II リゾートホテル・旅館再生の実際

巷間、産業再生機構の再生スキームは、大規模の物件のみとの世評があり、その他の中小規模のホテル・旅館は単独で、民事再生法の適用などを受けて、再生に着手することになるが、

1. 再生途中の応急処置（産業再生機構のスキーム外のケース）

この項では、再生を自己で実行しなければならないホテル・旅館を中心に絞って考えてみる。

1) 経営方針・営業施策を打出す

ホテル・旅館の再生において、何よりも重要なことは、金融機関等の再生に

関係する組織と合意した再生のスキームに則り、経営・営業方針を打ち出し、次いで目標数値を決めて、その目標数値を実現するための実行計画を決定することになる。

①経営方針，特に営業方針を明確に打出す....
②営業方針に基づく，マーケティングの見直し.... 納得できるセールスタ ーゲットを決め，具体策を明示する。
③再建計画における収支の予算を，中長期計画及び実行期間を含めて，明確 にする
④ホテルの運営費用における従業員の給与・人数をリストラを含めて改革す る方策
⑤財務体質の強化，そのための.... ・装置産業であるホテルの固定資産の 回転率を飛躍的に上げる
⑥再生のための老朽化した施設・設備のリニューアル，そのための資金の手 当て
⑦増収のための新設備の増築，そのための資本の注入
⑧有利子負債の大幅な削減をし，キャッシュフローを向上させる

2) 借入金の返済の問題

経営方針の中で、③で収支予算、⑤の中で財務体質の強化を取り上げているが、産業再生機構のサポートによって身軽になっているホテル・旅館の例を紹介したが、それ以外の再生の場合でも、年商の数倍もの借入金があるケースでは、右肩上がりの経済状態なら兎も角、低成長どころかリセッション（Recession = 景気後退）の現在では、借入金の返済には、困難さがあり、返済の棚上げもしくは債務免除等の金融機関の協力なしでは、再生計画が立てられないものと推測する。

3) 再生計画には三分の一理論をも参考に

都市におけるシティホテルの業界では、昔からホテルの支出は「人件費が三分の一、料理材料費に三分の一、家賃又はリース費用又は建設のための借入れ

の返済及び一般管理費の合計等で三分の一」とのいわゆる「三分の一理論」がある、現在では、いささか古く粗雑な理論と批判されるであろうが、ホテル・旅館を経営をする際に、一種のベンチマークになるはずであろう。

再生途上で、旅行代理店から指定をはずされたり、顧客離れが起きた場合であっても、サービスの第一線にある従業員を確保しておくために、現金収入を途絶えさせられない。そのために「宿泊」のみ、又は「日帰り入湯のみ」などの部分的な営業を考慮する場合もあり、あらかじめ部門別の決算をする会計システムを構築しておけば役に立つ。

4) 現金収入を得るための仮営業の準備

ホテル・旅館の再生途上で、世評及び旅行代理店の送客ストップ等により、従来型の宿泊利用が見込めなくなつた場合、多分、料理材料の仕入も、現金決済を求められるはずである。又、スポンサー企業を探している途中及び金融機関の支援が決まっていない段階において、直接の人件費、水光熱、電話料及び一般管理費の一部などの必要最低限の支払い以外の経費、即ち、料理材料の仕入、一般管理費大部分の支払いなども停止状態の時に、完全な営業再開までの期間を従業員を引き止めておくために、人件費の基本的な部分だけでも支払う必要がある。

そのためには、上記の客室のみの営業も考える必要がある。その場合、既述した部門別の会計を導入しておけば、旅館営業の生命である、料理の売価・コストが判明し、客室部分のコストも明確になる。

5) 旅館における食事なしの仮営業

料理がつかない旅館営業はありえない、との理屈は当然であるが、非常事態で、料理を提供できない場合は、客室の提供のみで収入を得て、人件費を賄うことを考える。一般的に、旅館で一泊二食の宿泊料の内、料理の売値部分が70～80%、客室の売値部分が20～30%と、言われているが、客室のみを外して提供する場合は40%、即ち、1泊2食2万円のホテル・旅館であれば、8千円、朝食付きであれば、1万円が妥当な線と思えるが、料理も提供できない、

非常事態の場合は、その半値の5千円かも知れない。朝食をはずせば、4千円との勘定も成り立つ。

このケースでは、ツインルーム・ベースで客室清掃費、リネンサプライ費、水光熱費、客室アメニティ費がほぼ2千円となり、他の2千円で管理職、フロント要員、管理部門の人件費の一部は賄うことが可能であろう。

仮に、50室のホテル・旅館に各室2名づつ宿泊させた場合、一年間で、

$$2,000円 \times 100名 = 200,000円 \times 365日 = 73,000,000 \text{ (7千3百万円) となる。}$$

その半額3,650万円で清掃人件費を含む直接経費を支払い、他の半額3,650万円を人件費と考えた場合、年収300万円のスタッフなら12名分の人件費を賄うことができる。但し、あくまでも「デスクプラン」であり、この通りに推移するかどうかは不確実であるが、一応の目安にはなるであろう。

勿論、上記のような部分的な営業を実行すれば、特に一般管理費の赤字幅の増大に結びつく危険性もあるが、完全なる営業再生のために、基幹従業員の確保は重要であり、営業を続けることによりサービス体制の維持及び施設・設備の劣化を防止することにもなり、客室のみの営業でも考えるべきである。

2. 軌道に乗せるための営業に対する施策

ホテル・旅館の応急処置的な営業をしつつ、再生計画を作成する段階で、策定した営業方針に基づくマーケティングを見直し、増収に繋がる実行計画を練り、迅速に実行に移すことが、求められる。

しかし、従来、多分数十年にわたり営業を続けて来て、結果として経営危機に陥っているわけであり、その現状を打破し、向上させ得る妙手があるのか？、あるのであれば何故これまで実行して来なかったのか？、との疑問が起きるであろう。この問題に関して、過去の事例及び各種の理論により検証する。

1) 従来の路線の延長線上の営業では、いかがなものか

再生に取り掛かるホテルの計画書の中で、増収対策を見ると、その大半は、ファミリー客、又はシルバー層、又は婦人層、又はヤング層を増やす、そのた

めに旅行代理店と、より一層良好な関係を構築する。などと.... 実行計画は既存の路線の延長線上での実行計画と思われ、具体的な施策が少ないように思われる。

ホテル・旅館の営業のプロの発想としては、やや物足りない。

2) 現在のハードを基本にして施設を追加問題

再生途上で資金的な余裕もない時点での新たな設備・施設の追加投資は望めないことであろうが、現状のままでは、赤字体質が大きくなって行く訳であり、無理を承知で、何らかの施策が必要であり、誰もが考えるであろう事例を列挙してみる。

・パーキングロッド

古いホテル・旅館にはパーキングスペースは、ゼロに近い、モータリゼーションの時代であり、早急に設備しなければならない。しかし、古い温泉街などでは、ホテル・旅館の隣接地に新たにパーキングスペースを設備することはでき得ないであろう。従って、建物の一部を削ってでも、パーキングロッドを新設することは急務である。真っ先に設備するべきである。

・温泉・スパ

ホテル・旅館の隣接地の深奥部に湯脈が存在することは間違いなく、温泉を掘りたいが、掘る費用がないので、次善の策として、地下の浅い位置より、低温の温泉を汲み上げ加熱する、今はやりの「スパ」を新設して集客を図る。このケースでは、アトラクションを催す「温泉ランド」などのように大規模でなければ話題にはならない。温泉問題は迅速に即効性を求められる再生プロジェクトには無理があると推測するが、時間に余裕のある再生の場合は、「温泉・スパ」の新プロジェクトは進めるべきで。

・小型コンベンション施設

和式の宴会場はあるが、小型のコンベンション用の洋式ホールが欲しいとの

声を聞くが、勿論、あれば営業の幅は拡大するが、再生期間中の即効性は期待できない、しかし、中長期計画として加えるべきである。但し、現有の和式宴会場の収容可能人数に見合ったものでなければ、無駄ができる。簡単なホールであれば、重量的な問題がない、計量鉄骨を骨組みにしたプレハブ建設なども参考となる。

・一部客室の改築問題

リゾートのホテル・旅館のピークシーズンは短く、又、シーズンといえども、週末以外は十分な集客ができないなど、波動性が大きく、期待したような経営ができない、との悩みを持つホテル・旅館は多々ある。従って、集客可能なピークシーズンに多くの利用客を引き受けたいとの理由で、大きな特別スイートルームなどを改築して、大きな1室を数室に分けて、部屋数を増やしたいとの希望があつたり、和室が多いので、一部の部屋を洋室に改築したいなどの意向がある場合は、マーケットを詳細に調べて、改造に着手する。

但し、改造費用は、新築費用と同等もしくは新築以上の工費がかかる場合もあり、再生途上で、費用に余裕がないことも考えられ、注意を要する。

3) イベント戦略

経費をかけずに毎日イベントを欠かさずに催し、非日常的な空間を演出し、マスコミに取り上げてもらえるように「ニュースレター」をリリースする。但し、屋内にイベント広場に利用可能なスペース等が必要である。

4) 街をあげてのキャンペーン

集客面で、同様な悩みを持つホテル・旅館が固まっている場合は、共同で企画を立案し、宣伝・セールスなどを実行する。但し、これも中長期的なものであり、再生に対する即効性は期待できない。しかし、出来るものから実行する。

テーマは多数あるであろうが、そのリゾートがマーケットと考える、エリアの住民が、そのリゾートに何を求めているか、それはどうすれば実現可能なか、など熟慮して計画を立案する。あちこちで実行されている例を列挙するの

で、これらを下敷きにして立案する。

◆潜在顧客の要望の汲み取り	◆要望に関する対策
①江戸時代に近い宿場町の風景	①街並み保存，再生
②町内の温泉巡り	②パスポートの発行
③夏祭りなどの群舞に参加する	③郡上踊り，八尾風の盆を参考に立案
④名物料理 志摩のホテルの「海の幸フレンチ」など	④和食の場合は，蟹，海老，松茸など多くの人が好む食材を売り物にした料理を開発

3. 宿泊マーケットの推定とは

再生途上の宮崎シーガイア，佐世保ハウステンボス及び大阪のUSJU UniVersal Studio Japan) プロジェクトにもリピーターの少なさが問題にされている。この項では，リピーター問題より，近距離客を中心に考えてみる。

1) リゾートのヒンターランドとしての大都市圏

大型リゾートのヒンターランドの殆どは，大都市圏である，人口の多さが最大のプラス要因であるが，利用層の収入構造にも要因がある。大都市圏，特に首都圏，京阪神に上場企業の本社が集中しており，所得の高いサラリーマンなどが多く居住していることも影響しているものと推測する。

東京ディズニーリゾートでも入場客の30%は宿泊客に成り得ると推測している。つまり，いずこの観光地でも，観光資源の多さ，温泉街等におけるナイトライフの楽しさ，ホテル・旅館でのホテルライフの快適さ，などによっては，日帰り観光客の30%前後に宿泊の可能性があると言える。

◆国内の大都市圏の人口			
関東圏	近畿圏	東海圏	北部九州圏
4,100万名	1,900万名	1,100万名	500万名

2) 大都市圏と中都市圏の好みの相異

リゾートホテル・旅館を含むレジャー産業の場合は、近隣及びその周辺地域の居住人口によつて、訪問者・来場者・宿泊者の推測はほぼ可能であり、決して無視してはいけない数字である。

大都市圏の居住者は、休日には都会の喧騒から離れて、リゾートライフを満喫したいとの願望があるものと推測する。それに対して地方中核都市圏の居住者は、車で30分程度走行すれば、緑豊かな田園地帯に身を置くことが可能であり、リゾートより、大都市への憧憬がある人々が多く存在するものと思われる。

従って単なる人口比例によるマーケットリサーチには問題がある。つまり、人口比のみで、マーケットを判断することには、危険性を包含する。

上の表から、そのターゲットの魅力の度合いによって大同小異があるが、大型リゾート地及び大型のテーマパーク等を訪れる可能性の人数は、ほぼ推定できる。勿論、魅力度によっては遠隔地及び海外客を誘致できるケースも多くある。

3) 日光・鬼怒川への入込み状況と今後の推測

下記の表は、国が調査し、公開している、資料であるが、その数字を見れば、宿泊客の現状より今後の推移又は、設定すべき目標値が判明できうる。

◆日光・鬼怒川への入込み客（2007年）		
①日帰り観光客	11,634,105名	大半は関東一円
②現在の宿泊客	3,822,332名	ほぼ頭打ち
③日帰り客と宿泊客の合計	15,456,437名	
④日帰り観光客の10%	1,163,410名	今後のセールスターゲット
⑤将来の宿泊客	4,985,742名	期待をこめた、将来の客数

現在の宿泊客は、日光・鬼怒川地区への入込み客の内の24.7%に過ぎず、国民、特に周辺の住民にリゾートライフの嗜好が拡大すれば、少なくとも現在の日帰り観光客の10%程度は取り込めるものとして、目標を設定できる。

4. 再生途上の販売促進

財務的な危機に陥ったホテル・旅館は、その流布された信用不安問題により、旅行代理店がそのホテル・旅館への斡旋を躊躇する場合もあり、それらの信用回復には時間がかかる場合がある。その場合、独自で集客をする必要がある。その前の条件として、経費・人手をなるべくかけないようにする、との非常に厳しい前提があるものとする。

1) セールス費用、宣伝費用をかけない販売促進

セールス費用、宣伝費用にも限界がある場合、先ず最初に近距離客をターゲットにする、50～150キロ圏で一見、日帰り圏と思われるエリアを対象に、エリア毎の「地域新聞」、「コミュニティ紙」などに広告を掲載する。低価格の新聞折込をするなどの費用が余りかからない媒体を利用して、目玉的な商品をPRを繰り返して、そのエリアの住民にそのホテル・旅館名を浸透するようにして、直接の予約を受ける。中高年婦人の小グループを獲得できる可能性が大と言える。低価格で発行部数の多いエリアのタウン紙、ミニコミ紙を大いに利用する。

2) IT 利用の販売促進

ホテル・旅館がホームページを利用しての販売促進は、誰もが考えることであるが、自己のホームページを閲覧してもらい、販売促進に結びつけることは容易なことではない。

宿泊先を探している利用見込み客に、目に入る検索キーワードを多数、絶えず入れ続ける根気の必要な作業である。従って、ホテルの名前、エリア名、温泉の種類、料理内容、料金、イベントなどをバラエティに富んだものを考える。それも客がどのようにして探すのか、客の立場に立って、検索キーワードを考えて入れるべきである。

例えば、鬼怒川のホテル・旅館であっても、「日光・鬼怒川地区旅館」「日光地区旅館」「川治・鬼怒川地区旅館」「栃木県の宿」「安い料金の旅館」「低価格の旅館」「標準料金の旅館」「安心できる料金」「豪華な雰囲気」「料理は15皿」

「ボリューム満点の料理」「これぞ山海の珍味」「懐石料理の粋」等々兎に角、客が検索しそうな検索キーワードを入れる。また、費用対効果を検討して、著名検索エンジンのスポンサーリンクに掲載することも選択肢となる。

3) インバウンドの問題

少なくとも一週間単位で旅行する海外からの観光客に販売促進の力点を置くことも重要である。海外客の場合は、円高と為替レートに問題があり、例えば日本と東南アジアの人々が、同じ中産階級であって、国内では同程度の生活をしていても、相互に海外に出れば、例えば、円高、ペソ安、ウォン安、元安になるケースが多く、日本におけるインバウンド・ツーリズムの永遠の課題であり、これまた交通費を含む料金体系が問題になる。

また、洋式トイレ、ベッドルームなどの問題もあり、再生途上のホテル・旅館にとっては、費用対効果の問題が立ちふさがるが、国民の人口減少の現状より、なんとか前に進むべきである。

5. 再生途上の販売促進の具体例

営業方針を決定すれば直ちに商品開発が必要である、次いで宣伝、セールス活動のステップとなる。

1) 商品開発

リゾートホテル・旅館に対して、宿泊利用客が期待する要因は、取り巻く自然環境、ホテル・旅館の建物の外観・内装、客室のスペース・設備、ロビー・食堂、バー・ダンスホール、アトラクション・娯楽施設、ショッピングアーケード、フィットネス・プールなどであろうが、それらをできるだけ組み込んだ「パッケージ商品」ということになる。

①料理メニューは、和食＋洋風料理

ホテル・旅館にとって料理は営業上の生命である、通常の会席風料理も必要であるが、子供連れのファミリー客、シルバー層などによって、内容が異なっ

て当然である。特に若いファミリー層の場合は、肉料理が中心となり、シルバー層には魚料理を中心にと、セットメニューを2種類を準備し、敏速に調理できるように調理部のシステムを構築する。

②郷土色の打ち出し

郷土色豊かにとのポリシーは当然、実行すべきであるが、「山菜料理」「摘み草料理」「川魚料理」「牡丹鍋」「馬刺し」「桜鍋」などは郷土料理として、多くの利用客に好まれているが、一般的には「お好み料理」の範疇で利用客に好みの有無があり、ホテル・旅館の思い込みによる押し付けはせず、上記のセットメニューの中に「郷土料理」及び「お好み料理」として入れて、予約段階でチョイス可能にしてあれば、ミスマッチは防ぐことができる。

③オフシーズンにロングスティプラン

高知県の海洋リゾートのAホテルでは、冬場は、全く閑散期になるため、なんと、素泊まりで30泊8万円との破格的なプランを打ち出したところ、地元の新聞紙上に紹介され、電話が引っぱり無しにかかり、対応に追われたが、ひやかしの問い合わせは少なく、結果としてシルバー世代のカップルが多く利用されたとのことであり、一ヶ月もの長期間リゾートライフ又は田舎暮らしをしたいとの願望の客層は、多く、今後伸びていくテーマになりそうである。尚、上記のAホテルでは、自炊希望者に厨房の一角の利用を認めているとのことであり、現代版の「湯治場」と言える。

④テーマパーク風に内装を換える

少ないスペースを活用し、江戸の町並み、明治の洋館街、大正レトロ街など、その街に合わせた、内装を考え経費をあまりかけずに宿泊客にアピールするように装飾をする。その街の一角に「甘味どころ」「茶店」「おでん屋台」などを設営することなども、考えられる。

⑤夜は退屈するとの層に

ホテル・旅館に宿泊の際に、夕食が終わればする事が無く、退屈でたまらないなどのコメントを聞く場合が多い。洋式宴会場があれば、可動式のパーティション、プラントボックスなどでデコレーションをして、カラオケセットなどで、夜のエンターテイメントを演出する。手法としては、古いが、歌謡曲、フォーク、世界の民謡等のライブのビデオを集めての鑑賞なども考えられる。

⑥非日常的な空間を演出（イベントの続行）

イベント広場ができるスペースがあれば、インパクトに欠けると思われるイベントであっても、そのホテル・旅館では、連日イベントが催されているとの世評を得ることが大切である。但し、ホテルスタッフ及び近隣のボランティアがなければ成り立たない。

盆踊り，民謡踊り	朝市，駄菓子横丁
フラダンス，	よさこいソーラン

2) セールスの実行

商品を販売して、集客をする方法は多々あるが、過去もしくは現在の具体例を参考にしつつ、自ホテルにふさわしい施策を考え、決定し実行する。

また、中長距離客の誘致には、旅行代理店とタイアップするが、近距離客に関しては、自社で宣伝し自力でセールスすることが肝要である。全てを他人任せでは、集客に困難さがあるものと考えたほうが良い。

集客に苦慮した場合は、過去の事例を知ることにより、ヒントを得るケースもある。既に実行され多くの関係者が知っている事例を述べてみる。

①シルバー層及び住民組織をターゲットに

近距離圏の老人会、老人クラブ、老人ホーム、自治会、住宅団地の管理組合、青年会、スポーツ団体、婦人会、消防団などの世話役の人々を紹介を受けるか、又は直接訪問をして、誘引を行う。

車社会であり、小グループの場合、マイカーの乗り合わせ、マイクロバスの利用、ジャンボタクシーのチャーターなどで、容易に目的のリゾートホテル・旅館に到達できる。

②官公庁・企業の共済組合・健保組合等の指定

再生期間に余裕がある場合は地道に顧客作りをすべきであるが、再生の場合は、待ったなしの売上げ増が求められる。また、宣伝費用は潤沢ではないはずである。

日本には、国家公務員が33万名、特別職国家公務員の自衛隊員が24万名、地方公務員が290万名それに家族を加えれば、多分全人口のおよそ5～7%が公務員ファミリーとして存在しているものと推定する。

従って、これらの官公庁のが各団体が運営する「公共の宿」の減少に伴い、民間のホテル・旅館が「宿泊施設」に指定されるケースもあり、アプローチするのも選択肢の一つであろう。同様に大手企業の健保組合、共済組合等もターゲットとして大切である。

③低価格で大量の集客をする

首都圏の主婦層に良く知られているが、那須・塩原・鬼怒川・草津に温泉ホテルを経営する、Bグループでは、最近まで一泊二食5,000円（現在は6,000円）の低価格で、しかも首都圏の拠点都市には、4～5名の小グループを、同グループの観光バスを停車場、出発時間を指定してのピックアップの無料サービスをしている。

この低価格で、果たして採算が取れるのか、との問題があるが、宿泊料金以上に土産物の販売があり、トータルで健全な運営になるらしい、との利用層側の推測もある。

3) 日帰り観光客への対応

温泉リゾート等などに、ドライブ等で日帰り観光旅行に来たが、途中で疲れてしまい、帰路のロングドライブを考えると、お座敷などで、しばらく「ゴロッ

ト」としたいなどの要望が多いものと推測する。しかし、温泉地などに「ご休憩歓迎」「昼食をご用意」などの看板を見出すことは少ない。

このような日帰り観光客を取り込むことも増収に結びつく。しかし従業員としては、前夜の宿泊客のチェックアウト後の清掃及び午後には始まるチェックインの前の、ホッとする時間に日帰り観光客を迎えて、その後ち広間、和室などを再度清掃をしなければならない、などの「ためらい」もあることと思うが、「再生」のための手段の一つとして、割り切って前に進むべきである。

そのためには、上記の「ご休憩歓迎」「ご昼食どころ」などの目立つ看板を通りに面したところに立てて、積極的に日帰り観光客を誘引すべきである。

6. リピーター及び長期滞在客の育成

今まで、ホテル・旅館の再生について、時間の余裕がないことを前提として、できるだけ、即効性があるものを、との条件で述べてきたが、勿論、急場しのぎ的な施策のみであることは否めない。、ホテル・旅館の永続的な経営にとっては、リピーター及び連泊客又は長期の滞在客が必要である。

日本人は、欧米人のように、長期にバカンスを楽しむ、リゾートライフを満喫するなどの習慣が少ない、一部の高額所得層などが、軽井沢、箱根等で避暑をするなどの事例もあるが、国民の総数からみると、ほんの一部分に過ぎない。また、日本人の観光・旅行は「見物観光」とも言われているように、リゾートでのんびりする、といった習慣がなく、兎に角、観光スポットを探して、精力的に見物をして回らなければ、損をした気分になる、といった人々が多いのも現実である。

従って、いずれは欧米型のリゾートの過ごし方が定着する時が来るであろうが、それまでは、「見物型観光」を大切にし、維持させることにより、リゾートホテル・旅館の宿泊日数の増加へと繋げるべきと考える。

1) ホテル・旅館のサービス

宿泊客の滞在日数を増やすために、宿泊客が利用できるメニューを絶えず希求する必要があるが、ホテル・旅館は独自に実行できるメニューの企画に困れ

ば「習うより、まねろ」の例えであり、「豪華クルーズ客船」での各種のイベント、都市にある各種の「カルチャーセンター」のプログラムなども参考になる。既にあちこちで実行されているであろうメニューの一部を次に記す。

・美術館巡り等

安全面の問題もあるが、例えば、安曇野、伊東近辺には美術館が点在しており、ロングドライブに自信のある運転者は、マイカー、レンタカー等で美術館巡りも可能だが、多くの旅行者は、電車、バスの利用であり、広い地域に点在する美術館巡りには無理がある。ホテル・旅館等でマイクロバスなどで、宿泊客を観光スポットに3～4時間、案内するようなサービスをすれば、連泊につながる。

また、近隣の景色の良いスポットなどを案内するなどのメニューも用意すると良い。

・陶器の絵付け

観光地で、楽焼の絵付けが流行っているが、水彩画の様に筆で絵付けをし、150℃のオーブンで30分焼き、自然冷却すれば、オリジナルの楽焼が出来上がる。などの窯と工程もあり、その作品は連泊する場合は出発時には渡すことも可能である。

・蕎麦打ち

都会に住む人々に、「蕎麦打ち修行」が好まれている。脱サラをして職人修行をして、お蕎麦屋を開業している例も多い。リゾートホテル・旅館等で、二泊目、三泊目などの昼食は、そば打ちをして、参加した、宿泊客は完成した蕎麦を食べることが出来れば、連泊客に対するサービスになる。

2) オーベルジュ等とのタイアップ

連泊又は三泊以上の長期滞在をすれば、宿泊ホテル・旅館の食事にあきて、他所の食事をしたいとの要望が出てくる、そのようなケースを推定して、予め

二泊目の食事は、近隣のフレンチレストラン、民芸居酒屋などどタイアップして、利用客にはシルバー層が多いことも想定して、自社又はタクシーでの送迎をして、利用客が気軽に参加できるようなプログラムを組む。

7. 改築に対する再投資の問題

これまでホテル・旅館の再生問題を検証をして来たが、再生問題の中で、最多の重要問題は、ホテル・旅館の老朽化に対する建替え問題である。冒頭にも記述したが、大半のホテル・旅館は立替えに対する蓄積が無く、「今日は他人の身、明日はわが身」であり、オープンしてから20～30年後には必ずやって来る問題である。

1) インフレ・デフレの波

資金の調達が出来たとしても、その返済計画は現在のような景気が後退したままの時代には、容易に立てられないはずであり、立替が直近の問題であれば、現時点での借入れのスタートに対して返済が本格化する5～10年後にバブル経済とまでとは言わないが、物価が右肩上がり、つまり、ゆるやかなインフレ状態になっていれば、返済が容易になるのか、と推測する。しかし、景気の低迷が云々される現在では検討外と考える。

2) 会員制度による資金の調達

ゴルフ場の開設の際にしばしば見られるように、会員システムを取り、その入会金で、建設費用の大半又は一部を調達する例が多いが、リゾートホテルでもメンバーシステムを採用し、利用券を年間20～30枚発行して、一泊が1,000～2,000円で宿泊できる、又は「タイムシェアリング方式」で会員権の価格により、一年間の52週を一週間づつ、その季節により、料金格差を付けて内1週間の権利を与える。などの例もあるが、販売する法人の世評、信用度の問題もあり、困難さがある。

結論

リゾートホテル・旅館の再生問題に言及して来たが、バブル期に、建替え問題に行き当たり、当時の高い物価で高い投資を余儀なくされ、それ以後、バブルの崩壊、世界的な景気の低迷・後退に接し、結果として、低価格路線に近い経営となり、仮に宿泊客の人数の減少がなくても、収入目標には全く手が届かず、返済計画が大きく狂った、とのことであるが、客観的に見て、矢張り、過大な投資と言わざるを得ない。

今後も建替えの際には、身丈に合った投資又は借入れでなければ、この種の問題が再現されることになるのは明らかである。

その再生は、容易なことではなく、特に季節波動により、繁閑格差の大きい、リゾートホテルでは、今後は、既述したシルバー層及び海外からの観光客に販売促進の力点を置くことも大切である。シルバーマーケットの獲得の場合は、宿泊客の多くは収入の中心が年金であるケースが多く、当然、価格が問題になる。

再生問題には、確実と言える処方箋はなく、例え、低価格であっても、兎に角、多くの宿泊客・日帰り客を集客することが先決であることを結論とする。

参考文献

- 「事業復活のシナリオ」加藤友康著、2005年、元就出版社
- 「温泉地再生」久保田美保子著、2008年、学芸出版社
- 「ハコモノ再生」深田智之、2005年、彩流社
- 「プロジェクト・ホテル」窪山哲雄著、2002年、小学館
- 「旅館再生」桐山秀樹著、2008年、角川書店
- 「倒産の淵から蘇った会社達」村松謙一著、2007年、新日本出版社

新しい学生相談活動としてのピア・サポート活動の実践

杉山 雅 宏

1. はじめに

学生相談が一口にどのような活動を定義するのは困難である。一般的に、学生相談といって思いつくものは、保健管理センターや学生相談室で行われる個別面接相談である。ここでは、カウンセラー（学生相談担当）とクライアント（学生）により1対1の対話を通して、クライアントの抱える問題、（例えば、日常生活上の些細な悩みから時には精神疾患が疑われる者を扱う）が徐々に癒されていくのである。こうした実践は、あくまでも学生相談の一側面を捉えているに過ぎない。そして、こうした形態は、明らかに医療現場で行われている心理面接を想定している。しかし、学生相談の実態をよく見てみると、これ以外にも多様な活動が学内で展開されており、その内容も大学によって異なっているのが実情である。

学生相談活動がこのように幅広く、また、多様に展開されていく理由は、同じ相談活動といえども、病院という医療機関において行われるそれと、大学という教育機関において行われるそれとでは、明らかに目的や条件が異なっていることに起因している。医療機関で行われるカウンセリングは、治療行為の一角を示すものであり、薬物療法を中心としたより広範な治療計画の一部として位置づけられるのである。これに対して学生相談は、大学という教育機関における発達助育活動の一部として位置づけられる。医療現場におけるカウンセリングでは、正常な元の状態に戻すことに主眼が置かれがちになる。しかし、大学における学生相談では、将来に向けて伸ばすことに主眼が置かれる。さらに、相談活動を取り巻く社会資源を考えていく上で、大学という教育理念やキャンパスというコミュニティの特質も無視することはできない。

学生相談と呼ばれる活動が、大学という教育機関の中で、どのような位置づ

けで、また、どのような形態で展開されていくのか、その展開をささえる組織やシステムとしてどのようなものが必要となるのかについて、学生が学生を支えるしくみであるピア・サポート活動の実践を紹介しながら、方向性を模索していく。

そこで、まず、筆者の実践例を紹介する前に、学生相談活動の展開について、学生相談活動の役割に対する考え方の変遷の概要を紹介する。

2. 学生相談活動の役割に対する考え方の変遷

学生相談の考えがもたらされたのは、戦後（1951年）アメリカ教育審議会から使節団が来日し、SPS（Student Personnel Service＝厚生補導）という学生サービスの指導・助言をおこなったことに始まる（峰松、1996）。SPS（厚生補導または学生助育）とは「学生を各種の人間の欲求をもって生活し、成長する主体であるとみなす観点に立ち、その発達と成長を助長し援助する一切の活動を意味するもの」という考え方であった。それは「広義の教育活動の一環であり、あるいは教育そのものである」（都留、1994）と考えられた。都留（1994）によると、学生助育の領域は、①入学許可（Admission）、②オリエンテーション（Orientation）、③宿舎と給食（Housing and Food Service）、④カウンセリング（Counseling）、⑤学生活動（Students Activities）、⑥経済援助（Financial Assistance）、⑦保健指導（Health Service）、⑧就職斡旋（Placement）であるという。⑤の学生活動には自治会やサークル等の諸活動、グループリーダー養成等も含まれている。⑥の経済援助には、奨学金制度の立案と実施が含まれている。また、④のカウンセリングには、職業上のカウンセリング、修学上のカウンセリング、個人適応のカウンセリング、その他（生活相談・心理指導）等に細分化されている。

このようなことから、SPSの概念には、大学におけるあらゆる学生サービス活動全般が含まれていたことが分かる。上記の活動に、講義を中心した教学活動を加えれば、大学が学生に対して行っている殆どすべての活動が網羅されているといっても過言ではない。学生相談活動は当初、総合的な学生サービス活

動（SPS）の一環として位置づけられていたのである。

その後、新たな流れとして、大学に保健管理センターが設置され始めた。これは、学生相談が大学の教育サービスの一部として考えられてきたことから、保健・医療サービスへのシフトというように考えることができる。これは、学生相談を健康支援という視点から考えていこうとする流れである。この結果として、学生精神保健相談を担当する精神科医を配置する大学が徐々に増加していったのである（峰松，1996）。こうした流れを産む要因となったのは、学生の精神保健面での問題の多様化及び複雑化をあげることができる。昭和30年代後半からの学生の自殺の増加，50年代から徐々に見られるようになったステューデントアパシーの増加，境界例と呼ばれる対処困難な学生の増加等，社会の変化や大学進学率の増加に伴って，学生が抱え込む問題が複雑化・困難化し，一般教員や事務職員では対処しきれなくなってきたのである。

それまで学生相談活動は，はじめに導入されたときの趣旨（SPS）から，学生部などの事務職員や一般教員など非専門家にゆだねられることが多かった。しかし，そうした体制では立ち行かなくなり，学生相談を専門家にゆだねようという流れになったのである。

全国保健管理協議会が1957年に設置されると，その後，殆どの国立大学に保健管理センターが設置され，学生相談を専門とする専任カウンセラー（心理カウンセラーまたは精神科医）が配置されるようになった。このことにより，学生相談は，精神保健活動の一つとしてのイメージ（学生相談＝精神科医などを中心としたカウンセリング）が定着するようになった。学生相談というと，個別面談がすぐにイメージされるのは，このときに導入された医療モデルがそのまま定着し，学生相談のイメージが形成されたものと考えられる。

その後，学生から持ち込まれる問題の多くは，医療モデルだけでは解決不可能であるという認識が，学生相談担当者から提出されるようになった。学生相談が医療モデルとして固定化されることによる第一の弊害は，異常者であるとか病気であるとか見られることを嫌ってしまい，自主的な来談が抑制されてしまうということである。当然，来談しない学生の中にも投薬治療など医学的処方を必要とするレベルのものも含まれている。場合によっては，周囲も，学生

相談を受けているというだけで病的であるとか不健康であるというレッテルを貼ってしまい、そうしたことから、精神保健的視点から、問題のある学生を早期に発見したいという学生相談の重要な機能にブレーキがかかってしまったのである。

このような現状を打破するために、医療モデルとして固定化した学生相談のイメージを変えていこうとする試みが、各大学で行われるようになったのである。エンカウンターグループ、アサーショントレーニング、ソーシャルスキルトレーニング等のグループワークの主催、学生の居場所・たまり場の提供、講演会の主催等各大学独自に様々な取り組みを実践している。ここには、学生相談を狭義のカウンセリングに限定することなく、学生の人間関係形成能力を支援したり、様々な一般の基礎知識を提供する等、学びの場・育ちの場として機能させようという流れを感じることができる。保健管理センターや学生相談室を学生にとってより身近で親しみやすいものにしていこうとするこうした活動を通じて、学生相談そのもののあり方の見直しや学生相談活動を独自の心理臨床活動として再構築していこうとする流れを感じる。

医療モデルに基づく学生相談活動が行き詰まった背景には他の要因も少なからず影響している。これは、学生相談活動が、大学という特殊なコミュニティの中で実施されていることが起因している。例えば、精神疾患の入院患者の場合は、地域コミュニティに復帰させること、すなわち、地域社会の中で支障なく生活していけるレベルにまで病状を回復させることが、治療目標のすべてである。このレベルに到達させるために、専門施設内において、医師を中心とした専門スタッフの連携により、治療が進行する。しかし、大学ではそう簡単にはいかない。家庭や下宿において日常生活を送ることができるようになることも当然大切であるが、それだけではない。講義に出席できること、試験を受けて合格点を取ることで、そして、最終的には、自分の力で就職や進学を果たすことが、目標となるのである。学生に対して課せられたこうした目標は、日常生活を支障なく過ごすことができるというレベルと比較すると、知的にも精神的にも相当のエネルギーを必要とするのである。こうした目標を達成するために、大学コミュニティにおいては、教学面のみならず、交友関係面での支援も必要

になる。これらの目標を達成するために、学生相談担当者は、学生のみならず家族や友人、ゼミ担当教員、事務職員などと積極的に関わっていく必要があるのである。下山（1987）は学生相談に課せられたこうした役割を「つなぎ役」と表現している。このような「つなぎ役」になるためには、担当者は学生を取り巻く環境要因に積極的に介入していく必要性が生じる。つまり、心理臨床活動を行っていくためには、病院における相談活動に比べると、確保すべき構造化の枠組みが緩いことが特徴である。

もう一つ、学生相談を医療モデルとしての枠組みで対処しきれない理由として、学生相談が成長途上にある青年を対象とした活動であるからである。学生相談においては、現状復帰を目指すというよりも、今よりも成長を促すことが求められる。学生たちは、苦しみのために精神疾患を患うことがある。しかし、その苦しみ自体が、後の学生の成長を促す要因ともなりうるのである。成長期の人間には特にこうした可逆性がつき物である。こうした苦しみ体験にあえて直面下させ、そこから新しい自己洞察や自己確立を促していくような配慮は当然必要になる。こうした局面における相談者は、学生にとっての治療者ではなく、むしろ、そばにいて支える支援者としての意味合いが強くなる。学生生活において学生が悩み苦しむ局面で、そこを継続的に支援し、学生の自己成長を後押しする教育的な配慮が、学生相談に求められるのである。

上記理由から、学生相談においては、病院で行われているような医療モデルをそのまま大学コミュニティに落とし込むだけでは、十分な学生支援ができないのである。実際に学生が保健管理センターに持ち込む事例を分析してみると、医学的な対処を必要とするような重篤なケースは全体の1～2割である（平木、1994）。むしろ、多くは、修学相談や生活上の相談などで、病的なものというより、厚生補導に関する相談であるケースが多い。

現在においても、多くの研究者が学生相談の専門性を見直し、独自のモデルを構築する必要性を痛感し、多くの学生相談のモデルが紹介されている。しかし、多くのモデルが現時点で十分なコンセンサスが得られていない状態であるため、ここでは紹介しない。しかし、多くのモデルに共通することは、学生相談の本質を治療よりもむしろ教育においていることであろう。つまり、学生相

談活動は、大学という高等教育機関がもつ学生の人間的・知的成長の促進という本来の目的がスムーズに達成されるように、側面から教育支援をしていくことが第一義的目的であり、そのことを、もっと大学内外の人に認知してもらう必要性を改めて問うているのである。学生相談は、決して大学の一握りの人を対象に行っているのではない。あらゆる学生が気楽に受けられる、サービス・支援活動なのである。

3. 大学生をめぐる初期対応の諸問題

—なぜ、ピア・サポート活動なのか—

さて、上述のごとく大学内の組織の多様化・充実にともない、学生の相談窓口が高度化・専門化してきた。修学・就職・留学・異文化対応・対人関係・メンタルヘルス・セクシャルハラスメントなど、相談種別の窓口を持つ大学もある。こうした場合、学生はどこに相談したらよいのかという問題も生じる。これは、学生サービスの向上とは裏腹の関係にあり、学生がサービスを利用しやすいように導いていく必要はある。高校までとは違い、大学では自ら窓口を見つける努力が求められるが、低学年次生の場合、入学直後に多くの取り組むべき課題が集中するため、それらを整理して適切な窓口に通じることが難しい。高校から大学への移行など、一度に複数の課題に直面しがちな時期には、心理的に健康な青年でもストレスを感じる事が指摘されている (Coleman & Hendry, 1999)。筆者が勤務していたN大学では、1年次より基礎ゼミナールを開講し、少人数担任制度による、教員からの個別対応システムが確立されていた。しかし、これは主として学習上の問題であり、学生生活上の問題ではこうしたシステムはなく、担当教員を直接訪れる学生も少ないのが現状であった。入学直後から、学内資源を有効に活用して学生生活を送るための支援が必要になってくる。

また、入学初期の学生生活は、研究室に配属された後の指導担当教員関係が蜜になる時期とは異なり、学生同士の支えあいにより成り立つ部分が多い。しかし、近年、サークル活動の衰退やクラスのまとまりの低下など、対人関係が

希薄になっている（小川ほか，2003）。そのため，学生同士の支えあいによるネットワークをうまく受け入れることができない学生が増えていることが推測される。とりわけ，入学直後の初期対応は，その後の充実した学生生活にとってひじょうに重要となってくる。初期の問題を解決できないまま学生生活が続くと，不登校→中途退学に陥る可能性も指摘されている（鶴田ほか，2002）。このようなことから，学生相互の支えあいである，ピア・サポート活動の構築は必要不可欠であると考えた。

4. 問題と目的

2006年までのN大学の学生支援体制は，図1に示したように，各部署が連携することなく，別個に学生の支援を行っていた。特に，保健室・学生相談室は学生支援センターの管理下に置かれ，利用を希望する学生は学生サービスセンターの許可を得て利用する形態であった。また，学生相談室には専任カウンセラーの配置はなく，担当の相談員（教員）が予約が入れば対応するという体制をとっていた。そのため実質的には，厚生補導の一貫としての学生支援として単発に行われており，専門相談がおこなわれなればかりか，学内他の組織と学生相談室は有機的連携は見られず，教育支援的要素ななかつた。筆者は，相談室専任カウンセラーとして赴任したが，学生と関わる中で，何らかの問題を抱えながらも，学内資源をうまく活用できずに不適應感を抱いている学生が多いこと，問題がさらに深刻化すれば退学してしまう学生も多くいることから，まずは日常的に学生を支援する学内環境を整備することの必要性を痛感した。そこで，学生支援の一環として，ピア・サポート活動を導入し，教育活動の一環に位置づけることを検討した。

ピア・サポート活動は，友だちづくり，カウンセリング・アプローチ，葛藤解決の3種類の支援関係がある（Cowie&Sharp, 1996）。

さて，大学におけるピア・サポート活動としては，広島大学のピア・サポート・ルームが先駆的な活動を展開している（内野，2003）。これは，学生が一定の研修を受けた後で，修得したカウンセリング技法を1対1の相談活動に応

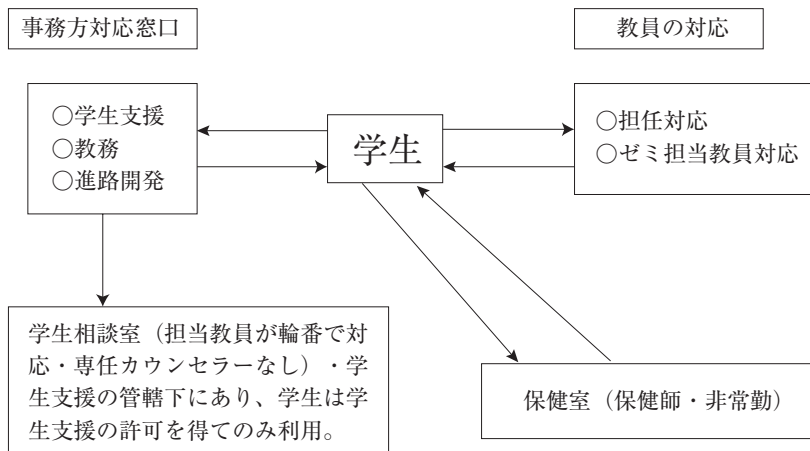


図1 2006年度以前の学生支援体制

用するというものである。しかし、筆者の実践においては、学生支援についての職員間の連携が十分に確立されていない状況にあったことや、学生相談室に専任スタッフが筆者以外に存在しなかったという実情を考慮し、できることから無理をせずに実践していくことにした。そのため、Cowieらのいう友だちづくりに焦点化し活動目標を定めた。すなわち、①日常の生活の枠組みで学生相互の援助活動を組み立てること、②メンタルヘルス教育の意味合いも持たせ、③教員・職員・学生三者の学内連携を深める。それらの点から学生生活を支援する、以上の3点を活動目標とし、活動を推進する中で、学生相談室が黒子となり舵取りをしながらも、他の部署をそれとなく巻き込み、最終的には、大学全体としての教育サービスの向上を学生自身の支えあいにより強化していくことを目指した。最終的には、中途退学の予防を念頭に置いた学生支援を提供できるのではないかという壮大な構想のもと、スタートラインに立ったのである。

5. 方法

(1) ピア・サポート活動の学内の位置づけ

学内での位置づけは、学生支援センターが管轄し、新生に配布されるパン

フレットにも、「本学のピア・サポート活動は学生生活を充分に楽しめるように、学生が学生を支援する活動である」と紹介される。しかし、あくまでも、この活動の黒子となって動くのは、学生相談室カウンセラーである。

(2) 活動への参加条件

参加条件の部分では、教務課との連携を図った。まずはじめに、ピア・ヘルパー研修講座（日本教育カウンセラー協会認定資格）を開講した。ピア・サポート活動に参加を希望する学生は、ピア・ヘルパー研修講座関連の指定科目を履修した学生を原則として対象にした。これは、研修の成果として具体的な活躍の場を提供する意味合いもあり、学習に広がりを持たせることを目的とする。

(3) 活動の展開

主な活動と目的を紹介する。

1) 新入生歓迎サポート活動

入学式後1週間のガイダンス期間中に、新入生の相談活動に従事することが主な目的である。目的は、①新入生の大学における適応を促進させること。②職員・学生が連携して新入生の歓迎をすることにより、学内の組織間連携を促進する。③ピア・ヘルパー養成講座を修了した学生が、実践活動を通じて、ピア・サポート活動への意欲を喚起する。④活動に参加する学生の自己効力感を高める（自己の有する情報を新入生に提供することにより、新入生の不安を解消し、彼らの適応を促進させるのに役立つことを実体験させる）。⑤学内における、ピア・サポート活動の広報の5つである。

2) オープン・キャンパスサポーター活動

高校生を対象としたオープンキャンパスは、入試広報センターが管轄し、各学部学科単位で模擬講義やキャンパスツアーを中心に行われる。ピア・サポート活動が関与する以前は、アルバイトやボランティアとして運用していた。しかし、学生相談室がピア・サポート活動をツールとして、各学部と入試広報セ

ンターをつなぐ接着剤として活用することにより、学内連携は深まる。そして、何よりも、新しい生活に不安を感じる高校生に対して学生生活を通じて学んだこと・体験したことを伝えることは、ヘルパー自身が自信を深め、ヘルパー個人の発達を促すことになる。

3) 研修会の実施（年間2回、うち1回は宿泊研修）

夏休み前（1泊2日に宿泊研修）と冬休み前に実施した。研修会の目的は、①ピア・サポート活動に必要なカウンセリングの知識及び技術を修得する。②参加する学生の相互理解を深め、親睦を深める。③自己理解・他者理解を深めるエンカウンターを体験し、メンタルヘルス教育の一端を担えるようにすることの3点である。研修内容は、講義と演習からなる。講師は学生相談室カウンセラーである筆者が担当したが、サポーターとして、日本学生相談学会主催の全国学生相談研修会を受講した職員数名の協力を得た。講義・演習内容は、出会いのワーク・価値分析などをテーマとした、構成的グループエンカウンター、アサーショントレーニング、リラクゼーションなどである。

6. 活動結果

1) ピア・サポート活動の学内における支援効果

ピア・サポート養成研修講座は講義の中で展開し、資格取得講座的な側面もある。そこに、学生相談室が黒子となりながらも、ピア・サポート活動を推進することにより、ピア・サポーターが核となり、教員組織と職員各組織の連携を深める効果があった。全国学生相談研修会に参加した、職員は、研修を受講したことにより、士気が高まり、伝達講習等を積極的に行った。また、各部署において、支援が必要な学生を早期に発見することができるようになった。さらに、自主来談に結びつかなかった学生に対して、支援の機会を与えることができるようになった。

2) 新入生歓迎サポート活動

活動の参加者は、2004年度12人、2005年度18人、2006年度25人であった。

①入学式当日の相談活動

キャンパス内にテントを張り、相談コーナーを設けた。そこでは、新入生及び保護者からの各種問い合わせに対応した。また、学生食堂の利用方法、おいしいメニュー紹介、クラブ活動紹介、一人暮らしのための簡単レシピ、医療機関紹介マップ、大学付近のグルメマップ等の情報誌（事前に、学生支援職員、保健師等の協力を得て作成したもの）も配布することができた。

②入学式後、1週間の相談活動（学生支援・教務との連携）

学生食堂や学生ホール付近にブースを設け、おもに、新入生に対する声かけを中心におこなった。また、ブースにおいては、学生生活上の不安についての相談を受け付けた。この相談コーナーには、「履修登録についての不安」「単位のとりやすい科目ととりにくい科目」「レポートの書き方」「テストの内容」「クラブ活動の内容」「アルバイトについて」「各種手続きの方法について」「奨学金の申請について」なども質問が集中した。ピア・サポーターたちは各自の経験に基づき、自信をもって新入生の質問に回答していた。新入生の質問内容は、直接、学生支援や教務課に問い合わせれば事足りるような内容のものが大半であったが、意外と学生は窓口にお問い合わせをしようとしなない場合がある。ピア・サポーターたちが、新入生と事務職員をつなぐクッションの役割を果たすことにより、その後、新入生が安心して、担当部署に問い合わせができるようになった。それ以外には、学内の道案内や各種事務手続きの窓口の問い合わせ、スクールバスの活用方法等についての質問もあった。

3) オープンキャンパス・サポーター活動（入試広報センターとの連携）

オープンキャンパスは、7月から11月にかけて、毎月実施される。オープンキャンパス・サポーター活動としては、参加者が多く集中する8月から9月の期間に実施される3回の活動に限定して協力をすることにした。オープン・キャンパスに参加する高校生は、全国から参加するため、関東グループ、関西グループ、四国グループ、九州グループ等に分かれ、時間差でキャンパスを案

内した。サポーターは、まず、空港等への参加者のお迎えから始まる。大学までのバス等での移動中に先輩としてガイド役をし、高校生の緊張感をほぐす。ここでは、難しい話は抜きにして、バスの中で高校生と雑談したり、ゲームをしたりして楽しむことにより、今日一日担当するサポーターとして、参加者とのリレーションづくりに専念する。学内に到着すると、まず、歓迎のワークとして、「サインを下さい」「バースディライン」などのエンカウンターを行い、高校生を迎えた。そして、待機しているキャンパス・ツアー担当のサポーターと協力して、キャンパス案内をした。サポーターたちは、高校生の緊張をほぐすし、気軽に高校生が声かけをしてくれるような雰囲気づくりができるような配慮をしていた。また、研修で学んだはがきサイズのコラージュを高校生とともに製作し、高校生の担任への報告の手紙のお手伝いをすることができた。参加した高校生とアドレス交換をするサポーターもいた。

4) 宿泊研修会（進路開発センターとの連携）

研修会では、出会いのワーク、ロールプレイにより、カウンセリングの基本を学ぶこと（演習）、自己理解・他者理解を深めるエンカウンター（演習）、はがきサイズのコラージュ製作、心の病について（講義）等を行った。研修を実施するに当たっての比重は、参加者との話し合いで決めることにした。参加した学生たちは、自己理解・他者理解を深めるエンカウンターに関心が高く、この部分の演習に多くの時間を割いた。

- ①ふれあいと自己理解を深めるエクササイズとしては、トラストワーク、アウチ、サインを下さい、Q&A、他者紹介、将来の願望、バースディラインなどを行った。これらの一部をサポーターは、オープンキャンパス・サポーター活動において歓迎のワークにおいて実施した。
- ②心の健康状態を保つためのメンタルヘルス教育の一環として、エゴグラム（心の中の5大家族）をとった。また、一人のできる、リラクゼーションも体験した。
- ③カウンセリングの基礎を学ぶロール・プレイでは、「一方通行のコミュニケーション」「双方向のコミュニケーション」等、受容・傾聴を中心とした演

習を実施した。

④コラージュ体験では、「はがきサイズのコラージュ」を作成し、高校時代の恩師等に対して、暑中見舞い等を送り、学生生活の現状報告を行った。

尚、研修では最終日に、「研修に参加しての気づき」を感想に変わるものとして自由記述で回答してもらっている。その中の、主な内容を表1に紹介する。

表1 「研修に参加しての気づき」

年度	「研修会に参加して気づいたこと」()内数字は、のべ人数。
2004年度	<p><カウンセリングについて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カウンセリングの難しさに気がついた(6) ・カウンセリングの知識が増した(5) ・カウンセリングの印象が変わった(3) ・講義では身につかないカウンセリングの実像を知ることができた(3) <p><自己について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・知らない人と話ができるようになった(3) ・自分自身に関心を持つようになった(5)
2005年度	<p><カウンセリングについて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カウンセリングは難しいことに気づいた(8) ・カウンセリングについての興味・関心が増した(5) <p><自己について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自己開示できるようになった(4) ・人のために何かをしたいという気持ちが芽生えた(6) ・以前より積極的になった気がする(7) ・自分について、もっと知りたくなった(3)
2006年度	<p><自己について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分自身を見つめるようになった(6) ・積極的になった気がする(5) ・自己開示できるようになった(4) ・自分のこれからの生き方を考えるようになった(3) <p><カウンセリングについて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カウンセリングに関する興味・関心が高まった(7) <p><他者への関心></p> <ul style="list-style-type: none"> ・他者とふれあうことの重要性に気づいた(5) ・協同作業の大切さに気づいた(3) ・知らない人と、自然に話ができるようになった(2)

5) その他の活動

支援を必要としている学生に対して、数名のピア・サポーターが筆者や保健師と連絡を取り合いながらボランティアで活動を行った。また、職員と協力し、独自の活動を行うサポーターもいた。尚、これらの学生は、心理コミュニケーションコース所属の学生で、筆者のゼミ生でもある。

①カウンセリングへの橋渡し

ピア・サポーターの友人であるA子は、悩みを抱えているようであり、学生相談室に相談するべきか否かを悩んでいた。迷っているという相談を、ピア・サポーターは受けた。サポーターは、A子が抱えている問題を無理に引き出すことはしなかったが、悶々としているA子に寄り添い、A子の話に傾聴することを心がけた。A子は、具体的な悩みをサポーターに話すことはしなかったが、こうした状態が3ヶ月ほど続いた後に、「どうしたらいいだろうか」と具体的な行動に対する相談を受けたため「学生相談室に相談に行ったらどうだろうか」と提案した。その後、A子は学生相談室を訪れ、筆者のカウンセリングを受けるようになった。他機関とも連携しながらカウンセリングを行った。

②留学生に対する支援（国際交流課との連携）

N大学は留学生が多く、彼らに対する支援も一つの課題である。留学生はどうしても、交友関係が広がっていかず、留学生同士で固まってしまう傾向がある。もちろん、一般学生と留学生の交流は殆どないのが実情である。そこで、ピア・サポーターは、留学生から学ぼうというテーマで、毎月第2水曜日の昼休みと放課後、国際交流課の協力を得て、留学生とさりげない交流をする機会を学生ホールにおいて行った。国際交流課職員の協力により、留学生に声をかけていただき、都合のつく留学生に学生ホールに来て頂き、サポーターたちが、彼らのお国自慢や、おいしい料理、観光スポット、国の歴史等をテーマにさりげない会話をする機会を設けた。あくまでも留学生から学ぶという姿勢を崩さないことが前提である。開催当初は、参加者のごく数名であったが、口コミで留学生の間に安心感が醸成されたのか、2年目以降は、常時10人程度の参加者があり、サポーターとのふれあいの場が確保できた。留学生で、社会福祉士の受験を希望する学生が一人おり、問題の解釈等言葉の問題で課題があるため、

誰かと一緒に勉強したいという希望を抱いていた。サポーターの一人が、福祉系のゼミの学生で同じ資格取得を目指す学生への橋渡しを行い、この留学生は、その後、サポーターから紹介された学生と同じゼミに所属した。卒業年度には、留学生は見事、社会福祉士に合格した。

③メンタルフレンドとしての活動

筆者が担当する場面緘黙の学生の求めに応じて、メールによる支援を積極的に行うサポーターもいた。彼は、メールでのやり取りを通じて、ギター演奏という共通の趣味にたどり着き、二人で演奏を通じた交流を休日に行うようになった。

④昼休みリラクゼーション講座の実施（学生支援・健康管理室との連携）

学生支援スタッフや保健師、カウンセラーと協力して、昼休みリラクゼーション講座を毎月1回実施することができた。ここには、学生のみならず、職員も参加し、癒しの空間を作ることができた。

⑤心の中の健康チェックコーナーの開設（進路開発センターとの連携）

進路開発センターの職員と連携し、進路開発センターの窓口で、定期的にエゴグラムやストレスチェックの体験コーナーを開設し、学生との交流を深めることができた。

7. 考察

ピア・サポート活動は、本来的には、学生が学生を支える仕組みとして運用されている。そして、大学という教育機関で行われるということは、単なるボランティア活動や個別相談につないでいくということを意図しているのではなく、サポーターに対する教育的効果も意図しているということも忘れてはならない。この点は特に重要である。そして、基本的には学生が運営する活動でありながらも、大学による活動の支援が重要なのである。今回の実践では、全面的に学生が運営するのではなく、将来的に学生が運営できるよう、学生相談室が黒子として、学内関係組織に連携・協力を依頼し、活動を誘導した。それにより、学生相談室の位置づけをはじめとした、学生支援の組織が2006年度よ

り図2のように変化した。

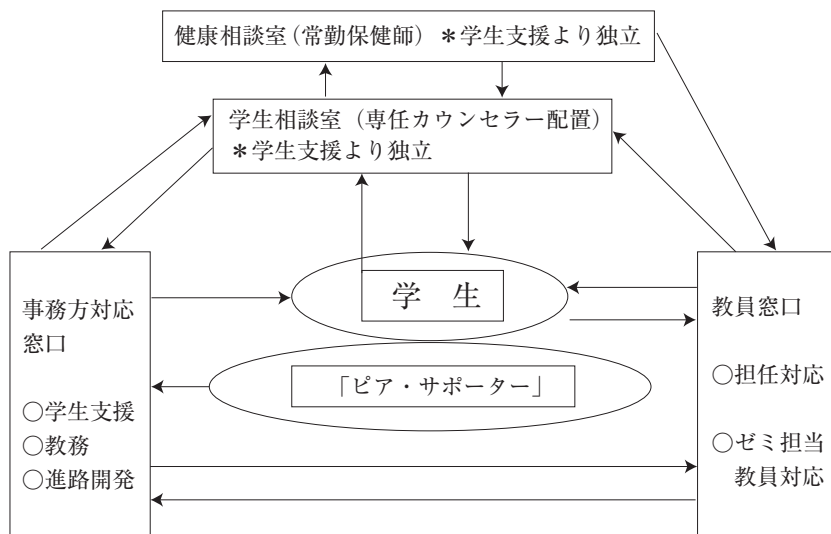


図2 2006年度からの学生支援体制

学生相談室は、学生支援の管轄下にあったが、組織としては独立し、学生相談室から、ピア・サポート活動推進のための学内各組織への連携の依頼がしやすくなったことは、大きな成果である。

大学におけるピア・サポートに関する先行研究から、ピア・サポート活動が学内支援ネットワークの中にどのように位置づけられているかを明確にする必要性が示唆されている(内野, 2003; 山下, 2004)。位置づけを明確にすることには2つの意義があると思う。一つは、学内の学生支援に関する様々な仕組みの連携が強化されることである。杉村ら(2004)も、ピア・サポート活動により、学業・進路に関する「学生が学生を支えるしくみづくり」が開始され始めていることを報告している。二つめとして、学内での位置づけが明確であることによって、活動に参加する学生の動機づけや目的意識が高まることが期待される。このような意味から、学生同士の支えあいの仕組みは、学生により運営される一方で、教員や大学によって支えられることも重要なのである。今回

の実践では、学生による運営の部分が十分に達成されなかったが、学生相談室の声かけにより、「学生が学生を支えるしくみづくり」の種まきはできたのではないかと考えている。

8. 今後の課題

今後の課題として、次のような課題が考えられる。①活動を定着させること。このためには、ピア・サポーターの確保、研修会の充実、相談の多い4月に集中して活動を行っていく、といった方向が考えられる。②サポーターへの教育効果について、外的な規準を用いて測定・評価していく必要がある。③ピア・サポーターが学内の他の相談窓口を紹介したり連携を図ることにより、学内のサポートネットワークをさらに充実させる必要がある。④活動を、就活サポーター等にも拡大し、連携を学内にとどまらず学外にも広げていく必要もある。以上のことを考慮しながら、今後も活動を継続していきたい。特に、③の視点について、以下の2点は緊急の課題として解決を模索したい。

1) ピア・サポート活動の有効性と限界

ピア・サポート活動の導入により、新しい学生相談活動の提示が、学生のみならず教職員に提示されたことは、今後の新たな学生支援体制を構築していく意味でそれなりの価値はあったものと理解している。また、ピア・サポーターは日常的に支援活動を行っており、学生相互による援助活動の推進という視点からも重要であった。しかし、この活動は、ピア・サポーターの積極性や自発性に依拠しており、その点では、やや一方通行の感は否めない。支援を求める学生の側の求めに応じやすくするためには、ピア・サポート・ルームを拠点とした活動（内野，2003）を実施していく必要がある。日常的に相談できる窓口を創設することも今後の課題である。

2) 教職員に対する理解を促す研修の必要性

入学式や各種行事、オープン・キャンパス等での学生のボランティア活動は、

既に日常的に行われていた。そのため、教職員からみると、ボランティアとどこが違うのかという疑問が生じる。ピア・サポート活動は、サポートを受ける学生だけでなく、支援するサポーターの潜在的能力の開発という教育効果も目的となっている。この点は、これまでの個別相談とは異なる。学生同士が助け合う雰囲気を作ることは、大学の仕組みや運営に関心を持ち、大学の活性化に貢献する学生の開拓をするという効果も期待できる。こうした点を、学生相談室がイニシアティブをとり、教職員に対する研修の場を設けていく必要がある。

<引用文献>

- Coleman, J.C., & Hendry, L.B. 1999 The nature of adolescence 3rd ed. London: Routledge. 白井利明他(訳) 2003 青年期の本質 ミネルヴァ書房, 25-52
- Cowie, H. & Sharp, S. 1996 Peer Counselling in Schools. David Fulton Publishers, London. (高橋道子訳 1997 学校でのピア・カウンセリング. 川島書店, 25-55)
- 峰松 修 1996 学生相談・学生精神保健相談の課題. こころの科学, 69, 14-20
- 平木典子 1994 大規模大学における組織と運用の実際—立教大学. 都留春夫(監修) 小谷英文・平木典子・村山正治(編) 学生相談—理念・実践・理論化—, 星和書店, 52-64
- 小川豊昭・鶴田和美・杉村和美・加藤容子・赤堀薫子・船津静代・鈴木国文 2003 名古屋大学における現代学生の対人関係について. 名古屋大学学生相談総合センター紀要, 3, 3-15
- 小柳晴生 1991 国大協「会報」にみる学生相談小史. 全国学生相談協議会議(編) キャンパス・カウンセリング(現代のエスプリ293). 至文堂, 87-97
- 下山晴彦 1987 学生相談における新たな心理臨床モデルの提案—関係性の理念に基づく「つなぎ」モデル. 東京大学学生相談所紀要, 5, 11-29
- 都留春夫 1994 学生相談の理念. 都留春夫(監修) 小谷英文・平木典子・村山正治(編) 学生相談—理念・実践・理論化—, 星和書店, 3-18
- 鶴田和美・小川豊昭・杉村和美・山口智子・船津静代・赤堀薫子・鈴木国文 2002 名古屋大学における不登校学生の実態と対応. 名古屋大学学生相談総合センター紀要, 2, 2-16
- 内野悌司 2003 広島大学ピア・サポート・ルームの初年度活動に関する考察. 学生相談研究, 23, 233-242
- 山下京子 2004 大学におけるキャンパス・サポーター・システム導入に関する実践的研究. 学生相談研究, 25, 21-31

60歳代で視覚障がい者になったときの 社会資源のユーザビリティ

土 田 昌 司

0. はじめに

多くの人は、歳をとることや障がいを持つことを日常生活において意識することは少ない。しかし、歳をとらない人はいない。また、家族や親戚など、身近なところに高齢者のいない人もほとんどいないだろう。さらに、事故に遭遇したり、病気になったり、したことのない人もほとんどいないだろう。これらのことから、歳をとることや障がいを持つことの意味を想像することは、それほど難しいことでないと思われる。しかし、実際には、怪我をして始めてその不自由さに気づいたりすることは少なくない。これらのことは、身体面や精神面のみでなく社会的な面においても同様であると思われる。もし、自分が障がいを抱えたとしたら、どのような社会資源を利用できて、それを使用するにはどのような手続きが必要であるかを具体的に答えられるだろうか。さらに、これが高齢者の場合ではどうだろうか。これらを詳しく答えられる人はそう多くないと思われる。一般に、保険や行政などの手続きは、複雑な上に、自己申告がなければサービスを受けることができない。歳をとり障がいを抱えたとき、当事者でなければわからないさまざまな負担や制約があると思われる。このような視点において、さまざまな社会資源は、利用者にとってわかりやすく、利用しやすいものとなっているのだろうか。

本研究では、視覚障がい者の現状と利用可能な社会資源を概観した上で、60歳代で視覚障がいになった人の事例をもとに社会資源のユーザビリティについて考えてみたい。

1. 視覚障がい者の現状

視覚障がい者とは、視力や視野、色覚に異常が認められる人のことをいう。身体障害者福祉法では、視力と視野に一定以上の障がいのある人のことをいう。視覚障がいにも程度の違いがあり、全く光を感じることでできない全盲の人は視覚障がい者の1割から2割弱程度といわれている（高知県健康福祉部障害福祉課）。平成18年身体障害児・者実態調査結果（厚生労働省、2008）によれば、平成18年の身体障がい者数は3,483千人で、その内、視覚障がい者は310千人おり、障がい者全体の8.9%である。身体障がい者の人口割合は、全体では人口千人に対して28人であり、視覚障がい者全体では、人口千人に対して2.5人程度いることになる。視覚障がい者の10歳代ごとの年齢構成を図1にまとめた。これを見ると、年齢とともに人数は増加しているが、50歳代から急激に人数が増えており、高年齢者の視覚障がい者の比率が高くなっている。これを人口比から見ると、30歳代以下では千人に1人以下であるが、50歳代では千人に2.4人、60歳代では4.1人、70歳以上では8.4人となり、高齢になるほど視覚障がい者になるリスクが高いことを表している。また、障がいの等級別では、1級35.5%、2級26.5%、と重い障がいを持つ人が多い。これは、他の障がいより高い比率である。また、障がいの原因については、疾患による19.7%に対して、不詳33.9%、不明18.7%の割合が高い。これらのことから、生まれつきの障がいよりも、後天的に障がいを持ち、障がいになった原因もはっきり分からない人が多いといえる。中途視覚障がい者の場合には、先天的な障がいとは別の障がい者になることへの不安や負担があることが想像される。

視覚障がい者の生活状況については、同居者有りが79.4%と高く、多くの人が家族と暮らしていると思われる。外出の状況は、ほぼ毎日が29.3%いる反面、年に数回が10.6%、外出しないが6.3%いた。また、過去1年間に障がいのために77.8%の人が医療機関で治療を受け、その日数は11日から30日という人が最も多く31.9%いた。これらのことから、外出は障がいに関する治療のためであることが多いのではないかと推測される。高齢の人では、障がいを持つことによって、外出が減るだけでなく、自分一人で外出できず同居者が付き添って

いると思われる。また、情報の入手手段として、テレビ66%、家族友人55.7%、ラジオ49.3%、というように、日常の情報を得る手段として、視覚に障がいを持ちながらもテレビの割合が大きい。一方で、点字のできる人は12.7%で、その必要がないと考える人は46.7%いた。また、福祉サービスを利用する際の相談相手としては、配偶者が30.1%と最も高く、次いで子供27.4%、市(区)町村の職員24.8%となっている。情報の入手手段としても相談相手としても家族の関わる割合は大きいといえる。これは、別の言い方をすれば、家族が社会資源について調べたり、その手続きを行っており、大きな負担となっている可能性がある。しかし、障がいに起因する年金の受給率は53.3%と他の障がいよりも低くなっている。さらに、在宅サービスの利用状況が最大でもホームヘルプサービスにおいて18.7%の利用であること、補装具の所有状況として、盲人安全つえ17.4%、歩行補助つえ5.8%であること、など、社会資源が具体的に周知されておらず、障がい者の自立支援が効果的に行われていない可能性がある。

ここまで、視覚障がい者の現状について、主に身体障害児・者実態調査結果(厚生労働省、2008)により見てきた。ここから見えてくるのは、私たちが一般にイメージする、先天的な障がいにより、全盲でつえを使い点字でコミュニケーションをとるといった視覚障がい者像は、現実とはだいぶ異なっていることがわかる。また、障がい者本人のみでなく、その家族の支援や支援の方法に問題があることもうかがわれる。視覚障がいを含む障がい者全体では、40歳を超えると人口の1%以上、60歳代では5%前後に障がいを持つ人がいる。障がいを持つ人は想像以上に多く、私たちにとって身近な問題であるだけでなく、自身が障がいを持つ可能性もそれほど低くないことを示している。これらの問題は高齢社会化の問題と密接に関わってくる。社会的な支援のあり方について、より深く考えてゆく必要があると思われる。

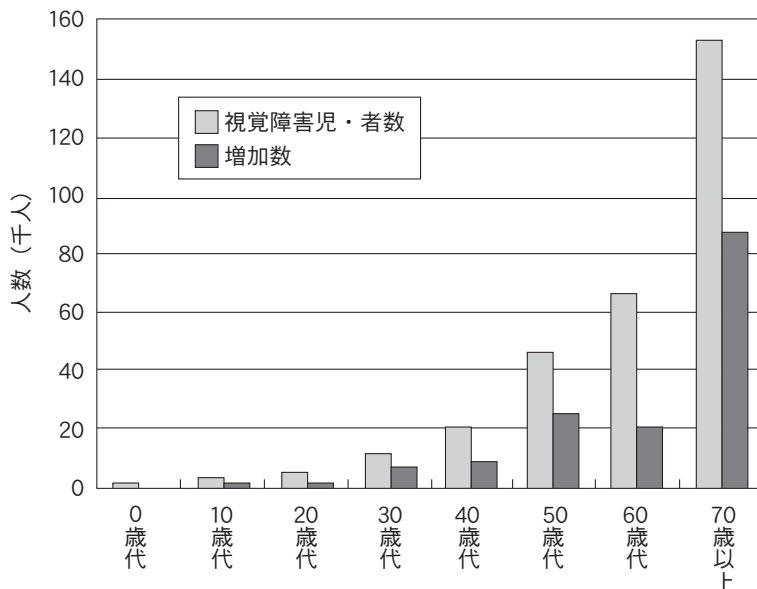


図1 視覚障害児・者数の年齢構成

2. 得られる社会資源

障がい者が受けられる社会資源にはさまざまなものがある。主なものについて、表1にまとめた。これらには、都道府県や市区町村独自の制度もある。しかし、多くの自治体においてほぼ同様のサービスがあると思われる。以下では、表1の主なものについて紹介してゆく（年金については後述する）。社会資源には、大きく分けると経済支援に関するものと生活支援に関するものがある。いずれにおいても、多くの場合、利用するには障害者手帳が必要となる。

障害者手帳は、市役所が申請窓口となる。障がいを持った人が申請すると審査の上で交付される。障がいの程度により1から6級の等級があり、この等級と障がいの種類により、多くの社会資源の利用範囲が異なる。視覚障がいでは、1級は両眼の視力の合計が0.01以下、2級は両眼の視力の合計が0.02以上0.04以下、あるいは、両眼の視野がそれぞれ10度以内でかつ両眼による視野について視能率による損失率が95%以上、などの基準がある。この申請には、申

請書と指定医の診断書などが必要となる。視能率とは、残存する視野の割合を示す値である。

重度心身障害者医療費助成制度は、自治体によってその仕組みがわずかに異なっている。多くの場合、障がい等級や所得制限の上で健康保険適用分の自己負担額が助成される。助成された医療費は、医療費控除の対象とはならない。市役所が申請窓口で健康保健証や振り込み用の銀行口座が必要になる。受給者証が発行され医療機関で呈示する場合や領収書を市役所に提出する場合などがある。

特定疾患治療研究事業は、治療法の確立していない疾病にかかる医療費の軽減制度である。国や県などが指定している疾患に該当する場合、所得制限の上で、その病気に関する医療費が助成される。受給資格者には受給者証が交付され、指定医療機関で呈示することにより、医療費を現金で支払わないで受診できる。保健所が申請窓口で、医師の診断書、住民票などが必要となる。

税金については、障がい者本人や同居者などに控除や免除がある場合がある。所得税や市民税は、障がい等級などにより所得から控除される。窓口は所得税が税務署で、市民税は市役所となる。また、自動車税と自動車取得税についても、障がい等級により免除される場合がある。免除されるのは、障がい者を移動するために使う自動車1台までである。窓口は、普通自動車は陸運局で、軽自動車は市役所となる。

生活支援に関するものとしては、まず、補助具費や日常生活用具の給付などがある。視覚障がいの場合には、つえや拡大読書機などがある。これらについては、障がいの種類や程度により、支給されるものと購入が補助されるものがある。いずれにしても、まず見積もり書などを用意して申請し、許可されると購入が可能となり、その金額が支給される。生活支援に関するものには、かなりさまざまな種類がある。障害者自立支援法による支援では、デイサービスのような家にいて生活を支援してもらうサービスや自立するための訓練に関するもの、地域社会活動に関わるもの、など、さまざまな基準や料金が設定されている。また、災害時や緊急時などのサービスとして消防や警察と連携するサービスもある。

表1 視覚障がい者の得られる支援

障害者手帳，障害福祉手当，年金，保険，医療費助成，特定疾患治療研究事業，税金の控除・減免，民間（交通機関，NHK，携帯電話などの料金の割引），障害者自立支援法（障がい福祉サービス，補装具の支給），地域生活支援（移動支援，生活サポート，日常生活用具の支給）その他（配食，火災時等の情報提供，緊急通報システムなど）

3. 年金制度について

現在の日本の年金制度では，20歳以上の全員が国民年金（基礎年金）に加入し年金の支給を受けるまで最低25年以上納付し続けることにより，65歳から（申請により60歳から）納付した期間に応じて老齢基礎年金を受け取ることができる。また，これに加えて，サラリーマンが会社で加入する厚生年金や公務員の共済年金などがあり，就業して支払っていた場合，老齢基礎年金に上乗せして老齢厚生年金や老齢共済年金が，65歳から（特別支給は60歳から）支給される。障害年金は，65歳までに障がいを負った場合に支給される年金で，その程度により等級がある。支給額はそれぞれ一律に定額である。複雑であるのは，障害年金とそれ以外の年金との関係である。まず，60歳から老齢基礎年金の支給を受けていると障害年金の申請はできない。また，障害年金が支給された場合には，65歳までの老齢厚生年金を受け取ることはできない。さらに，配偶者がすでに老齢厚生年金を支給されている場合に支給される加給年金は支給されなくなる。加給年金は，老齢基礎年金を受けとるまで配偶者が年金を受け取れないことを補うために給付される年金で，老齢厚生年金が支給されたときに65歳以下の配偶者がいる場合に加算される。夫婦の両方に老齢基礎年金が支給されるようになると配偶者の老齢基礎年金に振替加算として給付されるようになる。ただし，これらの支給には条件があり，生まれた年などにより異なり，全ての人が対象とはならない。障害基礎年金が支給されている

場合、65歳になると老齢基礎年金と老齢障害年金のいずれかを選択する。現在の満額の老齢基礎年金額と比較すると障害年金の方が年金額は多い。また、税金がかからないことも大きな違いとなる。通常は、障害老齢年金を選択すると思われる。

障害年金の申請において、重要になるのは、その障がいの原因となった病気の初診日と障害認定日である。これらがいつであり、明確であるのかにより障害年金を受けられるのかどうかが大きく変わってくる。障害年金の申請は、基本的には、初診日から1年6ヶ月立ってから申請できる。しかし、これより以前に障がい固定していれば、申請することもできる。障がいを持った直後の方がそれに関する経済的負担は大きい場合が多いと思われる。1年6ヶ月より前に申請するメリットは大きい。初診日は、障がいの原因となった病気について始めて病院で診察を受けた日のことである。この日がいつになるかにより障害年金の申請資格に該当しなくなることもある。さまざまな受診事実があると、本人が考えている初診日と異なってしまうこともある。これによって、国民年金の払込期間や初診日の年齢が変わることになる。障害年金の申請には、国民年金を初診日までの加入期間の3分の2以上（平成28年までは初診日の前々月までの1年間）納付していなければならない。次に、障害認定日の問題がある。障害認定日は、初診日から起算して1年6ヶ月を経過した日、または、それ以前に治った場合には治った日となっている。年金は障害認定日から支給される。障がいに関する症状が固定しているとされれば、その日が障害認定日となる。これは、例えば、事故で手足を切断すれば、その日となるが、原因の分からない視覚障がいとなると、その明確性が曖昧になる。しかし、医学的な観点から治療による改善の効果が見込めないとされれば、医師がそのように診断した日が障害認定日とされるようである。

現状では、60歳と65歳を区切りとして、年金制度の適用が異なる。病気についての初診日と障害認定日、そのときの年金の状況により、適用される制度は異なることになる。

4. 方法

本研究では、60歳代前半で視覚に障がいを持つことになった人（両眼視力の合計0.01以下、視野狭窄）のいる家族のダイアリー法による記録から、高年齢になり視覚障がいを抱えたときの社会資源の使いやすさについての問題点を考えてみたい。取り上げた事例は、1人で、記録者は対象者の子（成人）である。記述は記録者が視覚障がいに関わる出来事について、直接関わったことを主に、間接的に家族から関わり聞いたことも含めて、基本的にはその出来事の生じた直後に記述したものである。記述にはそのときの出来事や感じたことが記載されている。本研究では、その記述のニュアンスを失わないようにまとめた。そのため、主語は記述者本人とした。ただし、固有名詞や具体的な日時は省略した。また、本研究の分析対象は、社会資源のユーザビリティであるのでそれ以外の記述については取り上げなかった。

5. 事例

5-1. 入院から退院（病院）

病院では、患者に障害者手帳や年金の話が何となく話されていた。患者の気を使ってのことと思われる。また、家族には、日常生活の介助の方法などの記載されたホームページの印刷されたプリントが手渡された。この時点では、視力が戻らないという事実のみで、病名やその原因もよくわかっていなかった。退院後、まず、任意に入っていた民間の医療保険の申請をした。保険会社に電話をして、申請書類を送ってもらった。本人の自記署名欄の記入をどのようにすればよいのか困った。本人に記入してもらったり代筆した。入院していた病院で発行される退院証明書が必要であった。

5-2. 障害者手帳の申請（1ヶ月、市役所、病院）

国民健康保険の高額医療費支給の申請のために市役所の国民年金課に出向いた。あわせて、障害者手帳などの社会資源について話を聞くことにした。相談

は、障害者支援課の窓口に行った。対応は親切であった。障害者手帳を受けるための書類をもらった。手帳が交付されたら、たくさんの手続きや説明事項があり1時間ぐらいかかる、できれば本人と一緒に、通帳と印鑑を持って来てほしいと言われた。

5-3. 障害者手帳と社会資源の説明（2ヶ月、市役所、陸運局）

障害者手帳が交付されると市役所から電話で連絡があり、時間等を決めて訪問した。出向くと、地区の担当者であるという人が対応した。用意されていた冊子を元に順に説明を受けた。冊子には障がいの種類や等級と受けられるサービスが表形式にまとめられており、それを元に書かれていた全てのサービスについて個々に説明を受けた。担当者は、説明と共に印を付けていた。この冊子は、市役所のホームページでダウンロードできるものとまったく同じもので、事前に目を通していた。また、この冊子を音声で読み上げて録音されたCDも手渡された。説明と同時に申請書類を記入した。記入した書類は、障害福祉手当、医療費助成、自動車税の免除の3点であったと記憶している。これらの説明や記入については、説明の速度が速く理解できない言葉も多く、言われるままに記入した。記憶としては、記入項目名で誰の名前を書けばよいのかわからず毎回聞いた覚えがある。これらの書類は、どれも複写を重ねたようであり鮮明でなく、書式やその用語が統一されているわけでもなかった。また、説明の一部は、詳しくは、該当機関に聞いてほしいということであった。具体的には、年金は社会保険事務所や年金課、また、税金の免除については書類をもらったが、陸運局に行くということであった。

陸運局では、まず、どこに行けばよいのか戸惑った。陸運局は、車検の手続きをする人、特に、つなぎを着た自動車整備士風の人が多く、殺伐とした雰囲気であった。それらしき窓口で聞いてみると、ここでよいといわれ、書類や書き方等の説明を受けた。車検証の内容を書き写す項目が多くて大変であった。

5-4. 障害年金の相談1（3ヶ月、社会保険事務所）

障害年金については、病院に行くついでに社会保険事務所に行き聞くことに

なった。当時、年金不祥事事件のため年金の確認に来る人が多く、外まで相談待ちの人であふれかえていた。まず始めに相談内容について書き込む用紙をもらい記入して提出した。その際、障害年金について全員が担当できる訳ではなくその人が空いたら対応するという、順番は他の人より早く対応できるかもしれないが時間がかかるということを伝えられた。事前に予約を取っておくことができることも伝えられた。実際、2時間から3時間待ちと表示がでていたが、2時間と待たなかった記憶がある。順番が回ってくると年金番号からこれまでの記録を打ち出して持ってきた。そして、まず、厚生年金の手続きがされていないのでそれをしてから障害年金の手続きをしてほしいという説明を受け厚生年金の手続きの話聞いた。記入用紙は、わかりにくいものの、詳しい記入の仕方が書いてあることと、担当の人が書くべき所に印をしてくれたり、すでにわかるところは書き込んでくれたりしたのでとても分かりやすかった。障害年金については、他の年金制度との兼ね合い等話をしてくれたが、そのときには全ては理解できなかった。年金や制度の名称をいろいろ言われてよくわからなかった。後々、本やインターネットで調べたが、それでもよくわからないこともあった。

年金制度は、これまでに変更が多く、年齢や配偶者の年金とも関係している。特に、60歳と65歳はその節目でありこの年齢前後で制度の適用が異なってくる。いずれにせよ、障害年金の申請ができるということ、もし通れば1級と2級の支給される金額がわかった。ただ、申請はできるが、通るかどうかは申請する価値はあると思うが何ともいえないという事であった。初診から一年半立てば確実に通ると思うが、障がい確定前の申請では、事故で手を失うとかいうように明らかに障がいを診断できないと厳しいのではないかと説明された。障害者手帳とその申請のときに出した診断書を見せるとコピーしていた。次回までにすること調べることを用意するものなどのリストを手渡された。

社会保険事務所には、自動車で行ったが、駐車場がなく近くの路上に止めた。ほとんど交通量の少ない田舎道であったが、駐車違反切符を切られてしまった。その直前に、警察が取り締まりしているという趣旨の放送が入ったがすでに遅かった。ほとんどの他の車は逃れられていた。

5-5. 障害年金の相談2（7ヶ月，社会保険事務所，病院）

2回目の相談でも社会保険事務所の状態や待ち時間は前回と同じ状況であった。対応した人は前回と違う人であった。以前，相談に来た事を伝えると前のメモや書類のコピーを持ってきた。前は，申請が通る可能性もないことはないという感じであった。しかし，今回の担当者は，通らないのではないかといい感じであった。ただ，説明の内容は前回とほぼ同様なものであった。書類の書き方等の詳しい説明を聞いた。申請書類の記入は別段難しいものではなかった。しかし，病状申告書については，病名と障害認定日をいつにすればよいのか疑問が浮かんだ。

1回目と2回目の相談の間には，多少時間があつた。その間に，障害年金の申請の勝算について調べたり，聞く機会があつた。病院では，医師，視能訓練士，ソーシャルワーカーに聞く機会があつた。しかし，これらの意見もそれほど確証のあるものではなかった。むしろ，インターネットの方が役に立った。視能訓練士からは，読書拡大機やレンズなど，生活を補助する道具の紹介を受けた。ソーシャルワーカーとは，日常生活やコミュニティなどの話をした。病気に関してや障害年金についての話はこちらの知りたい具体的な話はほとんど聞けなかった。障害年金の勝算については，申請が認められたかどうかは，患者は言っていないのでわからないというようなことを言われた。これでいいかと思った。施設の紹介等の資料を送ってくれるという事でメールアドレスを書いた（しかし，未だメールが来たことはない）。また，困ったことがあつたら何でも聞いてくださいといわれたが，連絡先は知らなかった。インターネットを見る限りでは，非常に申請は難しく専門の社会保険労務士等に任せた方がよいという紹介もあれば，自分で書いて通つたというものもあつた。いずれにせよ，何度でも申請できるので申請してみるのがよいだろうと結論した。

病名と障害認定日については，病院に電話で聞いた。文書係という部署が対応し，対応は的を射ないものであつた。形式的で，対応が悪く，今まで言っていたこととだいぶ異なる態度であつた。全ての点について，ここでは解決できなかった。病名については，全くわからなかったし，これまで明確に答えてもらつた記憶はなかった。だからこそ病院で聞いた訳だが，それに対する返答は，

その書類は基本的に本人が記入するもので、自分の思う通りに記入してください、という返答であった。これを答えるにもだいぶ待たされたが、前記の理由を言うと、さらに、電話口で待たされ、先生が申請書に書いた病名を伝えてきた。

5-6. 障害年金の申請（8ヶ月、市役所）

社会保険事務所では、何も言われなかったが、以前にもらったパンフレットによると、国民年金が第一号被保険者期間のみの場合は申請窓口が市区町村、第三号被保険者期間がある場合は社会保険事務所と書いてあった。このことから、本来の申請先は市役所であると判断し、市役所の国民年金課に提出した。だいぶ長い間、対応した担当者はどこかと電話をしていた。その後、書類が足りないためにその記入をした。その書類の意味はよくわからなかったが、どの年金を選択するのかを書く用紙で、いわれるままに、年金コードを記入した。将来どの年金を選択するからしい。

5-7. 特定疾患の相談（保健所）

主に行っている病院は眼科の専門病院で、それ以外については別の病院を受診していた。そこでは、特定疾患の診断書が書けますと言われていた。事前に調べ、それほどメリットはないと考えていたが、勘違いもあると思い保健所に行き聞いてみた。対応は親切で分かりやすかった。特定疾患の認定が得られると、その疾患に関する医療費が支給され、病院で現金で払わなくても診察してもらえるということであった。しかし、すでに障害者手帳があり、医療費の助成があるので、今後、その制度が受けられなくなることがあれば申請すればよいのではないかという話を聞いた。特定疾患の認定は、1年更新で書類提出が大変かもしれない、ということも聞いた。また、もし認定を受けても、支給されなかった分の医療費の助成は市の医療助成で申請できるということも聞いた。特定疾患の申請は、とりあえずはしないこととした。これでよいのかはよくわからない。

6. 考 察

ここまでのことから、社会資源を利用するには、かなり色々な人や場所と関わらなければならないことがわかる。また、制度が複雑で、それぞれが独立している。しかし、制度が干渉したり、矛盾がでてくるということはほとんどない。これらの制度は、長い時間をかけて作り上げられてきており、矛盾や不公平がないように考えられている。これらは、国の基本的な制度のもとに運用され、補完するように別の制度が作られてきたと思われる。また、虚偽や不正がないようにさまざまな手続きが考えられている。しかし、利用者にとっては、これらを理解するだけでもとても難しい。これまで構築してきたさまざまな制度をまとめることはとても大変なことであるように思われる。もし、無理にまとめてしまおうとするとそこには矛盾や不公平が生じる可能性がある。例えば、障害者自立支援法は、非常に広範囲に制度を一元化することが目的の一つとされた。しかし、自己負担額や利用のための判定基準、自治体の負担など、従来からの制度よりサービスが低下している場合がある（e.g. 九州弁護士会連合会・大分県弁護士会，2008；京極高宣，2008）。これは、制度を一元化することの難しさを物語っているように思われる。一方、障害者自立支援法の範囲以外の従来からのサービスは併存している場合もあり、よりわかりにくくなってしまった面もある。制度の適切化や一元化は重要な課題である。しかし、この解決を短期的に行うのは難しいと思われる。現実的には、その運用を効果的に行うように考える必要もある。

6-1. 複数の機関との関わり

ここまでの事例を見て気がつくのは、社会資源を知るきっかけも、実際の手続きにおいても、1つの機関あるいは場所、機会では終わらないという点である。社会資源を知るきっかけの多くは、その制度の管轄機関ではなく、病院や市役所である。そして、書類を集めたり申請するにも、再度、市役所や病院との関わりがでてくる。社会資源を知るにも利用するにも複数機関の関係や手続きの順序があり、文脈があるということになる。このことから、サービスの提

供者側には、機関や部署間の連携が必要になるといえる。個々がお互いの役割や範囲、その機能などを把握していないと、誰も気がつかないあるいは気がついていても問題としないために、制度の穴が出現したり、たらい回しが生まれたり、機関や人により異なる対応が生じる可能性がある。

立地とアクセシビリティの問題もある。社会資源を利用するには、非常に多くの機関に出向き書類を用意したり、手続きを行う必要がでてくる。例えば、障害年金の申請には、社会保険事務所、初診病院（初診の証明書）、市役所（住民票や戸籍謄本）、病院（診断書）という具合である。視覚障がい者になった場合、これらの施設に1人で行くのは困難である。例え、補助する人がいても、障がいを持ったばかりでは、負担は大きいと思われる。しかも、これらの施設が、少なくとも今回関わっていた機関では、交通の便がよいところではなく、障がい者に分かりやすく使いやすい建築物にもなっていない。駅の近くにあったとしてもわかりにくい場所にあたり、自動車で行っても駐車場がないなどの問題があった。身体障害児・者実態調査結果（厚生労働省、2008）においても、困ることや不満に思うことがある視覚障がい者は53.9%と他の障がい者より多かった。その内容には、乗り物の利用が不便32%、人の混雑や車に危険を感じる32%、公共の場所を利用しにくい26.8%、建物の設備が不備26.5%などがあげられていた。これらの根本的解決は難しいかもしれない。しかし、分かりやすい案内板を用意したり、定期的に交通の便のよいところや病院で受付をしたり、郵送や患者の自宅に出向いて受け付ける、などもできないことではないと思われる。

表2 社会資源を得るために関わった場所と人

自宅（本人、家族、親戚）、インターネット（公共機関、専門家、資格者、患者）、市役所（障害者支援課、国民年金課、戸籍住民課）、社会保険事務所、陸運局、保健所、病院（医師（初診の病院、紹介先の病院、他の科の医師）、看護師、視能訓練士、ソーシャルワーカー、文書係、経理）など

6-2. 情報の検索と相談

社会資源を利用したり、その情報を得る手段には、公共機関が多く関わっていた。しかし、現実に対応した人には、あまりよい印象は抱かれていなかった。市役所や社会保険事務所などの対応は親切だとしていた。しかし、純粋に相談相手としては見ていない様子がかがえた。これには、社会資源の提供者は、こちらにメリットが高くなるように対応するはずがないという前提があるからではないだろうか。一方で、病院では、患者を含め、そこにすぎるしかない状況があり、そのように対応していた。しかし、現実には親身に考えてくれないという印象が感じられている。患者やその家族が何となく聞いたり、なんとなくしている返答が、悪い印象につながっているケースが散見できた。例えば、“それは〇〇で聞いてください”の連鎖によるたらい回し、“いつでも聞いてください”に対する文書係の対応などは、それぞれの部署が持っている考え方が異なるのか、情報の共有ができていないのか、いずれにせよ不信感につながると思われる。また、機械的に対応されているにすぎないという印象も抱かせる。

これは、ある意味当たり前ともいえる。それぞれの人々は、それぞれの立場があり専門家である。その意味でそれぞれの役割は厳格に決まっている。それ以外のことは知らないあるいは答えられないという状況は想像できる。これは、機関や人との連携や知識の共有の問題といえる。例えば、医師以外が病気について教えてくれなかったり、わからなかったり、具体的な書類の書き方を答えてくれる人がいなかったり、ということがこれにあたる。このために、専門家集団がたくさんありながら、利用者側のニーズに答えられていないという面がかがわれる。患者の立場でどの方法がよいのか医療や保険制度などについて総合的に安心して聞くことのできる専門家の養成とその対応が期待される。これには、医療コーディネーターや社会保険労務士などを考えることができる。しかし、この場合には、経済的負担が大きくなる場合もある。また、総合的知識とまでいわなくとも、それぞれの立場が情報を得る立場にあるのであるから、それらの知識を蓄積して、提供できるようにするべきであるように思われる。例えば、障害年金の申請の通る事例や支給される割合などは、病院や相談機関

でなければ蓄積できない情報である。これが行われるだけでも、有用な情報源になり得ると思われる。

これらに対して、インターネットはとても役に立つ情報源になると思われる。今回の事例においても多くの場面でインターネットが登場していた。今日、多くの公共機関はホームページを開設している。連絡先や場所、制度の種類や内容、必要な書類など、さまざまな情報を自宅にいながらにして得ることができる。また、医師や患者、患者団体、社会保険労務士など、専門家や経験者のホームページは、最新情報や技術的な話題など、知りたいことを的確に述べている場合が多く参考になると思われる。しかし、必ずしも正しい情報であるかどうかの保証はない。また、ホームページの質についても、かなりの違いがある。都道府県、市区町村のホームページには、内容にかなりの違いが見受けられる。利用者は、これらの点について理解した上で利用する必要がある。身体障害児・者実態調査結果（厚生労働省、2008）によれば、視覚障がい者のパソコンの利用は12.4%であった。コンピュータやインターネットは、情報検索手段として有用性の高い手段でありながら、その利用率はとても低い。利用のしやすさ、内容のわかりやすさ、障がい者にも利用できるホームページの構築を心がける必要がある。

社会資源へのアクセスには、患者本人による場合とその家族による場合がある。障がいを抱えた直後は、家族による検索が多くなると思われる。家族にとっての情報検索や相談と患者にとっての情報検索や相談は性質が異なる。それぞれの状況にあった。情報の提供を考えてゆく必要がある。家族や患者の自立性やプライバシーなど考えるべき問題は多いと思われる。

6-3. 説明方法の問題

制度の運用側には、複雑な多数の制度やサービスを分かりやすく表記し、説明することが要求される。今回の説明では、市役所での障害者手帳取得時の説明で用いられた冊子のまとめ方に統一感がなかった。例えば、生活支援の内容が障害者自立支援法による分類により区別がなされていた。しかし、利用する側にはその区別よりも、サービスの内容で分類された方がわかりやすくなると

思われる。また、わかりやすさを心がけた言語表現や視覚表現を心がける必要もある。これらは、説明やそのパンフレットのみでなく、申請書類についても感じられていた。“言われるがままに記入した”，“記入項目名で誰の名前を書けばよいのかわからなかった”という記述がこれを表している。申請書類の不統一は、とても多く、患者本人の氏名を書く欄のみを見ても、氏名、受給資格者、被保険者、請求者、患者、などさまざまであった。加えて、配偶者や記入者、代筆している場合の代筆者、など、書類によって、項目名が同じでも対象者が異なる場合もあった。これは、わかりにくいということだけでなく、間違える可能性を高くする。何らかの基準を想定して統一するなどの必要があると思われる。これらの意味では、社会保険庁での書類の書き方に関する説明はとてもわかりやすい。記入すべき項目に印を付けたり、現状や次までにやるべきこと、用意するものなどについて、メモを書いて渡していた。

これらの制度や書類などの説明や表記の問題は、一般的なプレゼンテーションやヒューマンインターフェース、ユニバーサルデザインで考えられてきた技術を用いることが可能であると思われる。高齢者や障がい者の社会資源のユーザビリティについて集められたデータはまだ少ないように思われる。今後これらのデータを集積し、適用していく必要があると思われる。

7. おわりに

本研究では、障がいに関する社会資源の制度を説明した上で、実際の事例をもとに、そのユーザビリティについて考えてきた。社会資源には、さまざまなものが用意されている。そして、現実に運用する側は、これらをわかりやすく、使いやすくしようとしている場面があることも理解できた。しかし、一方で、形式や最低限の運用に終始していると思われるような場面もあった。これらのことは、利用者の立場になって考えることがとても難しいことを表している。障がいを持った人やその家族には、病気や障がいについて受け止める過程に加えて、社会資源についても気づいてゆく過程でもある。近年のマスコミ報道では、年金、保険、医療などのさまざまな問題が取り上げられている。しかし、

福祉が政治の道具にされている場合さえ見受けられる。少子高齢化が進む中で、これまで以上に、これらの問題を考えることは、重要になってくると思われる。これには、政策的な面のみでなく、心理面において、人と人、人と物のコミュニケーションという視点を持つことが必要であると思われる。かつて、役所の対応は、聞かないことは説明しない、対応が遅いなど、批判されることがあった。窓口の対応が親切なだけで、利用者の気持ちが救われることもあると思われる。また、障がいを持った人の自立についても考える必要がある。障がいを持つ人やその家族は、障害を持ったそのときからそれを克服するための方法を日々模索している。それは、音声でしゃべる時計やボイスレコーダーを使用すること、蛍光テープやさわってわかるように厚みのあるシールを貼ること、トイレの便座をいつも下げておくこと、というように、機械を使用することから、ちょっとした工夫や行動規律のようなことまで色々ある。これらを単に物の使用にとらえるのではなく、積極的な人と環境の相互作用にとらえることも必要である。これらを探索し記述することがユーザビリティを考える上では重要であると思われる。その上で、社会資源の利用者と提供者のギャップを埋める方法を模索していく必要がある。

本研究では、さまざまな社会資源について述べてきた。しかし、これらの全てを取り上げることはできなかった。これらの問題を考える上では、より広い視野と視点を持つ必要があると思われる。この意味において、本研究は、これからも続いていく1つの過程であるといえる。

文献

高知県健康福祉部障害保健福祉課 視覚障害者について ルミエールサロン（視覚障害者向け機器展示室）<http://www.pref.kochi.jp/~sbougai/10sien/rumieru/sbiensha/04shikakushougai.html>（閲覧日2008.11）

厚生労働省 2008 平成18年身体障害児・者実態調査結果 厚生労働省

京極高宣 2008 障害者自立支援法の課題 中央法規出版

九州弁護士会連合会・大分県弁護士会（編） 2008 障害者の権利と法的諸問題—障害者自立支援法を中心に 現代人文社

英文ビジネス・レターの指導に関する一考察

中 岡 典 子

1. はじめに

顔を合わせない文面だけのコミュニケーションは、簡単なことではない。ビジネスレターでは、ビジネスの内容を簡潔に相手に伝えるライティング力がより重要となる。誤解を無くしビジネス上のトラブルを避けるためには、基本的にどのようなライティング指導が必要となるのだろうか。この観点から、今回このテーマに取り組むことにした。

ところで、国際化の中、インターネットの普及により英文ビジネスメールを読んだり書いたりする需要が、以前にもまして拡大化している。そのため、スピーキング、リスニング能力だけでなく、リーディング・ライティング能力がビジネスの現場で問われ始めている。翻訳、通訳の専門家でなくても、販売員や一般事務員でさえも、英語で要点を簡潔に書く力が求められる時代となってきた。

IT化が進む中、ビジネス界は想像を絶するスピードで変化し続けている。家庭のパソコンも、町工場の小さな事務所のコンピュータも、世界中のすべてのマーケットにオンラインでつながることができる。従来は、大企業や専門の貿易業者でもなければ、海外のマーケットと直接貿易のやり取りをすることはなかった。だが、21世紀の今日、クリック一つで一瞬にして、地球の向こう側とも通信がつながり、直接メールで注文を受けることができるので、ビジネス・チャンスが広がる可能性がある。

例えば、本学の卒業生が、国際化とは全く無関係と思われる東京下町の小さなネジ造りの会社に就職したとしよう。ネジ作りの性能の高さは評価されていても、発注は限られており、不況のあおりを受けて不振な状態が続いていると

する。そんな折、町工場の小さな事務所のコンピュータに、ある日突然ネジの大量注文が、地球の向こう側から英文e-メールで届いたとしたらどうだろう。その一本のメールへの返信メールが社運を左右するという事も起こりえるだろう。1本の英文ビジネスメールが、世界に向けてのビッグチャンスに広がっていくかもしれない。

この観点から考えると、英語の得意・不得意にかかわらず、中・高で学んできた英語を補強し、実務上役立つ英語表現へと発展させ、ビジネスe-mailの基礎力を身につけておくことの将来に向けての意義は大きい。この紀要論文の中で、ビジネスの場面設定という中でこそできる英語writing指導の在り方・可能性について検討を重ねてみたい。

2. ビジネスライティングの基本心得

英文ビジネスライティングにおける基本心得が何であるかについて、英文ビジネスライティングのテキストを執筆した3人の見解をここにまとめる。

1) 基本心得の背後に想定されるもの

3人の見解には、もちろん重複する部分もあれば独自の見解の部分もある。いずれにせよ、「基本心得8カ条」「5原則」「10の基準」という用語を使いながら、強調している点が共通している。この共通性が反映しているものは何だろうか。3人は、年齢的にもまたその分野的にも国籍的にも異なる背景をもっていて、互いに面識があるわけではない。だが、ビジネス・ライティングの指導の上でこういった点が非常に重要であるという共通の認識、そして、読者にそのことを明確に印象付けようという同質の努力の背後には、必要に迫られた現実が控えていることが想定される。言い換えれば、これらの原則にのっとっていないビジネスライターを書いた時に、ビジネス上のトラブルが発生し、深刻なビジネス上の損失を招くだろうという現実が想定できるのである。

2) Bruce Hirdの見解

Bruce Hird：上智大学国際教養学科の英語教師

担当科目「ビジネス英語」

*A Comprehensive Guide to Business Letter Writing*を執筆

Bruce Hirdは、その著作*A Comprehensive Guide to Business Letter Writing*の中で、“ビジネス・ライティングは50%が文法、そして残りの50%が書き手の態度が問題であると認識することが重要である。”と述べている。彼は、文法が完全であるかよりは、誠実で前向きな態度の方がビジネスライティングにおいては重要であると考え、まわりくどくなく、率直でわかりやすくシンプルな文を書くべきだと主張している。彼が提案する10の良いビジネスレターの10の基準は以下の通りである。

Bruce Hirdの良いビジネスレターの10の基準

- ①明確に
- ②簡潔に
- ③誠実に
- ④有効的に
- ⑤自然な響きで（ほとんど口語表現に近い）
- ⑥読み手側の立場を明確に把握する（相手中心に）
- ⑦ネガティブな点を最小限にとどめ、ポジティブな点は最大限に強調する。
（できないことを伝えるのではなく、できることを伝える）
- ⑧悪意のある表現、皮肉、避難、感情的な言葉を避ける
- ⑨事実を基に書く（感情的にならない）
- ⑩1つの主要な目的についてのみ書く（目的を失わない）

例えば次の文は、堅苦しく、不必要に形式ばっていて、ビジネスライティングとしては不適切な文であると指摘し、シンプルで明確な表現を修正案として記載している。

堅苦しく不適切な文⇒This is to acknowledge your letter dated April 10.

Bruceによる改訂案⇒ Thank you for your letter of April 10.

3) 島原東世子の見解

島村東世子：

有限会社イー・グローブ代表取締役

企業研修で多岐にわたる「ビジネス英語」「英会話」を担当

ビジネス文書翻訳，社内通訳，エグゼクティブ秘書を経験

「本当に役立つ英文ビジネスEメール」（2005年）を執筆

島村東世子は日刊工業新聞社出版の『本当に役立つ英文ビジネスEメール』の中で、ビジネスEメールの心得として下記の8つのルールを設定し、これを基本大原則としている。

島村東世子の英文ビジネスEメールの心得8カ条

- ①簡潔にわかりやすく
- ②日本文化特有の儀礼文は必要ない。
- ③I'm sorry「すみません」の乱用は禁止
- ④‘メインに伝えたいこと’を最初に書く
- ⑤伝えたい‘内容’に焦点をおく
- ⑥同じ表現の繰り返しは避ける
- ⑦読みやすいレイアウトにする
- ⑧書いたあともう一度推敲する

4) 荒尾紀倫の見解

荒尾紀倫：

日商での27年間の貿易実務体験を有する。

関東学院大学経済学部で8年間「貿易実務」「貿易英語」担当。

現在早稲田大学のオープンカレッジで「貿易実務」「貿易英語」担当

している。

日本貿易実務検定協会参与に就任（2005年）現在に至る。

『貿易英語の使い方』（同文館出版，2007年）を執筆。

荒尾紀倫は、長年の貿易の実務の中で実践的にビジネスライティング力を培ってきた人である。著書の『貿易英語の使い方』の中で、効果的なビジネスライティングを書くには、配慮しなければならない原則が5つあるとして、ビジネスライティングの5Cと呼んでいる。さらに、そのための5つの手順を提示している。一見、当たり前のことを指摘しているだけのように見えるが、3人の著者の中でも、貿易の現場での実務体験を最も長く積んできている人である。彼がどのようにビジネスライティングの5Cの重要性を認識しているのか、ここでその要点を紹介したい。

荒尾紀倫のビジネスライティングの5C

①明快（clear）

ビジネスレターでは1件につき1通が基本原則で、明快でなければ、その後のメールのやり取りにトラブルが生じる。たくさんの仕事を同時にこなしている忙しいビジネスマンにとって、内容や意図があいまいでなく、明快であることが第一の原則である。

②完全（complete）

相手に理解してもらうためには、必要な要素を完全に網羅している必要がある。会社宛てにレターを出す場合、担当者が不在の場合は、他の人が処理することもある。他の人も対応可能なように、必要な事実や以前の通信内容を参照して書く必要がある。

③簡潔（concise）

「完全」ということと一見矛盾しているように見えるが、そうではない。不必要なことは一切書かず、内容が複雑なものであっても、できる限り簡潔に書くこと。1ページ以内が理想的である。

④正確（correct）

正確性の第一は、先方の意図を正確に理解し、適格な返事をしなければならないということである。商品名、オファー金額にミスがあれば、ビジネス上大変な損失にもつながりかねないからである。

⑤丁寧 (courteous)

ビジネスレターは、対等な関係にある売買当事者間で行われるコミュニケーションであるので、丁寧なレターはビジネスレターの絶対条件である。ビジネスレターは、相手に自分の製品やサービスを売り込んだり、相手に何かを依頼するためのものであるので、丁寧に書かなければ目的を達成することはできない。

荒尾紀倫のビジネスライティング作成の5つの手順

- ①相手の意図の確実な理解
- ②レターの主眼点の確認
- ③アウトライン
- ④ライティング
- ⑤作成したレターのチェック

3. ビジネス現場で役立つ英語表現：4項目

ビジネスの実務現場で役立つ即戦力をつけるため、4つの項目にわたって、具体的に役立つ書式、英語の表現等をここに整理しておく。本来ならば、5)役に立つつながりの言葉 6)良く使う前置詞 を含め、6項目となるところだが、時間上の制約で、今回はそこまで扱うことができなかった。今後の課題として残しておく。

1) ビジネスレターの基本的フォーム (構成) について

下記の①～⑦が、ビジネスレターの基本フォームである。基本フォームを抑えることが、ビジネス相手との対等な距離感を保つ上で重要な働きをもっている。それぞれに対して、右側の例を参照のこと。

基本フォームの解説	サンプル
<p>①差出人（自分の）住所の書き方 自分の名前 建物名，フロア，部屋番号， 番地，町や通りの名前，都市名 州名（県名），Zip cord（郵便番号） 国名 （電話番号） （FAX番号） （e-mail address） *電話番号，Fax番号等は，すべてのメールに記載すると危険なので，必要に応じて記載するようにすればよい。</p> <p>②日付 月，日，年，2009年2月23日⇒ この順序はアメリカの一般的な書き方で，イギリスでは，順序が異なる。 （英国）23 February, 2009</p> <p>③宛名の書き方 敬称・相手の名前 住所 e-mailでは宛名を書くことはほとんどない。</p> <p>④件名（Subject）のつけ方 「用件一つにつき，1つのメール」がビジネスレターの原則である。 件名で，用件を具体的かつ簡潔に提示することが重要である。</p> <p>⑤敬辞のつけ方 Dear + 敬称 + ラストネーム：</p>	<p>Noriko Nakaoka Ochiai Park Familia, 909 1-1-15 Kamiochiai, Shinjuku-ku Tokyo 161-0034 Japan</p> <p>Tel: 03-3227-0902 Fax: 03-3227-0919 E-mail: n.nakaoka@pep.ne.jp</p> <p>February 23, 2009</p> <p>Ms. Mary Brown Human Resource Specialist Webcontents.com 44 Powel Street Temple, AZ 12345 USA</p> <p>Re: secretarial position （返信：秘書職） Invitation to seminar （セミナーへの招待） Notice about office moves （移転連絡）</p> <p>Dear Mr. Brown:</p>

<p>Dear + ファーストネームのみ： Dear + フルネーム（敬称はつけない）： Dear + カップル，夫婦：</p> <p>ビジネスレターでは、「：」コロンを 個人レターでは、「，」カンマをつける</p> <p>相手の名前が不明な場合</p> <p>特定の部署，担当者に宛てる場合 依頼人，得意先宛て 配送業者宛て 社員宛て 加入者宛て 顧客・得意先宛て 顧客サービス担当者宛て</p>	<p>Dear Mary: Dear Mary Brown: Dear Mary and Jack: Dear Mr. and Mrs. Barkley: (夫妻) Dear Dr. Barkley: (医師，博士) Dear Professor Chomsky: (教授)</p> <p>Dear Sir:</p> <p>Dear Client: Dear Distributor: Dear Employee: Dear Subscriber: Dear Customer: Dear Customer Service Representative:</p>
<p>⑥本文は完結明瞭に 書き始めの1文をどう書くかが，英文レターの一番重要なポイントである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メールの目的が何なのかをはっきり伝える。 ・短い文章で，自分の意思をはっきり伝える。 	<p>本文</p>
<p>⑦結辞のつけ方 失礼のないように，結辞を添えて文を終了。 e-mailでは，たとえ敬辞を省略しても結辞を省略することはない。</p>	<p>一般的な結辞 Sincerely Sincerely yours Yours truly Very truly yours Very sincerely カジュアルな結辞 Best Wishes Warm regards With best wishes Cordially Regards</p>

2) 件名の書き方

件名が具体的で明確であることが、誤解を生じさせないための必須条件である。件名のほとんどが名詞句と前置詞（後置詞）の組み合わせから構成されている。だが、英語と日本語は互いに、前置詞と後置詞の語順の扱いが異なる言語タイプである。その点を取りたてて指導しないと、母国語からの干渉が生じやすく、逆の語順で間違ってしまう傾向がみられる。件名を書くに際しては、以下のリストが参考となるだろう。

日本語の語順	英語の語順
名詞句 + 後置詞 + 名詞句	名詞句 + 前置詞 名詞句
計算違い	error <u>in</u> calculation
遅延 <u>の</u> お詫び	apology <u>for</u> the delay
注文 <u>の</u> 確認	confirmation <u>of</u> order
待ち合わせ場所 <u>の</u> 変更	change <u>of</u> meeting place
カタログ送付 <u>の</u> 依頼	request <u>for</u> brochure
出張 <u>の</u> 手配	arrangement <u>for</u> business trip
製品 <u>の</u> 問い合わせ	inquiry <u>about</u> products
全体会議 <u>の</u> お知らせ	notification <u>of</u> general meeting
注文 <u>の</u> 取り消し	cancellation <u>of</u> order
昇進 <u>の</u> お祝い	congratulation <u>on</u> your promotion
ハワイ <u>から</u> こんにちは	greetings <u>from</u> Hawaii
予約 <u>の</u> 依頼	request <u>for</u> reservation

* 件名には通常 a, the を省略する。

* 件名は必ず書くこと

3) 書き出しの重要性：8つのパターンの学習

書き出しの部分は、そのメールの主旨・概要を相手に伝える役割をもっており、その重要性は大きい。しかし、「いつもお世話になっています。」の儀礼文や季節の挨拶文で書き出ししていた日本人は、出だしから、ストレートにビジネス

スにかかわる話を持ち込むことには抵抗感を覚えるようだ。

日本語的発想を切り替えるには、第一にまず何を相手に伝える必要があるかということを、明確に意識化する必要がある。そのためには、伝えようとするメール全体のイメージを的確に認識していなければならない。

ここでは、島村（c.f.「本当に役立つ英文ビジネスE-mail」）の提案に沿って、メールの書き出しをその目的にしたがって8つに分け、書き出し文を書く上での重要な参照・てがかり、モデル文を紹介する。

書き出しの8つのパターン

①あいさつから

Hi, how are you?

It's been a long time. How's everything going?

②お礼から

Thanks for your e-mail.

Thank you for your reply.

③目的、通知事項から

I would like to ask you about your e-mail of April 5.

I am writing to introduce our company.

I am writing about the invoice No.17.

This is to remind you that your account is overdue in the amount of \$500.

This is to confirm what we discussed on the phone today.

I'm pleased to inform you that your order was shipped on May 1.

I'm regret to inform you that the goods we received are different from what we ordered.

I'm sorry to inform you that the product you ordered is out of stock.

④お詫びから

I'm sorry I didn't get back to you sooner.

We apologize for having kept you waiting.

- ⑤ 「～を添付します／～を送ります」 から

Attached is the revised version.

Here is the itinerary

I'm sending you our company brochure.

- ⑥ 「～に関して」 から

Regarding your questions, please refer to the attached.

Concerning the sales agreement, we need further negotiation.

With regard to the schedule, please see below.

- ⑦ 「～に従って／～の通り」 から

As requested, I'm sending you the latest data.

As per our telephone conversation, I have attached a quotation for the following items.

- ⑧ 「～に興味があります」 から

I'm interested in your products ○○advertised on your web site.

4) 良く使う結びの言葉

ビジネスレターでは、1件1メールであるので、本文は要点だけを明確に伝えることが一番大切である。そのためかなり短くなり、事務的な冷たい印象をあたえたままになってしまう。しかし、レターを締めくくる部分をきちんと書くことで、礼儀正しい印象を与えることができる。ここにはよく使われるパターンを紹介しておく。

- ①～を楽しみにしている

I look forward to hearing from you.

(be looking forwardよりもややフォーマル)

I am looking forward to seeing you soon.

We look forward to establishing a good business relationship with

you.

We look forward to receiving a favorable reply from you.

②～をよろしくお願ひします。～をありがとうございます。

Thank you in advance.

Thank you for your cooperation.

Thank you for your consideration.

Again, thank you very much.

③もし、～であれば～してください。

If you have any questions, please let me know.

If there are any changes, please let us know.

If you are interested in our product, please contact us by E-mail.

If you need further information, please feel free to contact us at anytime.

④～してください。

Please confirm receipt of this e-mail.

⑤～に感謝いたします。

～していただければ幸いです。

I greatly appreciate your help.

Your prompt reply would be much appreciated.

Your prompt attention to this matter would be appreciated.

⑥ その他

Hope to hear from you soon.

I will check it and get back to you soon.

I hope you will find it helpful.

Good luck.

Let's keep in touch.

Have a nice weekend.

I hope you'll enjoy.

I'm sorry for the inconvenience.

4. 主旨の確認の重要性

1つ1つの文ではそれなりの和文英訳ができていても、話の要点が相手にうまく伝わらなかったり、主旨が誤解されることも起こりえる。ビジネスの場合は、そういったことが重なって、取り返しのつかないトラブルを引き起こしたり、余分な支払にまで及んでしまうことも想定される。

1) 主旨に含まれない不要な要素

1つには、ビジネス・レターの中に、書く必要のない表現が挿入されているため、文章展開の焦点が相手に伝わりにくくなっているケースが挙げられる。以下の日本語の文面をみてほしい。日本語的には何の問題もない普通の文であるが、英文では書く必要のない表現が含まれている。だが、日本人学生に次の文に必要な表現を削除しなさいという課題をだしてみると、その課題がそれほど容易なことではないことがわかる。

課題：次の和文を読み、英文では書く必要のない表現を削除しなさい。

いつもお世話になっております。早速ですが、前回お打ち合わせで決定した内容を、添付資料にてお送いたしますので、ご確認願います。お手数をおかけして申し訳ございませんが、何か不明な点がございましたら、お知らせください。よろしくお願います。

削除後の文

前回お打ち合わせで決定した内容を、添付資料にてお送りいたしますので、ご確認願います。何か不明な点がございましたら、お知らせください。

削除した部分

① いつもお世話になっております：

この表現は儀礼文で、日本語では頻繁に活用される業務用の挨拶表現で

あるが、英文メールでは不要である。

② 早速ですが：

これもまた、日本語では業務関係でよく活用される表現である。そのニュアンスとしては、‘できるだけ相手を待たせないように早速対応しています’という誠意を伝えようとしている部分である。ここで、at once, right away, immediatelyとそのまま日本語の文字通りの意味を表す英語の表現を使って訳してしまうと、どこに焦点をおいたメールかわけがわからなくなる可能性がでてくる。文字通りの英訳は不要である。

③ お手数をおかけして申し訳ございませんが：

この例は、文化の違いを反映したもので、日本語のこの例文のニュアンスでなげなくI'm sorryを連発してしまうと、ビジネス上のトラブルの増幅を引き起こしかねない。このことについては、ビジネス・ライティングの指導段階の初期から警告しておく必要がある。文字通りsorryを使って英訳すれば次の3通りの文面が想定できるが、どの文面であっても、誤解を招く恐れがある。

I'm sorry for causing you trouble.

I'm sorry to trouble (bother) you.

I'm very sorry to have troubled you very much.

対等な関係でビジネスをしているのに、その対等な打ち合わせの内容確認依頼に、I'm sorry～と謝っていくのはおかしい。日本語の‘申し訳ない’の表現は、へりくだった丁寧な対応を相手に示しているわけだが、その状況と、自分の非を認めたことを示す‘I'm sorry’のシチュエーションはまったく異質のものである。丁寧な表現を使っているつもりが、かえって、「変なトラブルに巻き込んで大変悪かった、謝ります」という意味にとられてしまう。メールを受け取った相手は、“どんなトラブルなのか、まだ知らされていないが、これは相当にまずい内容を含んだ契約なのではないか”と疑惑をもってしまっだろう。契約打ち切りや相手側に有利な値下げ交渉までも引き起こしかねない。

2) メールの主旨の確認

別の例で見えてみよう。次の日本文の場合も伝えようとしている主旨の確認が必要と思われる。

社内会議の連絡

来週月曜日の会議には必ずご出席ください。

①この場合の“～ください”の表現の主旨

この文では、日本語の表現としては、“～ご出席ください”という依頼・お願いの表現形式を使用し、丁寧な文体をとっている。しかし、メールの相手からの返事 ‘Yes, I would’ とか、 ‘No, I can’t’ を待っている文ではない。件名が社内会議の連絡であるので、職務としての連絡内容である。つまり、伝えようとしている主旨は、出席要請であって、出席依頼ではない。

‘～ください’の日本語の表現を英訳し、would youあるいはwill youでと書いてしまうと、出席要請ではなく、出席依頼であり、出席義務はないという誤解が生じてしまう。

Would (Will) you attend the meeting held next Monday?

② ‘会議には’が伝えている意味

‘来週月曜日の会議には’が伝えていることは、“文面には明確には表現されていないが、‘は’によって、他との対比を前提としていることがわかる。したがって、「他のミーティングや事務作業は欠席していたとしてもこの会議には必ず出席し、欠席しないように」という強い要請の意味を傳達している。この‘～は’の用法からも、この文は、‘～してください’の丁寧な依頼の表現というよりは、職務として出席を要請していることが明白である。

この強制力のある出席要請を明確化するためには、義務的であることを英文で表現する必要がある。したがって、次のような英文になる。

It is imperative that you attend the meeting scheduled next Monday.

You are required to be present at the meeting.

5. 日本語の問題：主題と主語の識別と関連して

1) 母国語の‘～は’に対する無意識・無自覚

普通、誰もが母国語自体に対しては無意識・無自覚である。母国語を自由自在に使いこなしてコミュニケーションをしながら、その言語の特徴には気づかないのが普通である。外国人学習者が話したり書いたりしたものの中に誤りがあると、即座に違和感を覚えてその誤りを指摘できる。だが、無意識・無自覚なので「なぜそうなのか」という理由までは説明できない。

上記でとりあげた‘～は’の表現は、その典型的な例の一つにあたる。日本人は日々のコミュニケーションでふんだんに使っているにもかかわらず、‘～は’の表現に対しほとんど無意識・無自覚である。和文英訳をする壇になって初めて‘～は’の扱いに戸惑いを覚えるのではないだろうか。‘～は’がでてくると、無自覚なまますべて主語と思い込み、英訳する傾向がみられるが、それもある面ではいたしかたないと言えるだろう。

母国語‘～は’に対する無意識と無自覚が、さほど重要なコミュニケーション上のトラブルに発展しないのであれば、放置しておけばよい。普段の日常会話のレベルでは、たいした問題にもならないかもしれない。だが、ビジネスメールの場合はそうは言われていられない。誤解を無くし、的確に、正確に、明確に相手に情報を伝えなくてはならない。一つの言葉による誤解や混乱が、致命的な信頼喪失や多額の損失につながるものが想定されるからである。‘～は’に対する無意識・無自覚な和文英訳を放置しているわけにはいかないのである。

2) ‘～は’の和文英訳に際しての2つの手順の提案

無意識・無自覚なものに対して、意識化させるには、常に決まった手順を踏ませるように指導するとよいと思われる。“～は”で表現されているものは、すべて主語だと思い込み、主語と話題/主題の識別をしないで、あるいは混乱したままにいる日本人は多い。文中の‘～は’をどう扱えばよいのかについて、次のビジネスメールの和文英訳という設定で説明し、2つの手順を提案したいと思う。

9月18日にお電話しましたように、御社の注文番号PE-123は、以下の通り船積いたしました。(貿易p.131,133)

手順1：‘～は’を‘～が’に置き換えてみる

見分けるには、‘～は’を‘～が’に置き換えてみる。‘～が’で意味が通じれば、主語である。意味が通じなければ、主語ではなく、話題や主題をあらわす‘とりたてのは’である。

上の文の‘注文番号PE-123は’の‘は’を‘が’におきかえると、‘注文番号PE-123が船積しました’となり、述語の部分と意味がつながらなくなり、意味不明の文になる。述語につながるように言い換えるには、‘～を船積しました。’と‘を’で置き換えるとよい。つまり、この‘注文番号PE-123は’は、述語‘船積した’の主語ではなく、目的語であることが確認できた。この‘～は’の用法は、話題/主題をあらわす‘とりたてのは’である。

手順2：主語を補足する

英語で表現するには主語を明記する必要がある。しかし、日本語では、想定できる主語をことばとしてあらわさない傾向がある。上記の日本語では誰が船積みをしたのかことがことばとしては明記されていない。文脈からは、我々がとか、本社が、私がということが想定される。英訳するには、想定できる主語を言葉にして補足する必要がある。ここでは、本社に相当するweを補足する。

上記の文の英訳の例

As we told you on the telephone on September 18, we have shipped your order No.PE-123 as follows.

3) ‘とりたてのは’ の用法とその英訳の例

以下，“とりたてのは’の用法”とその英訳の例を掲載する。ビジネス・メール文からの抜粋である。英訳では主語となっていないことを確認してほしい。また、主語となっている場合は、述語が受動態であることも確認してほしい。その確認の便を図って、日本語の‘とりたてのは’の部分には下線 を、述語の部分には、点線 を書き入れておいた。英文でもそれぞれの部分に相当する箇所に、同じく と を書き入れてある。

とりたてのはの用法	英 訳
<u>欠陥商品は返送します。</u> （島村，p199）	(目的語) We <u>are returning the defective goods.</u>
残念ながら <u>今回はご依頼を承諾することができません。</u> （島村，p207）	(時) We regret to inform you that we <u>are unable to accept your request at this time.</u>
<u>大量注文には割引が適用されます。</u> （島村，p190）	(その他) A discount <u>is provided for large orders.</u>
<u>今後は気をつけます。</u> （島村，p.207）	(頻度を表す副詞表現) We <u>will make sure</u> this does not happen <u>again.</u>
残念ながら、 <u>あなたのおっしゃった日には私は社内におりません。</u>	(時) I'm sorry that I <u>will be out of the office on the date you mentioned.</u>
本日の電話で話し合いました通り、	(目的語) As we discussed on the telephone

800台のドキュメントプロセッサ、モデルDP25および500台のドキュメントプロセッサ、モデルDP35に対する2008年5月10日付当社の注文第1号は、7月31日に横浜港を出港するK LINEのコンテナ船、C/S「富士丸」に（御社が）積み込むよう（本社が）お願いいたします。（貿易， p.122,123）

なお、ご要望のサンプルは、本日、航空貨物便で（本社が）お送りしました。（貿易， p.34,35）

高速の複写、印刷、ファクシミリ送信、スキャニング、OCRの5つの機能を持っている当社のドキュメントプロセッサは、低価格のため小規模事務所（SOHO）で（御社が）使用することができます。（貿易， p.12,14）

手形はカリフォルニア銀行横浜店で買いとってもらいましたので、貴社取引銀行よりこの手形の呈示がありました時には、ご決済をお願い申し上げます。（貿易， p.136,138）

today, we would like you to ship our order No.1 of May 10,2008 for 800 units of Document Processor Model DP25 and 500 units of Document Processor Model DP35 by K LINE's container ship, "Fuji Maru," sailing from Yokohama on July 31.

（主語、ただし述語が受動態）

Furthermore, the sample that you requested to send has been air-freighted to you today.

（主語、ただし述語が受動態）

Offering the five functions of copying, printing, faxing, scanning and optical character recognition, our document processors can be used in small office/home office (SOHO) because of their low price.

（目的語、述語の形に注意要）

We had our draft negotiated at the California Bank, Yokohama Office and would like to ask you to honor it when presented to you by your bankers.

4) 話題を表すその他の表現とその英訳の例

日本語には、‘～は’以外にも、何かを話題にしていること表現する表現がある。‘～に関しては’ ‘～につきましては’ ‘～に際しては’などがよく使われている。話題/主題を強調していることが明らかなので、和文英訳で‘～は’のような混乱を引き起こすことはない。英語にも、同じように話題性を強調する決まり文句（前置詞/前置詞句）があるので、これらを活用して英訳すればよい。その後の名詞句をつなぎさえすれば、簡単に英文を作成することができる。

話題を表すその他の表現	英 訳
先般の訪米に際しましては、いろいろおもてなしを受け、また興味深い情報をいただき、ありがとうございました。（貿易p.180.182）	I would like to thank you very much for all the kind help and information you gave me <u>on my recent visit to the U.S.</u>
私の米国滞在中にご提案のありました両社間の販売店契約につきましては、貴国の市場が当社にとってきわめて重要になると思います。（貿易 p.180.182）	<u>As regards the distributorship agreement between us,</u> which you proposed during my stay in.
スケジュールに関しては、下記をご覧ください。（島村p.46）	<u>With regard to</u> the schedule, please see below.
ご依頼の件に関して、残念ながらこれ以上の値引きはできません。（島村, p.208）	<u>Regarding your request,</u> I'm afraid we can't give you any more discounts.

5) 発想の転換+主語の補充

英文ビジネスレターの場合は、相手に何を求めているかを、まず最初に明確に伝える発想の転換が必要になる。

(原文)

残りは、9月15日までに船積みしますので、船積遅延を認めていただきますようお願い申し上げます。(貿易, p.128,130)

上記の文で、要望のポイントをはっきりと相手に伝えているのは、後半の部分である。日本語では、最初に要望をストレートに述べるのを躊躇する傾向がある。この例文ではそれほど全体が長くないので、原文のまま文章の最後に要望を述べても、誤解が生じることはないだろう。だが、もっと全体が長い文の場合はどうだろう。文末になって初めて要望が述べられたのでは、読み手には、何を一番伝えたい文面であるのか、混乱してしまうだろう。

意図が明確に伝わるビジネスレターを作成するには、発想を転換する必要がある。一番重要な要望自体(残りの船積遅延を認めてほしい)をはじめに伝え、その後でこちら側の条件(残りは〇〇までに船積する予定なので)を提示したほうがよりよいビジネスレターとなる。

(原文+発想の転換)

残りの船積遅延を認めていただきたい。残りは9月15日までに船積する予定なので。

英語は必ず主語が文面に現れる言語で、主語が文面に現れないとそれは命令文であるという情報を相手に伝えてしまう。一方日本語は、主語が文面に現れず、隠れていることが多い。隠れ主語を()で書き加えると、英文が書きやすくなる。

あとで電話をしていただけませんか。……………(あなたが)

あとで電話いたします。……………(私が)

(原文+発想の転換+隠れ主語の補充)

(本社は)(御社に)残りの船積遅延を認めていただきたい。残りは(本社が)9月15日までに船積する予定なので。

英文

We would ask you to allow delayed shipment of the remainder which we plan to dispatch by September 15.

5. まとめ

ビジネス世界で要求される英語力は、簡潔で明確な表現力である。そのためには、ビジネスの相手からの要請を正確に把握し、母国語である日本語の特徴（語順・‘とりたてのは’・隠れ主語など）に惑わされずに、こちらの主旨をシンプルな英語で表現する力が必要となる。また、相手に不快や不信感を与えないように丁寧な表現ができることも重要だ。今回の分析をもとに、まだまだ試論ではあるが、日本人がビジネスレターで主旨を簡潔に伝えるため考慮すべきポイントを以下の8つにまとめてみた。

- ①ビジネスレターの基本フォームにしたがう。
- ②語順を意識して件名を的確に書く
- ③書き出し文のタイプをビジネスレターの目的に合わせて選ぶ。
- ④発想転換を図り、最初に主旨を明確に伝える。
- ⑤主旨からはずれる表現は削除する。
- ⑥‘とりたてのは’を識別して的確に英訳する。
- ⑦隠れ主語を補充する。
- ⑧ビジネスの実務現場で役立つ英語表現を活用する。

ビジネス場面で役立つ英語指導のあり方について、今回初めて取り組んだ。まだ、その分野のほんの一部の研究が出来たにすぎない。だが、学習者がこの8つのポイントを常に意識しながら、ビジネスの実務場面でのやり取りのEメール文を書く練習を重ねていくなれば、将来に向けて、ビジネスライティングの良い土台作りになるのではないだろうか。

参考文献

- 荒尾 紀倫 「貿易英語の使い方」同文館出版, 2007
- 有元美津世 「ビジネスで使える 英語で意見を通すための論理トレーニング」 Japan Times, 2009
- 角田 太作 「世界の言語と日本語」黒潮出版, 1991
- 國廣 哲彌(編)「日英語比較講座 第4巻 発想と表現」大修館書店, 1982
- 島村東世子 「本当に役立つ英文ビジネスEメール」日刊工業新聞社, 2005
- チーム・エムツー編 「英文ビジネスEメールの鉄則と極意」秀和シスエム, 2003
- 中右 実(編), 神尾昭雄・高見健一著「日英語比較選書2 談話と情報構造」研究社出版, 1998
- 橋本光憲・前田秀夫(編)「英文ビジネスレター表現ハンドブック」日本経済新聞社, 2000
- Bruce Hird Comprehensive Guide to Business Letter Writing

[記 録]

「ピアヘルパー」の資格について

飯 田 宮 子

はじめに

今から9年前の平成12年の暮れ、本学⁽¹⁾へ「日本教育カウンセリング協会」から、ピアヘルパーの資格認定校加盟募集のお知らせ⁽²⁾が届いた。

翌平成13年、本学は当時、英語教育を重視した「英語コミュニケーション学科」から幅広い教養とコミュニケーション能力を身につけ、社会に貢献する人材育成をめざす「現代コミュニケーション学科」への改組手続きに着手し、新たな教育内容として「心理カウンセリングコース」を設置する準備をしていた。2年間という短期大学の教育に心理ならびにカウンセリングの教育内容を置くことに対し、反対の意見が多々あったが、当時副学長であった石川教張先生作成の趣意書に従い、コミュニケーション教育に心理学の基礎知識とカウンセリングの基礎知識は不可欠であるという見識の下、「心理カウンセリングコース」⁽³⁾は設置された。

本学は「ピアヘルパー」の資格認定校となり、「ピアヘルパー」の資格は、好機のタイミングで、「心理カウンセリングコース」の学生募集という役割をも担いつつ学校パンフレットに掲載された。

その後、日本教育カウンセリング協会が認定した「ピアヘルパー」の資格は次第に、教育現場において学生による、学生のための、学生サポート活動の原動力として全国的に広まりつつある。

最近、大学教育における学生指導のありかたとして、学生による学生支援活動について具体的な提案がなされている。平成20年に行なわれたメンタルヘルス研究協議会では、「学生の多様なニーズとメンタルヘルス支援—メンタル

ヘルスに関する先進的な取り組みより一」⁽⁴⁾の一つとして、三重大学の「『なんでも相談』ネットワークによる教職員との連携について」⁽⁵⁾が事例報告として取り上げられ、平成18年からのピアサポート制度⁽⁶⁾の導入と取り組みが発表された。

本稿では、短大・大学における学生支援活動の一環として、最近注目されてきているピアサポート（仲間による学生支援活動）の基本姿勢を資格化した日本教育カウンセリング協会認定の「ピアヘルパー」とはどのような資格なのか、そしてその学ぶべき内容と具体的実践領域について紹介する。

「ピアヘルパー」の資格概要⁽⁷⁾

名称 ピアヘルパー Certified Peer Helper

日本教育カウンセリング協会が認定した資格

目的 教育・福祉分野における援助実践者を志望する青年層を対象に、カウンセリングの基礎的な知識・技能の習得を促進し、併せて関連諸分野での実習や実践、家族や友人および同僚など周囲の人たちのサポートを行なう際に必要な能力・資質を養う。

対象 加盟短大・大学等の学生

認定要件 加盟短大・大学等の心理学・カウンセリング関連の講義演習科目（3科目6単位）を履修し、日本教育カウンセラー協会の作成する筆記試験に合格する。

加盟校 加盟短大・大学等は心理学・カウンセリング関連の講義演習または特別研修コース（集中講義等）を行なう（あらかじめシラバスを提出し、日本教育カウンセラー協会の指定を受ける）。

筆記試験 マークシート選択肢式＋記述式 計120分程度の筆記試験

出題範囲：協会作成のテキスト・ワークブックに準拠する。

実施期日：毎年12月

実施会場：加盟校のみで実施

合格証・資格証 合格証，資格証（IDカード）発行

「ピアヘルパー」とは⁽⁸⁾

“peer”は「仲間」，“helper”は「助ける人」を意味する。したがってピアヘルパーを直訳すると仲間を助ける人という意味になる。仲間を助けるとは、年上・年下を問わず、対等な立場で、人間なら誰でも出会う問題の相談相手になることである。人は誰でも成長する過程で勉強や進路や人間関係の問題に出会う。このような問題を解決し、成長を助ける活動を教育カウンセリングという。教育カウンセリング（educational counseling）の考え方や方法を学び、それを使って仲間同士で支え合う活動を、ピアヘルピング（peer helping）という。つまりピアヘルピングとは、仲間同士で助けたり助けられたりする人間関係のことである。

「ピアヘルパー」の認定を受けると

1. カウンセリングや関連する心理学の理論方法について学習し、教育・福祉・保育などの実践場面で人とかかわるために必要な基本的な力を身につけた者であることを証明する。
2. 教育カウンセラーなどの専門家に協力して以下のような実践をすることが出来る。
 - ・家族・友人など周囲の人の悩みを聞く。
 - ・同年代の学生の相談にのる。
 - ・年少の者の学業や進路、人間関係について一緒に考える。
 - ・不登校や障害を持った子どもをサポートする。
 - ・ピアグループ（例えば各種サークル等）の世話役をつとめる。
3. 資格が生きる活動分野
 - ・教師、保育士、教育相談員、ホームヘルパーなど教育の場
 - ・家庭教師、福祉ボランティアなど活動の場
 - ・看護・福祉など職業の場
4. 自分自身にとってのメリット

- ・自己理解や他者理解が深まる。
 - ・適切な自己開示・自己主張ができるようになり，自己肯定感が向上する。
 - ・周囲と協調し，必要に応じてリーダーシップを発揮する能力が向上する。
5. 日本教育カウンセラー協会の準会員になることができ，卒業後も継続的に学習する機会が得られる。
 6. 教育・福祉・保育などの分野での実践経験2年および協会主催の研修を経て初級教育カウンセラー資格が得られる。

「ピアヘルパー」の教育内容⁽⁹⁾

「ピアヘルパー」に必要なピアヘルピングを学ぶためには，カウンセリング概論，カウンセリング技法，および青年期の課題とピアヘルパーの留意点に関する基礎的知識を習得しなければならない。

1. カウンセリング概論

カウンセリングはピアヘルピングの上位概念に相当し，基本的には共通している。しかし，カウンセリングは知識，技能ともに専門職であり，相談者から料金をとるが，ピアヘルピングは日常の問題にボランティアで取り組むという違いがある。ピアヘルピングを学ぶ者は，カウンセリングの基礎的知識を学ぶ必要がある。ピアヘルピングはカウンセリングの日常生活版，大衆化運動といえる。

- ①導入：学習意欲を高めるための構成的グループエンカウンターを行なう。
エンカウンターグループ（encounter group）とは出会いのグループを意味し，他者とのふれあい体験を通して，自己理解と他者理解を促すものである。
- ②カウンセリングの定義と略史とカウンセリングの必要性
定義：言語的および非言語的コミュニケーションを通して行動の変容を試みる人間関係
略史：職業指導運動・精神測定運動・精神衛生運動

必要性：人口移動，テクノロジー，自己疎外，選択の迷い

③カウンセリングの種類

領域別：学校，産業，福祉，医療など

トピック別：結婚，職業，育児，学業，健康，非行，宗教など

方法別：個別，グループ，ファミリー，コミュニティなど

目的別：問題解決（いじめ，不登校など）

予防的（性教育，留学生ガイダンスなど）

開発的（構成的グループエンカウンター，キャリアガイダンスなど）

理論別：精神分析的カウンセリング

来談者中心カウンセリング

行動カウンセリングなど

④ピアヘルピングと近接領域の関係

- ・ カウンセリング ・教育 ・心理療法 ・人事/労務管理
- ・ キャンパスポリス（ルールに違反した仲間を裁く者）

⑤ピアヘルピングのプロセス

- ・ コーヒーカップ方式：リレーションづくり→問題の把握→問題の解決策
- ・ 対策：リファーマン，ケースワーク，コンサルテーション，スーパービジョン，具申，狭義のカウンセリング他

⑥ピアヘルパーのパーソナリティ

- ・ 人好き・共感性（打てば響く） ・ 自己開示 ・ 自分の人生を持つ

⑦最近のカウンセリングの動向

- ・ 折衷主義（特定の理論に偏向しない立場）
- ・ 面接場面での1対1のカウンセリングからの脱却
- ・ 自己開示の容認

2. カウンセリング技法（スキル）

ピアヘルピングのための会話は日常会話と違うことを知る。ピアヘルピングにおける会話は，自分も相手もくつろげるようにする（リレーションづくり），解決すべき問題は何であるかをつかむ（問題の把握），その問題にどのように

対応すればよいかを相手と一緒に考える（問題の解決策）の三点に焦点を当てる。

- ①言語的技法（１）：・受容・繰り返し・明確化：聞くことのエクササイズ
- ②言語的技法（２）：・支持・質問：聞くことのエクササイズ
- ③非言語的コミュニケーションの基礎知識
 - ・視線　・ジェスチャー　・ボディコンタクト　・服装・声の質量
 - ・すわり方　・時間設定
- ④問題への解決策/対処法
 - ・リファラー　・ケースワーク　・コンサルテーション
 - ・スーパービジョン　・具申　・狭義のカウンセリング
- ⑤ヘルピングを進めるときの諸問題
 - ・沈黙　・心理的抵抗　・個人的な感情
- ⑥基本的心がまえ
 - ・なおそうとするな、わかろうとせよ
 - ・ことば尻をつかまえるな、感情をつかめ
 - ・行動だけをみるな、ビリーフ（考え方）をつかめ
- ⑦スキルの上達法
 - ・オブザベーション・スーパービジョン・構成的グループエンカウンター

3. 青年期の課題とピアヘルパーの留意点

ピアヘルパーはボランティアといっても、人の人生に関与する者である。「すべきこと、してはならないこと」のルールがある。ピアヘルパーの活動許容範囲とそれにともなう責任（義務）を知らなければならない。

①ピアヘルパーの活動許容範囲

青年や学生ならだれでも遭遇する問題の相談相手になる、あるいはピアグループ（例えばサークル）の世話役を務めるのがピアヘルパーの活動許容範囲である。しかし、精神疾患や心身症や虐待や犯罪などはだれもが遭遇する問題とはいえない。このようなケースに関しては、医療機関、警察、児童相談所、学生相談室などに引き受けてもらう。留意点としては、守秘義務を守る、

役割外のことはしない，私的になりすぎないという三点である。

②学業領域

- ・授業がつまらない—将来の計画を立てる
- ・授業についていけない—スタディスキル（ノートの取り方・レポートの書き方など）を学ぶ

③進路領域：キャリア：どう生きるか，どう自己実現するかを考える。

- ・想像 ・興味 ・能力・適正 ・現実条件の4つをチェックする。
- ・他者評価 ・ビリーフ（考え方）による迷いについて自分自身に問う。

④友人関係：友人が出来ない，人に嫌われるなど

- ・心理的離乳 ・ギブ・アンド・テイク ・自己開示

⑤グループ領域

- ・グループ運営の原理—役割意識（権限と責任の明確化）
タテ意識（依頼，報告，連絡，了承）
リーダーの任務（まとめる，動かす，ヘルプする）
- ・まとめる—欲求の充足（認められたい欲求，愛でる）
リチュアル（あいさつ，時間）
- ・動かす—目標を立てる。能動的・支持的介入または受動的・非支持的介入
を行なうかを状況に従って使い分ける。
- ・ヘルプする—ほめる，ねぎらう，明確な情報提供，自己開示

⑥関係修復領域：仲間の人間関係の不和を和らげること

- ・両方の了承—両者からの信頼
- ・両方の勝利感—折り合いをつける。
- ・完全な和解を期待しないこと。

⑦心理領域

- ・親子不和 ・父母不和 ・きょうだい不和など

「ピアヘルパー」資格の意味^⑧

「ピアヘルパー」の資格を取るということは，人とのかかわりを大切にする

ことであり、そのかわりの中で自分の生き方を豊かにすることを意味する。心のふれあいが少ない現代社会では、さまざまな問題（例えば学級崩壊、不登校、いじめ、退学、自殺、非行、引きこもり、家庭内暴力など）が生じている。仲間を援助する「ピアヘルパー」で学んだことを日常生活の中で生かすことは、自分自身を育てることになるのである。

おわりに

本学では平成13年から「ピアヘルパー」の認定試験を行ない、今年8年目を迎えた。認定校として、「ピアヘルパー」資格の受験指導（集中講義と演習）をし、合格者を出している受験者数と合格者数の推移を表1に表す⁽¹⁰⁾。

表1. 平成13年～平成20までの「ピアヘルパー」受験者数と合格者数の推移

	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	合計
受験者	16名	15名	27名	19名	8名	4名	13名	8名	110名
合格者	15名	11名	22名	17名	8名	3名	11名	7名	94名

受験者数の推移は、平成16年に行われた4年制編入に重きを置いたカリキュラム変更、そして平成18年に行われた「心理カウンセリングコース」から「心理コース」への変更を反映して、その後受験者数が減ってきている。しかし8年間の受験者総数は110名、合格者総数は94名であった。本学で学生が「ピアヘルパー」資格を取っても、実際に仲間を支援する活動は学生個人に委ねられているという現状である。だが、短大生活の中で、ピアヘルピングのような仲間同士による援助活動の必要性は誰もが認めるものである。

本学には「紫友会」という学生自治会があり、メンバーの中に「ピアヘルパー」資格を取得している学生が毎年必ず数名いる。学生生活の中で実際に「ピアヘルパー」資格を活かし、より多くの学生が自主的・自発的な活動を通し仲間とともに成長し、社会で活躍する力を養うために、学校全体で学生による学

生サポート体制を組織的に立ち上げることが今後の課題となるだろう。

注

- (1) 日本教育カウンセラー協会 会長国分康孝氏からの書簡 平成12年12月20日付け
- (2) 東京立正女子短期大学（平成12年当時の学校名称）
平成17年度から子どもコミュニケーションコース（保育士養成課程）を設置し、男女共学となり東京立正短期大学と名称変更する。
- (3) 「心理カウンセリングコース」設置
『平成14年度 学生便覧』東京立正女子短期大学
「心理カウンセリングコース」は平成14年～17年まで設置されていた。
設置当初から短期大学にカウンセリング教育を置くことに無理があるという意見が出ていた。カウンセリング教育よりも四年制大学心理学部への編入教育を重要視する必要があるという意見により、平成16年には教育提携校および編入指定校への心理学部編入を明確にしたカリキュラム変更が行なわれた。平成18年「心理コース」と名称変更する。
- (4) 平成20年度メンタルヘルス研究協議会実施報告
日程 平成20年9月18日(木曜日)～19日(金曜日)
会場 国立オリンピック記念青少年総合センター
主催 独立行政法人日本学生支援機構 国立大学法人九州大学
協力 国立大学法人保健管理施設協議会 文部科学省
参加人数 大学・短期大学・高等専門学校の教職員 540名
http://www.jasso.go.jp/gakusei_sodan/kennsyu_menhel20html
- (5) シンポジウム 「学生の多様なニーズとメンタルヘルス支援—メンタルヘルスに関する先進的な取り組みより—」事例報告『『なんでも相談』ネットワークによる教職員との連携について』
三重大学 学生なんでも相談室専任カウンセラー 鈴木 英一郎 氏
三重大学 学務部学生サービスチームリーダー 室屋 守男 氏
http://www.jasso.go.jp/gakusei_sodan/kennsyu_menhel20html
- (6) ピアサポート制度
学生主体・学生参画の大学を目指し、平成18年頃から大学・短大に導入され始めた制度。学生による学生のための学生支援を行なうために、仲間支援をする学生を募り(カウンセリング研修必要)、新入生の履修相談、進路相談、授業相談、健康相談、人間関係の相談、課外活動、アルバイトなど学校生活上のアドバイスをを行う。難しい問題、答えることに困るような問題に関しては、関係教職員がバックアップする体制をとる。学生サポート体制の組織は学校それぞれの事情により異

なる。

- (7) 日本教育カウンセラー協会 会長国分康孝氏からの書簡 平成12年12月20日付け
- (8) 特定非営利活動法人（NPO）日本教育カウンセラー協会作成 「ピアヘルパー」リーフレット2007
- (9) 「ピアヘルパー」指導者研修会 平成13年4月2日
講師 国分康孝氏 岸俊彦氏他 会場 茗溪会館
- (10) 東京立正短期大学 「ピアヘルパー」資料

参考文献

日本教育カウンセラー協会編 『ピアヘルパーハンドブック』 2001 図書文化社

東京立正短期大学紀要編集委員会規程

(設置)

第1条 東京立正短期大学（以下「本学」という）に、紀要編集委員会を設置する。

(目的)

第2条 紀要編集委員会は、教育研究に資するため研究紀要の編集および刊行を行う。

(任務)

第3条 紀要編集委員会の任務は、次の通りとする。

- (1) 研究紀要誌「東京立正短期大学紀要」の編集、刊行、配布
- (2) 編集方針の決定と編集内容の選定
- (3) 寄稿者の選定と依頼
- (4) 原稿の整理、保管
- (5) 合評会等の開催
- (6) その他必要な事項

(組織)

第4条 紀要編集委員会は、教授会の議を経て学長の委嘱する委員若干名をもって組織する。

2. 委員長は委員の互選とする。委員長に事故ある時は他の委員が代行する。
3. 委員は専任教員より選任、委嘱する。
4. 委員の任期は1年とする。但し、再任を妨げない。

(寄稿細目)

第5条 紀要編集委員会は、円滑な寄稿・掲載を図るため、別に寄稿細目を定めるものとする。

(事務処理)

第6条 紀要編集委員会の業務は、紀要編集委員会が行う。但し、研究紀要誌の保管、配布に関しては図書館運営委員会と提携して処理する。

附則 この規程は、平成13年4月1日より施行する。

この規程は、平成17年4月1日より一部訂正施行する。

「東京立正短期大学紀要」寄稿細目

1. 寄稿者は本学専任教員および非常勤教員とする。但し、紀要編集委員会が特に認めた者はこの限りではない。
2. 未発表の論文、翻訳、エッセイ並びに書評、資料紹介、記録などを掲載する。掲載の採否は紀要編集委員会が決定する。
3. 枚数は論文の場合400字詰原稿用紙50枚以内（和文）または7500語以内（英文）とする。その他は和文20枚以内、英文はこれに準ずる。手書き・ワープロ、縦書き・横書きいずれも可とする。
4. 原稿は返却する。寄稿の際、表題に英文を付し氏名はローマ字で表記する。現在の研究職名を和文で明記する。また原稿のコピーを一部添付する。但し、ワープロ原稿の場合は使用機種名を記しフロッピーディスクを提出する。
5. 寄稿者に初校、再校を依頼する。
6. 稿料は支払わない。但し、「紀要」5部・抜刷り30部を進呈する。なお特殊製版（図版、写真版など）の費用は寄稿者が負担する。
7. 原稿提出期限は毎年11月末日とし、発行は年1回、3月末日までとする。
8. 紀要に掲載された論文は、国立情報研究所主催の「研究紀要公開電子化支援事業」のウェブページ <http://kiyo.nii.ac.jp> で公開され、閲覧される。

付則 この細目は、平成17年4月1日より施行する。

この細目は、平成19年4月1日より一部訂正施行する。

編 集 後 記

▶昨年アメリカのリーマン・ショックから始まった不況は、世界に波及し、日本にも深刻な影響を与え始めた。リストラ、派遣社員切り、内定取り消しが連日のようにニュースとなり、就職活動は例年にもまして厳しさを呈してきている。海外の経済恐慌に加えて円高という更なる追い討ちがかかり、本学でも、韓国、中国、スリランカからきている留学生が、その影響を諸に受けている。また、留学生のみならず、日本人学生の中にも家庭の経済状況の急変のため、学業継続が難しくなり、アルバイトに追われ始めた者も見受けられる。

▶このような厳しい社会的・経済的世相は、学校教育にもさまざまな影響を与えないわけにはいかない。本学では平成21年度に向けて、社会的なニーズに応じて、『現代コミュニケーション専攻』のカリキュラム改訂に取り組んだ。以前にもまして社会の即戦力となる実務能力を身につけた学生を養成するために、以前から設置されていた「インターンシップ（企業実習）」、PC検定などの資格取得をより充実化させるようにし、また「手話」や「ビジネス心理」「ビジネス・イングリッシュ」を新たに設置した。また、少人数教育の特徴を生かした対策を図ることにし、対人コミュニケーション能力に焦点を当て、「自己理解と他者理解」の講義とグループワークを行う「コミュニケーション基礎演習」、短大生活の充実化と人生設計をめざした「キャリア・デザイン」を必修科目として設置した。

▶このような教育内容の検討は、この10年ほど本学の例年の課題となっている。審議事項が山積した会議、度重なる入試、個々の対応が要求される学生指導に追われ、各教員の専門領域を研究する時間がますます無くなってきている現状が続いている。

▶このような厳しい状況にもかかわらず、この度紀要に寄稿して下さった先生方には、この場を借りてお礼を述べたいと思う。また、三協社の高橋社長には、例年のことながら、無理なスケジュールの中、ご協力をいただいたことに感謝する次第である。

(『紀要』編集委員会)

執筆者紹介（掲載順）

東	浩一郎	………	本	学	准教授
有	泉正二	………	本	学	非常勤講師
川	崎愛	………	本	学	非常勤講師
下	田将文	………	本	学	非常勤講師
杉	山雅宏	………	本	学	非常勤講師
土	田昌司	………	本	学	非常勤講師
中	岡典子	………	本	学	教授
飯	田宮子	………	本	学	教授

第37号 紀要編集委員

飯田宮子・中岡典子

東京立正短期大学紀要 第37号

平成21年3月20日 印刷

平成21年3月25日 発行

編集 東京立正短期大学紀要編集委員会

発行所 東京立正短期大学
〒166-0013 東京都杉並区堀ノ内2-41-15
TEL 03 (3313) 5101 (代)

印刷所 株式会社 三協社
〒164-0011 東京都中野区中央4-8-9
TEL 03 (3383) 7281 (代)

THE JOURNAL OF TOKYO RISSHO JUNIOR COLLEGE

No.37

March 2009

CONTENTS

On Some Concepts of Profit Rate in European & American Marxian School (1)	AZUMA, Koichiro	1
Notes on Photographic “Images”: Photo Re-creation of <i>Norwegian Wood</i>	ARIIZUMI, Shoji	18
“Multicultural Co-living” and Social Welfare Services in Malaysia	KAWASAKI, Ai	36
The Rebirth on Resort Hotels.....	SHIMODA, Masafumi	45
Peer Support Activity as New Student Consultation Activities	SUGIYAMA, Masahiro	70
Usability of Social Resources on the Visually Impaired in their Sixties	TSUCHIDA, Shoji	88
A Concern on the Teaching of Business Writing in English	NAKAOKA, Noriko	106
‘Note’ On the Qualification of ‘Certified Peer Helper’	IIDA, Miyako	129
◇Editors’ Notes		141

Published by
Tokyo Rishsho Junior College

TOKYO JAPAN

ISSN 1881-9400