



MEIJI GAKUIN UNIVERSITY
明治学院大学 機関リポジトリ

効果的なコーポレート・ガバナンスにとっての一要素 インテグリティの意義と役割

著者	岡部 光明
URL	http://hdl.handle.net/10723/00003365

効果的なコーポレート・ガバナンスにとっての一要素*
－ インテグリティの意義と役割 －

岡部光明

【概要】

コーポレート・ガバナンスとは、企業がその「本来的な機能」を十分に果たすために「関係者」相互の関係を規定する「仕組み」が構築され、それが機能している状態を指す。しかし、この場合、企業の本来的な機能、関係者、仕組みをそれぞれどう考えるかによって多様な見方がある。本稿では、コーポレート・ガバナンスのあり方（手法）に関する従来の考え方を示すとともに、それらとは全く異なる一つの新しい視点からのアプローチとその可能性、必要性、そのための課題、を提示することを意図している。

その結果、(1)従来の視点とは経済学（ファイナンス論）アプローチ、法学（法令コンプライアンス）アプローチの二つである、(2)これに対して倫理学アプローチという発想もありうる、(3)その場合の中心的概念はインテグリティ（integrity）でありそれは一貫性、道徳性（誠実）、説明責任によって構成される、(4)企業関係者がその意義と価値を体得するとともに組織としてもそれを重視するようになればコーポレート・ガバナンスの手法として新しい次元（法律ベースのハード統治に加えてソフト統治）を追加する意味を持つ、(5)これは理論的にも妥当性を持つ（シェリングの自己管理モデルで説明可能である）、(6)日本社会では今後インテグリティという概念の理解とその普及が課題であり、それは教育（特に大学教育）の大きな役割の一つでもある、などを主張した。

キーワード：コーポレート・ガバナンス、ファイナンス論、法令コンプライアンス、
インテグリティ、シェリングの自己管理モデル

* 本稿は、日本金融学会 2017 年度春季大会（5 月 27- 28 日、於早稲田大学）で発表した論文を改訂したものである。発表当日、指定討論者の花崎正晴氏（一橋大学）から「本論文はコーポレート・ガバナンス論の新たな境地を開くオリジナリティの高い有意義な論文であると高く評価できる」とのコメントをいただいたほか、清水啓典氏（一橋大学、前日本金融学会会長）からも詳細に亘ってご意見をいただいた。なお、本稿の第 2 節～第 5 節は、著者の近著（岡部 2017a）の第 11 章「個人と組織のインテグリティ：その意義と社会的機能」を踏まえている。

はじめに

コーポレート・ガバナンスとは、企業がその「本来的な機能」を十分に果たすために「関係者」相互の関係を規定する「仕組み」が構築され、それが機能している状態を指す¹。企業統治とも称される。

この問題は、最近 20 年あまりの間、関連する様々な学問領域（経済学、ファイナンス論、ゲーム理論、経営学、人事管理論、会社法など）から研究が進展、現在ではコーポレート・ガバナンス論という独立した研究領域を形成している状況にある。ただ、企業の「本来的な機能」「関係者」「仕組み」などの用語によって具体的に何を指すのかについては多様な見方がある。この結果、企業制度に関する公共政策にも多様な立場や見解がみられ、日本の企業制度は市場主義的な英米型をモデルにした改革を推進する必要があるとする意見がある一方、近年の改革はむしろそうした改革に伴う負の側面が顕現化しているとする批判的な声も少なくなく、政策論はやや混迷している。

本稿は、コーポレート・ガバナンスのあり方（手法）に関する従来の理解は、二つの視点に大別できることを主張するとともに、それらとは全く異なる一つの新しい視点の可能性、必要性、そのための課題、を提示することを意図している。すなわち、従来の視点とは、経済学（ファイナンス論）アプローチ、そして法学（法令コンプライアンス）アプローチである。これに対して本稿では、倫理学（インテグリティ）アプローチを示し、それは理論的にも妥当性を持つこと（ゲーム理論を応用した自己管理モデルで説明可能であること）を論じる。

以下 1 節では、コーポレート・ガバナンスに関する従来の二つの考え方を要約するとともに、本稿での新しい考え方を位置づける。2 節では、本稿の中心概念であるインテグリティ (integrity) につき、その構成要素と機能を整理する。3 節では、インテグリティの経済分析に应用できるシェリングの自己管理モデル (Schelling : 1984a, 1984b) を紹介する。4 節では、そのモデルを拡張、応用することによってインテグリティの意義を理論的に明らかにする。5 節では、日本においては、単にコーポレート・ガバナンスにとどまらず社会一般にインテグリティ概念を普及させる必要性を論じる。6 節は、本稿の要約である。

¹ ガバナンスとは「何らかの権限あるいは合意によって関係者の間における一つの秩序ないしシステム作動の仕組みが作り出されている状態」（岡部 2017a : 83 ページ）と定義できる。

1. コーポレート・ガバナンス：従来の二つの考え方

コーポレート・ガバナンス（企業統治）を論じようとすれば、結局「企業は誰のものか」、そして「良い経営（ガバナンス）とは何か」という問題に行き着き、そこから議論を組み立てる必要がある。このためコーポレート・ガバナンスは従来、様々な観点から議論されてきた。しかし、本稿ではその詳細を論じるのが目的ではないので、コーポレート・ガバナンスの手法を大きく捉え、従来の考え方は大別すれば二つのアプローチがあると整理する。一つは、経済学（ファイナンス論）からのアプローチ、もう一つは法学（法令コンプライアンス）からのアプローチである（図表1）。

経済学アプローチ

経済学アプローチには様々な観点があるが、その主流は企業金融（ファイナンス論）の側面から企業を理解するに立場であるので、ここでは専らそれを念頭に置くことにする。この視点からの理解では、企業はリスク資金を提供する株主のものであり、企業経営者は株主の代理人にほかならない（株主主権）とされるので、株主の利益（株価）増大をもたらすように経営者の行動を規律づけることにコーポレート・ガバナンス問題の核心がある、とされる²。これは「人間の行動動機に則した企業統治」と性格づけることができよう。

この視点に立つ場合、各種統計（株価、ROE等）をもとにした定量的・客観的な分析が容易であるため、実証研究を重視する経済学（特にファイナンス論）ではこの見解が支配的となっている³。また、英米企業や英米の資本市場については、こうした理解が比較的妥当する。

なお、上記の株主主権的な理解（shareholder view：シェアーホルダー的見解）に対して、企業は様々な利害関係者（株主のほか経営者、従業員、融資金融機関、取引先等）が色々なかたちでコミットしている一つの集合体であるとする理解（stakeholder view：ステークホルダー的見解、図表2）もある。後者は、日本企

² この視点に立つ場合「企業の利益は従業員ではなく株主に帰属する」（井上・加藤 2006：7ページ）ので「株式市場の力を借りて無能な経営者を更迭することこそ、株式市場の持つ経営規律付け機能である」（同）と理解される。

³ 現代企業に関して「経済学者が何らかの議論を行う場合には、意識的であれ無意識的であれ（中略）『株主主権型モデル』が頭の中にあるのが普通」であり、これが「経済学やコーポレート・ファイナンスの教科書にみられる標準的なパラダイム」になっている（広田 2012：序文 iii ページ）。

図表 1 コーポレート・ガバナンスの手法：三つの考え方

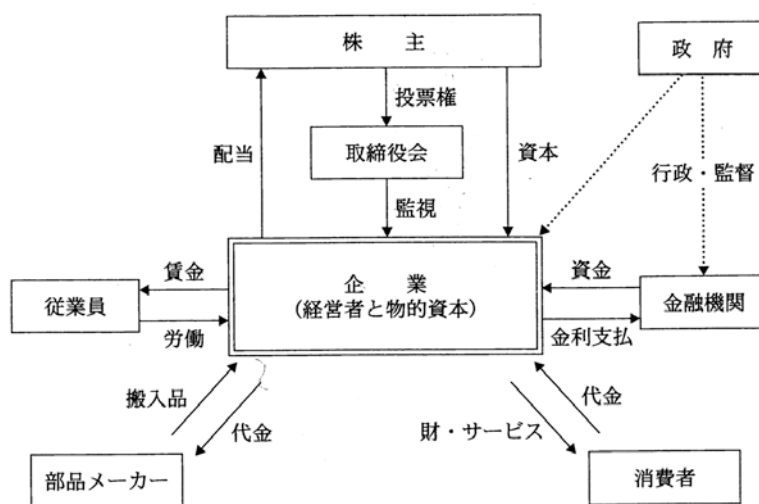
	前提、考え方	評価
経済学(ファイナンス論)アプローチ	<ul style="list-style-type: none"> ・人間は物質的(金銭的)幸福だけを追求する利己的な存在。 ・会社は株主のもの。(株主は資金の提供者であり、その資金リスクを全面的かつ最終的に負担する立場にあるため。) ・企業経営者は株主の代理人に他ならないので(株主主権)、株主の利益増大をもたらすように経営者の行動を規律づけることに問題の核心。「人間の行動動機に則した企業統治」。 ・企業統治の圧力は、当該企業の業績を反映する株価動向に由来。 	<ul style="list-style-type: none"> ・英米企業については、この理解が比較的妥当する。 ・このアプローチでは、各種統計(株価、ROE等)をもとにした定量的・客観的な分析が容易であるため、実証研究を重視する経済学(特にファイナンス論)ではこの見解が支配的。 ・しかし、(1)人間は利己的であると同時に利他心も併せ持つ、(2)企業のリスクを負うのは株主だけでなく(従業員などもステークホルダーであってリスクを負担)、(3)英米企業が国際的な標準モデルというわけではなく多くの国では上記2の理解が制度化されている*、などを考慮する必要。
法学(法令コンプライアンス)アプローチ	<ul style="list-style-type: none"> ・法定強制力を持つ(違反した場合には罰則が課せられる)ので、企業の制度や活動を強力かつ直接的にコントロール可能。いわば「ハードな企業統治」。 ・企業統治の具体的側面(例えば取締役の選任やその責任など)が明示されているので透明性が高い。 ・目的は、社員や経営者の幸せを積極的に追求するというよりも、むしろ問題ないし不幸わせの発生回避に重点。 	<ul style="list-style-type: none"> ・規制が一律に適用されるので、企業にとってはその対応のために多大なコスト負担。 ・社員、経営者、会社は法令違反に問われることを恐れるため、法令遵守が自己目的化する懸念があり、また企業の本来の活動の萎縮、閉塞感の蔓延などの可能性。 ・日本でバブル崩壊後に導入された企業ガバナンス制度(会社法、J-SOX法など)は英米企業をモデルにしており、日本企業の慣行や司法制度にそぐわない側面があるとの指摘も。
倫理学(インテグリティ)アプローチ	<ul style="list-style-type: none"> ・企業をはじめどんな組織でもそれが適切に機能する出発点は、個人のインテグリティ(誠実さその他:詳細は本文参照)にあるという発想。 ・人間の行動には物的(金銭的)幸せだけでなく、利他的動機や人間の尊厳追及といった面もあることが前提。 ・現実にみられる個人の行動ではなく、その背後にある個人の基本的行動動機に依存。いわば「ソフトな企業統治」。 	<ul style="list-style-type: none"> ・インテグリティは、個人の場合、組織の場合とも努力によって強化することが可能であり、それが相俟った場合、企業統治の質が向上する可能性。個人の場合、ゲーム理論(シェリング・モデルの援用)によって説明可能。 ・インテグリティは、日本において今後、企業関係者だけでなく社会一般(さらには大学教育)にとって重視すべき概念。 ・ただ、インテグリティの強化だけで企業統治を論じることはできず、あくまでその他の手段を補完する要素。

* 欧州大陸諸国や北欧諸国では、企業経営に対する従業員の関与(取締役の選出、従業員協議会の設置、憲法上の明記など)が比較的早期から制度的に確立しており、英米とは対照的である(岡部 2017a: 図表 2-4)。

(出所) 加護野ほか(2010)、郷原(2008)、岡部(2017a: 11章)をもとに著者作成。

業の現実に則していることもあって一つの有力な視点となっている（加護野ほか 2010、宮島 2011、広田 2012、花崎 2014）が、主流派を形成するまでには至っていない。著者は、後者の視点からの理解が企業一般（特に日本企業）にとってより妥当と考えている（岡部 2007a : 1 ページ、1 章および 11 章）⁴。

図表 2 企業構造の一般モデル：多様なステークホルダーの集合体



（出所）岡部（2007a）図表 1-2。原図は岡部（1997）図 2。

法学アプローチ

コーポレート・ガバナンスに対するいま一つのアプローチは、法学（会社法等）の観点からのものである。日本における現在の企業ガバナンスの制度は、バブル崩壊後に導入された幾つかの法律（会社法、J-SOX 法⁵など）によって大枠が規定されている。そうした法令を企業が遵守すること（法令コンプライアンスあるいは単にコンプライアンス）を法的に要請することによって適切な企業統治を目指すアプローチといえる。

この方法は（1）企業統治の具体的側面（例えば内部統制のために具体的制度）が

⁴ こうした二つの理解（モデル）の優劣判断は重要な研究課題の一つであるが、ここでは立ち入らない。ただ、コーポレート・ガバナンスに関するファイナンス論からのアプローチでは、企業の M&A（合併と買収）も財の売買と同様に扱う発想をするので、その政策論は視野狭窄に陥ったものとなること（岡部 2017a : 2 章 3 節）を指摘しておくにとどめる。なお、企業を理解する二つ視点についての詳細は、加護野ほか（2010）、加護野（2014）、宮島（2011）、広田（2012）を参照。

⁵ 企業の内部統制を規定するため米国の Sarbanes-Oxley 法（SOX 法）を参考にして日本で制定された法律（2008 年 4 月以降適用）。

明示されているので透明性が高いこと、(2) 法定強制力を持つ（違反した場合には罰則が課せられる）ので企業の制度や活動を強力かつ直接的にコントロール可能であること、に特徴がある。いわば「ハードな企業統治」である。

一方(1) 規制は一律に適用されるので、企業にとってその対応のために多大な各種コストが生じること、(2) 法令は社員や経営者の幸せを積極的に追求するためのものというよりも、むしろ問題ないし「不幸わせ」の発生を回避することに重点があること、(3) 社員、経営者、会社は法令違反に問われることを恐れるため、法令遵守が自己目的化して企業の本来的な活動を萎縮させる懸念があること、などの問題（加護野ほか 2010）が指摘されている。

以上の二つ（経済学アプローチ、法学アプローチ）がコーポレート・ガバナンスに対する従来の手法であるが、本稿では第三の対応方法として倫理学アプローチ、すなわち個人ならびに企業の行動においてインテグリティ（誠実さ）を重視する一つの行き方を導入する（前掲図表 1 の下欄）。

倫理学アプローチ

企業をはじめどんな組織においても、それが本来の目的を達成するための出発点は、個人の行動にある。人間は、物的（金銭的）幸せを求めて利己的に行動するだけでなく、その行動には利他的動機も秘めていることが多くの学問分野の研究によって近年明らかにされており（岡部 2017a：8 章）、それに密接に関連する概念としてインテグリティ（integrity：誠実さ。次節で詳論）がある。

もし企業の経営者や従業員がインテグリティを基本原則として行動するならば、上記二つとは異なるコーポレート・ガバナンスのあり方（あるいはそれらを補完する側面）を想定することができる。なぜなら、この場合の個人の行動は、常に利己的に行動するという前提（上記の経済学アプローチ）で考える必要はなく、また法令に基づき強制的に命令されるという前提（上記の法令コンプライアンス・アプローチ）で考える必要もなくなり、このため上記二つのいずれとも異なるものになりうるからである。

つまりこの場合、個人は自分自身のなかにはいわば社会的に推奨されるインテグリティという行動原則（羅針盤）を持ち、それに従った行動をすることになるので、上記 2 つの手法に依る場合とは異なるかたちでコーポレート・ガバナンスが成立す

る可能性がある。これは「利己主義的動機を前提とした企業統治」でなく、また法律に基づいた「ハードな統治」でもない。このため「ソフトな統治」と性格づけることができる⁶。

むろん、これだけに依存して効果的なコーポレート・ガバナンスが可能になるわけではないが、人間行動の基本的なあり方を定める一つの倫理（インテグリティ）は、それ自体価値があり、また上記2つの手法を補完するものと位置づけることができる。以下では、インテグリティという概念を説明するとともに、それはコーポレート・ガバナンスも効果的にする可能性があることをやや詳細に説明しよう⁷。

2. インテグリティの構成要素と機能

インテグリティとは、端的に言えば誠実であること、あるいは正直なことである。本節では、それが普遍性の高い倫理基準であることを明らかにし、さらに進んでインテグリティとその構成要素や意義をやや厳密にそして幅広く考察する。

普遍性

「正直は最良の策」(Honesty is the best policy)。これはベンジャミン・フランクリン（米国建国時代の政治家・物理学者・著述家）の格言の一つであり⁸、正直に関する最もよく知られたことわざになっている（**図表3**）。また幕末から明治にかけての時代先導者であり慶應義塾の創始者でもあった福澤諭吉は、自分の息子たちが家庭で学ぶべきことを書きつけた小冊子『ひびのおしえ』（福沢 2006）に七項目を列挙しているが、その第一番目に「うそをつかないこと」を挙げている⁹。

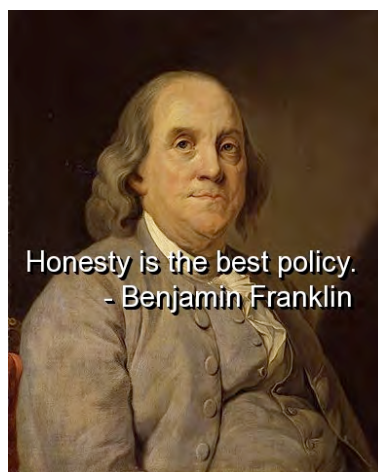
⁶ 営利企業では、市場の圧力や法令コンプライアンスなど「ハードな統治」という性格が本来強いものに対して、非営利組織（NPO）ではハードな統治機構の働きは比較的弱い。このため、NPOのガバナンスにおいては、インテグリティの役割が営利企業の場合よりもさらに大きくなる（岡部 2017b）。

⁷ 次節以降の結論を先取りして法学アプローチと倫理学アプローチの性格を対比すると、次のようになる。法律（law）は、自分と他人の間における相互的なコミットメントである、つまり自分と他人がともに選択を制限する（狭める）ことによって相互に影響力を発揮する仕組み（両方に法定強制力を持つ）ということができる（ハード規制）。これに対して、インテグリティを含む誓約（vow）には、法律としての地位（法定強制力）は何もないが、それが相手の行動に影響する可能性を持つならば一定の意義を持ち、その効果は社会的・制度的に支持されるものになりうる（ソフト規制）。

⁸ 英国の植民地アメリカで Benjamin Franklin によって発行されたパンフレット “Poor Richard’s Almanack”（1732-1758年に刊行）に記載。

⁹ ちなみに、第2項目以下を列挙すると、(2) ものを拾わない、(3) 父母に聞かないで物をもらわない、(4) ごうじょう（強情）をはらない、(5) 兄弟げんかをしない、(6) 人のうわさをしない、(7) 人のものをうらやまない、である。

図表3 ベンジャミン・フランクリン



(出所) <http://www.thequotepedia.com/quotes/honesty/page/4/>

このように、正直であること、うそをつかないことは、古来、重要な徳 (virtue) の一つとされてきた。それは、明らかに（そして後述するように）誠実さ (truthfulness, sincerity) あるいはインテグリティに深く関係する概念である。キリスト教『旧約聖書』においても「誠実な道をたどる人 (whoever walks in integrity) は安全に歩を進める。しかし、曲がった道をたどる人は見つかってしまう。」(箴言 10 章 9 節、引用者訳) とその大切さを示す表現がある。

また、現代においても、国際連合では組織として三つの基本的価値を掲げており、その一つがインテグリティであるとしている。すなわち、国連における三つの価値とは、専門的能力 (professionalism)、誠実さ (integrity)、そして多様性の尊重 (respect for diversity) であり、国連の幹部職員を全世界から公募する場合、この三つを充足する人でなければならないことを謳っている (岡部 2007b : 82-85 ページ)。インテグリティは、現代においても国際性、普遍性のある価値といえる。

日本語における「インテグリティ」

日本語では、片仮名表現のインテグリティという表現は未だあまり使われない。それは「誠実」という表現がそれに近いからだと思われる。つまり、誠実とは、私利私欲をまじえず、真心をもって人や物事に対するだけでなく、さらに相手の気持ちを裏切らないような対応も含み、このため英語のインテグリティの内容をほぼ表現しており、あえて片仮名語を使う必要が大きいからであろう。

ただ、英語の“integrity”には、後述するとおり、それらを超える幾つか重要な側面も含んでいる。このため、著者は従来「インテグリティ」という表現を用いるのが望ましいと判断、今後はインテグリティの概念が広まるべきであると考えている。

インテグリティの構成要素、機能

インテグリティは、上記のように正直と近似した概念である。しかし、正直と同義ではなく、また誠実という言葉で全ての要素が言い尽くされているわけでもない。ちなみに、英語辞書においても、また倫理学者の理解も重点の置き方にかなりの差異がある。以下では、もっぱら英語で書かれた文献を踏まえて著者なりにインテグリティの概念を明確にしてみたい。

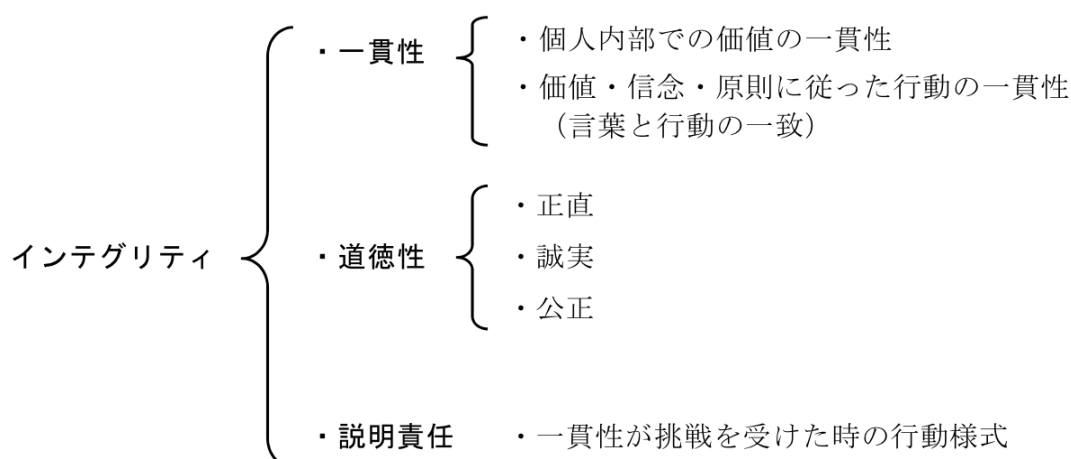
まず、インテグリティの語意を英語辞書で調べると「道德への忠実、正直 (honesty)、誠実 (sincerity)」と解説されるケースがある一方、「個人についての厳格な正直さと独立性」と定義される場合があり、さらに「道德ないしその他の価値に対して断固とした態度をとること (uncompromising adherence)」がその本質だとしている場合もみられる (McFall 1987 : 5 ページ脚注 2)。

このようにインテグリティは、従来の道徳的基準—とくに真実を語ること (truth telling)・正直 (honesty)・公正 (fairness)—に関連を持つ一つの複雑な概念である (McFall 1987: 5 ページ)。しかし、インテグリティは複雑な概念であるものの、それを構成するのは3つの要素である (ただしそれらは相互に幾分重複する面がある)、と理解できるのではないかと著者は考える (図表 4)。

インテグリティを構成する3つの要素

インテグリティを特徴付ける第一の要素は、一貫性 (coherence; consistency) ないし全体性 (wholeness) である (McFall 1987: 7 ページ)。なぜなら、インテグリティという言葉は、ラテン語の形容詞“integer”に語源があり、それは全体 (whole) ないし完全 (complete) を意味するからである。このためインテグリティは、完全性、分離されていない状態、首尾一貫性などを基本的要素とする概念である (Montefiore 1999 : 6-7 ページ)。

図表4 インテグリティの構成要素



(資料) 岡部 (2017a) 図表 11-2。

これには幾つかの側面がある¹⁰。まず個人内部における価値、原則、コミットメントが首尾一貫しており矛盾がないことである。そして個人の行動も、そうした価値や信念に従ったものであること、すなわち言葉と行動が同時化・一体化していること（言行一致）も必要になる。

つまり、言葉（すなわち約束）どおりに行動する一方、その行動は常に信念や原則を反映していること、換言すれば言葉と行動がどちらの方向からみても一体化、完全化していることがインテグリティの重要な側面になる（Montefiore 1999: 6-7 ページ）。さらに不可欠なのは、対象となる相手の人が目の前にいる場合はもとより、いない場合でも同様に忠実な行動（陰ひなたのなない行動）ができることである。これは他人に対してうそをつかないだけでなく、自分自信に対してもうそをつかないことを意味しており、次に述べる2つ目の要素（道徳性）にも関係してくる。

以上のように個人の内部に分裂がないだけでなく、個人の内部と個人の行動においても分裂がないこと（つまり個人がこれら二つの面で統合されていること）、これがインテグリティの基本的な条件である。したがって、第4節で展開する理論モデルによるインテグリティの分析は、こうした側面に焦点を合わせたものになる。

第二の要素は、道徳性 (morality) である。つまり、インテグリティは、正直と

¹⁰ 以下に述べることをより平易に表現し、それが大学生にとって意味する具体的な事例は、岡部 (2013: 2章13節) で述べた。

いう強い道徳律をその中心に持っている (McFall 1987: 6 ページ)。インテグリティは、他人に対してうそをつかないだけでなく、自分自身に対しても上述したとおりのうそをつかないことを意味する。このように、道徳面でうそをつかないことと同一視されるほど、正直を重視する意味合いを持つ。そのほかインテグリティには、誠実 (sincerity)、公正 (fairness) など幾つかの健全な道徳律も含まれる。

第三の要素は、説明責任 (accountability) である。広義の責任 (responsibility) は道徳の重要項目の一つであるが、本稿では説明責任というかたちの責任をインテグリティの一つの独立的要素として挙げておきたい。

インテグリティを持った人 (a man of integrity) とは、上記 2 つの要素 (一貫性と道徳性) が示唆するとおり、常に自分の信念に沿った行動をし、正直を旨として生きる人である。このため、その結末が当人にとって愉快なものでない場合、あるいはそれを受け入れることが困難である場合が発生しても、そうした結末を受け入れる意思を持つことも要請される (McFall 1987: 9 ページ)。

しかし、何らかの事情でそうした原則ないしコミットメントを維持しない (できない) 場合、つまり信念が挑戦を受ける場合もありうる。そうした場合、その挑戦を一貫性の枠内でどう対処するか、あるいは一貫性を可能な限り維持しつつも何か別の対応をせざるをえないか、について責任をもって説明すること (正当化できる例外措置は容認されても正当化できない例外措置は回避すること) が求められる。こうした説明責任をインテグリティの一つの要素に加える見解は、先行文献ではほとんど見られない。しかし、これは上記 2 つの要素から導かれる派生命題であり、これを追加することによってインテグリティの主要構成要素が完結したものになると著者は考える。

以上をまとめると、個人のインテグリティとは (1) 個人が一貫性のある原則ないし約束にコミットしており、(2) それに反する誘惑ないし挑戦が生じたときでも、(3) 当人にとって正当性のある理由に基いて、(4) これらの原則ないし約束を維持することである (McFall 1987: 9 ページ)。そして (5) そうした原則ないし約束が維持できない場合には責任をもって説明することも含まれる。

インテグリティの個人的ならびに社会的機能

個人が、以上列挙した諸要素を備えているならば、その人は英語では「インテグ

リティを持つ人」と表現され、国際的に通用する人格的能力を備えた人とされる。国連の幹部職員にそうした資質が要請されるのは既に見たが、それ以外でも、とくに国際的な組織ないし公的組織の運営に関わる人については、英語圏ではほとんどの場合それが基本条件になっている¹¹。個人と組織にインテグリティが行き渡っているならば、人間ないし組織の信頼性が高くなるので良い社会とされるからである。その出発点である個人にとって、まず大きな報いがある。

第一に、インテグリティを基本原則に据えた生活をするならば、何も言い訳をする必要がないので、どのような状況にも安心して対応できることである。もし、ものごとに関して正直でないならば、それは一つの秘密を自分自身が抱えることを意味しており、このためそれが自分の気持ちの上に重荷となつてのしかかってくることになり、疲労、不安、ストレスが生じやすい。しかし、常に首尾一貫した考えを持ち、それをもとに決定し行動するという態度をとり、そして正直を旨とするならば、他人にどのような言いわけをするかといった不安な気持ちを抱く必要はなくなる。また、そうした対応姿勢を持てば、自分に対する自信 (confidence) を高めることにもなる¹²。

この結果、対応すべき問題の性質が曖昧化するとか、周囲を当惑させるような決定をする懸念がなくなるので、結局「良い判断」を可能にする。インテグリティを生活の基準におけば、自分の心の落ち着き (serenity) が得られるばかりか、下さねばならない判断や決定もよりの確なものになる。逆にいえば、インテグリティの欠如 (一貫性を欠如させたりうそをついたりすること) は自分自身の信用や価値をおとしめるだけでなく、何かにつけ言い訳を考える必要に迫られるので良い判断をすることができなくなってしまう、何の得にもならない。

第二に、インテグリティは一貫性、正直さ、誠実さ、そして責任を持って行動することを意味しているので、第三者からの信頼感が高まることになる¹³。その結果、

¹¹ 例えば、イングランド銀行 (英国の中央銀行) の副総裁がかつて国際的に公募された。そのような職種に就く人を公募することは日本ではほとんどないが、そのこと自体が組織のインテグリティを示す。そして、その募集広告 (英 Economist 誌、2013 年 6 月 29 日号に掲載) においては、このポストに就く人の条件として、専門的な知識・経験・能力をはじめ、統率力、コミュニケーション力などのほか「疑問の余地のないインテグリティならびに名声のある人」(a person of undisputed integrity and standing) であることも明記されていた。

¹² 自信は、自律性、人間の絆、人生の目的意識などとともに人間の基本的ニーズであり、それらが充足される時に持続性のある深い幸福 (エウダイモニア) が得られる (付論を参照)。

¹³ ヒルティ (2012) はその『幸福論』において「不誠実ならば他にどのような良い性質があっても何

緊密な人間関係が持てることになるだけでなく、友人を持つ場合、より良質の友人が得られる可能性が大きくなる。これは、自分にとって大きな喜びになる。インテグリティは自分を幸せにする一つの要素ともいえる。

第三に、インテグリティを生活の基準におけば、込み入った日々の生活を単純化できるというメリットがある。それは、日々生活していくうえで不安を減らし、毎日の生活に自信をもたらしてくれる。

逆に、インテグリティを重視しない生き方（本当とウソを使い分ける生き方）をするならば、それは自分で作った二つの異なる世界を相手にして生活することになる。このため、生きていく上での対応が煩雑にならざるを得ず、余計なエネルギーを費やす。不正直（dishonesty）は、二枚舌（duplicity）に伴う煩雑さをもたらすのに対して、正直は単純さをもたらす。

以上、個人に関するインテグリティ（personal integrity）について述べたが、それ以外にも職業上のインテグリティ（professional integrity）、組織のインテグリティ（organizational integrity）など、様々な場合があり、それらの場合にも、インテグリティは重要な意味を持つ行動規範である（Montefiore 1999）。

3. インテグリティの経済分析 1: シェリングの自己管理モデル

本節では、こうしたインテグリティの意義を深く理解するために、経済分析で用いられる一つのモデルを導入し、それを援用して考察することを試みよう。

そのモデルは、トーマス・シェリング¹⁴の早い時期の論文「自制的行動のための自分内部の抗争」（Schelling 1984a）、「倫理、法律、そして自制的行動」（Schelling 1984b）において提示されたものである¹⁵。以下、本節ではそのモデルの概要をまず整理して平易に提示し、次節ではそれを援用してインテグリティの意義が分析できることを示したい。なお、著者の知見による限り、インテグリティをこのような枠組みを活用して理解した例は、まだ見当たらない。

の役にも立たない。一方、誠実さがあればどんなに悪い性質でもまだ我慢ができる」（104 ページ）とまで述べている。

¹⁴ シェリング(Thomas C. Schelling)は、ゲーム理論への貢献により 2005 年にオーマン(R. J. Aumann)とともにノーベル経済学賞を受賞した。なお、オーマンの論文は著しく抽象的・数学的であるのに対して、シェリングの著作は現実的な実例を多く含むとともに数式が全く登場しない（しかし文章は難解である）点で両者の論文スタイルは対照的である。

¹⁵ 著者は、シェリングの主要著作は知っていたが、早い時期に書かれたこの二論文の存在は岩井

(1) シェリングの自己管理モデル

ここでは、人が自分自身の行動をどう管理するかについてシェリングが提示した考え方を提示する。

自己管理の困難さ

シェリング (Schelling 1984a, 1984b) は、われわれの日常的な経験、すなわち「自分では止めることにしたことを中々止められない（そして実際に止めなかったことを後悔する）」という現象を取り上げ、なぜそうしたことが起こるのか、のかを考察した。

例えば、次のようなケースである。[例1] 喫煙は健康に悪いので止めようとするが、一服した時の爽快さに負けて中々やめられない。[例2] 肥満は健康上も社会的にも望ましくないのでカロリー制限をした摂食（ダイエット）をすることになっているが、つい甘いものに手を出してしまう（そして体重計に乗った時に後悔する）。[例3] 自分がセットした目覚まし時計が鳴った時にきちんと起床すれば勤務先や学校に遅刻しないが、もう少し寝ていたいという誘惑に負けて朝寝坊してしまう（そして後悔する）¹⁶。

つまり、人間は本来、自分自身を管理できるはずであるにもかかわらず、なかなか自己管理 (self-management, self-control) ができない、という問題が現実には存在する (Schelling 1984a : 62 ページ)。こうした人間行動を、経済学の既存の各種概念（例えば、価値、選択と意思決定、効用、合理性など）を用いてどう理解するか、というのがシェリングの問題提起である。彼は、それに対して一つの理解方法があるとまず述べている。

一つの理解方法

それは、時間選好 (time preference) の次元を導入して問題を理解する方法である。つまり、現在と将来（不確実性がある）は単純に比較することができない。このため、比較可能にするために割引率（将来事象の価値を現在価値に換算する時に用いる値）の考えを導入し、将来のことがらには高い割引率を適用して（すなわち

(2015) によって紹介されていたので知ることとなった。

¹⁶ シェリングは、その他にも同様の性格をもつ人間行動として、やるべき仕事の先送り (procrasti-

将来のことがらは過少評価して) 現在のことがらと比較するならば、そのような現象が生じること(目先のことがらを選択する機会が多くなること)が合理的に理解できる、というわけである。

こう理解すれば、人間は確かに近視眼的な選択をすることが多くなる。なぜなら、上述した例でいえば、将来における望ましいことがら(肺がんリスクの減少、肥満の回避、定刻出勤)は、目先の快楽(喫煙、美味しい料理、惰眠)に比べて過少評価され、その結果、目先のことが相対的に高く評価されてしまうことが「合理的に」説明できるからである。

確かに、これは時間選好ないし割引率という標準的な経済学概念を用いることによって現実を説明できている。つまり、上記のような現象も経済学の既存の枠組みに取り込んだ説明が可能になっている。

このため、最近活発化している行動経済学の研究においては、人間行動の多様性をもっぱら割引率の大小に還元して理解しようとする場合が多いのが一つの特徴である¹⁷。例えば、幸福度について大掛かりな社会調査を実施してきた大阪大学の研究チームによる報告においても「時間割引率が高い人(短気な人、我慢強くない人)ほど後悔することが多く不幸である傾向がある」(筒井・大竹・池田 2009: 50 ページ)といった調査結果が報告されており、幸福度を左右する一要因が時間割引率であるとの主張がなされている。

しかし、このような解釈は、一定の論理性を持つとしても、上記のような異質のことがらを単に割引率の差異に帰着させてしまうこと(いわば異質な問題を一つの論理の枠内に矮小化させて扱うこと)にはやはり無理がある。これがシェリングの指摘であり、その妥当な理解には別の視点が必要だとして彼は一つのモデルを提示している。

シェリングの自己管理モデル

上記のように人間は、ある一時点において自分の選好とは明確に異なる意思決定をする。このため「個人はその選好(個人が抱く価値)の最大化を図るような選択

nation)、自殺に際しての逡巡、などの例を挙げている。

¹⁷ 時間割引率に関する上記のようなケースは、「今日と明日の違いは明日と明後日の違いより大きい」ことを意味しており、行動経済学における専門用語でいえば、時間割引率は一定でなく「双曲線型割引率」となっていると表現できる。

肢を選ぶ」という従来の意思決定理論の枠組みを用いてそうした現実を説明するには無理がある、と彼は主張した。そして次のような新しい考え方を提示した。

すなわち (1) 人間は常に一人の合理的な主体として行動しているのではなく、あたかも自己の内部に「2人の自己」(two selves) 持っているように行動することがある、(2) そしてこの「2人」はそれぞれ自らが支配しようとして常に抗争している、(3) このため状況のいかんで2人の自己のうちのいずれか一方の「自己」の判断が自分の意思決定として現れる、という考え方である (Schelling 1984a: 58 ページ)。

つまり、人間の内部には、対抗する2人の自己 (rival selves, Schelling 1984b: 88 ページ) が潜んでおり、その競争の結果としていずれかの自己が自分の行動を支配する場合があるので、人間は一人の合理的な主体とみなせない場合がある、とみる。前述した禁煙と喫煙の例でいうと、人間が行動するに際しては、健康第一主義者としての自己が顔を出す可能性もあれば、愛煙家という自己が顔を出す可能性もある。このことを、より厳密に表現すると次のようになる。

集団的意思決定との類似性

人間の争いや対立は、2人の別人が一緒に何かを選択する行動をする場合に発生するだけでなく、一人の人間の内部においても発生する。このように人間内部における「2人の自己」という視点に立てば、人間の意思決定は複数の自己が同時かつ統合的な視点から判断を下すというよりも、交互に繰り返す二つの価値システム (two value systems) の衝突から生まれるものとなる。

従って、人間は合理的決定をする一つの主体というよりも、集団的決定 (collective choice) の結果を現す主体、という様相を呈する場合もでてくる (同 93 ページ)。それは「個人は複数の別人格の集合体である」という観点から人間行動を理解する見解、といってもよいであろう。

そうした2人の自己が代わる代わる同一の個人を占拠するならば、その2人は持つ目標や嗜好が異なるので、その2人は共同してものごとの最適化 (joint optimization) を図ろうとするよりも、むしろ戦略ゲーム (a strategic game) として相互に関わってくる、と解釈しなければならない (同 94 ページ)。ここで戦略ゲームとは、当事者 (プレーヤー) が状況に応じて自律的に意思決定できる状況に

あり、かつその意思決定が結果を大きく左右するゲームのことである。

2人の自己の関係をこのように戦略ゲームとして捉える必要があるのは、理論的には次のように理解できる。まず、目標や嗜好が異なる2人の自己の間では、効用の比較不可能性を前提にしなければならず、そのため共同最適化行動が生まれるというよりも2人は戦略的行動に出ざるをえなくなるからである（同93ページ）。そして、交代して現れる2人の選好を同時に勘案するとしても、2人の自己の間で合意されたウエイトづけシステムが存在しないこと、さらに2人の自己の間（個人内部）においては仲介者（internal mediator）が存在しないから、話し合いや駆け引き、あるいは妥協の可能性も限られている。こうしたことから「2人の自己」の関係は戦略ゲームの性格をもつことになる。

以上述べた自制的行動のメカニズムは、**図表5**のように示すことができる。まず自分の中に自己Aと自己Bが存在する。そしてこの2人の自己は、異なる価値を持つので抗争関係にある。このため両者は、共同して最適化行動をとるのではなく戦略ゲームを演じ、その結果として一人の人間としての実際の判断と行動が現れることになる。例えば、自己Aはダイエットを志す自己、自己Bはグルメ（美食家）としての自己、のような場合であり、この両者の戦略ゲームの結果が実際の人間の行動として現れる。

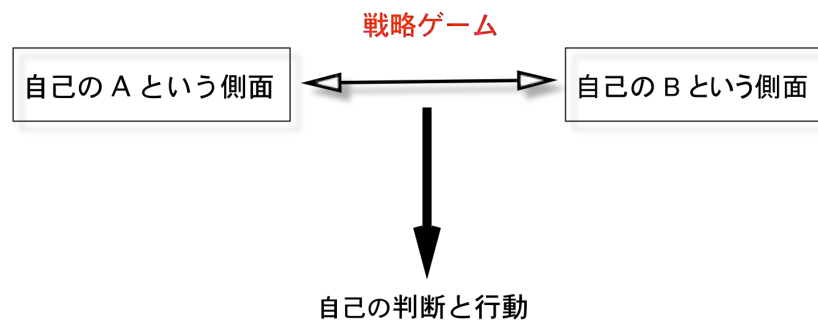
重要なのは、(1)自己Aと自己Bの関係は戦略ゲームの性格を持つこと、(2)そのゲームの結果がこの人間の意思決定と行動になって現れること、(3)従って、個人は合理性の前提に従った意思決定をしない可能性があること、である¹⁸。

自己管理モデルが示唆すること

人間行動を上記のような枠組み（自己管理モデルないし自己内部の抗争モデル）で理解すれば、次のような点を指摘できる。

¹⁸ ここで述べた理解とは全く逆に、G. ベッカー(1992年にノーベル経済学賞を受賞)は、人間の全ての行動（自殺行為も含む）を合理性（効用最大化）の観点からモデル化しようとした（岡部 2017a：第2章1節(2)）。ベッカーの分析（Becker and Posner 2004）では、生き続ける便益と、死の選択（便益と恐怖の両方を含む）とが比較され、いずれが効用最大化をもたらすかという観点から人間の行動（自殺）が数学的に定式化されている。しかし、ここで述べたシェリングのモデルでは、人間の行動には当然、非合理的な場合があること（Schelling 1984b：98ページ）が強く示唆されている。つまり、自殺行為までも含めて全ての人間行動を合理性の観点から説明しようとするベッカーの発想は（その発想自体が非人間的であることを別にしても）あまりに一面的な視点からの人間理解といわざるをえない。

図表5 自制的行動のメカニズム



(出所) Schelling (1984b) の記述をもとに著者作成。

第一に、2人の自己のうち、一つの自己は先行きの計画(forward planning)と戦略的行動に関わる一方、もう一つの自己は現時点のことだけに興味を向けることによって一人の人間が保有する選択肢に制約を加える行動に関与する、という事態が典型的に生じることである(同94ページ)。つまり、2人の自己の間では「戦略的態度の非対称性」が生じることになり、その結果、いずれの自己が最終的に優越するかによって、自分の行動の性質は大きく異なるものになる。

第二に、2人の自己のうち、いずれが最終的に人間としての自分に命令を与えることになるかは、容易に予測できないことである。なぜなら、どちらの自己が優位に立つかは、合理性の前提に従って導かれるわけではない(戦略ゲームの結果として決まる)からである。したがって、合理的決定の場合に見られる各種現象(効用比較に基づく意思決定、選好の遷移率、無意味な選択肢の排除、短期的な安定性など)がこの場面に現れることは期待できない(同94ページ)。ここでは、むしろ、議会における駆け引きや戦略(小集団の投票行動、権限や契約を強制できない場合に採らざるを得ない次善策の採用など)と同様の現象が発生すると考える必要がある(同94ページ)。

第三に、2人の自己のうち、どちらが自分を支配するかは一般的には予測できないものの、生理的条件(例えば禁煙によるイライラ状況の発生)や極限状況(例えば拷問や極度の窮乏)が影響することによって一方の自己が強く表面化する場合があ

る。また、少なくとも一方の自己にとって望ましい選択肢（パレート優位¹⁹と評価される状況）でなくとも、両者の戦術（tactic）の結果として予想可能な結末が生じる場合もある。

例えば、健康で長寿を全うしたいという自己と、現在の快楽を追求したいという自己が一人の中で対立している場合、「自宅にはタバコを置かない」という対応がこれに該当する（同 100 ページ）。それは、2 人の自己いずれの立場を満足させるものでない一方、いずれの立場を否定するものでもないからである。

第四に、2 人の自己というアンビバレンス（ambivalence。同一対象に対して矛盾する感情や評価を同時に抱いている精神状態またはそれを交替して抱くこと。心の葛藤）に対して、社会としてどちら側を支持するかは、政治哲学上の重要な判断を示すものであり、また望ましい社会のあり方にも深く関係していることである。

例えば、自殺するのは個人の自由だといってもそれを手助けするのは、多くの国において犯罪（自殺幇助罪）になる（同 98 ページ）。一方、喫煙、肥満、遅刻など 2 人の自己の一方の側に関するその他多くのことがらをどう評価するかは、社会の環境（友人関係）ないし慣行そして社会制度（エチケット、企業広告、法律、公共教育、慣習、職場環境など）に依存している（同 87 ページ）。逆にいえば、望ましい社会を実現するうえでは、当然のことながら、法律をはじめ社会環境や慣行を望ましい事態に整合する方向へ変革してゆくことに大きな意義があることを、ここから導くことができる。インテグリティは、この文脈において人間社会で普及すべき重要な価値になる。

（2）社会の中における自己

以上では、自分が単独に存在する場合の自己管理メカニズムを考えたが、人はいうまでもなく社会の中で生活をしている。このため、自己の意思決定は社会（自分以外の存在）とどのように相互作用をするものか、という観点からも理解することが欠かせない。

契約の自由とその効果

¹⁹ パレート優位（Pareto superior）とは、ある状態から別の状態に移るとき、従来よりも状況が悪化する者を一人も出さないで、少なくとも 1 人はより良い状況に出来ることを指す。

これを考えるに際して、シェリングは興味深い視点を提供している。それは、自由社会では「契約の自由」が個人の社会的影響力の基礎になっている、という主張である。すなわち、完全な自由が保証されている場合には、自己が様々なことを行う自由を持つが、その中には自己を縛る自由 (freedom to bind oneself)、義務を負う自由、自己の選択範囲を狭める自由などもそこに含まれる、とまず考える。そして私がこのような自由に沿って私自身を何らかのかたちで縛る (義務を負う、選択範囲を狭める) ならば、他人は私の行動を予想しやすくなり、したがって私は他人の選択や行動に影響を与えることになる、という主張である。

つまり、私が自分自身の選択を制約することによって、私は他人の選択に影響する力を獲得している (Schelling 1984b : 98 ページ)。したがって、契約の自由は、一般的に言えば、期待を通じて他人に作用することになる (同)。

約束、法律、誓約

以上のメカニズムを利用して、シェリングは、約束 (promise)、法律 (law)、誓約 (vow) の3つを取り上げ、それらの意義ならびに作用するメカニズムに関して一つの視点を提供している。それを要約すれば**図表6**のようになる。

まず約束は、自分自身へのコミットメント (自分自身の選択の自由を制限すること) であり、その相手は他人である。そして、私の行動を他人がどう期待しているか (私がどの程度約束を順守するか) の如何によって、相手の行動に影響することになる。したがって、私の約束は相手の行動に大きな影響力を持つ可能性がある。ただし、そうした影響を持つには、人は約束を守らなければならない (あるいは約束破棄の場合には賠償請求ができる) と信じられている場合に限る、という条件が付く。

次に法律は、自分と他人の間における相互的なコミットメントである、と理解することができる。つまり、自分と他人がともに選択を制限する (狭める) ことによって相互に影響力を発揮する仕組み、ということができる。そして、自分と他人は相互に大きな影響力を持つ。なぜなら、自分と他人の両方のコミットメントに対して両方に法定強制力を持つからである。ここで留意する必要があるのは、強制可能な法律が一般的に良いものだ、という先験的基礎はないことである (同 100 ページ)。なぜなら、法的義務を課しても、その義務が結果的に 100% 果たされるとは限らない

図表6 約束・法律・誓約の機能対比

	意義	実効性	特徴
約束 (promise)	・自分自身へのコミットメント（自分自身の選択の自由を制限すること）。相手は他人。	・私の行動を他人がどう期待しているか（私がどの程度順守するか）の如何によって相手の行動に影響。 ・相手の行動に対して大きな影響力を持つ可能性がある。	・相手の行動に影響力を持ちうるが、それは、人は約束を守らなければならない（あるいは約束破棄の場合には賠償請求ができる）と信じられている場合に限る。
法律 (law)	・自分と他人の間における相互的なコミットメント。	・自分と他人がともに選択を制限する（狭める）ことによって相互に影響力を発揮。 ・自分と他人は相互に大きな影響力を持つ。	・自分と他人の両方に対して法定強制力を持つ。 ・強制可能な法律が一般的に良いものだ、という先験的基礎はない。
誓約 (vow)	・自分自身の意思ないし決意の表現。相手は一つの神（西欧的な発想の場合）。	・どのような形であれ神の権限によって強制される（あるいは確立された教会によって認定される）ものであれば、一定の意義を持つ（実効性は社会的・制度的に支持される）。	・法律としての地位（法定強制力）は何もない。 ・誓約の相手が神でなくとも、より広く決意の表明として理解することも可能（例えば法廷で真実を述べるという宣誓）。

（注）Schelling（1984b：98-106 ページ）の記述をもとに著者作成（一部著者が補完）。

からである。

そして誓約は、自分自身の意思ないし決意の表現であり、その相手は一つの神（a deity）である（同 99 ページ）。誓約は、どのような形であれ神の権限によって強制される（あるいは確立された教会によって認定される）ものであれば、一定の意義を持ち、その効果は社会的・制度的に支持されるものになる（同 99 ページ）。このような誓約には、法律としての地位（法定強制力）は何もないのが特徴である。

以上がシェリングによって展開された約束、法律、誓約の区分とそれぞれが機能するメカニズムである。この結果、交渉力(bargaining power)が発生したり、責任や義務などの免除(immunity)が生じたり、協力や協同(cooperation)を導いたり、場合によっては強制(coercion)につながったりする（同 98 ページ）。そして社会が動いてゆく。

4. インテグリティの経済分析 2：シェリング・モデルの拡張と応用

本節では、上記の考え方（モデル）を著者なりに拡張し、それを援用することによってインテグリティの意義をより深く理解することにしたい。

(1) 誓約の特徴

誓約を特徴付ける場合、シェリングは、誓約の相手が一つの神 (a deity) であるとしていたのは前述したとおりである。それは西欧的な発想といえよう。しかし、より広く捉えるならば、誓約とは「誓って約束すること、また、その誓い」、あるいは「必ず守ると決めること」(oath) であり、必ずしも神を相手とした誓いに限定する必要はない。例えば、法廷で真実を述べるという宣誓は、関係者ないし社会一般に対して行うと考えることもでき、必ずしも神に対するものと限定的に理解する必要はなかろう。

そこで以下では、誓約の相手が神でなくとも、より広く、人の決意の表明と理解することにする。では、その決意表明は果たして誰に対してなのか。

約束の場合には、必ず相手が必要である (The promise requires an addressee. Schelling 1984b : 99 ページ)。また法律の場合も同様であり、関係者は相互に相手が必要である。これに対して誓約は、神が相手になる場合があるほか、例えば前述した法廷における宣誓を想起すれば示唆されるように、広く関係者ないし社会に対して述べた誓い、と理解することもできる。さらに、自分が自分に対して行う誓い (決意の表明) もこれに含めて理解することも、あながち不自然でない。

従って、約束ならびに法律と対比した場合、誓約は、相手が他人の場合ならびに自己の場合の両方を含むと理解できる。この点が誓約の大きな特徴になる。本稿では、この理解に立って以下議論を進める。

誓約とその強制力

約束においては、社会的強制力によってその順守が担保されており (socially binding)、場合によってはそれが法定強制力 (legally binding) によって補強される。また法律では、当然ながら法定強制力が当事者双方の義務を規定し、約束を保障する。これに対して、誓約の場合、それを順守 (enforce) させる仕組みはどのようなものになるだろうか。

誓約には、前述したとおり法律としての地位は何もない。ただ、誓約が神ないし他人に対してなされる場合には、自分と他者の両方を含む関係となるため、ある種の社会的強制力が作用してその誓いを順守させる力が働く面がある、と考えられる。

これに対して、誓約が自分の自分に対する誓いである場合はどう考えればよいのか。誓約の相手が自分である場合には、自分自身に対して「法的に強制力をもつ」約束をすることは不可能である (One cannot make a legally binding promise to oneself. 同 99 ページ)。また、自分の自分に対する誓いの場合、2人の自分が「社会」を形成していると理解することはできないので、上記の意味での社会的強制力が作用することもない。

つまり、人は自分自身に対して法的強制力ないし社会的強制力を持つ約束をすることはできない。しかし、逆に言えば、法的強制力ないし社会的強制力を持たない約束を自分自身に対してすることは可能である。例えば「私は禁煙する」という自己約束をした場合、もし喫煙すれば自分自身に対する約束は破棄したことになるが、それが法的な約束破棄ないし社会的な約束破棄になるわけではない。この点に誓約の特徴がある。

自分によるこのような一方的な約束 (unilateral promise) ないし一方的なコミットメント (unilateral self-commitment) にどのような意義があるかについては、残念ながら従来あまり議論されていない (同 100 ページ)。しかし、誓約やこうした各種のインフォーマルな社会的取り決めは、法的拘束力がないから無視するという態度をとるのではなく、それらには社会的な効用があるので活用する余地がある、と考えるべきである²⁰ (同 107 ページ)。その場合の問題は、誓約をどう実効性のあるものにするか、である。

(2) 誓約の実効性を担保する方途

人が自分に対して行う約束 (self-directed promise) である誓約の実効性を担保する方法は、二つ考えられる。一つは、その誓約を自分が順守しているかどうかを第三者に監視してもらうことである。

一つの具体例 (同 103 ページ) をもとにこれを考えよう。いま私は、自分の健康

²⁰ シェリングは、その一例としてアメリカの Alcoholics Anonymous という団体 (飲酒問題を解決したいと願うメンバー相互援助集団) の有効性を挙げている。

維持のため、毎日朝食前に腕立て伏せを20回行うという誓約を行ったとしよう。この場合には、それを実行したかどうかを確認する手法が仮に存在するとしても、私が誓約通りの行動をしたかどうかを確認する主体が存在しない。このため、誓約の実効性は担保できない。しかし、私の行為を監視するとともに監視結果を当局に告発する人を配置すれば、誓約が実行されたかどうかの監視は可能となる。

ただし、ここには二つの問題がある。一つは、私を監視することが誰かの関心事になっていなければならないこと（換言すれば監視インセンティブが存在すること）である。そのためには、例えば監視に報酬制を導入するなどの対応が必要になり、コストがかかることになる。もう一つの問題は、約束の実行を確実にするうえで、上記のように政府がコミットメントの強制執行者（監視役）となる場合には、誓約の不実行に対して政府が民事法というよりも刑法の思想で介入してくることになる。このため、市民は不愉快さ（ハラスメント）を感じるとともに、政府が個人の監視ないし強制執行をすることになるので、個人が自由度を失うという問題が発生する（同106ページ）。したがって、第一の方法は導入できない。

誓約の実効性を担保する二つ目の方法は、インテグリティの意義と価値を広く市民が理解し、市民が自己管理能力を強めるような教育を進めることである。これは、上記の方法が持つ問題点を回避しつつ賢明な社会を築く一つの対応になりうる。その論理は、上述したシェリング・モデルを拡張し、ゲーム理論の概念を用いて次のように理解できる、と著者は考える。

(3) インテグリティのゲーム論的理解

自分が自分に約束した行動が順守されているかどうか（そして順守されていないならば順守させる）ために第三者に監督させるという方法は、上記のように大きな問題を持つ。したがって、第三者を導入せずにその約束を果たさせるには、自分に関する何らかの側面を変えることによってしか達成できないことになる。その方途は次のように理解できる。

まず、自分の中で二つの自己が対立する場合を考えよう。例えば、前掲**図表3**において、自己Aと自己Bのような対立が生じている場合である。この場合、どちらの自己が本当の自分かと問うのは間違いであり、どちらの自己も本物（authentic）の自己であると考えなければならない（Schelling 1984b: 108ページ）。そこで重要

なのは、自己Aと自己Bは目的が多少（ないし状況のいかんで）対立することがあっても、完全に対立するわけではないことである。これをゲーム理論の観点から考察してみよう。

「分裂した自己」のゲーム論的理解

ゲーム理論では、2人のプレイヤーの利害が完全に対立するゲームが「ゼロ和ゲーム」(zero-sum game)、完全には対立していないゲームが「非ゼロ和ゲーム」(non-zero-sum game)と呼ばれ、ゲームの様相と結末は両者で全く異なるものになることが明らかにされている。例えば、囲碁、将棋、スポーツのように勝負を競うゲームや、ケーキの切り分け（より大きな一片を取ると他の人の一片は必然的により小さなものになる）などはゼロ和ゲームである。

一方、非ゼロ和ゲームでは、プレイヤーの利害は完全に対立することはなく、利害の対立と協力の可能性が混在する（岡田 2014：14 ページ）。競争関係にある企業がしばしば協力関係を結ぶように、社会や経済のゲーム的状况の多くは非ゼロ和ゲームであり、協力を実現するために、プレイヤーは他のプレイヤーと交渉し提携を形成しようとする（同）のが特徴である。そして非ゼロ和ゲームでは、両方が勝者になったり、両方が敗者になったりする場合がある。

例えば、自己の分裂に関する前述した例、すなわち自己Aはダイエットを志す自己、自己Bはグルメ（美食家）としての自己のような場合、関連する時間的スパンが異なることもあるのでゼロ和ゲームとはいえず、基本的に非ゼロ和ゲームの性格を持つと理解できる。

非ゼロ和ゲームにおける多様な展開の可能性

非ゼロ和ゲームでは、上記のように利害の対立と協力の可能性が混在するので、少なくとも二つの方向への展開が予想される。

一つは、2人のゲームプレイヤーがコミュニケーション（意思疎通）を図り、交渉し、そして提携するなど、何らかの協力ないし協調を実現する可能性があることである。つまり協調によって、どちらにも得となる解決を見いだせる可能性がある²¹。

²¹ 例えば、喫煙者としての自己Aと、禁煙者としての自己Bのゲームにおいては「タバコを自宅には置かない」という解がありうる。

ゲーム理論によれば、これは必ずできるとされている。なぜなら、人が協調的な答え（協調解）に達しうるなら、原理的には総和が一定でないどんなゲーム（非ゼロ和ゲーム）であっても、どちらも得するゲームに変換できること、が証明されているからである（フィッシャー 2010 : 133 ページ）。

もう一つは、相互に信頼を作り出せる可能性があることである。信頼には 3 つの機能があるとされる。すなわち、社会生活を先が読めるものにする、共同体の感覚をもたらすこと、そして人が一緒に仕事をしやすくすること、である（フィッシャー 2010 : 149 ページ）。このため、本当の信頼があれば、プレイヤーはそれぞれの戦略を調整し、協調解を生み出す交渉ができ、相手が自己利益のために合意を破らないと信頼できることを知り、そして互いに安心できる、という大きなメリットがある。

では、果たして信頼が生み出される可能性はあるのか、そしてその可能性があるとするならば信頼はどのようにして生み出されるのか。この問に対してゲーム理論は興味深い示唆を与えている。以下フィッシャー（2010 : 154-155 ページ）の記述を踏まえてそれを概説する。

信頼供与の意義とその可能性

いま、私が相手に「信頼を与える」（自分が言ったことは守る一方、相手の言うことは実行されると信じる）とする。この場合には、その信頼が裏切られるというリスクも同時に負うことになる。つまり、その賭けがうまくいけば得られるものも大きいかもしれないが、そうでなければ大きな損もありうる。

ゲーム理論では、こうした信頼の供与は「利益支配」（pay-off dominant）の戦略（一定の状況下でありうる利益を最大にすることを狙う戦略）と呼ばれる。これに対して不信に満ちた戦略は「リスク支配」（risk dominant）の戦略（まずもってリスクを回避する戦略）と呼ばれる。

信頼は利益支配戦略であり、不信はリスク支配戦略である。これは生物の進化を理解する場合に導入された観点であり、単純な進化の点からいえば、不信の方が必ず有利になる（不信の感覚を高度に発達させた個体ほど生き残る可能性が高くなるため）。したがって、不信は進化的安定戦略（evolutionarily stable strategy）と呼ばれる。

しかし、人間社会において常に不信（リスク支配戦略）が優越し、信頼（利益支配戦略）が見られることはない、というわけではない。ゲーム理論では、信頼に支えられる必要なしに「信頼できる約束」の供与がありうることが示されている（フィッシャー 2010 : 158-164 ページ）。それには二つの基本的方法がある。一つは、後で私の気が変わると代価があまりに高くつくようにすること、もう一つは、それよりも一歩進んで意図的に私の退路を断ち、約束を取り消す可能性をなくすること、である。重要な点は、どちらも私自身の選択肢を、相手方にわかるかたちで制限することによって、約束に信頼性を持たせていることである。

このような信頼供与であれば、信頼は実効性を持つ。その実効性が機能する可能性があるのは、当方からの信頼の供与が相手の側からの信頼の供与を促すからである。つまり、この対応は、相手側を信用できないとみて自分が損をする可能性よりも、相手を信頼してまず信頼を供与すればその見返りに信頼が得られる、という方に私は賭けている。このようなメカニズム（相互性の論理）があるならば、不信の壁を乗り越え、信頼を喚起し維持する戦略を見出だせる場合が実は多い（同 177 ページ）。

インテグリティとその効果：理論分析

以上、非ゼロ和ゲームでは、[命題 1] 2 人のプレーヤーが意思疎通を図って協調解に達しうるなら両者とも得するゲームに変換できること、[命題 2] 一方が信頼の供与をすれば相手の側からも信頼の供与が促されて相互信頼が成り立つ可能性が理論的にあること、をみた。これらの結果は 2 人のプレーヤーが別人である場合を描写している。以下では、この結果を、一人の中で分裂した自己（前述した自己 A と自己 B の併存）がみられる状況に適用してみよう。

まず自己 A は、インテグリティに従った行動をする（自己 B の出方いかんで自分の行動を変えるなどの戦略的行動をとることはせず、常に言動を一致させる）、と宣言したとする。つまり、自己 B に対して信頼を供与したとする。すると自己 B は、自己 A が自分に対して好意的見解を明らかにした（自己 B に対して報酬を与えた）のでそれを失いたくない、と考える。その結果、自己 B は相手を信頼するのが得策となるので、自己 A に信頼を供与することになる（信頼供与の循環が発生する。上記の[命題 2]）。

この結果、自己Aと自己Bの間での戦略的な対応の応酬がなくなり、私の意思決定の様相はかなり変わってくる。すなわち、分裂した自己の間における戦略的対応がないので、意思決定が迅速化、単純化するとともに、意思決定の予想可能性が高まることになる。そして第三者からみると、私の判断（意思決定）の予想可能性が高まるので、私への信頼性が高まる。さらに、私の最終判断は、自己Aと自己Bの意思疎通によってもたらされたもの（協調解）であるため、私の中の自己Aがインテグリティに従わなかった場合の判断よりも良い判断に至ることになる（これは上記「命題1」の派生命題と理解できる）。

(4) インテグリティの個人と社会にとっての意義

以上、個人のインテグリティは、自分にとって大きなメリットがあることを分析的に示した。これはすでに第1節で述べたことを経済分析（ゲーム理論）の枠組みを使って厳密に説明したものである。

すなわち、インテグリティを満たす行動は、個人にとって良い状況（有利な状況）をもたらす。さらに、個人のインテグリティが高まれば、その周囲にとってもより良い状況をもたらすことになる（このことは上述した論理を異なる個人の間にも適用することによって証明できる）。すなわちインテグリティは、それを構成する正直や誠実という徳倫理（virtue ethics）の結果（信頼感の醸成など）として導かれるだけでなく、上記のように自己利益の観点からも説明できるわけである。そして、インテグリティは、徳倫理に含まれる項目でもある（岡部 2017a：図表 7-6 の「正直」）ので、人を幸せにする一つの要素にもなる。

社会にとってのインテグリティの意義

いまひとつ重要な点は、インテグリティは単に個人にとってだけでなく、その他にも幾つかの側面で重要性を持つことである。すなわち、組織のインテグリティ（organizational integrity）、職業上のインテグリティ（professional integrity）などがあり、後者のうちの一つとして研究・教育のインテグリティ（academic integrity）が位置づけられる。これらはいずれも社会的にみて大きな意味を持つ。

なぜなら、企業の場合、その組織のインテグリティが高い場合には、提供する製品の信頼度が高くなる。この結果、製品の良否を判断するために買い手が費やす労

力や時間の負担（サーチ・コスト）は少なくてすむという社会的利点につながる。また、市場や社会はその企業に対する公正な判断ができ、例えば不適切な資金がそこに流れ込むといった事態が生じることもない²²。さらに、購入したマンションが強度偽装のため傾斜して所有者を大きな不安に陥れる、といった事態が生じることもなくなる²³。

企業の場合、組織のインテグリティは良いガバナンスにとって最も基本的な要件である。ちなみに、米国ハーバード・ビジネススクールでも企業倫理（組織のインテグリティ）の重要性が早い段階から強調され、それは授業科目の一つになっている。その教科書の邦訳（ペイン 1999）も出版されている。

職業上のインテグリティが遵守されるならば、とくに創造的な職業（デザイナー、研究者など）の場合、他人の作品を無断で活用したり²⁴、あるいはデータを捏造した学術論文を公表したり²⁵することによって生じる社会的混乱を事前に防止する効果を持つ。また、特定の受験者に国家試験の問題を漏洩し、試験の公平さと信頼を大きく損なうといった事態²⁶も回避できる。

インテグリティの意義：ひとつの例示

以上述べたインテグリティの重要性とそのメカニズムに具体性を与えるため、学生が期末試験に臨む場合を一例として挙げよう。学生の考えは、二つの自己に分裂しているとする。

自己Aは、良い点をとる自信がないので、メモを隠して試験場に持ち込み、それを見て答案を作成する行動（いわゆるカンニングという不正行為、英語では

²² 2015年7月、日本を代表する企業の一つである㈱東芝の歴代社長3名が2008年度から約7年間で1518億円にも達する粉飾利益の計上を指示していたことが発覚した。これは、株式市場に誤った情報を発信して市場から不適切に資金を吸収していたことを意味し、株式市場ひいては日本経済における資金の配分を歪める結果をもたらした。

²³ 2015年10月、大手不動産会社が販売したマンションがその杭打ちの深さを偽装していたため傾斜し、住民を大きな不安に陥れるという事態が発生した。またその工事担当会社が日本各地で行ったマンション建設においても、同様の偽装があることが発覚した。

²⁴ 2015年7月、東京オリンピックのエンブレム・デザイナーは、デザインの創造において他人の作品を色々なかたちで活用していたことが発覚、この結果、オリンピック委員会は当初公表したエンブレムを白紙撤回、新エンブレムを公募するに至った。

²⁵ 2015年1月、STAP細胞という新しい万能細胞の作成に成功したと理化学研究所が発表したのが、その根拠となる担当研究員の公表論文では、捏造したデータが使われていたことが発覚した。理研はその後、STAP細胞の存在を取り消し、また当該学術論文が掲載された専門誌もその論文を撤回した。

²⁶ 2015年9月、司法試験の問題作成委員であった有力法科大学院の教授が試験問題を教え子に漏洩していたことが発覚した。これは国家公務員法（守秘義務）違反であるだけでなく、同試験の信頼性

cheating) に出ようと考える自己である。不正であることを知りつつそれを行うわけであるから、それはウソをつく行動といえる。一方、自己Bは、カンニングが発覚した場合の恥辱や罰則の適用（他科目で取得した単位も取り消されること）を恐れ、カンニングペーパーを持ち込むことをせずに受験する、と考える自己である。不正は行わないので、正直な行動といえる。

このような自己Aと自己Bの間でのせめぎ合いは、自分内部における一種の戦略ゲームの展開を意味する。この場合、もし自分がインテグリティの意義を理解し、それに沿った行動をすることを自己の原則としているならば、自己Aのような「ウソをつく行動」という自己の側面は登場しない。その意味で、自己Aは自己Bと同様、正直な行動を現す自己になり（自己Aと自己Bが一体化）、その結果、学生はカンニングをしないことになる。

つまり、インテグリティは、自己の分裂を回避させる効果を持つ。これはまず学生個人にとって様々な面で大きな利点がある。まず、自己の中で分裂が生じないため、自己の内部で戦略ゲームを展開するといった無駄なエネルギー消費を回避でき、それを他の有用な面に振り向けることができる。そして自分の意思決定もシンプルなものになる（カンニングペーパーを持ち込もうか否かといった悩みは存在しないことになる）。さらに、学生の気持ちを清々しいものにするのも間違いない。つまり、ゲーム理論の概念を用いるならば (a) 不正をしないことで良い気持ちになること、(b) 不正行為によって得た得点に価値を認めること、の2つを比較した場合、その学生にとって (a) の価値が (b) の価値を上回る可能性が大きくなる、と理解できる²⁷。

別の観点からみると、試験の際にウソをつかない（インテグリティに沿った行動をする）ように指導することは、徳倫理の実行によって学生に上記の気持ちを抱かせるので学生を幸せにする、ともいえる。そして、不正行為をしなかったために、

を大きく揺るがすことになった。

²⁷ 『リーダーズ・ダイジェスト』誌（オーストラリア版、1007号8月、36-43ページ）は、ある実験を行った。調査員が中程度の価格の携帯電話を合計960個、世界のあちこちの人で賑う街中に置いてゆき、離れたところからそこを見ながら着信音を鳴らし、誰かが拾って電話に出てくれて、持ち主にかえてくれるかどうかをそれぞれの街で確かめた。その結果、驚いたことに全部で654個が返ってきたという。携帯電話を返してくれた理由を聞くと、一番多かったのは「自分もかつて大事なものをなくしたことがあり、他の人がそんな辛い目には遭ってほしくない」というものだった。この理由をゲーム理論の概念を用いて説明すると「携帯電話を返すことでいい気持ちになる、あるいは返さないでおくことでいやな気持ちになることが、その人にとっての携帯電話の物質的な価値を上回ったからである」と説明できる（フィッシャー 2010：173-174ページ）。

もし試験の成績が悪かったとしても、不正行為をしなかったことによる気持ちの清々しさが得られるとともに、そこからポジティブな気持ち（自分の勉強不足自覚と向上心の涵養）が派生する可能性があるだろう。インテグリティには、このように多面的なメリットがある。

5. 日本においてインテグリティ概念を普及させる必要性

日本社会の現状をみると、ここ1～2年だけを見ても、上記のように²⁸インテグリティの欠如によっていかに多くの問題が発生したかがわかる²⁹。個人ならびに企業を含め社会全体におけるインテグリティの重要性に鑑みた場合、日本においてインテグリティ概念を普及させていく必要性は大きい。本節では、その三つの理由を述べる。なお、その面で大学教育が大きな役割を持つことは、付論を参照されたい。

(1) 日本においてインテグリティ概念普及が必要な理由

日本においてインテグリティの概念を普及させる必要性が大きい理由は、第一に、インテグリティは既述のとおり普遍性を持つだけでなく、著者の海外（主として米国と豪州等）経験に徴しても、それが個人と組織にとって重要かつ不可欠、そして国際性のある行動規範になっていることを体得しているからである。

著者がかつて教壇に立つ機会を得た米プリンストン大学では、学部学生の期末試験においては、学生の正直さを前提として（あるいはインテグリティの重要性を学生に涵養させるべく）驚くべきことに試験監督を置かずに試験を実施している³⁰。こうした制度を設けているのは、不正は人格を損なうという考え方、あるいは社会のリーダーになる者は誠実性、正直さが不可欠の条件であることを教育現場において身につけさせるとの発想によるものである³¹。

²⁸ 前出の脚注19～23を参照。

²⁹ インテグリティ欠如が大きな問題を引き起こした事例は、日本に限らず米国の産業界においてもみられる。例えば、エンロン事件（全米有数の大企業エンロン社が巨額の不正経理・不正取引による粉飾決算をしていたことが明るみに出て2001年に破綻）、いわゆる「パナマ文書」によってあきらかになったタックスヘイブン（租税回避地）を利用した不正蓄財、脱税、資産隠しなど。本稿の主たる目的は、こうした問題の国際比較にあるのではなく、そうした問題を防ぐために一国の社会においてインテグリティ概念がどのように重視され、その涵養がどのように図られているかにある。

³⁰ この制度（honor system）と運用の詳細は、岡部（2005）または岡部（2006：第1章）を参照。

³¹ プリンストン大学は、研究だけでなく教育を重視していることで知られる。ちなみに、米国における大学ランキング（US News誌が実施）においては、ハーバード大学と全米トップの座を分けあう（2013年）、あるいは単独トップに立つ（2014年）など高い評価を得ている。

また著者が客員研究員として何度か滞在する機会を得たオーストラリア国立大学では、大学運営の価値基準として卓越性 (excellence)、創造性 (creativity) がまず挙げられ、次に誠実性 (integrity) が謳われている。前二者は優れた大学の条件として当然のことからであろうが、インテグリティが第三番目になっているのはきわめて印象的である。つまりインテグリティは、学問の自由と責任、公平性、人間の多様性の認識、などよりも高い優先順位がこの大学では与えられている (岡部 2002 : 176 ページ)。

インテグリティ重視の第二の理由は、日本企業の経営をみるとインテグリティを欠いた事例が頻発し、それが製品や提供サービスへの信頼性を落とすだけでなく企業の存立自体を揺るがす事例がみられるので、とくに企業において組織のインテグリティを根付かせる必要性が大きいからである。

ごく最近の例はすでに幾つか述べたが、その他にも従来様々な例がある。例えば、食品会社の場合、製造日や消費期限の不正表示や消費期限切れの商品の回収再販売など、消費者を欺く行為が何度もみられた。企業経営においてインテグリティが欠如する場合、顧客や社会に対して問題を引き起こすだけでなく、経営危機を招き、場合によっては廃業に追い込まれるなど企業にとっても非常にリスクが大きい (会社の命取りになる場合がある)³²。

インテグリティを重視すべき第三の理由は、企業にとどまらず、教育や研究などにおいても本来の意義が発揮されるために必要だからである。最近、こうした面におけるインテグリティの欠如が目立ち、それが様々な問題を引き起こしている。例えば、論文における他人の業績の無断引用やデータの捏造 (前述) などに見られたとおり、それが発覚することによって当該論文と当該研究が無意味になっただけでなく、その研究者ないし研究組織の信頼が大きく失墜することになる³³。

以上述べた理由を逆に解釈すれば、日本社会においてインテグリティを浸透させることによって透明性、公平性、効率性が高まり、それぞれの組織やその活動の本来的機能を一層高めるとともに、国際性を持ったより良い組織や社会とすることが

³² 企業にとってのインテグリティの重要性は、比較的早い段階から詳細に論じた (岡部 2007a : 11 章 3 節)。

³³ 日本で唯一の自然科学の国家的総合研究所である理化学研究所の研究スタッフが 2014 年初めに STAP 細胞に関する論文を発表したが、前述したとおり (脚注 22 参照) それが虚偽論文であることが判明、このため後日その論文の撤回を余儀なくされただけでなく、研究組織も抜本的な改革を余儀なくされる事態に追い込まれた。

できることを意味している。では、日本においてインテグリティという考え方をどう普及させればよいのか。それには、教育とくに学校教育（なかでも大学教育）が大きな役割を持つとかがえられる（付論を参照）ので、今後その取組が期待される。

6. 結論

本稿の主な論点は次のとおりである。

1. 正直 (honesty) や誠実 (sincerity) は、時代や文化の如何を問わず徳倫理として重視される項目である。これに類する言葉としてインテグリティ (integrity) がある。
2. インテグリティは、日本語で「誠実さ、正直さ」などと表現される場合が多いが、それ以外の要素をも含む複雑な概念である。すなわちインテグリティは、その語源（完全性・一体性・一貫性などを意味するラテン語 integer）が示唆する首尾一貫性を基本的意味として持っており、それに正直、誠実、公正などの倫理的意味が加わったものである。さらに、それらから派生する説明責任という要素も付加して理解すれば、概念的に完結したものとなる。
3. インテグリティを体得した人 (a man of integrity) になれば、その人は(a) どのような状況にも安心して対応できる、(b) 第三者からの信頼感が高まる、(c) 日々の生活を単純化できるので不安が減って自信が持てる、などのメリットがある。本章では、このことをゲーム理論による一つのモデル分析（自分の内部で分裂した 2 人の自己の間における非ゼロ和ゲーム）によって示した。
4. インテグリティは、個人について人間としての幸福を達成する条件の一つであるだけでなく、職業上のインテグリティ、組織のインテグリティなど多くの面で重要な規範になっており、それらが満たされる組織（企業を含む）や社会は健全な良い社会である。
5. 日本では、インテグリティの概念を普及させる余地が依然としてかなり大きく、それは大学教育で達成すべき大きな目的の一つでもある。

付論 インテグリティと大学教育、そして人間の幸福

インテグリティの重要な要素の一つである正直は、アリストテレス以来、徳の主要項目とされてきた。そして徳は、道徳的に優れた行動を可能とする人間の能力の一つであり（山内 2015：35 ページ）、したがってその習得のためには鍛錬が必要とされる³⁴。このため、正直という徳を一つの中核とするインテグリティも、鍛錬あるいは教育によって修得する以外にない。

正直という徳は、比較的分かりやすいので、それを教えるのは家庭あるいは初等中等教育の役目といってよい。しかし、個人にとっても社会にとってもより大きな意味を持つインテグリティの場合、その修得に関しては大学時代が最もふさわしい時期だと著者は考える。

なぜなら、それは単なる正直よりも込み入った概念であるうえ、研究教育に関するインテグリティは大学教育の現場においてこそ効果的に学生に習得させることができるからである。また、学生が卒業後に就職する会社などの組織についても、組織のインテグリティの重要性をこの時期に体得させるのが望ましいからでもある。

また、大学でそのような教育を受ける機会がなかった方々に対しては、企業の新人研修やその後の業務研修において、インテグリティを修得できるプログラムを組み込むことが大切であろう。

大学教育の柱の一つとしてのインテグリティ、そして人間の幸福

大学教育の目的は、究極的には日本語力、インテグリティ、向上心、の三つを修得することにある、と著者は考えている（岡部 2013：第1章）。このように捉えるならば、大学教育の三つの柱は、それぞれが人の「幸福」という別次元の大きな目的と密接な関係を持っていることがわかる。したがって、インテグリティは人の幸福にも深い関連を持つことになる。

このことは、**図表付1**のように整理して理解できる。まず、人が追求すべき目標として幸福を位置づけるならば、幸福には3種類ある（ないし3段階に区別できる）と理解できる³⁵。すなわち、気持ち良い生活 (pleasant life)、良い生活 (good life)、意義深い人生 (meaningful life ; eudaimonia)、の三つである。

³⁴ 岡部 (2017a) の図表 7-3 における「幸せになる方法」を参照。

³⁵ この点を含め、幸福に関する詳細な議論は、岡部 (2017a) の第7章を参照。

図表付1 人の幸せとそれを支える一条件としてのインテグリティ

幸福の3種類(3段階)	それを支える条件	身に付けるべき具体的技量(または対応が必要となる事態)
気持ち良い生活 (pleasant life)	物質的充足	・就業力
良い生活 (good life)	インテグリティ	・誠実 ・規律 ・責任 ・順序 ・時間 ・感謝、など
意義深い人生 (meaningful life ; eudaimonia)	向上心	・勉強 ・夢 ・着実 ・リスク ・苦境 ・失敗 ・受容、など

(注) 岡部 (2017a : 図表 11-5)。原図表は岡部 (2015 : 図表 2) および岡部 (2013 : 図表 2-1) を踏まえて作成。

さらにこれら3つを支える条件として、それぞれ物質的充足、インテグリティ、向上心、の3つを対応させることができる。それらは、短期的な条件から次第に長期的な条件を意味しており、具体的には次のとおりである。

まず物質的な充足にとっては、働いて所得を得ることが必要となるので、個人は就業力 (employability) を身につけなければならない。就業力とは、専門知識のほか、理解力、文章力、企画力、発表力、コミュニケーション力など汎用性の高い技量であり、これらを集約すれば「日本語力」と表現できる。次に、社会で生きてゆくための基礎となる力 (すなわち社会力) としてはインテグリティを位置づけることができ、そこには上述したとおり誠実、規律、責任などが含まれる。さらに、人間の成長に取っては「向上心」が必要であり、それに関連する一連の要素として勉強、夢、着実、リスク、苦境、失敗、受容などの理解と体得が求められる。

つまり、人間が単に短期的、物質的に幸福になるだけでなく、永続的な深い幸福 (アリストテレスの用語に従えばエウダイモニア) に達するためには、物質的充足 (そのための就業力ないし日本語力) のほか、インテグリティ、向上心が不可欠となる。このようにみるとインテグリティは、充実した人生 (幸福) の一要素となっ

ていること、そしてその体得は大学教育の目的の一つとして位置づけられることがわかる。そして、インテグリティに沿った生き方³⁶は、学生にとってだけでなく一般社会人にとっても幸福の条件の一つになることがここから導かれる。

著者は、日本の大学で先端的取り組みをしていることで知られる前任校（慶應義塾大学の湘南藤沢キャンパス）に奉職していた際、そこにおいても組織のインテグリティに関してはなお改善の余地があることを主張した³⁷ほか、学生に対してもインテグリティとその体得の重要性を講義³⁸あるいは論文³⁹などを通して継続的に強調してきた。今後とも機会あるごとにこうした方針を学生や世間に喧伝していきたいと考えている。

³⁶ こうした生き方を高橋佳子氏（その実践哲学の思想は岡部[2017a]の第11章および第12章を参照）は次のような詩によって謳い上げている（『GLA』2015年7月号）。

率直に/ 生きることを/ 忘れてはならない。
事実を曲げる必要はない。/ 本心を隠す必要もない。
恐れることなく/ 悔ることもなく/ いつも変わりなく/ 限りを尽くす。
率直さは/ 透明な光を生む。/ 率直さは/ 清らかな風を起こす。
それは/ 力強く/ たくましい。

³⁷ 岡部（2002：4章2節；2006：3章1節、3章2節）。

³⁸ 岡部（2002：1章13節；2007b：82-85ページ）。

³⁹ 岡部（2009b：2部1章；2011：3部1章）。

[引用文献]

- 井上光太郎・加藤英明（2006）『M&A と株価』東洋経済新報社。
- 岩井克人（2015）『経済学の宇宙』日本経済新聞出版社。
- 岡田 章（2014）『ゲーム理論・入門 [新版]—人間社会の理解のために—』有斐閣。
- 岡部光明（1997）『コーポレート・ガバナンス：環境変化と日本企業』、総合政策学のフロンティア・シリーズ、慶應義塾大学SFC研究所。
- 岡部光明（2002）『大学生の条件 大学教授の条件』慶應義塾大学出版会。
- 岡部光明（2005）「米国プリンストン大学における学部教育について—その理念・制度的特徴・SFCへの示唆—」慶應義塾大学湘南藤沢学会リサーチメモ RM2004-12。
<<http://www.okabem.com/book/princeton.html>>
- 岡部光明（2006）『私の大学教育論』慶應義塾大学出版会。
- 岡部光明（2007a）『日本企業とM&A—変貌する金融システムとその評価—』東洋経済新報社。
- 岡部光明（2007b）『日本経済と私とSFC—これまでの歩みとメッセージ（慶應義塾大学最終講義）』慶應義塾大学出版会。
- 岡部光明（2009）『大学生へのメッセージ—遠く望んで道を拓こう—』（日本図書館協会選定図書）慶應義塾大学出版会。
- 岡部光明（2011）『大学院生へのメッセージ—未来創造への挑戦—』慶應義塾大学出版会。
- 岡部光明（2013）『大学生の品格—プリンストン流の教養24の指針—』日本評論社。
- 岡部光明（2015）「何が人を幸せにするか？ 経済的・社会的諸要因そして倫理の役割復活」、明治学院大学『国際学研究』48号、91-109ページ。
<<http://hdl.handle.net/10723/2559>>
- 岡部光明（2017a）『人間性と経済学—社会科学の新しいパラダイムをめざして—』日本評論社、2月刊行。
- 岡部光明（2017b）「非営利組織（NPO）ガバナンスの一要件—インテグリティとその機能—」日本NPO学会（2017年5月13-14日）発表論文。
- 加護野忠男（2014）『経営はだれのものか—協働する株主による企業統治再生—』日本経済新聞出版社。
- 加護野忠男・砂川伸幸・吉村典久著（2010）『コーポレート・ガバナンスの経営学—会社統治の新しいパラダイム—』有斐閣。
- 郷原信郎（編著）（2008）『企業法とコンプライアンス—“法令遵守”から“社会的要請への

適応”へー 第2版』、東洋経済新報社。

筒井義郎・大竹文雄・池田新介 (2009) 「なぜあなたは不幸なのか」 『大阪大学経済学』58巻4号、20-57ページ。

<<http://hdl.handle.net/11094/24473>>

花崎正晴 (2014) 『コーポレート・ガバナンス』岩波新書(新赤版)1513、岩波書店。

ヒルティ、カール (2012) 『ヒルティ 幸福論 II』斎藤栄治訳、白水社。(原書: Carl Hilty, *Glück*, 1895.)

広田真一 (2012) 『株主主権を超えて—ステークホルダー型企業の理論と実証—』東洋経済新報社。

フィッシャー、レン (2010) 『日常生活に潜むゲーム理論』松浦俊輔訳、日経BP社。(原書 Len Fisher, *Rock, Paper, Scissors: Game Theory in Everyday Life*, Basic Books, 2008)

福沢諭吉 (2006) 『童蒙おしえ草 ひびのおしえ』岩崎弘訳・解説、慶應義塾大学出版会。

ペイン、リン・シャープ (1999) 『ハーバードのケースで学ぶ企業倫理—組織の誠実さを求めて—』梅津光弘・柴柳英二訳、慶應義塾大学出版会。(原書 Lynn Sharp Paine, *Cases In Leadership, Ethics and Organizational Integrity: A Strategic Perspective*, New York: McGraw-Hill, 1997)

宮島英昭 (2011) 「日本の企業統治の進化をいかにとらえるか—危機後の再設計に向けて—」、宮島英昭 (編著) 『日本の企業統治—その再設計と競争力の回復に向けて—』東洋経済新報社。

山内志朗 (2015) 「宇宙時代の幸福を考える」、慶應義塾『三田評論』5月号、32-37ページ。

Becker, Gary S., and Richard A. Posner (2004) “Suicide: An Economic Approach,” preliminary draft.

McFall, Lynne (1987) “Integrity,” *Ethics* 98(1), October, pp.5-20.

Montefiore, Alan (1999) “Integrity: A Philosopher’s Introduction,” in Alan Montefiore and David Vines (eds.) *Integrity in the Public and Private Domains*, London and New York: Routledge.

Schelling, Thomas C. (1984a) “The Intimate Contest for Self-command,” in *Choice and Consequence*, Harvard University Press, pp.57-82.

Schelling, Thomas C. (1984b) “Ethics, Law, and the Exercise of Self-command,” in *Choice and Consequence*, Harvard University Press, pp.83-112.