

商取引における決済方法に見る異文化

—松本地域のデータから見た「時間差」と「信用度」の分析—

松原 健二

長島 正浩

〈 目 次 〉

第1章 はじめに

第2章 代金決済方法の種類と帳簿記入

第3章 手形・小切手による決済の簿記会計的検討

3.1. 小切手による決済

3.2. 約束手形による決済

第4章 買物場面における「時間差」と「信用度」

第5章 小切手と口座振替の比較文化論

5.1. アメリカにおける公共料金の支払方法

5.2. 日本における公共料金の支払方法

第6章 結語 —決済方法の人文社会学—

第1章 はじめに

物々交換から始まった交易が発展する形で成立したであろう商取引は、現代に生きる我々の活動においても、大きな比重を占めている¹⁾。そして商取引に必然的に伴うものが、商品（あるいは労働）とそれに対する対価の提供である。対価の提供は、貨幣経済においては金銭の支払いということになるが、現代社会においては、対価の提供としての金銭の支払いにもさまざまな決済方法が存在する。

決済方法が、取引に関わる双方にとって最良の方法が選択される、あるいは少なくとも双方にとって納得や妥協のできる方法が選択される、ということを前提にこの問題を考えてみると、決済方法の選択は、その時代その地域において活動する人間の文化を色濃く反映していると言することができる。

ここで商取引というものについて改めて考えてみると、売手が生業として労働や商品を提供して、それに対する対価（支払）が受けられないようなことがあると丸損である。一方の買手にとっても、代金を支払ったのにその対象である労働や商品の提供を受けられないということになると同じく丸損をすることになる。そういう意味で、商取引における決済というものは双方にとって、利害に直接結び付く重大な問題なのである。そこで、そのような危険を回避するために、決済方法は安全かつ有利であるものが選択されることになる。しかし、この「安全かつ有利」というのは、売手と買手で利害が相対するものであるがゆえに、互いが納得や妥協のできる線で取り決められることになる。その際にキー・コンセプトとなるのが、「時間差」と「信用度」である。「時間差」とは、商品の引渡しから支払いまでの時間差のことである。あるいは、支払いから商品の引渡しまでの時間差である。売手にとっては、支払いを先に受けてその後に商品を提供する方が安心であるが、反対に買手にとっては、その逆の方が安心である。また商品の引渡しと支払いとの時間差は、このどちらが後先であるかには関係なく、時間差が長ければ長いほど、そこに存在する信用度は高いということになるし、反対にあまり信用できない相手との取引では、時間差はそれほど与えられないことが普通である。そういう意味で、この「時間差」と「信用度」というものは、商取引において密接に関連し合っているとと言える。卑近な例を挙げれば、「顔なじみの店なら、ツケがきく」ということが、この「時間差」と「信用度」というものの相関関係を如実に示している。

さて商取引における決済方法の問題を考える時、企業間取引と個人の買物という2つのレベルに分けて考察を進めて行く必要があるであろう。両者は同じく金銭を支払うという点では共通であるが、その方法には相違点も少なからず認められるからである。たとえば現代日本の状況を概観してみても、個人が店で商品を購入する際には現金払いやクレジットカード利用などが主流である。また昨今は、通信販売などを通じての商品購入の場合などに、「代金引き換え渡し」と呼ばれる方法が採られることもある。これは配達をしてきたドライバーに、商品を受け取る際に直接現金を支払うシステムである。一方企業間取引の場合には、手形・小切手や銀行振込みなどが多く用いられている実態がある。法律上の手形・小切手の種類は、為替手形・約束手形・小切手の3つに過ぎないが、その運用方法は、裏書・割引・自己受為替手形・荷為替・先日付小切手などバラエティに富んでいる。これは、取りも直さず手形・小切手というものが企業間取引の決済方法として大きなウェイトを占めていることを物語っている。

本稿は、商取引に関わる「時間差」と人間間の「信用度」というものをキー・コンセプトとしながら、商取引における決済方法について比較考察を進めようとするものである。企業間の取引や、日常の買物の場面などにおける決済方法の選択行動、言い換えれば商慣習という文化の中に、その社会における人間関係の捉え方が垣間見えるのではないかと考えるゆえである。

第2章 代金決済方法の種類と帳簿記入

本章では、商取引におけるさまざまな決済方法について考察していく。商取引の主体は、主に「企業」対「企業」や「企業」対「個人」を想定しており、具体的には、「卸売企業」対「小売企業」、「メーカー」対「量販店」、「公益企業」対「個人需要者」などが考えられる。ただし、決済方法を考えるときに、企業規模も無関係とは言えず、ケースによって「大企業」どうしもあれば、「大企業」対「中小企業」を前提に置くこともあるだろう。日本の場合、株式会社のうち9割以上は中小企業であり、他にも有限会社、合名会社、合資会社等いわゆる「個人企業」に近い会社が多数存在している。よって、以下の例で「B社」と表記していても、必ずしも会社形態のみを想定しているわけではなく、個人企業Bもあれば、大衆の中の一個人Bも考えられる。

まずは、単純な取引例で、「A社が商品（サービス）を1,000円でB社に販売（提供）する。」とした場合、当該1,000円の代金をどのような方法で決済するのか、主な決済方法を列挙して、そのときのA社での帳簿記入を仕訳の形で示してみる²⁾。

- (1) 商品の引渡しと同時にB社から現金1,000円（または小切手1,000円）を受け取った。
仕訳：（借方） 現 金 1,000 （貸方） 売 上 1,000
- (2) 商品を引き渡し、代金1,000円は月末に受け取ることにしている（掛けとした）。
仕訳：（借方） 売 掛 金 1,000 （貸方） 売 上 1,000
月末にB社より1,000円が当座預金口座に振り込まれた。
仕訳：（借方） 当 座 預 金 1,000 （貸方） 売 掛 金 1,000
- (3) 商品の引渡しと同時にB社から月末を支払期日とする約束手形1,000円を受け取った。
仕訳：（借方） 受 取 手 形 1,000 （貸方） 売 上 1,000
月末に取引銀行より手形決済金額1,000円が当座預金口座に入金した旨の連絡を受けた。
仕訳：（借方） 当 座 預 金 1,000 （貸方） 受 取 手 形 1,000
- (4) 事前にB社より注文を受け、内金として商品代金の一部300円を現金で受け取った。
仕訳：（借方） 現 金 300 （貸方） 前 受 金 300
B社に商品を引き渡し、商品代金の残額700円を現金で受け取った。
仕訳：（借方） 前 受 金 300 （貸方） 売 上 1,000
現 金 700

上記(1)~(4)の取引例は、商取引における典型的な決済方法である。他にもさまざまなパターンが考えられるが、概ねこの(1)~(4)のタイプのどれかに分類されると考えられる。

上記取引例の仕訳から判明するのは、会計処理では代金決済のタイミングがどの時点で行われようと、売上収益は「商品引渡時」に計上されることである。しかし、これは会計上の収益認識基準が実現主義という考え方を採用しているためであり、特に本稿において問題として取り上げることではない。ここでは、商品代金の入金（現金の受領もしくは当座への入金）が、①商品引渡時、②商品引渡後、③商品引渡前のいずれかで行われており、その入金とのズレ、すなわち、「時間差」とA・B相互における取引相手としての「信用度」とがどのように関係してくるのかを確認していく。

まず(1)の取引例は、商品の引渡しと同時に代金を現金（小切手）で受け取っている。すなわち、商品の引渡しと代金の入金の「時間差」がない取引である。この場合、売手のA社は、現金と引換

えて自社の商品を引き渡すので安心である。買手のB社からみても現金を渡すのと同時に商品を受け取れるのであるから、こちらも安心である。ここでいう「安心」は、取引の相手方を互いに信用していないことの裏返しである。すなわち、A・B間において初めて取引を行った場合、継続して取引しているがまだ取引開始後間もない場合、またはA社が不特定多数のB社に小売（ネット販売）する場合などに利用される決済方法である。したがって、取引における商品の引渡しと代金決済の「時間差」がゼロであるということは、取引相手としてのお互いの「信用度」が低くても成立すると言うことができるだろう。

しかし、実務においては、上記(1)のような現金引換販売が合理的でないケースもありうる。たとえば、A社がB社に対して継続的に商品を大量販売するようなケースであれば、商品到着のつどB社は多額の現金を用意しなければならず、煩雑さと危険性を伴う。ならば、小切手を振り出すという手もあるが、このような大量の商品を運搬して来るのはA社ではなく、依頼を受けた運送会社であることが多く、直接小切手を手渡すこともできないだろう。そこで次に(2)の取引例を見てみよう。

(2)の取引例は、掛け取引と言われるものである。上述のように、A社がB社に対して継続して商品を大量販売するケースでは、そのつど代金を決済するのは合理的ではない。そこで、取引1回1回について代金決済するのではなく、一定期間後に締日を設定し、そこまでの取引金額をA社はB社に対して請求書を発行することで、B社は請求金額をまとめて（たとえば月1回）支払えば済んでしまう。このことは、B社にメリットがあるが、A社にとっても次々に商品を搬入することが可能となるので、販売を促進するという効果も出てくる。支払手段はA社の銀行口座に振り込むか、小切手を振り出すのが一般的である。小切手の取扱いについては、第3章で詳述するが、A社は小切手を受け取ると換金もしくは直ちに当座預金口座へ預け入れるため、簿記上は「現金」もしくは「当座預金」への入金として処理をすることとなる。

ただし、問題はA社からすれば、商品を先に引き渡しておいて、代金は後で回収するという「時間差」が出てくるということである。これは、相当程度A社がB社を信用していなければできない取引である。実際に掛け取引を開始するには、(1)のような現金取引を継続的に行い、それでも数か月から1年程度の期間を要するであろう。B社はその間に確実に現金を支払い続けることにより、A社からの信用度を高めるのである。

また、掛け取引には該当しないが、代金決済方法が類似するものとして、電気・ガス・水道などのライフラインを供給する公益企業に対する料金の支払いが挙げられる。これも、たとえば、電気の供給のつど、料金を徴収するのは不合理であるから、メーターによって1か月間の利用量を測定し、その後利用者が料金の支払いを行うという後払いのケースである。すなわち、「時間差」が生じるため、利用者の信用がなければならないが、利用者は一定地域のほぼ全戸であるため、信用調査をするのは不可能であるし、仮に信用度が低いからといって電気を供給しないわけにもいかない³⁾。そのため、このような公益企業はいかに確実に料金を徴収するかに苦心することになるが、詳細は第5章に譲ろう。

次に(3)の取引例である。これは手形取引と言われる。これも(2)と同様に代金は後払いになっているケースである。(2)はA社がB社を相当信用している場合であったが、(3)は信用度の低いB社を取引相手にしたときに使われる手段であり、A社は約束手形を受け取ることによってその支払期日に代金をほぼ確実に回収することができる。これと同様の効果は、A社がB社宛てにA社指図の為替手形を振り出し、B社引受済みのものを受け取るということでも得られる。これも詳細については、第3章で述べることにする。

この手形取引は、取引発生時における代金支払として行われるだけでなく、(2)の掛代金を支払うときに、もしもB社に支払資金の不足が生じていたら、ひとまず約束手形を振り出しておくといった緊急的に利用されることもある。(2)と(3)の複合的な取引となり、仕訳で表すと以下のとおりである。

月末に掛代金1,000円の支払いとしてB社振出しの約束手形を受け取った。

仕訳：（借方） 受取手形 1,000 （貸方） 売 掛 金 1,000

このようにA社からみれば信用度が低い取引相手であった場合、単なる口約束のような掛け取引より、法的に強制力をもって銀行口座から引き落とされる手形取引のほうが安心である。一方、B社からみてもすぐに決済できる流動資金が不足していた場合に、一定期日まで支払いを待ってもらえる手形を振り出して商品を受け取ることができるのなら、大変便利である。

最後に(4)の取引例である。これは、商品の買手であるB社が先に代金の一部または全部を支払うケースで、やはりそこに「時間差」があり、(2)と逆の取引ということになる。すなわち、仮にB社の信用度が低くても前もって代金を支払うことで（これを「内金」とか「手付金」という。）、注文が殺到するであろう人気商品の販売を優先的に受けることができる効果がある。ただし、今度は逆にB社から見たA社の信用度が問題となる。前もって代金は支払ったものの、商品が引き渡されない可能性もありうるのである。したがって、前評判の高い商品（たとえば、有名作家の小説本や人気アーティストの音楽CDなど）の予約販売のように、A社は信用度が不明な不特定多数の客の中から、予約金を払ってくれたB社に商品を受け取る優先権（メリット）を与え、A社の信用度とのバランスをとっているのである。

他にも先に料金を支払うケースとして、鉄道や路線バスなどの公共交通機関の定期券販売が考えられる。これら交通機関の利用者は不特定多数であり、交通機関からすれば信用の調査ができないため、3ヵ月定期券や6ヵ月定期券などを販売して前もって利用料金を回収しておけば安心である。その代り利用料金を割安にして定期代に反映させ、利用者にメリットを与えることでバランスを取らなければならない⁴⁾。

第3章 手形・小切手による決済の簿記会計的検討

本章では、第2章でも取り上げた手形・小切手による決済と掛け取引について、さらに簿記会計的検討を加えていくこととする。

ここでは、再度、第2章の取引例(1)と(3)を使って、対比しやすいように次のように整理した。

- A社はB社に商品1,000円を販売し、代金は
 - (1)B社振出しの小切手1,000円で受け取った。
 - (3)B社振出しの約束手形1,000円で受け取った。

3.1. 小切手による決済

改めて(1)のA社の仕訳を示しておく。

仕訳：（借方） 現 金 1,000 （貸方） 売 上 1,000

A社の仕訳で重要な点は、借方に「現金」を計上しているところである。A社が代金として受け取ったのは、B社振出しの小切手である。この小切手が簿記上「現金」の入金のように処理されているのは、なぜだろうか。

そこで、まず小切手とはどのようなものなのかを明らかにしておく必要がある。小切手とは、振出人が、満期に一定の金額（小切手金額）を受取人その他証券の正当な所持人に支払うことを支払人に委託する支払委託証券である⁵⁾。すなわち、支払いの道具として用いるために、支払いの確実

・迅速のための制度が設けられている。小切手は常に一覧払⁶⁾とされ（小切手法28条1項）、呈示期間は振出日後10日間とされる（同29条1項）。また、支払いの確実性を図るために、支払人を銀行等に限り、かつ、振出しに際して、小切手契約および小切手資金の存在が要求されている（同3条、59条）。

また、このような性質を持つ小切手は、誰でも自由に振り出すことができるわけではない。まずは、銀行に当座預金口座を開設しなければならない。そのためには、取引を申し込む金融機関で所定の審査があり、この審査にパスして、当座勘定取引契約を結ぶことで口座が開設されることとなる。ここでようやく小切手帳（小切手用紙をつづった冊子）の交付を受けることができるのだが、日本の金融機関においては、個人でこの口座を開設することは審査が厳しくて難しい⁷⁾。法人（会社形態）でなければ当座預金口座を開設することができないのが一般的である⁸⁾。

このように小切手は、あらかじめ銀行の厳しい審査をクリアした、信用度の高い法人などによって振り出されるものであり、さらに確実に・迅速に支払われることが法律（小切手法）によりほぼ保証されていると言ってもよいだろう。そのため、小切手は通貨代用証券としての機能を持ち、これを受け入れた側（A社）では「現金」として処理することになるのである。

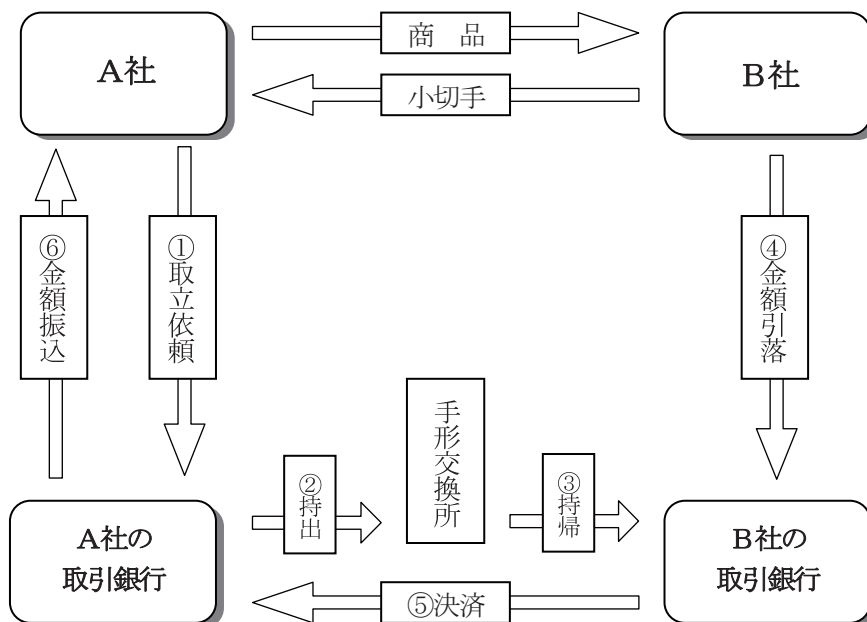
次に(1)のB社側の仕訳も付け加えておこう。B社はA社から商品1,000円を仕入れ、代金は小切手を振り出して支払った。

仕訳：（借方） 仕 入 1,000 （貸方） 当 座 預 金 1,000

小切手を受け取った側（A社）では、「現金」を受け取ったように仕訳を行ったが、小切手を振り出した側（B社）では、「当座預金」が減少したといった処理を行っている。しかし、B社が小切手を振り出した時点では、実はまだ当座預金は減少していない（そこに「時間差」がある）のである。文末注2)でも触れたように、仕訳は取引をあるがままに描写しなければならないのに、なぜこの小切手の振出しが、簿記上「当座預金」の減少として処理されるのであろうか。

ここで、小切手（手形も含む）の決済のしくみについて、押さえておかなければならない。

〔図1〕



小切手（手形も同様⁹⁾）の決済の流れを上図の番号にしたがって説明すると次のとおりである。

- ① A社はB社から受け取った小切手を自社の取引銀行へ持ち込んで取立依頼をする。
- ② A社の取引銀行は取立依頼の受けた小切手を手形交換所へ持ち出す。
- ③ B社の取引銀行は手形交換所で交付された小切手を持ち帰る。
- ④ B社の取引銀行はB社の当座預金口座から小切手金額を引き落とす。
- ⑤ 実際は差額（交換戻）を日銀の当座勘定で決済する。
- ⑥ A社の当座預金口座に入金される。

このような手続きを踏んでいくために、B社が小切手を振り出した日から実際にB社の当座預金口座から金額が引き落とされる日までは、最低でも3日以上はかかると思われる。それにもかかわらずB社が小切手の振出日に当座預金を減らす会計処理を行うのは、実務上、小切手の振出し頻度が大変多く、引落しの都度、当座預金を減少させる処理を行うことは非現実的で不可能であるからである。また、振出日から引落日までの期間が極めて短期的で、ほぼ確実に引き落とされることから、振出日において当該金額は当座預金に存在しないと記録した方が資金繰り上保守的（健全）な会計処理となるからである。

3.2. 約束手形による決済

以上のような小切手による決済と類似しているのが、手形による決済である。ここでは、取引例(3)について、仕訳をベースにして、さらに詳細な検討を加えていく。

- (3) A社はB社に商品1,000円を販売し、代金はB社振出しの約束手形1,000円で受け取った。

仕訳：（借方） 受取手形 1,000 （貸方） 売 上 1,000

併せてB社側の仕訳も付け加えておこう。B社はA社から商品1,000円を仕入れ、代金は約束手形を振り出して支払った。

仕訳：（借方） 仕 入 1,000 （貸方） 支払手形 1,000

(1)との対比で見られる特徴は、小切手の場合は受取側で「現金」、振出側で「当座預金」としたのに対して、約束手形の場合は受取側で「受取手形」（資産勘定）、振出側で「支払手形」（負債勘定）としているところである。すなわち、約束手形の授受は、簿記上現金（当座預金）の入出金のようには捉えないということである。

そこで約束手形とはどのようなものなのかを明らかにしておく必要がある。約束手形とは、振出人が受取人その他証券の正当な所持人に対して、一定の期日（満期）に一定の金額を支払うことを約束する証券である¹⁰⁾。すなわち、約束手形も小切手同様、支払いの用具であるが、特に信用取引上の支払いの用具として用いられる。第2章の取引例(2)で見たように、今日、商取引の多くは大量取引が行われているので、掛け取引が合理的である。しかし、掛け取引は買手にとって売手からの信用を得ていなければならない。そこで買手は、売手に対して目に見えない信用を有価証券化して信用度を上げることになる。さらにそれが手に取れる形で譲渡可能（裏書・割引）になったものが、約束手形である。約束手形は、小切手と同様〔図1〕で示した流れにしたがって、手形交換所を通して決済されることになる¹¹⁾。

したがって、振出人B社は約束手形に記載した支払期日（手形法75条3号）になるまでは、当座預金口座から手形金額が引き落とされるような事実はないのであるから、それまでは「支払手形」という負債勘定で処理しておき、支払期日に当座決済された時点で「当座預金」の減少処理を行うこととなる。B社にとってこの「時間差」は資金繰り上、有利なことであり、B社はこのメリットを約束手形の持つ信用機能により得ることができる。一方、A社は、掛け取引による「売掛金」のままでは即時資金化することは困難であるが¹²⁾、約束手形として証券化されていれば、代金の支払

いとして裏書譲渡することができるし、銀行で割り引いて資金化することも可能である。このことは、わが国で掛け取引と同様に手形取引を普及させた要因であろう¹³⁾。

決算期末において、A社は貸借対照表を作成して手持ちの（裏書や割引をしていない）約束手形を「受取手形」として流動資産に表示しなければならない。上記取引例(3)で受け取った約束手形の支払期日が到来していなければ、「受取手形」1,000円が記載されるはずであるが、実は「信用度」が反映された価額で載せられなければならない。すなわち、貸倒れの可能性がある場合には、これを考慮して受取手形の価額が評価されることになる。以下に、対比のため極端な信用リスクにおける貸倒引当金設定のパターンを挙げた。

- B社の経営状態に問題はないが、過去の貸倒実績率が5%である場合
仕訳：（借方） 貸倒引当金繰入 50 （貸方） 貸倒引当金 50

この場合、貸借対照表に表示される受取手形の金額は、950円（1,000－50）となる。

- B社が経営破綻に陥っている場合
仕訳：（借方） 貸倒引当金繰入 1,000 （貸方） 貸倒引当金 1,000

この場合、貸借対照表価額は0円（1,000－1,000）となり、受取手形は表示されない。

このように会計上は、受取手形の貸借対照表価額に回収可能性が反映されるように貸倒引当金が控除されなければならないことになっている（「金融商品に関する会計基準」第14項）。これは、「時間差」の大きい約束手形の資産価値に「信用度」の高低が密接に関わっている証拠と言えるだろう。

次に、実務では約束手形の代用として、小切手が利用されるケース、為替手形が利用されるケースを紹介しておく。どちらも取引例(3)に当てはめてみよう。

(3)－1 A社はB社に商品1,000円を販売し、代金はB社振出しの小切手1,000円（振出日に1か月先の日付が記入されている）で受け取った。

(3)－2 A社はB社に商品1,000円を販売し、代金はA社振出しの為替手形1,000円をB社の引受けを得て受け取った。

どちらの取引も約束手形を受け取ったときと同じ仕訳となる。

仕訳：（借方） 受取手形 1,000 （貸方） 売 上 1,000

では、何のためにこのような代用方法を使うのか。手形には手形金額に応じて印紙税が課税される。本例の1,000円では非課税であるが、10万円以上の記載金額からは、手形作成者は収入印紙を貼らなければならない¹⁴⁾。継続した商取引で毎回の印紙税の負担が重くなるために、その節約のため印紙税のかからない小切手を手形の代わりに振り出しているのが、(3)－1の先日付小切手である。小切手は一覧払いであるから、あらかじめB社が小切手作成時に記入した振出日になるまで、A社が支払呈示をしないことを約束した小切手である。こうすれば、印紙税がかからずに約束手形と同じように支払期日まで代金の支払いを待ってもらえるのである。また、(3)－2の自己受為替手形は、印紙税はかかるが、手形作成者がA社になるので、A社が印紙税を負担することになる。A社が大企業でB社が個人企業である場合などに、B社の印紙税をA社が負担してあげるときに使われるのである。

最後に、以上の小切手・約束手形・為替手形が近年においてどれくらい決済されているか、参考として松本手形交換所管内の交換高を〔表1〕に示した。

〔表 1：松本手形交換所管内の手形交換高〕

	平成 20 年度		平成 21 年度		平成 22 年度	
	枚数 (千枚)	金額 (万円)	枚数 (千枚)	金額 (万円)	枚数 (千枚)	金額 (万円)
手形交換高	231	295,697	195	243,989	178	232,194

(全国銀行協会 金融調査部調べ)

このように手形交換高は、松本管内においても年間20万枚前後で金額も25億円前後の交換高となっており、小切手・約束手形・為替手形が地域の商取引において利用される決済方法として大きなウェイトを占めてきていることが分かる。また金額を枚数で割った手形・小切手の平均金額は、各年度とも1.2万円～1.3万円程度であり、小口の商取引にも手形類が多用されてきた実態が窺える。ただし、時系列的推移で〔表1〕を見てみると、枚数・金額共に年々減少傾向にあることが顕著である。これは、特に小切手による決済が徐々に銀行口座振込や口座振替に移行していることが主な要因である。

第4章 買物場面における「時間差」と「信用度」

前章まででは企業間（企業・個人間も含む）の典型的な取引における決済方法について、簿記会計的な見地から考察を進めてきたが、本章では個人の買物場面での決済方法に限定して考えて行くことにしたい。個人の買物場面において、売手と買手の間にどの程度の信用関係が認められるかという問題を扱うのであるが、クレジットカードを用いての支払方法については、クレジットカードが発行される時点で身元や経済力についての厳密な審査が行われていることを勘案し、除外することとする。本稿では、店頭での現金払いに論点を絞って考察を進める。

店頭での支払い場面を考える上で、避けて通れないのが「おつり」の渡し方である。「おつり」の渡し方については、異文化間コミュニケーションの観点から松原・近藤（2002）で詳しく論じたが、ここでは売手・買手間の「信用度」という観点からこの問題を考え直してみたい。

欧米でのおつりの渡し方は日本での渡し方と大きく異なるが、ここでは確認の意味で簡単に復習しておくことにする。以下は、松原・近藤（2002）からの引用である。

売り場にキャッシュ・レジスターが普及したり、カードや小切手での支払いが一般的になっている昨今の欧米でも、とくに少額の買い物では現金での支払い方法はやはり一番簡便な支払い方として残っている。中には一定額以上の買い物については現金でしか受け取らない店もあるくらいである。そうした現金授受の際の欧米式の「おつり」の渡し方の特徴は、売価に「おつり」を順次足していくいわゆる「足し算方式」である。これは海外旅行経験者や英語学習関係者などの間では比較的良好に知られているが、例をあげて整理しておくことにする。

次に掲げる例は、ファースト・フード店での客（Kenji）と店員（cashier）との間の会話である。

Kenji: I'd like a large order of french fries, a hamburger and a coffee, please.

Cashier: For here or to go?

Kenji: To go, please.

Cashier: That will be \$3.70, please.

(Kenji gives the cashier a \$10 bill.)

Cashier: Out of ten dollars. Here's your change. Thirty cents makes four dollars. One more makes five, and a five makes ten. Thank you.

(下線：筆者)

[*Getting Ready to Go Abroad*<観光英語教本>, p.30]

上記の例では、下線を施した部分がおつりを渡す場面であるが、レジ係のこの部分の日本語訳は以下ようになる。

「10ドルから、おつりです。30セントで4ドルとなります。それに1ドルを加えて5ドル、さらに5ドルを加えて10ドルです。有難うございました」

ここで、このファースト・フード店のレジ係がお金を渡した手順を確認してみよう。まず購入代金（3ドル70セント）にコイン（30セント分）を加えて4ドルとし、その次に1ドル札を加えて5ドルとする。最後に5ドル札を加えて10ドルにする、という手順である。ここにおいて特徴的な点が二つ認められる。まず第一に、売買対象である商品の代金3ドル70セントに「おつり」が加算されていく形、すなわち「足し算」で数えられている点である。第二に、「足し算形式」からくる必然の結果なのであるが、金額の小さい通貨から順に出されていっている、という点である。すなわち、[コイン] → [1ドル札] → [5ドル札] の順でおつりが渡されている。以上の二点は欧米式おつり計算法の大きな特徴とすることができる。なお、これは買手の手の上で、逐一、途中の過程での小計を声に出している点も注目される。いわば視覚と聴覚を使って二重にチェックを行っていると言えるだろう。

さて、同様の受け渡しは日本人どうしの間で行われる場合には、商品の代金（3ドル70セント）は、客の出した10ドルから即座に引かれ、6ドル30セントというおつり額が算出されるのが一般的である。またおつりを渡す際には、金額の大きな札あるいはコインから渡すのが一般的である。これらは、日本式おつり計算法の大きな特徴とすることができる。「おつり」の額は売手の手の上で揃えられ、声に出すにしても、「おつり」の最終的な合計額を言うだけというのが普通である。

この日本式おつり計算法を欧米式おつり計算法と対比させて見てみると、おつりの計算方法もお金を渡す順序も正反対であることがわかる。いずれの計算方法においても、おつりの受け渡しは基本的に売手側で行うものではあるものの、授受方法や計算方法といったものは、買手側との暗黙の了解のもとで行われていると考えられるのであり、普通は双方が同じ計算方法、同じ論理で金銭の授受を考えているものと見なし問題はない。そして、どのような計算方法を採用かということに関係なく、売手側と買手側の双方が同一の論理でおつりの授受を行うということは、世界に共通することだと考えられる。そのために、おつりを渡す売手側にはほとんどなかったことのない日本人であっても、欧米への旅行をして買物をする場面になると、おつりの計算方法が全く違うので驚いてしまうことになる。

さて、欧米でのおつりの渡し方が足し算方式で、日本などにおける引き算方式とは大きく異なることが、上記の例で確認できた。ここで足し算方式と引き算方式の計算方法を、上記のファースト・フード店での金銭授受の例を使って表記してみることにしよう。日本式の計算は、便宜的に「\$ 1 = ¥100」として日本円で表記してみる。

(欧米式)

$$\begin{array}{ccccccc} \$10 & = & \$3.70 & + & 30\phi & + & \$1 & + & \$5 \\ \text{(支払額)} & & \text{(商品)} & & \text{(おつり額)} & & & & \end{array} \quad \text{—Formula 1 (以下 [F1])}$$

(日本式)

$$\begin{array}{ccccccc} ¥1,000 & - & ¥370 & = & ¥630 \\ \text{(支払額)} & & \text{(商品代金)} & & \text{(おつり額)} & & \end{array} \quad \text{—Formula 2 (以下 [F2])}$$

欧米式の計算方法 [F1] において、等号より左 (左辺) は支払額を表している。すなわち、買手の行為を示していると言い換えられる。それに対して等号より右 (右辺) は商品におつり額を加えたものなので、売手の行為を表していると言うことができる。すなわち、[F1] においては [左辺=買手] / [右辺=売手] という図式が明解に示されている。そしてそれが等号で結ばれることにより、[買手の提供したもの] と [売手の提供したもの] が等価交換であることを明示していると言うことができる。これは、金銭が介在しているとは言え、本質的な意味で物々交換の図式と基本的に同じである。

このような欧米式の計算方法において、商品の受け渡しと金銭授受というものを時間的経過の観点から見直してみると、[買手の提供したもの] と [売手の提供したもの] がほぼ同時に交換されていることに気づく。すなわち、買手側が示したお金 [上記の例では、\$10札] に対して、売手側は [商品+おつり] を提示し、両者はこれらを瞬間的に交換するのである。したがって、このような買物場面において、買手側と売手側に極端な「収支のアンバランス」が生じる時間はほとんどない。もちろん実際の買物場面においては、買手が売手に先に大きなお金 (主に札) を渡し、その直後に売手が商品とおつりを渡す、というようなこともあるであろう。しかしここで重要なのは、瞬間的な同時交換が可能な計算方法が採られているということである。また多くの場合、売手側から買手側へは、[商品] と [おつり] がほぼ一緒にまとめて渡されている¹⁵⁾。

それに対して日本式の計算方法を時間的経過の観点から見直してみると、買手は売手に一旦大きな金額を預けることになっている。引き算方式の授受においては、買手が売手に商品代金以上のお金を先に渡すのが必要不可欠であるからである。そして、おつりは商品が渡された後に渡されるのであり、時間差がある。この引き算方式による買物場面においては、買手側と売手側には「収支のアンバランス」が生じる時間が存在することになり、その差は買手が渡す金額が大きいほど大きくなる。たとえば上記 [F2] の例では、¥370の商品に対して買手は¥1,000を支払っている。この瞬間において、売手側が¥1,000を所持するのに対し、買手側は¥370分の商品を手にしてに過ぎない。両者の金銭的バランスが取れるのは、おつりがすべて返ってきてからとなる。この例では必要な金額の3倍近い金額を売手に預け、おつりを渡されるのを待っていることになるが、ここで、商品代金が¥370の場合に、私たち日本人がいったいいくらのお金を売手に渡すことがあるかという問題を考えてみたい。おつりの端数を嫌って小銭を加えて支払う例も考え合わせると、次の [表2] のような金額を支払うことがあり得る。

〔表2：商品購入の際の、支払額とおつり額〕

(商品代金)		(支払額)	(おつり額)
¥370	←	¥400	¥30
¥370	←	¥500	¥130
¥370	←	¥570	¥200
¥370	←	¥1,000	¥630
¥370	←	¥1,070	¥700
¥370	←	¥2,000	¥1,630
¥370	←	¥2,070	¥1,700
¥370	←	¥5,000	¥4,630
¥370	←	¥5,070	¥4,700
¥370	←	¥10,000	¥9,630
¥370	←	¥10,070	¥9,700

すると、わずか¥370の商品を買うために、¥10,000もしくは¥10,070もの金額を一旦売手に預けることがあるということになる。この問題をよく考えてみると、おつりを引き算方式で授受している社会においては、買手が売手に商品代金の数十倍もの金額を渡しておつりが返ってくるのを待っている訳であり、これは買手が売手を信用していないとできない行為であることが分かる。そして、そのおつり額の計算も、多くの場合ほとんど売手側に一任されている。しかし、ここにおいて重要なのは、引き算方式においては、買手側が売手側を一方的に信用しているだけではないという点である。上記の引用文中にも言及されていたが、引き算方式の場合、おつりは売手から買手に一括して渡されることが多い。またおつり額も声を出してははっきりと言われる場合ばかりではないし、と言われるにしても、ほとんどの場合おつりの合計金額だけである。このような点を考えると、引き算方式における信用関係は買手から売手への一方通行的なものではなく、双方向的なものであるということが分かる。売手側にしても、自分が渡すおつりに対して買手が不正な言い掛かりをつけてきたりはしないということが前提となっているからこそ一括で渡せるのであり、そのような売手側から買手側への信用があるからこそ、いちいち声を出して札やコインを勘定したりしないのである。

逆説的に言えば、売手・買手間の相互の信用関係が前提となって、引き算方式のおつり授受が成立していると言える。従来、欧米社会においておつりが足し算方式で授受されている理由として、「欧米人は引き算が苦手だから」、「彼らは暗算に弱いから」などということが実しやかに言われることが多かったが、これはそのような表面的な理由によるものではなかろう¹⁶⁾。社会における人間関係の基本的なスタンスが日本などと根本的に違うからこそ、おつりの授受において足し算方式が必然的に生まれ、慣習として定着しているのである。たとえ欧米人が一般に計算が苦手だということが事実だとしても、それは日常的に引き算をしないという生活習慣から生じた結果なのであり、引き算方式を成立させない根本的な原因ではない筈である。それゆえ、欧米人たちが今後どれほど計算や暗算が得意になったとしても、社会における人間関係が根本的に変わらないかぎり、彼らは今後もずっと足し算方式を採り続けるに違いない。

第5章 小切手と口座振替の比較文化論

前章では個人の買物場面における商品とお金の受け渡し方法、とりわけ店頭でのおつりの渡し方について考察した。おつりの渡し方は、欧米での足し算方式に対して、日本においては引き算方式

が定着している。従来この違いは、計算の得意不得意がその理由として論じられることが多かったが、これは単にそのような表面的な違いに起因するものではなく、それぞれの社会における人間関係のスタンスに根本的な相違があり、そのために必然的にそれぞれのおつりの渡し方が慣習化されていることを論じた。

本章では、店で買物をするという売手・買手が対面しての商品とお金の授受ではなく、売手が買手に請求書を送付し、それに対して買手がどのような手段で支払いをするか、という決済の方法について考えてみたい。その典型的な例として、ここでは月に1度程度の頻度で請求される電気・ガス・水道などの公共料金を例として取り上げ考察を進めることにする。欧米社会と日本社会においては、公共料金の支払方法においても、おつりの授受方法で観察されたような顕著な相違点が認められるのであろうか。

5.1. アメリカにおける公共料金の支払方法

銀行網が発達し、振込みや振替などのオンライン決済が物理的に整備された現代においても、欧米とりわけアメリカでは今なお小切手 (check) を用いて種々の支払いをすることが一般的である。ある統計では、アメリカ社会で一日に処理される小切手の数は2億7千万枚にも上るとい¹⁷⁾。これはアメリカの人口とほぼ同じなので、平均するとアメリカ人は1人が1日に1枚ずつ小切手を切っている計算になる。もっとも上述のアメリカ人口には子供も含まれるので、実際には1人あたり毎日1枚以上の小切手を切っている計算になる¹⁸⁾。日本社会ではあまり馴染みのない小切手だが、欧米社会では未だに決済方法の主流の地位にあり、給与の支払いから、個人の買物、家賃の支払い、企業間の高額取引にまで用いられている。

そして本章で取り上げる公共料金の支払いに関しても、アメリカなどではもっぱら小切手が使われているのである。それではガス会社を例に取り、システムを簡単に見て行くことにしよう。まず、ガス会社から当該月の使用量に応じた請求書が郵送される。それを受け取った利用者は、内容を確認した上で、小切手帳から小切手を1枚取り出し、それに受取人の名前 (ガス会社名)、金額、自分のサインを記入して切り取り、ガス会社に返送する。その小切手を受領したガス会社は、銀行に持ち込み、口座への入金という形で請求した金額を受け取る。そして、小切手名義人の口座からその金額が引き落とされる。これが、小切手決済の大まかな流れである¹⁹⁾。この小切手名義人の口座は、当座預金口座 (checking account) であり、ガス利用者は、この口座をあらかじめ開設して小切手帳の発行を受けておかなければならないことは言うまでもない。

このようにアメリカでは、現代においても多種の支払いに小切手を用いており、一般家庭でも毎日のようにさまざまな支払いに小切手を利用している。小切手には、いちいち受取人の名前を明記し、金額を書き込み、自分でサインをし、それを封書に入れて郵送しなければならないので、かなりの手間であることは想像に難くない。そのような煩雑な手間がかかるにもかかわらず、アメリカでは未だに小切手が広く用いられ、口座振替 (銀行口座自動引落し) の普及率は極めて低い。物理的、システム的には可能であるにもかかわらず、である。

ここで押さえておきたいのは、電気・ガス・水道などの公共料金は、ほとんどの場合、その請求金額が月によって変動し一定ではないという点である。請求金額は、多くの場合、使用量に応じて課金される従量制を採用しているので、月によって変動する。これは、日米とも事情は同じ筈である。上記のガス料金支払の例を考えてみると、請求書の送付を受けたガス利用者は、その請求額を確認して、その金額を小切手に記入して、サインをする、という手順を取っている。この段階で、自らが受けたサービス量 (ガス使用量) とそれに基づく請求額を確認し、その金額を自分のペンで書き写すという作業を行っているのである。自分がガス会社にいくらの金額を支払うのか、という自覚をしっかりと持つということになる。この点において、ガス利用者は [使用量 = 請求額] と [請求額 = 支払額] という2つの等価関係をチェックしていることになる。「小切手」が、英語で

'check'と呼ばれるのも領ける²⁰⁾。

一方のガス会社にとってみても、利用者本人の自署によるサインが書き込まれた小切手は、利用者の請求額支払に対する承諾を表していると解釈できるものである。すなわち、利用者から小切手の送付を受けるということは、ガス会社にとってはその金銭的価値だけではなく、利用者から「請求の正当性に対する承認」、あるいはまた「請求額を支払うことの承諾」を同時に取り付けていることになる。そういう意味で、小切手で支払いを受けるといのはガス会社（売手）にとっても安心を得ることのできる決済方法だと言える。

前章で論考を進めたおつりの授受についてここで改めて考えてみると、欧米における足し算方式においては、おつり額に過不足のないことを、売手が買手に対していちいち示す行動を観察することができた。それは、商品にコインや札を1枚1枚足して行き、その時点その時点での小計を声に出して明示しながら、最終的に買手が出した〔金額〕と、売手が提供した〔商品+おつり額〕が等価であることを双方で確認する作業であった。そして本節の考察で、それと同様の確認作業が公共料金の支払方法においても観察されることが明らかとなった。店頭での買物と異なり、請求書の郵送—送金という決済においては、いちいち声を出して金額を明示することはしないものの、買手（ガス利用者）が売手の提供したもの（ガス供給量）を確認し、それに応じた請求額を確認した上で支払額を記入する、という手順は、店頭での買物場面で見られたのと同様の確認作業が買手側で行われていることを示している。そしてその小切手を受け取った売手側でも、買手が請求額を確認した上で支払いをしたことを確認できるのである。

本節の冒頭で、現代においても欧米社会では小切手がなおかつ主流であることを取り上げ、疑問に思う旨を述べたが、口座振替では、支払金額の確認がしっかりとできないので、欧米社会では主流になり得ないものと考えられる。インターネットの普及した昨今では、インターネットバンキングを通してのオンライン決済も少しずつ利用され始めているらしいが、その場合でも振り込む金額をしっかりと確認して送金手続きを行うのであり、銀行口座から自動的に引き落とされるのとは根本的に意味が異なる。支払金額を正確に確認しないで決済を済ませるとい日本ではありふれた口座振替のシステムは、欧米社会では商慣習として広がることは決してないのである。それは、銀行網の整備やオンラインシステムの構築といった物理的な要因ではなく、人間と人間とのお金をめぐる信用関係に起因する理由ゆえなのである。

5.2. 日本における公共料金の支払方法

さて日本においては、公共料金の支払いは一般にどのような方法で行われているのであろうか。長野県内に本拠を置く、あるライフライン供給会社のデータを〔表3〕に掲載する²¹⁾。

〔表3：あるライフライン供給会社における、顧客の支払方法の内訳〕

契約戸数 : 約 208,000 件中	
内 訳	口座振替 : 約 158,000 件
	クレジットカード : 約 10,000 件
	振込用紙 : 約 40,000 件

このライフライン供給会社におけるデータにおいては、「クレジット」に分類されているものも銀行自動引落しなので、広い意味で「口座振替」に含まれることになり、その合計は約168,000件となる。これは、全契約戸数である約208,000件のちょうど80%に当たる。また松本市水道局管内における上下水道利用者の水道料金の支払いについても、口座振替を利用している割合が約82%を占めているという²²⁾。

これらのデータでも明らかのように、現代の日本社会においては、一般家庭の公共料金の支払い

はその多くが口座振替のシステムで決済が行われていることが分かる。先に触れたように、電気・ガス・水道などの公共料金の請求金額は、毎月の使用量に応じて従量制で課金される。この事実を考慮に入ると、これは興味深い人間行動様式だと捉えることができる。

この口座振替システムというものを改めて考えてみると、現代の日本社会に広く普及しているとは言え、不可思議な現象である。上述のように、公共料金の請求金額は月によって異なる。だから、その月に正確にいくらを請求されるかを利用者は把握していないことが多い。そして、指定された日になると利用者の銀行口座から自動的に請求額が引き落とされるのである。ここにおいて、利用者（買手）側の承認行為は介在していない。厳密に言えば、事前にメーター検針のデータカードが郵便受けなどに入れられ、使用量と請求額が示されるシステムになってはいるのだが、利用者がそれを確認するかしなにかに拘わらず、請求額は自動的に口座から引き落とされる。そして多くの場合、利用者は毎月の電気・ガス・水道など公共料金の請求額をしっかりと把握していないことが多い。実際に、筆者らもほとんど確認したことがない。

考えてみれば、一旦銀行口座振替の手続きをすれば、後は半永久的に引落としが毎月行われ続けるというのは、売手側（電力・ガス会社など）にとっては実に都合の良いシステムである。買手側（利用者）にとっては、請求額の確認作業をすることなく、また承認を与えるという余地もなく自動的に売手側の思いのままにお金が引き落とされてしまうのである。改めて考えてみれば、恐ろしい事態になり兼ねないシステムだと言える。それにも拘わらず、現代の日本社会においてこのシステムが広く普及しており、このシステムゆえのトラブルが多発したという話も聞いたことがない。これは、何故なのであろうか。

ここで想起されるのは、前章で考察したおつりの授受の方法である。日本では引き算方式が定着し、買手は売手に商品代金よりも多額の金額を一旦預け、おつりを待つという行動を取っていることが指摘された。これは買手側が売手側を信用しているからこそ成立するおつりの授受方法であった。そして、売手側もおつりの額をいちいち声に出して確認することなく、一括で渡すことが普通であった。これは買手が後でおつりの額について不正な言い掛かりをつけて来ないであろうと思うからこそできる行為であった。このように引き算方式が成立する前提として、売手・買手間の相互の信用関係が存在していることが明らかとなったのである。このようなおつりの授受においては、買手はおつりの計算を売手に一任しているのであり、売手はおつりの計算を請け負っているのだと言える。

さて本節で論考を進めている公共料金の支払方法についても、おつりの授受で観察されたのとまったく同じ信用関係の存在が認められるのである。すなわち、口座振替というシステムは、毎月の[請求] → [支払] というプロセスにおいて、買手側（利用者）がすべてを売手側（電力・ガス会社など）に一任していることが分かる。信用しているからこそ、任せ切れるのである。売手側（電力・ガス会社など）も決して不正な引落としをすることはなく、買手側からの信用にしっかりと応えているとすることができる。そしてその信用関係は一方的なものではなく、買手側（利用者）が引落としに対して言い掛かりをつけてくるなどということは想定しないからこそ、売手側も毎月黙って引き落とすのである。

この口座振替というシステムが広く日本で定着している現実を考えると、日本社会が大きな信用関係で成り立っていることを再確認することができる。私たちは、「毎月、払いに行く手間がはぶけるから」とか「自動的に引き落とされるので、払い忘れがないから」というような便宜的な理由で、何のためらいもなく銀行口座自動引落としの手続きを取ることが多いが、よく考えてみれば、これは利用者と当該会社との間の暗黙のうちの相互信用関係の存在を前提として成立しているシステムだと言える。そのような相互信用関係がなければ、いくら物理的条件が整っても、口座振替というシステムが商慣習として定着することはあり得ないのである。

第6章 結語 —決済方法の人文社会学—

本稿では、商取引における決済方法について論考を進めてきた。決済方法は、基本的に当事者どうしが合意する手段が選択されるが、大局的な観点から観察すると、決済方法というひとつの商慣習がその時代・地域・社会などにおける人々の考え方や人間関係の捉え方などに大きく影響を受けて選択されていることが、前章までの考察で明らかになった。

一般に人間の諸活動における慣習は時代や社会の影響を受けるが、ひとつの慣習が普及し定着するには、当事者間のそれなりの価値観の共有や考え方の合致が前提となっている。商取引における決済方法というひとつの商慣習についても、それは単に偶然的に手段が選択されるのではなく、関係する人々の属する社会において評価される手段が選択され普及して行くのである。そういう意味で、決済方法の選択は、社会的必然性が普及・定着の鍵を握っている。言い換えれば、広く普及し多くの人が選択している決済方法には、社会的必然性という裏付けが存在していることを示しているし、物理的環境が整っているにも拘わらずあまり普及しないという決済方法には、何らかの社会的阻害要因があると考えられる。

商取引や金銭授受という人間の利害が最も端的に現れる場において、欧米と日本で大きな相違点が認められるのは興味深いことである。第5章で見たように、欧米とりわけアメリカでは小切手による決済が広く定着している。オンラインでの決済が可能な時代にありながらも、多くの人が公共料金をはじめ様々な取引の支払方法として、小切手を利用している。請求額に間違いのないことを確認し、自分でその金額を書き入れ、サインをして送付する、という小切手振り出しの一連の手順自体が、欧米人の金銭授受に関わる考え方そのものと合致しているのである。支払金額の「控え」が、小切手帳の半券という形で手元に残るのも、大きな安心なのであろう。それゆえに、小切手による決済方法が広く定着しているということが言える。

この確認作業の重要性というのは、欧米におけるおつりの授受の方法においても観察できた事象である。売手は買手に対して、おつりのコインや札をいちいち声に出して言いながら示し、一枚一枚足しながら加算して行き、最後に買手の払った〔支払額〕と売手の提供した〔商品+おつり額〕が等価であることを明確に示すことによって授受が完了するのであった。売手側は、自らが渡すおつり額に間違いのないことをはっきりと示し、それを買手側に確認させる必要があるのである。

これに対して日本でのおつりの授受は、実に大らかであると言える。おつりは引き算方式で計算され、多くの場合一括して渡される。それを受け取った買手側も、おつり額をカウントし直して確認するなどということはほとんどしない。これは売手・買手間に相互の信用関係がないと成り立たない授受方法であると指摘できるし、現代日本においてもこのようなおつりの授受方法が広く定着していることを考えると、売手・買手間における相互の信用関係は暗黙のものではありながら非常に堅いものであると行うことができるだろう。

このような売手・買手間における相互の信用関係が前提となって、口座振替の制度も成り立っていると見える。日本では公共料金をはじめ電話料金、インターネット利用料などの支払いが、口座振替によって行われることが多い。現代日本におけるその比率は、実に8割に達している。このような決済方法が社会に広く普及し深く定着しているということは、日本社会において売手・買手間における相互の信用関係がいかに堅いものであるかを物語っている。口座から引き落とされる金額が一定のものならまだしも、上記で挙げた公共料金などの多くは従量制での課金であり、日本人の多くは請求額のカウントを当該会社に全面的に任せ、いちいち確認をしたり承認を与えたりすることなしに自動的に銀行口座から引き落とされることを了解している。

さらに、相手を信用し、金額をろくに確認しないで請求に応じる、という日本人独特のこのような姿勢は、飲食店での「ツケ」の場面で端的に観察されるものである。「ツケ」に関する在日フランス人の興味深いエッセイがあるので、少し長くなるがここで引用してみよう。

日本のエグゼクティブと交際のある外国人が、その交際の初期において、必ず戸惑うことがひとつある。それは、外国の客を接待する日本人たちが、目の前で飲食のアカウントを決して現金で支払わぬということである。

いや、それだけではじゅうぶんな説明とはならない。彼らがクレジットカードを使用するかというと、それもしないのである。しからば、伝票にサインをするかといえ、これも十中八九しない。

日本人にとっては、ごく当り前のことなのかもしれないが、当初、私はキツネにつままれたような気がした。もしかすると、先刻、手洗いに立ったときに支払ったのかもしれないぬとか、接待側が複数の場合には、だれかが、そっと支払ったのだろうか、いろいろと想像をしたものだ。しかし、同じ経験が度重なるうちに、要するに、彼らは現金払いはもちろん、カードの使用もたんなるサインも何もしていないのだということがわかった。それを知ったとき、私はつくづく異質の世界にやってきたことを悟ったのである。

欧米の信用制度の世界からやってきた人間には、日本における料理飲食店業者とその顧客との間の暗黙の信頼関係というものは、まことにもって不可思議である。客は月末締めのお勘定が、いったいいくらになるのか、請求書が送られてくるまで知る由もなく、業者は業者で、その客が請求書の金額を必ず支払うという法律的保証を何も持っていない。

欧米にあっては、いわゆる一宿一飯の商取引も契約の一種であり、客も業者も契約の履行は義務行為と見なされる。勘定書はその契約文書であり、業者に偽りの記載は許されないから、客は子細にその文書を検討し、誤りなきを確認して、現金で支払うなり、カードでサインしたりする。

昨今、アメリカを筆頭として欧米では信用制度がますます発達し、クレジットカード等による、キャッシュレス時代が到来していることは事実である。

ところが驚くべきことに、キャッシュレスなどということは、この日本ではどうの昔から慣習化していることなのである。そして、その慣習の一般的呼称を「ツケ」という。どうやら業者の帳面にツケしておくという意味らしい。

[ポール・ボネ『続・不思議の国ニッポン』(1976) ; pp.193-195]

ポール・ボネ氏が看破したように、このような場面においては確かに「料理飲食店業者とその顧客との間の暗黙の信頼関係」が存在する。業者側は「この客なら、しっかりと支払ってくれることは間違いない」と考えているし、客側は「この店なら、法外な請求をしたりすることはない」と考えている。このような暗黙の信頼・信用関係が前提となって「ツケ」というシステムは成立しているのである。店側から客側に対する信用という点だけを考えてみても、その信用度はクレジットカードの比ではない。クレジットカードの場合には、クレジットカードを所持していることで信用されていると言えるが、それは職業や年収を審査された上での支払能力に対する信用に過ぎない。そして、その日その場で飲食したことの客観的証拠となる本人自署によるサインが求められる。それに対して「ツケ」における信用は、支払能力の信用に留まらない。「その日その場で飲食した覚えはない、などとしらばくれることはない」、「請求金額に対して言い掛かりをつけてきたりはしない」、「しっかりと支払ってくれる」というような人間性全般にわたる信用である。そしてこのような客観的証拠や契約書類なしでの信用関係は、「暗黙の了解」などという日本語独特の言語表現にも見られるものであり、日本人の行動文化そのものの一端を表しているものと言えそうである。

さて小切手という支払手段が存在しながら、日本ではほとんど普及していない実態がある。この理由を考える時、よく言われるのが「日本は、サインではなくハンコの社会だから」という理由付けである。確かに、サインひとつで小切手を切ることができる欧米社会とは違い、領収証などと同じくあくまでハンコの捺印を求めるならば、この日本社会での小切手の普及は道が険しい。しかし問題の本質は、そのような便宜的な理由だけではなさそうである。「日本では、なぜ小切手が普及しないのか」を考える前に、「アメリカでは、なぜ小切手がすたれないのか。どうして口座振替に切り替えないのか」を考えてみるとよいだろう。前章で考察したように、小切手への固執は、「請求金額に間違いのないことを確認する」という欧米人の金銭授受に関する基本的なスタンスと切っても切れない関係にある。この確認作業を放棄することには、不信感や心配が伴うのである。だから、請求金額をよく確認しないでも自動的に引き落とされる口座振替のシステムは、欧米社会には受け入れ難いものとなる。それを可能にする物理的条件が整っても、それを受け入れる人間の心理的素地が整っていないのである。この心理的素地は、その社会における人間どうしの暗黙の信用関係が広く構築されなければ整うことはない。「人種のるつぼ」と呼ばれるアメリカ社会などにおいては、定着しにくいシステムであろう。反対に日本では、売手・買手間に暗黙の信用関係が存在するがゆえに、小切手という決済方法が広く普及することなく、一足飛びに口座振替に移行したものと考えられる。

決済方法というものが、単に金銭授受の方法であり、どのような方法で授受が行われても大した問題ではない、などと考えるならば、それは大きな誤りである。単なる金銭授受の方法が、社会的差別の方法として利用されることさえある。石川（1992）は、アメリカに密入国して農業労働者として暮らしてきた日本人の「じいさん」の逸話として、次のような話を紹介している。

じいさんは、永住権や市民権はおろか、日本のパスポートすら持っておらず、ドライバーズ・ライセンスだけが、彼の唯一のIDカードであった。小切手社会のアメリカで暮らしながら、銀行のチェック・アカウントも持っていない。イチゴ畑の売上金は、マーケットから小切手で支払われるのだが、銀行の口座を持たないじいさんは、その小切手を手形の割引屋に持って行って、5%の手数料を支払って現金にしてもらっていた。つまり、じいさんは、法的にも心理的にも、あるいは社会の制度上も、後ろを向いて生きなければならない人間であった。

僕は、このじいさんといっしょに手形の割引屋に行ったことがある。農地では、メキシコ人やこうしたじいさんのような密入国者専門の"小切手割引屋"が商売として成り立っていた。もっとも、畑のオーナー自らが、密入国者たちに、故意に小切手で給料を支払う場合もあった。銀行の口座を持っていないそうした人びとは、どこかでそれを現金化してもらわなければならない。それを知った上で、畑のオーナーは小切手で支払い、その場で3%ぐらいの手数料を差し引いて現金にして渡す。密入国者たちは、そうしたやり方を汚いとは知りつつも、自分の身分の不安定さから、泣く泣くそうした不正を受け入れていた。

[石川好『ストロベリー・ロード（下）』（1992）；p.35]

銀行で当座預金口座を開設する、またはクレジットカードを作る、といった行為には、資格審査が伴う。住所・氏名をはじめ、職業・地位・勤続年数・年収などを審査される。これを逆説的に見ると、職業・地位・勤続年数・年収などによって人を篩い落としていることになる。篩い落とされた人間は、小切手やクレジットカードで支払う権利はおろか、受け取った小切手を換金する権利さえ認められないことになる。この問題に関して、石川（同上書）は次のように述べている。

それにしても、史上最大の貨幣社会であったアメリカが、戦後のある時期から、文字どおりクレジット・カード社会に変質したことについては、よくよく考えてみる必要があるだろう。そもそも、異民族と異民族が出会いながら生活しているアメリカで、現金ほど威力のあるものはないはずである。それが小切手やカードに変わったのは、考えてみればずいぶん不思議なことではなからうか。もちろん、単純に便利さのため、とも言えるだろう。しかし、そればかりではないのではないか。

戦後、特に1950年代の後半より、アメリカ社会では人種差別等さまざまな差別に対する風当たりが強くなった。そこで従来の差別に変わる新しい差別を作り出すためにカードが利用された、という解釈のほうが、より正確ではないかと僕は思う。というのも、いかに人間の平等を理想とするアメリカ社会とはいえ、人間が、階級差を作る楽しみからそう簡単に逃れられるとは思えないからだ。もし“現金がすべて”ということが社会的に認められるとすれば、違法な人間や密入国者を含めて、とにかく大金を手にした人間が、社会のかなりの部分を支配していくことになる。アメリカのように推定で四百万から五百万人という密入国者を抱える社会では、このことは深刻な問題である。

しかし、カード社会では、その個人の資格と実生活の裏付けの両方が問われることになっている。そうなれば、単に現金の多寡ばかりではなく、彼と彼女の所有する現金の正当性が、審査の過程で問われることになる。非合法的な現金はキャッシュ・カードとはなじみにくいのだ。

[石川好『ストロベリー・ロード (下)』(1992) ; pp.127-128]

本稿では、商取引における決済方法を文化論的に考察してきた。決済方法は、企業間（ビジネス）と個人間（パーソナル）では異なる点も存在するが、当事者間の信用度というコンセプトを基軸にして捉えると、それぞれの社会において共通するものがある。欧米社会における決済は、「契約と確認を基軸とした授受方法」であったし、日本社会における決済は、「信用を重んじ、信用を前提とした授受方法」であった。

商取引の決済方法は、その社会の中で生活や仕事をしている限りは日常的にありふれた出来事であり、疑問を感じることも少ないが、それを客観的に見て分析してみると、そこにはその時代・地域・社会などにおける人々の考え方や人間関係の捉え方などが色濃く反映されていることが分かる。本稿における論考においても、その一端を明らかにすることができたのではないかと考えている。

-
- 1) 物々交換が登場する文学作品としては、昔話として知られる「わらしべ長者」がある。「わらしべ長者」は、ある貧乏な男が一本のわらしべを元にして物々交換を繰り返した後に長者にまでなる成功物語である。この話は平安時代末期に編纂された『今昔物語集』に収録されており、日本においても平安時代には既に物々交換が一般化していたことが推測される。
 - 2) 仕訳は、財産の変動を原因と結果にもとづいて、左右に分解することである。取引発生時に当該取引があるがままの姿で描写するものであるため、取引の時間差分析をするのに有効である。
 - 3) もちろん、利用料金を滞納すれば、そのうち電気は止められてしまう。
 - 4) 商品券やプリペイドカードなどの金券（電磁化された電子マネーを含む）の発行をまず行い、その後商品引渡時において当該金券でもって決済する取引も先に料金を支払うケースに該当するが、ここでは除外する。このような前払式支払手段を用いた資金決済システムは、「資金決済に関する法律」（平成二十一年六月二十四日法律第五十九号）によりその利用者等が保護されている。
 - 5) 弥永（2007）p.280参照。
 - 6) 一覽払とは、小切手を受取った所持人が銀行に支払呈示すれば、すぐに現金化されることを意味する。

- 7) 事業を行っていない一般の個人は当座預金口座を開設するメリットがなく、ペイオフ対策用には決済用普通預金口座を作れば足りるのである。決済用普通預金は、2005年4月のペイオフ解禁の範囲拡大後に導入されたもので、預金保険制度により全額保護される。
- 8) アメリカでは公共料金の支払いなどは小切手 (personal check) で行うため、個人で簡単に当座預金口座 (checking account) を開設することができ、小切手帳 (check book) を発行してもらえる。詳細は第5章で触れる。
- 9) 手形には支払期日があるため、支払期日に手形交換所に持ち出される。
- 10) 弥永 (2007) p.2参照。
- 11) 宮田 (1998) p.73に「… 1773年までにその慣行に変化が生じてくるからである。各銀行の取立係は直接名宛銀行に向向くのではなく、昼食時にロンパード街にあるパブ (Five Bell) に集まり、食事後 (public room で) 素朴に、つまり自然発生的に手形交換を始め出したのである。すなわち、取立人が相互に手形 (小切手) を呈示し合い、それぞれの取立額と支払額の差額を計算し、それを銀行券や铸貨で決済することにしたのである。」とあり、それから銀行の取立係 (Walk Clerk と呼ばれていたが) は、あまり歩かないで済むようになった。
- 12) 指名債権譲渡をすることは民法上 (466条) 可能であるが、手間がかかり不安定である (民法467条参照)。
- 13) アメリカには「約束手形は存在しない。」などと言われることがあるが、制度上はもちろん約束手形 (promissory note) は存在する。ただ、商取引の決済方法としては、一般に小切手を使用し、約束手形は融資を受けたときに使用されることが多い。
- 14) 手形を2枚に分割して節約を図ることもできる。
- 15) このような足し算式のおつりの授受を繰り返すと、買手の手元には小銭ばかりが残ることになる。欧米では、それらの小銭がチップとして活用されているものと考えられる。なお英語の 'change' には「小銭」という意味と「おつり」という意味の両方があるが、これは英語圏において「おつり」と言えば、それはほとんど「小銭」である実態があるために、語の分化が進んでいないことを示している。なお引き算方式においては、「おつり」は必ずしも「小銭」とは限らないので、日本語では語の上でも分化していると言える。
- 16) 欧米でおつりが足し算方式で計算されることに関して、『新英語要覧』(p.75)には、「外国で買い物をして驚くのは日本人と比べると店員が計算に弱いことです」という記述がある。また『NHKテレビ英会話 English Channel ～イギリス大好き2～』(p.21)には、イギリスでのおつりの授受に関して、「イギリス人は引き算が苦手だからという説があります」と解説されている。
- 17) 日経 BP ネット「[不思議の国アメリカ] "オンライン決済不在"の驚くべき実態」参照。
- 18) 本学の Oliver Carter 専任講師 (談) によれば、アメリカでのハイスクール時代に既に小切手帳を所持しており、週に数枚程度の頻度で使っていたとのことである。
- 19) 第3章の〔図1〕も併せて参照。
- 20) 英語の 'check' という語には、さまざまな意味がある。『ジーニアス英和大辞典』によると、「チェス用語の『王手』が原義」とのことであるが、現代英語においては、名詞形で「照合、点検」などの他に、「預り札、勘定書」などの意味もある。「小切手」という意味がどのように派生したかは定かではないが、『新英和大辞典』には、「『偽造を阻止するものの意から』小切手」との記載がある。The Oxford English Dictionaryによると、'check'に「小切手」という意味が登場するのは18世紀初頭であり、実際に小切手がロンドンの銀行で頻繁に利用されるようになり、18世紀後半になると、小切手の取立てを合理化した交換 (差額決済) システムが自然発生的に生まれた。なお、'check' という語に「(べてんや過ちから) 身を守るための手段」という意味もある (『ジーニアス英和大辞典』) のは、実に興味深い。
- 21) ライフライン供給会社において、「顧客がどのような支払い形態を取っているか」、そして「その比率はどのようなものか」という事柄は、社外秘扱いであることが多い。今回は複数の会社にアプローチしたが、会社名の公表を承諾してくれた会社はなかった。したがって、ここでは会社名を明らかにしないで、非公式に教えていただいたデータのみを掲載する。
- 22) 松本市水道局、平成21年度のデータによる。

引用文献

- 石川好 (1992) 『ストロベリー・ロード (下)』 文春文庫
伊藤健三他 (1992) 『新英語要覧』 大修館
小西友七他 (2008) 『ジーニアス英和大辞典』 大修館書店
島田拓司他 (1993) 『Getting Ready to Go Abroad 〈観光英語教本〉』 成美堂
日本放送協会編 (2001) 『NHKテレビ英会話 English Channel ～イギリス大好き2～』 10月号
ポール・ボネ (1976) 『続・不思議の国ニッポン』 ダイアモンド社
松原健二・近藤富英 (2002) 「『おつり』の比較文化論 —金銭授受の計算方法と異文化理解教育—」
『松商短大論叢』 第52号
宮田美智也 (1998) 「イギリスにおける銀行間取引組織の成立過程
—イギリスにおける銀行制度の成立 (2・完) —」 『金沢大学経済学部論集』 第18巻 第2号
The Oxford English Dictionary (1933) Oxford University Press
『新英和大辞典』 (第5版) (1980) 研究社

参考文献

- 高木哲也 (1996) 『謝らないアメリカ人 すぐ謝る日本人』 草思社
弥永真生 (2007) 『リーガルマインド手形法・小切手法』〔第2版補訂2版〕 有斐閣
日経BP ネット (2007/5/17) 「[不思議の国アメリカ] "オンライン決済不在"の驚くべき実態」
URL : <http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/COLUMN/20070517/271384/> 閲覧日時 : 2011/04/30 16:10