先達から次世代を担う若者達へ
一橋大教授
スペシャルインタビュー

一橋大学
大学院商学研究科
円谷 昭一 准教授

私立城北高等学校卒業。2001年一橋大学商学部卒業。2006年同大学大学院商学研究科博士後期課程修了、博士（商学）取得。2007年埼玉大学経済学部専任講師、2009年同准教授を経て、2011年より一橋大学大学院商学研究科准教授。日本IR協議会客員研究員。

先生のプロフィールをお聞かせください。

出身は東京の私立高校です。ずっと部活動に励んでおり、中学はラグビー部、高校はハンドボール部に所属していました。学業成績はあまり良くなかったので、高3の三者面談では「円谷君は、現役合格はとても難しい状況です」と言われ、横で聞いていた母親を悲しませてしまい、これは親不孝であるとつくづく感じ、部活動を引退した6月頃から猛勉強を始めました。

兄弟が多く、家庭の事情もあり、現役で国立大学に進学することが条件でしたので、何とか親孝行しようという思いで勉強し、一橋大の商学部に合格できました。

もう退官されましたが、伊藤邦雄先生のゼミに入り、先生から大学院へ行かないかというお誘いがありまして、大学院に進み、現在にいたっています。

現在取り組んでいる研究内容をお聞かせください。

私が一橋大を選んだ理由は二つあります。一つが数学の配点が大きかったということです。そして高3当時、将来どうしようか悩んでいました。日本は何が強みかというと、国土も狭くて資源もなく、結局日本を支えているのは企業であるというような話を高校の先生から聞いていました。それで、企業が国を支えているのであれば、その企業について研究できる大学に行こうと思ったのが二つ目の理由なのです。そうして一橋大の商学部に進みました。

大学入学後、アルバイト先の友人に誘われて簿記3級の資格を取りました。その簿記の資格を取ったことで、会計のゼミに入ることになったのです。そこから会計という学問を研究しています。企業が発信する情報の中でも、会計情報というのは企業を知る上で最も重要な情報の一つだと思います。そこから企業をどうやって読み解くのか、または企業がどのように情報を開示したら、数多い投資家や、従業員が見てくれるのかということを考えています。

私は大学教員のほかにも大手町にあるIR協議会で客員研究員をしています。そこでは企業の情報開示の担当者、担当取締役クラスの方々とお会いし、例えば会社の報告書を作ってもなかなか見てくれない、どうやったら見てくれるか、株主が読んでくれるか、といった相談を受けています。私の専門分野は、会計情報というものを媒介として、企業とそれを取り巻く株主や投資家の方々がどういった関係を築いているのかを主に研究のテーマにしています。

学者ではありますが、理論だけではなく現実がどうなっているのか、その両輪をうまく理解できるように日々努力しています。

具体的な事例などをお聞かせください。

例えば環境会計という分野がありますが、その中には今期地球への負荷はプラス何億円というような、マイナスではなくプラスに変えましたというように二酸化炭素排出を会計金額に変える考え方があります。そのような分野において、積極的に情報発信している企業があります。テレビCMなどとは別に、そうした会計情報の開示により、環境に良いというイメージを作っているのです。

また、東南アジアの下請けの下請け会社が児童労働をさせていないかということについて情報発信をしている企業もあります。児童労働をさせないという証明を国際機関からとって開示しています。

そのような情報はなかなか一般の人には届かないですが、見ている人はいるわけです。特に投資家です。そうした情報開示をすることで、投資家が動き、同業他社よりその企業は株価が高くなり、株価が高ければ企業へのメリットがありますので、直接利益に結びつかなくとも間接的な効果で様々なメリットを享受できるというエビデンス（証拠）を、研究の中でも得られています。

私は、どちらかというと企業と投資家・株主という関係に注目しています。投資家はやはり企業分析のプロなので、テレビCMなどを通じて一般人が抱く企業イメージにとらわれることなく、法令にもとづいて開示された資料の中にある数字を厳しく見ています。その数字をどう出すか。例えば内部通報が何件あったかなど、なかなか日本の企業は出しにくいのですが、欧米は普通に出してくるわけです。ほかにも日本ですと開示しづらいですが、取締役の個別の給料など、欧米の上場会社であれば当然の義務として行われています。日本の企業でも少しずつ開示し始めています。このような内部通報の件数や、その通報を受けて企業がどのような対応をしたかという具体的な対応策を開示する企業は、欧米の投資家からの評価は高いのです。

情報を出すか、出さないかだけで評価が変わってくるということは面白いことです。しかし情報開示はすぐにできるわけではなく、改善に改善を重ねて何年もかかるものなので、企業の本気の取り組みがないと改善できないところなのです。それを行っているところと行っていないところでは10年後にものすごい差が出ます。そういった分野について、じっくり取り組むということはやりがいがありますし、今後、日本企業にはますます必要になる分野かと思っています。

専門分野の魅力についてお聞かせください。

企業は、社外の役員を入れるか、あるいは役員の女性比率などといったことで、とても悩まれています。しかしながら、役員の女性比率を高めたり、社外取締役を増やすと、本当に業績があがるのかは研究者の間でも意見がまだ分かれています。ただ何となく言ったら大変失礼ですが、男女平等という前提の上で、取締役に女性をもっと登用せよという風潮にも思えてきそうですが、企業の目的はやはり利益を出すことです。それをすることで利益がどれだけ伸びるのか、給料を固定給ではなく業績連動給にすると本当にやる気が出るのかは、学術的な定説がまだない中で推し進められています。それを証拠として、この世の中に提示していくというのが、今私達が研究室で取り組んでいることであり、大変興味深い内容です。企業の方からも評価していただいていますし、また、何度か賞を頂いたりもしています。学生達にはこうした視点で論文を書くようにと指導しています。学生達も学長表彰もほぼ毎年受賞するなどすばらしい受賞歴を持っています。

学生時代の専門分野で面白かった点をお聞かせください。

学生時代は、企業というものがまったくわからない状態でした。私が所属していた伊藤邦雄ゼミは「事件は教室で起こっていない。現場で起こっているんだ」というような発想のゼミでしたので、私はよく企業へ訪問したり、インタビューに行っていました。それはとても面白いなと思っていまして、私もやはり現場を知らなければいけないと考えています。3年の夏休みに2週間ほどインターンシップで企業で働きましたが、大学での一番良い思い出、勉強になっています。

今の学生にも伝え、教えていることをお聞かせください。

3年生のゼミで役員報酬を学んでいる学生達がいます。その学生を連れて大手の企業へインタビューに行ったりしています。携帯電話代、スマホ代よりも電車代を使うように指導をしています。インターネットの情報ではなくて、自分の足で調べるほうが学生自身の身になると思っているからです。

企業が日本を支えていると、今でもそう思っていますので、そうした企業の最前線の動きを垣間見えるダイナミズムのようなことが、ゼミで少しでも感じてもらえたら良いと思って指導しています。

先生のゼミの特徴をお聞かせください。

公の場では「円谷ゼミ」といいますが、普段は「うちのゼミ」と1人称を使って呼んでいます。円谷ゼミというと私が自分の価値観を学生にやや押し付けているようなイメージですが、そうではなく、学生達が作るゼミというコンセプトです。一昨年に卒業した学生達の卒業発表はカンボジアのメコン大学で行いました。英語で発表し合い、彼らの自発性に任せているところはあります。学生一人ひとりが主体的に所属しているという意識が芽生えるとやる気が出ると思っています。

ですが、ゼミの応募では毎年数人しか来ません。2次募集して、何とか集まっているという感じです。私のゼミが大変そうだという印象なのかもしれません。自分の足で稼いで情報を集め、そして、英語で発表するというようなゼミ内容を文言に入れてしまうと途端に応募者が減るんです。人前で間違えるということを過度に恐れているのかもしれません。英語で発表してもらうからと言うと、「もっと練習してからやります」、「話せるようになってからやります」と言ってきます。できないということを人前にさらすことがとても怖いんだと思うんです。誰しもみんな自分のコンフォート・ゾーン（居心地のよい場所）にとどまっていたい。でもあえてコンフォート・ゾーンから一歩を踏み出してもらうゼミなのです。

一橋大の学生はとても優秀です。その分プライドも高いと思います。学生がゼミに入った時には、そういうプライドを削り取ることから始めています。ゼミでの発表なども、時には厳しく指導することもあります。地頭は良いので、気持ちさえあれば一橋大の学生は、またゼロからやり始めることができるんです。そうなるには、だいたい1年かかります。小手先で発表しようとする学生には、こちらも本気で見抜き、相手が反論できないくらいに指導することもあります。

また、一橋大の学生は、情報収集能力にとても長けています。ですが、その収集した情報がさも現実であると思っていることもあるのです。会社を作るためにはどうすれば良いか、資金が必要です。それでは資金はどこで調達するのかと質問すると、銀行で借りるというのです。普通の学生が担保もなしに一千万円は借りられません。でもそういうところがあるので、地に足の着いた発想で考える方向に直す指導を、大変ですが行っています。

また、勉強ではありませんが、普段から言葉遣いや所作まで指導することもあります。就職した時、そのようなことも会社の上司は必ず見ているので、今のうちに直してあげたいと思います。卒業生もそうしたことが本当に役に立っていると言っています。

また、今の受験の形をある意味良いと思っています。詰め込んだ知識は絶対生きると実際に私は思っています。もちろんそれを商学部としてうまくフィットするように変えるというのは結構大変ですが指導していますし、そういうことを私以外の教員もやっていると思います。

4年間を通して地に足の着いた人間になっていくこと、それが一橋大の魅力であり、就職活動に強い理由なのかもしれません。

受験生へのメッセージをお願いします。

私は受験期から数えて残りの60年を生きるために、この1年を捨てようという気持ちで集中して勉強しました。君たちの時間の雑巾を絞ればもっともっと使える時間を絞り出せると学生にもよく言います。忙しいとか疲れたと言うのは自分に甘えているだけだ、とも。私も特に大学院生の時はかなり鍛えられましたが、努力だけは人を裏切らないと思います。

今、優秀な学生のトップはアジアの学生です。東南アジアやモンゴルの留学生は特に優秀です。そういう人達と数年後に社会に出て、一緒にビジネスをやった時、「本当に怖い結果になってしまうよ」ということを学生達に言っています。カンボジアなども国にものすごいエネルギーがあります。日本人にはないバイタリティーがあり、そういう点も勉強には必要だと思います。

最後に受験生には、やった分は決して裏切らないと伝えたいです。努力だけは決して裏切らないと思いますので、一生懸命、今できるうちに勉強してくれるといいなと思います。そして自分自身の弱さを乗り越えて欲しいです。