

叶 希 提出 学位申請論文（課程博士）

『ビジネス日本語における条件表現』 審査要旨

論文の内容の要旨

本論文は、ビジネス場面における条件表現の実態を運用の面を中心に解明するために、多様なビジネス言語資料から用例を採集し、条件表現の使用傾向と機能について考察したもので、序章、第一部「ビジネス文書における条件表現」、第二部「ビジネス会話における条件表現」、第三部「商法における条件表現」、終章から成る。

序章「条件表現の従来の研究と本論の立場」では、本論文の研究の目的と研究方法について述べ、前件と後件との関連性、事実の成立関係の観点から、条件表現を「仮定条件」「事実条件」「一般条件」「慣用的用法」「前置き」に5分類し、ビジネス場面における言語使用の領域をビジネス会話、ビジネス文書、商法の3つに設定し、各領域を反映する言語資料を挙げている。

第一部の第一章「ビジネス文書における条件表現」は、現在日本で市販されているビジネス文書文例集から、「と」「ば」「たら」「なら」の4形式の用例を調査して各形式の使用傾向について考察を行っている。条件表現の4形式のうち、「ば」と「たら」が多用されているが、「と」と「なら」の使用は希少であり、「ば」の条件文は、「幸い」「幸甚」と共起するという慣用的用法で文書の受取側に依頼するときにも多用され

ており、「たら」は主に仮定条件の用法で相手に依頼するときに使われ、「～たら幸いです」のような慣用的な用法も使用されていると指摘する。また、「と」は「現状に基づいた仮定」の用法として文書の受取側に対して、懸念を示したり、注意したりするときに最も多く使用され、「なら／ならば」は主に「本来なら／ならば」という形式として使われ、詫びの表現を伴うことが多いと指摘する。

第二部は、四章で構成され、ビジネス会話における条件表現の使用傾向と用法の特徴を明らかにするために、経済ドラマ、ビジネス場面の自然談話の録音資料、ビジネス会話教科書を調査対象として「と」「ば」「たら」「なら」の用例を採り、考察を行っている。

第二章では、経済ドラマのビジネス場面の会話における条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を調査して、ビジネス会話を社内と社外の2つの場面に設定し、社内をさらに「上→下」「下→上」「同僚」「会議」の4場面に分類し、条件表現の用法を考察している。その結果、社外では「ば」の使用数が圧倒的に多く、ほかの3形式の使用頻度に大差がないこと、社内では、「ば」は「下→上」の場面に最も多用され、他の場面にも頻繁に使用されていること、「たら」は主に「上→下」の場面で使用されているのに対して、「と」は「下→上」の場面に多く用いられていること、「なら」は「上→下」・「下→上」の2場面とも多用されていることを指摘している。また、「ば」の中心的用法は仮定条件と慣用的用法であり、仮定条件は予測を伝達するときと社内にて提案するときおよび取引先に対して勧誘を行う場合に実行の必要性を強調すると

きに多用されており、「たら」は目下の相手に対して、マイナスの結果を予測することで懸念を示したり警告したりするときに最も多く使用され、「と」は主に「ある事態が起きるかまたは現在の状況が続けるとマイナスの結果が生じる」と予測して取引先や上司に対して懸念を示したり警告したりするときに使用され、「なら」は仮定条件の用法しか見当たらないと指摘する。

第三章では、自然談話を録音・文字化した『男性のことば・職場編』を資料として、ビジネス場面における4形式の使用状況を調査したところ、ビジネス場面では、仮定条件「たら」は主に状況がまだ成立していない場合に結果を予測するという用法とある状況が実現したと設定しその状況が成立した場合の相手に対する依頼などを示すという用法で使用されており、「ば」は相手に対して勧誘する場合または提案する場合に使用され、前件のことは後件を成立させるための必要条件であるという意味を表すことが多く、「ばいい」と「ば」で文を終止した形式も提案するときに多く使用されていると指摘する。「と」の中心的用法は望ましくない結果を予測することで、相手に実行の必要性を強調したり注意を喚起したりするという用法であり、「どう～という」という前置き用法が会議の場面での多用が顕著である。「なら」はすべて仮定条件で使用されていると指摘する。

第四章では、自然談話録音資料『男性のことば・職場編』のビジネス会話と雑談の2場面に使用される条件表現を分析して、雑談場面における「と」「ば」「たら」の仮定条件の中心的用法はビジネス場面と異なり、

主に「前件のことが成立する場合に後件のことがらが成立する」という予測や判断を述べるときに使用されており、その原因は、ビジネス場面では勧誘、提案、警告などの場面が多いのに対して、雑談の場面では寛いだ話題が多く、勧誘や提案など働きかけを行う場面が遥かに少ないことにあると指摘している。

第五章では、現在日本で市販されているビジネス日本語会話教科書を調査資料として、会話場面に現れる条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を取り上げ、第三章で明らかにしたビジネス会話場面における条件表現の使用状況と比較して、教科書と自然の談話と条件表現の使用傾向の相違を明らかにしている。自然談話では「ば」と「たら」の仮定条件が相手から得た情報を真であると仮定する場合と「ば」の仮定条件が反事実的なことがらを仮定する場合があるのに対して、教科書では見当たらないとする。また、自然談話資料の一般条件は主に「と」によって表されているが、教科書では、「と」と「ば」の一般条件の使用頻度が同様であり、さらに、自然談話で使用される「たら」による前置き表現と「どう〜かという」という表現が教科書では見当たらないと指摘している。

第三部は第六章「商法における条件表現 - 「商法」と「会社法」を資料として-」と第七章「口語体「商法」と文語体「商法」における条件表現」で構成されている。

第六章では、商法の中心となる「商法」と「会社法」の2つの法律の条文を調査して、「商法」の口語化された条文と「会社法」の条件表現

の使用状況と用法の傾向を解明している。口語体の「商法」と「会社法」では、「とき」「場合」「ば」の3つの条件表現が用いられており、「ときは」と「場合には」は主に「仮説的な条件を表す」用法と「起こる可能性の高い状況を限定して提示する」用法で使用されているが、「場合には」は「ときは」と異なって、条文に掲げる事情と規定を前提条件として提示する場合がある。「場合においては」は常に「この場合においては」の形で、前の条文に述べられている状況を限定して提示する場合に用いられていると指摘する。一方、「場合において」は主に「とき」が構成する条件表現の中で使用されている。「なければ」は後件の「ない」と共起して、ある状況を成立させる必要条件を提示する場合に用いられているとする。

第七章では、現在の「商法」（最終改正：平成二十六年六月二七日法律第九一号）の文語体条文における条件表現の用法について、口語体と比較しながら考察し、また、制定当初の「商法」（明治三十二年「商法」）を調査して、これを口語体「商法」と参照しながら、文語体の条件形式がどのような口語体の条件形式に訳されているのかを中心に考察して、口語体と文語体の条件表現形式の対応関係を明らかにしている。

終章においては、本論文で行った分析をまとめ、今後の課題を述べている。

論文審査の結果の要旨

本論文は、現代日本語の文法研究において、従来ほとんど研究対象とされてこなかったビジネス場面における条件表現の実態を解明するために、多様なビジネス言語資料を調査して、それらにおける条件表現の使用傾向と機能について考察したもので高く評価することができる。

序章「条件表現の従来の研究と本論の立場」では、先行研究を踏まえて前件と後件との関連性、事実の成立関係の観点から条件表現を「仮定条件」「事実条件」「一般条件」「慣用的用法」「前置き」に5分類するが、先行研究との整合性に検討の余地がある。また、ビジネス場面における言語使用の領域をビジネス会話、ビジネス文書、商法の3つに設定し、各領域を反映する言語資料を挙げているのは妥当である。

第一部第一章「ビジネス文書における条件表現」は、現在日本で市販されているビジネス文書文例集を資料に「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を調査して、「ば」と「たら」が多用されているが、「と」と「なら」の使用は希少であり、「ば」の条件文は、「幸い」・「幸甚」と共起するという慣用的用法で、文書の受取側に依頼するときに最も多用されているとする指摘はビジネス文書における条件表現の傾向を解明し得ており、評価することができる。ただし、調査したビジネス文書文例集15冊における4形式の使用傾向に相違について文例集の編著者の相違などの視点を考慮すれば、さらに考察を深めることができたと考えられる。

第二部「ビジネス会話における条件表現」は、4章で構成され、ビジ

ネス会話における条件表現の使用傾向と用法の特徴を明らかにするために、経済ドラマ、ビジネス場面の自然談話の録音資料、ビジネス会話教科書を調査対象として「と」「ば」「たら」「なら」の用例を採り考察を行っており、これらも従来の条件表現の研究では対象とされてこなかった資料群である。第二章では、経済ドラマのビジネス場面の会話における条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を調査して、ビジネス会話を社内と社外の2つの場面に設定し、社内をさらに「上→下」「下→上」「同僚」「会議」の4場面に分類して条件表現を調査し、社外では、「ば」の使用数が圧倒的に多いこと解明しており、有益な指摘であるといえる。社内における「ば」の「会議」での多用について初めて丁寧に言及しているが、もともと「ば」使用の蓋然性が高い可能性も含めて共起する敬語表現も併せて考察すればより深く原因を探求できたのではないかと思われる。第三章では、自然談話を録音・文字化した『男性のことば・職場編』を資料として4形式の使用状況を調査してビジネス場面の会話における4形式の用法の傾向を解明しており、有益な成果を得ている。第四章では、自然談話録音資料『男性のことば・職場編』のビジネス会話と雑談の2場面に使用される条件表現を分析して、雑談場面における「と」「ば」「たら」の仮定条件の中心的用法がビジネス場面と異なると指摘し、その原因の解釈も妥当なものであるが、なによりも、企業秘密および個人情報の保護のため録音・録画などの生の資料によって調査することの困難なビジネスの現場における会話で使用される条件表現の運用の実態を解明したところに第三章・第四章の価値が存すると

いえる。第五章では、現在日本で市販されているビジネス日本語会話教科書を調査資料として、会話場面に現れる条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を取り上げ、第三章で解明したビジネス会話場面における条件表現の使用状況と比較して、教科書と自然の談話と条件表現の使用傾向の相違を明らかにしている点が評価できる。学習者のニーズを把握し、日本語能力を想定して、場面や機能別に設計される日本語会話教科書の中でもビジネスに特化した教科書における仮定表現の提出状況と自然談話との相違は貴重なデータであると言える。ただし、調査した市販の教科書8件の書誌は明記されているが、レベルやビジネスとして一括しきれない教科書としての作成目的を踏まえた考察が望まれるところである。なお、本論文の示すデータをさらに熟考して「と」に注目して整理すれば条件表現の相違をより明快に記述できると思われる。

第三部は第六章「商法における条件表現 —「商法」と「会社法」を資料として—」と第七章「口語体「商法」と文語体「商法」における条件表現」で構成されているが、日本語学習者にとってビジネス日本語を習得して日本語を用いた経済活動に従事する場合に必要な法律の分野の一つである商法の語法に着目して条件表現の傾向を解明した点も評価に値する。第六章では、商法の中心となる「商法」と「会社法」の2つの法律の条文を調査して、「商法」の口語化された条文と「会社法」を調査して、口語体の「商法」と「会社法」における「とき」「場合」「ば」の3つの条件表現の使用状況を解明している。ただし、第六章の商法に至って「とき」「場合」が調査項目となった場合、それまでの章におけ

る実態について振り返って本論文全体としての条件表現の体系の上に位置づけた方が整合性を備えられると考えられる。第七章では、現在の「商法」（最終改正：平成二十六年六月二七日法律第九一号）の文語体条文における条件表現の用法について、口語体と比較しながら考察し、また、制定当初の「商法」（（明治三十二年「商法」）を調査して、これを口語体「商法」と比較しながら、文語体の条件形式の口語体への翻訳過程の追究を試みており、意欲的な考察と評価することができる。

よって、本論文の提出者、叶希は、博士（文学）の学位を授与せられる資格があるものと認められる。

平成 29 年 12 月 11 日

主査 國學院大學教授 諸星美智直 ㊞

副査 國學院大學教授 吉田永弘 ㊞

副査 國學院大學大学院客員教授 カイザー・シュテファン ㊞

叶 希 学力確認の結果の要旨

下記3名が各専門分野からそれぞれ学力確認の試験を行った結果、
博士（文学）の学位を授与される学力があることを確認した。

平成29年12月11日

学力確認担当者

主査 國學院大學教授 諸星美智直 ㊟

副査 國學院大學教授 吉田永弘 ㊟

副査 國學院大學大学院客員教授 カイザー・シュテファン ㊟