

1

経済格差の拡大と中流意識の変化

佐々木秀一

CONTENTS

- | | |
|---|---|
| <p>長期繁栄の米国と長期停滞の日本</p> <p>1 米国経済の長期的繁栄 その燃え上がる炎</p> <p>2 2010年を目途とする日本の新長期経済計画</p> <p>拡大する経済格差</p> <p>1 バブル初期における格差の状況とその評価</p> <p>2 最近の格差をめぐる議論</p> <p>3 最近の『厚生白書』『国民生活白書』での扱い</p> | <p>4 米国における格差の実態とフィリップス氏の歴史的考察</p> <p>変化する中流意識</p> <p>1 村上泰亮教授の新中間大衆論</p> <p>2 新中間大衆論への批判とその他の大衆論</p> <p>3 エーレンライク氏による米国の「専門職の中流階級」論</p> <p>4 原教授・盛山教授の最近のSSM調査に基づく議論</p> <p>5 競争社会と意識の変化</p> |
|---|---|

要約

- 1 米国経済の繁栄は、米国固有の要因によるところも大きいとされる。そのため、他の国が追いつくのは容易ではなく、米国の優位性は今後も長期的に続いていくと予想される。昨年7月に決定された日本の新長期経済計画では、21世紀システムの形成には競争原理の追求が不可欠であり、その結果生じる所得格差は是認されると明言している。
- 2 わが国では、高度成長の進展とともにジニ係数（所得や資産の分配の不平等度を測る指標）は下降し、所得格差は大幅に縮小した。最近、ジニ係数は上昇しつつあるが、その解釈には諸説ある。米国では、所得格差は拡大しており、その要因としては労働市場の変化と世帯構成の変化があげられる。また、歴史的にみると、格差拡大は経済拡大の時期と軌を一にしており、起業家精神の旺盛な盛り上がりとその背景にある。
- 3 20世紀システムを支えてきた中流階級は、日本においても米国においても、それぞれ重要な役割を担ってきた。わが国では、戦後の高度経済成長の達成によって基礎財の平等化が進み、巨大な「新中間大衆」が出現したが、かつてのような自他ともに認識される時代を担う階層の存在および理念は消失している。

長期繁栄の米国と 長期停滞の日本

米国経済の繁栄は、単にIT（情報技術）を中心とした技術革新による生産性の上昇に帰するだけでなく、重要な要因として、米国固有のものによるところも大きいとされる。長期的な繁栄の続く米国と、長期の低迷に苦しむ日本の姿はあまりにも対照的である。現在、米国経済はこれまでにない長期の繁栄を謳歌している。それに対して日本経済は、長期にわたるバブルの後遺症からなかなか立ち直れず、マイナス成長から抜け出すことに呻吟している。

繁栄と停滞、日米両国におけるこうした相違はどうして生まれたのだろうか。その原因、要因に関しては、これまで多くの有識者により、歴史的背景、経済メカニズム、経済体制、政府の規制、株式市場、企業経営者の考え方、国民の意識などの相違が数多く論じられてきている。

経済が発展するためには、長期的には、工業化にせよ、情報化にせよ、その経済社会をリードする新しい産業が生まれてくることが不可欠である。そして、そのとき、新しい産業を担う人々はどこから現れてくるのが問題となる。それは、衰退産業から転業してくるのか、もしくは既存産業に従事している親の子供が新しく就業するようになるのかのいずれかである。このことは、産業化による経済の発展のためには、こうした産業間の人間の移動が欠かせないことを意味する。このことは、また階層間の移動をも意味する。

本稿では、長期的な繁栄を謳歌する米国と、長期的な停滞に陥っている日本とを比較しながら、それぞれの経済社会状況の背

後にあるものとして、経済格差や中流意識、階層概念などと経済社会の変化との関連に焦点を当てつつ、これまでの分析や議論について印象に残ったものをいくつか記してみたい。

1 米国経済の長期的繁栄 その燃え上がる炎

米国経済の繁栄の背景について、英国のフィナンシャル・タイムズ紙は、昨年12月13日から20日までの1週間にわたり、ワシントン駐在のジェラルド・ベイカー氏による大きな特集を組んでいる。そこでは、米国経済の成長要因として、ITの進歩による生産性の上昇、労働市場の変化、金融市場の発展、弾力的金融政策の運用などがあげられているが、特に注目されるのは、重要な要因として、米国固有のものによるところが大きいとしていることである。以下に、その関連を要約してみよう。

米国経済の繁栄は、単にITを中心とした技術革新による生産性の上昇に帰するだけでなく、企業が技術の開発に邁進するように動機づけさせるような促進効果が働く、より広範な経済環境の発展によるところが大きい。そこでは、弾力的な資本市場とリスクテキング（リスクをとること）を容易にさせる経済環境との組み合わせがうまく機能しており、その組み合わせは投資そのものと同じ程度に重要なものとなっている。また、現在進められている技術革新の性格が、おそらく米国に最も適したものであることも大きいといえる。

起業家に対しては、かつては主に個人が資金援助を行っていた。しかし、徐々に広範な公的な資本市場とつながりができ、それとうまく結びつくことで、大量のベンチ

チャーキャピタルが流入するようになり、多くの起業家たちのアイデアが現実化されていった。それでも1993年までは、ベンチャーキャピタル投資はまだ安定的に推移しており、それまでの15年間では年間30～50億ドルであった。ところが、最近の6年間では大幅に増大し、1999年には3四半期ながら約300億ドルにまで達している。

また、こうした動きは既存の企業にも大きな影響をもたらした。1980年代の株主の反乱以降強まった株主からの利益率上昇の要求に早急に応えるためにも、たえず迅速な企業の改革が求められるようになり、それが米国の産業再編成の大きなポイントとなっている。現在の上位100社のうち4分の1の企業は、1世代前には存在していなかった。転換のスピードはますます速まっており、競争も激化している。

こうした技術革新が、米国資本主義のダイナミズムに対してどんな長期的なインパクトを及ぼすのかについては、まだ不確定なところが多い。しかし、最近の米国資本市場における加速的な変化は、短期的なものではなく、循環的なものを超えており、構造的なものと思える。

いずれにしても、この変化をもたらしている最も重要な要因は技術であり、それに対して多くの関心が寄せられているのは当然である。とはいえ、それだけでは、なぜ米国がこのような重要な転換をなしうるのかを十分に説明することはできない。もし、これが単なる現代技術の応用だけの問題であるのなら、いずれは他の国も同じような改革を図ることができよう。しかし、そうした兆候はない。事実、米国の経済組織は、1990年代後半において、その経済パフォーマンスを根本的に変化させるほどのところ

にまで到達しているといえるのかもしれない。

少々長くなったが、以上のベイカー氏の論調のなかで特徴的なのは、米国特有の風土的な状況である。現在の発展が、単に技術進歩によるものであれば、いずれは他の国にキャッチアップされてしまう。一方、もし米国特有の風土的なものに根ざしているのであれば、他の国が追い付くのは容易ではなく、米国の独占的な優位性が今後も長期的に続くことになる。

その米国の特徴的なものとは何であろうか。よくいわれているのは、多くの人間が移民として新天地で一旗揚げようという野心をもって乗り込んできたという歴史から、米国はもともと起業家精神にあふれているということである。このもともとある起業家精神（火）に、近年の規制緩和政策の進展（油）が強くアピールし、それを金融市場の発展（風）が大きくバックアップした。つまり、火に油が注がれ、さらに風であおられて大きく燃え上がっているということになるだろうか。

1998年に米国で出版され、話題になった本に、日系4世のロバート・キヨサキ氏の『金持ちパパ、貧乏パパ（*Rich Dad, Poor Dad*）』がある。ここでの著者の中心テーマは、子供にとって最も重要な人生の教師である両親が、お金についてしっかりとした認識をもって子供に接しておかないと、その子供はこれからの激動の時代に生き残っていけないという観点から、金持ちの親はその子供に対し、お金について何を教えており、他方、貧困者、中流階級が教えていないものは何かを示すことである。

たとえば、著者は両者の相違点として、貧乏パパの子供に対する助言が、「一生懸

命に勉強して成績を上げ、大学へ進み、きちんと卒業しなさい。そうすれば、待遇の良い会社の職に就くことができ、そこでキャリアを積みばいろいろな面で保障され、幸せな一生を送ることができる」であるのに対し、金持ちパパは子供に向かって、「会社を持つようにならないと駄目だ」と教えるとしている。その他にも、前者のパパは子供に利口な賢い人間になるように励めますが、後者のパパは利口で賢い人間を雇うようになることを奨励するという。

このように、両者ともそれぞれにいろいろ学ぶ必要があることは同じだが、学ぶ中身に相違があること、しかもそれが学校ではなく家庭で教育されていることを、著者は強調している。さらに、これを実践的に学ぶために、著者は「キャッシュフロー」という名称の教育的なゲームまで考案して発売している。

このゲームは、一見モノポリーに似たボードゲームだが、性格は全く異なる。盤上に2つのトラックがあり、内側のものは日常生活の慌ただしさに追われるだけのラットレースと呼ばれるもので、そこから脱出して外側にあるファーストトラックと呼ばれる方へいかにして到達するかを競う。そしてこのファーストトラックは、金持ちが現実はどう行動するかをシミュレート（模擬）したものである。

この著書やゲームは、いろいろな反響を呼び、それに対する感想や議論がインターネット上で展開されている。われわれの常識からは違和感を覚える面もあるが、アメリカンドリーム達成への飽くなき願望の渦巻きと、競争社会の厳しさをまざまざと見せつけられ、またいかにも米国の現状を象徴するものとして、注目される。

2 2010年を目途とする 日本の新長期経済計画

21世紀におけるわが国経済の指針となる、2010年を目途とした新しい長期経済計画「経済社会のあるべき姿と経済新生の政策方針」が、昨年7月5日、経済審議会（豊田章一郎会長）から小淵首相へ答申され、7月8日の閣議で決定された。この計画は、村山内閣の「構造改革のための経済社会計画」に替わる、わが国14番目の計画であるが、池田内閣の「国民所得倍増計画」（1961～70年度）以来の10ヵ年計画であり、政府の並々ならぬ意気込みが感じられる。

新しい計画で特徴的なのは、これからの経済社会のあるべき姿として、個人の獨創性や創造性が十分発揮される「知恵の社会」へ脱皮していく必要があるとし、そのためには競争原理の追求が不可欠であり、その結果生じる所得格差は是認されると明言していることである。この計画は、いわば20世紀システム（規格大量生産型の工業社会）から21世紀システム（創造性を活かす知恵の社会）へのシステム転換が必要なことを謳っている。

つまり、戦後日本の市場システムは、個人、企業、政府などの経済主体相互間の安定的関係を基礎として協調の利点を活かすことを特徴としていた。この特徴は欧米へのキャッチアップ型経済成長をとげるには比較的有効に機能してきたが、その過程は終焉し、次の発展を目指すために新たな市場システムの構築が求められるようになった。1980年代後半に発生し、現在もその克服に苦しんでいるバブルの背景にも、日本の市場システムが、それまでの成功にあぐらをかきすぎて、大きな時代変化の流れに

適切に対応できなかったことがある。

キャッチアップ過程の終了に伴い、当然、自らがフロンティアを開拓していくことが必要不可欠になる。そのためには、これまでの協調関係に重点を置いたシステムよりも、独創性、多様性を生み出すための競争原理の徹底した追求が基本となるシステムが求められるようになる。そして、リスクへの挑戦と成果を評価する価値観の変革が求められ、競争の結果として生じる、成功した者と失敗した者や何もしない者との間の所得格差は、挑戦とそれに伴うリスクに相応する報酬として正当に評価されることを、新しい計画は容認している。

また、同時期に経済企画庁から発表された『平成11年度経済白書 経済再生への挑戦』でも、米国と比較してわが国における開業率の低いことが、企業の新陳代謝を遅らせ、ひいては効率的な資源配分を妨げていると分析し、今後、新しいシステム構築のための挑戦が必要であり、そのリスクに対応する報酬は正当な評価であり、それによる格差は是認される必要があるとしている。

さらに、同じ頃出版された落合信彦著『大差の時代』（ザ・マサダ、1999年）、大前研一著『「一人勝ち」の経済学』（光文社、99年）、田中勝博著『2010中流階級消失』（講談社、98年）などの書物でも、これからは格差が大幅に拡大していく社会になることが予言されている。

前者の政府の計画では、新しい時代における変革の推進力としての、新しいものへの挑戦へのエネルギー（いわゆる起業家精神、アントルプレナー）が、これからの日本にとって必要不可欠であることを主張するのが第一の主眼であって、その結果とし

ての格差拡大は容認するという問題を提起している。これに対し、後者の何冊かの書物は、格差の拡大によって落ちこぼれたときの困難を前提に、それを克服するために各個人が予防的に、あるいは前向きに何をなすべきかを警告の形で示している。

このように、両者には微妙な違いがある。しかし、ここで重要なのは、これからの時代を牽引していく新しい産業・システムを生み出していくためには、それを担っていく層がどう形成されるのか、そしてその行動を導く動機とメカニズムは何であるのかである。

日本経済は、戦後50年余、幾多の困難を乗り越え、世界でもまれな経済発展をとげた。その過程における特徴は、技術革新と経済成長への没頭、新しい大衆社会の創出という点にある。そのため、これまで戦後の日本は、階級意識の薄い平等な社会といわれてきた。また、そのことが社会に活力と安定をもたらし、世界でも希有といわれる高度成長を実現した原動力であるともいわれてきている。そのためわが国では、高度経済成長の成果による平等化社会の達成とともに、階級社会について論じることはあまりなくなってしまった。

しかし、それぞれの社会においてその目標を達成するためには、それを引っ張り、支えていく層が不可欠であり、それを無視することはできない。最近、若者から中年、年寄りまでの国民の意識がそれぞれ大きく変化してきているといわれる。特に、バブルの後遺症による平成不況が長引くにつれ、それが累積し、21世紀を迎えて加速するのではないかという指摘もある。

こうした人々の意識がやがて、時代の中身の変化を呼び起こす。人間の生活や意識

は、大きな川の流れのように切れ目なくつながっているわけだから、21世紀という時代の特色を把握する場合にも、これまでの国民の意識についての分析や、論争を振り返ることも有意義と思われる。

拡大する経済格差

人々を行動に駆り立てる動機づけのメカニズムと、それを働かせる階層意識との関係については、これまでいろいろな学説や議論が展開されてきた。以下では、まず経済格差の問題について、過去の状況の変化とそれをめぐる意識などをみている。経済格差について、特に所得格差などが問題とされるのは、それが、これまでの経済、社会の動向の結果でもあり、またこれからの動向に大きな影響を与えるとみられるからである。そこでは、経済、社会のシステムとメカニズムの働きのなかで、人々の意識がそれにどう反応し、またそれを変えていったかが、相互に入り乱れている。

1 バブル初期における格差の状況とその評価

政府が種々の格差の問題について大きく取り上げたのは、『昭和63年度国民生活白書 多様化する生活と国民意識』（経済企画庁、1988年）においてであった。それまで政府部内ではどちらかというタブー視される傾向のあった格差の問題について、この白書は、所得、金融資産、土地資産の格差をはじめ、学歴、男女、年齢、地域、企業規模などさまざまな分野における格差について、家計調査の膨大な個票にまでさかのぼって統計的分析を行うとともに、国民の意識をも調査している。

その背景としては、当時すでに東京都区内の土地価格および株式がつかない急ピッチで上昇を始めていたが、それに対して国民の間の不公平感、不平等感が高まり、従来の中流意識構造が崩れ始めているのではないかという疑念が生じたためである。バブル以降、いろいろな面で経済状況も国民意識も変化してきているといわれるが、バブル初期（当時は、まだバブルという認識は希薄だった）にはどうだったのかを検証するため、この当時の格差の状況とそれに対する意識についてみている。

この白書では、種々の格差の動向をみるのに、イタリアの経済学者、ジニの考案によるジニ係数（所得や資産の分配の不平等度を測る指標）を分析道具として使っている。この係数は、その値が下がると格差は縮小し、上昇すると格差は拡大したと判断できるものである。

まず、所得格差についてみると、高度成長の進展とともにジニ係数は下降しており、所得格差は大幅に縮小している。その最大の要因は、世帯主の収入が平準化してきたことである。また、日本のジニ係数（0.2774）は、英国（0.3796）や、米国（0.3660）より低く（いずれも1986年）、わが国は平等な社会といえる。

次に、金融資産格差をジニ係数でみると、所得階層間の格差は長期的には大きく縮小してきたが、1983年以降、株価の上昇によって株式保有の多い高所得者層が資産価値を増大させつつあり、格差は拡大の兆候を見せている。この金融資産の格差について重要な点は、年齢間の格差が拡大していることである。40代までの人々の間には大きな変化は認められなかったが、それより高齢者になると、1966年から87年までの間に、

金融資産の格差の幅は倍以上に広がっている。このことから、60歳以上の高齢者では、「持てる者」と「持たざる者」との格差が急速に広がったと考えられる。

これが土地資産になると、さらに大きな格差が生じている。所得階層別でみると、1985年まではほぼ横ばい、ないし低下を示していたが、85年以降の2年間でジニ係数はかなりの上昇を示した。さらに、資産保有階層間（土地を持っている者と持っていない者）でみると、一番低い層の20%の保有額が1980年、87年ともゼロであるのに対し、トップ20%層の保有額は80年の3000万円から87年には約1億円へと、実に3倍強に増大している。

これをさらに、首都圏（東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県）だけでみると、トップ20%層の保有額は約2億円に跳ね上がる。これは、首都圏における急激な地価上昇が土地保有者の資産価値だけを大幅に増大させた一方、土地を所有していない者の資産額は全く増加させていないことによる。

続いて、このような格差の状況に対して、当時、国民はどのような評価をしていたのかをみってみる。まず、10年前と比べて格差が拡大した分野の認識については、半分以上の人が所得、金融資産面などで意識しており、国民は地価の高騰や株価の上昇の影響で、前述の所得に関するジニ係数の分析以上に、収入の格差が拡大したと意識している。

こうした種々の格差が拡大してもよいか、縮小した方がよいかについては、所得階層間格差は縮小すべきであると考えている人が多い。しかし、「個人の選択や努力の結果によって生活に格差が生じる」ことについては、是認する人が多い。しか

もこれは、所得や年齢の違いなどにもかかわらず、どの分野の人々も万遍なく認める傾向にある。また、一生を通じて公平であれば、年齢による格差についても、原則として容認する人が多い。

このことから、格差を、個人の選択や努力などの任意的要因の反映とみなされる格差と、逆に個人の選択や努力だけでは克服できない外部的要因で生じる格差とに分けてみると、国民は両者に対してそれぞれに違った評価を下している。

すなわち、前者の格差に対しては容認する度合いが強く、格差であれば何でも駄目だということにはなっていない。このことは、各個人の生活がいろいろな面で多様化していくのと同様に、格差についても個人の選択や努力を尊重し、それぞれの個性化や多様化を容認する傾向がある点で、国民の格差に対する意識は、この時点で成熟化しつつあることを示すものとみられる。

それに対して、たとえば地価高騰のような外部的要因によって生じる格差が問題となる。それは、外部的要因による格差は、個人の力で縮小することは難しいと考えられるからである。こうした格差については、是正を求める声が大きい。こうした外部的要因による格差が存在することは、個人の選択や努力の結果が正当に評価されなくなることを意味し、国民の格差に対する意識の成熟化を妨げることになる。

2 最近の格差をめぐる議論

最近、橘木俊詔・京都大学教授が、その著『日本の経済格差』（岩波新書、1998年）において、日本の所得分配は過去一貫して不平等に向かっており、国際比較のうえからみても、北欧を中心とした福祉国家より

も不平等度は高く、米国ほどではないが、欧州の大国（英国、フランスなど）と同等の不平等度であるとし、もはやわが国の平等神話は存在しないと主張した。この主張は、1999年6月7日の『朝日新聞』の社説でも取り上げられ、平等イメージの強い日本社会にも格差拡大の影が忍び寄っているのではないかと問題にされた。

この橋木説に対しては、太田清・経済企画庁総合計画局計画官が反論し、「ジニ係数の上昇は長期的な年齢構成の変化を受けた見かけ上のものであり、実質的な格差の拡大とはいえない。つまり、同一世代内での世帯間の所得格差は拡大しておらず、不平等の拡大は高齢者ほど所得格差が大きいことに加え、高齢化が進展したことによる。また、努力する誘因を与え、大きなメリットが期待できるような格差の拡大は、今後容認されるべきである」とした（『論争』1999年7月号）。

この両説に対し、大石亜希子・国立社会保障・人口問題研究所室長、伊藤由樹子・日本経済研究センター研究員は、各論者が依拠する統計によってジニ係数の大きさや上昇幅が異なる（橋木氏はジニ係数の大きく出る厚生省「所得再分配調査」によっており、他方、太田氏は厚生省「国民生活基礎調査」によっている）ことを示し、所得分配の見方と統計上の問題点を指摘した（『日本経済研究センター会報』1999年7月1日号）。

また、これに関連して、玄田有史・学習院大学教授は、「何が若者を転職に追いやるのか」（『中央公論』1999年10月号）において、大意、次のように述べている。

1980年代前半と90年代後半を比較して、同一の性別、年齢、学歴の階層内部での賃

金格差の状況を調べると、多くの階層内部で格差の拡大傾向はみられず、むしろ「賃金の画一化現象」とでも呼ぶべき格差の縮小傾向が生じている。特に若年の場合に、性別、学歴を問わずそれが顕著である。

他方、30代後半から40代にさしかかっている大学卒業の男性においてのみ格差拡大がみられるが、これはこの層が、最近広がる兆しをみせている成果主義的な賃金制度が導入されつつある大企業のホワイトカラーに属していることが背景にある。そして、中高年大卒の男性層を除くほとんどの階層では、実際のところ、成果主義やそれに伴う所得格差の拡大は観察されない。したがって、中高年大卒を除いた、若年や大卒以外の人々、女性層といった国民の大部分は、格差拡大には、直面していない。

現在の議論は、高齢化社会の進展のなかで、中高年齢者の雇用や賃金の問題についてホワイトカラーを中心になされており、若年の置かれている雇用や賃金の状況は必ずしも十分に検討されていない。そして、若年が頻繁に転職したり、賃金の画一化が進んだりしているのは、やりがいと高賃金の期待できる雇用機会に出会えるチャンスが減退していることを意味している。

3 最近の『厚生白書』『国民生活白書』での扱い

昨年8月に厚生省が出した『平成11年度厚生白書 社会保障と国民生活』では、格差についての記述はそれほど多くない。第2章の「社会保障は国民生活上どのように機能しているか」で、社会保障の機能の1つである所得再分配効果を説明するのに用いられているだけである。

これによると、当初所得のジニ係数は、

1981年の0.349から、87年には0.405、90年には0.433、96年では0.441へと上昇している。しかし、税および社会保障による再分配後には、1981年が0.314（改善度10%）、87年には0.338（16.5%）、90年では0.364（15.9%）、96年では0.361（18.3%）へと改善している。また、当初所得のジニ係数の上昇傾向については、世帯間の所得格差の拡大もあるが、高齢化の進展や単独世帯の増加といった社会構造の変化も留意する必要があるとしている。

一方、経済企画庁が昨年12月に発表した『平成11年度国民生活白書 選職社会の実現』では、格差についての統計的な分析はなく、第2章「高まる人的能力強化の必要性」の中で、同庁が「国民生活選好度調査」で分析した国民意識の状況を紹介している。

それによると、所得、収入について4割の人が10年前と比べて格差が拡大したと答えているが、「能力があって努力すれば誰もがふさわしい地位や収入が得られること」についてどう考えているかを尋ねた問いの回答では、ほぼ一貫して約8割の人が重要と回答している。また同白書は、第3章第2節で「大切な起業家育成」、第3節で「大切な情報活用能力の充実」、さらに付属資料で「情報化と賃金格差に関する米国の研究事例」を紹介し、これからの情報化社会における環境変化を示唆している。

4 米国における格差の実態と フィリップス氏の歴史的考察

(1) 拡大する所得格差

米国では、商務省統計局が所得格差の状況について、毎年かなり詳細な統計を発表している。それによると、下位25%所得層

の全体に占める割合は、1968年の4.2%から85年まではほぼ4%台を維持してきたが、それ以降4%を切り、93年には3.6%まで落ち、98年は3.6%であった。一方、上位25%の所得層は、1968年には42.8%を占め、それ以降43%台を維持していたが、82年以降は44%台、85年以降は45%台、87年以降は46%台、93年以降はほぼ49%台へと増え、98年では49.2%である。これを上位5%層で見ると、1968年の16.6%から92年の18.6%へ、さらに93年では21.0%へと増え、98年では21.4%を占めている。

この30年間、米国では趨勢的に金持ち層への所得配分がかなり進んできたが、最近では1992年と93年の間の変化が著しい。また、所得格差を示すジニ係数で見ると、1968年から98年までの間に、白人は0.381から0.450へ、黒人は0.412から0.466へ、ヒスパニックは0.373（72年）から0.460へと、いずれも大幅に上昇している。

こうした格差拡大の背景として、当局の分析は、労働市場の変化と世帯構成の変化をあげている。つまり、労働市場では、教育や技術の差による賃金の格差が以前より大きくなっていて、それを反映しているためであり、世帯構成については、社会の変化によって婚姻形態が変化し、非婚世帯や単親の世帯、非家族世帯が増加しており、こうした層は稼ぎ手が少ないために、低所得にならざるをえず、所得格差を拡大させる要因となっているとしている。

また商務省は、ITを中心とした労働市場の変化について、1998年に『デジタルエコノミーの出現(*The Emerging Digital Economy*)』、99年に『デジタルエコノミーの出現』を発表したが、特に後者の巻末の統計で、97年において、私企業全産業の平均

賃金が1人当たり2万9787ドルであるのに対し、IT関連産業の場合には5万2920ドルで約78%も上回っていると、賃金格差が進んでいることを示した。

また、児童向けのタイム・フォー・キッズ誌は、1999年11月19日号で「コンピュータ金持ち、コンピュータ貧乏」という特集を組み、子供たちにITを身につけないと不利な立場に置かれることを警告し、クリントン大統領自らが先頭に立って、貧困層にも技術習得に手が届くように政策措置を講じている旨を報じている。

他方、商務省は、貧困白書ともいえるべき『米国における貧困 (Poverty in the United States)』を定期的に公表し、貧困レベルといわれる水準（たとえば、1997年、4人家族で1万6400ドル）以下の人口、3560万人（13.3%）について、詳細な分析を試みている。このように米国では、所得格差の拡大が進む一方で、その状況についてはかなり詳細に公表されており、どちらかというと格差問題を隠そうとする日本とは違う姿勢が感じられる。

（2）格差拡大の歴史的背景と起業家精神との関係

政治評論家のケビン・フィリップス氏は1990年に、共和党の戦略立案にたずさわってきた経歴を踏まえて、『富と貧困の政治学 (The Politics of Rich and Poor)』を著し（邦訳版は吉田利子訳、草思社、1992年）、米国における所得格差の状況について特に、トップ0.5%、1%、5%層といったスーパーリッチにおける富の拡大がいかに凄まじいものであったかを、詳しい付表を豊富につけて説明している。

また、その歴史的考察から、米国は共和

党指導者のもとで、利益至上主義的な隆盛の時代（逆に格差も拡大した時期）を3度迎えているとして、金ピカ時代（1880年から90年半ばまで）、1920年代、それにレーガン時代の3つをあげている。そして、これらの時期は米国の企業家精神の盛り上がった時期にも相当しているとみる。

1880年代から90年代は、第二次産業革命の時代であり、1920年代はゼネラル・モーターズ社のアルフレッド・スローンや、フォード・モーター社のヘンリー・フォードといった偉大な企業家が巨大企業を創設した時代である。一方、1980年代には、親からもらった富ではなく、アウトサイダーの成功、反エリート的企業家精神が、米国の富をつくりあげる大きなエンジンとなっている。そして、1980年代の企業家精神のアウトサイダー的な特徴として、次の3つをあげている。

第1は、新しく生み出された資金の大半が、エスタブリッシュメント（既成勢力）に対する反乱、確立されたビジネスや企業に対する攻撃という性格を持っていたことであり、第2は、企業の主役の多くが、非アングロサクソン系の米国人、アジア系やラテンアメリカ系の移民であったことである（米国のハイテク企業の技術革新の主役となっている労働者や技術者の半数は外国生まれである。過去の隆盛期にも、米国は移民に大きく依存していた）。

そして第3は、米国の主要な企業隆盛期はつねに技術の発展と並行していたが、特許件数に占める外国人の割合が1966年には20%であったものが、88年には47%へと記録的に増加したことである。

また、3つの資本主義拡大期のいずれでも、1870年代の社会進化論や、1980年代の

供給重視のサプライサイド論といった思想や理論が、強い力となって働いた（社会進化論は、生物学的な進化と発展を説明する1859年のダーウィンの適者生存の理論を、文化と経済の領域に持ち込んだもので、経済が最も高い生産性を発揮できるのは抑制なき競争が行われるときだと主張するものである）。

さらに1980年代の特徴は、米国のかつてのダーウィニズムの時代と同じく、無数の新しいベンチャービジネスを生み出すと同時に、ビジネスそのものに大変動をもたらしたことであり、こうしたことは、もともと米国人に、新たな富の集積を経済的フロンティアの確認として歓迎する気持ちが少なからずあったからだともみている。

変化する中流意識

新しい産業・システムを生み出していくためには、それを担っていく層がどう形成されるかが重要となる。以下では、中流階級というものが、20世紀システム（組織された資本主義）における産業化の推進に果たした役割と、その位置づけ、並びにそれがどう変化しているかを、村上泰亮・東京大学教授（当時）の『新中間大衆の時代 戦後日本の解剖学』（中央公論社、1984年）を引用しながらみている。

本書は、戦後の日本経済を目覚ましい発展に導いた日本独特のシステムを日本固有のイ工型組織原理に結び付けて、戦後日本経済のシステムを詳細に分析しており、その理論は多くの人に深い影響を与えた。

また著者は、日本経済がいわば最も輝いていたこの段階においてすでに、日本的経営システムは20世紀型のものであり、21世

紀には通用しなくなる可能性も大きいとし、20世紀システムとしてはあまりにもうまくいったので、逆にそれが足かせとなり（組織防衛と停滞のシステムに転換してしまう体質を潜在的に持っている）、21世紀型システムの形成においては後れをとる恐れがあることを懸念していた。

さらに著者は、豊かな生活のなかに育った世代が日本の中堅層になるのは、実は1980年代の後半であるとして、それ以降の長期的な価値観の変化（たとえば勤労倫理の衰え）への対応能力が問題になるとしており、あたかも、バブルの発生とそれ以降の長期停滞を予言していたかのような印象を与える。

1 村上泰亮教授の新中間大衆論

（1）階層化の概念

1970年代後半に、村上教授の主張する「新中間大衆」の議論を中心に階層（級）問題、特に中流意識に関する活発な論争が展開されたが、村上教授は中流の概念の錯綜を避けるために、理論の展開では階層化（stratification）概念の定義から出発している。

階層化とは、個々の人間ないし集団の違いがいくつかの側面から上下関係に序列化され、その序列を社会が意味を持つものと認めていることだとし、その階層化の基礎になる基準は、経済的階層化（所得、財産など）、政治的階層化（国家的意思決定や、他人の意思決定に対する影響力の度合いなど）、文化的階層化（学歴の差、生活様式の優劣評価など）の3つの次元に大別できるとしている。

また、それぞれの次元は必ずしも整合的にはなっていないが、社会によっては、社

会システム全体の働きのなかに、各次元での階層化を整合化しようとする働き、つまり、階層の「構造化」が存在する場合があります、この階層の構造化が強い場合の典型が「階級」であるとする。たとえば、現在の米国社会は、流動性の高い社会だが、日本と比較すると構造化の強い社会であり、所得・資産の大小がかなり有効な一元的な指標となっているとみられる。

村上教授の理論は、この「階層構造化」に中心的な分析概念の役割を演じさせながら、日本社会では非構造化が進行してきたことを示そうとするものである。そこから生まれてくるのは、「中流階級」の崩壊であり、よくいわれる「新中間層」については階層の輪郭がぼやけてあいまいになることであり、そして「新中間大衆」の登場である。また、中流階級の役割については、次のように説明している。

(2) 中流階級の役割

20世紀システムには、企業の組織体化、技術の体系化、教育制度の高度化などの特徴があるが、これらはそれぞれ、管理職を含むホワイトカラー、技術者、教師を増加させ、また、官僚組織の膨張により公務員ホワイトカラーを増加させていく。このように、20世紀システムにおいて、新しい中流階級はその支柱として、中心的部分を占めるようになった。したがって、この新中流階級は20世紀の組織された資本主義にとっては不可欠な存在であり、20世紀システムが持続的か否かの議論は、この階級が持続的な存在なのかどうかという議論とかわっていく。

このような位置を占める中流階級は、先の階層化の分類に用いたのと同じ3つの次

元で定義される。経済的次元では、一定の生活様式を維持できるだけの所得と資産を持っており、政治的次元では、広い意味での管理者階層であり、政治や行政、地域社会でそれなりの影響を及ぼすことができ、文化的次元では、何らかの高等教育を受け、独特の中流的生活スタイルを持ち、さらに勤勉、節約、家族の尊重、計画性、責任感など、産業化の維持にとっても重要な倫理観の自覚的な担い手であるとされる。

これを日本に当てはめれば、戦前の東京の「山の手階級」のようなものがそれに当たり、その数は大学・高専卒業者数で測って国民全体の3～4%程度、中学校卒業者を含めても最大10%であったとしている。

このような働き手としての中流階級は、一方では、管理者、官僚、知識専門家として上流階級の補給源、防壁になるとともに、他方では、その管理的役割、学歴、倫理観などの点で、労働者階級、農民などの下流階級とは明確に区別され、またそのことによって、上下の緩衝帯として、あるいは隔離帯として、階級構造を安定化する働きを果たしていた。したがって、従来の階級構造を成立させるうえで鍵となる役割を果たしていたのは中流階級であり、特に中流と下流の区別が経済的、政治的、文化的次元の3つにおいて整合的であった点に、大きな意味があったとされる。

(3) 新中間大衆の実態

中流論争の展開の背景には、いくつかの統計の存在があった。その1つに、総理府が1958年以来、毎年全国規模で実施している「国民生活に関する世論調査」(調査対象は20歳以上、サンプル数は1万人)がある。この調査で特に注目されたのが、

「お宅の生活の程度は、世間一般からみて、どの程度と思うか」を、「上、中の上、中の中、中の下、下の5つのどれに当てはまるか」で聞く項目である。

このなかで、「中の中」と答えた人の割合をみると、1958年には37%だったのが、64年は50.2%、65年は50.0%に達している。この割合はその後上昇を続け、1973年には61.3%にまで達し、その後変動はあるものの、79年まで60%近辺を維持し、それ以降は50%台を維持している（最近では1995年と96年が57.4%、97年が56.3%）。

この調査結果でみると、自分の生活程度が「中の中」にあると認識する人の数が、時期的にみると高度成長を通じて増大してきている。他方、「下」と答える人の数は、1958年には17%もあったが、「中の中」が増大したのと対照的に、64年、65年以降減少し（それぞれ8.5%、8.4%）、現在では5%台に落ちている。この結果、「下」を除いた9割以上の人々が、世間並みのレベルであると考えていることになる。

こうした世論調査の結果をもって、「一億総中流化」とか「階級のない社会」といった議論が多く展開されるようになった。これに対して村上教授は、こうした結論を出すことには無理があるとし、議論の前に「中流」という概念を十分に検討する必要があるとして、前述のような分析のための概念化を図った。そして、階層化や階級化について議論が混乱しているのは、各次元における事態の進展が錯綜しているためだとして、その整理を試みている。

つまり、経済的次元における変化の特徴は、ホワイトカラーとブルーカラーの間の所得格差が縮小し、また資産面でも政府の社会保障制度や保護政策によって、大部分

の国民が一応の生活設計の見通しを持てるようになったことである。次に政治的次元では、議会政治が平等化傾向を強める反面、行政機構内部では業績主義にのっとり、むしろ階層化要因は強まる傾向にある。

そして文化的次元では、自動車、テレビ、冷暖房機などの耐久消費財の普及によって生活様式は著しく均質化し、かつて存在した中流と下流の生活様式の差はほとんど消滅、また教育の爆発的な拡大によって特に高等教育を受ける人口の比率は増大した。他方で、産業化を支えてきた勤労、節約、家族の尊重、効率性といった倫理的性格の価値観（将来中心、効率志向、仕事志向）は力を失い、代わって、個人主義的な自己実現の価値観（現在中心、情緒志向、余暇志向、私生活志向）が追求されるようになった。

このように戦後の社会に生じてきているのは、経済、政治、文化といった各次元での階層化の非整合化、非構造化であり、かつては全次元において下流と明確に区別されていた「中流階級」がその輪郭を失ってきている。こうした状況下では、大半の人々はもはや自らを下層とは意識しなくなり、9割の人々が「下」ではなく、したがって「中」と自らを位置づけるような統計結果が現れるようになった。

そこでの意識は、従来の中流意識が一元的な階層尺度で自らを中流と位置づけた積極的なものであったのと対照的に、一元的な尺度が溶解した結果として生じた、「下」とは思われないから「中」であるといった消極的な自己規定である。つまり、従来の意味での中流階級の輪郭は消失し、階層的に構造化されない膨大な数の大衆が登場してきており、この「新中間大衆」の存在の

動向が、今後の事態の動向を左右していこうというのが村上教授の展望である。

この新中間大衆とは、従来の意味での中流階級ではなく、従来の意味での労働者や農民のかなりの部分までも含んだ、人口の巨大な部分である。そのため、その動向は従来の中流階級的なものからは類推できないし、また労働者階級や農民階級からも類推することができず、複数の要因が矛盾を含みながら絡み合っている。

こうした新中間大衆が登場した社会の特徴は、それが階級システムの非構造化によって生まれたことを背景に、階級イデオロギーに基づく政治が衰退していることである。下層階級が上層階級に対して妬みを感じるのは、生活様式や行動様式の格差が感じられるときだが、欧米への追い付き型成長が達せられ、社会の多くの面で均一化が進んだ状況では、こうした格差の輪郭は不明確になり、階級差別に基づく妬みの感情が政治を動かす力となるようなことはなくなっている。

もちろん、この豊かさは、所有権に基づく資産と比較して不安定なものであり、そのため新中間大衆は、従来の中産階級に比べて心理的にも不安定な状態にある。このため、その権益が損なわれることにはきわめて敏感に反応せざるをえず、新中間大衆は政治行動の面で保守化というより保身化する特徴を有している。

この『新中間大衆の時代』の理論は、それまであいまいに一億総中流といってきたちんと位置づけされていなかった社会的現象を、保身性と批判性という相反する二面性を持つ、巨大な新中間大衆が現れてきているのだと分析し、それが以後の動向を左右することを展望した。さらに、1980年の総

選挙で、事前の予想では大敗するとされていた自民党が284議席をとって大勝した保守回帰現象の背景を、この概念を用いて分析している。

2 新中間大衆論への批判と その他の大衆論

この村上教授の『新中間大衆の時代』に最も激しく反論したのは、マルクス主義経済学者の岸本重陳・横浜国立大学教授（当時）であった。

岸本教授はその著『中流の幻想』（講談社、1978年）において、「世間並み」のところにいると思っているからといって、それが豊かさの「中」程度に当たるかどうかは全く別の問題であり、この2つのことを同じことだと考えてしまうなら、それは幻想であるとした。世間並みというのは、大勢の人たちがそのような生活程度にいるということであって、いわばヨコに比べた話であるのに対し、本当の中流かどうかは、タテの比較の問題であって、何らかの絶対評価で考えなくてはならないとした。

たとえば、戦前の日本についていえば、中流とは、東京の山の手の応接間つきの家に住み、女中を雇い、山の手言葉を話すといった、経済基盤に裏づけされた生活様式を持っている階層を指すとしている。このうち、専用の応接間を持つ家とか、女中を雇うといった基準は、時代の進展のなかで変化していくので、中流の定義として、こうした絶対基準の内容が変化しても変わらずに残るものが重要だとして、それが中流と目される階層の持っているライフスタイル、行動様式であるとしている。

その一例として、勤儉力行といった性格、生活の簡素・質素といった特質、家計のマ

ネジメントや資産管理のできる能力をあげ、そうした特質や能力を子供に植え付けるための教育の厳格さを持っている、そうした生活態度といったものが中流を成り立たせる不変の要素だとしている。

また、中程度とか中流意識とかは、本人たちの感じ方だけで決定してしまえる問題ではないとして、「新中間論」に反論する。

つまり、ある人が「自分は中流だ」という意識を持っているからといって、その人が実際に中流であるかどうかは別の問題で、中流階級といえるだけの属性を備えていなくても、意識だけはそうなることがあり、意識だけが独り立ちして歩いているのではないか。さらに、中流階級（層）ということと、中間階級（層）ということは決して同じではない。中流という程度に位置づけられる人は中流階級であるが、「中間階層」というのはまさにその中間性にポイントがあるのであって、それは単に富裕さの程度の中流性だけを物差しにして当てはめるべきではないとした。

また、石川晃弘・中央大学教授（当時）は、『みせかけの中流意識』（有斐閣、1982年）において、労働者階級の意識の変化をたどりながら、国民の中流意識をみせかけであると論じ、他方、堤清二・西武流通グループ代表（当時）は、『変革の透視図』（トレヴィル、1980年）の中で、村上教授の新中間大衆論を受けて、「わが国大衆消費市場の基本性格」を論じた。

その後、マーケティングの分野からも、藤岡和賀夫・元電通PR局長が、『さよなら、大衆』（PHP研究所、1989年）で、大衆は変化し、消滅してきているとして、少衆化時代を論じ、博報堂生活総合研究所は『分衆の誕生』（日本経済新聞社、85年）で、

「ニューブア、ニューリッチの出現」を論じた。また、小沢雅子・日本長期信用銀行エコノミスト（当時）は、『新・階層消費の時代』（日本経済新聞社、1985年）において、格差は拡大傾向にあり「階層消費」の時代へ入ってきていることを、実証データに基づいて論証した。

このように、1970年代後半から80年代前半にかけて、中流意識、大衆論、分衆論、階層消費など、国民の階層概念や消費行動をめぐるいろいろな議論が展開された。しかし、その後は泡が弾けたように、こうした議論はされなくなっている。このこと自体にも、何らかの問題のポイントが潜んでいるように感じられる。

3 エーレンライク氏による米国の「専門職の中流階級」論

米国では、社会学の伝統から、多くの大衆論、階級論が展開されている。ここでは、1989年に発行され、専門書ながらベストセラーになったジャーナリストのバーバラ・エーレンライク氏の『転落の恐怖（*Fear of Falling*）』（邦訳版は『「中流」という階級』中江桂子訳、晶文社、1995年）が、1960年代から80年代へかけての中流階級の変遷を分析しており、これまでの議論の、日本との比較で参考になると思われるので、参照してみたい。

著者は、中流階級という名称は、極端に裕福か貧しい人々を除くほとんどすべての人を指すので適切ではないとして、「専門職の中流階級」という呼び方をしているが、それでもその範囲は種々の職種を含む広範なもので、およそ人口の20%を構成するとされる。そして、この広範な集団を1つの階級にまとめている共通点として、以下の

4つをあげ、その特徴と変化を分析している。

第1の「職業」については、資産が上流階級ほどあるわけではなく、生活のために働かなければならない。仕事の内容では、その下の労働者階級の賃金労働者との間には大きな違いがある。それは、中流階級は、自分の仕事により多くの自立性を与えられていて、仕事のほとんどは自分で決めるのが当たり前だと思っていることである。また、他の人の仕事を決めたり、命令したりすることも主要な仕事の1つとなる。

第2に「中流階級だけが持つ経験」がある。それは、専門職や管理職の仕事は、長い教育を全うし、確かな信用を得たうえで得られるものであり、そのためには長い訓練期間が必要で、その間この階級の職業生活に欠かせない鍛練と自己管理が要求される。

第3の「収入」は、ほとんどの場合、中の上の収入を稼ぐが、バラつきがある。ポイントは、同じ階級の人々が住む地域に家を持ち、子供を大学にやり、休暇の旅行、サイコセラピー（精神療法）、フィットネスのための運動といった、この階級を特徴づける種々の文化を消費することができるほどの収入を得ていることである。

第4の「ライフスタイルと趣味」は、以上の共通性から浮き彫りになる。一般的にこの階級は、特に労働者階級と比較すると、そのステータスの確立のために消費する。また、この集団内の結婚は、中流階級の人々にとっては重要である。

ここで対象となっている専門職の中流階級は、貧者や労働者階級と比べるとエリートだが、富と権力を持つ絶対的なエリートとの関係では、その下にやっと位置してい

る中流にすぎなく、その唯一の資本は知識と技術およびそれが有する信用である。

本質的資本は蓄積したり、永続性を持たせたりできるが、中流階級の知識や技術はそれとは違って、時代が激変していくなかで蓄積することもできず、また短時間に消え去っていく性質を持っている。このため、中流階級に特有なこの資本は、個人の努力と献身を通じて刷新されねばならず、この階級では誰も自己鍛練と自己管理を要する仕事から逃れられない。そのために中流階級の地位は決して安定したものでなく、いつも下へ滑り落ちてしまうのではないかという深刻な不安を抱えている。

また、これに関連し、自らの精神的な弱さ、軟弱化、努力不足、規律と意思の喪失といったことへの恐怖を持っており、そのため、あらゆる努力の目的である豊かささえも、それは快樂主義とわがままを可能にしようという、脅威と受け止める傾向さえある。

米国では長い間、この専門職の中流階級こそが社会的な基準、つまり温和で中立的な主流として受け入れられてきており、文化の主流に流れているほとんどの観念が、この階級の社会的基盤のなかで発生している。つまり、中流階級というものは、単に中位の所得階層の人々を指すというよりも、1つの時代の理念として多くの人々の心に受け入れられるような精神を内在させていたともいえる。しかし他方で、1950～60年に何百万人という中流階級の米国人が都市から郊外へ引っ越すという「郊外化」が起こり、都市に住む貧困者の問題をその視野から隠してしまうという面もあった。

1960年代に入ると、こうした中流階級こそは米国そのものであり、あらゆる人々を

含んでいるといった観念はしだいに変化するようになり、中流階級といっても他と同様に1つの階級（孤立した特権的な階級）にすぎないではないかとされるようになった。その背景には、経済成長の頭打ちによる生活水準の低下や、活発化した学生運動などがあり、何よりも、貧困や労働者階級（サイレントマジョリティ）に対する意識が中流階級の視野から脱落していたことが糾弾され、その結果、中流階級の掲げる理念は普遍的、中立的なものではなく、むしろ階級戦略に根差しているものであるとさえ言われるようになった。

そのため、普遍的、中立的な知識の価値の権威を主張することはできなくなり、中流階級の存在価値を失うという不安にさいなまれるようになり、それが中流階級の性格を新たに特徴づけるようになった。すなわち、権威を求めるあまり、巨大な組織の中の小さい専門分野に入り込み、知識のタコソボ的権威に甘んじたり、戦後飛躍的に拡大したマスコミへの進出を図ってマスコミの送り手となったり、また自分の価値の喪失感の悩みに歯止めをかけるために、フィットネスに耽溺するといった、自己防衛の形式をとるようになった。

4 原教授・盛山教授の最近のSSM調査に基づく議論

『社会階層と社会移動』全国調査』は、別名SSM（Social Stratification and Social Mobility）調査とも呼ばれ、1955年以来、65、75、85、95年と、10年ごとに全国の階層研究者によって実施されてきた。これは、1955年以降の40年間の変化をたどることができる貴重なもので、前述の中流意識をめぐる論争でも、その多くが引用されている

（最近の1995年調査をベースに、近く東京大学出版会から『日本の階層システム』が刊行される予定である）。

ここでは、このデータをベースにした原純輔・東北大学教授と盛山和夫・東京大学教授の共著『社会階層』（東京大学出版会、1999年）の分析が有用なので、そこからポイントとなる個所をいくつか取り上げ、まとめてみたい。

著者は、このいわば戦後のほとんどの期間を網羅するデータをもとに、戦前、戦後の日本のある地域において、今日では想像を絶するような貧困の状況が存在していたが、高度経済成長期を境として経済社会状況が大きく変化し、貧困や飢餓の問題はほぼ一掃されたことの意義はきわめて大きいという。そして、この貧困や飢餓に苦しまなくても済む水準の所得が国民全体にほぼ行き渡り、大半の子供が高等学校へ進学するようになった状況を「基礎財」の平等化が達成されたと表現している。

また、このことは画期的なことであり、これを無視したような、最近における所得格差が拡大傾向にあることへのジャーナリズムの過度の反応や、「中」意識が幻想にすぎないと決めつける議論、あるいは極端に不平等な社会が再現するかのような議論などは、この「基礎財」の平等化が達成されたという事実を無視ないし軽視するもので、誤った日本社会のイメージを振りまくことになるとしている。

(1) 高まる「学歴による不公平感」

この調査では、日本人の階層意識をいろいろな分野について分析しているが、そのなかで重要と思われるのは、人々の不公平感について領域別にみたものである。

そこで特徴的なのは、「学歴による不公平感」が一番高いことである。1985年調査では、男性の約3分の2(64.3%)が「学歴による不公平感」があると考えている。1995年では約半数の人(48.6%)が「不公平が大いにある」と考えており、さらに「少しはある」(39.1%)を加えると90%近くにもなり、不公平感はこの10年で増大している。1985年の「貧富」(56.5%)や、95年の「所得」(大いに39%、少しが45%)、「資産」(大いに36.6%、少しが41.7%)よりも高い割合である。

つまり、最近では、所得における不公平感よりも、学歴における不公平感の方が大きい。ジニ係数などでみると、所得の不平等は高度成長期を通じて減少したが、その後は拡大傾向にあり、また資産については格差ははっきりと拡大の趨勢を示してきている。他方、学歴、特に高校などの進学については不平等は消滅したと考えられる。それにもかかわらず、学歴による不公平感をなぜ強く感じるのだろうか。

現代の産業社会の発展は人々の創造的能力に依存しており、その意味で学校システムの機能(個々人の達成欲望を基盤にしてそれを教育システムのなかに組み込み、種々の技能や知識を涵養して産業システムへ送り出す仕組み)は重要とみなされている。しかし、学歴はその入り口では開かれていて平等であるにもかかわらず、結果としては階層的な一種の身分のようなものとして機能する面を有している。

学歴は、必ずしもそれだけで高い収入や高い地位を保障するものではないが、名誉と価値が付随しているとみられる。つまり学歴には、平等性と身分制とが結合したような特質が存在している。そのため、学歴

に対する不公平感が強くなるのではないかという。しかし、そうだからといって、学歴によって生じる職業や収入の格差の存在それ自体を望ましくないとみならず必要はなく、むしろこうした学歴社会の仕組みは、個人の能力と達成動機を社会的な発展のために活用することを可能にする重要性を有しているとしている。

(2) 躍進する無党派層

次に、政党支持についてこの調査、分析をみると、自民党の支持率は1955年から91年(95年調査において、いわゆる新党ができる4年前の支持政党を尋ねたもの)まで40%を維持したが、95年には25%まで低下している。他方、社会党は1955年の33%から91年に14%、95年には7%にまで落ち込んだ。この間に躍進したのはいわゆる無党派層(支持政党なし)であり、55年には20%だったが、85年には33%、そして95年には半数を超える52.3%となった。

こうした無党派層の躍進は、革新政党の退潮の裏返しであって、そこから離れた人々が自民党支持に回るのではなく、支持政党なしにとどまった面が大きい。実際、1955年と85年とを比較すると、革新政党支持層と無党派層がそっくり入れ替わった形となっている。これはまた、自民党もこれらの人々を取り込むことができなかったことを意味する。この無党派層の中身を見ると、1955年当時は年齢層による違いはわずかだったが、85年、95年では低い年齢層ほど比率が高くなっており、20代と60代とでは30%もの差がある。

無党派層の増大は、政治を大きく左右するようになるが、無党派層の政治的志向は一定しておらず、その不安定傾向は強まっ

てきている。

前述の村上教授の分析でも、日本社会は満場一致の社会で国民的合意の成立しやすい社会であるとみられているが、実際にはそれとは反対で、むしろ分裂が多いと指摘している。すなわち、明治以降でも国民的合意の高かった時期は、三国干渉によって反発と危機感の高まった日清戦争から日露戦争までの時期と、1930年代後半からの第二次世界大戦の時期、そして戦後の高度成長期の3つが代表的なものであり、それ以外の時期には有力勢力が対立することが多く、国としての全体的な意思決定は行き詰まる傾向が多いとしている。

その意味で、欧米への追い付き・追い越せの国家あげての目標が達成された今日、すべてが混迷しているのはそのためともいえる。これからどういう新しい社会理念が現れてくるか、またそれを担うのはどういった層なのか、それをもとにしてどのような経済社会の方向性が生み出されるのか。新長期経済計画が示唆するように、すべてはこれからの国民の意識の変化と、それによる営みの変化にかかっている。

(3) 多元的階層社会のゆくえ

今後の「新しい階層社会のゆくえ」について、著者はこれからの展望を図っていく難しさを示唆している。つまり、第二次大戦後、特に1950年代後半から70年代前半までの長期にわたる経済成長の結果、「基礎財における平等化」が基本的に達成され、食べること、着ること、住むことに関してはほぼ誰も不自由しなくなった。

こうした基礎財において不平等が存在する場合には、それは誰にとっても対象がはっきりしているだけに共通の関心になる

が、上級財については人々の選好が異なり、基礎財ほどには共通性が乏しくなる(たとえば、自家用車を所有するかしらないかの違いは支出において150万円ほどであり、大衆車を所有するか高級車を所有するかの違いは数百万円にもなるが、前者の格差の方がはっきりと認識される)。

つまり、基礎財において不平等が存在するときには、その格差(階層)は一元的に感じられるのに対して、上級財ではその不平等は多元的になり、単一の階層を構成しなくなる。上級財の不平等に対する人々の関心は分化していき、それに応じてそのなかで何を重要視するのかという主観的評価も分化していく。その結果、達成価値としての生活スタイル(階層)が個人主義化して、多様な生活様式がそれぞれ独自の意義を主張するようになっていく。

このように、人々にとっての達成価値が多分化し、階層としての集合的性質が弱まり、個人主義化している。しかし他方で、こうした階層の多元化のなかでも、2つの強固な社会的共通価値尺度が存在し続けている。1つは「所得」であるが、これは誰にとっても共通の尺度であり、すべての個人や世帯は原則的にこの一元的尺度の上のどこかに位置づけられる。

もう1つは、「学歴」である。学歴が所得ほど明確でないにもかかわらず一元的なものを与えているのは、同一世代内における全国的な一元的学力競争の過程を経て定まるというイメージがあるからとみられる。そして、学歴競争が普遍化することによってその意味が独立し、ある面で、所得や職業のための学歴というよりも、それ自体としての価値をも主張するようになってきている。

産業社会の進展のためには、人々の個人的な達成動機がマクロ的な発展に接合されている必要がある。その個人の達成動機は、社会の現実が個人に対して種々の可能性をできるだけ大きく開放しているかどうかで、個人の価値づけが変化する。現実が意味ある階層性をなしているとも見えなければ、達成動機は生まれない。

その意味で、これまでの学校教育システムは、個人の動機づけと社会的な階層秩序とを媒介する中心的な制度であった。それは、一方で、社会的にどのように価値づけられるかを呈示することで、その価値序列のなかのどこを目指すかの動機づけを与えていた。

しかし、多元的階層性の進むなかでは、かつてのような一元的な価値序列を呈示するのは難しく、個々人をどのように動機づけるかは大きな課題となっている。今日のシステムが直面している諸問題も、根幹ではこのことにつながっているとしている。

5 競争社会と意識の変化

これまでのいろいろな学説を概観して感じることは、産業社会を発展させていくかぎり、そこにはそれを支える人々がつねに存在しているということである。そして、それはかつては中流階級という形で、経済的、政治的、文化的次元において、自らも、外部からもはっきりと意識されていたが、第二次大戦後の高度経済成長の成果により、基礎財の平等化が達成されるにつれて、中流階級の輪郭ははっきりしなくなってきた。つまり、かつてのような自他ともに認識される時代を担う階層および理念は消失している。それでは、どこへ行ってしまっ

たのだろうか。

他方、いろいろな面で平等化が進んでいるといっても、大半の人々が意識の上で、学歴に関して不公平感を感じるということは、それに対して大きな価値を認めていることでもある。このことが、形を変えた、新しい産業社会の担い手に対する意識として、デリケートな形で形成されつつあるのではないかと思われる。

今後、どのような次元の基準が有効な指標となる階層化が進むのだろうか。

米国では、個人主義の理念に基づき、自らがその目的を設定し、それにチャレンジすることが人生であるとする風潮がある。また、注目すべきことに、学校教育においても、競争社会を生き抜いていくためのフレームワークの基盤を体系的に教える「消費者教育」の授業、教材が小学校の低学年から大学まで、実にきめ細かく整備され、充実している。さらに、それでも十分ではないとして、第 4 章で紹介した『金持ちパパ、貧乏パパ』のように、家庭でも両親がもっと責任を持つべきであると主張されるまでになってきている。

さて、これからの日本のパパは、「キャッシュフロー」のなかで、どちらを選択して子供に教えるのだろうか。

著者

佐々木秀一（ささきしゅういち）

理事

1966年国際基督教大学教養学部卒業、同年経済企画庁入庁、英国留学、OECD日本政府代表部、経済企画庁国民生活調査課長、国土庁官房審議官などを歴任

専門は開発問題