

インビジブル・ファミリー（見えざる家族） 消費の拡大

川津のり



CONTENTS

- I 大きく変わる家族のあり方
——「見えざる家族（インビジブル・ファミリー）」の一般化
- II 拡がり続ける家族の経済格差
- III 「インビジブル・ファミリー消費」の拡大

要約

- 1 2015年、日本は人口減少に加え世帯減少時代を迎えるが、少子高齢化の進行に伴い、同居はしないものの、近隣に居住しながら家族同士で支え合う「インビジブル・ファミリー（見えざる家族）」形態を選ぶケースが続々と出現する。
- 2 今後高齢世代に差しかかる団塊世代も、都市部に住む子世帯との「近居・隣居」（隣同士あるいは歩いて行ける距離から、交通機関を使って片道1時間以内のところに住むこと）を志向する傾向が強まる。同居ではないにせよ、行き来しやすい距離に居住し、高齢の親世帯と子世帯が、経済的、精神的に支え合う構図は珍しいものではなくなる。
- 3 消費に関しても、親世帯と子世帯との間で共有・共用化の傾向が強まる。マーケティングの視点でいえば、世帯消費に関するセグメンテーションの見直しが必要になる。
- 4 生活の質を維持するために、生活者がこうした居住や消費の形態を選ぶことは、内需の限界、さらには人口の大都市集中、地域格差という問題の発生を加速させることになる。

I 大きく変わる家族のあり方 ——「見えざる家族（インビジブル・ファミリー）」の一般化

1 数字には現れない家族の 擬似同居の進展

日本は今後、人口だけでなく、世帯数も減少する。世帯の形態については、これまで核家族化の進行や少子化による子どもの数の減少、未婚化・晩婚化、高齢化の進行などによる単身世帯の増加によって、世帯のサイズが小さくなる「世帯の小型化」に注目が集まってきた。さらに2015年以降には、小型化だけでなく、世帯そのものの数も減少してしまう。

このような状態は、データで見ると小さな「かたまり」＝世帯が点在するように思えるが、質的には必ずしもそうとはいえない。小型化した世帯がお互いにつながり合って生活が成り立つという、新たな生活様式が増加する兆候が見られるからである。

具体的な例を挙げて説明したい。たとえば

東京都内に図1のような4つの世帯がある。Aさん世帯を中心としたこの4家族は、データでいえば単身世帯が1つ、夫婦2人のみ世帯が2つ、夫婦と未婚の子世帯（核家族世帯）が1つということになる。

ところが、実際のライフスタイルや消費動向を見ると、この4世帯は密接にかかわりを持っている。Aさんの家の5歳児の保育園の送り迎えはBさん夫婦が担当したり、休日のレジャーはDさん夫婦と一緒に楽しんだりすることもある。実は、食料品や日用品は週末にAさん世帯、Bさん世帯、Cさんで一緒にまとめて買い物をしてしまうことも多く、未婚のCさんとしては生活費の面で非常に助かっている。Aさん世帯にとっても同じである。

野村総合研究所（NRI）は、このように同居というスタイルは取らないものの、ゆるやかにつながる家族形態、「近居・隣居」をしながら経済的にも精神的にも支え合う家族の形を、「見えざる家族（invisible family：インビジブル・ファミリー）」と呼んでいる。

図1 「見えざる家族」のイメージ

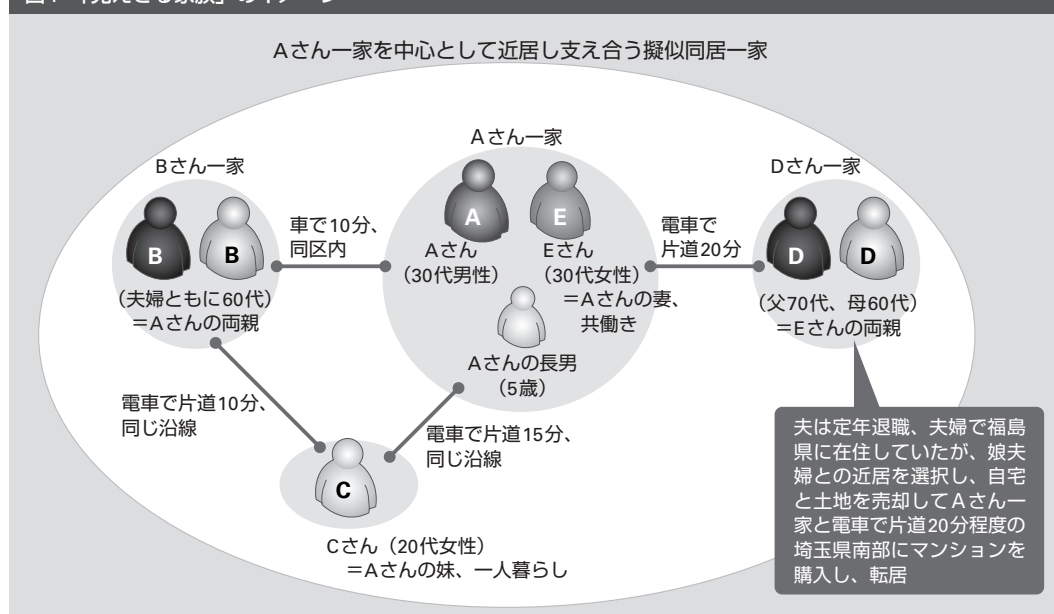
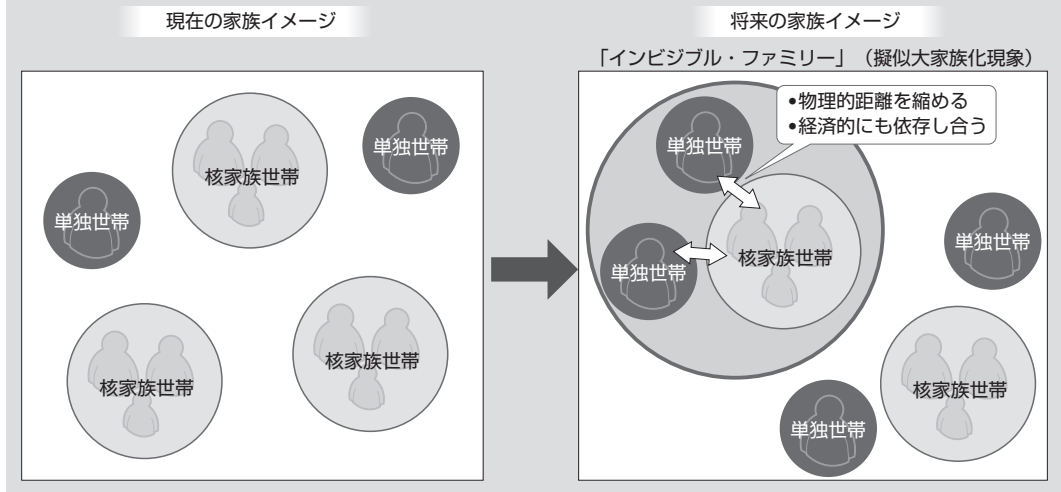


図2 家族イメージの変化



今後、日本ではこのインビジブル・ファミリースタイルの拡大が予想される。

この見えざる家族、いわば擬似同居家族の特徴は、物理的な居住地だけでなく、生活、消費のあらゆる面で支え合う点にある（図2）。さらに従来の家族と大きく異なるのは、親世帯が自分たちの住み慣れた土地を離れてでも、子世帯のそばに寄り添って生活するスタ

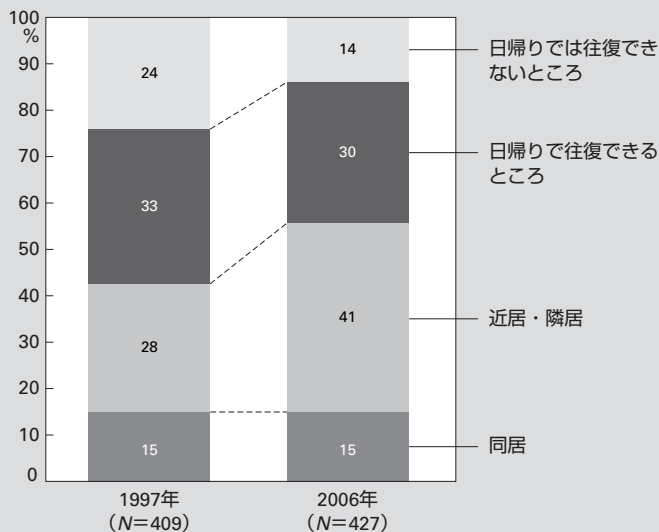
イルが増えることである。子どもの数が減り、頼れる子世帯の数も減るため、地方に残された高齢親世帯が子世帯の住む土地へ移住する、という形で支え合う。これこそ少子化時代ゆえの現象といえるだろう。

1997年、2006年に実施した「NRI生活者1万人アンケート調査」から見ても、この傾向は確認できる。

特に近居・隣居の一般化が進みつつある東京都を例にとってみると、自分の親世帯と、歩いて行ける距離（隣居）から、交通機関を使って片道1時間以内で行き来できる距離（近居）に住む「近居・隣居」を選択している割合は、2006年では41%に及んでいる。この数値は、過去10年間でおよそ13%増加した（図3）。また、将来、支え合いの中心的存在となる可能性の高い30代男性が、「できれば親世帯と近居・隣居をしたい」と回答する割合は半数を超えている（図4）。

なお、この近居・隣居は特に大都市で多く見られる傾向があり、地方ではある程度の広さの土地を確保できるために、二世帯住居と

図3 自分の親世帯の居住地と自分たちの居住地の距離感



注1）母数：自分の親が健在で既婚の東京都在住の一般生活者

2）近居：交通機関を使って片道1時間以内のところに住むこと、隣居：隣同士あるいは歩いて行ける距離に住むこと

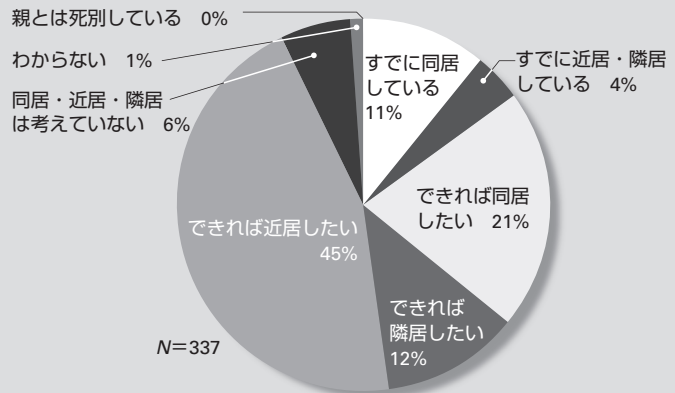
出所）野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査」1997年、2006年

してむしろ同居してしまうか、子世帯が都市部に移住して、完全に離れた遠距離別居をしているかのいずれかに偏る傾向が見られる。

実際の支え合いの内容は多様である。冠婚葬祭や法事などの行事だけでなく、一緒に旅行に行ったり、買い物、レジャー、余暇活動に参加したり、また祖父母による保育園への子どもの送り迎えの代行もある。転職・結婚の相談、孫の教育や保険に関する相談、健康が損なわれた場合の介護の問題や相続など、一般的な親子・親族関係で起こりうるあらゆる領域で支え合いの場面がある。各自が独立した世帯を営んでいるとしても、家族間で協力して解決が必要な「課題」や、共有しているイベントは数多く存在している。

特に昨今は女性の就労率が高まり、結婚しても仕事を持ちキャリアを維持する女性も増えている。家族で対応・解決する課題として非常に重要な「子育て」をはじめ、妻・母という役割に対するサポートのニーズは高まる一方である。また、ニートやフリーターの増加などによる経済格差の拡大への危機感、高学歴志向への回帰など、家族同士が生活を送

図4 30代男性における親世帯との将来的な近居・隣居形態意向



注) 母数：男性30代

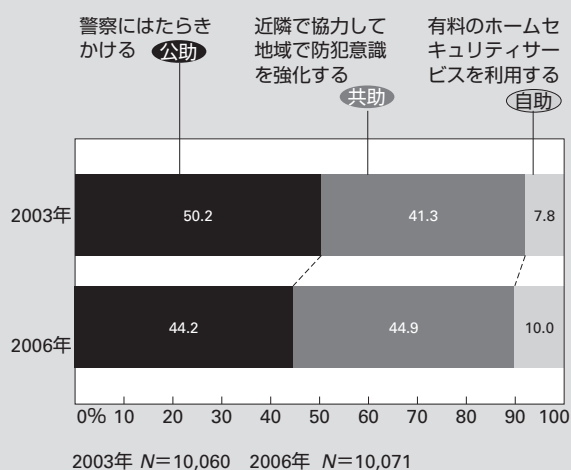
出所) 野村総合研究所「NRIプロジェクト2015生活者5000人アンケート」2007年

るうえでかわり合い、助け合うことへのニーズは間違いなく高まっている。

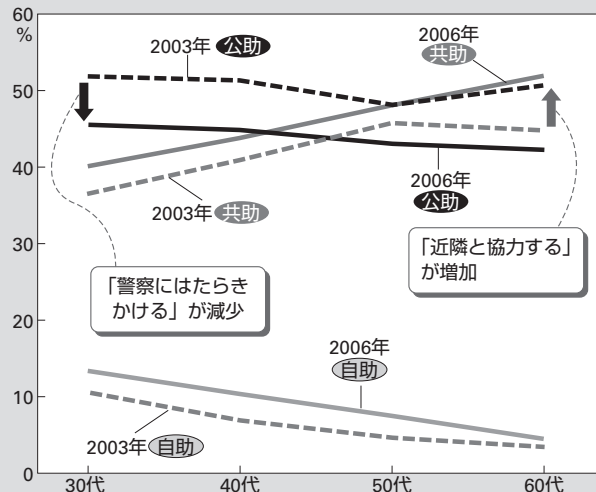
2 個人の私的ネットワークを重視する生活者

ここに一つのデータがある。「自宅の近隣で空き巣などの被害が増えたとした場合、最初にどの行動を取るか」という質問に対する答えで、選択肢は3つ。①警察に相談する（公助）か、②近隣住人と協力する（共助）か、③自分で有料のセキュリティサービスに

図5 「自宅の近隣で空き巣などの被害が増えた場合、あなたはまずどの行動をとりますか」



出所) 野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査」2003年、2006年



加入する（自助）か——である。2003年から2006年の推移を見てみると、警察に相談するという人が年代を問わず減少し、代わって、周囲と協力するか、自分のお金を頼りに自分で自分の身を守るという回答が増加している（前ページの図5）。

マスコミによる繰り返しの報道なども影響し、事件、不祥事が発生すると、政府や公的機関に対する信頼感は途端に急降下する。そしてこうした報道が継続することによって、不信感は定着してしまう。現在の日本は、まさにこの不信感が定着した状態だといえる。

公的機関や社会の安全・安心システムに対するこのような不安により、自分の身を守るには、個人の私的な人的ネットワークや、個人の資金力を強化しなくてはならないと考える人が一層増える。

現代社会においては「個人化」が進んでいるのは間違いないが、完全なる個人化が実現するには、安全・安心の公的な管理という土台が必要である。これに対する信頼が揺らいでいる今、これからは個人化の進行を支えるための自己防衛策として、私的ネットワークを重視する傾向が強まっていくと考えられる。

3 団塊世代も子世帯との

近居・隣居を選択

「頼れるのは自分と自分を取り巻く家族だけ」と考える生活者は、精神的にも経済的にも互いに支え合う方向に進む。加齢による健

康への不安、犯罪などの社会不安、精神的な孤独など、さまざまな生活不安を抱える高齢者にとって、この傾向は特に強まるだろう。

こうした生活不安を緩和するうえで、困ったときにいつでも助け合える距離に住む、子世帯との近居・隣居は非常に有効である。また、不安の緩和だけでなく、孫とのかかわりや、子世帯と一緒に過ごす余暇活動などは、精神的な充足感にもつながる。

上記にまとめたように、近居・隣居は親世帯だけでなく、子世帯にとっても大きなメリットがある。

たとえば、子世帯を形成する生活者の世代では、妻が仕事を持ちキャリアを維持するケースが増加するため、夫婦共働きがさらに増加することが見込まれている。夫婦共働き形態で、仕事を続けつつ子育てもしなければならぬ世代は、なんらかのサポートを受けなくては、妻一人ではすべての家事を抱えきれない。夫が協力できたとしてもその負担は大きい。そのため、家事、育児のサポートを得られることは、非常に魅力的である。

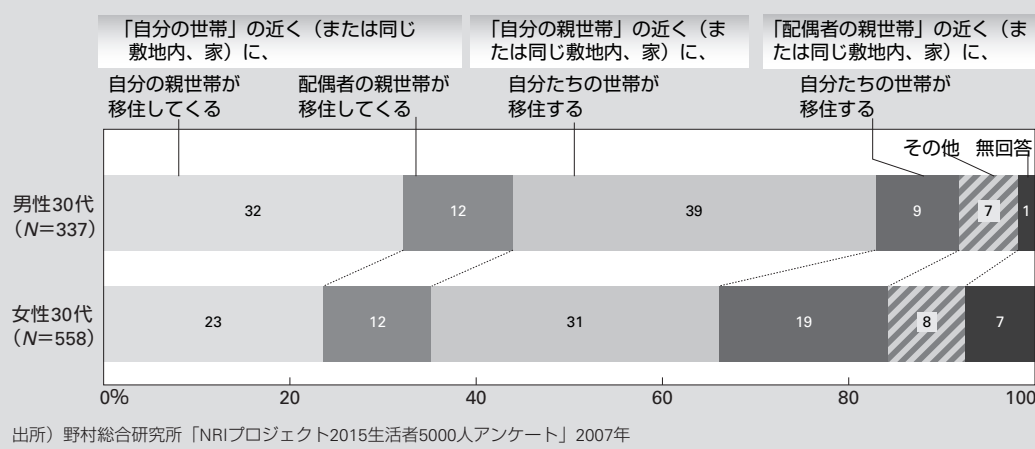
そして、退職後の自由時間が増える親世帯は、こうしたサポートや日常的なコミュニケーションを通じて、何かあったときに助けてもらえるという安心感、つながりを持っているという幸福感を得ることができる。まさにWin-Win（ウィン・ウィン）の関係にあるといっていよう。

こうしたさまざまな社会環境を背景に、同居という極端な形態を選ばず、それぞれ独立した家計・居住形態を維持しながら、精神的にも経済的にも援助し合う形が徐々に増えることになる（表1）。そして少子化が進む後は、これらの近居・隣居の「呼び寄せ」の

表1 近居・隣居のメリット

	近居・隣居のメリット	相手に与えるもの
親世帯 (50代後半～高齢期)	• 生活全般に関する不安の緩和	• 家事、子（孫）育てサポート • 部分的な経済的支援 • 精神的安心感、充足感
子世帯 (30代～50代前半)	• 妻のキャリア維持 • 所得拡大の実現（共働きの継続）	• 日常生活、介護サポート • 部分的な経済的支援 • 精神的安心感、充足感

図6 将来、近居・隣居する場合、どのような形になると思うか



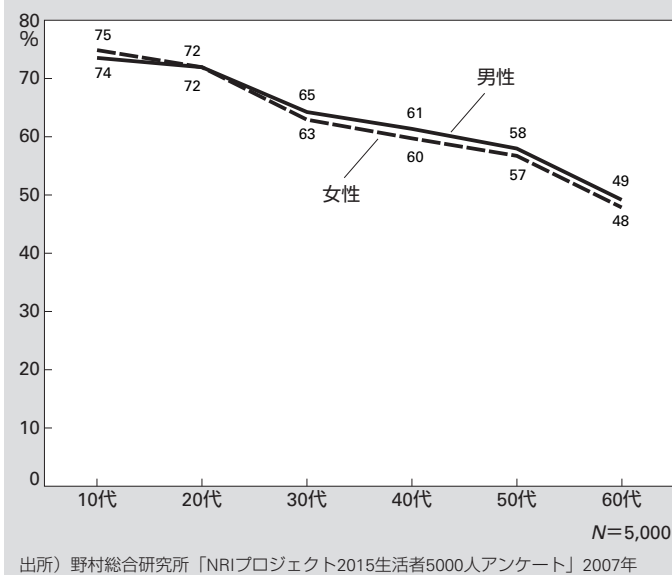
主体者は、親世帯から子世帯へと移ることが予想される。

かつて、多くの家庭に子どもが2人以上いた時代、次男以降は都市部で仕事をしながら生活をし、長男世帯が地方の家や土地、事業を継承して「家」を守るというケースが多く見られた。ところが子ども1人時代の今、長男・長女が仕事を求めて都市部に上京した場合、地元に残された両親とともに暮らす子どもはいない。地方には老夫婦が残され、生活不安は高まることになる。

近居・隣居はこの不安の緩和のためにあると前述したが、それでは支え合う相手である子世帯とは、少子化が続く日本では、夫も妻も長男・長女同士というケースが今後増えていく。そうなると、夫と妻いずれかの親世帯だけでなく、さらにもう一つの家族も日常生活や消費活動にかかわることになる。

兄弟姉妹が各家庭に必ず複数存在した時代には生じなかったが、この場合、実家を継ぐために地元に戻るというケースは減少し、地方の親世帯は家や土地を手放して、子世帯のいる都市部に移住することも選択肢の一つと

図7 今住んでいる土地から、将来的には離れることもやむをえないと思う（そう思う回答率）



なってくる（図6）。現状では、結婚後も親と同居する割合は、土地に余裕がある地方部に多い。一方で、都市部では離れて暮らすケースも多く、ここに、子世帯が親世帯を都市部に呼び寄せるポテンシャルがあると見ることができる。

機能的に利便性の高い都市部の集合住宅に高齢者が住み替える事象は、もともと多く見られていた。階段を使わなくてよい、自家用

車ではなく公共交通機関が使いやすい、病院に近いなどのメリットからだが、今後は、子世帯の居住地に近い都市部に移り住む傾向がより顕著になるだろう。

実際に、「今住んでいる土地から、将来的には離れることもやむをえない」と回答した人は、60代でも50%近く存在する（前ページの図7）。すなわち、長い間住み慣れた家と土地から離れ、都市部に住む働き盛りで孫もいる子世帯の近隣に高齢夫婦が移り住む——というような光景に対して、生活者の心構えが徐々に整いつつある。

4 スーパーDEWKS（Double Employed With Kids）の拡大を助ける団塊親世帯

近年、結婚後も働き続ける女性が、特に都市部で増加傾向にあるが、男性と同じ勤務環境のもと、同じ役割を担っているような総合職・専門職女性のキャリア継続のためには、親世帯の育児サポートが必要なことが多い。つまり、近年注目度が増している「高所得共働き世帯（ダブルエンジン世帯）」^{注1}「スーパーDEWKS（高所得〈スーパー〉のDouble Employed With Kids：子どものいる高所得

図8 育児期の女性の「自分の子どもと自分の両親との距離」

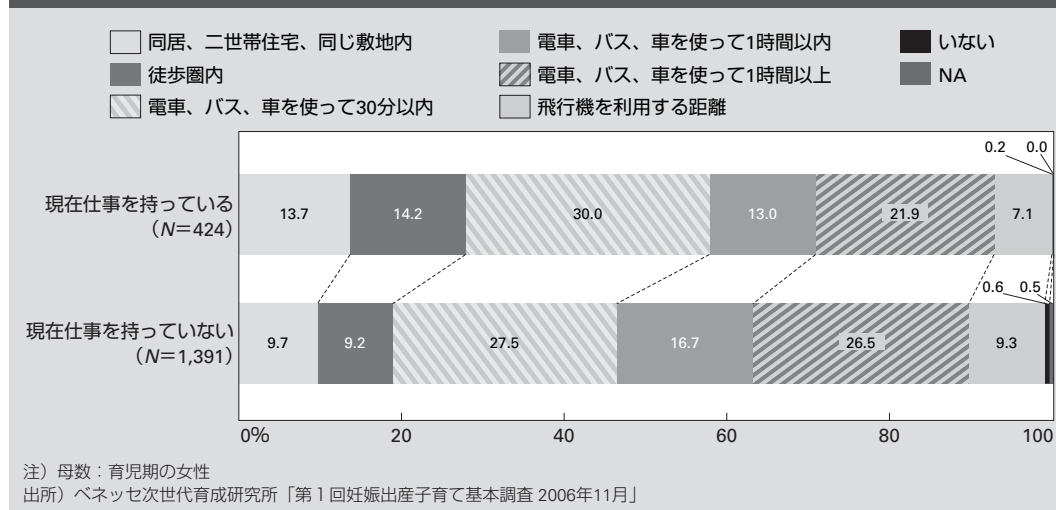
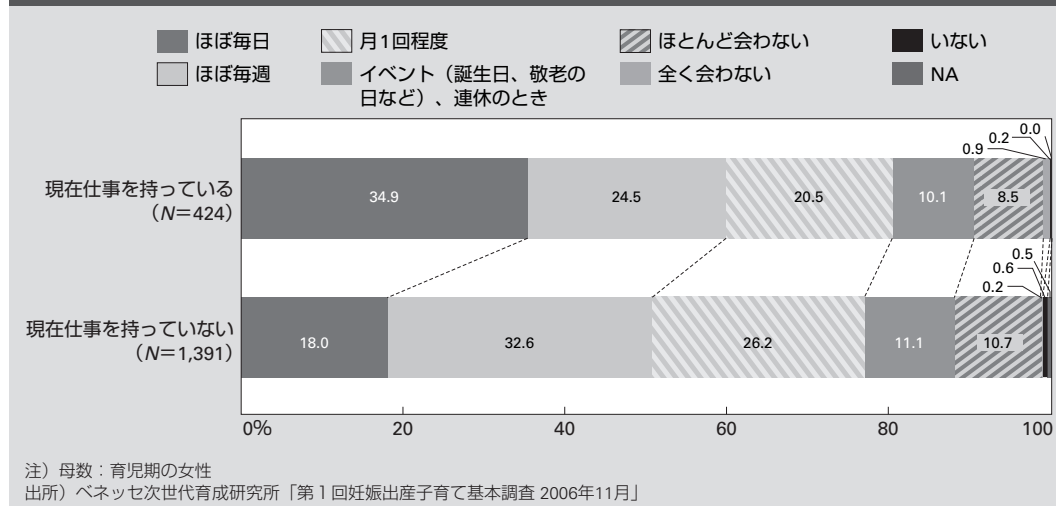


図9 育児期の女性の「自分の子どもと自分の両親が会う頻度」



共働き世帯)」^{注2}の増加とインビジブル・ファミリー形態は、おおむね不可分の関係にある。

ベネッセ次世代育成研究所の調査結果によれば、仕事を持つ育児期の女性は、仕事を持たない女性に比べて自分の両親の近くに住む傾向が強い(図8)。また、自分の子ども(親から見て孫)と自分の親が会う頻度は、仕事を持つ女性の方が明らかに多いことがわかっている(図9)。

団塊ジュニアがおおむね30代に突入してきている現在、彼らは結婚、出産、育児とキャリア継続という課題に直面しているケースが増えてきている。そのようななかで、親である団塊世代は、彼ら彼女らの新しい共働き形態を選択する子世帯の育児サポートの一端を担う役目を期待されている。そして、女性の雇用環境がさらに改善されると想定される将来に向けて、祖父母による「孫育て」とも呼ばれる育児サポートのニーズは、より一層高まることが予想される。

団塊親世帯と団塊ジュニアの近居・隣居の選択、すなわちインビジブル・ファミリー形態の選択は、スーパーDEWKSの出現ポテンシャルを拡大するものとして期待される。

Ⅱ 拡がり続ける家族の経済格差

1 6つの家族

日本は従来から、所得格差を「世帯単位の税込み年間収入」で算出し、ジニ係数と呼ばれる指標をもとにその推移を見ているが、総務省統計局の調べによれば、1980年代以降から2000年代にかけて、所得格差は年々拡大する傾向を強めていることがわかっている。

米国と比べればまだまだ格差は小さく、また、この格差拡大には高齢化の進行が影響しているという見方もあるが、フリーターの増加や終身雇用制度・年功序列型雇用制度の崩壊なども影響し、「格差」をテーマとする議論を数多く目にするようになっているのは事実である。

特に若年層の被雇用形態の多様化は、長期的に見た生涯所得に大きな差を生むことが予想されており、本稿のメインテーマである家族同士の支え合いにかかわらず、収入や貯蓄面での世帯間格差の拡大が進むことを明確に否定できる材料は見当たらない。

こうした経済格差も視野に入れながら、ゆるやかなにつながりつつ支え合う家族の姿をさらに細分化してみると、さまざまな様相を呈している。

われわれが特に注目したのは、居住地と収入の2つの視点である。特に収入は、世帯収入を軸として、上位層、中位層、下位層の3つに分類した。この3つの層の金額設定は、NRI生活者1万人アンケートの生活満足度のデータを参考にしている。世帯年収が1000万円を超えると、そのうちのおよそ8割以上の人が「現在の生活に満足している」と回答している一方、世帯年収が300万円を下回る

表2 6つの家族像

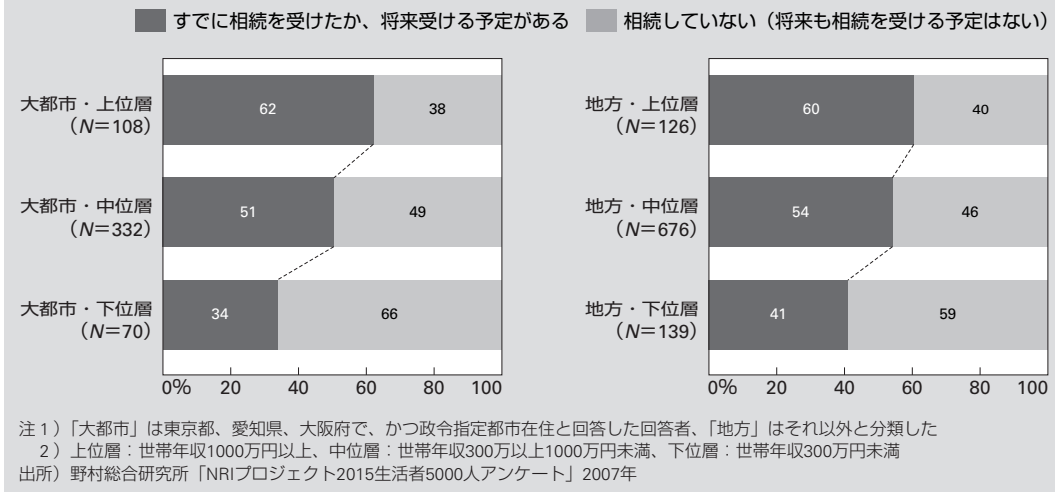
	大都市		地方	
上位層 世帯年収：1000万円以上	330万世帯	7%	270万世帯	6%
中位層 世帯年収：300万円以上 1000万円未満	1650万世帯	34%	1570万世帯	32%
下位層 世帯年収：300万円未満	480万世帯	10%	600万世帯	12%

注1)「収入」とは、勤め先収入や事業・内職収入などの「実収入」、預貯金引き出し、月賦購入などの「実収入以外の収入」、および「前月からの繰入金」を含む

2)平成12年国勢調査時の定義に従い、「大都市」は3大都市圏、「地方」は3大都市圏以外と分類した

出所)平成16年全国消費実態調査、平成17年国勢調査より推計

図10 土地や住宅の相続を受ける予定



と、満足していると回答する割合は6割台にまで低下する。この現状の生活に満足している人の数の分布を参考に、さらに居住地という軸を考慮すると、日本の家族像は、前ページの表2のように整理される。

2 進む経済格差の世代間移転

さらにここに相続という視点を加えると、上位から下位の格差はより拡大していく方向にあることが、アンケートの結果から読み取れる(図10)。そして、上位層ほど自分たちのステータスを守りたいという意向は強く、財産が相続される予定の人も多い。言い古された感のある「二極化」だが、今後も経済格差はさらに拡大する可能性が高い。

この傾向に、さらにインビジブルな世帯同士の支え合いという現象が加わったとき、中位層、下位層は生活レベル維持のために消費の共有化に努める一方で、上位層は子世代への相続により富を移転させていく。このような、上位層の定着化、格差の世代間移転は従来も起きていたが、今後はその傾向がより強

まると考えられる。

3 二極化する高齢者の居住地選択

近年の長寿化は、生活者の視点から見れば、退職後の時間が長期化することに等しい。仕事や子育て卒業後の人生を送る居住環境は、結婚し一家を構え、子どもを育て、仕事をするための居住環境と必ずしも同一ではない。したがって、高齢期への突入というタイミングでは、住宅の住み替えや、居住地の変更というニーズが高まってくる。

たとえば付帯サービスが充実した都市部の高機能住宅への移住、都市郊外の高齢者専用住宅への移住、海外移住などがある。居住地の変更にはさらに、生活における不安の解消という観点で、子世帯、親族の近隣に住み、万が一のときに備えるという、前述したような擬似同居型の住み替えもある。まさに老後にふさわしい居住地選択というターニングポイントが必ず訪れるのである。

高齢者の生活については、フロー額(収入)の違い、ストック額(資産)の大きさの

違いによる生活全般のレベルに関する格差が如実に現れることになる。

懸念される点は経済的な格差だけではない。近年頻繁に見られる「高齢者の孤独死」のように、社会的ネットワーク、家族関係といった面にも影響してくることが予想される。

経済的な不安が大きい場合、選択肢として家族（子世帯）との同居や近居・隣居による支え合いというケースが増えると述べてきたが、この選択肢の場合には、都市部で生活を営む子世帯の近隣に移住する必要がある、これまで守ってきた家屋や土地を手放したうえでの単身都市移住ということも考えられる。ただしこのような選択肢がある場合はまだ幸せで、孤独死に代表されるような完全に孤立した状態での生活を余儀なくされるケースも少なくない。

お金と健康と家族を含めた人間関係、この3つが揃わなければ、豊かな高齢期時代を過ごすことはできない。これからの日本では、高齢者においても、まさに「持つもの」と「持たざるもの」の格差拡大、二極化が進行することになる（図11）。

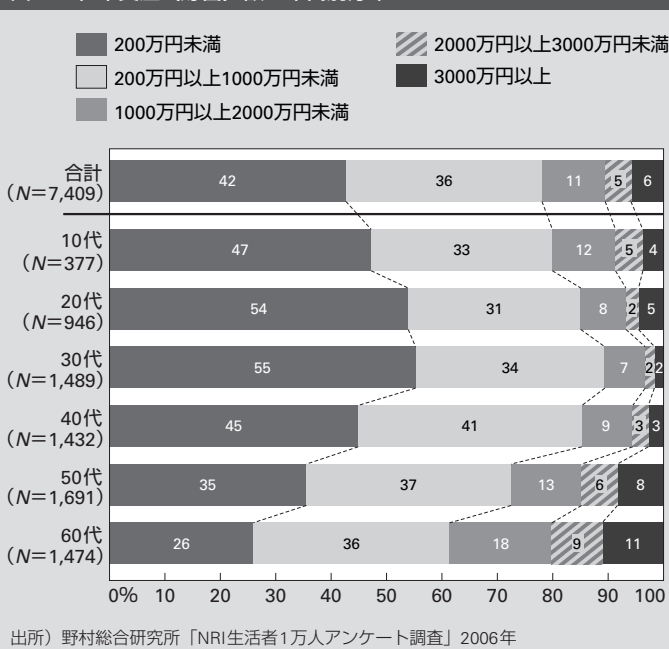
Ⅲ 「インビジブル・ファミリー消費」の拡大

1 6つの家族の消費の特徴

「6つの家族」は消費の面でもその特徴に違いが見られる（次ページの図12）。

大都市・上位層は消費が最も活発で、プレミアム消費（こだわるものにはお金を惜しまない消費）や、効率を求める利便性消費スタイルが中心である。こうした消費は、夫だけでなく妻も正社員、専門職として男性同様に

図11 世帯資産（貯蓄）額の年代別分布



働くキャリア維持型の夫婦共働きのダブルエンジン世帯に多く、子育てサポートや精神面、コミュニケーション面でのインビジブル・ファミリースタイルが中心である。

地方の上位層の場合、消費面は大都市・上位層とほぼ同じであるが、経済的な余裕や土地の広さを可能なかぎり活かして同居しているケースも多い。

大衆層である、大都市・中位層、および下位層は、上位層と比較するとプレミアム消費の傾向が若干弱まる。インビジブル・ファミリースタイルについては、精神面に加えて、生活レベルの向上・維持、効率化を目的とした経済面での支え合いというニーズが生じ始める。

地方・中位層は大都市・中位層と比較すると、自由に使えるお金の額は低いものの、物価も安いためそれほど格差はない。インビジブル・ファミリースタイルの目的は、精神面

に加えて、やはり生活レベル向上・維持を目的とした経済面での支え合いが中心となる。

2 新しいファミリー消費の可能性

ゆるやかにつながりながら、精神的・物理的に支え合うことになるこの近居・隣居は、さらに経済的な面でも従来とは異なる消費パターンを導いていくことになる。それが、「インビジブル・ファミリー消費」である。これは、同居はしていないものの近くに寄り添いながら支え合う複数の世帯同士が一緒に

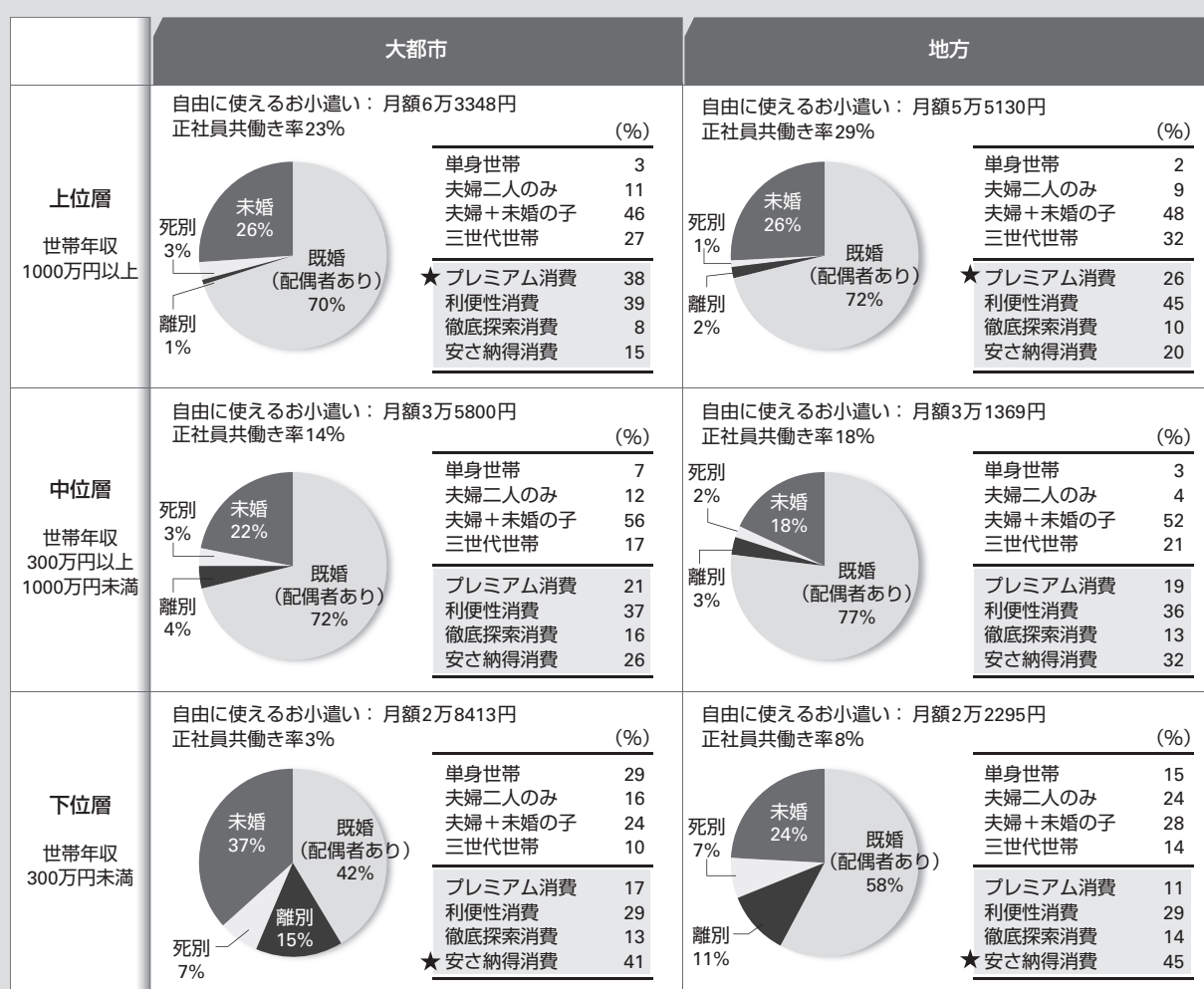
消費することを指している。または、近居・隣居を実現するための消費も含めることもできる。

この考えによれば、これまでの世帯消費の想定よりもひとつの顧客ユニットのサイズが大きくなるという変化もさることながら、まったく新しい商品・サービスに対するニーズが潜在している可能性も指摘できる。

たとえば下記のようなジャンルが新しいファミリー消費の期待される分野である。

- 旅行、旅行関連商品（複数世帯が集まっ

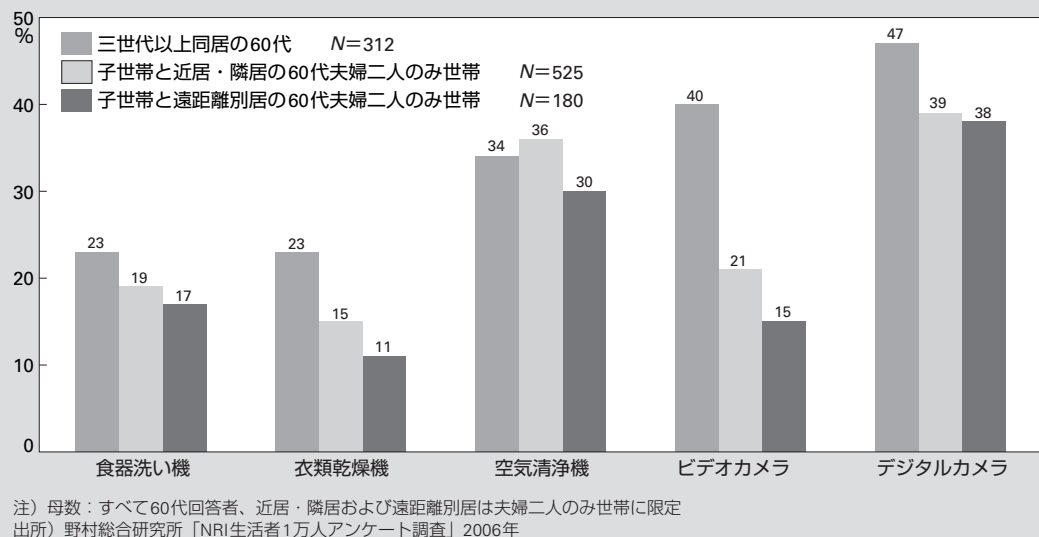
図12 「NRI生活者1万人アンケート調査」に見る6つの家族の特徴



注1) 4つの消費スタイルは「NRI生活者1万人アンケート調査」から分析した日本人のタイプを示す。プレミアム消費：こだわるものにはお金を惜しまない、利便性消費：利便性・効率を求める、徹底探索消費：こだわるものをできるだけ安く買おうとする、安さ納得消費：とにかく安いものを買う

2) 「大都市」は東京23区、名古屋市、大阪府在住者、「地方」はそれ以外と分類
 出所) 野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査」2006年

図13 世帯保有財の保有率比較



て大きなグループとして参加するなど)

- ホームパーティ（必要となる食材、家電、インテリア雑貨など）
- ゲーム（任天堂「Wii」のような3人以上で楽しめるタイプなど）
- 住宅リフォーム（親世帯が小さい部屋を広めのリビングにリフォームするなど）
- 転居支援サービス、空家メンテナンスサービス
- 通信・コミュニケーション

次に、実際のデータを見てイメージを共有していきたい。

図13に示すように、シニア世帯の世帯保有財の保有率では、近居・隣居世帯と遠距離別居世帯はその内容に違いが見られる。たとえば保有率に差がないデジタルカメラに対して、ビデオカメラは近居・隣居シニア世帯の保有率の方が高い。三世代同居世帯ではさらにその保有率が高い。孫との旅行やレジャー、運動会や学芸会への参加など日々の接触頻度が多いインビジブル・ファミリーは、ビ

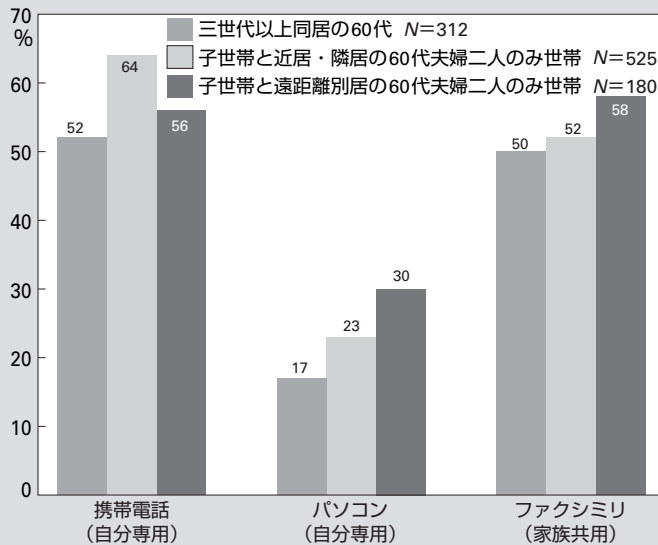
デオカメラのような、まさにファミリー消費の際に使う商材が必要となる場面も多く、高齢の夫婦だけの世帯であっても、購買のモチベーションも高まりやすい状況にあるといえる。

また、外出だけでなく、親世帯に子世帯が遊びに訪れたり、食事をしたり、自宅で一緒に過ごす機会が多いと考えられるインビジブル・ファミリーでは、夫婦二人のみ世帯にもかかわらず、食器洗い機や衣類乾燥機などの保有も若干多い。そして、空気清浄機の保有率も高い。この商品を買うきっかけは孫の誕生が多く、里帰り出産時や遊びに来る小さな孫のために購入するケースも徐々に見られるようになっている。

このように、孫のことを考えた消費の一つとして、子世帯で保有している商材を、祖父母の世帯でも購入するといったパターンも今後注目すべきである。

また、次ページの図14は、コミュニケーションツールの保有率を比較したデータであ

図14 コミュニケーションツールの保有率比較



注) 母数：すべて60代回答者、近居・隣居および遠距離別居は夫婦二人のみ世帯に限定
出所) 野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査」2006年

る。携帯電話とパソコンについては「自分専用のものとして持っているもの」を比較したもの、ファクシミリについては「家庭で持っているもの」だが、注目したいのは、同じ60代という年代であってもコミュニケーションツールである携帯電話とパソコン、そしてファクシミリの保有率が、微妙に異なる点である。

携帯電話は3タイプとも保有率が高く高齢者への普及が進んでいるものの、子世帯と近居・隣居の60代の方が多く保有する傾向にあり、一方でパソコンとファクシミリは、子世帯と遠距離別居をしている60代の方が個人保有率が高い傾向にある。近くにいたからこそ頻繁に会い、連絡を取り合う頻度が高いため携帯電話は欠かせないが、遠距離別居では連絡をこまめにとることはない代わりに、ファクシミリやパソコンでの電子メールや「スカイプ」などに代表される音声・画像通信によ

るコミュニケーションとなりやすい。

インビジブル・ファミリーと従来の別居世帯同士のコミュニケーションスタイルとでは、明らかにそのスタイルは別物である可能性が高い。

このように、インビジブル・ファミリー消費の拡大は、世帯財の消費セグメンテーションを詳細に組み替えることにより、新たな商品・サービス開発の機会を生む可能性がある。しかし一方で、すべてのインビジブル・ファミリーが「プラス」(拡大)の消費をするとはかぎらない。近居・隣居の目的をじっくり見てみると、企業にとっては「マイナス」(縮小)につながる消費活動が出現する兆候も見え隠れしている。

今後企業としてはこうしたニーズの差異をより深く分析し、近居・隣居だからこそ発生しうるニーズは何か、遠距離別居だからこそ必要とされる商品・サービスは何かを考えていく必要がある。

3 微妙に異なる「インビジブル・ファミリー消費」の目的

家族と近居・隣居をしながら支え合うという形態そのものは同じでも、その目的は、29ページの表2で分類した6つの家族像のなかの上位層と中位層とでは異なっていると考えられる。

上位層では「自由になるお金」「精神的なゆとり」「安心感」を求めたプラスアルファの擬似同居であり、中位層、下位層では「費用の共有・削減」「経済面での効率化」を求めたより実際の生活に密接したメリットを意識したものになりやすい。

祖父母が孫の服やおもちゃを買って与える

などの「6 ポケット」と呼ばれる形態はすでに一般的になっているが、今後続く低成長時代においては、家賃・住宅ローン、食費、介護費などの固定費の共有・削減にも尽力しなければ、都市部での生活（経済的にも介護など生活の面でも）は充実させにくく、成り立ち難くなっていく。インビジブル・ファミリー消費の拡大は、2世帯で「1つの世帯の財」を購入するなど、企業にとっては危機感を抱かざるをえないケースが増加する可能性を秘めているのである。

4 効率重視の家計支出と 内需縮小の加速

収入にかかわらず、小さくなった世帯同士は、ある程度気軽に行き来できる距離に住み、あらゆる場面で行動を共にするようになる。世帯でいえば別世帯であるが、ものを共有したり、まとめ買いをして共有したりするなど、実際のデータには現れにくい「インビジブル・ファミリー」がいたるところに存在するようになる（図15）。

前述したように、少子化時代の日本は、頼れる子どもの人数が限られているため、2つの親世帯が1つの働き盛りの子世帯の近くへ集まるという事態が予想される。その場合、地方に住む親世帯は、家や土地を処分して大都市に移住しなければならない。家や土地に対する執着・愛着心よりも、子世帯のそばにいたいと思う親世帯、また、親世帯がそばにいた方が安心だという子世帯の増加がこのような移動を助長する。

その場合には、雇用機会の豊富な都市部に若年層が集中し、働き盛りも集中することから、そこに高齢層が呼び寄せられていく。そ

の結果、地方はさらに過疎化が進み、産業の振興も財政難からの再建も非常に厳しい状態に陥るだろう。

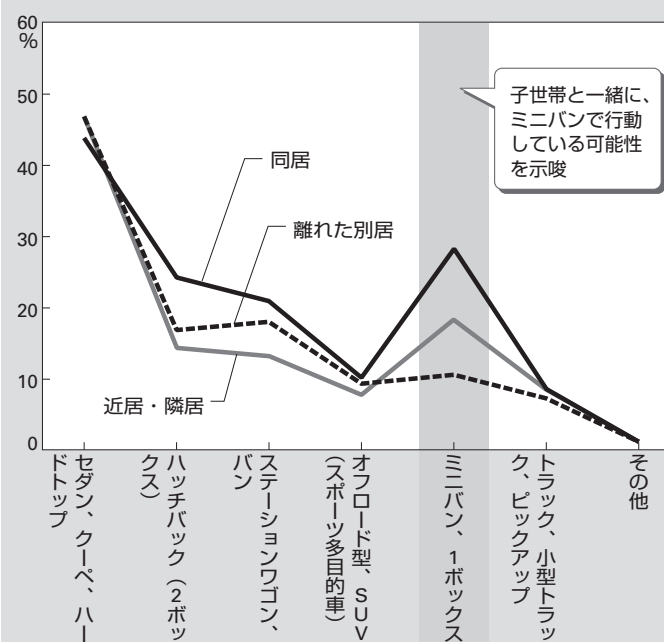
生活者としては、家族同士が支え合うことは、生きるためのすべとして当然の動きであり、願望なのである。むしろ精神的な満足度は高まっていくかもしれない。

全般的には、人口の都市集中は、生活者の意識面を分析してみても、止まる傾向にはない。また、地方分散を意図的に図るために、公共投資のばらまきを行うことは前時代的であり、そのような財政的余裕は、国にも地方にもない。

人口集中は、東京、大阪、名古屋といった大都市レベルなのか、それとも、地方中核都市レベルでも起こるのかなどは、今後も注目し、議論が必要になるポイントである。

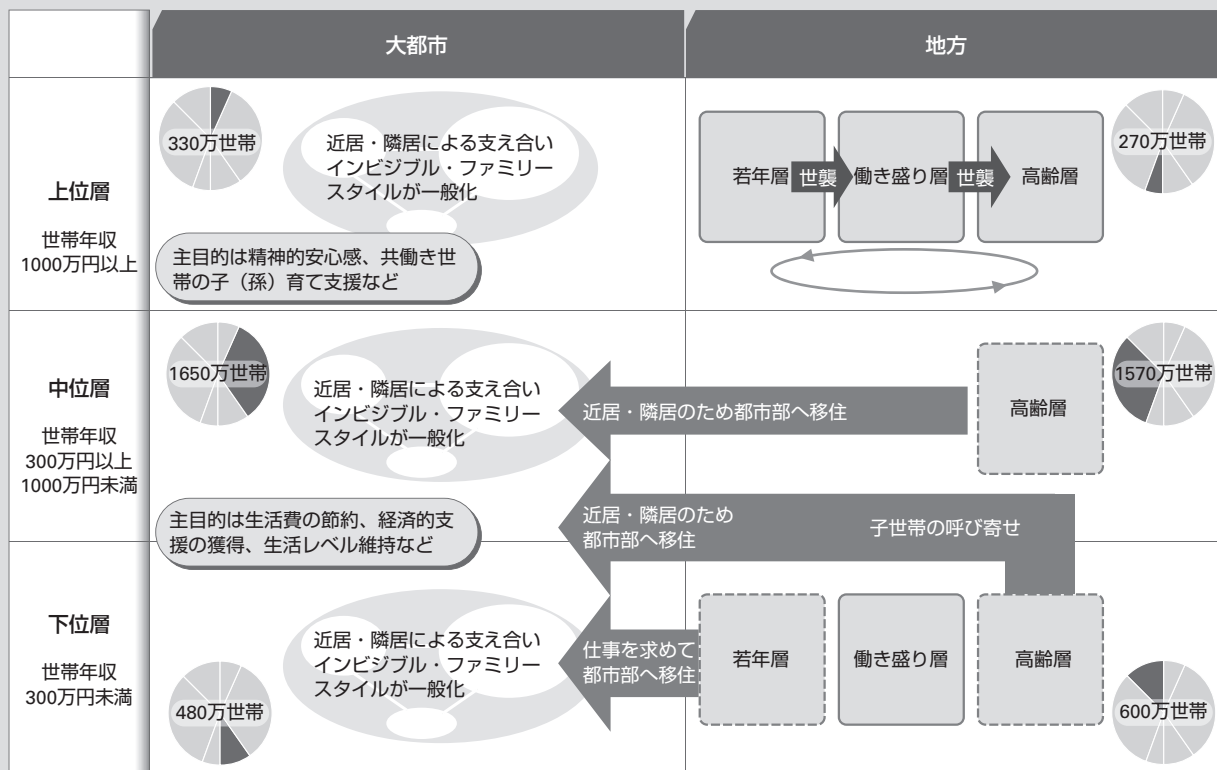
生活の質の観点からいえば、地方中核都市が形成され、そこで十分な雇用機会が確保され、高齢親世帯と子世帯との近居・隣居が進

図15 子世帯との居住距離別50代の保有車型



出所) 野村総合研究所「NRI生活者1万人アンケート調査」2006年

図16 将来予想される、6つの家族の動き



注) 世帯数は2005年国勢調査より推計

んでいるのが望ましいであろう。しかし、そのためには、地方中核都市においても、優秀な人材が引きつけられるような付加価値の高いビジネスの存在が必要となる。もちろんこれに加えて、文化、教育、介護・医療などの機会も十分にあることも重要である。

今後、企業はこうしたインビジブル・ファミリー形態の拡大という環境変化を踏まえて、自社の商品・サービスの新しい機会探索という攻めの戦略と、経済面で家計消費の効率化進行に対する守りの戦略立案を併せて進める必要に迫られることになる。

以上の議論をまとめると、以下のようになる(図16)。

- ①データでは見えない、大きな一つの塊としてのファミリー（インビジブル・ファミリー）消費が増えることによって、新しいファミリー消費の出現・拡大と、内需の縮小が同時進行する。
- ②子世帯が高齢親世帯を都市部へ呼び寄せる形態が増えることによって、都市への人口移動がさらに進行する。
- ③支え合える家族の有無、経済的基盤の有無による生活の格差がより大きくなることは、持つものと持たざるものの格差拡大を進める。

調査概要

「NRI生活者1万人アンケート調査」

全国の満15～69歳の男女個人を対象として訪問留置

法により実施した自主研究調査（回収数：1997年N=10,052、2000年N=10,021、2003年N=10,060、2006年N=10,071）

「NRIプロジェクト2015生活者5000人アンケート」
全国の満15～69歳の男女個人を対象としてWebアンケート（NRI True Navi）により実施した自主研究調査（2007年8月実施）

注

- 1 ダブルエンジン世帯とは、夫婦二人とも正社員として働き、妻側も夫側と同程度以上の収入を得ている新しい共働き世帯の形態を指している。
- 2 スーパー DEWKSとは、夫婦ともにビジネスキャリアを維持しながら、子どももいる世帯のことをいう。スーパーDINKS（Double Income

No Kids：子どものいない共働き世帯）の発展型ともいえる。仕事と子育ての両立を長期間サポートしてくれる商品やサービスを求める傾向が強い。

参考文献

- 1 川津のり「ライフスタイルを創造する新しい女性消費者群」『知的資産創造』2007年3月号

著者

川津のり（かわづのり）
サービス事業コンサルティング部副主任コンサルタント
専門はマーケティング戦略立案、消費者の価値観・行動研究、コーポレートブランド戦略、事業ブランド戦略