

格差社会における階層意識の内実

江 上 哲

はじめに

格差社会が雇用や教育の問題など様々な部面で議論をされ始めて久しい。そして、近年においては研究者の間で格差問題が貧困問題や下流化社会論へと発展的に研究されて論じられている。そのような議論を踏まえ格差社会や下流化社会の問題を「格差の固定化」を軸に考察してみたい。この「固定化」は経済学の問題だけではなく、我が国においては貧困の連鎖の問題などへ発展している。そこで、本論文は、経済的格差を踏まえながら、雇用現場や消費生活の部面などにおける「意識」の問題に焦点を当てて進めてゆきたい。

経済学的分野でこの問題を切り開いた一人である橋木俊昭氏が『日本の経済格差』を出版したのが1998年である。それからすでに20年が経過をしている。しかし、最近では経済的「格差」は学術的分野だけでなく、あらゆるメディアに取りざたされている。

過去において、この格差問題は今日のようにでも論じられていた。例えば、1985年に小沢雅子氏が著書『新・階層消費の時代—所得格差の拡大とその影響』を出版し注目された。そこでも、所得もさることながら、資産所持の多寡がその消費生活の階層を形成する規定要因と分析した。さらにその頃、渡辺和博氏の著『金魂巻 現代人気職業三十一の金持ビンボー人の表層と力と構造』という本がベストセラーになり、そこから「まる金」などの流行語が生まれた時期もあった。高度成長経済期が終焉し1975年ごろ安定経済期に移行した。そして、その後1991年にバブル経済がはじけるまでの約15年のあいだに徐々に「格差」が潜在的に進行していたともいえよう。

そして、バブル経済が弾けて一挙に「格差」が剥き出しになったといえよう。あのバブル崩壊は思い出してみてもまさに「下流化」と「格差」の問題が底流にあったといえる。世界的な経済ショックの発端はアメリカの「サブプライムローン」である。返済能力が疑わしい低い所得の人々にもアメリカの金融機関が貸し付けた住宅ローンの返済が行き詰まり、そのローンが不良債権化し、瞬く間に金融パニックが世界的に拡大した。サブプライムローンを仕組んだのは金融機関であり、そこには下層階級の人々への形振りかまわないマーケティングが見て取れる。それは別言すれば「下流食い」とでも呼べる手法である。さらに言えば下流階層を標的する「下流向けマーケティング」と言えよう。この問題は、現代の企業行動と消費者の関係性を考える象徴的な出来事といえると思う。それと近年見逃してならないのが新自由主義経済体制の進行である。つまり、日常的な生活における「自己責任」を強調する社会の風潮と「下流化社会・格差社会」の関係性を分析する視点は重要と思える。

そのような状況からこの格差社会の大きな問題はやはり「格差の固定化」であろう。それ

は、あらゆる面から捉えることが出来よう。そこで本論文は、その「固定化」を助長していると思われる雇用現場と消費生活におけるそれぞれの労働者や消費者の「意識」の面について考えてみたい。

展開の順序としては、1章で格差社会のこれまでの動態を確認し、問題の所在を明らかにしたい。そして2章では労働現場を中心に格差問題と新自由主義経済の関係を軸に展開したい。さらに3章では、下流化・格差社会の労働と消費生活の問題を考えたい。最後の4章では、この固定化している格差社会を変革する視点を理論的に示したい。

1章 格差社会への動態

1.1 貧困化に向かう日本

日本の格差社会への進行をまず確認しておきたい。なによりも目に見えて貧困問題が徐々に露わになったのはいわゆる1991年に「バブル崩壊」と呼ばれる不況期に入ってからであろう。そこから低成長経済の「失われた20年」が始まった。そして企業が人件費などのコストをより切り詰めるために非正規雇用者を増やしていくようになった。一方では、日本における「貧困」が政治やジャーナリズムにおいて議論されるようになった。

貧困問題は社会的問題を引き起こしている。例えば「子どもの貧困問題」も生じている。しかし、2006年6月16日付けの朝日新聞に当時の総務大臣だった竹中平蔵氏は日本の貧困問題については「社会的に解決しなければならない大問題としての貧困はこの国にはない」という発言をしていた。その後、2010年に国が貧困率を発表した。民主党政権下で当時の政府の長妻昭厚生労働大臣がはじめて日本の「相対的貧困率」を公的に示した。そこで明らかになったのは日本の貧困率がOECDの平均(10.2%)を大きく上回る15.7%であった。この数値の高さを契機に日本の貧困問題が国際的にも議論がされるようになった。しかしこの貧困問題は日本が貧困率を公表する前から国際機関のOECDなどから国際的に比較した数値が示されていた。その一つが次の図表1-1である。(この図表をはじめ貧困率の国際比較についての分析は、中谷巖[2011]『資本主義はなぜ自壊したのか』を参考にしている)

図表1-1 先進国の貧困率比較

	1985年		2005年	
	再配分前	再配分後	再配分前	再配分後
日本	12.5	12.0	26.9	14.9
アメリカ	25.6	17.9	26.3	17.1
フランス	35.8	8.3	30.7	7.1
ドイツ	26.9	6.3	33.6	11.0
イギリス	—	—	26.3	8.3
スウェーデン	26.1	3.3	26.7	5.3
ノルウェー	18.7	6.4	24.0	6.8
デンマーク	20.1	6.0	23.6	5.3

(出典) Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries by OECD ※ 1985年のイギリスのデータはなし

先進国と呼ばれるなかでアメリカに次いで貧困率が2005年の時点で高くなっていたのである。それは、20年前と比較すると明確である。また、とくにこの表で注目したいのは2005年での再配分前と再配分後の数値（％）の差である。2005年の再配分前と再配分後の数値の差を見てみよう。日本の再配分前が26.9%で再配分後は14.9%であり、同じくドイツは前者が33.6%で後者が11.0%である。つまり、再配分前と再配分後の差がドイツの方が大きいのである。そのことは、やはり貧困問題に対する政策の違いが端的に示されているといえる。

貧困問題と格差問題とは強い関係性をもっている。以上のように国際的にも貧困問題が明らかになった日本の現在は、改めて格差問題を考える必要がある。そこでまず、貧困問題を視座にして階層形成に見られる格差の推移を把握しておこう。

1.2 橋本健二氏の格差分析

この問題を戦後の日本において歴史的に分析し格差社会の問題点を明確に整理している研究として参考にしたいのが、橋本健二氏の著書『「格差」の戦後史』[橋本2013]である。橋本氏は戦前から今日にまでの日本の経済的な「格差」に焦点を当て分析されている。そこでは数々のデータ（SSM調査）などを使い実証的に格差の拡大とその内容を分析されている。

橋本氏は階層や階級についてかつてのマルクス経済主義的な資本家と労働者という古典的な階級論を超え現代的な階級論へと発展的に研究されている。それは、資本家と労働者という2大階級でなく、4つの階級に分けて分析されている。その階級は、資本家階級、新中間階級、旧中間階級、労働者階級の4つである。これらの分類は、フランスの政治学者ニコス・プーランツァスとアメリカの社会学者エリック・ライトらの階層研究を踏まえたものである。

その分類の新旧の中間階級についてここで確認しておこう。マルクスが書いた『資本論』などにおける階級はまさに資本家階級と労働者階級の二つであった。しかし、マルクスらが直接的に対象にした経済現象は19世紀であり、今日それらの二つの階級の間には、純然たる資本家でもなく純然たる労働者でもない階層が生まれている。それは、企業規模が大きくなり企業組織は複雑に多様化しているからでもあろう。しかしながら、それらの中間的階層の人々は生産手段を持たない被雇用者が大半である。そして、それらのかなりの人々が資本家的な経営管理に関連する仕事をする。その中間的な人々が企業内部には多くいるが、その階級を橋本氏は新中間階級と位置づけられている。新中間階級の人々は単純で肉体的労働を主とする労働者とは仕事内容や権限において相違する。特にその権限は生産手段を所有する資本家から代理的に与えられているといえる。したがって、その新中間階級の現実には労働者でありながらも意識的には「資本家的」である。一方の旧中間層は、農業や商業に古くから従事している人々である。それらの人々は土地や商店などのいわゆる「生産手段」やそれに準じるものを所有している点で労働者とは違うといえる。

より複雑化している現代の雇用構造のなかでそれぞれの階級を明確に区分するのは難しい問題がある。例えば、一人でも雇用していれば資本家と言えるのか、さらには新中間階級は資本家と労働者のどちらかに明確に区分できない問題がある。その点について橋本氏は「これらの問題に対する、誰でもが納得する一義的な解答は存在しない。あくまでも、具体的なデータを使った分析を繰り返すなかで、より適切な解答に近づけていくしかない性格の問題である。たとえば、企業規模別に経営者と労働者の収入を比較し、両者の格差が急に大きくなる境目のようなものがないか検討する。被雇用者のそれぞれの職種について、賃金額や生活状態などを検討し、性格のよく似た職種をひとつずつグループにまとめてゆく。役職のあるマニュアル職が、管理職と一般マニュアル職のどちらに近いかを検討してゆく」（橋本[2013] p36）などといういわゆる操作化の必要性を指摘されている。そのような作業を通して理論的な階層・階級分析に使える図を次の図表1-2のように橋本氏は示されている。

図表 1-2 階級カテゴリーの構成

	正規雇用者	非正規雇用者	経営者・役員 自営業者・家族従業者
専門 管理	新中間階級 【その他の職種の課長以上の役職者を含む】		従業員規模5人以上は 資本家階級 従業員規模5人未満は 旧中間階級
事務	男性は新中間階級 女性は労働者階級	労働者階級	
その他	労働者階級		
不詳	分析から除外		

出所：橋本 [2013] p37

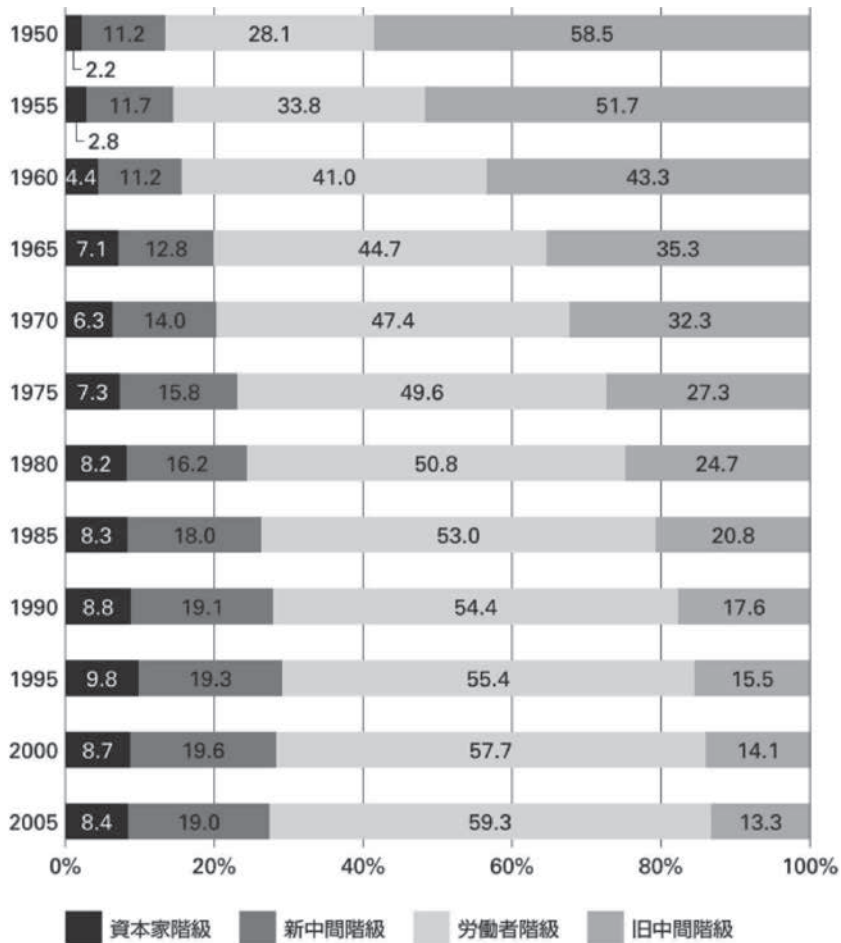
そして、橋本氏はその階層がどのように変化していったか、それぞれの割合を国勢調査などをもとに計測し1950年から2005年まで5年ごとの変化を次の図表1-3のように示されている。

この分析は興味ある結果となっている。この階層変化が今日の格差社会を考察するうえで貴重な調査だといえる。

1.3 二つの階級グループの格差

大きな傾向を図表1-3で捉えてみたい。1950年からの55年間の間で注目したいのは、1980年から2005年間の資本家階層は8%から9%の間にあり、さほど変化はないことである。同じく新中間階級は1900年以降19%台で変化はあまり見られない。やはり大きく変化しているのは労働者階級と旧中間階級である。1980年において労働者階級は50.8%であり、旧中間階級が24.7%占めていたのが、2005年では労働者階級が8%以上増加し、一方の旧中間階級は同じ期間で11%以上も減少している。この変化だけを見ると、資本家階級と新中間階級は固定的で、変化しているのは労働者階級と旧中間階級の間で生じているように思える。そしてここでやはり注目すべきは階級・階層の「固定化」であろう。

図表 1 - 3 戦後日本の階級構成



出典:「国勢調査」より算出。

出所:橋本 [2013] p41

この橋本氏の分析によれば旧中間階級の人々の多くが労働者階級に流入していると思える。そう考えると、(資本家階級+新中間階級)と(労働者階級+旧中間階級)の二つのグループの塊があるようにも思える。(資本家階級+新中間階級)をA階級とし(労働者階級+旧中間階級)をB階級と便宜上そう呼ぶことにする。

そこで、橋本氏の示す先の図表1-3などから考えると、やはりA階級とB階級の間に障壁があるのではないかという、仮説的考えが生まれる。つまりこのA階級とB階級の間に「階級障壁」があるとすれば、格差社会を考えるうえで重要な論点になろう。ここではひとまずA階級とB階級という二大階級グループの間に想定される壁を「2大階級障壁」と呼ぶことにしておこう。この障壁を問題意識として橋本氏の分析をさらに考察したい。とも

かくも図表 1 - 3 の時系列にみた橋本氏の階級構成の変化の内容において、この 4 大階級間の移動の内実を把握しなければならない。例えば、労働者階級の人々が新中間階級へ移動している割合と、新中間階級から労働者階級に移動している人々が同じような割合であれば、それらの二つの階級の間では必ずしも固定化しているとは言えないであろう。そこで、世代間移動の割合を橋本氏は次のようなマトリックス形式（図表 1 - 4）で SSM 調査から算出されている。

図表 1 - 4 世代間移動表 [2005 年・男女計・35 - 54 歳]

父親の 所属階級	本人の所属階級				合計
	資本家階級	新中間階級	労働者階級	旧中間階級	
資本家階級	38 [29.0%]	35 [26.7%]	33 [25.2%]	25 [19.1%]	131 [100.0%]
新中間階級	11 [3.2%]	175 [50.3%]	131 [37.6%]	31 [8.9%]	348 [100.0%]
労働者階級	17 [3.4%]	130 [25.9%]	313 [62.4%]	42 [8.4%]	502 [100.0%]
旧中間階級	32 [4.9%]	150 [23.1%]	327 [50.3%]	141 [21.7%]	650 [100.0%]
合計	98 [6.0%]	490 [30.0%]	804 [49.3%]	239 [14.7%]	1631 [100.0%]

出典：2005年SSM調査データより算出

出所：橋本 [2013] p45

この橋本氏の分析による図表 1 - 4 から 2005 年の階級間移動の状況が把握できる。このマトリックスの左上から右下に対角線上のセルのそれぞれを見ると親子の世代を通して同じ階級に所属している割合が把握できる。ここでは父親と同じ階級に所属している階級割合である。最も高率を示しているのが労働者階級間の 62.4%である。親が労働者階級の人の子どもが労働者階級になる割合が一番高いのである。さらに異階級間の移動で比率が最も高いのは旧中間階級（父親）から労働者階級（本人）への間のセル（50.3%）である。これは先に見た旧中間階級の減少したその分の行先は、労働者階級へ多くが移動したといえる。つまり具体的に言えば農業従事者や商店経営者などが労働者階級に移動したことになる。また、先に区分した A 階級と B 階級間の移動を意識してみよう。新中間階級から労働者階級への移動は 37.6%なのに対して逆の労働者階級から新中間階級への移動は 25.9%である。ここでは 10%以上の差がある。同じように資本家階級と労働者階級の間では同じく 25.2%と 3.4%でかなりの差がある。そこで、橋本氏の図表 1 - 4 をもとに次のようなマトリックスを作成した。

この図表は、図表 1 - 4 にある総数 1,631 人を分母にそれぞれ該当するセルの人数を除し

図表 1-5 2大階級の移動比率

移動元 \ 移動先	A 階級	B 階級
A 階級	15.9%	13.5%
B 階級	20.2%	50.5%

(四捨五入しているので100%を超えている)

た割合である。ここでは A → B, B → A, A → A, B → B という 4 つの移動の割合を示している。つまり 2 大階級間移動の大枠が把握できる。ここでは B → B が半数を占めている。つまり全体の半数以上の人々が B 階級内に留まっているといえる。また、A → B が数値的には最も低いのは資本家階級・新中間階級から労働者階級・旧中間階級へは移動しない傾向が強いのである。それは、資本家階級や新中間階級に一旦なるとその人の子どもなどが B 階級には移動しなくて同じ階級に位置することになるということでもあろう。注目したい B 階級から A 階級への移動を示す 20.2% をどう評価するかである。これは労働者階級や旧中間階級から新中間階級や資本家階級への移動率を高いとみるか低いとみるかが問題であろう。やはり先に図表 1-3 で見たように労働者階級が増加していることがなによりも近年の階級間移動の大きな傾向であり、このことが 2 大階級間移動（特に B → A）にも影響しているといえる。

さらに別の面に目を移せば、やはり労働者階級の増加は高度成長期と比較して新中間階級の間管理職などが増えずに頭打ちになっていることや近年の非正規雇用の増加を示しているともいえる。

この階級間移動についてももう少し分析を進めてみよう。橋本氏はオッズ比という指標を使い分析されている。そのオッズ比を次の比率で橋本氏は示される。

$$\text{階級 A のオッズ比} = \frac{\text{出身 A で所属 A の人の数} \div \text{出身 A で所属 A 以外の人の数}}{\text{出身 A 以外で所属 A の人の数} \div \text{出身 A 以外で所属 A 以外の人の数}}$$

出所：橋本 [2013] p47 ※ (若干、語句を筆者が修正している。)

この分母と分子の比率が 1 より大きいと、その A という階級は閉鎖的であるといえる。つまり閉鎖性がより強いとその数値は 1 より高くなる。例えば、A という階級を分析しようとした場合に、上記の分数の分子にあるように A → A と A → 非 A の比率を調べる。この数値が高ければまずは同じ A に留まる比率が高いといえる。しかしそれをさらに他の全体的な階級移動との関係で比率を計測する。そのために先の分子の比率を非 A → A と非 A → 非 A の比率と比べる。上記の橋本氏の分数式を別言すれば、当該階級から相違する階級へ移動した人の比率を分子にし、次にそれに対する、当該階級以外の人々がその当該階級以外に移動した比率で割るのである。したがってこの比率が高いほどその当該階級の閉鎖性が強く固定的だといえる。つまり、この分数の数値でその階級が移動的か非移動的か計られる。

図表 1-6 世代間移動に関する循環と大学進学率格差の推移

	E1. 非移動率	E2.オッズ比				E3.出身階級 による大学 進学率格差 [オッズ比]
		a. 資本家階級	b. 新中間階級	c. 労働者階級	d. 旧中間階級	
1955	0.604	7.465	7.705	4.879	4.153	3.397
1965	0.455	7.251	5.246	3.353	3.416	6.244
1975	0.421	3.479	4.178	2.559	3.327	5.053
1985	0.381	5.955	3.908	1.769	2.607	4.540
1995	0.393	8.978	3.604	2.257	3.381	3.270
2005	0.446	12.748	4.528	2.707	3.377	4.018

出典：E1.E2.非移動率とオッズ比は、SSM調査データから算出。対象は35-54歳男性。

E3.出身階級による大学進学率格差は、1995年と2005年のSSM調査データから、

それぞれの年度に20-29歳だった男女の四年制大学進学率をもとに算出。

「資本家階級出身者+新中間階級出身者」の「労働者階級出身者+旧中間階級出身者」に対するオッズ比を示す。

出所：橋本 [2013] p56

そのオッズ比を橋本氏は図表 1-6 のように示されている。この図表 1-6 ではオッズ比と出身階級ごとの大学進学率のデータも示されている。やはり、注目したいのが 1995 年の資本家階級が 12 を超えていることである。1975 年のそれと比較すると 4 倍近くの数値である。ともかくのこの伸び率は抜きんでている。資本家階級の固定化が見て取れる。それは 1985 年以降から徐々に高まっている。1985 年は日本では円高不況と呼ばれ輸出企業などが大きな打撃を受けた年であった。その点からもこの年は特殊な年といえる。そこで見逃していけないのは、1985 年の労働者階級の移動率の低さである。これはこの階級は経済動向に直接的に影響を受けている表れともいえよう。つまり、その深刻な経済状況にあっては労働者階級は新中間層などへの移動が困難であったと思われる。それ以降の 1995 年、2005 年の 10 年間でいわゆる A 階級は非移動率を高めている。また、新中間層に属する父とその子が同じ新中間層に位置することは、少なくとも父と子の世代間での「価値観」などに変化があまりないであろう。したがってその世代間の生活環境は継続的で安定性があるといえよう。

やはり、階級移動の問題を本論文の問題意識から言えば、「結果の平等」と「機会の平等」を考えざるを得ない。つまり、A 階級内では「結果の平等と機会の平等」が上手く進行しているのに対し、B 階級内では「結果の不平等」が「機会の不平等」へとつながる負の循環的なスパイラルが生じているのではないかと思う。この格差社会の問題はその「負の循環的なスパイラル」をどう捉えるかであろう。この問題をより焦点を絞って言えば A 階級と B 階級の「壁」の問題として考えることであろう。

あらゆる人に教育の機会が平等に与えられ、労働者階級の人々も大学進学などにおいて授業料などの学費を国が負担するようになれば、それはまさに「機会の平等」の政策であり、労働者階級の人々も新中間階層に移動が出来たりすれば、それは「結果の平等」へとつなが

るであろう。最近政治的動きの中で議論がされている教育費に関連して大学などの学費が無料となれば大学進学を選択する可能性が広がる。それはまた、職業選択の幅が広がりさらなる「機会の平等」つながる。例えば、新中間階級の子息が芸術系の学部で建築デザインを学び建築現場で働くいわゆる労働者階級の「大工」さんになるようになれば、それは幅広い知識を持った「大工」さんが生まれる。そして、それらの経験を活かし数年後また、新中間階級に位置するデザイン会社や建築会社に勤務することになれば、その企業の職場も変化してゆくであろう。確かに「大工」さんの見習いの時の賃金は低廉であったであろう。しかし、そのような多様な生き方が可能になれば、その人の生涯を通してみれば固定的な「結果の不平等」にならないであろう。またその「大工」さんの経験や企業の社員としての経験など多様に多くの人が過ごせば「多様な結果」を生む社会となろう。つまり選択の幅が広がれば、問題とすべき職業選択などが制限的な「結果の不平等」には至らないと思える。「機会の平等」による職業選択の幅をひろげる可能性は、大学などで幅広く学ぶことがその現実的な基礎になり得るであろう。

「機会の不平等」が職業などの「選択の幅」を狭め、それが「結果の不平等」につながるものが何によりも問題であろう。その意味からも最近わが国で議論され始めている大学や大学院などの高等教育の無償化は真摯に考えるべき政策であろう。まさに目指すべき方向であろう。だが、格差の問題は高等教育問題が重要であるが、その教育だけで解決できるわけではない。この問題は日本特有の特殊性もあり、さらなる根深い問題が存在していることを知らなければならない。

まずはこの1章では格差社会の問題の焦点としてA階級とB階級の「壁」に焦点をしばった。そこで次は新中間階級と労働者階級の間の直接的な「壁」を軸に考えたい。より具体的に言えば両階級の軋轢とそれぞれの生活「意識」の違いを考えてみたい。下部構造的な所得をはじめとする経済的格差における問題は多くの論者が業績を重ねている。そこで、本稿は視点を変え、格差社会の上部構造的な「生活意識」や「労働者意識」がもたらす「格差」の根深さを次章で分析してみたい。

2章 新自由主義経済（ネオリベ）がもたらす階層意識の特徴

2.1 階層意識に見る乖離

階級意識は職場と雇用に強い関連性がある。その象徴的な現象がわが国の近年における非正規雇用者の増大である。そのような傾向の底流に流れているのがネオリベリズムと称される新自由主義経済原理の思想であろう。その思想による労働法制の変化は、日本の雇用状況を大きく変えてきた。このネオ・リベリズムは経済思想的にはフリードリヒ・ハイエクやアメリカのシカゴ大学を拠点にした経済学者ミルトン・フリードマンなどが推し進めた学説と思想である。それは別の呼び方として市場原理主義とも呼ばれる。さらにいえば規制緩和的な競争政策を重視する「小さな政府」主義ともいえる。そしてこのネオ・リベリズム

(以下ネオリベと呼ぶ)は最近においては経済のグローバリズムと思想的につながっているといえる。ネオリベにおける「市場原理主義」に根差した経済政策がケインズの政策を押しつけ、近年においてイギリス、アメリカそれに日本も規制緩和などを実施し、公共的部門の民営化などの競争政策が連続的に生じた。英国のサッチャー首相、米国のレーガン大統領、日本の中曽根内閣という英米日において時期をほぼ同じにして規制緩和政策を推進し経済活動において市場競争を重視した。

サッチャー首相などは大学教育にも「競争政策」を導入したことでよく知られている。振り返ると、中曽根首相が公共的事業であった鉄道事業「国鉄」の民営化を推し進めたことは当時の経済的政策の方向性を示す目玉だった。それらの政治的な流れは郵政民営化を行った小泉政権へと続いた。その小泉政権が臨んだ総選挙において政治的争点となったのが「郵政民営化」であった。それはまた市場原理主義的な政策の目玉というべきものだった。公共的な郵便局を悪しき「既得権益」の象徴的部門として、政治的な「争点」とした。小泉首相は、総選挙において同じ自民党を離党し「郵政民営化」に反対する政治家が立候補した選挙区において「刺客」という対立候補を立てるなど、総選挙を劇場の雰囲気でも国民を包み囲んだ。それは、ある種の政治的な「争点効果」を促し小泉首相は時の総選挙で勝利した。

その時期のマスコミなどの論調は郵政民営化に反対する政治家などを「守旧派」と名付けるなどして、新自由主義経済の雰囲気が国民の間に浸透したといえよう。現在の高みから当時の社会的な動向を見るうえで看過できないのが、2項対立的な政治的争点の作り方である。それは「争点効果」を生み出す。そして重要なのはその「争点効果」が階級論と大きく関連していると思われることである。

ともかくも自己責任というネオリベ的な時代的雰囲気を小泉氏が選挙などを通じて拡大させたといえる。小泉氏が首相になった2001年には「構造改革なくして景気回復はできない」とのワンフレーズのメッセージで多くの国民に支持を受けた。その「郵政民営化」の小泉政権の動きの中で注目されたのが「B層」という階層の存在である。その「B層」という言葉がそれ以後も下流層的な新たな呼び名となって、「B層」と語句が付いた書名の本なども生まれた。そこで注目すべきは郵政民営化のなかでその運動のターゲットとされたのがこのB層だったといわれることである。

そのことについて心理学者・香山リカ氏が2005年に行われた小泉氏による「郵政選挙」について次のように述べている。憶測としながらも香山氏はこのB層について「『具体的なことはわからないが、小泉総理のキャラクターを支持する層』こそ、まさに今のテレビ中心のポピュリズム政治を支持する層に他ならない」(香山[2006] p100)とされ、さらに「『むずかしいことはよくわからないが、とにかくテレビはよく見て小泉首相にも好感を持っている人たち』がターゲットにされていたとしてもおかしくない」(香山[2006] p100)とも述べられている。このB層という呼ばれる階層は経済的階層というより意識的側面に注目した階層論といえる。

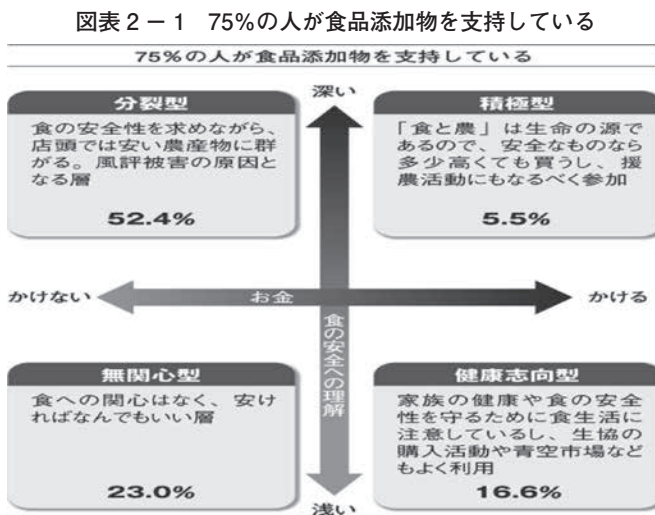
このB層の意識において注目したいのは、時の小泉政権によるネオリベ的方向をこのB層が支持する状況を生んだことであろう。そして、具体的なことはわからないが、香山氏が言うように、「キャラクターなどイメージを支持する」という特徴がこのB層には伺える。

そこでこのB層的意識をより分析すると、注目すべき傾向があると思われる。それは「乖離」と「分裂」的行動である。その点は今日の格差的な下流化社会を分析するうえで重要な視点だといえる。

2.2 消費者行動に見る分裂

日常的な職場や生活における現実的な生活現場という「足元」もさることながら、消費生活におけるブランド品などの購買などにおいて、いわば背伸びをした消費行動をすることは多くの人にも見られることであろう。それは、消費生活だけでなく、先の選挙などの面においても現れるともいえる。身近な食生活に関連する消費においてその分裂的な行動を分析した調査研究がある。

福岡市の福岡都市科学研究所がアンケートをもとに食生活に関する意識を分析している。例えば食品添加物に対する意識などもアンケート項目にあげ調査している。その結果を踏まえ食品添加物研究の専門家である安部司氏が次のような図表2-1を示されている。



※徳野貞雄教授監修：2003年「福岡市民の食生活に関するアンケート」（福岡都市科学研究所）を参考に作成。もともとは農業のデータだが、添加物についても同じことが言える。無回答があるため、合計は100%にならない

出所：安部司 [2005] p238

この図表2-1に見るマトリックスでは消費者を4つの層に分けられている。なかでも目立つのは52.4%と一番割合の多い層である。ここでは安部氏は分裂型と名付けている点に注目したい。この層は、意識としては食品添加物に関心はあるが、行動としては食品にあまりお金をかけなく、安い食品などを購入する層である。つまり意識と行動が分裂しているのである。これは、先の小泉氏へのB層による感情的支持に通じるものがある。

ここでやはり看過できないのが行動と意識の「分裂的な乖離」である。それは先に見た B 層と同様の意識的特徴ともいえる。ここに、次に見る階層意識においてもそれが見られ、そのことが経済的格差の固定化を支える深層だと思える。そしてそれは、消費生活だけでなく、われわれの生活の基盤というべき労働や雇用の現場においても見られることである。その点こそ、固定化する「格差」を考える大きな焦点だといえる。

2.3 市場原理主義的雇用の問題点

社会学者渋谷望氏の著『ミドルクラスを問いなおす』とフランスの経済学者フレデリック・ロルドンの著『なぜ私たちは、喜んで“資本主義の奴隷”になるのか?』のそれぞれの著作はこれまでにない論点を示し、格差問題の分析において新たな切り口と問題の深層を明らかにする。

まず渋谷氏であるが、氏はネオリベ社会を批判的に論じる展開の中でミドルクラスの問題を分析されている。ここでのミドルクラス論で注目したいのは、その階層が先に見た新中間層とほぼ重なる階層といえる点である。かつて 1960 年代の日本においては、政府（総理府）が行う「国民生活に関する意識調査」において、生活程度が「中の上」、「中の中」、「中の下」に属すると考える国民が東京オリンピックが開かれた 1964 年においては 87% を超え、それから 2008 年まで 80% 以上を示している。つまり中流のなかで上中下はありながらも、自分を中流に属していると考えている人が 8 割を超えているのである。とくに高度成長期などにおけるいわゆるサラリーマンなどの階層は経済活動を支える階級として社会的には肯定的に捉えられていたといえよう。しかし渋谷氏はこの中流階級つまりはミドルクラス階層へ批判的を絞られている。それこそこれまでの階層論などの「盲点」を衝いているといえる。

まず、渋谷氏は卓越したミドルクラスの社会的分析をしたフランスの社会学者ピエール・ブルデューの著『ディスタンクシオン』に注目される。

ブルデューは「社会関係資本」という概念を打ち出し、ブルジョワ階級、プチブル階級、庶民階級の 3 つの階級を規定しているのは経済的要素よりむしろ文化的次元（文化資本）や社会関係であるとし、そのことが重要であると主張した。彼は、その階級に関する一連の研究においては、理論的次元だけでなく、実証的な分析も行っている。例えば、美術館にどのような人々が訪れるか階級的な面からも実証的に調査している。ここでいう、プチブル階級は、これまでのべた新中間階層とほぼ同じといえる。そこで、そのブルデューの分析で注目されているのがミドルクラスのブルジョワに向けての上昇志向である。ブルデューによるとプチブル階級の特徴は、上位階級のブルジョワ階級への憧れを常に持ちながら生活をしていると。一方の庶民階級（労働階級）は最初からブルジョワ階級との距離の隔たりの大きさもあり、そのような憧れはない。しかし、プチブル階級は足元の生活は労働者の仕事でありながらも、生活意識の向かう方向は上昇的にブルジョワ階級に向けられるという。その上昇志向は「あるべき姿」の目標とするといえる。したがって、現実の仕事や生活はつねに「仮の姿」である。ここに先のミドルクラスの分裂的意識の底流が見える。渋谷氏はその点につ

いて次のように述べられている。

自己分裂というミドルクラスのこのような基調は、いささかコミカルな文化的特徴を帰結する。彼らは本物の文化を知らないにもかかわらず、本物に対して過剰に敬意を払う。彼らは、本物の文化を所有することが、自分を本物にしてくれるはずだと考えるが、どれが正統な文化であるかを知る術^{すべ}をもたない。そのために、かれらはつねに不安につきまとわれる。(渋谷 [2010] p59)

この渋谷氏のこの「過剰の敬意」と「不安」はこれからミドルクラスや新中間階級を分析するうえで重要な視点であろう。それはさきに分析したA階級とB階級の間にある壁と関連していると思える。つまり新中間階級の「意識」がいわば「物質化」しているともいえる。その点をより分析し、格差社会の「固定化」に切り込んでみたい。

3章 分裂意識と「抽象的労働」の空虚さ

3.1 個人的能力評価の問題点

労働の現場、消費生活のそれぞれの分裂の要因は根深い。やはり「分裂」が不安を生んでいるのではないか。そのことをより理論的に分析してみたい。

先の、渋谷氏は、「プチブルたちは正統な趣味のこうした欠落を、消費によって埋めあわせようとするだろう」(渋谷 [2010] p60) と述べられている。つまり、労働部面における不安定な意識が先に見た分裂的な消費者行動につながっているのではないかと思われる。基盤というべき労働や仕事の問題が消費生活に屈折して現れる。しかも、その分裂的労働者意識と消費者意識はネオリベ的風潮のなかでより複雑化していると思える。

非正規雇用者だけでなく、新中間階級もこのネオリベ的風潮の高まりの中で「不安」がより潜在化し拡大してゆく。つまり、日本の経営の3大特徴とされてきた、終身雇用、年功序列、企業内組合のそれぞれが近年において切り崩され続けている。そして、徐々にネオリベ的な雇用現場に移行している近年の日本企業においては「能力主義」「成果主義」が個人的に求められる。そこでは、これまでになく問題が生じているといえる。

高度成長期から進められてきた企業現場での日本的経営の3大特徴に通底するものは「共同体的職場」といえるであろう。それは、かつて経営学者三戸公氏が日本的経営を「家の論理」と「資本の論理」の二つの要素からなることを示し、特に独自の「家の論理」の展開をおこなったことはよく知られている。そこでは三戸氏は「家」というまさに共同体的性格をもつ日本的経営をさまざまな観点から分析した。そのような日本の企業にネオリベ的な精神を注入することはかなり困難が伴う。つまり、個々人の「専門性」を重視し分業の利益を追求する、個人主義的なアメリカの企業組織とは日本は相違する。それは、マーケティングなどにおける製品開発や製造現場においてもかなり相違をする。

例えば、新製品の開発において、A 部品過程から B 部品過程さらに C 部品過程へと進み試作品の製作が進むとする。そこでは、このような過程で日米においてかなり相違することが知られている。それは、アメリカは A 過程で「完成品」を作って、次の B 過程へと送る「リレー式」が一般的だとすると、日本では、いわば、各過程が横並びに並び、A 過程の部署が試作品を B に送り、さらに C におくる。しかしその C でまだ改良の余地が発見されれば A に送り返す。さらにはそれに B も加わり製品開発が全体的に進んでゆく。これはいわゆる先の「リレー方式」とはちがひ「ラグビー方式」と呼ばれる。つまりこれは各部署の人々が共同体的な「大部屋」のなかでのコミュニケーションをとりながら進める方法だといえる。

そのような二つの方式を知るのに興味深い現実的実例がある。それはフィルム業界での日本の富士フィルムと米国のコダック戦略の違いである。デジタルカメラの台頭によりフィルム業界が打撃をうけ、苦境に陥った。写真フィルムの需要が 2000 年頃を境に落ち込んでいく。それも世界的に年率 10% の比率で需要が低迷する。コダックはそれまでフィルム業界を世界的にけん引してきた。コダックの持つ伝統的なフィルム技術開発の高さによって世界的な企業として君臨した。しかし、そのフィルム技術に注いできた専門的取り組みが足かせとなりついに、2012 年に日本の会社更生法にあたる連邦破産法 11 条の適用を裁判所に申請するまでになる。

しかし、一方の富士フィルムは「技術の棚卸し」と呼ぶ組織の構造を大胆に変えた。その一つが富士フィルムの創業の地といわれる神奈川県足柄地域の「富士フィルム先進研究所」を設立しフィルムに代わる新たな事業（医薬品、化粧品、医療用機器など）を立ち上げた。その研究所の取り組みで注目したいのが、個々の研究室が個室でなく「大部屋」であることと、会議室などが「ガラス張り」だということである。そこではまさに先の「ラグビー方式」での研究体制だといえる。このような、取り組みは中小企業などでは日常的であるが、世界的な企業がそのような体制で取り組みしていることは、独自のであろう。

ここに、企業現場の問題となっている個人的な「能力」や「業績」を考える要点がある。つまり、企業における個人的な「能力」や「業績」を評価することの難しさである。この富士フィルムの研究所における「大部屋」方式に典型的にみられるように、企業組織における「個人的成果」をどのように評価するかは、ある意味では、「古くて新しい」問題であろう。もちろんその共同体的で「大部屋」方式が労働者にとって良いとはいえない。それは、日本企業がビジネスの上で「協働性」を強制的に活用しているだけであるともいえる。問題は、やはり「個人的成果」と「共同体的現場」のふたつの関係のありかたを、突き詰めないことである。さらに言えばネオリベを推し進める人々は意図的にその問題をないがしろにして看過しているのではないかと思われることである。そのことについて、先の渋谷氏はそのメリトクラシー（能力主義）に見る問題として次のように整理されている。

……現在、経営側が推し進める正社員の絞り込みのベクトルは、こうした協働化のベクトルとは正反対の方向で、労働者をいっそう個別化する。それは能力や業績を「評価」し、適格者と不適格者を区別し、能力を個人に帰属する閉ざされたものとして把握する。それはチームワークや協働の部分をカウントしない。「能力主義」（メリトクラシー）の徹底化、つまり「能力主義」から「成果主義」への経営の側の労働者管理のイデオロギーの変化はこの傾向の強化を表わしている。だがこのベクトルが強まれば職場のチームワークや協働は破壊されるだろう。

この矛盾は、計測不可能なものを計測し、協働に開かれた能力を個人に帰属させえるという根本的な矛盾である。両者のつじつまをあわせることは不可能である。

渋谷（〔2010〕 pp.86 - 87）

この問題は、先に新中間階層のサラリーマンの仕事と生活に根深く影響を与えている。それが、いわば会社主義的社会の「勝者」「勝ち組」と思われる人々の労働意識と消費生活意識を皮相的につくる。

さらに、その新中間階級の人々が経営者側へ「自発的に隷属」という点に注目しているフランスの経済学者フレドリック・ロルドンの研究は鋭く見逃すことはできない。彼は「自発的隷属性」という概念を打ち立て、それが或る種の「謎」であり「ミステリー」として、その「謎」の解明を理論的に行っている。より具体的に言えば、新中間階級の人々が進んで企業側に「隷属」していくことを当たり前ではなく、「謎」として捉えているのである。

ロルドンはマルクス経済学における資本家の労働者への現代的な支配について、彼の問題意識とともに次のように述べている。

……支配の状況はマルクスが分析した二極的対立関係が示唆するものよりも複雑になっている。なぜなら、所有者＝経営者と現場監督に指揮されたプロレタリア大衆との対峙を、加速的に変化する企業構造が凌駕しつつあるからである。この企業構造の変化は労働分業の深化と内部的な特殊化によって生じた。そこでは序列体系の鎖列が媒介的次元において絶えず増大し、中心的な支配関係を無数の二次的支配関係に分化する。鎖列のそれぞれの次元において、隷属される者＝隷属する者という両面的様式に則って賃労働関係に影響をおよぼす作用因が機能する。なぜなら、そこでは人はひとりひとりが命令の下に置かれると同時に人を命令の下に置くからである。かくして、ひとりの支配者（あるいは少数の支配者）と被支配者大衆が対立するという規範的關係形態は崩れて、支配が一種の連続的な勾配を描く錯綜した依存の序列体系となる。（ロルドン〔2012〕 p52）

このロルドンの分析は彼の言いう鎖状の下方にする労働者よりまさに中間に位置する新中間階級の人々に特殊な意識が生じる点が興味深い。それは自立と依存という両極的

な性格が屈折した複雑な中で統一しなければならないからである。しかしその底流にはやはり不透明な「分裂」がある。下位に位置する労働者階層は新中間階層と比較すればこの屈折の度合い低いといえるであろう。経営層の代理的役割をする新中間階級と比較して相対的に経営層から距離的に離れている労働者階級は「気が楽」なところがある。しかし、新中間層はそうではない。

ロルドンは言う「大企業は人々の依存の程度にしたがって賃金労働者の感情的な隷属を構造化する序列的地層から成っていると言えるだろう。ひとりひとりが何かを望むが、彼らが望むものはその上位者によって条件付けられていて、その上位者自身が自らの望みを実現するために自分の部下を隷属させようとする。こうして依存の鎖列は上昇していくのに対して、道具化の鎖列は下降していくのである」（ロルドン [2012] p53）と、述べている。

新中間階級はいわば経営者層と労働者層の間の対立において緩衝帯の役目を果たしている。彼らは基本的には被雇用者でありながらも、資本家的・経営者の行動と意識を上からも下からも要請される。そこで注目すべきは資本家と労働者との「間接性」であろう。この間接性の広がり、仕事上の「能力」や「業績」の評価において根拠が疑わしい「間接」的なものになる。つまり労働者を管理評価する一方で、資本家側へ自らの「成果」「能力」を示さなければならない。労働者の能力や成果を個人的に評価する問題とともに、自らの「能力」をどう計るかは、ネオリベ的な社会においては新中間階級の課題でも、経営者にとっても難題であろう。

しかし、現実には経営者側は、労務管理を行ってきている。例えば、日本的な管理の方法として高度成長期などにおいて「昼飯、ニコ、ポン」という言葉があった。つまり、管理職が工場現場や職場の部下に対して、「今度、昼飯でも食べよう」といって、肩を叩き、にっこり笑う、というような労務管理が職場の現場では重要視されたことも事実であろう。しかし、そのような牧歌的な管理が徐々に変化する。つまり個人的な「能力」を管理する方向へ経営者側が動く。その象徴的な出来事が、1969年に当時の日経連が出した報告書『能力主義管理—その理論と実践』である。それは、高度成長期の終焉の時期に打ち出されたことも留意すべきであろう。

この経団連の報告書はそれまでの日本的経営を見直し変えようとするものであった。なかでも日本的経営の3大特徴の一つである年功序列における人件費について経営者側が「減量経営」の名のもとに節減を推し進め始める。つまり、それまでの「年功・年齢」を基準とした人事管理をより客観的な手法による人事管理への移行を目指したといえる。その客観的な手法の具体的な取り組みは、労働社会学者熊沢誠氏が指摘するように、「人事考課の導入」であろう。その推移を熊沢氏の著書（熊沢 [1997]）を参考に見ておこう。

熊沢氏は、1970年代後半における当時の経済的状況から考察されている。それは一つは低成長期に入り「減量経営」をせざるを得なくなり、年功制度の枠内で徐々に能力主義的な人事管理を行うようになる。さらには半導体技術の発展により省エネルギー体制が進むとも

に、一方では製品やサービスの多品種少量販売に移行する。そこには、工場などで働くひとがジャストインタイム（JIT）という手法が導入され、これまでにない対応能力が求められるようになる。その当時のことについて次のように熊沢氏は述べられている。

……たえまない新技術の導入、職務割当ての転変、ノルマの増大、ひんばんな配転、単身赴任、そして出向……、それらを引き受けるためには「チャレンジ精神」だけでなく、体力増強も勉強も、アフターファイブにおいては私生活上の都合よりもたとえば残業やQC活動を優先させる志向、要するに「精鋭会社員」らしい生活態度が必要であった。こうした生活態度が会社で仕事を続ける不可欠な広義の能力の一つとみなされるようになった。そこで多くの従業員は、これを身につけるようと腐心するようになったのである。（熊沢 [1997] pp.39 - 40）

ここに日本企業の能力評価の枠組みを見ることができ、それぞれの仕事の成果を見るというより、「生活態度」が能力として重視される。そのことは、先に問題として能力の評価と関わってくる。つまり、評価の根拠や尺度が曖昧で恣意的であるという。とくに、先のロルドンの新中間階層の隷属性とあいまって能力評価が混とんとする。そして、このような問題は、最近の労働問題にもつながっている。それは、過労死自殺などが頻繁に生じる問題もこの「評価」の問題と関連していると思える。

3.2 「抽象的労働」の空虚さ

この問題を経済学的理論に引き寄せて考えてみたい。労働者階層であれ、旧中間階層、新中間階層の「働き」を考えると、労働力の価値論における「価値（交換価値）」と「使用価値」の関係に注目せざるを得ない。ロルドンはつぎのように鋭く指摘している。「マルクス主義的批判は交換価値のための生産や質を問わない`抽象的労働、のなかに仕事の中身への無関心があることをつきとめたが、もちろんそうした無関心への非常に強い傾向性があることはたしかだろう」（ロルドン [2012] p115）と。

そしてロルドンはすぐに次のように続けている。「しかしこの傾向性がすべてを律しているということでもあるまい」（ロルドン [2012] p156）と述べている点である。つまり、仕事や労働を抽象的次元で考えれば、パソコンの操作においても、大工さんの仕事も手を動かすなどの次元では同じである。やはり、抽象的次元で見れば仕事は「単純さ」や「無味乾燥」の要素で満ちている。したがって、その点を雇用者は被雇用者に対して隠さざるを得ない。しかし、ロルドンがいうようにそれでは被雇用者はいわゆる「やる気」は生じないであろう。やはりそこで、被雇用者は「……抽象的労働の空虚さに抗することができる特異な意味の再獲得」（ロルドン [2012] p118）が必要になろう。それは雇用者にとっても重要な課題である。

つまり、この問題を価値論の次元でさらに分析すれば、被雇用者の「抽象的労働の孤立感」（ロルドン [2012] p117）をどう雇用者は払しょくするかが人事管理の重要な要素だと言え

よう。それが、現実の企業現場などでは「自己実現」のための仕事や、「やりがいのある仕事」などの規範的な方向が打ちだされる。それにともなって「売れる商品」、ヒット商品などの使用価値的次元が職場の現場では強調される。つまり商品実現のために商品企画やセールスなどのマーケティングにおける「競争」が市場においても企業内部の各成員間においても激しくなる。まさに「競争的使用価値」次元への戦略が企業全体に浸透する。したがって、「抽象的労働の空虚さ」は表面的にはかき消される。

この「抽象的労働の空虚さ」は、資本家階級はさることながら、新中間階級と労働者階級にはそれぞれ違った様相を呈する。しかし、「抽象的労働の空虚さ」の次元では一緒である。ただ違うのが、その「虚しさ」に対して新中間階級は競争的使用価値を重視する。例えばマーケティングなどにおいては、これまでにない使用価値を持つ「ヒット商品」などを生み出すことに取り組む。そうすることで「抽象的労働の虚しさ」が覆われ、表面的にはその空虚さ見えなくなる。しかも、資本家階級からもたらされる「ネオリベ的な圧力」によってその「覆い」が厚くなる。

とはいえ、新中間階級の仕事の虚しさが露わになるときは悲惨である。それは最近の例でいへ東京大学を卒業し大手広告代理店に就職したいいわゆる「エリート」の若い女性が過労自殺に追い込まれる事件ほど「虚しさ」を感じざるを得ない。むしろ労働者階級においてはその「虚しさ」は直接的に現れるが、新中間階級はその「虚しさ」を「自己実現」「やりがい」「プライド」などという不確かなもので自ら何回も幾重にも「塗装」する。しかも、それらの「やりがい」などは先に見た「評価」「成果」などが持つ恣意性と共通した要素がある。

やはり、この新中間階級と労働者階級の仕事に対する意識の差は大きい。特に新中間階級は「抽象的労働の虚しさ」を消費などで埋めると埋めるほど虚偽的な「勝ち組」意識が強化され自らが「負け組」と思う労働者階級の人々に対して「差」をブランド消費などで示していると思える。したがってその新中間階級の屈折した意識がより労働者階級や非正規雇用者に対しての「壁」を複雑に強固に形作るのではないか。もちろんその二つの階級間の社会的かつ政治的な連携などは生まれにくい。そのことが経済的格差とともに、階級格差の「固定化」に関連していると思われる。

このような意識の格差問題を課題として考えたときに、その格差の解消の途はあるのかを考えざるを得ない。それは、資本の論理による競争的使用価値論と仕事の間をどうとらえるかであろう。つまりは商品経済社会をどう相対化するか。さらに言えば「資本の論理」と非営利的な「生活の論理」をどう考えるかともいえる。その問題について章を変えて考えてみたい。

4章 消費生活における政治意識と社会性

4.1 消費生活のアンビバレンツ

1970年代から1990年にかけて消費文化を先導したといわれる西武百貨店などの経営者と

して知られる堤清二氏は、作家としても知られているだけでなく東大で流通に関する講義をおこなうなど幅広い社会的活動を行った。また、その彼が書いた流通に関する著作の一つに『変革の透視図—脱流通産業論』（トレヴィル、1985年）がある。非営利的な文化活動に精通した堤氏ならではの流通論と消費論が展開されている。そこでの論点の焦点は、小売業という産業が「生活の論理」と「資本の論理」が交錯し衝突する場として捉えていることである。つまり、小売業は直接的に消費者に接することがなによりも製造業などとは違う大きな点である。そこから、堤氏の百貨店像や小売商業の在り方が論じられている。そのような小売業の捉え方は、経営者でもあり文化人でもあった堤氏ならではの問題意識であろう。つまり、堤氏自身が資本の論理と生活の論理の狭間に常に積極的に身を置かれていたともいえる。

堤氏の捉える小売業像にあつては、小売業は消費者のライフスタイルなどの変化に敏感に対応しなければならないということであろう。そのことについて観点を改めて考えれば、小売業はつねに直接的に消費者から非営利的な生活の論理によって社会的な「チェック」を受けているということになる。近年ではコンビニエンスストアなどの品揃えの変化や公共的なサービス提供などへその推移を考えれば実感できよう。

小売業は非営利的な社会的なチェックを消費者から直接的に受けるとしても、他の製造業などはその社会的チェックはどのように受けるのであろうか。かつて、労働組合の活動が活発な時代においては個々の企業は企業内部とはいえ組合からチェックを受けていた。しかし近年は企業における労働組合の組織率の低下が続いている。その意味からも、企業をチェックする社会的仕組みが弱まっているといえる。そのことは、労働現場の様々な問題が社会的な問題として俎上にのらない傾向を生んでいるのではないかと思う。たとえば、非正規雇用者と正規雇用者の賃金格差などの問題でもある「同一労働同一賃金」の問題などが解決に向けて進まないその要因は、その問題が「社会化」されない点があろう。この同一労働同一賃金の問題もその底流には先に見た「抽象的労働」の捉えかたがあるのではないかと思う。さらに言えば、その賃金などが「同一」にならないのは、これまで見たような労働部面における「使用価値的側面」の優位さが障害になっているといえるのではないか。

4.2 柄谷行人氏の消費者運動論

やはり日本の労働組合における「社会性」を考えれば、そもそも日本特有の「企業内組合」もある種の格差問題の社会的な広がりや助長していると考えてみることも、必要ではないかと思う。労働や働き方問題と連動した格差問題を社会的問題として捉えるとき、思想家柄谷行人氏の一步踏み込んだ消費者運動論に注目しなければならないと思う。

柄谷行人は資本の運動において流過程を重視している。特に資本の運動の最終段階というべき商品実現における「命がけのジャンプ」の段階に注目している。

……産業資本の蓄積＝存続の条件をみるならば、それに対する最も有効な闘いがどこ

にあるかがわかります。生産点とは、労働者が自分の労働力を「売る立場」です。しかるに、流通、つまり消費の場では、労働者が「買う立場」に立ちます。資本は生産点では優位にあるが、消費の場では労働者に対して従属する。しかし、そうしないと、M—C—M' という過程を完了することができない。（柄谷 [2009] p87）

消費者が商品を購入するかどうかは、資本の運動の「生死」に関わっている。つまり、柄谷氏は労働運動より今日では消費者運動の重要性を指摘している。さらに言えば、流通過程での消費者の意識性が、流通機構だけではなく資本主義経済システムを変革してゆく方向と拠点が示されている。つまり、我々の多くが先の堤氏のいうような資本の論理と生活の論理のそれぞれから二面的でアンビバレントな価値観（「会社人間」と生活者という両価値を共存して）を持つ存在でもある。その点から柄谷氏が次のように述べられている点に注目したい。

一般に消費者運動は労働運動と別のものだと考えられています。しかし、消費だけをしている人間などない。労働者と消費者は別のものではない。労働者が消費するという場に立つ時に、消費者となるだけなのです。であれば、労働者は、彼らが最も弱い立場である生産点だけでなく、むしろ消費者としての立場で闘うべきだ。生産点では、労働者は企業と一体化しやすい。企業に利益があるのは、労働者にとってもよいことだからです。だから、労働者は、たとえば、汚染食品をつくっていても、それに反対したり暴露したりすることはなかなかできない。会社がつぶれたら困るから。しかし、消費者としてならば、それを許さないでしょう。だから、労働者はむしろ消費者の立場において、普遍的であり公共的なのです。（柄谷 [2009] p88）

ここで柄谷の言う「公共的」というのは「社会的」「政治的」と置き換えてもよいであろう。つまり、柄谷の主張は、消費者の政治的意識に注目しているといえる。消費者と政治性の関係は一見すれば、労働運動などと比較して政治的側面は直接的ではないと思われる。しかし、この柄谷氏の指摘のように消費者運動が重要であろう。これからの政治意識や変革意識をもった消費者運動は、かつて関係官庁や問題企業に主婦たちがデモを行うような運動ではない手法を考える必要がある。もちろんそれらのデモという直接的行動も重要であるが、今日の SNS などをはじめとする高度情報化社会ならではの消費者運動に注目すべきであろう。そしてそれらの新たな SNS 社会における「消費者運動」というべき方向を体系化する研究も必要であろう。

ある大手の外出・居酒屋チェーンは大学生などのアルバイトを雇用し業績を急速にあげた。その経営者は時代の「寵児」としてマスコミなどに取り上げられていた。しかし、そのチェーン店のサービス残業など職場環境の問題が「ブラック企業」として SNS などで若者

などに浸透した。そしてそれは、アルバイトで働く学生だけではなくチェーン店を利用する消費者である顧客をも失うことにつながった。そのチェーン店の業績は急激に落ち込んだ。これらの事例はよく知られたことで、今日的な SNS による消費者運動的な「チェック」や「批判」を受けたといえる。それはまた、柄谷氏が指摘する企業を変える「消費者運動」の現代的な「強さ」を示した例ともいえる。

われわれの多くは、一般的消費者でありながら勤労者である。したがって、その仕事と消費生活のつながりを見つめ、そこでの「抽象的労働」の地点から消費生活を捉え直し、そこで浮かび上がる問題を新中間階級や労働者階級が階級を超えて共有することこそ大切であろう。その共有が SNS などにより可能になっている状況を活用し問題ある企業の行動を消費者（生活者）として自律的に捉え直す。そのことが、消費者問題を通して社会的問題意識へとつながる。そこには先に見た分裂的な労働生活と消費生活を超える方向がある。

つまり、消費者としての政治的で批判的な意識を高めることは、一見遠回りであるけれども、それが問題ある企業や企業社会がもたらす格差社会の「固定化」を変える一つの風穴を開けるであろう。

参考・引用文献

- 安部 司 [2005]『食品の裏側』東洋経済新報社
内田 樹 [2007]『下流志向』講談社
柄谷 行人 [2009]『柄谷行人 政治を語る』図書新聞
熊沢 誠 [1997]『能力主義と企業社会』岩波書店
渋谷 望 [2013]『ミドルクラスを問いなおす』NHK 出版
橋本 俊昭 [1998]『日本の経済格差』岩波書店
中谷 巖 [2011]『資本主義はなぜ自壊したのか——「日本」再生への提言（集英文庫）』集英社
橋本 健二 [2013]『「格差」の戦後史』（増補版）河出書房
日経連・能力主義管理研究会編 [1969]『能力主義管理——その理論と実践』日本経営者団体連盟
三戸 公 [1991]『家の論理（1）』文真堂
森岡 孝二 [2009]『貧困化するホワイトカラー』筑摩書房
山田 昌弘 [2016]『家族難民 中流と下流一二極化する日本人の老後』朝日新聞社
山田 昌弘 [2017]『底辺への競争 格差放置社会ニッポンの末路』朝日新聞社
ピエール・ブルデュー [1990]『ディスタンクシオン——社会的判断力批判（Ⅱ）』石井 洋 二郎訳、藤原書店（原著 1979 年）
ポール・ウィリス [1996]『ハマータウンの野郎ども』熊沢 誠・山田 潤訳、ちくま 学芸文庫（原著 1977 年）
リチャード・ホガート [1986]『読み書き能力の効用』香内 三郎訳、晶文社（原著 1957 年）
フレデリック・ロルドン [2012]『なぜ私たちは、喜んで“資本主義の奴隷”になるのか?』杉村昌昭訳、作品社（原著 2010 年）