

# 日本・アメリカの拡大する貧富の格差

中 野 洋 一

## 目 次

はじめに

- (1) 日本の「格差社会」
- (2) 日本の富裕層と貧困層
- (3) アメリカの「格差社会」
- (4) アメリカの富裕層と貧困層
- (5) 日本とアメリカの共通点

おわりに

## はじめに

この論文では、グローバリゼーションが進展した最近の日本とアメリカ資本主義における人々の貧富の拡大に焦点をあてて、現状分析をする。第一に、日本の「格差社会」の実態を経済の視点から分析し、第二に、日本の人々の貧富の拡大の実態を分析する。第三に、アメリカの「格差社会」の実態を経済の視点より分析し、第四に、アメリカの人々の貧富の拡大の実態を分析する。第五に、この間において日本とアメリカの人々の貧富の格差をもたらした共通の要因について分析する。

## (1)日本の「格差社会」

日本は1980年代においては「一億総中流社会」と呼ばれた時代がかつてあった。しかし、最近では、「格差社会」をはじめ、ワーキング・プア、非正規労働、派遣切り、ホームレスなどという言葉が毎日ニュースで流れている。2008年世界金融危機の発生以降、先進国の実体経済は大きく冷え込み、2009年の世界経済は、新興国、途上国をも含め、深刻な景気後退が続いた。それに伴って、日本経済の落ち込みも顕著であり、輸出産業を筆頭に、設備投資、個人消費などへの影響は大きいものがある。国民生活においてもはや貧困問題は他人事ではない。かつての日本の「一億総中流社会」はすっかり消滅しつつある。

日本の貧困率は1960年代から80年代においてはそれほど高い数値ではなく、5%から10%程度であった。1960年代の「高度経済成長」の恩恵はおおかた大多數の国民の生活の向上に結びついていた。生活保護受給者数は1950年代初頭には200万人台だったが、1990年代半ばにおいては88万人台まで減少した。しかし、このような状況は1990年代半ば以降に激変する。1995年における生活保護受給者数は約60万人だったものが、2005年には100万人を超え、貧困世帯の顕著な増加がみられるようになった<sup>(1)</sup>。

OECD（経済協力開発機構）は、2008年10月21日に「格差は拡大しているか。OECD諸国における所得分配と貧困」という報告書を発表した。このOECD報告書にもあるように、日本の貧困率は、2005年の14.9%へと上昇し、現在では主要先進国のなかでは日本は第1位のアメリカの17.1%に次いで悪い数字となった<sup>(2)</sup>。

2009年に民主党政権が誕生した後の同年10月に、日本政府は政府として初めて日本の貧困率を発表した。その発表によれば、2007年における貧困率は15.7%であり、前の2005年の数字より悪化していた<sup>(3)</sup>。さらに、2009年11月には、日本政府は2007年の日本の一人親世帯の貧困率は54.3%であり、OECD加盟国30カ国のなかで最悪の数字であったと発表した<sup>(4)</sup>。

また、貯蓄率ゼロ世帯の数も、近年、増加した。1970年代から80年代後半にかけては5%あたりで推移していたのが、2005年には22.8%へと急増した。さらに、自己破産する家計の数も増えた。自己破産の申し立て件数をみると、1995年の4万件から2003年の24万件へと6倍にも増加した<sup>(5)</sup>。

日本の雇用状態も激変しており、特に非正規労働者数の増加は著しい。非正規労働とは、雇用期間を定めた短期契約の雇用形態で、パート、アルバイト、契約社員、派遣社員などの働き方である。それは不安定な雇用であり、同時に低賃金の労働でもあり、ワーキング・プアを生み出し、現代の「格差社会」を象徴する一つの労働形態である。特に、派遣労働の増加は非常に問題が大きい。非正規労働者数は、1984年には640万人、雇用者に占める割合が14.4%であったが、2007年には1732万人、33.5%にまで増加した。現在では、雇用者の3人に1人が非正規労働者となっている。就業形態別にみると、パートは、1997年に638万人、2007年には822万人と増加し、派遣社員は、2002年には43万人、2007年には133万人と増加し、契約社員・嘱託社員は、2002年には230万人、2007年には298万人と増加した。なかでも、女性労働者の非正規化は著しく、女性雇用者に占める非正規労働者数の割合は、1984年の27.9%から2007年の51.3%まで増加した。フリーターの数も1992年には50万人、2007年には181万人であった。また、年収分布をみると、正規の職員・従業員は「300～399万円」が最も高く約2割を占める一方、パート・アルバイトでは年収100万円未満が半数を超え、年収200万円未満が9割を占めた<sup>(6)</sup>。

さて、ここで日本の「格差社会」を形成した最近の経済状況を検証してみよう。次の表1は、内閣府『平成20年度年次経済財政報告』より各項目の数字を拾い、2001年から2007年までの経済状況を示したものである。実質GDP成長率、完全失業率、有効求人倍率、企業収益の経常利益（前年比）、名目雇用者報酬（前年比）、1人当たり雇用者報酬（前年比）という項目からそれを分析してみよう。

(表 1) 日本の経済状況 (2001 - 2007 年)

	実質 GDP 成長率 (%)	完全失業率 (%)	有効求人倍率	企業収益 経常利益 前年比 (%)	名目 雇用者報酬 前年比 (%)	1 人当たり 雇用者報酬 前年比 (%)
2001 年	0.2	5.0	0.59	-15.5	-0.7	-1.0
2002 年	0.3	5.4	0.54	-0.7	-2.4	-1.8
2003 年	1.4	5.3	0.64	12.6	-1.5	-1.5
2004 年	2.7	4.7	0.83	27.7	-0.9	-1.2
2005 年	1.9	4.4	0.95	11.8	0.8	0.1
2006 年	2.4	4.1	1.06	9.1	1.6	0.1
2007 年	2.1	3.9	1.04	3.6	-0.7	-0.7

出所) 内閣府『平成 20 年度年次経済財政報告』より作成。

表 1 から、はじめに、実質 GDP 成長率、完全失業率、有効求人倍率の項目を比較してみると、2000 年にはアメリカ経済において「IT バブル」の崩壊があり、翌年の 2001 年、2002 年にはその影響を受けて、日本経済は冷え込んだ。実質 GDP 成長率は 2001 年が 0.2%、2002 年が 0.3% となり、ほぼゼロ成長となった。その結果、企業収益も急激に落ち込み、2001 年がマイナス 15.5%、2002 年がマイナス 0.7% となり、企業にとっては 2001 年が最大の落ち込みの年となった。それに伴って、雇用者報酬（労働者の賃金）全体と 1 人当たりのそれも 2001 年がマイナス 0.7%、マイナス 1.0%、2002 年がマイナス 2.4%、マイナス 1.8% となり、労働者にとっては 2002 年が最大の落ち込みの年となった。特に、雇用情勢は厳しくなり、2002 年の完全失業率は 5.4% とこの間の最高の数字となり、有効求人倍率も 0.54 とこの間の最低の数字を記録した。

しかし、2003 年に入ると経済状況は好転する。2003 年からの実質 GDP 成長率をみると、2003 年が 1.4%、2004 年が 2.7%、2005 年が 1.9%、2006 年が 2.4%、2007 年が 2.1% となり、景気が回復し、5 年以上も経済成長が続いた。2007 年のその夏にはアメリカのサブプライム問題が発生しその

悪影響を受けたにもかかわらず、2008年9月のリーマンブラザーズ社の破綻によって生じた世界金融危機まで続いた。

その結果、雇用情勢も好転し、2003年から完全失業率は2003年の5.3%から2007年の3.9%まで低下し、有効求人倍率もそれに伴って上昇し、2003年の0.64から2006年には1.06、2007年には1.04まで回復した。

さらに、企業収益も2003年からは一転して回復した。企業収益は2003年には12.6%、2004年には27.7%、2005年には11.8%と二桁の大台を超え、2006年も9.1%と好調を続けた。2007年にはサブプライム問題の発生により、悪影響が出始め、3.6%と低下した。企業収益からみると、2003年から2006年までは、非常に大きな利益を上げることができた時期となった。すなわち、日本の企業収益はかつてなく巨額なものとなった。

しかしながら、4年間にわたってこのような「バブル崩壊」後のおそらく過去最高の企業収益を上げながら、それは決して労働者に還元されることはなかった。企業がこれまでにない利益を生み出している時期において、労働者の賃金すなわち名目雇用者報酬をみると、2003年と2004年はともにマイナスとなった。2005年と2006年には企業は二桁近くの企業収益を上げても、労働者の賃金すなわち名目雇用者報酬の伸びは全体でも2%にも届いていない。1人当たりのそれは2005年、2006年の2年間はわずかに0.1%であり、ほぼゼロ成長となっている。2007年には再びマイナス0.7%へと逆戻りした。内閣府の同報告によれば、労働分配率は2002年以降低下傾向で推移し、ここ3年間ほどは横ばい傾向となっており、2001年の75%程度の水準から2007年初めには70%程度まで低下した<sup>7)</sup>。さらに、同報告書によれば、2002年初めからの景気回復は拡張期間としては戦後最長の記録となったと次のように指摘している。日本経済は2002年初めから息の長い景気回復を続けた。しかし、道のりは平坦なものではなく、過去2回の「踊り場」や経済の一部の弱まりを経ている。第1回の「踊り場」は2002年後半ごろから2003年前半ころまで、第2回のそれは2004年後半ころから2005年前半ころまでである。こうした

なかで2007年半ばからの景気回復を支えた企業部門の勢いが徐々に弱まり、2008年初めには景気は「足踏み状態」となった。2002年初めからの景気回復は、拡張期間としては「いざなぎ景気」(1965年10月から1970年7月までの57ヵ月)を超えて、戦後最長となり、この期間の実質成長率の平均は2%を超えるものとなっている<sup>(8)</sup>。しかし、この戦後最長記録は2008年9月の世界金融危機の発生によって止まってしまった。

また、この間の同じGDP統計をみると、2001年の日本のGDPは498兆円、2007年のそれは516兆円であった。この間に日本のGDPは18兆円も増えていた。しかし、同じ期間の雇用報酬は、2001年が269兆円、2007年が263兆円であった。この間に労働者の賃金は全体で6兆円も減少した。

ところで、この間に増加したGDPと巨額な企業収益はどこへと消えたのか。これが最大の問題である。

この問題を分析した森永卓郎(経済アナリスト)は、著作『年収崩壊』(2007年)のなかで、その巨額な企業収益は、一つには株主に支払う配当金へと分配され、二つには大企業の役員報酬として分配されたと、次のように説明している。GDP統計でみると、興味深い事実が浮かび上がる。2001年度から2005年度にかけて雇用者報酬が8兆5163億円減少したのに対して、企業の利益に相当する営業剰余は10兆1509億円も増えている。このことは、企業が人件費の節約を製品価格の引き下げに振り向けたのではなく、全額利益の上積みには振り向けたことを意味している。つまり、企業は競争力確保のためにやむをえず非正社員を増やしたのではなく、自分たちの利益を増やすために、非正社員を増やしたのである。それでは、その利益はどうなったのか。財務省の「法人企業統計」をみると、興味深いことがわかる。2001年度から2005年度にかけての4年間で、企業が株主に支払った配当金は2.8倍に増えた。株式の配当金だけで暮らしている大金持ちは、4年で所得が3倍になったことになる。もう一方で、大金持ちになった人がいる。それが大企業の役員である。「法人企業統計」で役員報酬をみると、資本金10億円以上の企業では、役員報酬が

4年間で88%も増えている。2006年度の主要企業100社の1人当たり取締役報酬は6030万円で、前年比で21%増えている。つまり、大企業の役員は、この5年間で報酬を2倍以上にしたということになる。しかし、その一方で、資本金1000万円未満の企業は、2001年度から2005年度にかけての4年間で、役員報酬を2.9%も減らしていた<sup>(9)</sup>。

次の表2は、2001年から2007年までの日本企業（全産業）の損益および剰余金の配当状況を示したものである。

（表2）日本企業（全産業）の損益および剰余金の配当状況

	経常利益	当期純利益	役員賞与	配当金	内部留保
2001年	282,469	-4,656	5,650	44,956	-55,262
2002年	310,049	62,230	8,967	65,094	-11,830
2003年	361,989	131,601	9,677	72,335	49,590
2004年	447,035	168,210	12,313	85,849	70,048
2005年	516,926	231,569	15,225	125,286	91,058
2006年	543,786	281,650		162,174	119,475
2007年	534,893	253,728		140,390	113,338

注）内部留保＝当期純利益－役員賞与－配当金（2006年度調査以前）

当期純利益－配当金（2007年度調査以降）

出所）財務省「平成19年度法人企業統計調査」より作成。

この表2からわかるように、2001年の役員報酬は5650億円、2002年のそれは8967億円、2003年は9677億円、2004年は1兆2313億円、2005年は1兆5225億円となっており、全労働者の賃金とは対照的に急増した。その間に2.7倍の増加となった。2006年以降についてはその統計数値は方法を変えたため不明であるが、当期純利益が2006年の28兆円、2007年の25兆円をみると、どう推測しても減少することはない。配当金をみると、2001年の4兆4956億円、2002年の6兆5094億円、2003年の7兆2335億円、2004年の8兆5849億円、2005年の12兆5286億円、2006年の16兆2174億円、2007年の14兆390億円と急増した。2001年の配当金と

2006年のそれを比較すると3.6倍、11兆7000億円も増加し、2007年のそれを比較すると3.1倍、9兆5000億円も増加した。これも全労働者の賃金とはまったく対照的である。こうして、この間、日本社会においては富める者（大企業の役員、大株主）と貧しい者（一般労働者、とりわけ非正規社員）との所得格差が急激に拡大した。

また、1980年代後半以降、所得の格差を是正する税制（社会の再分配の役割を持つ制度）も次々と富める者と大企業にとって有利になるように改正された。1989年に、第一段階として、日本では消費税（当時は3%の税率）が初めて導入され、同時に所得税が軽減された。消費税は間接税の典型的なものであり、所得の低い層ほどその実質負担率が大きくなることからそれは「大衆課税」とも呼ばれている。また、所得税の減税は、「小さな政府」の実現をスローガンとするアメリカのレーガン政権によって先行して積極的に実施されたものであり、それを見本にして日本に導入されたものである。特に、高額所得者ほどその減税の恩恵が大きかった。一連の税制の改正について、特に最高税率についてみると、相続税の税率は、75%から50%へと、所得税の税率も60%から40%へと、法人税も40%台から30%へと、それぞれ引き下げられた。加えて、小泉内閣は株式譲渡益・配当所得課税を5年間の期限付きで20%から10%へと引き下げ、「投資で稼ぐ」ことを優遇した<sup>90)</sup>。

結局、小泉内閣(2001年4月から2006年9月まで)の構造改革で何が起こったのか。それは、大企業が正社員の仕事を積極的に非正規社員に置き換え、中小下請け企業への発注単価を引き下げ、利益を増やし、その利益を使って役員報酬や株主への配当金を増やしたという事実である。その結果、中小企業は出口のない不況に追い込まれ、働く人の3人に1人を超えた非正規社員は年収100万円台という低所得を強いられたのである<sup>91)</sup>。

さらにまた、日本の労働者の現状を他の先進国と比較するとその現実には実に厳しいものがある。日本の労働者の2004年度の年間労働時間を他の先進国と比較すると、日本は1996時間、アメリカは1948時間であるが、一方、ドイ



ツは 1525 時間、フランスは 1538 時間である。ドイツ、フランスと比較すると、日本とアメリカは年間約 400 時間の差となる。年次有給休暇を比較すると、日本は 8 日、アメリカは 13 日であるが、一方、ドイツは 31 日、フランスは 25 日であり、加えて、ヨーロッパは完全週休 2 日制度である<sup>(12)</sup>。

## (2)日本の富裕層と貧困層

日本の富裕層について検証してみよう。毎年恒例のアメリカの経済雑誌『フォーブス』2008 年 3 月発表の記事によれば、2008 年には世界の億万長者と呼ばれる「ビリオネアー」（資産が 10 億ドル以上、1000 億円以上保有する富裕層）のリストには 1125 人が掲載された。その国籍別リストでは日本は 24 人が世界の「ビリオネアー」として紹介された。そのなかの主な人物を紹介すると、第 1 位（世界順位は 124 位）森章（森トラスト社長）の 75 億ドル、第 2 位（同 149 位）山内溥（元任天堂社長）の 64 億ドル、第 3 位（同 194 位）毒島邦雄（SANKYO 会長）の 53 億ドル、第 4 位（同 201 位）孫正義（ソフトバンク社長）の 50 億ドル、第 5 位（同 227 位）佐治信忠（サントリー社長）の 45 億ドル、第 6 位（同 236 位）糸山栄太郎（元衆議院議員）の 44 億ドル、第 7 位（同 296 位）柳井正（ユニクロ創業者）の 36 億ドル、第 8 位（同 428 位）滝崎武光（キーエンス創業者）の 27 億ドル、第 9 位（同 446 位）三木谷浩史（楽天社長）の 26 億ドル、第 10 位（同 553 位）伊藤雅俊（イトーヨーカ堂創業者）の 22 億ドルなどである。その他に、建設業の竹中統一（竹中工務店社長）の 21 億ドル、消費者金融の代表的な 2 社、福田吉孝（アイフル社長）の 18 億ドル、神内良一（プロミス創業者）の 15 億ドルなどが入っている<sup>(13)</sup>。

また、2009 年 2 月発表の『フォーブス』の記事「日本の 40 人の億万長者」（Japan's 40 Richest）によれば、2008 年の世界金融危機の影響を受けて株価が低迷し、多少その順位が入れ替わった。次の表 3 は、日本の上位 40 人の億万長者のリストである。

(表3) 日本の上位40人の億万長者 (2009年)

単位 億ドル

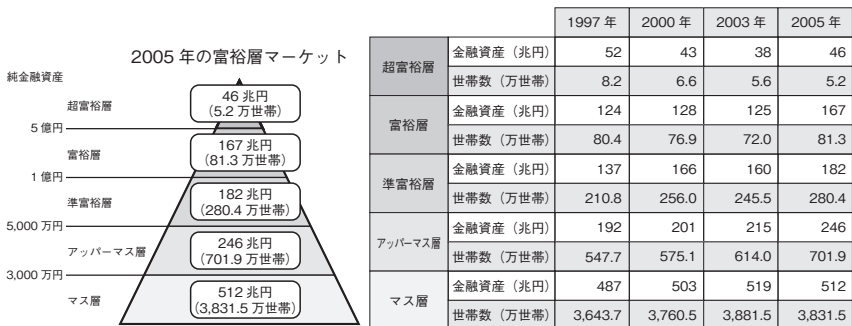
第1位	柳井正	ファーストリテイリング会長兼社長	61.0
第2位	毒島邦雄	SANKYO 会長	52.0
第3位	山内溥	任天堂相談役	45.0
第4位	森章	森トラストホールディングス社長	42.0
第5位	孫正義	ソフトバンク社長	39.0
第6位	糸山英太郎	元衆議院議員	37.0
第7位	三木谷浩史	楽天会長兼社長	36.0
第8位	佐治信忠	サントリー社長	35.0
第9位	武井ひろこ	武富士元会長・妻	28.0
第10位	滝崎武光	キーエンス会長	24.0
第11位	伊藤雅俊	セブンアンドアイホールディングス名誉会長・創業者	23.0
第12位	三木正浩	ABC マート会長	22.0
第13位	木下兄弟	アコム創業者	19.0
第14位	多田勝美	大東建託創業者	17.0
第15位	国分勘兵衛	国分社長	16.0
第16位	神内良一	プロミス創業者	15.0
第17位	福武總一郎	ベネッセ会長	14.0
第18位	永守重信	日本電産社長	12.0
第19位	森捻	森ビル社長	11.0
第20位	韓昌祐	マルハン会長	10.0
第21位	松井道夫	松井証券社長	9.5
第22位	岡田和生	アルゼ会長	9.0
第23位	船井翠良	船井電機社長	8.8
第24位	田中良和	グリー社長	8.5
第25位	金沢要求	三洋物産社長	8.0
第26位	福岡康博	スクウェア・エニックス名誉会長・創業者	7.7
第27位	似鳥昭雄	ニトリ社長	7.6
第28位	島村恒俊	しまむら創業者	7.5
第29位	里見治	セガサミーホールディングス会長兼社長	7.4
第30位	上原昭二	大正製薬会長	7.3
第31位	稲盛和夫	京セラ創業者	7.0
第32位	吉田忠裕	YKK 社長	6.2
第33位	多田直樹	サンドラッグ創業者	6.1
第34位	重田康光	光通信会長兼 CEO	6.0
第35位	杉浦広一	スギ薬局社長	5.8
第36位	大塚実／裕司	大塚商会創業者	5.5
第37位	豊田章一郎	トヨタ自動車名誉会長	5.1
第38位	竹中統一	竹中工務店社長	5.0
第39位	増田宗昭	カルチュア・コンビニエンス・クラブ創業者	4.9
第40位	笠原健治	ミクシィ社長	4.8

出所) Japan's 40 Richest, Forbes のホームページより作成。(http://www.forbes.com/2009/02/18)

表3に示されているように、第1位が前年第7位であった柳井正（ユニクロ創業者）の61億ドルとなり、そのリストのトップとなった。前年の主要な人物は順位は多少入れ替わったが、ほとんどそのリストに入っている。その他そのリストには、消費者金融の別の代表的な2社、武井ひろこ（武富士元会長・妻）の28億ドル、木下兄弟（アコム創業者）の19億ドル、証券業の松井道夫（松井証券社長）9.5億ドル、家具販売の似鳥昭雄（ニトリ社長）の7.6億ドル、自動車産業の豊田章一郎（トヨタ自動車名誉会長）の5.1億ドルなども入っている。この日本の40人の富裕層の総資産の合計は695億ドル（約7兆円）である。しかし、それは昨年（2008年）に発表された5月時点の899億ドル（約10兆円）からみると、世界金融危機の影響で彼らが保有する株価が大幅に下落して減額したものである。実際には、2009年における日本の富裕層上位40人の1人当たりの平均資産は17.3億ドル（約1700億円）ということになる。すなわち、前年と比較すると、富裕層上位40人の1人当たり平均で300億円の減額とはなっているが、それでも手元には1700億円の資産があることには変わらない<sup>(4)</sup>。

日本の富裕層が保有する金融資産についてももう少し検証してみよう。次の図1は、2005年における日本の富裕層の金融資産状況である。

（図1）日本の富裕層の金融資産状況（2005年）



出所）野村総合研究所『新世代富裕層の「研究」』東洋経済新報社、2006年、32頁、図表2-2。

日本の金融資産の分布状況についてみると、野村総合研究所の推定によれば、2005年の日本の全世帯の金融資産（預貯金、株式、投資信託、債券、一時払い生命・年金保険などの総額）は1153兆円、日本の全世帯は4900万世帯であった。その内訳は、最上層「超富裕層」の金融資産5億円以上の保有する5万2000世帯（0.1%）が46兆円（3.9%）の金融資産を保有し、次の上層「富裕層」の金融資産1億円以上保有する81万3000世帯（1.7%）が167兆円（14.5%）を保有していた。すなわち、金融資産1億円以上の86万5000世帯（1.8%）の「超富裕層」と「富裕層」は、213兆円（18.5%）を保有していることになる。次の「準富裕層」の金融資産5000万円以上保有する280万4000世帯（5.7%）は182兆円（15.8%）であった。すなわち、「超富裕層」、「富裕層」、「準富裕層」の336万9000世帯（7.5%）の金融資産総額は395兆円（34.3%）であった。次の「アッパーマス層」の金融資産3000万円から5000万円未満の701万9000世帯（14.3%）は246兆円（21.3%）を保有し、次の「マス層」の金融資産3000万円未満の3831万5000世帯（78.2%）が512兆円（44.4%）を保有していた<sup>55)</sup>。

このように、日本社会における「超富裕層」、「富裕層」、「準富裕層」の合計は全体のわずか7.5%の世帯ではあるが、その少数の人々の金融資産総額は395兆円であり、それは全体の34.3%を占めていた。しかし、その一方で、前にみたように、2005年時点で貯蓄ゼロ世帯は22.8%も実際にはあった。すなわち、およそ4世帯のうち1世帯は貯蓄ゼロであったという日本社会の今日の現実も確認しておかなければならない。

また、橘木俊詔・森剛志の『日本のお金持ち研究』（2005年）によれば、日本の富裕層については、年間納税額3000万円（所得はおよそ1億円相当）の人々を高所得者として定義し、分析したものがある。その二人の研究によれば、次のように説明されている。

勤労世帯の過半数（7割以上）は年収500万円から1500万円の間におり、これらの人は中流階級を形成している。ただし、勤労者でも1500万円以上の

所得を稼いでいる人も相当数いる。1500万円という所得を境にすれば、おおまかにいえば、上流は経営者層と一部の勤労者、中流は大多数の勤労者層といえる。高額所得を年間納税額3000万円（所得はおよそ1億円相当）で定義すると、企業家（規模を問わず最高の経営責任者）が33.3%、トップではない経営幹部（副社長以下の役員）が11.6%、医師が15.4%、芸能人・スポーツ選手2.2%、弁護士0.4%、その他38.7%である。なお「その他層」とは土地保有者や引退者を含んだ層である。トップ2が企業家と医師であり、この二つで約45%を占めていた。現代の日本では「お金持ち」はこの二つの職業で代表されている。もう一つの特色は、企業家や経営幹部は多くが東京や大阪の大都市圏に居住していることである。特に東京の多さが目立つ。それに対して、医者は全国くまなく居住している。言い換えれば、ビジネスの世界での成功は大都市圏で、医者の場合にはどこの地域でも高額所得者になれるのである<sup>(6)</sup>。興味深いのは企業家の変化である。1984年と2001年において、どの産業（小分類）における企業家が高額所得者であったかをみると、84年では、土木建築、百貨店・スーパー、不動産賃貸、銀行、鉄道といった大企業の経営者が多かったが、2001年では、ITやプログラム開発といった情報通信、化粧品製造、飲食チェーン、パチンコ経営、コンサルタント、消費者金融、シンクタンク、人材派遣業といったように、様々な業種にわたる。一昔前では考えられなかった業種の人が、巨額の所得を稼ぐ経営者になっていた<sup>(7)</sup>。

さて、一方、日本の雇用と労働者をめぐる経済環境は、1990年代に入ってから日本経済の長期不況とグローバル経済の国際競争によっていっそう厳しくなった。

1995年5月に日本経営者団体連合（日経連）はこれまでの日本的経営の支柱であった「終身雇用制度」や「年功序列制度」を大きく見直す提言を発表した。その提言によれば、雇用のあり方については、①「長期蓄積能力活用型」、②「高度専門能力活用型」、③「雇用柔軟型」の三つに分け、通年採用、途中採用を活用し、労働者の賃金もそれに伴って見直すというものであった。すな

わち、①「長期蓄積能力活用型」は期間の定めのない雇用契約を結ぶ管理職、総合職、基幹職で、昇級、退職金、年金があるもの、②「高度専門能力活用型」は有期雇用契約を結んで働く専門職、技術職で、年俸制で働き、退職金と年金はないもの、③「雇用柔軟型」は有期雇用契約を結んでパート、臨時契約職、派遣社員などとして働く一般職、技能職、営業職であり、時間給制で、退職金と年金はないものである<sup>88)</sup>。

この提言はその後の大量の非正規労働者の創出にとって出発点となるものであり、1990年代以降のグローバリゼーションの進展に伴って、日本経済における「新自由主義」の経済政策の実施、すなわち「構造改革」と「規制緩和」として押し進められたものである。

1998年に小渕内閣のもとで設置された総理大臣の諮問機関である「経済戦略会議」は、1999年2月に「日本経済再生への戦略」と題する答申を出した。そのメンバーには、アサヒビール会長の樋口廣太郎、トヨタ自動車の奥田碩などの財界人のほか、後に小泉内閣に入閣して「構造改革」の旗振り役となった竹中平蔵がいた。その答申の内容は、日本経済の「行き過ぎた平等社会」と決別して「個々人の自己責任と自助努力」をベースとした「健全で創造的な競争社会」を構築して日本経済を再生することであった。その後、「経済戦略会議」は次々と具体的な政策を提言した。特に、派遣労働事業の基礎となる「労働者派遣法」の改正に着手し、1999年12月にそれが改正されて派遣労働が広く認められ、小泉内閣時代の2003年には製造業にまで派遣労働が認められて、派遣労働者の数は一気に増加した<sup>89)</sup>。

橋本健二は著書『貧困連鎖』（2009年）において、現代の日本では、労働者階級の一部が下層化し、これまであったような労働者階級の下に「アンダークラス」という新しいグループが形成され、それが現代社会の最下層階級であると次のように指摘した。

このアンダークラスは非正規労働者の増加に伴って激増しつつある。それはどのくらいの規模になるのか。2002年の政府の「就業構造基本調査」データ

からの推測によれば、就業者総数 6245 万人に対して、アンダークラス（派遣社員・請負社員・フリーターなど）は 1381 万人、就業人口全体の 22.1% であるが、そのなかからパート主婦を除外すると、それは、693 万人、就業人口全体に占める割合は 11.1% となる。しかし、この数字はあくまでもデータが入手できた 2002 年時点のもので、その後の非正規労働者の急増を考慮に入れると、このアンダークラスはさらに大きくなるはずである<sup>(20)</sup>。

このように、特に小泉内閣の「構造改革」推進によって、企業はこれまで以上に安い労働力の確保が可能となった。その結果、企業は労働者の賃金を低く抑えることに成功し、好調な輸出によって巨額の利益を上げ、その利益を株式の配当金、役職者報酬として分配した。こうして、日本の「格差社会」は国民の雇用と労働者の賃金の犠牲の上に成立した。

1980 年代における先進国における「新保守主義」と呼ばれるイギリスのサッチャー政権、アメリカのレーガン政権、日本の中曽根政権の成立以降、「新自由主義」経済学を基礎とする経済政策の実施によって日本の「格差社会」も着実に形成されてきたのである<sup>(21)</sup>。

### (3) アメリカの「格差社会」

今や日本の「お手本」となっている世界一の「格差社会」アメリカをみてみよう。

アメリカを代表する近代経済学者のポール・クルーグマンの著書『格差はつくられた』（2007 年）によれば、現代のアメリカは第二の「金びか時代（The Gilded Age）」（第二の格差社会の時代）を迎えている。次の表 4 は、1920 年代と 2005 年におけるアメリカの総所得に対する最高所得者の占有率を示したものである。



(表 4) アメリカの総所得に対する最高所得者の占有率 (キャピタル・ゲインは除く)

	最高所得 10%の層	最高所得 1%の層
1920 年代の平均	43.6%	17.3%
2005 年	44.3%	17.4%

出所) Paul Krugman, *The Conscience of a Liberal*, 2007, W.W.Norton, p.16, Table 1.

クルーグマンによれば、第一の「金ぴか時代」(第一の格差社会の時代)は1920年代であり、それは最高所得10%の人々が総所得の43.6%を占め、最高所得1%の人々が総所得の17.3%を占めていた時代であった。そして、第二の「金ぴか時代」(第二の格差社会の時代)である2005年においては、最高所得10%の人々が総所得の44.3%を占め、最高所得1%の人々が総所得の17.4%を占めた。つまり、現代においては戦後のアメリカ「中流社会」(Middle-Class Society)は崩壊し、今や時代はかつての1920年代の「金ぴか時代」(格差社会)に再び逆戻りしたということである<sup>(22)</sup>。

アメリカは、1929年世界恐慌以来、ケインズ経済学によって、ニューディール政策の開始によって貧富の「大圧縮」を実現し、1940年代半ばから1970年代半ばにはアメリカでは「中流社会」がつくられた。1929年にはアメリカ人の富裕層の0.1%の人々が富の20%以上を所有したが、1950年代には富裕層の0.1%が富の10%にまで低下した。それはルーズベルト大統領時代においては、最高所得税率は79%であり、また冷戦期の1950年代半ばにおいては最高所得税率が91%であったが、現在のアメリカにおいては最高所得税率は35%に過ぎない<sup>(23)</sup>。

1980年代以降、レーガン大統領が「小さな政府」の実現をスローガンとする「新自由主義」経済学の経済政策の実施を開始し、その後、アメリカの「大格差社会」がつくられた。「新自由主義」経済学の経済政策の実施により、高額所得者の大幅減税、法人税の減税、「金融の自由化」、「民営化」と「規制緩和」の推進、「スター・ウォーズ計画」による軍事費の激増と大軍拡などが実行さ



れた。2001 年以後のブッシュ政権においても、レーガン政権と同様に「新自由主義」経済学の経済政策が実施され、9・11 事件を転機として、同年のアフガニスタン戦争、2003 年のイラク戦争が開始され、大軍拡が実行された。

その結果、経営者と労働者の所得格差が非常に大きくなった。1970 年代には 102 の代表的大企業の CEO（最高経営責任者）の平均報酬は 120 万ドルであり、フルタイムの労働者の平均給与の 40 倍であったが、2000 年のそれは 900 万ドル、労働者のその 367 倍と跳ね上がった。また、経営者トップの報酬も 1970 年代においては平均的労働者の給与の 31 倍であったが、2000 年初頭では 169 倍にもなった<sup>(24)</sup>。

また、ロバート・ライシュの著書『暴走する資本主義』（2008 年）によれば、アメリカ経済は、過去 30 年にわたって力強い経済成長があったにもかかわらず、中位家計の実質収入がほとんど伸びてはいない。富はどこへ行ったのか。ほとんどが最上位の所得層へ流れたと次のように指摘した。2004 年においては、最上位の 1% の人々だけで、国の総所得の 16% を受け取っていた。1980 年には 8% であったのが、倍増した訳である。最上位の 0.1% の人々の所得は総所得の 7% を占めており、それは 1980 年と比較して 3 倍になった。それに対して、95% の人々の所得は、1978 年から 2004 年にかけての所得の伸びは年平均 1% に満たなかった<sup>(25)</sup>。

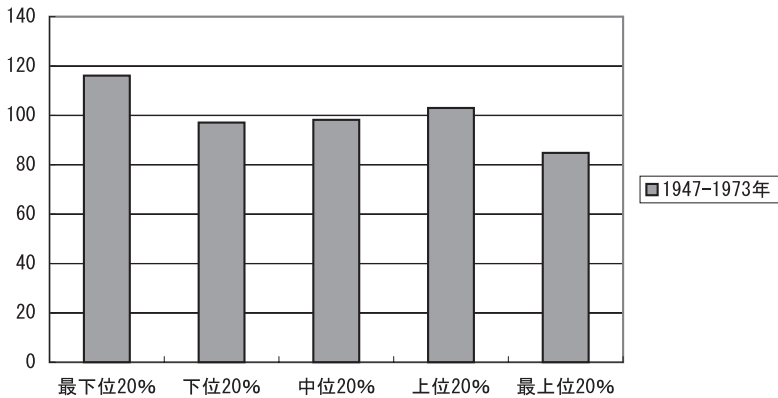
次の表 5、図 2、図 3 は、1947 年から 1973 年までと 1974 年から 2004 年までにおけるアメリカの 5 階層別実質家計所得の伸びを示したものである。

（表 5）アメリカの 5 階層別実質家計所得の伸び

	最下位 20%	下位 20%	中位 20%	上位 20%	最上位 20%
1947-1973 年	116.1	97.1	98.2	103.0	84.8
1974-2004 年	2.8	12.9	23.3	34.9	63.6

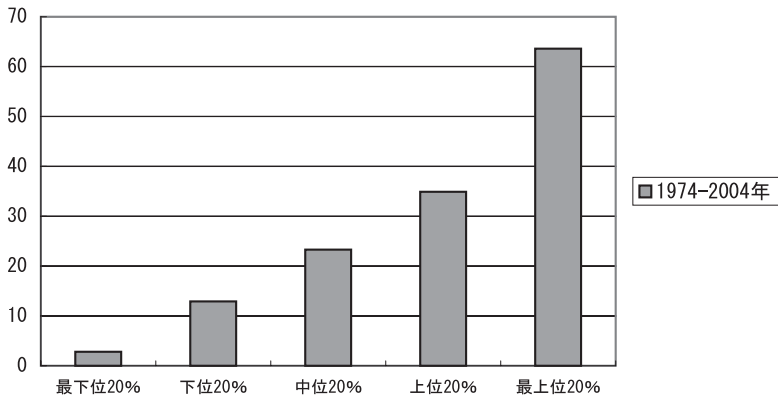
出所) Robert B. Reich, *Supercapitalism*, Vintage Books, 2008, p.106. より作成。

(図2) アメリカの5階層別実質家計所得の伸び (1947 - 1973年)



出所) 表5より作成。

(図3) アメリカの5階層別実質家計所得の伸び (1974 - 2005年)



出所) 表5より作成。

この表5、図2、図3からわかるように、戦後のアメリカ「中流社会」は、1947年から1973年までの「大圧縮」の時代には、すべての階層が大きくその所得を伸ばした。もっとも所得が大きくなったのは、最下位20%の人々で

あり、最上位 20% の人々のその増加はもっとも小さかった。こうして貧富の格差は大幅に縮小し、そしてアメリカ「中流社会」が形成された。しかし、図 3 からわかるように、1974-2004 年の間においては、グラフの形がすっかり変化し、最上位 20% の人々の所得の増大が 63.6 ポイントともっとも大きくなったのに対して、所得が低い人々ほどその増加は小さくなった。最下位 20% の人々のその間の増加はわずかに 2.8 ポイントに過ぎない。こうして、アメリカの「中流社会」は崩壊し、貧富の格差および所得の格差が非常に大きい社会、「大格差社会」へと変貌した。

ライシュは前著において、大企業の経営者と一般労働者との所得格差について次のように説明する。

所得層の最上位 0.1% の人々の 2001 年の税の申告は 830 億ドルであったが、その半分の 480 億ドルがアメリカ企業の高額所得者上位 5 人の役員報酬（役員所得）の合計額であった。役員報酬はストックオプションや手当を含めると平均 640 万ドル（1 ドル = 120 円として計算すると 7 億 6800 万円）、CEO の報酬は平均 1430 万ドル（約 17 億円）だった。CEO の報酬と平均的労働者の賃金を比較すると、1970 年代以降、両者の間隔はしだいに広がるようになった。1980 年代においては、大企業の CEO の手取りは労働者の約 40 倍であったが、1990 年には約 100 倍になり、2001 年には実に約 350 倍に膨れ上がった。1968 年の GM の CEO の手取りは（現在のドル値に換算すると）400 万ドルで、当時のその会社の平均的労働者の賃金の約 66 倍であった。しかし、2005 年、ウォールマートの CEO、リー・スコット・ジュニアの手取額は 1750 万ドル（約 21 億円）で、その会社の平均的労働者の賃金の約 900 倍であった<sup>(26)</sup>。

1980 年から 2003 年までの間、アメリカの上位 500 社の平均企業価値はインフレ調整済みで 6 倍になったが、これら 500 社の CEO の平均報酬も同じように 6 倍になった。2005 年、エクソン・モービル社は 360 億ドル（4 兆 3200 億円）の利益を計上した。元会長のリー・レイモンドはその年、総額で

およそ1億4000万ドル(168億円)の報酬をもらい引退した。さらに彼はこれとは別に2億5800万ドル(310億円)に相当する株、ストックオプション、長期報酬も得た<sup>(27)</sup>。しかし、ゴールドマン・サックス社、モルガン・スタンレー社、メリルリンチ社、リーマン・ブラザーズ社、ベア・スターンズ社などの投資銀行のトップやトレーダーは他のCEO以上の報酬を手にした。彼らは、巨額の資金を使い、マネーゲームを展開した。その分け前は、同様に巨額であった。2006年においては投資銀行の上級役員は2000万ドル(24億円)から2500万ドル(30億円)のボーナスを手にし、トレーダーは4000万ドル(48億円)から5000万ドル(60億円)の小切手を受け取っていた。さらに、ヘッジファンドのマネージャーのルネサンス・テクノロジーのジェームズ・シモンズは15億ドル(1800億円)の収入があったと報告した。BPキャピタルマネジメントのブーン・ピケンズ・ジュニアは14億ドル(1680億円)、ソロス・ファンド・マネージャーのジョージ・ソロスは8億4000万ドル(1008億円)、SACキャピタル・アドバイザーズのステイブ・コーエンは5億5000万ドル(660億円)の報酬を得た。2005年、大手ヘッジファンドのマネージャー26人の手取額の「平均」は3億6300万ドル(436億円)で、前年比45%の増加であった<sup>(28)</sup>。

このようにして、世界のマネーゲームによって、わずか一握りの人々の手に巨額な富が集中していった。

#### (4)アメリカの富裕層と貧困層

『超・格差社会アメリカの真実』(2006年)の著者の小林由美(経営戦略コンサルタント・アナリスト)によれば、アメリカ社会は、「特権階級」、「プロフェッショナル階級」、「貧困層」、「落ちこぼれ」の四つの階層に分かれた社会であると次のように指摘する。

アメリカ社会の最上層の「特権階級」とは、アメリカ国内に400世帯前後

いるとされる純資産 10 億ドル以上（1200 億円以上）の「ビリオネアー」と 5000 世帯強と推測される純資産 1 億ドル以上の人々、すなわち特権の富裕層（privileged wealth）の人々である。経済的にも政治的にも、アメリカ社会の頂点に立つ彼らの影響力は計り知れない。その下に位置するのが、35 万世帯前後と推測される純資産 1000 万ドル以上（12 億円以上）の富裕層と、純資産 200 万ドル（2 億 4000 万円以上）でかつ年間所得 20 万ドル以上（2400 万円以上）のアップーミドル層からなる「プロフェッショナル階級」である。彼らは高級を稼ぎ出すための高度な専門的スキルやノウハウ、メンタリティを持っている。この「特権階級」と「プロフェッショナル階級」の上位二階級を合わせた 500 万世帯前後、総世帯の上位 5% 未満の層に、全米の 60% の富が集中されている。アメリカ国内の総世帯数は 1 億 1000 万世帯だが、経済的に安心して暮らしていけるのは、この 5% の「金持ち」たちだけであろう<sup>(29)</sup>。

アメリカの経済雑誌『フォーブス』2008 年 3 月発表の記事によれば、2008 年の世界の億万長者、いわゆる「ビリオネアー」（10 億ドル以上＝1000 億円以上の資産を持つ人々）の数は世界で 1125 人、その総資産額は前年より 9000 億ドル増加して 4 兆 4000 億ドルであった。そのうち、アメリカには 469 人がその世界の「ビリオネアー」に入っていた。第 1 位はアメリカのウォーレン・バフェット（投資家）の 620 億ドル（約 6 兆 8000 億円）、第 3 位は前年まで 13 年間も首位の座にいたビル・ゲイツ（マイクロ・ソフト会長）の 580 億ドル（約 6 兆 4000 億円）であった<sup>(30)</sup>。

また、『フォーブス』2008 年 9 月発表の記事「フォーブス 400」（アメリカの 400 人の億万長者）によれば、アメリカの 400 人の富豪の総資産額は 1 兆 5700 億ドル（約 173 兆円）であり、その 400 人の平均総資産額は 1 人当たり 390 億ドル（約 4 兆 3000 億円）であった<sup>(31)</sup>。

この 400 人の億万長者の総資産額 1 兆 5700 億ドルという金額がどのくらい大きな金額なのか、他のいくつかの事例をあげて比較すると、2008 年のアメリカ連邦政府支出は 2 兆 9786 億ドルであり、それは国家支出の 53% に

相当する金額であった。同年の公表国防費（「対テロ戦争」費は含まない国防総省予算）は6240億ドルであり、それは国防費の2.5倍の金額であった。同年のメディケア支出（高齢者と障害者の医療費）は3907億ドルであり、それはメディケア支出の4倍の金額であった<sup>(32)</sup>。

次の表6は、2008年におけるアメリカの上位400人の億万長者のリストである。第1位はもちろん世界第1位にランクされたウォーレン・バフェット（投資家）である。第2位がマイクロソフト会長のビル・ゲイツであった。上位10人のなかにはウォールマートの4人の富豪、カジノ・ホテルの2人の富豪も入っている。

(表6) アメリカの億万長者 (2008年)

年齢 単位 10 億ドル				
第1位	ウォーレン・バフェット	77	62.0	投資家
第2位	ビル・ゲイツ	52	58.0	マイクロソフト
第3位	シェルダン・アデルソン	74	26.0	カジノ、ホテル
第4位	ローレンス・エリソン	63	25.0	オラクル
第5位	クリスティ・ウォルトン一族	53	19.2	ウォールマート
第5位	ロブソン・ウォルトン	64	19.2	ウォールマート
第5位	ジム・ウォルトン	60	19.2	ウォールマート
第8位	アリス・ウォルトン	58	19.0	ウォールマート
第9位	サーゲイ・ブリン	34	18.7	グーグル
第10位	ラリー・ペイジ	35	18.6	カジノ、ホテル
第11位	チャールズ・コーク	72	17.0	製造業、エネルギー
第11位	デヴィット・コーク	67	17.0	製造業、エネルギー
第13位	ミシェル・デル	43	16.4	デル
第14位	ポール・アレン	55	16.0	マイクロソフト、投資家
第14位	カーク・コーキエン	90	16.0	投資家、カジノ
第16位	スティーヴン・パールマー	52	15.0	マイクロソフト
第16位	アビゲール・ジョンソン	46	15.0	金融
第18位	カール・アイカーン	72	14.0	投資家
第18位	ジョン・マース	71	14.0	食品、ペットフード
第18位	ジャック・テイラー一族	85	14.0	レンタカー
第18位	フォレスト・マース・ジュニア	76	14.0	食品、ペットフード
第18位	ジャクリーン・マース	68	14.0	食品、ペットフード

出所) forbes 400, forbes のホームページより作成。  
(<http://www.forbes.com/list/2008/10/billionaires08/>)

たとえば、その中の一人のビル・ゲイツの2005年の資産は440億ドル（5兆2800億円）であったが、これに対して、同年のアメリカの資産額下位40%の人々、1億2000万人のアメリカ人の資産総額は950億ドル（11兆4000億円）であった<sup>(33)</sup>。

前にみたように、1970年代以降、アメリカの上位富裕層1%の人々（2004年時点で約150万世帯に相当する）が国富に占める割合は倍増した。1976年には彼らは国富の約20%を所有していたが、1998年の数値では、彼らは国富の約3分の1を所有した。これは下位90%の人々が所有する財産全体よりも多かった<sup>(34)</sup>。

しかしながら、毎年公表される『フォーブス』による億万長者のリストであるが、そのリストにはアメリカの有名な巨大財閥一族の資産はほとんど目立たないか、あるいは非常に小さくしか出てこない。たとえば、ロックフェラー、モルガン、デュポン、メロン財閥一族の資産などである<sup>(35)</sup>。このように、このリストの資産推計は限界を持っているが、それでもアメリカの億万長者の資産の一部の実態を明らかにしていることは確かである。

さて、2008年世界金融危機の発生によって、アメリカの多くの人々は経済的に苦況に立たされた。

現在のアメリカの家計部門の資産と負債状況をみると、全体の所得の上位1%の人々の家計の資産や財務内容はとても安全である。次の上位9%の人々も安全である。その次の上位40%の人々は若干のリスクに直面している。だが、下位50%以下の人々の家計は大きなリスクにさらされている。上位1%の人々の保有資産は合わせて18兆6000億ドル、資産に対する負債の比率は4.2%である。次の上位9%の人々は23兆1000億ドルを保有し、負債比率は9.3%である。その次の上位40%の人々は同じく23兆1000億ドル保有するが、負債比率は28.8%に高まる。下位50%の人々となると、保有資産は4兆3000億ドルに過ぎなく、負債比率は実に82.1%となっている<sup>(36)</sup>。

保有する金融資産だけの数字をみても、2001年時点においてさえも、上位

の階層へのその集中が明らかであった。上位1%の人々が全体の金融資産のほぼ4割を占め、上位5%の人々で全体の3分の2を占めていたので、残り95%の世帯の持ち分はさらに小さくなる。これは残り95%の大半の世帯の主要資産が持ち家であることを反映していた。したがって、上位20%の人々の金融資産のシェアは91.3%に達し、次の20%の人々の持ち分7.8%を足すと全体の99.1%になる。つまり、全世帯の上位40%の人々がほぼすべての金融資産を持っていることになり、残る60%の人々には金融純資産はまったくなく、あるのは借金のみということになる<sup>(37)</sup>。実際、2007年のサブプライム問題と2008年世界金融危機の発生はその事実を証明することになった。

さて、戦後アメリカ社会における貧困層をもう少し詳しくみると、ジョン・アイスランドの著書『アメリカの貧困問題』（2003年）によれば、アメリカの貧困率は、1953年（貧困に関する政府統計が入手できるようになった最初の年）と1973年の間は着実に低下したが、その後はその低下率が止まったと指摘している。すなわち、1959年にはアメリカの人口の22.4%が貧困であったが、1973年にはそれはわずか11.1%に落ちた。しかし、1990年代のアメリカの経済成長と貧困の減少にもかかわらず、公式貧困率は2000年には依然として11.3%であり、このことは3110万人のアメリカ人が貧困状態にあることを意味している。アメリカの貧困率の1970年代以降の変化をみると、1973年には11.1%まで下がったにもかかわらず、1979年の第二次石油危機後の1980-82年の世界不況によって15%まで上昇し、1991年の世界同時不況によってまた再び15%まで上昇した。1980年代後半と1990年代後半はアメリカ経済の好景気によって貧困率はやや低下するが、それでも11%の水準を下回ることにはなかった<sup>(38)</sup>。

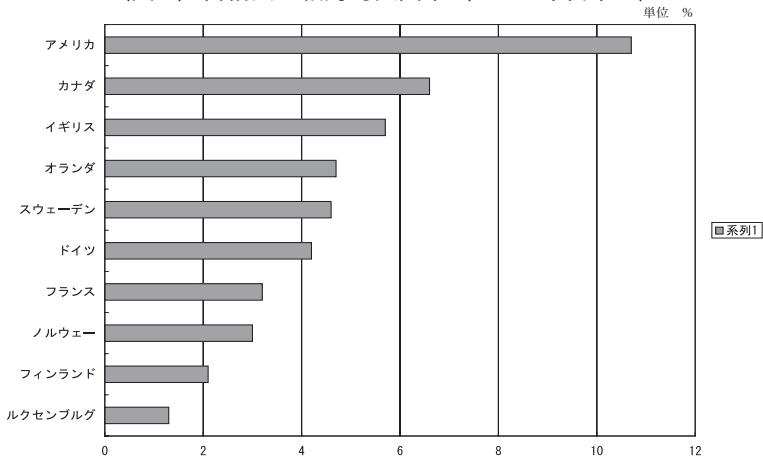
1990年代の「IT革命」と「ニューエコノミー」、2000年代の「住宅バブル」と呼ばれるアメリカ経済の長期の好景気は、途中に1987年10月の「ブラック・マンデー」や2000年の「ITバブル」崩壊などの一時的短期的停滞があったにもかかわらず、2008年世界金融危機まで続いた。しかしながら、前の2008



年の OECD の分析にもあるように、この 20 年間のアメリカの貧困率は停滞したまま推移し、大きな改善はなかった。

次の図 4 と表 7 は、前者が 1990 年代半ばのいくつかの富裕国の相対的貧困率、後者は 1990 年代半ばの児童の相対的貧困率の国別比較をそれぞれ示したものである。

（図 4）富裕国の相対的貧困率（1990 年代半ば）



注) 貧困ラインは各国における実質個人可処分所得の中央値の 40% とする。

出所) John Iceland, *Poverty in America : A Handbook*, University of California Press, 2003, Figure 4. 7. より作成。

（表 7）児童の相対的貧困率の国際比較（1990 年代半ば）

単位 %			
ロシア	26.6	フランス	9.8
アメリカ	26.3	オランダ	8.4
イギリス	21.3	台湾	6.3
イタリア	21.2	スイス	6.3
オーストラリア	17.1	ルクセンブルグ	6.3
カナダ	16.0	ベルギー	6.1
アイルランド	14.8	デンマーク	5.9
イスラエル	14.7	オーストリア	5.6
ポーランド	14.2	ノルウェー	4.5
スペイン	13.1	スウェーデン	3.7
ドイツ	11.6	フィンランド	3.4
ハンガリー	11.5	スロバキア	2.2
		チェコ	1.8

注) 貧困ラインは各国の所得中央値の 50% とする。

出所) John Iceland, *Poverty in America : A Handbook*, 2003, Figure 4.9. より作成。

図4が示しているように、1990年代半ばのアメリカは他の先進国と比較して、高い水準の貧困、高い貧困率を保持している。すなわち、アメリカが10.7%、カナダが6.6%、イギリスが5.7%、オランダが4.7%、スウェーデンが4.6%、ドイツが4.2%、フランスが3.2%、ノルウェーが3.0%、フィンランドが2.1%、ルクセンブルグが1.3%である。その貧困率がアメリカで高い理由は、多くの職場でフルタイム雇用であっても低い賃金しか支払われず、また公的福祉も限られているからである。アメリカでは政府による福祉が低いので世界共通のたとえば児童手当のような政府移転支出からの純福祉給付、食糧切符や片親の子どもに対する支援のような目標を絞った社会的支援のための支出効果は、他の先進国よりも小さい。実際に、国民総生産に占める社会福祉のための政府支出の比率は、西ヨーロッパ諸国の方がアメリカよりかなり高い。特に、表7が示しているように、各国の所得中央値の50%を貧困ラインとしたときの児童の相対的貧困率については、アメリカはわずかにロシアだけが上にいるという非常に悪い状況にある。1990年代半ばの数字では、児童の相対的貧困率の国別比較（25ヵ国中）によれば、最悪の第1位がロシアの26.6%であり、それに次いで第2位がアメリカの26.3%であった。以下、その統計の主要国（日本を除く25ヵ国）をみると、第3位がイギリスの21.3%、第4位がイタリアの21.2%、第5位がオーストラリアの17.1%、第6位がカナダの16.0%、第11位がドイツの11.6%、第13位がフランスの9.8%、第19位がデンマークの4.6%、第21位がスウェーデンの3.6%、第23位がフィンランドの2.6%であった。アメリカは1人当たりGNPでは実質世界一であるにもかかわらず、北欧、西欧の先進国に比べて、絶対的、相対的貧困率はたいへん高い。またアメリカはヨーロッパ全体と比べても、相対的貧困率ではより高い国である<sup>(39)</sup>。

さらにまた、アメリカは「移民社会」「多民族社会」であり、貧困は民族的・社会層の違いにも反映されるとして、アイスランドは次のように説明する。

アメリカにおいてはいくつかの少数民族グループは白人に比べて多くの社会

的、経済的指標で低い水準に置かれている。平均すると、少数民族は白人に比べ教育水準、雇用水準、賃金が低く、慢性的健康問題を抱えている傾向があり、これらはすべて、高い貧困率に伴う特徴である。たとえば、2000 年におけるアフリカ系アメリカ人の公式貧困率は 22.1%であった。この数字は歴史的にみると低い、それでも全米平均の 11.3%の約 2 倍である。2000 年現在、アフリカ系アメリカ人はアメリカ総人口の 13%を占めるが、長い間強烈な差別と不平等と闘わざるをえなかった。また、ラテン系アメリカ人（ヒスパニック）とアジア系アメリカ人はいくつかの共通性をもっているが、似たような歴史にもかかわらず、両者の間の貧困率はかなり異なっている。2000 年のアジア系アメリカ人の貧困率は 10.8%であったのに対して、ラテン系アメリカ人の貧困率はその約 2 倍の 21.2%であった。さらに、アメリカ先住民の経験は他のすべてのグループと異なる。1998-2000 年におけるアメリカ先住民の貧困率は 25.9%であった。しかし、アメリカ先住民についての数量的調査は、その数が比較的少ないことから他のグループに比べると制約がある<sup>(40)</sup>。

さて、橘木俊詔・浦川邦夫の二人の研究によれば、アメリカの貧困状況についての人口動態の特徴を次の六つにまとめている。第一に、子どもと高齢者の貧困率が高く、成人者のそれは低い。第二に、人種でみれば、アフリカ系とラテン系が非常に高く、アジア系はやや低く、白人はもっとも低い。第三に、女性が男性よりもやや高い。第四に、女性片親（母子家庭）の貧困率は 30%前後以上であり、あらゆる層の中で最高の貧困率である。特に、少数民族の母子家庭は非常に高く、アフリカ系が 38.4%、ラテン系が 37.1%である。男性片親（父子家庭）も相当高い。夫婦のそれは非常に低い。第五に、学歴でみれば、中学卒が非常に高く、高校卒が、大学卒と低くなる。第六に、移民の貧困率がアメリカ出生市民よりかなり高い<sup>(41)</sup>。

また、アメリカ社会の貧困の実態について報告した話題の著書、堤未果『ルポ貧困大国アメリカ』（2008 年）によれば、2005 年においてアメリカ国内で「飢餓状態」を経験した人口は 3510 万人（全人口の 12%）であり、うち 2270

万人が成人（全人口の 10.45%）、1240 万人が子どもであったこと、2006 年においておよそ 6000 万人のアメリカ国民が 1 日 7 ドル以下の収入で暮らしていること、2007 年において 4700 万人が無保険者であり、そのうち 900 万人が子どもであったことなどが指摘されている<sup>(42)</sup>。

このように、アメリカ社会の内側をみると、現代のアメリカ資本主義は経済的に非常に大きな「格差社会」とともに、アメリカ社会の人種的・民族的・階級的に分裂した姿がみえてくる。

## (5)日本とアメリカの共通点

最後に、日本とアメリカの共通点について考察してみよう。結論を最初に示すと、日本とアメリカの共通点は、第一に、他の先進国と比較して両国政府の社会保障関連支出のその比率の低さであり、第二に、両国が「新自由主義」の経済政策を強力に推進したこと、特に企業が利潤追求および労働コストの削減のために労働者の「非正社員化」という雇用形態を推進したことである。

最初に、第一の結論について考察する。次の表 8 は、2005 年における社会保障財政の対名目 GDP 比の国際比較を示したものである。

（表 8）社会保障財政の対名目 GDP 比の国際比較（2005 年）

	単位 %			
	年金・介護	医療	福祉	合計
日本	8.6	6.3	3.7	18.6
カナダ	3.7	6.8	6.0	16.5
アメリカ	5.3	7.0	3.6	15.9
イギリス	8.1	7.0	8.2	23.3
ドイツ	11.2	7.7	7.8	26.7
フランス	10.9	7.8	10.5	29.2
スウェーデン	9.6	6.8	13.0	29.4

出所) 内閣府『平成 21 年度経済財政報告』263 頁、第 3-3-12 図より作成。

この表 8 からわかるように、日本の社会保障関連支出（年金・介護、医療、福祉の合計）における対 GDP 比は 18.6% であるが、それは主要先進国の中では、アメリカの 15.9%、カナダの 16.5% よりはその比率は多少大きいものの、イギリスの 23.3%、ドイツの 26.7%、フランスの 29.2%、スウェーデンの 29.4% よりかなり小さい数字である。したがって、この社会保障関連支出のその比率の低さこそ、日本とアメリカの大きな共通点の一つであり、両国の人々の貧困率の高さの大きな要因の一つとなっていることが明らかである。

この点について、内閣府『平成 21 年度経済財政報告』によれば、日本の所得再分配効果は国際的には低めであるとして次のように説明している。

所得格差と再分配効果について、OECD 加盟国の中で再分配前と再分配後のジニ係数の水準を比べると、次の二つの特徴が明らかになる。第一に、再分配前所得でみると、上位にイタリア、ドイツ、フランスなどの大陸欧州諸国があり、続いてアングロサクソン諸国が続く、日本はその次に位置し、OECD 平均をやや下回る程度である。日本よりも小さいジニ係数となっているのは、北欧諸国など欧州の小国や韓国である。第二に、再分配後の所得で見ると、所得格差が大きいのは、南欧、東欧諸国に続き、アングロサクソン諸国となっている。その次に日本が位置し、OECD 平均をやや上回った水準である。OECD 平均よりも格差が小さいのは、韓国、続いて西欧や北欧の諸国となっている。ここから、国際的にみると、日本の所得格差は再分配前では比較的小さいが、再分配後は相対的に格差が大きい状態となっており、再分配効果はそれほど強くないことがわかる。実際、再分配効果の大きさをジニ係数の改善幅で諸外国と比較すると、年を経るにしたがい強まってはいるものの、英国やカナダなどアングロサクソン諸国と同程度であり、OECD ベースのデータで見る限り、日本の所得再分配機能は高いものではないことがわかる。国民負担率や、社会保障給付の対 GDP 比率が相対的に低いことが背景の一つとして考えられる<sup>(43)</sup>。

次に、第二の結論について考察すると、1990 年代以降のグローバリゼーショ

ンによる世界資本主義の変化について早い段階から深く検証したものとしては、アメリカの代表的な近代経済学者の一人であるレスター・C・サローの研究がある。彼の著書『資本主義の未来』(1996年)のアメリカ資本主義の分析によれば、特に1990年代以降、業種、職業、学歴、年齢、性別、人種、地域などで分けたグループ間およびグループ内でも、すべて不平等が急速に拡大しはじめ、そのなかでも最も急激な影響を受けたグループは男性の実質賃金の減少であったと指摘する<sup>(44)</sup>。アメリカではその男性の実質賃金の減少は企業の「ダウンサイジング」と呼ばれる企業の労働コストの削減、すなわち企業の「人減らし」あるいは「正社員の削減」がその最大の要因となった。サローは、次のように説明する。

1980年代後半から1990年代初めにかけて、ダウンサイジングの波が二回、経済を襲い、約250万人が職を奪われた。大企業が発表した人員整理の合計は、1990年の30万人から91年に55万人に増え、92年は少し減って40万人であった。第1波はそれほど意外ではなかった。景気が悪いときに人員を整理するのは、アメリカ企業の昔からのやり方であった。しかし、今までと違う点が二つあった。一つには、レイオフ(一時帰休)ではなく、完全な解雇を発表した企業が多かったことである。二つには、景気後退から脱し、高水準の利益を上げている企業、利益が増えている企業が実施したことであった。その後、ダウンサイジングの第2波が訪れたが、この波は明らかに、1991-92年の不況とは関係がなかった。発表された人員整理の総数は1993年に60万人に急増し、94年1月には10万4000人と月間の過去最高を記録し、その年全体では51万6000人となった。解雇の嵐は吹き止まない。1995年には、60万人近くになると予想されている。その一方で企業は過去25年間で最高の利益を上げている。ダウンサイジングの嵐はアメリカばかりではなく、ヨーロッパにも広がり、日本をも襲おうとしている。ダウンサイジングの過程で、アメリカ企業は、不本意のパートタイマー、臨時雇用者、契約社員、以前にレイオフされ以前よりはるかに安い賃金を受け入れた「自営」のコンサルタント

からなる臨時の労働力を組織しつつある。ヒューレット・パカードのように世界の一流企業でさえ、現在、従業員の8%は正社員ではない。企業は臨時社員を増やして、労働コストを抑え、人員配置の柔軟性を高めている。臨時社員は、正社員より賃金も付加給付も有給休暇も少なく、大きな経済的リスクと将来への不安を受け入れざるをえない。パートタイマーの場合、企業の年金や医療保険に加入できる確立は正社員の3分の1以下であり、技能に応じた賃金をはるかに安く、与えられる仕事の大半は昇進の道がふさがれている。男性の臨時社員は、正社員なら受け取れるはずの賃金の半分しかもらえない<sup>(45)</sup>。

このように、サローは、アメリカ資本主義の現状分析よりアメリカにおいては企業の「ダウンサイジング」と呼ばれる「非正社員化」による労働コストの削減に注目した。

日本においては、その後、サローのその「予想」通りに事態が進行した。すでに前にみたように、1995年に日経連が発表したこれまでの日本的経営を見直すための「提言」により、労働コストの削減のために「非正社員化」の政策が強力に推進されたのである。それはまた日本における「新自由主義」経済学を基礎とする一連の経済政策の一つであり、その強力な「新自由主義」の推進の流れであった。

## おわりに

1980年代以降、先進国においては、イギリスのサッチャー政権（1979-90年）、アメリカのレーガン政権（1981-89年）、日本の中曽根政権（1982-87年）によって、また2000年代のアメリカのブッシュ政権（2001-09年）、日本の小泉政権（2001-06年）などによって「新自由主義」経済学を基礎とした一連の経済政策が強力に実行された。

その結果、イギリス、フランス、ドイツなどのヨーロッパ先進国のみならず、日本、アメリカにおいてもかつては「中流社会」あるいは「福祉国家」と呼ば

れたものが崩壊し、多くの先進国で人々の貧富の格差が急速に拡大し、多くの国では「格差社会」が生み出されてきた。特に、今日の日本とアメリカは先進国のなかでも人々の貧困率が上昇し、労働者の実質賃金が低下し、共にその「格差社会」のトップ・グループを形成している。

日本とアメリカの「格差社会」を形成した共通の要因は、政府支出のなかでも社会保障関連支出がヨーロッパ先進国と比較して、非常に小さいという点にあった。同時に、アメリカが主導したグローバリゼーションと「新自由主義」の一連の経済政策の実行であった。特に、日本はそのアメリカ資本主義を「お手本」としてその経済政策を実行した。

しかし、2008年世界金融危機の発生は人々への「新自由主義」に対する大きな警告となり、2009年におけるアメリカと日本の「政権交代」は人々の「新自由主義」批判の顕著な現れとなった。

ここで、1980年代以降、現代資本主義の近代経済学の主流となった「新自由主義」経済学の果たした役割とそれがもたらした結果を歴史的に振り返って経済分析することは非常に重要である。特に、日本とアメリカ資本主義においてもたらされた「格差社会」の実態を深く知ることは、これからの将来を考える意味で重要なことである。

<注>

- (1) 橋木俊詔・浦川邦夫『日本の貧困研究』東京大学出版会、2006年、59頁。
- (2) OECDのホームページより入手。OECD, Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, 2008.
- (3) 2009年10月20日、長妻昭厚生労働相は低所得者の占める割合を示す「貧困率」について、2007年は15.7%だったと明らかにした。政府として貧困率を公表するのは初めてであった。公表されたのは国民生活基礎調査をもとに算出した「相対的貧困率」であり、所得を世帯人数に振り分けて高い順に並べたときに真ん中の所得(228万円)を基準に、その半分に満たない人が占める割合を示す。今回は、1998年以降の3年ごとの数値も公表された。1998年時点では14.6%、2001年は15.3%、2004年は14.9%だった。(『朝日新聞』2009年10月20日付。)
- (4) 2009年11月13日、厚生労働省は日本の一人親世帯の「相対的貧困率」(2007年)が54.3%に上るとの調査結果を発表した。母子家庭や父子家庭などの半数以上が貧困状態



にあることになり、経済協力開発機構（OECD）の集計では、加盟 30 カ国中で最も高い。同省は 10 月に国民全体の相対的貧困率を 15.7% と発表した。一人親世帯が貧困率を押し上げていることがうかがえる結果となっている。相対的貧困率は、国民の所得を順番に並べた時に、真ん中の人のさらに半分の額を「貧困線」と定め、それに満たない人の割合を示したもの。今回貧困線は、2007 年の国民生活基礎調査を基に 114 万円とされた。今回は、世帯主が 18 歳以上 65 歳未満で子どもがいる家庭を調べた。一人親世帯の貧困率は 1998 年の 63.1% よりも 8.8 ポイント、2004 年の 58.7% から 4.4 ポイント改善したが、記者会見した山井和則財務官は「労働者全体の賃金が下がっており、相対的に貧困率が改善しているだけ」と説明した。大人が 2 人以上いる世帯の場合の貧困率は 10.2% で、一人親世帯との差が大きかった。2007 年の母子世帯数は約 71 万 7000 世帯、父子世帯数は約 10 万世帯であった。（『読売新聞』2009 年 11 月 16 日付。『朝日新聞』2009 年 11 月 19 日付。）

- (5) 橋本俊詔『格差社会』岩波新書、2006 年、17-20 頁。
- (6) 厚生労働省『平成 20 年版厚生労働白書』51-57 頁、図表 2-2-2。
- (7) 内閣府『平成 20 年度年次経済財政報告』第 1-3-13 図。
- (8) 同上書、5-6 頁。
- (9) 森永卓郎『年収崩壊』角川新書、2007 年、60-61 頁。
- (10) 朝日新聞「分裂につぼん」取材班『分裂につぼん』朝日新聞社、2007 年、129-130 頁。  
橋本健二『貧困連鎖』大和書房、2009 年、148-152 頁。
- (11) 森永卓郎、前掲書、61 頁。
- (12) 同上書、86 頁。
- (13) <http://www.forbes.com/2008/03/05> フォーブスのホームページより。
- (14) <http://www.forbes.com/2009/02/18> フォーブスのホームページより。
- (15) 野村総合研究所『新世代富裕層の「研究」』東洋経済新報社、2006 年、32 頁。野村総合研究所のホームページより入手。[http://www.nri.co.jp/news/2006/060905\\_1.html](http://www.nri.co.jp/news/2006/060905_1.html)
- (16) 橋本俊詔・森剛志『日本のお金持ち研究』日本経済新聞社、2005 年、7-12 頁。
- (17) 同上書、90 頁。
- (18) 『朝日新聞』1995 年 5 月 17 日付。
- (19) 橋本健二、前掲書、59-67 頁。
- (20) 同上書、178-181 頁。
- (21) 中野洋一『新版 軍拡と貧困の世界経済論』梓出版社、2001 年、55-66 頁。
- (22) Paul Krugman, *The Conscience of a Liberal*, W. W. Norton, 2007, pp.16-17.  
ポール・クルーグマン（三上義一訳）『格差はつくられた』早川書房、2008 年、23-24 頁。
- (23) Ibid, pp.47-48. 同上書、39-40 頁。
- (24) Ibid, p.142. 同上書、102 頁。
- (25) Robert B. Reich, *Supercapitalism*, Vintage Books, 2008, p.107. ロバート・ライシュ（雨宮寛・今井章子訳）『暴走する資本主義』東洋経済新報社、2008 年、144 頁。

- (26) Ibid, pp.108-109. 同上書、147-148 頁。
- (27) Ibid, pp.110-111. 同上書、151 頁。
- (28) Ibid, pp.113. 同上書、153 頁。
- (29) 小林由美『超・格差社会アメリカの真実』日経 BP 社、2006 年、14-15 頁。
- (30) <http://www.forbes.com/2008/03/05/>
- (31) <http://www.forbes.com/2008/09/16/>
- (32) *Economic Report of the President 2009* よりの数字。 <http://www.gpoaccess.gov/eop/table09.html>
- (33) Robert B. Reich, op.cit., p.113. ロバート・ライシュ、前掲書、155 頁。
- (34) Ibid, p.114. 同上書、156 頁。
- (35) この点について、赤間剛は次のように指摘している。アメリカの法律では遺産相続の限定相続人を禁止している。しかし、「連続的な相続人限定」という手段で、この禁止は無効である。つまり三代目の資産所有者は、その資産を次の三代目まで手のつけられない信託にするという規定をつくればよい。ボストンはこういう連続相続信託のメッカである。1964 年現在で商業銀行の信託部門は、約 1500 億ドル、個人信託が 1350 億ドルであった。銀行を代理人としない管財人もいたので信託基金はもっと大きい。信託基金は少数の大銀行に集中されている。現在のアメリカは、永久的財産相続人が作られる社会である。さらに、同族持株会社が、信託基金以上の働きをする。内務歳入局規定では、個人持株会社は、5 人以上の株主が株式の 50% 以上を所有し、主として一定の投資から利益を得る会社と定義されている。デュボン家とメロン家はこれに相当する。1958 年の統計では、個人持株会社は 6285 社であった。それゆえ、ロックフェラー、モルガン、デュボン、メロン財閥一族の個人資産は『フォーブス』による億万長者のリストには登場しないのである。(赤間剛『巨大財閥の秘密 ロックフェラーからロスチャイルドまで』三一新書、1994 年、136-137 頁。)

また、アメリカのビリオネアーに占めるアメリカ・ユダヤ人の割合について佐藤唯行は次のように指摘している。2003 年 3 月時点で、世界のビリオネアー（資産 10 億ドル以上の人々）の数は 477 人であったが、このうち 55 人、全体の 11.5% をアメリカ・ユダヤ人が占めていた。また、同年のアメリカ国内にはビリオネアーの数は 222 人であったが、そのうち、ユダヤ人は 55 人、アメリカ国内の 24.8% を占めていた。たとえば、その上位リストによれば、世界第 6 位のオラクル創業者、ラリー・エリソン、166 億ドル、同第 16 位のマイクロソフトのスティーブ・バルマー、111 億ドル、同第 24 位のデル・コンピュータのマイケル・デル、98 億ドル、同第 38 位の投資家のジョージ・ソロス、70 億ドル、同第 48 位の投資家のカール・アイカーン、58 億ドル、同第 63 位の金融情報サービスのマイケル・ブルームバーグ、48 億ドルなどが入っていた。(佐藤唯行『アメリカのユダヤ大富豪』PHP、2004 年、26 頁、28-31 頁。)

さらにまた、ロスチャイルド家などのユダヤ金融（家系・人脈調査）について多数の著作がある広瀬隆によれば、近年の世界およびアメリカの「金融物語」あるいは「国際

金融マフィア」で主役を演ずる大物の大半がユダヤ人という共通点があると指摘している。たとえば、ロバート・ルービン（クリントン政権財務長官）、サンフォード・ワイル（シティグループ創立者・会長）、アラン・グリーンズパン（FBR 議長）、ヘンリー・キッシンジャー（キッシンジャー・アソシエーツ会長）、ポール・サミュエルソン（デリバティブの源となったノーベル経済学賞受賞者）、ローレンス・サマーズ（クリントン政権財務副長官、ブッシュ政権財務長官）、リチャード・ファルド（リーマン・ブラザーズを破綻させた CEO）、ジェームズ・ウォルフエンソン（世界銀行総裁）、マイケル・デヴィッド＝ウェイル（ウォール街長者第 1 位のラザール・フレール会長）、ペニー・ブリッツカー（オバマの金庫番）、ジョージ・ソロス（ヘッジファンドの王様）、ティモシー・ガイトナー（オバマ政権財務長官）などである。ここでいうユダヤ人は金融界の大物であり、ユダヤ人全体を代表するものではないが、世界最大の金融財閥ロスチャイルド家の息がかかった人脈である。（広瀬隆『資本主義崩壊の首謀者たち』集英社新書、2009 年、170-184 頁。）

なお、今回の 2008 年世界金融危機の主役であるアメリカの 5 大投資銀行のうち、第 1 位のゴールドマン・サックス（銀行へ転換）、第 3 位のメрил・リンチ（バンク・オブ・アメリカに買収）、第 4 位のリーマン・ブラザーズ（破綻）、第 5 位のベア・スターンズ（JP モルガン・チェースに買収）の 4 社がユダヤ系資本といわれている。

(36) 滝田洋一『世界金融危機 開いたパンドラ』日本経済新聞出版社、2008 年、218 頁。

(37) 小林由美、前掲書、51-52 頁。

また、2001 年のアメリカでは富裕層の上位 10% が全株式の 85% 近くを保有し、上位 1% がアメリカの全ての富の 3 分の 1 を支配していた。（David Rothkopf, *Superclass*, Farrar, Straous and Giroux, 2009, p.36. (Paperback) デヴィッド・ロスコフ（河野純治訳）『超・階級』光文社、2009 年、88 頁。）

(38) John Iceland, *Poverty in America : A Handbook*, University of California Press, 2003, pp.39-40, Figure 4.1. ジョン・アイスランド（上野正安訳）『アメリカの貧困問題』シュブリンガー・フェアラーク東京、2005 年、68-69 頁。

(39) Ibid, pp. 61-69. 同上書、101-110 頁。

(40) Ibid, pp. 80-89. 同上書、127-138 頁。

(41) 橋木俊詔・浦川邦夫『日本の貧困研究』、31 頁。

(42) 堤未果『ルポ貧困大国アメリカ』岩波新書、2008 年、27-30 頁、73 頁。

(43) 内閣府『平成 21 年度経済財政報告』、241 頁。

(44) Lester C. Thurow, *The Future of Capitalism*, Penguin Books Ltd., 1997, pp.21-23. レスター・C・サローアメリカ（山岡洋一・仁平和夫訳）『資本主義の未来』TBS ブリタニカ、1996 年、36-39 頁。

(45) Ibid, pp.26-29. 同上書、42-46 頁。