

## 第6章 家計の所得と消費行動

### 1 はじめに

第2～5章で1980年代以降の資本蓄積の変化をサーベイしてきた。本章では対象を切り替えて、家計の所得と消費行動をサーベイする。資本蓄積の側の変容と同様に家計の所得の側にも、その収入の経路（源泉）と量的構成に変化が見られる。それは資本蓄積側の変化の反映であると同時に、資本蓄積とともに現代アメリカ経済の基本構造の構成要素になっている。

個人所得は、その所得の源泉には経済活動に対する各人の参加の仕方（生産関係）が、またその量的構成にはその利害動向（階級的利害）が反映している。したがって個人所得に注目することによって、現代アメリカ経済がどのような利害関係を反映しているかに迫る一助となる。なお本章では税制や社会保障制度など財政の所得再配分機能について具体的には取り上げない。それは新自由主義を考える上できわめて重要なテーマではあるが、本稿では資本蓄積と個人所得との関係に議論の焦点を当てることにする。

### 2 所得とその源泉

まず図6-1を使って個人所得が形成されるプロセスを整理しておこう。年々の労働によって生産される社会の富はまず付加価値（GDP）という形をとって現れる。それが労働分配と資本分配に二分され、前者は雇用報酬（賃金、給与、付加給付）として労働者（株式会社の経営者を含む）の個人所得となる。後者はさらに所有者所得（事業資産を所有している者への分配。事業収入、配当、利子、賃貸料）と利潤とに分割され、前者は個人所得に、後者は将来の事業活動のための追加資金として企業の下に蓄積される。個人所得（雇用報酬と所有者所得）と利潤にはそれぞれ税が課せられ、ここから社会的弱者に対して社会保障費の形で所得再配分がなされる。

図6-1 発生プロセスに沿った所得の分類



(出所) 筆者が作成。

以上がフローから見た個人所得の形成プロセスであるが、各家計の所得はこれだけにとどまらない。ここで得られた所得から個人消費の支出を差し引いた残りが貯蓄であり、この貯蓄に負債を加えて家計の保有する資産が形成される。この資産は刻々と評価額が変動しており、現在の評価額が以前よりも高くなった場合には、その差額部分（含み益）の一部を売却・現金化することでキャピタルゲインを得ることができる。これがストックから得られる個人所得である。

個人所得は以上のような源泉を持っているが、これがそれぞれどのような量で分配されているのか、そこに現代の階級的利害の動向が表現されるはずである。家計の所得源泉を階層別に捉えている経済統計としては労働省労働統計局の消費者支出調査（Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Expenditure Survey<sup>117</sup>。以下BLS,CESと略記する）と米議会予算局の実効的課税率報告（Congressional Budget Office, Effective Tax Rates。以下CBO,ETRと略記する）とがある。前者は各家計に質問用紙に記入してもらう形で収集したもので、所得以外の情報も豊富だという利点もあるが、所得源泉についてはキャピタルゲインの情報がないこと、階層の区分が粗いこと、アンケート調査のため回答にバイアスが入りやすいなどの弱点がある。これに対して後者は課税に用いられた情報を元にしており、キャピタルゲインも補足されている上、階層分類もより細かく区分されている。後者を用いて階層別の所得源泉と所得シェアを見てみよう。

CBO,ETRでは所得源泉を表6-1のように分類している。注意を要するのは、賃金の中には被雇用者の賃金・給与・付加給付だけでなく、株式会社の経営陣の報酬も含まれており、そこには「実現されたストックオプション」も含まれていることである<sup>118</sup>。ストックオプションとは、あらかじめ決められた額で自社株を購入できる権利であり、ストックオプションを株式に転換し、それを売却してはじめて現金収入となるのであるから、その発生の仕方は原理的にキャピタルゲインと同じであるが、企業から経営陣や一部の高給専門職従業員に給与の一部として支払われているので、CBO,ETRではそれが実現された時点で賃金という分類の中に含めている。

まず階層別の所得の大きさに注目すると（図6-2参照）、0～20パーセンタイル層（以下、P0～20層と略記する。他のパーセンタイル層も同様に表記する）<sup>119</sup>の平均実質所得額（2005年固定ドル価値換算）で1万5000ドル前後、P20～40層が3～4万ドル、P40～60層が5～6万ドル、P60～80層が7～8万ドルあたり、P80～99層が11～16万ドル、トップ1%層は50～155万ドルとなっている。このようにトップ1%層の所得は他の階層よりも飛び抜けて大きく、近年では富裕P80～99層の10倍、中流P40～60層の26倍、貧困P0～20層の98倍に達している<sup>120</sup>。こうした格差の一方で、P0～20層の実質所得額がこの四半世紀の間、多少の上下変動はあっても、結局1万6000ドル前後からほとんど動いていないという事実にも驚かされる。

<sup>117</sup> 本稿で利用されるアメリカの経済統計はすべてホームページからダウンロードできる。

<sup>118</sup> Atkinson, A.B. and Piketty, T. ed., (2007) p.163より。

<sup>119</sup> xパーセンタイルとは、調査対象者を下位から上位へと順番に並べた場合に、全調査対象をx%と(100-x)%とに二分する順位にいる個人を指している。例えば対象者を300人並べた場合の10パーセンタイルとは下位から30番目の人。

<sup>120</sup> さらにトップ0.01%層だと実に中流層の606倍、貧困層の2231倍になる。富裕層の所得分析としてはAnthony B. Atkinson、Emmanuel Saez、Thomas Pikettyらの研究が優れており、ワーキングペーパーがNBERのホームページからダウンロードできる。

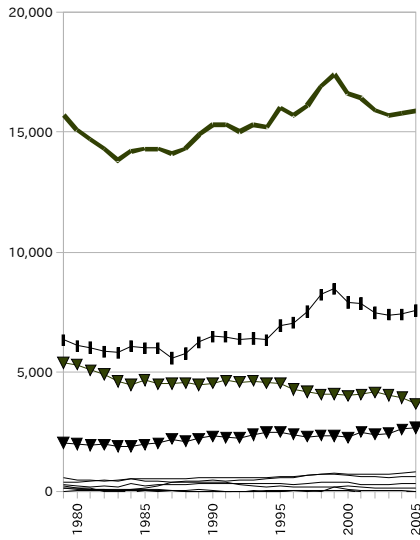
表 6-1 CBO,ETRにおける所得源泉の分類

図1の分類との対応	CBO, ETRの分類
労働報酬	賞金と給与、および401(k)への雇用者による支払い。 オーナーが個人で営む事業と農場における収入。
所有者所得*	パートナースHIP企業、S企業、賃貸業の事業収入。 C企業によって支払われる利子と配当。
益み益の実現	資産の売却によって得られる所得。
社会保険	社会保険、失業保険、付加的生活保険、養育補助、一時補助、退職者人給付など。 雇用主による健康保険、フードスタンプ、学校給食、補助給食、水高補助、メディケア・メディケイド。
その他	退職の後に支払われる年金で、資本と従業員の方の支出で積み立てられる。 法人税および社会保険負担、メディケア、失業保険税の雇用主側負担分。これらが存在しなければ増えただであ らう個人所得として各人に配分されたであろう部分。
	その他収入

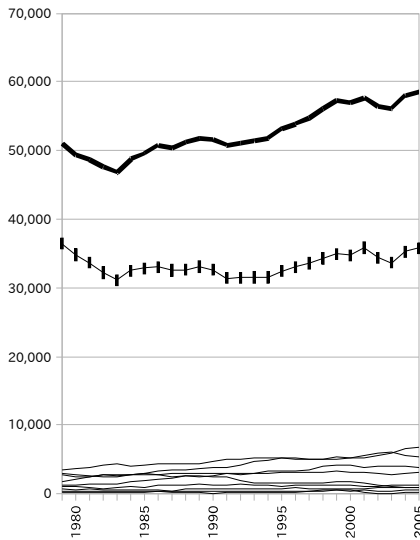
注\* 自営業者と各名企業経営者は企業の収益に無限定の責任を負う一方で収益の全てを受けとることができる。  
S企業、C企業は株式会社で、通常はC企業として企業利益と株主配当の双方に課税されるのに対し、いくつかの条件を満たした株式会社はS企業として、有限責任でありながら企業の収益を個人所得として申告することで二重課税を免れることができる。

(資料) Congressional Budget Office(2008), Historical Effective Tax Rates, 1979 to 2005  
より作成。

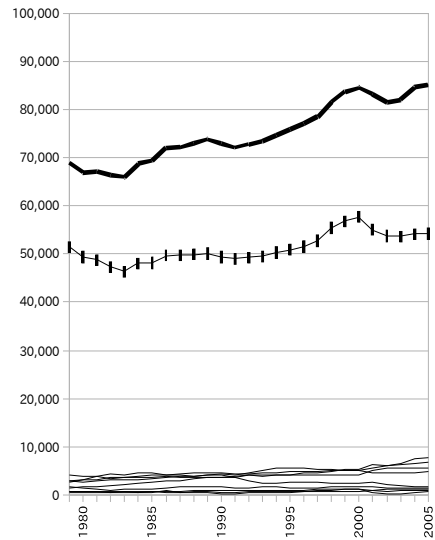
図 6-2 各階層の実質平均所得額とその源泉（2005 年ドル価値）



P0~20 層



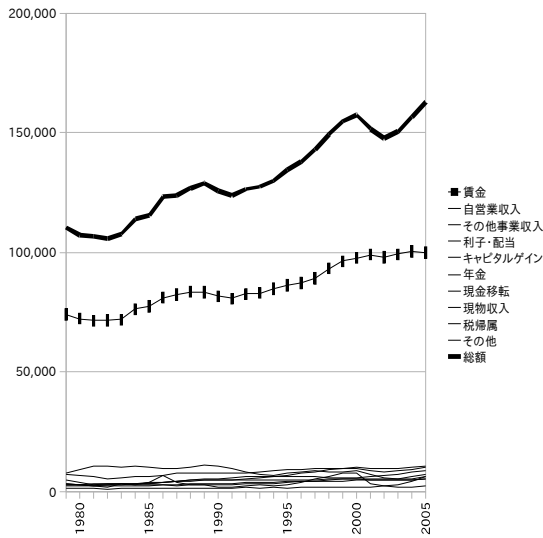
P20~40 層



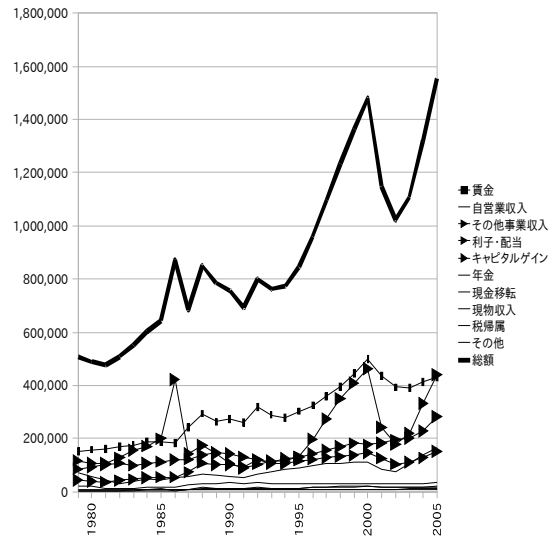
P40~60 層



P60~80 層



P80~99層

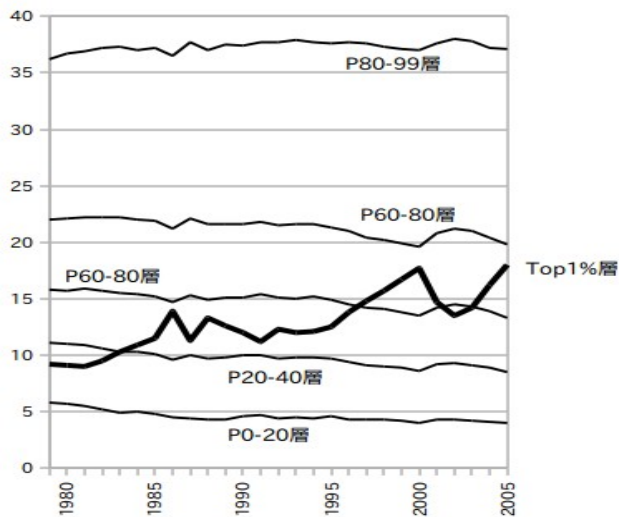


Top1%層

(資料) Congressional Budget Office(2008), Historical Effective Tax Rates, 1979 to 2005  
より作成。

これを所得シェアに直してみるなら(図6-3参照)、1979~2005年の四半世紀でトップ1%層の所得シェアは9.2%から18%へほぼ倍増したが、P80~99層の所得シェアは36~37%でほぼ横ばい、そしてそれ以下の4階層はすべて所得シェアが低下している。こうしてまず配分の点ではトップ1%と下位80%との間に明瞭な所得分配の対立があることがわかる。

図6-3 各階層の所得シェア(%)の推移



(資料) Congressional Budget Office(2008), Historical Effective Tax Rates, 1979 to 2005  
より作成。

次に各階層の所得源泉を見ると、P0~20層とP20~40層では所得に占める賃金の比率が40~

48%と56~61%、移転収入や現物収入の比率が37~45%と23~30%と社会保障への依存度が高いのに対し、P40~60、P60~80、P80~99層へと所得階層を上昇するにつれて（移転収入や現物収入の額はさほど変わらないが）賃金が大きくなるため、社会保障への依存度が下がっていく。こうした構成比の変化はあるが、ここまでは連続的な変化と言える。しかしトップ1%層になると様相が一変する。賃金に対する依存度は21~38%に落ち込み、代わりにキャピタルゲインが12~48%と大きな幅で変動しながら賃金に次ぐ所得源泉としての位置を占めているのである。また利子・配当収入、その他事業収入、帰属税収入の比率も高い。

以上のように、トップ1%層は、①他の階層とは不連続に独自の所得源泉の構成を持っている、②分配の点で下位80%の人びとと対立している、というこの2点において特異の存在であると言える。

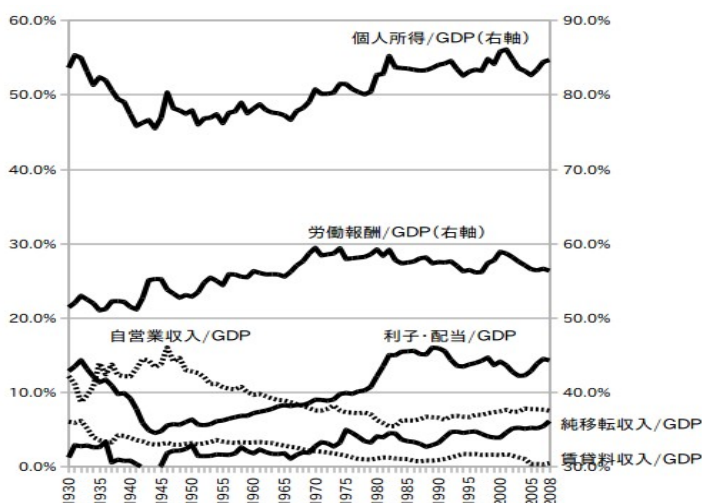
それでは、このような事態がどのようにして生じたのであろうか。そのメカニズムをフローとストックの両面から分析していくことにする。

### 3 フローから見た個人所得

#### 3.1 所得の3源泉の量的構成

個人所得の内、フローから生まれる部分について限定すれば、それは雇用報酬、所有者所得、社会保障の3つのカテゴリーに大きく分類できる<sup>121</sup>。貧困層の所得は雇用報酬に加えて社会保障への依存度が高く、中流層になるにつれて雇用報酬への依存度が高くなり、トップ1%層になると所有者所得が高まって雇用報酬に準ずる位置につけてくる。このように、これら3カテゴリーは所得階層によって偏って配分されているので、各階層の利害関係はまず、この3カテゴリーの量的関係の中に現れる。そこで図6-4より、この3つが付加価値（GDP）の何%を占めてきたのか、1930年以降78年間の推移を見てみよう。

図6-4 所得源泉の対GDPシェアの推移



<sup>121</sup> この3カテゴリーは付加価値の分割の仕方を基準にしたいわば理論的な分類である。経済統計はそれぞれ独自の分類法を持っているが、おおよそこの3カテゴリーに対応させることができる。

(資料) Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, NIPA, Table 1.1.5, Table 2.1より作成。

(1)雇用報酬 まず所得源泉の大部分を占める雇用報酬であるが、その対 GDP シェアを見ると第二次世界大戦直後から 1970 年まで上昇しており（特に 1965～70 年の上昇は顕著）、その後、微減傾向となり、1982 年以降には明瞭な低下傾向を示すようになる。1997～2000 年は例外的に顕著な上昇を見せているが、その後は再び元の水準まで低下していく。

(2)社会保障 貧困層にとって雇用報酬の次に重要なのは社会保障（純移転収入）である。その対 GDP シェアは、1966～1975 年に明瞭な形で上昇し、以後は横ばいに転じるが、上下変動しつつも微増傾向を示している。ここには 1960 年代後半、貧困の撲滅を掲げたジョンソン政権期の「偉大な社会」計画とそれに対する 1970 年代後半の反撃（財政赤字批判や貧困者の福祉依存批判の増大）、1980 年代以降の新自由主義の中での福祉支出の抑制といった社会政策をめぐる対抗が反映している。それでもいったん財政の枠組みに組み込まれた福祉予算は容易には削減できないため、景気変動に連動して上下しながら少しずつ上昇していくことになる。

(3)所有者所得 トップ 1%層にとって雇用報酬に次いで無視できない大きさを持つのが、自営業収入、賃貸料収入、利子・配当収入などの所有者所得である。まず自営業収入は戦後は安定的に低下してきたが、1983 年から増勢に転じている。賃貸料収入は 1963 年から 1987 年まで低下し、その後、上方に転じたが、2001 年以降は再び急低落している。利子・配当収入は戦後一貫して上昇しているが 1976～83 年に急上昇し、1983～89 年は横ばいとなり、その後や低下の傾向を見せている。これを利子と配当とに分けて見るなら、1980 年前後の急上昇はレーガン政権期（ボルカー FRB 議長・当時）の高金利政策によるもので、その後、グリーンズパン FRB 議長（当時）の段階的な金利が引き下げによって利子収入が低下し、それと入れ替わるように配当収入のシェアが高まっている。こうした動きは金融における証券業の主流化に対応している。

以上、3 カテゴリーの量的構成の動きからまず印象づけられることは、1970 年代後半から 1980 年代後半までの時期を屈折点として、貧困層に有利な所得分配から富裕層に有利な所得分配への転換が起きていることであろう。しかし正確にはどう捉えたらいいのか、またなぜそのような転換が起きたのか。これらの点を探るためにもう少し内部のメカニズムに立ち入ることにしよう。

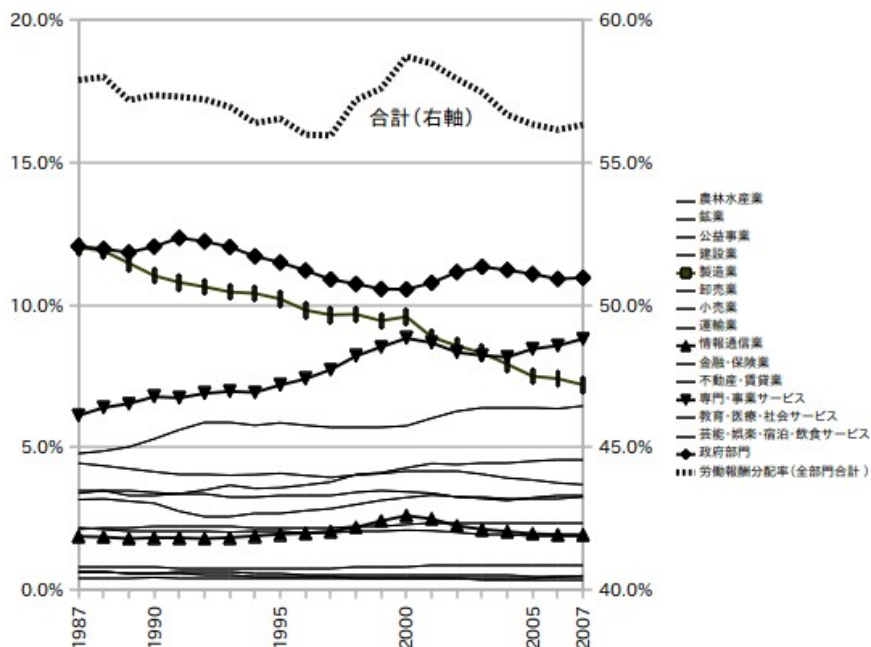
### 3.2 雇用報酬の圧縮

まず雇用報酬の対 GDP シェアの圧縮についてはその内容をほぼ特定することができる。図 6-5 にはマクロの雇用報酬シェアとその産業部門別の寄与度<sup>122</sup>を示している。ここからも読み取れることであるが、1990 年代に雇用報酬の対 GDP シェアの低下傾向に最も大きく寄与しているのは製造業と政府部門であり、これが専門・事業サービスの上昇と差し引きしてなお全体のシェアを引き下げる役割を果たしている。また 1998～2000 年の一時的なシェア上昇に寄与しているのは専門・事業サービスと情報通信業である。2000 年以後になると政府部門はシェア低下に寄与なくなり、代わりにこの専門・事業サービスと情報通信業の寄与度が落ちることで製造業ととも

<sup>122</sup> 当該部門の雇用報酬の対 GDP 比で、全部門の寄与度の合計がマクロの雇用報酬シェアの値となる。それぞれの部門の雇用報酬（＝給与水準×雇用数）の対 GDP シェアの増減がマクロ的な雇用報酬のシェアの増減に影響する。

に全体のシェアを引き下げていく。ここで政府部門を脇において議論を民間部門に限定するなら、雇用報酬の対 GDP シェアを動かしている主要部門は製造業、専門・事業サービス、情報通信業の3つであり、これら3部門は次の様に相互に密接に連動しあっていた。

図 6-5 労働分配率と部門別寄与度



(資料) Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, GDP-by-Industry data より作成

(1)1980年代末～1990年代半ばの時期 日本企業の輸出攻勢に苦しんだアメリカ大企業は、この時期、国際競争力の回復・強化のために日本的生産システムの移植を試みていた。しかしアメリカでは企業文化や労働慣行が異なるため、似たような機能を実現するためにIT(情報通信技術)の活用が必要となり、その結果、当時の日本企業と異なり、ホワイトカラーの熟練が解体され、各種の非正規労働者(コンティンジェント・ワーカー)に置き換えられるという動きが進行し。このような動きをリエンジニアリング(業務プロセスの再設計)と言うが、その延長線上で社内業務の外部委託(アウトソーシング)も進んだ。その結果、非金融企業とりわけ製造業の労働生産性が上昇し、その雇用を絞り込む一方で、労働者派遣や業務請負などの事業サービス部門が成長し、雇用を増大した。こうして1990年代に製造業からサービス業へと労働力が移動し、事業サービスの給与水準は多くの製造業部門より低いため、マクロ的な雇用報酬シェアが低下することになる。

(2)1990年代後半の時期 製造業のリエンジニアリングと金融業の金融工学から安定的な需要が得られたIT産業は1990年代半ばから新興成長部門として注目されるようになり、これに1996年通信法による通信業の規制緩和やグリーンSPAN FRB議長の金融政策、クリントン政権の為替政策などがあいまって1997年頃からIT株バブルが発生する。その結果、ITサービス業(ソフトウェア開発、システム設計・運営・保守など)や通信業を中心に高給の専門技術者に対

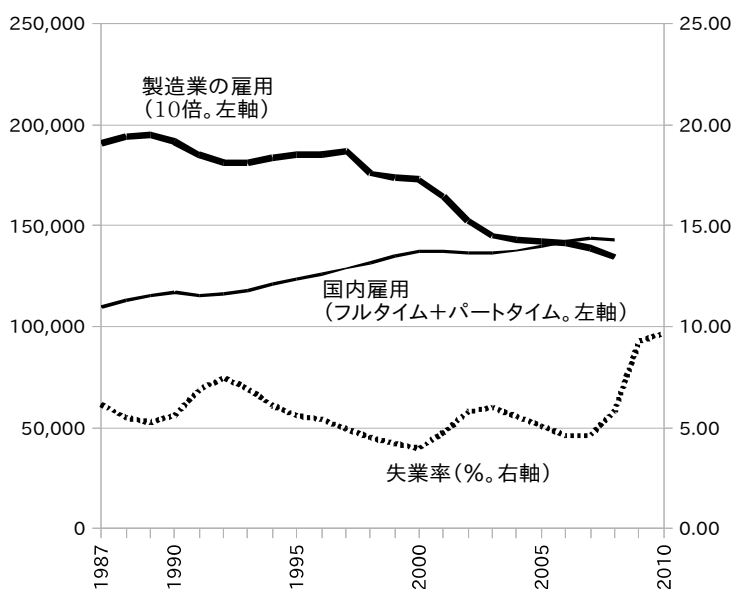


する需要が急増した。こうして専門サービス業と通信業の雇用報酬シェアが上昇したのであるが、これはバブルによる部分が大きいため、2000年のIT株バブル崩壊とともに専門サービスと情報通信業の雇用報酬シェアは落ち込んでいくことになる。

(3)1990年代末～2000年代半ばの時期 1990年代末のIT株バブルは、通信ベンチャー企業に猛烈な勢いで光ファイバーなどの大容量通信網をグローバルな規模で敷設させた。その結果、1990年代には国内で展開されたアウトソーシングが海外とりわけ低賃金国にまで展開されるようになった。多国籍企業化と海外アウトソーシングとを合わせてオフショアリングと呼ぶが、これは2001年の景気後退によってさらに加速され、その後、景気回復がはじまっても製造業の雇用は減少を続けた。また国内で製造業向けサービスを供給していた事業サービスもオフショアリングによる受注減のあおりを受けて雇用を減らしており、この両部門での雇用報酬の低下がマクロ的な雇用報酬シェアを引き下げた。これが2000年代初頭の「雇用なき景気回復」の実態である。

以上の流れを図6-6とつき合わせて頂きたい。この図では国内雇用数（フルタイムとパートタイムの総計）、製造業雇用数（図では都合上10倍して表示している）、失業率（右軸）の推移を示しているが、国内雇用が全体として緩やかに増大している中で製造業がいかに激しく雇用を抑制・削減してきたかが読み取れる。また製造業の雇用削減が激しい時期には国内雇用数の伸びが止まり、失業率が上昇していることも読み取れる。こうしてリエンジニアリングやオフショアリングという形で進められた製造業の生産性改善・コスト削減策が全体を主導するモメントであり、それが専門・事業サービス、情報通信業の成長をもたらしながら、全体として雇用報酬の対GDPシェアを低下させてきたのである。

図6-6 国内雇用、製造業の雇用、失業率の推移

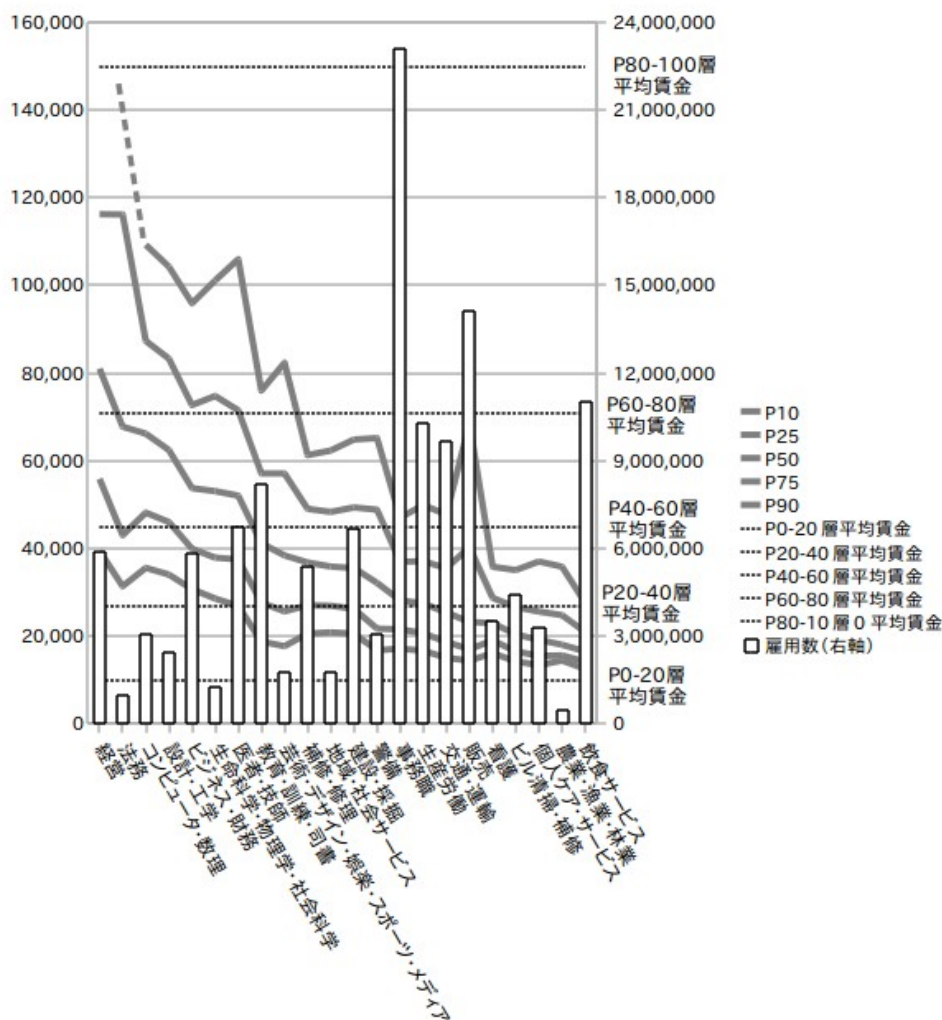


(資料) Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, GDP-by-Industry data, Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey, Unemployment Rate より作成。

### 3.3 雇用報酬の職種ごとの分配

次にこの雇用報酬がさまざまな職種にどのように配分されているのか、労働省労働統計局の職業別雇用賃金データ（Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Occupational Employment Statistics。以下、BLS,OEWSと略記する）を使って見ておこう。ただしアメリカでは標準職種分類（Standard Occupational Classification System）が2000年を境に大幅に変更されていて、その前後をつないで歴史的推移を見ることができない。ここではさしあたり2006年の職種別賃金水準を示しておく。

図6-7 職種別雇用数と賃金水準（人、ドル）（2006年）



（資料） Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Occupational Employment and Wage Data より作成。

図7は、22分類の各職種を賃金（中央値）の高い順に並べてある。その並び方を見ると、最上位には経営者、その次に法務、コンピュータ・数理、設計・工学、ビジネス・財務など高度な知識や技能を必要とする専門職が並び、中位クラスには建設、警備、事務、生産、運輸、販売な

ど旧来の中核的職種が並び、下位にはビル清掃、個人ケア、農林水産、飲食サービスなどの低賃金サービス業が並んでいる。そこに、それぞれの職の労働力数を棒グラフ（右軸）で、また賃金水準のばらつきをP10、P25、P50、P75、P90の賃金額で示した。さらにBLS,CESから5段階の所得階層の平均賃金水準を横線として書き込んだ<sup>123</sup>。なお経営職と法務職のP90の賃金額が示されていないが、これは「14万5600ドル以上」として一括されていることによるものである。

この図によると、貧困層（P0～20）の平均賃金（9974ドル）は最も低賃金の飲食サービスのP10水準（1万2430ドル）よりも低い。したがって貧困層の多くは定職を持たないか、パートタイム労働者が中心であると推測される。これに対して富裕層（P80～100）の平均賃金は14万9963ドルだが、「14万5600ドル以上」という括りに属するのは経営者と法務職のP90しかない。

さらにCBO,ETRデータによればトップ1%層の平均賃金額は43万0536ドルであった。トップ1%層の中には賃金を得ない純粋な所有者も多いであろう事を考えると、彼らの賃金額はもっと高い額になる。CBO,ETRデータの賃金カテゴリーにはストックオプションが含まれていることを考えても、フローから発生する賃金部分が14万5600ドルを下回るとは考えにくい。トップ1%層とは、その中で企業に勤めている者について言えば、経営職のさらに一握りの上層部分に限定されると見て間違いないだろう。これは先に述べてきたアメリカ大企業の生産性改善・コスト削減策の意思決定者でもある。

### 3.4 転換の意味

以上の2つの検討で、製造業の生産性改善・コスト削減策が雇用報酬の圧縮を引き起こしたこと、トップ1%層はそれを直接に意思決定し推進した者たち（大企業経営者）でもあることがわかった。しかし製造業大企業においてコスト削減を積極的に推進することとその経営者の個人的利害との間にどのような結びつきがあるのかといえば、それは必ずしも自明ではない。雇用報酬の圧縮とはすなわち労働分配率の引き下げであり、資本分配率の引き上げであるから、企業にとっては将来の事業展開のための追加資本の確保につながる。「それが事業展開の人格的担い手たる企業経営者の任務である」と言えばそれはその通りだが、その任務の遂行がその人の個人的利害と合致するような具体的な仕組みがなければ自然人は社会関係の担い手たりえない。自営業者や合名企業の場合、事業収益と個人所得とは分離されないため、資本分配率の引き上げが直接に経営者個人の利害とも重なる。しかし所有と経営が分離されている株式会社の場合、経営者の報酬も労働分配の側に含めて計算されており、先に確認した事実はそのようにして計算された雇用報酬のシェアの低下なのである。確かに全体として雇用報酬を圧縮しながら、その内部での分配比率を自分に有利になるように変更したのではないかと考えることは可能であるし、実際にそうしたであろうと私も思う。しかしそのような事実を指摘しても、労働分配率の引き下げと株式会社経営者の個人的利害とが排反しない余地があると言えるだけで、利害の一致を積極的に説明したことにはならない。

そこで次に利子・配当収入に注目してみよう。利子・配当収入は資本分配の中から控除される個人所得である上、富裕層に厚く配分されていて、彼らにとっては賃金に次ぐ大きな所得源泉と

<sup>123</sup> 所得階層別の賃金水準についてはCBO,ETRとBLS,CESの2つの統計があるが、前者の賃金にはストックオプションが含まれているため、ここでの分析には適さない。統計によって数値に若干の開きがあるので、数値をあまり厳密なものにとらえないよう注意されたい。

なっている。したがって一方で労働分配率の引き下げが自身の賃金の伸びを抑制することがあっても、他方で資本分配率の引き上げが利子・配当収入の増大に結びつくなら、それはトップ1%層の個人的利害にも合致すると言いうる。しかし先に図6-4で確認した事実によると、利子・配当収入の対GDPシェアは1976~83年に一旦急上昇した後、横ばいとなり、1989年以降は低下傾向になっているのである。

結局、個人所得の問題を付加価値からの分配という範囲内で考える限り、大企業のコスト削減・雇用報酬の圧縮とトップ1%層の個人的利害とを直接結びつけることは難しい。彼らの個人所得の内、賃金部分にしる、利子・配当部分にしる、それらが雇用報酬の圧縮によって増大したという事実関係を見出せないからである。その代わりに見出せる事実は、雇用報酬シェアと利子・配当収入シェアの双方がともに引き下げられ、さらに社会保障シェアの増大が抑制されるという、この3点が同時進行することによって資本蓄積部分（将来の事業のための追加資金として企業に残る部分）の対GDPシェアの長期低落傾向を食い止めたという事実である。図4では年々に生産される付加価値から個人所得に分配されるシェア（個人所得の対GDPシェア）が一番上に示されているが、これは戦後直後の77%から1982年の85%まで上昇した後、今日まで基本的に横ばいを維持している。これは逆に資本蓄積部分の対GDPシェアの低下を15%水準で食い止めていることを意味する。ここにこそ1980年前後に生じた歴史的な転換の意味を求める必要がある。

### 3.5 小括

ケインズ主義から新自由主義への転換は世界的な高度経済成長の終焉とともに起きている。そこでの中心的な利害問題は、生産された付加価値の分配においてトップ1%層が下位80%層から所得を奪い取るのではなく、生産された付加価値の中から企業の将来の事業資金としての追加資本の蓄積を確保するために個人所得の増大を食い止め、圧縮に転じさせることであった。しかし資本運動の担い手である大企業経営者層（トップ1%層）にこうした意思決定をさせるためには、この目的の追求と彼らの所得の増大とが連動するような仕組みがやはり必要不可欠である。彼らは、経営者として資本運動の実質的意思決定者であると同時に、その個人的利害が資本蓄積の推進と重なっているという、その2点において資本蓄積の人格化としての資本家なのである。

そうした仕組みとして有効に機能しているのが、これまで視野の外においてきた、ストックから発生する個人所得、すなわちキャピタルゲインとストックオプションであろう。トップ1%層にとってキャピタルゲインが賃金に次ぐ所得源泉となり、さらに賃金もそのかなりの部分がストックオプションとして支払われるようになればその仕組みが動き出す。ストックオプションは大企業経営者の個人的利害を自社の株価上昇に直結させる。株価はその企業の収益が今後伸長しそうだと予想される情報が出されれば上昇するが、労働分配率の大胆な切り下げはそうした材料として十分に機能する。またトップ1%層で企業経営者ではない純粋な所有者にとっては、まずはさしあたりは利子・配当収入の最大化が直接の利害関心となるはずだが、ここでもしキャピタルゲインからの膨大な所得が得られるようになればその重要性は下がり、むしろ利害関心の焦点を株価の上昇に移してそれに沿った経営政策を採用するよう、株主として経営者たちに迫るようになる。このようにしてキャピタルゲインとストックオプションは、トップ1%層に低成長経済下でも資本蓄積を確保するよう行動させる誘導装置（インセンティブ・システム）として機能している。

## 4 ストックから見た個人所得

以上、フローから発生する所得について検討した。続いてストックから発生する所得について分析し、そこにどのような利害関係が見られるかを検討しよう。

アメリカ経済は過去 15 年間に 2 度の大きなバブルを経験した。すなわち 1990 年代末の IT 株バブルと 2000 年代半ばの住宅バブル（これは住宅資産への投機と住宅モーゲージ関連証券への投機の両面を持つ）である。この 2 度のバブルの過程で投機の対象とされた資産の評価額は急騰し、その含み益を元にしてもうひとつの所得であるキャピタルゲインが大きく膨れ上がることになった。

第 1 節で見た CBO,ETR データは所得源泉としてキャピタルゲインを捕捉している点が長所であり、ここからキャピタルゲイン自体が大きな格差をもって偏在しており、それが階層間の所得格差を拡大している実態が読み取れた。しかし、このデータには 2 つの弱点がある。第 1 はその資産の内容がつかめないことである。IT 株バブルでは株式、住宅バブルでは住宅資産と住宅モーゲージ関連証券という具合にバブルは異なる資産を対象に発生する。各所得階層の資産保有率や保有額はその資産の種類によって様々であるから、その資産効果も様々に異なるはずだが、CBO,ETR ではそれがかめない。第 2 の弱点は「実現されたキャピタルゲイン」しか把握できないことである。住宅資産が発揮する資産効果は、評価額の上った資産を担保にさらに銀行から借入れを行うという方法（ホームエクイティ・ローンやキャッシュアウト・リファイナンスと呼ばれる）が一般的であり、必ずしも資産売却によって含み益を実現（現金化）するという方法をとらないが、CBO,ETR ではそのような形態の資産効果が測れない。これら 2 つの弱点を補うために連邦準備理事会の家計財務調査（Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance。以下、FRB,SCF と略記する）を取り上げることにする。階層分類が粗く、トップ 1% 層の状態が把握できない弱点はあるが、有益な情報を与えてくれる。

### 4.1 家計の資産保有率と平均保有額

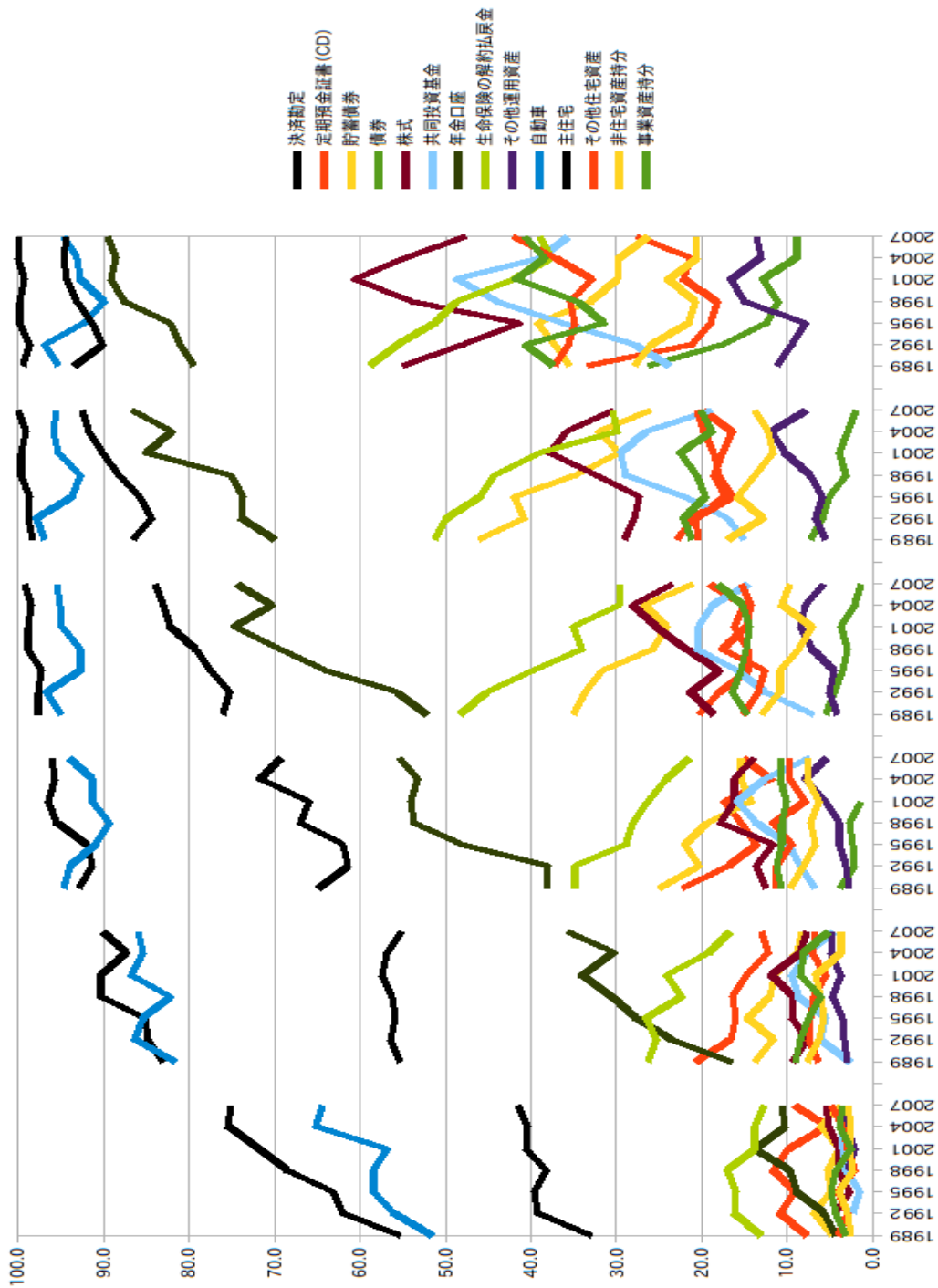
FRB,SCF では家計の保有する資産を表 6-2 のように分類している。まず、図 6-8 と図 6-9 から、各所得階層がどの資産をどれぐらい保有しているかを見てみよう<sup>124</sup>。この 2 つの図を丁寧に見比べると、以下の特徴を読み取ることができる。

(1)事業資産について まず目につくことは、富裕層（トップ 10% 層）の事業資産の保有額が大きいのは当然として、貧困層（P0~20 層）の事業資産が他の 4 階層以上に大きく伸びていることである。これは自営業者や合名企業の経営者で、事業の収益がゼロか赤字のために貧困層にカウントされているが、それにも関わらず事業の資産規模だけはどんどん大きくなっている事業主がいることを意味している。事業の買収・売却（M&A&D）が繰り返し行われているのであろうと推測されるが、貧困層の平均保有額の伸び率は富裕層のそれよりも大きいのであるから、現在は収益がなくても将来性があると予想される企業が活発に買収・売却されている状況が伺える<sup>125</sup>。

<sup>124</sup> 平均保有額については外れ値の影響が大きい可能性があることを FRB が警告している。

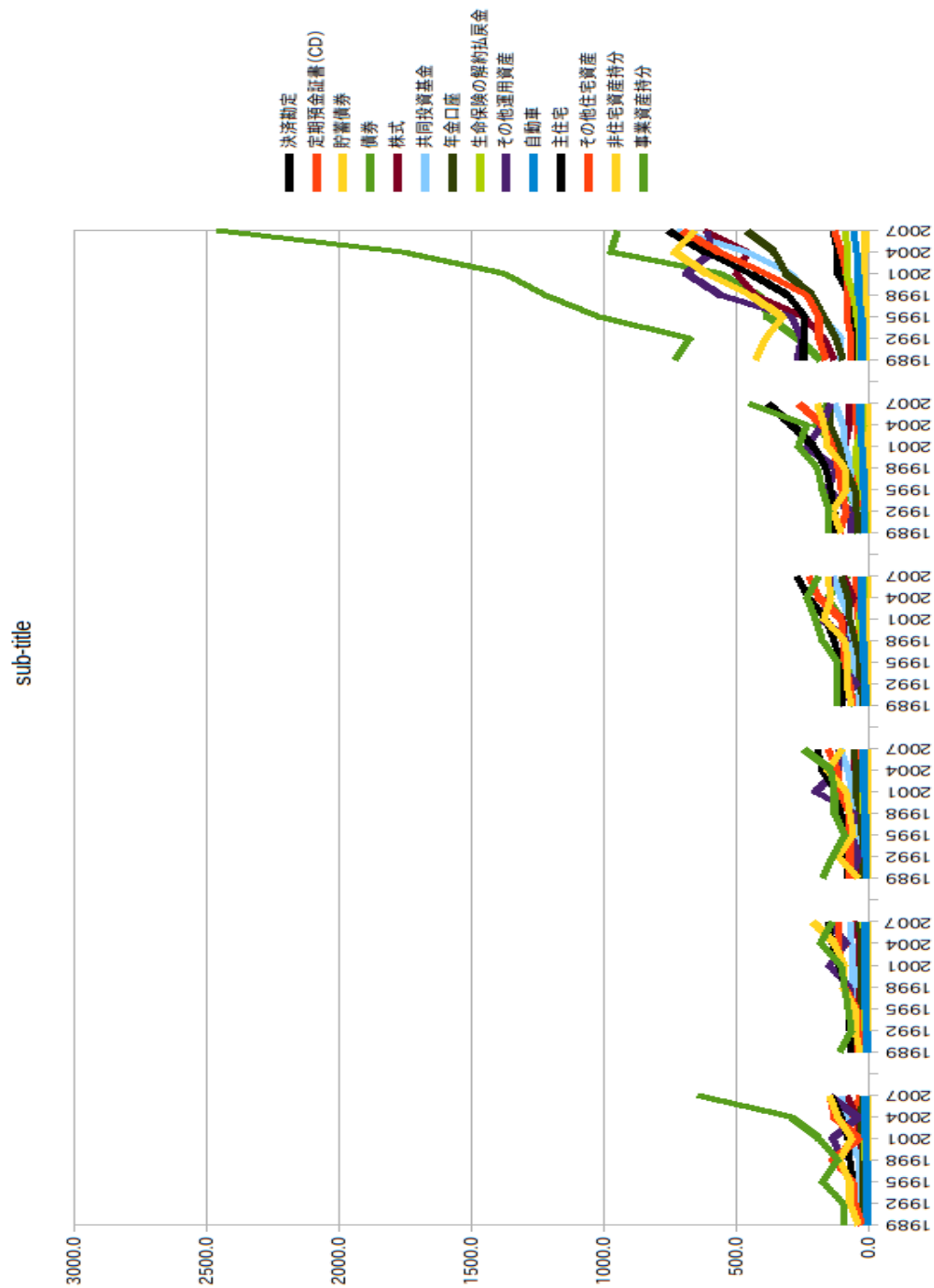
<sup>125</sup> 億万長者の資質、出自、消費生活を描いたピーター・バーンスタイン&アナリン・スワン『ビリオネア生活白書』2008 年、早川書房でも事業を繰り返し売買して「わらしべ長者」的に大きくする個人事業主の姿が紹介されている。

図6-8 階層別・資産種類別の保有率（1989-2007年）



（資料）Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table6, 9より作成。（注）左から P0-20 層、P20-40 層、P40-60 層、P60-80 層、P80-90 層、P90～100 層。

図6-9 階層別・資産種類別の資産保有者の平均保有額（1989-2007年。単位：千ドル）



(資料) Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table6, 9より作成。(注) 左から P0-20層、P20-40層、P40-60層、P60-80層、P80-90層、P90~100層。

表 6-2 FRB,SCF における資産分類

金融資産	決済勘定
	定期預金証書 (CD)
	貯蓄債券
	債券
	株式
	共同投資基金
	年金口座
	生命保険の解約払戻金
	その他運用資産
	その他金融資産
非金融資産	自動車
	主住宅
	その他住宅資産
	非住宅資産持分
	事業資産持分
	その他非金融資産

(資料) Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance より作成。

(2) 投機目的の資産選択とその対象 この図からはわかりにくいですが、元の数値を読んでいくと、保有率と保有者の平均保有額との間にかかなりの相関があることがわかる。それを整理したのが表 6-3 である。右肩上がりと凸型を含め保有率が增大した 5 資産（年金口座、主住宅、株式、共同投資基金、決済勘定）の内、保有額がさほど増大していないのは決済勘定だけである。また保有率が横ばい、あるいは下降傾向にある 6 資産（事業資産、債券、自動車、定期預金証書、生命保険、貯蓄債券）の内、保有額が大きく増大したのは事業資産と債券の 2 資産だけである。決算勘定は投機を含めた各種取引の前提条件であること、また事業資産はいくら増大傾向にあっても保有率はさほど上昇しないであろうことを考えれば、結局、全体として資産選択と平均保有額の増減との間にかかなり強い相関があることがわかる。これは投機（資産効果）を基準にした資産選択が進められていること、そして年金口座、主住宅、共同投資基金、株式の 4 資産が過去 18 年間に投機対象とされた主要な資産であることを示唆している。

表 6-3 資産の保有率と平均保有額との相関関係

			保有者の平均保有額	
			大きく増大	さほど増大せず
保有率	上昇	右肩上がり	年金口座 主住宅	決済勘定
		凸型	共同投資基金 株式	
	横ばい傾向		事業資産	自動車 定期預金証書
	下降傾向		債券	生命保険 貯蓄債券

(資料) 図 6-8、図 6-9 より作成。

(3) 資産効果の違い 投機対象とされた 4 つの資産の内、共同投資基金、年金口座、株式の 3 つ



は貧困層（P0～20層）の保有率が数%と低く、中流層から富裕層へと連続的に上昇し、富裕層は貧困層の8～10数倍の保有率となっている。これに対し主住宅は貧困層が40%前後、富裕層が90数%の保有率となっており、先の3つよりは相対的に保有率の格差が小さい。こうして見ると、証券価格の上昇はごく一部の家計にしか恩恵をもたらさないが、住宅価格の上昇は相対的に幅広い家計に資産効果の恩恵をもたらしたと言える。

#### 4.2 未実現キャピタルゲインの大きさ

次にこれらの資産はどれぐらいの含み益を持っているのか、表6-4から見てみよう。ここには2007年の未実現キャピタルゲインの各階層全体の推定平均額<sup>126</sup>を示している。この表からも次の事が確認できる。

表6-4 未実現キャピタルゲインの推定平均額（当該階層全体。2007年。単位：千ドル）

	資産全体	不動産	事業資産	金融資産
P0-20層	58,121	41,688	14,548	1,884
P20-40層	58,289	52,463	5,306	520
P40-60層	86,562	68,110	16,129	2,323
P60-80層	143,230	116,464	18,634	8,132
P80-90層	265,694	188,358	69,997	7,340
P90-100層	1,386,288	500,645	746,478	139,165

（資料）Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table6, 9より金融資産、非金融資産の階層別平均保有額を計算し、Table 10より総資産保有額に対する未実現キャピタルゲインの比率を得て推定した値。

第1に、富裕層（P90～100層）を除く5階層について見れば、不動産の未実現キャピタルゲインが金額的に最も大きく、また富裕層との格差も相対的に小さいことである。ここからも金融資産よりも不動産資産の方が貧困層や中流層にとっての資産効果が大きいことが伺える。

第2に、富裕層（P90～100層）だけが他の階層とは異なる様相を持っていることである。すなわち下位90%の家計はいずれも不動産の含み益が最大で、次いで事業資産、金融資産という順番で小さくなっていくし、また階層間の格差もさほど大きくない。これに対してトップ10%層だけは不動産資産よりも事業資産の方が大きく、また金融資産の含み益も他の階層とは2桁も異なる大きさを持っている。事業資産と金融資産の保有こそが富裕層を他の階層から区別する特徴である<sup>127</sup>。

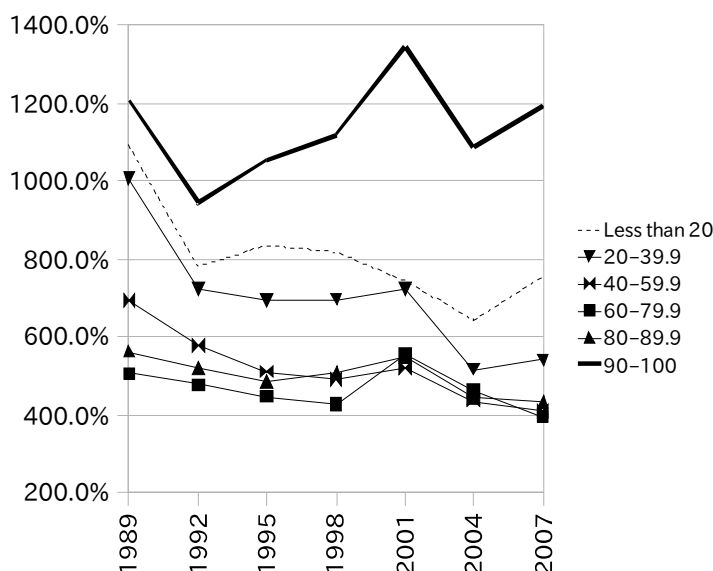
#### 4.3 負債負担率と資産レバレッジ率

<sup>126</sup> 「未実現キャピタルゲイン」とは、その資産の購入時の価格と2007年現在の評価額との差額のこと。また「各階層全体の推定平均額」とは、資産保有者の平均保有額ではなく、それに保有率をかけて、未実現キャピタルゲインをその階層の全員に分配した場合の一家計当たり推計平均額のこと。

<sup>127</sup> とはいえ上位層を捉えるのに10%という区切りしかないのはあまりに大雑把に過ぎる。一般に所得は対数正規分布に従うと言われており、それであれば所得階層の区分は100%、10%、1%、0.1%、0.01%という具合に区切るのが実態をつかむ上でより適切な区分方法である。FRB,CFSデータのような区分ではトップ1%以上の隔絶した世界を捉えることができない。

以上から、資産効果狙いの資産選択が広く行われていること、住宅資産では幅広い階層で資産効果があったことがわかった。ところで総資産額は純資産（貯蓄）と負債の合計と一致しており、資産の増加は負債の増加を伴って進行している。そこで負債の増加がどれぐらいの資産の増加をもたらしているか（効果）と、その負債は所得の何割ぐらいになっているか（負担）の状況を見てみよう。

図 6-10 資産レバレッジ率（総資産の平均額／総負債の平均額）

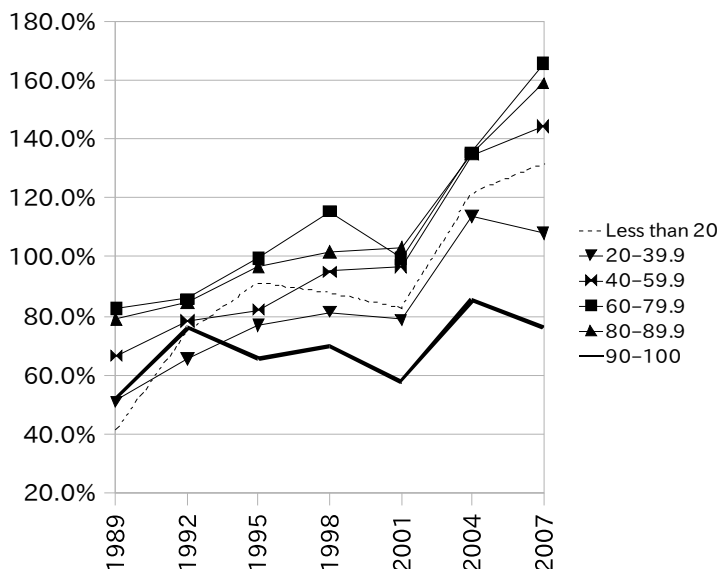


（資料）Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table6, 9, 13より作成。

図 6-10 より、負債額に対する資産額の大きさを「資産レバレッジ率」と呼ぶとすれば、その比率はトップ 10%層を除いて、下位 90%の家計においては低下している。低下の落差が大きいのは P20～40 層と P0～20 層という貧困層であるが、最も低い水準にあるのは中流上層の P60～80 層である。資産の内容（金融資産、ビジネス資産、不動産）に沿って動向を確かめてみると、資産レバレッジ率が 2001～04 年で落ちているのは金融資産の評価額の下落によるものであることがわかる。2007 年以降、住宅バブルの崩壊が進んだことを考えるなら、今日の資産レバレッジ率はさらに低下していることが予想される<sup>128</sup>。

<sup>128</sup> Federal Reserve Board, "Change in U.S. Family Finances from 2004 to 2007: Evidence from the Survey of Consumer Finances," *Federal Reserve Bulletin*, Feb, 2009. でも、この調査直後におきた住宅価格の下落によって住宅資産と住宅ローン債務のレバレッジ率が悪化しているであろうと述べている。

図 6-11 負債負担率（平均負債額／平均所得額）



(資料) Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table6, 9, 13 より作成。

また図 6-11 より、家計の規模（所得額）に対する負債の大きさを「負債負担率」と呼ぶとすれば、その比率は全体として上昇の傾向にある。1989 年では所得に対する負債の大きさは 40～80% ほどだったのが、2007 年では 80～160% にほぼ倍加している。そうした中でも負債負担率が最も高いのが中流上層の P60～80 層であり、飛び抜けて低いのが富裕層トップ 10% 層である。

負債が、資産を購入するために増やしているのか、それとの資産評価額が膨張し、それを背景にホームエクイティ・ローンやキャッシュアウト・リファイナンスで借入れを増やして消費支出に当てているものなのかは、今回のデータでは区別できない。しかし、1990 年代から 2 度の大きなバブル形成とその崩壊を繰り返す中で、富裕層（トップ 10% 層）を除くほとんどの家計（下位 90% 層）では、所得に対する負債の負担を高めながら資産を増やしつつも、そのレバレッジ率は徐々に低下してきた。中でも中流上層 P60～80 層が最も大きな負担を負いつつある。

#### 4.4 小括

本稿の第 1 節では激しい所得格差の存在を見、第 2 節ではフローから発生する所得を分析した。その結果、雇用報酬の対 GDP シェアを圧縮し、個人所得シェアの上昇を抑えることで資本蓄積を確保するためには、上位の経営者層をなす富裕層の所得のかなりの部分がキャピタルゲインやストックオプションから得られる必要があることを示した。

では、キャピタルゲインがもたらす個人所得は一体どこから来ているのであろうか。最初に見たように、これは年々の付加価値生産からの分配ではない。キャピタルゲインは資産（ストック）の評価額が上昇し、その含み益を現金化することで得られるのであるが、この資産価格の上昇は銀行の信用創造による資金貸出しとそれをを用いた家計・企業・銀行による投機活動によって可能になる。キャピタルゲインはまず含み益の形で架空の価値として発生し、銀行の貸出しと家計などの投機活動によって引き続き展開される資産取引の中でその一部が現金化される。投機が

継続される限り架空の価値としての含み益も膨張しつづけるが、いずれバブルが崩壊して資産評価額が暴落する。その時に資産を保有している者が「含み益は消失するが銀行からの借入れは残る」（すなわち資産レバレッジ率の低下）という形で負担をかぶることになる（また家計の負債負担率が高くなって破産をすれば、その家計に融資していた銀行が次にその負担をかぶることになる）。その意味では「実現されたキャピタルゲイン」とはこの架空の価値消失を自らの負債で肩代わりする者からの価値移転に他ならない<sup>129</sup>。この価値移転は、問題を家計に限定するなら、現実には下位 90%層からトップ 10%層への価値移転として進行しており<sup>130</sup>、とりわけ中流階層の負担が相対的に重いものになっている。

金融資産に比べれば住宅資産は貧困層・中流層の保有率も高いし、また含み益の階層間格差も比較的小さい。総じて住宅バブルは様々な所得階層に幅広く資産効果をもたらしたと言える。しかし資産効果を狙って資産選択することは価値移転ゲームに賭け金を払うことでもあり、そのゲームの勝ち組・負け組の分岐は家計に関する限りははっきりとトップ 10%と下位 90%の間に生じている。

## 5 家計の姿と消費行動

これまで家計の得る個人所得をフローとストックの二つに分けて検討してきたが、次にこの両者を総合して家計の全体像を描き、その消費行動と生活水準について見ていくことにする。

### 5.1 2006 年頃の家計像

表 6-5 は BLS, CES（労働省労働統計局の消費者支出調査）を用いて 2006 年の家計の階層別の姿を捉えたものである。所得がフローから発生するものに限られていること、階層分類が粗いことなどの弱点はあるが、所得、消費支出、家族構成、家計代表者（調査回答者）の特性など多面的な情報が含まれている点で利用価値が高い。この表から次のことが読み取れる。

(1) 家族構成と代表者の属性について 貧困層（P0～20 層）は、平均家族人数が 1.7 人と少なく、家計代表者の女性比率が高いことから考えて母子家庭の比率が高いこと、平均稼働者数 0.5 人であるから誰も職についていない家計が約半分あること、18 歳以上の子どもの人数が最も高いことから考えて老齢の親と成人した子どもの同居率が高いことが推測される。言うまでもなく黒人やヒスパニックの比率は他階層よりも高く、大学進学率は低い。富裕層（P80～90 層）はこれとは逆に家族人数も多く、共働きで、成人した子どもは別居し、家計代表者が男性で、白人かアジア系で、高学歴である比率が高い。

(2) 所得と消費支出について まず所得の大きさを見ると、このデータは富裕層の区分が粗いた

<sup>129</sup> とはいえキャピタルゲインの取得額と価値破壊の負担額とが必ずしも一致するとは限らない。バブルが崩壊しても資産評価額がバブル発生の出発点よりも高い水準にとどまったり、ただち再度上昇を開始するなら、引き続き架空の含み益が誰の負担で支払われるかを未定のままに存続することになり、それが延々と繰り返される可能性も存在するからである。

<sup>130</sup> ここで 3 点コメントしておきたい。①ここでもまた上位を 10%よりもさらに細かく区分していないのが惜まれる。このような粗い区分では上位層の実態は何らつかめない。②トップ 10%層が価値破壊の負担を免れている背景として投機に関する何らかの有利な条件を持っている可能性があるが、本稿のデータからでは明かにできない。③投機活動は家計だけではなく企業や銀行も参加しているのだから、どこからどこに価値移転が起きているかという問題は本来その範囲で捉える必要がある。

めさほど大きな格差は現れないが、それでも富裕層は貧困層の15倍という格差がある。所得源泉の構成に目をやると、第1節と同じく、貧困層では雇用報酬に加えて社会保障への依存度が高く、所得があがるにつれてそれが下がり、代わって所有者所得の比率がわずかではあるが増えていく。また消費支出は所得に連動して大きくなるが、その伸び方は所得よりも緩やかで、P0～20層とP20～40層が毎年赤字、P40～60層でようやく黒字となるのに対し、富裕層は年々所得の3分の1以上を貯蓄できる状態にある。

こうした中で疑問になるのは下位の2つの階層が年々発生する赤字をどのように埋めているかという問題である。とりわけ貧困層は所得の2倍近い消費水準をどのように維持しているのか、この表だけでは首をかしげざるを得ない。

表 6-5 家計情報 (2006年)

	P0-20層	P20-40層	P40-60層	P60-80層	P80-100層
家計数(単位:千)	23,738	23,773	23,765	23,770	23,796
所得の下限	n. a.	18,370	35,095	56,222	88,774
税引き前所得	9,974	26,657	44,933	70,975	149,963
雇用報酬	4,067	16,579	34,964	60,343	124,503
所有者所得	-462	1,186	2,389	4,037	18,296
社会保障	6,078	8,678	7,479	6,401	6,839
その他の収入	291	213	101	194	324
所得税	6	310	1,135	2,477	8,225
税引き後所得	9,969	26,346	43,799	68,497	141,738
平均年支出額	20,410	30,224	41,431	55,697	94,150
財・サービスの贈り物	481	446	776	1,428	2,637
資産保有					
持ち家	42	56	67	80	91
抵当権あり	13	24	42	62	75
抵当権なし	30	32	25	18	17
持ち家の市場評価額	71,754	98,979	138,025	211,303	395,615
自動車保有台数	0.9	1.5	1.9	2.5	2.9
1台以上自動車を所有・リース	64	86	93	97	98
総資産と総負債の純変化	-2,760	-416	-3,970	-11,158	-16,946
総資産の純増	1,662	4,580	10,288	13,236	25,804
総負債の純増	4,422	4,996	14,258	24,394	42,751
家計構成員(家族)の平均値					
人数	1.7	2.2	2.5	2.8	3.1
18歳以下の子どもの数	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
18歳以上の子どもの数	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2
稼得者数	0.5	1.0	1.4	1.8	2.1
回答者の属性					
平均年齢	52.3	50.9	47.4	46.1	46.9
性別: 男性(%)	36	42	47	51	54
: 女性(%)	64	58	53	49	46
人種: 黒人・アフリカ系(%)	18	14	13	9	5
: ヒスパニック・ラテン系(%)	13	14	12	10	7
学歴: 1-8年	12	7	3	2	1
: 9-12年	47	47	38	30	17
: 大学進学	40	46	58	68	83

(資料) Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Expenditure Survey より作成。

(3)資産効果について そこで表 6-6 のように CBO,ETR や FRB,SCF データからストック情報を補って資産効果の大きさを考えてみよう。この3つのデータは1年ずつ時期がずれており、またフローの所得額を比較してもわかるように値に若干の開きがある。所得の定義の違いと調査過程で発生する誤差によるものと思われるが、大雑把には似た傾向が確認できるので、その程度の緩やかさで考えることにする。これを見ると「未実現キャピタルゲイン」(FRB,SCF)は所得の2〜4倍という大きな額を得ているが、「実現されたキャピタルゲイン」(CBO,ETR)は富裕層以外では所得の補完とはなり得ないぐらいに小さい。表 6-4 で見たように、富裕層以外の階層では不動産の含み益が圧倒的に大きいため、簡単に売却して消費に充てることができないことが理由と思われる。そこで2004〜2007年の純資産の変化を見ると、貧困層では所得の3.5倍もの増加分がある。ホームエクイティ・ローンやキャッシュアウト・リファイナンスでは一般に住宅の担保価値から住宅ローン残高を差し引いた差額を基準にその8〜9割を借り出せると言われており、ちょうど貧困層の赤字部分を補う大きさになっている。

表 6-6 資産効果の推定

		P0- 20層	P20- 40層	P40- 60層	P60- 80層	P80- 90層	P90- 99層	P99- 100層
BLS, CES, 2006	税引き前所得(フロー)	9,974	26,657	44,933	70,975	149,963		
	平均年支出額	20,410	30,224	41,431	55,697	94,150		
	所得-支出	-10,436	-3,567	3,502	15,278	55,813		
CBO ETR, 2005	税引き前所得	15,900	37,395	58,500	85,200	162,844		1,554,703
	フローからの所得額	15,892	37,327	58,292	84,584	156,356		1,115,153
	キャピタルゲイン	8	68	208	616	6,488		439,550
FRB, SCF, 2007	税引き前所得(フロー)	12,340	28,794	47,305	75,071	114,149	206,702	
	未実現キャピタルゲイン	58,121	58,289	86,562	143,230	265,694	1,386,288	
	純資産2007	133,417	173,007	276,500	523,103	834,112	4,644,881	
	純資産2004	89,997	156,346	259,178	470,893	725,090	3,597,735	
	純資産増分04-07	43,420	16,661	17,322	52,210	109,022	1,047,147	

(資料) Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Expenditure Survey, Congressional Budget Office(2008), Historical Effective Tax Rates, 1979 to 2005, Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finance, public nominal data, Table1, 6, 9, 13 より作成。

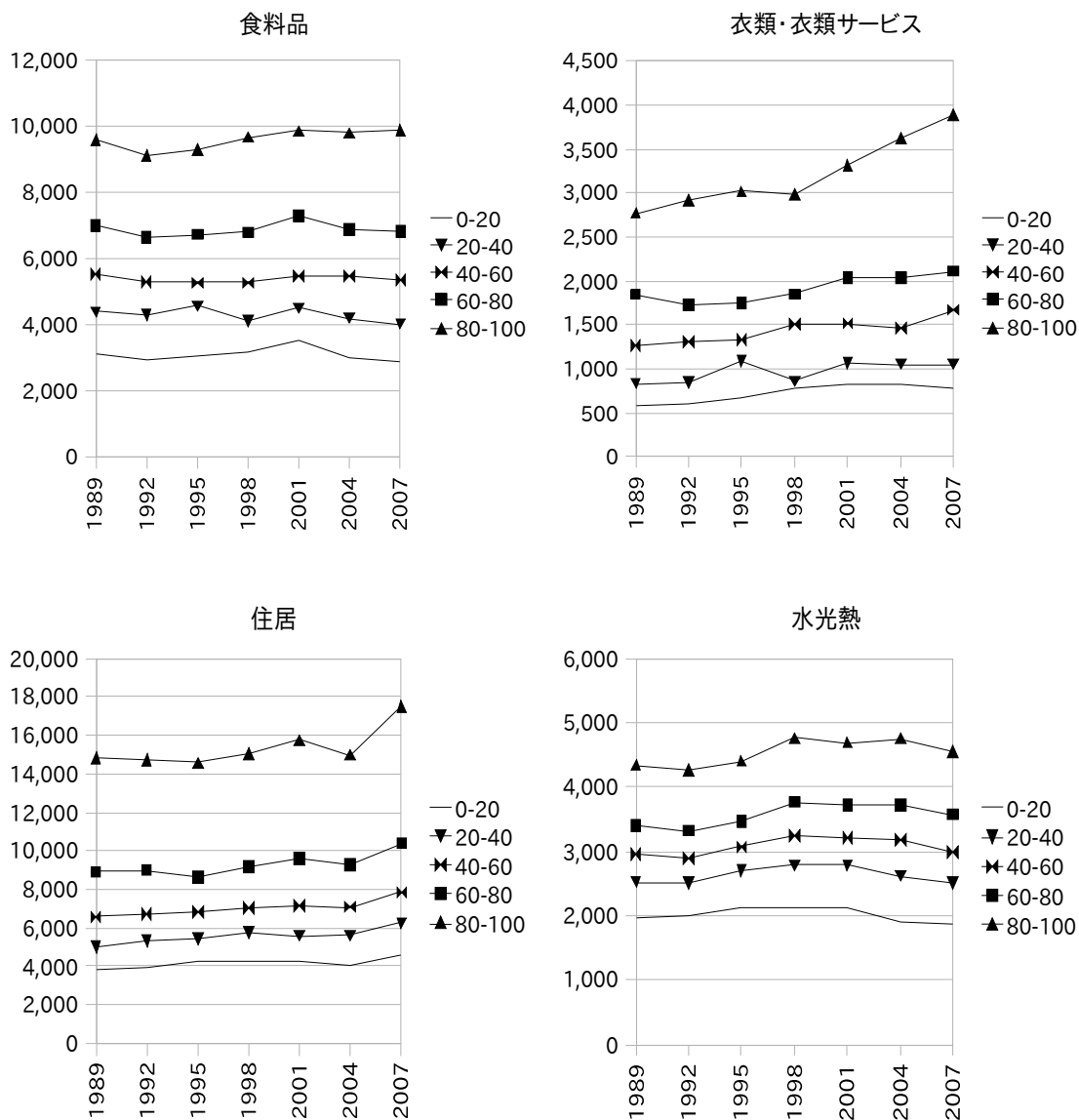
住宅バブルはその資産効果によって貧困層の所得の不足分を補う役割を果たしていた。しかし、表 5 の資産保有欄を見ればわかるように、貧困層の持ち家比率は42%であり、抵当権を持っているのは13%にすぎない。資産効果の恩恵にあずかれなかった家計が58%あり、持ち家の42%中の30%は住宅バブル崩壊などで住宅ローンの支払いに行き詰まった時には住宅を没収されることになる。

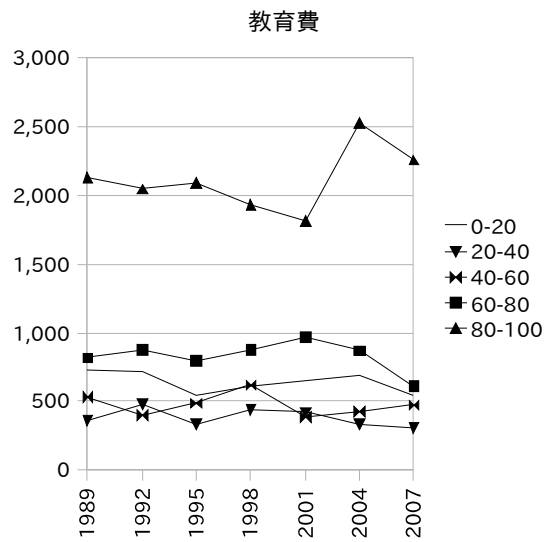
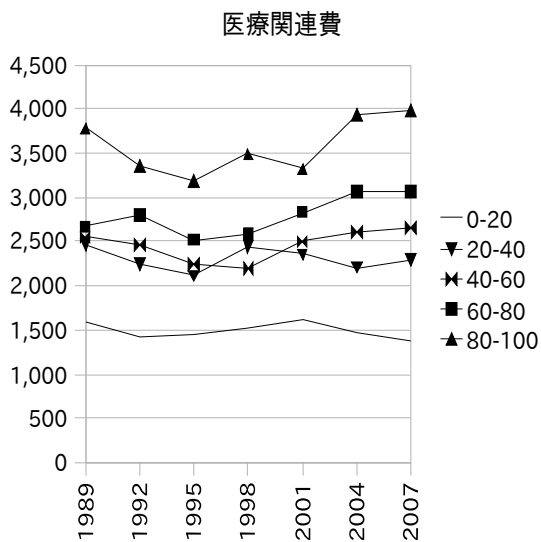
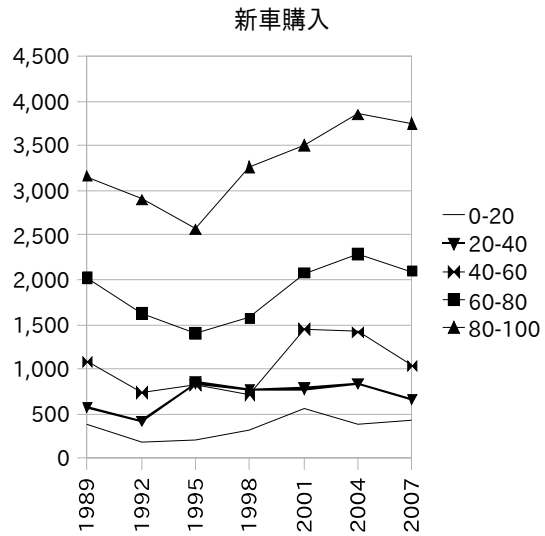
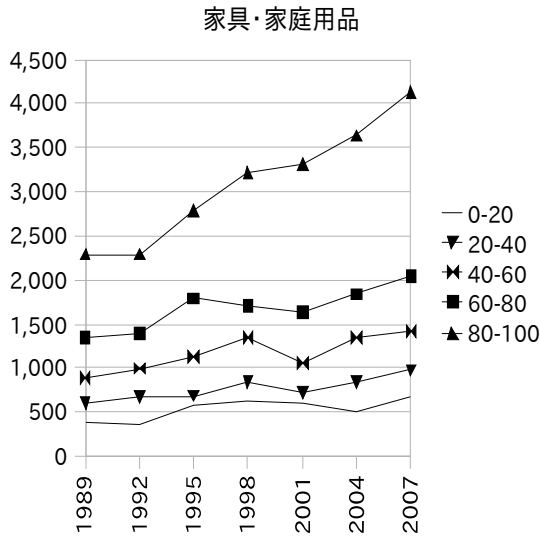
## 5.2 消費支出の動向

次に各階層の消費支出の動向を品目別に見てみよう。図 6-12 では、名目消費支出額が出されている BLS,CES データを品目ごとの物価水準で除して2005年ドル価値で実質化した消費支出額を示している。この図から読み取れることは、まず第1に、ほとんどの品目で富裕層とその他階層、とりわけ貧困層との消費水準の格差が拡大していることである。第2に、格差拡大にとどまらず、下位の階層においては2001〜07年に実質的な消費水準が低下している品目がかかなりあることがわかる。マクロ的に経済成長している時期に実質消費支出額の継続的低下があること自体が問題だと思うが、とりわけ食料品、水光熱、医療関連費、教育費の低下はその使用価値的な意

味あいから見ても重大な問題と言える。しかし第3に、そうした中でも全体的に消費支出水準が上昇傾向にある品目もある。衣類、住居、家具・家庭用品などがそうであり、自動車（新車）も2004年まではそうであった。住居に関しては低金利政策、サブプライムローンの普及が貧困層にも住宅購入を促し、住宅バブルが富裕層では投機目的の購入を流したという事情で理解できる。しかし、それ以外の品目については、これまで検討してきた個人所得の動向からは実質的な消費生活水準の向上などは考えにくい。どのような理由からこのような動きが現れたのであろうか。

図6-12 各品目の階層別実質消費支出額（2005年ドル価値）





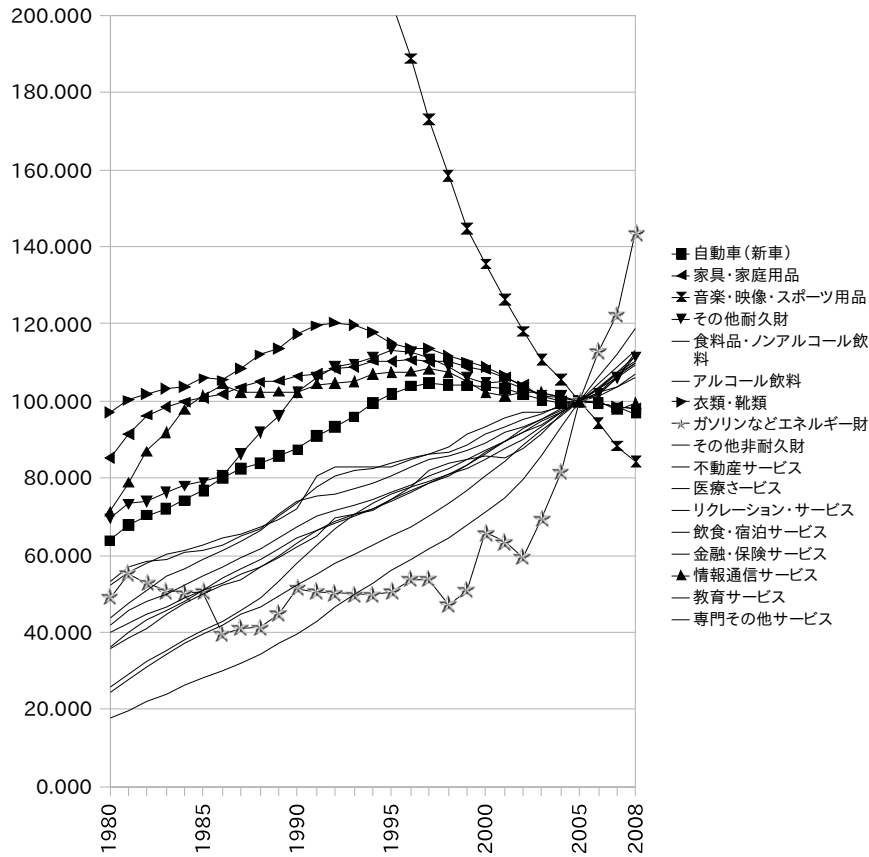
(資料) Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Consumer Expenditure Survey より作成。

### 5.3 価格の動向とその背景

消費支出額の動向は所得の増減だけでなく、さらに当該品目の価格動向からも影響を受ける。そこで図 6-13 より消費者物価の動きを見てみると、多くの品目が近似のスピードで価格上昇している中で、自動車、家具・家庭用品、娯楽用品（音楽・映像用品、情報機器、スポーツ用品）、その他耐久財（腕時計、鞆、電話など）、衣類・靴類の 6 品目については 1990 年代初頭あるいは末から価格低下が見られる。



図 6-13 消費者消費物価指数（2005年=100）



(資料) Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, NIPA, Table 2.4.4 より作成。

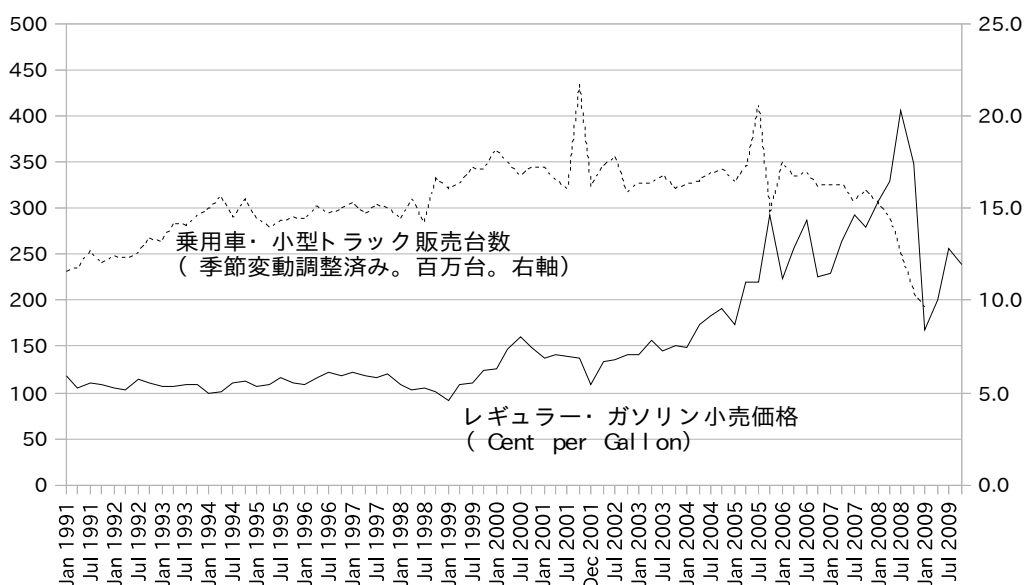
これら 6 品目の価格低下の背後にあるのはオフショアリングである。表 7 はオフショアリングが進展している代表的製造業部門の海外生産比率（多国籍企業化）と中間投入財の海外調達率（海外アウトソーシング化）を示している。これらの中でもテキスタイル・アパレル、石油化学製品、コンピュータ・電子・電気機器、自動車のオフショアリングの度合いが高い。こうした動きが 6 品目の価格低下を引き起こし、幅広い階層での消費水準の上昇に寄与してきたのである。

表 6-7 オフショアリングの進展

	海外生産比率		海外調達率(海外調達/中間投入)			
	1999	2004	1992	1997	2002	2007
製造業	28.84%	35.79%	13.88%	16.50%	22.72%	33.10%
食料品	21.79%	25.39%	5.18%	6.23%	7.32%	8.60%
飲料・タバコ類	36.77%	45.37%				
テキスタイル	12.80%	19.47%	8.98%	10.60%	21.20%	33.46%
アパレル・皮革製品			25.72%	31.72%	52.91%	106.22%
石油・石炭製品	52.03%	57.56%				
化学製品	34.96%	36.10%	21.43%	25.93%	38.29%	59.32%
プラスチック・ゴム製品	25.82%	30.90%				
一次金属	19.85%	24.99%	11.32%	14.63%	18.78%	27.23%
金属加工	19.54%	27.04%	12.05%	15.06%	17.21%	25.27%
機械類	26.45%	30.81%	12.85%	15.49%	21.43%	28.97%
コンピュータ・電子製品	25.83%	32.53%				
電気機器・家電製品	21.31%	24.62%	24.48%	27.02%	32.07%	41.64%
自動車	27.66%	41.51%	17.11%	17.28%	31.54%	38.21%

(資料) Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, Nov.2006, Operations of U.S. Multinational Companies, ならびに Input-Output Accounts より作成。海外調達率の計算方法については Janet L. Norwood ed.al., Off-Shoring: How Big Is It?, National Academy of Public Administration, October 2006., Chapter 1 を参考にした。

図 6-14 ガソリン価格と自動車販売の動向



(資料) Energy Information Administration, Weekly U.S. Regular Conventional Retail Gasoline Prices, および Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Auto and Truck Seasonal Adjustment より作成。

他方、ガソリンなどエネルギー財については 1990 年代末から価格の急上昇が起きており、これが 2004 年以降の新車購入の低迷を引き起こした。ガソリン価格の急騰を引き起こした原因は

いうまでもなく原油投機の活発化であり、図 14 を見れば自動車販売の低迷はこのガソリン価格の高騰にかなり強く影響されたものであることがわかる。私は以前本誌で発表した論文<sup>131</sup>で、自動車産業が住宅バブルが崩壊する以前の 2004 年から業績を悪化させていて、それはオフショアリングの進展が貧困化をもたらした一方で、自動車産業の価格引き下げがオフショアリング推進産業の中では相対的に遅れており、高額な耐久消費財だということもあいまって需要が低迷したためである、と書いた。大枠の認識は本稿の主張と合致しているが、自動車需要の分析としてはガソリン価格高騰の影響を見過ごしていたことは大きな弱点であった。ここで訂正しておきたい。

### 5.3 小括

以上、本章では過去 15 年間にアメリカ経済で急進展した 2 つの事態、すなわちオフショアリングとバブルが、中流層や貧困層の家計にどんな影響を与えてきたかを見てきたが、そこにはそれぞれ一筋縄ではいかない影響が確認された。

まずオフショアリングについて言えば、第 2 節で見てきたように、アメリカ国内での雇用を減らし、個人所得の内の主要部分である賃金（雇用報酬）を圧縮した主要な原因がこれであり、今日においても「ジョブレス・リカバリー」、個人消費の冷え込み、景気回復の脆弱さの主要因となっている。不況期のみならず 2001～07 年の景気拡大期であっても貧困層が食料品や教育費など重要な品目で実質消費水準を引き下げざるを得なかったその原因がここにある。しかし、その一方でこのオフショアリングはいくつかの品目では少なからぬ価格引き下げを達成しており、幅広い階層の消費生活水準の引き上げに寄与しているという一面もまた見落とすことはできない。

また投機活動がもたらすバブルも、2000 年代半ばの住宅バブルについて言えば、貧困層を含む広範囲の家計に資産効果を及ぼし、不足する所得を補って消費拡大を可能にしてきた。とりわけ P 0～20 の貧困層はこのような資産効果があってようやく生活を維持している状況にある。しかしながら住宅資産は金融資産と異なり、それ自体が生活に必要な不可欠な使用価値である。バブル崩壊の結果、これを担保として没収されることになれば、より一層の貧困状態へと落ちていくことは避けられない。さらに投機マネーが原油や穀物など、実体経済に幅広く投入されるエネルギーや原材料に向かった場合にはさらに別の種類の混乱がもたらされる。データからは多くの家計で自動車の購入が控えられ、公共交通機関や家庭の水光熱の利用も抑制されている様が浮き彫りになっている。こうした影響は単に家計の消費生活だけではなく、企業側の資本蓄積にも多大な影響を与える。2004 年以降の自動車販売の低迷はかつての強いアメリカ経済の象徴・GM 社の破産にまで行き着いた。

## 6 おわりに

本章では現代アメリカ経済の構造がどのような利害関係から成り立っているのか、それを個人所得の源泉構成の面から検討してきた。そこで浮かび上がってきた姿は次の様に要約できる。

(1)資本蓄積 年々の付加価値生産から取り出される資本蓄積部分について、その対 GDP シェアの戦後以来の低下傾向を食い止めてこれを確保すること。それが 1980 年前後から進められてきた経済政策・制度の新自由主義的改革とそれによる利害関係の再編の最大の目的である。

(2)資本家 その推進を直接に担うのはトップ 1%の所得階層に属する大企業経営者と事業資産

<sup>131</sup> 平野健「アメリカ自動車産業の危機の構造」『経済』2009 年 7 月号、新日本出版社。

所有者であるが、彼らの個人所得の中でキャピタルゲイン、ストックオプションの占める割合が増大したことによって彼らの個人的利害と上記の目的とが合致するようになった。

(3)価値移転 そのストックから得られる個人所得とは、投機に参加する家計や企業のバランスシート（資産と負債の構成）の組み換え、すなわち他人の所有からの価値移転である。投機の対象が証券から住宅へと広がることで中流層・貧困層の投機への参加が広がったが、結果的に利得を得ているのはトップ10%層である。

(4)中流層・貧困層の生活 こうして中流層・貧困層は、一方で雇用報酬を圧縮、社会保障を抑制され、他方で投機で価値取奪されている。最初に見たトップ1%層と下位80%層との利害の対立はこうした利害構造の結果であった。その一方で、その消費生活に目をやると、短期的にはバブルの資産効果とオフショアリングの価格低下によって支えられている面がある。彼らは生活がますます困窮していくがゆえに、その原因となっている経済構造を根本から改めるのでなければ、逆に緊急避難的な苦境緩和策としてむしろバブルとオフショアリングのより一層の推進に期待を寄せていく可能性もある。