

【写真提供】  
中京地区で結婚式場として人気の  
ホテルカトーール(岐阜県下呂市)  
株式会社オーネット(東京都品川区)  
シングルズバー-GREEN(東京都港区)

特集 少子化対策で一躍注目

# 婚活

## 経済大研究!!

結婚相手を探すための活動を指す「婚活」という造語は、すっかり一般に定着した。この言葉自体は前向きで、どこかお気楽な雰囲気も漂うが、背景には日本社会が抱える構造的な問題が潜んでいる。昨今の婚活ブームから見える社会的、経済的な諸問題を分析するとともに、事業拡大を狙う関連産業の動向を探ってみた。(本誌/吉田浩)



# 社会現象となった「婚活」ブームの裏に潜む深刻な格差問題

「進学」「就職」と並び、人生を左右する一大イベントといわれる「結婚」を巡る状況に異変が起きている。

今や日本中のあちこちで見合いパーティーや婚活セミナーが活況を呈し、婚活をテーマにしたテレビドラマが放映され、

「婚活ブーム」と並び、「婚活アケセサリ」さらには「婚活下着」なるものまで登場するありさま。便乗商法もこまめできるとどうかと思われるが、とにかく、結婚相手を探す活動に対して、人々の関心が異常に高まっていることは間違いない。



山田昌弘 中央大学教授

ブームの中心となっているのは、主に20代後半から40代前後の男女だが、年齢層はもと

もと結婚適齢期と呼ばれていた世代から、さらに広がりを見せつつある。婚活という言葉が一般に浸透したせいもあり、大抵に相手探しを公言する人々が増えたのも、これまでとの違いだろう。

火付け役となったのは、山田昌弘・中央大学教授と、ジャーナリストの白河桃子氏が2008年3月に著したベストセラー『婚活時代』(ティスコヴァー・トゥエンティワン発行)である。就職活動を表す「就活」よろしく、「婚活」という言葉の語呂が良かったのも人々に受け入れられた要因だろう。だが、当の山田教授は、最近の婚活ブームに対して困惑気味にこう語る。

「あの本で訴えたかったのは、男性の収入減少、さらには低賃金で働く女性の問題を結婚という

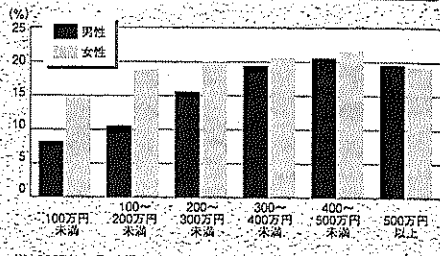
キーワードで考えてほしいということだったのですが、そこがうまく伝わらずにブームだけが先行してしまっただけです」

社会全体で結婚率を上げることは、晩婚化・非婚化、ひいては少子化問題の解決へとつながっていく。こうした視点から、国や地方自治体も、最近になって婚活支援に積極的に乗り出すようになった。婚活支援イコール少子化対策という認識が広がっている。

しかし山田教授によれば、現在の少子化対策は、結婚したキャリアウーマンを対象としたものが大半で、大多数を占める、普通の女性にスポットが当てられていないという。

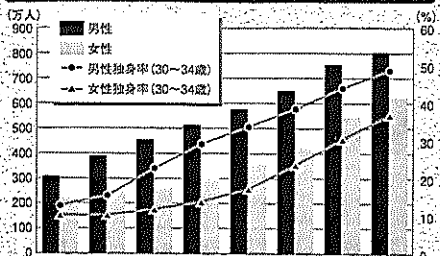
「大企業に正社員として勤めて、結婚、出産する女性は一握りです。男性が低収入化して、女性の収入も男性以下に低く抑えられたままの社会では、いくら結婚相談所を支援したり、育児環境を充実させたりしても、効果は限られます。こうした社会の根

## 所得額別に見た結婚状況



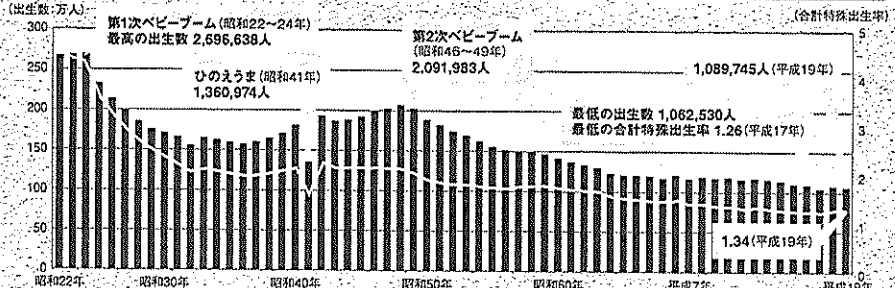
〔注〕2007年11月から過去3年に比べて結婚した男女の比率。対象年齢は25~39歳。出所：厚生労働省

## 男女の独身者数と独身率の推移



出所：ツヴァイ

## 出生数および合計特殊出生率の年次推移



出所：厚生労働省

本的な構図を変えなければ、いくら婚活しても相手はいないという事です」

### 収入減少で婚活難民が大増殖

日本社会における独身者の数は、男女とも右肩上がりに増加中だ。所得額別に見ると、年収500万円ぐらいまでは男女共に収入が上がるほど、結婚する割合が高くなる傾向にある。500万円以上になると、男女共に年齢層が高くなってくることや、女性の場合はキャリア志向が強まることなどが影響し、結婚率は多少落ちるのが見て取れる。

結婚相談所など関係者の話を総合すると、以前と比べて高望みをしない女性が増えているとはいえず、男性に対して最低でも年収400万~500万円を望む声が多いという。一方、男性側も職に就いている女性を望む声が増え、結婚後も共働きを希望する傾向が強くなっている。

婚活ブームとは言うものの、こうした男女間の要望のミスマッチが、相手探しを難しくしているようだ。難しいからこそ、あえて「活動」しなくてはならないという現実が浮かび上がる。

問題は、非正規社員の増加などで、年収400万円すら難しい男性が社会全体で増加し、女性はそのために輪をかけて経済的に厳しい状態にあることだ。山田教授はこう解説する。

「結局、婚活ブームの根底にあるのは、不安なのです。政府も企業も信用できないから、家族に頼るしかない。今後GDPの押し上げに貢献するのは、看護、介護、環境問題など、女性が活躍できる分野が多いのに、女性の待遇は悪いまま。1990年代までは、自立して自分の力で生きていけると思っていた女性も多くなりましたが、今ではそんな夢も見られない。だから婚活に走る人が増える。ここ2~3年でその傾向はますます強くなってきました」



働き盛り世代の収入減少が婚活にも影響している。写真：イメー

同教授は、日本が目指すべき方向性として、オランダの例を挙げる。オランダの場合、70〜80年代にかけて出生率が1.53まで大幅に低下。そこで正社員と非正規社員の時間当たり賃金や社会保障の格差をなくし、高福祉、高負担型の政策を導入した。この結果、出生率の低下を1.75前後に食い止めることに成功している。

社会保障を手厚くすると、労働意欲が落ちて経済が低迷するという見方もあるが、「それは全く逆で、不安があるか

らこそ、皆リスクを取ってチャレンジしようとする。失業しても大丈夫という安心感があれば、自分の能力を試そうという若者も出てくるはずだ。現に、今や日本人のほうがよほど労働意欲をなくしているのではないですか」

### 認知度向上への思いは同じでも足並み揃わぬ紹介サービス業界

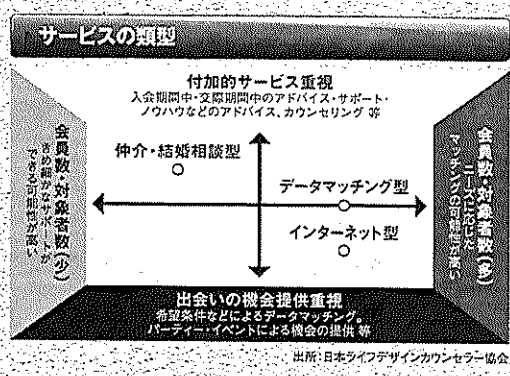
婚活ブームで追い風が吹いているのが、インターネットや仲介者を介して「出会い」の場をセッティングする結婚相手紹介サービス業界。現在、参入企業は大小合わせて4千社ほどあり、新規参入も増える見通しだ。市場規

高に税率アップの必要性を叫んでも、国民の支持を得られない日本との違いはそこにある。山田教授は続ける。「日本の場合、すべての人を正社員にして、キャリアを積みせようとする発想から社会保障制度を構築しようとしているが、それは土台無理です。育児休業にしても、むしろ、蓄えが少ない非正規社員の人こそ取れるようにするべきなのです」

の相手を自ら検索して相手を探すインターネット型、男女の会員を集めてその中から条件が合う相手同士を引き合わせるデートマッチング型などがある。1対1で相手を紹介する他、お見合いパーティーやカルチャースクールを開催して出会いの場を設けたり、自己啓発セミナーを開いたりといったサービスを提供することも多い。

模は600億円程度と見積もられており、日本全体で約60万人がこうしたサービスを利用して

少子化対策の観点から、これら業者への支援が必要との認識は政府にもあったが、個人の問題である結婚に国が介入することに対しては、フェミニスト団体等の反発もあり、二の足を踏む状況が数年前まで続いた。状況が変わったのが05年。当時の小泉内閣で、少子化担当大臣のポストに猪口邦子氏が就き、片山さつき氏が経済産業省大臣政務官に就いたのがキッカケで、女性議員が少子化対策について発言する機会が増えた。経産省はちょうどワーク・ライフ・バランスの推進を打ち出し



た時期でもあり、結婚したくてもできない男女を支援する産業として、結婚相手紹介業にスポットが当たることになった。それまで業界に対する監視の目は甘く、利用者の増加に伴ってトラブル件数も増加の一途を辿ってきた。国民生活センターに寄せられた苦情の内訳を見ると、入会金や途中解約などに関する金銭的なトラブル、強引な

入会勧誘、希望の相手を紹介してもらえないなどさまざま。07年に英会話学校「NOVA」の経営破綻に際し、前受け金の返還を巡るトラブルが表面化するまで、結婚相手紹介業者の大半が、会費の前払い制度を採用していたのが実態だ。

そこで経産省では、業界の健全性に関するガイドライン、いわゆる「マル適マーク」の適

用を、09年4月から開始した。ガイドラインのポイントは、サービス内容や料金の開示、クーリングオフ制度の実施、誇大広告の禁止、相談窓口の設置、個人情報保護など。結婚相手紹介サービス業は特定商取引法の対象となるため、これまで、個人事業のような形で仕事をやってきた地方の仲人業者には負担も大きい。マル適マークの発行に

### 従

来の結婚相手紹介サービスは、相手の年収や年齢など外的条件に主眼を置いています。こうした手法では本当に最適なマッチングが行えるのか疑問です。婚活も就活と同じく、その人の内面の深いところを見て、最高の出会いをアレンジするエージェント型が本来の姿ではないかと思えます。

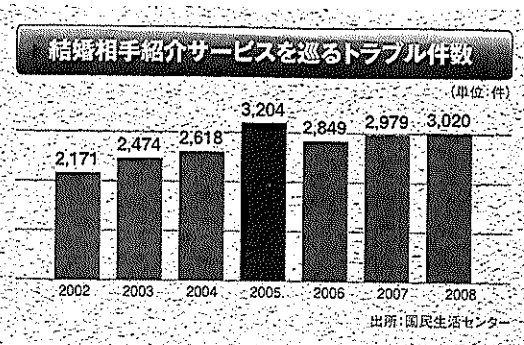
### 「年齢や年収など外的条件重視では最高の相手は見つからない」

佐藤 茂 パートナーエージェント社長



われわれは業界で唯一、品質管理に関する国際規格「ISO9001」認証を取得しています。これはサービス業全体でも非常に珍しいことです。お客様に提供する品質のマネジメントシステムとして活動設計書を作成し、これに沿ってお相手のご紹介やお見合いなどの進捗管理を行い、マッチングがうまくいかなかった場合も、その理由をフィードバックして次に生かすようにしています。

この1年間の成婚率は18%と、他社と比べても非常に高い数値で、今期は25〜30%まで達すると見えています。担当者が会員の信頼を得て、マッチングの精度を高めている結果でしょう。(談)



ついでには、いまだに業界内で駆け引きが続いている。審査・認証を手掛けるNPO法人日本ライフデザインカウンセラー協会(JLCA)の原口博光理事長はこう語る。

「ガイドラインに沿ってさえいれば、認証はどんな団体が行っても構いません。このため、一部の業者には、自ら認証機関を立ち上げ、審査料などの名目で金

「特定商取引法は正直言って形骸化していて、悪徳業者も相変わらず減っていません。ガイドラインもそれ自体には罰則規定がないため、実効性については疑問です。いずれにせよ、せつかく婚活ブームで業界全体が盛り上がりつつあるのに、内輪もめをやっていては、水を差すことにもなりかねません」と嘆く。

健全な産業として認知度を高めたいという思いは業界関係者で一致しているが、現状を見る限り、まだまだ課題は多い。

◆婚活ビジネスの最前線  
街に突如出現した「婚活バー」って何だ!?



店内は多くの男女客で賑う

今、港区六本木の会員制バー「GREEN」が、密かに話題となっている。会員はすべて独身の男女で、入会時に身元確認がある他は、入会金、登録料などの負担はなし。1回の来店につき、希望の条件に合う相手を探し、最低1人は紹介してもらえ、人気の秘密だ。

店員から相手を紹介されるまでの間、女性はフリードリンクで、男性と同時した後の飲み物代やテールチャージは男性側が負担する

「当初はお見合いパパなどの風俗店と誤解されることもありましたが、当店は完全な会員制で、身元確認も入会時にしっかり行っています。当然サクラは一切使っておりません」

本多氏によると、08年3月の開店当初は関古島が鳴く状態で、サクラを使いたい誘惑にも駆られたという。だが、婚活ブームの到来で状況は一変。今では圧倒的に女性の来店希望者が多いのだとか。

実際に利用した女性に話を聞くと、「すごく楽しかったからまた来たい」という声がある一方、「良い相手に会えなかった」という声も。新しい形態のビジネスだけに課題もあるようだが、本多氏は「婚活ブームが終わっても、事業はまだ成長期だと思っています」と、意気込みを見せる。

業界のさらなる発展を目指し  
信頼性向上に取り組むツヴァイ

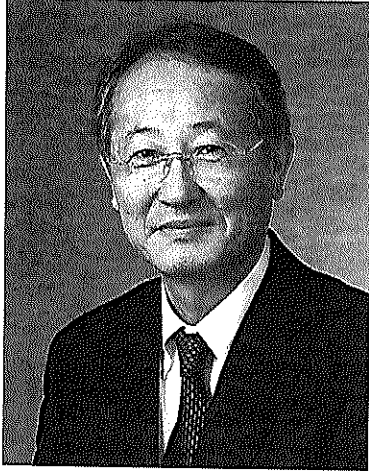
「多くの独身者が結婚を希望するにもかかわらず、適当な相手に巡り合えない状況下、われわれが果たすべき役割と社会的機能はますます重要になると認識しています」

ツヴァイの田路正社長は、今後の事業拡大に向けた意欲をこう語る。

イオンが65.13%を出資する同社は、結婚相手紹介サービス

という業態では、唯一の株式会社開業企業。2004年にはジャスダック、07年には東証2部に上場を果たした。

上場の目的は資金調達ではなく、顧客からの信頼度向上にある。とかく色眼鏡で見られがちな紹介サービス事業の社会的認知度を高め、顧客が安心してサービスを利用できるようにするためだという。



田路 正氏

その一環として同社が力を入れてるのが、サービスの「可視化」だ。親会社であるイオンのショッピングモールや駅ビルへの出店を増やすことで、ツヴァイがどのような

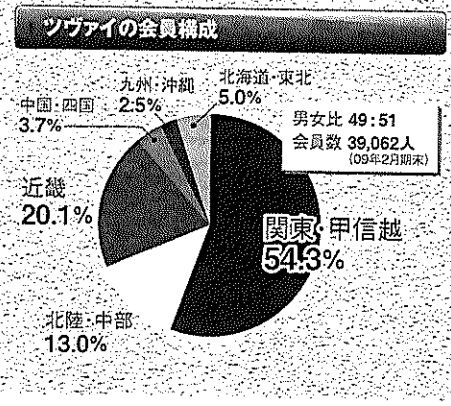
サービスを提供しているのか、一般の理解を深めるのが狙い。成婚に結び付いた会員に対しては「プライドルパスポート」を発行し、イオンで新生活に必要な商品を割引購入できるサービスも導入している。

この他にも、個人情報保護の認証取得、入会時に預かった代金のうちサービスとして未提供分の全額を保証する前受金

保証措置の導入など、信頼性向上のための施策を次々と取ってきた。取締役営業本部長の小桜和志氏は、

「紹介サービスを産業化していくためには、上場企業であるわれわれが率先して行動することが必要」と、その意図を説明する。

同社が今後の課題として挙げているのが、生産性の向上に向けてIT化を促進しつつ、いかにサ



サービスのレベルを上げるかということ。ネット上でのマッチングとは別に、コーディネートによる出会いのセッティングサービスも充実させ、顧客ニーズの変化に対応していく考えだ。

「幸せをプロデュースする専門企業へと、一人でも多くの成婚カップルの誕生に努めていきます」(田路社長)

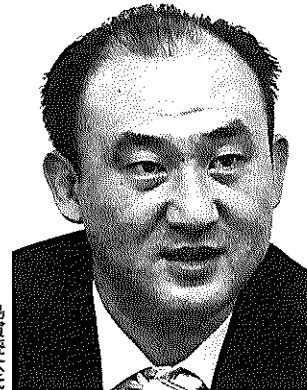
婚活ブームで業界全体が注目を浴びる今、リーダー企業としての責任は一層重くなっている。

# 紹介サービスの利用をいかに 普通への選択肢にするかが課題

オーネット社長 島貫慶太

——婚活ブームの影響は。  
島貫 女性から資料請求の問い合わせや入会が増えましたね。現在、全体の会員数約4万8千人のうち、女性比率は50%以上に達しています。女性は30代前半、男性は30代後半の方が中心となっています。

——紹介サービスの利用に抵抗感がなくなってきたということでしょうか。  
島貫 ここ1年で、その傾向



島貫慶太氏

ははつきり表れています。資料請求に関して言えば、以前は男性7対女性3の比率だったのですが、今では5対5です。

——要因は何でしょうか。  
島貫 2008年9月のリーマンショック以降の不景気は、確かに影響しています。雇用不安や収入の減少で、男性からのアプローチがガクンと減りました。男性が一家の大黒柱として生活を支える自信を失ってしま

う一方、女性は生活の安定を求める方が増えたようです。男性側からは、職を持っていて収入がある女性を希望する声が増えてい

——高収入を求める女性と低収入の男性

では、マッチングが難しいのでは。  
島貫 なかなか相手が見つからない方については、データマッチングを利用してもらうって、条件が合うお相手が見つかるまでサポートします。当社では、実際に交際相手が見つかった時にいったん相手探しを休止していただき、その間は会費を免除する制度がありますが、この制度の利用者が増えています。

——07年12月に楽天グループの傘下に入りましたが。  
島貫 結婚の先には子供が生まれ、家族ができるという道筋があるわけですが、楽天としてはこうした層の囲い込みと、マーケティングへの活用というメリットがあります。一方、当社としては、楽天という知名度の高い企業グループに入ることで信頼性の向上に結び付きます。楽天会員のID数は5千万以上で、これをマーケティングに活用できる点も大きいと思います。

——法人向け営業にも力を入れていますが。  
島貫 提携先の企業の方がご入会される場合に割引制度などを導入しています。電力、電機、自動車メーカーなど大手企業との提携が多いですね。企業側としては、福利厚生充実という目的で、当社のような紹介サービス事業者と提携するところが増えていきます。

——今後の課題は。  
島貫 会員数の多さとサービスの質の高さが当社の強みですが、これをさらに追求する必要があり。結婚対象となる独身人口は全国に約1500万人といわれていますが、当社のような紹介サービスや仲人による紹介を利用している人は、全体の4%に当たる60万人程度です。そのうち、成婚にたどり着くカップルは1万組ほどなので、まだまだ一般に浸透しているわけではありません。結婚に際して、紹介サービスの利用がごく普通の選択肢としてとらえられるように今後も努力していきます。

## 日本が高度経済成長に伴い工 業化社会へ移行する中で、 農村の「嫁不足問題」も顕著になっ てきました。

今から約30年前、北海道の農村の男性と東京の女性による集団お見合いイベントを開いたところ、全国の農村から問い合わせが殺到しました。それ以来、青年館では年に2〜3回都会の女性と農家の男性との「出会い交流会」を開いています。

でも、イベントを開けば結婚に結び付くわけではなく、親との同居や農業経営にかかわれない女性の立場、農家の嫁(こ)という縛りへの抵抗感など、結婚を取り巻く環境の問題が表面化しました。以前はイベント1回につき最低でも2〜3組のカップルが成立しましたが、今では2〜3年経てやつと1組という状況です。



農家の婚活事情

ことですから、兼業農家はまた逆の意味で中途半端と思われるかもしれません。レタスで有名な長野県川上村の農家などは大半が専業で女性の関心も引きやすいよう

——農家では男女問わず若者の定住率が低下しているのか、かつての嫁不足から後継者そのものの不足へ、そして少子化問題へとシフト

参加する女性も以前は20代が多かったのですが、今では30〜40代の方が増えて、結婚に対して慎重

## 日本経済の低迷で 農村の婚活にも 変化が訪れる

板本洋子  
日本青年館結婚相談所専門相談員

1980年代後半にフィリピン人女性との国際結婚がスタートしました。しかし、自治体があたかも人身売買のように、仲介業者にお金を払う方式に批判が高まったため、自治体は表に出ることをやめ、業者主導で韓国や中国の女性を斡旋する形態にシフトしました。

——当時の韓国は女性の社会的地位が低かったことから婚期を逃した30歳前後の女性が日本人との結婚を希望したようです。でもソウル五輪を契機に経済発展した韓国社会からの国際結婚は激減しまし

た。次に業者の目線は中国に移ったわけです。その後は、業者だけでなく、来日した花嫁が母国の友人や親戚を日本人男性に紹介したケースもありました。

——こうした斡旋の国際結婚も、日本の経済力があって成り得たこと。経済力が衰えれば、アジアの女性との結婚も困難になるかもしれません。

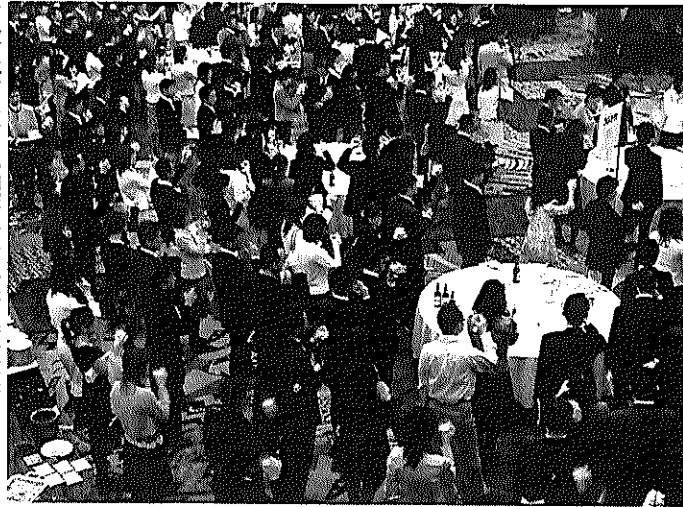
——今は、少子化を背景に、業者、行政、民間の結婚支援は一層の高まりを見せています。結婚を応援する人のほうが、結婚したい人より多いという現象も生まれているような気がします。

(談)

「いたも」ということ、茨城県日立市生まれ。日本青年館協議会勤務を経て、1976年に財団法人日本青年館に移籍。80年の結婚相談所設立と同時に専任。84年に所長となる。専門相談員として、長年にわたり農村の結婚問題、国際結婚の問題等に携わる。

# 人口減少に歯止めを! 地域ぐるみで 婚活支援に走る自治体の事情

営利を目的とする民間の事業者だけでなく、自治体も婚活支援に乗り出した。嫁不足と過疎化に悩む地方の農村だけでなく、都市部の自治体の中にも、本腰を入れているところが出てきている。



お見合いパーティーの開催など、自治体も婚活支援に乗り出している(写真はイメージ)

象に、交流会やカウンセラーによる個別相談、自己分析に関するセミナーなどを主催している。利用者にとっては、民間の紹介所を利用するよりコストが安く、安心感が持てるというメリットがある。サービス開始以降、区が把握しているだけで、4組ほどのカップルが結婚にこぎ着けたという。

東京都品川区では、「しながわマリッジサポート」と銘打った結婚支援事業を2008年より展開。同区に在住もしくは在勤の独身者を対

自治体がいわば個人の問題である婚活を積極的に後押しする最大の理由は、やはり少子化対策。品川区の場合、0~14歳までの年少人口は04年を底に増加に転じ、65歳以上の高齢人口も増え続けているものの、合計特殊出生率(15歳から49歳までの女性1人当たりが産む子供の数)は0.88(04年10月時点)と低く、このまま行けば将来的な人口減少が確実。企業立地が多く、ビジネス街として繁栄する品川区だが、ファミリー層の定着が今後の課題だ。

サービス提供に掛かるコストは、年間240万円ほど。税金を投入するだけに、これを高いと見るか低いと見るかは意見が割れそうなどころだが、あえて婚活支援を開始した理由について、同区の広報担当者はこう説明する。

「出生率は低いとはいえ、以前と比べてそれほど落ちてはいるわけではありません。しかし現在、30代の方々の未婚率が増加している

美人区議が提言

## 育児環境の充実が結果的には 結婚サポートに 倉田れいか(練馬区議会議員)

### 練

馬区で取り組もうとしているのは、女性が安心して働ける環境づくりです。一方、女性の社会進出が進むと晩婚化、ひいては少子化につながる恐れもあるので、子育てしやすい環境も同時に整備する必要があります。

4年から保育園の民間委託を進めており、今後も委託先を増やしていく予定です。

品川区のように自治体として婚活に取り組んでいるわけではないですが、議員同士で「自治体でお見合いパーティーを開けば面白いかもしれない」なんて話をすることはあります。ただ問題は、いかに住民の方々に広報するかでしょう。特に若い



倉田れいか 1981年生まれ。OL生活を終えた後、小林興起・前衆議院議員の秘書として勤務。07年、練馬区議会議員選挙に出馬し初当選。女性の社会進出をサポートすべく、仕事と育児が両立できる街作りを政策として掲げる。OL時代に日本テレビの人気番組「恋のから騒ぎ」に一時出演するなど、ユニークな経歴も持つ。

人は区のホームページや区報はなかなか見ませんし、行政として絡んでいくのは難しい面もあります。それよりも、現在第三子からしか給付されていない誕生祝い金を、第一子から給付するなど、子育て支援を充実させるほうが、結果的に婚活支援になるのではないのでしょうか。

この他にも、福井県、奈良県、鹿児島県など、都道府県単位で婚活支援を行うケースも増えてきた。代表的なものが、群馬県が取り組んでいる「ぐんま赤い糸プロジェクト」だ。県と会員企業、協賛企業の三位一体プロジェクトで、有名大企業の支店などが会員企業として参加しているのが特徴。活動内容は、本誌連載企画「地域再生の現場を行く」(122~123ページ)に詳しいので、そちらをご覧ください。

こうした自治体の動きは、民間の結婚相手紹介サービス事業者にとっては業務拡大の大きなチャンスとなりそうだ。婚活産業の市場は着実に広がりを見せている。

特別インタビュー

森永卓郎

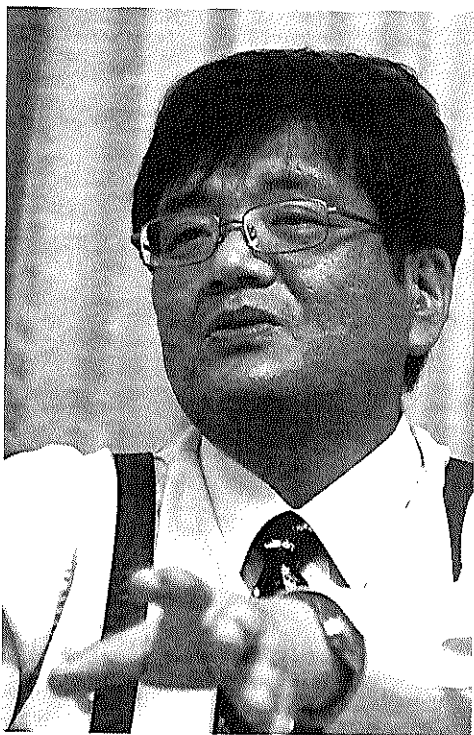
経済アナリスト  
獨協大学経済学部教授

# 「弱肉強食の小泉構造改革が 婚活ブームを生み出した」

年収300万円すら  
厳しい時代に

—— 以前、著書で独身の利点を主張されていましたが。

森永 経済的にはもともとシ



森永卓郎氏

ングルでいるほうが有利だったのですが、最近では結婚に対する社会的圧力がなくなってきたし、普通の人が簡単に結婚できる状況ではなくなってきたので、ますます非婚を選ぶ人が増

て、チャンスが減ってきました。だから条件の良い男を、頑張っで自力で見つけようとする女性が増えたのが、婚活ブームの背景でしょう。

—— 婚活ブームと景気動向には深い関係があると。

森永 それもあります。小泉構造改革の影響がやはり大きかったと思います。安定して暮らすことができない世の中になってしまい、一生を養える保証がないので、正直な男ほど結婚から引いてしまうのです。以前派遣社員の方を取材したら、「彼女の未来を考えたら、自分は身を引くべきだから別れてき

た」と言っていました。恋人との関係は、何の問題もなかったにもかかわらずです。今や若者の半数が、年収300万円以下です。

—— 具体的に小泉改革の何が悪かったのでしょうか。

森永 社会全体が弱肉強食の方向に向かったということですね。例えば、製造業への派遣労働解禁が決まった時も、その結果何が起きるか、常識としてみんな分かっていた。でも解禁してしまっただけで、首を切られる低賃金労働者が大量に生まれました。それまでは、厚生労働省も雇用調整助成金を付けて、企業にはなるべく労働者を解雇しないでくださいという方針だったのに、2000年代に入ると大転換が図られました。解雇してもいいけど、その代わりに再就職を支援しますというふうになり、基本方針を変えたのです。でもその結果、労働者がほとんど首を切られて、その後は正社員への道が閉ざされるケ

スが増えました。—— バブル期と違って、それほど高望みしない女性も増えているようですが。

森永 それでも結婚相手には、年収400万〜500万円を望む女性が大半です。私のゼミでも、非正社員と結婚しても良いという女子学生は1人もいませんでした。でも、彼女たちを非難することはできないのです。誰も年収100万円しかない男と結婚して、お金で苦労して一生過ごしたいとは思いません。以前、年収300万〜400万円クラスの男性と、それ以下の収入しかない女性が結婚しても、十分に人生を楽しめると言ったこともありましたが、そのレベルの収入ですら得られない男性が急増しています。

ただ、女性側にも責任はあると思います。彼女たちの要望は、大金持ちが望まないけれど、真面目でスポーツマンで、正社員で、清潔で、たまには旅行に連れていって欲しくて、親との同居が

なくて、家事も育児も手伝って欲しくて、なんて言うわけですよ。そんな男、滅多にいるわけがない(笑)。要するに、今の婚活ブームというのは、夢を追い掛けている部分もかなり大きいのではないのでしょうか。

## 所得格差よりも恋愛・結婚格差のほうが深刻

—— そうした女性の要望を満たせず、かつ低所得の男性は結婚を諦めるしかない?

森永 人間の女性は諦めなければならぬかもしれない(笑)。実際、アキバ系のオタクには、そういう人が多いわけですが、どの所得格差の拡大が問題視されていますが、実は恋愛・結婚の格差はそれ以上に深刻な問題です。今や誰もパートナーがない男性がいる一方で、1人で100人以上の女性と同時に付き合っている男もいる。かつては2股かけて非難される世の中でしたが、状況は随分と変わりました。

明治中期ぐらいまでは、クジ引きで当たった男が女性のもとへ夜這いするという習慣があったので、全員に女性へのアクセス権がありました。さらに、高度成長期は終身雇用制と、終身結婚制がセットだったので、「君を一生守り続けるから僕と結婚してください」という切り札を、1人1回ずつ持っていたのです。それが構造改革で壊れたものだから、強い者が全部取ればいい、となってしまう。しかも、かつての勝ち組ですら、バブル崩壊や昨今の不況で大ダメージを受けているので、事態は深刻です。

—— 少子化対策として、自治体や政府が婚活を支援するのは有効なのでしょうか。

森永 有効だと思えますよ。あまり意味はないと思いますが、相談所の機能としては、単純に需給を合わせるのではなく、見目を良くしたり、会話の技術を磨いたりする「結婚能力開発」を集中的にやったほうが良いと

思います。モテる男の条件は、ルックス、トーク、カネの順番です(笑)。お金の優先順位は昔より下がっていますが、それでも最低限の経済力は必要です。政府はモテない男に補助金を出さうというのを考えても良いかもしれませんね。

—— 冗談みたいですが、深刻な問題ですね。

森永 結婚できない人が増えれば、年金制度もひっくり返ってしまうし、日本経済全体がガタガタになりますからね。こんな馬鹿なことをやっているのは、世界で日本だけです。同じ弱肉強食社会でも、米国は移民を受け入れて人口減少を防いでいるし、子育ては低賃金のベビーシッターが行う習慣があります。フランスなどでは、出生率の減少を高負担・高福祉の社会主義的な政策を探ることで対応している。日本が今後も小泉路線を捨てずに行くな、個人で結婚能力を高めるしかないでしょうね。