

JILPT 資料シリーズ

No.25 2007年3月

# 長期的キャリア分析についての事例研究

## —35年間の追跡調査より—



独立行政法人 労働政策研究・研修機構  
The Japan Institute for Labour Policy and Training

# 長期的キャリア分析についての事例研究 —35年間の追跡調査より—

## ま え が き

本研究は、プロジェクト研究「職業能力開発に関する労働市場の基盤整備のあり方に関する研究」の一部をなしている。このプロジェクトでは、教育訓練サービスを供給する側と教育訓練サービスを需要する側の両方に着目しながら、日本社会における職業キャリアの形成と職業能力の開発に関する実態の解明を目指したものであるが、本研究は、教育訓練サービス需要側からのアプローチと位置付けられる。働く人々がどのように職業能力を身につけ、キャリアを形成していったのかについて詳細に検討するものであり、2003年より「個人の職業能力とキャリア形成」研究会を設置して調査研究を進めてきた。すでに成果として、『個人のキャリアと職業能力形成―「長期的キャリア研究」35年間の軌跡―』（労働政策研究報告書No.27）、および『現代日本人の視点別キャリア分析―日本社会の劇的な変化と労働者の生き方―』（労働政策研究報告書No.51）をとりまとめている。

なお「長期的キャリア調査」は、対象者が15歳から26歳にかけて10年間実施された調査を、対象者が50歳前後を迎える2004年から2005年にかけて再開し、総計35年間継続された調査である。最後の調査から20年間あったため、調査に応じてくださった対象者は68名であったが、35年間のパネル調査を実施することができた。こうした貴重なデータは可能な限り資料として残す必要があると考え、資料シリーズとしてとりまとめたものである。

本報告書が、関係者の皆様に参考になれば幸いである。

2007年3月

独立行政法人 労働政策研究・研修機構

理事長 小 野 旭

執筆担当者(執筆順)

氏名	所属	執筆章
ほり ゆきえ 堀 有喜衣	労働政策研究・研修機構 研究員	序章1-2、第2章 第3章(共著)
いしだ ひろし 石田 浩	労働政策研究・研修機構 特別研究員 東京大学教授	序章3-4、第1章
こすぎ れいこ 小杉 礼子	労働政策研究・研修機構 統括研究員	第3章(共著)

「職業能力開発に関する労働市場の基盤整備のあり方に関する研究会」

委員一覧(50音順)

石田 浩	労働政策研究・研修機構 特別研究員 東京大学教授
今野浩一郎	労働政策研究・研修機構 特別研究員 学習院大学教授
稲川 文夫	職業能力開発総合大学校能力開発研究センター企画調整部室長(前 労働政策研究・研修機構 主任研究員)
大木 栄一	職業能力開発総合大学校 能力開発専門学科 助教授
奥津 眞里	労働政策研究・研修機構 統括研究員
木村 陽一	労働政策研究・研修機構 主任研究員
小杉 礼子	労働政策研究・研修機構 統括研究員
田口 和雄	高千穂大学経営学部 助教授
西澤 弘	労働政策研究・研修機構 主任研究員
平山 正巳	労働政策研究・研修機構 副主任研究員(2004~2005年)(職名は当時)
藤波 美帆	労働政策研究・研修機構 アシスタント・フェロー
堀 有喜衣	労働政策研究・研修機構 研究員
横山 知子	労働政策研究・研修機構 副主任研究員

## 目 次

序章 長期的キャリア研究とは	1
1. 研究の目的、背景	1
2. 長期的キャリア研究の概要	2
3. マクロ経済状況と労働市場の変化	3
4. 調査対象者の学校から職業への移行経歴（就学—就労パターン）	4
第1章 家庭的背景と初期キャリア	7
1. はじめに	7
2. 保護者の学歴と進路	7
3. 出身家庭と職業キャリア	8
第2章 基礎能力検査と進路・初期キャリア	12
1. はじめに	12
2. 進路・初期キャリアとの関連	12
3. 家庭的背景と学力	14
第3章 35年後からみるキャリア—インタビュー調査から	15
1. はじめに	15
2. 進学がかなわなかったケース①ブルーカラーからホワイトカラーへの転換	15
3. 進学がかなわなかったケース②—転職のち、起業へ	21
4. 大学卒業時に、就職できなかったケース—地元企業で取締役へ	28
5. おわりに	36

## 序章 長期的キャリア研究とは

### 1. 研究の目的、背景

本研究は、プロジェクト研究「職業能力開発に関する労働市場の基盤整備のあり方に関する研究」の一部である。このプロジェクトでは、教育訓練サービスを供給する側と教育訓練サービスを需要する側の両方に着目しながら、日本社会における職業キャリアの形成と職業能力の開発に関する実態の解明を目指したものであるが、本研究は、教育訓練サービス需要側からのアプローチと位置付けられる。働く人々がどのように職業能力を身につけ、キャリアを形成していったのかについて詳細に検討するものであり、2003年より「個人の職業能力とキャリア形成」研究会を設置して調査研究を進めてきた。すでに成果として、『個人のキャリアと職業能力形成—「長期的キャリア研究」35年間の軌跡—』（労働政策研究報告書No.27）、および『現代日本人の視点別キャリア分析—日本社会の劇的な変化と労働者の生き方—』（労働政策研究報告書No.51）をとりまとめている。

本報告書の目的は、これまで労働政策研究・研修機構が1970年より調査を継続してきた「長期的キャリア研究」の男性データに基づき、初期の状況が26歳までのキャリアに及ぼす影響を観察し、さらに50歳前後までという長期的な時間軸を設定しあらためて分析をすることである。

第一に、出身家庭のキャリアに対する影響である。これまでの調査は、出身家庭の情報については対象者個人の回答に頼ることがほとんどであったが、長期的キャリア研究においては、保護者に対する質問も行なっているため、より正確な情報に基づき分析をすることができる。

第二に、初期の学力がキャリアに及ぼす可能性である。近年「学力問題」に対する社会的関心は高まっており、調査も実施されているが、学力がその後のキャリアを左右しているのかどうかについては長期的な検討はなされていない。本調査のデータから、学力の重要性についての貴重な示唆を得ることができるだろう。

以上の2点は26歳までの調査に基づく分析であるが、さらに50歳前後に達した対象者の一部に対するインタビュー調査を実施し、その中から、初期の段階でキャリア上の困難に直面した対象者がその後歩んだキャリアについて、事例から分析する。

なお「長期的キャリア研究」は、対象者が15歳から26歳にかけて10年間実施された調査を、対象者が50歳前後を迎える2004年から2005年にかけて再開し、総計35年間継続された調査である（詳しくは後述）。最後の調査から20年間あったため、調査に応じてくださった対象者は68名であったが、35年間のパネル調査を実施することができた。こうした貴重なデータは可能な限り資料として残す必要があると考え、あらためて資料シリーズとしてとりまとめることとした。

## 2. 長期的キャリア研究の概要

1960年代から70年代に行われた「若年労働者の職業適応に関する追跡調査」（以下「長期的キャリア研究」）について説明する。この一連の調査は、雇用職業総合研究所（労働政策研究・研修機構の前身）と国立教育研究所（国立教育政策研究所の前身）が協力して実施したもので、対象者は1953年から55年に出生した男女2,820名である。現在電子化された形で残っているデータは、男性のみなので、本節での分析対象は1,459名の男性（うちインタビュー聞き取り調査に対して協力を得られたのは男性48名、女性は19名）に限られる。

最初の調査は、対象者が15歳（中学3年時）に71の中学校で実施されているが、調査の都合上、対象者を1年ずつ卒業年次が異なる3コーホート（1953年生まれ、1954年生まれ、1955年生まれ）に分けて、それぞれの年度に調査が行われた。追跡調査は、対象者が（学校を離れた後の）17歳時点、20歳時点、23歳時点、そして26歳時点の4回にわたって面接を基本として実施された。高校進学者に対しては、国立教育研究所が18歳（高校3年時）に学校を仲介とした自計式調査を実施している。調査対象者全員のデータが入手できるのは、15歳（中学3年時）と26歳時の2回分であり、他は対象者の進路パターンによって（例えば18歳調査の対象者は高校進学者、17歳調査の対象者は中卒就職者とはいうように）入手データが異なる。

本稿の対象者は、1953-55年生まれである。団塊の世代が高校を卒業した1960年後半の時点では、大学・短大入学者が3年前の中学校卒業者に占める割合は17%ほどであった。それが1972年には30%の大台に乗り、1974年には35%へと急激に上昇した。すでに日本全体としては、中卒で就職する者の割合は少数派になっていたが、のちにみるように、本稿の対象者には中卒者が一定数含まれている。

26歳時点での調査が終了した1982年以降調査を行っていなかったが、2003年末から2004年初めにかけて、26歳時点で住所を把握していた約2,800名に調査協力を要請する文書を発送した。その結果、調査対象者の転居や住居表示の変更等がありながらも、最終的に調査対象者は全員で68名となった。

本研究は以上のように抽出された68名のインタビュー調査に基づいており、次のような3つの特色がある。

第1に、35年間という長期にわたり同一の個人を追跡したという点で、本調査研究は極めて貴重な調査データを提供している。海外では個人を追跡していくパネル調査の蓄積が進み、大規模な調査データが公開されている。これに対して日本ではパネル調査の蓄積は極めて乏しい。本調査は予備的で数が限られているとはいえ、海外でも珍しい長期にわたるパネル調査であり、1時点のみの横断的調査とは比較にならないほどの豊富な情報量を持ち、新たな知見を導き出すことが可能である。

第2に、本研究の調査対象者に対する調査は、中学3年生時点の第1回にはじまり、高校時代、初職就職後、26歳時点など、複数の異なるライフステージの時期に調査を行っている。

これにより個人の特定のライフステージ（例えば学校から職場への移行）とマクロな社会経済状況（例えば雇用状況）の関係を分析したり、学校在学中の就職指導や職業に対する考え方と若年期のキャリア形成の連関などについて、より正確に把握することが可能である。

例えば、本研究の対象者は戦後の高度成長期に教育を受け、第1次石油危機の前後に就職したという歴史的時期に生きてきた。それは、高校への進学率が飛躍的に伸び、同世代の8割が高校へ通い、短大・大学への進学率も上昇した時期であった。他方、調査対象者が就職した1970年代は、石油危機の影響で景気・雇用情勢が激変した時期にあたり、調査対象者がいつ労働市場に参入したかによって、市場の状況は大きく異なった。中卒者と高卒者は石油危機の影響が出る前に、短大・大卒者は石油危機により雇用情勢が悪化した後に就職したのである。このように、コーホートを取り巻く社会・経済環境の変化と学校から職場への移行時期が密接に関連していることがわかる。

第3の特色として、本研究では面接と併用して「ライフヒストリーカレンダー」という手法を用いている。この手法は人口学者を中心に1980年代に開発されたもので、カレンダーのように年単位で、教育歴、職歴、婚姻歴、家族歴を大きな用紙1枚に記入できるようになっている。対象者の記憶を蘇らせる助けとしてそれぞれの時代に起こった主要な社会・経済事件（1973年第1次石油危機、1995年阪神大震災など）が参考までに羅列してあり、仕事の内容、役職、転勤、仕事満足度、やりがいなどの職業に関する項目に変化があったところに記入できるようになっている。同時に親からの自立、結婚、子供の出生などのイベントについても記入でき、対象者の人生経歴の鳥瞰図を提供している。

このような手法を用いることで、個人のキャリア設計の指標であるところの従業先、仕事の内容、役職などの変化を、他の要因と独立して検討するのではなく、家族からの離家、自立、結婚や出産など家族形成をめぐるライフイベント、そして転勤・単身赴任などの地域移動とも関連させながら、個人の人生設計全体の中に位置づけることが可能となる。

なお、本報告書は、第1章で家庭の影響、第2章で学力の影響について分析する。第3章では、50歳前後にある対象者の中から、初期に困難に直面した対象者の事例分析を行なう。

### 3. マクロ経済状況と労働市場の変化

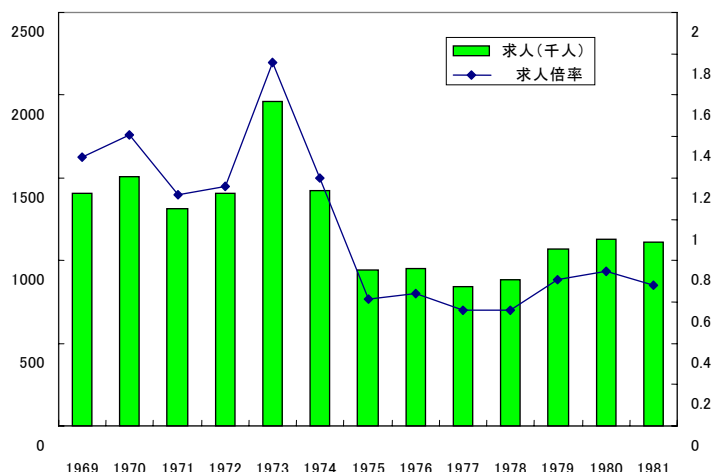
調査対象者が労働市場にはじめて参入した時期は、大きな景気変動に見舞われた時代であり、対象者の最終学歴レベルにより就職市場の状況は大きく異なる。というのは、戦後、右肩上がりの経済成長を続けてきた日本経済は、1973年後半の石油危機により一変したからである。1950年代から急激な上昇を続けていた経済成長率は、1974年度にははじめてマイナスを記録した。

こうしたマクロな経済状況の変化は、労働市場の状況に大きな影響を及ぼした。図表1-2-2に示すように、一般有効求人数は、高度成長の時代からオイルショックまで上昇傾向にあり、1973年に196万人のピークを迎える。しかし、その後急速に悪化し1977年には87



万人にまで落ち込んだ。有効求人倍率も1970年に1.41倍であったのが、1975年には1倍を切り(0.61倍)、1977年には0.56倍まで低下した。その後1980年代にはいり景気はなだらかな回復をみせるが、調査対象者がはじめて就職した1970年代は、激動の10年間であったといえる。

図表序—1 一般有効求人と求人倍率の推移



中卒者と高卒者はオイルショックの影響が出る前に、短大・高専卒、大卒者はオイルショックにより雇用情勢が悪化した後に就職したことがわかる。学校から職業への移行を見る上で、このマクロ情勢の変化は最も重要な背景である。

#### 4. 調査対象者の学校から職業への移行経歴（就学—就労パターン）

「長期的キャリア研究」対象者<sup>1</sup>がたどった学校から職業への移行経歴（就学—就労パターン）を確認する。図表序—2は、どのような学校を経由して労働市場へ参入していったのかをいくつかのパターンに分けたものである。最も多いのが「中学—高校—就職」のパターンで、「長期的キャリア研究」の対象者の38%がこれに該当する。次に多いパターンは「中学—高校—大学—就職」で29%である。「長期的キャリア研究」の対象者は進学高校出身者が結果的に多く、当時の全国的な平均より大学進学率が高い。

<sup>1</sup> ここで報告されている「長期的キャリア研究」の結果は、調査データに含まれる1459名の中から、観察期間が長く(10年6ヶ月以上)、経歴不明がなく、就業経験があり、観察期間中に死亡していない1220名について集計したものである(雇用職業総合研究所1988)。

図表序—2 就学—就労パターン

中学—就職	13.6 (%)
中学—訓練校—就職	1.8
中学—高校—中退—就職	1.2
中学—高校—就職	37.8
中学—高校—専門学校—就職	4.5
中学—高校—短大（高専）—就職	2.0
中学—高校—大学—中退—就職	1.6
中学—高校—大学—就職	29.4
中学—高校—大学—大学院—就職	1.4
その他	6.7
調査対象者数	1220(人)

註 その他のパターンは短大—大学や就職後に学校にもどるケースである。  
資料出所：「長期的キャリア研究」

これに対して、調査データに含まれるのは男性であることもあり、短大・高専に通った割合が小さく、「中学—高校—短大—就職」パターンは2%に過ぎない。中卒就職のパターンは14%であった。さらに「長期的キャリア研究」の対象者で、2004年にインタビューを行うことのできた回答者49名の学歴分布をみると、中卒（高卒中退を含む）2%、高卒31%、専門学校卒14%、短大卒2%、大卒51%となっている。もう少し詳しく「長期的キャリア研究」対象者の就学—就職の流れをみてみよう<sup>2</sup>。中学校卒業時点での進路をみると、82%が直接高校に、1%が直接高等専門学校に進学している。

高校、高専に進学しなかった生徒（17%）の内訳をみると、78%が就職、残りの22%が訓練校や専門学校への進学であった。中卒就職は当時でも明らかな少数派であった。高校に進学した生徒についてみると、2%ほどが高校を中退している。

高卒時点での進路は、46%が就職、41%が大学進学、6%が専門学校進学、2%が短大進学、6%が予備校で大学進学の準備をしている。大学進学者は全調査対象者の36%であるが、そのうちの7%は大学を中退している。大学卒業後の進路は、就職が92%、大学院進学が5%、その他（専門学校への進学を含む）が3%である。

高専・短大進学者は、全調査対象者の3%弱であり数が少ない。そのうち7%は中退しており、卒業後は90%以上が就職している。高卒後に予備校に通った対象者についてみると、大学に進学したのは57%に過ぎず、短大や専門学校などその他の学校を含めても、進学せずに予備校を離れた者が4分の1ほどいた。

学校から職業への移行経歴のパターンからわかることは、「中学—高校—就職」と「中学—高校—大学—就職」という2つの大きな流れがみられ、「中学—就職」をあわせると「長期的

<sup>2</sup> ここで報告されている数値は、雇用職業総合研究所（1988）に記載されている。

キャリア研究」対象者の8割以上を含んでいることである。つまり当時は、主要な学校経路にのった就職というパターンが大部分であり、中退や専門学校など通常ルートから外れた形で労働市場に参入することは例外的であったといえる<sup>3</sup>。

「長期的キャリア研究」では、中学校3年の時点から26歳までの就学・就労のキャリアがすべてわかるので、就職後に学校に戻った対象者についても把握が可能である。初職時点から26歳時点までに学歴の変更があったのは全サンプルの5%（62名）であり、そのうちの60%が中卒から高卒への変更であり、31%が高卒から大卒への変更となっている。

入職後の学歴変更が全体の5%であるという数字は、一度学校を離れ労働市場に参入するとそれ以後に学歴アップすることの困難さを物語っている。もちろんここでの学歴アップは、学校制度上での1段階上の学校からの卒業を指し、労働市場参入後に専門学校などに通い新たな資格を取得するようなアップは想定されていない。インタビュー聞き取り調査の対象者の中でも、26歳以後に例えば社会保険労務士の資格をとり、キャリアの転換をはかった事例などもみられる。

---

<sup>3</sup> 中退者の追跡はもともと難しく、分析対象者から経歴不明の部分がある者を除いたこともあり、中退者の比率が過小評価されている可能性はある。

## 第1章 家庭的背景と初期キャリア

### 1. はじめに

ここでは「長期的キャリア研究」の対象者を取り上げ、出身家庭の状況と進路選択、職業生活の関連を検討する。出身家庭の属性として、保護者の学歴と職業を取り上げる。15歳時調査を実施した際には、国立教育研究所が生徒を通じて「家庭調査票」を家庭に配布し、生徒の保護者にあたる人に記入を依頼した。調査票記入者の91%は生徒の父親であり、7%が生徒の母親、それ以外が「その他の親族、不明」となっている。

### 2. 保護者の学歴と進路

図表1-1は、保護者の学歴、職業と中学3年時点の卒業後進路と高校3年時点の卒業後進路の関係を示したものである。まず中学卒業段階を見てみよう。保護者の学歴と職業は、子供の進路と深く関わっている。保護者が高等教育を受けている場合には、ほぼ全員(99%)が高校に進学するのに対して、保護者が初等教育学歴の場合には、83%しか高校に進学しない。ここで注意を要するのは、保護者の学歴分布である。保護者が初等学歴の者は保護者全体の3分の2を占め、高等学歴は9%に過ぎない。つまり当時は、保護者が大学を出ているというのは、数少ない学歴エリートであったことがわかる。高校に進学をしない生徒だけを取り出すと、そのほぼ9割は保護者が初等教育の者である。高校に進学をしない生徒の大多数は保護者も義務教育以上の教育を受けておらず、世代間で低学歴が再生産されていることが如実にわかる。

保護者の職業との関連に目を移すと、保護者が農業である場合には、高校進学率が目立って低い(74%)ことがわかる。保護者がホワイトカラー職(専門・管理、事務・販売)の場合には、ほぼ全員(96%)が高校に進学し、ブルーカラー職でも86%が進学する。保護者の職業分布からいうと、ホワイトカラー職に従事する保護者は全体の3分の1ほどを占め、農業は5分の1ほどであるので、学歴分布のように大きな偏りはない。高校に進学しない生徒の間では、43%が農業出身者、47%がブルーカラー職出身者であり、この2つの階層出身者でほぼ全員が占められている。

図表 1-1 家庭の背景と進路

保護者の学歴	中学3年時点の卒業後進路			高校3年卒業時点の卒業後進路		
	高校進学	就職・家事・その他	対象者数	大学進学	就職・各種学校・その他	対象者数
初等教育	83.2(%)	16.8(%)	889(人)	43.9(%)	56.1(%)	570(人)
中等教育	94.8	5.2	345	70.8	29.2	250
高等教育	99.2	0.8	125	92.6	7.4	94
全体	87.6	12.4	1359	56.2	43.8	914
<b>保護者の職業</b>						
専門・管理	98.6(%)	1.4(%)	142(人)	87.0(%)	13.0(%)	108(人)
事務・販売	94.4	5.6	266	61.0	39.0	205
ブルーカラー職	85.9	14.1	553	49.1	50.9	334
農業	73.9	26.1	272	40.1	59.9	167
全体	86.5	13.5	1233	55.3	44.7	814

資料出所：「長期的キャリア研究」

高校に進学した生徒たちの卒業後の進路を検討すると、この段階でも出身家庭の影響が色濃く現れている。保護者が高等教育を受けている場合には、ほぼ全員（93%）が大学に進学するのに対して、初等教育の場合には半分以上の44%しか進学しない。保護者の学歴による格差は、中学卒業時よりも高校卒業時の方がより鮮明に現れている。大学進学以外の進路を予定している生徒の内訳を見ると、8割は保護者が初等教育しか受けていない者である。保護者の職業が専門・管理であった場合には、87%の生徒が大学に進学するの比べ、保護者がブルーカラー職の場合には49%、農業の場合には40%しか進学しない。大学に進学しない生徒の4分の3は、農業かブルーカラー出身者である。保護者の職業による進学機会の格差も、中学卒業時よりも高校卒業時の方が大きい。

### 3. 出身家庭と職業キャリア

図表1-2は、出身家庭の状況と26歳時点での職業の関連をみたものである。保護者の学歴と職業は、中学、高校という各学歴段階での進路を規定しながら、究極的には職業キャリアの形成に影響を与えている。保護者の学歴でみると、高等教育と専門・管理職、初等教育とマニュアル職の結びつきが明らかである。保護者の職業との関連でみると、専門・管理職の継承という上層での再生産と、マニュアル職・農業での継承という下層での再生産が指摘される。保護者の職業が専門・管理職の場合には、それ以外の職業に比べて、26歳時に専門・管理職につく確率は2.29倍高い。同様に、保護者の職業がブルーカラー職・農業の場合に、それ以外の職業に比べて、26歳時にマニュアル職につく確率は2.34倍高い<sup>4</sup>。

<sup>4</sup> これらの数値は、オッズ比の計算値に基づいている。例えば、保護者が専門・管理職とそれ以外の職業について、それぞれ26歳職が専門・管理職であるオッズを求め、その比を取ったもの。

図表 1-2 家庭の背景と 26 歳時職業

保護者の学歴	専門・管理	事務	販売	マニュアル	対象者数
初等教育	10.1(%)	16.7(%)	17.4(%)	55.8(%)	833(人)
中等教育	19.2	19.2	17.8	43.8	292
高等教育	22.3	18.4	24.3	35.0	103
合計	13.3	17.4	18.1	51.2	1228
<b>保護者の職業</b>					
専門・管理	23.4(%)	19.4(%)	27.4(%)	29.8(%)	124(人)
事務・販売	15.3	17.9	23.8	43.0	235
ブルーカラー職	10.9	13.9	16.5	58.7	496
農業	10.3	17.6	11.4	60.7	272
全体	13.0	16.2	18.0	52.7	1127

資料出所：「長期的キャリア研究」

このように中学及び高校卒業後の進路とその後の職業生活は、出身家庭の状況に大きく影響されている。それでは、その影響力はどのようなメカニズムにより成り立っているのだろうか。保護者の学歴、職業は、生徒の進路選択行動を経済的な側面と文化的な側面の両方から規定していると推察される。図表 1-3 は、保護者の学歴、職業と進学のための家計負担の関係を示している。15 歳時点の「家庭調査」では、「あなたのお子さんが、高校に進学するとしたらあなたの家では、その学資を出してやることについてどうですか」と質問し、「ゆとりが十分ある」「ゆとりはないが、本人がアルバイトをしなくてもすむ」「学資の一部を本人が稼いでくれなければ進学させるのは無理である」の 3 つの選択肢から選ばせている。保護者が高等教育レベルの学歴である場合には、半分以上（55%）が「ゆとりが十分ある」と答えているのに対して、初等教育レベルの保護者の場合には、20%に過ぎない。保護者の職業でも、専門・管理職の場合には、ゆとりがあるのはほぼ半分の 47%であるが、ブルーカラー職や農業ではゆとりがあるのは、21%で、専門・管理職の半分以下である。

高校 3 年生（18 歳）時点の調査では、「あなたがもし下宿して私立大学に進学するとしたらあなたの家のその学資、生活費の負担状況はどうですか」という質問があり、「家計にはほとんど影響がない」「自分のアルバイトや奨学資金にたよらずにすむ程度である」「自分のアルバイトや奨学資金でその一部を負担する必要がある」「自分のアルバイトや奨学資金でその大部分を負担する必要がある」「高校を出るのがやっとなで、家計を助けながらでないに進学できない」の選択肢が用意されている。はじめの 2 つの選択を「自分の負担はなく、家計への影響はほとんどない」と残りの 3 つを「自分のアルバイトや奨学資金で負担が必要」にカテゴリーをまとめて表 1-3 に表示した。何らかの自己負担が必要と回答した者の割合は、保護者の学歴が初等教育の場合には 61%であるのに対して、保護者学歴が高等教育の場合には半分以下の 28%に過ぎない。保護者の職業がブルーカラー職、農業の場合にも、何らかの自己負担が必要である割合は 61%と高く、保護者の職業が専門・管理職の場合（32%）のほぼ

2倍である。これらの結果は、保護者の学歴、職業によって進学のための家計負担の重さが明確に異なることを示している。

図表 1－3 家庭の背景と家計負担

	高校の授業料負担				私立大学学資・生活費負担		
	学資の一部を本人が稼ぐ必要	ゆとりはないが本人がアルバイトをしないでもすむ	ゆとりが十分ある	対象者数	自分のアルバイト・奨学金で負担が必要	自分の負担はななく、家計に殆ど影響ない	対象者数
<b>保護者の学歴</b>							
初等教育	6.0(%)	73.6(%)	20.4(%)	901(人)	61.1(%)	38.9(%)	553(人)
中等教育	1.7	65.8	32.5	348	50.2	49.8	249
高等教育	0.0	44.8	55.2	125	27.7	72.3	94
全体	4.4	69.0	26.6	1374	54.6	45.4	896
<b>保護者の職業</b>							
専門・管理	0.7(%)	52.1(%)	47.2(%)	142(人)	32.4(%)	67.6(%)	105(人)
事務・販売	1.9	63.7	34.5	267	48.5	51.5	204
ブルーカラー職	6.6	72.1	21.3	549	61.5	38.5	330
農業	6.1	72.0	21.9	279	61.3	38.8	160
全体	4.8	68.0	27.2	1237	54.3	45.7	799

資料出所：「長期的キャリア研究」

保護者の学歴、職業によって家庭の文化的な環境に相違が見られるかを検証したのが図表 1－4 と図表 1－5 である。図表 1－4 は、自分の勉強部屋を持っていた割合（15 歳時調査の質問）と小・中学校時代に学習塾や進学塾に通った割合（18 歳時調査の質問）を保護者の学歴、職業別に示した。保護者の学歴レベルが高いほど、勉強部屋をもつ比率と小・中学校時代に塾に通った比率は高くなることがわかる。同様に、保護者の職業が専門・管理職の場合には、勉強部屋比率と通塾比率が高く、農業の場合には低い。特に、小・中学校時代の通塾経験は、保護者の学歴、職業により大きな違いがある。表 1－5 は、家の人と学校のできごとや将来の進路の希望などについて話し合う頻度（15 歳時調査の質問）を保護者の学歴、職業別に示した。親と生徒の話し合いの頻度に関しても、家庭背景により異なることがわかる。「ときどき話し合う」カテゴリーの比率は、保護者の学歴、職業によって違いがみられない。しかし、高学歴の場合には「頻繁に話し合っている」比率が高く、低学歴の場合には「話し合うことがほとんどない」の比率が高い。職業でいうと、保護者がホワイトカラー職（専門・管理、事務・販売）の場合に「頻繁に話し合っている」比率が高く、農業の場合には「話し合うことがほとんどない」の比率が高い。

図表 1-4 家庭の背景と勉強部屋と塾通い  
(小・中学校時代の学習塾・進学塾)

保護者の学歴	勉強部屋			通塾		
	なし	あり	対象者数	なし	あり	対象者数
初等教育	63.2(%)	36.8(%)	915(人)	52.1(%)	47.9(%)	574(人)
中等教育	54.1	45.9	342	37.9	62.1	253
高等教育	40.2	59.8	122	14.6	85.4	96
全体	58.9	41.1	1379	44.3	55.7	923
<b>保護者の職業</b>						
専門・管理	45.4(%)	54.6(%)	141(人)	21.1(%)	78.9(%)	109(人)
事務・販売	53.2	46.8	263	39.1	60.9	207
ブルーカラー職	65.2	34.8	558	47.0	53.0	338
農業	60.4	39.6	283	64.1	35.9	167
全体	59.4	40.6	1245	45.1	54.9	821

資料出所：「長期的キャリア研究」

図表 1-5 家庭の背景と家での会話

保護者の学歴	話しあうことはほとんどない	時々話し合う	頻繁に話しあっている	ケース数
初等教育	15.1(%)	77.7(%)	7.2(%)	918(人)
中等教育	13.0	78.0	9.0	345
高等教育	6.4	79.2	14.4	125
全体	13.8	77.9	8.3	1388
<b>保護者の職業</b>				
専門・管理	9.9(%)	77.5(%)	12.7(%)	142(人)
事務・販売	12.8	75.5	11.7	265
ブルーカラー職	13.4	78.6	8.0	560
農業	20.2	76.7	3.1	287
全体	14.4	77.4	8.2	1254

資料出所：「長期的キャリア研究」

こうした分析が示唆するのは、家庭の背景（保護者の学歴と職業）は、経済力と文化的なサポートという多様な側面を通して生徒の進路や将来の職業生活に影響を及ぼしていることである。生徒は生れ落ち育ってきた家庭を選ぶことはできない。その意味で家庭的背景は、個人のコントロールを超えて出生により決定されてしまう要因であり、個人はいわば出生による偶然性にその後の人生が影響され続けることになる。調査対象者が就職していった1970年代の時代から、家庭背景という出発点によって進路や職業生活の機会の格差が存在したことを分析結果は物語っている。



## 第2章 基礎能力検査と進路・初期キャリア

### 1. はじめに

近年、学力低下問題が指摘され、多くの調査研究がなされている（たとえば荻谷・志水 2004、JELS）。これらの調査研究は、「学力が低下したのか」、「何が学力を決定するのか」、「学力を上げるにはどうすればよいのか」という問題関心を中心に進められ、大きな成果をあげている。しかし、研究ははじまったばかりであるため、長期的に学力が人生にどのような影響を与えるのかについて、まだ実証的な議論はまだ十分ではない。

そこで本節では、「長期的キャリア研究」の資料の一部である「基礎能力検査」に基づき、15歳時の学力と進路・初期キャリアについて分析する。なおここで言う学力とは、「ペーパーテストで測定した学業達成」（荻谷・志水 2004）である。「基礎能力検査」は、国立教育研究所によって実施された、166点満点の学力テストである。本節では点数分布に照らして、上位＝94－166点、中位＝66－93点、下位＝0－65点、の3段階に分類した。

### 2. 進路・初期キャリアとの関連

はじめに、進路との関連を検討した。

基本的には、業績主義的な選抜が行なわれていると言ってよい。上位であると、大学進学率が高くなり、中位、下位になると、学校を早く離れる者の割合が高くなっている。

しかし、成績が上位であっても、中学・高校段階で就職する者の割合がけして低くないことも事実である。15歳時点の成績がよければ、進学校へ進み、高等教育へ進学することも学力的には可能であったと思われるが、進学しなかった割合は半数近い。

図表 2-1 基礎能力検査と学歴

	合計	中学	高校	短大・高専	大学	N
上位	100.0	6.6	42.2	4.5	46.7	469
中位	100.0	17.9	50.2	0.6	31.3	470
下位	100.0	40.0	47.5	1.2	11.3	488
合計	100.0	21.7	46.7	2.1	29.5	1427

続いて、26歳時点での勤務先の企業規模をみる。なお、雇用形態は正社員がほとんどであり、現代のように雇用形態による違いはほとんど見られない。

全体として、成績がよいと企業規模が大きくなっている（公務含む）が、それほど大きな違いとして現れているわけではない。

図表 2-2 基礎能力検査と企業規模

	合計	1-4人	5-29人	30-99人	100-299人	300-499人	500-999人	1000-2999人	3000人以上	公務	不明あるいは非該当	N
上位	100.0	10.0	11.9	9.0	9.0	3.8	6.7	9.5	17.8	13.3	9.0	421
中位	100.0	13.3	17.7	9.9	10.4	5.3	6.3	5.3	12.1	12.8	6.8	413
下位	100.0	18.0	21.1	15.3	9.8	3.3	4.3	4.3	7.3	8.8	8.0	399
合計	100.0	13.7	16.8	11.4	9.7	4.1	5.8	6.4	12.5	11.7	7.9	1233

むしろ職種において違いが見出される。下位だと技能が半数を占めるが、上位だと専門管理・事務の割合が高まる。

図表 2-3 基礎能力検査と職種

	合計	管理的職業	事務	販売	農林漁業	運輸・通信	技能工・生産工程	保安職業	サービス職業	その他	専門的・技術的職	N
上位	100.0	0.5	22.8	19.5	0.5	1.4	20.2	1.2	4.5	8.3	21.1	421
中位	100.0	0.7	19.1	19.4	1.2	2.4	31.7	1.9	3.1	7.3	13.1	413
下位	100.0	0.5	8.8	15.3	3.0	8.3	46.9	2.0	4.8	8.3	2.3	399
合計	100.0	0.6	17.0	18.1	1.5	4.0	32.7	1.7	4.1	7.9	12.3	1233

ただし、学力ではなく、学歴の影響も大きいと考えられる。そこで詳しく見ると、学力というよりも、学歴の影響としてあらわれていることがわかる。すなわち、この時代においても学力は学歴に変換される必要があったと言えよう。

図表 2-4 基礎能力検査・学力・職種

		合計	専門的・技術的職業	管理的職業	事務	販売	農林漁業	運輸・通信	技能工・生産工程	保安職業	サービス職業	その他	N
上位	中学	100.0	0.0	0.0	9.5	4.8	0.0	4.8	61.9	4.8	4.8	9.5	21
	高校	100.0	8.1	0.6	18.6	15.5	0.6	3.7	32.3	1.9	9.3	9.3	161
	短大・高専	100.0	40.0	0.0	20.0	10.0	5.0	5.0	20.0	0.0	0.0	0.0	20
	大学	100.0	25.6	0.5	27.6	26.1	0.0	0.5	10.3	1.0	2.0	6.4	203
	合計	100.0	18.0	0.5	22.7	20.0	0.5	2.2	22.2	1.5	4.9	7.4	405
中位	中学	100.0	3.1	1.6	1.6	3.1	6.3	9.4	60.9	0.0	7.8	6.3	64
	高校	100.0	7.9	0.5	15.4	19.2	2.3	3.7	36.9	1.4	3.7	8.9	214
	短大・高専	100.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	3
	大学	100.0	27.3	0.7	27.3	28.7	0.0	0.0	4.9	2.1	1.4	7.7	143
	合計	100.0	13.9	0.7	17.2	20.0	2.1	3.3	29.7	1.4	3.5	8.0	424
下位	中学	100.0	0.6	1.3	0.6	9.7	4.5	12.3	55.8	0.6	3.9	10.4	154
	高校	100.0	3.9	0.5	16.7	16.3	0.5	3.4	45.3	3.4	3.9	5.9	203
	短大・高専	100.0	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	16.7	6
	大学	100.0	24.0	0.0	18.0	22.0	0.0	0.0	18.0	2.0	4.0	12.0	50
	合計	100.0	5.3	0.7	11.1	14.3	1.9	6.3	45.8	2.2	3.9	8.5	413

### 3. 家庭的背景と学力

それでは学力は何に規定されるのか、家庭的背景との関連から見てみよう。

保護者学歴との関連を見ると、保護者の学歴が高いと成績もよいという関係が明瞭である。

保護者職業との関連を見ると、専門・管理で学力が高く、農業、運輸・技能で学力が低い傾向が見られる。こうした状況は、近年の状況と変わっていないと考えられる。

図表 2-5 保護者学歴と基礎能力検査

	合計	上位	中位	下位	N
初等教育	100.0	26.2	33.7	40.0	907
中等教育	100.0	42.3	34.8	22.9	345
高等教育	100.0	72.0	20.0	8.0	125
不明	100.0	11.8	17.6	70.6	17
無回答	100.0	13.0	26.1	60.9	23
合計	100.0	33.8	32.5	33.7	1417

図表 2-6 保護者職業と基礎能力検査

	合計	上位	中位	下位	N
専門	100.0	58.8	33.3	7.8	51
管理	100.0	61.8	27.0	11.2	89
事務	100.0	42.9	35.7	21.4	112
販売	100.0	44.7	30.7	24.7	150
農業	100.0	16.4	32.0	51.6	281
運輸	100.0	29.2	41.5	29.2	65
通信	100.0	0.0	100.0	0.0	1
技能	100.0	30.2	32.0	37.8	437
保安	100.0	45.5	31.8	22.7	22
サービス	100.0	30.6	27.8	41.7	36
職種不明	100.0	37.1	33.8	29.1	151
無職	100.0	22.7	31.8	45.5	22
合計	100.0	33.8	32.5	33.7	1417

1955 年前後生まれの世代において、15 歳時点での学力は、学歴を通じて生徒の進路や 26 歳時点のキャリアに強い影響を及ぼしていた。人生の初期の状態が、20 代のキャリアの初期の状態に引き継がれるという傾向が存在していたと言えよう。

## 第3章 35年後からみるキャリアインタビュー調査から

### 1. はじめに

本章では、50歳前後に達した調査対象者のインタビューの中から、人生の初期において、進学がかなわなかったり就職ができなかったケースに焦点付け、その後の職業キャリアにおけるセカンドチャンスの獲得について分析する。

なおすでに述べたように、50歳前後において調査が可能であったのは男性48ケースにすぎず、調査全体から見るとほんのわずかにすぎない。また、比較的的成功している方が調査に応じてくださった可能性は否定できない。そのため、本分析は一般化のための分析というよりは、困難を挽回した事例の分析と言えよう。

本稿では、非進学者の中から、①進学を望みながら、高卒で就職し、その後挽回したケース、②大学を卒業後、就職できなかったケース、について検討する。

### 2. 進学がかなわなかったケース①ブルーカラーからホワイトカラーへの転換

高等教育進学率の上昇期にあたった本調査の高卒対象者は、団塊世代とは異なる経験をすることになった。なぜなら、ちょうどこの時期に中卒から高卒への学歴代替が進み、高卒としての就職先は、ホワイトカラーからブルーカラーへと変化しはじめたからである。岩井はSSM調査から、1955-1964年出生者で、大卒と高卒の職業経歴の格差がはっきりしはじめたと述べているが、対象者はまさにその過渡期を生きたと言えよう。

そのため対象者の中にも、高卒では最後のホワイトカラーとなった者、また、ホワイトカラーだと期待して入社したのちにブルーカラーだと知った者など、多様な初期キャリアがみられる。

ケース56は、入社後にブルーカラーからホワイトカラーに転換した例である。

ケース56は、中学時に大学進学を希望していたが、父親が病気になったため将来のことを考え、地元の工業高校に進学した。保護者は全日制高校に進学後、就職して欲しいとの希望であり、仮に私立大学に進学する場合の学費や生活費は自分で負担する必要があった。当時の成績は中位であった。

高校在学時もコンピュータ関連学部への進学を望んでいたが、父親の病気が改善しなかったため、コンピュータを扱っている企業で、兄に勧められた遠方の大企業に就職した。

しかし入社後、自分がブルーカラーであることを知る。その後、社内の転換制度を突破(10倍であった)してSEになったが、独創性の高い仕事はさせてもらえず、学歴の壁の厚さを思い知ったという。その間、26歳時には転職を試みたり、10年目にも転職するか大学に入りなおすか悩むなど、試行錯誤が続いた。しかし苦節10年、違う部署の上司のおかげで(当時は知らなかった)、SEになることに成功した。以下、インタビューを引用する。

私は今現在、営業というか、システム営業なんですよ。

私、システムエンジニアだったんですよ。コンピューターのソフトウェアを設計するシステムエンジニアを25年ぐらいやっていて、今度システム営業になったわけです。ということは、それがもっと上流のお客さんのほうに行くだけで、そんなには大きくは変わらないというか。いわゆる物品営業、物を買ってきて左に流すというバイヤー的な営業じゃないので、お客と話しながらニーズを引き出して、何かシステム構築をして、それが具体化したら、実現してくれる会社に投げればいいわけ。そのコーディネーター、いわゆるコンソーシアムとか言うんですけどね。企業をまとめるそういうサイドに立って、商談をつくってきて、まとめて、仕事を興して。

もちろんうちが全部できるわけじゃないですから、あるところはA社、あるところはB社、あるところはベンチャー、あるところはどこの研究所とか、そういうふうに渡しながら、この中をコーディネートするという。

(中学校卒業時は) もちろんその辺は鮮明に、いろいろ悩んだ時期だったんですね。いろんな面で、家計的な、お金の面とかあって、ほんとうはやっぱり一般的な大学に行きたかったんです。そういうつもりでやってたんですけど、いろんな事情があって。おやじが働けなくなったとかね。そういうのがあって、当初は、そういう事情があったので、中学出てすぐ働こうかなという気持ちがありましたね。そういっても、学校の先生とかいろいろ言ってくれて、じゃあ高校ぐらい行こうかというので、近くがいいだろうということで、工業高校が見つかりまして、そこへ行こうかというので、あまり目的はなかったんですよ、残念ながら。違う目的があったんですけどね、そっちができなくなって。ほんとうは、さっき言ったように、何やるかというのはちょっとぼーっとしたんだけど、大学の理工系に行ってコンピューター関係やりたいなというのは。

今でも反省なんだけどね、ちょっと100%の力は出せなかったの。でも、80ぐらいは出したなというので、今で言うとトップクラスのところにはいたんですけどね。だから、あそこから出た同期で、医者やってるのもいれば、弁護士やってるのも、仲間ですけどね。そこでちょっと一つ仲間内から脱落したというかね。事情があったので。アルバイトもずっと新聞配達を。

奨学金制度があるというのも知らなかったの。ほんとうは、そういうことを知っていれば、違う選択をそこでしたはずなんです、私はね。ところが、知らなくてここへ行ったんで。途中からわかったんですけどね。それはもう二十歳過ぎての話で。

こうじゃなかったというのと、その3年間、ある程度いい企業に入りたかったというのがあったから、あるレベルを維持すれば自分の好きな会社に入れるかなというところはやりましたね、もちろんね。

自分の好きな会社に入りたい、高卒でもね。それぐらいなところには。ただ、一番かという、大学行く希望がなかったの、一番もっていくことはなかったですね、はっきり言

って。ただ、クラスで40人いれば5人ぐらい大学に行くから、当時でもね。そうすると、五、六番にいれば多分好きな会社に入れるだろうと。(笑)

(現在の企業には) 俗に言うブルーカラー系で入ったんですよ。ブルーカラーとホワイトカラーの違いというのはちょっと私もわからなかったんですよ。うちの兄貴もそういう頂点にいたわけじゃないから、そこまではわからなかったんですよ。つまり、採用はブルーカラーだった。入って、ブルーカラーなので、思ったことが違ったわけ。こういうのやりたいんじゃないんだと。

それではしつとぶつかってね。じゃあどうしようかなというので、考えて、やめようかなと思った時期もあったし、そういう中、当時、やはり会社がちょっと不透明な時期に入ってきましたね、いわゆるシステムエンジニアとか、そういう人種が足りなくなったんですよ。一気に社内募集を始めて、それに乗ったわけです。昭和51年か50年。技能職でも将来の現場を、今で言う職長かな、ああいう幹部候補生の職長候補だったんです。

SEの。そういう社内募集があつて。教育は、仕事をやりながら教育ですね。もちろん試験がありました。試験はペーパーね。もちろん数学系です。それで、多分10人に1人ぐらいしか受からなかったと思うんです。結構花形産業じゃないですか、当時としてね。素直にうれしかった。

まずはそうだったんですけど、その業界に入ると、また職種があるわけですよ、いろいろね。システムエンジニアの中でも上中下、いろいろ。やっぱり下じゃないですか。一番下。新人ですから。そうすると、下から中に上がってくるのと。そこで、自己嫌悪というか、ジレンマというか、7年ぐらいありましたね。上に上がっていけないんですよ。我々こういうルートから来てるから。簡単に言うと、建設現場で言うと下仕事で、コンピューターエンジニアの世界でも下仕事でね。いわゆる独創性の高い仕事をやらせてもらえないんですね。

まさに今やっているようなことをやりたかったけど、下だったんですよ。それで、28ぐらいまで悶々としたね。疲れるだけで。そのとき、会社やめようかと思ってね。もちろん学歴もあつて、いわゆる壁が相当厚いなど。

24ぐらいのときに、じゃあ学校の先生でもやろうかというので、もう一回大学でも行こうかなというので、勉強をやりましたね。もう一つぐらいルートをつくっておいたほうがいいだろうと。挑戦するためにね。今はコンピューターというそういう一つの課題を見つけたんだけど、それでも不安がどうもありそうだなというので、じゃあ学校の先生でもと、もう少し勉強やりたいなと思ったの。このままじゃね。向学心もあつたし、やりたい仕事を。そのために、大学受けるという選択肢があつて。22だったかもしれないですね。2年ぐらいやりましたよ。

それが、もう一つ言うと、高卒者を短大並みの資格に扱う社内学校。そこに行きたかったんです。行きたくってその勉強も始めたんだけど、今度、コンピューターのほうの仕事の業種のほうに移ったので、そっちの仕事の勉強を。そこで二者択一ができなくなったわけ。

二者択一ができないので、これは落とそうと。しなかったというのは、やっぱり企業に入ってから一般の受験の勉強というのは非常にしんどいと。やっぱり大人のいろんなつき合いもあるし、仕事上の。そういう中で、限られた時間をつくってやっていくというのは、やはりかなり難しいなというのをそこで感じた限られた時間なので。

ちょっと話を戻して、社内募集で入ったというのが、さっき言った上中下とあってね、下というのはオペレーターなんです。コンピューター、大型汎用機を操作する人なんです。一般的に言うと、オペレーター、プログラマー、SEと、昔、そういう3階層だったんです。こういうふうになっていくというのが、あの業界の一般的なキャリアアップの一つの指針だったんです。もちろん理工系出てきて花形SEもいっぱいいますよ。ただ、下から上がっていくというのは、そういう道だった。高卒ぐらいから上がっていくのは、全部、○の場合。だから、我々も下から。それが8年。そう、28まで。

これを一生やるとしたら終わりじゃないかと。それで、28のときに、また今度は、上に行くチャンスがあったんです。プログラマーからSEという。それに抜擢された。A、こういうことやってみるかといって、ある人から。人事面ですよ。いろんな裏表あるから。私がやっていたのは、社内システムをやったんです。いろんなオペレーション業務があるわけですよ。受注から、営業システム、製造システム、会計システム、物流システムと。

会計システムをやっていましたね。会計を10年やったですね。いろいろ多重でやりながら、会計を10年、生産管理を10年。あと、物流も10年。

転職という面では、まず一つが社内募集で職種が変換になったと、それは転職ですね。いろいろありますけど、行った道としては、社内募集というのに乗かって職種変換。

2回目が、また社内職種転換なんです、そういう意味でね。上に上がったということはね。やっぱり人事面でしょう。推薦ですからね。一般の会社で言う係長かな。

多分、第2回目の職種転換するときに、オペレーターをやりながら開発の仕事をやっていたんですよ、ぼちぼち。結局、そのころ、今の会計システムをさらに上位にコンバージョンする話があって、方法を私が押さえていたから、多分私が抜けたらコンバージョンという大きな仕事ができなかった、はっきり言っちゃえば。だれでもよかったわけじゃなくて、多分できなかったんですよ、押さえ込んでいたから。やっぱりこつこつタイプだったんでね、こつこつ魅力を感じながらやってたので。

会計だから、経理部があるわけです。経理部というのは、事業部があって、経理部というのは横断の別組織なんです。全然別組織で、この人にかわいがられたんです、実は。その人との出会いかなという感じね。引っ張ってくれたというのが。もう少し高い次元で自分の仕事を見てくれた人が実はあっちのほうにいたと。それは、ある時期にまたわかったんですよ。それはまた劇的でね、そこから15年か20年ぐらい経たときにわかった。10年ぐらいかな。人事ですからね、そのときはわからなくても、後で実はということがあったり。こっちはぺいぺいでね。でも、うれしかったですよ。

3回目はこの会社に出向したこと。いや、もう行くしかないと思ったんで。ここに行ったときに、○の物流のシステムをちょうどやってたんですよ。私がマネジメントしながら、50人ぐらい外のSEを使ってね。何とかシステムでカバーしようと、そういう話があって、当時はほんと私のSEの集結したシステムでしたね。これが、命をかけた。それがつい二、三年前まで動いていた。

それぐらい苦労したというか、息を吹き込んだシステム。普通、経済とか、いろんな先のことを考えてシステムをつくらないと、結局、手直し手直しでめちゃくちゃになっちゃうんですよ。だから、かなりのことを考えたつもりだったんだけど、幸いにしてそれが当たって、ついこの間まで。

あとはやっぱり仕事が好きというのかね、コンピューターシステムが好きだった。情報テクノロジーが。そこでやって、何とか立ち上げたわけですよ。そこで経理の話になるんですよ。物流システムというのは、結局そのアウトプットというのは会計のほうの売り上げに入ってくるんですよ。物流がだめだということは、決算がおかしくなる、数字が。それが全部データベースがしっかりつながって狂いがないと、1円も。そういうふうなシステムがこっちにあると、データ化されるとすべてポンと上がってくるんですね。経理が喜ぶわけです。そうすると、経理部長が喜ぶ、またAやってくれたかと。そこも、実は、物流を命かけたというのは、経理のためにやったんです。経理が困っちゃうから。

最後の転機がこの営業、○に行けと言われたとき。それが3年前ね。今までは狭い鳥かごの中なんです。自分のビジネスのところは。外の仕事は関連会社ぐらいでしょう。今度はもう外ですから、まるっきり。外というのと、あと、ビジネスのスタイルが変わってきたというか。昔は常に客がいて、1対1じゃないですか、大体ね、ビジネスの契約になると。ところが最近ではコンソーシアムというか、企業連合で戦わないとビジネスが獲得できないんですよ。

今までは、例えば超大手が何でもやりますと、全部私どもがやりますと、そういうビジネスだったけど、今は、液晶ディスプレイはどっちが、これはどっちがと、こうみんな分けちゃうんです。体力がないから。ベンチャー企業も使う。それが今度、束ねながら仕事を進めるといって、そういうコーディネーター。

単に営業で、トップ営業でこれいかがですかと言ってるわけにもいかないし、1対1で、このシステムつくりましますよ、どうぞというわけにもいかないし。ということで、それが最後の転機。

(社内でうまくいかなかった時は) もちろん全部やって、ある会社に行こうと思った。だから、二十六、七か、その辺ですね。あるところを通して、コンピューターというか、ソフトウェアをつくっている会社ね。そこに内示まであったんだけど。上司。やっぱり係長クラス。その上司がとめたんですよ。今もう七十五、六になるその上司が、実はとめたんです。待てと。おまえの気持ちはわかるけど、待てというのは、おまえを引っ張るようなことを考



えてるから、それで待てと。でも、実は決まっちゃってた。決まっちゃってるんだ、どうするかって。しょうがない、おやじ生きてたから、おやじ連れてって、一緒に土下座して謝った。結婚するときと転職がぶつかったわけ。内定していたところの部長さんが、そうか、おまえ結婚するんだったのかと。結婚と転職をぶつけちゃだめだと、男として。わかった、これは、うちみたいなちっちゃい会社はそんなことはどうでも大丈夫だから、キャンセルしよう。

○の場合は教育体系というのがしっかりしていて、毎年あるんですよ。毎年いろんな講座があって、例えばSEだったらSEの講座がずらーっとあって、中堅社員教育とか、つい現在ぐらいまでずらーっとあるんですよ。こういうインタビューとかね、いろんなSEとして、中堅社員の、いろんな数字に強くなるとかね、40ぐらいまでずらーっとあります。教育といっても、受けるだけじゃなくて、自己中心型というか、ディスカッション型なんですよ。どっちかという、個じゃ何もしないんですよ。自分たちでチームでやりなさいと。で、結果を発表と。そういう教育が主体であって、あとは、外部のいろんな講師を招いて、マネジメントとか、いわゆる体験発表というんですか。女性の方とかいっぱいいますよ。女性で業者がいますよね。そういう人たちを引っ張ってきて、いろんなことを。

(評価をすると) 6.5 ぐらいかな。やはり人材育成、教育というのは、企業で絶対やらなきゃいけないことですね。お金がかかりますけどね。

企業人としてとらえたときには、成功したというふうには全然思っていないんですよ。思っていないけど、自分のやってきたことという、努力しながら自由にやってきたと、それから見ると、満足というか、別に後悔も何もしてませんという感じ。

100 やったら、やっぱり体壊すんじゃない？こんな人間なんでね、40 ぐらいのときにちょっと過労になったんですよ。心臓がぐあい悪くなって。いわゆるストレス系の心筋梗塞というのかな。さっきの物流システムね。(月に) 100 ぐらい、残業時間。もちろん薬飲んで。心臓は大分よくなったんだけど、その後胆のうを悪くしてね。

ちょっと仕事の話、さっき会計システムをやったと。今度、第2回目の再構築の時期が平成5年ぐらいにあって、それはもうほんとうは若い者に任せたかったんですよ。ところが、いなくて、私がやったんですけどね。

うちの会社ってね、新しいテクノロジーを使って再構築をしなくちゃならないという時期が平成五、六年だったんですね。それ、だれもないというんで。経理部かわいいからね、そういう過去があったんで、自分を育ててくれた、じゃあ恩返しのために、そこでまた力かけてやった。そこでちょっと壊したね。実は、そのときもちょっと心臓おかしかったかな。でも、これで最後にしようと思って。

その辺がやっぱりうちの手法で、社内教育システムとか、そういうものが、さっき65%と私言ったんだけど、そこが生きているんじゃないかなという気はしますよ。だから、私もそういう教育体系、きちんとした体系的なプランニングがなかったら、もしかしたら、もっと

出たところ勝負のビジネスをやったかもしれない。ただ、〇として、エンジニアが2万人いて、2万人そうはならないはずなんですよ。やっぱり1割・8割・1割の世界がありますから。ただ、少し何とか上に上げようという、そのタイミングで、そういうのも、教育体系というのはすばらしいなと思います。そういう気がしますね。ほかの会社へ行ったことないんでわからないですけどね。

もう50になったので、こういうS Iというか、コンソーシアムをコーディネーターするような仕事をやってるから、この人脈、キャリアをベンチャーとかに生かす、そういうところでちょっと生かしたいなと。もっともっとベンチャーの若手に対して息が合えば関係していきたい。

ちょうど40のときに、今までいろんなことやってきたじゃないですか、縦に深く、ところが、40になって、それがどういうわけか横一線につながったの、ある日突然。脳細胞の中が。今まではわかってるんだけどわかってないんです。お隣さんの脳細胞がつながんないから。それが40のとき。まさに40にして人間迷うとか言うけど、そういうこともあったのかなんて思いながらね、過去の人。横断的に見えたんです。今まであんまり、試行錯誤というかね、やることはやるんでわかってるんだけど、わかってないというか、お隣さんのことが。隣はわかってるんですよ。ところが、ここの有機的な結合ができない、頭の中で。それが、わかってるんだけどわかってないんですよやっぱり。ところが、あるときふとそれがわかったんですよ。

きっかけは、会計システムか何かを設計しているときだったかな。会計システム、その前、10年前にやったでしょう。そのときのやったキャリアが、ここでまたやったんだけど、そこでつながったんですよ。第2回目の再構築をやっているいろいろ考えたときに、あっ、昔はなんて幼稚だったと。わかってたんだけど、全然わかってなかったんだなと。全然。わかってるようなふりでこうだったけど。それがやっとわかった。そうしたらつながったわけです、全部。世の中の実社会のシステムと実社会の業務系とコンピューターのシステムの流れと、我々、こう3フレーズがあるんですよ。それが全部つながったわけですよ。やっぱり会社に育てられたという気がしますよ。やっぱり企業が人を育てるといのは難しいんでしょうね。口じゃ言えないようなね。結果として、41か40でそういう発見したという、もう1レベル高いレベルに自分が持ち上がったという。そこから、今言ったように、基礎的なそういう教育カリキュラムがあって、そこに乗っかってきて、いろんな経験を積みられて。一人じゃどうにもならないですよ。

### 3. 進学がかなわなかったケース②ー転職のち、起業へ

転職を続け、現在は会社の代表取締役となっているケース20について見よう。ケース20は大学進学を希望していたが、母子家庭のため断念した。本人は保護者の希望を「大学までもかく進学してほしいらしい」と認知していたが、実際には保護者は全日制高校に進学後、

就職して欲しいとの希望であった。もし私立大学に進学する場合の学費や生活費は、自分で負担する必要がある家計であった。成績は中位であった。

26歳時点では、職業生活に「まあ満足」していたが、一生の仕事を捜し求めており、1年後は同じ会社に勤めているが、5年先、10年先の仕事や勤め先はわからないとのことであった。以下、インタビューを引用する。

いろいろなことをやりましたね。漁船というのはまずいないでしょうね。

僕は中学、高校とずっと〇〇道をやっています、今もやっているんですけども、高校も〇〇道に入ったんです。中学3年のとき、A県で、個人選で優勝しまして、それで特待生でそのまま高校に入学金とか学費免除で入りました。

ところが、うちは母子家庭なもので、大学にはお金がなくて行けなかったんです。運動しかやったことがないし、何をやっていいかわからないし、やることないじゃないですか。高校を卒業したとき、就職も全然決まっていなかったし、何もそんなつもりがなかったから、とりあえず友達のおやじさんがやっている測量会社に勤めて、そこで1年半ぐらいいいたかな。高校のときはたまに部活を休んでバイトなんかをやっていましたから、そこにそのまま就職して、それから新聞広告か何かで運送屋さんに初めて勤めて、半年もしないでやめちゃって、そのまま漁船に乗っちゃいました。

4年乗っていました。遠洋の漁船です。ニュージーランドと日本海の往復です。半年1回です。北半球が夏のときは北半球操業、冬になっちゃうと、しけで操業できないので、そのときは南半球、ニュージーランドです。初めに行ったのはニュージーランドでした。

・・・20歳から24歳までですね。成人式も船の上でやりました。・・・毎日寝る時間も3時間ぐらいしかなかったり。当時30年前で、おれが高校を卒業したとき初任給はたしか5万円ぐらいだったんです、昭和48年ですから。でも、多い月は月80万円ぐらいになっていました。

・・・その後25歳のときに船を下りて、職安の紹介で。要は船の船用品、部品、エンジンの部品だとか、例えば、ぼろきれだとか、ロープだとか、そういうものをやっている会社がありまして、それが××という会社で、その会社に3年半。

(仕事は)船用品の積み込み。途中から営業になりまして、2年ぐらいたってから営業をやって、要は現場から営業に行ったんです。その会社自体はB国のお客さんが結構多かったんです。だから、そのときたまたまC国の水産会社のお客さんが僕の担当で、今でももちろんあるんですけども、△△水産、そこに28歳のときに勤めたんです。要は、引き抜かれたというか、来ないかと言われて、そこに10年いました、37歳、9年か・・・C国が本社だったので、そういう感じで、最初は部品の手配だとか、そういうのをやっていたんです。そもそもそういうのはあんまり好きじゃなかったんで、営業に回って、今度は水産物の輸入。

C国のそういう会社だったので、アメリカとアフリカ、それからヨーロッパ、南米、あち

ここに支社があったんです。今みたいにこんな船が、漁業がうるさくないときだったので、トロール船とか、底引き網のでっかいのとかいろいろ持っていたんです。もともとは、そのとってきた漁獲物を、例えば日本の〇〇商事だとか、〇〇漁業だとか、そういうところが輸入していたんですけれども、せっかく日本にそういう店があるんだったら、我々がやろうという話になって、そこがとったものをこっちに持ってきて、僕が売りさばいたと。

僕も運がいいか悪いかわからないんですけれども、たまたま C 国の会社に勤めてそういうことを始めたので、大手の水産会社だとか、商事だとか、物産とか、そういう人がお客さんなんです。話は関係ないかもしれないんですけれども、大学を出ていないのがとっても嫌だったですね。ご出身はどちらですかと言うから、出身は〇〇ですと言うんですけれども、必ず学校はどちらですかと来るんです。最初は恥ずかしくて、大学中退なんて言っていたんです。でも、そのうちそんなことを言たって別にどうということはないじゃないですか。だから、僕は高校しか行っていませんと言ったら、ああ、そうですかと。必ず日本人ですよねと言われて、そうですと言っていました。(笑)僕はその会社に勤めた初めての日本人でしたから。

今役に立ったのは、立ったというか、やっぱりいろいろなことをやってみるのも一つにはいいことなんでしょうけれども、仕事でも何でも一つのことを最後までやり遂げるというのは大変なことだと思います。例えば、今、物流業界にいますから、物流なら物流業界、それをずうっとやるというのはもちろん大変ですよ。こんな時代だから、多角経営をしていいのか悪いのかというのはまた別の問題ですけれども、例えば、物流の関連するものだったら僕はいいと思うんです。ところが、昔バブルのときなんて、例えば、株でもうかったから、焼き肉屋を始めて失敗しちゃって、全部やられちゃったり……。本業ではないことをやるじゃないですか。それはよくないと僕は思います。

(仕事は)やることは全部一緒だと思います。現場的に言えば、仕事というのは段取りが一番大事ですから、何でもそうじゃないですか。例えば、営業的に言えば、基本的なこと、お客さんと会うときは必ず時間におくれないとか、そんなことはみんなつながっていますからね。・・・あとは漁船のことを思い出すと、少々のことだったら別にどうということないかなという気がするんです。(漁船は)逃げ場がないですから。例えば、このくらいの、幅はもうちょっとあるかな、10メートルぐらい、長さが40メートルぐらい、そこに20人ぐらいのやつがいるわけです。毎日会って、朝から晩まで一緒でしょう。話すこともなくなって、嫌になっちゃうんです。ちょっと嫌悪になってくると、このやろうとずっと思い出すわけです。逃げ場がないから。

もう1社、1年半ぐらいでやめちゃった×△社があつて、やっぱり水産関係の会社。とりあえず知り合いとか紹介してもらって・・・結構いろいろな人からこんな会社があるよと言ってもらって、大した会社じゃなかったんですけれども、たまたまそこに勤めて、最後はそこをけんか別れみたいな形でやめちゃったんです。・・・1年半ぐらいです。そもそも自分で

何かやりたくてしようがなかったの。アサリを中国から一発輸入してやろうと思って、これはほんとにすごくもうかっているんです。考え方としては、自分が担当でもっていろいろなことをやっているうちに大体はやれると自信がつくじゃないですか。大手だとどうしても組織で動くんですけれども、特にこういう小さい会社だと個人プレーがすごく多いわけです。日本△△のときなんかは、僕が何でも決めちゃってました。×△へ行っても個人プレーでぼんぼんできたので。

高校のときの〇〇道の先輩が、27歳で独立して、20年近くやっている人がいるんです。僕より1つ先輩で、すごく仲がいいんです。その先輩が、おまえ、アサリなんて、水産なんてリスクな商売をやらないで、DMをやったらもうかるぞという話になったんです。DMって何と言ったら、これですよ、メール便。えっ、そんなのがあるの？と言ったら、50万通で10円で500万円だぞと。そんな仕事があるのって、単純だから。

その先輩とまず一緒になってやって、とにかく会社をつくらなければしょうがないというので、まず会社をつくって、・・・もっと手広く、でかくやろうという話になったんです。一都三県に主婦のネットワークをつくって、があつとやろうというので、じゃ、うちの女房が×市の地元なので、おまえは×市のおばちゃんを集めろと。当時はまだ若かったから、幼稚園でぶらぶらしているおばちゃんたちを呼んできて、やれよと言って、それでやらせたんです。

そのときに（先輩も一員である）〇×グループの本体に来てくれという話になったんです。・・・最初社員になってくれとかと言われて、嫌だと言ったんだけど、途中から社員でやろうよと言うから社員でやって、・・・（去年）もうそろそろおれを解放してという話になって、じゃ、グループでやっていこうということで、今この会社（Aさんが設立したB社）に〇×の資本が入っているんです。

そのときから（独立の）準備しておきましたから。・・・当然自分のお客をとるしかないじゃないですか。速攻です。独立して、B社をつくったと同時に、大手のところには口座を開設してもらいました。それがないと商売できないです。要は、大手会社との口座開設がなかったら、仕事ができないじゃないですか。こういう業界だから、印刷関係、すぐ口座をつくってもらいました。

（B社は）売り上げは年間大体5億円、人は4人です。・・・〇×のインフラをどんどん使えるので、人は要らないんです。昔の部下がいるので、これをやってくれってとかって言うとなんかやってくれるんです。

僕は単純です。お金が欲しいだけです。それがいいことなのか悪いことなのかよくわかりませんが、お金が欲しいだけです。・・・別に何がしたいというのではなくて、何でもいからもうかればいいと思っていました。・・・特に日本△に行ったときに、〇〇商事の方で今は結構年……、まだ定年になっていない先輩の方に言われたんです。ある意味、おれは世の中のことなんて全然知らないじゃないですか。そうすると、その方が、Aさん、つい

この間まで僕は砂糖事業部にいたって。それがいきなり水産に来たと。でも、まだ食べ物だから、何となく共通性はあるよねと。ついこの間まで油を売っていても、今回から食品へ行けと言ったら、食品へ行って食いを売らなければならないんだって。その変わり身の早さがないと商社ではできなんだよねと言うから、なるほど、それは一理あるなと思って。そのぐらいの頭の回転とか機転がきかないと、商社マンとしては使えないというようなことを言われて、へえ、そうだなと思って。石でも何でも売ってあげればいいんだよって。そうですねって。

今ははっきり言ってないですね。何をしたいかわからないので、多分もう少ししたら、そういうときが来るんじゃないかと思っているんです。・・・こんな時代だから、サイクルが早いじゃないですか。今まで3年だったのが、今は3カ月ですよ。そういうところで、どういうふうに自分を置きかえてやっていかなければいけないかというところで、いろいろ悩みがあるんです。

めげないです。めげたら終わりじゃないですか。単純で、ばかですから、考えないですよ。

(尊敬している人は) 2年ぐらい前に定年されて、今62歳ぐらいかな。僕が高校のとき、もう三十二、三歳ぐらいでしたから。・・・とても立派な方です。県の高校体連の〇〇道部門を、今みたいなこんな時代ではなかったもので、きちっとつくられた方なんです。あの先生のことを悪く言う人間はだれ一人いないですね。

とりあえず何事もまじめに取り組みなさいということですね。勝負に勝ちなさいとは言わなかったです。まじめに一生懸命取り組めと。〇〇道は勝負ごとですから、試合に勝てというのが普通、今の時代は特にそうじゃないですか。あの先生は、勝ったら喜んでもらいましたけれども、負けてもあんまり怒らなかったですね。ただ、さっきの僕の先輩で、今お世話になっている方がおられるんですけども、その先輩の代と僕らの代が、僕がちょうど2年生、その先輩方が3年のときに九州遠征に行きました。もう30年ぐらい前の話ですから、当時九州に遠征に行く学校なんてなかったんです。・・・ところが、関東大会でベスト16ぐらいいか何かで負けちゃって、それは僕で決まったんです。インターハイがベスト8で、僕で負けて決まっちゃって、そのときはさすがに殴られましたね、1回だけ。

殴られた理由があるんです。〇〇道ではなくて、その日の朝に旅館の裏でたばこを吸っていたんです。山だったんですけども、旅館の裏のお墓の陰でたばこを吸っていたんです。そうしたら、その先生がひゅっと通って行って、何をしているんだと言うから、たばこをぐうっともみ消して、先輩と隠れんぼうをしているんですと言って、隠れんぼうなんかしないなど今は思うんだけど、口から煙がぽっぽっと出ていたの。下を向いてとぼけていたの。先生も見て見ぬふりをしていただいて、そのまま行ったんです。その日に負けちゃったから、おまえ、たばこなんか吸うから負けるんだと殴られました。

僕は仕事をサボったことはないです。基本的にまじめです。サボることはしないです。例えば、昼間の時間帯にパチンコに行っちゃうとか、営業マンだったら、やろうと思えば、そ

れができるじゃないですか。やったことないです。嫌いだもの。だったら、会社において違うことをやるし、それは自分で言うのもおかしいですけども。

寝たことはあります。車を運転していても、車だと事故を起こしちゃって危ないからというので、駐車場というか、高速でぱっととめて、30分ぐらい寝ることはありますけれども、それ以外はないです。仕事はまじめにやります。

ほんとに大したことしていませんよ。別に漁船の流れで何となくだらだらというわけはないけれども、乗船歴が足かけ4年乗ってました。あとは別にないな。会社をつくったって、そんなのは当たり前だなという感じだったし、ないですね。ほんとにないですよ。自慢になることといたら、〇〇道をずっとやっていることぐらいじゃないですか。

修行ですね。体力、気力。〇〇道というのは年をとればとるほどおもしろいんです。説明すると生意気になっちゃうかもしれないんですけども、〇〇道の間って結構陰険な人間が多いんです、ほんとに。・・・自分のパターンにはめ込むわけです。例えば、こういうふうに攻めたら、相手はこうやってくるだろうと。そこでまたこうやって攻め返したら、来たところをこうやってやるとか、そうなるんですよ。・・・初めてやるとするじゃないですか。こいつはどんなことをするのかと、まずそこが楽しみなんです。ひゅっと構えた瞬間、ああ、強いとか、強そうだな、何をするのかなとか。びびびとやっているうちに、こうやったらこうなったから、ここがこうだとぐるっと考えて、じゃ、こうやってやろうとかとやっているうちに、体力が落ちてくるから、なかなかうまくいかないですけども。

〇〇道ができないと、いい仕事もできないかなという気もします。・・・今僕はまだ〇段なんです。ことし秋に△段を受けられるんです。途中5年間受けなかったの、結構おくれをとっているんです。ほんとにはもうとつくに△段に受かっていなければいけないんですけども、仕事がとっても忙しくて、練習をやれなかったんです。

一番嫌だったことは、さっき言ったように、学歴がないことが嫌だったですね。これはほんとに嫌だったですね。今でも嫌ですね。ある意味コンプレックスですよ。それ以外はあんまりないです。だって僕の同級生なんてばかばかりですよ。でも、ちゃんと大学を出て、法学部とか、おまえ、何でおまえが出られるんだよとかと言って、「だって〇〇道だよ」って、当たり前なんです。世の中に出れば、実力じゃないですか。

僕らぐらいの年代だったら特に。・・・自分の勝手なコンプレックスで思い過ごしかもしれないんですけども、やっぱり何だかんだいっても、大学を出て、例えば、慶應なら慶應の閥もあるし、早稲田は早稲田であるじゃないですか。そういう葛藤があると思います。全くないということはないと思いますね。

僕は経験哲学が大好きなんです。だから、正直言って、人の話はまず信じません。自分がやってみてこうだと思ったら、ああ、やっぱりそうなんだなって。もちろん一応聞きます。でも半分ぐらいしか信じないでいます。自分でやってみて、ああ、やっぱりこっちのほうがいいな、こっちが悪い、あの人の言ったことは正しかったねという感じじゃないかと思いま

す。

(貿易実務は) 経験でやりました。本も見て。貿易実務の本。・・・知らないことは恥ずかしくないから、何でも聞くんです。銀行のやつに、ちょっと教えてよ、どうやったらいいのって。例えば、銀行マンにLCとって、いろいろ貿易であるんですけども、アプリケーションのつくり方はどうやってやるのとかって。こうやってくださいと。そういうところはずうずうしいから大丈夫なんです。・・・でも、本はありますよ。何ぼか買って、その当時は今みたいに忙しくなかったんで、結構本を読んで、自分で学習しながらやれた環境もありましたから。

今まで生きてこられていて、勉強ってあんまり……、もちろん教養は大事なことでですけども、学歴なんて関係ないですよ。中学ぐらいの基本的な勉強ができていれば、あとは本人の努力以外何もものもないじゃないですか。体力。

これぐらいの年になってくるとあれなんですけれども、体力がないとだめですね。気力がわかないですね。最後体力勝負ですよ。どんなに一流大学を出て、ずうっとエリートコースを来たって、死んでしまえばさよならって感じですね。あの人、何かぐあい悪い、どこか行っちゃったよと言ったら、ああ、がんらしいよって。それで、去る者は日々に疎しですから、しょうがないですよ。体力がなかったら無理です。

生鮮食品というのは市場流通しなければだめなんですけれども、それ以外は、例えば、×○が直接どこからか買いつけするとかというパターンが多いんです。どちらというとその中間、卸問屋とかそういうのがだんだん要らない時代になってきていますね、すべてにおいて。・・・例えば、インターネット上で取引できれば、途中の問屋さんや小売店が要らないじゃないですか。同じ現象だと思います。

(今後は) それは、物流に関連して、また物を売ることがやりたいですね。物流の仕事は絶対になくならないですよ。どんな世の中が来ても、なくならないです。例えば、肉屋さんに行き物に行くか、魚屋さんに行き物に行かないと、届けてもらうか何かしないと、食べられないじゃないですか。・・・どうなるかわからないですけど、環境が整ったときには、まだまだB社は今度の10月で3年なんです。石の上にも3年なので、そもそも有限会社じゃなくて、別に株式でも何でもよかったんですけども、有限のほうが、接待交際費とか、そういうのが結構優遇されるんです。だから、消費税を何年かは払わなくていいとか、そんなのがあったので。有限会社は社会的信用が低いので、三、四年たったら、株式にしようかなと思っはいるんです。

(人生の中で仕事の占めるウェイトは) 90 ぐらいじゃないでしょうか。80%かな。○○道の占める割合は、今は30から40 ぐらいじゃないですか。もちろん仕事あつての○○道ですから。警察官とか教員じゃないですから、仕事して飯が食えなかったら、○○道なんてやってられないですもの。

話を戻すようですけども、僕はずっと体育の先生になりたかったんです。今でもほんと



うはなりたいんです。日体大とか体育大学へ行きたくてしようがなかったんです。体育だけは5段階の5でしたし、10段階の10でしたから、高校のときも。……僕と同じような環境の子がいて、その子がどうしても就職しなければならない。でも、本人は大学に行きたい。今の時代なら、じゃ、お金を借りて大学へ行けと言いますね。だったら、老いて悔いが残るから、自分のやりたいことを最後までやってみて、だめだったら、また違うことを考えろと言いますね。

当時、ほんとは僕も奨学金とかそういうことも考えようと思えば、考えられたと思うんです。ただ、半分ふてくされと、半分嫌だなというのがあって、僕、先輩にも言われるんですけども、おまえなんか大学へ行ったら、絶対やめていると言われていました。行ってみなければわからないと言うんです。

ただ、どうしてもそういうふうになりたい夢があったので、今でもたまにそういう話をするんです。ただ、就職しながら、2部でもいいから、体育の2部というのは、夜学というわけにはいかないの、お金を借りても、それは自分があればと思ったら、行ったほうがいいと助言したいですね。

大学時代の4年間、5年間って、過ぎてしまえば、結構あつという間に過ぎるのかなと思ったりもするけれども、やっぱり僕は行かなかったために、40や50歳になっても、まだそういうことが出てくるということは、自分の気持ちの中にあるんじゃないですか。それだけが心残りというか、悔いてはいないんですけれども、心残りなんです。どうなったかな、おれ、あのまんま大学に行って……。

(キャリアを採点すると)70点ぐらいじゃないですか。よく頑張りました。まだまだやることはいっぱいあるよと。体力があれば、何かできます。今は子供たちに結構お金がかかりますけれども、そんなに……。自分の小遣いに不自由しているとか、そんなことはないです。ある程度ビジョンは持っていないとだめですけど、仕事のことについては結構いろいろ考えています。例えばさっき言ったように、物販の仕事もやってみたいし、今やっている物流関連のこともやっていますし。

ケース20は50歳現在、経済的に成功している。だからこそ、大学進学を断念したということが心残りとして語られるのだろう。

#### 4. 大学卒業時に、就職できなかったケースー地元企業で取締役へ

ケース48は、大学卒業がオイルショックの不況とぶつかり、就職がかなわず、損害保険の代理店研修生を経て、地元のかばん部材卸売りに会社就職し、現在は代表取締役である。

ケース48の実家は農業を営んでいたが、家計は「ゆとりが十分あり」、私立大学の学費や生活費の負担も家計への影響はわずかという、経済的に恵まれた家庭で育った。15歳時点での成績は中位で地元の高校に進み、家庭も高校卒業後就職してほしいとの希望であったが、

大学でじっくり将来について考えたいとのことから、1年間予備校に行き、関西の私立大学経営学部に進学した。卒業時は薬品会社を希望して就職活動をしたが就職に失敗、卒業後、損害保険代理店研修生になったが、売り上げが上がらず転職を考えた。

そこで職安を通じて転職したが、転職先の企業の現会長婦人が、同じ損害保険会社の代理店をしていたため、ケース48を知っていたことが転職に役立った。

転職先は、△の材料の卸売りであったが、ちょうど業界全体が伸びていく時期にあたり、入社してからは順風満帆であった。入社後7年して、子会社の経営をまかされ、のちに社長に就任した。しかし業績が芳しくなく、家も土地も抵当に入れるなど、資金繰りに苦労する。

他方で、地元の業界団体を抜けたことで、関東や関西の業者と直接取引ができるようになり、たまたま取引した会社の鞆が大ヒットして、現在は事業を拡大しつつある。以下、インタビューを引用する。

もともとは前の〇〇という会社にお世話になって、ここで7年いたのかな。それで、そちらのほうで仕入れだとかの担当をやっていたんですけども、〇〇の中でも生地を扱っている支店という、独立採算性の事業というような感じですね。そこが20人そこそこでやっていたんですけども、業績が思わしくないということで、「おまえ、一か八か、一発勝負か向こうに行ってやってみないか」ということで、どうしようということだったんですけど、実際にやる気であれば任せるぞという中で、嫁と相談して、いっその話、もうやろうかと、か支店という形で、そちらのほうに行っただけです。

何年かはやっぱり非常に苦しい状況。リストラを繰り返し繰り返しして、ほんとうに最終は5人ぐらいでやっていたのかな。それでもなかなか採算が合わないような状態が何年か続いて、そうする中に東京のお客さんの——今、教授をされているんですけども、その方がたまたま研究課題として、地場産業という分野をやっておられまして、その方が東京からゼミの関係でうちの経理のほうにぽんと来られて、今のうちに東京なら東京のしっかりした卸屋さんをつるむ必要がありますよというアドバイスをいただいて、それが今の☆さんだったんです。その方と接点をつくっていただいて、企画からやらなくちゃいけない。上からの話なんですね。こういうものをとりあえずつくりなさいという指示をいただいてやる……。

やってもやってもオーケーが出ないんですね。品質がうるさいんです。どこが悪いんだというのに、オーケーが出ないんです。もう400万円も500万円もそれにお金をつぎ込んで……。

毎月、千四、五百万円のスタートからこの商売をさせてもらって、その後からじわりじわり。これは運なんでしょうけど、僕はラッキーボーイだなとずっと今まで思っているんです。そういう取り組みをさせていただくと同時に、☆さんが爆発的に当たったんですね。

苦しかったのは元年、2年、3年、4年、5年ぐらいかな。当初は、〇〇にいる当時から一応役員になりなさいということで、簡単な部長クラスの管理職にはなっていたんですけど、

生地のほうの部隊に行って、一応営業本部長ということで行きなさいということで動いていたんですけれども、ここの下のほうにも書いてあるんですけれども、上司が非常に頼りないんですね。ほんとうにリーダーシップをとって、みんなを引っ張っていくようなタイプではなくて、朝来たらぼさぼさ頭で、フケだらけでとかね。(笑) たまに動いてくれたら、とんちんかんなことばかり。そして、ごみを何回もつくっちゃうとかね。

こんなことをやっていたらたまらない。もう皆わかっている、言えないですから。今のグループがあるんですけれども、そこへ直訴して、内部反乱を起こして、もうこの人は外してほしいと。責任を持ってやるから、この人をとりあえず外してくださいというのは同意見ですよということの中で、オーナーがすばんと切りかえてくれました。そのころも厳しかったんですけれども、何人もやめていったり、そういうこともあったんですけど、そういうようなきっかけがあって、ここ七、八年は急転してよくなっていきました。

(仕事は) 今、△の材料の卸売ということですね、本体の皮革、皮じゃないですね。綿とかナイロンとかポリエステルとか合成皮革。そういう関連を扱っております。

高校までは地元にいました。73年ですね。当然、田舎の長男ですから、それを継いでいくのかなという認識でずっと来ましたが、周りの友達は商業高校だとか普通科に行って、大学に行くものだったんですけど、全然そういう認識がなかったんですね。ずっと遊びながらですけど、高校を卒業して、と同時に3年生の後半ぐらいから、これから農業をやるというのは難しいぞと。それで親父に1年ちょっと遊ばせてほしいということで、予備校に行ったんですね。受験をして、畑違いの□のほうの経営学部で4年間行ってまして。

周りの状況がやっぱりその当時から急転しまして、僕は今も先ほどまでちょっと畑をやっていたんですけれども、土をさわったりすることが好きなんですけど、ただ、昔の1町歩、2町歩を耕作しても食っていける世界ではなくなるというのは、この当時からありまして。だからもっと海外に動いていくという状況が徐々にそのころから出ていましたからね。

で、四年制のほうの大学。ただ、やっぱり長男ですから、その当時から帰ってこいと言われてまして。

継ぐというか、帰ってこなくちゃと。今でこそないんですけれども、今は長男であれ何であれ、いいあれがあったら行き放しで帰ってこないですからね。娘が後を継いだり、そういう家も多いですね。親と同居しないとだめという認識はないです。長男だから帰ってきて同居するとかいう認識はほとんどないです。この辺も別居して、子供が大きくなって落ちつくまではみんな離れ離れが多いです。僕は少し違ったんですけど。

それで卒業はしたんですけれども、薬品会社なんかを受けたんですけれども、その当時から保険の関係とか、特に医薬品の方向が非常にいいでしょうということで、その当時から中国ががーっと動き出した時期だったので、そちらのほうの仕事につくのか、医薬品を扱うほうかというところだったんですけれども、医薬品を何社か受けたけれども、やっぱりだめでしたね。一気にみんなそちらのほうを走っていましたからね。結果、2社ほど試験を受けた

んですけど、だめで、※損保のほうへ正社員というあれじゃなしで、行く行くは代理店としてひとり立ちしなさいよと。研修制度みたいなそういうあれに1年ちょっとお世話になって。こちらに帰ってきて、代理店の資格を持って、おまえ、営業をしなさいよというようなことでやっていたんです。非常にノルマ達成が厳しいですね。だから、身内には走るなというあれがあるんですけども、やっぱりどうしてもそうなっちゃうんですね。やっぱり続かないですね。

卒業して2年ぐらい、まだ向こうにいたんでしょかね。それで結果、続かなくて、こちらに帰ってきて、少し研修生の制度の続きをやっていたんです。やっぱり収入が10万円そこそこですから、とても食っていけないということで、職安にでも行こうかなということで行ったら、〇〇が募集していたんですね。だから、何をやっても一緒だから、とりあえずお世話になろうかなということで、入ったら、現会長の奥さんと今のうちの嫁が来ていたらしいんです。僕は社員で講習を受けに来ていて、向こうは僕のことを知っていたんですね。僕のほうは知らなかったですが。会長の奥さんが、「※に来られたあなたを覚えています」とか言われて、いや、覚えていなんですけど。講習で行っていたんですよ、私。今の嫁は何かこういう延長線上で一緒になったんです。不思議な縁があつて。そういうこともあつて、今まで非常にかわいがっていただいて。

僕が入った当時の年商が大体5億円、6億円ぐらいですね。従業員が二十五、六人だったと思います。僕は生地を扱っている。もともと△関係なんです。

ちょうど入る時期も非常に僕はラッキーだったと思います。僕が入ると同時に、今まで受注した、普通は3枚つづりとかの受注書ってあるじゃないですか。ああいうものがなかったんです。チラシの裏に書いていて。そういう世界だったんですよ。(笑)

それと営業に行っても、ここに書いてある、ルートセールスでしたから、ほっておいても売れるんですね。だから仲のいいところに行っても、昼寝をしても、1日に売り上げは十分できちゃうというか、そういう時代でしたね。ただ、今のシステムをどんどん変えていくおもしろさというのがありました。だから、たまたま僕の担当していた前の方がもうおじいちゃんだったんですよ。七十幾つぐらいかな。ですから、ちゃんとした営業もできていないですね。それに僕がかわったんですね。そうすると、それが5割伸びる、次の年もまた5割伸びる、だから給料も同じような形で、すぐ倍でした。ほんとうにラッキーでした。

研修は基本的には独学だったんですけども、フランク・ベドガーという方がアメリカの……。あれを何冊か読んでいて、やっぱり保険というのも一番難しいんじゃないかと。目に見えないものを売りますからね。ということは、やっぱりいかに相手を納得させて、相手の思っていることをいかにこちらも理解できるのか。物を売るというのはやっぱりそれが大前提だと、つくづく思いましたね。だから、それをいろいろと実践する中で、どうしたら相手が何も言わずに買ってくれるのかなとか、それは今も変わらないですね。年商だって今、130億円ですか。最近こそ落ちちゃいましたけれども、やっぱり企画スタッフがいる中に、

相手が何を思って、どういったものを勧めようとしているのかという、それをいかにこっちは理解できるかということね。その話のやりとりはやっぱり大きいですね。

やっぱり話上手、聞き上手ということが一番でしょうかね。それこそこれは必死で生地のほうの勉強——難しいんですけれども、10年もたてばほとんど知り尽くしちゃうんですね。企画といっても30そこそこの若いほうですから、プロだからというあれで、どんどんこちらサイドで説明していくというのはいいことではないというか、やっぱりいかに相手の思っていることをどう聞き出すかということはセールスの基本だと思います。こういうトークをしていてもそうでしょうけど、一方的にばーっとしゃべるといのはよくないですね。そうですね。企画の人は一回りぐらい違うのかな。僕は50ですから、やっぱり40前ぐらいの人が大半ですけど、非常に今のところうまくいっていますね。

何でも人間ってそうでしょうけど、マンネリ化しちゃうんですね。東京とか、大阪の大きな卸屋さんにアプローチをかけていこうかというところを後半になってやり出したんですけども、それまではほんとうにお客さんの中で物をつくるのでなし、こちらでこういう物をつくったら売れるんじゃないかなというのを適当につくっていけば、それが売れちゃうんですね。こういうあれで業界全体が来ていましたから。ですから、ほんとうに努力しなくても物が売れるという時代だったというか、そういう中で仕事をするのはやっぱりおもしろくないです。

地元の卸屋さんと話をしても、非常に遠いんですね。話をしても、そこがまた先方に確認をとってからどうするかというジャッジを歩かないと決まらないんですね。かつたるいんですよ。タイムラグはしょっちゅうあるしね。今、後半になって、地方というか、大阪、東京に動くというのが、やっぱりそれを飛び越えて動くということですね。おもしろいですが、非常に大変でした。

要は外へ外へ動きなさいということで動くんですけども、ある意味、役員でもありましたから、これだけつぎ込んで、どれだけの見返りがあるかというのを計算しながら動かないとだめですから、それが非常に苦しかったですね。出張にしても10万円、15万円楽に使って、あの当時だったら少なくとも七、八万円は使っていたでしょうし、それが月のうち何回も行って、やっぱり20万円ぐらい使うでしょう。それだけの商売ができるのかできないのかというか。毎月そういうあれはありましたね。

一番大きな転機は62年、63年で、〇〇の正社員で△となったんですけども、同系列ですから、入って行って、8年から役員に、正式な代表になったんですね。一番大きな転機はここじゃないでしょうか。

嫁がたまたま家でコンピューターマシンというのがあるじゃないですか。3台のうちに入れていて、パートも来たりして、二足のわらじじゃないですけども、そういうこともやっていたんですね。ある意味気楽だったんですけども、そこへオーナーが乗り込んだので、いつまでおまえ、こんなことをやっているんだと。もっと本腰を入れて生地の商売をおまえ

やったらどうだということ、うちの家に乗り込んできましたから。1週間以内に決めなさいと。1週間で今の事をやるのであれば、会社は線を引けということと言われて、しょせん家でやっている加工業ですから、限界がありますよね。やはり僕が望んでいる商売は流通です。だから、ここで線を引こうかということを経さんと相談して、その機械も知り合いのところに幾らかで買い取ってもらって、生地のように特化していったと。それで嫁も事務に。だから、あれが大きな転機ですね。

その当時から会長の長男はもう家には帰らんと。お父さん、後を継がんとということがこの辺の段階では出ていたんですね。だから、この当時からオーナーもうんと考えられたわけで、やる気のある人に会社をくれてやろうという考えに変わっちゃったんですね、オーナー自体が。やる気のあるのであれば、その人にやってもいいなど。まだこの当時はそんな商売もでかいあれじゃなかったですから、うちにも五、六人で当初、三、四億円の商売をやって。

家のコンピューターをやめて、生地に特化する。長男が継がないし、おまえがやる気があったら、会社をくれてやるし、やれよと。その中で☆さんとの接点がまた出てくる。一気にそういうことがわーっと……。やっぱりリスクはいろいろとありますからね。判こを押しますからね。軒並みに担保に入りますからね。家も田んぼもそれこそ判こを押したことがありますよ。

不安でしたね。説得が上手だったんでしょうけど、どん底のときに、景気の悪いときに商売はやるほうがいと。事を起こす、家を建てるにしても、商売をするにしても、状況が非常に悪いときに取り組むというのがベストだろうという教育をオーナーからは受けていたんです。どん底を味わった者でないと、やっぱり……。逆に言ったら、いい状況でそれを引き継ぐというのは、大体そこからというのは零細企業なんて難しいじゃないですか。超大手の大企業で、組織もすべてきちっとでき上がっているところはそうじゃないにしても、中堅以下の中小の企業の場合はいいところで引き継ぐという傾向が非常にありますね。グループも6社、7社あるんですけど、何か皆、そういう経緯があります。

要はある意味どん底だったんですけれども、どん底から少しこういうときだったのであれですけど、これ以上、おまえ、悪くならんと。こういう利害をいろいろと経験したんだから、絶対いい方向に行くし、そういうしっかりした思いを持ってやりなさいということだったです。

今でこそ、いろいろと社員にも僕は言いますが、生活費がなくて借金をしたとか、この辺だったら△△ですよ。△△から何十万円も借りて、生活費がないし、嫁は泣き出すし、もう入っちゃったものは、飲み込んでいますから、仕方がないですよ。このころが一番ひどかった。急激にごーんと落ちた時期がありましたから。

〇〇に吸収しちゃおうかということであつたけれども、呼び出しをくらって、こんな状況でこういう話が出ているらしいけど、うちの足を引っ張ってほしくないし、拒否してくれと。一緒になるのは困るということをおっしゃいました。一時は同じかまの飯を食っている人間から

そういうことを言われました。悔しかったですね。それも起爆剤になったというかね。

やっぱり閉めるとなったら、やっぱり家だ、田んぼも何枚か手放すような感じでしたから、それもしょうがないなど。(笑) 来るところまで来ちゃったし、しょうがないな、これほど。

もう1年待とうかと、もう1年待とうかと、オーナーが見ていてくれたと、あれには感謝します。閉めると決まったところで、いや、もう1年ちょっと見ようと。あそこがやっぱり大きな転機だった。すばらしいジャッジだったというか。こっちはもうだめだなと思っていたんですけど、もう1年見てみようかと。

そういう場での会議に出ていて、オーナーが何を考えて、こういう場面でどういう動きをするのかというのもずっと勉強できてきている。その辺はオーナーはやっぱりすごいと思うし、それをやっぱり日々の商売とか、仕入れ先とかの話、また部下に対する指示の出し方もやっぱりしっかり腹があって、がっと言えるというかね。

会社というのはやっぱり自分のものじゃないですから。周りのみんながやってくれて初めて、組織力ですからね、実際に。具体的イメージというのは今言ったちょぼちょぼしたことぐらいで、やっぱり日々勉強の中でということが多いですね。

僕の理想は、今50ですから、55で現役は引退したいということです。ただ、それにはすることがいっぱいありますよね。これが60になればまだ余裕があるんですけど、55といったら、もう5年ですね。5年で僕もオーナーと一緒に自分の息子に継がそうという意思はないです。だから、有能な者がおればやってくれたらいいし、僕は今までグループのいろいろな社長を見ているので、悔いを残して引退するという状況の人もいたし、納得できんと言いながらやめていった人もあるし、まあまあしょうがないからと納得してやめた人も多いし、僕はそういうのは嫌ですから、いいときは皆さんにも還元しましょうと。だからみんなもいいときはしっかりとりますよと。目標としては今、5年ぐらいを目指す。それで引退はしようと思っているんですけども、それにおいてはやっぱりちゃんとしたネクストをやっぱり育てることの難しさというのがついてきますからね。ちゃんと育てられれば、僕ら夫婦は引退して、夢は家庭菜園で野菜をつくって、自給自足の生活をしたいと。(笑)

やっぱり人と人との接点というのは非常に大きな財産になっていくと思います。これは一生、ずっとでしょうけど。先ほどずっと僕が話をしてきた中も、そういうことをずっとお話ししているとは思うんですけども、いろいろな人との出会いで、やっぱりチャンスというのがこういう形で当然来ているんですね。来ているんだけど、見逃しちゃうと思うんですよ。ぼーっとしていると。バイオリズムがこうあると思うんですね。だからこうなったときに、あ、こうだなというときにピピッと動ける。一生のうちに何回しかないですね。そのときにぱっとリアルタイムで動けるあれをしっかりと養っておくかどうかですね。ぼーっとしてそれを逃がしちゃったら、もうまたずっと何年も先、何十年になるのかね。僕はそういうものだと思います。それぐらい、人と人との出会いの中で、いろいろと勉強しておけば、それはある意味見えてくるんじゃないかな。そういうものだと思います。

(後継者が) 決まらないと引退できませんから。「社長になるか」と言うと、「なります」という若い子もいるんですけれども、なるということの意味、リスクがやっぱり何でも伴うということ、大蔵省じゃないですから、幾ら赤になっても、日銀みたいに、はいはいなんて金を出すわけじゃないですからね。なくなったら、自腹ですからね。それを言うと、みんなぴっと引きますね。雇われ社長ならいけるんでしょう。

(自分が社長を引き受けたのは) それはオーナーの教育でしょう。上手に引きずり込まれて。巧みな話法で引きずり込まれて。

育った環境があるのかもしれない。うちの親父は学校に行きたくても行けなかった悔しい思いがあるんですね。だから僕に対しても教育というものに対して、極力上の学校まで出したいというあれを持っていたみたいで、後になって聞けば。ただ独学の中でサラリーマンのようなのは基本的に嫌なわけですね。それをはっきり言っていましたね。

自己採点したら、40点ぐらいじゃないでしょうか。これは自分が努力してきた結果とは思っていないですから。何か、神様か仏様になるのかと。でも一つ言ったら、ラッキーボーイだったかなと。死ぬときもそう言うのかなと。ラッキーボーイのあれで一生終わらないことを死ぬ前に言っちゃうと何ですけれども、ほんとうに僕は必死で——その場その場ではもがいていたのかもしれないですけど、やっぱりいろいろな人が助けてくれたというか、いろいろな人との出会いがあって、その人それぞれに助けていただいたという思いが僕はいっぱいですね。必死で努力したというほどのあれは、僕はないです。

仕事のキャリアでも全然、ある意味スポット的な営業をするということで動いちゃったし、あれなんですけれども、もっと本来であればアパレル、商社でやっているのも、もっと動く方向ではまだまだあると思うけど、今までの動きが実際はできていないですしね。指示しても動けないし、動けなければ、やっぱり先頭切ってほんとうは零細企業の場合はやらないとだめなんです。経理から営業から集金から、ほんとうはすべてを牛耳っていないとだめなんですけれども、何かそこまでする欲というか、能力の限界を何か最近を感じているし、そういう意味で、全体の評価は40点だと思います。これから10点、20点、50点以上がとればいいかなとは思っています。特に人生においては、点数は非常に低いと思います。

これは人生観と言ったらあれでしょうけれども、やっぱり本来自分がもっとありたい形はこうじゃないなというのが何となくあるんです。こんなのは望んでいない。こんな榮譽は要らないんです。ずっと真剣に、冷静に考えれば、何か自分がほんとうに望んでいることと少し違うなというあれが、最近ちょっとあります。これは漠然としてあります。

いろいろな意味で出てきますよ。この年とともに、みんながこうなるのかなと思うんですけれども、いろいろな意味で時間的に余裕のある、のんびりした南国のあれじゃないですけど、やっぱりそういうような生活をしたいですね。それは最初に言った自給自足じゃないですけど、そんな立派な家も要らないし、立派な車も要らないし、自分を常に見つめ直すというのか、そういう余裕のある生活をしたいなと思います。わかりますか、こんな言



い方で。

ケース 48 は、うまくいかなかった初期の仕事上の活動やネットワークが、そのあとの活動において生きた例である。

## 5. おわりに

本章では、大学進学を断念した事例、および卒業時に就職に失敗した事例を取り上げ検討した。

大学進学断念した2ケースとも、家庭の事情から大学進学をあきらめ、大企業への就職、不安定な移行ののち起業へとそれぞれの道を歩んだ。大学に進学できなかったことによって、希望の仕事への道はそれぞれにかなり険しいものとなった。

たどった経路は異なるが、大企業へ就職したケースは、当初希望していた内容の仕事を獲得し、「命をかけた」と本人が語る仕事を成し遂げている。昇進には反映されなかったというが、この時代にはまだこうした成功物語が生きていたと言えよう。

また、大学進学を断念し、7回もの転職を経たケースは、いまだに進学できなかったことが心残りだと語りながらも、現在は起業して、取締役として経済的に成功している。大学卒業時に不況にあたり就職できなかったケースは、その後就職した企業で安定し、その子会社の取締役となり、現在は後継者養成に頭を悩ませている。

こうした2つのケースは、現在も残る自営という成功ルートであるが、自営セクターは縮小しつつあるため、自営というかたちでの挽回ルートは小さくなっていると考えられる。

現在、若者をとりまく環境は大きく変化している。しかし、いつの時代においても、人生の初期において困難を経験した者に対するセカンドチャンスの提供は、社会の発展のために不可欠だと言えよう。

## 参考文献

- 雇用職業総合研究所 (1988) 『青年期の職業経歴と職業意識—若年労働者の職業適応に関する追跡研究総合報告書』 職研調査研究報告書No.7
- 労働政策研究・研修機構 (2005) 『個人のキャリアと職業能力形成—「長期的キャリア研究」35年間の軌跡—』 労働政策研究報告書No.27
- 労働政策研究・研修機構 (2006) 『現代日本人の視点別キャリア分析—日本社会の劇的な変化と労働者の生き方—』 労働政策研究報告書No.51
- 荻谷剛彦・志水宏吉 (2004) 『学力の社会学』 岩波書店
- JELS (2005) 『青少年期から成人期への移行についての追跡的研究』 お茶の水女子大学 21世紀 COE プログラム

---

JILPT 資料シリーズ No.25

長期的キャリア分析についての事例研究 ―35年間の追跡調査より―

発行年月日 2007年3月15日

編集・発行 独立行政法人 労働政策研究・研修機構

〒177-8502 東京都練馬区上石神井 4-8-23

研究調整部研究調整課 TEL 03-5991-5104

印刷・製本 株式会社 コンポーズ・ユニ

---

©2007

\*資料シリーズ全文はホームページで提供しております。(URL : <http://www.jil.go.jp/>)