

「だってキャバ嬢って楽に稼げる仕事ですから」

—合理的選択理論によるキャバクラ嬢のインタビュー・データ分析—

小林 盾

【要約】

この論文は、キャバクラにおける女性サービス提供者（キャバクラ嬢）が、仕事からなにを獲得しているのかを描く。先行研究では（収入にくわえ）承認感を得るとされるが、それ以外の可能性や多様性については未解明であった。そこで、合理的選択理論の立場にたつて、キャバクラ嬢が仕事から人的資本や社会関係資本を獲得し、転職や収入増といったその後の地位達成に活用すると仮定する。データとして現役または元キャバクラ嬢8人を対象に、インタビュー調査を実施した。語りを分析した結果、(1) 対象者のすべてのキャバクラ嬢が、(コミュニケーション力、美意識、飲酒、忍耐力などの) 人的資本と（情報、人脈、恋人などの）社会関係資本を得ていると語った。(2) ただし、承認感を獲得したと語る人とそうでないという人がいて、もともと自信のある人は承認感を必要とせず、自信のない人は必要としていた。したがって、キャバクラ嬢という仕事に、承認感といういわばロマンチックな報酬だけでなく、資本獲得というしたたかな合理性も潜むことが明らかになった。これらは、この研究ではじめて明らかにされた。先行研究では、あたかもキャバクラ嬢なら一様に承認感をもつように描かれてきたが、実際には多様なことがわかった。

【キーワード】

キャバクラ、キャバクラ嬢、合理的選択理論、人的資本と社会関係資本、承認感

1 リサーチ・クエスチョン

1.1 バー、キャバレー、ナイトクラブの市場規模

食の安全・安心財団によれば、1975年からこの40年ほどで、バー・キャバレー・ナイトクラブの市場規模はいったん上昇し1995年にピークを迎

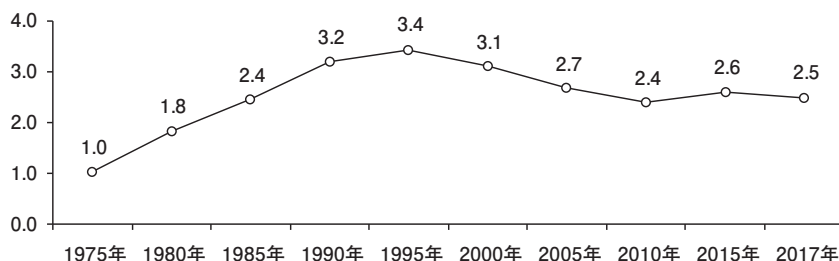


図1 バー・キャバレー・ナイトクラブの市場規模の推移

(注) 出典：食の安全・安心財団による外食産業市場規模推移。縦軸の単位は兆円。値は推定。

える。そのご下降し、2010年以降はおおむね2.5兆円ほどで安定している(図1)。2017年において、外食産業全体の市場規模が25.7兆円であり、そのうち飲食店14.2兆円、喫茶・居酒屋等2.1兆円であった。これらと比べると、バー・キャバレー・ナイトクラブの2.5兆円は、けっして小さくない規模といえる。

日本標準産業分類によれば、「大分類M宿泊業、飲食サービス業」の「中分類76飲食店」に「766バー、キャバレー、ナイトクラブ」が含まれ、「主として洋酒や料理などを提供し、客に遊興飲食させる事業所」と定義される。例示として「バー、スナックバー、キャバレー、ナイトクラブ」が挙げられる。

バー・キャバレー・ナイトクラブでサービスを提供する者は、日本標準職業分類によれば、「大分類Eサービス職業従事者」における「中分類40接客・給仕職業従事者」中の「405接客社交従事者」となる。「キャバレー・ナイトクラブ・バーなどにおいて、客の接待をして飲食させるなどの接客サービスの仕事に従事するものをいう」と定義され、「キャバレーの社交係、キャバレーのホステス、ナイトクラブのホステス・ホスト、サロンのホステス・ホスト、バーのホステス・ホスト、接客社交係(キャバレー・ナイトクラブ・バーなど)」が例示されている。

なお、経済センサスによれば、2016年におけるバー・キャバレー・ナ

イトクラブの事業所数は9.6万人、従業者数は34.3万人であった。うち男性は8.2万人なのにあたいし、女性は26.1万人で75.9%と多くを占める。このように、こうした店では、おもに男性が客となり、女性がサービス提供者となっていることが分かる。

1.2 事例としてのキャバクラ嬢

この論文では、そうした飲食サービス業のうち、現代日本における典型としてキャバクラに着目し、そこでの女性サービス提供者（キャバクラ嬢、キャバ嬢）を事例とする。三浦・柳内（2008：209）に基づき、以下のように定義しよう。

定義 キャバクラとは、おもに時間制で料金を支払い、女性サービス提供者が同席し接待する飲食店をさす。キャバクラ嬢とは、キャバクラにおける女性サービス提供者をさす。

三浦・柳内（2008：209）によれば、キャバクラとは「キャバレー・クラブ」が語源で、キャバレー並みの低料金で、クラブ並みの高級な雰囲気を楽しめることを示唆する。1983年に原型となるキャンパス・パブが生まれ、1984年に最初のキャバクラとされる「キャッツ」が東京都新宿区歌舞伎町に開店した。原則として、キャバクラで身体的なサービスは禁止されているため、日本独特の形態といえる。

職業は一般に、ライフコースやライフスタイルをおおきく規定する（山田・小林2017）。では、キャバクラ嬢という職業は、どのような特徴をもつか。まず、女性であることが必須の条件となっている。また、若さと美しさが価値の源泉となるため、働ける期間が限定され（おおむね30代までとされる）、その後のキャリア形成が難しい。

そうしたキャバクラ嬢は、仕事になにを求め、仕事を通してなにを獲得し、その後のキャリア形成や収入といった「地位達成」にどのようにいかしているのだろうか。仕事であるから、収入を期待するのは当然であろう。それ以外に得るものが、あるかもしれないし、ないかもしれない。知識や経験を身につけるかもしれないし、やりがいなどの感情が報

酬となるかもしれない。そこで、この論文はつぎの研究・質問にアタックしていく。

リサーチ・質問 キャバクラ嬢は、仕事から（収入にくわえて）なにを得て、その後の地位達成に活用しているのか。どのような多様性があるのか。

もしこのリサーチ・質問を解明できれば、販売職や介護職といった他のサービス労働に共通する課題を、指摘できるかもしれない（サービス職における感情労働についてはHochschild 1983）。もし未解明のままであれば、キャバクラ嬢という職業の実態が不明瞭なまま、ややもすればロマンチックに称揚したり、ぎゃくに思い込みで蔑視したりしてしまうかもしれない。

1.3 先行研究

三浦・柳内（2008）は、15～22歳の女性1,154人にインターネット調査を実施し、なりたい（なりたかった）職業などを質問した。また、現役キャバクラ嬢32人とキャバクラ嬢希望者18人にインタビュー調査を実施し、就業動機やライフスタイルを調べた。インターネット調査の結果から、キャバクラ嬢希望者には、「人から承認されたいという欲求の強い子が少なからずいる」（三浦・柳内2008：26）と主張する。

北条（2014）は、キャバクラで合計10か月、クラブ・ラウンジで合計3か月、女性サービス提供者としてみずから働き参与観察をおこなった。その結果、自分の経験として収入にくわえて、『自分はキャバクラ嬢として客から承認されている』という満足感が得られる」（北条2014：105）と主張する。

ただ、キャバクラ嬢のなかには「承認感を得られない人」や「承認感を必要としない人」もいるのに、両者ともそうした可能性を見逃しているかもしれない。

1.4 合理的選択理論にもとづく仮定と仮説

ここでは、小林 (2016、2017b) と同様に、合理的選択理論の立場から検討したい。合理的選択理論は、人びとの行動を、(なにかに投資し失うものがありながらも、見返りとして別のものを回収するなど) 合理的なものとして理解する。とくに、教育や健康は「人的資本」として (たとえば Becker 1964)、人間関係は「社会関係資本」として (たとえば Lin 2001)、その後に役だちうることが示されてきた。

このことがキャバクラ嬢にも当てはまるとしたら、キャバクラ嬢は時間や労力をキャバクラへと提供し、見返りとして人的資本や社会関係資本を得て、ライフコースやライフスタイルに役立てているかもしれない。そこで、つぎのように仮定してみよう。

仮定 キャバクラ嬢は仕事から、(収入にくわえて) 人的資本や社会関係資本を得て、その後の地位達成に活用する。

キャバクラの場合、人的資本や社会関係資本は、図2の表紙のとおり明確にどのような形をとるのだろうか。雑誌『小悪魔ageha』(2006年創刊)はキャバクラ嬢を読者として想定しており、そのウェブサイト記事「キャバクラで働くことの意外なメリット3選」が参考となる。「お酒の場に慣れることができる」「様々な職業の男性と話すことができる」「周りの女の子と一緒に美意識が高くなる」が挙げられている。

第一の飲酒と第三の美容は個人の能力なので、人的資本といえる(資本としての美容については Hakim 2011、谷本 2015)。もし「コミュニケーション力」や「礼儀」が身につくなら、それらも人的資本の獲得とみなせる。また、もし「教養」などの文化資本(たとえば Bourdieu 1979) が得られたなら、この論文では人的資本としてあつかう。

第二の会話には、(自分だけでは成立せず) かならず具体的な人間関係が必要なので、社会関係資本と考えるべきだろう。もし「人脈」を得て転職などで役だったなら、それも社会関係資本となる(転職での役割は Granovetter 1974、日本での分析はたとえば小林 2018)。また、「客と恋人として交際する」ことがあれば、客との関係が社会関係資本となり、

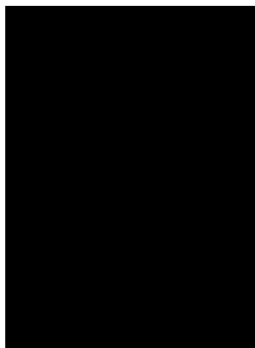


図2 雑誌『小悪魔ageha』表紙 (2018年1月号)

恋人候補を提供したといえる（社会関係資本の恋人提供機能については小林2014）。

この仮定のもとで、仮説を2つたてる。最初の仮説は、キャバクラ嬢の獲得物の全体像についてである。こうした人的資本や社会関係資本の獲得は、先行研究で検討されてこなかった。

仮説1（人的資本、社会関係資本の獲得） キャバクラ嬢は、仕事から人的資本や社会関係資本を得ることがあるだろう。

つぎに、先行研究の知見をテストするために、つぎの仮説をたてる。先行研究では、あたかもすべてのキャバクラ嬢が承認感を得ているかのように想定されていたが、そうでないものがある可能性がある。

仮説2（承認感の獲得） キャバクラ嬢には、仕事から承認感を得る人もいるが、得ない人もいるだろう。

2 対象と方法

2.1 調査方法

キャバクラ嬢経験者の女性8人、キャバクラ嬢非経験者の女性2人、店員または客としてキャバクラを経験した男性4人に、2018年3月から11月にかけて、筆者が調査者となって半構造化インタビューを実施した。量的調査ではキャバクラ嬢経験を標本とすることが困難なため、質的調査とした。

カフェなどで会い、調査開始前に調査の目的、分析方法、公開方法、個人情報の扱いについて説明したあと、同意を得た。インタビュー時間はそれぞれ1～2時間ほどであり、許可を得て録音した。必要におうじ、インタビューあとに電子メールなどで追加の質問を行なった。

インタビューでは、共通して出身、教育、職歴、収入、家族構成など属性やライフコースにかんすること、趣味、生活時間といったライフスタイルにかんすること、階層帰属意識、主観的幸福感といった心理にかんすることを質問し、最後に「キャバクラのイメージを一言でいうとどのようなものか」を回答してもらった。他に、キャバクラ嬢経験者には「キャバクラ嬢をはじめた目的、きっかけ」「働き方」「仕事で得たもの、失ったもの」「承認感はあったか」「キャバクラ嬢経験がその後役だったか」「同僚や客との関係」「将来の夢」などを聞いた。キャバクラ嬢非経験者の女性には、「なぜ経験したいと思わないのか」「キャバクラにどのようなイメージをもっているか」を、男性には「来店したきっかけ」「キャバクラでの印象」「キャバクラ嬢はなにを得ているようにみえたか」「キャバクラ嬢は承認感を得ているようにみえたか」などを質問した。

できるだけ自然な語りをしてもらうため、調査者による発言は最小限とした。とくに、「なにを得たのか」「一言でいうと」については、例示や誘導をいっさいせず、本人からの回答を待った。

2.2 対象者

筆者はキャバクラへ行ったことがないため、個人的な紹介によってキャバクラ嬢経験者8人から協力を得た（対象者リストは表1）。また、回答が

表1 インタビュー対象者

グループ	仮名	年齢	性別	キャバクラ経験	現役か	出身	教育	キャバクラ嬢通算期間	キャバクラ嬢最終勤務地	キャバクラ嬢収入(月~円)	現職
キャバクラ嬢経験女性(専業)	A	20代前半	女性	専業	現役	東京都	大学中退	2年	横浜	50万	キャバクラ嬢
	B	20代前半	女性	専業	現役	神奈川県	大学中退	4年	歌舞伎町	100~300万	キャバクラ嬢
	C	20代前半	女性	専業	元	東京都	専門学校卒	1年	池袋	40~50万	営業職
	D	20代後半	女性	専業	現役	千葉県	専門学校中退	3年	千葉県	30万	キャバクラ嬢
キャバクラ嬢経験女性(兼業)	E	20代前半	女性	兼業	元	東京都	大学通学中	1日(体験)	東京市部	1万	大学生
	F	20代前半	女性	兼業	元	東京都	短大卒	2年	銀座	30万	事務職
	G	20代前半	女性	兼業	現役	福島県	大学通学中	1年	池袋	25~30万	キャバクラ嬢と大学生
	H	20代後半	女性	兼業(元専業)	現役	愛媛県	専門学校卒	5年	中野	10~70万	キャバクラ嬢と事務職
キャバクラ嬢非経験女性	I	20代前半	女性	(なし)	(非該当)	長野県	大学通学中	(非該当)	(非該当)	(非該当)	大学生
	J	20代後半	女性	(なし)	(非該当)	東京都	大学通学中	(非該当)	(非該当)	(非該当)	大学生
男性	K	30代前半	男性	2年間キャバクラの裏方	(非該当)	埼玉県	専門学校卒	(非該当)	(非該当)	(非該当)	料理人
	L	30代後半	男性	数回入店	(非該当)	東京都	専門学校卒	(非該当)	(非該当)	(非該当)	自営業
	M	30代後半	男性	数回入店	(非該当)	兵庫県	大学院卒	(非該当)	(非該当)	(非該当)	事務職
	N	60代後半	男性	5年間月2回入店	(非該当)	東京都	大学卒	(非該当)	(非該当)	(非該当)	定年退職

(注) 各グループ内で若年者から配列。CさんとEさんは友人同士、EさんとIさんとJさんは友人同士、DさんとKさんは同じキャバクラに勤務していた。収入は元職の場合キャバクラ嬢当時。専門学校卒は全員高卒。Gさんの収入は体験入店のため1日分。

多様になるよう、できるだけ調査対象者から他の対象者を紹介してもらうことは避けた（キャバクラ嬢どうしではCさんとEさんのみ知人）。

キャバクラ嬢8人の内訳は、全員20代で平均22.5歳、専業キャバクラ嬢4人にたいし兼業（学生や他の仕事と兼務）4人、現役5人にたいし元職3人だった。教育は、高卒後専門学校中退1人、高卒後専門学校卒2人、短大卒1人、大学中退2人、大学通学中2人だった。キャバクラ嬢としての勤務期間（通算）は、体験入店の1日から5年までいて、平均2.3年である。キャバクラ嬢としての月収は、（体験入店者を除くと）10万円から300万円まで幅があり、（各個人の中央値に基づくと）平均60.4万円であった。

キャバクラ嬢非経験者の女性2人は、20代の大学生である。男性4人は、30代から60代で、キャバクラで料理人として勤務していた人が1人、客としてキャバクラを経験した人が3人いた（料理人Kさんは、かつてDさんの勤務するキャバクラで調理、配膳の裏方）。

2.3 分析方法

仮説の検証のために、回答をリストに整理したうえで、個人ことのライフ・ヒストリーと関連させながら解釈する。この論文ではとくに、キャバクラ嬢として承認感を得た人の典型としてHさん、得なかった人の典型としてBさんに着目し、それぞれの語りを分析する。

3 分析結果

3.1 「だって楽に稼げる仕事ですから」：Bさんの語り

Bさん（女性、20代前半、未婚、東京都出身）は、現役の専業キャバクラ嬢であり、承認感はまったく得ていない（インタビュー時の様子は図3）。新宿歌舞伎町で1つの店に4年間勤務しつづけ、現在は週4回ほど、3時間くらいずつ勤務している。売り上げは店内で上位にあり、収入が月100万円ほどで、誕生日など多いと300万円ほどである。

もともと、高校在学中に都内の有名服飾店で販売員のアルバイトをしており、大学在学中にバイトの先輩からこのキャバクラを紹介された。大学在学中にキャバクラ嬢として働きはじめ、さいしょはアルバイトだった。



図3 インタビュー時のBさん（左）、Hさん（右）

（注）筆者撮影。許可を得て掲載。

売り上げでよい結果が出たため、本気で取りくみたくなり、大学を中退して専業キャバクラ嬢となり現在に至る。将来の夢は、25歳ごろまでキャバクラ嬢で貯金したら、退職し起業することである。

まず、キャバクラ嬢という仕事を、どのような目的で続けているのかを質問した（経験者へのインタビュー結果の要約は表2）。

筆者：今の仕事を続けているのは？

Bさん：だいたいやりたいことって、5千万（円）くらいあればなんでもできるじゃないですか。なので、毎日出社するよりは自分でなんか（起業を）するほうがいいじゃないですか。そのためには、短期間でパーっと働いてパーっとやめちゃおうって思って。（十分な貯金があれば）出資していったりとか、そういうお金を増やすことをはじめたいなあって思ってます。

このように、Bさんには貯金して起業するという明確な目標があり、キャバクラ嬢はそのための手段として位置づけられていた。つづいて、キャバクラ嬢をしていて嬉しかったことと、ぎゃくに大変だったことをきいた。

Bさん：（嬉しかったのは）売り上げが伸びていくことです。誕生

表2 キャバクラ嬢経験者へのインタビュー結果 (要約)

仮名	キャバクラ嬢入職の目的、理由	キャバクラ嬢経験から獲得したもの(収入以外)	キャバクラ嬢を通じた承認感	キャバクラとは一言で
A	将来起業するため	人見知りなくなった、料金に見合う「女性らしい」魅力、多様な職業の人に話しをきける(探偵など)	自分にはない	人に支えてもらうこと
B	将来起業するため	男性を見る目、しゃべり方、客と交際2人	自分にはないが、売り上げよい人は嬉しそう	楽に稼げる仕事
C	短期可で高収入のため	(むだ毛をそるなど)美意識、トーク・スキル、自由な昼の時間、チャホヤされいい気分になる、客と交際1人	自分にはないが、引込みがちなんだとチャホヤされ承認感あるかも	うまくやれば良い仕事
D	趣味(バンド追っかけ)に時間をかけるため	コミュニケーション力、飲酒できるようになった、客がまた来ると達成感、客と交際1人	自分にはなく、客をとられるとかえって落ち込む	女性は金、男性は癒しを求める「煩惱の集まり」
E	興味あったため	気遣い、コミュニケーション力、年配者から人生訓を聞いた	自分の頑張りに付加価値を感じ(承認感まではいかないが)他の仕事ではない感覚だった	異世界
F	1人暮らしするため	飲酒できるようになった、(自分含め)キャバ嬢はみなお金のため働く、客と交際2人	自分にはまったくないし、同僚にもないだろう	我慢との戦い
G	高収入で時間が柔軟なため	コミュニケーション力、自分の時間、我慢	指名されると満たされ幸福感	人脈や経験を積める場所
H	自信なく整形するため	気遣い、コミュニケーション力、美意識、違う世界を知った、転職時に紹介してもらう、客と交際1人	お金つかって会いにくるから承認感ある	違う世界の自分を見れる仕事
I	(非該当)	(非該当)	(非該当)	酒と派手な女性
J	(非該当)	(非該当)	(非該当)	男性は下品、女性は頑張っている
K	(非該当)	(非該当)	(非該当)	明るい場所
L	(非該当)	(非該当)	(非該当)	気分転換
M	(非該当)	(非該当)	(非該当)	大人の遊び場
N	(非該当)	(非該当)	(非該当)	大人のためのおもちゃ箱

(注) 要約だが、できるだけオリジナルの語りを尊重した。

日にシャンパーニュでタワーしてもらったのは、ほんとうによかったなー。(大変なのは) アフター (閉店後にいっしょに食事などすること) をしつこく誘う客がいると、嫌だなーって思います。あと、客に SNS (ツイッターなどのソーシャル・ネットワーキング・サービス) で自分 (Bさん) のプライベート (な生活) がばらされたことあって、このときはすぐへこみました。

では、キャバクラ嬢をとおして得たものはあるのだろうか。このとき、調査者から例示はいっさいしていない。

筆者：仕事していて、これ身についたなーってことはありますか。

Bさん：男を見る目は、間違いなくついたと思います。あと、しゃべり方や見た目の大切さ。女性は整形してきれいになると、人生の後半が変わりますよー。自分は1年に2回はアップデート (整形) するようにしてます。

筆者：(雑誌の)『小悪魔 ageha』では、キャバ嬢して成長したって話しがでてるんですが、Bさんはそういうこと (ありました) ?

Bさん：成長はしないでしょ。だってキャバ嬢って楽に稼げる仕事ですから。サラリーマンのほうがぜったい成長できるはずですよ、(キャバクラ嬢より) ずっと大変なんだから。

したがって、Bさんは仕事からコミュニケーション力 (「喋り方」) や美容 (「見た目の大切さ」) といった人的資本を、獲得したようだ。いっぽう、人脈などの社会関係資本には、言及がなかった。承認感については、どうだろうか。言及されなかったため、調査者からあえて質問した。

筆者：じゃあ、仕事していて「自分はなんか認められたな、承認されたな」っていう感覚ってあるんでしょうか。

Bさん：(即答して) まったくないですね。キャバ (嬢) って、仕事として世間から否定的にみられていると思うんですよ。昼職にこういうとして就活するときになって、「キャバ嬢やって承認されまし

た」っていけないはずじゃないですか。ただ、売り上げがいい人は嬉しそうにしているってのはあります。

Bさんにとって、キャバクラ嬢から承認感を得ることというのはなかった。ただ、他のキャバクラ嬢については否定していない。さいごに、キャバクラのイメージを一言で表現してもらおうと、「やっぱり楽に稼げる仕事ですよ。人によると思うけど、自分には合っているみたいで」とのことだった。

3.2 「お金つかって会いにきてくれるんだから」：Hさんの語り

Hさん（女性、20代後半、未婚、愛媛県出身）は、現役の兼業キャバクラ嬢として勤務し、仕事から承認感を獲得していた（インタビュー時の様子は図3）。これまで10店以上を経験し、地元の愛媛県と東京都池袋、新橋、中野などの店で、通算5年間ほど勤務した。現在は昼に事務職をしながら、兼業として月数回ほどキャバクラ嬢をしている。収入には幅があり、月10万円から70万円ほどである。

キャバクラ嬢の仕事は、愛媛県で定時制高校に通学中に、温泉地でコンパニオンをしたあと、友人から誘われてスタートした。高校卒業後、関西地方で事務職をしたあと、愛媛県に戻り数軒の店に専業として勤務する。東京に移り、昼に服飾業でアルバイトをしながら兼業キャバクラ嬢となり、そのご数店を移動しながら専業として週6日働くこともあった。客が途切れると、別の店へ転職する。収入が高く、男性と話すことが好きだったため、抵抗はなかった。はじめてみると、男性からチャホヤされ、仕事として飲酒できることが嬉しかった。ただ、現在は男性とお喋りすることが好きではなくなった。将来の夢は、結婚して（小遣い稼ぎとして）コンビニでパートをすることという。

では、なにを目的に仕事をしているのだろうか。Hさんは美容整形の経験がある。

筆者：このさき、どんな整形したいってあります？

Hさん：もう全部やりたい。200万（円）貯まったらやろうってずっ

とあって。目を大きくして、鼻高くして、あご尖らせて。もう、パッとみて整形ってわかるくらいしたい。彼氏もやっていいよってってるし。親にもいってあります。あ、でもタトゥーだけはダメって(親から)言われた。自分にぜんぜん自信ないんで、整形して可愛くなったら自信もてると思うんです。(働く) 目標になってます。

Hさんは、自信がないため、貯金し整形することを目指している。したがって、Bさんと似て、キャバクラ嬢という仕事は目標のための手段といえる。キャバクラ嬢としての喜びや苦労は、どうか。

筆者：キャバ嬢って仕事の魅力ってなんでよう？

Hさん：なんか違う世界じゃないですか。売り上げが上がったときのこの嬉しさってたぶん、(キャバクラ嬢に) なってみたいとわからないんじゃないかな。頑張ってるって周りのお客さんや店長から応援されて。でも、(売り上げが) 下がるとめっちゃ落ち込む。(苦労は) 男の人がお金にしかみえなくなっちゃう。あと、お客さんから「面白くない」とかって暴言いわれることがありますよ。

売り上げの上下が、喜びにも苦労にも源泉となっていることがわかる。「お金にしかみえなく」なるのは、キャバクラ嬢に特徴的な苦労かもしれない。つづいて、キャバクラ嬢からの獲得物について質問した。

Hさん：気を遣えるようになったと思います。あと、コミュニケーション力と美意識はかくじつにアップしました。物事への対応能力もついたと思います、その場その場で。あと、(男性の) 嘘にだまされなくなった。「彼女いない」とか。

筆者：ぎゃくに、仕事していてこれ変わっちゃったなあ、失っちゃったなああってもありますか？

Hさん：お金の感覚。荒くなった。あと、優しい心、純粋な気持ちがなくなった。

このように、Hさんもコミュニケーション力（「対応能力」「嘘にだまされなくなった」）と美容（「美意識」）という人的資本を獲得したといえる。また、インタビュー後に電子メールで人脈について質問したら、「人脈は得られました。普段関わりがない方とお話して自分の視野が広がりました。昼の仕事もお客様からの紹介でみつかりました」とのことで、社会関係資本を得ていたことがわかる。承認感については、本人から言及されなかったもので、筆者から質問した。

筆者：お客さんからチャホヤされて、自分が認められるっていうか、承認されるような感覚ってありますか？

Hさん：ありました。わざわざお金つかって会いにきてくるってことで、認めれたんだって（感じる）。そうですね、毎回（仕事のたびに）です。お金いっぱいつかってくれたら、その分だけ感じる。

したがって、客が自分に「お金つかって会いにきてくる」ことで、Hさんが自分の価値を確認できるため、承認感を得ていた。さらに、承認感とは支出が多いほど上昇する。キャバクラのイメージは、「違う世界の自分が見れる仕事」という。

3.3 人的資本、社会関係資本の獲得：仮説1の検証

キャバクラ嬢は、仕事から人的資本や社会関係資本を得ているのだろうか。表2におけるインタビュー結果をもとに、表3で（収入以外の）獲得物を整理した。なお、高い収入が魅力であることは、全員が言及していた。さらに、Fさん（女性、20代前半、兼業）は「みなお金のため働く」と断言していた。

ここから、人的資本、社会関係資本どちらも、キャバクラ嬢が得ていることがわかる。人的資本は、すべてのインタビュー対象者があげた。たとえば、ほとんどの人が「コミュニケーション力」「トーク・スキル」「気遣い」がアップしたと語った。「人見知りがなくなった、料金に見合う女性的魅力を維持している」（Aさん、女性、20代前半、専業）、「むだ毛をそるなどの美意識」（Cさん、女性、20代前半、専業）、「お酒は苦手だっ

表3 キャバクラ嬢経験者が獲得したもの（収入以外）

仮名	人的資本	社会関係資本	承認感	その他
A	人見知りなくなる、女性的魅力	話しをきける	(ない)	
B	男性を見る目、しゃべり方	客と交際2人	(ない、ただし他人にはあるかも)	
C	美意識、トーク・スキル	客と交際1人	(ない、ただし他人にはあるかも)	自分の時間、いい気分
D	コミュニケーション力、飲酒	客と交際1人	(ない)	達成感
E	気遣い、コミュニケーション力	話しをきける	自分に付加価値を感じた	
F	飲酒	客と交際2人	(ない、他人にもない)	
G	コミュニケーション力、我慢	人脈や経験を積める	指名されるとある	自分の時間、幸福感
H	気遣い、コミュニケーション力、美意識	違う世界を知る、人脈が転職時に役だつ、客と交際1人	お金つかって会いにくるからある	

(注) 表2から作成。

たが飲酒できるようになった」(Dさん、女性、20代前半、専業、Fさん) ことなどもあった。たほう、「キャバクラとは一言でいうと我慢との戦い」(Fさん)、「客から容姿などについて嫌なことを言われても、仕事なので言い返せないので、我慢することが身についた」(Gさん、女性、20代前半、兼業) という語りもあり、忍耐力を獲得した人もいた。

社会関係資本も、全員の語りで登場した。たとえば、「探偵など多様な職業の人に話しをきける」(Aさん)、「年配者から恋人との別れ方など人生訓を聞いた」(Eさん、女性、20代前半、兼業) という語りがあった。また、「人脈や経験を積める」(Gさん)、「人脈が転職時に役だった」(Hさん) という人もいた。客と恋人として交際したことは、5人が経験していた。

3.4 承認感の獲得：仮説2の検証

承認感はどうだろうか。表3によれば、承認感を得る人はいた (Eさん、

Gさん、Hさん)。たとえば、Eさんは体験入店し、「自分の頑張りに付加価値を感じた、これは他の仕事ではない感覚だった」と、Gさんは「指名されると自分に価値があると感じて、幸福感が上がるし、周囲の同僚もきっとそう」という。

いっぽうで、承認感のない人もいた (Eさん、Gさん、Hさん以外)。たとえば、Fさんは、「キャバ嬢はみなお金のためだけに働いているので、自分にも他人にも承認感はないだろう」と語っていた。自分にはないが、同僚にはあるかもしれないという人もいた (Bさん、Cさん)。たとえば、Cさんは「自分がけっして拒まれず、いつもきれいだね、素敵だねとチャホヤされるので、引っ込みがちな人だと承認感あるかも」という。

ただし、インタビューにおいて自分から「承認された、認められた感覚がある」と語る人が皆無だったのは、注目に値するだろう。人的資本、社会関係資本については、本人の自発的な語りからあらわれた。これにたいし、承認感については、十分な回答時間をかけても一度も言及がなかったため、筆者からその有無を質問する必要があった。

他に得たものとして、「自分の時間」(Cさん、Gさん)のような時間にかんするものと、「お客さんにチャホヤされると確実にいい気分になる」(Cさん)、「お客がまた来ると達成感がある」(Dさん)といった感情にかんするものがあった。

4 考察

4.1 キャバクラ嬢としての投資と回収：仮説1の検証結果

以上から、仮説1 (人的資本、社会関係資本の獲得) の検証結果は以下となる。

仮説1 (人的資本、社会関係資本の獲得) の検証結果 支持された。人的資本としてコミュニケーション力、美意識、飲酒、忍耐力などが、社会関係資本として情報、人脈、恋人などが、語られた。どちらも、対象者の全員が言及した。

なぜだろうか。キャバクラ嬢の定義から、女性でなければならないし、当事者には「若くてきれいな女性を使いすてにするので、キャバ嬢には未来がない」(Cさん)と受けとめられている。また、今回の対象者全員が20代でキャバクラ嬢をやめる予定と語るように、いわば若い間の「期間限定」の職業といえる(この点でスポーツ選手ににている)。キャバクラ嬢をして失ったものはないかを質問したところ、「話しをひたすらきくため気疲れする」(Eさん)とか「タクシーを近距離でもつかうなど金銭感覚」(Gさん)と語られた。

そのため、おのずと(時間、気遣い、若さ、美容といった)投資にたいし、見合うだけの回収ができてきているかを、他の職業よりシビアに見定める必要がある。その結果、収入を確保するのは当然として、さらに人的資本や社会関係資本を獲得できるのかもしれない。

先行研究では、こうした人的資本、社会関係資本の獲得について未解明であった。しかし、キャバクラ嬢は仕事をとおし、人的資本や社会関係資本を得て地位達成にいかしている点で、ある程度合理的だといえそうである。

4.2 自信と承認感：仮説2の検証結果

では、仮説2(承認感の獲得)はどうか。

仮説2(承認感の獲得)の検証結果 支持された。「指名されるから」「お金つかってまで会いにくるから」などと対象者のうち3人が承認感を得ていたが、5人は得なかった。

承認感を得る人とそうでない人がいたのは、なぜか。典型ケースとした(承認感のない)Bさんと(ある)Hさんの場合、いくつか共通点があった。専業キャバクラ嬢であり(Hさんは元専業)、貯金が目的でキャバクラ嬢という仕事はそのための手段であり、美容整形を経験しており、人的資本としてコミュニケーション力を、社会関係資本として恋人を得ていた。

いっぽう、違いもある。Bさんは首都圏出身で、大学に通い(中退)、(高校時から有名服飾店で販売員をするなど)自信にあふれ、承認感がない。

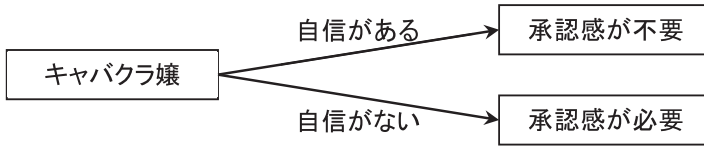


図4 分析結果の要約

(注) 矢印は因果関係を表す。

Aさん、Cさんもこのタイプに近い（どちらも東京都出身、承認感なし）。

Hさんは対照的に、「学歴にコンプレクスもってて、普通の仕事では成果が出せなくても夜の仕事だったら自分が頑張れば価値になると思って」と語るように、地方出身（愛媛県）で、大学には通わず（定時制高校と専門学校卒）、自信を欠き、承認感を仕事から受けとっている。Gさんもタイプとして近い（福島県出身、承認感あり）。

なお、Kさん（男性、30代前半、元キャバクラの裏方）によれば「会社員になれない人がキャバ嬢になる」し、Dさんによればキャバクラ嬢になる人には「もともと裕福で、さらにぜいたくをしたいため」か「貧困のため」か、どちらが多いという（ただし出身階層については今回インタビューで質問していない）。また、Gさんによれば、キャバクラ嬢には2パターンあり、自分に自信があって、とくに承認感を必要としない人と、自信がないため承認感を得やすい人がいるのではという（こうした人はキャバクラが自分の居場所になってしまうそうだ）。

そうだとすれば、典型的にはBさんのように、もともと自信のある人は承認感をとくに必要とせず、Hさんのように自信のない人はそれを埋めるために、キャバクラ嬢という仕事からの承認感を必要としているといえそうだ（分析結果の要約は図4）。ただし、もちろん例外ケースもある。Gさんは、自分に自信があると語りながら、承認感を得ていた。

以上から、リサーチ・クエスチョンに以下のように回答できるだろう。

リサーチ・クエスチョンへの回答 対象者のすべてのキャバクラ嬢が、(コミュニケーション力、美意識、飲酒、忍耐力などの) 人的資本と(情報、人脈、恋人などの) 社会関係資本を得ていると語った。ただし、承認感とは獲得したと語る人とそうでないという人がいて、もともと自信のある人は承認感を必要とせず、自信のない人は必要としていた。したがって、キャバクラ嬢という仕事に、承認感といういわばロマンチックな報酬だけでなく、資本獲得というしたたかな合理性も潜むことが明らかになった。

これらは、この研究ではじめて明らかにされた。先行研究では、あたかもキャバクラ嬢なら一様に承認感をもつように描かれてきたが、実際には多様なことがわかった。いわば、キャバクラ嬢という仕事は賞味期限のあるフルーツのようなもので、キャバクラ嬢はそれぞれの方法で甘さを享受しているのかもしれない。

なお、キャバクラ嬢については一般書(たとえば木村2002)や、キャバクラ嬢による書籍(たとえば愛沢2017、門2018、小川2018、進撃のノア2018)が多数ある。しかし、この論文のように統一的な理論的パースペクティブからキャバクラ嬢を分析したものは、これまでなかった。

4.3 「明るい場所」か「我慢との戦い」か：キャバクラのイメージの二極化

ここまではキャバクラ嬢経験者の語りを分析してきた。では、非経験者の女性や、男性は、キャバクラにどのようなイメージをもっているのだろうか。

まず男性からみると、キャバクラとは「明るい場所」(Kさん)、「気分転換できる場所」(Lさん、男性、30代前半、数回入店)、「大人の遊び場」(Mさん、男性、30代後半、数回入店)、「大人のためのおもちゃ箱」(Nさん、男性、60代後半、5年間月2回入店)と、おおむねポジティブなイメージが語られた。承認感については、「自分の経験では、キャバ嬢が得るといふより、むしろ(キャバクラ嬢が)客に承認感を売っている(与えている)のでは」(Nさん)との意見があった。

女性からはどうか。男性とは対照的に、Iさん(女性、20代前半、キャ

バクラ嬢非経験、大学生)はキャバクラに「いけないもの、負のもの」という、ネガティブなイメージをもつ。このことは、「我慢との戦い」(Fさん)、「キャバ嬢は世間の人に受け入れられにくい」(Aさん)というキャバクラ嬢の語りとも一致する。ただ、Jさん(女性、20代前半、キャバクラ嬢非経験、大学生)は、「男性は下品、女性は頑張っている」と、キャバクラ嬢については肯定的にとらえる。

このように、男性と女性とで、キャバクラのイメージが大きく異なった。この論文では、キャバクラ嬢の語りをもとに、(我慢と戦わなければならないような)キャバクラのダークサイドを含め多面的に分析した。その結果、ダークサイドがあっても(むしろあるがゆえに)、キャバクラ嬢が合理的に投資を回収するプロセスを描いた。

4.4 今後の課題

(1) この論文は、キャバクラ嬢という仕事を、地位達成の一貫として位置づけて分析した。今後は、キャバクラ嬢の経験が、ほんとうに地位達成に役だったのかどうかを、検証する必要がある。さらに、その後のライフコースやライフスタイルやウェル・ビーイングに影響があるのを分析することもできるだろう(ライフスタイルについては小林2017a、ウェル・ビーイングについては大竹他編2010)。

(2) この論文では、飲食サービス業の事例としてキャバクラ嬢に着目した。キャバクラ嬢は比較的若い女性に限定されるが、ここでの知見が他の飲食サービス業やサービス職一般へとどこまで応用できるのか、検討する必要があるだろう。

(3) 先行研究のデータ収集時期から、おおむね10年ほど経過している。そのため、この論文の結果と先行研究との差異は、メカニズムの違いだけでなく、もしかしたらコーホートの違いや、時代の違いによるのかもしれない。

[謝辞]

本研究はJSPS 科研費15H01969の助成を受けたものです(基盤研究A、少子化社会におけるライフコース変動の実証的解明：混合研究法アプローチ、代表小林

盾)。インタビュー対象者の皆さんに、心より感謝します。執筆に当たり、今田絵里香氏、川端健嗣氏、内藤準氏、森田厚氏、渡邊大輔氏から有益なコメントをいただきました。

[文献]

- 愛沢えみり、2017、『昼職未経験のキャバ嬢が月商2億円の社長に育つまで：キラキラ社長・愛沢えみりの起業術』主婦の友社。
- Becker, G. S., 1964, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, National Bureau of Economic Research. (= 1976、佐野陽子訳『人的資本：教育を中心とした理論的・経験的分析』東洋経済新報社。)
- Bourdieu, P., 1979, *La Distinction: Critique Social du Jugement*, Minuit. (= 1990、石井洋二郎訳『ディスタンクシオン：社会的判断力批判』I、II、藤原書店。)
- Granovetter, M., 1974, *Getting A Job: A Study of Contacts and Careers*, University of Chicago Press. (= 1998、渡辺深訳『転職：ネットワークとキャリアの研究』ミネルヴァ書房。)
- 北条かや、2014、『キャバ嬢の社会学』星海社。
- Hakim, C., 2011, *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, Basic Books.
- Hochschild, A. R., 1983, *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*, University of California Press. (= 2000、石川准・室伏亜希訳『管理される心：感情が商品になるとき』世界思想社。)
- 木村和久、2002、『キャバクラの歩き方』扶桑社。
- 小林盾、2014、「結婚とソーシャル・キャピタル：何人と恋愛すれば結婚できるのか」辻竜平・佐藤嘉倫編『ソーシャル・キャピタルと格差社会：幸福の計量社会学』東京大学出版会。
- 小林盾、2016、「合理的選択理論：行為の理論」小林盾・海野道郎編『数理社会学の理論と方法』勁草書房。
- 小林盾、2017a、『ライフスタイルの社会学：データからみる日本社会の多様な格差』東京大学出版会。
- 小林盾、2017b、「合理的選択理論の基礎と応用：実証研究へ人的資本、社会関係資本（ソーシャル・キャピタル）、文化資本をどう応用できるか」『理論と方法』32(1): 163-76。
- 小林盾、2018、「就職活動で縁故は役立つのか：職業達成とソーシャル・キャピタル」

佐藤嘉倫編『ソーシャル・キャピタルと社会：社会学における研究のフロンティア』ミネルヴァ書房。

Lin, N., 2001, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press. (= 2008, 筒井淳也他訳『ソーシャル・キャピタル：社会構造と行為の理論』ミネルヴァ書房。)

門りよう、2018、『北新地の門りよう：ナンバーワンキャバ嬢の仕事とお金と男のホンネ』トランスワールドジャパン。

小川えり、2018、『日本一売り上げるキャバ嬢の指名され続ける力』KADOKAWA。

大竹文雄・白石小百合・筒井義郎編、2010、『日本の幸福度：格差・労働・家族』日本評論社。

進撃のノア、2018、『好かれる力』光文社。

三浦展・柳内圭雄、2008、『女はなぜキャバクラ嬢になりたいのか？：「承認されたい自分」の時代』(光文社)。

谷本奈穂、2015、「美容：美容整形・美容医療に格差はあるのか」小林盾・山田昌弘編『ライフスタイルとライフコース：データで読む現代社会』新曜社。

山田昌弘・小林盾編、2015、『ライフスタイルとライフコース：データで読む現代社会』新曜社。