

Contents

特集：経済成長と景気実感の断層	1p
＜今週の”The Economist”誌から＞	
”The comeback kids” 「クリントン夫妻復活」	7p
＜From the Editor＞ 『お家さん』に期待	8p

特集：経済成長と景気実感の断層

いつも感じるのですが、エコノミストが語る「経済」と、普通に生活している人が感じている「景気」の間には、深い断層が横たわっています。そして「実感なき景気拡大」が久しく続いていることは、先日の参院選の結果を見ても明らかであります。

かつてピーター・ドラッカーは、「データではなく、人間を見ること」を経済探求の作法としていたそうです。経済の実態を把握するためには、想像力を働かせて「データの裏側」に思いを馳せる必要があります。タウンウォッチングなどの手法を総動員して、「成長と実感の断層」について考えてみたいと思います。

悩ましい月例経済報告の読み方

9月14日、安倍首相が突然の「辞意表明」で周囲を驚かせた2日後、総理入院中のままで月例経済報告関係閣僚会議が行われた。基調判断は、以下のように変化した。

8月：景気は、生産の一部に弱さがみられるものの、回復している。

9月：景気は、このところ一部に弱さがみられるものの、回復している。

さあ、これでは先月に比べて良くなったのか、悪くなったのかが分からない。これぞ「月例文学」と呼ばれる独自の世界である。関係者に聞くと、表現は変わっているものの、「判断は横ばい」というのが正しい読み方であるらしい。だとしたら、なぜ文言を変えたのか。その理由は「先行き」に関する文言の中に隠れている。

(先行き)

8月：一方、原油価格の動向が内外経済に与える影響等には留意する必要がある。

9月：一方、**アメリカ経済**や原油価格の動向が内外経済に与える影響等には留意する必要がある。

この夏、サブプライム問題に端を発する信用危機が広がったことにより、米国経済の減速懸念が広がっている。幸い、日本ではCDOに深入りしていた企業は少なく、流動性の危機も発生していない。皮肉っぽく言えば、「寝ていて転んだためしはない」という喩え通り、証券化による金融ビジネスが遅れていたことが幸いした形である。

それでも、米国で住宅市場の調整が続く、個人消費が冷え込むようなら、日本経済にも影響が及ぶかもしれない。幸いなことに、4-6月期の米国実質GDP成長率は年率+4.0%と強く、消費の冷え込みを純輸出の伸びでカバーする展開となっている。米国経済の前途は気になるが、今すぐ心配というほどでもないようだ。

もうひとつ、不思議なデータがある。日本の対米輸出(金額ベース)はこの春ぐらいから前年同期比でほぼゼロ成長となっている。その**先行指標となる数量ベースでは、実に3月から5ヶ月連続でマイナスが続いている**。つまり対米輸出の伸びには当面、期待できないということだ。

米国の需要が停滞し、日本からの輸出が伸びないということは、日本からアジアを経由して米国に向かう輸出も減少するはずである。ところが、日本からのアジア向け輸出はほとんど落ちていない。それどころか、**「春節効果」で伸び悩む2月を除けば、すべて金額ベースで2桁増となっている**。結果として、全世界向けの輸出は増勢が続いている。

○地域別輸出(前年比・**金額**ベース)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
米国向け	5.5	7.0	2.4	-5.0	0.4	6.8	1.3
アジア向け	25.8	6.3	10.1	11.1	18.6	15.8	13.8
全世界向け	19.0	9.7	10.3	8.2	15.1	16.2	11.8

○地域別輸出(前年比・**数量**ベース)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
米国向け	0.7	1.7	-4.2	-13.1	-13.2	-8.3	-10.4
アジア向け	23.0	2.5	7.4	7.0	12.1	13.4	10.6
全世界向け	8.8	-1.3	0.6	0.4	6.2	5.9	2.5

どうやら**アジア経済の成長は、かつてのような米国頼みではなく、自律的な軌道に乗っている**ようである。だとすれば、米国経済の調整があったとしても、外需はかなり底堅く推移することが期待できよう。

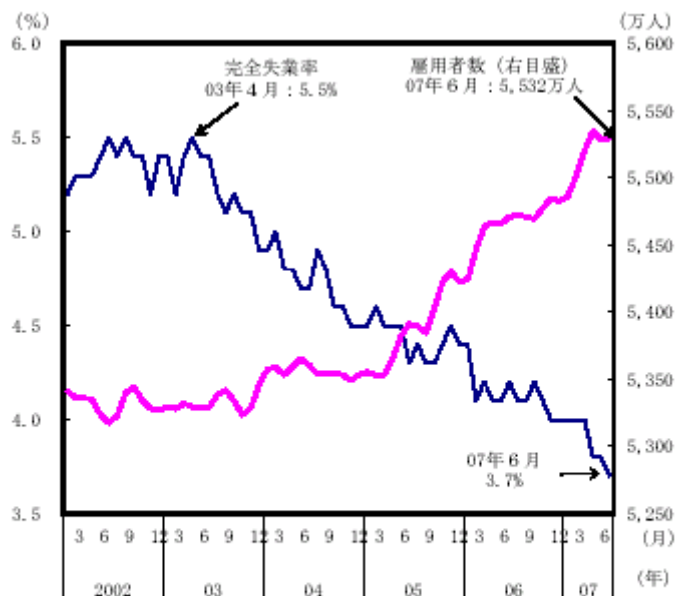
雇用の改善は家計部門を潤すか？

9月28日、日経センター朝食会で行われた福井俊彦・日銀総裁の講演会を聞きに行った。総じて「単体としての日本経済は良いけれども、米国経済と金融資本市場を考慮しなければならぬ」というトーンであった。日本経済は前向きの好循環が続いており、内需と外需のバランスが良い。設備投資のマイナスは一時的であると考えられる。個人消費は、派手さはないものの底堅い。ただし景況感には脆弱性がある、という評価であった。

面白い表現だな、と感じたのは、「企業から家計へという景気波及のメカニズムに、エンジンブレーキが利いている」という発言である。2000年のゼロ金利解除の際、日銀は「川上」(企業部門)から「川下」(家計部門)にはかならず水が流れるはず、という「ダム論」を展開した。今回の景気回復局面においても、2005年ぐらいからそういう状態が続いている。企業収益というダムの水は満杯なのに、家計部門にはあまり水が流れて来ない。本来であれば、雇用、配当、設備投資といった形で、企業のカネは放出されるはずである。

中でも本命は「雇用の回復」である。実際にデータを見る限り、雇用状況は改善している。失業率はすでに3%台にまで低下している。労賃の伸び悩みが報告されているが、これは団塊世代が定年後も再雇用されているためで、新規採用はバブル期を超える過熱ぶりである。「それなのに個人消費が奮わないのはなぜか」が、現下の最大の疑問である。

〇8 月月例経済報告 関係閣僚会議資料から



- (備考) 1. 総務省「労働力調査」により作成。
2. 季節調整値。
3. 雇用者数は後方3ヶ月移動平均の推移。ただし、グラフ中に記載されている6月の雇用者数は単月の値。

雇用の中身を精査すると...

この文脈でよく引用されるのは、「雇用者数は史上最高の水準(5540万人：今年4月)」
というデータである。

労働人口調査(季節調整済み)で、2007年7月と2005年7月の数値を比較してみると、労働力人口が微減(6654万人から6646万人)している中で、雇用者数は5384万人から5514万人へと130万人も増えている。少子高齢化で労働力供給が頭打ちとなっているのに、定収のある雇用者がこれだけ増えているのであるから、たとえ非正規社員やパートが多いにせよ、個人消費にとってはプラスになるはずである。

ただし気をつけねばならないのは、この間の就業者数は49万人の増加に留まっており、この2年間で自営業者が81万人も減少しているのである。過去2年間における農林業就業者数の減少は12万人に過ぎないので、その多くは個人経営の商店業などではないかと推察できる。

○労働力人口調査

	2005年7月	2007年7月	差
労働力人口	6654万人	6646万人	- 8万人
完全失業者	292万人	236万人	- 56万人
就業者数	6360万人	6409万人	+ 49万人
雇用者数	5384万人	5514万人	+130万人
自営業者	976万人	895万人	- 81万人

察するに、商店街の小さな「パパママ・ストア」が閉店し、代わりに近所のコンビニなどに働きに出ているようなケースが多いのだろう。これでは雇用者数の増加を、手放しで喜ぶわけにはいかない。自前で店を切り盛りしている自営業者の方が、毎月、決まった金額を受け取るだけの雇用者よりも、消費性向は高いと見るのが自然だからだ。

卑近な例を挙げると、筆者の自宅の近所では、個人経営のクリーニング屋が閉店し、代わりにチェーン店のクリーニング屋が開店した。2つの店の「おばちゃん」を比較すると、能力と士気は著しく違う。自分の店を経営する「おばちゃん」は、顧客情報を完全に把握していたが、時給いくらで店番を任かされている「おばちゃん」は、毎週通う客の顔さえ覚えてくれない。「自営業者」が「雇用者」に転じると、得てしてこんな風に能率の低下が生じるのである。

かつて日本の高齢者は、農業や商店業を中心に諸外国に比べて就業率が高かった。つまり、「自営業者が多いことが、社会のセーフティネット」になっていた。しかし、高齢化の進展や地方経済の低迷、さらに農産品価格の低下などに伴い、自営業を続けられないケースが増えている。

日本経済が本調子であるならば、むしろ雇用者が独立して自営業者（自己雇用者）が増えるような動きが出てこなければならない。若者がリスクを回避し、「寄らば大樹」志向を強めている現状を見ていると、「雇用者増が個人消費につながる」とは、単純に考えない方が良さそうに思える。

シャッター通りができる理由

さて、上記のような「パパママ・ストアの閉店」という現象は、「地方都市におけるシャッター通り」という形で、全国の至るところで起きている。その背景には、少子・高齢化の進展や、経済のソフト・サービス化、あるいはモータリゼーションによる消費行動の変化といった社会変容のトレンドがある。

政策面で言えば、1995年に「規制緩和推進計画」が打ち出した「経済的規制は原則自由・例外規制、社会的規制は必要最小限」という方針により、「大店法」こと大規模小売店舗法が見直しの対象となったことも影響している。地方への大型店舗の進出が、地元商店街の衰退をもたらすという構図だが、1998年のまちづくり3法、2006年の改正においては、その軌道修正が図られている。

さらにミクロな面で言えば、商店街の内部の調整という問題がある。実際にシャッター通りを歩いてみると分かることだが、商売を止めてしまった店舗では、引退した人たちがそのまま住んでいることが多い。彼らは新しい仕事を始めるつもりはなく、後は年金暮らしで良いと考えている。かくして店のシャッターは、2度と上がる予定がない。

他の商店にとっては、こんなに迷惑な話はない。喩えていえば、ウーロン茶を買うために自動販売機の前に行ったら、コーラが売切れだったようなものである。ウーロン茶を買うためには、何の不都合もないけれども、売り切れボタンが放置されているような自動販売機は、他の商品も同様と見なされてしまう。そこで消費者は、ウーロン茶は別の場所で買おうと考える。なぜなら自動販売機は、ほかにいくらでもあるのだから。

犯罪心理学に、「破れ窓理論」という概念がある。割れた窓を放置しておく、「誰も気にしていない」というサインになり、軽犯罪が起こりやすくなる。やがて住民が秩序維持に協力しなくなり、凶悪犯罪が生じるようになる。だから、割れた窓は放置してはいけないという理屈である。

シャッター通りも同じことが当てはまる。串の歯が欠けたような商店街では、消費者は買い物をしたくない。だから営業を止める店舗があれば、なるべく早く次の商売を始めなければならない。そうしないと、通り全体が衰退してしまう。

寂れた商店街に活気を取り戻すためには、空いた場所で別の人に、新しい商売を始めてもらう必要がある。ところが、古くからの仲間に向かって「立ち退いてくれ」と言いにくい。せめて「店舗を貸してくれ」と頼みに行くと、高いテナント料を請求されたりする。そもそも彼らは、年金も出るし蓄えもあるので、食うには困っていないのである。

要するに商店街は、一度シャッター通りになってしまうとそこから抜け出すことが難しい。たとえ地方都市の景気が本格的に回復したとしても、別の繁華街が潤うだけであろう。結果として、「景気回復が実感できない」人たちが増えてしまうのである。

「ザ・ペニンシュラ」現象

そんな一方で、最近の首都圏では景気のいい話も目立つ。

9月1日、有楽町で「ザ・ペニンシュラホテル」が開業した。近年、首都圏では外資系高級ホテルが進出ラッシュである。ザ・リッツ・カールトン東京（赤坂、2007年4月）、マンダリン・オリエンタル東京（日本橋、2005年12月）、コンラッド東京（汐留、2005年7月）、グランドハイアット東京（六本木、2001年9月）などだ。これらのホテルは1泊6~7万円以上とかなりの高価格帯であるが、それなりに客は入っているようだ。

考えてみれば、今では東京ほどホテルが安価な大都市は世界でもめずらしい。筆者が入社した20数年前には、「ニューヨーク出張の際は1泊200ドル以下」という社内規程があったものだが、今ではニューヨークで200ドル以下のホテルを確保することは至難であろう。逆に東京では、2万3000円もあればかなり良質な部屋に宿泊できる。「東京は物価が高い」といわれ、「内外価格差」が問題となった時代は遠くなった。「円安」が進んでいるのもさることながら、ここ20年、日本はほとんど物価が上がらなかったが、他の地域では普通に物価上昇が生じたからであろう。

こうした外資系高級ホテルの進出ラッシュに対し、国内のホテル業界はこれを「2007年問題」と呼んで問題視し、需給が崩れることを警戒していたという。しかし、内外にはすでに十分な富裕層が育っており、外資系ホテルは新たな市場の開拓に成功したといえそうである。

同様に、外国人の目には見えているのに、日本人が気づいていないビジネスチャンスは、ほかにも多いのではないだろうか。例えば東京では、プライベートジェット機の発着場がない。これがなければ、世界の豪投資家が気軽に立ち寄るわけにはいかず、「国際金融都市」を目指すのも困難となる。

経済のグローバル化は、この手のビジネスチャンスを数多く提供することになる。もっともその多くは東京などの大都市圏に集中し、結果として「格差拡大」という今日の問題をさらに強調することになるだろう。例えば、「お台場あたりにジェット機の発着場を作りましょう」という動きが出てくると、たちまち「格差拡大」「金持ち優遇」という怨嗟の聲が巻き起こりそうである。

余談ながら、「ザ・ペニンシュラ東京」をわざわざウォッチしに行った人の言によれば、「変に年が離れた、怪しげなカップルが多かった。ありゃ不倫ばかりだね」とのことであった。いつの時代も、富裕層にカネを使わせる近道は、やはり色恋沙汰に限るようである。

<今週の”The Economist”誌から>

”The comeback kids”

「クリントン夫妻復活」

Cover story

October 6th 2007

* 大統領選挙まで残りあと 1 年。意外にも (?) ヒラリー・クリントン候補が先行逃げ切り体制に入りつつあるように見えます。さて、素直に信じて良いのでしょうか。

<要旨>

米国文学界の巨匠フィリップ・ロスは昨年、民主党が 50 州で全敗するとしたら、それはヒラリーであろうと喝破した。今週、彼は前言を撤回したが、前大統領夫人を嫌う人は他にも少なくない。このままだと、ブッシュ家とクリントン家の支配が最高 28 年も続くかもしれないが、それでもヒラリーとビルが、ホワイトハウスに復帰する公算は高い。

ヒラリーはライバル・オバマに平均で 18p 差をつけ、アイオワ以外の初期予備選州でリードしている。どの世論調査でも共和党候補者たちを上回っており、第 3 四半期の資金集めでは、驚異的な能力を持つオバマを超えた。だからと言って勝てるとは限らない。2003 年末には、ディーンが必勝体制だった。足を引っ張りそうな材料には事欠かない。

今回の選挙において、もっとも重要な資質はマネジメント力であろう。ブッシュ政権が苦手とした、ハリケーンや財政赤字に対処する能力である。この点でヒラリーには一日の長がある。確かにトップの経験はなく、93-94 年のヘルスケア改革は壊滅的だった。しかしその後は夫の政権を見て学習し、NY 州選出の上院議員としても修練を積んだ。選挙戦の統率ぶりは見事だし、ディベートも上手。第 2 のヘルスケア改革案は穏健になった。ライバルであるオバマやエドワーズは、さらに公職経験が少ない。ただし共和党側は、有能な知事や NY 市長が揃っている。政策大綱全てを公表しておらず、税制や環境などの課題が残る。「中を取って」決める悪癖もあり、夫の自由貿易主義を批判し始めている。

2 番目の要件は強い安保政策だ。民主党にとっては伝統的な苦手分野である。この点でヒラリーはライバルから抜きん出ている。2002 年の対イラク戦賛成投票を謝罪せず、撤退にもコミットしていない。それでもイラクからの撤退期限を設ける交渉に汗をかき、共和党からは攻撃されている。クリントン時代の軍事的な弱さが、対米テロの下地になったという批判もある。米国民は強い大統領を求めており、共和党候補には好戦派が目立つ。

次期大統領に求められる第 3 の課題は、内外に向けて「癒し役」になることだ。米国の地位は、戦争とグアンタナモとアブグレイブで傷ついた。同盟を再構築できる指導者が求められている。ヒラリーにはその経験がないものの、ビルが「世界大使」になると宣言している。彼の魅力は、単独行動主義に向かいがちな超大国を助けるかもしれない。

国内においては、ブッシュ政権下で広がった党派的対立を狭めなければならない。オバマ陣営になびいたハリウッド大御所への反応を見る限り、容易に敵を許さないタイプのようだ。昔は他人の痛みが分からない人だった。かかる女性が米国を再結成できるかどうか。この疑問がクリントン夫妻復活への最大の障害となる。

クリントン夫人の仕事は終わっていない。欠点を明らかにすることにかけて、米国大統領選に勝るものはない。本誌も多くの有権者と同様、来年まで判断を留保することにする。ここまでの戦いぶりはお見事。それだけに大統領になれば、失われるものは大きいだろう。

< From the Editor > 『お家さん』に期待

10月5日、「小林秀雄賞、新潮ドキュメント賞」パーティーに出かけたところ、新潮社は今度『お家さん』という本を出すという話を聞きこみました。

筆者のような旧日商岩井OBですと、このネーミングだけでピンと来るのですが、これは戦前の神戸にあった大商社、鈴木商店のオーナー「鈴木よね」の通り名です。鈴木商店というと、大番頭・金子直吉の存在があまりにも有名で、それに関しては城山三郎『鼠』など、多くの著作が残されています。ただし、金子直吉があれだけ多くの事業を残すことができたのは、オーナーである鈴木よねが全幅の信頼を寄せいていたからであり、彼女がどんな人間であったかは、さほど知られていない。

鈴木よねには二人の男の子がいた。が、「後継ぎが事業に口出しすると碌なことがない」と、彼女は息子たちに道楽を勧め、骨抜きにしてしまう。そこまで信頼されて、大番頭・金子直吉は「お家さんのために」と全力を尽くすのですが、「お家さん」を思うばかりに、鈴木商店の株式会社化に反対し、それが後の倒産の遠因になったことも否めない。

ところが鈴木よねは、金子に罪を押し付ければ鈴木商店の名前は残せる、という誘いを敢然と蹴って「あんさんが生きてくれはったらそれでええ。上り下りは世の常や」と言い放ったそうです。果たして女傑・オーナーと企業家・大番頭の間、どんな心の交流があったのか。読んでみたいところです。

著者は玉岡かおるさん (<http://tamaoka.info/>)。上下2巻で11月20日発売だそうです。

* 来週は海外出張（韓国）のため、本誌はまたまたお休みです。次号は10月26日（金）にお届けする予定です。

編集者敬白

本レポートの内容は担当者個人の見解に基づいており、双日株式会社および株式会社双日総合研究所の見解を示すものではありません。ご要望、問い合わせ等は下記にてお願いします。

〒107-8655 東京都港区赤坂6-1-20 <http://www.sojitz-soken.com/>

双日総合研究所 吉崎達彦 TEL: (03)5520-2195 FAX: (03)5520-4954

E-MAIL: yoshizaki.tatsuhiko@sea.sojitz.com