

かんぽセミナー

賃金と物価の好循環は実現できるか

講師：渡辺 努氏

令和5年7月19日

【渡辺】 皆さん、こんにちは。東京大学の渡辺でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、今、御案内いただきましたように、東大の経済学研究科というところに所属しております。経済学者でありまして、専門分野はマクロ経済学という分野であります。とりわけ物価とか金融政策とか、そういう分野を研究している者です。

今、どんな分野でも、ビッグデータというんでしょうか、そういうものが使えるようになってきていて、経済も例外ではなくて、そういうデータが使えるようになってきております。なので、それを使って分析をして論文を書くというのが物価の研究の大きなスタイルになってきております。

よく学生とかに言われるんですけども、先生がやっている仕事というのは、題材はもちろん物価とかです。経済学者っぽいですけれども、分析の手法とか、やっている分析の内容みたいなものを見ると、工学部とか理学部の先生とそんなに変わらないというふうに言われることがあるんですけども、まさにそういうふうになりつつありまして、そういう意味では、文系と理系の境目みたいなものがどんどんなくなってきていると。データがそうやって広く使われるようになって、世の中が変わってきているというあかしなのかなというふうに自分でも思っております。

去年の春ぐらいから物価が上がり始めたということで、どういうことになっているのかちょっと説明してみろというので、いろいろなところにお招きいただいてお話をすることが多くなってきております。今日もかんぽ財団さんにお招きいただきましたので、お邪魔をしているということでございます。

私たちの研究というのは、元をただせば、税金で研究をさせていただいていると思っておりますので、そこで知り得た様々な事柄というのも当然社会に還元しなきゃいけないという、この意識は、一応、一人前には持っているつもりでございます。ですので、直接私たちが持っている知見が皆さんのお役に立つということはあまり考えにくいですが、それでも何か物事を考える際の出発点としては、それなりの知見が提供できるかというふうに思いますので、それをやれる範囲でやってみようということでお邪魔しているわけでありまして。

今日も賃金と物価の好循環、よく岸田総理が使われる言葉ですけども、賃金、物価、好循

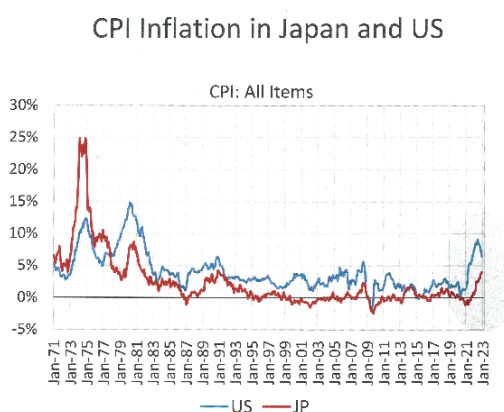
環とおっしゃいますけれども、そのことについてお話をしたいというふうに思います。それも私の研究のようなことを踏まえて、私のような研究者にはどういうふうに見えるのかということをお伝えして、皆さんがお考えになるときの材料を提供したいというふうに思っております。

今日のお話の骨格は、最初に、今、物価とか、賃金とか、こういうものがどうなっているのかということについての簡単な概要を御説明することから始めたいというふうに思います。既に皆さんいろいろな形で御存じの部分があるかと思いますが、おさらいがてら、こんなことが起きていますということをお話していきます。

その後、それらのことがなぜ起きているのかと。なぜインフレが起きているのかということをお話していきます。とりわけ日本の場合は、かつてはデフレというのが日本にとっての一番の懸念材料だったわけですので、デフレというのは物価が下落する現象ですが、それから今度は一転してインフレになっているわけですので、そこら辺のところは一体どうなっているのかということについての不明な点というのが多々あるかと思っておりますので、そのことをお話していきたいと思っております。

その上で、岸田総理がおっしゃっている賃金、物価、好循環というものについて、それがどんなメカニズムでできそうか、あるいはどういうことがある種のハードルになりそうかということについて、最後、お話を進めていきたいというふうに思っております。

まず、全体の概要の話から申し上げたいと思っております。ここでお見せしている絵は、CPIという、日本語でいいますと消費者物価指数、Consumer Price Indexというんですけども、そういう統計で測った物価の指標であります。日本でいうと、総務省の統計局が作っているもので、あるいは、アメリカですとBLSという役所が作っているものなんですけれども、そういう国が作っている公式の統計というわけでありまして。



赤い線が日本なわけですが、日本のところのまず95年ぐらいのこの辺のところから御覧いただきたいんですけども、ちょっと太くなっている線が0%の線ですので、赤い線は95年ぐらいのところから0%のところの近くで推移してきているわけでありまして。

見ていただきますと、95年以降、たまには0を上回ったりとか下回ったりとかしていますが、基本的には0からあんまり離れておりませんで、そこをずっと沿うようにして時間を過ごしてきたというのが見て取れるかと思えます。95年にそんなことが始まっていますので、かれこれ四半世紀、25年間ぐらい、そんなことを日本というのはしているわけでありまして。

0で物価が上がりも下がりもしない。価格が据え置かれると。そういう現象なわけですが、それを日本の中ではデフレというふうに呼んでいるわけでありまして。あるいはこれが長く続いているので、慢性的なデフレ、慢性デフレというふうに呼ばれることもあるかと思えます。

これをデフレと呼ぶのは、ちょっと言葉の使い方としては正しくないわけでありまして。つまり、インフレは物価が上がる現象ですので、それに対してデフレは物価が下落する現象ですので、その意味での物価の下落みたいなことが起きているわけでは決してないわけですね。例えば、1930年代のアメリカの大恐慌というのがありましたけれども、あの時期なんかは非常に景気が悪くて、CPIではかった物価が10%毎年落ちるといようなことが起きたわけですね、それはまさに正真正銘のデフレだったわけでありまして。そういうものが日本に起きるといような議論も90年代の頭頃にはありましたけれども、あるいはもう少し違う言葉でデフレスパイラルなんていうふうに言われたこともありましたけれども、しかし、そういうものは実際には起きなかったわけでありまして。

その代わりといたらなんですけども、起きたことは何かというと、先ほど申し上げたように、価格が上がりも下がりもしない。据え置かれると。そういう現象が起きたわけでありまして、それがしかも長いこと続いているというわけでありまして。

なので、慢性デフレにしる、デフレにしる、言葉の使い方としては決してよくはないんですけども、多くの方がそう使っていらっしゃいますので、取りあえず今日のお話の中でも、これをデフレ、あるいは慢性デフレと呼びながら話をしていきたいなというふうに思っています。

そうやって25年間、0のところですずっと来たわけですが、それが足元で大きく変化してきているわけでありまして。この辺から見させていただきますと、去年の春ぐらいから、22年の4月ぐらいからぐぐっと上がってきておりますけれども、インフレ率が日本でも上がってきているわけでありまして。現状4%ぐらい、去年の年末にちょうど4%ぐらいになったんですけども、

その後、年が明けた後も、実勢としては4%ぐらいで推移してきていると。去年の同じ時期と比べて、物価が4%上がると。こういうことが起きてきているというわけでありませう。

物価というのはどのぐらい上がるのがちょうどいいのかという議論はずっとあるわけですが、私のような研究者とか、あるいは日銀のような中央銀行の人たちとかというのは、2%ぐらい上がるのがちょうどいいだろうと。全然上がらないのは、やっぱり経済を活性化させるという意味では望ましくないし、もちろんデフレは、物価が下落するのはまずいわけですので、そうすると2%ぐらいがちょうどいいだろうということになるわけですね。

それに照らして考えると、ですので、ずっと0のところというのは低過ぎたということになるわけでありませうし、現状の4%というのは、2%に比べると少し高いと。誤解を恐れずに言えば、私は4%というのはすごく高くて大問題だとは実はあんまり思っておりませうで、2%というところから比べると、ちょっと高いけれども、まあまあ許容範囲なんじゃないかというふうに思っているわけでありませう。

この日本のインフレはどこでどうなって起きたのかということになるわけですが、実は日本の中で突然発生したものではなくて、アメリカとかヨーロッパでまずは21年の春ぐらいからインフレが起きたわけですね。ちょうど日本に先行して1年ぐらい前からインフレが起きていたわけでありませうで、あちらのほうは日本よりももっと激しいインフレで、一時的には10%ぐらいの高い率のインフレになったわけでありませう。

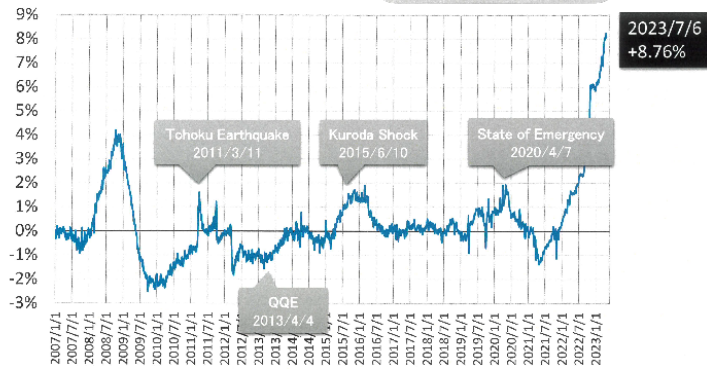
その後、22年に入って、アメリカもヨーロッパも金利を上げるというようなことをやってきましたので、インフレにそれによって少しでも対峙するということをやってきましたので、それによってインフレ率は若干落ちてはきているんですけども、まだまだ高い状況が続いているというわけでありませう。

その海外のインフレが、米欧のインフレが日本にも去年の春ぐらいから入ってきていると。4%ということになっていると。これが現状なわけでありませう。なので、ある種の輸入物としてそういうものが入ってきて、それが私たちの生活に影響を与えているということでありませう。

もう一つ、違う絵を御覧いただきますと、これは政府の統計ではなくて、私たちの研究の中で作った統計なんですけれども、スーパーとか、ドラッグストアとか、コンビニとか、普通私たちが生活者として買物に行くような場所がありますけれども、そういうところで、スーパーで物を買うときとかってレジで、スキャナーというんですか。あれをやると、何円のチョコレートが何個売れたとかという記録がお店のコンピューターの中に残るわけですね。なので、お店のコンピューターというのは、1日たつと、その日の中でどういうものが何個売れて幾らだったかとかということが全部分かるような仕掛けになっているわけですね。

Nikkei CPINow®

- Prices are collected every day from **1000 supermarkets** sampled from all over Japan.
- The number of products is about 300K.
- Updated every day with a **two day lag**.
- Covers **17 percent** of the official CPI.
- Historical daily data is available over the last 25 years.
- Excl. consumption tax



<https://lp.nowcast.co.jp/en>

4

その情報をお店から私たちのほうのサーバーに送ってもらうということを行います。1,200 ぐらいの店舗が全国に点在しているんですけども、そこからデータを送ってもらいまして、送ったものが集まったところで、私たちが作ったアルゴリズムがあるんですけども、それを使って集計をするということをして、物価の指標を作るということをしています。毎日データが送られてきますので、毎日物価を作ることができます。総務省のものというのは月に一遍、少し遅れて出てきますけれども、私たちのものは毎日、しかも2日遅れぐらいで出てきますので、非常に迅速に物価の状態が分かるということで、重宝していただいていると。そういう代物でございます。

これで見ますと、現状では、この資料をお渡ししたときの一番新しい数字が7月6日だったんですが、7月6日と前年の22年の7月6日を比べたときに、8.76%上がっていましたと。こういうことを見せているわけでありまして。さっき来る前に一番新しい数字が、おとといの数字があったんですけど、それは8.9%になっていましたので、もうちょっと上がってきていますけれども、これにしろ、8.9%にしろ、かなり高い水準になっているということなわけでありまして。

さっき4%ぐらいがCPIで見たときの数字だということを申し上げましたので、それと比べると、この8.76%というのは随分と高いわけでありまして。一つには、私たちの指標は、スーパーとか、ドラッグストアとか、そういうところで売っているものの価格ですので、基本的に食料品とか日用雑貨とか、そういうものに限られているわけでありまして。それに対して国の作っているCPIのほうは、例えば、自動車とか、あるいはいろいろなサービス、床屋さんの料金でありますとか、美容院とか、交通費とか、そういういろいろなものが含まれているわけ

でありまして、範囲が違うわけでありまして。あちらのほうがずっと範囲が広くて、その意味ではCPIのほうが優れている面があるわけでありまして。

なので、そのこの範囲の違いというのが一番大きいわけでありましてけれども、しかし、逆に言いますと、私たちの指標というのは、ほとんどの人が毎日目にするようなスーパーやコンビニの価格ですので、毎日目にするような、そういう価格が反映されているというわけですので、消費者の感覚にちょうどマッチするような、そういう指標になっているんじゃないかというふうに思われます。それが8.76%上がっているというわけでありまして。

私たちの指標で見ても、過去にも実はそれなりに物価が上がったことはありました。例えば、2011年の地震のときが、このとんがっているところがそれなんですね。あのときは何が起きたかという、被災地のほうは別ですけれども、東京とかそういうところでも、スーパーへ行くと棚が空っぽになるみたいなことが起きていました。私も何か買いに行かされて、行ってみたんですけど、何もなくてびっくりしたことを覚えていますけれども、要は皆さんが、余震があるんじゃないかということに心配されて、いろいろなものを食料品やら何やらを買いためたということで、そこで需要が増えたわけですね。需要が増えると物の値段が上がりますので、こういうふうにピコッと上がっているわけでありまして。

同じような事情は、3年前になりますかね。20年の4月のときの1回目の緊急事態宣言のとき、あのときもやっぱりスーパーの棚が空っぽになりましたけれども、あれも、ですので、皆さんが備蓄をしようとして需要が増えて、それで値段が上がるということが起きたわけでありまして。

ちょっと毛色が変わったところでは、亡くなられた安倍総理がアベノミクスというのを2013年に始めましたけれども、その中で日銀が異次元の金融緩和というのを始めたわけですね。それが13年の4月ぐらいだったわけですね。QQEとかって言われていますけど、その結果、金融の緩和をすることによってデフレから脱却しようとしたわけですね。緩和をして、円安が起きましたと。その結果として物価が上がるということが起きましたと。

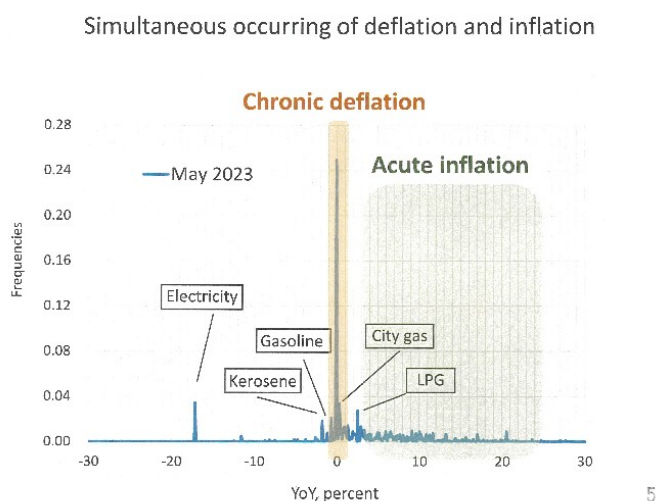
なので、物価が上がっている局面はあるにはあるんですけども、たかだか2%ぐらいのところまでしか上がっていなかったわけでありまして。それに比べると、今は8.76%ですから、ちょっと比較にならないぐらいの高い率になっているということなわけですね。

さらにちょっと心配なのは、この絵を見ていただきますと、この辺からぐっと上がってきているわけですが、ほとんどちゅうちょせずに上がり続けていますので、8.76%でこれで一旦おしまいですとか、ピークアウトしましたとか、そういう感じには全然なっていないわけでありまして、もうちょっと上がる。恐らく9%を超えるところまで上がっていくんじゃないかというふうに思わせるところがあるわけでありまして。

実際にいろいろな食品メーカーとかが既に発表している値上げの計画、この秋に値上げしますとかというのを見てみても、やっぱりいろいろな食品メーカーの広がりが出てきておりますし、それから、品目的にも様々なものが値上げしていますので、その意味でも、まだまだこういう動きというのは続くだろうというふうに思われるわけでありまして。

CPIで見て4%、それから私たちの指標で見ると8.76%というわけで、高い率になっているわけですので、そういう中で、昔はデフレというようなお話があったけれども、そういうのは終わったんじゃないかと。こういうふうにちょっと早とちりの方はおっしゃる方がいます。それはしかし非常に大きな間違いでありまして、そこはしっかりと正しい認識を持っていただく必要があるし、それが理解できないと、きっと今後のことを考える上でも正しい理解には至らないというふうに思っておりますので、まず、そのことを申し上げたいというふうに思います。

一言で言いますと、現状というのは、もともと持っていたデフレ的なものというのと、それから、新しく入ってきた、欧米から入ってきたインフレ的なものが日本の中で混在しちゃっている。そのことをちょっと数字でデータでお示ししたいというふうに思います。この絵は何をやっているかといいますと、先ほどの最初にお話をしたCPI、総務省のやつですけれども、それというのは、実は600個の品目というのから構成されています。品目というのは、シャンプーとか、カップ麺とか、あるいは理髪とか、そういうのが品目であります。なので、総務省はそういういろいろな品目について値段を集めてきて、全体の物価はどうですかということ計算するわけでありまして。



ということは、600個の品目についてそれぞれについて価格がありますから、それぞれイ

インフレ率を計算することができます。だから、600個はインフレ率が計算できましたので、それを頻度分布というもので表すということをしています。どういうふうに見るかということ、例えば、10というのは、10%で上がっている品目がどのぐらいありますかというときに、このぐらいありますか。あるいは、物によっては20%に達するような高い伸びのものもそこそこありますかということを示しているわけであります。

要はそういう、10%、20%というところの伸びのインフレをするような、そういう品目がたくさんあるということを行っているわけであります。

これが今起きているインフレの正体なわけでありまして、私はこれらのものについて、急性インフレというふうに名前をくっつけております。ちょっと英語で申し訳ないんですけども、Acute inflationと呼んでおります。ある種の病気みたいなもの、急性肺炎みたいな病気がありますけれども、急性インフレというのは病気だというふうに思っただけでいいと思います。

ただ、日本の病気はここだけでは実はないわけであります。もう1個、違う病気があります。それは何かというと、この0のところを見ていただきますと、非常に高い棒が立っているということがお分かりいただけます。これは何を意味しているかということ、0ですので、前年の同じ月と比べて価格が上がりもし下がりもしない、据え置かれている品目がこれだけの高さがある、たくさんあるということを行っているわけであります。どのぐらいたくさんあるかというと、3割ぐらいの品目がここにあるということになるわけであります。

つまり、先ほど95年ぐらいから日本は価格が動かないというような、価格が据え置かれるという状況が始まったと。それが慢性デフレだという話をしましたけれども、それが今の時点でもまだこうやって価格が動かない品目がたくさんあるという形で残っているということを行っているわけであります。

このデータは、実は今年の5月のデータを使っていますので、一番新しいデータを使っているわけですので、直近のこの状態で見ても、そういう慢性デフレの名残みたいなものがしっかりデータの中に残っていると。しっかり見えるということを行っているわけであります。なので、この棒のところの状態というのは、まさに慢性的なデフレ、慢性デフレという病気の表れだというふうに見ることができるわけです。

ですので、改めて整理してみると、慢性デフレという病気をもともと日本は95年以降の病気を抱えていましたと。それを治そうとして、安倍総理やら日銀の黒田総裁やら、いろいろな方々が、あるいは今の岸田総理もちろんそうですけれども、これを治すような努力というのをされてきましたと。しかし、なかなかその病気は慢性的な病気はよくなかなかつたですと。そうこうしているうちに、そこで慢性デフレの慢性病に苦しんでいるうちに、今度新しい急性インフレという病気が入ってきてしまいましたと。ここで2個病気を抱え込んでしまっていると。

こういう状況がまさに日本が置かれている状況なわけでありませう。

欧米の国々についてこういう絵を描くことはできるんですけども、そうすると出てくる絵というのは、ここは同じように出てきます。急性インフレというのは、当然、同じように出てきます。しかし、0のピーク、こういうものは欧米の国々では一切出てきません。なので、彼らのところでは慢性デフレというものはないわけであって、急性インフレという病気1個しかないというわけでありませう。

生身の人間でも、2個病気を抱えると、非常に面倒くさくて、医者が2種類薬をくれるんですけど、どっちを飲んだらいいかよく分からないみたいなことがあると思うんですけども、まさに日本経済もそういう2つ病気を抱え込んで、難しい状態になっているということなわけでありませう。

例えば、去年あたりは、それから、今も多少そういう傾向はありますけれども、円安がすごく去年は進んだわけでありませう。その原因として言われていたのは、海外は金利をどんどん上げていくと。その中で日本は金融緩和を続ける、低い金利を続けるということをしてきましたので、金利の差がどんどん開いてしまうということが起きたわけであって、それが円安を招いていたわけであって。

それを踏まえて、多くの方が去年あたり議論したことというのは、日本も欧米のように金利を上げるべきなんじゃないかと。そうすれば円安を防げるんじゃないかと。日本もインフレになってきたんだから、ちょうどいいのでそうすべきだという議論というのが結構根強くあったかというふうに思います。

もちろんもし去年、日銀が金利を上げれば、それはきっと急性インフレというやつについては、それなりのいい効果を持っただろうというふうに思います。金利を上げるわけですので、それによって需要が冷やされて、それがインフレを抑えていくという効果がきっとあっただろうというふうに思います。

ただ同時に、金利を上げるわけですので、需要が冷やされてしまって、消費者も消費を抑えるという傾向が出てくるわけでありませう。そうなると、消費者は安いものを買おうというふうなことで、価格に非常に神経質になっていきます。その状況の下で企業が価格を上げるというのは非常に難しくなってしまうわけでありませう。そうなると、この0のところのピークがもっと高くなってしまいう問題が起きてくるわけであって。つまり、利上げをすると、こっちの病気には、急性インフレにはいいんだけど、慢性デフレのほうについては悪い影響、副作用が出てしまう可能性というのがあると。それが怖かったので、日銀も、それから日本政府もそういうことができなかつたわけでありませう。

別に私は日銀やら政府の肩を持たなきゃいけない義理は全くありませんけれども、ただ、学

者として考えてみても、病気が違うんだと。アメリカやヨーロッパ、あるいは韓国とかあいう国もそうですけれども、ほとんどの国では慢性デフレなんていうものはありませんから、急性インフレだけをほとんどの国は抱え込んでいますから、そういうところの国のお医者さんが飲ませる薬というものと、それから、2種類の病気を抱えている日本のような国でお医者さんが飲ませる薬というのは当然違ってしかるべきだろうというふうに思っております。

なので、あちらが利上げという薬を飲んでいるんだから、日本も飲みましようみたいなのはやっぱりちょっとあまりにも短絡過ぎるわけでありまして、そこは日本の病気というものをしっかり知る必要がある。とりわけこのデフレというやつがまだ終わっていないんだということをしかりと認識する必要があるということなわけでありまして。

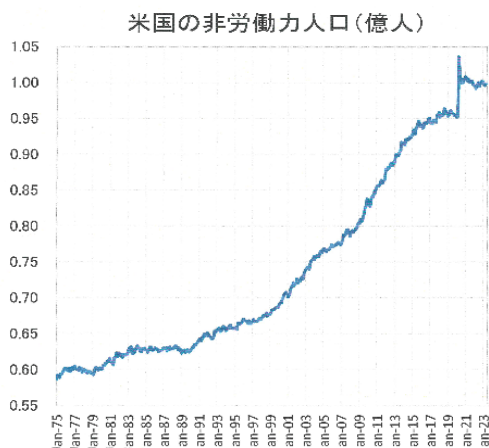
こういう状況に日本はあるわけでありましてけれども、この1年間は、しかし、そうは言いつつも、ちょっとずつちょっとずついい方向に事態は動いてきているというふうに私は見ております。大きな話でいうと、こっちの病気、急性インフレという病気が入ってきたことによって、それがこの慢性デフレというほうに、病気自体がいい影響を及ぼしてくれていると。こういう話なわけでありまして。生身の人間の場合は決してそういうことはないと思っておりますけれども、経済の場合はそういうことがあるようでありまして、もともとあった病気のところに1つ新しく病気が入ってきたことによって、もともとの病気のほうが少しずつではありますけれども、回復に向かっているということがこの1年間起きているわけでありまして。

ですので、それが実は今日の主題である賃金と物価の好循環という話につながっていくわけでありまして。その好循環の話をこれからしますけれども、その前に、海外の話というのを少しだけお話ししてみようかなというふうに思います。先ほど冒頭に、米欧は少し早めに、日本より1年ぐらい早めにインフレになりましたというふうに言って、それが日本に入ってきているんだというお話をしました。じゃ、何で米欧はそもそもインフレになったんだろうということが、自然な疑問として出てくるわけでありまして。

いろいろな議論がここもあります。特に日本でよく言われるのは、それは戦争だろうというふうにおっしゃる方が多いわけですね。戦争なので、原油やらがロシアから出てこないとか、あるいは穀物がウクライナから出てこないとか、そういうことなので、それがインフレになっているんじゃないかと。こういうお話であります。

うそではないんですけれども、正しくもありません。というのは、戦争が始まったのは22年の2月ですので、先ほど申し上げたように、インフレ自体は米欧では21年の春から始まっていますので、もうほぼ1年前から米欧のインフレというのは始まっていたわけでありまして。なので、米欧ではインフレがもともとあって、そこに戦争も加わって、それがさらに加速していると。これが米欧の構図であります。

じゃ、なぜ21年のタイミングでインフレが始まったのか、何が原因だったのかということが問われるわけでありましてけれども、一言で言うと、それはパンデミックだったというふうに考えられています。



8

どういうことかということ、ちょっとアメリカの例を借りながら、1つだけ説明をさせていただきますと、これはアメリカのデータで非労働力人口というものを数えたものです。「非」というのがくせ者でありまして、16歳以上の人たちというのは基本的には働ける、労働力になるというふうに考えたときに、16歳以上なんだけれども働いていない人たちというのを非労働力人口というふうに呼んでいるわけでありまして。

例えば、学生であれば、当然それは非労働力人口なわけです。大学に通っているとか、大学院に通っているとかというのは、16歳以上ですけれども働いてはいませんので、非労働力人口なわけです。それから、リタイアした人たちというのも当然、非労働力人口に分類されるわけでありまして。

そういうものを数える統計がもともとあったわけでありまして、これ、75年ぐらいからの絵にしていますけれども、ぐーっと増えてきていると。アメリカも御多分に漏れずに高齢化がそれなりに進んでおりますので、そうするとリタイアする人たちが増えてきているということで、非労働力人口というのも増えてきたわけでありまして。

それが、ここが実はコロナが起きた2020年の春先なんですけど、そこでピュッとここが跳ねているのがお分かりいただけると思います。もともとは、0.95というのは9,500万人なんですけれども、コロナの前は9,500万人ぐらい働かない人たちというのがいたわけなんですけれども、それが一瞬、1億500万人ぐらい、1,000万人ぐらい余分に働かなくなっちゃいましたと。ああいう中で働いている場合じゃないということで、働かない人たちというの

が1,000万人ぐらい急速に増えたわけでありませう。

ただ、そういうのも一瞬だったわけでありまして、割合比較的経済も落ち着いていくし、感染のほうについても、いろいろな手だてが出てくる、あるいはワクチンが普及し始めるということで、社会も落ち着いてきましたので、そうなると、一旦、1億500万人になったやつが落ちてきて、1億人ぐらいになっていくわけだ。しかし、それでも、もともとの9,500万人から比べると、500万人ぐらい働かない人が多いという状態が起きたわけでありませう。

これはしばらくすればだんだんなくなっていくと。みんな元の職場に戻っていくんじゃないかというふうに言われたんですけども、実は今に至るまで1億人が続いているわけだ。なので、500万人分ぐらい余分に働かない人たちというのが出てきているわけでありませう。アメリカは大体日本の人口の2倍だと考えたとすれば、500万人というのは、日本に引き直すと250万人だ。250万人日本の中で人が働かなくなったというふうに想像してみてください。結構な人数の方々が働かなくなったということになるだろうというふうに思っています。アメリカはそれが実は起きているというわけでありませう。

そうなると何が起きるかというところ、人手不足になります。なので、賃金が上がっていきます。それから、人手不足なので、物とかサービスとかをつくるのが十分にできません。なので、供給不足だ。それは物価を上げていくことになるわけだ。こうやってアメリカのインフレというのは起きているわけでありませう。

なので、これは戦争の前から起きていることだ。戦争ではなくて、人が働かなくなったので、それで労働力が足りなくなって、それでインフレが起きているというのがアメリカの構図だ。同じようなことは、イギリスとかヨーロッパについても、程度の差はあれ、当てはまるというふうに言われておる。

何で働かなくなっちゃったのかというところになるわけでありませうけれども、これがパンデミックに関係している部分でありまして、例えば、この辺の2000年の春先の話であれば、日本でもそうでしたけれども、多くの企業で在宅勤務というやつが始まりました。例えば、アメリカですので、定年みたいなものはないので、それぞれシニアの方々が、自分の懐具合と、それから健康の状態とか、こういうのを見ながら、この辺でリタイアするかとかというので計画を立てて、リタイアするというのが普通なわけだ。例えば、じゃ、2020年の4月の段階ぐらいのところ、あと、コロナの直前のところで、あと5年ぐらい働いて、それで老後の生活に入ろうかというふうに計画していた人がいたとしましょう。その人も、しかし、在宅勤務がコロナとともに始まると、そこで在宅勤務になるわけでありませう。だけど、在宅勤務なので別に働いていないわけではないので、その段階ではまだ非労働力人口には入っていないわけだ。

ところが、在宅勤務をやっていましたと。やっているうちに、なかなかこれも快適なもんだなど。あるいは、もしかしたら御家族と過ごす時間とか、あるいは近所の方と過ごす時間が非常にいいもんだということを実感された方というのも多かったのかもしれない。

そういう中で、アメリカは日本よりも少し早めに経済の再開というのが始まっていきまので、そうすると、そういうシニアの方々にも、在宅勤務はやめて、前の工場とかオフィスとか、そういうところに戻ってこいと。こういう命令が会社から来るわけでありませ。

そのときに、そういう方々はちょっと考えるわけだ。またあの混雑したような工場とかオフィスとかに行くのはちょっと嫌だなど思ったり、抵抗があるなというふうに思う方というの、一定数いるわけでありませ。

そうすると、その方々が、シニアの方々が、ちょっと予定より早いんだけど、この辺でリタイアということにするかというふうに考えるわけでありませ。アメリカは、日本もそうでしたけども、このパンデミックの間に金融緩和をしていませので、株がそこそこ上がっているわけだ。なので、懐具合もそれなりによろしいと。それから、これも日本と同じですけども、ある程度の給付金みたいなものが政府から配られていませので、その意味でも懐具合がよろしいと。

そうすると、もともとのリタイアのタイミングよりも2年、3年早いかもしれないけども、そこで辞めても、お金の面では何とかかなりそうだなど。こういう計算が立つと。一方で、ちょっと在宅勤務をやめてまた職場に戻るのは嫌だなどという気持ちが強いので、それでリタイアしてしまうと。それが500万人増えている理由だというわけでありませ。

なので、こういう方々は恐らく今後、いろいろな事情の変化が起きることはありますけれども、一旦退職してしまっていますので、なかなか元のところには戻らないというふうには今は考えられているので、やっぱりこの部分の非労働力人口がぼんと増えた部分というのは、どうしても残ってしまうんじゃないかというふうに言われておませして、それに伴うインフレも続いてしまうんじゃないかと。こういうふうに言われているわけでありませ。

実はこの話にはもうちょっと先がありませして、今回のやつはパンデミックという、世界的な感染の広がりを持つ、そういう現象だったわけですけども、こういうパンデミックというのは別に今回初めてだったわけではないわけだ。これだけの規模のものというのはそうそう起きないわけですけども、それでも、例えば、100年前のスペイン風邪というのは有名なパンデミックなんですけども、そのときにも今回と同じようなぐらいのスケールでいろいろなことが起きたわけでありませ。

それから、もっと遡っていくと、黒死病、ペストなんていうのがありませたけども、十三、四世紀とかいう話なので、ちょっと気が遠くなる話ですけども、そういうときにもやっぱり

今回と同じようなパンデミック的な状況になったわけでありませう。

いいところは、実はそういう大昔のデータも含めて、いろいろなデータが今掘り起こされるようになってきていますので、そうすると、経済学者たちが、例えば、過去にいろいろなパンデミックありましたねと。そういうのが終わった後に、どのぐらい経済面での混乱が長引くんだらうというようなことを調べることが、データでできるようになってきております。それを実際にやった人が、海外の人でいます。一言で言うと、パンデミック自体はいろいろな長さのものがありましたけれども、それが終わった後に、大分死ぬ人も少なくなりました、感染の心配もなくなりましたというところで一旦終わりだというふうに定義した上で、その後、しかし、経済の混乱が続いているわけです。例えば、物価が上がったりとか、賃金が上がったりとかしていたんですけども、そういうものがどのぐらい長引いたのかというのを調べているわけがあります。

それらのものを見ると、実は10年とか、あるいはそれ以上、正常化するのに時間がかかったというのが経験則として分かってきております。どういうことが起きたかといいますと、過去のそういうパンデミックではたくさん人が亡くなりました。今回ももちろんたくさん亡くなりましたけれども、その比ではない、2桁、3桁、あるいは場合によっては4桁ぐらい多いぐらいの人が亡くなっていたわけでありませう。それは当然で、やっぱり医学が進んでいませんでしたから、そもそも病気の原因すら分かりませんでしたし、ワクチンなんかとんでもない話です。何も手だてがないわけでありませうので、その中でたくさん人が亡くなられたわけでありませう。そのときは当然、若い方々、働き盛りの人たちも犠牲になっていったわけでありませう。

そうなると、経済の観点からすると、パンデミックは終わったのはいいけれども、労働力が全然なくなっちゃっているわけでありませう。物が作れないということになっちゃうわけでありませうして、そこで賃金上がる、それから物価上がるということが起きたわけでありませう。それが10年以上にわたって続いたわけでありませう。

なぜそんなに長く続いたかというところ、人がいないわけでありませうので、結局、若い子供たちが大きくなって、労働者として一人前になるまで待つしかないわけでありませうので、そうすると、そこには10年とか10年以上とかという時間がかかるわけでありませうして、実際にそれだけの時間がかかったんだというわけでありませう。

今回はそんなにたくさん人が亡くなっているわけではないんですけども、それでもしかし、そうやって労働市場、労働の現場から離れてしまっている人たちというのが、例えばアメリカで500万人いるというようなことが起きているわけでありませうので、別にそのような方々はきっと御自宅で、あるいはいろいろな別荘とかで楽しく過ごされているので、かつてのようにパンデミックでたくさん人が死んじゃって、悲劇的だったということとは全然違うことが起きている

というのは重々承知しておりますけれども、しかし、労働力がパンデミックを機会に足りなくなつたという、その点でいうと、全く同じことが過去と今回とで起きているわけでありませう。

なので、私は、今回のこのパンデミック後のインフレというような状態というのは、10年とは言わないまでも、それ相応の年数は続くだろうというふうに見ております。1年や2年ではない数年間続くというふうに見ております。実際に今、アメリカは経済再開が始まってもう2年ぐらいたつわけですけれども、まだまだ収まるような感じにはなっておりませんし、欧州のほうはもっともっと厳しい状態になっておりますので、やはりもう何年かはかかるんじゃないかということが言われているところなわけでありませう。ですので、米欧のインフレというのはそういう理由で起きてきて、先々についてもそういう状況というのが残念ながら想定されるというところなわけでありませう。

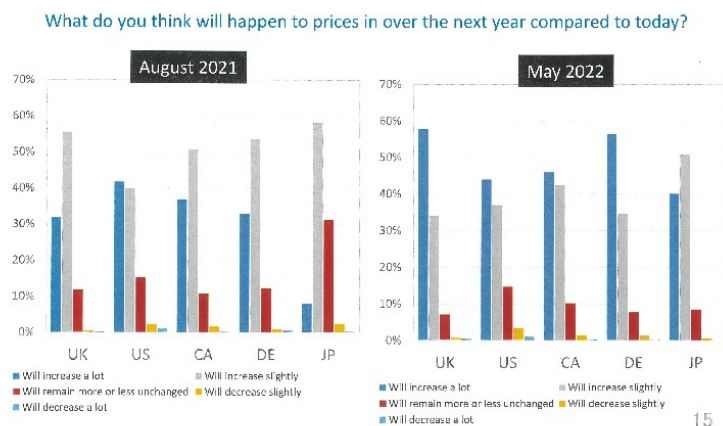
じゃ、我が日本はどうなのかというところに話を戻していきますけれども、先ほど米欧の話をする直前のところで、ちょっとだけいいことが起きていますと。慢性デフレというやつについて、治る気配というのが出てきていますという話をしましたので、そのことを少し詳しくお話をしたいと思います。

実は去年の春ぐらゐから、今このタイミングぐらゐのところをにかけて、非常に大きな変化がこの1年間で物価と賃金について起きています。まずはそのことについてお話をしてみたいと思います。

最初に起きたこと、22年の春の最初の頃に起きたことというのは何かというと、消費者のインフレ予想というのが上がるということが起きたということでありませう。もうちょっと普通の言葉で言うると、物価が上がるんじゃないかと。あるいは物価が上がるというのがこれから続くんじゃないかと。これがインフレ予想という話でありませう。日本人たちもこういうふうになり始めたというのが、インフレ予想の上昇ということの意味なわけでありませう。

ちょっと数字を示しながら御説明をしてみたいと思います。私たちは実は毎年アンケート調査をしておりまして、日本人たちもそうなんですけれども、ほかの国の人たちと比べないと、なかなか日本人の特性というのは出てこないもので、アメリカとかイギリスとか、そういうところの人たちにも同じ質問を投げかけて、それを日本人たちと比べるということをしておりませう。

Recent Change #1: Consumers' Inflation Expectations



これは21年にやった調査、それから22年にやった調査の結果を示しています。これは何を聞いているかという、物価は先々どうなると思いますかということを知っているわけであり、

21年、あるいはこれの前の20年も19年も18年もずっと同じだったんですけども、昔はどうだったかというのがここに示されているわけでありまして、昔はこんな形だったわけです。どんな形かという、これが日本なんですけれども、赤い線がビューッと高いというのが分かると思います。ほかの国々、これがイギリス、アメリカ、カナダ、ドイツなんですけど、赤い線はそれほど高くない。日本だけが高いというので、日本がちょっと風変わりな感じだということがお分かりいただけと思うんですけども、この赤い線は、物価は上がりも下がりもしないと。そういうふうに予想している人たちの割合のことを言っています。なので、日本ではそういうふうに考える、予想する人がそこそこいました。欧米ではそういう人はあまりいませんでしたということを知っているわけです。

欧米では、その代わりにどういう人が多いかという、青い棒が多いというのを知っているだけだと思いますけど、これが、たくさん物価が上がると。かなり上がるというふうに答えた人たちが、この濃い青の棒の高さであります。日本はこの濃い青はすごく少ないわけでありまして。一言で言うと、日本人というのは欧米の消費者と比べて、物価がたくさん上がると思った人は少ない。その代わりに、物価は据え置かれると。変わらないと思う人が多いということを知っているわけでありまして。

これは別に変な話ではないわけでありまして、95年ぐらいからずっと慢性デフレの下で物価が動かなかったわけですので、据え置かれてきたわけですので、そういう中で日本人は、多

くの人が物価は据置きだというふうに思っていたということを言っているわけでありませう。それに対して、あちらはそうではなかったのだから、そこそこ上がるというふうに皆さん思っていたわけでありませう。

なので、実は毎年毎年同じような、20年も19年も18年も繰り返すこういうことを見てきたのだから、いつまでたっても日本は変わらないなというふうに実は思っていたわけでありませう。

それが、去年、これは22年の5月なんですけれども、やった調査で大きく変わりました。この絵のイメージを見ていただくと分かると思うんですけど、まず、赤い線のところを見ていただくと、日本の赤い線はほかの国の赤い線と比べてそんなに変わらないというふうになっています。さっき赤い線は日本がすごく高いと言いましたけれど、それがなくなってきています。

それから、濃い青い線は日本では低いと言っていましたけれども、まだちょっとほかの国に比べると低めですけど、それでも21年に比べると随分と欧米とよく似た感じになってきているわけでありませう。

全般に見て、日本は欧州の国々と比べてそんなに差がないというところまで変わってきているわけでありませう。つまり、もともとのような、物価は変わらないという人たちがぐっと減って行って、物価は上がるんだというふうに思う人たちが増えてきたというのが、22年の5月、春先のことだったわけでありませう。実は23年、今年の3月にも同じようなことをやっているんですけれども、基本的に同じような、こういう傾向が現状でも続いているわけでありませう。

じゃ、何がこの2つの間で起きたのかと。21年と22年の間で何が起きたのかということなわけなんですけれども、22年の5月というのは、まだ実は日本の物価はそんなに上がっていない時期でした。さっき4%まで今上がっていますという話をしましたけれど、とてもそんなところまで行っていませんで、2%も行かないぐらいの、ちょっとしたインフレ程度の話でしたので、まだあまりこんなに世の中の的には、インフレが大変だ大変だみたいなことは騒がれていなかったわけでありませう。

それにもかかわらず、なぜ日本の消費者が物価が上がるんじゃないかと思いはじめたかということ、一つにはやっぱり戦争だろうと私は想像しています。戦争が起こったことは当然、日本人だって皆さん御存じのとおりなわけですので、戦争が起きれば、穀物がウクライナから入ってこなくなるとか、ロシアから原油が出てこなくなるとか、そういうことで物価が上がるんじゃないかと。こういう連想が働くのは普通の人には働きますので、そうすると、そういう方々を中心に、物価が上がるんじゃないかというふうに思うと。

あるいは、欧米は21年からインフレになっていて、これもいろいろな形で報道されてきましたので、そうすると、ああいう経済の混乱がいずれ日本にも来るんじゃないかと。こういうことを身構える人たちも、22年の春先にはいたんだろうなというふうに思います。

ですので、足元の物価が実際に動き始める前に、日本の消費者たちは、これは物価が上がるんじゃないかという心配といいますか、予想といいますか、そういうものを持ち始めたんだというのが一番大きな変化だったわけでありまして。これが実はこの1年間に起きた変化のある意味の出発点だったというふうに言っていると思います。

こういうふうには消費者がインフレ予想というやつを変えてくると、当然、消費者というのはそれに応じて、物を買うときの行動パターンというのを変えてきます。いろいろなデータやアンケート調査から分かることなんですけれども、かつての日本人というのは、値段が上がると逃げ出すというのが日本人の習性でした。逃げ出すというのはどういうことかという、例えば、シャンプーか何かをスーパーに買いに行ったとしましょう。シャンプーを買おうと思って行ったんだけど、10%ぐらい値上がりしていたと。そうすると、典型的な日本人はどうするかという、それは買わないと。例えば、隣のちょっと離れているけど、違うスーパーに行けば、元の値段で買えるんじゃないかというふうに思って、そっちへ行ってみると。あるいは、場合によっては、もうその銘柄のシャンプーはやめて、もうちょっと安めの銘柄のやつにするとか、そういうふうには値上げから逃げ出す。違う店に行くとかという形で逃げ出すというのが、かつての典型的な日本人の姿だったわけでありまして。

欧米人はそうじゃなくて、値上げを見ても、別に欧米人は値上げが好きじゃありませんけれども、それでも、しょうがないと諦めて、高くなった商品を高くなった店で買うというのが欧米人の典型的な姿だったわけで、その意味でも、日本人と欧米人は随分違ったわけでありまして。

だけど、これは別に日本人が臆病とか、習性がそうだとか、そういう話では全然ないわけでありまして、かつての日本人は、物価は据置きだと思っていると。先ほど申し上げたような意味で、物価は据え置かれるはずだと。こう思っていると。あるいは、場合によっては、値段を上げるようなお店とか企業とかというやつはけしからんというぐらいな感じで多くの日本人は思っていたというふうに思います。そうすると、逃げ出すというのは、ごく自然なことなわけですね。こういう行動を取ってきたわけでありまして、ある種の合理性があったと思います。つまり、価格は据え置かれるということを強く信じているがゆえに、値上げから逃げ出すということを日本人はしていたと。欧米人はそうじゃなかったのが逃げ出さなかったと。

これが大きな差だったわけですが、しかし、去年の春先ぐらいから、データとかで確認されているところを見ると、逃げ出さなくなりましたということなわけですね。その理由も明らかでして、インフレ予想が上がると。物価が上がるのは当然だというふうに多くの日本人が思い始めましたので、上がったのを見ても、しょうがないかなというので、高くなった店で高くなった商品を買うということをはじめたというのが、去年の春ぐらいから起きた変化なわけでありま

す。

それまでの日本の消費者というのは、とにかく値上げをすると逃げ出しちゃいますので、とても怖くて値上げができなかったわけでありまして。コストが上昇しても、それを価格に転嫁する、そういう価格転嫁ということは怖くてできないというのが、かつての日本の企業だったわけです。

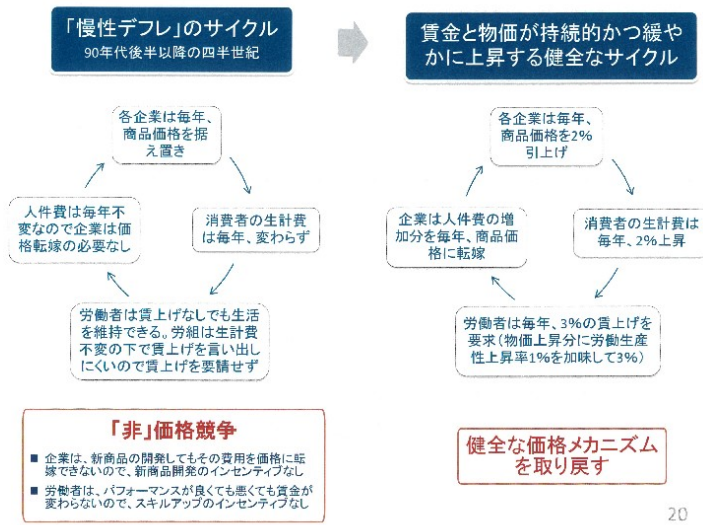
ところが、日本の消費者も、去年の春あたりからはそうやって逃げ出さなくなりましたので、そうであれば、価格に転嫁しても大丈夫なんじゃないかというふうに企業は考え始めたわけですね。最初は恐る恐るで、ちょっとだけ転嫁してみるみたいなことをやっていたわけですが、何とか行けそうだとということがだんだん確認されるに従って、それを繰り返し行うというようなことが起きてきて、だんだんだんだん価格転嫁というのがいろいろな企業に広がっていく。いろいろな品目に広がっていくということが起きているわけでありまして、先ほど申し上げた4%のCPIの上昇とか、あるいは、私たちの指標で見た8%の価格の上昇とか、そういうことが実際に起きた。その背景には、価格転嫁を企業が始めたというところがあるわけですね。

こういうふうに企業が価格転嫁を始めると、それは値段が上がっているわけですので、労働者としても黙ってはいられないと。ちょうど去年の今頃なんですけど、連合の方々が研究室にいらっしゃいまして、今年の春闘の作戦を作りたいと。まずは物価がどのくらい上がるかという見通しを知りたいと。それから、もう一つ質問があると。それは、それだけ物価が上がるという見通しだとすると、賃上げはどのくらい要求していいんだと。これも考えてくれということで、その辺から連合の方々とそういう議論をし始めたわけでありまして。

ちょっと話はずれますけど、実は日本の組合、連合をはじめとする組合というのは、30年近く、こんなことを言うと怒られちゃいますけど、まともな春闘ということをやったわけでありまして。基本的には物価が上がっていませんでしたから、そんなに賃上げをする必要もなかったもので、あるいは妙に賃上げしようとする、世の中にも怒られるということで、あまり賃上げできないと。あるいは場合によっては、春闘もやらないというような年すらあったわけでありまして。そういう中で、どうしても賃上げをするためのノウハウみたいなものというのが、長い間しなかったがゆえに失われちゃったわけですね。それでゼロから考えなきゃいけないということで、去年の夏ぐらいからそういういろいろな議論というのが行われたわけでありまして。でも、しかし、そういう御努力が実る形で、今年の春闘というのは、今までにない、この二、三十年では一番高い伸び率の賃上げというのが実現されたわけでありまして。

このように、最初にインフレ予想の上昇というところから始まって、最後に賃上げが実現するというところまで1年間かけて一巡するような形で、大きな変化が物価と賃金について起き

てきたということを申し上げたいわけでありませう。



そのことを、もうちょっと大きなピクチャーといいますか、絵の中に捉えたときに、どういうふうに見えているのかということをお話してみたいと思います。何かぐるぐる回りの絵が右と左と2個書いてあるんですけども、左側のぐるぐる回りというのは、これは95年以降の慢性デフレの時期におけるぐるぐる回りであります。どういうぐるぐる回りだったかという、各企業は毎年毎年、商品の価格を据え置くということをやってきたわけです。95年以降の慢性デフレの時期はそうだったわけでありませう。そうなると、消費者の生計費というのも毎年毎年それほど変わらないということになるわけでありませう。そうなると、労働者としては、生計費が変わらないので、最低限の生活はできますので、賃上げなしでもいいかと。それから、先ほどちらっと言いましたけれども、組合としてもなかなか賃上げを要求しにくいような環境が世の中の的にはあるということ、賃上げを見送るということになりましたと。そうすると、もう1回企業に戻って、企業のほうは、人件費とか労務費とかそういうものが上がっていきませうので、その部分を価格に転嫁する必要というのが、普通の国の状況ではありますけれども、日本の場合はないということになるわけだ。めでたく価格が据え置かれるということになるわけだ、言ってみれば、これを1年間に1周回するというサイクルをやってきたと。価格も賃金も据え置きというサイクルをやってきたと。二十数年やってきているので、これを二十数回ここをぐるぐる回ってきたんだというのが、日本の慢性デフレの時期だというふうに見えるというわけだ。

海外はもちろんこうではなかったわけでありませう、価格も賃金も上がっていくというサイクルをやってきたので、日本のようなサイクルというのは、私が知っている限りでは、日

本だけなわけでありませぬ。日本はいろいろなところでガラパゴスがありますけれども、物価と賃金についても、実は日本はガラパゴス的なやり方でこれをぐるぐるぐるぐるやってきたわけでありませぬ。

それがしかし、過去1年、違うふうなサイクルが始まりましたということの意味しているわけです。どうなサイクルかということ、こちらの右側のサイクルなんですけれども、企業は毎年価格を上げていきますと。例えば2%ぐらい上げていきますと。そうすると生計費もそのくらい上がっていきますと。そうすると、労働者が賃上げなしよというわけにはいきませぬので、最低でも2%分の賃上げというのを要求していきますと。ただ、もうちょっと欲張るとすれば、労働生産性の上昇率というのは日本では低いですが、それでも1%分ぐらいは最低でもありますので、2と1を足して3%ぐらいの賃上げというのを要求していくということをしていきますと。賃金が上がりますので、そうすると、企業は人件費が上がっていくので、その分を価格に転嫁するということが起きてきますと。これで価格が上がっていくというわけで、価格が2%、それから賃金のほうは3%というぐらいの感じで上がる。そういう新しいサイクルというのが始まりつつあると。こっちのサイクルからこっちのサイクルに移行しつつあるというのが、今、この時点での日本経済かなというふうには私は理解しているわけでありませぬ。

もうちょっと正確に言いますと、この新しいほうのサイクルを取りあえず去年の4月から、今年の今のこのぐらいの時期にかけて1年間かけて1周回ってみましたというのに等しいと思います。物価が上がる、それから賃金も上がるというのを、取りあえずいろいろな苦勞はありましたけれども、1周してみましたというのが現状だというふうには思います。

楽観的な方は、1周できたんだから、この後はほっといてもぐるぐる回りはこっちで動くんだというふうにおっしゃる方が多いんですけども、私はそこまで楽観的では実はないです。

理由は明らかでありませぬ、こういう話でありませぬ。ある意味でのノスタルジーといいますが、郷愁といいますが、そういうものをこちらのサイクルに持っている人たちというのが、そこそこ日本の社会の中にはいるということがポイントでありませぬ。

どうなことかということ、いろいろなところで講演させていただいて、御意見をいただくんですけども、今日の私の説明の仕方は、こっちがいいものだというふうには、今、ニュアンスとしては伝えていると思うんですけども、こっちはある意味で悪いものだという。こっちからこっちに移るのは芳しいことなんだと。こういうことを申し上げているつもりなんですけれども、いやいや、ちょっと先生待ってくださいよと。私はこっちのほうの方がよかったと思いますよと。あなたが言っているこっちはいいとかというのはいやそうですよというふうにおっしゃる方が、一定数はいらっしゃるわけです。

例えば、消費者であれば、こちらのほうが過ごしやすいかなとするとすれば、物価は上

がらないわけですから、あるいは将来についても物価は上がらないという前提で生活の設計ができた。なので、そういう意味では非常に過ごしやすい、物価に関する不確実性のないいい社会だったというふうにそういう方はおっしゃるわけです。私もそうだったなということは、心情的にはそう思います。

あるいは、企業の方でも、こちらにノスタルジーを持つ方というのは一定数いらっしゃいます。例えば、中小企業の方々だとすると、こっち側だと、毎年毎年賃金を上げなきゃいけないわけです。そんなことをする余裕は俺のところにはないと。こうおっしゃる方もいらっしゃるわけです。そう考えたときに、昔はよかったなと。昔は賃上げなんてしなくたって、いい人はちゃんと一生懸命働いてくれたし、別に酷使しているわけじゃなくて、賃上げがなくても物価が安定していたので、労働者の人たちも安定的に生活できた。自分も賃上げなしで経営をすることができた。だからこっちのほうがよかったんだと。

私はそういう方々の御意見を否定するわけでは決してないですし、それから、そういう方が一定数いるというのも十分承知していますので、その意味で、こっちに戻ってしまう可能性、確率というのがそこそこあるだろうなと。こっちを一巡したから、2巡目、3巡目というふうにオートマチックに行くとかというのは楽観的過ぎるというふうに思っている理由はそこにあるわけでありませう。

しかし、それでも私は右側のほうが望ましいというふうに思っておりますし、それから、右側のほうを何とかして定着させて、2巡目、3巡目というふうに持っていきたいというふうに思っていますので、その話を最後に申し上げたいというふうに思います。

その前に、なぜ私がこっち側にそんなに肩入れするのかと。こっち側がいいというふうに言う人がいたわけですので、それに対してなぜこちら側がいいというふうに私が思っているのかということをごらんとだけ申し上げますと、こちらの社会というのは、もし語弊があったらお許しいただきたいんですけども、私はこちらの社会は、実は旧ソ連みたいだったというふうに説明をさせていただいております。特に海外の方にこの説明をしなきゃいけない機会が最近猛烈に増えてきておりまして、なかなか日本のこちら側の社会のありようを伝えるのが難しく、ちょっと苦労するんですけども、最近発見したのは、旧ソ連と言うと分かりがいいんだなということをおもったわけです。

旧ソ連というのは、私たち経済学者でいうところの価格メカニズムというやつが機能していなかった。そういう経済だったわけでありませう。価格メカニズムというのは、例えば、いい商品をつくって、イノベーションとかというのを頑張ってやっている企業は値段をどんどん上げていって、しっかりもうけてというふうにして、がんがん成長していくと。そうじゃない企業は、そうじゃなくしかできないということで、めり張りがついていく。価格の差をつけること

によってメリ張りがついていく。そういう経済です。

それから、労働者にとっても、一生懸命勉強したりとか、英語の勉強をしたり、いろいろなことでスキルアップをするような労働者というのは、どんどん給与が上がっていくと。そうじゃない人はそれなりの給与というふうに、メリ張りがついていくわけです。

こういうメリ張りというのは、もちろん格差の問題とかそういうのにつながりますが、それでもいい面としては、企業はいい商品をつくろうじゃないかと。こういう気持ちになれます。

それから、労働者のほうも、しっかりと技術を身につけて、たんまり給料、頂くものは頂くじゃないかと。こういう気持ちになれるわけでありまして、これが社会の活力というものを作っていくわけでありまして、旧ソ連ではこれはなかったもので、だからうまくいかなかった。これが定番の説明なわけです。

私は、日本もそうだったというふうに申し上げているわけです。どういうふうに日本はそうだったかという、日本はもちろん旧ソ連とは違って、価格もありました。賃金もあります。旧ソ連は価格なんていうものはありませんので、そこは全然日本と違うわけですが、日本ではそこはあったわけです。あったんですけれども、しかし、非常に極端に言えば、全ての価格が動かなかったわけです。それから、賃金も、全ての人の全ての企業の賃金が動かなかったわけです。もちろん全て動かなかったわけではない。それは誇張した言い方ですが、しかし、特に欧米との比較で言うと、動かない賃金、動かない価格というのが圧倒的に多かったわけでありまして。ということは、動かないということは、価格メカニズムが機能していないに等しいわけですね。価格が動かなければ、価格メカニズムは動きませんので、そうすると、それは価格メカニズムがなかった旧ソ連と同じことだったというわけでありまして。つまり、価格が動かない、賃金が動かないということによって、日本の企業のダイナミズム、それから労働者のダイナミズム、こういうものが失われていって、これが日本の活力をそいだんだというのが私の理解であります。

だからこそ、この左側のサイクルはまずいんだというふうに思っているわけでありまして、だからこそ何とかしてこの右側のサイクルを定着させたいんだというふうに考えているわけでありまして。

じゃ、どうやればそれができるのかということをお願いしたいと思います。物価と賃金と両方に関する好循環のお話ですので、もちろん両方に共通する、両方に課題があるわけでありまして、そこを頑張らないと、なかなか右側のサイクルで2巡目、3巡目というところに行くというのはできないというふうに思っています。

2巡目、3巡目というのを考えるときにも、やはりインフレ予想の定着というのが大変大事

だと。物価は上がるものだというふうには今の今は多くの方が思っているのですが、そこはそういう意味での物価のインフレ予想が、ある程度現時点では定着していますけれども、それをもっともっとしっかりと定着させるということが大事だというふうに思っています。

この点についてのいい情報というのは、実は若い方たちのインフレ予想というものが変化しているというところがあります。東大の私の学生たちというのは、20とか22、23とか、その辺ですので、生まれたのは2000年とか2001年とか、その辺になるわけですね。そうすると、95年からもうデフレが始まっていますので、当然、彼らが生まれてこのかたずっとデフレが続いていたわけでありまして。学生たちに限らず、20代の人30代の人というのは、ほとんどインフレを知らずに、デフレしか知らずに育ってきているわけでありまして。場合によっては、40の前半ぐらいの人でも、恐らくインフレというのは記憶にないというふうに思っています。私は60代なんですけれども、70年代のインフレというのは中学生か何かだっと思いつても、一応、親がいろいろ苦労しているのを見ているので、記憶にありますし、あるいは、もうちょっと上の世代の方であれば、戦後間もなくの頃のインフレなんていうことを知っている人も少なくないと思います。なので、50代以上であればインフレの経験というのはあるわけですが、それ以下はないというのが、日本の社会の大きな問題だったわけでありまして。

どういう問題かというところ、私の学生たちみたいにインフレを知らない人たちというのは、経験がないので、幾ら安倍総理とか黒田総裁とかが、これからインフレだとかというふうに言ってみても、全然ぴんとこないわけですね。なので、彼らのインフレ予想というのは一切上がらなかったわけです。私たちとか、あるいはもっと私よりも上の世代とかというのは、そこそこインフレ予想は上がっていったんですけども、彼らのものは全然上がっていきななかったわけでありまして。それは彼らが経験してなかったから仕方がないわけでありまして。

しかし、その彼らもこの1年間は、ようやくインフレというものは経験してきているわけでありまして。実体験してきているわけでありまして。なので、今の今でいうと、彼らのインフレ予想も上がってきているわけでありまして。ちょっと悲しい話なんですけれども、大学で学生たちに接していて、先生、初めてインフレというものがどういうものか分かりましたって言われるんですけども、私だけに限らず、何人もの教員が、インフレはこういうものだ。過去にはこんなことがありましたとかということをお教えるわけですが、全然彼らの気持ちには刺さってなかったんだなということをお改めて実感するわけでありまして、実体験というのがやっぱり一番大事なんだということをお改めて知らされるわけでありまして。

ようやくそういう若い人たちもインフレ予想を持つようになったというのは非常にいいことなわけでありまして、社会全体としてインフレ予想を定着させるという観点から、非常にいい

というふうに思っています。

当然のことながら、この20代、30代、40代の人たちとかというのは、今後、社会の中核を占めていくわけであります。例えば、物の値段を企業において決めるという役割をするのも彼らです。それから、例えば日銀で政策を決めるというのも彼らです。なので、そういう人たちがインフレを知らない、デフレしか知らない、そういう人たちがそういう大事な役割になったときの世の中の混乱というのはすごく大きいというふうに実は私は心配していたんですけども、ようやく彼らがそこで覚えてくれたので、そういう心配はなくなったかなというふうに思っているわけであります。

一方で、賃金のほうについては、ちょっと難しいところがあるかなと。もう一踏ん張り、二踏ん張りしないと、なかなか賃金のほうの上昇というのを定着させるのは難しいかなというふうに思っております。先ほど今年の春闘ではそこそこまくいきましたという話をしたんですけども、ただし、大企業と中小企業というのを比べたときに、大企業はほとんど100点満点の成果だったと思いますけれども、中小企業はなかなかそこまでのことにはならなかったわけですね。誤解を招かないように言いますと、中小企業は事前からかなり厳しいというふうに言われておりました。だけど、厳しいと言われたものに比べると仕上がりはよかったというふうに思いますので、恐らく中小企業の方々、組合の方々が大健闘されたこと。中小企業の経営者の方々も大奮発をされたということなんだろうというふうに理解しております。

しかし、それでもやっぱり大企業との差は歴然としたものがあつたわけであります。ここを何とかしないと、なかなか2巡目、3巡目というところに、賃金、物価の好循環というふうにはならないというふうに思っております。

中小企業の賃上げが厳しい理由というのは明らかなわけでありまして、収益です。収益の悪い理由も、これも明らかでして、価格転嫁ができないというところに最大のネックがあります。先ほど価格転嫁、それなりに進んできたという話をしましたけれども、やはりどうしても中小企業はそこは弱いというところが残っているわけですね。とりわけ中小企業側というのは、大企業と取引をする、下請みみたいな形で取引することが多いわけですけども、そのときにどうしても価格というものの決定権というのは、交渉力の強い大企業のほうにあるわけでありまして。そうすると、中小企業のほうがコストが上がってきたんで値段を上げたいとかというふうに言ってみても、なかなかその要求が通らないということが起きちゃっているわけでありまして、これが価格転嫁できない大きな理由になっているわけですね。

この辺のことについては政府もちゃんと理解をしております、同時に手当ても打っているわけでありまして、そういうふうに中小企業と大企業が取引する場合の取引条件というんですか、価格を一個一個調べに行って、その上であまりにも大企業のほうの振る舞いが悪い場合と

というのは、その大企業の名前を公開するというようなことを始めております。公取とかがやっているのですが、御覧になった方はいらっしゃるかもしれませんが、そういうことを既に始めております。

恐らくそういうことを根強く続けていけば、大企業にとってのプレッシャーになっていくというふうに思いますので、そうなると大企業も、中小企業との価格交渉のテーブルにちゃんとつくというふうなことになっていくんじゃないかというふうに思っております。なので、価格転嫁の問題というのは、そうやって徐々に解決していくんじゃないかというふうにそこは期待をしているところなわけであります。

最後に残るところが、私は最低賃金なんだろうというふうに思っております。現時点での労働市場での最大の争点は、今、最低賃金の交渉というのをやっているところなわけで、毎年、夏にかけて、そういう交渉をやっているわけであります。夏の終わりぐらいになると、最低賃金がそれぞれ決まるということになるわけであります。

今年については、総理は時給1,000円にしようというのをかなり早い段階から数字を掲げておまして、1,000円というのは、去年の最低賃金に比べて4%ぐらい伸びる数字になると思うんですけども、それぐらいの伸びを実現しようということを目指されているわけであります。今、その数字を軸に、1,000円を軸に交渉が進んでいっているというのが現状なわけですね。

私は、それをもう一歩進めることができるんじゃないかというふうに考えております。どうということかという点、仮に今年、じゃ、総理がおっしゃるように1,000円というのを決めたとしますと。今年の最低賃金は平均1,000円ですと。それだけじゃなくて、来年は1,050円ですと。その次は1,100円ですと。そのまた次は1,150円ですと。ここまでのことを今年中に決めてほしいと。それを総理の口から言ってほしいということを申し上げています。来年とか再来年とか、次の話ですので、決めちゃうというのはちょっと無理だと思いますけれども、それでも、1,000円の次は1,050円を目安に頑張りますと。その次は1,100円を目安に頑張りますと。こういう目安を将来にわたって示すということにはできるし、それを総理がアナウンスするということができるというふうに思っております。

そういうことを決める場が、経済財政諮問会議という場があるんですけども、総理も出席している場があるんですけども、そこで私たちのようなマクロの研究者も、去年の年末ぐらいからですかね、呼ばれて、何度か今後の岸田政権のマクロの政策を考える、そういう議論をやってきたわけでありますけれども、そこで私は、今申し上げた1,000円、1,050円、1,100円という話を提案をさせていただいたわけであります。何度も同じ話をするので、もう話をしなくてもいいと言われたので、大分御理解いただいていると思いますし、それから、

諮問会議の中でも、例えば、サントリーの新浪さんが委員なんですけど、彼が言っているのは、ビジネスの観点から、1,500円というのを中期的な目標にしてはどうかと。例えば、5年ぐらいかけて最低賃金を1,500円に持っていくんだと。こういうのを総理が言ったらどうかと。こういうことを発言されています。

私みたいに小刻みに50円ずつ上げていくみたいな話、みみっちい話じゃなくて、が一んと1,500円って言ったほうが格好いいと。これはビジネスの方の感覚だと思いますけど、要は、そうやって将来の最低賃金がどうなるのか、政府はどうしようとしているのか、これをしっかりと決めて、それをアナウンスをして、みんなにそれを分かってもらおうと。この努力をすべきだという意味では、新浪さんがおっしゃっていることも、私が言っていることも同じなんだろうなというふうに思います。諮問会議の中での議論で、総理も含めて多くの方はこのアイデアに賛同していただいたというふうに理解しております。

これができると何がいいかという、中小企業の組合とか労働者の方々が、例えば来年の春闘で闘おうというときに、中小企業ですから、最低賃金に近いところの労働者というのがそれなりにいるわけですね。そうすると、最低賃金がこうやって1,000円、1,050円、1,100円と上がっていくと。となれば、それと平行に、それと並行に自分たちの賃金も上げてほしいと。こういうふうに要求ができるわけであります。ある意味、要求するときのことというんですかね、材料にこの総理のアナウンスがなるというふうに思いますので、それによって中小企業も賃上げがしやすい環境というのが整備できるんじゃないかというふうに考えております。

実は、日本では、物価については日銀がこういうふうな物価にしたいということを宣言をして、アナウンスをしているということになっているわけですが、賃金については今まで誰もそういうことをしてこなかったわけであります。なので、最低賃金って、ちょっとイレギュラーな形ではあるんですけども、そこを政府が、もっと端的には総理がアナウンスをすることによって、物価についての日銀の役割と同じようなものを、賃金については政府が果たすということができると思いますので、それによって賃金、物価の好循環というやつがより高い確率で実現できるようになるんじゃないかなというふうに思っております。