

## 物価と賃金は新時代を迎えるか？

ぶぎん地域経済研究所 専務取締役／チーフエコノミスト 土田 浩

久方ぶりに、物価と賃金の行方が、日本経済を考  
えるうえで最大の論点となっている。今回はこ  
れに関する話を3つしてみたい。

### 1. ベア見送りいつから？

バブル崩壊後、春闘・ストライキの盛り上がりは薄  
れつつあったが、ベースアップを見送る企業が増えた  
のは、1997～98年の戦後初の金融危機がきっかけ  
だった。バブル崩壊による不良債権を金融セクターだ  
けで抱えきれなくなったことで、日本社会が雇用不安  
に覆われ、ベアよりも雇用継続が優先されたのである。

金融危機は2004年頃には解消され、景気も史上最  
長の拡張期（2002～07年）にあったが、ベア凍結  
は一段と広がっていった。背景には、①中国・アジア  
諸国の急速な工業化に伴い安値輸入品との価格競争に  
晒されたこと、②労働規制の緩和に伴い正社員の仕事  
がパート・アルバイト・派遣社員に置き換わっていっ  
たこと、が挙げられる。

### 2. 物価目標について

「物価目標2%」が掲げられたのは、安倍政権発足  
直後の2013年1月。物価・賃金も経済成長力も低迷  
する日本に、2%目標はかなり遠い存在であった。そ  
れでも2%に拘った背景には、先行する欧米の中央銀  
行が2%の物価目標を掲げていたためと推察される。  
それまで日本経済は、1ドル80円台の為替円高に喘  
いでいただけに、低い目標を掲げてしまうと一段の円  
高を招くことが懸念されたのである。

ところで、物価・賃金ともにゼロ目標というのは、  
何がまずいのだろうか。現に2000年以降の日本は、  
物価・賃金ともにほぼ横ばいの状態が続いてきた。景  
気の力強さには欠けたものの、微妙なバランスの上  
に価格面で大きな問題は生じないまま20年が経過し  
た。しかしながら、価格交渉、賃金交渉といった当事  
者間の緊張関係は、年々薄れていったように感じられ  
る。価格を逐次見直すべく仕掛けるのが億劫になっ  
てしまったのである。

そこに押し寄せたのが、今回のエネルギー・食糧を

中心とした輸入物価の急騰である。企業も家計も、必  
死にやりくりして海外発のコストアップを吸収しよう  
と努力したが、限界に達するとともに、一斉に価格引  
き上げ、賃金引き上げの交渉に立ち上がった。太平の  
世に訪れた、現代版「黒船の来襲」のようであった。

### 3. コロナと物価・賃金

世界共通に言えることは、「密の回避」がマクロ経  
済の生産性の低下をもたらしたということである。本  
来満員になる劇場・スタジアムの入場制限をイメージ  
すると分かり易い。収入は基本的に入場者数に比例し  
て減少するが、コストはほぼ固定なので採算が悪化。  
すなわち生産性は低下となる。

では、コロナ感染の恐怖は、店員と客のどちらが深  
刻なのだろうか。飲食店を例に取れば、客の滞在時間  
は30分か精々1時間なのに対し、店員の労働時間は  
8時間程度。そこに着目すると、リスクは店員側が圧  
倒的に大きいと考えられる。このため欧米では、恐怖  
を感じる店員が仕事を辞めたり、なかなか復帰しない  
ことで賃金の大幅上昇を招いた。これに対して日本で  
は、飲食店主が「客のために感染防止を徹底するので、  
なんとしても営業させてほしい」という報道ばかり。  
従業員も、職場の人間関係は大切だし、他に仕事を探  
すのも大変ということで、怖さを忍んで出勤するので  
賃金を上げる必要はなかった。

こうした日本と欧米の違いはどこから来るのだろ  
うか？ 職場への忠誠心や義務感の違い？ コ  
ミュニティ社会 vs 個人主義？ 農耕民族・定住民族  
vs 狩猟民族・大移動民族の血？ どちらが良いかは  
微妙である。相手との信頼関係に基づき、その場その  
場の精算は求めず、極力争いや労力を避ける日本社会。  
常に力関係を反映して価格で勝負する欧米社会。

ただし、グローバル化がここまで進んだ現代。世界  
の動乱時に、その影響をどこまで遮断できるのか？  
今般の輸入物価の高騰と国内物価・賃金への波及は、  
雇用慣行なども含めて、鎖国から開国へと転換をもた  
らすワンステップなのかも知れない。