

消費衰退の分析＝年収デフレの効果

発表日：2010年3月12日(金)

～中流階層の減少と低い所得世帯の増加～

第一生命経済研究所 経済調査部
担当 熊野英生 (Tel: 03-5221-5223)

デフレの犯人は、賃金デフレである。個別の消費産業の減退の背後には、賃金デフレで中流の所得階層が大きく減ってしまい、低所得化が進んだことがある。特に、年収 650 万円を境に、中流階層の世帯数は減っていて、代わりに 200～400 万円の世帯数が大幅に増えているようだ。これが、百貨店業界の需要減退を引き起こし、フランチャイズの飲食店の増加にもつながっている。消費産業が衰退してデフレが長期化することを、人口高齢化や金融政策の責任だけに絞ると、賃金デフレという原因を看過しかねない。重要なのは、成長戦略を追及し、そして分配、さらに再分配へと歩を進めることだ。

なぜワンコイン・ランチが売れるのか

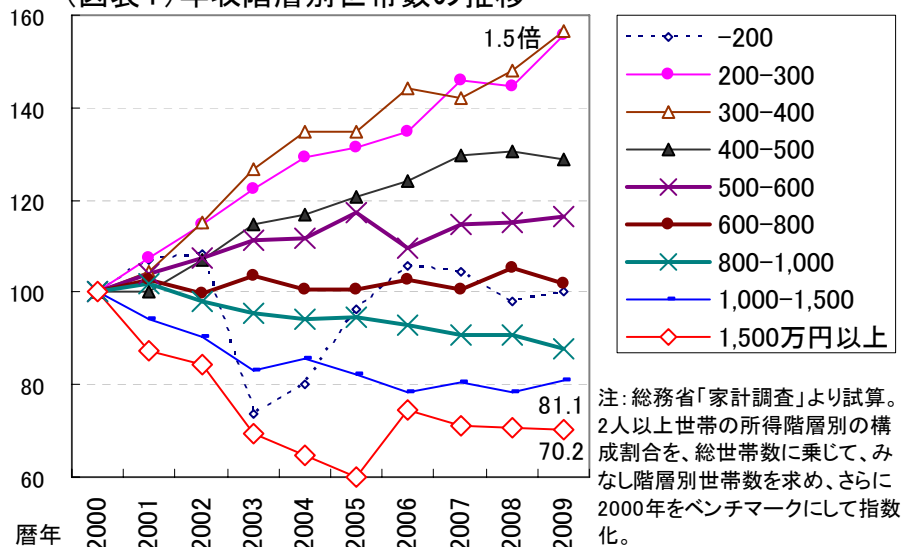
消費不況が長引いている。新聞を開くと、百貨店業界が際限のなくリストラを繰り返す報道を何度も目にする。東京近郊、地方都市の商店街では、フランチャイズの飲食店ばかりが増えて街はその個性を失いつつあるように見える。オフィス街の路上で手作り弁当を売る人も、一頃は「ワンコイン・ランチ (500 円) が流行」と言われたが、最近ではスリーコインでどれだけおつりを返すかを競っていると言われる (200 円台のスリーコイン弁当を売ると 100 円 3 枚でおつりがくる)。こうした様相をデフレ経済と言ってしまえば、それでわかったような気になるが、本当は背後にどんな経済的変化があるのだろうか。

筆者が注目するのは、年収別世帯数の増減である。総務省「家計調査年報」に基づいて、2000 年から 2009 年まで、世帯年収階層別の世帯数がどう推移したかを計算すると、200～400 万円の世帯数は実に 1.5 倍以上に増えていて、逆に 1,500 万円以上は▲3 割減、1,000～1,500 万円は▲2 割減となっている (図表 1)。より細かい階層までみると、年収 650 万円が分岐点になり、それよりも低い階層は世帯数が増加し、それ以上の所得階層では世帯数が減少している。特にここ数年で著しく下がっているのは年収 800～900 万円の中流に属する世帯階層である (2005 年→2009 年で▲16%)。この数字が物語っているのは、年収 650 万円以上の世帯を客層として商売をしていた消費産業ではその顧客の数が▲1～▲3

割もなくなったということである。

しばしば「人口減少すると経済が停滞する」と言われるが、すでに中流所得以上の世帯では、その数が減少傾向になっていて、市場のパイが人口要因以上にシュリンクしてきている。そうした世帯の変化が消費衰退を引き起こしていると考えられる。

(図表 1) 年収階層別世帯数の推移



本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

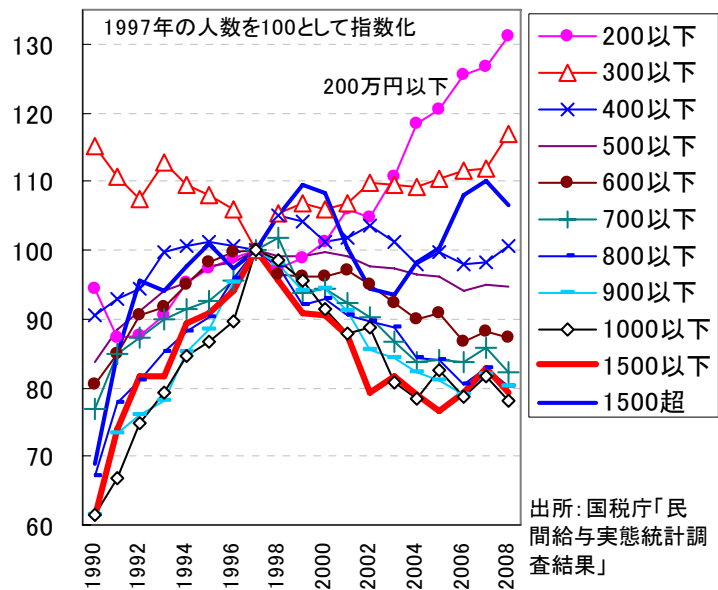
(参考) 給与所得者1人当たりの所得階層の変化

国税庁の「民間給与実態統計調査結果」によると、給与所得者の人数ベースがわかる。所得階層別の変化について、おおむねピークだった1997年と比較すると、2008年は年収800～1,500万円の給与所得者は軒並み▲2割の人数減少になっている(図表2)。

また、年収200万円以下の給与所得者は、年々増加して1997年比で2008年は1.31倍になっている。

反対に、年収1,500万円超の給与所得者については、2004年辺りから増えている。所得階層の変化としては、中流の階層が大きく減って、多数の低所得層とごく少数の高所得層を増やしたという特徴がある。

(図表2) 民間給与所得者の階層別人数の推移



所得階層ごとに表れる消費シェア

総務省「家計調査」(2人以上世帯)に基づいて、世帯の消費支出が項目ごとにどのくらい水準を増減させたのかを長期時系列でみてみたい。1990年の消費額をベンチマークにすると、分類費目で最も大きく減少していたのは、「被服及び履物費」(▲47%)である(図表3)。内訳では、生地糸類、被服関連サービス、洋服、下着類が減っている。

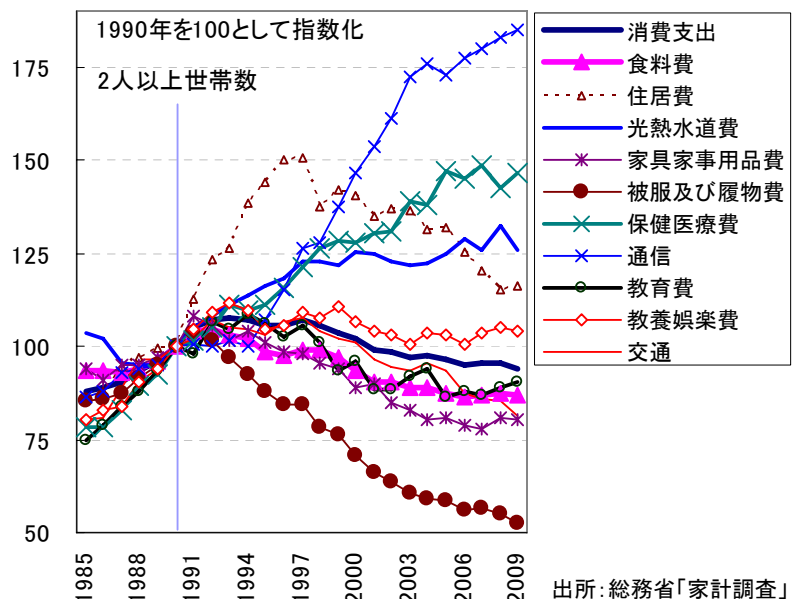
冒頭に言及した百貨店業界は、衣料品・身の回り品の売上シェアが5割前後と特に高い業界である。中流の所得層が激減したことは、衣料品の売上シェアの高い百貨店のような業界には、大打撃を与えたことがわかる。

分類費目ごとの推移に注目すると、突出して増加しているのは通信費(1990年→2009年1.85倍)で、次いで保険医療費(同1.47倍)、光熱水道費(同1.26倍)となっている。食料費は、同期間に▲13%と減少しているが、内訳では、2000年対比で菓子、飲料は増えて、魚介類、果実は減っている。内訳の外出でも、全体では2000年対比で▲7%となっているが、内訳ではハンバーガー(1.40倍)、パスタなど他の麺類

(1.32倍)、洋食(1.11倍)が激増している。この数字からは、外食産業で浮き沈みが激しくなる理由が窺える。冒頭の商店街の変貌の話に絡めて言えば、フランチャイズ系など飲食店ばかりになってしまうのは、年収200～400万円の所得層が1.5倍にも増加していることが背景にあるのだろう。

次に、消費費目ごとの購買者の年収階層の構成がどう変化したかをみてみたい。2009年のクロスセクションで費目ごとの購買階層データを見ると、被服及び履物は、購買層の中で年収800万円以上の割合が、

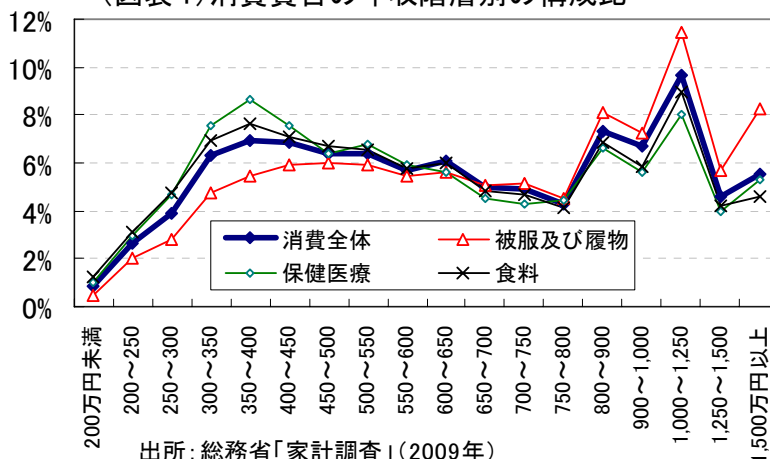
(図表3) 世帯の費目別の消費水準の推移



本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見直しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

消費全体よりも相対的に大きい。おそらく、衣料品を販売する消費産業では、800万円以上の世帯年収数の減少のダメージが大きかったことが推察される（図表4）。同じような傾向は交通費にもみられ、交通費の内訳では航空運賃では年収900万円以上の世帯の利用度合いが高い。航空業界でも、中流以上の世帯数の減少が、大きな需要減退につながったと考えられる。一方、保健医療、光熱水道といった費目は、相対的に所得の低い世帯が高い構成比になっている。

（図表4）消費費目の年収階層別の構成比



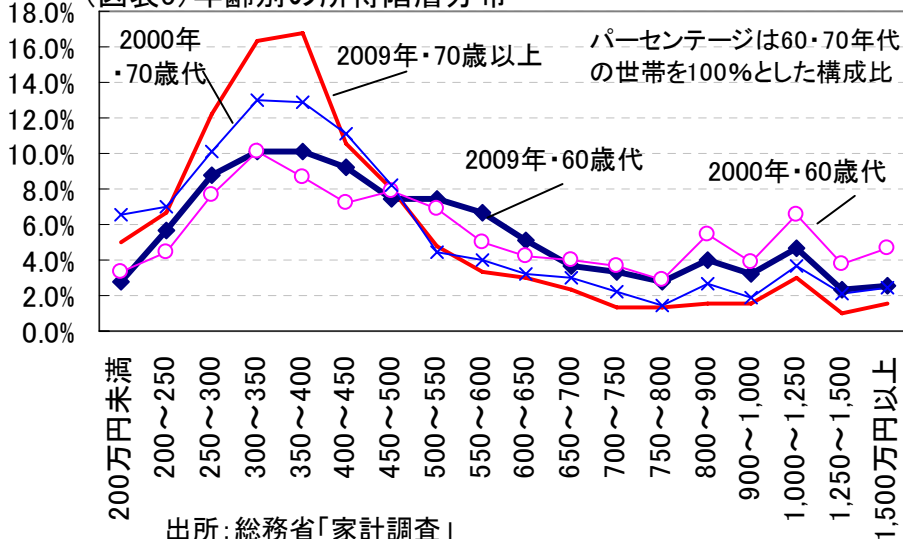
70歳以上で進む年収階層の低所得化

ところで、給与所得層の中流層が大きく減少してしまい、低い所得層が増えたのは、なぜなのだろうか。直感的には、雇用形態が非正規化したことが大きいように感じられる。

そこで、年齢別に年収階層別の世帯状況がどう変化したかを時点比較してみたい。2009年と2000年の各年齢に占める年収階層別の世帯割合を比べると、2009年の70歳代は2000年のときに比べて、250～400万円の所得層の割合がかなり高くなっている（図表5）。これは、高齢者世帯の中で、公的年金にだけ依存して生活している世帯が増えていることを反映しているのだから。

この状況について、よく考えてみると、高齢世帯の中で豊かな高齢者が減ってしまっていることを意味する。つまり、かつては高齢者世帯の中でも、財産所得や事業収入・勤労所得によって公的年金で生活している人以上に所得を得ている人は結構多く居たはずだ。しかし、現在はそうした人は以前よりも少なくなっている。総じて、高齢者でさえも「豊かな老後」を過ごせる経済的余裕がなくなっていると推察される。

（図表5）年齢別の所得階層分布



さらに、年代別の構成で特徴的な変化は、40・50歳代でも年収800万円以上の所得を得ている世帯が大きく減っていることである。これは、勤労者の年功賃金カーブがフラット化してしまい、中流の所得階層になることができない勤労者が増えていることを示唆している。年功賃金カーブがフラット化していくことを「時代の趨勢」として

本資料は情報提供を目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。作成時点で、第一生命経済研究所経済調査部が信ずるに足ると判断した情報に基づき作成していますが、その正確性、完全性に対する責任は負いません。見通しは予告なく変更されることがあります。また、記載された内容は、第一生命ないしはその関連会社の投資方針と常に整合的であるとは限りません。

是認すると、正社員の処遇や報酬還元が抑制されることに鈍感になる。それが長期間続いた場合には、消費産業にも深刻なダメージが及ぶ。現在の消費衰退が、単に循環的な不況のせいではなく、長期的な賃金構造の変化によってもたらされていることがわかるだろう。

成長から分配、そして再分配へ

ここまでみてきた分析から、筆者は「少子高齢化が進むから、経済構造が疲弊する」という構造論を強調することが、消費衰退の裏側にある賃金デフレの原因を曖昧にしていると感じる。消費衰退の問題は、個別企業の責任だけではない。デフレの問題も、人口減少や金融政策の責任に帰するだけでは十分ではない。

不況になって勤労者の報酬をカットすることは企業にとって、存亡を維持するためにはある程度必要なことである。しかし、それが極端に進み、慎重姿勢が長期化すると、景気回復しても報酬還元は絞り込まれたままになる。すると、数年間ごとに繰り返される不況局面では、勤労者の賃金水準自体が階段状に切り下げられていく。気がついてみれば、勤労者は驚くほどに貧しくなっている。

ここ数年の賃金体系では、中堅の正社員がターゲットにされながら、年功賃金カーブが緩やかに変わり、報酬還元が進みにくくなっている。そのことは、家計の購買力全体を地盤沈下させて、回りまわって消費産業にダメージを与えている。

日本経済がデフレ構造から抜け出すためには、まずは、中長期的な生産性上昇の戦略をしっかりと築くことだ。しかし、そうした成長戦略だけを志向しても、デフレから脱却する十分条件は整わない。そこでは、家計の購買力の向上を企図しながら、中流の所得階層を増やすような分配面への配慮も必要になる。確かに、家計の低所得化を是正する措置も必要にはなるが、所得分配の問題はある程度成長を得てから底上げを促すことが適切であろう。

筆者が不安に思うのは、こうした手順が民主主義の中では採用されにくいかもしれないという点である。よく考えてほしいのは、成長路線を図ることなく、所得分配のみを手厚くして、果たして持続的に国民が豊かになれるかという問題である。財政再建がいき詰まりつつある状況をみるにつけ、成長戦略を先に選択せずに、分配のみを追及しても限界があるという印象を抱く。政策の手順は重要であり、成長→分配→再分配、というルートの間違えると、成長も分配のいずれが大台無しになる恐れがある。

今、必要なのは成長戦略を採ると同時に、正社員などの雇用創出を図りつつ、報酬還元のルートが目詰まりを起こさないように、労働政策もしっかりすることだ。