

Back Number

本論文は

世界経済評論 2022年5/6月号

(2022年5月発行)

掲載の記事です



世界経済評論

定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料無料

OFF

富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

定期購読
期間中

デジタル版バックナンバー読み放題!!



世界経済評論 定期購読



☎0120-223-223

[24時間・年中無休]

お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp
雑誌のオンライン書店

コロナ禍のアメリカでインフレ率が高い理由



小田部 正明

日本とアメリカに籍を置いて仕事・生活をしていると、普段は慣れてしまっていて2国間の違いがあまり気にならないのだが、コロナ禍の中でその違いが浮き彫りになってきている。このコラムの中で、色々な側面から何度か日米比較を試みた。今回は、コロナ禍が世界的な問題になって2年目の2021年のアメリカのインフレ率が、何故先進国の中で抜きん出て高いのかを日米比較をしながら供給と需要の面から考察してみる。因みに、2021年のアメリカのインフレ率は7%、日本が0.8%、フランスが2.9%、スウェーデンが3.9%、イギリスが5.4%である。

2021年のアメリカのインフレ率7%とは、民主党のカーター政権がインフレ対策に大失敗し、その後共和党のレーガンが高いインフレを抱えて大統領になった1年後の1982年以來である。確かに、コロナ禍の影響で世界の各国（特に中国、台湾、ベトナム等の諸々の生産資材の製造拠点国）の生産が中断され、所謂、サプライチェーンの混乱が世界レベルで問題になった。このサプライチェーンの問題が特に大きかったのはアメリカである。その主な理由は、経済的な効率（つまり企業利益率）を極端に追及しているアメリカの企業は、他国の企業（日本企業も含めて）と比較して遥にアウトソーシング（外注）の割合が高い。特に中国依存度が高い。外注率が高い戦略は、開発、製造等への固定投資を下げることができ、会計上、短期的に固定投資利益率（ROI）を上げることになる。長期的にその戦略が良いとか悪いとかの話は今回はしないが、株主志向のアメリカ企業にとっては都合の良い戦略である。世界経済が安定して運営できている時はそれでよいのだが、コロナ禍の中でこのライフラインとも言えるサプライチェーンが途切れてしまい、多くのアメリカの企業は製品供給不足を経験し、国内市場での混

乱を率いたことは毎日のように経済ニュースで取り上げられていた。アメリカでの製品供給不足は私自身の経験からも言える。スーパーマーケットに行っても品切れが多く、また新車を買おうとしたら同じように品薄で1年くらい待った方が良さだろうと自動車ディーラーから言われた。

2021年はコロナ禍の影響で日本に帰れなかったもので、上記のように私自身の日本での体験に基づいては書けないが、日本の経済新聞等は購読しているもので、多少の日米比較はできる。日本でも確かにサプライチェーンの問題が時々ニュースに取り上げられたが、アメリカと比較すると数は遥かに少ない。例えば、日本貿易振興機構（JETRO）の日系企業605社の調査によると、7割の企業はサプライチェーンを見直す予定はなし、理由は今回のコロナ禍の「影響があまり無い」が5割を超え、「様子見」も3割を超えるとの結果が出ている。アメリカ企業が経験した程のサプライチェーン問題ではなさそうだ。

勿論、供給不足の為、生産資材のコストが世界レベルで高騰した。2021年のアメリカの卸値インフレ率が9.7%、日本が4.8%である。その次に、消費者物価指数で見た2021年のインフレ率は、前述したように、アメリカが7%、日本がほんの0.8%である。日本は長年デフレでインフレ率が0%を多少割ったところにあったが、アメリカでも2%前後であったことを考えると、2021年の日本の消費者物価指数で見るインフレ率は、あまりにも低いような気がする。

これらの事実から2つのことが想定できる。第1に、アメリカのサプライチェーン問題は、製造の段階でも流通の段階でも日本のそれと比較して確かに悪かったようだ。第2に、アメリカの製造

会社ばかりでなく卸、小売業も、日本の企業と比較してコストの増分をそれぞれ卸値、小売値に多く転嫁しているようだ。いずれにしてもアメリカの企業は日本の企業と比較して、コロナ禍という異常な環境の中で、短期利益志向に基づいたアウトソーシング（外注）型企業戦略の歪からくる問題ばかりでなく、一時的かもしれない生産資材コストの増分のほとんどを消費者に転嫁するという金儲け主義（シェアホルダー志向）に徹しているように見える。

日本企業は株主ばかりでなく消費者、従業員全体を考慮するステークホルダー志向なので、景気の良い時にアメリカ企業のように利益率を出すことはできない（ないしは、しない）が、アメリカ企業ほどにはアウトソーシングに依存していない為、生産資材調達問題がさほど大きくなく、更にコロナ禍の異常な事態の中では社会全体への影響を考慮し小売値段への転嫁も抑えているような気がする。悪く見れば、日本企業はアメリカ企業と比べると利益率がかなり低い結果となる（本誌2022年3/4月号の拙著コラム参照）。

ただし、アメリカの2021年のインフレ率が高いのは、アメリカ企業が利益志向に徹底していることだけが理由の全てではない。アメリカの消費者にも問題がありそうだ。日本でもアメリカでもコロナ禍の影響で経済活動が沈み込み、失業率が増加したばかりでなく多くの人々が不安定な雇用状態を余儀なくされた（本誌2020年9/10月号の拙著コラム参照）。

コロナ禍がもたらした個人所得の低下を擁護する為、日本でもアメリカでも政府が緊急経済刺激金を国民に支給している。あるデータによると、GDPの割合で、日本は20%程、アメリカは他の先進国よりは遥かに高く27%程の緊急経済刺激金を一般市民に配給されたと報告されている。

では日本国民、アメリカ国民はその経済刺激金を含め全体の所得をどのように使ったのだろうか。

か。色々なデータを基に調べてみると、日米消費活動の違いが見えてくる。既に日米のインフレ率の違いは上記の通りである。アメリカの個人消費率は2020年から2021年に掛けて10%上昇している。日本では反対に1.3%低下している。また同じ時期にアメリカではクレジットカードの債務総額が増えたが、日本では低下したとの情報もある。アメリカでは経済刺激金の影響を受けているのだろうが、平均住宅価格が2021年の1年間になんと17%も高騰しているが、日本の平均住宅価格に変化はみられていない。

何人かの経済学者が経済刺激金だけに絞って、色々な国々の一般市民がそれをどのように使ったのかを限界消費性向率（Marginal Propensity to Consume）という形で計算している。アメリカ人は経済刺激金の40%を直接消費に回し、31%をクレジットカード等の債務の削減に使っている。つまり、経済刺激金の7割は消費に回され、3割が貯蓄されたことになる。日本では全体の49%が消費に回され、51%が貯蓄に回されたことが報告されている。これらのデータを総合的に見てみると、アメリカでは経済刺激金の支給をきっかけに、更に借入金に頼り消費を高め、住居価格の騰貴に示されるように全体のインフレに発破をかけているように見える。日本ではそのような「爆買い」はなかったようだ。私には、アメリカの消費者も企業と同様にかなり貪欲に見えて仕方がない。本誌2021年11/12月号の拙著コラム「コロナ禍から見えてくる日米比較: コップ半分の水」の中で、経済的に企業の利益にしても経済成長率にしても、アメリカの方が（少なくとも短期的には）良い結果を出していることを書いたが、長期的に良いものかどうか疑い始めている。

こたべまさあき 早稲田大学商学部・ハワイ大学マノア校シ
ドラー・ビジネスカレッジ兼任教授