



日経ビジネスに見る「経済先読み・解説」 197号

経営コンサルタント 栗田 剛志 13.7.1

発行元：m9コンサルティング

<http://www.m9consulting.biz>

このメールマガジンは、今週発売となる日経ビジネスの中から気になった記事を選び、私なりの視点で考えたことについてお伝えするものです。会社での朝礼時のネタ、取引先との会話、同僚との間の話題づくりにお役に立てたらと思い、毎週月曜日に発信いたします。

「日経ビジネス2013年7月1日 no.1697
『負担と不安が消費を止める～年収1000万円世帯の憂鬱』より

【誰がカネを使ってくれるのか】

今週の特集である年収をテーマにメルマガを書くにあたって、私自身がサラリーマンだったころ、どれくらいお給料をもらっていたのかを改めて調べてみました。

タンスの奥から給与明細の束を引っ張りだしてみたのですが、一番古いものが1995年10月分であり、残念ながらそれ以前のお給料は確認することができませんでした。おそらく社会人1年目の年収は、300万円くらいだったのではないかと思います。

サラリーマンにしろ、中小・小規模企業の社長さんにしろ、働いた対価をいただく上で、年間1000万円という金額は、一つの目標値となるのではないのでしょうか。

年収1000万円といえば、生活に余裕があり消費にも積極的な所得層であるといったイメージを持ちますが、実はそれは幻想にすぎないというのが、今週の特集です。

おカネを使ってほしい層が節約に走る時代について、検証してみます。

アベノミクスによって、日本経済は浮揚傾向にあります。百貨店は宝石や高額の時計が好調だったおかげで、5月の売上は良かったと報道されていました。

ただ、この傾向を継続させるには、財布のヒモのゆるみを高所得者に限定させては難しいのが現実です。

国内総生産の6割を占める個人消費が盛り上がりえないようでは、経済全体の底上げにはつながりません。

おカネを使いたくとも、使うおカネがなければ話になりません。そこで期待が寄せられるのが、これまで消費のけん引役であった年収1000万円前後の層です。

しかし、現実には期待と異なります。年少扶養控除の廃止、復興特別所得税の課税、厚生年金保険の保険料率変更など、税や社会保障費をはじめとした負担は増える一方です。家計の負担は増加の一途をたどっているものの、給料は上がりません。

税金や社会保障料などは、頭では理解していても実際にどれほどの負担なのかというものは、なかなか実感できないものです。給料明細を丹念に見ていけば具体的な金額は分かるものの、大抵の場合天引きされているので、自分のお財布から払うようには把握できません。

私もサラリーマンを辞め、お給料としておカネをもらわなくなった翌年の住民税や社会保障費の負担の

多さにびっくりしました。「俺はこれまでこんなに払っていたのか」というのが正直な感想でした。

取れるところから取る、取りやすいところから取るというのは、国の常とう手段です。今回もその傾向は顕著であり、世帯年収1000万円前後の家族は、これまで生活に多少余裕があると見られてきたため、課税や控除対象の見直しの際に「狙い撃ち」されています。

ある金融調査部のデータによると、40歳以上片働き(夫婦どちらか一方が働く)4人世帯の場合、年収1000万円の家庭では2016年、2011年と比べて可処分所得が61万6800円も減ると試算されています。

今のお給料を維持したとしても、毎月5万円以上も使えるおカネを失うこととなります。

また、年収にかかわらず、今後予想される最大の負担増は、2014年4月以降の消費税増税です。年収500万円で年間16万7000円、年収800万円だと24万9200円、1000万円だと29万4000円の負担増となります。

「家計の見直し相談センター」という業者さんには、メールや訪問を通じた「家計のリストラ」に関する相談が絶えないそうです。特に2012年の年末以降、年収1000万円前後の相談者が増えています。相談内容は、老後に対する漠然とした不安や子供の教育費、投資の相談など内容は様々ですが、そこに共通しているのは、年収1000万円も稼いでいながらも自身の今後について「不安定だ」という言葉が出ることです。

なぜ、不安定なのでしょう。その背景には、将来の負担増に加えて、給料が減少したり、リストラの対象となったりする懸念があるからです。

企業の経営環境は、いまだ好転したとは言い難く、大手企業でも早期退職者を募っているところがあります。

40代後半から50代は、一人ひとりの人件費が高いうえに、就労人口が多いのが特徴です。限りあるポストに就ける人数は決まっており、人員削減で狙い撃ちされる可能性も高くなります。ここがまさに年収1000万円の層と言えます。

年収1000万円という金額は、おおよそ日本の大手メーカーに勤める40代後半の管理職層の年収水準となります。この年収に達することは、製造業中心で年功制が根強かったこれまでの日本の企業社会において、一定の安定的な地位にたどり着いたという証明のようなものでした。その安心感と見栄が、積極的な消費に向かわせていたのです。

しかし、この構造は崩れました。誰しもにある日突然収入が途絶える可能性があり、家庭内の役割として、男性は稼ぎがいいことが何よりも評価されていたものが、女性の社会進出とともに、稼ぎが家庭内の絶対的な評価軸ではなくなりました。

年収1000万円というのは、それがしばらくの間続く安泰としたものではなく、「ある年の収入」にすぎなくなってしまったのです。

では一体、誰がおカネを使ってくれるのでしょうか。人数の限られる富裕層頼みでは、限界があります。

1000万円ももらっときながら、どうして節約するのか、その気持ちは分からないではないのですが、この層が消費に動いてくれない限り、本当の意味での経済成長は見込めません。

かつてのように、日本の成長の原動力であった分厚い中間層の象徴的な存在である年収1000万円世帯が、企業が開発した高品質な商品を積極的に購入してくれることこそが、日本の経済発展の礎となるのです。

具体的な提言は難しいのですが、この層の消費を喚起する方策が必要なのは間違いありません。