

## 2. 2007年度の経済と消費の見通し

### (1) 2007年度の日本経済に関するシンクタンク各社のシナリオ

2007年の日本経済に関するシンクタンク各社の想定シナリオを整理してみよう。

今後の景気を巡る判断の分かれ目となる材料は、「輸出動向」「個人消費」「設備投資」という、目下の好景気を支えてきた3本柱の動向にある。3要素それぞれに対する判断から、形式的には次の八つのシナリオが想定できる(図I-12)。

- 1) 内外需全面展開による長期成長シナリオ：  
内外需ともに堅調に推移、経済は長期成長モードへ
- 2) 外需・消費主導型安定成長シナリオ：  
投資にかげりが見えるも、外需と消費に支えられて安定成長が続く
- 3) 外需・投資主導型安定成長シナリオ：  
消費にかげりが見えるも、外需と投資に支えられて安定成長が続く
- 4) 外需頼み成長鈍化シナリオ：  
外需は堅調に推移するも、消費と投資は失速し成長は鈍化へ
- 5) 内需依存型安定成長シナリオ：  
外需にかげりが見えるも、内需に支えられて安定成長が続く
- 6) 消費頼み成長鈍化シナリオ：  
消費は堅調に推移するも、外需と投資は失速し成長は鈍化へ
- 7) 投資頼み成長鈍化シナリオ：  
投資は堅調に推移するも、外需と消費は失速し成長は鈍化へ
- 8) 内外需悪化景気失速シナリオ：  
内外需ともに成長にかげりが見え出し、景気の失速が見え始める

「輸出動向」「個人消費」「設備投資」の3要因

のそれぞれについて、シンクタンク各社のスタンスを整理してみよう。

まず輸出動向については、楽観的スタンスが計10機関、悲観的スタンスが計11機関と強弱が拮抗している。個人消費については、楽観的スタンスが計17機関と圧倒的多数である。設備投資については、楽観的スタンスが計12機関、悲観的スタンスが計9機関と現状では楽観派が上回っているが、スタンスの強弱は拮抗しつつある。

前記八つのシナリオの中で、採用企業数の多い上位三つを列挙すると、1位は「内需依存型安定成長シナリオ」(7機関)、2位は「内外需全面展開による長期成長シナリオ」(5機関)、3位は「外需・投資主導型安定成長シナリオ」(3機関)となっている。

「内需依存型安定成長シナリオ」と「内外需全面展開による長期成長シナリオ」で共通しているのは、「個人消費」と「設備投資」に対する強気スタンスである。ただ、個人消費についてはシンクタンク各社とも概ね楽観シナリオを抱いているようだが、設備投資に対する見通しはシンクタンク各社で拮抗し、景気の先行きに対する判断の分かれ目となっている。

### (2) 消費拡大をもたらすメカニズム

前述の「内需依存型安定成長シナリオ」や「内外需全面展開による長期成長シナリオ」で想定されているような、マクロの消費拡大に対する楽観シナリオは、どの程度の蓋然性があるのだろうか。

弊社では予てより、目下の好景気の下で消費の成長を支えてきた要因として、次のような消費拡大のメカニズムを想定してきた(図I-13)。

前提にある条件のひとつは、収入格差の拡大である。収入格差の拡大は、収入増を実現させてきた「高所得層」と、反面で収入減に直面している「中低所得層」への分化をもたらしている。

しかしながら、ライフサイクル恒常所得仮説を踏まえると、支出額の決定要因は今期の所得だけ



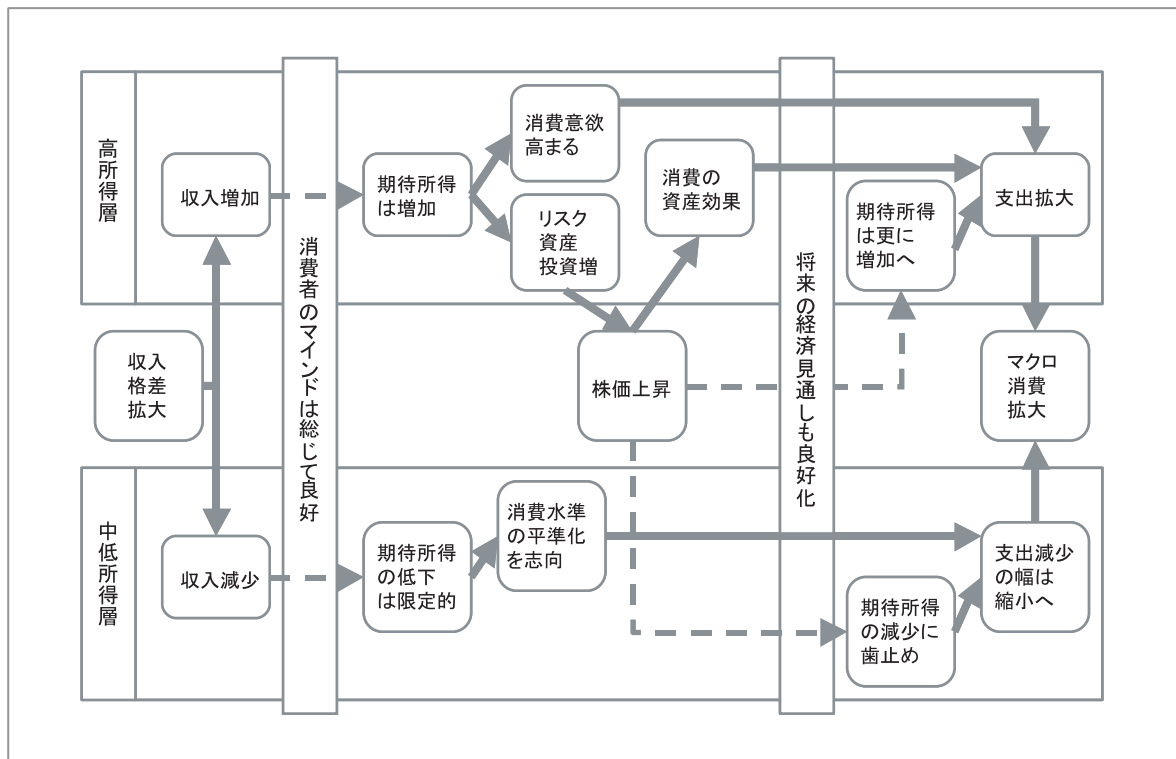
の消費支出を拡大させる。また、将来見通しの良好さに支えられた期待所得増加はリスク・テイク志向を高める効果ももたらし、株を中心としたリスク資産への投資を促すことで、株価上昇に寄与する。更に、株価の上昇は、株を中心としたリスク資産の価値が高まることによる資産効果を介して、「高所得層」の消費支出を拡大させる誘因を強めるとともに、株価の上昇が将来見通しに対する強気の状態形成を促すことで「上昇層」と「高所得層」における期待所得の増加をより一層押し上げ、「高所得層」の消費支出拡大をも促すことになる。

他方、「中低所得層」では、現状の収入減少は将来に涉って続くものと捉えてはおらず、よって期待所得の減少は限定的なものと認識している。その結果、今期の所得ほどには大きく低下してはいない期待所得の水準に応じて消費支出の水準を決めようとする。こうした消費の平準化行動は、

消費支出の減少に歯止めをかける効果をもたらす。また、「中低所得層」によるリスク資産投資がもたらした株価上昇は、「中低所得層」による消費の平準化行動の根拠となっている将来見通しの良好さを下支えしかつ強化する方向に作用し、その結果として期待所得の低下に歯止めをかけ、「中低所得層」における消費支出の減少幅の縮小に寄与することになる。

既に確認の通り、消費者態度指数はここ数年にわたり高原状態での推移を見せており、消費マインドの良好さは総じて保たれている。また株価については、2006年6月13日に日経平均株価は終値ベースで14,218円60銭を記録し、更に7月14日から7月26日にかけては15,000円割れの状況が現出するも、その後はゆるやかな上昇トレンドを描いて今日に至っている。こうした株価下落が、景気悪化の引き金となり消費を冷やすような事態にはまだ至っていない。

図 I - 13. 収入格差がマクロ消費を増加させるメカニズム



従って消費拡大のメカニズムがうまく働くか否かの分かれ目は、残された不確定要素である、将来の経済見通しの良し悪しにかかってくる。

### (3) 消費者における景気の現状認識と見通し

将来の経済見通しについて、消費者はどのようなスタンスに立っているのだろうか。弊社ネット・モニターに向けて行った調査結果をもとに、検討の光をあててみよう。

#### ① 景気の現状認識

景気の現状については、「よい計」(=「非常によい」「まあよい」の合計)が15.5%、他方、「よくない計」(=「あまりよくない」「まったくよくない」の合計)が47.0%となっており、「よくない計」が「よい計」を31.5%ポイント上回っている(図I-14)。

る(図I-14)。

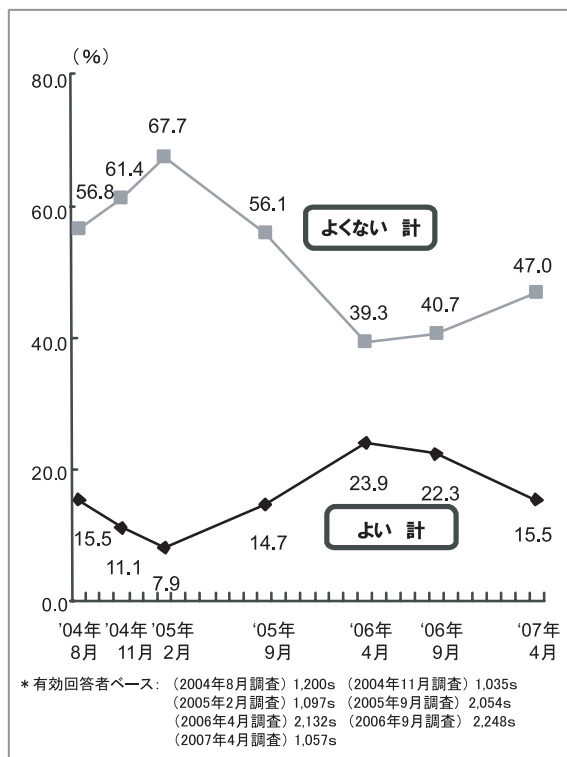
過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年4月調査以降、「よくない計」と「よい計」の差は再び拡大する方向にある。景気の現状認識については、悪化の方向への動きが認められる。

#### ② 景気の見通し

景気の見通しについては、「よくなる計」(=「非常によくなる」「ややよくなる」の合計)が31.1%、他方、「悪くなる計」(=「やや悪くなる」「非常に悪くなる」の合計)が27.2%となっており、「よくなる計」が「悪くなる計」を3.9%ポイント上回っている(図I-15)。

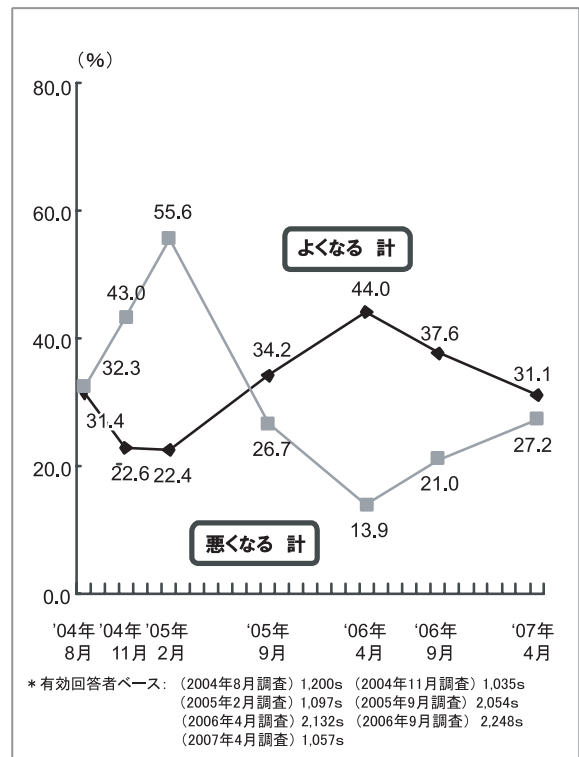
過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年4月調査以降、「よくなる計」と「悪くなる計」の差は急速に縮まってきており、景気見通しについても悪化の兆しがうかがい知れる。

図I-14. 景気の現状認識の時系列推移



2007年調査の調査設計は75ページを参照

図I-15. 今後の景気見通しの時系列推移



③世帯年収階層別 景気見通し

世帯年収階層別に、景気の見通しを比較してみよう。

2007年4月調査では、1,000万円以上層では「よくなる計」が顕著に多いのに対し、300万円未満層では「悪くなる計」が顕著に多い(図I-16)。

2006年9月から2007年4月にかけて、「よくなる計」の変化を見ると、300～700万円層を除き、顕著な減少が認められる。

高収入層では強気の景気見通しを抱いている傾向が顕著ではあるが、その勢いは若干弱まっているようである。

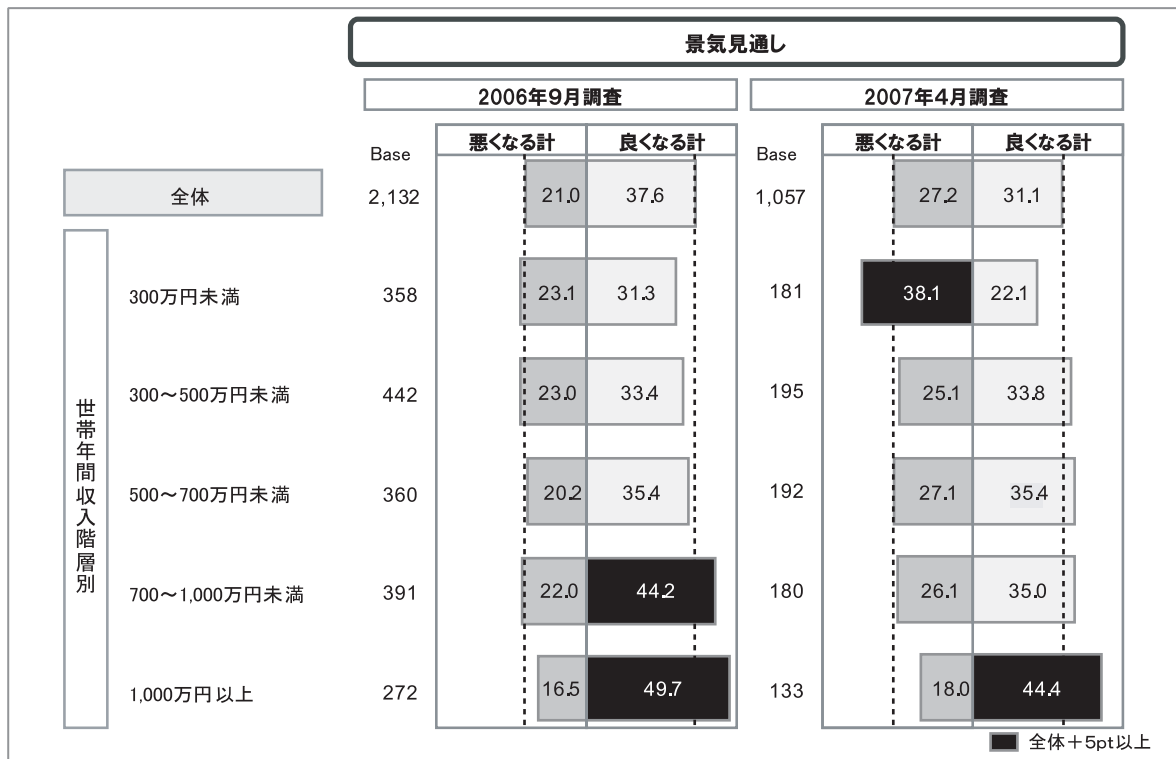
(4)消費者における雇用環境の現状認識と見通し

①雇用環境変化の認識

雇用環境の変化については、「よくなった計」(=「非常によくなった」「ややよくなった」の合計)が40.0%、他方、「悪くなった計」(=「やや悪くなった」「非常に悪くなった」の合計)が19.3%となっており、「よくなった計」が「悪くなった計」を20.7%ポイント上回っている(図I-17)。

過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年9月調査をピークに、「よくなった計」と「悪くなった計」の差は僅かながら縮小している。雇用環境の変化については、天井感が出始めているようである。

図I-16. 世帯年収階層別 景気見通し：2時点間比較



## ②今後の雇用見通し

今後の雇用見通しについては、「よくなる計」（＝「非常によくなる」「ややよくなる」の合計）が34.2%、他方、「悪くなる計」（＝「やや悪くなる」「非常に悪くなる」の合計）が24.0%となっており、「よくなる計」が「悪くなる計」を10.2%ポイント上回っている（図I-18）。

過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年4月調査をピークに、「よくなる計」と「悪くなる計」の差は急速に縮まってきており、雇用見通しについても悪化の兆しがうかがい知れる。

## ③世帯年収階層別 今後の雇用見通し

世帯年収階層別に、今後の雇用見通しを比較してみよう。

2007年4月調査では、700～1,000万円未満層で

「よくなる計」が顕著に多いのに対し、300万円未満層で「悪くなる計」が顕著に多い（図I-19）。

2006年9月から2007年4月にかけて、「よくなる計」の変化を見ると、回答率は総じて低下している。とりわけ、500～700万円層と1,000万円以上層では、回答率の低下が顕著である。

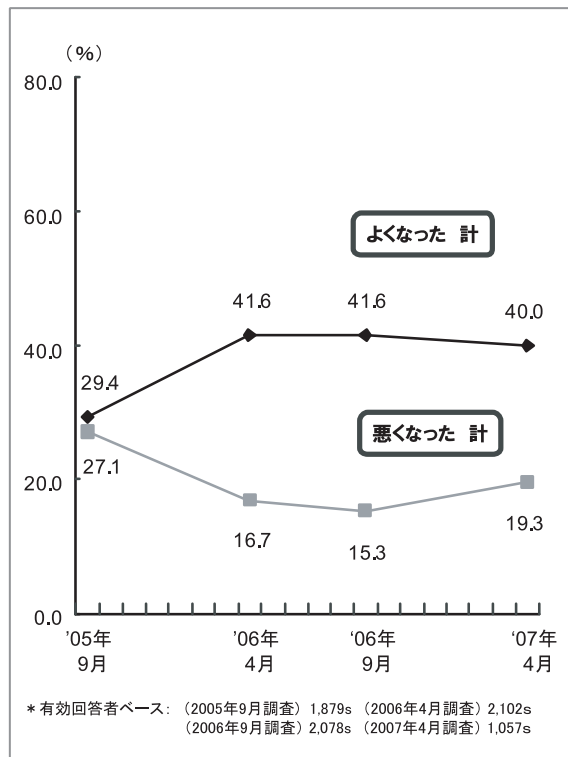
## (5) 消費者における収入動向

## ①世帯収入増減と世帯収入見通し

消費者における収入増減実態と、今後の収入見通しを確認しておこう（図I-20）。

まず世帯収入増減を見ると、今回（2007年4月）調査では、「増えた計」（＝「非常に増えた」「やや増えた」の合計）が18.1%に対し、「減った計」（＝「非常に減った」「やや減った」の合計）が26.6%となっている。増減差（＝「増えた計」の回答比

図I-17. 雇用環境の変化認識の時系列推移



図I-18. 今後の雇用見通しの時系列推移

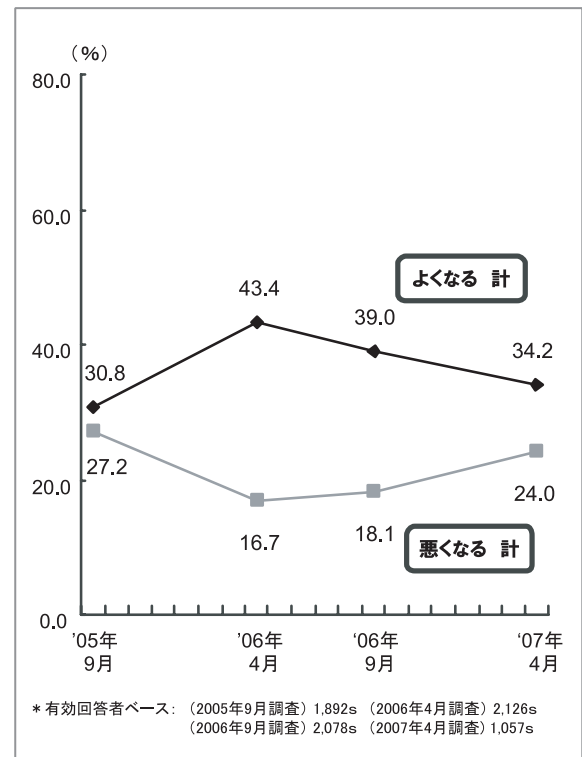


図 I - 19. 世帯年収階層別 今後の雇用環境見通し：2時点間比較

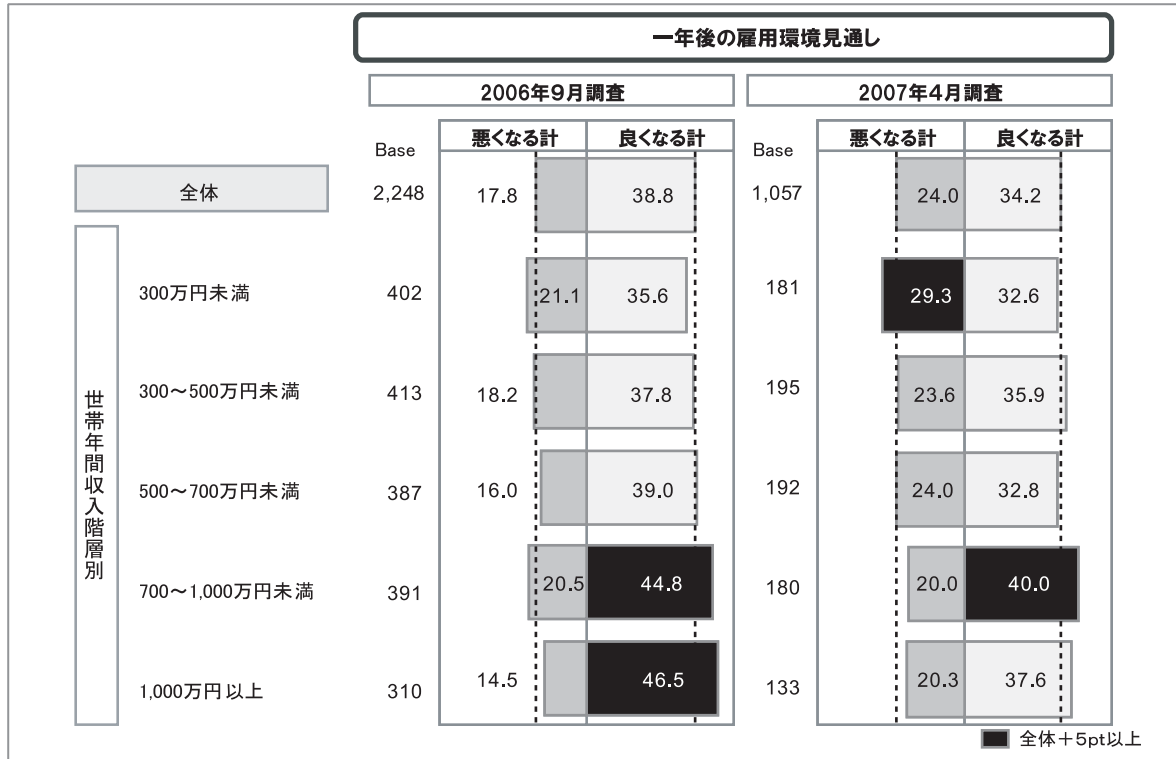
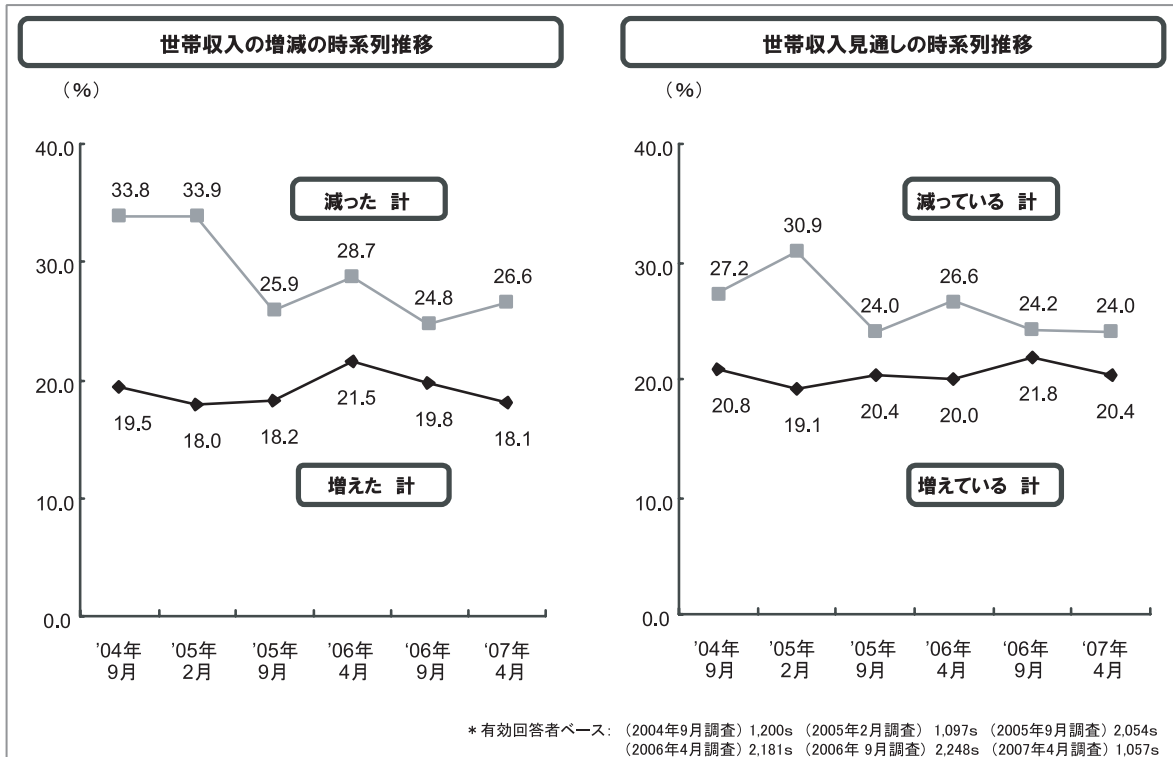


図 I - 20. 世帯収入の増減および世帯収入見通しの時系列推移



率から「減った計」の回答比率を引いたもの)は-8.5%ポイントとなり、減ったと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年4月調査をピークに、「減った計」と「増えた計」の差は再び拡大する方向にある。世帯収入増減については、減少の方向への動きが認められる。

次に世帯収入見通しを見ると、今回(2007年4月)調査では、「増えている計」(=「非常に増えている」「やや増えている」の合計)が20.4%に対し、「減っている計」(=「非常に減っている」「やや減っている」の合計)が24.0%となっている。増減差(=「増えている計」の回答比率から「減っている計」の回答比率を引いたもの)は-3.6%ポイントとなり、減っていると回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年9月調査で最小となった

「減った計」と「増えた計」の差は、2007年4月調査ではわずかながらも再び拡大している。

## ②世帯年収階層別 世帯収入増減と世帯収入見通し

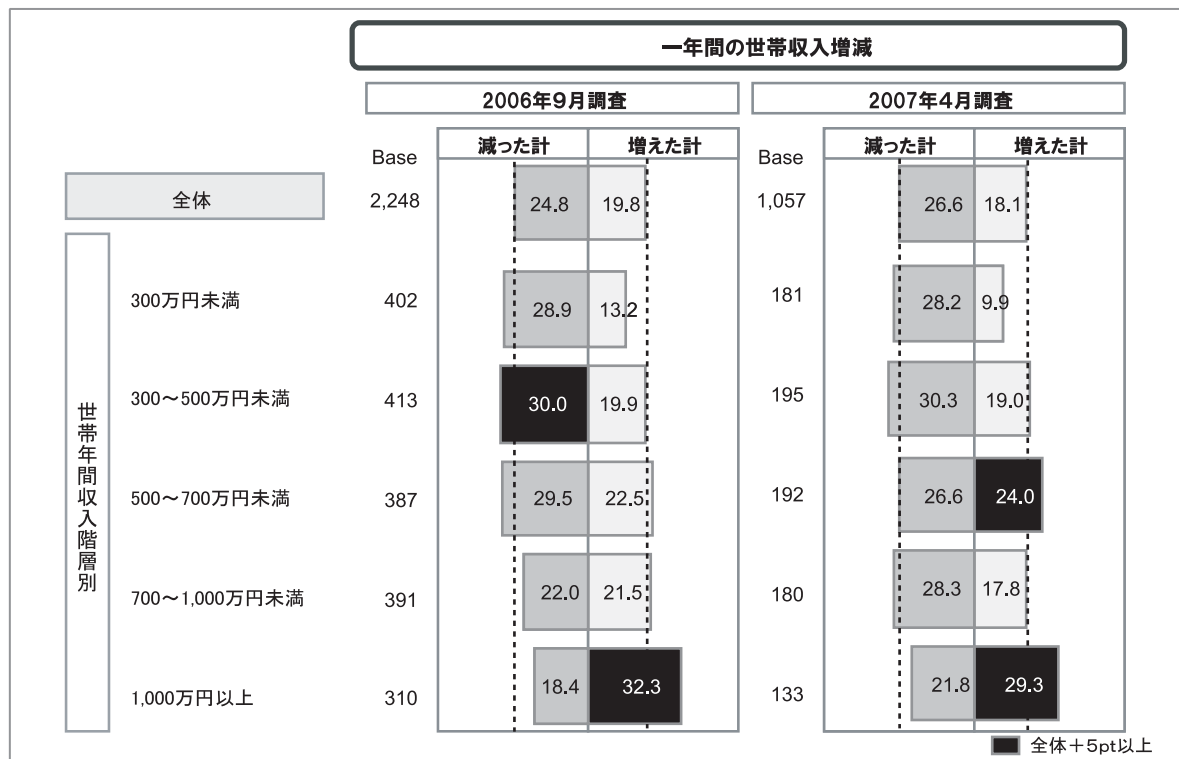
まず、世帯年収階層別に、世帯収入増減を比較してみよう。

2007年4月調査では、500～700万円層と1,000万円以上層で「増えた計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて、「増えた計」の変化を見ると、500～700万円未満層を除いて回答率は低下しているが、その幅は顕著ではない。(図I-21)。

続いて、世帯年収階層別に、世帯収入見通しを比較してみよう。

2007年4月調査では、収入見通しについて階層間で顕著な差異は認められない。2006年9月から2007年4月にかけての「世帯収入増加見通し層」

図I-21. 世帯年収階層別 世帯収入増減：2時点間比較



の変化を見ると、300万円未満層と700～1,000万円未満層を除いて回答率は低下している。とりわけ、1,000万円以上層で、回答率の低下が顕著である(図I-22)。

(6) 消費者の支出動向

今後の消費動向は、どのようなものとなるであろうか。

① 消費者の支出増減実態と支出意向

消費者における支出増減実態と、今後の支出意向を確認しておこう(図I-23)。

まず世帯支出増減を見ると、今回(2007年4月)調査では、「増えた計」(=「非常に増えた」「やや増えた」の合計)が32.5%に対し、「減った計」(=

「非常に減った」「やや減った」の合計)が15.5%となっている。増減差(=「増えた計」の回答比率から「減った計」の回答比率を引いたもの)は+18.0%ポイントとなり、増えたと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、この増減差の値は2004年11月以降、概ね拡大の傾向にある。世帯収入増減については、増加方向への動きが認められる。

次に世帯支出意向を見ると、今回(2007年4月)調査では、「増やしたい計」(=「増やしたい」「やや増やしたい」の合計)が9.6%に対し、「減らしたい計」(=「減らしたい」「やや減らしたい」の合計)が45.6%となっている。増減差(=「増やしたい計」の回答比率から「減らしたい計」の回答比率を引いたもの)は-36.0%ポイントとなり、減らしたいと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年9月調査で最小となった増減差の値は、2007年

図I-22. 世帯年収階層別 世帯収入見通し：2時点間比較

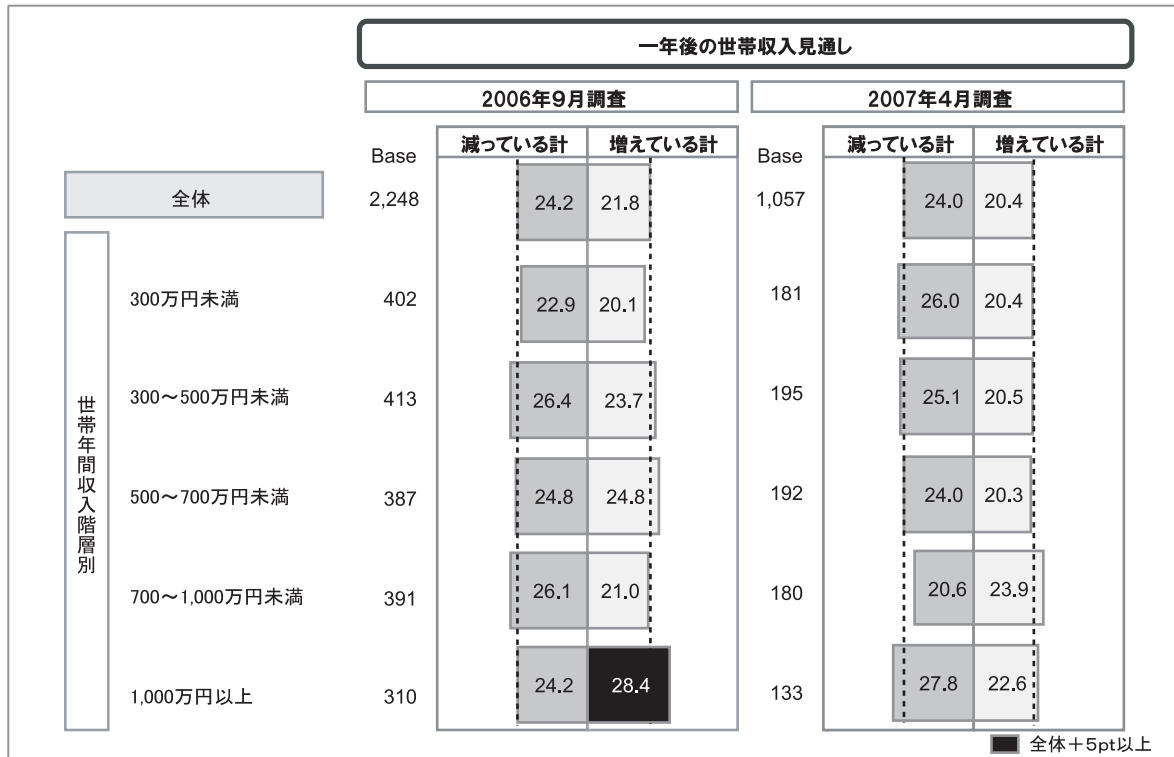


図 I - 23. 世帯支出の増減並びに支出意向の時系列推移

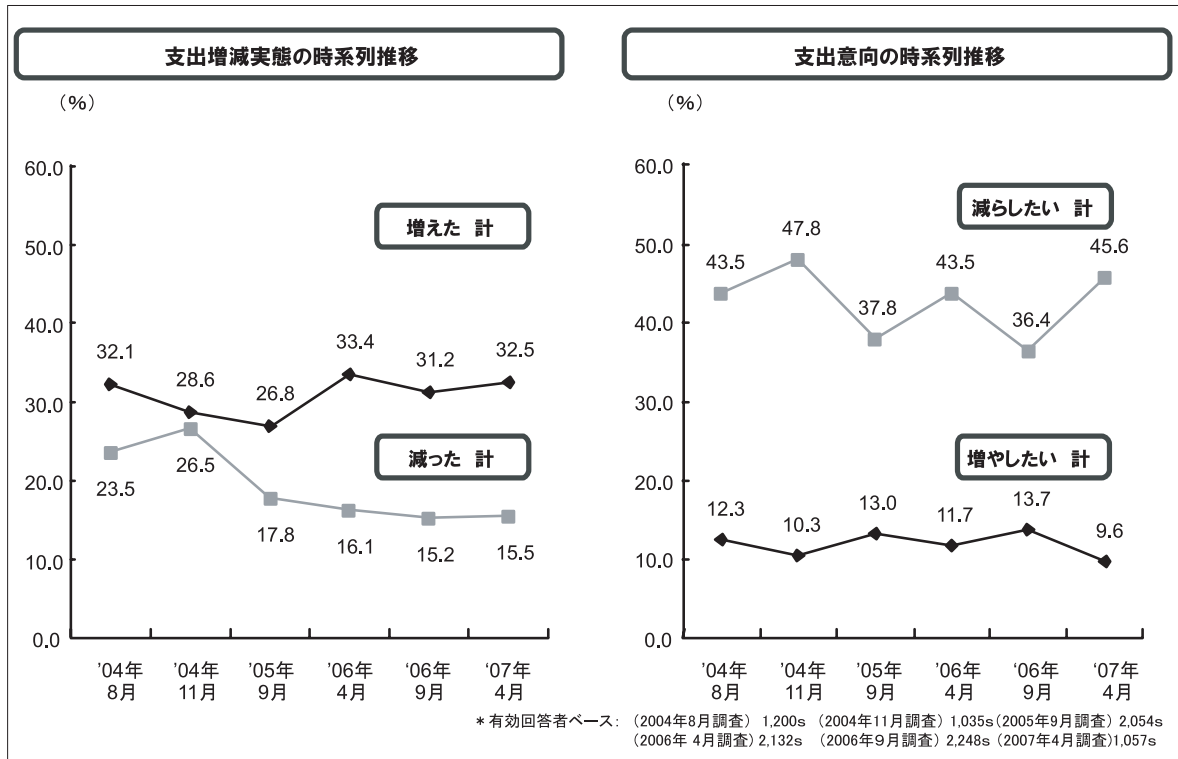
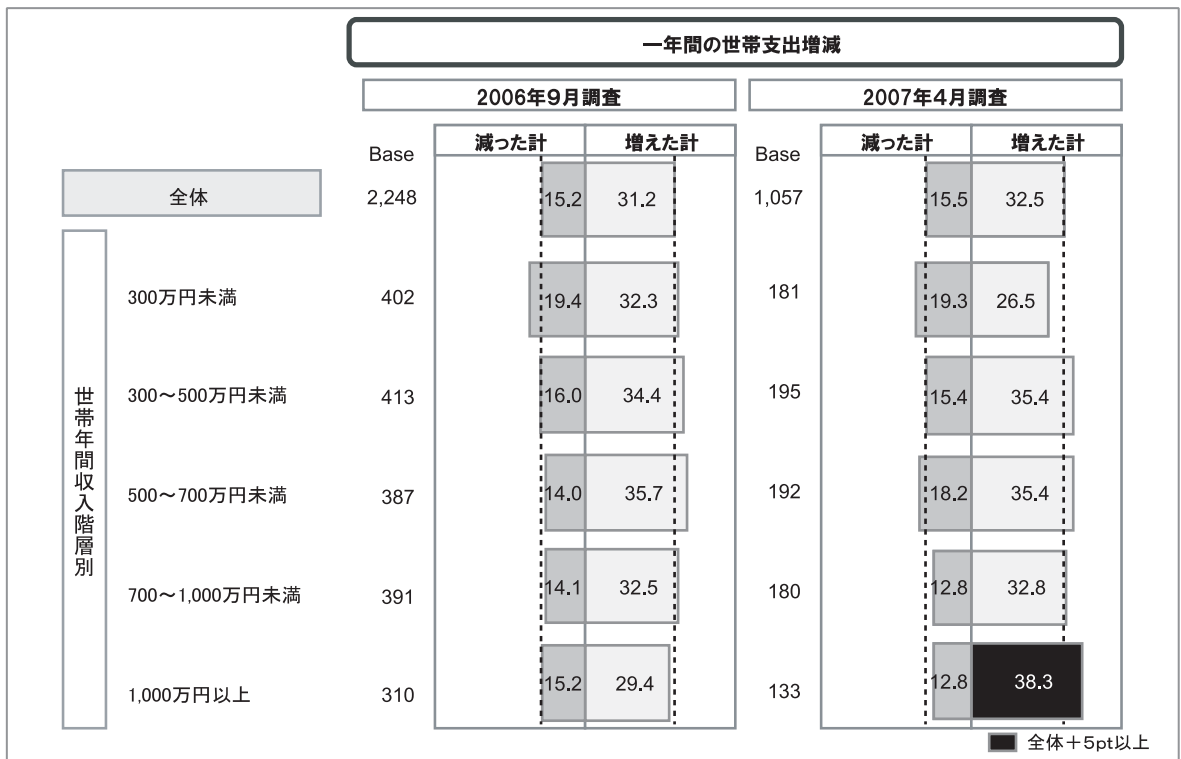


図 I - 24. 世帯年収階層別 世帯支出増減: 2時点間比較



4月調査で再び拡大に転じている。世帯支出意向については、減少方向への動きが認められる。

②世帯年収階層別 世帯支出増減と世帯支出意向

まず、世帯年収階層別に、世帯支出増減を比較してみよう。

2007年4月調査では、1,000万円以上層で「増えた計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて、「増えた計」の変化を見ると、300～500万円未満層と700万円以上層では回答率が上昇しており、とりわけ1,000万円以上層では回答率の上昇が顕著である。他方、300万円未満層と500～700万円未満層では低下しており、とりわけ300万円以上層では回答率の低下が顕著である(図I-24)。

続いて、世帯年収階層別に、世帯支出意向を比較してみよう。

2007年4月調査では、500～700万円未満層で「減らしたい計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけての「世帯支出増加意向層」の変化を見ると、1,000万円以上層を除いて回答率は低下している。とりわけ、500万円未満層と700～1,000万円未満層で、回答率の低下が顕著である(図I-25)。

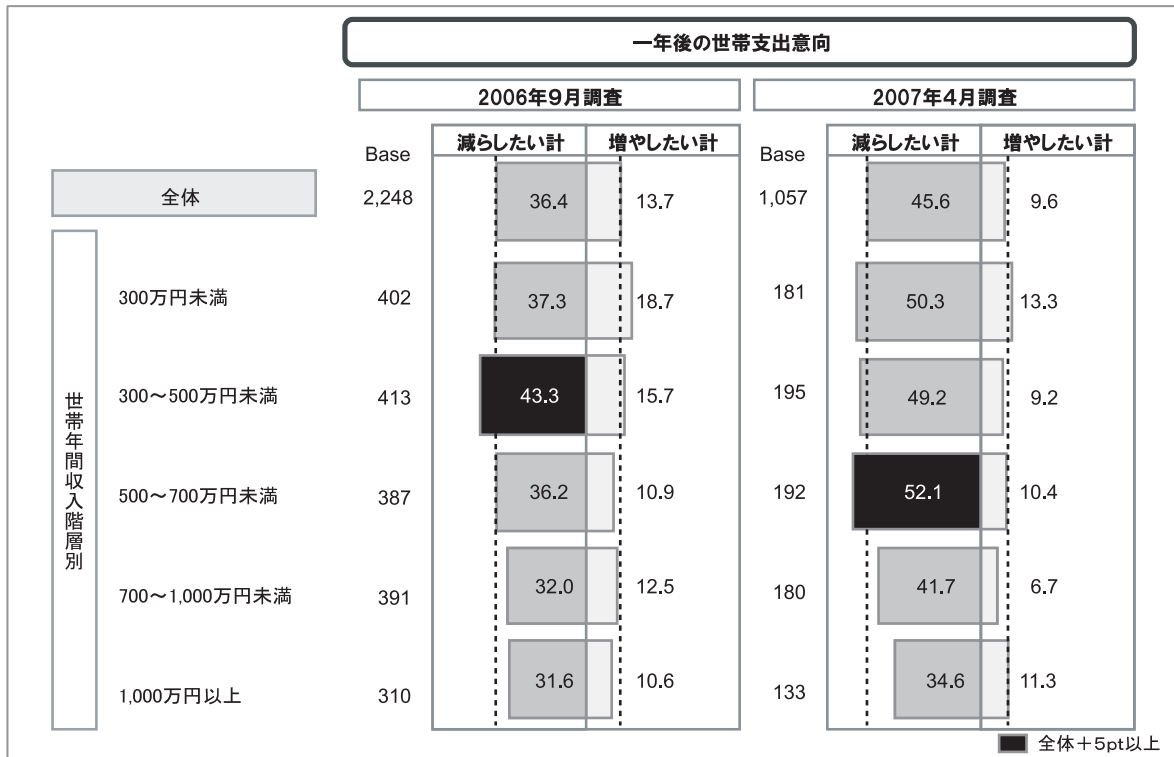
(7)消費者の日常的・選択的支出動向

①消費者の日常的・選択的支出増減

消費支出の中身別に、これまでの支出実態を確認しておこう(図I-26)。

日常的支出増減を見ると、今回(2007年4月)調査では、「増えた計」(=「非常に増えた」「やや増えた」の合計)が35.3%に対し、「減った計」(=「非常に減った」「やや減った」の合計)が12.2%

図I-25. 世帯年収階層別 世帯支出意向：2時点間比較



となっている。増減差（＝「増えた計」の回答比率から「減った計」の回答比率を引いたもの）は＋23.1%ポイントとなり、増えたと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、この増減差の値は2004年9月以降、概ね拡大の傾向にある。日常的支出増減については、増加方向への動きが認められる。

続いて、選択的支出増減を見ると、今回（2007年4月）調査では、「増えた計」（＝「非常に増えた」「やや増えた」の合計）が21.2%に対し、「減った計」（＝「非常に減った」「やや減った」の合計）が28.9%となっている。増減差（＝「増えた計」の回答比率から「減った計」の回答比率を引いたもの）は－7.7%ポイントとなり、減ったと回答している層が幾分優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、2005年9月調査で最小となった増減差の値は、2006年4月以降は再び拡大に転じている。

## ②世帯年収階層別 日常的・選択的支出増減

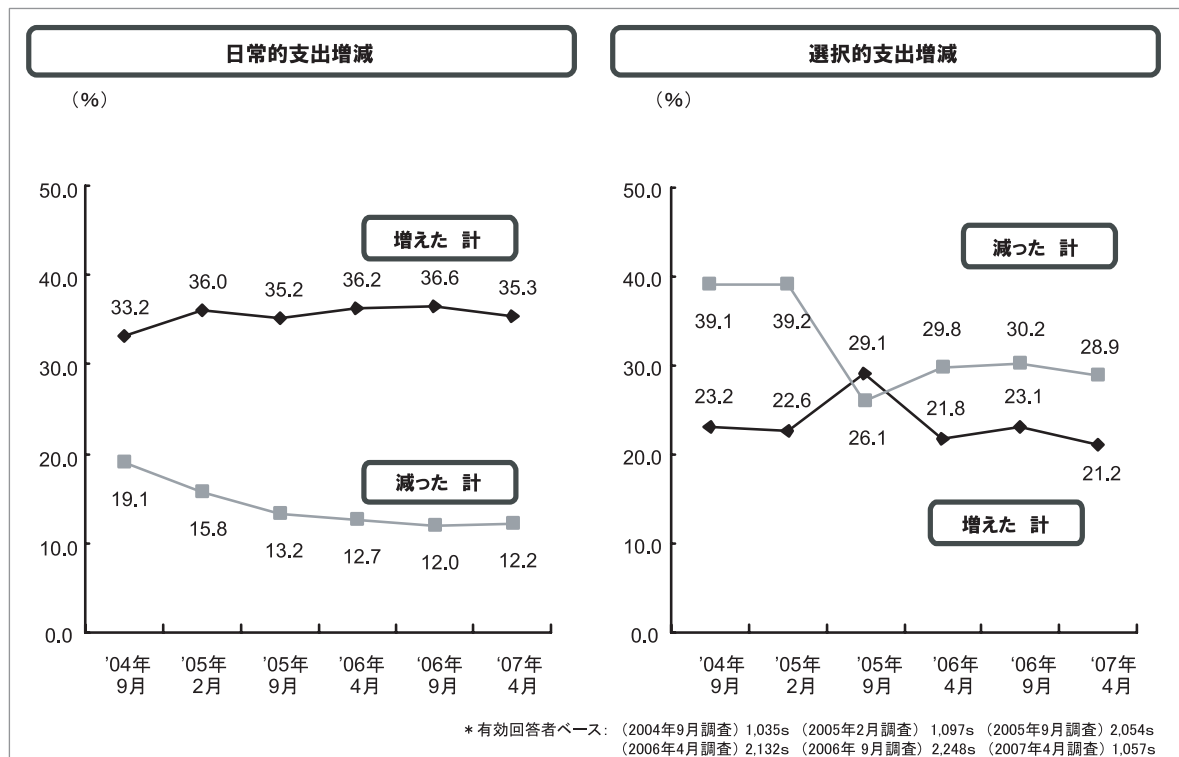
まず、世帯年収階層別に、日常的支出増減を比較してみよう。

2007年4月調査では、1,000万円以上層で「増えた計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて「増えた計」の変化を見ると、1,000万円以上層では回答率の上昇が顕著であるが、その他の層では回答率は低下している。とりわけ、500～1,000万円未満層では、回答率の低下が顕著である（図I-27）。

続いて、世帯年収階層別に、選択的支出増減を比較してみよう。

2007年4月調査では、1,000万円以上層で「増えた計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて「増えた計」の変化を見ると、300～500万円未満層と1,000万円以上層では回答率が上昇しており、とりわけ1,000万円以上層では

図I-26. 日常的支出並びに選択的支出増減の時系列推移



回答率の上昇が顕著である。他方、300万円未満層と500～1,000万円未満層では回答率は低下しており、とりわけ、300万円未満層では回答率の低下が顕著である(図I-28)。

### ③消費者の日常的・選択的支出意向

次に、消費支出の中身別に、今後の支出意向を確認しておこう(図I-29)。

日常的支出意向を見ると、今回(2007年4月)調査では、「増やしたい計」(=「非常に増やしたい」「やや増やしたい」の合計)が14.8%に対し、「減らしたい計」(=「非常に減らしたい」「やや減らしたい」の合計)が28.1%となっている。増減差(=「増やしたい計」の回答比率から「減らしたい計」の回答比率を引いたもの)は-13.3%ポイントとなり、減らしたいと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理する

と、2006年9月調査で最小となった増減差の値は、2007年4月調査で再び拡大に転じている。日常的支出意向については、減少方向への動きが認められる。

続いて、選択的支出意向を見ると、今回(2007年4月)調査では、「増やしたい計」(=「非常に増やしたい」「やや増やしたい」の合計)が30.3%に対し、「減らしたい計」(=「非常に減らしたい」「やや減らしたい」の合計)が20.6%となっている。増減差(=「増やしたい計」の回答比率から「減らしたい計」の回答比率を引いたもの)は+9.7%ポイントとなり、増やしたいと回答している層が優勢となっている。過去に行った同様の調査結果を整理すると、2006年9月調査で最大となった増減差の値は、2007年4月調査で再び縮小に転じている。選択的支出意向についても、減少方向への動きが認められる。

図I-27. 世帯年収階層別 日常的支出増減：2時点間比較

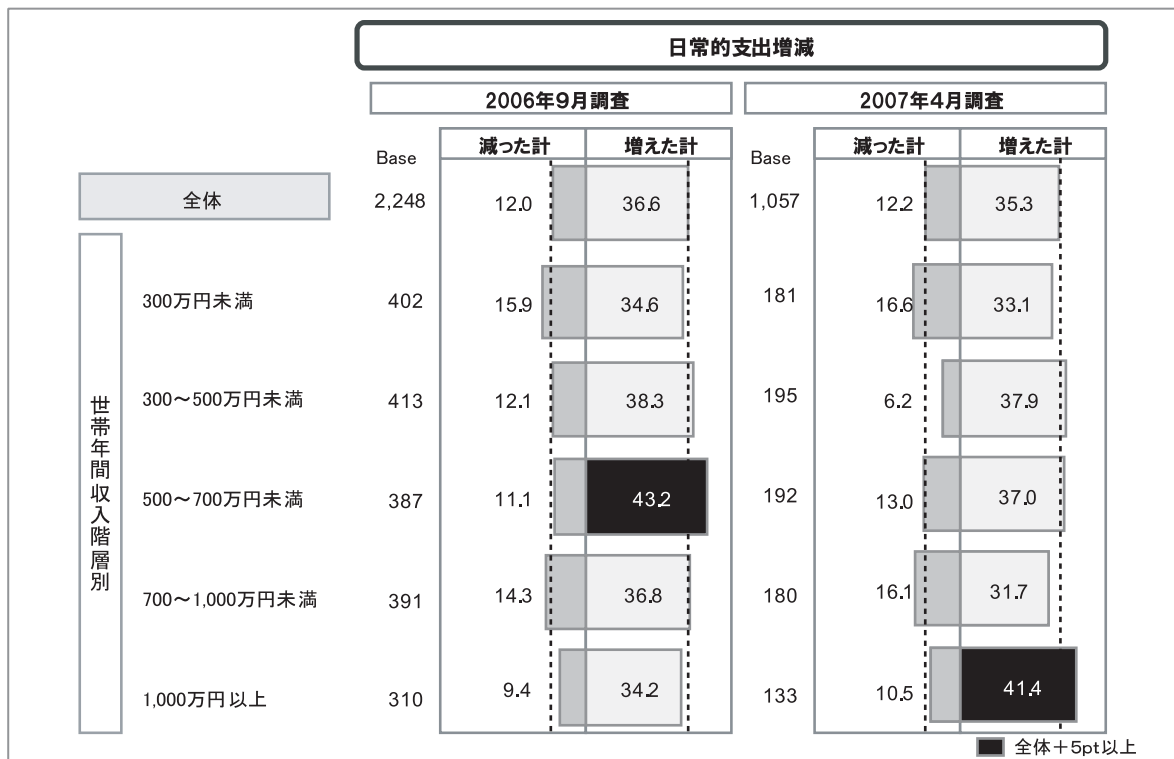


図 I - 28. 世帯年収階層別 選択的支出増減：2時点間比較

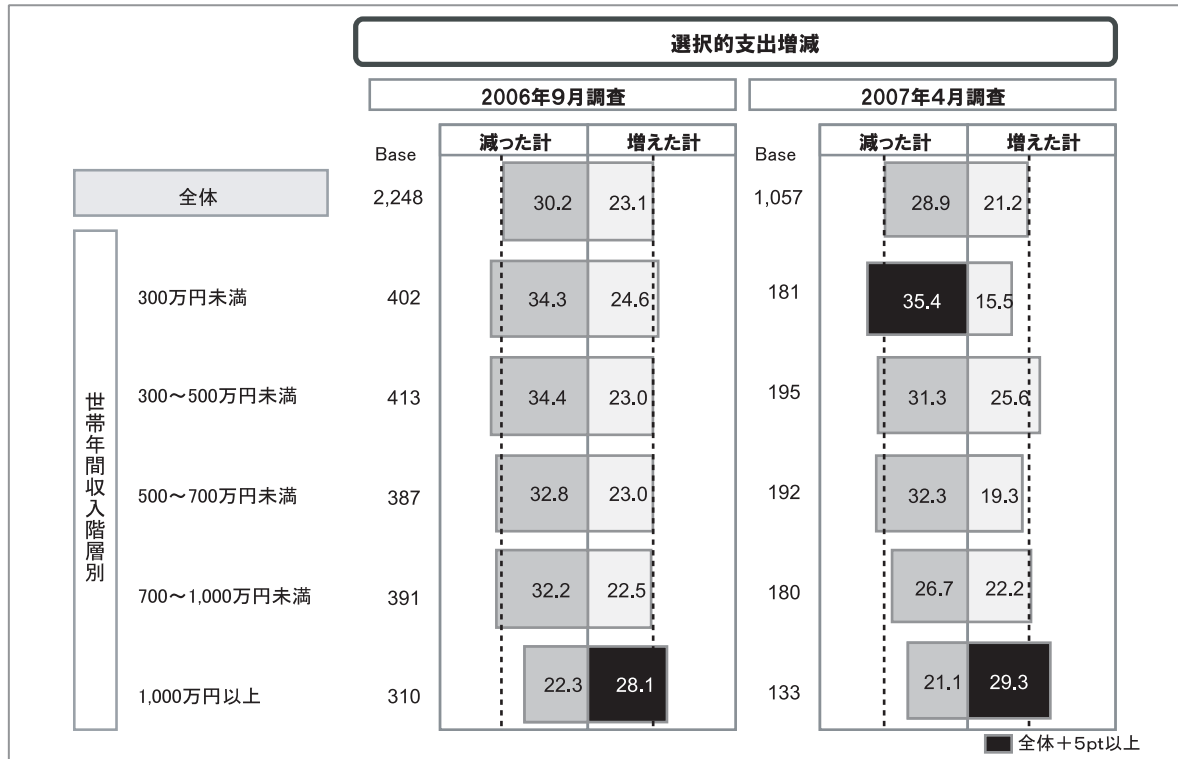
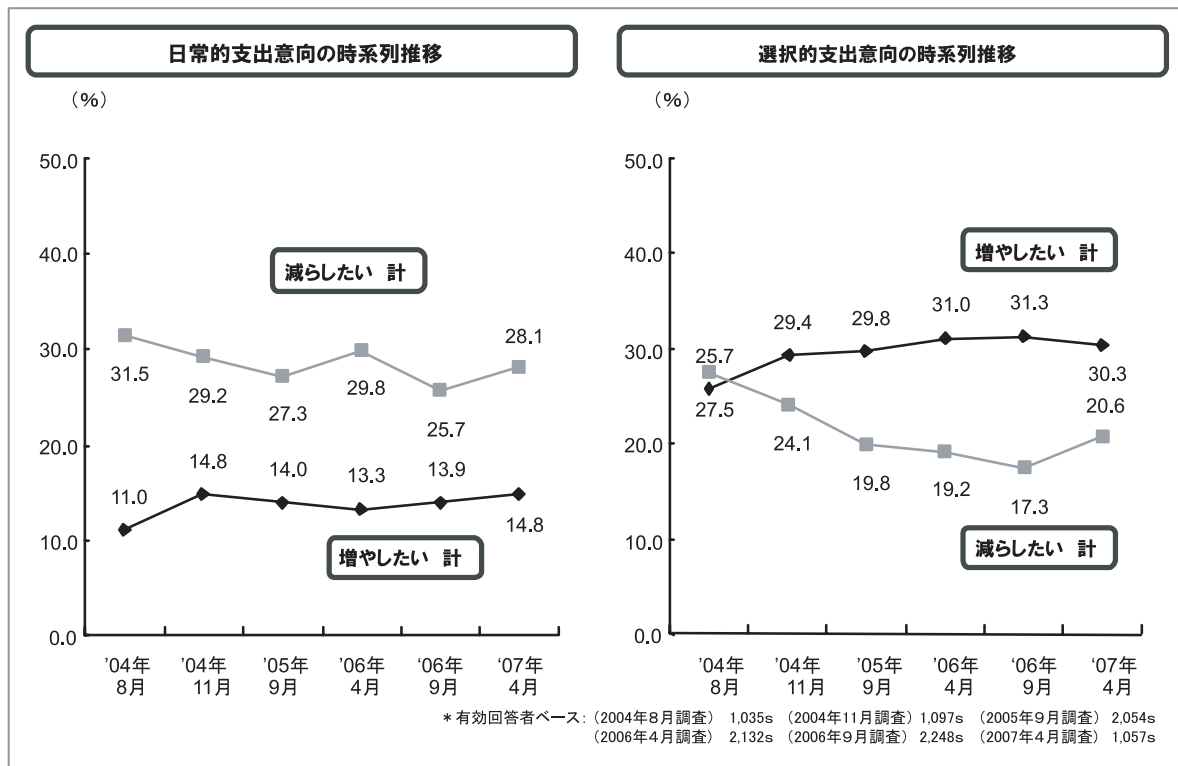


図 I - 29. 日常的支出意向並びに選択的支出意向の時系列推移



④世帯年収階層別 日常的・選択的支出意向

まず、世帯年収階層別に、日常的支出意向を比較してみよう。

2007年4月調査では、300万円未満層で「増やしたい計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて「増やしたい計」の変化を見ると、総じて回答率の上昇が認められ、とりわけ300万円以上層では回答率の低下が顕著である(図I-30)。

続いて、世帯年収階層別に、選択的支出意向を比較してみよう。

2007年4月調査では、1,000万円以上層で「増やしたい計」が顕著に多い。2006年9月から2007年4月にかけて「増やしたい計」の変化を見ると、300万円未満層と1,000万円以上層では回答率が上昇しており、とりわけ300万円以上層では回答率の上昇が顕著である(図I-31)。

(8)支出項目分野別 消費者の支出動向

①支出項目分野別 支出増減実態

支出項目分野別の支出増減実態を確認しておこう(図I-32)。

支出増加項目を見ると、2007年4月調査における支出増加項目の上位3位は、「情報通信機器への支出」(28.9%)、「外食への支出」(23.0%)、「通信費」(21.9%)である。2006年9月から2007年4月にかけて、支出増加項目の回答率の変化を見ると、変化が顕著な項目は「理美容商品・サービスへの支出」である。

続いて、支出減少項目を見ると、2007年4月調査における支出減少項目の上位3位は、「外食への支出」(34.7%)、「家具・インテリアへの支出」(33.1%)、「ファッションへの支出」(28.9%)である。2006年9月から2007年4月にかけて、支

図I-30. 世帯年収階層別 日常的支出意向：2時点間比較

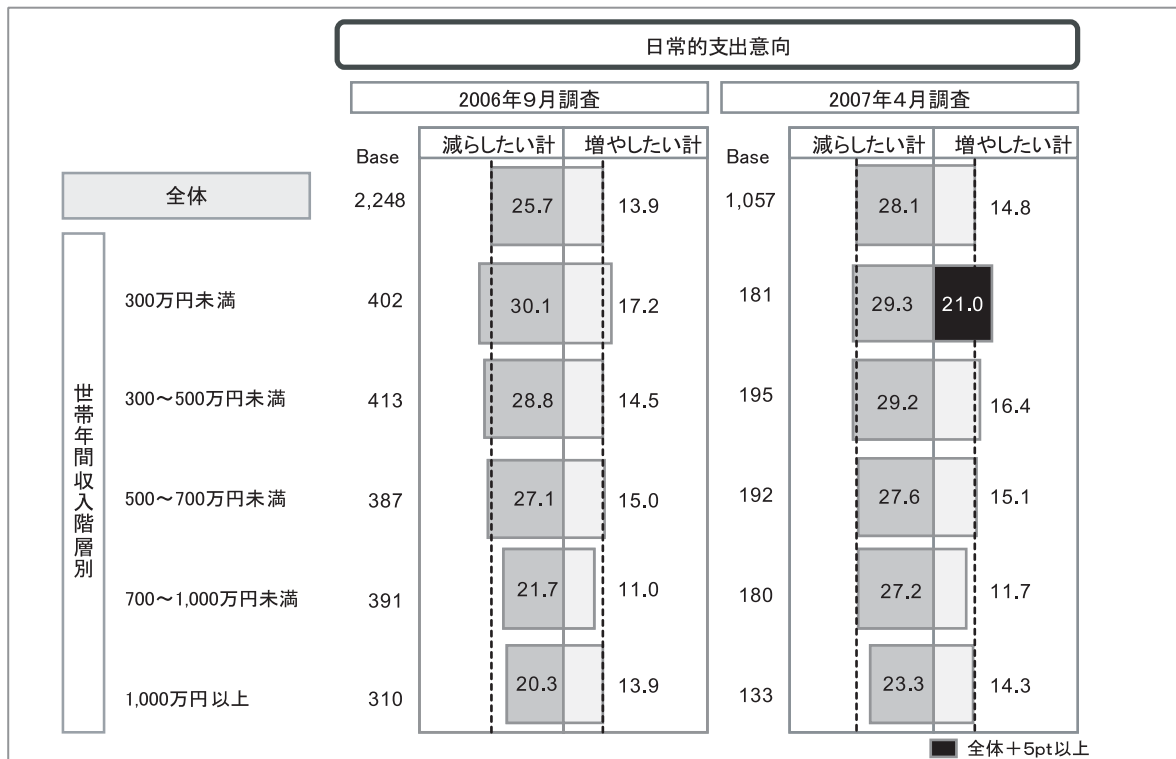


図 I - 31. 世帯年収階層別 選択的支出意向：2時点間比較

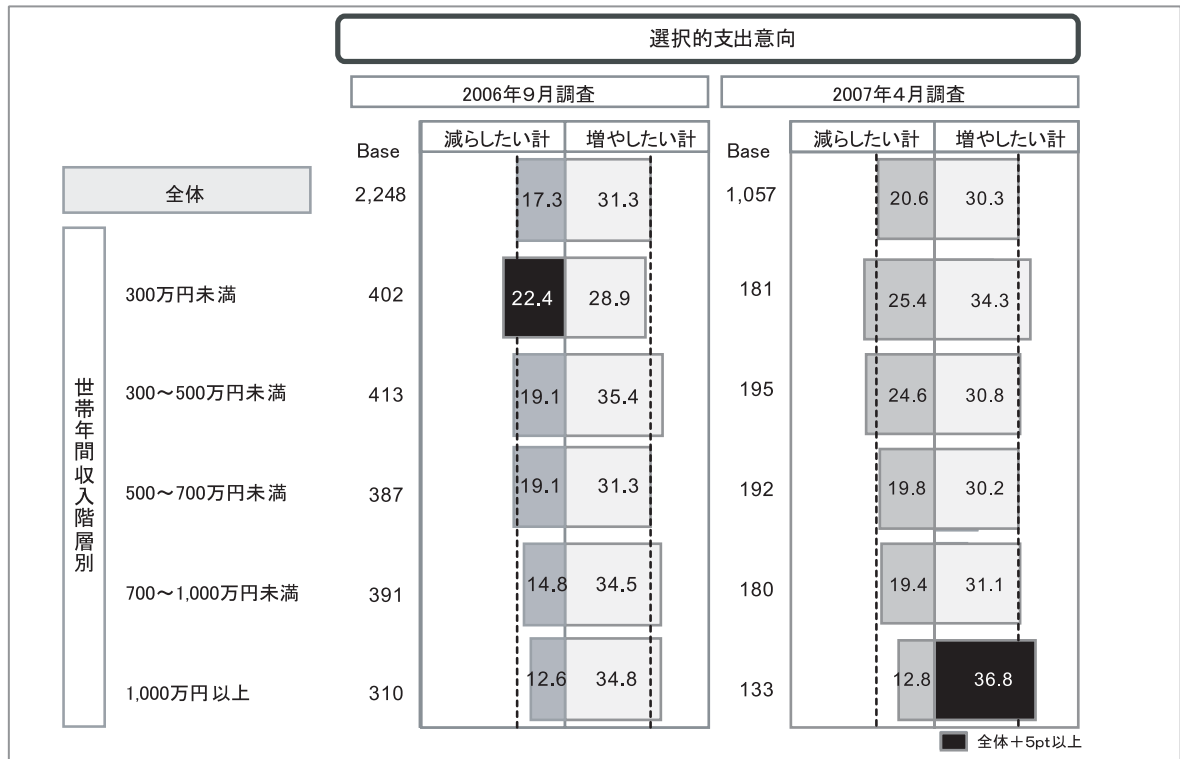


図 I - 32. 支出項目分野別増減実態 - 2時点間比較

		2006年9月調査	2007年4月調査	差 (%)
支出増加項目	情報通信機器への支出	24.0	28.9	4.9
	通信費	21.2	21.9	0.7
	外食への支出	19.8	23.0	3.2
	旅行などレジャーへの支出	17.6	18.3	0.7
	交際費	16.0	16.6	0.6
	趣味関連商品への支出	14.9	17.5	2.6
	家事・調理家電への支出	12.3	13.6	1.3
	理美容商品・サービスへの支出	9.7	15.8	6.1
	家具・インテリアへの支出	8.4	9.4	1.0
	スキルアップのための支出	8.2	8.9	0.7
支出減少項目	ファッションへの支出	27.9	28.9	1.0
	家具・インテリアへの支出	26.8	33.1	6.3
	外食への支出	25.2	34.7	9.5
	旅行などレジャーへの支出	24.4	26.6	2.2
	理美容商品・サービスへの支出	22.0	27.2	5.2
	交際費	19.6	22.4	2.8
	音楽・映画・ゲームへの支出	19.5	22.0	2.5
	交通費	17.7	19.6	1.9
	住宅・住宅設備への支出	17.0	20.9	3.9
	スキルアップのための支出	14.4	20.4	6.0

\* 増加と減少それぞれにつき、提示した支出分野20項目のうち、2時点間の差が大きいもの上位10位までを列挙  
 ・2006年9月調査ベース：2,248s    ・2007年4月調査ベース：1,057s

○ 差が+5pt以上

増加項目の回答率の変化を見ると、変化が顕著な項目は「外食への支出」「家具・インテリアへの支出」「スキルアップのための支出」「理美容商品・サービスへの支出」である。

更に、支出増加項目並びに支出減少項目のそれぞれにつき、2006年9月から2007年4月にかけて回答率が上昇した上位5項目について世帯年収階層別の回答率を見てみよう。支出増加項目から列挙した5項目について、回答率が顕著に高いのは1,000万円以上層である。他方、支出減少項目から列挙した5項目について、回答率が顕著に高いのは300万円未満層である(図I-33)。

このことから、1,000万円以上層が支出の牽引役、300万円未満層が支出の足かせ役であることが示唆される。

## ②支出項目分野別 支出増減意向

支出項目分野別の支出増減意向を確認しておこう(図I-34)。

支出増加意向項目を見ると、2007年4月調査における支出増加項目の上位3位は、「趣味関連商品への支出」(19.0%)、「スキルアップのための支出」(13.8%)、「音楽・映画・ゲームへの支出」(12.7%)である。

続いて、支出減少項目を見ると、2007年4月調査における支出減少項目の上位3位は、「外食への支出」(30.5%)、「家具・インテリアへの支出」(26.1%)、「自動車・二輪車関連への支出」(25.8%)である。2006年9月から2007年4月にかけて、支出増加項目の回答率の変化を見ると、列挙した上位10項目いずれも、回答率の変化が顕著である。

更に、支出増加項目並びに支出減少項目のそれぞれにつき、2006年9月から2007年4月にかけて

図I-33. 世帯年収階層別 支出項目分野別増減実態

		BASE	支出増加項目					支出減少項目				
			情報通信機器への支出	外食への支出	趣味関連商品への支出	理美容商品・サービスへの支出	家事・調理家電への支出	外食への支出	家具・インテリアへの支出	理美容商品・サービスへの支出	住宅・住宅設備への支出	スキルアップのための支出
全体		1,057	28.9	23.0	17.5	15.8	13.6	34.7	33.1	27.2	20.9	20.4
世帯年間収入階層別	300万円未満	181	23.2	16.6	12.2	13.8	9.9	45.3	42.5	34.8	26.5	24.9
	300～500万円未満	195	30.3	27.2	23.1	11.3	12.8	35.4	37.9	32.8	20.0	23.1
	500～700万円未満	192	29.2	18.8	14.6	10.9	13.5	36.5	31.3	26.6	21.4	21.4
	700～1,000万円未満	180	28.9	24.4	16.7	18.3	13.9	31.7	33.3	25.0	22.8	18.9
	1,000万円以上	133	34.6	30.8	25.6	27.8	21.8	29.3	21.8	19.5	12.8	12.8

\* 増加と減少のそれぞれにつき、2006年9月から2007年4月にかけて回答率が上昇した上位5項目を列挙  全体+5pt以上

図 I - 34. 支出項目分野別増減意向 - 2時点比較

		2006年9月調査	2007年4月調査	差 (%)
支出増加意向項目	趣味関連商品への支出	17.4	19.0	1.6
	スキルアップのための支出	12.5	13.8	1.3
	音楽・映画・ゲームへの支出	12.0	12.7	0.7
	交際費	9.7	11.9	2.2
	情報通信機器への支出	8.8	9.2	0.4
	家事・調理家電への支出	6.4	7.3	0.9
	理美容商品・サービスへの支出	6.2	8.9	2.7
	日用品への支出	3.1	4.1	1.0
	通信費	2.4	3.7	1.3
	交通費	2.0	3.5	1.5
支出減少意向項目	外食への支出	16.6	30.5	13.9
	自動車・二輪車関連への支出	15.3	25.8	10.5
	情報通信機器への支出	12.1	23.1	11.0
	家具・インテリアへの支出	11.8	26.1	14.3
	住宅・住宅設備への支出	11.8	24.4	12.6
	AV機器への支出	10.3	21.1	10.8
	家事・調理家電への支出	10.0	22.5	12.5
	理美容商品・サービスへの支出	8.9	24.6	15.7
	音楽・映画・ゲームへの支出	8.1	19.9	11.8
	スキルアップのための支出	6.5	18.7	12.2

\* 増加と減少それぞれにつき、提示した支出分野20項目のうち、2時点間の差が大きいもの上位10位までを列挙  
2006年9月調査ベース:2,248s    2007年4月調査ベース:1,057s

○ 差が+5pt以上

図 I - 35. 世帯年収階層別 支出項目分野別増減意向

	Base	増加意向項目					減少意向項目					
		趣味関連商品への支出	スキルアップのための支出	交際費	理美容商品・サービスへの支出	交通費	外食への支出	家具・インテリアへの支出	理美容商品・サービスへの支出	住宅・住宅設備への支出	家事・調理家電への支出	
全体	1,057	19.0	13.8	11.9	8.9	3.5	30.5	26.1	24.6	24.4	22.5	
世帯年間収入階層別	300万円未満	181	18.8	12.7	12.7	8.8	5.5	29.3	29.8	29.8	29.8	26.0
	300～500万円未満	195	20.5	12.3	16.4	8.2	4.1	39.5	31.3	30.3	27.7	25.1
	500～700万円未満	192	21.9	17.2	9.9	8.3	3.1	32.3	28.6	25.5	30.2	26.0
	700～1,000万円未満	180	18.3	11.1	8.9	7.2	2.8	29.4	20.0	20.6	16.7	17.8
	1,000万円以上	133	21.1	20.3	13.5	15.0	5.3	21.1	16.5	14.3	15.0	14.3

\* 増加と減少のそれぞれにつき、2006年9月から2007年4月にかけて回答率が全体+5pt以上上昇した上位5項目を列挙

て回答率が上昇した上位5項目について、世帯年収階層別の回答率を見てみよう。支出増加項目から列挙した5項目のうち、「スキルアップのための支出」と「理美容商品・サービスへの支出」では、1,000万円以上層で回答率が顕著に高い。他方、支出減少項目から列挙した5項目のうち、「家事・調理家電への支出」を除く4項目では、500万円未満層で回答率が顕著に高い(図I-35)。

今後の支出に関しては、1,000万円以上層が牽引役、500万円未満層が足かせ役となる可能性が高い。支出の中身としては、サービス支出の動向が、今後の消費動向を左右すると目される。

### ③個別の商品・サービスにおける購入状況と購入予定

最後に、個別の商品・サービスにおける購入状況と購入予定を確認しておこう(図I-36)。

ここ1年以内に購入・利用経験のある商品・サービスの上位5位は、「国内旅行」(55.0%)、「パソコン」(28.5%)、「デジタルカメラ」(22.7%)、「ニンテンドーDS Lite」(15.4%)「マッサージ・整体」(15.3%)である。今後1年以内に購入・利用予定の商品・サービスの上位5位には、「国内旅行」(39.0%)、「海外旅行」(19.1%)、「液晶テレビ」(17.3%)、「パソコン」(16.9%)、「デジタルカメラ」(10.8%)などが並ぶ。AV機器や情報通信機器に対する需要には、まだまだ底固さが認められる。

ここ1年以内に購入・利用経験のある商品・サービスの上位10項目について、世帯年収階層別の回答率を見てみよう。列挙した10項目中6項目では、1,000万円以上層で回答率が顕著に高い。この6項目は、AV機器・情報通信機器とレジャー・サービスに大別できる(図I-37)。今後1年以内に購入・利用予定の商品・サービスの上位10項目について世帯年収階層別の回答率を見

図I-36. 個別の商品・サービスの購入状況と購入予定

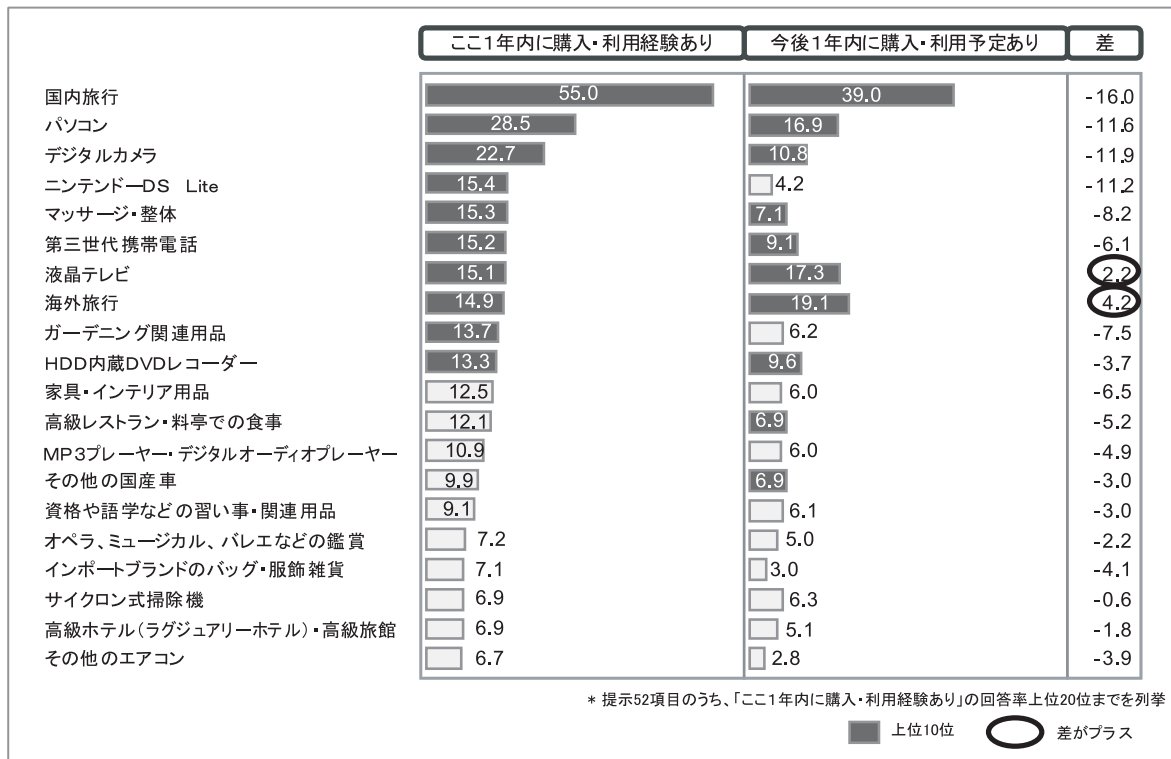


図 I - 37. 世帯年収階層別 個別の商品・サービスの購入状況

		BASE	ここ1年以内に購入・利用したサービス									
			国内旅行	パソコン	デジタルカメラ	ニンテンドーDS Lite	マッサージ・整体	第三世代携帯電話	液晶テレビ	海外旅行	ガーデニング関連用品	HDD内蔵DVDレコーダー
全体		1,057	55.0	28.5	22.7	15.4	15.3	15.2	15.1	14.9	13.7	13.3
世帯年間収入階層別	300万円未満	181	47.0	22.1	23.2	9.9	10.5	11.6	11.0	11.6	12.2	7.2
	300～500万円未満	195	55.4	27.7	20.5	12.8	15.9	15.4	13.3	12.8	14.4	10.3
	500～700万円未満	192	54.2	31.3	18.8	17.2	16.1	14.1	15.1	14.6	14.1	16.7
	700～1,000万円未満	180	<b>62.8</b>	27.2	23.3	17.8	13.3	18.3	18.3	14.4	16.1	14.4
	1,000万円以上	133	<b>66.9</b>	<b>38.3</b>	26.3	15.0	<b>21.8</b>	18.0	<b>24.1</b>	<b>26.3</b>	16.5	<b>21.1</b>

\* 提示52項目のうち、全体ベースで上位10位までを列挙

■ 全体+5pt以上

図 I - 38. 世帯年収階層別 個別の商品・サービスの購入予定

		BASE	今後1年以内に購入予定									
			国内旅行	海外旅行	液晶テレビ	パソコン	デジタルカメラ	HDD内蔵DVDレコーダー	第三世代携帯電話	プラズマテレビ	マッサージ・整体	その他の国産車
全体		1,057	39.0	19.1	17.3	16.9	10.8	9.6	9.1	8.1	7.1	6.9
世帯年間収入階層別	300万円未満	181	29.3	8.8	16.6	16.0	8.3	9.9	6.6	7.2	3.3	6.1
	300～500万円未満	195	38.5	19.0	17.4	16.4	10.3	10.3	9.2	10.3	8.7	6.2
	500～700万円未満	192	38.5	17.7	17.2	17.7	12.0	8.3	7.3	5.7	7.3	6.3
	700～1,000万円未満	180	<b>45.6</b>	22.8	19.4	17.2	12.2	8.3	10.0	6.7	8.9	9.4
	1,000万円以上	133	<b>52.6</b>	<b>33.1</b>	21.8	18.0	12.0	12.0	12.0	12.8	7.5	9.0

\* 提示52項目のうち、全体ベースで上位10位までを列挙

■ 全体+5pt以上

てみると、列挙した10項目中、「国内旅行」「海外旅行」というレジャー2項目では、1,000万円以上層で回答率が顕著に高い(図I-38)。

以上を踏まえると、1,000万円以上層主導で、AV機器・情報通信機器とレジャー・サービスが牽引していくというのが、今後の消費市場の姿といえるだろう。

(9)消費の先行きを見極める鍵

①収入階層別の消費動向評価

上記にて論じてきた収入階層別の景気見通し、雇用環境見通し、収入見通し、支出実態、支出意向に関して、主要な分析結果を整理しておこう(図I-39)。

分析の手続きを示すと、まず景気見通し、雇用環境見通し、収入見通し、支出実態、支出意向そ

れぞれにつき、各階層において全体と比べて回答比率が顕著に高かったものを列挙した。次に、景気見通し、雇用環境見通し、収入見通し、支出実態、支出意向の5項目から「総合評価」を導いた。「総合評価」には、前記の5項目について多数派を占めたものを定めた。更に、前記の5項目から導いた「総合評価」と支出意向とを対比し、一致すればその実現性の確度を「高」とおき、それ以外の場合を「低」とした。

これらの手続きに沿って整理した結果を見ると、全体としては、今後の支出は現状維持の見込みであるが、支出意向が減となっていることから、現状維持の見込みにはダウンサイドリスクがつきまとう。収入階層別に見ると、1,000万円以上の高所得層では今後の支出は増加の可能性が高く、300万円未満の低所得層では今後の支出は減少の可能性が高い。300～1,000万円未満の中所得層では、今後の支出は現状維持の見込みである。ただし、500～700万円未満に該当する「中の中」では、支出意向が減となっており、現状維持の見込みにはダウンサイドリスクがつきまとう。

今回念頭に置いた「消費拡大をもたらすメカニズム」に基づく限り、高所得層による支出増加と低所得層の支出減少の綱引きが、今後の消費の趨勢を決めることとなる。ただし、500～700万円未満に該当する「中の中」では、今後の支出に関する動向評価と「支出意向」に対する回答との間に乖離が見られており、支出増加予想の実現可能性につき不確実な要素が残っている。その意味で、「中の中」における、今後の経済見通しに対するスタンスと消費動向が、マクロの消費動向を左右する最大の不確定要素となるだろう。

図I-39. 世帯年間収入階層別 消費動向評価

	景気見通し	雇用見通し	収入見通し	支出実態	支出意向	総合評価	確度
全体	△	△	△	○	×	△	低
時系列変化傾向	↓	↓	→	↗	↓		
世帯年間収入階層別							
300万円未満	×	×	△	×	×	×	高
300～500万円未満	△	△	△	○	△	△	高
500～700万円未満	△	△	△	△	×	△	低
700～1,000万円未満	△	○	△	△	△	△	高
1,000万円以上	○	△	△	○	○	○	高

## ②フロー型消費からストック型消費への転換が好景気持続の鍵

今後の支出動向につき、高所得層と低所得層については明確な方向性が見えているのに対し、中所得層、中でも500～700万円未満に該当する「中の中」層の動向は先行き不透明である。この不透明感が払拭された先に見えてくる消費の姿とは、いかなるものであろうか。ここでは、コインの表に相当する消費の側からではなく、コインの裏に相当する貯蓄・資産選択の側から、光をあててみよう。

まず、世帯年収階層別の貯蓄残高増減を見ると、700万円以上層では「増えた計」が顕著に多い。「増えた計」の回答は、所得階層が上がるにつれて上昇していることも分かる。1,000万円以上層は、所得の伸びに支えられて消費だけでなく貯蓄も増やしているのに対し、700～1,000万円

未満層では、所得の伸びは鮮明ではないにもかかわらず貯蓄の増加傾向が認められる。次に、世帯年収階層別の貯蓄残高増減意向を見ると、500～700万円未満層では「増やしたい」が顕著に多く、700万円以上層では「やや増やしたい」が顕著に多い(図I-40)。

世帯年収階層別に貯蓄の目的を見ると、700万円以上層で顕著に多いのは「老後の生活資金」「旅行やレジャーなどのための資金」「老後のゆとり資金」であるのに対し、500～700万円未満層で顕著に多いのは「自動車などの購入資金」「子供の教育資金」「住宅ローンの繰り上げ返済のための資金」である(図I-41)。高所得層で顕著な貯蓄目的にはリタイアメントライフへの志向性が強いのに対し、中所得層で顕著な貯蓄目的にはライフステージ性が強い。

とりわけ、貯蓄増加者を対象として、世帯年収階層別に貯蓄が増えたきっかけとなったことを

図I-40. 世帯収入階層別 貯蓄残高増減と貯蓄残高増減意向

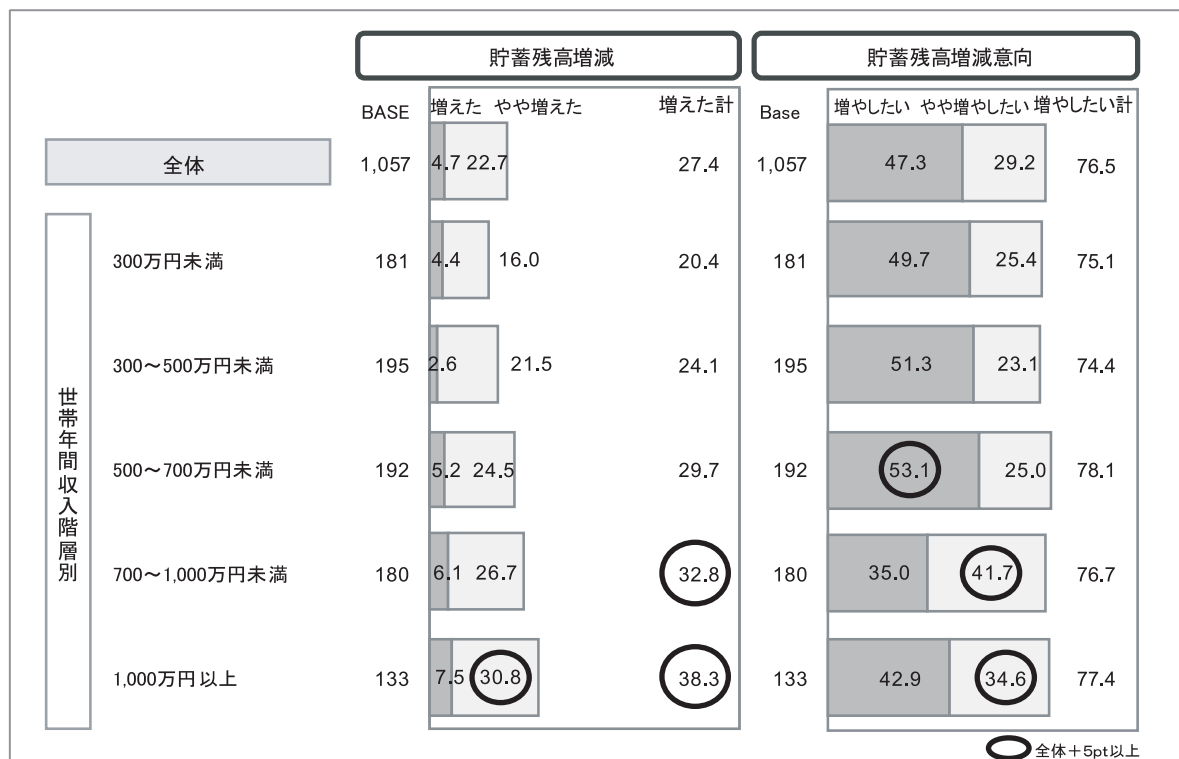


図 I - 41. 世帯年収階層別 貯蓄の目的

		BASE	貯蓄の目的									
			老後の生活資金	旅行やレジャーなどのための資金	予期せぬ事態に備えるための資金	老後のゆとり資金	自動車などの購入資金	子供の教育資金	その他耐久消費財の購入資金	住宅や土地の購入資金	住宅ローンの繰り上げ返済のための資金	その他の目的
全体		831	51.3	43.2	38.1	36.5	30.2	29.4	19.5	17.2	14.0	11.6
世帯年間収入階層別	300万円未満	111	45.9	36.9	36.0	28.8	22.5	22.5	16.2	12.6	6.3	9.9
	300～500万円未満	147	49.7	37.4	38.8	36.1	29.3	25.9	22.4	17.0	12.9	14.3
	500～700万円未満	161	50.3	43.5	39.1	28.0	<b>40.4</b>	<b>39.8</b>	20.5	21.7	<b>19.9</b>	12.4
	700～1,000万円未満	154	<b>59.7</b>	<b>50.6</b>	<b>43.5</b>	<b>42.9</b>	32.5	33.1	17.5	14.3	<b>22.7</b>	11.7
	1,000万円以上	124	<b>63.7</b>	<b>49.2</b>	41.9	<b>53.2</b>	29.8	30.6	21.8	16.1	13.7	8.9

\* 提示14項目のうち、全体ベースで上位10位までを列挙   全体+5pt以上

図 I - 42. 世帯年収階層別 貯蓄残高が増えるきっかけとなったこと

		BASE	貯蓄残高が増えるきっかけとなったこと									
			老後の生活に必要な資金が増えそうだから	住宅や土地を購入する計画を立てたこと	子供の入学金・授業料負担が増えそうだから	自動車を購入する計画を立てたこと	自分や家族の病気による医療費の負担が増えそうだから	出費がたまたま少なかったため	住宅ローンの繰り上げ返済のために必要な金額が増えそうだから	海外旅行やレジャーなどの計画を立てたこと	自宅の建て替えやリフォームをする計画を立てたこと	耐久消費財を購入する計画を立てたこと
貯蓄残高増加者 全体		331	12.4	10.9	9.4	8.2	6.0	5.7	5.1	4.2	3.6	2.4
世帯年間収入階層別	300万円未満	36	13.9	8.3	5.6	8.3	5.6	0.0	2.8	5.6	5.6	2.8
	300～500万円未満	55	10.9	10.9	10.9	<b>14.5</b>	9.1	3.6	7.3	3.6	3.6	5.5
	500～700万円未満	83	14.5	8.4	<b>15.7</b>	6.0	6.0	8.4	8.4	1.2	1.2	0.0
	700～1,000万円未満	63	4.8	7.9	4.8	1.6	4.8	<b>12.7</b>	1.6	1.6	1.6	0.0
	1,000万円以上	49	<b>20.4</b>	<b>16.3</b>	8.2	12.2	6.1	0.0	4.1	<b>10.2</b>	6.1	6.1

\* 提示14項目のうち、貯蓄残高増加者ベースで上位10位までを列挙   貯蓄残高増加者 全体+5pt以上

見ると、1,000万円以上の高所得層では「老後の生活に必要な資金が増えそうだから」「住宅や土地を購入する計画を立てたこと」「海外旅行やレジャーなどの計画を立てたこと」が顕著に多いのに対し、中所得層に該当する300～500万円未満層・500～700万円未満層・700～1,000万円未満層ではそれぞれ「自動車を購入する計画を立てたこと」「子供の入学金・授業料負担が増えそうだから」「出費がたまたま少なかったの」が顕著に多い(図I-42)。1,000万円以上の高所得層で顕著な住宅・土地購入動機、300～500万円未満層で顕著な自動車購入動機、500～700万円未満層で顕著な教育費動機はいずれも、コストがかかる投資的性質のものである。

最後に、世帯年収階層別に、半年前と比べて残高が増えた資産を確認しておこう(図I-43)。2007年4月調査によると、残高増加資産の上位五つである「普通預金・通常郵便貯金」「固定金利

型定期預金・定期郵便貯金」「国内株式」「損害・生命保険」「株式投資信託」への回答率が顕著に高いのは唯一、1,000万円以上層のみである。高所得層の貯蓄増加は、こうした旺盛な資産取引の形で現れている。残高増加資産の上位五つにつき、2006年9月から2007年4月にかけての変化を見ると、1,000万円以上層では「普通預金・通常郵便貯金」を除く四つで、回答率の顕著な増加が見られるのに対し、1,000万円未満層では、預貯金や損害・生命保険などの安全資産で、回答率の顕著な増加が見られる。

以上の結果から、貯蓄と資産選択について、次のような傾向が認められる。中・高所得層では、貯蓄の増加が認められる。貯蓄の動機・目的として、高所得層ではリタイアメントライフへの志向性が強いのに対し、中所得層ではライフステージ性が強いという違いはあるものの、いずれもコストがかかる投資的性質のものが多い。資産選択に

図I-43. 世帯年収階層別 半年前と比べて保有残高が増えた資産

		半年前と比べて保有残高が増えた資産																
		2006年9月						2007年4月					2時点間の変化					
		BASE	普通預金 通常郵便貯金	固定金利 型定期預金 定期	国内株式	損害生命 保険	株式投資 信託	BASE	普通預金 通常郵便貯金	固定金利 型定期預金 定期	国内株式	損害生命 保険	株式投資 信託	普通預金 通常郵便貯金	郵便貯金	固定金利 型定期預金 定期	国内株式	損害生命 保険
全体	2,248	19.3	12.2	10.4	5.8	4.6	1,057	28.2	15.7	12.2	12.4	7.5	<b>8.9</b>	3.5	1.8	<b>6.6</b>	2.9	
世帯年間 収入階層別	300万円未満	402	11.9	8.7	5.2	4.0	3.2	181	23.2	9.4	7.7	7.2	3.3	<b>11.3</b>	0.7	2.5	3.2	0.1
	300～ 500万円未満	413	17.4	8.2	8.5	5.3	3.4	195	27.7	15.4	7.7	14.9	6.7	<b>10.3</b>	<b>7.2</b>	-0.8	<b>9.6</b>	3.3
	500～ 700万円未満	387	<b>24.8</b>	14.7	10.3	7.8	5.2	192	26.6	16.7	13.0	7.8	8.9	1.8	2.0	2.7	0.0	3.7
	700～ 1,000万円未満	391	20.7	16.6	14.1	9.0	6.4	180	32.2	20.6	15.6	16.1	9.4	<b>11.5</b>	4.0	1.5	<b>7.1</b>	3.0
	1,000万円以上	310	<b>29.4</b>	<b>18.7</b>	<b>22.3</b>	6.5	9.0	133	<b>33.8</b>	<b>24.1</b>	<b>27.8</b>	<b>19.5</b>	<b>15.0</b>	4.4	<b>5.4</b>	<b>5.5</b>	<b>13.0</b>	<b>6.0</b>

\* 提示14項目のうち、全体ベースで上位5位までを列挙

全体+5pt以上

2時点間の差が+5pt以上

については、1,000万円以上層ではリスク資産・安全資産の双方に幅広く行っているのに対し、1,000万円未満層では安全資産への偏重傾向が見られる。

目下の好景気の下で、財・サービスへの支出として顕在化しなかった購買力は、現在は貯蓄の形で、住宅や土地、自動車、購入動機、教育費などといった投資的支出への具体化を待っている状況といえる。今後、これらの投資的支出が顕在化し、フロー型支出からストック型支出への転換を果たせれば、目下の好景気はこのまま持続し、さしずめ消費爆発ともいえる状況が現出するものと期待される。

#### (10) 2007年度 日本経済のシナリオの分岐点

これまでの分析を踏まえて、2007年度の日本経済の先行きを占ってみたい(図I-44)。

米国経済はやや減速モードに入るも、ソフトランディング実現により安定成長を継続することが見込まれる。中国経済は安定成長を堅持し、景気腰折れの懸念は少ない。輸出に関しては、海外経済の減速は深刻化せず、円相場・原油相場等も安定し底堅い。政府支出には期待できない点は既に織込み済みであり、税及び社会保険料等の負担増は想定範囲内のものである。

2007年度の日本経済のシナリオを読む鍵は、今後の経済見通しを占う上で不確定要素となっている「設備投資」「在庫調整」「個人消費」の三つの行く末にかかっている。この3者に対する先行き判断から、形式上、次の八つのシナリオが想定できる。

- 1) 内需全面展開による長期成長シナリオ：  
内需は堅調に推移、経済は長期成長モードへ
- 2) 投資主導型安定成長シナリオ：  
消費にかげりが見えるも、投資に支えられて、安定成長が続く
- 3) 消費・投資主導型安定成長シナリオ：  
在庫調整で短期的にはもたつくが、長期的には消費・投資ともに安定成長へ
- 4) 投資頼み成長鈍化シナリオ：  
投資は堅調に推移するも、消費は失速、在庫調整も始まり成長は鈍化へ
- 5) 内需安定によるソフトランディングシナリオ：  
投資にかげりが見えるも、消費に支えられて、内需は安定へ
- 6) 牽引役なき成長鈍化シナリオ：  
在庫調整は生じないも、投資と消費にはかけりが見えはじめ成長は鈍化へ
- 7) 消費頼み成長鈍化シナリオ：  
消費は堅調に推移するも、投資は失速、在庫調整も始まり成長は鈍化へ
- 8) 内需悪化による景気失速シナリオ：  
投資と消費ともに成長は鈍化、在庫調整も本格化し、景気は失速へ

ここで、「設備投資」「在庫調整」「個人消費」のそれぞれについて弊社の見解を示した上で、弊社が想定するシナリオを明らかにしたい。

まず、設備投資の伸びは失速モードに入る、というのが基本的な判断である。設備投資の失速をきっかけに、投資財・生産財主導で、在庫調整は顕在すると目される。

個人消費については、高所得層主導での消費の拡大基調は今後も持続する、というのが基本的な想定である。ただ、景気の悪化見通しも出始めており、(現状では消費の悪化につながる材料とはなっていないものの)低・中所得層における消費の伸び悩みが今後顕在化してくれば、消費のブレーキとなる恐れは否めない。

以上三つの要因に対する個別判断を総合すると、2007年度の日本経済の先行きに対する弊社の総合的な判断としては、「消費頼み成長鈍化シナリオ」を採用したい。

次善のシナリオとしてはまず、2007年度の設備投資は鈍化するもその影響は軽微で済み、在庫調整にまで波及せず踏みとどまる場合を想定した「内需安定によるソフトランディングシナリオ」という、楽観的なシナリオがひとつである。もう

ひとつは、景気の悪化見通しから低・中所得層における消費の伸び悩みが顕在化して消費の拡大基調にブレーキがかかり、全面的な不況へと突入する「内需悪化による景気失速シナリオ」という、悲観的なシナリオである。以上のふたつを、次善のシナリオの候補として挙げておきたい。

息の長い成長がこのまま続くのか、あるいは景気のピークアウトが訪れるのか、2007年度はちょうど分かれ目の年となる。これまでの主力エンジンであった「設備投資」の限界が見えつつある中では、目下大きな持ち直しを見せている「個人消費」の動向に対する読みが、2007年度日本経済の行方を占う最大の鍵となるであろう。

図 I - 44. 2007 年度 日本経済のシナリオの分岐点

