

「異端の国」からの脱出

株式会社フジタ

代表取締役社長

奥村 洋治



少し古い話で恐縮ですが、二〇一六年、子供に大人気のアイスキャンドイー「ガリガリ君」が二五年振りに六〇円から一〇円値上げされたとき、メーカーの社長以下社員がテレビCMで「値上げは大変申し訳ない」と消費者に謝罪したことが米国のニューヨークタイムズ紙に驚きをもつて取り上げられました。同社は二〇二四年に再度一〇円の値上げをした際にも、社員が深々とお辞儀する謝罪広告を全国の新聞各紙に展開しました。

この事例は、消費者が値段は上がらないことを当然とみなし、企業は消費者離れが怖くて値上げできない、そのため賃金も上げられないという悪循環に陥っていた日本経済を象徴する出来事のように思います。物価と賃金が並行して上昇する欧米からは、日本は異端とみなされていましたが、最近ようやく日本でも賃金・物価・金利の正常化が始まり、およそ三〇年間続いた慢性デフレの出口も見え始めたようです。

正常化のきっかけは、コロナ禍に伴う供給不足やロシアのウクライナ侵攻に端を発した海外インフレが輸入品価格を上げ、日本でも食料品をはじめとしたモノの価格への幅広い上昇圧力がかかりました。これに伴って、消費者も徐々に値上げを受け入れざるを得なくなりましたが、企業による価格転嫁と賃上げへと広がったとの分析があります。

その一方で、日本の安い賃金を嫌った技術者や若者の海外流出や、アベノミクスで労働供給増加の一翼を担った女性とシニア層の労働参加の伸び悩みなど、ただでさえ若年人口が減る中での深刻な人手

不足も賃金押上げの重要な要因と言えます。また、最低賃金の大幅引上げや価格転嫁推進など政府の政策による後押しもありました。

こうしてみると、今後のデフレ脱却のカギは、これまでの景気対策が重点を置いてきたような買い手の意思決定を反映する「総需要」よりも、売り手の意思決定を反映する「総供給」（すなわち商品の価格と、労働サービスの価格である賃金）の動向にあるのではないでしょうか。私は、今後建設業においても「建設需要を中心とした主体のマーケット」から「サプライサイド制約のマーケット」へ移行すると見てています。

このような背景の中で、当社では、発注者から求められる品質を適切な価格と工期で提供できる施工能力の確保と生産性向上を図るべく、持続的な賃上げとともに、事業環境の変化に対応できる人材の確保・開発に注力しています。おそらく、土地改良建設協会会員各社も同様であろうと思います。

その観点から、各農政局長との意見交換や専門委員会による各種提言など、賃上げを可能とする適切な工事価格設定や生産性向上につながる新技术導入等に係る当協会の活動には大きく期待するところです。

物価上昇に見合った賃上げの拡がりは依然予断を許さず、米国貿易政策や欧州・中東情勢の変化など世界経済をめぐる不安定要素もありますが、引き続き望ましい物価と賃金の好循環に向け、官民が協調した取組に期待しています。