

〔ノート〕

## 物価と流通機構に関するノート

森 宏

### 1 価格のきまり方

物あるいは商品の値段が需要と供給の関係できまるとは、特別に経済学を勉強していない人達でも知っている。

ある物に対する需要が大きく（単純にはそれが欲しい人が多い）、他方その供給が小さければ（売りたい人が少い）、物が不足し、値段は上る。そうすれば需要する側ではそんな高い価格ならば買うのを止めるとか、はじめに思っていたよりも量をへらす人達が出てこようし、他方供給する側ではそれだけの価格なら売ってもよい、あるいはもっと沢山売ってもよいと思う人達がふえるだろう。

そういう過程を経て、需要と供給が量的に一致する価格が形成されるのである。上の例とは反対に、需要が少なく、供給が多い場合には、上とは逆の過程で価格が下ることになる。これが価格形成における需要・供給の法則である。（図を使ったより厳密な説明は、この終りの補論(1)を参照されたい）

一般に人々の所得水準が上れば（価格がもとのままにとどまると仮定して）、需要が増大する物と、逆に減少する物とがある。前者を経済学の言葉では上級財（あるいは優等財）といい、食物では例えば牛肉、洋菓子、高級果物などがこのグループに含まれよう。後者の例としては、米とか安物のウイスキーなどがあげられよう。

所得の増大に伴う需要の増・減の程度にもかなりの差があって、現在の平均的な日本人（\*所得や嗜好等に関し）を考えたとき、たとえば牛肉も鶏肉も上級財に属するが、同じ割合の所

### 目 次

〔ノート〕

物価と流通機構に関するノート……………森 宏…(1)

編集後記……………(20)

得の増大（たとえば10%増）に対しては、前者の需要増加の割合（恐らく12~13%位）の方が、後者のそれ（恐らく3~4%位）より明らかに大きい。経済学では所得の変化の割合で、需要の増・減の割合を割った値を需要の所得弾力性というが、上の例では牛肉のそれは $+12\sim13\% / +10\% = +1.2\sim1.3$ 、鶏肉のそれは同様に $+3\sim4\% / +10\% = +0.3\sim0.4$ という（\* +の記号は正の意味）。果物などの場合にも、恐らく通常の消費者にとっては、（マスク）メロンや冬や春先のいちごの方が、出盛りのみかんやぶどうなどにくらべ、所得の弾力性の値は大きいと思われる。

ところで、所得の増大や人口増加（他に世代の交替による嗜好や生活様式の変化も影響する場合が多い）などによって、ある特定の商品に対する需要が増大し、供給がそれに追いつかないときは、価格は前より上昇して、そこで需要と供給は量的にバランスする。しかし、例えばさつまいものように一般に下級財と考えられている商品についても、需要の減少の程度より供給の減り方の方が大きい場合には、価格は騰貴することになる。かように価格が上昇するのは、必ずしも上級財、しかも所得弾力性の値の高い商品の場合とばかりは限らない（ここいらの説明は、補論②の図2~3などを参照されたい）。

## 2 一般の消費者にとって「物」の値段とは何か

消費者が、たとえばまぐろの値段は1kgなり100g当り幾円である、あるいは何割上ったという場合、かれらは無論南太平洋上でとれたばかりの丸ごとのそれをいっている訳ではない。はえなわでキャッチされたマグロは、船上で直ちにマイナス数十度に冷凍され、何百~何千キロもの洋上を輸送され、国内の漁港に水揚げ・セリ上場される。仲買人の手に渡った魚体は、頭や骨などを取り去られ、1尾何十キロ以上のものが幾つもの小部分にカット・選別（赤味、トロなど）され、小売店に運ばれてくるのである。

まぐろに限らず、さば、いかなどの場合でも、最近の消費者は、たとえばまぐろの赤味の塊や、さばやいかを一尾丸ごと買い求めるのは少なくなっているという。骨・すじや皮をとって、さしみにしたり、切身にしてもらって買ってくるのが、大都市などでは一般的ですらある。それどころか、そのまま食膳に出せるように（舟）皿の上に、つまものと一緒に他の幾種類かの魚のさしみに美しく盛合せたものを買っていく人も少くない。

また消費者が近くの電気屋さんで、たとえばテレビや冷蔵庫などを買うときも、アンテナを具合よく、しかもサービスで（そのこと事体無料）つけてくれたり、万一の故障のとき、電話一本ですぐにきてくれて修繕してくれることを期待し、他方では都心のディスカウント（割引）の電気店街まで足を運ぶ面倒をきらって、おそらくそれらの店より少々高いことを正確ではないにしろ、一応承知の上で買っているのであらう。<sup>(註1)</sup>

(注1) しかしこの事は、たとえば近所の電気屋さんが、すべての商品について、常に都心のデイスカウ  
ント街のどの店よりも高いことは意味しない。

このように一般に消費者が物を買うとき、彼あるいは彼女は「狭義の物」<sup>もの</sup> プラスある種のサ  
ービス(用役)<sup>(注2)</sup>をも一緒にしたものととして、価格を支払っているのである。

(注2) 商人が「サービスしましょう」というのは、上述のように無料にすることを意味することが多い  
が、経済学では単純にいて、手にとって目に見えるものを財(Goods)といい、たとえばTVのアン  
テナをつけるとか、修理するとかいった仕事(使用される材料は除く)やプロ野球など金をとっ  
て客を喜ばせる活動を用役(Service)と呼んでおり、いずれも生産活動の成果とみなされている。

従って物そのものの工場や産地価格は同じでも、消費者がそれに付随して要求するサービス  
——それを大胆に「流通(加工)<sup>(注3)</sup>サービス」と総称しよう——の価格が上れば、最終的に消  
費者がその商品に対して支払う価格は上昇せざるをえない。逆にそうしたサービスの価格が、  
何等かの理由で下れば、最終価格は低下することになる。

(注3) 「商3：劣7」と普通に言われる位、たとえば、肉屋の商売をとっても、筋抜きやスライス、そ  
うざい物の調整など、仕入れたものを右から左へ動かすだけでなく、多くの場合、かなりの加工活  
動が含まれている。

厳密に言えば全く同じとは言えないかもしれないが、以上でみた物に付属する流通サービスの  
の価格も、前節でみた価格形成の原則に従って決定される。すなわち、たとえば魚の場合、家  
庭の特に若い主婦層に、みずからほうちょうをもって丸ごとの魚を「さばく」のが苦手で、小  
売屋さんでさしみや切身にしてくれることを希望する人達がふえ、他方魚屋の方では、たと  
えば冷たい水いじりを嫌って若い人達(後継者を含め)が容易に集らず、そうしたサービスに対す  
る需要に十分こたえられない場合には、そこでの流通サービスの価格が騰貴するのは当然であ  
る。従ってかりに卸売市場で、そのもの——ここではたとえばいか——の価格が前と同じでも、  
末端の消費者価格はそれだけ上らざるをえない。

逆にテレビなどの場合、近年の技術の発達や、メーカー自身の末端サービス網の強化などか  
ら、特に近所の電気屋さんのサービスに対する需要が減少すれば、かりに工場出しの価格が同  
じでも、総体として消費者の支払う最終価格は低下するだろう。

もっとも、たとえば近年の経済不況を反映して流通段階に比較的労働力がだぶつき、流通・  
加工費用がかりに低下したとしても、いわゆる「200 カイリ問題」等から水産物そのものの供  
給量が少くなれば、消費者のそのような流通・加工サービスそのものに対する需要が質・量的  
に特別高まらない限り、生じうる流通サービス価格の低下は、ほとんど生産者の方に還元され  
る筈である。そればかりか、<sup>(注4)</sup> [物+サービス] ワンセットの供給量がへるのであるから、末端  
価格は上らざるをえないと考えるべきだろう。

(注4) いくら流通サービス部分の(潜在)供給が増えても、肝心の物——業界ではよく玉<sup>ぎよく</sup>という——が

少ないことには、それらサービスの実際の供給量<sup>\*</sup>=需要量は、それに規定されて、少くとも短期的には、減少せざるをえないだろう。ここいらの議論は「流通経済学」——もしそういう学門分野があるとして——興味ある点の一つであろう（\*たとえば一尾のイカから2尾分のサシミをつくることは容易でない）。

（ここいらの議論は、「税の帰着」の理論を応用して、補論(3)で図を用いて説明している）。

### 3 物価指数について

たとえば昭和40年から昭和50年にかけて、一般消費者物価は2.25倍<sup>\*</sup>になった。昭和50年から物価は「沈静」し始め、52年は51年に対して消費者物価の上昇は10.8%<sup>\*</sup>、同じく53年6月の東京都区部の対前年同期比の消費者物価上昇は3.6%にとどまったなどといわれる（\*前2者は全国、いずれも実際の政府発表数字、経済企画庁物価局しらべ。原出所は総理府統計局）。

物価とは文字通りに解釈すれば、物の価格だが、われわれは普通大根の物価が2倍になったとか、自動車（のある車種）の物価が何万円上がったとかは言わない。そういう場合は、大根あるいは自動車の価格（通俗的には値段）がどれだけ上ったとか下ったという表現を用いる方が適切であろう。

一般に物価というときは、幾つかあるいは幾百かの異なった物やサービス（むつかしくは財や用役）の価格を一つの“セット”として指す場合が多い。すなわち、米、野菜、食肉、加工食品などの食料品全体の物価がどうなったとか、あるいはもっと拡げて衣類、家具や電気製品などの耐久消費財、さらには教育費、理容衛生費などを加えて、われわれの通常の消費生活を支える物資やサービス類の価格をワン・セット(one-set)として加重平均<sup>\*</sup>し（\*そのやり方はすぐ後に出てくる）、一般消費財の物価、あるいはより公式的には消費者物価指数は「総合」で、何%上ったとか下ったとかいうのである。

筆者が本学の経済学部<sup>\*</sup>の学生（しかも卒業間際の4年生）にたずねたり、消費者グループや「物価モニター」の会などで話をした経験によると、上のような意味での「物価」の算定の仕方、すなわち上記の「加重平均」の仕方について必ずしも正しい理解がなされていない場合が多く、その事が政府の発表する物価上昇率が、「庶民」の生活の実感に合わないという不満やクレームの一因にもなっているように思われる。本稿の多くの読者にとって不必要なことかもしれないが、次にごく簡単な例を用いて、物価の上昇ないし減少率、ないし物価指数の計算の仕方を紹介しよう（\*指数の正しい理解は、次節の論述と無関係でない）。

次の表1は、昭和50年某月と昭和53年同月のある都市（たとえば上記のような東京都区部）の、平均的世帯の1人当り購入ないし消費した食料品、衣類、住居（但し借家）の単価と量であるとしよう（計算の単純化と問題点の明確化のために、使用される数値はかなり現実離れしているかもしれないことは御了承願いたい）。

表1 昭和50年某月と53年同月の平均的家計の食・衣・住の単価と消費量  
—世帯員1人当り

	〈食料品〉		〈衣類〉		〈住居〉	
	単価 円/キロ	消費量 キロ	単価 円/枚	購入量 枚	単価 円/m <sup>2</sup>	使用単位 m <sup>2</sup>
昭和50年某月	200	50	1,000	10	500	20
昭和53年同月	400	40	1,000	20	600	30

この場合、昭和50年（某月）の生計費は、

〈食料品〉 〈衣料〉 〈住居〉

$$200円 \times 50 + 1,000円 \times 10 + 500円 \times 20 = 30,000円$$

である。これに対し53年同月のそれは同じく、

$$400円 \times 40 + 1,000円 \times 20 + 600円 \times 30 = 54,000円$$

となる。生計費はこの3年間の間に、 $54,000円/30,000円 = 1.80$ 、すなわち80%上がったことになる。しかしわれわれはこの数値をもって直ちに、同上期間に一般消費者物価は80.0%上がったとは言わない。何故ならこの期間に平均的世帯の生活の内容そのものが幾分変っているからであり、生活の質の内容が良くなったにせよ悪くなったにせよ、現実の生計費の増減そのものでもって、物価一般の変化をあらわすことには、経済学の素人でもいささか問題があることに気付く筈である。物価そのものの変化と、生活内容の質・量的変化はきり離される必要がある。

そこでいまかりに、昭和53年にも3年前の50年と、質・量的に全く同じ生活ないし消費をしている家計があったとしよう。その場合のこの家計の53年（某月）の1人当り生計費は、

〈食料品〉 〈衣料〉 〈住居〉

$$400円 \times 50 + 1,000円 \times 10 + 600円 \times 20 = 42,000円$$

となり、同じ生活内容を保つための生計費の上昇、すなわち物価の上昇は、 $42,000円/30,000円 = 1.40$ 、すなわち40%だけ上がったことになる。この場合政府の公式統計などでは、昭和50年（某月）を基準時としたとき（昭和50年某月=100.0）の、53年同月の消費者物価指数は、140.0であるとして発表される。これはわが国だけでなく、世界の主要各国で共通して採用されている方法である。

わが国の総理府統計局などで実際にやられている方法は、標準的な家計の消費支出を構成する代表的な主要商品およびサービス<sup>\*</sup>（\*昭和50年代前半現在485品目）について、毎月全国各主要都市で、商品の価格やサービスの料金が調べられる。他方それらの品目について、それぞれ各品目群<sup>(注5)</sup>が家計費のなかで占める割合ないし比重——それを各品目の“ウェイト”という——を、基準年次について、10,000に対していくらという数値で算出しておく。

(注5) たとえば生鮮魚介は16品目が指定されているが、無論それで通常の家庭の購入する全種類の魚がカバーされる訳にはいかない。従って、生鮮魚介のウエイト310(50年基準時の実際値)の算出には、指定品目以外のその他もろもろの生鮮魚介類への支出が含まれている。もっとも端的には、たばこの指定品目にはごくわずかな銘柄しか含まれないが、たばこのウエイト:150には、無論その他の種類・銘柄が含まれている。

そこでこの総理府のやり方に従って、先にあげた昭和53年某月の物価指数をはじくと、次のようになる。まず、基準時の各品目のウエイトは、総支出が30,000円だから、食料品:  $[(200円 \times 50) / 30,000円] \times 10,000 = 3,333$ ; 衣料:  $[(1,000円 \times 10) / 3,000円] \times 10,000 = 3,333$ ; 住居:  $[(500円 \times 20) / 3,000円] \times 10,000 = 3,333$ ということになる。両時点の各品目群の価格が表1の通りとすると、

〈食料品〉	〈衣 料〉	〈住 居〉
-------	-------	-------

昭和53年某月の消費者物価指数 =  $(\frac{400円}{200円} \times 3,333 + \frac{1,000円}{1,000円} \times 3,333 + \frac{600円}{500円} \times 3,333) + 100$   
 $= (2.00 \times 3,333 + 1.00 \times 3,333 + 1.20 \times 3,333) + 100 = 139.995$  ということになり、上述の計算結果と全く同一の値、すなわち昭和53年某月の消費者物価指数は、基準時の50年同月に対して140.0ということになるのである。すなわち消費者物価は、この期間に40%上昇したとみなされる。

各品目(群)のウエイトで加重するこの計算方式と、先の計算方式は形の上では異なっているようにみえるが、考え方の基本は全く同一であることは、付録の④で、数学的に示されている。

ところで、生活の変化のテンポが早く、生活内容が質・量ともに基準時とかなり異ってくると、古い基準時の生活水準を固定して物価指数を算定したのでは、一般の消費者の生活実感に合わないことが生じやすい。ちなみに先の例を、53年某月の生活内容に合わせて物価上昇率を算定すると、各品目(群)のウエイトは、食料品:  $[(400円 \times 40) / 54,000円] \times 10,000 = 2,963$ ; 衣料:  $[(1,000円 \times 20) / 54,000円] \times 10,000 = 3,704$ ; 住居:  $[(600円 \times 30) / 54,000円] \times 10,000 = 3,333$ 円となり、後の方の算式で53年某月を基準に50年の指数を算定すると、次の通りになる。

〈食料品〉	〈衣 料〉	〈住 居〉
-------	-------	-------

昭和50年某月の消費者物価指数 =  $(\frac{200円}{400円} \times 2,963 + \frac{1,000円}{1,000円} \times 3,704 + \frac{500円}{600円} \times 3,333) + 100$   
 $= 79.629$  (但し 53年某月 = 100.0)

すなわち、50年某月から53年同月迄に、物価は  $(100.0 / 79.63) \times 100 = 125.6\%$  上昇したということになる。

このように、最近時の生活内容に合わせて指数をはじくと、上の例では基準時ベースと、最近の比較時ベースのウエイト採用では、若干の違いがでてくる。右の例では消費が量的に減った

食料品の価格が2倍になっているのに、消費が大きく伸びた衣類の価格が上っておらないために、消費者物価指数総合としては、最近時のウェイトに合せた方が、先の140.0に対して、125.6と僅かながらでも小さな上昇幅であらわれてくるのである。しかし、しばしば生ずる現象は丁度この逆の場合で、先に説明した上級財<sup>\*</sup>(\*所得の増大に伴い、消費がふえるような財)の価格上昇が激しく、生活水準の向上に伴って需要の減るような財—下級財—の価格上昇率が相対的に低いときは、基準時のウェイトで物価指数を算定すると、一般の消費者にとっては、生活実感としてはもっと上っている筈なのに、「どうも政府の統計は信用できない」ということになる。

問題をごく単純化するために、食料品の物価指数を計算するのに、食生活は代表的に米(=下級財)と牛肉(=上級財)の2つから構成されているとしよう。

表2は昭和45年と同50年の両品目の単価と1人当り年間消費量をあらわしている。

計算の仕方はすでに述べたもののうち、後の方の“ウェイト”で加重平均する方法を用いよう。

表2 昭和45年と50年の平均的家計の米および牛肉(食料はその2つのみと仮定)の単価と消費量——世帯員1人当り

米の昭和45年のウェイトは  $[(200円 \times 50) / (200円 \times 50 + 2,000円 \times 5)] \times 10,000 = 5,000$  ; 同じく牛肉のそれは  $[(2,000円 \times 5) / (200円 \times 50 + 2,000円 \times 5)] \times 10,000 = 5,000$  である。

	〈米〉		〈牛肉〉	
	価格 円/キロ	消費量 キロ	価格 円/キロ	消費量 キロ
昭和45年	200	50	2,000	5
昭和50年	300	30	5,000	10

(注) 数値は問題点をはっきりさせるため、架空の誇張されたものになっている。

そこで昭和45年を100.0とする昭和50年の食料品の消費者物価指数は：

$$\frac{\langle \text{米} \rangle}{\langle \text{牛肉} \rangle} = \frac{(300円 \times 30) / (300円 \times 30 + 5,000円 \times 10)}{(200円 \times 50) / (200円 \times 50 + 2,000円 \times 5)} \div 100 = 200.0$$

ということになる。ところが、“ウェイト”を昭和50年にとると、指数値は若干変ってくる。すなわち、米のウェイトは  $[(300円 \times 30) / (300円 \times 30 + 5,000円 \times 10)] \times 10,000 = 1,525$  ; 同じく牛肉のそれは  $[(5,000円 \times 10) / (300円 \times 30 + 5,000円 \times 10)] \times 10,000 = 8,475$  となり、今度は昭和50年を100.0とした昭和45年の食料品の消費者物価指数は：

$$\frac{\langle \text{米} \rangle}{\langle \text{牛肉} \rangle} = \frac{(200円 \times 1,525 + 2,000円 \times 8,475) / 5,000円}{(300円 \times 1,525 + 5,000円 \times 8,475) / 10,000} \div 100 = 44.08$$

となって、政府の統計では食料品の物価は2.0倍に上がったということだが、自分達の最近の生活に基礎を置いた実感からすると、公式の発表以上に、すなわち  $100.0 / 44.08 = 2.27$  倍上って

いるような気がするということになる。

かように年々生活様式ないし水準が急テンポで変化しているようなときには、余り古い年を基準にして物価指数を算定すると、消費者の生活実感から乖離するというだけではなく、例えば昔は広く大量に使われていたが、いまでは一寸探したのではなかなか目につかなくなり、特殊な用途のために買い求めようとすると「馬鹿高い」木炭や煉炭などが、“大手を振って”，物価指数の算出のなかに入りこんでくるといった矛盾が生じてくる。

そこでこういう問題を出来るだけ少くするために、わが国では基準とする年を5年ごとに更新し、たとえば昭和45年を100.0として昭和53年の指数を算定するときも、まず昭和45年を基準に昭和50年の指数を出し（具体的には172.5——消費者物価総合の場合）、次に昭和50年を基準に<sup>\*</sup>（\* 繰り返す迄もないが、各品目のウエイトは同年のものを採用）、昭和53年の指数を出して（同年6月の暫定値は124.5）、昭和50年を接点につないでいく（具体的には上記の  $172.4 \times 124.5 = 214.6$ ）という方法をとっている。

経済が成熟すると、生活水準の変化が質・量ともに緩慢になってくるのが普通で、上述のウエイトの問題にはそれ程神経質にならなくともよいのか、アメリカでは基準時の改正は10年ごと、西ドイツでは日本と同様5年ごとである。ただイギリスのみは、毎年ウエイトを変えているが、コンピューターが発達し、計算の労力にそれ程エネルギーがかからなくなったのであるから、イギリス方式の方が、<sup>(注6)</sup>少くともアメリカ方式より望ましいように筆者には思われる。

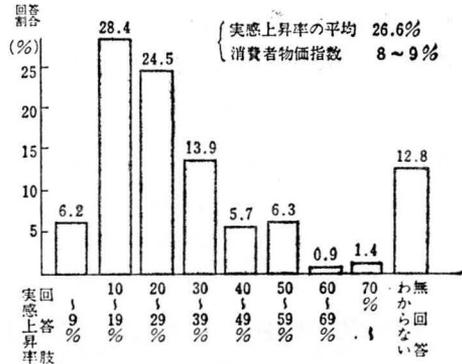
(注6) たとえば同じ乗用車一つをとっても、10年間（アメリカの場合）の間には、大きさや性能などかなりの変化がみられる。こういう場合、専門的には“Hedonic Price Index”というある種の人為的操作が加えられているが、それにはかなりの技術的難しさや問題も含まれている。興味のある読者は、付録(5)にあげた文献などを参照されたい。

なお図1は、東京都が52年7月に都民の実際に感じている物価上昇率の調査結果である。当時の政府の（消費者）物価指数によると、物価の上昇率は8～9%程度であったが、図にみるように人々の「実感上昇率」は、はるかにそれをこえている。これは、これ迄述べてきた“ウエイト”の問題というより（ちなみに基準年は僅か1年半前に改正されたばかりである）、もっと別な理由によるものと思われる。

一般に多くの人には、5年とか10年に1度しか買わないテレビや冷蔵庫、あるいはステレオ（これらの値段はそれ程上っていないかもしれない）の価格より、主婦の場合には毎日のように買う野菜や魚の値段が、またサラリーマンにとってはタクシー料金や散髪代、あるいは毎日の昼めしの値段が、物価の上昇を「実感」するとき、より強い印象を与える、あるいは全国国民平均の“ウエイト”より大きな比重を占めることになりがちである。さらには「1年前とくらべて」とか「2～3年前とくらべて」と聞かれても、たとえば主婦にとっては、「毎日のお買物が、1,000円札1枚で足りた、“古き良き時代”」との比較になっているのかもしれない。

筆者はそういう意味で、人々の「実感上昇率」より、政府の指数の方により大きな信頼をもっている。無論そのことが、現行の政府の物価指数が、ほぼ完全に近いなどと信じていることを意味しない。筆者の個人的な観察では、品質規格がしっかりしておらず、しかも個数売りで重量単価のはっきりしていない多くの食料品や雑貨類などの小売価格のとり方の方にこそ、より大きな問題があるのではないかと思っている。

図1 大部分の人が消費者物価指数の上昇率を上回る物価上昇を感じている（アンケート結果）。



出所：『物価レポート'78』経済企画庁物価局、152頁。

#### 4 物価は何故上るか——特に流通段階における競争を意識して

##### (1) 野菜など個々の商品の価格が上っても、物価には影響しないか

個々の商品やサービスの価格が、前節のような仕方では総合されたのが物価だとすると、多くの商品やサービスの価格がおしなべて上れば、物価（正確には物価指数であらわされる）も上るのは当然である。しかし国民経済全体の物価と、例えば豚肉のようにその時々需要と供給の関係でできる個々の商品のきまり方は基本的に異なるという説がある。

筆者も経済学者のはしくれとしてそれらの論者の言わんとするところを全く理解しえないと言うのではないが、これから述べるような理由で、そうした見解には全面的には賛成し難い。

(注7) 野菜や魚など、特に生鮮食品の値上がりが激しいから物価は上る。従ってそれらの流通機構を「近代化」すれば物価は下ると迄は言わない迄も、上昇はおさえられるといった議論が新聞紙上などで「横行し」、また国会の論議などでも、物価と言えは総理大臣の答弁に迄、きまって「中央卸売市場の整備・近代化」などがでてきた事例が少なくない。筆者はこれに積極的には組しないが、物価は、主として通貨の発行量によって決定される（例えばミルトン・フリードマンの *News Week* 誌上の物価に関する度々の特別コラム——1973~76年参照）という「狭量」ないし「蔽密な」貨幣数量説、物価水準は基本的に国や中央銀行の財政・金融政策によって規定されるものであり、例えば、野菜や牛肉など個々の商品の動きとは関係ないという説（例えば小宮隆太郎氏や鈴木淑夫氏らの見解——鈴木『日本の通貨と物価』東洋経済、1964年などを参照）には、物価の変化が、前節のような仕方では算出される物価指数で表現されている以上、全面的には賛成し難い。

もっとも、「低米価低賃金」が大きくうたわれた昭和30年代前半頃迄程の勢いではないが、いまでも米の値段が上れば他の商品の価格にも影響して、物価全体が上るといった議論がある。しかし冷静にというか算術的に考えてみれば、それは余り理論的ではない。たとえば家計の所得ないし生計費が不変で、食費のなかでもなお重要なウェイトを占めている米の価格が引き上

げられたとしよう。<sup>(注8)</sup>

多少極端な例だが、かりに50%上がったとしよう。日本人の食生活における米の性質からして、それだけ上がったからといって、消費量は殆どへらせない（ないし減らないであろう）とすると、そのしわ寄せは、どこかにやってこざるをえない。すなわち、かりに日々の食費の<sup>(注8)</sup>枠がかなりきつきまっているとすれば、牛肉を週に2回購入するのを1回に切りつめたり、鶏肉で代替したりする。あるいは菓子や果物の消費量を減らしたりせざるをえないだろう。

(注8) 米の政府の売渡価格は、昭和53年現在、いまなお米価審議会にはかって、例年9月1日に改正される。勤労者の賃金はいわゆる「春闘」によって、例年4月に引きあげられ、消費者米価の上昇率いかにかわらず、翌春までは変らないのが通常である。

1節で述べた理論からすれば、米価が上り米への支出が相当額ふえただけ、たとえば牛肉や果物に対する（関数としての）需要が減って、それらの価格は<sup>\*</sup>下るということになる筈である（\* もっとも下級財のいもなどの需要はふえて、それらの価格は確かに上るかもしれない）。

しかし実際に牛肉の需要、従って消費量がかりに減少したとしても、牛肉の小売価格がそのまま下るとは限らない。牛肉の小売店や問屋は、取り扱い量が減っただけ口銭を厚くして、月々の売買差益の維持をはかるかもしれない。ここいらに物価と流通機構の間の、学問的にも興味あるかかわりが出てくることになる。

かりに米価が上り、また魚や野菜も不漁や不作で、価格がそれぞれ暴騰したとしよう（\* そういうことは仮りの例え話しではなく、実際にしばしば生ずる）。そうなると以前と同じ位の食費でひと月の生活をまかなうことは難しくなる。食費がふくらみ、しかも月々の収入が変らない限り、しわ寄せはどこかに向けられざるをえない。亭主族は月々の小遣いを減らされ、コーヒーを飲みにいく回数が少なくなったり、タクシーの利用も減るかもしれない。<sup>(注9)</sup>しかしだからといって、喫茶店のコーヒーの値段がこれ迄の1ばい250円から200円に下ったという話はめったに聞かないし、タクシー等の料金については、業界の協定や政府の許・認可で決まっており、いくら客待ちのタクシーの列が長くなっても、料金は直ちには下らない。かえって利用客が減っただけ「水揚げ」が落ちたからということで、料金値上げの動きすら起きてくる。ここいらが、1節で述べた自由な競争のもとで価格が形成される仕方と違うところである。

(注9) かりに喫茶店でのコーヒーの消費量やタクシーの利用量が減っても、前節で詳しく述べた物価指数の算定においては、各品目の消費量は、基準年のそれが採用される。これが政府の発表する物価の上昇に、多少上向きのバイアスを与えるとも考えられる。

## (2) 賃金上昇と流通経費

何を引き金にしてかは別として、こうして物価が上ると、労働者は賃金の引き上げを要求するだろう。機械や化学製品のように、技術革新によって（労働）生産性の向上していないし、

しうる（あるいはした）分野では、そうした賃上げの要求をある程度のもので、しかもそれを製品価格に転嫁しないで済むところも少なくない\*（\* 昭和50年代に入ってから、少なくなったというべきかもしれない）。昭和30年代後半からの10年間くらいの高度成長期には、物価\*（\* とくに断らない限り、消費者物価を指している）の上昇率以上に賃金を引き上げ、しかも製品の価格（とくに工場渡しのそれ）を引き下げることができた企業や産業分野があった。

しかし、医療、教育、美容などのサービス部門では、機械化などによる生産性の向上には限度がある。賃金の引き上げが、多少のデコボコがあるにせよ、経済全般について生ずるとなると、そのようなサービス部門では、賃金上昇の大部分を、料金の引き上げに転嫁せざるをえない。

流通部門の場合でも、輸送や在庫管理、あるいは伝票整理・計算事務などの領域では、近年目ざましい合理化が進んでいる。しかしたとえば八百屋や肉屋での販売では、一方ではスーパー・マーケットなどにおいてセルフ・サービス方式の採用などによって省力化が進んできたというものの、アメリカなどと違い、殆ど毎日近所の店で少量づつ買物をするというわが国の大半の主婦の購売態度を前提とするとき、1軒の店、あるいは1人の店員が取扱いる商品の量もかなり限定されざるをえない。

食品に限らず、デパートなどが行なっている家庭配達をみても、デポの設置やコンピューターによる事務処理などの合理化にも拘らず、都市内交通の一層の渋滞などの理由もあって、流通における生産性が著しく高まったとも思えない\*（\* 無論、かつて自転車で配達していた時に比べ、殆ど自動車を使用しての配達能率の向上は否定しえないが）。

従ってかりに工場を出る段階の価格が同じでも、最終消費者に渡るときの価格は、皮肉にも生産段階での生産性の向上が大きい程、工場労働者、やがて経済全体の賃金上昇が大きくなるため、流通費用が高まることによって、場合によって騰貴せざるをえないということにもなる。<sup>(注10)</sup>

（注10）箱代を含め物流費は商品単位当り幾らという定額制が普通だが、卸しや小売りの販売マージンは、売値ないし仕入値の何%という定率制がむしろ一般的である。そういう意味では、技術革新などにより工場の出し値が下れば、末端価格も下ることが多い。ただこういう商品の多くは、所得の増大に伴い需要が増大する上級財であるばかりでなく、価格の低下する割合以上に販売量が増大する。経済学的には需要が「弾力的」である場合も多いので、商業者の粗利益はかえってふえると考えてよい。さもなければかれらはマージン率の増大を要求するだろう。

### (3) 消費者物価（指数）と卸売物価（指数）の乖離と流通

昭和35年から昭和47年迄の期間に、わが国の消費者物価は（上記の政府の指数で）、年率平均6%弱で上昇し、ほぼ2倍になった。その間卸売物価の方は\*（\* これは政府でなく日銀が消費者物価指数と基本的には同じ方法で指数化している）、年率平均で1.1%弱で上昇し、12年間で13%しか上らなかつた。

日銀の調べている卸売物価は、「元卸し」段階のそれとされているから、これは殆どメーカーの出し値と殆ど変わらないと考えて差支えない場合が多い。とすると、消費者物価（指数）の上昇率と、卸売物価のそれとのかくも大きな乖離は、主として流通段階にあると考えている、ないし考えていた人が多いのも無理はない。すなわち製造部門にくらべ能率の向上が著しく遅れていたり、流通段階のどこかで競争が制限されており、いわゆる「独占的」な価格形成が行われている。あるいは有名なピーター・ドラッカーが言ったというので多くの人が無神経に引用する「流通は『暗黒大陸』」との言葉が端的に表しているように、流通段階にはアメリカにおいてすら、非近代的な慣行や多層の段階が残されており、外部の者にはうかがいしれない値づけや高率のマージンやリベートが、工場や農家の庭先を出るときには安かったものを、最終消費者の手に渡るときは、いつの間にか何倍にも高いものになっている。ましてわが国の、とくに生鮮食品の流通機構は「複雑多岐」「細くて長い」という理解が一般化しており、しかも消費者物価の上昇のなかでも、野菜や魚などの値上りが大きく寄与している。<sup>(注11)</sup>「物価上昇の犯人は流通機構にこそある」というのである。

(注11) 生鮮食品のうち野菜はとくに昭和35年から40年にかけて98.8%も上がった。これだけで、その間の総合指数の上昇率35.1%に8.0%もの「寄与」をしている——東京都区部。『野菜対策』農林省蚕糸園芸局監修、1972年8月より。

筆者はこのような見方に全く根拠がないとは思っていない。しかし個々の商品の流通各段階の価格の動きを、客観的に眺めていくと、消費者物価の上昇は、必ずしも流通段階におけるいわゆる中間経費が年々急速に上ってきたことだけに原因があるのではないらしいことがうかがえる。とくに消費者物価上昇の主犯格にされている生鮮食品などの場合、表3でみるように、生

表3 特定食品の小売、卸売および農家段階の価格指数の動向（1965～1976）

年	牛 肉			豚 肉			野 菜			果 物		
	小 売	卸 売	農 家	小 売	卸 売	農 家	小 売	卸 売	農 家	小 売	卸 売	農 家
1965	62.2	64.9	64.6	81.9	94.1	92.5	64.6	62.5	64.1	75.1	71.6	65.7
70	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
75	193.8	193.3	200.0	173.6	191.6	211.7	157.2	163.7	170.4	144.1	152.0	*
76	222.5	223.6	222.4	191.8	193.5	190.6	188.2	187.9	187.0	154.8	159.0	160.2

\* 不明

出 所：農林省官房調査課

産者段階の価格も、卸売段階のそれも、消費者価格の上昇とはほぼ同じテンポで上ってきているのが観察される。政府の統計に100%の信頼をおかないにしても、表3の数字はほぼ実態に近いものをあらわしていると、筆者はこれ迄の実態調査や、制度上の理解に基いて、考えている。

(注12) かりに中間経費が消費者価格の50%を占めているとしても、これが来年は55%、その次の年は60%という風に上っていくのでなければ、生産者価格が同一水準にとどまる限り、消費者価格は上ら

ない。しかし生鮮食品に限らず多くの消費財の消費者価格は年々上ってきたことであるから、中間経費も実額としては、生産者価格のそれと同じテンポで上昇してきているのである。従って、そのところに、流通段階の合理化による物価の上昇率テンポを小さくする可能性が残されていることを否定するものではない。

上記の卸売物価指数と消費者物価指数の上昇率の乖離は、昭和51年度の『経済白書』（第3章第1節）や同44年度白書（202～203頁）が述べているように（表4および図2など参照）、次のような事由が働いている。すなわち前者には原油や鉄鋼石、あるいは原料としての輸入農産物（たとえばパンの原料となる小麦、食用油や豚肉の原料となる大豆やとうもろこし）など、昭和47～48年の「オイル・ショック」迄は殆ど値上りしなかった原材料や、工場の大規模化で生産性向上のめざましかった鉄鋼や石油製品など、直接最終消費にはならない商品が高いウェイトで、指数の算定に組み入れられている。これに対し消費者物価指数には、賃金の上昇率とほぼ平行して上ってきた教養娯楽や理容衛生<sup>\*</sup>（たとえばこの2項目で1,473/10,000のウェイトを占めている：昭和50年基準の場合）などのサービス料金が加えられている他、共通する消費財の場合でも、消費物価指数の場合、たとえば生鮮食料品のウェイト<sup>\*</sup>が高い（\* 同じく1,307/10,000）など、全く同一品目群の物価を、同じウェイトで比較していない。<sup>(注13)</sup>ここいらに消費者物価指数と卸売物価指数の上昇率に乖離が生ずる原因があるし、それらの点が一般によく認識されていないところに、流通機構が安易に「物価の悪役」にされてきた大きな理由があった。

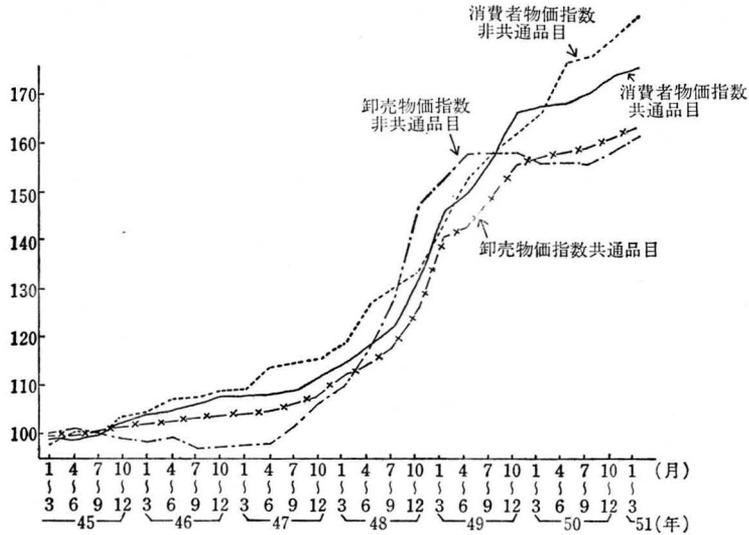
表4 卸売物価・消費者物価の上昇率 (単位：年率：%)

	35 ～ 40 年				40 ～ 43 年			
	物 価 指 数		共 通 品 目		物 価 指 数		共 通 品 目	
	卸 売	消 費 者	卸 売	消 費 者	卸 売	消 費 者	卸 売	消 費 者
総 平 均 総 合	0.4	6.2			1.7	4.8		
総 合 (除く 季節商品)		5.5				4.8		
生 産 財	0				1.7			
資 本 財	△0.5				0.7			
消 費 財	1.8	5.6	3.0	4.1	2.7	4.3	3.7	4.0
農 水 畜 産 物		8.1	4.6	5.8		6.4	7.3	7.3
工 業 製 品	1.0	4.2	2.2	3.1	1.9	3.3	2.3	2.8
大 企 業 性 製 品	0	1.5	0.2	0.8	0.6	2.1	0.7	1.4
耐 久 消 費 財	△1.7	△0.8	△1.4	△1.0	△1.2	0.5	△0.9	0.4
非 耐 久 消 費 財	0.7	2.0	0.6	1.2	1.5	2.3	1.1	1.7
中 小 企 業 性 製 品	2.0	5.7	3.8	5.2	2.1	4.2	3.8	4.0
耐 久 消 費 財	2.2	1.4	4.5	4.5	1.2	0.5	1.1	1.5
非 耐 久 消 費 財	2.0	5.8	3.8	5.2	3.5	4.3	3.8	4.1
サ ー ビ ス		8.1				5.9		

(備考) 「昭和44年度年次経済報告」(pp. 202～203)による。

出 所：『昭和51年次経済報告』第3—3表

図2 卸売物価と消費者物価の共通・非共通別品目指数の推移



(備考) 1. 日本銀行「卸売物価指数」, 総理府統計局「消費者物価指数」より作成。

2. それぞれの品目のウエイトは卸売物価 {共通品目 2,500 ; 非共通品目 7,500 ; 消費者物価 {共通品目 4,880 ; 非共通品目 5,200 } である。

出所：表4と同じ報告書の第3—4図

(注13) 卸売物価指数の場合、食料品のウエイトは140.9/1,000.0であるのに対し、消費者物価のそれは、4,082/10,000である。いずれも昭和50年基準、同年の都市全世帯のエンゲル係数〔食料品/消費支出総額〕は32.3%——総理府『家計費調査』による——であったが、筆者には後二者の差がどこから生じているのかわからない。ただある種の救いは、本稿では物価と流通機構の関係を、とくに食品に傾斜して論じているが、消費者物価指数における上記の高いウエイトを考えると、それ程「羊頭狗肉」ではないのではないかと、自らを慰めている次第である。

#### (4) 小売価格の「下方(?)硬直性」について

ただ「狂乱物価」と言われた時期(昭和47後半から49年)の木材、灯油などの消費者価格の急騰や、石けんや砂糖などの値上りのみならず店頭からの「姿消し」は、物価上昇の主因がやはり流通段階の売りおしめ、買いだめ、あるいは業者仲間での「ころがし」にあるという強い疑念を一般大衆に再びうえつけることになった。しかし木材や砂糖あるいは穀物なども、その後世界的な「狂乱」がおさまるとともに、再び値下りしている。

ただ、多くの商品やサービスについては、とくに消費者価格は一たん上ると、原料や卸売価格が下っても、すぐにはその分だけ下らないという一種の(下方)硬直性をもっているのも確かである。流通業者の言い分によると、人件費や包装資材費など販売経費が上っても、周辺の同業者との競争もあって、販売価格は容易に上げることが難しいので、仕入価格が上ったのを

一つのきっかけに、ようやく販売価格を上げることができるのである。従って、その後卸売価格が多少下ったからといって、そのまま小売価格を下る訳にはいかないというのである。

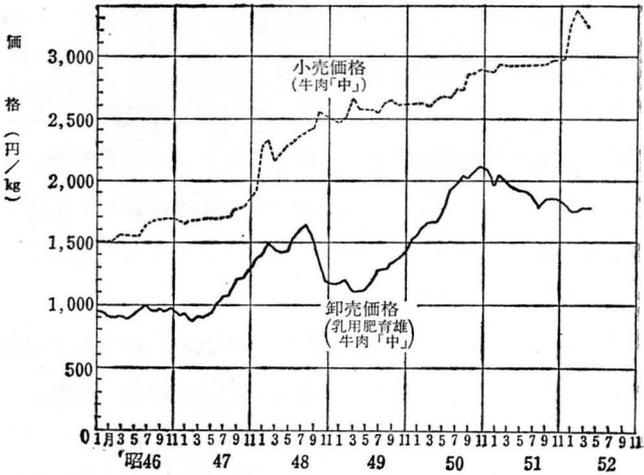
主婦達の多くは、商店は卸しが上がればすぐ小売りを上げるが、逆に卸しが下ったときはなかなか下げない、いわゆる「上方伸縮性」に対し「下方硬直性」が日常みられるという。上記のような理由から、確かに卸しが下ったからといって小売価格がそのまま下らないことは、幾つかの商品について、統計的にも検証されている\*（たとえば図3の牛肉の場合をみよ）。

（注14）小売価格の硬直性、あるいは「卸売価格と小売価格の連動性の欠如」は、実態的には、わが国では小売価格に関する統計が、とくに生鮮食品についてはすでに述べたように、卸売段階のそれにくらべ質・量ともに著しく未整備であり、理論的にも満足のいく説明ができないでいる現況にある。それでも高橋伊一郎氏の一連の研究は、一読に値する。最近のものとしては、「牛肉小売価格の都市間格差について」『生鮮食品の価格安定と市場外流通に関する調査研究』国民生活センター、昭和50年3月；「牛肉の小売市場と価格」『食の科学』1977年10月号、あるいはより一般的なものとしては、拙著『食品流通の経済分析』「第Ⅱ部卸売価格形成と小売市場の競争構造」、東洋経済、昭和45年2月 あるいはより一般的には、拙著『ミクロ経済学』「競争の不完全性と価格形成」、とくに130～142頁、マグローヒル好学社、昭和53年4月（3刷）などを参照。

しかし多少極端な例かもしれないが、例えばホテルの食堂の野菜サラダの値段が、今日の卸売市場のレタスやトマトの値段が昨日の2倍に暴騰したからといって、たとえば1皿400円から500円に上げたというような話は殆どきかないし、あるいは一般の食堂のかつ丼の値段が、豚肉の市場価格が今月は先月より枝肉でkg 当り100円上ったからといって、すぐに1ばい400円から430円に上げられるといったものでもない。

すなわち、消費者段階の価格は、商品によっても異なるが、卸しや業者間の取引価格のように、日々ないし月々上下するといった性質のものでなく、上方にも下方にもある程度の硬直性というか粘着性をもっている。従って卸売価格と小売価格は、ある範囲内の騰落や、短い期間では、連動しないのがむしろ常態であるとみる方が、「無理して」理論的説明をひねり出そうとするよりかえって割切れていいのではないかと、筆者は考えるようになっている。

図3 月別牛肉小売価格と卸売価格の推移（東京）



出所：高橋伊一郎「牛肉の小売市場と小売価格」『食の科学』No. 38, 1977年10月（原出所：農林省『食肉流通統計』）

だがそれも程度問題であって、例えば前頁図3にみるように、卸売価格が半年以上にわたって下り続けているのに<sup>\*</sup>(<sup>\*</sup> 73年秋から翌年初夏あるいは76年初めから77年にかけて)、消費者価格にはそれが反映されないどころか、かえって逆の動きをみせているというのは、いかにもまずい話である。生産が多く、需要が低滞気味のときに、末端価格がこれ迄の高い水準、あるいはそれを上廻る水準に設定・維持されれば、消費＝小売店での売れ行きが伸びず、そのため卸売や産地の段階で荷がだぶつき、卸売および生産者価格を一層低落させるととの見方もできる(逆の場合も又真である)<sup>(注15)</sup>。価格の適切な動きでなるべく速やかに需要と供給のバランスをとるという流通本来の重要な機能の一つに照しても、上記のような例は全く感心できない。

(注15) 昭和53年6月から8月の3ヶ月に、アメリカから前年同期の実に6倍近くのオレンジの輸入ワケが拡大された。多くの小売業者は果してそれだけ消化できるかどうかを危ぶみ、売価を従来の1箇200～250円から50～70円に下げた。多くの関係業者の危惧をよそに、小売店頭では売れ行きは急激に伸び、卸売市場では「入荷即・売れ切れ」の状態が続き、仲卸値はワケ急増の始まった6月初めの1カートン5,000円から7,000円以上(7月はじめ)にはね上った。しかしスーパーなどでは一たん下げたものをまた上げることは、「安さを売り物にした関係で」なかなかできにくく、仲卸値はまだ高くなる余地が十分といった話が報道されている。「けいざいレポート」『日本経済新聞』53年7月7日版より。

#### (5) 流通は物価上昇の「主犯」か？

それはともかく、「物価」が上がっても(前節で解説したように、基準年次の生活パターンを基礎に算出された指数で表わされる限り)必ずしも生計費そのものも、それに応じて上るとは限らない。しかし生計費のなかでのやりくりは難しくなるし、収入が上らない以上生活の質は低下せざるをえない。そこいらからわが国のみならず多くの自由主義国でみられる、物価と賃金のラセン状の悪循環が始まるのである。

その場合、物価の上昇と賃上げのいずれが卵か鶏かの判定は、見る人の階級的立場によって、また学者のような第三者のなかにも、思想的信条その他によって相違がある。それはともかく、めざましい技術革新や大規模化によって、とくに生産段階における生産性の向上が顕著にみられた「高度経済成長」時代と違い、低成長(人によってはそれを安定成長という)の時代に移ったといわれる現在でも、消費者物価が、昭和48～50年にくらべると相当程度落ち着きをみせ始めているとはいえ、高度成長時代と余り変らぬテンポで上っているのは、上記の「ラセン状の悪循環」によるものとみるべきだろう。

だがしかし、「狂乱物価」以降、とくに魚では200カイリ問題に端を発した「(冷凍)魚ころがし」や輸入牛肉をめぐる「からくり」が、物価上昇の主要な原因の一つとみられる傾向が再びあらわれている。しかし、物価の上昇あるいは特定商品の価格上昇を、流通の「非近代性」や「暗黒さ」に帰していきどおり、あるいは対策を論じてみても、それは社会面的な興味には

事欠かないかもしれないが、経済学を専攻する筆者の取る態度ではない。そういう意味で、「世界一高い」といわれるわが国の牛肉価格の問題を、これ迄研究では流通問題に傾斜してきた筆者はどうみているかを、皮肉にも流通面との直接殆ど関連づけずに、本研究所『月報』No. 170, 1877.10.20 で論じておいた。<sup>(注16)</sup>

(注16) 同月報のもとになった報告のおわりの質疑応答では、かなり流通面に関する質問やコメントが出された。筆者の基本的立場は、例えば次の応答に表明されている。

〈答〉(前略) 基本的には輸入ワク数量を低く抑えておいていることが問題なのであって、売り方云々については全く問題がなくはないにしても、大きなウエイトを占めるものではないと私は思います。そのため今日は(畜産振興)事業団の売り方などについては細かな話をしなかった訳です。(21~22頁)。

〈質問〉結局われわれが高い肉を食べさせられている原因は、流通機構の「もやもや」、輸入肉の「からくり」……などがみなからまっているのです。

〈答〉私は、基本的には流通機構は「もやもや」していないのではないかと考えています。(23頁)

〈質問〉テレビでみた限りでは、課徴金、調整金を非常に問題にしていますが、その点はどのようにうか。

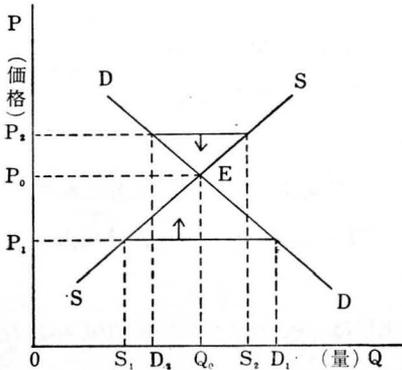
〈答〉もしあれを取らなかつたら、まず政治家がそれに蟻のように群らがる。(中略) 輸入の割当を持っているところが超過利得をうる。そして例えば1kgの割当が課徴金と少くとも同じ位の価格で売買されることになると思います。(後略) (24頁) など。

## ＜付 録＞

### 補論(1) 価格形成における需要・供給の法則

DD：ある財に対する需要曲線

SS：同財に対する供給曲線



価格 {  $P_1$  のとき： $D_1S_1$  の超過需要が価格を押し上げる  
 $P_2$  のとき： $D_2S_2$  の超過供給が価格を押し下げる  
 $P_0$  のとき：需給均衡

図1 需要および供給曲線と市場均衡

### 補論(2) 需要(の伸び)に供給が追いつかないときの価格騰貴

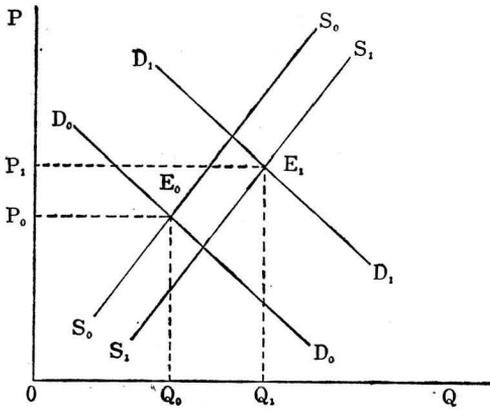


図2 需要曲線のシフトの方が供給曲線のシフトより大きい場合 (但し 上級財)

$D_0D_0$  : 0期の需要曲線  
 $D_1D_1$  : 1期の需要曲線

$S_0S_0$  : 0期の供給曲線  
 $S_1S_1$  : 1期の供給曲線

均衡価格は  $OP_0$  から  $OP_1$  へ上昇

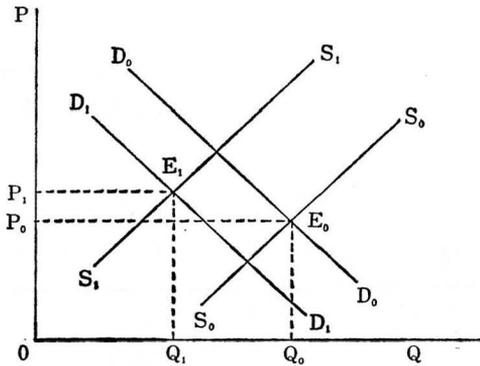


図3 需要曲線の (マイナス) のシフトより供給のそれの方が大きい場合 (但し 下級財)

$D_0D_0, D_1D_1; S_0S_0, S_1S_1$  は図2に準ずる  
 均衡価格は  $OP_0$  から  $OP_1$  へ上昇する

補論(3) 流通コストが上ったときの消費者価格の上昇 (一定の調整期間後のそれ)

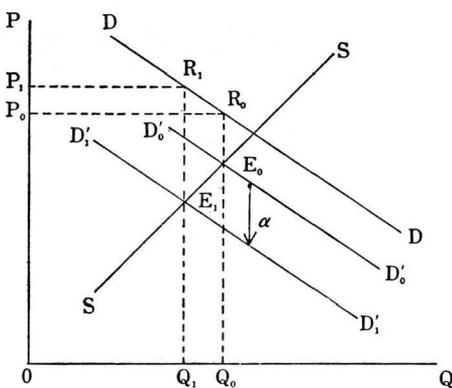


図4 流通コストが  $\alpha$  だけ増大したときの消費者価格の変化

$DD$  : 最終消費者の需要曲線

$SS$  : 生産者 (段階) の供給曲線

$D_0D_0$  : 0期の生産者段階の派生需要曲線

$D_1D_1$  : 1期 (流通コストが  $\alpha$  だけ増大後)

のそれ

消費者価格は  $OP_0 (=Q_0R_0)$  から  $OP_1 (=Q_1R_1)$  へ上昇



質変化に対する調整 (\* 明らかにされていない) がなされているが、例えば乗用車については、1937年以降の乗用車のCPIの上昇の約3/4は品質改良に帰するという推定もなされている(同書57頁)。

ついでにわが国の事情に付言しておく、乗用者(一部車種のみ)については、昭和50年頃から、上記の“hedonic price index”の操作が施されるようになったとき。また基準次が更新される迄の間に、例えば冷蔵庫の容量が全般的に大きくなって、基準時に標準であった銘柄(たとえば〇〇社の〇〇ℓ)が、多くの店頭から姿を消すような事態が生じた場合には、ある年度基準の期間中であっても、別の銘柄を指定し直すこともあるという。なおわが国では、毎月消費者物価が調査されているので、旧銘柄と新銘柄の価格関係をおさえることはそれ程難しくなく、その相対価格比を軸に、古い銘柄と新しい銘柄の価格の比較・接続を行うのである。以上は総理府統計局消費統計課からのヒアリングに基く。

#### 【編集後記】

編集子は高校生の頃「同じ道を往きは4km/時、帰りは6km/時の速さで歩いた。往復の平均時速はいくらか」という問題にぶつかったことがある。この答は4.8km/時であるが、いつの場合にも平均というものは観念的なものであり、具体的イメージと容易にむすびつかないものようである。物価指数と庶民の物価実感の食い違いが問題にされて久しいが、これは所詮どちらが間違っているのでもなく、お互いに別のことをいっているように思われる。

森宏氏によると、小売商品の価格というものは下方硬直的なだけでなく、本来上方にも下方にも硬直的なものだという。それにも拘らず消費者が不満を述べるのはなぜだろうか。それはかれらの頭の中にある価格イメージの強い上方硬直性のためではなからうか。「昔は××円あれば、あれも買えた、これもできた」といった類である。筆者が大学を卒業したときの初任給は12,500円であったが、そのとき買った既製服(スーツ)は12,000円であった。いま学卒初任給全額でスーツを買う若者がいるだろうか。(H.T.)

---

神奈川県川崎市多摩区生田4764 電話(044)911-8480(内線33)

専修大学社会科学研究所

(発行者) 大友福夫

---