

コロナ禍が経済社会に遺すもの ～元に戻る変化・戻らない変化

株式会社NTTデータ経営研究所 取締役会長

宮野谷 篤 氏

みやのや あつし

岩手県釜石市出身

1982年 東北大学法学部卒業

日本銀行入行

2010年 金融機構局長

2013年 名古屋支店長

2014年 理事 大阪支店長

2017年 理事 金融機構局、発券局、情報サービス局担当

2018年～現職

2019年 ダイビル株式会社社外取締役

2020年 株式会社岩手銀行社外取締役



1. はじめに

タイトルに、コロナ禍が経済社会に遺すものと、遺産の遺を使いましたのは、良い意味で残すという思いを込めています。もちろんコロナ禍自体は悪いことですが、それが日本に、いわゆるレガシーとしてどういう良いものを遺すのか、統計に基づいて面白い話をしたいと思います。

本日の話の内容は、まず、コロナショックの本質と経済の影響について、「時間」、「空間」、「人間」という3つのポイントに着目して話します。その後、金融面で生じた変化、デジタル化の進展、最後に人間の行動変容、こういう順番で話していきます。

2. コロナショックの本質と経済への影響

リーマンショックより 厄介なコロナ禍

まず、コロナショックの本質と経済への影響です。コロナ禍は感染対策としての人間の行動抑制を原因とする実体経済ショックです。リーマンショックも大きな経済ショックでしたが、コロナショックに比べると限定的です。

時間、空間、人間、という軸でリーマンショックとコロナ禍を比べてみますと、リーマンショックは時間軸では一時的な資産バブルの崩壊、空間軸

では経済の落ち込みは先進国に限られました。人間という意味では、投資家や企業のマインドが落ち込むけれども、それが回復すれば回復する。これに対してコロナ禍は、時間軸ではワクチンが普及するまで年単位で悪影響が続きます。空間軸では新興国も含め全世界が影響を受けていますし、対策を講じると人の移動が制限されて空間制約を伴う。人間という意味では、全員の行動が変化しないとコロナを克服できないということ、たいへん厄介なショックです。

IMF世界経済見通しの 変化

リーマンショックの時、新興国経済は影響を受けませんでしたので、これがけん引してショックから1年後には先進国経済もショック前の経済水準を回復しました。今回のコロナ禍では2020年後半に中国が抜け出しましたが、ほかは新興国も含めすべての国が沈んだため、2020年は世界全体が大きく落ち込みました。昨年10月時点のIMF経済見通しでは、2021年は中国を中心として新興国は回復しますが、先進国は2022年まで回復が遅れるとみられていました。しかし、今年に入ってワクチンの普及が予想以上に早く進んできました。今イギリス、アメリカでは接種を終えた人が人口の50〜60パーセントくらいに達しています。日本は4月24日時点で24パーセントくらい。日

本は遅いと言われますが、今の接種率の上昇ペースは4〜5月の米英並なので、3カ月遅れくらいで米英を追っています。

こうしたワクチンの急速な普及を受けてIMFは4月に経済見通しを上方修正しました。アメリカは2021年前半にもコロナ前の経済状況を取り戻し、中国は一段と成長する。その結果、先進国全体では2021年にコロナ前の経済水準を回復するという見通しに変わったのです。

ただ、先進国の中で欧州と日本は少し遅れて、コロナ前水準を取り戻すのは2022年になるほか、中国以外のアジアの国々もワクチンがなかなか普及しないということで回復が遅れるとみられています。このバラつきには注意が必要です。

ワクチン普及で

経済回復へ

日本全体の感染者をみると、今まで違いなく第5波が来ています。ただ、経済状況は昨年5月が製造業も非製造業も一番悪かった時期でした。その後、比較的コロナの影響を受けにくい製造業が回復し、今はコロナ前のレベルを上回っています。非製造業は製造業に比べて遅れていますが、それでも非製造業全体ではコロナ前水準に近づいてきています。しかし、非製造業では、コロナの影響をダイレクトに受ける宿泊・飲食が厳しい。コロナ前を100として本年5月は宿泊

が45、飲食が63。ただ、これは足元までの状況で、7月1日に日銀が公表した短観調査では、製造業の業況判断DIは現状が「良い」になっています。非製造業も大企業全体では現状がトントンくらい、先行きは若干「良い」に回復する予想になっています。これはワクチンの普及に期待をかけているということだと思います。非製造業のうち宿泊飲食は、現状は「悪い」と答えている人が圧倒的に多くなっています。先行きについてはワクチン普及への期待からマイナス幅が明確に縮小していることが救いだと思えます。

ポスト・コロナへの

備えの段階

ワクチン接種が先行するイギリスでは、一時期、新規感染者数は1日5万人、6万人で、死者も悪い時は1日千500人くらいになっていました。今は様々な行動制限が取り払われて、先日も多くの人がマスクを外してサツカーの欧州選手権で盛り上がっていました。そんな状況なので、ワクチン接種をしていない人を中心に感染者は3万3千人くらいまで増えていますが、死者は増えていません。ワクチン接種が5割くらいまで進んだ結果として新規感染者数と死者数の連動性が切れてきているということです。死亡者数を感染者数で割った致死率は、悪かった頃は約2.5パーセント、今は0.2パーセントくらいで

す。

日本は、今後しばらくは第5波の影響が出て新規感染者数は東京を中心にかなり増えますし、一定の比率で重傷者も出るので、病床も一旦は逼迫すると思います。ただ、先行き楽観は禁物ですが、3カ月くらいたてばイギリスのような状況になることが展望できるわけです。日本でワクチンを1回接種した人は24日時点で人口の36パーセント、2回接種が24パーセントくらいまでできています。1日当たりのワクチン接種回数が菅総理の号令で一時150万回くらいまでいきましたけれども、急ぎ過ぎてワクチンが足りなくなつたので今は80〜100万回くらいのペースになっていきます。日本の人口から計算すると少なくとも1回接種した人は1日に1パーセント弱くらいのペースで上がっていくこととなります。政府は11月中旬に希望者全員の接種完了を目指しています。県によってバラつきはありますが、いずれも年内には集団免疫の獲得レベルである7割に到達することが十分展望できると思います。アメリカでは宗教とか支持政党を理由に絶対ワクチンを打たないと言っている人が相当数いますが、日本人は素直ですし横を見て動く社会なので、壁とやわれている6割は突破するのではないかと個人的には思っています。

このように、ポスト・コロナ局面への移行が展望できる状況になっており、企業経営上、ポスト・コロナに向

けての前向きな備えが必要な段階にきているということを強調したいと思えます。

3. 金融面で生じた変化

感染局面と金融機能

次に金融面の変化をみます。コロナの影響を強く受ける企業の売り上げと必要な金融支援の中身を、感染拡大初期、ウイズ・コロナ局面、ポスト・コロナ局面に分けて概念的に整理してみます。

まず、最初のコロナがよくわかっていない感染拡大初期では、第1回緊急事態宣言のように、休業要請などの強い営業規制が実施されます。その段階では飲食、旅行などを中心に売り上げが前年比100パーセント近くまで落ち込みます。その後のウイズ・コロナ局面では、最初ほどは強くないけれども、ある程度の営業規制をかける。このような状況が長く続きます。いずれ医療体制も整い、ワクチンも普及してポスト・コロナ局面に移行します。

最初の局面では金融機関が流動性を供給し、企業の売り上げが回復するまでの繋ぎをすることが求められます。ただ、ウイズ・コロナ局面が長くなると流動性供給だけでは凌げない企業が増えてくる。ウイズ・コロナの期間は短いほうがいいわけですが、この長さを規定するのはワクチンで

す。日本は今ウィズ・コロナの終盤近くについて、今後もう一度、重症者数が増えると思いますが、そこを乗り越えたとポスト・コロナ局面に入っているかどうかと思います。

ポスト・コロナの 金融支援の形

ポスト・コロナ局面に入ると、コロナの影響を強く受ける業種・企業の売り上げも回復していくのですが、売り上げが完全には元に戻らない企業も残ります。それは、コロナの間に社会構造が変化する部分があるからです。特に、コロナ以前から構造変化に対応できていなかった企業は再生が難しいと思います。したがって、ポスト・コロナ局面では、金融機関は信用供給、あるいは企業再生支援といった機能が重要になります。

企業支援に必要な金融機能について、時間、空間、人間の軸でまとめましょう。感染拡大局面における強い営業規制で企業の売り上げが激減しても、競争力のある企業の売り上げはコロナが収束すれば必ず回復します。それまでの間は、銀行貸し出しで時間を稼ぐ。流動性供給は時間をブリッジする機能を担うわけです。ウィズ・コロナに入ると、営業規制は緩和されますけれども、時短や酒類提供禁止などの営業縮退が続きます。この期間が長期化すると、貸し出しによる資金繰り支援だけでなく、本業を支えることが必要になってき

ます。販路を広げる、生産性を向上させて損益分岐点を下げる、人手不足のところと人余りのところを繋いであげる、といった取り組みです。ポスト・コロナ局面に入っても、社会構造変化に対応できない企業には再生支援が必要です。リスクを取りながら信用供給を行う、ビジネスモデルや企業経営者の行動を変えていくといった支援、いわば人間の行動変容を促す支援が必要になるということです。

金融機関貸し出しの急増

では、コロナ禍で銀行貸し出しが実際にどのように行われたのかみましよう。銀行と信金の貸し出しは、コロナ以前から前年比約2パーセント増えていましたが、去年8月は6.7パーセント増と、最高の伸びを記録しました。個別の金融機関では10パーセント以上伸びたところがたくさんあります。金融機関による流動性供給が非常に積極的に行われたことは間違いありません。その結果として、コロナの打撃を最も強く受けたサービス業の倒産件数がコロナ前よりも低い水準におさまっています。ほかの業種もコロナ前のレベルを下回っていません。金融機関貸し出しで倒産が大きく増加する事態を防いでいるということだと思えます。

ただ、貸し出しがいつまでもこの勢いで伸び続けるわけはなく、実際いまは前年比1パーセント増程度まで

落ちてきています。倒産もいずれは元に戻りますが、ウィズ・コロナの最初の辛い局面は銀行貸し出しの急増によってかなり支えられたと言えると思います。

預金も大幅に増加

今度は預金の変化をみます。コロナ前も若干伸びていましたが、コロナ禍で法人、個人とも預金が大幅に増えています。法人では、様々な給付金が出た上に、金融機関からの借入れも増えましたが、念のため預金に置いておこうという慎重な企業が多かった。また、個人は消費を抑えました。家計の消費性向（消費支出／可処分所得）でみると過去5年間の平均は100を少し割るぐらいの水準だったのが、コロナ禍で80ぐらいのところまで落ちています。給付金は入ったけれども消費に使わないので預金が増えたわけです。

強制貯蓄20兆円

しかし、預金の急増も元に戻る変化です。いずれは消費に回っていきまします。日銀は、個人消費がコロナで抑制され、仕方なく貯蓄に回った金額（日銀の言葉では強制貯蓄）が去年1年間だけで20兆円にのぼると試算しています。これには給付金はカウントされていません。20兆円は可処分所得の7パーセントに及びます。

強制貯蓄を家計の年収別にみると、高所得層に多く分布しています。所

得の高い層ほど消費を抑制しているからです。年収が低い層はもともとギリギリのところをやつているので、そんなに変わらないということですが、

今後、緊急事態宣言が解除され、ワクチンがかなり普及してくると、家計は貯蓄を取り崩して消費に回す可能性が高いとみられます。ただ、消費の身をみると、モノの購入では堰を切ったように高額品に向かう流れがある一方、巣ごもり需要は剥落しますので、プラスマイナス両面の綱引きになるのだと思います。これに対し、外食や旅行といったサービス支出は一方的に我慢させられていますので、今後は高所得層を中心に旅行などの選択的なサービス支出に強制貯蓄が回つていく可能性が大きいと思います。

若者の株式投資が増加

意外なことに、コロナ禍で株式投資が増えています。コロナ前、日銀を含め先進国中央銀行の金融緩和が続いたため、金余りで株価がバブル気味に上がっていたのが、コロナショックで日経平均は昨年3月に一時1万7千円台に落ちました。株価が安くなったので、これからリターンが期待できると思った個人投資家が多かったことと、在宅勤務が増えて若い人たちが株を研究し、株式投資に向かったことを背景に、個人の株式投資が増加したのです。日経報道では30代以下の若年層によるネット取引口座の開設数が明らかに増えています。40

代、50代も増えていますが、今まで株の取り引きをしていなかった若年層が株式市場に参入してきている。ネット手数料が下がり、株式投資アプリも普及して、若年層を中心に取り引きが増えているのは良いことだと思います。老後に備えて預金しておくのは大事ですが、預金金利ゼロです。預金だけでは資産形成には役立ちません。株式、投信などに分散投資していくのは合理的な行動だと思います。合理的なものは定着する変化だと思います。なお、株式投資をしたことがある人の人口に占める割合を都道府県別にみると、岩手県は39位。東北地方は総じて保守的ですが、全体では若年層を中心に変化が起きています。これは、コロナが遺す良い変化ではないかと私は思います。

4. デジタル化の進展

コロナで

テレワーク導入が加速

次はコロナ禍でのデジタル化の進展について説明します。デジタル化のリットは時間、空間の制約を緩和できることです。テレワークがその典型で、東京では1時間以上かけて通勤する人がたくさんいますが、苦痛ですし、ムダです。テレワークはそれを取り除くわけです。

コロナの前からスマホはかなり普及していて、そこに菅政権がデジタル庁

を創設してもっと推進するぞと発表しました。その後コロナ禍が起きて、外出自粛、3密回避、非接触が重要となった。また、補助金の申請もデジタルでやったほうが紙より早いということもあって、それまでなかなか進まなかったデジタル化がコロナ禍によって今まで以上に加速しているのです。

コロナ禍が進む3つのデジタル化を取りあげます。

まずはテレワークです。政府もこれまでずっとテレワークを推進してきましたし、NTTグループも様々なデバイスを提供したりして、サポートしてきました。しかし、笛吹けど踊らずといった感じで、2018年、19年の総務省アンケートでは導入企業はあまり増えていませんでした。ところがコロナ禍で大きく増えました。去年の調査では47.5パーセントが導入済み、約10パーセントが導入予定、と一気に加速しています。

テレワークは定着するか

テレワークはある程度定着する、戻らない変化だと思えますが、このまま100パーセントに向かっているかというところ、そう単純でもないだろうと思います。テレワークの導入状況と業種別にみると、一番多いのは情報通信業で、金融、不動産も結構多いです。一方、製造業など、ほかの業種ではそれほど導入されていない。

また、日本では、「テレワークの導入で生産性が上がったか」というアン

ケートに、「下がった」と答えた人の割合が半分以上と、圧倒的に多いです。これには、日本は家が狭くてリビングで仕事をしなければならぬので、子どもがうるさいとか、日本特有の事情があります。欧米では「上がった」という人の方が多いのです。

そういう事情もあるので、日本では本調子にテレワークが全業種で増えていくとは思いませんが、まずは働き方が比較的自由的な情報通信、金融、不動産といった業種、あるいは大都市周辺で間違いなく定着すると思います。生産性に課題はありますが、大都市周辺で1時間以上も満員電車ですら通わなくてもいいというのは大きなメリットだからです。

不動産市場への影響

また、東京ではテレワークの影響が不動産市場に明らかに出ています。中央、千代田、港、新宿、渋谷の都心5区におけるオフィスビルの空室率をみますと、コロナ前は1パーセント台だったのが本年6月には6パーセントを超えるところまで上がってきました。4〜5パーセントを超えるとオフィスの賃料が下がると言われていて、もう実際に下がっています。いまオフィスビル賃貸業界では、都心のオフィスビル供給をどうすればいいか、新しいビジネスモデルを模索しています。毎日大勢の人が都心に通勤してくることを前提にしたビジネスモデルでいいのか、テレワークが定着しても出勤

したくなるオフィスビルとは何なのか、真剣に考えています。

都心のコンビニエンスストアや、牛井などの飲食チェーンの売り上げも減っています。出店のやり方を見直す必要があればいけなくなる可能性があります。

テレワークで

関係人口を増やす

一方で、変化が起きると必ず新しいビジネス機会も生まれます。例えばテレワークに適した郊外の広めの住宅、都心まで通勤はしなくていい家では仕事ができないという人のためのサブオフィスといった需要です。

岩手には関係ないよと思われるかもしれませんが、テレワークは地方の関係人口を増やすためにプラスの効果も及ぼします。テレワークは勤務地と居住地の物理的、空間的な制約を取っ払う効果があるからです。かつて、地方行政が重視してきたのはUターンやIターンのリアル移住を増やして人口減少に歯止めをかけるということでした。けれども、一旦東京で働いてしまうとUターン、Iターンはハードルが高いのです。雇用機会があるのか、岩手で働いて同じような収入が得られるのか、そういう不安があるからです。従来の概念では岩手に移り住むということは、職場も変えるのが前提でしたが、テレワークなら地方に住みながら東京の会社で働くということが実際にできます。

必要があれば月に何回か出張する。今日の日経新聞に保険会社の例が出ていましたが、秋田に住んで秋田支店で働くけれども、実際には東京にある本社の仕事をすることが可能になっていきます。

オンライン関係人口を増やす

働き方という点ではワーケーションというのがあります。長期休暇をとって地方に旅行をしたいけれども職場が忙しくて遠くには行けない、ならばその地方に行って働きたい、ならし、リラクセスする、そういうこともできるようになります。当社は先般、ワーケーションの実証実験に参画しました。和歌山でワーケーションをしたチームと、東京のオフィスで働いていたチームを対象に、脳波の測定などを行ってデータ比較したところ、ワーケーションチームの方が生産性や想像力が高まるという結果が得られています。ワーケーションはこれから地方のビジネスチャンスになってくると思います。

今の地方行政では、リアル移住だけではなく、地方への旅行リピーターなどの関係人口を増やすことも目指していますが、その関係人口の概念を拡張していくべきだと思います。つまりオンライン関係人口を増やす政策です。例えば私は岩手の地ビールが好きで、よく銀河プラザのeコマースで買います。何らかの機会に東京や

大阪で岩手の物産を買った人が岩手に興味を持ち、オンライン購入や検索を繰り返すうちに岩手がますます好きになって、ときどき岩手に来るようになる。こういったようなことまで含めて、関係人口を増やしていくチャンスではないかと思えます。

eコマース普及に拍車

コロナ禍で進むデジタル化の2番目はeコマースです。企業から消費者に向けたB to Cの物販に占めるeコマースの比率は、2019年に67パーセントでした。営業時間を問わない、店に行かなくていい。様々なメリットがあるわけですが、それでも10パーセントには達していなかった。それがコロナ禍で普及に拍車がかかっています。店舗での3密回避、店までのバスや電車での接触回避に加え、在宅時間が長くなって宅配の受け取り確率が上がった、置き配が工夫された、ということが背景にあります。

昨年の日銀決済機構局のフォーラムで使用されたインフキュリオソ社の資料によれば、「コロナ前と後で買い物に変化があったか」という質問に対して、31パーセントの人が「変化があった」と回答しています。「eコマースをどういうところで増やしたか」については、最も多いのが食材のオンライン購入、次がスマホを使った食べ物の出前。書籍の購入もかなり増えています。

コロナが収束すれば、食べ物のデリ

バリーは減ると思いますが、書籍や日用品のように商品スペックがわかっているものは、わざわざ店に行かなくても済むので、eコマースはかなり定着するだろうと思えます。

アマゾンと

ウォルマートの戦略

eコマースと言えば世界で一番強いのはアマゾンです。アマゾンはeコマースをガンガン伸ばし、その結果、米国では多くのリアル店舗が破綻しました。こうした現象は、デジタル・デイスラプションと言われますが、リアルな小売店舗が無策で何もしなければアマゾンにどんどん売り上げを奪われていくわけです。アマゾンはさらに最近、Amazon Goというリアル店舗も出しました。この店舗はものを売る場というよりは顧客体験、顧客経験を提供する場として戦略的に使おうとしています。

アメリカのリアル小売店舗で売り上げが一番大きい会社はウォルマートです。ウォルマートもアマゾンの躍進でかなり打撃を受けましたが、やらねばならない。早い段階で店舗削減などの効率化を徹底的に実施し、自身もeコマースを強化しながら、オムニチャネル化でリアル店舗を高度活用し、競争力と存在感を維持しています。コロナ前の2019年10月時点におけるアメリカ企業の時価総額ランキングをみると、上位はいわゆるG A F Aが独占し、アマゾンは3位で

すが、ウォルマートもしっかりと10位に入っています。売上高を見てもアマゾンはたしかに伸ばしていますが、ウォルマートも同じようなペースで伸ばしており、売上高の水準はアマゾンをはるかに上回っています。

リアル店舗とeコマースという全然違う戦略で走ってきた両社は、今や同じところを目指しているような感じがします。アマゾンは今までeコマースを大きく伸ばしてきましたけれども最近ではリアル店舗も含めて複合的に付加価値を追求する姿を目指しています。ウォルマートはリアル店舗数と売上高で成長してきましたが、最近ではECも含めて複合的な価値提供を目指しているということで、興味深いところです。日本の卸、小売業の方々にはウォルマートの戦略は参考になるのではないかと思います。ECがかなりの比重を占めてきた中で、リアル店舗はお客さんに何を提供するかをよく考え、店舗とECをうまく組み合わせて経営していくことが大事だと思います。

コンビニの

キャッシュレス決済37%

コロナ禍で進むデジタル化の3番目はキャッシュレス化です。日本ではキャッシュレス決済比率が低いと言われていますが、銀行の自動口座引き落としがかなり普及しているので、単純な国際比較はあまり意味がないと思います。日本でも、買い物に占めるキ

キャッシュレス決済比率はコロナ前まで年々着実に上昇してきていますし、コロナ禍でeコマースが伸びています。コロナ禍での日本全体のキャッシュレス決済比率はまだ公表されていないので、コンビニエンスストアのキャッシュレス決済比率を見ると、コロナ前の26パーセントが最近では37パーセントに上昇しています。コロナ禍でキャッシュレスの利用が一段と増えているのは間違いないと思います。

これには、昨年緊急事態宣言が出された後、映画館やスポーツ施設などが感染対策としてキャッシュレス決済を推奨したことも影響したと思います。

500円玉の実力

では、キャッシュレス化が進むなかで、お札は使われなくなっているのかというと、そんなことはありません。人間は大きなシヨックが起きると防衛反応が働いてお金を手元に多めに置くようになるので、お札の発行高は増えます。実際、コロナ禍における日本銀行券の発行残高の前年比は1万円がプラス6パーセント、5千円がプラス5パーセントと、コロナ前よりも大幅に上昇しました。では先ほどのキャッシュレス化の進展はお金の使われ方に全く影響していないのかというと、日本では小銭レス化が進んでいます。コロナの前から五円玉、1円玉の流通高は減っていました。コロナ

マイナスになっていきます。ちなみに岩手県はキャッシュレス決済の使用率が都道府県別で下から3番目。現金がお好きな方が多いのだと思いますが、私は小銭が大嫌いなので、のど飴ひとつ買う時でもまずクレジットカードを、それが使えなければ電子マネーを使います。ポイント還元率が高く設定されたカードを徹底的に使ったところ、1年3カ月くらいで約10万円のポイントが貯まりました。キャッシュレス決済の利用者には、利便性に加え経済的なメリットもあるのです。

ところで、硬貨の中で唯一、500円玉は前年比約4パーセントも伸びています。これには2つの理由があります。第一に、コインの額面で500円というのは国際的に見て非常に大きい。アメリカは1ドル、ヨーロッパは2ユーロ、イギリスは2ポンドが最高額面。500円に匹敵するのは先進国ではスイスの5フランだけです。第二に、日本では長く続いたデフレの影響で500円の購買力が大きい。購買力の国際比較にはビッグマック指数が使われますが、日本ではビッグマックが390円ですから500円でお釣りがくる。5フラン硬貨のあるスイスではビッグマックは6.5フランなのでワンコインでは買えません。ワンコインでビッグマックが買える先進国は日本だけです。それだけ500円玉の購買価値が高く、小銭ではないので流通量が減っていないと考えられます。将来、インフレ率が2パーセント

程度で定着し、ビッグマックが600〜700円といった経済状況になれば、減ってくるのかもしれない。

企業のデジタル化投資は増加する見通し

話をデジタル化に戻しましょう。これまで見たように、コロナ禍でのデジタル化の進展は、今後も定着するものが多いと思います。日銀短観で、企業の設備投資動向をみると、2020年度は、コロナの影響で支出を抑制した企業が多く、製造業、非製造業とも、設備投資額が前年度を大きく下回りました。しかし、2021年度の設備投資計画は、前年度の減少率を超えるプラスの伸びとなっています。特に、ソフトウェア投資が、製造業、非製造業とも、企業規模を問わず大幅な伸びとなっているのが特徴です。この背景には、コロナ禍で進むデジタル化の流れを捉え、デジタル化に積極的に投資する企業が増えたことがあると考えます。

5. 人間の行動変容

衛生慣行の強化と

副次効果

次に、人間の行動変容についてお話しします。コロナ自体は非常に悪いことですが、感染対策として衛生慣行が強化されました。その結果、2020年のマスク、消毒剤の売り上げ

が前年比何倍も増えましたが、これはいずれ元に戻っていくと思います。

コロナ対策で衛生慣行が強化された結果、副次効果がみられています。去年の冬から今年3月にかけてのシーズン中、日本でインフルエンザは全く流行しませんでした。不幸にしてコロナで多くの方が亡くなったのですが、それでも去年1年間の日本人の死亡者総数は137万人で、11年ぶりに前の年より8千人減っています。死因別で死亡者数が前年より増えたのは、新型コロナウイルス。インフルエンザで約3千人減少、肺炎は1万5千人以上減少しました。感染対策を強化したことによって普通の感染症で肺炎になって亡くなる人が激減したと考えられます。

こういう状況が実現していますので、ポスト・コロナになったからもう手を洗わなくなるとか消毒しなくなるといったのではもったいないと思います。

東南アジア諸国に

ワクチン支援を

人間の行動面でもう一つの大きな変化は国際人流です。国内旅行もですが、海外との移動は特に厳しく制限された結果、国際人流は大きく減りました。政府は2020年の訪日外国人4千万人を目指してきており、2019年には3千万人くらいまできていました。しかし、コロナによって2020年は激減、21年も5月ま

での統計を年換算するとさらに減っています。その結果、宿泊やサービスマ業に甚大な影響が出ています。

一方で、副次的な効果も見られています。あまり注目されませんが、2020年はデング熱という感染症が激減しました。これは海外で蚊に刺されると発症する感染症で、重症化すると死に至ることもあります。近年は東南アジアではごく流行していたため、日本人が旅行や出張で東南アジアに行つて蚊にさされ、日本に戻つてきて発症する事例も輸入症例が増えています。デング熱の輸入症例数は2019年に450件強と、過去最高を記録したのですが、2020年には国際人流の激減に伴い、デング熱の輸入症例も10分の1に減つたのです。

こういう良いことも起きるわけですが、だからといって東南アジアから人が来ない状況が続くことが経済的に望ましいかという点と全然そんなことはありません。日本と東南アジアとの人流は必ず復活します。なぜなら、アジアと日本の結びつきは経済的にも社会的にも非常に強いからです。例えば日本との輸出入額は中国、韓国などの東アジア諸国に続き、タイ、ベトナムもベスト10に入っている。在日外国人数も中国、韓国に加えて東南アジアの国々が入っています。海外で日本語を学ぶ生徒数を見ても、東南アジアの5カ国がベスト10入りしています。それだけ日本に来たい、日本

と関わる仕事をしたい、ということだと思えます。

東南アジア諸国の経済力を見ると、1人当たりの所得が着実に増えていきます。アジアで1人当たりGDPが3千ドルを超える国を見ると、2000年は香港、シンガポール、韓国、台湾、マレーシアの5カ国だけでした。2010年にはタイ、中国、インドネシアが加わり、フィリピンが予備軍として2千200ドル。2019年にはフィリピンが3千ドルを超え、ベトナムが2千700ドルで控えています。アジア諸国の人たちは、豊かになると最も近い先進国である日本に来るようになるのです。

ただ、懸念材料もあります。東南アジア諸国はワクチン供給を国連の支援に頼っています。その結果ワクチン接種が遅れ、感染者数が大幅に増えています。日本がポスト・コロナ局面に移行した際には、東南アジア諸国に対するワクチン支援を強化することが重要だと思えます。

インバウンド新段階へ

今後、ポスト・コロナ局面に向けて予想される変化としては、マスクなど衛生用品の売り上げ自体は元に戻っていくでしょう。一方で国際人流は必ず復活します。コロナ前のようにうがいも消毒もしなくなつて、海外から人が大勢入つて来るようになるので、ほかの感染症が流行するリスクがあります。手指の消毒といった衛生

慣行を継続することが重要だと思えますし、空港や港ではITを使った体温検知システムを整備するとか、水際対策の強化を今のうちにやっておくことが重要ではないかと思えます。

今は訪日外国人によるオーバーツーリズム問題がなく、人気の高い京都でも落ち着いて観光できますけれども、コロナ終息後、元のように無秩序に大勢インバウンド観光客が来るといふ状況に単純に戻ることで良いのでしょうか。今のうちに準備をして、もう少し秩序だった観光とか、地域の分散といったことが実現できれば望ましいと思います。地方特産品の販売にしても、過度にインバウンドに頼り過ぎると、何かの理由でパタッと人流が途絶えた時に危険だということがわかりました。平時から国内でのeコマースや、越境ECなどを使って、国内外に販路を確保しておくことが大事だと思えます。

6. おわりに

変化の本質を見極める

コロナで経済社会にいろいろな変化が起きているわけですが、その中には一時的な変化と構造的な変化があります。企業は変化の本質を見極めることが重要です。例えば巣ごもり需要は必ず元に戻りますので、安住せず将来に備えることが大事です。飲食や宿泊需要の減少も元に

戻りますので、それまでの間、凌いだり支えたりすることが大事だと思えます。

これに対し、デジタル化はかなり定着します。今日説明した3つのデジタル化以外でも、印鑑レスや電子政府、オンライン診療なども着実に普及していきます。これは一時的な変化ではなく、元に戻らない部分が多いか、今後一段と進行するかのどちらかです。企業としては、コロナ禍で進むデジタル化を自らのビジネスに活かすように、ポスト・コロナに備えて今から積極的に対応することが大事だということ強調して、話を終えたいと思えます。ご清聴ありがとうございました。

