日銀事務所長のあさひかわ経済ウォッチ 10

価格戦略の多様化

新型コロナ感染症の5類移行から1年が経過し、ビジネス上の懇談会など各種宴会も増えてきたと思います。

さて、そうした宴会の金額は、旭川でおおよそいくらでしょうか。統計はありませんので、当地の方々に相場観をお尋ねしました。その結果を大胆にまとめると、コロナ禍前までは「飲み放題付きで5千円程度」というのが一つの目線だと感じました。もっとも、最近では、物価や人件費が上昇するもとで、「5千円の壁は突破された」、「ひとたび金額目線が揺らぐと、その後はスルスルと値上がりしている」とも聞きます。もちろん、店や会合目的によって差異がありますので、引き続き5千円のケースは少なくないと思いますが、5千円超1万円以下のケースも増えてきており、全体としてバラツキが拡大していると理解した方がよさそうです。

こうした中、飲食業の経営者に話を聞くと、納得できる品質で料理を提供しようとすると、そもそもコロナ禍前であっても「飲み放題付きで5千円」という目線はとても厳しかった、との指摘を受けます。これが成り立つのは、「5千円」という枠に収めるべく、コスト面などで様々な努力があってのことです。逆に、「5千円」の枠から解放されれば、素材や調理方法、品数などの幅が広がり、調理部門の努力は新たな創意工夫に向けられるようになるとも言えます。

ここで少し視点を変えて、最近、日本銀行が実施した調査について紹介します。同調査では、日本経済がデフレに陥った1990年代半ば以降の企業行動の特徴を探るため、全国の幅広い業種・規模の事業法人（約2500社）を対象にアンケート調査を実施しました。当地においても複数の企業の方々に協力いただいており、この場を借りて御礼申し上げます。

個人的に興味深いと感じた結果を一つ紹介すると、業種や規模を問わず、約7割もの企業が「物価と賃金がともに緩やかに上昇する状態」のほうが、ほとんど変動しない状態よりも事業活動上好ましい、と考えている点です。価格転嫁の難しさを指摘する声があることを踏まえると、この結果は意外にも感じられます。その理由をみると、「賃金の増加は家計の消費にプラス」、「価格転嫁が容易になる」、「コストカットが不要になるため、前向きな投資などを行いやすい」といった内容が上位となり、経営者のマインドの変化を感じさせるものでした。

この点について、もう少し詳しく個別企業の声を伺うと、そもそも90年代半ば以降のデフレやゼロ・インフレの時代について、「当時は『値上げ＝悪』という風潮が強かった」、「当時の商品開発の現場を振り返ると、いかに安く商品を提供するかという議論ばかりしていた記憶がある」というように、日々、コストを巡って頭を悩ませていた様子がわかります。こうした中、「原材料価格が上昇してもそれを販売価格に転嫁できなかったため、人件費中心のコスト削減（正規から非正規雇用へのシフト）につながった」とも聞かれました。

一方、最近では、「市場が安値競争から転換しており、当社の付加価値の高い商品に商機が出てきた」という声や、「緩やかなインフレ下では価格を抑えるためのコストカットを考える必要が少なくなる。また、社員に対するインセンティブ付けが可能になり、新しい価値を生み出す社員の前向きな精神や、やる気を醸成しやすくなる」という声も聞かれるなど、発想の変化も伺われます。

冒頭に挙げた、宴会料金のバラツキの拡大は一例ですが、本調査の結果とも共通する点は、価格は上げられないという前提が変わり、多様な価格戦略を試みやすい環境になると、機能やデザイン、サービスといった品質面でより創意工夫を凝らす動きが広がっていくように思われるということです。こうした動きが旭川で拡大・定着するのか、丁寧にフォローしたいと思います。

（毎月第四週に掲載します）

【足立祐一（あだち・ゆういち）】一九七三年、大分県出身。九州大学経済学部卒。金融市場局企画役、国際局企画役、ドイツ・フランクフルト事務所長、調査統計局地域経済調査課長を経て、二〇二三年、旭川事務所長に就任。