

日銀神戸

支店長の視点

別所昌樹氏



神戸に住んで3カ月、目下の悩みは美容院選びです。神戸市内の美容院は3千軒を超え、これだけ選択肢が多いとお気に入りを決めるまで少し時間がかかりそうです。

ところで、経済学では「需要の価格弾力性」という言葉があります。ある商品やサービスの価格が上がると、通常その需要は減りますが、需要がさほど減らないものは価格弾力性が小さい、大きく減るものは価格弾力性が大きいと言います。髪を切る頻度はほぼ一定ですし、お気に入りの美容師さんがいる店に通い続けるので、美容は価格弾力性が小さいサービスというのが美容院派の私の実感です。

「需要の価格弾力性」は、仕事で物価動向を考える際も意識します。ここ2年以上、

美容院から考える物価動向

生鮮食品を除く消費者物価はおおむね前年比+2〜4%の範囲で推移しましたが、中身が変わってきています。始めは、輸入原材料価格の大幅な上昇を起点としたエネルギーや食料品などの価格上昇でした。

もともと、昨年からは原材料コストによる物価上昇圧力が和らいできた一方、サービス価格も上昇するようになってきました。人件費コストの割合が高いサービスでも上昇しているようで、賃金上昇が物価を緩やかに押し上げる構図がみえつつあります。

来週から10月ですが、例年期初には、価格改定が集中します。今年の賃上げ率は、全体として昨年をさらに上回りましたが、ポイントはそのサービス価格にどう反映されるかです。美容院需要の価格弾力性が小さいという実感に賛同いただけるかはさておき、「賃金と物価の好循環」が、競争が激しく価格弾力性が大きいものも含むさまざまなサービスに広がっていくか注目しています。