

## 視点(1561)

(流通経済編)

### 国民総収入の経済概念とは!!

国の経済力を表す用語に、国内総生産(GDP)や国民総生産(GNP)や国民総所得(GNI)があります。いずれも特定の目的を持った特定分野の純経済学的表現で、必ずしも国の経済力をグローバルにかつ総合力として表していないように感じます。

私は、経済力の算定において、純経済学から見ると矛盾があるかもしれませんが1つの国が持つ「総合力」を「グローバルの視点」から「GNR=Gross National Revenue=国民総収入」という概念から見ました(六車流:流通理論)。いわば企業の売上高の概念に相当する国全体の売上高で、GDPやGNPやGNIの付加価値総額(会社で言うところの粗利額)ではありません。

GDP(国内総生産)は、民間需要(民間最終消費支出+民間住宅投資+民間企業設備投資+民間在庫投資)と公的需要、さらに外需(輸出-輸入=純輸出)から成り立っています。

このGDP(国内総生産)に海外の日本企業の生産をプラスし、日本国内の外国企業の生産をマイナスしたのがGNP(国民総生産)です。また、GDPに純所得(海外からの利息や配当収入-海外へ支払う利息や配当収入)をプラスするとGNI(国民総所得)になります。

日本経済がグローバル化し、かつ債権国家化(日本は世界一の純債権国家、アメリカは世界一の純債務国家)すると、日本の国の経済力を表す概念がGDPよりGNPあるいはGNIが適切だという人々もいます。

それぞれが1つの目的を表現する数値、あるいは付加価値の数値として正しいのですが、国民全体の豊かさ度、活気度、雇用度、財政度といった量の経済が適切に反映されていない気がします。企業においても粗利が高いとか利益が多いという概念も大切ですが、売上高の大きさが会社の規模や活力や雇用数に大きな影響を与えます。今、多くの企業が利益を出すためリストラしたり、付加価値を高めるため経費の削減をしています。これでは「縮小均衡」の経済となり、結果的にはデフレ経済が続くこととなります。一番元気が出るには売上高をできるだけ多く稼ぐことです!!(?)という考え方に基づくと、国民総収入(GNR)という企業の売上高に匹敵する考え方も1つあります。

国民総収入は次の算式から成り立ちます。

「民間需要額」+「公的需要額」+「輸出額」+「海外所得収入」

①GDPから純輸出を除き、経済力指数である「総輸出」をプラスします(純輸出ではなく輸出)。

②国民純所得ではなく、海外から稼ぐ利息や配当収入のみをプラスします(純所得ではなく所得収入)。

この国民総収入により、日本国民が量として稼ぎ出す総収入を表現することができます(企業で言えば売上高)。通常の経済指標は、質として稼ぎ出す総収入を表現しています(企業で言えば粗利益額や利益額)。

日本のように経済が成熟化し、モダン消費経済からポストモダン消費社会・ニューモダン消費社会へと進化すると、国内需要(民間需要+公的需要)は基本的には縮小傾向となります。その代わりに、グローバル化が進み、隣接地に中国やインドを中心とする東南アジアのような発展途上国や新興国を準内需として取り込むことと、日本の世界一の対外純資産(約300兆円)の海外から稼ぐ利息や配当収入による日本の経済力を絶対量として指標化しないと本当の意味の日本の経済力を表す指標とはなりません。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup>

代表 六車 秀之