

週刊WEB

企業 経営

MAGA
ZINE

Vol.683 2020.7.21

ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2020年7月10日

新型コロナで潜在成長率は どこまで下がるのか

～いったんマイナスに転じる公算大だが、過度の悲観は不要

経済・金融フラッシュ 2020年7月10日

貸出・マネタリー統計(20年6月)

～銀行貸出残高の伸びが過去最高を更新、
貸出金利は過去最低を更新

経営 TOPICS

統計調査資料
機械受注統計調査報告
(令和2年5月実績)

経営情報レポート

次世代通信規格が企業経営を変える！
5Gテクノロジーの概要と活用事例

経営データベース

ジャンル：内部統制 > サブジャンル：法令上の権限
割賦販売法とは
セクハラの実例

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

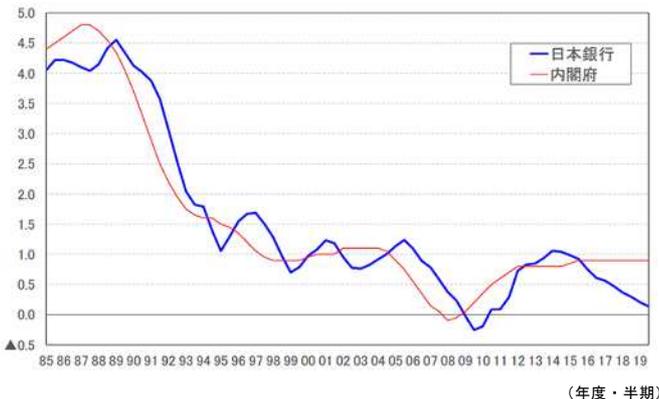
発行：税理士法人日下事務所

新型コロナで潜在成長率はどこまで下がるのか

ニッセイ基礎研究所 ～いったんマイナスに転じる公算大だが、過度の悲観は不要

1 2019年度後半以降、消費税率引き上げ、新型コロナウイルス感染拡大の影響でマクロ的な需給バランスが大きく悪化するとともに、潜在成長率も低下している。日本銀行が推計する潜在成長率は2014年度上期の1.06%をピークに低下が続き、2019年度下期は0.13%となった。

(%) 潜在成長率の推計値（日本銀行、内閣府）



(注) 日本銀行、内閣府ともに2020年1-3月期GDP2次速報後の推計値

2 2020年4-6月期の実質GDPはリーマン・ショック後を超える大幅マイナス成長となり、7-9月期以降の持ち直しも緩やかにとどまることが予想される。

潜在成長率は現実の成長率の影響を強く受けるため、今後大きく低下する公算が大きい。

3 ニッセイ基礎研究所の経済見通し（実質GDP、設備投資、労働力人口等）をもとに先行きの潜在成長率を試算すると、2020年7-9月期にマイナスに転じた後、

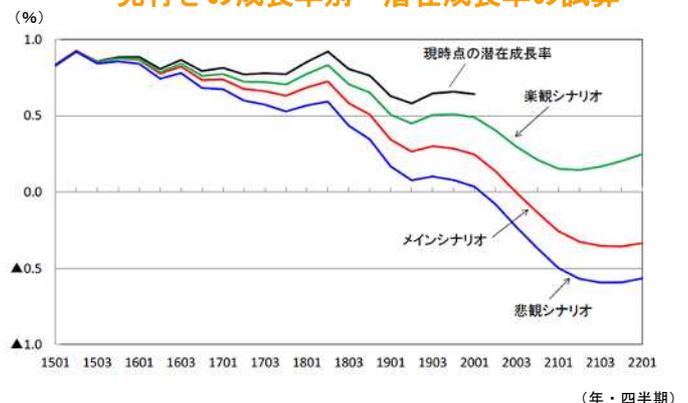
2021年後半にかけて▲0.4%程度までマイナス幅が拡大する。

4 ただし、今後予想される潜在成長率の落ち込みは、あくまでも新型コロナウイルス感染拡大を受けた経済活動の制限によってもたらされたもので、真の意味で日本経済の実力が落ちてしまったわけではない。

5 ソーシャルディスタンスの確保などによって、短期的に経済成長が抑制されることは避けられない。

しかし、中長期的には、ワクチン・治療薬の開発、ウィルスとの共生、新しい需要の創出などにより、再び元の成長軌道に戻る可能性が高い。潜在成長率の大幅な低下はあくまでも計算上の数値であり、過度に悲観する必要はない。

先行きの成長率別・潜在成長率の試算



(注) 21年度末(20年4-6月期~22年1-3月期)までの成長率別の潜在成長率の試算値

「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

ネット
ジャーナル

貸出・マネタリー統計(20年6月) ～銀行貸出残高の伸びが過去最高を更新、 貸出金利は過去最低を更新

ニッセイ基礎研究所

1 貸出動向：前年差は6.7兆円拡大 (貸出残高)

7月8日に発表された貸出・預金動向(速報)によると、6月の銀行貸出(平均残高)の伸び率は前年比6.51%と前月(同5.06%)から大幅に拡大した。

伸び率はデータが開示されている1992年7月以降の最高を連月で更新した。貸出残高の前年差は30.4兆円増と、5月の23.7兆円増から6.7兆円拡大している。貸出の加速は、新型コロナウイルス拡大に伴う経済活動の縮小によって企業の資金繰りが逼迫し、資金を確保する動きが急速に広がったためだ。

銀行貸出残高の増減率



(注) 特殊要因調整後は、為替変動・債権償却・流動化等の影響を考慮したもの。特殊要因調整後の前年比＝(今月の調整後貸出残高－前年同月の調整前貸出残高)／前年同月の調整前貸出残高
(資料) とともに日本銀行

2 マネタリーベース：

緩和強化の効果で増勢がさらに加速

7月2日に発表された6月のマネタリーベースによると、日銀による通貨供給量(日銀当座預金＋市中に流通する紙幣・貨幣)を示すマネタリーベースの前年比伸び率(平残)は6.0%と、前月(同3.9%)を大

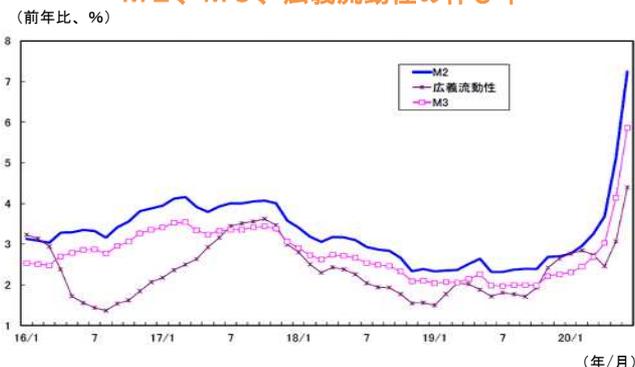
きく上回った。日銀当座預金の減少要因となる政府による国庫短期証券の発行が急増したが、日銀が短期国債買入れを大幅に増額したほか、新型コロナ対応で導入された金融機関向け資金供給オペが増加し、日銀当座預金の増加要因となった。

3 マネーストック：通貨総量の伸びが過去最高を大きく更新

7月9日に発表された6月のマネーストック統計によると、金融部門から市中に供給された通貨総量の代表的指標であるM2(現金、国内銀行などの預金)平均残高の伸び率は前年比7.24%(前月は5.11%)、M3(M2にゆうちょ銀など全預金取扱金融機関の預貯金を含む)の伸び率は同5.87%(前月は4.14%)とともに大きく上昇した。

伸び率はともに連月で2004年4月の現行統計開始以降の最高を更新している。

M2、M3、広義流動性の伸び率



経済・金融フラッシュの全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください

また、外需は、4月 21.6%減の後、5月は道路車両、鉄道車両等で増加したものの、電子・通信機械、航空機等で減少したことから、18.5%減となった。

なお、最終需要者が不明である代理店経由の受注は、4月 8.9%減の後、5月は工作機械で増加したものの、道路車両、重電機等で減少したことから、10.0%減となった。

対前月(期)比

(単位:%)

期・月 需要者	2019年 (平成31年)	2019年 (令和元年)		2020年 (令和2年)		2020年 (令和2年)			
	4-6月 実績	7-9月 実績	10-12月 実績	1-3月 実績	4-6月 見通し	2月 実績	3月 実績	4月 実績	5月 実績
受注総額	△1.3	1.8	△5.4	3.9	△4.7	△6.9	3.0	△8.3	△11.0
民需	6.3	0.1	△4.3	△5.1	2.8	3.1	△3.9	2.6	△10.5
//(船舶・電力を除く)	7.8	△4.7	△1.8	△0.7	△0.9	2.3	△0.4	△12.0	1.7
製造業	2.3	△3.5	△2.8	1.8	△3.6	△1.7	△8.2	△2.6	△15.5
非製造業(除船・電)	14.3	△9.3	3.6	△5.1	2.4	5.0	5.3	△20.2	17.7
官公需	29.7	△4.9	△10.5	25.5	4.6	△39.1	17.1	△7.2	44.2
外需	△13.4	5.8	△7.9	8.7	△13.7	2.7	△1.3	△21.6	△18.5
代理店	△0.5	△4.0	△3.1	3.6	△6.1	△2.7	△3.3	△8.9	△10.0
民需(船舶電力を除く) 3か月移動平均	-	-	-	-	-	1.6	△3.4	△3.8	-

- (備考) 1. 季節調整値による。季節調整系列は個別に季節調整を行っているため、需要者別内訳の合計は全体の季節調整値とは一致しない。
2. △印は減少を示す。
3. 見通しは2020年3月末時点の調査。

2 民需の業種別受注動向 (季節調整値)

製造業からの受注を前月比で見ると、合計では、4月 2.6%減の後、5月は 15.5%減となった。

5月の受注を業種別にみると、前月比で増加したのは17業種中、非鉄金属(200.1%増)、繊維工業(45.7%増)等の6業種で、石油製品・石炭製品(37.5%減)、鉄鋼業(36.2%減)等の11業種は減少となった。

一方、非製造業からの受注を前月比で見ると、合計では、4月 4.3%増の後、5月は 13.7%減となった。

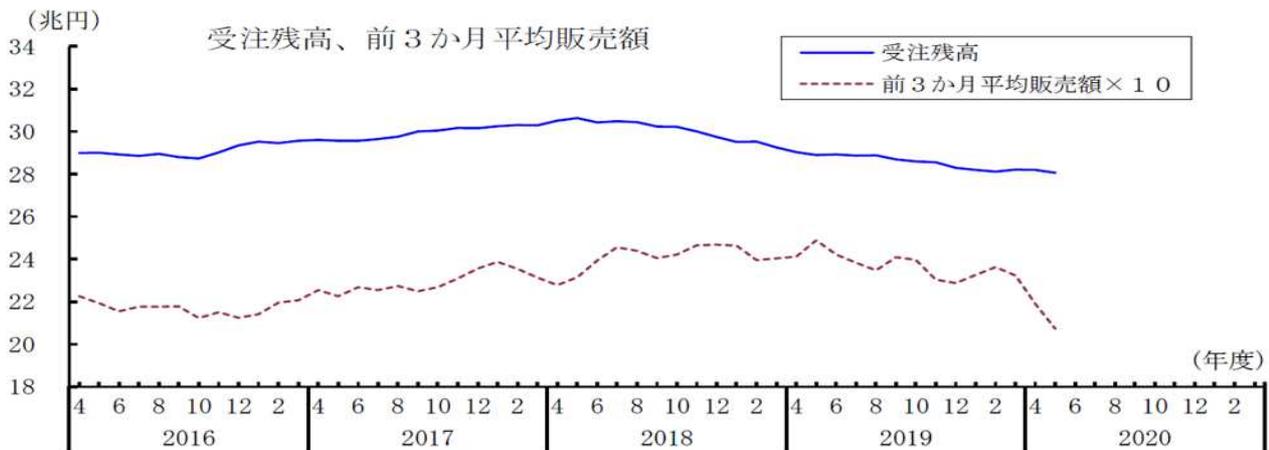
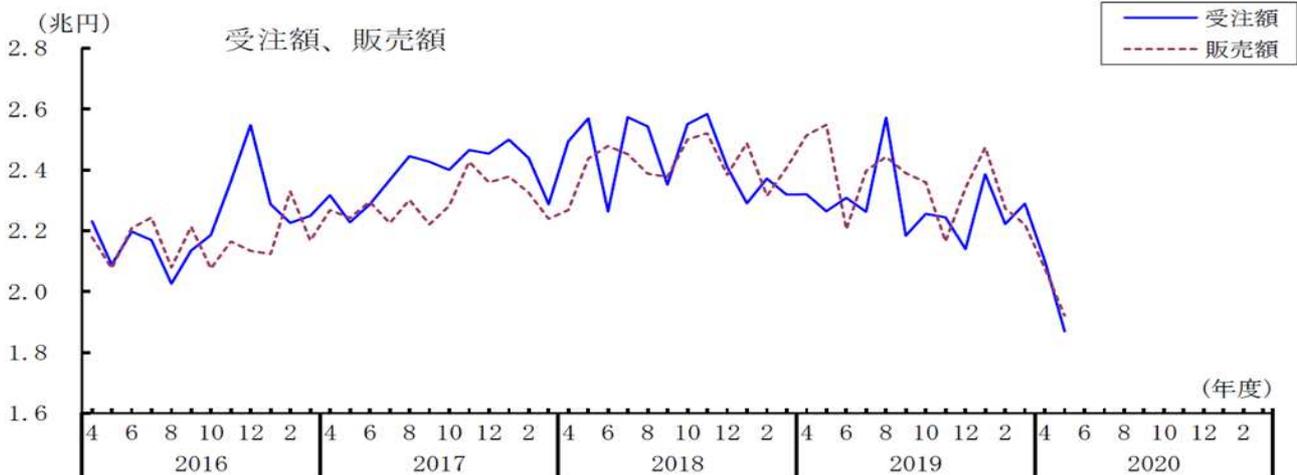
5月の受注を業種別にみると、前月比で増加したのは12業種中、運輸業・郵便業(63.5%増)、通信業(33.0%増)等の7業種で、電力業(68.8%減)、不動産業(39.2%減)等の5業種は減少となった。

3 受注額、販売額、受注残高、手持月数（総額、季節調整値）

5月の販売額は1兆9,203億円（前月比7.5%減）で、前3か月平均販売額は2兆718億円（同5.4%減）となり、受注残高は28兆634億円（同0.5%減）となった。

この結果、手持月数は13.5か月となり、前月差で0.7か月増加した。

（総額、季節調整値）



機械受注統計調査報告（令和2年5月実績）の全文は、
当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



経 営

次世代通信規格が企業経営を変える！

5 G テクノロジーの 概要と活用事例

1. 次世代通信規格「5 G」の概要
2. 産業別の経済効果と活用法
3. 5 G テクノロジーの課題とリスク
4. 5 G を導入している企業の事例



■ 参考文献

『日本経済新聞』 『週刊ダイヤモンド 2019年 3/23 号』(株式会社ダイヤモンド社) 『週刊東洋経済 2019年5/25号』(東洋経済新報社) 『インプレス標準教科書シリーズ 5G教科書—LTE/ IoTから5Gまで』(インプレス) 『すべてわかる5G大全 2017』(日経BPマーケティング)

1

企業経営情報レポート

次世代通信規格「5G」の概要

昨今、大きな注目を集めている次世代のモバイル通信方式「5G（ファイブジー）」は、最大20Gbps もの大容量通信に加えてネットワーク遅延が少なく、多数の機器を同時に接続できるという特徴から、モバイルネットワークをスマートフォンのためのものから、社会インフラを支える存在へと変えようとしています。

その5Gが普及することによる、企業経営に与える影響と変化、5Gを活用したビジネスモデルの事例を本レポートで解説します。

■ 通信規格の歴史と進化

5Gとは、現行の「第4世代（4G）」の最大100倍の速さの次世代通信規格のことを指します。毎秒10ギガ（ギガは10億）ビットの最高速度はアナログ方式であった1980年代の第1世代の100万倍です。例をあげると2時間の映画を3秒でダウンロードできることになります。

モバイルの通信規格はこれまで、第1世代（1G）から第4世代（4G）まで変化しています。5Gは文字通り、「第5世代」の通信規格であることを表しています。

これらの通信規格は約10年ごとに世代を大きく変えていますが、その理由は携帯電話自体の進化による利用スタイルの変化、それに伴うデータ通信量の増大が大きく影響しています。

■ 通信技術の進化

世代	時期	主なサービス
第1世代	1980年台中心	音声
第2世代	1993年～2000年	メール、インターネット接続
第3世代	2001年～2014年	音楽、ゲーム
第4世代	2015年～2018年	動画
第5世代（5G）	2019年～	高精細動画、IoT、自動運転、ロボット

(1) 第1世代（1G）アナログ携帯電話時代

最初の携帯電話は、日本、米国、欧州の地域別に技術開発が進められ、アナログ無線技術の地域別仕様が策定されて商用化されました。

この「アナログ無線技術のモバイルネットワーク」が第1世代（1G）です。

1990年代になると、無線技術のデジタル化が進み、デジタル無線技術を用いたモバイルネットワークが標準化されてサービス提供が始まりました。

2

企業経営情報レポート

産業別の経済効果と活用法

■ 産業別経済効果の試算

大手通信各社は5Gを巡り、様々な業種と連携して新たな業務用途を掘り起こそうと取り組んでいます。

これらが狙い通り順調に広がると、個人のスマートフォン利用が主体であった4Gまでとは桁違いの経済効果が見込めるといわれており、その金額は47兆円に達する可能性があります。

総務省が「電波政策2020懇談会」の参考資料で試算した、日本国内の製造や交通、医療など10種類の産業別にみる5Gの経済効果は以下のとおりです。

■ 産業別経済効果の試算

分野	経済効果
交通・移動・物流	21.0兆円
工場・製造・オフィス	13.4兆円
医療・健康・介護	5.5兆円
流通関連	3.5兆円
スマートホーム	1.9兆円
農林水産	4,268億円
教育関連	3,230億円
予防保全の実施による橋梁更新費用の低減	2,700億円
観光関連	2,523億円
スポーツ・フィットネス	2,373億円
合計	46兆8,094億円

(出典) 総務省「電波政策2020懇談会」資料

経済効果で最も大きいのが交通分野です。渋滞や交通事故の低減、自動運転の普及による運転時間の有効活用などを合わせて21兆円の経済効果を見込んでいます。

製造業・オフィス関連では、IoTやビッグデータの活用促進により工場業務の効率化、事務機器の保守サポートの削減などが進むと13兆4,000億円、医療・健康・介護分野では、IoTを活用して疾病リスクが見える化し、発症を予防するサービスが立ち上がれば生活習慣病が減少し、医療費が1兆円程度抑制されるとして5兆5,000億円程度と、これらを含む各分野の経済効果を足し合わせると46兆8,000億円になります。

ここに含まれていないエンターテインメント業界なども加えれば、50兆円に手が届く可能性もありそうです。

3

企業経営情報レポート

5 G テクノロジーの課題とリスク

■ 5 G テクノロジー普及における課題

5Gの課題としては以下の4点があげられています。

第1に個人の需要を開拓できるか、第2に高周波技術を端末に低コストで搭載できるか、第3に投資に見合う経済効果が確実に得られるか、第4に世界中で同じ周波数が使えるか、です。

■ 5 G の導入・普及に向けた4つの課題

- | |
|-----------------------|
| 1. 個人で大容量を使う用途を開拓できるか |
| 2. 5G技術を端末に搭載できるか |
| 3. 投資に見合う経済効果が見込めるか |
| 4. 国際的に活用できるか |

(1) 個人で大容量を使う用途を開拓すること

第1の課題は、個人ユーザーが毎秒10ギガビットもの超高速通信を生かせる用途を見いだせるかです。携帯電話大手は「用途の開拓こそ重要課題」として、多くのユーザー企業に声をかけ、5Gの使い方を探る実証実験に力を入れています。自動車や警備、エンターテインメント産業、製造業などがその一例です。

一方で超高速通信を必要とする個人の活用シーンがまだ描けていない現状があります。

例えば4K映像の配信サービスは毎秒25メガ～80メガビットの帯域で十分で、4G(LTE)で既に提供されています。

3Gは「iモード」「写メール」などのヒットサービスがデータ通信の需要を生み出し、4Gはスマートフォンや動画サービスが高速通信への需要をさらに引き上げました。

5Gで同じような個人向けの「コンテンツサービス」が現れるかは未知数です。

(2) 5 G 技術を端末に搭載できるか

2番目の課題は、28ギガヘルツ帯など新たな周波数を使うことに伴うものです。5Gの基地局は都市部に密に設置される見通しですが、電波が届きにくい特性は不利に働きます。

高周波を増幅する半導体、通信端末に搭載するアンテナや半導体に求められる技術は、従来と大きく異なります。

これらを小型化・低価格化する研究開発は急速に進んでいますが、まだ発展途上です。5G対応の通信端末は高価かつ大型となり、販売が伸び悩む恐れがあります。

4

企業経営情報レポート

5Gを導入している企業の事例

■ 完全無人タクシーの実用化（DeNA）

（1）無人タクシーの概要

IT大手のディー・エヌ・エー（DeNA）は日産自動車と連携し、2015年から完全無人タクシー「（イージーライド）」の開発を進めています。2019年3月に2度目の実証実験を実施しました。アプリで配車依頼をすると指定場所に車両が到着します。

車に貼られたQRコードにスマートフォンをかざすとドアが開き、車内の「Go ボタン」を押すと出発します。乗車中は車内モニターにお勧め観光情報が流れるなど、目的地に着いて降車するまで、人を介さずに自動で案内します。

操作方法を説明する人が居ないため最初は戸惑いそうですが、スマートフォンの小さな画面から正確に情報を伝えるのは、ゲーム事業で培ったDeNAの得意領域です。

（2）5Gを活用して管制に転送

無人車両の商用化には、遠隔監視体制が必須となります。実験では車内の乗客の様子を、管制センターで複数台同時に遠隔監視しました。要望次第では、モニターに映し出されたオペレーターと会話ができる「おしゃべりボタン」のような、遠隔対話機能も検討するようです。

こうした機能では、車両と管制センターの間で迅速に映像データを伝送する必要があり、5Gはそこに欠かせない技術になります。DeNAはEasy Ride以外にも、タクシー配車アプリ「MOV」を展開し、タクシーの運行管理システムを開発しました。将来的には自動運転車両をタクシー事業以外の宅配などのサービスへの拡大を検討しています。

■ Easy Rideサービス

<p>Feature 1</p>  <p>気軽に手配 スマホで簡単に配車手配</p>	<p>Feature 2</p>  <p>無人でも安心 24時間体制で管理センターが管理</p>	<p>Feature 3</p>  <p>新たな自分の時間 移動時間を有効活用</p>
---	---	--

（出典）DeNAホームページ

レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。

割賦販売法とは

消費者保護法のうち、
代表的な割賦販売法とはどのような法律でしょうか。

割賦販売法とは、商品の引渡しを受けた後に、代金を分割して支払う割賦販売が非常に多く利用されています。一種の信用取引といえますが、これを規制するのが割賦販売法です。

割賦販売法の対象となる商品は、条文上に「指定商品」として定められており、定型的な条件で販売することに適している商品であって政令で指定されたものをいい、47商品群が指定されています。ここでいう「定型的条件で販売するに適する商品」とは、一般のユーザーに同様の条件で販売される大量生産商品のことをいいます。つまり、特別に注文生産される船舶、プラント、鉄道車両等は除外されます。また、「商品」とは、有形の動産をいい、不動産、サービス、有価証券等は含まれません。割賦販売法の規制の中心は、情報開示に関するものです。

これには以下の3点が挙げられます。

- ①契約締結前の開示
- ②広告による開示
- ③割賦販売の申込を営業所以外で受けた場合の書面の交付

また契約内容に関する規制としては、**クーリング・オフ制度**がよく知られています。

3つの適用要件を充たした取引・商品に関しては、申込者または購入者に一定の期間内の申込撤回もしくは契約解除を認めています。

クーリング・オフによって、申込の撤回あるいは契約の解除がなされ、契約当事者双方は原状回復義務を負うことになります。

例えば、申込者においては、既に受け取った商品は返還しなければならず、また事業者においても申込金等を受領していた場合には、返戻しなくてはなりません。

この際、販売業者は、申込者に対して損害賠償や違約金の支払を請求することができません。

つまり、受領していた申込金から「手数料」等の名目により差し引くことはできないのです。

社会的に認知が進んでいるクーリング・オフにおいても、申込撤回や契約解除の意思表示をめぐるトラブルは絶えません。

事業者としては、自社に非がないとしても、申込者の購入意思が希薄だったという点を理解し、誠実な対応をすることで、将来の取引の可能性を引き出すことが必要です。



セクハラの実例

セクハラとは具体的にどのような行為をした時を言うのでしょうか。またセクハラにより会社としても責任を問われることはありますか。

■セクハラとは

セクシャル・ハラスメントの略語で「女性労働者の意に反する性的な言動」のことをいいます。

セクハラ行為をしている者が悪気がなかったり、ジョークのつもりであっても、受け手の女性が「いやがらせ」に感じる場合なども、セクハラ行為に該当します。

会社においても、法律上で、セクハラ防止義務を謳っているため、従業員の人格権、職場環境の悪化を未然に防止し、職場環境を働きやすい状態にしなくてはなりません。

そのため、セクハラが不法行為に該当する場合には、会社にも使用者責任、若しくは労働環境配慮義務が問われます。

セクハラ行為の実例

- (1) 離婚歴や異性との交際歴・交際内容をたずねる
- (2) 3サイズなどの性的な身体情報をたずねる
- (3) 性的関係を強要する
- (4) わいせつな写真を配布する
- (5) 女性労働者の性的な内容の情報をながす などです。

■セクハラ禁止の職場とは

たとえば、会社の懇親会や、社員旅行などの場では職場となるかならないかが問題になりますが、職場とは一般的に「女性労働者が業務命令に従って業務を遂行する場所」と解釈されていますので、時間外の宴会や酒場であっても、職務との関連性や参加者に占める社員の割合、参加が強制であるか任意かなどを考慮し「職場」に該当するかどうか個別に判断することになります。

社員旅行や懇親会などは完全な任意参加とはいえないことが多く、これらの行事は職場に該当するものと考えられます。