
【問1】 「スマホ・バブル」とその影響

- (a) 「スマホ・バブル」とは具体的にどのような現象・事実を指すのですか。またそのことからどのような結果が生じて、プラスあるいはマイナスの影響を与えるのでしょうか。
- (b) これまで生じたいくつかのバブルと比較して、どのような差異がありますか。バブルには「投機」が付きものと考えますが、この点は如何ですか。
-

【問1への回答】

(x) 「スマホ・バブル」の定義とその効果：

一般に「バブル」とは、何らかの内的あるいは外的要因により、ある経済システムの活動水準が短期間に急激に増大し、その後急激に収縮する現象を指します。バブルの収縮後にシステムの活動水準はおおむね元に近い状態に戻りますが、システム内部に望ましくない結果、たとえば遊休設備、余剰人員、不良債権などを残します。

経済システムの活動がバブルを生ずることなく滑らかに進行・成長した場合（平滑ケース）と、バブルを経過して同活動が上下に大きく変動した場合（バブルケース）の長期的な平均パフォーマンスを比較すると、平滑ケースがバブルケースよりも望ましい結果（たとえば平均所得が高い）をもたらします。

末尾の図は、スマートフォンについて急速成長（バブル）ケースと通常成長（平滑）ケースを比較するための例示です。上段のグラフでは両ケースとも移動通信の活動水準がAからBに上昇していますが、上昇に要する期間の長さは通常ケースがバブルケースより長くなっています。つまりこの図は需要増大スピードの差から生ずる相異を問題にしています。次に中段の図は、移動通信の活動水準増大を支えるために必要な基地局・端末メーカーや、ソフト・システムベンダーの年間生産水準を示しています。バブルケースでは通常ケースより上昇スピードが大きいので、CからDへ年間生産の増大が必要になり、通常ケースの年間生産の増大CD'を大きく上回っています。下段のグラフは、メーカー・ベンダーが生産水準の増大を達成するために必要な雇用・資本設備水準の増大をそれぞれEF, EF'として示しています。

両ケースとも移動通信事業拡大期が終わり、一定水準Bで活動が推移するようになると、メーカー・ベンダーは新規需要を失い、既存基地局の置き換えや端末の買い換えに対応する供給水準Cを満たすだけで済むようになります。したがってその生産に必要な雇用・資本もEまで低下して遊休分FE, F'Eを生じます。下段のグラフから分かるよう

に、バブルケースでは通常ケースに比べて格段に大きな遊休分を抱え込むこととなります。これが「バブル後の不況から生ずる被害」です。

結論として、「移动通信事業における活動水準の上昇は、拡大終了後にそれを支えたメーカー・ベンダーに遊休雇用・資本を生ずる。活動水準の上昇スピードが大きいほど、遊休分のサイズ（遊休から生ずる費用）も大きくなる。」と言えます（加速度原理）。

このことから、急激な需要増を伴うバブルの抑制による産業の滑らかな成長が望ましいことが明らかでしょう。

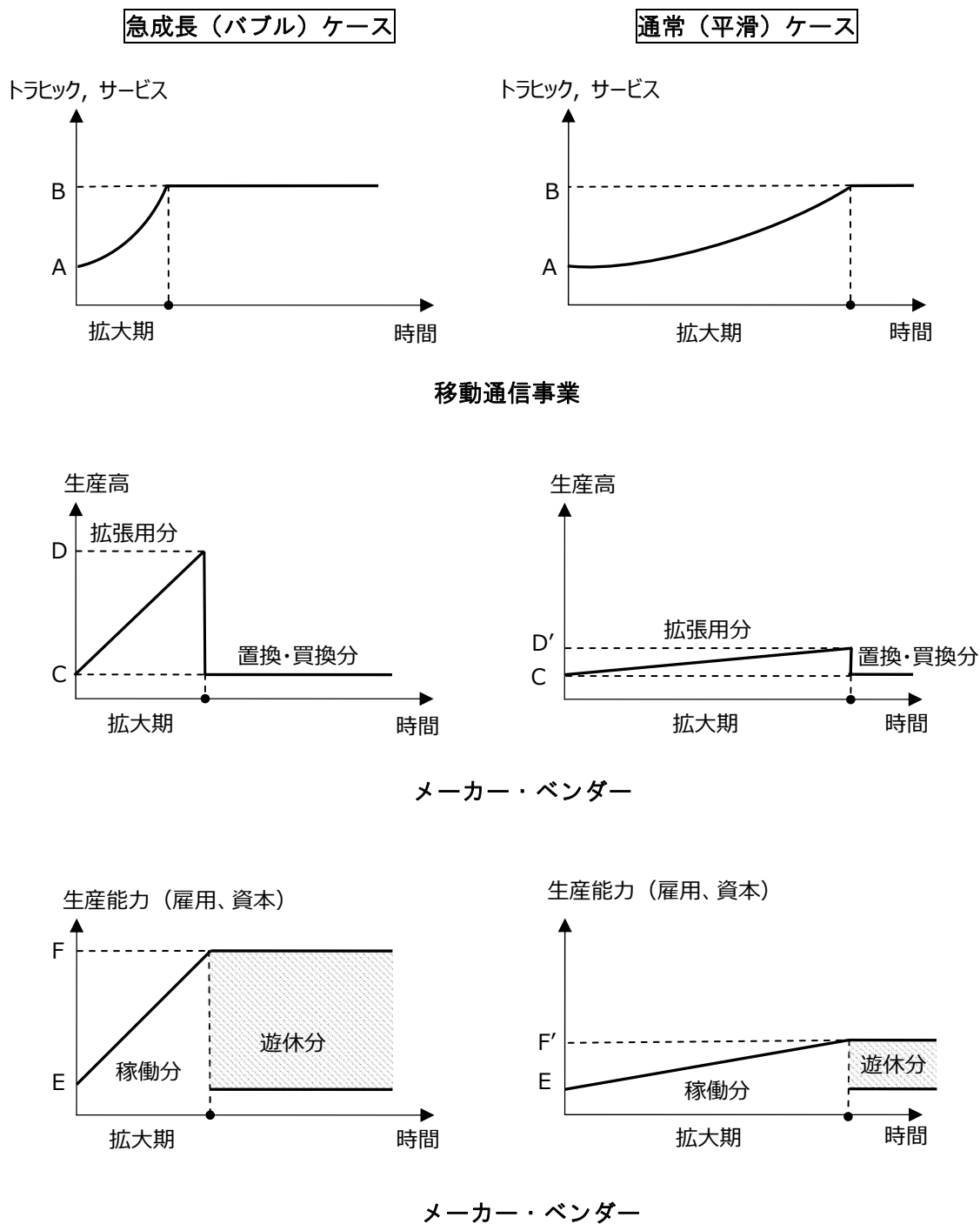
(y) 他の「バブル」との比較：

これまで生じた「バブル」としては、日本の土地・株式バブル（1980年代末～90年代初）、米国および日本を含む先進国のITバブル（1990年代末～2001年ごろ）、米国から他国に波及したリーマンショック（2000年代～2009年ごろ）を挙げることができます。これに加えて、日本のテレビデジタル化による電機メーカー不況（2010年ごろ～現在）は、IT産業部門のバブルの結果と考えることができます。末尾の表は、これに「スマホ・バブル」を加えて比較したものです。

「スマホ・バブル」の特色としては、まずバブルの生起分野が携帯電話事業に加え、それを直接にサポートする基地局、端末などのハード・ソフト産業であることです。バブルの原因は、スマートフォンの高機能がユーザーに強くアピールすることに加え、同料金が「定額制」になっているため電波を大量に使うインセンティブが与えられており、ユーザーはもとよりメーカー・ベンダーも電波供給限界の存在を直接に認識できないことでしょう。また需要増大が、スマホ加入者数の増加と加入者あたりのトラフィック増加の双方によって構成されていることも挙げることができます。

次に投機の有無について。たしかに末尾の表に挙げたバブルの例のうち、No. 1～3では土地・株式等への投機が発生し、投機に伴う価格上昇の限界からバブルの自生的終了（バブルが「弾ける」）に到りました。これに対してNo. 4の「テレビデジタル化」とNo. 5の「スマホ・バブル？」のケースでは、バブルあるいは拡張期の終了がアナログ停波あるいは電波逼迫のような外的要因から生じている（生じると予測される）点が異なります。この点を強調すれば、No. 4, 5のケースをバブルと呼ぶこと自体が不適切かもしれません。No. 4, 5について、たとえば「小バブル」「部門バブル」のような別名を用いることも可能でしょう。小論の目的は、需要急増とその後の不況すなわち遊休雇用・資本設備の発生という現象がNo. 1～5に共通しており、不況を防止あるいは軽減するための需要平滑化方策が望ましいことを強調することにあります。

図： バブルと終了後の状態： 移動通信事業者、メーカー・ベンダー



表： バブルの比較

No.	名称 (国)	期間	部門	現象	直接原因
1	土地・株式 バブル (日本)	1980年代末～ 90年代初	・ 不動産 ・ 金融	土地・株式価格の上昇 投機の活発化	80年代の金融緩和 終了のきっかけは 90年代初の金融引締
2	ITバブル (米国および日本 を含む先進国)	1990年代末～ 2001年ごろ	・ IT部門 ・ 金融	IT関連企業への高額 投資 急速成長	IT事業の成長力に関する 過度に楽観的な期待 終了のきっかけは 不良企業(エンロン)の倒産
3	リーマンショック (米国から他国へ 波及)	2000年代～ 2009年ごろ	・ 不動産 ・ 金融	住宅建設(抵当)金融 の過度の膨張 住宅価格の上昇と 住宅投機	住宅価格上昇の頭打ち
4	テレビデジタル化 による「バブル」 (日本)	2010年ごろ～ 2011年7月	・ 放送 ・ テレビ機器 等メーカー	デジタルテレビ受信機 生産の急増・急減	アナログ停波(2011年7月) による受信機買い換え前倒し、 集中
5	スマートフォン・ バブル(?) (日本)	2010年春～	・ 携帯電話 ・ メーカー・ ベンダー	スマホの急速普及 (無線)トラフィックの 急速増大	スマホの高性能 定額制料金 予想される終了のきっかけは 電波の逼迫