



Title	輸入,産業組織と競争政策
Author(s)	増田, 辰良
Citation	経済学研究, 49(1), 81-101
Issue Date	1999-06
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/32160
Type	bulletin (article)
File Information	49(1)_P81-101.pdf



[Instructions for use](#)

<研究ノート>

輸入、産業組織と競争政策

増田 辰良

1. はじめに

国内の競争秩序を維持する方法には独占禁止政策のみならず、競争主体を増やしたり、参入障壁を低くするなどの「規制緩和政策」や競合品を増やす「輸入促進政策」なども考えられる。独禁政策を中心に考えるならば、当該政策はこうした政策と代替的な関係にあったり、補完的な関係にあったりしながら競争秩序を維持している。

本稿は輸入が我が国産業組織に与えた効果と輸入急増期における独禁政策について考察することである。輸入が国内の産業組織に与えた効果を分析している既存の研究成果によれば、輸入が増えても高位集中度寡占市場あるいは品目においては依然として寡占的弊害（価格の下方硬直性、高位集中度の安定性）が持続していた。つまり、国内市場の競争秩序を維持するということからすれば、輸入は独禁政策と代替的な関係にはなっていなかった。このことは輸入の増加によって競争秩序を維持するには独禁政策がそれを補完する必要があることを示唆している。例えば、輸入の増加にともなう競争の強化に対応するために企業が行う協調的あるいは競争制限的な行動（価格カルテルや取引上の拘束など）があれば、独禁政策でもってそれを排除する必要がある。

輸入が増えているときの補完的な独禁政策の効果については対内的には公正取引委員会による事件処理状況をみることによって確認できる。同時にこのことによって輸入の増加に対して国

内企業がどう対応（反応）してきたかという側面をも知ることができる。対外的には独禁法第6条に基づく国際契約のうち、とりわけ国内の競争市場に直接影響を与える「対内契約」の届出状況や公取委によるそれへの指導内容をみることによって確認できる。またこのことによって、国内企業が外国企業と連携して国内市場での競争優位性をいかに確保しようとしているのかという側面についても知ることができる。つまり、公取委による事件処理状況や国際契約、その指導内容をみることによって輸入の増加期における対内競争の強化に対する企業の対応振りを知ることができる。

次節では、我が国をとりまく世界の貿易環境の中での輸入の状況や貿易構造について概観する。3節では、輸入が我が国産業組織に与えた効果を分析している既存の研究例をその分析対象年順に概観する。その結果によれば輸入が増えても我が国の産業組織は依然として寡占的弊害を残していた。4節、5節では主として1985年（プラザ合意）以降の製品輸入の急増期における独禁法違反事件の処理状況と国際契約、とくに「対内契約」に関する指導内容をみることにより、輸入の急増に対する企業の対応振りを明らかにする。その結果、企業はカルテル、価格拘束や競争品の取扱い制限という協調的行動を選好したことがわかる。最後に、本稿の分析結果を要約する。

2. 輸入の状況

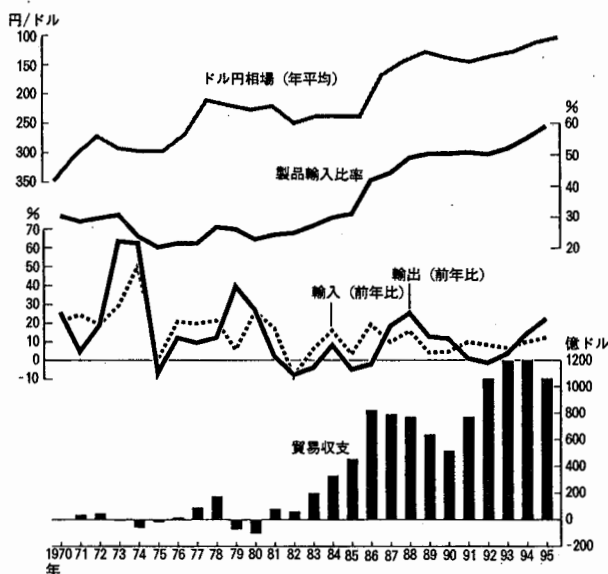
ここでは、主として1971年のニクソン・ショック以降の円高と貿易構造とについて概観する。その前に戦後の我が国をとりまく世界の貿易環境について簡単に概観する。

戦後、我が国の民間の輸出と輸入とが再開されたのは、それぞれ1949年12月と1950年1月であった。我が国は1952年の講和条約の発効とともに、IMF・世界銀行（1952年）とGATT（1955年）へ加盟し、国際社会への復帰を果たしたが、いまだ経済復興の過程にあったため、依然として閉鎖経済的な政策がとられていた。例えば、外貨割り当て措置や輸入数量制限措置、各種の輸出促進策がとられたり、国際社会においてもIMF14条国、GATT12条国としてスタートし、それぞれ国際収支改善のために為替制限をしたり、貿易制限をしてもよいことが認められていた。我が国経済が開放経済体制への移行をスタートしたのは、1960年6月に発表された「貿易為替自由化計画大綱」以降のことである。

この「大綱」に従い1961年から貿易の自由化が進められ、自由化率は1960年4月には41%、61年4月には62%、62年4月には73%、64年10月には93%にまで達した。1964年4月にはGATT11条国、IMF8条国としての義務を受諾し、国際収支の調整手段として輸入制限や為替制限などを原則的に行えないことになった。また、1964年7月にはOECDへ加盟し、これとともに資本の自由化が1967年の第1次自由化を皮切りに1973年の第5次自由化をもって完了するなど、我が国は先進工業国への仲間入りを果たした（以上、小浜・渡辺、1996、pp.18-21、上野、1995、pp.671-672参照）。

次に円相場と貿易規模や製品輸入比率との関係を見る（図1参照）。ここでは円相場の急激な上昇があった、1970年代から80年代中頃までと、80年代後半以降についてみる。為替レートは1949年4月にそれまで採用されていた複数為替レート制度に代わって、1ドル=360円の単一固定レートが設定された。いわゆるIMFの金ドル本位制における固定相場制（ブレトン・

図1. 円相場と貿易規模



原資料：大蔵省関税局「外国貿易概況」
出所）東洋経済新報社（1995、1996）。

ウッズ体制)の時代が始まった。

しかし、1960年代後半からアメリカ合衆国の国際収支赤字が深刻となり、同国はドル防衛策を何度か実施したがドルの流出は続いた。このため各国のドルに対する不安が増幅され、ドルを金に交換する動きが強まってきた。この動きは1967年末のポンドの切り下げ後、米ドルも切り下げられるのではないかという思惑から、投機家たちが米ドルを金に交換し始めてから一層激しくなった。もはやアメリカ合衆国はこれ以上固定相場制を維持することは困難であると判断した。そして、1971年8月15日ニクソン大統領はアメリカの金準備が100億ドルを割る直前にドル防衛策として、10%の輸入課徴金の新設、対外援助の10%の削減とともにドルと金との交換停止を発表した。いわゆるニクソン・ショックである。これにより固定相場制はその機能を停止しフロート制へと移行し、円相場¹⁾は360円から335.3円へと上昇した。しかし、これをもってしても各国間での国際収支上の不均衡は拡大を続けていた。

その後、1971年12月に円やマルクの切り上げによって為替レートを新たな水準で固定化させようとする「スミソニアン協定」が成立した(スミソニアン体制)ことにより、再び1ドル=308円の固定相場制に戻った。しかし、主要通貨の切り上げや切り下げを予想した投機的な資本移動が巨大な規模になり、もはや中央銀行の市場介入をもってしても為替レートを維持することは不可能であった。そこで主要国の為替レートは1973年には変動相場制へと移行し、我が国も同年2月14日に同制度へ移行した。これにより、為替レートは市場の需給関係を反映して決まることになったが、円は国際収支黒字を背景に上昇し、73年3月には1ドル=265円にまで上昇した。

その後、80年代前半にわたってアメリカ合衆

国の高金利政策を背景に続いた異常なドル高を各国(アメリカ合衆国、日本、西ドイツ、フランス、イギリス)が協調して是正し、為替レートを各国経済のファンダメンタルズを反映する水準に誘導する合意が行われた。いわゆる1985年9月のプラザ合意である。円相場は常に円高傾向²⁾で推移してきたが、プラザ合意以降の上昇傾向は極めて大きい。例えば、1985年の円相場³⁾を100(221.1円)とすれば、1971年のそれは151.6(335.3円)であったが、現在(1994年)のそれは45.0(99.5円)である。

次に、貿易収支を通関実績でみると、1965年までは輸入超過傾向にあったが、同年以降1973年の変動相場制への移行までは輸出超過へと転じていた。円相場の上昇とともに輸出入額も増加傾向にあり、とりわけニクソン・ショック以降現在までに輸入超過年が5ヶ年あった。円の実質実効為替レート(2年のラグをとったもの)と貿易黒字の対名目GDP比との推移を重ねてみると両者はほぼ一致した動きをしており、為替の変動が価格、数量への影響を通じて2年のラグをもって貿易不均衡を調整⁴⁾していることがわかる。

貿易収支が縮小している期間は、1971-74年(ニクソン・ショック後)、1978-80年(第二次石油危機前後)、1986-91年(円高不況以後)と1992年以後であった。とくに、貿易黒字の縮小原因⁵⁾を輸出と輸入とに分けてみると、1979-80年、1987-90年では輸出金額の大幅な縮小によるとともに輸入額の持続的な増加があった。また、円高不況以後と今回(1992年以降)とでは輸入数量の増加が価格の上昇とあいまって輸入金額を押し上げていた。

2)『経済白書』1995年度版(p.110)は1971年以降95年までの円高局面を7つに分割して各局面を比較している。

3)数値は『経済白書』1995年度版、参考資料 p.59による。

4)『経済白書』1995年度版、p.120、第1-9-8図、p.122参照せよ。

5)『経済白書』1995年度版、p.117を参照せよ。

1)数値は『経済白書』1995年度版、参考資料 p.59による。

『経済白書』(1995年度版, 図2-4-1, p. 263)によれば, 輸入浸透度は消費財において上昇してきたが, 1986年頃より鉱工業全体のそれも上昇傾向にある。とりわけ, 近年では精密機械工業, 繊維工業などの上昇が著しい。

1987年以降に貿易収支黒字が縮小した要因として, 85年のプラザ合意後の円相場の上昇による輸出競争力の減退や輸入品の割安化による輸出の鈍化と輸入の増加があった。また, 87年以降の景気拡大のもとで内需の急速な拡大とともに輸出の減少, 輸入の増加へとつながったことが考えられる。例えば, 輸入が急増した要因として次のことが考えられる。1985年から89年にかけて総輸入価格指数と製品輸入価格指数はそれぞれ40%, 25%低下した。一方, 85年, 86年の一時的な景気後退後87年より89年まで, 実質GNPは年率で4.6%, 5.7%, 4.9%と高水準を維持した。こうした輸入価格の低下(価格効果)と所得(効果)の増加を通じて輸入が増加した。さらに円高による内外の相対価格の変化を通じて, 我が国の製品輸入のパターンに変化が生じた。例えば, 消費者の輸入品に対する嗜好が変化し, それは強まるように変化した(浦田・河合, 1991, pp.66-67参照)。これらは市場的要因であるが, 1989年の日米構造問題協議という制度的要因も輸入の増加の一部に寄与したことが考えられる。1986年度と1990年度の貿易収支黒字の縮小幅⁶⁾を比べてみると, 1986年度16.2兆円(1016億ドル)から1990年度9.8兆円(699億ドル)へと縮小していた。

国内市場の競争関係に直接影響を与えるのは輸入品であり, とくに製品輸入は競合製品市場での競争を促進する要因となる。そこで製品輸入比率(輸入総額に占める製品輸入額)をみると, とりわけプラザ合意(1985年)以降に急激に増加してきた。例えば, 1985年を100(31.5%)とすれば, 1971年には92.4(29.1%)であったものが, 1986年には140(44.1%),

6) 数値は『経済白書』1991年度版, p.298による。

1994年には177.5(55.9%)と推移⁷⁾していた。

次に, ニクソン・ショック(1971年)からプラザ合意(1985年)までとプラザ合意以降との貿易収支規模⁸⁾の伸びをみると, 輸出入とも増加傾向がある。1971年から85年までの伸び率をみると, 輸出額が約6.8倍, 輸入額が約6.6倍となっていた。1985年から94年までの伸びは輸出入額とも約2.2倍となっていた。

急激な円高はしばしば日本製品の国際競争力を弱めることが指摘されるが, それは輸出額の伸び率の低下に表れている。同様に輸入額の伸び率も1993年までは低下しているが, 94年の超円高(99.5円)以降増加している。こうした輸入額の変化にも関わらず, 製品輸入比率だけは拡大するという傾向がみられる。

3. 輸入と産業組織

国内の有効競争市場秩序を形成し, 維持する方法として独占禁止(狭義の競争促進)政策がある。しかし, こうした市場を形成し, 維持する代替的な方法として, (1)規制緩和により競争主体を増やすこと, (2)国際貿易, とりわけ輸入品の浸透・増加, (3)競争主体としての外国企業の参入⁹⁾促進, などが考えられる。議論を(2)と

7) 数値は『経済白書』1995年度版, 参考資料 p.58による。

8) 数値は『経済白書』1995年度版, 参考資料 p.59による。

9) 外資系企業の参入が我が国産業組織に与える効果を分析した既存の研究を分析対象年順にみる。馬場(1974)は1962-70年を対象期間として, 外資の参入が国内集中度に与える効果を検証したが, 明確な結果を得ることはできなかった。植草(1982)は1966-76年について外資の参入先が我が国寡占産業であることが多いことを確認したうえで, 馬場と同様の検証を試みたが, やはり外資の参入が集中度に与える効果は明確ではなかった。さらに, 土井(1986)も1978年を対象年として同様の検証を試みた。その結果, 植草と同じく外資の参入先は我が国の寡占産業であることが多いこと, しかしその参入が集中度に与える効果は明確でないことを確認した。ただし, 1976-80年を対象期間とすると, 外資の参入は我

(3)に限定すれば、輸入品や外資の参入促進による国内産業組織への競争圧力効果として、(1)市場集中度(市場構造要因)の低下、(2)国内販売価格(市場行動要因)の低下、(3)国内企業の利潤率(市場成果要因)の低下、などが考えられる。本節では、3. 1. 輸入と集中度、3. 2. 輸入と価格、3. 3. 輸入と利潤率について検証を試みている既存の研究例をほぼ分析対象年ごとに順次概観し、輸入の増加が国内産業組織に与える効果について考察する。

3. 1. 輸入と集中度

* 植草(1982)の研究

我が国の寡占産業の「輸入による競争圧力」を調べるために、分析時点は1975年に限定し、寡占産業として上位4社国内生産集中度が30%以上の産業でかつ輸入比率が10%以上の20産業を抽出し、集中度と輸入比率との関係のみをみた(*ibid.*, 表4-7, p.136)。その結果、「日本の寡占産業における輸入による競争圧力はごく少

数の産業に限られる」(p.137)と結論づけている。

* 新飯田他(1987)の研究

分析対象期間を1979年から84年までとしたときの輸入比率と出荷額とが上位3社出荷集中度(CR₃)と生産集中度であるハーフィンダール指数(H.I.)とに与えた効果を検証した(*ibid.*, 第1-8表, p.27, 第1-9表, p.29)。輸入の増加は明らかに、上位3社出荷集中度を押し下げようとして作用していた。つまり、輸入の増加は国内市場の競争性を高め、出荷集中度を低下させる効果を発揮していた。一方、生産集中度(H.I.)でみると、輸入の増加はH.I.を押し上げるように作用していた。この原因として新飯田他(*ibid.*, p.28)は当該分析対象期間中における限界企業の淘汰をあげている。すなわち、輸入の増加による国内市場での競争強化に耐えられなかった企業が退出したために生産集中度が上昇した、と考えられる。例えば、分析期間中、輸入比率、生産集中度とも上昇した30品目

が国の産業の利潤率を押し下げようとする効果を生じていた。一方、1975-84年を対象年とした新飯田他(1987)の検証例をみると外資の参入は集中度を押し下げる効果を発揮していた。

洞口(1995)は我が国の市場への外国企業の参入度合いを直接投資のみならず、ライセンス、輸出入という参入方式をも視野に入れて分析している。そして、対日直接投資が少ない理由として、次の三点を指摘している(*ibid.*, pp.265-285)。(1)我が国の企業が外国企業に対して競争優位(品質、納期・納入方法、価格)にある。(2)外国企業が直接投資よりも技術供与を通じて収益を確保しようとしている。(3)外国企業が我が国の市場へ直接投資をするときには立地条件が競争上不利になっている。

若杉(1995)は既に日本市場へ参入している外国企業の経営活動をもとに対日直接投資の決定要因を検証している。その際、日本国内の制度的要因よりも「外国企業が有する経営上の優位性」に注目した。分析結果によれば、製造業(11業種)の対日直接投資を決定する要因は制度的要因よりも経済的要因に依存していた。例えば、1985年から1990年までを対象期間とすると、外国企業がもつ経営上(外国企業による技術輸出対価額のみ)の優位性が対日直接投資の業種別構成を決定していたり、外国企業のも

つ技術上の優位性が対日直接投資の業種別構成に反映していた。また、現在(1986-89年)日本国内で経営活動を続けている外国企業の(日本国内での売上高シェアのみ)参入率を決める要因は親企業からの特殊な経営資源(技術知識、仕入れを通じた経営ノウハウ、役員派遣)の移転に依存しており、外国企業自身の日本国内でのR&D活動は参入率に対し何ら効果を発揮していなかった。日本市場への参入率を決める要因はもっぱら親企業からの特殊経営資源の移転に依存していた。こうした参入決定要因は全て経済的要因であり、対日直接投資を促進するには参入を阻害している規制や商慣行などの制度的要因を撤廃すべきである、と若杉氏は言う。

また、1985年時点における我が国への製品輸入浸透度の決定要因あるいは抑制要因について検証したものに浦田・河合(1991)がある。その分析結果によれば、1980-85年においては輸入相対価格のみが輸入量に対してマイナスに作用していた。よく言われる流通サービス(マージン)を「販売」段階と「生産」段階に分けて製品輸入浸透度との関係についてみたが、確かにマージンの上昇は輸入浸透度を押し下げようとして作用していたが、統計的に有意性は確認できなかった。

のうち、企業数の動向を知ることのできる24品目についてみると、企業数の減少したものが12品目と半分を占め、増加したもの4品目、変化なし8品目、となっていた。こうした限界企業の退出により上位企業の生産量自体は減少したにも関わらず市場シェアを高めることになった、と考えられる。

* 公取委事務局(1995)の研究

公取委事務局は1983年から92年までを分析対象期間として、当該期間中における輸入規模が我が国国内の上位3社集中度(出荷規模)に与えた効果について検証している。まず、分析対象品目(226品目)の市場(出荷)規模について、1984年以降92年までの推移をみると(*ibid.*, 表4-1, p.27), 1985年のプラザ合意以降の急激な円高とともに1987年から90年にかけて市場規模は拡大し、とりわけ1988・89年には二ケタの伸びを達成していた。いわゆる平成景気と呼ばれる好況を顕示していた。

市場規模が急拡大した1988年以降の総輸入額およびメーカー輸入額(メーカーが出荷することを目的として行う輸入)の推移をみると、どちらの金額とも1988・89年に急増していた。2つの輸入額を対前年増減率で比較すると、メーカー輸入の増加率が総輸入のそれをはるかに上回っており、その傾向は1992年まで変わらなかった。

次に、こうした国内出荷(額)規模と輸入(額)規模とが国内の市場構造、とりわけ出荷額でみた上位3社集中度に与えた効果について検証している。分析対象期間は1983年から92年までであり、対象品目数は226品目である。

被説明変数は国内上位3社(出荷額)集中度(CR_3)、説明変数は国内出荷(額)規模(X_1)と輸入(額)規模(X_2)とである。通常、輸入規模にはメーカー輸入額も含まれるが、競争政策上メーカー輸入は国内メーカーの生産・出荷と同義であることから、上記の輸入額は総輸入額からメーカー輸入額を差し引いたネットの

輸入額である。

検証結果(*ibid.*, pp.29-33)によれば、対象品目(226)全体と集中度別(高位集中度品目: $CR_3=85\%$ 以上, 52品目, 中位集中度品目: $CR_3=60-85\%$, 112品目, 低位集中度品目: $CR_3=60\%$ 未満, 62品目)のいずれの回帰係数の符号をみても、出荷額は上位3社集中度を押し上げるように作用しており、輸入額は逆に押し下げられるように作用していた。また、回帰係数の大きさを比べてみると、集中度が高くなるにつれて輸入額が集中度を押し下げる作用は出荷額よりも大きくなっていった。これは集中度の高い企業ほど輸入比率も大きくなるためである。一方、低位集中度品目では上位3社集中度に与える2つの説明変数の効果は同程度であった。

こうした分析結果より、対象期間中における国内の競争(市場)構造がいかに輸入によって影響を受けていたかが理解できる。また、集中度が高い品目ほど輸入による競争が強化したことも理解できる。ただし、集中度クラス間での比較をすると、高位集中度品目ほど2つの説明変数が上位3社集中度に与える効果は小さかった。

3. 2. 輸入と価格

* 植草(1982)の研究

植草は産業連関表2桁分類の30産業について、産業別輸入比率の推移を1965年から75年までについてみた(*ibid.*, 表4-6, p.135)。その結果概ね「原材料に近い製品分野において輸入の比率が高く、かつ輸入比率の上昇率も高い」(p.136)ということを確認した。このことは輸入原材料価格が下落すれば、最終製品価格を一層押し下げられることを示唆している。

* 土井(1986)の研究

土井は分析期間を1975年から81年までと設定し、さらにこの期間を3ヶ年ごとに5期間に区分する。そして、各期間中における輸入比率と国内企業の価格管理力との関係について検証した。1975年から81年までという期間は第一次オ

イル・ショック以降の輸入が急増した期間である。対象として、生産財産業のみをみる。なぜなら消費財産業での輸入は半製品輸入あるいは製品差別型産業（洋酒、写真フィルム等）が多く、こうした財は日本国内で必ずしも競争関係にあるわけではないからである。むしろ生産財産業での輸入に競争的輸入が多く、国内での競争関係が活発になるものと考えられる。

被説明変数の価格管理力 (PC_t) は $PC_t = (P_t/P_{t-2}) - (w_t + m_t/P_{t-2})$ であり、基本的には、2年間隔の国内卸売物価指数の変化 (P_t/P_{t-2}) と支払賃金額+原材料費 ($w_t + m_t$) を物価で割り引いたものとの差を価格管理力 (PC_t) として捉える。

説明変数の産業成長率 (IG_t) は産業出荷額の変化倍率 [$IG_t = VS_t/VS_{t-2}$]、集中度 (CR_{t-1}) は分析期間中の3ヶ年の中間年の4社集中度、輸入比率 (IM_{t-1}) は分析期間中の中間年の輸入額/生産額比率である。

回帰分析結果 (*ibid.*, 表 3.4, p.83) によれば、産業成長率や集中度は価格管理力を強めるように作用しているが、輸入 (IM_{t-1}) については弱めるように作用していた。とくに、輸入が価格管理力に対して負に作用するのは、貿易収支が赤字に転じた年度を含む分析期間中 (1975-77年, 1978-80年, 1979-81年) に顕著であった。

* 新飯田他 (1987) の研究

1985年秋以降の円高は輸入の増加や物価の安定という効果として表れている。新飯田他はこうした円高の効果を国内市場集中度との関係から検証している。まず円高による輸入原材料価格 (コスト) の低下が最終的に卸売物価をどの程度引き下げることになったのか、あるいは企業内でどの程度吸収されることになったかを調べるために、理論値としての卸売物価下落率を算出し、これと現実の卸売物価下落率との比率をとる。そして現実値/理論値を被説明変数とする。この比率の乖離は需給要因である「在庫

変化率」と市場構造要因である「生産集中度 (H.I.)」とによって説明される。つまり、コストの低下は需給の緩和時により一層スムーズに製品価格の低下となって実現するし、またコストの低下は価格支配力をもつ寡占産業では超過利潤として企業内に残存する、と考えられている。分析期間は1985年2月から1986年4月までを前期間、1985年2月から1986年10月までを後期間とした。分析結果 (*ibid.*, 第1-14表, p.37) によれば、両期間に共通していることは、集中度が高いほど輸入原材料価格の低下は企業内に温存されていることである。期間別に推移をみると、前期間では需給が緩和しているほど (在庫変化率が大きいほど)、卸売物価下落率は大きくなっていった。わずか6ヶ月後の後期間になると、需給要因は効果を発揮しなくなっていた。集中度は依然として卸売物価を下げる方向には作用していなかった。つまり、円高の卸売物価下落率への効果をみると、市場構造要因は長期的にみても超過利潤として企業内に残存させる作用をしているのに対し、需給要因は短期的な作用しかしていない。

さらに、新飯田他は円高とともに輸入品価格や国内競合品価格がどの程度、下落したのかを生産集中度 (H.I.) 別に検証している (*ibid.*, 第1-8図, p.39)。分析対象期間は1985年2月から1986年12月までである。対象品目数は27品目である。第1に輸入品価格について集中度との関連でみると価格が著しく低下しているのは集中度の低い品目において多かった。一方、価格があまり低下していない品目や上昇した品目は集中度の高い品目において多かった。第2に国内競合品価格についてみると、価格がほとんど変化していないものや上昇したものは集中度の高い品目において多かった。分析期間が短かすぎるといふこともあるが、円高にともなう価格の下落はさほど大きくなく、とりわけ集中度にみられるように依然として寡占的市場構造の弊害は是正されないままである、と言える。

*勝又・二上(1988)の研究

勝又・二上は1988年を分析対象年として、273品目の価格(卸売物価指数)と集中度、輸入比率との関係についてクロスセクション分析を試みた。

被説明変数は1980年を基準とする1988年の卸売物価指数(WPI)であり、説明変数は1988年のハーフィンダール指数(H.I.)、1988年の輸入比率(IMR)と成長率(GR)=1988年出荷額/1980年出荷額である。

分析結果によれば(*ibid.*, p.31), 1988年のみを対象としても市場構造要因であるH.I.と価格との間には正の有意な相関関係が確認できた。つまり、集中度の高い品目ほど価格硬直性がみられた。一方、輸入比率の高い品目ほど価格の下落は大きくなっていった。成長率については明確な傾向のあることを確認できなかった。すなわち、輸入比率が高くなる時国内の価格水準は低下する傾向があるが、依然として集中度の高い品目では価格の下方硬直性という寡占的弊害のあることが確認できた。

*公取委事務局(1994)の研究

本研究は1993年時点における円高による最終製品価格引き下げ効果を検証したものである。

円高にともなう輸入品価格の下落が最終消費者のメリット(製品価格の低下)につながらない理由として、次の三点が考えられる。(1)分析対象品目に輸入品のウェイトが小さいときには輸入品価格の低下の効果が表れにくい。(2)輸入品の流通過程に有効競争秩序がなければ、消費者の購入段階での価格低下につながらない。(3)国産メーカーがユーザーに対し、割安な輸入品の使用を妨害するときには最終製品価格は低下しない(*ibid.*, p.1参照)。このうち、(2)と(3)は独禁政策の守備範囲内にある要因である。本研究では、主として(1)の要因を考慮した分析となっている。

最初に輸入品と国内競合品との価格動向を集中度との関係からみる。対象45品目について、

1992年12月と1993年12月との間の輸入物価(価格)変化率と国内競合品の卸売物価(国内価格)変化率との動向をみると、国内価格はほとんど低下していないものが23品目あった。この23品目の3社累積出荷集中度(1990年)は60%以上であり、このうち14品目において国内価格はほとんど低下していなかった。いま、感応度=国内競合品価格の変化率(1993年12月対前年同月比)/輸入品価格の変化率(1993年12月対前年同月比)と定義し、3社累積出荷集中度との関係をみると、集中度70%以上の10品目では輸入品価格の低下幅に関わらず、国内価格はほとんど変化していなかった。つまり、対象45品目についてみると、輸入品価格が低下しても国内競合品価格はほとんど低下しておらず、この関係はとりわけ集中度の高い品目において顕著であった。

次に、輸入原材料価格、国内生産品価格と集中度との関係を検証している。対象品目は49品目である。この品目は、輸入物価指数採用品目のうち、当該品目をを用いて生産される製品のうち、国内卸売物価および集中度指標が入手できるもののみから抽出されている。

輸入原材料価格と国内生産品価格との関係を見ると、原材料価格はほとんど全ての品目において下落しているのに対し、国内生産品価格は変化していないか、あるいは原材料価格の低下幅よりも小さいものが多かった。この原因として流通過程に有効競争秩序がないこと、あるいは国産メーカーによる「不正な取引方法」など上記(2)と(3)の要因のあることが窺われる。

いま、感応度=国内生産品価格の変化率(1993年12月対前年同月比)/輸入原材料価格の変化率(1993年12月対前年同月比)と定義し、3社累積出荷集中度(1990年)との関係を見ると、集中度の高い品目ほど感応度は小さかった。つまり、製品市場が寡占的であれば、原材料価格の低下は必ずしも製品価格の低下に反映されず、企業内に蓄積されやすかった。

輸入原材料価格と製品価格との関係をより詳しく調べるために、49品目について原材料使用

比率（産業連関表より算出）で輸入原材料価格をウェイト付けしたものを修正原材料価格と定義する。輸入原材料使用比率を用いる理由は、製品のコストに占める当該輸入原材料の割合が大きければ、原材料価格の低下は製品価格の低下に一層反映されやすくなるからである。

この修正原材料価格変化率と3社累積出荷集中度とを説明変数とし、製品価格変化率（1993年12月対前年同月比卸売物価）を被説明変数として回帰分析（*ibid.*, p.6）を試みた。その結果、両説明変数とも製品価格変化率と正の（1%水準）有意な相関関係が確認できた。つまり、輸入原材料価格が低下すれば、当該原材料の使用比率に応じて、製品価格は低下していた。しかし、この製品価格の低下効果は製品市場の集中度が高い寡占的市場であるほど打ち消されていた。すなわち原材料価格の低下は寡占的市場であるほど製品価格の低下につながらず、企業内に蓄積されやすいという分析結果を得た。

3. 3. 輸入と利潤率¹⁰⁾

*植草（1982）の研究

植草は輸入比率と利潤率との単純相関係数を全産業、消費財産業と生産財産業について算出している。また、分析期間（1961-75年）を3つに分割し、各期間における輸入抑制制度との関係をも考察している。輸入比率（IM）は輸入額-国内需要額、利潤率（PM）は（付加価値-賃金）/出荷額である。

植草の研究（*ibid.*,表9-2, pp.328-329）より、PMとIM部分のみに注目し、各期間ごとに結果をみていくと、1961-65年には輸入比率は全産業と生産財に関して有意ではないが、予想どおり負の符号をもっていた。一方、予想に反し消費財では正の符号をもちかつ10%水準で

有意であった。この消費財についての分析結果を植草は次のように解釈している。「消費財において輸入比率が利潤率に対して正の有意な関係をもつのは、この時期に高い需要の成長率をもつ消費財産業において輸入が増大したけれども、当時の高い関税の下では輸入が国内産業への競争圧力として作用しなかったからではないかと思われる。」（p.331）

1966-70年には、輸入比率は前期と同様の符号関係をもつが、消費財については有意性が確認できなかった。「これは多分、1960年代後半になって貿易自由化が進展し、次第に輸入競争圧力が作用しはじめたのではないかと思われる。」（p.332）

次いで、1971-75年の分析結果をみると輸入比率は全ての産業サンプルにおいて負の符号をもち、かつ有意ではなかった。この理由として、植草は「1968年におけるケネディ・ラウンドの実施に基づいて関税率の一括引下げが実施され、その下で輸入比率の全般的上昇が実現されたのがこの時期である。このような状況の中でようやく輸入比率がいずれの財分野でも負の符号をもつに至ったのではないだろうか。」（p.333）と指摘している。

こうした3つの期間における分析結果の推移をみると、関税等の輸入抑制措置が緩和されるとともに輸入比率が増え、それが国内産業の超過利潤を抑制するように作用してきたことがわかる。

*土井（1986）の研究

分析期間（産業数）は1968年から72年まで（50産業）と1976年から80年まで（62産業）とである。

被説明変数の利潤率（RE）は税引後自己資本利潤率である。説明変数は、上位4社集中度（CR₄）、産業ダミー変数（消費財=1、生産財=0）、輸出比率（EX）=産業輸出額/生産額比率、輸入比率（IM）=（生産額-輸出額+輸入額）/輸入額比率、関税率=（TX）、外資系企業

10) 中尾（1991, pp.161-162）には1976年から1980年に発表された内外の研究成果の一覧がある。それによれば、国内企業の利潤率は輸入とマイナスの関係になるものが多かった。とくに、この関係は集中度の高い産業において顕著であった。

シェアー (FA), 産業成長率 (IG) の7つである。

分析結果 (*ibid.*, 表4.1, p.94) より, 2つの期間に共通していえることは, 集中度, 産業成長率, 産業ダミーとも利潤率と正でかつ有意な相関関係を有していたことである。また, 関税も予想どおり利潤率と正で有意な関係にあり, 国内産業の利潤率は関税という制度によって, 守られてきた一面のあることも確認された。ここでは輸出入との関係をみる。

1968-72年 (50産業, うち消費財=18, 生産財=32) をみると輸出 (EX) は利潤率と正でかつ有意な相関関係を有していた。一方, 輸入は係数こそ負になるが, 有意性がなかった。そこで, 輸入圧力を受けやすい生産財産業のうち, $CR_4 > 50\%$ の20産業について回帰分析を試みた。結果をみると, 輸入比率 (IM) は予想どおり負の符号をもち, 10%水準で有意であった。生産財に限定すれば, 輸入は利潤率を押し下げる作用をしていた。

1976-80年 (62産業; うち消費財=20, 生産財=42) をみると, 輸出, 輸入とも予想どおり符号はそれぞれ正, 負をもち, 有意性はなかった。そこで, 生産財42産業に限定し, 説明変数を集中度 (CR_4), 輸出比率 (EX), 輸入比率 (IM) として回帰分析を試みた。結果をみると, 輸入は利潤率に対し負に作用しており, その有意水準も高かった。つまり, 輸入の競争圧力は生産財産業において発揮されていた。

*新飯田他 (1987) の研究

分析対象期間を1979年から84年までとし, 輸出入比率, 産業成長率, 集中度などが利潤率に与える効果を検証した。ここでは対象産業を全産業, 全産業を生産財製造業と消費財製造業とに分けて検証している。

全産業, 生産財・消費財製造業に共通していえることは, 集中度が高くなるほど利潤率も高くなっていることである。一方, 我々の関心のある輸入比率には有意性はないものの利潤率と

の間に負の相関関係 (全産業, 生産財) が確認できた。とりわけ生産財製造業ではこの関係も強まっていた。こうしたことは生産財製造業での参入障壁が低く, 輸入の増加は市場での競争性を強めるように作用していることを示唆している。有意性はないが, 確かに輸入比率と利潤率との間には負の関係 (全産業, 生産財) が検証できたにも関わらず, 集中度と利潤率との間に正の有意な相関関係があるということは依然として寡占的弊害の残存していることを示唆している。

産業成長率はいずれの産業とも (消費財製造業を除く) 利潤率にプラスの効果を与えていた。一方, 輸出比率についてみると, 全産業, 消費財製造業においては利潤率との間に負の相関関係が確認できたが, この意味づけを分析結果からのみするのはやや困難である。新飯田他は輸出比率と H.I. との関係 (*ibid.*, 第1-11表, p.33) をも分析しているが, その結果によれば輸出比率が高い産業では生産集中度 (H.I.) も高くなっていた。こうした輸出比率と利潤率との関係については次のような推論もできる。集中度の上昇にみられるように, 寡占産業は国内での競争には優位性をもっているため利潤率も増加していたが国際市場では競争が激しいため, 国内市場とは違った価格政策等がとられているためではなかろうか。すなわち, 国際競争力が強いから輸出比率が高くなるといわれることがあるが, 寡占産業といえども国内と国外とでは違ったビヘイビアをとっていることの表れではなかろうか。

3. 4. 小括

この節では分析期間順に輸入が国内産業組織に与える競争効果についてみてきた。簡単な要約をすれば, 次のようになる。

輸入と集中度については, 輸入は出荷額のみ集中度を押し下げる効果を発揮していた。とりわけ集中度の高い品目では輸入額も大きいためこの効果をより大きく受けていた。つまり,

輸入の増加は国内の市場を一層競争的にすることが示唆されていた。

輸入と価格については、輸入の増加は価格管理力を弱めるように作用していた。円高による製品価格の低下効果（卸売物価下落率）をみると、輸入原材料の価格が低下しても集中度が高いほど、超過利潤として企業内に蓄積されていた。また、輸入品価格を集中度別にみると、集中度の高い品目では低下するものが少なく、むしろ上昇する品目が多かった。集中度の高い品目ほど価格の下方硬直性がみられた。さらに、国内競合品価格についてみると、集中度の高い品目では変化していないものや、上昇するものが多かった。ここでも価格の下方硬直性がみられた。つまり、円高にともなう最終製品価格の下落はさほど大きくなく、依然として寡占的市場構造の弊害が窺われる。

輸入と利潤率については、輸入比率が高まれば国内産業の利潤率は抑制されていた。とりわけ、輸入比率の増加は生産財産業の利潤率を押し下げている。しかし、このことは必ずしも競争の強化を意味しない場合もある。市場規模に比べて最小最適規模が大きい産業では輸入比率や集中度も高いのであるが、最小最適規模以下での生産がおこなわれるときには生産費用が増加し、それによって利潤率が減少することもある。このとき輸入比率と利潤率との関係はマイナスに表れることもあるからである。

すなわち、輸入の増加は集中度を引き下げる効果をもつが、製品市場が寡占的であれば輸入原材料価格の低下は製品価格の低下に反映されず、依然として企業内に超過利潤として蓄積されていた。しかし、生産財産業のみに限定すれば、輸入の増加は当該産業の利潤率を押し下げる効果を発揮していた。ただし、集中度を加えた分析結果によれば、依然、集中度と利潤率の間には正の相関関係があった。輸入が利潤率に与える効果も集中度別に計測してみる必要がある。概して、輸入は国内産業組織に対して競争圧力として作用しうることが多いが集中度の高

い品目（産業）においては必ずしもそうした作用をしていなかった。輸入の増加期においても、依然、寡占的弊害が残っていることが窺われた。

4. 輸入と競争政策

前節でみたように、輸入は必ずしも我が国の産業組織に競争的成果をもたらすようには作用していなかった。つまり、有効競争秩序を阻害するような要因（カルテル、不公正な取引方法）の存在することが窺われた。

本節と次節とでは輸入の急増期に独禁政策が果たす補完的役割について考察する。本節では対内的側面として公取委による独禁法違反事件の処理状況を見ることによって、輸入の急増期に国内企業がどう対応してきたのかを考察する。

4. 1. 独占禁止法違反事件処理状況

ここでは製品輸入が急増した1985年のプラザ合意以降（図1参照）の公取委による独禁法違反事件の処理状況を見ることによって、製品輸入の急増期における対内競争の強化に対して企業がどう対応したかについて調べる。この分析対象期間中には我が国の産業組織に大きな影響を与えた要因として、1985年のプラザ合意、89年の日米構造問題協議と90年のその合意、91年の独禁法の強化改正などがあった。

表1は公取委が分析期間中に処理をした事件の内訳を「法的措置」と「その他」に分けてみたものである。「法的措置」についてみると、1994-90年という日米構造問題協議の合意とそれを受けて行われた独禁法の改正後に、勧告件数が増加する一方で、審判開始決定数や課徴金納付命令数、さらに告発件数なども増加していた。後三者の事件処理件数の増加は独禁法の強化改正の内容（公取委の審査能力の充実、課徴金率の引上げ、刑事告発の積極化）と符合している。一方、「その他」についてみると、行政指導と称せられる「警告」件数は急激に減少しているが、逆に「注意」件数は急増していた。

表1. 審査事件処理状況

年度		1994-90	1989-85	1984-80	1979-75
年度内新規審査件数		762	720	967	400
法的措置	勸告	138	35	61	93
	審判開始決定数	10	1	5	14
	課徴金納付命令件数	86	23	38	6
	告発	3	0	0	0
その他	警告	142	432	493	241
	注意	411	172	-	38
	打ち切り	98	73	391	-

注. 1984-80年: 「打ち切り」には「注意」を含む。
 1979-75年: 「注意」は「証拠不十分」表示である。
 1979-75年: 「警告」は「違反被疑事実消滅等」表示である。
 1989年には消費税の導入による警告数が多かった。

出所) 以下, 断らない限り, 公取委『年次報告』(各年度版)による。

「打ち切り」件数は企業自ら被疑行為を中断した「自発的排除」件数と公取委が証拠を十分に確保できなかったために審査を打切る「証拠不十分」件数とから成るが, 若干増加していた。「その他」の項目は日米構造問題協議において, アメリカ側が要求をした「独禁法の運用の透明化」に該当するものであるが, その要求は必ずしも実現していないような事件の処理状況になっている。

表2は審決別, 適用条文別に事件処理状況をみたものである。やはり, ここでも正式な審判手続きをとった後に下される審判審決が増えていく。しかし, 公取委の勧告時に被疑企業が当該勧告内容を受け入れたときに下される勧告審決も急増していた。

次に, 製品輸入の急増期に企業がどんな独禁法違反事件を犯しているかを調べるために, 公取委による適用条文をみる。1990年以降独禁法の主要な条文である法第3条後段(不当な取引制限), 法第8条(事業者団体)と法第19条(不公正な取引方法)の処理件数合計は136件となっており, 他のいずれの期間よりも多くなっていた。とりわけ, 企業のカルテル行為を規制する法第3条後段件数が多くなっていた。また, 法第8条審決数の内訳をみると, 法第8条審決

数は1989-85年には14件あり, うち10件が法第8条1項1号であり, 1994-90年には42件あり, うち33件が法第8条1項1号に関係していた。1994-85年の法第8条の審決数は合計56件あり, うち43件が法第8条1項1号事件であった。次いで, 法第8条1項4号(7件), 法第8条1項5号(4件), 法第8条1項3号(2件)となっていた。つまり, 1985年以降, とくに1990年以降事業者団体を主体とするカルテル事件が増えていた。さらに, 法第19条の審決数をみると, 1989-85年には14件あり, うち一般指定12項1号, 2号を同時に受けた事件数は6件, 12項1号のみを受けたもの2件で合計8件が再販売価格の拘束事件であった。これらは1985年度に多発しており, 1989年度までをみると11項(排他条件付取引), 13項(拘束条件付取引), 15項(競争者に対する取引妨害)に関する事件数が増えていた。次いで, 1994-90年には審決数は25件あり, うち12項(7件), 10項(6件), 13項(6件)関係の事件数が多かった。10項は1990年度に, 13項は1992年度に多発しており, 近年再び12項1号, 2号関係の審決数が増えていた。このように1985年以降をみると, カルテルや価格の拘束に関する審決数が増えており, 輸入の急増に対して国内企業は価格を中心とし

表 2. 審決件数

年度		1994-90	1989-85	1984-80	1979-75	1994-47
審決別	審判	8	2	4	7	80
	勧告	129	35	59	87	743
	同意	1	1	4	6	113
	合計	138	38	67	100	936
条文別	法第3条後段	69	13	24	32	297
	法第8条	42	14	26	37	407
	法第19条	25	14	17	23	146
	合計	136	41	67	92	850

注. 分析期間中(1994-75), 法第3条前段, 法第6条の審決はなかった。

て競争制限的行動をとろうとしたことが窺える。

勧告事件を行為類型別(カルテルと不正な取引方法)にみると、合計で141件あり、うち「カルテル」件数が106件、「不正な取引方法」が35件となっており、1994-90年に急増していた。同期間について「カルテル」の内訳をみると、価格カルテルや入札談合などが多く、とくに後者の急増ぶり(61件)は異常なくらい多かった。「不正な取引方法」については、相変わらず再販売価格の拘束事件が多く、さらに排他的条件付取引などの勧告件数も増えていた。

次に、警告、注意、打切りについて行為類型別にみると、「カルテル」のうち価格カルテル(入札談合を含む)に対する措置として「注意」が発せられた事件が一番多く、次いで「警告」、「打切り」となっていた。「不正な取引方法」については、1975年から5年きざみで1989年までをみても警告を発せられた事件が多かったが、1990年以降には注意件数が多くなっていた。取引方法内容をみると、取引妨害(拒絶)、再販売価格の拘束、その他の拘束・排他的条件付取引などに対する警告や注意件数が多かった。また、優越的地位の濫用に対する注意件数は1990年以降急増していた。

4. 2. 小括

ここでは製品輸入の急増した1994-90年における公取委による独禁法違反事件の処理状況か

ら我が国企業の対内競争に対する対応の一端を調べてみた。簡単に要約すれば、以下のようになる。

公取委が「法的措置」をとった事件数は独禁法の改正内容に符合するような増え方をしていたが、依然として行政指導的な事件処理件数も多かった。個別企業であれ、事業者団体であれ、カルテルを犯す企業数が多く、さらに不正な取引方法のうち再販売価格の拘束事件が多いなど輸入の急増期に企業は価格面において競争制限的行動をとり、対内競争の強化に対応したことが窺える。

5. 国際契約¹¹⁾の届出状況とその指導状況

輸入の急増期における独禁政策の補完的役割のうち、対外的側面として国内企業が外国事業者と結ぶ国際契約の届出状況とそれに対する公取委の指導内容をみる。とくに「対内契約」に注目し、国内企業が外国企業と連携して国内市場での競争優位性をいかに確保しようとしているかを明らかにする。

5. 1. 国際契約締結の監視の必要性

本来、独禁法の法益は我が国国内の競争秩序

11) 独禁法第6条の概要とその沿革については、松下(1995, p.211)を参照せよ。

を維持することであるが、我が国企業が外国企業とおこなう取引や契約が我が国国内の競争秩序に影響を与える限り、そうした取引や契約も独禁法の規制領域に入る、と考えられている。独禁法はその法第6条において、個別の国内事業者が外国事業者と結ぶ国際的協定や国際契約が不当な取引制限（法第3条後段）や不公正な取引方法（法第19条）に該当する事項を内容とする契約を締結することを禁止する（法第6条1項）とともに、こうした国際契約を締結した事業者に対し、契約成立の日から30日以内に公取委へ届出することを義務づけている（法第6条2項）。なお、事業者団体については法第8条1項2号に規定されている。

こうした国際契約を締結することに対する監視の必要性を法第3条後段¹²⁾と法第19条¹³⁾との関係から考えてみる。国内市場において、一定の取引分野における競争を実質的に制限する共同行為自体は法第3条後段で規制されている。法第3条後段は競争の実質的制限が実現していることを規制要件としている。同趣旨の規制が国際契約面においても必要となるのは、最終的に競争を実質的に制限することになる国際契約が締結されても、いまだ実施されず、そうした行為、状態が発生あるいは実現していない場合には、法第3条後段の規制要件を充たさないことで、将来にわたってそうした違法性の発生可能性が残ることになる。そこで法第6条1項はそうした競争の実質的制限をもたらす内容からなる国際契約を締結する行為自体を規制することによって事前に事件の発生を予防する効果を有しているのである。

不公正な取引方法（法第19条）についても、違反者が国内事業者のみであれば、法の適用は容易であるが国際契約を通じて外国事業者と国内事業者とが違反者となる場合、国内の事業者に排除措置を命じることはできても外国在住の

事業者には実際上法第19条を適用することは不可能な場合がある。このような場合、まず我が国の契約事業者に対し法を適用し、その契約内容を無効にすることを通じて、契約相手方の不法行為を排除することができる。つまり、法第6条1項は間接的に独禁法の法益を外国事業者にも及ぼすことを通じて国内の競争秩序を維持する趣旨を有している。

国際契約は我が国の事業者が外国事業者から資本もしくは技術の提供を受けたり、製品、原材料を購入する契約（対内契約という）と、我が国の事業者が外国事業者に対して資本もしくは技術の提供をおこなったり、製品、原材料を販売する契約（対外契約という）とに分けられる。「対内契約」は直接国内市場の競争秩序に影響を与え、「対外契約」は間接的に影響を与えることが考えられる。

法第6条1項に違反する既存の事件数を『審決集（25号）』よりみると、1950年：21件、1951年：1件、1952年：2件、1953年：1件、1970年：1件、1972年：5件、1973年：1件、合計32件であった。このうち、法第3条後段の審決数は17件、法第19条のそれは24件、合計41件であった（同一事件に複数の条文が適用されることがあるので、審決数とは一致しない）。今日まで、国際契約に関する事件数は極めて少ないが、これは後にみるように実際には不法性の高い契約については公取委による行政指導によってその内容が修正される場合が大部分であることによる。

5. 2. 届出・指導件数

表3は国際契約の届出件数の推移をみたものである。この数値は全てが企業の経済活動を反映しているのではない。なぜなら1981年、1992年などに届出規則の一部が改正され届出範囲が縮小されるなどルールの変更に伴う数値の増減があるからである。「対内契約」と「対外契約」の小計が各期間における合計に占める割合の推移をみると、前者は次第に減少しているのに対

12) *ibid.*, pp.213-215を参照した。

13) *ibid.*, pp.215-216を参照した。

表3. 国際契約届出件数状況 (平均)

年度 契約の種類		1994-90	1989-85	1984-80	1979-75
対内契約	技術導入	863.4	1733.6	1587.8	1304.8
	輸入代理店	290.4	546	501.4	684.6
	合併事業	69.8	97.2	75.2	66.2
	商標	114.8	271.6	30.1	100
	著作権	172.2	147.4	43.6	-
	借入	-	-	159	765.8
	その他	3.2	7.8	449.4	1071.6
小計		(53.7) 1513.8	(57.6) 2803.6	(60.8) 3117.4	(69.2) 3993
対外契約	技術援助	507	980.4	707.4	473.4
	輸出代理店	425.8	717.4	732.4	581.6
	合併事業	326.8	287.4	138.6	206.8
	商標	38.8	69.4	53	21.4
	著作権	3.4	8	2.2	-
	貸付	-	-	80.4	116
	その他	2.6	1.4	292.8	381.2
小計		(46.3) 1304.4	(42.4) 2064	(39.2) 2006.8	(30.8) 1780.4
合計		(100%) 2818.2	(100%) 4867.6	(100%) 5124.2	(100%) 5773.4

注. () は合計に占める割合である。

し、後者は増加していた。国内の競争秩序に直接影響を与えるのは「対内契約」であるが、その大部分は「技術導入」と「輸入代理店」に関するものである。

「技術導入契約」とは外国事業者が有する特許権の実施を我が国事業者に許諾する契約のことであり、契約条項の中に輸出の制限や競争品の取扱い制限など特許実施権者の事業活動を制限する条項が定められている場合に（例えば、不正な取引方法）独禁法に違反する。

「輸入代理店契約」とは外国事業者が我が国の特定事業者に対して排他的な輸入権を与える契約であり、そのため国内の他の事業者は当該外国事業者から対象商品を輸入することができなくなる。ただし、外国あるいは我が国の事業者のいずれかが契約の締結をもちかけるのかは不

明である。この契約には外国から我が国への製品輸入を促進するなど競争促進的な側面があると同時に契約対象外の国内事業者との取引を排除するため契約代理店が独占的な価格や流通操作を行うなど競争制限的効果もある。独禁法上、この契約が問題視されるのは競争制限的効果が発揮されたり、強化されるような契約条項が含まれる場合である（実方，1992，pp.381-390参照）。

ここでも製品輸入比率が急増した1985年以降についてみる。「対内契約」については1989-85年に「その他」を除いてすべての契約項目が増加していた。つまり、製品輸入の急増期には国内企業は技術契約や合併事業によって国内での競争優位性を確保したり、輸入代理店契約を結ぶことによって、為替変動に伴う国内販売価格

表4. 国際契約の指導内容別件数(平均)

年度 項目	1994-90	1989-85	1984-80	1979-75
国際契約の届出契約件数	2818.2	4867.6	5124.2	5773.4
国際契約の指導等契約件数	(100%) 73.6	(100%) 174	(100%) 205	(100%) 333.4
指導等内容別件数(1)+(2)	88.2	199.4	248	424
(1) 不正な取引方法				
競争品の取扱い等の制限	24.8	80.2	83.4	95.6
改良技術の制限	12.6	53.6	82.6	16.8
再販売価格の制限	16.8	18.6	13.2	39.8
並行輸入の阻止	6.6	10.6	7.2	21.4
販売先の制限	9	4.6	16.2	24.4
原材料等の購入先の制限	0.2	4.6	5	15.4
不当解約	0	1.6	2.4	0
研究開発の制限	7.4	5.2	0	0
対価の過当徴収	0.2	0.4	5	3.6
品質の制限	0	0	3.2	4.4
販売価格の制限	8.4	5.4	0	0
広告宣伝に関する制限	0	3	9.6	10.8
販売方法の制限	0	0.2	1	2.2
商標に関する制限	0	0	0.6	0
その他の制限	1.8	11.2	21.6	38.4
(2) 不当な取引制限	0.4	0.2	0	0

注. 1976-81年の「その他の制限」には「事業活動に関する制限」を含む。

の長期的安定を図ろうとしたことが窺える。1992年に届出範囲を縮小するように届出規則の一部が改正されたため、1985年以降の数値は「著作権」を除き全て減少していた。とくに、1990年以降「著作権」に関する届出件数が大きく増えているのは経済活動における知的財産権の重要性の表れであろう。

一方、国内の競争秩序に間接的な影響を与えられると思われる「対外契約」をみると、顕著な特徴として1985年以降「合弁事業」や「技術援助」契約が増えていることであるが、これは同年以降の円高による生産の海外拠点化の一端を表している、と考えられる。

公取委は法第6条2項に基づき届けられた国際契約が法第6条1項に違反しないかどうかを審査し、疑わしい契約内容についてはその締結

前に修正するよう指導してきた。その実務上の規則として1971年4月12日に「国際的協定又は国際的契約の届出に関する規則」を制定した。例えば、技術導入については1968年5月24日に「国際的技術導入契約に関する認定基準」を公表し、1989年2月15日にはその内容を一層詳細にした「特許・ノウハウライセンス契約における不正な取引方法の規制に関する運用基準」を公表するとともに事前相談制度を実施してきた。また、輸入代理店契約については1972年11月21日に「輸入総代理店契約等における不正な取引方法に関する認定基準」を公表し、現在、これは「流通ガイドライン」の中に「総代理店契約」として残されている(この部分は松下, 1995, p.217を参照せよ)。

表4は届出契約のうち、法第6条1項に違反

表5. 指導内容別件数(技術導入)平均

年度 項目	1994-90	1989-85	1984-80	1979-75
技術導入の届出契約件数	863.4	1733.6	1587.8	1304.8
技術導入の指導等契約件数	(46.7%) 34.4	(54.3%) 94.4	(65.9%) 135	(63.6%) 212.2
指導等内容別件数(1)+(2)	44.2	109.8	165.8	268.8
(1) 不正な取引方法				
競争品の取扱い等の制限	7.6	35.2	39.2	43.6
改良技術の制限	8 ¹⁾	42.2	75	157.8
再販売価格の制限	8.8	6.4	5	5
並行輸入の阻止	1.8	3.2	2	3
販売先の制限	7.4	2.6	10.6	14
原材料等の購入先の制限	0.2	3.4	3	12.4
不当解約	0	0.6	2.2	0
研究開発の制限	3.8	3	0	0
対価の過当徴収	0.2	0.4	1.8	3.4
品質の制限	0	0	3	4.2
販売価格の制限	6	3.4	0	0
広告宣伝に関する制限	0	1.2	7	5.4
販売方法の制限	0	0	0.6	0
商標に関する制限	0	0	0.6	0
その他の制限	0.4	8.2	15.8	20
(2) 不当な取引制限	0	0	0	0

注. (1)1994年度の「特許権消滅後の使用制限または実施料支払義務」を含む。

() は前表4の指導等契約件数に占める割合である。

する可能性があるとして、公取委が契約内容等の指導を行った件数をみたものである。件数自体は届出件数の減少と符合するように減少していた。指導内容の大部分は不正な取引方法に関係しており、「競争品の取扱い等の制限」、「改良技術の制限」、「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」、「販売価格の制限」、「研究開発の制限」、「販売先の制限」、「原材料等の購入先の制限」などの契約内容に対して指導が行われていた。とりわけ、1985年以降「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」、「研究開発の制限」、「販売価格の制限」に対する指導件数が増えていた。

5. 3. 技術導入契約・輸入代理店契約の指導内容

表5と表6はそれぞれ「技術導入契約」と「輸入代理店契約」に関する指導内容をみたものである。1985年以降をみると「技術導入契約」では指導件数自体減少している。指導内容のうち、「改良技術の制限」、「競争品の取扱い等の制限」が多くなっているが、増加している項目のみをみると、「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」、「研究開発の制限」、「販売価格の制限」などであった。「輸入代理店契約」では指導件数自体増加しており、その項目をみると、「競争品の取扱い等の制限」、「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」などであった。

「技術導入契約」が多く結ばれる理由は我が

表6. 指導内容別件数(輸入代理店)平均

年度 項目	1994-90	1989-85	1984-80	1979-75
輸入代理店の届出契約件数	290.4	546	501.4	684.6
輸入代理店の指導等契約件数	(27.1%) 20	(31.1%) 54.2	(25.2%) 51.6	(29.6%) 98.6
指導等内容別件数(1)+(2)	23.4	62.0	59.2	122.6
(1) 不正な取引方法				
競争品の取扱い等の制限	7.8	35.0	30	45.8
改良技術の制限	0.8	5.6	9.2	4.2
再販売価格の制限	4.4	8.2	6.8	28.8
並行輸入の阻止	4	5.4	4.8	18.2
販売先の制限	0.8	1.2	2.8	5.2
原材料等の購入先の制限	0	0.8	1.4	2.4
不当解約	0	1	0.2	0
研究開発の制限	3	2	0	0
対価の過当徴収	0	0	0	0.2
品質の制限	0	0	0	0.2
販売価格の制限	1.2	0	0	0
広告宣伝に関する制限	0	1	1.6	2.6
販売方法の制限	0	0.2	0.2	2.2
商標に関する制限	0	0	0	0
その他の制限	1	1.4	2.2	12.8
(2) 不当な取引制限	0.4	0.2	0	0

注. 1976-79年の「その他の制限」には「事業活動の制限」を含む。

() は前表4の指導等契約件数に占める割合である。

国企業の競争優位性の確保手段になるとともに、外国企業にとっても収益を高める一手段になるからである。若杉(1995)によれば、外国企業のもつ技術上の優位性が対日直接投資の業種別構成に反映されていた。対日直接投資には sunk・コスト(sunk cost)をとまうが技術導入契約であれば容易に投資収益率を高めることができるからである。

外国事業者が我が国国内の輸入代理店を1社に限定し、当該1社のみで特定商品の輸入販売権を付与する契約を輸入「総」代理店契約と呼ぶが、表7は「総」代理店契約を結ぶ届出件数を1989-85年についてみたものである。「総」代理店契約届出数、その指導を行った契約数、さらに指導内容別にみた件数とも毎年度増加して

おり、輸入代理店契約の指導をした件数のうち大半が「総」代理店に関係するものであった。指導内容では「競争品の取扱い等の制限」、「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」など価格競争制限的なものが多数を占めていた。

調査時点は少し古くなるが『年次報告』(1978, pp.173-174参照)から輸入「総」代理店の競争制限的側面について考えよう。調査結果によれば、(1)「総」代理店経由の商品の小売価格は円高問題(第一次石油危機後の景気回復期¹⁴⁾、1975年12月から78年10月にかけての対ドルレート: 305.70→183.56)の発生する前後をみると、下落しているものは極めて少なく、大

14)『経済白書』1995年度版, p.110参照。

表7. 輸入総代理店契約の届出と指導内容

年度 項目		1989	88	87	86	85
届出	輸入代理店契約件数	635	646	560	483	406
	輸入「総」代理店契約件数	508	497	420	386	336
指導	指導等契約件数 (輸入代理店)	76 (83)	57 (77)	39 (42)	25 (30)	32 (39)
	指導等内容別件数 (輸入代理店)	94 (169)	66 (89)	45 (49)	25 (30)	33 (40)
	競争品の取扱い等の制限	32	37	28	21	26
	改良技術の制限	7	5	5	0	1
	再販売価格の制限	17	7	7	2	2
	並行輸入の阻止	16	9	2	2	0
	販売先の制限	4	1	0	0	0
	原材料等の購入先の制限	3	1	0	0	0
	不当解約	0	3	2	0	0
	研究開発の制限	10	1	1	0	0
	その他	5	2	0	0	4

出所) 公取委『年次報告』(1989年年度) p.124。同じく、輸入代理店に関する数値は『年次報告』(各年度版)による。

部分が横バイないし上昇していた。(2)一方、同時期における並行輸入¹⁵⁾商品の小売価格を「総」代理店のものと比較すると、前者は後者に比べてかなり安価になっていた。

また、別の調査(「輸入総代理店の実態調査結果」『年次報告』, 1981, pp.193-195参照)によれば、並行輸入品のうち特売用(洋酒, ゴル

フクラブなど)として販売されるものの価格は「総」代理店のものに比べて安価になるものが多いが、それでも通常の販売用(ハンドバック, ネクタイなど)のものは「総」代理店が取引に応じないために販売価格は「総」代理店なみになるものもあった。

「総」代理店の国内販売価格が並行輸入品に比べて高くなる理由として、為替変動に対して国内販売価格の長期的安定を図ろうとするためであったり、円高による輸入価格の下落を国内販売価格に反映できないのは国内流通在庫の存在があるからである、とするものが多かった。

5. 4. 小括

製品輸入の急増期における国際契約の届出状況とその指導内容とから我が国企業の対応についてまとめる。国内の競争秩序に直接影響を与える「対内契約」に注目すると、製品輸入の急増期には国内企業は「技術導入契約」や「合併事業」契約によって国内での競争優位性を確保

15) 外国企業の商品が日本国内に輸入されるルートには、外国企業の日本国内における関連子会社や輸入総代理店等を通して行われるように、製造・販売元の外国企業が予定していたルート(これを「正規の輸入」ルートと呼ぶことがある)と他方で「正規の輸入」ルートを通さずに別経路で輸入される場合とがある。後者のうち、とくに外国企業が海外で販売した商品を現地で購入し、代理店を通さずに、直接、日本国内に輸入することを一般に並行輸入と呼んでいる。また、輸入総代理店のなかにはメーカーが自社商品と同種の商品を独占的に輸入販売することもある。これは「メーカー輸入」と呼ばれている。輸入総代理店制度や並行輸入と競争政策との関係については、輸入総代理店及び並行輸入に関する調査研究会の『報告書』, 1987年を参照せよ。

していた。また、「輸入代理店契約」を結ぶことによって為替変動にともなう国内販売価格の長期的安定を図ろうとした。「対外契約」についてみると、「合弁事業」や「技術援助」契約が多く、円高による生産の海外拠点化の促進がみられた。「技術導入契約」と「輸入代理店契約」の指導内容より、企業の対応をみると「競争品の取扱い等の制限」、「再販売価格の制限」、「並行輸入の阻止」などやはり競争制限的な行動が多くみられた。また、「輸入代理店契約」については、とくに「総」代理店に関する届出件数、指導件数とも増加しており事前に競争制限的契約が指導修正されていた。つまり、外国からの競争の強化に対し、我が国企業は外国企業との間で「不公正な取引方法」に該当する契約を結ぶことによって、競争制限的な行動をとり、国内での競争優位性を維持しようとしたことが窺われる。

6. おわりに

本稿の分析は国内の競争秩序を維持する手段として輸入と独禁政策とが代替的あるいは補完的な関係のいずれにあるかという問題意識をもってはじめた。そこで、第1に既存の研究成果をサーベイすることによって輸入の増加が我が国の産業組織に与えた効果について考察した。その結果、輸入の増加は国内集中度や利潤率を押し下げるなど、競争圧力として作用しうることが確認できた。しかし、そうした競争圧力も集中度の高い品目においては十分に作用しておらず、輸入の増加期においても依然として寡占的弊害が残っていた。このことは輸入の増加によって競争秩序を維持するためには独禁政策がその補完的な役割をする必要のあることを示唆していた。

次いで、独禁政策の補完的役割のうち対内的側面をみるために、製品輸入急増期における公取委による独禁法違反事件の処理状況をみた。その結果、公取委が「法的措置」をとった件数

も増えていたが、依然として行政指導的な処理件数も多かった。公取委による事件処理は輸入の増加による「対内競争圧力」の強化に対する企業の対応振りを知る手がかりにもなる。それをみると、個別企業であれ事業者団体であれ輸入の急増に対して価格面において競争制限的行動をとり対内競争の強化に対応したことが確認できた。

第3に、独禁政策の補完的役割のうち対外的側面として我が国の企業が外国事業者と結ぶ国際契約（とくに「対内契約」）の届出状況と公取委によるその指導内容についてみた。対内競争圧力の強化に対し、企業は「技術導入契約」、「合弁事業契約」を結び国内での競争優位性を確保したり、「輸入代理店契約」によって国内販売価格の長期的安定を図ろうとすることが確認できた。対内的な対応と同様に企業は輸入品が入ってくる段階においても価格を中心とした競争制限的行動をとっていた。

国際契約における指導内容をみると、価格において競争を制限する行為（再販売価格の制限、販売価格の制限など）と競争品の取扱いを制限する行為とに分けることができる。後者には「並行輸入の阻止」も含まれるが、並行輸入自体は「総」代理店の価格形成に対して競争圧力として機能する。消費財に限定すれば、「総」代理店、並行輸入のいずれであれ輸入品は消費者の選好の強い有名ブランド品が多い。そこで、輸入消費財については、いわゆるブランド内競争を促進することによって、価格の低下という消費者利益を守る必要がある。

したがって、今後の競争政策のあり方として集中度の高い産業における価格に関わる競争制限的行動や流通システムの監視とともに、競争主体の形成、あるいは既存の流通システム内にある競争主体の発展を阻害する要因を排除していくということが考えられる。

参考文献

1. 植草益, 1982, 『産業組織論』筑摩書房.

2. 上野裕也, 1995, 『経済学大辞典 I』東洋経済新報社, pp.671-672.
3. 浦田秀次郎・河合正弘, 1991, 「製品輸入と流通システム」三輪芳郎・西村清彦編『日本の流通』東京大学出版会, pp.63-93.
4. 勝又敏雄・二上唯夫, 1988, 「最近における生産・出荷集中度の概況」『公正取引』No.458, pp.24-32.
5. 経済企画庁編, 1991, 1995, 『経済白書』大蔵省印刷局.
6. 公正取引委員会『年次報告』各年度版.
7. 公正取引委員会『審決集』各年度版.
8. 公正取引委員会事務局, 1994, 『市場構造面からみた円高の影響の分析』.
9. 公正取引委員会事務局, 1995, 『個別市場における生産・出荷集中の状況 -生産・出荷集中度調査結果(1991・92年)』.
10. 小浜裕久・渡辺真知子, 1996, 『戦後日本経済の50年-途上国から先進国へ』日本評論社.
11. 実方謙二, 1992, 『独占禁止法(新版)』有斐閣.
12. 土井教之, 1986, 『寡占と公共政策 -国内競争と国際競争』有斐閣.
13. 東洋経済新報社, 1995, 1996, 『週刊東洋経済臨時増刊経済統計年鑑』.
14. 中尾武雄, 1991, 『寡占と経済厚生』有斐閣.
15. 新飯田宏・後藤晃・南部鶴彦編, 1987, 『日本経済の構造変化と産業組織』東洋経済新報社.
16. 馬場正雄, 1974, 『反独占の経済学』筑摩書房.
17. 洞口治, 1995, 「対内直接投資 -系列は阻害要因か-」植草益編『日本の産業組織 -理論と実証のフロンティア』有斐閣, pp.265-286.
18. 松下満雄, 1995, 『経済法概説第2版』東京大学出版会.
19. 輸入総代理店及び並行輸入に関する調査研究会, 1987, 『輸入総代理店制度及び並行輸入と競争政策』.
20. 若杉隆平, 1995, 「外国企業の市場参入」倉澤資成・若杉隆平・浅子和美編『構造変化と企業行動』日本評論社, pp.264-288.