

第4章 日本の非関税障壁：農業と流通

第1節 日本の非関税障壁

この章では、日本における制度的な輸入制限要因を取り上げる。現行の国際取決めでは、ほとんどの貿易政策は先進国、発展途上国無差別に適用されることになっている。したがって公式には、輸入促進政策と同様、発展途上国だけを特定した輸入制限政策というものはない。この章での議論もこの点に従ったものである。発展途上国にとくに影響を及ぼすものは比較的少なく、それらは次の章において貿易摩擦との関連で議論される。

1960年代以降、日本の輸入は継続的に自由化されてきた。だからといって現在日本の輸入に人為的規制がないということではない。数量制限は多くはないが、いくつかの個別部門はかなり保護されている。農業はその典型である。

もっと重要なのは、「手続きの」保護で、しばしば輸入の有効な障壁として指摘される。政府の衛生基準、通信分野の規制等がそれに含まれる。日本の場合には、企業が国内の供給・流通経済にのみ依存するという、より「構造的」側面も指摘されている。それらのうちいくつかは歴史的なものであると同時に政府介入の結果でもある。

アメリカ通商代表部は、1989年報告で29の障壁を示し、それを取り除くことで日本への輸出がかなり増加するとしている⁽¹⁾。そこでも農業と流通が関心の的となっている。この章でもこれら二つの分野について細かく検討するが、その前に制度的非関税障壁について概観しておく。

国内産業規制は輸入障壁の灰色の部分である。ウルグアイ・ラウンドの多

角的貿易交渉で規制を強めようとはしているが、GATT規則に必ずしも違反するものではない。一国の立場からみると、それらは国内生産奨励にはなるが厚生の損失をもたらしている。それらの措置による保護の程度を直接はかることはできないが、内外価格差はその重要な指標となる。第10表は日本政府によるサービスを含む商品の価格比較である。それによれば東京の価格は他の都市よりも一般的に高くなっている。日本の製品が海外よりも東京の方が高いケースもしばしば指摘されている。こうした事例は、ダンピング、差別価格慣行、流通の非効率などがなければ起こりえないものである⁽²⁾。こうした価格差の要因としては、次のようなものが考えられる。

(1)政府規制、(2)流通制度、(3)日本の生産者の価格政策、(4)消費者のブランド志向。

政府規制は農業で最も顕著である。米、小麦、牛肉、砂糖、乳製品は、第10表でみるようにとくに差が大きいもので、次節以下で詳細に検討する。製造業およびその他の工業部門も特定部門ごとの法により価格、新規参入等を規制されている（電気事業法、ガス事業法、鉄道事業法、道路交通法等）。

通信事業分野も通信事業法で価格、新規参入の規制が行われているが、日本電信電話公社の民営化により、それらの規制は若干緩和された。同様の規制緩和は、タバコ産業でも民営化・輸入自由化という形で行われている。アルコール飲料の製造・販売は認可制で参入制限が行われている。大規模小売店舗法では大型小売店の新規開店、拡張、経営（休業日、売り場面積、開店時間、年間休業日数）等について、地元小売組合と調整を行い承認を得ることを条件としており、これが後述するように参入障壁として利用されてきた。流通問題ではこの法律が議論の中心となっている。これらの政府規制の多くは、現在進行中のアメリカとの構造調整協議の主要課題でもある。

円高にともなう交易条件の急激な変化との関連で、生産者の価格政策について整理しておく必要がある。価格差別には二つの場合がある。一つは、日本の生産者が海外向けの価格を国内向けよりも低くする場合である。この一つの例は急速な円高で、生産者が輸出市場を失うことを恐れて、ドル建て輸

第10表 物価比較

(東京=100)

	ニューヨーク	ハンブルク	ロンドン	パ　　リ
米	36	123	48	43
パン	91	84	48	136
牛肉	31	35	28	35
輸入牛肉	96	109	88	107
ハム	42	47	40	37
牛乳	50	44	53	55
砂糖	53	43	48	47
チョコレート	84	70	78	74
バター	44	44	36	37
卵	76	126	129	144
玉ねぎ	65	54	99	38
キャベツ	35	27	75	51
バナナ	59	59	120	113
紅茶	71	80	22	39
スパゲティ	92	67	33	38
スーツ	63	63	68	69
シャツ	102	56	79	78
スカート	96	97	72	94
靴	100	139	89	88
テレビ	56	112	98	135
ビデオ・デッキ	93	135	118	135
フィルム	78	101	98	120
ガソリン	30	57	73	89
理髪 (男)	46	84	47	91
理髪 (女)	133	120	166	137
映画	60	49	71	53
クリーニング	111	105	124	136

(出所) 経済企画庁 [1989]。

出価格をすぐに上げない場合である。この恐れは輸出依存の高い産業ほど高い。経営的にはこの政策は理解できるが、ダンピングとされる危険が十分に

ある。

価格差別のもう一つは、輸入品価格が低下しないケースである。円高の利益が消費者に転化されていないとの苦情が多く聞かれた。経済企画庁の最近の調査によれば、価格低下の利益の半分しか消費者に転化されていない。残りの半分の利益は、輸入流通業者に吸収されている。こうした慣行は円高による消費増大を抑えて輸入拡大効果を削減している。

第2節 農業保護⁽³⁾

日本の保護の中核は農業である。日本では、公式の非関税障壁である数量制限は比較的少ない。他の国と比較しても少ないであろう。しかし、これらの数量制限は農業分野では高い。Saxonhouse and Stern [1989]によれば、日本農業の非関税障壁の付加価値ベースでの保護率は48.5%にも達しており、これはフランスの石油製品を除くと先進諸国では最高である。

これが多分発展途上国の市場機会に影響する唯一最大の障壁であろう。日本は農産物輸出補助は与えていないが、高い国内保護によって輸入が妨げられており、国際食糧価格の低下に寄与している。

その目的は、(1)食糧安全保障、(2)公正な都市農村間所得分配、(3)分野内調整の支援、の三つである。これらのものが政策目的として正当化できるかどうかは、とくに政策の費用効果比を考えると問題である。また保護の理由として最近では輸出国での農薬使用の安全性も問題とされるようになった。しかし、この問題は経済的というよりむしろ政治的問題である。

2.1 農業部門の構造

1985年時点では、460万人、総労働力の8%が農業に従事して、GNPの3%を生み出している。その規模はかなり小さい。さらに、農家所得の85%は非

農業からのものであり、専業および第一種兼業農家は各々60万戸、80万戸で、残りの300万戸強は主として非農業所得に依存している。

小規模経営が支配的で2ヘクタール以上の農地をもつ農家は37万戸にすぎず、全体の8%を超えるにすぎない。最大のグループは0.5ヘクタール以下の170万戸であるが、その総所得の2%が農業所得であるにすぎない。

主要作物は水稻で、230万ヘクタール、全農地の40%を占めており、農業政策の中心もここにある。米は日本人の主食であり、食糧安全保障の中核となっている。しかし、その需要は低落を続けており、1人当たりの消費は戦前の150キログラムから、1965年には112キログラム、85年には75キログラムへと半分になっている。この需要減少に対応して、生産者米価の引下げが政治的に不可能なため、需給バランスをとるため作付転換計画が導入され、それが保護をさらに高めた。

2.2 米に対する政策

戦後期の米の政策は二つの歴史的出来事の影響を強く受けている。一つはほとんどの小作農を解放した土地改革である。「農地を耕作者へ」との考えはまだ根強く残っており、農地の買取り、借上げは非常に困難である。その結果、日本の稲作は非常に小規模なものとなっている。急速な経済成長とこの小規模土地保有が相俟って、パートタイム農業のために農地を保有し続ける一方で、一時的あるいは恒久的な職を農業外に求めるようになった。こうした体制の変革は非常にゆっくりしたものである。

もう一つは終戦直後の食糧不足で、それが食糧安全保障、あるいは食糧自給の重要性を政治家の心に焼きつけた。価格支持が米の自給達成の主要手段として用いられ、1960年頃にはそれは達成された。しかしその後も米価決定方式としてのコスト・プラス方式が、食糧安全保障と都市農村間所得均衡のために強化されていった。作付転換計画により主要作物としての米の重要性は若干低下したが、それでも85年には米から全農業所得の3分の1を得てい

る。

米の生産、国内取引と貿易を管理する食糧庁は、全国平均物価上昇率を上回る米価引上げを許してきた。これによって過去20年間、部門間交易条件は農業に有利に動いてきた。これは、アメリカあるいは国際市場における動きと対照的である。この結果、日本の米価は国際価格の4～12倍となっている。アンダーソンとテイラーは日本の米の名目保護率は1980～82年に235%であると推計している。その後、円高によりこの価格差はさらに拡大していると思われる(厳密な比較は米の市場が小さいため国際価格変動が非常に大きく困難である)。

高米価が増産を促し、1960年代後半には過剰生産が問題となってきた。これに対応して作付転換計画が実施された。それによって、休耕あるいは作付転換が補助金付きで奨励された。70年代初頭、よく販売される品種の生産を促すため米の販売が一部自由化された。それ以降も米価はゆっくりではあるが上昇を続けてきた。87年になり初めて、食糧庁は生産者米価を6%切り下げた⁽⁴⁾。

米に対する価格支持政策の結果、自給は達成され、都市農村間所得均衡へ寄与した。しかし、その負担は膨大なものであった。財政的には、これは財政赤字の主要な源泉であった(もっとも、最近になり消費者米価の引上げにより価格差は縮小してきている)。また、政府のこうした政策により非効率な生産者が生き残り、農業の構造調整が遅れる結果となった。第11表によれば、米からの所得は専業農家で総農業所得の17%、第一種兼業農家で26%、第二種兼業農家で53%となっている。この最後のグループでは、農業からの所得は全体の7%を占めるにすぎない。したがって、これらの農家が完全に生産を止めても3.5%の所得が失われるにすぎない。それにもかかわらず、これらグループは米価支持政策の主要な受益者である⁽⁵⁾。

第11表 農家所得における米の重要性 (1985年)

農 家 家 計		1戸当たりの粗農業所得 (1,000円)			米生産に占める各 タイプのシェア (%)
タ イ プ	戸 数	米	合 計	米の比率 (%)	
専業	626,143	1,152.6	6,694.8	17	16
第一種兼業 (主として農業所得)	775,308	2,319.9	9,006.4	26	32
第二種兼業 (主として非農業所得)	2,974,562	810.7	1,541.1	53	52
合計	4,376,013	956.4	2,896.8	33	100

(出所) 農林水産省『統計年鑑』1986年版；Fitchett [1988]。

2.3 その他の農業保護

米以外に対する農業保護措置も米価政策と密接に結びついている。たとえば、米の代替物である大麦、小麦は食糧庁の管理下にある。これらは稲作からの転換先となる作物で、国際価格をかなり上回る固定価格を受けている。いくつかの野菜、飼料も同様の恩恵を受けている。柑橘類(みかん)もオレンジの輸入制限を通じて同様の保護を受けてきたが、近々自由化される予定である。

砂糖、牛肉は個々別々に保護を与えられている。砂糖は甘蔗糖・ビート糖とも比較的貧しい地域で生産されており、輸入原糖価格の安価化も同時に行っている特殊法人により、最低保証価格で買い上げられている。牛肉も数量規制を受けてきたが、政府は向こう3年の間に自由化することを約束している。

ミルク生産は牛肉生産に影響している。酪農は農業多角化、国民生活近代化のために促進されて、ミルク生産は急速に拡大した。しかし、ミルクは過剰生産となり、余剰ミルクは加工のために安い価格で売られ、それには不足

第12表 中央政府および地方政府による農業補助金支出

	1960	1970	1980	1983
総支出 (10億円)	212.0	1,348.8	4,833.3	4,695.6
うち中央政府 (%)	64.1	69.5	65.7	63.4
政府支出に占める比率 (%)	7.4	9.4	6.7	5.5
粗農業生産に占める比率 (%)	14.6	41.5	79.2	76.2
農家1戸当たり支出 (1,000円)	35.0	249.7	1,036.9	1,038.4
1ヘクタール当たり支出 (1,000円)	34.9	232.7	886.1	867.8
農業生産がGDPに占める比率 (%)	9.4	4.4	2.6	2.4

(出所) Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics [1988]。

払い制度が適用されている。乳牛は日本の牛肉生産の約半分を供給しているが、その数が増加した結果タイムラグをもって牛肉供給が増加するため問題が複雑化している。

その他非関税保護を受けている農産品には、酪農品、小麦粉、でんぷん、果汁、トマトペーストなどがある⁽⁶⁾。

2.4 農業補助金

輸入規制は農業保護の一面にすぎない。直接、間接の補助金供与が他の半面である。その中では、米の市場価格支持が最たるものである。直接支払い、投入財費用削減、一般サービス供与など他の形の補助金もかなりのものであった。

1988年の農林水産省に対する配分予算額は3兆1710億円、中央政府支出の9%で、その80%は農業に対するものである。その目的は生産性改善、生産拡大、選別的生産拡大、構造改善、価格安定、所得支持、流通チャネルの合理化、農民の福祉向上、地域開発、農業協同組合支援、自然災害対策等である。これに加えて、地方自治体も農業に対してかなりの額を供与している。これらの支出のほとんどは補助金である。しかし、補助金総額を算出するの

は容易ではない。現在の総支出額は4兆～5兆円と信じられている。若干古いが、第12表は目的別の農業支出を示したものである。

第12表はとくに説明は要しないと思う。1983年の農家1戸当たりの農業支出は100万円を若干超えている。同じ年、農家1戸当たりの農業所得は98万9600円で、政府支出より5%ほど低い。この事実だけからして、農民所得支持の手段としての補助金の有効性には重大な疑問がある。

2.5 農業保護の政治的、経済的側面

日本の農業保護の費用効率は国内的理由だけからしても疑問があるが、政治的状况がこの改革を困難にしている。農業協同組合とその全国組織が現在の保護的措置の継続を求める強力な圧力団体である。そのキャンペーンは非常に成功しており、消費者グループのいくつかもその見解を受け入れているほどである。とくに有効だったのは、国内で禁止されているにもかかわらず海外では広範に使用を許されている農薬の使用に関するものであった。1970年代初頭のアメリカの大豆輸出禁止も、食糧安全保障が必要な理由としてしばしば指摘されている。

いかなる政党も農民の重要性を無視することはできない。これは戦後直後の人口構成に基づいて決められた選挙区制度によって強化されている。それによって農村票は非常に大きな力を持っている。現在の政権政党である自由民主党はこれにより利益を受けている。この制度の変化の兆は見えるが、長期間かかるであろう。

保護への最も強力な抵抗は海外からきている。貿易余剰の増加にともない海外、とくにアメリカの農業生産者からの圧力が強まっている。オレンジ・牛肉の自由化は主としてその結果である。こうした進行は日本の農業政策が貿易交渉の場で作られているという批判を生み出しているが、他方一部では歓迎されている。

これに関連して不幸なことは、今まで交渉の俎上に載った作物はいずれも

作付転換計画の中で新たに奨励された作物であった点である。多くの場合、多額の投資が、低利資金によってではあったが、この転換のためになされた。このため、農民は多額の債務を負った後、これらの交渉による自由化に直面することになった。それによって農民の反抗が強まり、農林水産省の政策への不信が高まった。こうした結果、規制緩和が要求され、農業部門の全面的構造改革の方向に進んでいくことが不可欠と思われる。しかし、これは農林水産省や多くの農民の既得権益に反するものである。

こうした二つの流れが働いているため、今後の農業保護の予測は困難である。牛肉・オレンジの自由化後の最重要課題は米の自由化である。この将来も予測が困難である。1989年現在、農林水産大臣は一粒の米の輸入も許さないと発言したと伝えられており、他方新聞等のマスメディアはより自由な政策に賛成を示すようになった。自由化はゆっくりではあるが進んでいくであろうが、保護手段は直接補助金を含むより明確なものになっていくであろう。したがって、全般的な結果は大差はないと思われる。

しかしながら、農業自由化が裏面で徐々に進行している。内外価格差が大きくなるにつれて、マイナスの有効保護率に当面している食品加工業が加工農業原料の大量輸入を開始した。たとえば、半加工の米菓子(せんべい、アラレなど)の輸入が増加している。また、砂糖その他の添加物を加えた米の食品加工用の輸入が増大、3万トンに達したとの報道もある。これだけで、日本における米の消費の0.3%に達する。また即席飯(ピラフ)の輸入も増加し始めている。米はまだ厳しい輸入規制下にあるにもかかわらず、実質的には中間財としての自由化が進行している。同様の方式で、韓国から砂糖菓子が甘味料として輸入されている。こうしてみると、高保護下においても日本の貿易においては経済の諸力が貫徹しているように思われる。

第3節 日本の流通制度⁽⁷⁾

日本の流通制度の複雑さとその硬直性が市場アクセスを妨げる要因として注目されるようになってきた。アメリカ通商代表部は1989年の報告において流通制度をとくに取り上げて、アメリカの輸出の日本市場へのアクセスを制限するものと論じている。同様のことは発展途上国の輸出についてもいえる。多くの先進諸国市場では大規模なスーパーマーケットやチェーンストアが発展途上国からの輸入拡大を進めている。したがって、発展途上国からの消費財輸入が大きく増大しない理由の一部は流通制度に関連している。またすでに述べたように、85年の円高にもかかわらず、輸入品価格が低下しないのは流通制度に問題があるからでもある。

この節では、日本の流通制度の中で小売・卸売構造を特徴づけている系列、商慣習、代理店制度、大店法等について論じる。流通部門で最近生じている流通経路の多角化についてもふれておく。この変化も発展途上国からの輸入拡大に関連している。

3.1 小売・卸売制度

最近の商業センサス速報によれば、日本には162万の小売店が存在する。日本の小売業の特徴の第1は、小規模小売店への集中度が高いことで、1988年ではその93.3%が10人以下の規模である。

小売店規模（従業員数）

1～2人	54.0%
3～4人	26.1%
5～9人	13.2%

これに対して、1982年ではアメリカ、西ドイツでは各々80.5%、77.5%となっている（フランス96.8%と若干高い）。また1店舗当たりの従業員数は日本

では3.9人（85年）であるのに対し他の先進国では以下のとおりである。アメリカ（8.1人，84/85年度），西ドイツ（5.8人，84/85年度），イギリス（6.8人，84年），フランス（4.3人，85年），イタリア（1.99人，81年）。これより明らかなように，先進国の中では日本の小売店は小規模である。

また，小売店の密度（人口1000人当たり）も次にみるように日本が他の先進国と比較して高い。日本（13.5，1985年），アメリカ（8.3，82年），西ドイツ（6.6，84/85年度），イギリス（6.1，84年），フランス（8.6，85年），イタリア（17.5，81年）。

これらの特徴は，人口密度，都市発展パターン，交通の発展水準，自動車所有水準などの要因と関連したものであるが，制度によるものともいえる。すなわち，日本においては大店法によりデパート，スーパーなどの大規模小売店の開業が実質的に制限されている。

卸売業でも同様の傾向が認められる。1988年，日本には43万7000の事業所がある。日本では小規模なものが多く，10人以下の従業員の事業所が全体の74.9%を占めている。店舗密度も同様，人口1000人当たり日本では3.1（85年）に対して他の先進国では以下のとおりである。アメリカ（1.5，82年），西ドイツ（1.9，84/85年度），フランス（1.4，85年），イタリア（2.3，81年）。

こうした規模分布の特徴は，日本の卸売産業の多重構造をもたらしている。日本では，商品で異なっているが，いくつもの卸売業者を経て小売店に至るのがごく一般的である。卸売額の対小売額に対する比率（W/R比）は先進国中で日本が最も高い。日本（3.44，85年），アメリカ（0.97，86年），西ドイツ（1.80，84年），イギリス（2.09，84年），フランス（1.18，85年）。

この比率はもちろん大ざっぱな指標で，部門ごとの検討が必要である。たとえば，日本では総合商社が国際取引の大部分を取り扱っているために，W/R比に大きな歪みを生じている。しかし，上記の比率は日本の流通の多重性を示しているものと見なせる。

第13表 先進諸国の流通部門の相対生産性

	相対生産性 I	相対生産性 II
日 本	0.76	0.64
ア メ リ カ	0.70	0.63
西 ド イ ツ	0.68	0.71
イ ギ リ ス	0.58	0.61
フ ラ ン ス	0.82	0.85
イ タ リ ア	0.90	0.88

(出所) 丸山 [1990]。

3.2 流通機構の生産性と効率

小規模で多重的性格を持つ日本の流通機構での効率性はどうか。この点を検討するため、生産性、流通マージン、在庫比率を検討する。

第13表に先進諸国の流通部門の相対生産性 I（全産業の生産性に対する卸売・小売部門の生産性比）および相対生産性 II（全製造業に対するもの）が示してある。

どちらの指標においても、日本とアメリカ、西ドイツ、イギリスの生産性はほぼ同水準にある。フランス、イタリアはやや効率の値を示している。こうしたマクロ的指標の解釈には十分な注意が必要ではあるが、日本の流通システムが他の先進国より劣っているということとはできない。

流通部門の効率性は当該部門の利益率によっても示される。卸売部門の粗利益 (M_w) と卸売販売額 (W) の比、小売部門の粗利益 (M_R) と小売販売額 (R) の比率、流通部門の粗利益率 ($(M_w + M_R)/R$) を先進国間で比較したのが第14表である。

流通部門全体の利益率はヨーロッパの2国とはほぼ同等で、アメリカよりは若干高くなっている。したがって、日本の流通制度は他の先進国とほぼ同じ程度に効率的であるといえる⁽⁶⁾。

第14表 流通部門の効率性指標

	日 本 (1986)	アメリカ (1986)	西ドイツ (1985)	イギリス (1984)
M_w/W	11.2	19.4	12.6	13.4
M_R/R	27.1	31.0	34.2	27.6
$(M_w+M_R)/R$	57.6	49.7	58.9	55.6

日本の卸売、小売段階での在庫比率も他の先進国と比較して高いものではない。したがって、これら三つの指標でみるかぎり日本の流通機構は他の先進国と比較して効率性に差があるとはいえない。

3.3 総代理店制度

全体の効率性だけがすべてではない。多くのブランド品が輸入されている総代理店制度は内外価格差を説明する一つの要素である。最近の政府の調査によれば、総代理店の取り扱う商品については円高での輸入費用の低下にもかかわらず小売価格の変動が少ない。半独占的状況がこれを可能にしている。その結果、総代理店の利益は急騰した。それにもかかわらず総代理店は、ブランド・イメージがこわれ利益率が低下することを理由に輸入量を増加させていない。そのようにこの制度は輸入成長を抑えている。

公正取引委員会に届け出をしている総代理店は1987年度には420件であったが、翌年には497件に増加している。今のところこれらの取扱い品はウイスキー、ブランドー等の奢侈品で、発展途上国の輸出に直接影響を与えてはいないが、将来は発展途上国の輸出にも適用されることになろう。

こうした制度は市場開発の初期段階では有効である。しかし日本の場合、多くの総代理的がその独占的地位を維持することで、高利潤を獲得しようとする傾向がみられる。最近になって、後述するように並行輸入が増加、総代理店との間で争いを起こしている。最近有名になったのは1989年10月のアッ

ブルコンピュータジャパンのケースである。公正委員会は、同社が「公式」ルート以外で入手した製品を販売しないようパソコン店に、またそうした製品の広告を掲載しないようにパソコン雑誌に不当な圧力をかけたことに対して正式に警告を行った。

公正取引委員会は以下の6点を不正取引慣行として指摘している。(1)外国生産者が「直接」輸入者に販売することを妨げること。(2)小売・卸売業者に直接(非公式)輸入品を扱わないよう要請すること。(3)卸売業者に直接輸入品を取り扱う小売店と取引を停止するよう要請すること。(4)直接輸入品を偽造品あるいは非標準品と呼ぶこと。(5)直接輸入品を全量買い上げること。(6)「正式」ルートで輸入されていない製品への修理サービスを拒否すること。

3.4 大規模小売店舗法⁽⁹⁾

大規模スーパーマーケット、チェーンストアは発展途上国からの輸入促進の手段であるので、その開設を制限するような制度的規制は重要である。日本におけるこうした規制の一つが1974年に施行された大店法である。これは(デパート、スーパー等)大店舗の新設、増設、他の営業活動を規制している。この法の目的は、中小の地元小売店を大規模店の競争から保護し、新しい経営環境への対応を助けることにある。

この法律に関する最大の問題は、法律そのものではなく、その適用と透明性である。法令によれば、最初の公告を行ってから少なくとも1年後には開店できることになっているが、実際には5年以上、長い場合には10年もかかるケースがある。この遅延の一つの理由は地方自治体が地元商店組合の了解を得ることを条件とする(これを得ることは非常に困難)ことにある。この条件は地元小売業者による遅延行動を助けることになり、法そのものの施行を怠ることになる。

この法とその施行は日米構造調整協議の主要課題の一つである。1990年4月の中間報告で合意が成立、日本政府は規制廃止の約束をした。改革は89年

6月に発表された流通制度の将来に関する勧告に従ったもので、より厳密な法の執行、法改訂、3カ年後における再評価を主内容とする。

より厳密な法の執行には次の措置が含まれる。

- (1) 公聴会に今までは特定されていなかった期限を設け、全体の調整期間を1年半とする。
- (2) 売り場面積の若干の拡張（50平方メートル以下の10%以内の拡張）、テナント店の変更、輸入品の売り場面積拡張は法の適用外とする。
- (3) 調整手続きを必要とする閉店時間は夕方6時から1時間遅らせて7時以降とする。
- (4) 商業活動調整審議会（地元の小売店主、学識経験者、消費者の代表から構成される調整組織）と大規模店舗審議会の議事を公表することで透明性を高める。

同時に地方自治体で採用されている付加的規制を一般原則に合わせるよう要請されている。

法改訂は次の会期に予定されており、その主眼点は以下の三つである。

- (1) 輸入品売り場への優遇措置の導入。
- (2) 新設のための調整期間の1年以内への短縮。
- (3) 最大調整期間の設定。

さらに法改訂の2年後には、首都圏における規制撤廃を含む抜本的改訂が予定されている。

問題は、ここに示した規制緩和が文字どおり実施されるかどうかである。法律上改訂しても実施での変化がないままではすまされない。「生産効率」、「機会均等」、「選択の自由」の間でのバランスを回復することが将来の課題である⁽¹⁰⁾。

3.5 系列と長期企業間関係

日本では排他的なまでの非常に緊密な企業間関係が部品・中間財メーカー

と最終製品生産者の間に発展してきた。その関係が株式所有、融資等を含むようになると系列と呼ばれる。このため、外国企業を含む外部の生産者には高い参入障壁が存在するので、重大な輸入障壁として批判されてきた。

長期的な企業間関係は日本の流通制度に特有のものではないが、日本ないしは日本企業間では強いようである。その理由の一つは、取引される財(部材)の標準化とそれに対する考え方である。財が標準化されていれば、価格が購入先決定の主要因であるが、標準化されていない財の場合、その財に体化されたサービスの方がより重要である。

自動車組立メーカーと部品メーカーとの関係がそのよい例である。その間の関係については、看板方式との関連で多くの調査がなされてきた。生産方式、生産数量や仕様の弾力的対応を要求するので、組立メーカーからすれば「標準的」部品も特注品的性格を持っている。したがって、組立メーカーが海外に直接投資すると主要部品メーカーも一緒に海外に進出する形で、海外にこうした関係が移植されることになる。

程度の差はあるにしろ、卸売と小売との間にもこうした長期的関係を重視する考え方が存在する。長期的な事業関係は相手方にとって信頼性を反映するものと考えられている。生産・販売数量が小口になるとこの関係はますます重要となる。これに金融面での関係が結びつくと、かなりの輸入障壁として働くことになる。こうした制度はゆっくりと変わりつつある。しかし、この制度は外国の輸出業者に有利に用いることもできる。外国輸出業者が一度日本の流通制度の中に入り込むことができれば、パートナーとして受け入れられることになる。この関係は国境を越えて発展することができるもので、次節で述べるように新たな輸入チャンネルと流通制度を生み出すのにも利用できる。

第4節 新たな輸入チャンネル

日本の製造業・小売業を含む企業が国際化し、輸入の利益が広く認識されるようになって、日本の従来からの輸入制度にも変化が生じてきた。内外価格差によって種々の新たな輸入チャンネルが開かれるにつれ、流通部門での伝統的商慣習も変化し始めた。アジアNIEs、ASEAN諸国等発展途上国からの輸入がその利益を最も強く受けていることは特記されてよい。

この事実は、日本の代表的総合商社9社の輸入取引シェアが1985年の40.4%から87年には34.9%に落ちたという日本貿易会の指摘でも裏付けられる。

以下においては、(1)逆輸入、(2)開発輸入、(3)直接輸入、(4)並行輸入の新しい輸入チャンネルを検討する。

4.1 逆輸入

国内における不利なコスト条件に直面して、多くの製造業企業がコストの最小化をはかるため外国直接投資を行った。

各企業は外国直接投資を通して最小コストの国に各々の製造工程を立地するようになった。企業内工程間分業は企業内貿易を拡大した。たとえば、半導体等電子部品が日本の親企業から海外の子会社に出荷され、電子レンジ、エアコン等の最終製品生産の部品として用いられる。最終製品はしばしば日本あるいは第三国に輸出される。このうち、日本に輸出されるものが「逆輸入」と呼ばれる。

こうした生産と貿易のパターンは生産工程が多くの段階に分けられる商品においてしばしば実現されている。電子・電気機器がその典型である。

日本側から逆輸入の実態を統計的に明らかにすることができないので、輸出国側から検討する⁽¹¹⁾。第15表で示したように、日本のアジアからの逆輸入

第15表 日本の海外子会社からの逆輸入¹⁾
(製造業)

逆輸入相手地域	逆輸入額 (100万円)			総売上高に占める日本への売上高の割合 (%)			逆輸入総額に占める企業内輸入の割合 (%)		
	1980	1983	1986	1980	1983	1986	1980	1983	1986
アジア	244,917	251,907	506,039	9.8	10.8	15.8	89.2	74.4	76.5
ASEAN	—	82,166	130,932	—	6.5	10.0	—	63.7	78.5
ラテン・アメリカ	97,091	134,736	23,803	9.4	7.7	4.1	96.3	77.1	8.9
中東	167,345	141,932	89,039	72.3	73.0	79.1 ²⁾	0.0	95.5	94.7
アフリカ	0	0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
世界計	682,008	650,748	818,058	10.9	11.6	7.8	67.5	83.3	75.9

(注) 1) 「逆輸入」は正確には日本の海外子会社からの日本への輸出である。

2) この資料では79.1%となっているが、独自に計算すると51.7%となる。

(出所) 通商産業省『海外投資総覧』第1～3巻。

は1980年から83年まではあまり変化はなかったが、83年の2520億円から86年には5060億円に急増した。85～86年に急激な円の切上げがあったので、ドル建てでの輸入はもっと大きなものである。アジアからの逆輸入の増加は非常に大きなもので、83～86年間の総額の伸びに対する寄与率は152%で、そのシェアも83年の38.7%から86年には61.9%へと増加した。

アジアからの逆輸入の急増は子会社の生産活動の活発化とともに、日本市場の魅力が増したことにも起因する。1985～88年のアジアへの外国直接投資の毎年の承認額が急増したので、その間の総額は51～84年間の累積額を上回った。発展途上国の中ではアジアが最大の製造業投資先で88年度では全体の64%を占めている。円高、外資導入政策、良好な経済環境等がその要因である。

日本市場の魅力の増加は子会社の総売上高に占める逆輸入の比率でみることができる。1983年に10.8%であったものが、86年には15.8%へと日本市場への依存率が高まっている。アジア諸国の積極的な輸出促進策もそれに貢献した。

第15表はまた逆輸入の4分の3が企業内取引であることを示している。これは企業内における工程間分業の進展の結果の反映でもあろう。

部門別にみると電子電気機器が27%で最も高く、一般機械、輸送機器等がそれに続いている⁽¹²⁾。機械部門は逆輸入額のみならず、日本市場依存度、企業内貿易比率でも他部門を上回っている。

ASEAN諸国については、機械のみでなく繊維、非鉄金属等も逆輸入主要品目である。ASEANと非ASEAN諸国(韓国、台湾、香港、中国)との逆輸入パターンの差は比較優位構造の差の反映でもある。

4.2 開発輸入

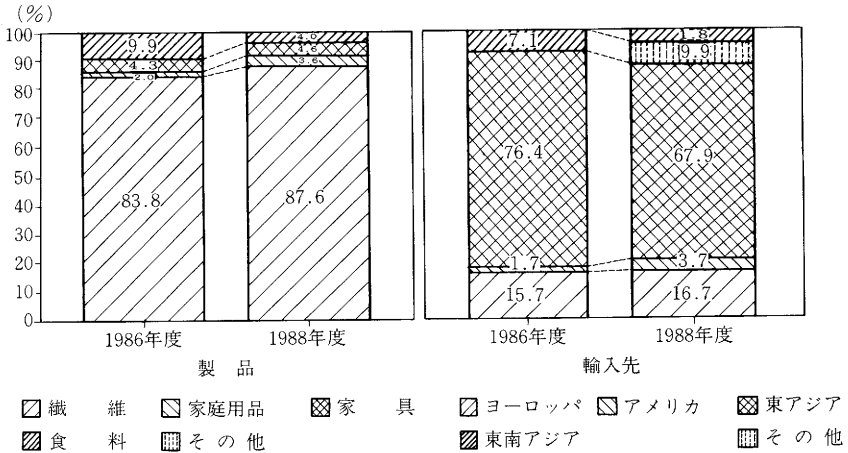
「開発輸入」という言葉は委託加工取引とほぼ同義であるが、輸入者側からみると次のような仕組みを指すものである。低加工賃の利益を得るため、企業が外国企業にデザイン、仕様等の必要情報とともに織物等中間財を提供して生産に委託する。デパート、スーパーなどの大規模小売店がこの方法を多く使っている。日本百貨店協会によれば、1988年の開発輸入は前年比73.1%増で、輸入増加率17.7%をはるかに上回った。その結果、輸入に占める開発輸入の比率は3.7%から5.4%へと増加した。

労働集約財が開発輸入には最も適しているので、第2図(A)にみるようにアパレルの比率が高い。家庭用品の比率も、低水準からではあるが急速に上昇している。東アジア諸国は低賃金ではあるが良質な労働を活用して1988年にはアジア地域からの開発輸入の67.9%を占めている。ヨーロッパ、東南アジアが各々16.7%、9.9%でこれに続いている。東・東南アジアのシェアと輸入量は、日本の流通業者がこれら地域に海外調達事務所を開設し始めているので、将来さらに増すであろう。

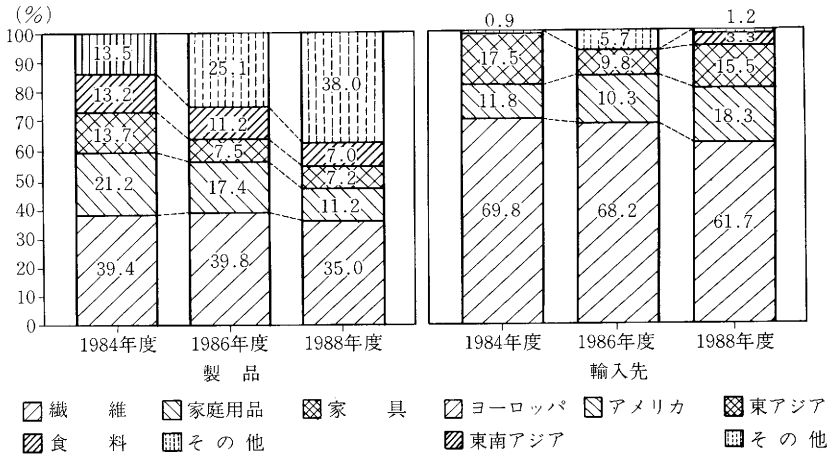
急激な増加にもかかわらず、さらに開発輸入を増やすには、解決しなければならないいくつかの問題がある。第1に、開発から最終製品の販売までかなりの時間が必要である。消費者の嗜好の変化についていくためにはこの

第2図 開発輸入と直接輸入

(A) 開発輸入の構成比



(B) 直接輸入の構成比



(出所) 日本百貨店協会 [1989]。

時間の短縮が必要である。アパレルでは消費者需要の変化が速いのでとくにこれが重要である。第2に、開発輸入された製品への消費者サービスは十分とはいえない。第3に、輸入小売業者は貿易商社にその供給をまかせた場合、返品あるいは売れ残りの危険を負担しなければならない。第4に、最近の円高から円安への移行と、賃金の上昇によりアジアNIEsは開発輸入に従事することの利益を失いつつある。

これらの問題に対して輸入業者は様々な対応策をとっている。まず第1に、より低い賃金からの利益を得るため供給国をアジアNIEsからASEANに移しつつある。また、消費者需要の変化と為替レートの変動に対応するため、大きなデパートはより精緻な企業戦略をとるようになった。すなわち、紳士用スーツの生産ではイギリスから布地を輸入、イタリアのデザインで韓国で縫製し、日本に持ち込んで日本のブランドで販売するような方式である。

4.3 直接輸入

直接輸入とは、大規模小売店が商社を含む卸売業者を通さず、直接海外から輸入することを指す。こうすることで、卸売マージンを払わずにすむので、理論的には消費者に安く提供できることになる。日本での卸売マージン比率（卸売マージン/小売マージン）は1986年には57.6%であったから、この差はかなり大きい。

日本百貨店協会によれば、直接輸入は1987年度には28.7%、88年度には32.1%の率で伸び、輸入品販売総額に占める比率も2.2%から2.6%に上昇した。

直接輸入の対象品目は多様である。第2図(B)での「その他」の項目には美術工芸品が含まれているが、1988年度には64.5%と急増、これにともなってアパレル、家具、家庭用品、食品等のシェアに低下が認められる。88年度、この「その他」は38.0%のシェアとなり、アパレル（35.8%）、家庭用品（11.2%）、食品（7.8%）、家具（7.2%）と続いている。地域別の伸びをみる

と、88年度では東南アジアが76.4%と最も高く、アメリカ(57.0%)、東アジア(52.1%)がそれに続いている。ヨーロッパは23.6%と伸びが鈍いが、シェアでは61.7%と依然最大の直接輸入先である。

最近では中小の小売チェーン店も直接輸入を始めた。しかし、国際的情報ネットワークが弱いので多くの場合、連合体を組んで実施している。加えて政府、地方自治体も輸入フェア等を主催することで直接輸入を促進している。地方自治体あるいは地方の商工会議所は韓国、タイ等の諸国にミッションを送り直接輸入の拡大に努めている。

4.4 並行輸入

「並行輸入」とは、総代理店制の下で輸入されている財で、総代理店以外が扱うものを指す。輸入業者は直接製造業者から輸入できないので、その意味ではこのやり方は非公式なものである。こうした輸入は各国で当該商品に価格差がある時に発生するもので、海外の小売店あるいは第三国の総代理店などの非公式なチャンネルを通じて行われる。

様々な理由によりこの価格差が生じている。第1に、供給者により価格差別により総代理店の輸入コストに差が生じることがある。第2に、総代理店が非弾力的な価格政策をとって為替レートの変動に対応して小売価格を調整しないことがある。第3に、総代理店は広告、販路拡大、消費者サービス制度の整備等のコストを回収するために高めに価格を設定することがある。しかし、根本的な理由は有名ブランドによる独占的地位である。

並行輸入は、1970年代初頭の円高の時期に輸入品価格が低下しないことに気付いてから行われるようになった。最近では、時計、宝石、バッグ、ウィスキー、自動車、CD、パソコンなど様々な商品が並行チャンネルを通して輸入されている。並行輸入の規模も次第に大きくなり、たとえばスコッチでは全輸入に占める並行輸入の比率が25%(1987年度)に達している。公正取引委員会の調べでは、デパートの50.9%、チェーン店の44.4%が並行輸入ルートで

活用している。

市場シェアを失ったことから、総代理店には並行輸入を妨害するものもでてきた。公正取引委員会では、前節のパソコンの場合で詳述したように、不正な手段に対しては厳しい措置で臨んでいる。

したがって、並行輸入により総代理店が人為的な高価格を設定できなくなり、内外価格差が縮小しつつある。しかし、この並行輸入にも問題がある。並行輸入による小売業者は直接生産者の供給を受けていないので、供給が不安定で十分な消費者サービス網を作ることができない。さらに総代理店が市場シェアを維持するために価格を下げることにできれば並行輸入は消滅するであろう。

第5節 制度的障壁への対応

日本には様々な制度的貿易障壁が存在する。それらのうちのあるものは単に伝統的な商慣習で、国際的なものと異なっている。またある場合には、文化的遺産、たとえば日本語あるいはインフラストラクチャーの環境でさえも、それが人工のものであるために貿易障壁とされることがある。確かに、市場浸透を困難にするという意味においてはこれらは貿易障壁である。

かといって、それらのすべてが外国の批判でいわれるように「不公正」であるわけではない。かつて鉄道ガードの高さが大きなコンテナの通行ができないということで貿易障壁と指摘されたことがある。これは事実であるが、政府がどんなに真剣に取り組んでも容易に解決できるものではない。「系列」という下請制度はもう少し微妙であるが、経済合理的な説明が可能である。長期的に安定した信頼関係がより高く評価されているのである。しかしやはり不透明さは残る。

より問題なのは、政策に誘導された、あるいは政策に支持された障壁である。日本の政策は全体として輸入促進的ではあるが、一部には他の政策目的、

国内指向的なものもある。

農業政策はその一例である。食糧不足の時代は遠く去り、増産から減産へ移っている。また農民の所得支持はほとんど意味がなく、一方ではパートタイム農業が広がっている。それにもかかわらず、今までどおりの価格支持政策がとられている。保護のコストが国民経済と国家財政にとって負担となってその改訂が不可避となりつつある。

政策にはそれ自体の動きがあり、ほとんど意味がなくなった以後も自己を維持し正当化していく。日本の農業政策がその典型である。米の自給が達成された時に価格支持制度を改革することなしに、減反政策を導入したし、直接、間接の補助金による農業多角化が進められた。価格支持をやめないのは、都市農村間の所得格差をなくすためとされた。後に内外価格差が大きくなると、「食糧安全保障」の概念が導入された。外国の輸出禁止の危険を考えると、主食だけは国内自給しなければならないとして、経済的論理は無視されてきた。最近では輸入食糧の安全性がそれに加わった。

流通制度は、政策によってもたらされた輸入障壁という側面がないわけではないが、制度的に反輸入的であるとか非効率であるとかはいえない。大店法は確かに輸入品の販売に前向きなデパート、スーパー等の開設、増設を制限するもので、反輸入的である。これは日米構造調整協議でも取り上げられ改善が約束されている。

総代理店制度も若干は政策により作られた障壁といえよう。基本的にはこれは輸入のための仕掛けであるが、これによりもたらされた独占的地位のため輸入を制限するものになった。公正取引委員会がもっと早くから厳格に法を執行した場合に、どの程度の輸入拡大が実現されたであろうかは興味深い。

しかし制度的障壁はかなり容易にバイパスすることができる。輸入の新しいチャンネルはほとんど現行の流通制度の硬直性を正すためのものである。貿易商社の取扱いシェアの低下は輸入業務の普及の表れであり、日本国内の流通制度をも改革していくであろう。公正取引法の厳格な実施もこの進行を速

めるのに寄与しよう。

輸入規制の抜け道は農業にもある。食品加工業では有効保護率がマイナスであるが、加工食品の自由化に伴い、農業原料を半加工品名目で大量に輸入し始めた。同様の動きは絹織物業でも生まれている。ネクタイやスカーフの輸入が自由化されたために、国内の織物業者は原料入手で不利な立場に立たされたため、原料である絹糸の輸入自由化を要求している。このように、市場諸力は輸入規制緩和に向けて動いている。

[注] _____

- (1) アメリカ通商代表部 (USTR) は1989年の報告書の中で以下の品目を日本の輸入障壁として挙げている。
 1. 輸入政策：①関税，②たばこ・たばこ製品，③皮革と皮靴，④木材，紙製品，⑤アルミ，⑥数量制限（農業保護，飼料穀物，米，水産物）。
 2. 商品規格，検査，商標，認証：①通信機器，ラジオ，②医薬品，③食品添加物。
 3. 政府調達：①スーパー・コンピューター，②人工衛星，③政府調達コード。
 4. 知的所有権に関する障壁：①特許，②商標，③著作権。
 5. サービス障壁：①建設，エンジニアリング，②弁護士業，③保険。
 6. 投資障壁：①直接投資。
 7. その他の障壁：①半導体，②トロン，③光ファイバー，④航空機，⑤自動車部品，⑥ソーダ灰，⑦流通，⑧マーケティング，⑨大店法。
- (2) Cline [1990] は，日本の物価が輸入外国製品の一部と食料を除いては，国際的水準から統計的に有意に異なっていないとしている。
- (3) 日本の農業保護は以下の文献などで国際的に広くとりあげられている。OECD [1987]；Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics [1988]；Fitchett [1988]。
- (4) 米の生産者価格は1988年と89年の2度にわたって引き下げられ，90年にも引き下げられる見込みである。
- (5) Fitchett [1988]。
- (6) 数量制限下にある小豆の保護の実態に関して，国会議員の前秘書が小説を書いている。ここでは保護そのものを問題にはしていないが，輸入業者と通商産業省・農林水産省との政治的で不透明な関係を厳しく批判している。有川靖夫『小説農産物輸入』講談社，1987年。
- (7) 日本の流通制度については，以下の文献を参照のこと。丸山[1989]，[1990]；

通商産業省 [1989]；伊藤・松井 [1989]。

(8) 丸山 [1990]。

(9) 鶴田 [1989]。

(10) 堺屋太一「大店法改廃は地価を下げる」『Voice』1990年7月号，pp.124-140。

(11) 日本の海外子会社から日本への輸入をこれより「逆輸入」と呼ぶ。

(12) Urata [1989]。