

## 内外価格差について

菅原 淳

(財) 国際東アジア研究センター 一般研究員

Working Paper Series Vol. 97-03

1997年12月

この Working Paper の内容は著者によるものであり、必ずしも当センターの見解を反映したものではない。なお、一部といえども無断で引用、再録されてはならない。

財団法人 **国際東アジア研究センター**  
ペンシルベニア大学協同研究施設

## 要旨

本稿は、日本の物価が外国と比較して割高になっているという「内外価格差問題」に関する調査・研究を整理したサーベイ論文である。円高が特に進行した 1985 年以降、日本の物価が異常に高いという調査結果が各方面から得られており、これが日本市場に何らかの特殊性が存在することによるものではないかという認識が広まりつつある。本稿では、この内外価格差問題について（１）国際政治経済の場でどのような議論が展開されてきたのか、（２）調査結果の解釈にはどういった留意点が必要であるか、（３）経済学のフレームワークではどのように説明されるかの三点から考察している。

日本の物価が外国と比較して割高になっているという、いわゆる「内外価格差問題」は、公的規制や貿易障壁が市場メカニズムの正常な機能を阻害している証拠ではないかとされ、さまざまな場で議論されている。事実、価格裁定を通じて長期的には内外価格差が解消すると考えられている貿易財でさえも、多くの調査結果から持続的な内外価格差の存在が報告されている。近年、日本からの海外旅行者は 1500 万人を超え、日本の物価が割高であるとする認識は消費者の間でも浸透してきている。

内外価格差については、日本の物価水準全体から公共料金など非貿易財に至るまで広範な研究がおこなわれている。本稿は、そのうちの物価水準全体と貿易財の内外価格差について、これまでおこなわれてきた研究を踏まえながら問題点を整理することを目的とする。

以下、第一節では内外価格差の定義と本稿の論点、第二節では貿易・経済摩擦の歴史における内外価格差問題の位置づけの変化についてまとめる。さらに、第三節では生計費全体、第四節では個別品目の内外価格差についてそれぞれ問題点や原因を整理し、第五節で結論をまとめる。

## 第一節 内外価格差の定義と本稿の論点

### 内外価格差の定義

内外価格差は、「自国と外国において、同一の財サービスを現行の為替レートで換算して比較した場合、両国の間で価格差が生じている状態」を指す。具体的に数値例を用いて考えてみよう。ある商品が日本で 200 円、米国で 1 ドルだったとする。この時、現行の為替レートが 1 ドル = 100 円であれば、同じ商品を購入するのに、日本では 200 円必要であるのに対し、米国では 100 円で済むことになる。この差が内外価格差である。

また、両国間で価格を等しくするような為替レートは購買力平価 (Purchasing Power Parity、以下 PPP) と呼ばれる。この場合の PPP は 1 ドル = 200 円である。現行の為替レートと PPP は、それぞれ円の外国における価値 (対外価値)、国内における価値 (対内価値) として区別される。

内外価格差調査では、 $(PPP / \text{現行の為替レート})$  で表されることが多く、正確には内外価格比ということになる。この値は以下のような関係を示している。

$$\begin{aligned} > 1 & \quad \text{自国の方が割高} \\ (PPP) / (\text{現行の為替レート}) = 1 & \quad \text{内外価格差なし} \\ < 1 & \quad \text{自国の方が割安} \end{aligned}$$

上の数値例では  $200/100=2$  であり、「この商品は日本の方が二倍割高である」と表現される。また、これを指数化して、「米国を 100 とした時に日本は 200 である」と表現することもある。

以上のように、内外価格差とは円の対内価値（PPP）と対外価値（為替レート）が乖離した状態にあると定義される。

## 本稿の論点

ここでは、内外価格差を考慮する上で基礎となる貿易財と非貿易財の定義について確認し、本稿の論点を示す。

先に内外価格差を「同一の財サービスの価格を両国で等しくするような PPP が現行の為替レートと乖離している状態」と定義した。しかし、国内財すべての内外価格差が直ちに問題となるわけではない。この点を明確にするうえで重要となるのが貿易財と非貿易財の区別である。

国内財は貿易可能な「貿易財」と貿易不可能な「非貿易財（サービスなど）」に分類される。両者の最大の違いは、貿易財は貿易を通じた価格裁定がはたらくという意味で内外価格差を解消するような機能を有しているのに対し、非貿易財はこのような機能を有していないことにある。よって、非貿易財に内外価格差が発生していることは直ちに問題とはならない。他方、貿易財の小売価格に持続的な内外価格差が生じている場合は、価格裁定を阻害する何らかの障壁が存在する可能性がある。

貿易財の小売価格に内外価格差が生じる原因としては、（1）価格裁定を阻害するような貿易障壁、公的規制が存在する、（2）出荷段階（輸入品であれば水際）から小売段階に至る過程（流通）に非効率的な要素が存在するの二点が考えられる。このうち、（2）については非貿易財産業が内外価格差の原因となる場合である。先にも述べたように非貿易財産業に内外価格差が発生すること自体は直ちに問題とはならないが、同時に貿易財産業ほど競争圧力がはたらかないために効率性が改善されにくいという要素も含んでいる。

以上より、本稿では非貿易財について、貿易財に内外価格差が発生する原因の一つとして考慮する。

## 第二節 貿易・経済摩擦の歴史における内外価格差問題

日本と諸外国（主に米国）の貿易・経済摩擦の歴史の中で、日本市場の閉鎖性を巡る議論は絶えず続けられてきた。近年、WTO 等の世界貿易協議の場では、

関税率や輸入数量制限の引き下げを受け、貿易に関連する制度（規制など）の国際的調和を最優先課題としてとらえている。日本の場合も、関税率や輸入数量制限が諸外国なみに引き下げられてからは、日本の輸入構造の特殊性（製品輸入比率や輸入依存度の低さ）の原因が、公的規制や排他的商慣行といった国内の制度的要因によるものであると批判されている。

こうした議論が収束しない一番大きな原因は、市場の閉鎖性の定義自体が曖昧なものであることによると考えられる。経済学者の中でも、市場の閉鎖性を示す尺度として一般的合意が得られているのは、関税率と輸入数量制限のみである。

仮に、市場の閉鎖性を「貿易利益を得る機会を阻害するような輸入障壁（関税率、輸入数量制限）、国内制度の存在」と定義すると、日本の市場が閉鎖的であるとすれば、それは日本と外国双方の厚生を低下させていることになる。しかし、日本市場の閉鎖性に関する諸外国の批判は、日本の貿易黒字が拡大した時に強まり、縮小した時に弱まっており、厚生という立場から議論されてきたとは言い難い。そして、日本側も「公的規制や商慣行はどこの国にも存在し、日本だけが特殊とはいえない」と反論に終始し、大半の問題は建設的な議論に至らなかった。

内外価格差問題は、米国が日本の農産物市場の閉鎖性を批判する上で、日本の農産物価格が割高であることを指摘したことに端を発している。この問題は、1985年のプラザ合意以降の急速な円高によって、より鮮明なものとなった。日米構造協議では、日本の市場メカニズムが正常に機能していない証拠の一つとして議題にあげられ、1990～91年には日米合同内外価格調査が行われた。皮肉にも、この調査が中断されたのは米国側の意向によるところが大きいといわれているが、この点については第四節で述べる。その後の協議の場でも内外価格差について全く言及しなくなったわけではないが、批判のトーンは弱まっている。

このように、内外価格差問題も他の問題と同様に、外国からの批判は強まったり弱まったりしている。しかし、内外価格差問題は他の問題とは大きく異なる点が二点ある。

第一点は、日米構造協議で内外価格差問題を提起した際、米国側が自国の国益よりも日本の消費者の厚生が損なわれていることを前面に押し出すというスタンスをとったことである。すなわち、「米国より高い物価の下で、日本の消費者が本来享受できるはずの利益が損なわれている」ということを声高に主張したのである。

第二点は、日本政府が内外価格差問題を、豊かさの実感の欠如や産業空洞化の原因として位置づけ、その背景に公的規制などの制度的要因が存在する可能性を認めたことである。すなわち、内外価格差問題は、外国から日本市場の閉鎖性を示す証拠として提起された問題の中で、日本が国内問題として認識した唯一の例

なのである。

内外価格差調査は、今日では経済企画庁以外の省庁でもおこなわれるようになり、その対象は公共料金などサービスにも及ぶなど広がりを見せるとともに、その調査結果は「規制を写す鏡」として位置づけられるようになっている。

### 第三節 生計費の内外価格差

最初に、内外価格差がしばしば豊かさが感じられない原因として位置づけられていることについて確認しておこう。図1は、1996年におけるOECD加盟19カ国の一人あたりGDPを現行の為替レート、PPPでそれぞれ換算し、比較したものである。図1より、日本の現行為替レートで換算した一人あたりGDPは36,575ドルであるのに対し、PPPで換算した一人あたりGDPは25,367ドルとなっており、円の対内価値は対外価値の70%程度にしか過ぎないことになる。こうした「外に強く、内に弱い円」という状況は、海外旅行を通じた消費者の実感とも整合的であろう。

次に、生計費（生活に関連した財サービスの価格）の内外価格差調査結果として、国連、OECD、経済企画庁による生計費指数をみていくことにする。

これらの生計費指数のうち、国連とOECDは多国間比較である。それは、（1）生活に必要と考えられる財サービスを選択した世界共通のバスケットをつくる、（2）このバスケットの中身である個々の財サービスの価格を各国において調査する、（3）この価格を世界共通の支出割合（ウエイト）で加重平均し、基準となる国を100として指数化するという方法で導出される。すなわち、これらの生計費指数は、「生活に関連した世界共通の財サービスを世界共通のウエイトで消費したときの物価水準を比較したもの」と定義される。

他方、経済企画庁の生計費指数は二国間比較であり、（1）両国共通のバスケットをつくる、（2）バスケットの中身の価格を調査する、（3）この価格を日本のウエイト、比較対象国のウエイトでそれぞれ加重平均し、さらに両者の単純平均をとるという方法で導出される。すなわち、この生計費指数は、「生活に関連した同一の財サービスを同一のウエイトで消費したときの物価水準を二国間で比較したもの」と定義される。

図2、3は国連の生計費指数について、住居費を含んだ場合（図2）と含まない場合（図3）についてそれぞれみたものである。ニューヨークを100とした場合、日本の生計費水準は1995年6月の210（図2）、180（図3）をピークに低

下傾向にあるが、依然として他国と比較して生計費水準が高いことが読みとれる<sup>1</sup>。

また、OECDの生計費指数をみると、国連とほぼ同じような動向を示している。そして、1996年には低下してはいるものの、依然として米国と比較して4割程度割高であり、OECD加盟国内でも物価水準の高さでは上位に位置している。

続いて、経済企画庁の調査結果から二国間の生計費比較について見ていくことにする。表2は、世界各都市との比較をまとめたものであるが、1985年の対ニューヨーク、1996年の対ジュネーブを除いて、日本（東京）の方が割高であるとする結果が得られている。また、ニューヨークとの比較についてみると、傾向自体は国連やOECDの生計費比較の結果と大きな差はないが、内外価格差の水準が国連やOECDの水準が国連やOECDの結果を下回っていることが両者の相違として挙げられる。

この原因には、（1）バスケットの中身が異なること、（2）日本と外国の間に消費構造の大きな違い、すなわちウエイトが乖離していることの二点が考えられる。このうち、（2）のウエイトの違いが生計費指数に与える影響について考えてみよう。

経済企画庁の調査では、ウエイトは二国の単純平均が用いられており、二国の物価水準を比較する上で公平であるといえる。しかし、国連やOECDの調査では世界共通のウエイトが用いられており、日本のウエイトと世界共通のウエイトが乖離するほど生計費水準が実態と乖離する可能性がある。この点について数式を用いて考えてみよう。

一国の物価水準が貿易財価格と非貿易財価格の加重平均で表され、

$$\cdot \text{日本ウエイト（非貿易財：貿易財）} = a : 1 - a$$

$$\cdot \text{外国ウエイト（非貿易財：貿易財）} = b : 1 - b$$

とすると、それぞれのウエイトの下での日本と外国の生計費水準（外国は添字\*）は以下のように示される。

・日本ウエイトによる生計費

$$\text{日本} \quad P_a = P_N^a * P_T^{1-a} = (P_N / P_T)^a * P_T$$

$$\text{外国} \quad P^*_a = P^*_N^a * P^*_T^{1-a} = (P^*_N / P^*_T)^a * P^*_T$$

・外国ウエイトによる生計費

$$\text{日本} \quad P_b = P_N^b * P_T^{1-b} = (P_N / P_T)^b * P_T$$

---

<sup>1</sup> 国連の生計費指数は、多国籍企業や職員を海外派遣する際の給与支払いの基準にすることを本来の目的としている。住居費を含んだ場合と含まない場合のデータを公表しているのは、海外赴任の際企業が住宅を提供することが多いことによる。また、バスケットの中身やウエイト、調査地点など詳細は公表されていない。

$$\text{外国 } P^*_b = P^*_N^b * P^{*T^{1-b}} = (P^*_N / P^*_T)^b * P^*_T$$

ここで、貿易財に内外価格差が存在しない ( $P_T = P^*_T$ ) と仮定すると、日本ウエイトで計算した生計費水準が外国ウエイトで計算した場合よりも内外価格差が小さくなるという関係は以下のように示される。

$$(P_a / P^*_a) = (P_N / P^*_N)^a < (P_N / P^*_N)^b = (P_b / P^*_b)$$

上の関係が  $P_a < P_b$  かつ  $P^*_a > P^*_b$  の下で成立しているならば、日本と外国がそれぞれ、 $a$ 、 $b$  のようなウエイトで支出をおこなっていることは合理的であるといえる。

このように、多国間比較における日本の物価水準が極端に高くなる背景に、合理的な選択の結果としての日本ウエイトと世界共通ウエイトの乖離、すなわち消費構造の違いが考えられる。この可能性を支持するデータとして、物価レポート（1989、91、95年版）は日本ウエイトと比較対象都市ウエイトで計算した価格差を示している。表3は、1994年11月時点のものであるが、いずれのウエイトで計算しても日本の方が割高になることに変わりないものの、日本ウエイトで計算した方が価格差は小さくなっている。このように、両者の平均をとってウエイトの違いを中和するという手法は公平である一方、同時に両者の間のバイアスがかなり大きいことにも留意する必要がある。

これは、日本にとって有力な擁護材料となると考えられるのであるが、物価レポートが内外価格差調査結果を掲載するようになった1989年版以来、この点について数値例を用いて言及したのは上記の三回のみである。

以上の生計費の国際比較より、日本の生計費水準は他国と比較して高いことが明らかになった。この生計費水準が果たして妥当なものであるかについてバラッサ＝サミュエルソン理論を用いて考えてみよう。バラッサ＝サミュエルソン理論<sup>2</sup>が示すところは（1）各国の産業は貿易財セクターと非貿易財セクターに分けられる、（2）各国の国内の労働移動は自由である、（3）貿易財に内外価格差は存在しない、（4）各セクターの国際間の生産性格差は貿易財セクターで高く、非貿易財セクターでは低いなどの仮定が成立している下では、「一人あたりの所得水準と物価水準は正の関係を持つ」ということである。また、一人あたり所得の上昇が物価水準を上昇させる過程は、（1）貿易財産業の生産性向上は賃金（一人あたりの所得水準）を押し上げ、（2）労働移動が円滑におこなわれる限り賃

---

<sup>2</sup> Balassa(1964)

金は貿易財産業、非貿易財産業において等しくなり、(3) 貿易財と比較して相対的に生産性が低く、貿易を通じた競争圧力の働かない非貿易財産業は賃金の上昇を生産性向上で吸収しきれず非貿易財の価格は上昇し、(4) (3) より貿易財産業と非貿易財産業の加重平均で示される物価水準は非貿易財の価格上昇により上昇すると説明される<sup>3</sup>。

以上のように、この理論に従えば一人あたり所得水準と物価水準の間には正の関係が見いだされることになる<sup>4</sup>。この理論に基づき、物価レポートが毎年のように取り上げているのが、図4のような一人あたり所得水準と物価水準の関係をプロットしたグラフである<sup>5</sup>。図4から一人あたり所得水準と物価水準の関係には正の関係が見いだされるが、日本や北欧諸国、デンマークなどが傾向線から大きく上方に位置しているのに対し、米国は大きく下方に位置している。すなわち、日本と米国の物価水準はバラッサ＝サミュエルソン理論から予想される水準より日本は高く、米国は低いことになる。米国は、日本より一人あたり所得水準が高いので、日本より物価水準が高くなるはずであるが、実際は逆の結果が出ているのである。

Marston(1988)や van Ark and Pilot(1993)らは、日米の生産性格差を比較し、製造業では大差がないか日本が上回っているが、農業、運輸、通信業などでは米国が上回っているとしている。そして、日米貿易の中心は製造業であり、為替レートは製造業の生産性上昇率格差の影響を最も大きく受けて決定されるため、非貿易財の内外価格差が拡大し、これが物価水準の格差となって現れているとしている。

Clague(1993)は、各国の物価水準を被説明変数、一人あたり GDP や農業保護水準を説明変数としてモデルを作成し、クロス・セクション・データを用いて推計をおこなっている。農業保護水準(具体的には代理変数として農業貿易収支)を説明変数に加えているのは、「農業保護水準の高い国ほど為替レートが過大評価されやすく、物価水準との間に正の関係がある」との予想に基づく。また、被説明変数の物価水準は各国の税率の違いを考慮し(具体的には財サービスに対す

---

<sup>3</sup> Bhagwati(1984)に詳しい

<sup>4</sup> 同様の理論として Bhagwati-Kravis-Lipsey 理論がある。これは、要素賦存からのアプローチで、(1) 所得水準の上昇に伴い資本労働賦存比率が上昇し、(2) これにより、相対的に希少な労働の限界生産性は高くなり賃金も上昇し、(3) 労働集約的な非貿易財の価格が上昇するというものである。Kravis and Lipsey(1983,1988)に詳しい。

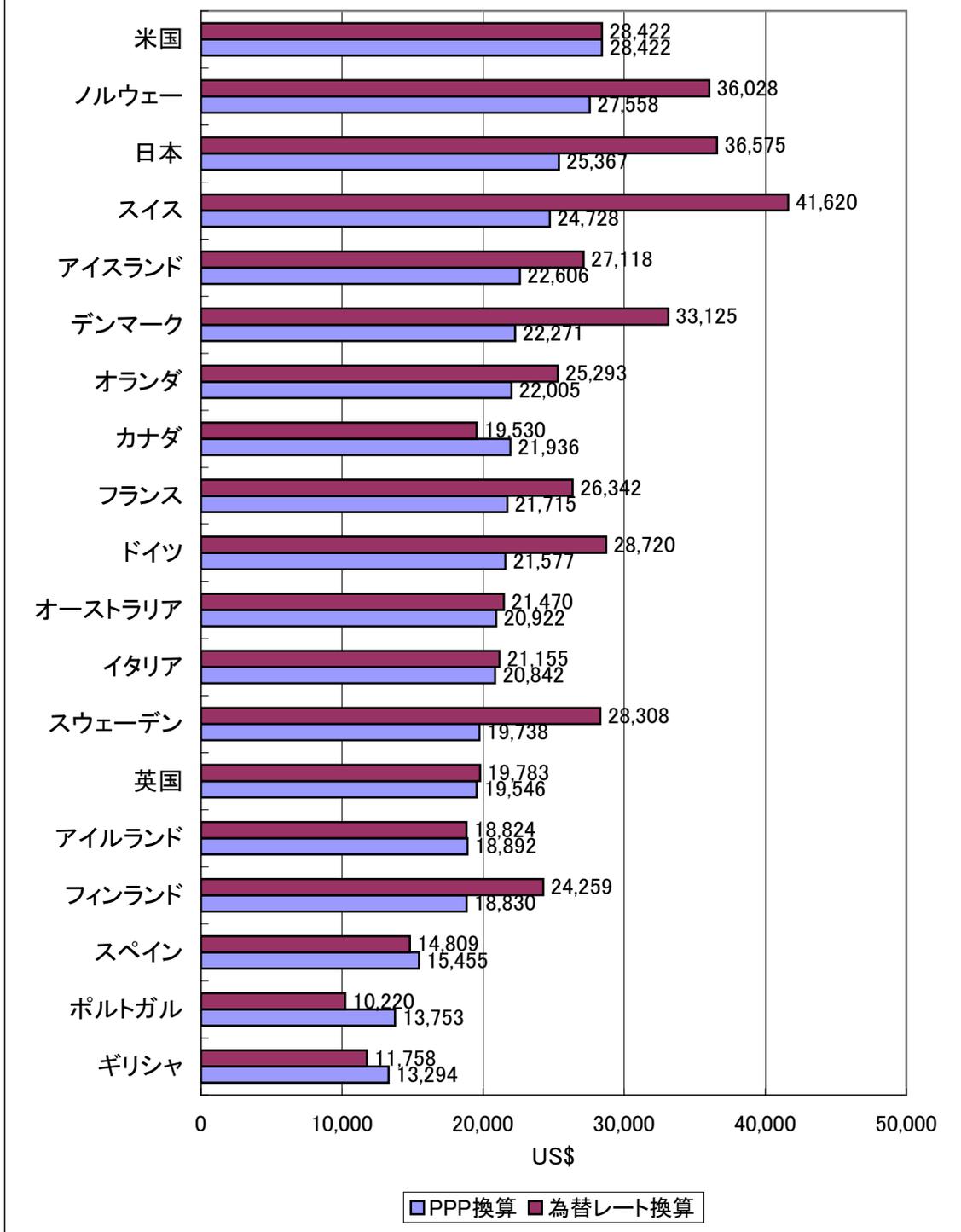
<sup>5</sup> Gregorio and Wolf(1994)は、貿易財の非貿易財に対する全要素生産性が大きい国ほど非貿易財の貿易財に対する相対価格が高くなるという関係をグラフに示している(それぞれの変数は1970-85年平均)。これも図4と同様に右上がりの傾向線が導出される。時点が異なるため図4と単純な比較はできないが、日本は傾向線より上方に位置し、米国はほぼ傾向線上に位置している。

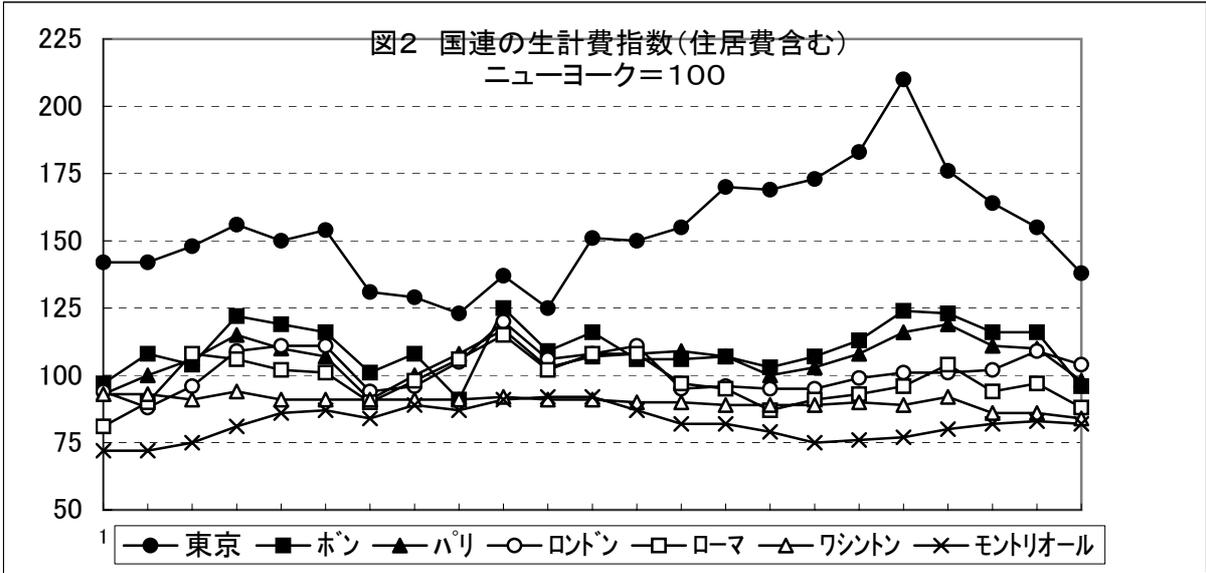
る税収入の対 GDP 比を物価水準から除く)、定義し直している。推計結果から、Clague は「農業保護水準や税率の違いなどを考慮してもスカンジナビア諸国の物価水準の高さ、米国の物価水準の低さは説明できない。米国の物価水準の低さは、非貿易財産業の生産性の高さが背景にあると考えられる」と結論づけている（日本については言及していない）。

こうした研究から、日本の物価水準の高さと米国の物価水準の低さの背景にはバラッサ＝サミュエルソン理論では大差がないと仮定されている非貿易財の生産性格差が存在するようである。

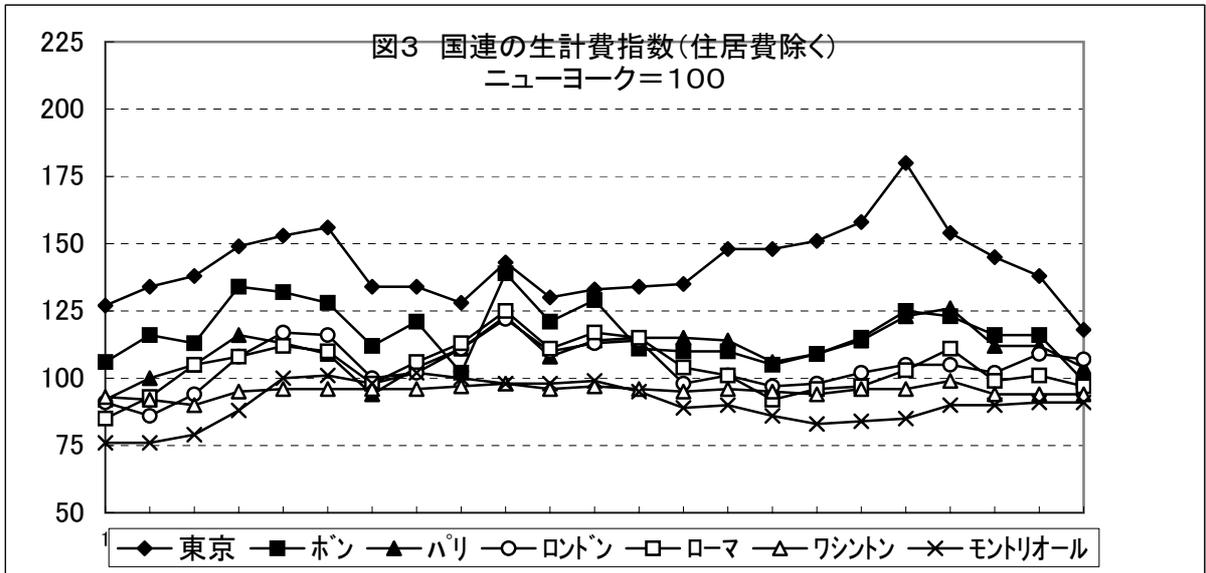
以上、生計費の国際比較において（１）日本の物価は世界でもかなり高い水準にあること、（２）多国間比較では日本の物価水準が極端に高くなる背景には日本と外国のウエイトの違いが存在すること、（３）日本の物価と米国の物価は、理論が予想する水準より一方は高く他方は低い水準にあり、その背景には非貿易財産業の生産性格差が存在すると考えられることの三点を指摘する。

図1 一人あたりGDPの国際比較  
-1996年-





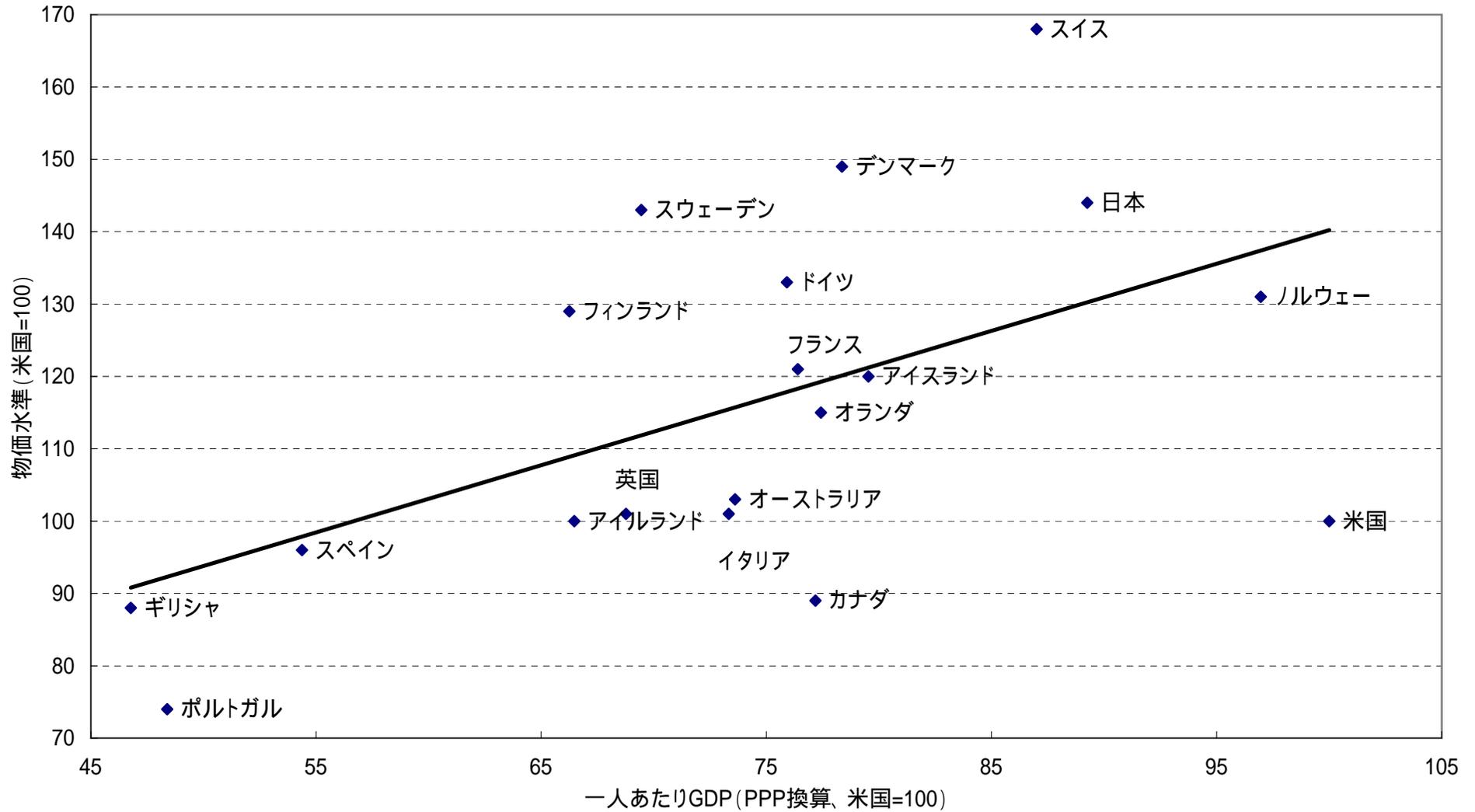
(出所) UN 'Monthly Digest of Statistics'



(出所) UN 'Monthly Digest of Statistics'

図4 1996年の一人あたりGDP (PPP換算) と物価水準の関係

$$y = 0.9242x + 47.743$$
$$R^2 = 0.2864$$



○表1 OECDの生計費指数の国際比較(各年とも米国=100)

	1985年	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年	1996年
スイス	93	153	150	155	148	157	180	168
デンマーク	87	149	141	148	136	138	155	149
日本	84	122	130	136	152	163	172	144
スウェーデン	97	158	163	168	128	128	138	143
ドイツ	78	125	121	129	124	126	142	133
ノルウェー	92	142	136	141	123	122	135	131
オーストリア	73	121	117	126	119	122	138	130
フィンランド	97	166	157	141	110	118	139	129
フランス	76	120	115	122	113	114	125	121
アイスランド	89	134	136	141	121	116	124	120
ベルギー	69	112	108	114	106	110	123	116
ルクセンブルク	70	111	107	114	106	110	123	116
オランダ	73	109	105	112	106	108	122	115
オーストラリア	78	106	105	97	88	94	97	103
イタリア	68	118	116	119	95	94	95	101
英国	75	114	115	115	97	99	103	101
ニューージーラン	59	92	88	80	79	86	96	100
アイルランド	71	107	104	110	94	94	101	100
スペイン	57	107	107	111	91	88	97	96
カナダ	92	110	114	106	98	91	90	89
ギリシャ	47	77	77	83	77	79	87	88
ポルトガル	39	66	70	79	69	68	76	74
トルコ	32	47	48	49	50	38	45	45

(出所) OECD 'National Accounts'

(注) 1996年のみ、米国と各国のCPIを用いてそれぞれ延長推計

○表2 経済企画庁調査による東京と各都市との二国間生計費比較

	対ニューヨーク	対ロンドン	対パリ	対ベルリン	対ジュネーブ
1985年	81				
1986年	113				
1987年	127				
1988年	139				
1989年	127				
1990年	118	103			
1991年	127	109	116		
1992年	131	112	114	120	
1993年	141	146	136	138	
1994年	152	150	143	144	
1995年	159	150	136	137	102
1996年	133	128	119	124	92

(出所)物価レポート 97年版

(注)網掛けの時点で調査を実施、残りは両国のCPIを用いた延長推計

○表3 東京ウエイトと比較対象都市ウエイトの違いによる生計費  
(調査時点 1994年11月)

	東京ウエイト	比較対象都市ウエイ	総合(平均)
対ニューヨーク	138	166	152
対ロンドン	133	169	150
対パリ	126	182	143
対ベルリン	127	163	144

(出所)物価レポート(96年版)

#### 第四節 個別品目の内外価格差

冒頭でも述べたように、貿易財の内外価格差は価格裁定を通じて長期的には解消されると考えられている。しかし、価格裁定を阻害するような貿易障壁や、小売価格段階に至るまでの流通など非貿易財産業に競争阻害要因が存在すれば、貿易財の内外価格差は解消されないまま持続する可能性がある。

本節では、貿易可能な個別品目の内外価格差の実態とその原因について考慮していくことにする。

貿易財の価格調査は、物価レポートに毎年掲載されている。この調査結果をみると、89-90年と96年に円安の影響で一時的に内外価格差が縮小した時期があるが、依然として内外価格差は持続している。96年11月の主要個別品目の調査によると、東京の食料品13品目をニューヨーク、ロンドン、パリ、ベルリン、ジュネーブの五都市と比較した結果、65の価格(13\*5)のうち、59について日本の方が割高となっている。特に、米、鮭、オレンジ、紅茶、コーラ、ビールなどはほとんどの都市と比較して二倍以上となっている。また、被服、履物5品目についてみると、25の価格(5\*5)のうち17について日本の方が割高となっている。ただし、その大部分は対ニューヨーク、ロンドン、パリに対してであり、ベルリンやジュネーブでは大部分が日本の方が割安との結果が出ている。次にその他7品目(ティッシュペーパー、ガソリン、テレビ、ビデオ、ビデオテープレコーダー、カラーフィルム、CD、雑誌)についてみると、35の価格(7\*5)のうち23について日本の方が割高となっている。ただし、CDや対ニューヨークのガソリン(2.55倍)を除いて、その差はそれほど大きくはない。

以上のように、依然として日本の方が割高であるという結果に変わりないが、円安傾向を受けその差は縮小している。

こうした個別品目の内外価格差調査で最も問題とされるのが、(1)比較する財の同質性、(2)調査する場所(百貨店かディスカウントショップかなど)である。(1)については、厳密には銘柄、品質が完全に一致したものを比較する必要があり、製品などのように外見では同じに見えても内部のスペックは異なるという可能性もある<sup>6</sup>。(2)については、国内でも販売場所によって価格が異なる可能性があり、これは競争的な財ほど影響を受けやすい。こうした問題から、

---

<sup>6</sup> 佐々波・浦田・河合(1996)は、輸入価格(CIF)と国内生産者価格(産業連関表から導出)の差を貿易障壁と定義し、部分均衡分析から貿易障壁が撤廃された場合の厚生効果を消費者余剰(+15.1兆円)、生産者余剰(-9.6兆円)、割当レント(-2.8兆円)、関税収入(-0.3兆円)、これらを合計した日本経済全体の余剰を+2.4兆円と算出している。この研究は、日本の貿易障壁を定量的に示した優れた研究として評価される一方で、貿易障壁の定義が同質性を無視したものであり推計結果は意味を持たないとする批判もある。

実際の内外価格差調査はかなり困難を極めるようである<sup>7</sup>。

また、別の調査として銘柄品（日本製、米国製、欧州製）と調査場所（百貨店、専門店、ディスカウントショップ）を特定し、各都市で価格を比較する調査もおこなわれている。こうした調査は、同質性が満たされていると同時に調査場所も限定しているという点で優れている。物価レポート(94年版)には、東京と五都市（ニューヨーク、ロサンゼルス、ロンドン、パリ、デュッセルドルフ）におけるカメラ、腕時計、ビデオカメラ、スポーツ用品、化粧品などの製品に関する調査結果が示されている。この調査からは、（１）輸送費用などを考慮すれば銘柄品の原産国（自国）における価格は、自国より外国の方が高いことが予想され、この予想とほぼ合致する結果が得られていること、（２）（１）より米国、欧州銘柄品が日本において割高であること自体は自然であるが、米国銘柄品の欧州での価格、欧州銘柄品の米国での価格と比較して極端に高くなっていること、（３）日本のディスカウントショップでの内外価格差が百貨店や専門店と比較して小さくなっていることの三点が読みとれる。

上記の調査結果を踏まえ、以下では貿易財に内外価格差が持続的に発生している原因を（１）貿易財全般、（２）食料品、（３）製品に分けてみていくことにする。

### （１）貿易財全般

前節で、日本の物価水準は所得水準を考慮しても世界的にみて高いことを指摘し、主な原因を貿易財と非貿易財の生産性格差に求めた。経済白書（平成6年版）によると、日本の輸出産業の中心である製造業とその他の産業の生産性上昇率には大きな格差がある。1985年以降の為替レートの円高傾向が製造業の生産性の高さによるところが大きいとすると、相対的に生産性上昇率の低い非貿易財産業の価格が割高となり、これが貿易財産業全般の小売価格に内外価格差が生じている原因として考えられる。

以上より、日本の貿易財の小売価格が割高になっていることは、日本と外国の非貿易財産業の生産性格差より、むしろ日本の非貿易財産業と製造業の生産性格差の方が内外価格差発生原因として重要であるといえる。

---

<sup>7</sup> 実際の調査の困難については白川(1994)に詳しい。同質性の問題については、例えばDrysdale(1995)参照。

## (2) 食料品

先に述べたように、日本の食料品の価格は大幅に割高になっている。これは食料品に対する輸入規制や価格支持制度などの公的規制が主な原因として考えられる。具体例としては食糧管理法（米、小麦）、価格安定制度（牛肉、砂糖、乳製品）などが挙げられる。また、物価レポート（93年版）は、この公的規制の価格に与える影響を明示する資料として、規制品目と非規制品目の輸入物価指数と国内卸売物価指数の価格動向を比較している。この図によると、非規制品目は輸入物価指数と国内卸売物価が連動しているのに対し、規制品目は輸入物価指数が低下しても国内卸売物価指数は高い水準のままに推移している。

## (3) 製品

先に述べたように、米国・欧州銘柄品も価格が日本において極端に割高になっている。以下では、これら品目の内外価格差の原因について、1. 国外要因（外国の輸出企業の差別価格設定行動）、2. 国内要因（流通や商慣行等の民間要因と公的規制）に分けて考察する。

### 1. 国外要因（外国の輸出企業の差別価格設定行動）

ここでは、外国の輸出企業が日本市場に対し、価格設定の段階で他の市場よりも高い価格を設定している可能性を独占企業の差別価格設定行動の枠組みで考察する。

最初に、独占企業が  $p = p_j (y_j)$ 、 $j = 1, 2$  を需要曲線とする二つの市場（市場1と市場2）に直面し、しかも二つの市場の消費者間では取引はできないとする状況を想定しよう。

このとき、収入（R）と限界収入（MR）はそれぞれ

$$R_j = P_j (y_j) * y_j \quad j = 1, 2$$

$$MR_j = P_j + y_j * (dP_j / dy_j) = P_j (1 - 1/e_j) \quad j = 1, 2$$

（ $e_j = (y_j / p_j) / dP_j / dy_j$  : 需要の価格弾力性）

と表される。

そして、独占企業の利潤最大化条件がMR（限界収入）=MC（限界費用）であることを考慮すると、 $MR_1 = MR_2 = MC$ 、すなわち

$$P_1 (1 - 1/e_1) = P_2 (1 - 1/e_2) \text{ となる。}$$

ここで、需要の価格弾力性（ $e_1$ 、 $e_2$ ）が負であることを考慮すると、

$$e_1 > e_2 \Leftrightarrow P_1 < P_2$$

が成立する。

以上から、二つの分断された市場に直面した独占企業は価格弾力性が高い市場には低価格を、価格弾力性の低い市場には高価格を設定することになる。

上記の議論から日本の価格のみが割高になっている原因は外国の輸出企業が日本の価格弾力性が低いと判断し、他の市場より高価格を設定している可能性がある。先に示した銘柄品調査において、米国・欧州銘柄品は、銘柄名は非公開であるがブランド品が多いと考えられる。バブル崩壊後も依然としてブランド品が高価格であることに寛容な日本の消費者の嗜好と相まって、ブランドメーカーが市場支配力を発揮している可能性は高い。Knetter(1994)は、ドイツの日本向けの輸出価格が、米国、英国、カナダと比較して高いことを指摘している。また、第二節でも若干触れたが、白川(1994)によれば、日本からの輸出品のダンピング調査と日本の輸入品が割高である原因を究明することを目的に開始された日米両政府による内外価格差合同調査<sup>8</sup>が1991年の第二回目を最後に中止された背景には差別価格設定が発覚するのを恐れた米国企業の圧力があったとしている<sup>9</sup>。

このように米国、欧州銘柄品の価格が日本において割高である背景には外国の輸出企業による差別化価格設定行動の可能性があり、日本の内外価格差の原因が日本のみには帰せられないことを示している。しかし、このような価格設定は上記の仮定にもあるように市場が分断されていることによって初めて可能になるものである。なぜなら市場が分断されていなければ、差別価格を適用しても、逆輸入や低価格が設定されている第三国からの輸入などの価格裁定が生じるため、無意味に終わるからである。

以上より、(1) 米国銘柄品、欧州銘柄品が割高になっている原因の一つとして外国の輸出企業による差別価格設定が考えられること、(2) 差別化価格設定が可能であることは市場が分断されている証拠であることの二点を指摘する。

## 2. 国内要因（流通や商慣行などの民間要因と公的規制）

これまでに日米構造協議などの場において、(1) 系列、リベート制、建値制、返品制といった取引慣行、(2) 輸入総代理店制や大規模小売店舗制などの出店規制、といった日本の流通の特徴として挙げられる点が競争阻害要因となっている

---

<sup>8</sup> この調査結果をもとにした研究に Noland(1992,1993)がある。

<sup>9</sup> ただし、Noland(1992)のように日米合同価格調査のデータを用いて推計をおこない、日本の内外価格差発生原因が外国企業の輸出価格設定行動によるという仮説を棄却した研究もある。

ることが内外価格差の原因ではないかとする議論されてきた。流通の効率化を追求したディスカウントショップが百貨店や専門店より低価格を実現しているという結果は、上記の議論を支持する指標となり得る。しかし、日米間の流通業の生産性に大きな格差があるとは必ずしもいえない。なせならば通商白書（昭和 63 年版）や経済白書（平成元年版）、Lawrence(1991)による日米の流通マージン率の比較によると日米間に大きな差がなく、この結果からは日本の流通業が米国と比較して非効率的とはいえないからである。上記の流通マージンの比較から通商白書や経済白書は日本の流通業が非効率的とはいえないとしているが、ローレンスは日米両国政府による内外価格差調査結果が日本の対米輸入品の価格が割高になっていることを指摘し、「流通業全体で比較すれば日本の流通が非効率的とはいえないかもしれない。しかし、輸入品が小売価格段階に至るまでの間のマークアップ（（小売価格－通関価格）／小売価格）が高いことが日本の輸入品が割高になる原因となっており、輸入品の流通業は明らかに競争抑制的で非効率的な要素がある。」と主張している。ローレンスはこの主張の根拠として輸入総代理店制を挙げている。

輸入総代理店制とは外国の輸出業者が日本市場に参入する際に輸入総代理店と独占契約を結び、日本国内の流通を委ねる制度である。この制度は市場参入にあたって流通経路の開拓に必要なコストを節約できるという点で外国企業にとって有利であることに加え、ブランド品など市場支配力が強い財であれば高価格の差別価格設定を維持することが可能になる。他方、輸入総代理店側も独占契約を結んでいるためにマークアップを課すことは可能である。鈴木(1987)は国内品と輸入品のマークアップ率を比較し、輸入品のマークアップ率の方が高いことを指摘している。近年、ディスカウント・ショップでは、並行輸入（輸入代理店以外の輸入業者が外国の輸入代理店から輸入する）によって輸入代理店よりも低価格で販売されることが多くなった。しかし、この並行輸入は日米構造協議における米国の提案（競争原理をはたらかせる上で認めるべきである）によって本格的に開始されたものであり、歴史はまだ浅い。歴史が浅い理由は、輸入総代理店に対し関税定率法によって保護される商標権の専用使用権が与えられ、並行輸入品は商標権の侵害にあたるとして認められなかったためである。この並行輸入は昭和 47 年に商標権を侵害しない（本物である）並行輸入については認められたが、日米構造協議で米国が提案するまで事実上ほとんどおこなわれてこなかった。すなわち、輸入代理店の独占契約による輸入のみであった時期はつい最近まで維持されていたことになる。

また、化粧品輸入販売業の許可制や薬事法、96 年に廃止となった再販価格制度に代表されるような規制の影響も大きいと考えられる。化粧品などは成分等が

薬事法によって規制され、つい最近まで並行輸入すら認められていなかった。この他に医薬品なども規制の影響が強く、形状までも決められているために輸入は低水準のままである<sup>10</sup>。今後、こうした製品の輸入拡大、内外価格差解消のためには並行輸入による競争の促進や規制緩和を進めていくことが重要であると考えられる。また、流通全般としては大規模小売店舗法などの規制緩和策の推進や直接輸入（百貨店などが輸入代理店を通さずにおこなう輸入）、開発輸入（日本の消費者のニーズに合った商品の生産を外国に依頼し、輸入する）などの新しい流通形態を発展させ、競争促進につとめていくことが課題となるであろう。

以上より、製品の内外価格差の原因として（１）ブランド品に見られるような、消費者高価格に寛容な嗜好に基づく外国の輸出企業の差別価格設定行動、（２）輸入代理店の独占輸入契約、（３）規制の影響の三点を指摘する。

## 第五節 結論

本稿では、日本の物価水準全体と貿易財の内外価格差について、その実態や原因について考察した。物価水準が高いことは、貿易財と非貿易財の生産性格差が大きいことにその原因が求められる。また、国際比較においては日本と外国のウエイトの問題（消費構造の違い）にも注意する必要がある。貿易財については、財の種類にもよるが、食料品などに関しては関税や規制の影響、ブランドが重視される製品については、消費者の嗜好（高価格に寛容）、外国輸出企業の価格設定行動、輸入代理店による輸入契約、各種規制の影響によるところが大きいといえるだろう。

近年の日本の国内物価は安定し、また円安により内外価格差が縮小傾向にある。そして、内外価格差問題は産業の投入物の内外価格差や、公共料金など非貿易財の内外価格差に注目が移りつつある。為替レートが乱高下する現状で、ともすれば為替レートのいたずらとも考えられがちな内外価格差問題であるが、国内の規制等が最適な資源配分を損なわせている可能性については常に着目していく必要があるだろう。

本稿は、内外価格差のごく一部分に触れたにすぎず、問題はより深く広いものである。この問題についてさらに考察を深め、実証分析に応用していくことを今後の課題としたい。

---

<sup>10</sup> 具体的な事例は、産経新聞規制撤廃取材班(1995)に詳しい。

## 参考文献

加藤 雅「規制緩和の経済学」東洋経済新報社 1994年

経済企画庁「経済白書」平成元年版、6年版

経済企画庁物価局「物価レポート」1989-97年版

\_\_\_\_\_「内外価格差を考える」内外価格差問題研究委員会報告書  
1995年

経済企画庁総合計画局「輸入と物価」1994年

国際価格構造研究所「内外価格差」－日本市場のパフォーマンスを検証する－  
通商産業調査会 1994年

佐々波・浦田・河合「内外価格差の経済学」東洋経済新報社 1996年

産経新聞規制撤廃取材班「さらば規制列島」サンドケー出版会 1994年

白川一郎「内外価格差」－もう一つの物価問題－ 中公新書 1994年

鈴木 武「日本の流通システムと輸入障壁」東洋経済新報社 1987年

通産省「通商白書」昭和63年版

馬場直彦「内外価格差について」－サーベイを通じた考え方の整理－  
『金融研究』日本銀行金融研究所、1995年7月

Clague, C.(1993) 'Why are Prices so low in America?' World Economy

Drysdale, P.(1995) 'The Questions of Access on the Japanese Market'  
Pacific Economic Papers, No.247

Gregorio J., Givannini, A., Wolf, H.(1994), 'International Evidence on

Tradables and Nontradables' European Economic Review, June 1994

Kravis, I. and Lipsey, R. (1983) "Toward and Explanation of National Price Levels", Princeton Studies in International Finance 52 November 1983

\_\_\_\_\_ (1988) 'National Price Level and the Prices of Tradables and Nontradables', American Economic Review 78 May 1988

Knetter, M.(1994) "Why are retail price in Japan so high?": Evidence from German export price's, NBER Working Paper #4894

Lawrence(1991) "How open is Japan" Trade with Japan: Has the door open wider? Chicago: University of Chicago Press

Marston, M.(1986) Real Exchange Rates and Productivity Growth in the United States and Japan, ' NBER Working Paper No.1922, May 1986

Noland, M.(1992) "Why Are Prices in Japan So High?" Washington D.C. Institute for International Economics

\_\_\_\_\_ (1993)"Protectionism in Japan" Open Econometric Review 4

van Ark, B., and P. Dirk(1993), "Priductivity Levels in Germany, Japan, and the United States: Differences and Cause", Brookings Papers Microeconomics  
2