

GATT-WTO 体制下の貿易摩擦と貿易制限

—その経緯と今後への示唆—

対馬 宏

要 旨

世界経済では、あらゆる局面でグローバル化が進み、それと同時に社会も、科学技術も高度化・複雑化している。これにあわせて、貿易自由化を進展させるべく、ラウンドなど様々な国際交渉が進められてきた。しかし、一方で、通商問題にまつわる貿易摩擦や二国間交渉は、絶えず世界のどこかで起こっている。2000年以降に限っても日中のセーフガードの問題や、米国の鉄鋼輸入製品への課税とその用途の問題、さらにはMFAの期限切れによる繊維摩擦の問題など、通商関連の国際経済問題は枚挙にいとまがない。

本稿では、貿易摩擦の諸問題のなかでも、数量・関税による規制、とりわけ実際に多く行われてきて、現在でも形をかえてしばしば出現する輸出自主規制を中心にその問題点を整理し、今後の通商摩擦への示唆を与えることを目的とする。

具体的には、貿易摩擦を日米の自動車貿易を題材にしてみる。まず、II章で、日米貿易摩擦全体を概観する。III章で、貿易規制を、関税・自主規制（数量制限）の二点からみて分類し、その中での輸出自主規制の位置を示す。IV章では、自動車輸出自主規制交渉時に実際に起こったことを例に取り、貿易規制の意味を考察する。V章では、IV章に引き続き、輸出自主規制の経済的影響を簡単な仮定条件をおいて数量分析を行う。そしてVI章でまとめとして、一般的な貿易制限に対する示唆を述べることにする。

I. はじめに

1. 今何故、通商摩擦か

2005年4月、市場原理からすれば極めて奇妙な、価格変更があった。世界でも有数の自動車メーカーであるトヨタが、米国市場で価格の値上げを行ったのである⁽¹⁾。

値上げ自体は珍しいことではないが、その場合は何かしら要因がある。インフレの場合、コスト上昇の場合、円高の場合などである。しかし今回はこのどれに当てはまるというわけではない。

その理由は、2005年4月のトヨタの奥田会長が決算発表時にこの問題に触れた発言に集約される。「GMは苦境に陥っている、ここで我々が米国内の販売シェアを上げようものなら米国の自動車会社をつぶすことになりかねず、新たな日米貿易摩擦を引き起こすことになる。それはトヨタのみならず、日本の自動車製造業ひいては製造業全体に悪影響を及ぼすことになりかねない。」すなわち、ライバル会社を支援するため、値上げするというのである⁽²⁾。

これに対して、ホンダはすぐさま反論した。「本来、価格は市場で決定されるものであり、これでは顧客を無視しての値上げとなる。ライバル会社支援のための値上げなどあり得ない。」というのである。結果として、実際にトヨタ車の価格変更、すなわち、値上げは行われている。

1980年代、日本と米国は経済摩擦の頂点にいた。戦後我が国の通商問題といえば、日米の経済摩擦と相場が決まっていた。それは、まるで日本の経済進歩に合わせるごとく、次々と新しい製品での摩擦を生み出してきた。頂点に達したのが、米国の産業の中核であり、米国では日本にとってコメと同じくらい重要だと思われている自動車での貿易摩擦であった。二度の石油ショックを経て、世界は完全に省エネ構造に代わっていた。燃費がいい（低い）ことが、車選びのポイントとなっていた。日本車は小型で燃費には敏感だったが、米国の車はこの動きに完全に立ち後れ、この時期、米国市場の日本車の輸入激増を許すことになった。

この結果、米国側の反発は激しく1980年代初頭の協議の末、ついに、あの悪名高き輸出自主規制⁽³⁾が締結されたのである。むろん、現在は、現地生産の拡大などで自動車の輸出自主規制自体はすべて解除されている。それにもかかわらず、生産台数、収益、様々な面で自動車メーカーの世界のトップクラスにまでになったトヨタがここまで対米自動車摩擦を気にかけるのは、輸出自主規制のトラウマが残っているとしかいいようがないのだろうか。トヨタは損を承知で、貿易摩擦を回避する目的でこのような策に打ってでたのであろうか。

2. 本論文の内容

他社支援を目的とする価格引き上げという今回の措置の是非はともかく、国際経済学上、我々は、貿易摩擦と貿易障壁とをどう関連づけ、どう解釈すべきなのか。単なる、摩擦回避という政治学的・国際関係学的な部分はべつとして、経済学的にはどのようなインプリケーションが可能なのか⁽⁴⁾。

国際経済では、あらゆる局面でグローバル化が進み、それと同時に社会も、科学技術も高度化・複雑化している。これにあわせて、貿易自由化を進展させるべく、ラウンドなど様々な国際交渉が進められてきた。しかし、一方で、通商問題にまつわる貿易摩擦や二国間交渉は、絶えず世界のどこかで起こっている。GATTのケネディ、東京、ウルグアイ各ラウンドの交渉過程で、とうに解決済みの問題が、新興国が現れるなどの要因もあって、今でも顔をのぞかせることがあるのはそのためである。2000年以降に限っても日中のセーフガードの問題や、米国の鉄鋼輸入製品への課税とその用途の問題、さらにはMFAの期限切れによる繊維摩擦の問題など、通商関連の国際経済問題は枚挙にいとまがない。

本稿では、貿易摩擦の諸問題のなかでも、数量・関税による規制、とりわけ実際に多く行われてきて、現在でも形をかえてしばしば通商交渉の場に登場する貿易制限を輸出自主規制を中心にその問題点を整理し、今後の通商摩擦への示唆を与えることを目的とする。

具体的には、貿易摩擦を日米の自動車を題材にしてみる。まず、II章で、日米貿易摩擦全体を概観する。III章で、貿易規制を、関税・自主規制（数量制限）の二点からみて分類し、その中での輸出自主規制の位置を示す。IV章では、自動車輸出自主規制交渉時に実際に起こったことを例に取り、貿易規制の意味を考察する。V章では、IV章に引き続き、輸出自主規制の経済的影響を簡単な仮定条件において数量分析を行う。そしてVI章でまとめとして、トヨタの例に戻り、考察を加え、さらに一般的な貿易制限に対する示唆を述べることとする。

II. 日米摩擦の簡単な経緯 品目、問題の変遷、その解決方法の変遷

本章では、貿易摩擦を、特に輸出自主規制を中心に歴史的に整理し、確認しておきたい。

戦後、我が国の通商政策の中心課題は、二つに分けられる。一つは、グローバル化・国際協調による自由化、GATT-WTO 体制への貢献とそこからの見返りであり、もう一つが、対米通商摩擦対策である。前者が積極面であるのに対し、後者はまさにもめ事処理の連続であった。ここでは、後者の歴史を概観し、輸出自主規制を位置づけすることにしたい。

図1は、日米通商摩擦の変遷・推移を表したものである⁽⁵⁾。この表が示しているように、摩擦はその形態自体が変遷している。

1. 個別対応の時代（輸出自主規制の時代）

日米貿易摩擦は、最初は、個別品目に対応する時代から始まった。日本が得意とする繊維から加工組立の分野を中心に鉄鋼に至るまで、多くの品目が摩擦の対象となっていった。これは、日本国内で、ある分野が成長し、それが大挙してほぼ同時期に自由貿易を許容する米国に流れたことから生じる問題であった。この現象が急激に起こるので、どうしても摩擦になってしまうのである。これがいわゆる、集中豪雨の輸出である。これにたいし日米間では、二国間交渉による個別業種・個別品目への対応という形が取られ、どの業種でもほぼ同様の方策で解決がはかられた。これがいわゆる、対米自動車輸出自主規制である。そしてその大きな目的は、米国での特定の産業とその被雇用者を保護する点にあった。

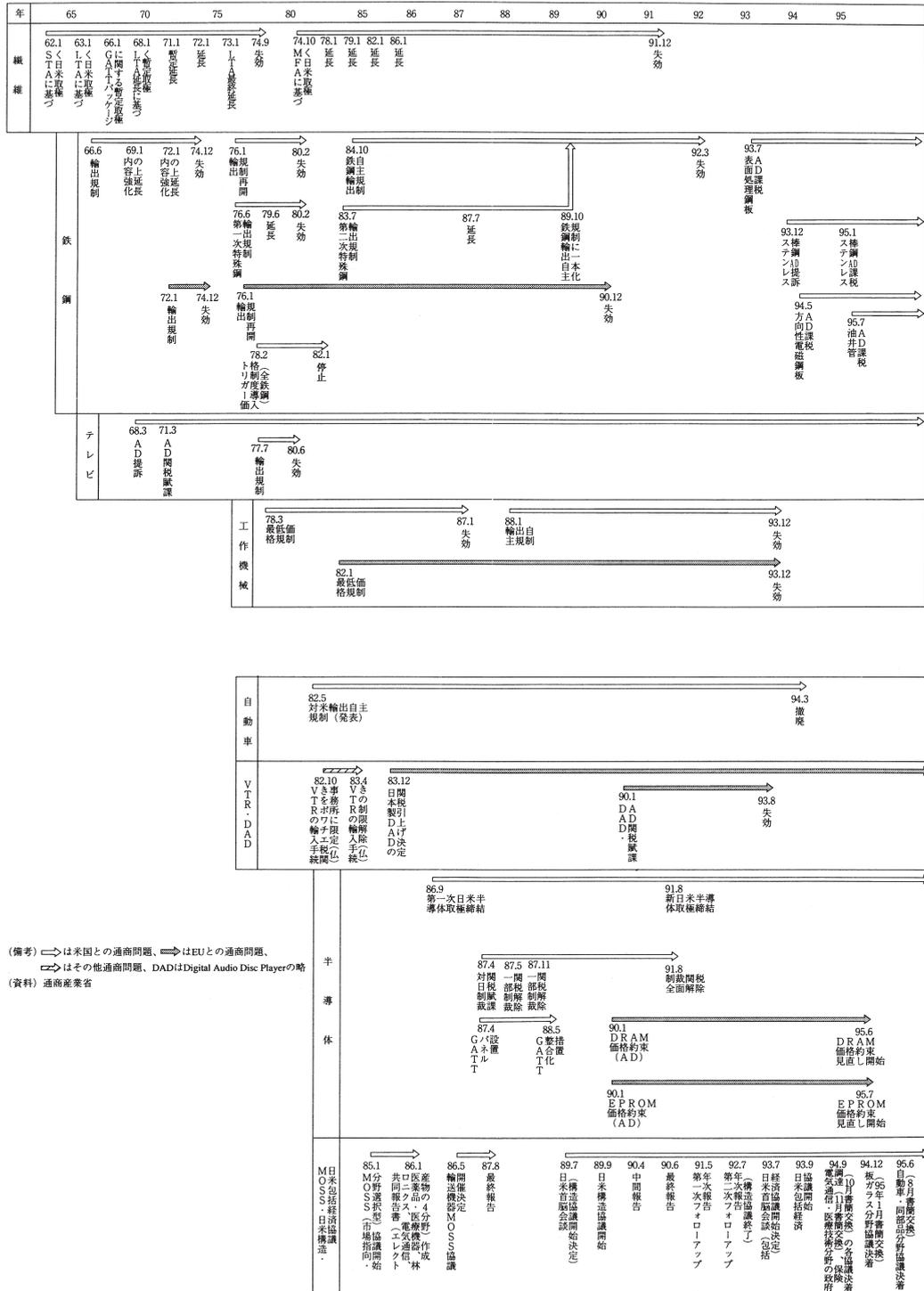
2. 貿易収支と為替レートが論点となる時代

上記の方策は後々まで継続するが、これの繰り返しに限界が来たのが、1980年代である。なぜなら米国の様々な産業分野で貿易摩擦が起きマクロの国際収支でも影響するようになったからである。米国は、80年代の半ば、レーガン政権になってから進行している貿易赤字を減少させるべく、これまでのドル高政策を転換し、ドル高是正＝ドル安誘導に為替政策を変換した。これがいわゆるプラザ合意で、この後、ほぼ2年の間に急速な円高が進み、我が国輸出製造業は極めて厳しい状況に追い込まれた。

経済学の理論上は、一応、円高になれば、日本の輸出が減少し、輸入が増加する。結果として、当然、日本の貿易収支黒字は減るであろうと推察された。前川レポートなどにもあるように、国際批判に考慮して、輸入拡大、内需拡大を中心とする施策が提言され、政府もこれを積極的に後押しし摩擦解消につなげようとした。

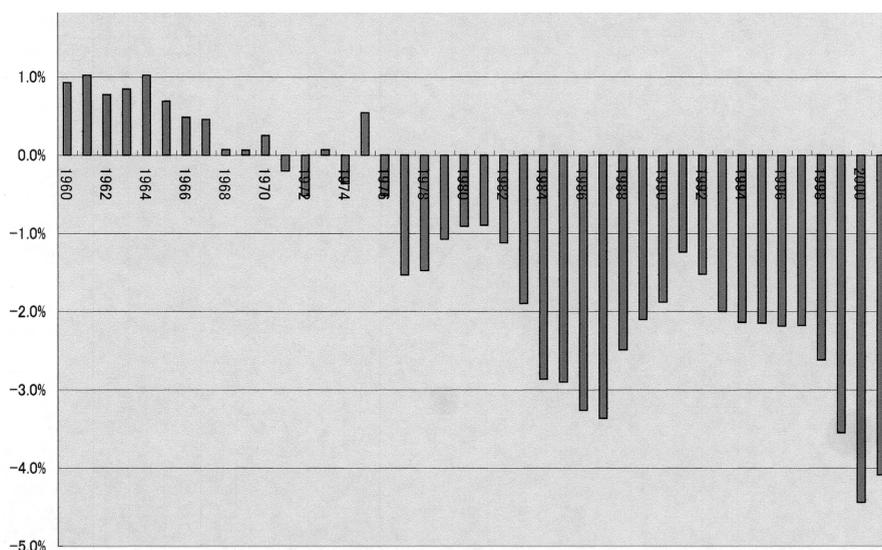
しかし、米国の対日貿易赤字は一向に減少しなかった。図2は、米国の対GDP比での赤字額の推移である。米国の対外貿易赤字は、85年から87年にかけてむしろ上昇（悪化）している。対米輸出（米国から見れば輸入）数量が減少すれば、日本側の円建て貿易収支は調整されるが、ドル建ての貿易収支額は、減少するとは限らない。それどころか、Jカーブ効果によって、一時的には増加してしまう⁽⁶⁾。少なくともマクロバランスだけを考えて予測される結果（米国の貿易赤字の縮小）になるとは限らな

図1 日本の主要な通商問題の推移



(出所) 通商産業省「通商白書」(平成8年版) p 346~7

図2 米国貿易収支の対GDP比推移



(出所) 『世界経済の潮流』(2005 秋) 巻末資料より

い。また、レーガノミクスの影響ですでに米国製造業は衰退の方向に向かっていたため、為替調整では、米国の製造業の復活はならなかった。

そして、実際、結局、為替レートの変化(円高)は日米の貿易収支の不均衡を大幅に調整するに至らなかったのである。

3. 内政干渉の時代

この後、米国は、マクロ経済(為替による調整)の考え方を路線変更し、今度は、日本国内の制度、政策、慣行などに視点を移してきた。「円高で貿易が不利になれば、米国の輸出が増加するはずである。現に、ドル高円安時は米国の貿易赤字が増大した。しかるに、円高水準がここまでになっても、貿易収支は改善されてこないし、日本の貿易収支も悪化しない。これは、経済学の理論に反することがおこっている。ということは、市場を歪曲させるような何かの力が働いているということである。日本市場が開放されていないということである。」

1989年、日米構造協議では、このような論法のもと、制度、政策、慣行などが、議題として取り上げられることになった。相手国の国内の制度に触れることは、これまで基本的には禁じ手とされていたことである。しかし、ここでは、いわば、お互いに内政干渉しあいましょうと言ってきたのである。当然、アメリカ側が攻勢をかけてくるという形になった。具体的には、大店法の解決、系列取引の解決などである。これに対し、日本側も、貯蓄率の上昇政策を米政府に提言するなど米国の内政に干渉している。

この協議は、ミクロの点では、いくつかの成功があった。しかし、国際マクロ経済的には問題は解

決されなかった。貿易収支の数字は上下を繰り返すものの、日本の対米黒字、米国の対日赤字の構図はほぼ変化しなかった。

4. 結果主義の時代 個別対応へ

その後は、米国の対米通商政策の方針は結果主義に陥っていく。とにかく、目標の数字を盛り込む。そしてそれに向かってあらゆる方策を提案し、駆使し、圧力をかける。代表例としては、1991年の日米半導体協定で、これにより、国内での外国半導体製品のシェアを20%にするという数値目標を定め、日本がこれを受け入れたのである。この傾向は、日米包括協議あたりからさらに鮮明になり、1995年には自動車等の輸入、あるいは米国での現地調達を引き上げなど、再度個別交渉がクローズアップされるようになった。

これ以降も貿易摩擦はまさに様々な業種・分野で、形をかえて、様々な国の間で起こるようになっていく。そして、我々が注目すべきは、現在になっても、その解決にあたっては個別業種、個別品目の対処が随所で顔を出すという点である。その時にでてくる解決方法は、輸出自主規制に近い形のものが多い。こういった場合、例えば、特別数量制限、特別関税といった形を取る。

輸出自主規制等による貿易規制がどういう形で行われるのか、またその経済的インプリケーションは何なのかを、現時点で再確認することの意義もここにあると考える。

III. 関税、数量制限による市場介入とその影響

戦後の自由貿易推進体制下で、貿易規制とは一体何なのか。前章で述べたように、本来、国際協定(GATT-WTO体制)違反のはずの規制が実際には起こっては絶ち消えている。いろいろと手を変え品を変えてはいるが本質は大きく変わっていないようである。本章では、政府等による貿易への市場介入の方法のうち関税・数量に焦点を絞って分類し、輸出自主規制をその中で位置づけることとする。

1. 数量制限と関税による分類

二国間で、貿易に政府が介入する場合には、輸入する側が行うのか輸出する側が行うのか、また、数量規制か関税規制かで4通りに分けることが出来る。

①輸入国側の規制(数量制限)

第一は数量制限である。戦前にもっぱらほとんどの国で行われた方法で、自国産業を守るため、多用された。一定期間に輸入される量を単独、かつ、一方的に(あるいは二国間交渉で)輸入側が決定する。実際に輸入される量の上限が示されるので、最も確実な方法である。現在は、GATT違反となっている。

②輸入国側の規制(関税)

第二は、輸入関税である。関税自体は現在でもどの国も多かれ少なかれ利用している。もちろん我

が国も例外ではなく、関税障壁が高いからと言って GATT 違反とは言えない。しかし、関税率の引き上げ、特に、いったん引き下げた場合、再度引き上げることは GATT で禁止しており、協定違反となる。

③輸出国側の規制（輸出自主規制）

第三は、輸出自主規制である。これが次章で中心として扱う市場介入の方法で、早くは1950年代から日米貿易摩擦のときの解決策としてほぼ一貫して多用されてきた方法である。

定義としては、輸出する側が、相手方（輸入する側）の経済状況などをおもんばかって、自主的に輸出量を制限する方法である。むろん広義の意味では数量制限であるが、実質的には交渉で数量が決定する点、名目的には輸出する側が決定した点になっている点が輸入国側の数量制限と大きく異なる。

輸出国側が一方的に市場介入による損害を被るように思えるが、実際はそうとは限らないことはすでに多くの研究者により指摘されている。本稿でも、輸出自主規制については、数量的に後に述べる。

④輸出国側の規制（輸出関税）

輸出関税は、古くは輸出国政府の歳入増のために行われた方策であるが、現在は、輸出が不利になるマイナスの影響の方が重視されており、この目的で行われることは少ない。

最近では、輸出関税は、中国が、繊維輸出を急増させ主に先進国と摩擦を起こした際に、対欧米諸国に採用している方法である。繊維については以前より MFA 協定が存在していて、工業製品分野での自由貿易の例外扱いとされてきた。繊維産業は労働集約産業の特徴を持つため、国内への影響が大きいからである。ところが、WTO の交渉により、2005年より、MFA 協定は原則的に廃止されることが決まっている。途上国から先進国へ繊維品が大量に入ってくるようになったのである。

しかし、中国の繊維輸出は量、伸び率ともに膨大で、もし仮に協定が文字通りに廃止されたら例えば米国の場合国内の繊維製品需要の70%を中国製品が占めてしまうだろうという予測すらある。米国への繊維品輸出は現在 MFA など、貿易自由化での象徴的な出来事となっている⁽⁷⁾。

2. 4つの規制（市場介入）の比較

上記の4つの制度の比較を行いたい。まず、関税と数量制限だが、数量制限は、すでに述べたとおり、貿易規模を制度として制限する方法であり、自由貿易から考えると関税よりもはるかに保護主義的である。GATT 体制の中で、輸出補助金、関税引き上げと並んで数量制限が三大主要禁止事項とされているのもこういう事情があるからである。

関税の方は、数量を規定していないので、輸出する側がその条件でもいとなれば無制限に輸出が可能である。むろんダンピングのようなことは出来ないが、自由貿易を目指す GATT も関税は否定していない。というより、例外なき関税化といわれるように障壁は関税に一本化するべきであるという方針である⁽⁸⁾。

3番目の輸出自主規制は、事実上は①数量制限であること、②二国間交渉であることからして、厳密に言えば、GATT違反である。しかし、あくまでも輸出国側が自主的に行うということでGATTでは限りなく黒に近い灰色として扱われてきていた。これを輸出国側が何故受け入れていたかという、摩擦を起こさない政治的配慮以外に、もう一つは輸入関税よりは不利益が少ないという理由がある。というのは、輸入関税の場合には、貿易制限によって発生する余剰利益の部分がすべて輸入国側の税収となってしまいが、自主規制の場合には、関税の引き上げは行われないので⁽⁹⁾、関税分を値上げすることも消費者に還元することも企業の判断で可能である。余剰分は輸出国側が手にするとは限らないが、輸入側の政府が手にすることはない。

輸出関税はどうなるであろうか。これは、輸出国側が（自主的に）行うものだが、次の3点から輸出自主規制など他の輸出国側の規制とは異なる。

第1に、関税なので、数量制限がない。関税率自体も、輸出国が調整出来ることになる。第2に、貿易の制限によって発生する利益の行く先は輸出国政府にあるということである。輸入側に取られる関税分を自ら設定することによって、輸入国政府や消費者に貿易制限により発生した余分な利益を取られないですむ。第3は、関税により、輸出国内では企業間の競争が維持されるという点である。輸出自主規制の場合は、後に説明するように、quotaを政府が調整するが、輸出関税ではこのような不透明な市場競争への介入はなくなる。あくまで、輸入国と輸出国の間の調整だけが残る。

IV. 輸出自主規制の実際

前章では、4つの規制の比較を行った。本章では、輸出自主規制について実際なされたことを日米の自動車摩擦に例をとり述べることにする。

1. 経緯

図1に示したように日本の製造業は、波動的にその品目を替え、高度化、高付加価値化、高技術化させ、米国で貿易摩擦を起こしている。自動車の場合は70年代のオイルショック（73、78）を機に、低燃費のため輸出を増加させた。80年には日本車の対米輸出は200万台に近づき、米国内でのシェアも20%近くになっている。日本メーカーは貿易摩擦の必然的な到来を前に、他の業種と同様輸出自主規制の形で決着を図ることを望み、日米両政府間で熾烈な交渉が行われた。この結果、168万台という輸出自主規制台数で決着が付いている。業界は危機感を持ち、政府に賠償を求める姿勢まで見せた⁽¹⁰⁾。

このとき決定したのは、数量、期間（3年）であるが、この交渉の過程は通産省幹部が「最後はまるで労使の賃上げ交渉のようだった」と発言しているように、まさにネゴシエーションであった。自主とは名ばかりだったのである。

2. 決着とその影響

すでに述べたように、輸出自主規制は必ずしも自動車でのみ大きく図られたわけではない。にもかかわらず、決着したときには、自由貿易を害するという一方で、非常に大きな波紋があった。それは、

自動車産業の占める地位が日米をはじめ大方の先進諸国で非常に重要なものだからである。

具体的には、懸念は二つあった。一つは、米国にこれを認めれば、日本は他の地域、具体的には、EC、カナダ等からも同じ要求をされるということである。第二は、自動車以外の他の品目にも同様のことを要求されるということである⁽¹¹⁾。

双方とも要求は即時発生している。一つ目はEC、カナダとはすぐに交渉の要求があり、二つ目は半導体でこれも即時要求がでている。日本政府も対応に苦慮している。というのも、それまでも輸出自主規制はあったのだが、自動車の場合には、規制を行う大義名分がほとんど見つからなかったからである。例えば、繊維産業の貿易規制は、MFA⁽¹²⁾という形で残るなど問題はあった。しかし、繊維産業は労働集約的性質を強く持っており、また、主に先進国と途上国との広範囲にわたる関係での問題であるということで、国際的に納得を得ていた。しかし、自動車の場合、ただ米国側が困っているというだけで、普遍的な理由はない。どう理屈付けをしても、所詮、数量規制というGATT違反の変質であることは明白であった。このため、他国からも同様の措置を要求されることになったのである。

3. 自由貿易という観点からの問題点

つぎに、日本の自動車業界への影響である。168万台という規制の網をかけるのだから、今度はそれをどう配分するかに焦点がかかる。当然大手の実績のあるメーカーは過去の輸出台数を元に配分することを希望し、新興の伸び盛りのメーカーは今後の伸び（規制がなかったときの伸び）を入れての配分を希望する。政府の指導の元に業界がその年の輸出台数を決めるという極めて市場メカニズムに則らない方法が用いられた。ここでも多くの駆け引きがあったが、最終的には、直近の2年間の数字を基準として、国内の各自動車企業に当時の通産相が配分を割り振るいわゆる quota が決定されている。

4. 実際のその後（規制開始から2～3年後の状況）⁽¹³⁾

では、2～3年後に輸出自主規制はどうなったか。政府に対して訴訟の姿勢まで見せた国内の自動車メーカー、及び、その業界団体は、ほとんど実質的な抵抗を示さなくなった。表向きはともかく、輸出自主規制に対する日本の自動車業界からの手厳しい批判はほとんど消えてしまったのである。それは、この規制が、事実上、業界の利益増に貢献したからである。すなわち、日本メーカーは必ずしもこの規制によって不利益を被ったわけではなかったのだった。

まず、米国での日本製の乗用車価格は1台あたり30%以上の値上がりをしている。このため、日本の自動車業界は、米国での大幅な利益増を実現しており、熾烈な販売競争にさらされる欧州市場よりも1台あたりの利益が10倍といわれるほどになった。

全ての輸出自主規制製品がこのようになっているわけではないが、少なくとも日本の自動車会社は対米輸出自主規制で、決して一方的に損をしたわけではない。そして、これに対し、アメリカではビッグスリーはどうであったか⁽¹⁴⁾。日本車の強い小型乗用車市場の部分を切り捨て他の部門に集中するという戦略で、史上最高益を記録している。

むろん自由貿易の原理原則は崩すわけにはいかない。従って、日本の自動車業界、及び関係者は、

この輸出自主規制に対し否定的なコメントを続けていたし、期限となっている3年間の後にそれを延長することには、少なくとも公式発言としては、明確に反対していた。しかし、このような利益増で関係者がすべて丸く収まった状態で実際には事を荒立て寝た子を起こすような行動は日米ともにでてこなかったのである。

V. 輸出自主規制の経済的分析

前章では、輸出自主規制により米自動車業界だけでなく、懸念に反して日本の自動車業界も大幅利益増となったことを指摘した。では何故このようなことが起こったのか。本章では、輸出自主規制を各々の、様々な利害関係者の中でも輸出する側の企業の視点でみることで、それによって利益増の要因を探ることとする。

1. 大幅利益増の要因

この節では、輸出自主規制で日本の自動車業界が大幅利益増を達成した、様々な個別要因をあげておきたい。

まず、ドル高がある。この時期レーガノミクスの初期と言うこともあり、日米の金利差によりドルが高くなった。円安の恩恵を受け、メーカー各社の円建ての利益は上昇した。

第2は、供給が引き締まった分の価格上昇である。これは、他の製品の輸出自主規制の経験もあり、ある程度予測されていた（5%程度は見込まれていた）が、それをはるかに上回るプレミアムが発生したということである。

第3は、販売面でもコストダウンが可能になった。元来企業はその製品の持っている競争力以上の数量を販売することを期待して宣伝や激しい販売促進を行う。しかし、数量が限定されている場合、この販売コスト分が削減可能となる。また、対米自動車企業（ビッグスリー）とはともかく、日本企業間での熾烈な競争はなくなっておりこの面でも販売面でのコストは切り下げられている。

第4に、数量規制がある場合、通常起こることとして指摘されていることだが、高級車へのシフトという要因がある。繊維のMFAなど他の数量規制でもそうだが、数量が規制されている状況で売り上げ、収益を増大させようとする必要があるのである。このため、低級品から中・高級品へのシフトがどうしても起こる。高級車は利幅も大きいので、利益増につながった。

上記のような要因は、円高を除いて、国内で数量調整を行ったときに起こるのと同様の現象である。すなわち、カルテル効果が起こっているのだ⁽¹⁵⁾。

2. 自主規制の本質としてのカルテル効果に関する計量的分析の一例

前節で指摘した内容は、「輸出自主規制は、関係企業に質的な変化をもたらす」と言うことであった。具体的には、自由競争ではあり得ない、企業間競争の弛緩、車種別の企業の棲み分けなどである。しかし、このような質的な変化を前提にしながらも輸出自主規制は、利益増をもたらす傾向がある。

輸出自主規制は、日本が損するとか米国が得するとかいう問題ではない。あらゆる貿易摩擦は国対

国で争われることが多いが、輸出自主規制も含めて国と国との利害関係が完全に対立するということはない。もしそうであれば、貿易など最初から起こりはしない。この節では、日本の自動車会社が輸出自主規制という、直感的には不利益と思われる取り決めの進行する間、実際は利益を上げたメカニズムを、単純化したモデルをもとにして試算で捉えていきたい。

日本と米国、さらに消費者と生産者という最も単純化した分類で利害関係者を分けてみる。輸出自主規制は生産者と消費者にどのような経済的影響をもたらすか。

表1は各利害関係者が受けると規制前には予想された影響である。

輸出自主規制以前には、少なくとも短期的にはこのような影響があるだろうと予測されていた。しかし、実際には日本の生産者もプラスの影響を受けている。

そこで、次のような条件で、試算をしてみた。

(試算に使った条件)

輸出(販売)台数

- ・規制後販売台数 80 単位：台
- ・規制前販売台数 100

1台あたりの

- ・費用 80 単位：万円
- ・規制前利益 20
- ・規制後値上げ分 20

以上の条件で、試算した結果をまとめたのが表2である。

輸出自主規制が始まると、輸出台数は減少する。しかし、米国での日本製自動車の購入希望者は多

表1 輸出自主規制発動後に利害関係者が受けると予想された影響

	日本	米国
生産者	マイナスか	プラス
消費者	—	マイナス

表2 輸出自主規制に関する計算

		1台あたり(万円)				総額(台,万円)		
		費用	利益	値上げ分	価格	販売台数	総売り上げ	総利益
自主規制前		80	20	—	100	100	10000	2000
自主規制後	ケース1	80	20	0	100	80	8000	1600
	ケース2	80	40	20	120	80	9600	3200

ケース1 自主規制前と同じ条件(販売台数が80に規制されるだけ)

ケース2 自主規制前の条件に替えて、値上げを20万円行ったと仮定する。

いので、販売価格は上昇する。このため、利益は全体的には増える可能性が高い。

具体的には、仮に1台100万円の自動車を100台輸出していたとする。すると、1億円の売り上げになる。ここで、80台に輸出を自主規制した(させられた?)としよう。売り上げは100万円×80台で8000万円となる。2000万円もの売り上げ減である。ところで、日本製の自動車が今まで100台も売れていたのに、80台になったら、消費者の間で日本車の奪い合いが起こることになる。価格値上げもあり得るが、便乗値上げとの批判をおそれて日本の自動車会社は価格を据え置くかもしれない。(米自動車会社の圧力で、据え置きができないかもしれないが)。この場合中古車の価格が上がることになるだろう。通常、1%の価格が上昇すれば1%の数量減少がみられる。ということは、今回数量が20%減少するわけであるから、価格は20から25%ほど上昇することになる。仮に20%の上昇とすると、売値は120万円となる。120万円×80台は9600万円になる。これは、自主規制前の1億円には及ばない。従って、売り上げは下がることになる。

ここで、利益に注目してみよう。1台100万円の車の生産費用(コスト)が80万円、従って、利益が20万円だとする。すると輸出自主規制前には、100台売っていたのだから、利益は20万円×100台で2000万円ということになる。これが輸出自主規制後には、20万円×80台で1600万円の利益となる。400万円の利益減少である。しかし、売り上げの時に考えたように、売上高は1台120万円だから1台分の販売利益は120-80で40万円ということになる。総利益はこの数字に規制後の輸出台数80を掛けて3200万円となる。

つまり、売り上げ額(総輸出額) 売り上げ台数(総輸出台数)は減少するが、一台あたりの利益が上昇しているため、総利益はむしろ増加しているのである。

日米双方が利益を拡大することができたのは、日米による生産調整(数量調整)ができたからである。いわゆる先にも指摘した国際的なカルテルが効果を発揮したといえる。

国際経済の観点から見ると、貿易収支の変化に目がいきやすい。このため、企業収益よりも輸出(販売)総額や総数量を重要視しがちだが、実際には、企業は収益をあげるために行動しているわけで、このような観点から国際経済を見ることも重要と考えられる。

VI. 今後の市場介入に関する示唆

前章では、輸出自主規制が必ずしも輸出企業側に不利益のみをもたらすとは限らないことを示した。この輸出自主規制の考え方で、輸出企業側の自主的な、支援的な値上げを見るとどう見えるであろうか。本章では、今回のトヨタの値上げの評価を行い、さらに一般的な示唆を述べてまとめたい。

1. メーカーの自主的な価格の引き上げ(今回のトヨタの例)

今回のメーカーによる自主的な価格の引き上げは、III章で述べた貿易規制の4つのパターン(数量規制、輸入関税、輸出自主規制、輸出関税)から考えると、どれにあたるのであろうか。

まず、コストに変化がないという面であるが、メーカーの自主的な価格の引き上げというのは、価格上昇分がそのまま、単価あたりの利益増加につながる可能性が大である⁽¹⁶⁾。すなわち、今回のよう

な自主的な価格の調整は、必ずしも一方的に損を被るとは限らないということがわかる。売り上げ台数は減少すると考えられるのでその点では輸出自主規制と同じ効果を持つ。

一方で、価格引き上げが数量制限よりも先にあるので、単価当たりの利益上昇は担保されている。輸出入関税の心配もなく、売り上げ台数減少と引き換えに発生する余剰利益はすべてメーカー側に入っていく。他メーカーとの調整も必要ないし、政府に介入してもらう必要もない。こうした中で、価格引き上げという形でGMが一服つくことになれば、利益に加え、賞賛こそ得られるにせよ、マイナスの評価はないということになる。

これを政府から見た場合にはどうなるか。関税収入が入るわけではないので特に影響はない。消費者は高い品物を買わされることになるので、関税をかけられたのと同じ効果を持つことになる。また、GMにとっては、関税をかけてもらったのと同等の効果を持つことになる。

2. 今後への示唆

これまで述べてきたことをもとに、本稿の示唆をまとめとする。

まず、グローバル化・自由化が進展している現在でも、貿易摩擦はもとより、貿易制限はいつでも繰り返し起こりうるということである。III章で述べたように、日米貿易摩擦でも、為替レートに介入したり、構造協議を行ったりしたが、本質的な問題が解決されたわけではない。したがって、鉄鋼摩擦などに象徴されるように、輸出自主規制に類する貿易制限は現在も依然中心的、かつ、基本的な摩擦の解決方法として使われる。輸出自主規制などは必ずしも過去の話ではないということになる。形や立場を変えて、あちらこちらでむしろ単純な形で顔を出すことになる。

次に、日本についてみた場合であるが、日本は、あらゆる分野で攻める（輸出する）側から守る（輸入する）側に変わる可能性があるという点を指摘したい。中国とのセーフガード問題でも見られるように、貿易に関しては、今までの形は、日本が農産物分野で守り、工業製品分野で攻める形であった。しかし、今後は工業製品分野でも、日本が守る立場になると言うことである。

工業製品分野については、繊維品や低技術の製品などはすでに多く日本に輸出されている。最近ではないが、日韓のニット摩擦に見るように、このような形はもう起こっている。このことによって、日米間で起こっていた経済摩擦が、工業製品分野で攻守ところを替える形になり、日本と他国との間で多発することが考えられる。そして、その製品分野も高技術化、高付加価値化する可能性が高い。

その時には、我々が対米輸出規制で押しつけられてきたことを行う立場になる。ここで重要な点は、この場合、我々はそれが一時的な保護主義では終わらない可能性がある点である。V章で見たように、こうした貿易規制は、国際的なカルテル効果を持っていることを認識していなければならない。すなわち、それは、結局はその国では成り立たない産業を延命させるだけのことになり、構造転換の遅れ、高度化の遅れとなる可能性もあるのである。そして、国内企業の保護だけでなく、海外企業にも同時に利益を与えてしまうことにもなりかねない。さらに、消費者には薄くではあるが広範囲の損失を与えることになる可能性が大なのである。

さらに、このようなことは何も輸出自主規制のような方法を採用しなくても例えばトヨタのように、

一企業ですらとりうる方策であるということを心しておく必要がある。かりにトヨタに何かしらの圧力がかかっていたとすれば、もうすでにそれは自由貿易ではあり得ないことにもなる。

貿易関連の問題は、日々複雑化している。と同時に、その解決方策は基本的には以前と同様の場合も多い。輸出自主規制のようなことは常に起こりうることであるということを再度述べて本稿の結びとしたい。

注

- (1) NHK ニュース「BS 経済最前線」(2005.08.08 10:15~)
- (2) 前掲 資料
GM (General Motors) は近年2004年度より、業績悪化に陥り、社員と同等の価格設定で一般顧客にも販売するというかつてないキャンペーンを行った。これが奏功し在庫一掃を達成したが、今後の売れ行きには課題を残すこととなった。
- (3) 輸出自主規制 (Voluntary Export Restraint)
- (4) これについては、まとめの章を参照
- (5) 通商産業省『通商白書』平成8年版
- (6) Jカーブ効果については、小峰隆夫(1997)第2章を参照
- (7) NHK ニュース (1)に同じ
- (8) 例外なき関税化(日本の貿易の関連では、特に、米(コメ)の輸入で問題になった)
- (9) これは前述したようにGATTで禁止事項となっている。
- (10) 『朝日新聞』(1983.10.19夕刊)
- (11) 『朝日新聞』(1981.5.2朝刊)
- (12) MFA (Multi Fiber Agreements) 多国間繊維協定
- (13) 本節の記述は、注(1)と同じ資料を参考にした。
- (14) BIG 3:米国の自動車メーカー3社をさす。GM, フォード, クライスラー
- (15) カルテル効果については、『ゼミナール国際経済入門』(1996)を参照(p.370)
- (16) ここで、価格値上げと利益の関係をコスト上昇時とそうでない場合とに分けて、整理しておきたい。

まず、通常のケースであるが、価格を上げれば、売れ行きは鈍る。利益も減る。いわゆる減収減益である。企業は、価格引き上げを行う場合は、理由はほとんどの場合、コストの上昇である。例えばコスト80万円単価100万円の自動車を100台売っていたとする。ここで、コストが20万円上がったとしても120万円に価格を上げるのははばかれるので、10万円だけ価格を上げるとする。その影響で、かりに売り上げが鈍り95台になったとすると、利益は、 20×100 台マイナス 10×95 台=2000万マイナス950万=1050万円の減益となる。

しかし、コスト上昇を伴わない価格引き上げの場合、必ずしも減収(売り上げの低下)が減益につながるとは限らない。単価10万円の価格引き上げで1台あたりの利益は30万円となるので、利益は、 30×95 台マイナス 20×100 万円=850万円の増収となる。もちろん常にこうなるとは限らないが、コストが不変の場合の価格引き上げは増益になる可能性が高く、さらに、増収になることもあり得る。

このように見ていくと、トヨタの採った戦略は、経済学的にも必ずしもマイナスになるとは限らないということがわかる。

参考文献

(主要参考文献)

- 浅子和美、篠原総一編 (1997) 『入門・日本経済』 有斐閣
伊藤元重 (2005) 『ゼミナール国際経済入門』 (改定3版) 日本経済新聞社
伊藤元重 (2000) 『通商摩擦は何故起きるのか』 NTT出版
伊藤元重 (1996) 『ゼミナール国際経済入門』 (改定2版) 日本経済新聞社
小峰隆夫 (2004) 『最新日本経済入門』 (第2版) 日本評論社
小峰隆夫 (1997) 『日本経済・国際経済の常識と誤解』 中央経済社
黒田東彦 (2005) 『財政金融政策の成功と失敗』 日本評論社
土志田征一 (2001) 『経済白書で読む 戦後日本経済の歩み』 有斐閣選書
三和良一 (2002) 『概説日本経済史』 近現代 (第2版) 東京大学出版会
通商産業省 (1996) 『通商白書 総論』

(主要参考資料)

- 『朝日新聞』
『日本経済新聞』
NHK ニュース
引用箇所等は、注内に明示。

