

Discussion Paper # 90 - DOJ - 17

日米貿易問題  
—日本側からの経済学的分析—

小宮 隆太郎  
入江 一友

1990年5月

通商産業研究所 Discussion Paper Seriesは、通商産業研究所における研究成果等を取りまとめ、所内での討議に用いるとともに、関係の方々から御意見を頂くために作成するものである。このDiscussion Paper Seriesの内容は、研究上の試論であって、最終的な研究成果ではないので、著者の許可なく、引用または複写することは差し控えられる。また、ここに記された意見は、著者個人のものであって、通商産業省または著者が所属する組織の見解ではない。

日米貿易問題  
— 日本側からの経済学的分析 —<sup>\*</sup>  
未定稿

小宮隆太郎：青山学院大学教授・通商産業省通商産業研究所長  
入江 一友：通商産業省通商産業研究所主任研究官

1990年5月

はじめに	1
第1章 日米貿易関係のマクロ経済学的展望	2
1. 第二次大戦後の日米貿易関係の回顧	
2. 米国貿易赤字についての誤解	
3. 国際資本移動と貿易収支	
4. 貿易赤字の「原因」	
5. 貿易赤字対策	
6. 貿易障壁と貿易収支	
第2章 日本市場の開放性あるいは閉鎖性	13
1. 日本市場の開放性	
2. 日本市場の「閉鎖性」の証拠	
第3章 301 条的アプローチに対する批判	26
1. 「301 条的アプローチ」の内容	
2. 法的側面	
3. 経済的側面	
4. 政治的側面	
結論	31

## 要旨

現在の日米貿易問題論議の根底にはいくつかの誤解が存在している。標準的な経済理論とさまざまな国の歴史的経験や現状に照らして、米国にとって現在程度の貿易赤字はそれ自体それほど憂慮すべきことではない。また、日本の貿易黒字は非難されるべきことではない。米国にとって憂慮すべきことは、貿易赤字そのものよりも米国経済全体としての貯蓄率が著しく低いことである。日米二国間の大きな貿易不均衡は、それぞれの国の"overall"の貿易不均衡の「結果」であって、その「原因」ではない。米国の貿易赤字の基本的原因は米国経済のマクロ経済諸要因（特に巨額の財政赤字と民間部門の低貯蓄率）にある。米国が、過大な国内需要を抑制して貯蓄率を高めるとともに、産業の生産性向上等を通じ総生産を増大させ、中長期的に貿易収支を改善していくことが期待される。米国が貿易赤字の原因と考えている関税・非関税障壁の存在は中長期的にはそれぞれの国の貿易収支にほとんど影響を及ぼさない。

今日の日本はOECD諸国の中で、他の多くの国より関税・非関税障壁が低い最も「開放的」な国の一つである。日本市場が閉鎖的であるという主張は誤解に基づいた根拠の無い神話である。

米国が一方的制裁措置を背景に交渉することにより貿易相手国の「非関税障壁」を撤廃しようとする「301 条的アプローチ」は、法的・経済的・政治的観点から重大な欠陥を有し、貿易政策として妥当性を欠いている。「301 条的アプローチ」によって、たとえ米国側が主張する日本の「非関税障壁」を引き下げたととしても、米国の貿易赤字はほとんど改善しないであろう。

日米両国にとって経済的利害の対立する部分は僅かで共通利益の方がはるかに大きい。米国は日本との貿易問題を「政治化」していたずらに摩擦熱を高めるような交渉を重要視することをやめるべきであり、日米両国は世界の自由貿易体制の強化のためにウルグアイ・ラウンドの成功に向かって建設的に共同で協力すべきである。

はじめに

米国の持続的な貿易赤字と日本の貿易黒字を背景に、日米間の貿易問題は深刻化し、包括通商法301条とその関連条項に象徴される米国の「不公正貿易慣行是正」政策は日本の「非関税貿易障壁」をめぐる延々たる議論に発展している。しかし、こうした論議は問題の解決に向かって進んでいるというより、誤解に基づいて出発し、出口のない迷路の中に入り込んでしまった感がある。

本稿では現在の日米貿易問題論議に根強く存在する誤解は何か、そしてその誤解が標準的な経済理論と事実認識に照らして、いかに誤っているかを明らかにすることを目的としている。第1章では米国の貿易赤字の深刻さとその原因についての誤解を指摘し、そうした誤解を、この問題に対するマクロ経済学的な理解と対照する。第2章では、日本市場の「閉鎖性」の論拠とされているさまざまな「非関税障壁(nontariff barriers, NTB)」に関する議論を批判的に検討する。さらに、第3章では、米国が一方的制裁措置を背景に交渉することにより貿易相手国の「非関税障壁」を撤廃しようとする包括通商法301条の考え方が、貿易政策として妥当性を欠いていることを明らかにする。最後に本稿で得られた知見をまとめ、日米両国が進むべき道を示す。

## 第1章 日米貿易関係のマクロ経済学的展望

### 1. 第二次大戦後の日米貿易関係の回顧

現在の日米貿易問題を考えるために、まず第二次世界大戦後の「日米貿易摩擦」の歴史を振り返って見てみたい。1955年頃から1960年代の中頃まで、日本からの雑貨・繊維品類・ミシン等の米国向け輸出が急増したときに、日本政府はしばしば米国政府からの輸出自主規制の要請を受け、それに応じてきたが、当時は貿易摩擦という言葉もなく、またそのような状況でもなかった。その後、日米間に本格的な貿易摩擦の二つの波が起こった。第一波は、日米繊維交渉が難航した1968～72年に起こり、第二波は第一次石油危機後の世界的な景気後退期に、日本経済が日本特有の「不況期の輸出ドライブ効果」に依存して景気回復過程をたどった1976～78年に起こった。この第一波と第二波は、二つの石油危機によって日本の国際収支（経常収支）が大幅な赤字となるに及んでいずれも沈静した。しかし1980年代に入ると、まだ日本の経常収支が赤字、米国のそれが黒字であった1980年に、まず日本の乗用車輸出をめぐって第三波が起こった。そして1983年以降、米国の経常収支が大幅赤字、日本のそれが大幅黒字となるに及んで貿易摩擦は次第に深刻化し、慢性症状を呈するようになり、世界の自由貿易体制を揺がしかねない脅威を醸し出すようになった（注1）。

この間に貿易摩擦の焦点は、日本の輸出面では初期の雑貨・繊維品等から、鉄鋼・カラーテレビ・工作機械・乗用車・半導体等、次第に中程度・高度の技術を必要とする産業分野に移行した。また輸入面の貿易摩擦は1976年頃から始まり、牛肉・オレンジ・煙草・金属製野球バット・電電公社の調達問題等、比較的限定された個別的問題から、米・流通システム・企業系列・F S X・建設業の入札等、次第に広範囲の複雑かつ解決の困難な問題へと広がっていった。

1960年代以降1980年代初めまで、米国の経常収支赤字はほとんどの年についてGNPのプラス・マイナス1%以内、日本のそれは同じく2%以内を変動していたが、1983～85年には米国の赤字は3%ラインを超え、日本の黒字も3～4%に達し、しかも米ドルは各国通貨に対して高騰し、異常といえるドル高の時期が続いた。しかし1985年9月以降、ドル高は大きく修正され、特に円はドルに対してその後2年ほどの間にほぼ100%も上昇した。このドル安円高と、米国の財政赤字の減少（GNP比率でピーク時の1983年度6.3%から1990年度見通しでは2.2%へ縮小）、日本での内需拡大によって、日米の経常収支不均衡はか

なり調整された。すなわちドル安・円高の「Jカーブ効果」もあって、不均衡のピーク時にはGNP比率で米国の赤字は3.9%（87年第3四半期）、日本の黒字は4.9%（86年第4四半期）に達していたのが、最近では両者ともほぼ2%まで縮小した（表1参照）。

日米双方での不均衡調整が日米貿易摩擦の鎮静化につながるという期待があったが、事態はそのようには展開せず、不均衡の縮小にもかかわらず、米国において日米貿易問題は年とともにますます政治化されてきた。

## 2. 米国貿易赤字についての誤解

このように日米貿易摩擦は長期にわたっていくつかの段階を経て今日まで続いているが、この問題をめぐる米国内での「ジャパン・バッシング」や、日本等黒字国に対する米国政府の一方的な要求・行動の背景には、貿易収支（財貨・サービスの双方を含む（注2））赤字に関する次のような間違っただ俗的観念がある、と我々は考える。

- 1) 第一に、米国にとって現在の大幅な貿易赤字及びそれと裏腹の関係にある大量の資本輸入は、ともに米国にとって非常に「悪いこと」である。
- 2) 第二に、米国の全体としての貿易赤字の「原因」は、個々の貿易相手国との二国間貿易収支の赤字、ことに日本との間の大きな赤字、にある。
- 3) 第三に、米国の日本に対する大きな貿易赤字の原因は、日本の非関税障壁が高いことにあり、それを包括通商法というてこ(crowbar)でこじあげれば、米国の貿易赤字は解消ないし大幅に減少する。

要するに米国にとって非常に「悪いこと」が起こっており、その非は日本側にある、というわけである。

しかし第二次大戦後今日まで多くの国が「国際収支困難」に陥り、それを克服してきた。国際収支赤字の原因とその対策については、すでに標準的な経済学のセオリーと国際収支対策のメニューがある（注3）。それを米国の政治家・一般の国民がきちんと理解していれば、上記のような間違っただ俗的観念が横行することはなく、米国の貿易赤字に対してもっと適切な理解がなされ、また正しい対策がとられて、日米貿易摩擦は今日ほど深刻化しなかつたろう。日米貿易摩擦の原因の一つは、米国の政治家・一般の国民が国際収支問題についての正しい経済学的理解をもっていないことにある。

我々はオーソドックスな経済学の理論に立脚して次のように主張する。

- ①米国にとって現在程度の貿易赤字はそれ自体それほど憂慮すべき事態ではない。

- ②資本の国際移動を自由化し活発にしようというのが現在の（西側）世界の自由貿易体制の基本的な考え方である。日本の大きな貿易収支の黒字は、日本が世界各国の経済発展にとって必要な資本（貯蓄）を世界各国に供給していることを意味し、何等非難されるべきことではない。資本輸入を望まない国はオーソドックスな手段で貿易収支を改善すればよいだけである。
- ③米国にとって憂慮すべきことは、貿易赤字そのものよりも米国経済全体としての貯蓄率が著しく低いことである。
- ④日米間の大きな貿易収支不均衡は、それぞれの国の“overall”（対全世界）の貿易収支不均衡の「結果」であって、その「原因」ではない。
- ⑤米国の貿易赤字の基本的原因は米国経済のマクロ経済諸要因（特に巨額の財政赤字と民間部門の低貯蓄率）にあり、その面での改善がないかぎり、米国貿易赤字の減少はほとんど期待できない。
- ⑥関税・非関税障壁は中長期的には貿易収支にはほとんど影響を及ぼさない。
- ⑦これは経済学の理論よりも事実認識に関することだが、今日の日本は、一部の農産物を除けば、OECD（経済協力開発機構）諸国の中でも最も関税・非関税障壁の低い国の一つであり、日本市場が閉鎖的であるというのは誤解に基づく。
- ⑧包括通商法301条の考え方には、法律的・政治的な難点が多く、世界貿易体制に混乱をもたらしかねない。また経済学的にみても301条的アプローチは有効とは思われない。米国の主張する日本の「非関税障壁」なるものを撤廃したとしても、米国の貿易収支の改善に寄与するとは思われない。

本章では、上記のうち①～⑥についてマクロ経済学の観点から論じ、第2章で⑦、第3章で⑧をそれぞれ論じることとする。

### 3. 国際資本移動と貿易収支

#### (1) 貿易赤字の「是非」

貿易収支の黒字や赤字が長い期間にわたって続いた国の例は、19世紀の英国・米国をはじめ（表2参照）、現代でも多数ある（表3参照）。米国内の通俗的観念では貿易赤字が続いていることは非常に「悪いこと」らしいと考えられているようだが、一部の米国人が自国の貿易赤字を異常事態と考えるのは、それらの人々が歴史と他国の事例をよく知らず、自己中心的傾向が強いことに基づくものである。米国の現在程度の貿易赤字は他国の事例

に比べればそれほど大きなものではない。1970年以降のOECD諸国の事例に限っても、米国よりも大きな貿易赤字を出し続けている国は少なくない。また米国が最近5年間程度の貿易赤字を今後もし出し続けても、GNPに対する対外投資収益支払額の比率は現在のカナダ・オーストラリア等の比率に比べてはるかに低い水準に止まるだろう（注4）。

## (2) 資本移動の自由

国際収支上、貿易収支の赤字（黒字）（注5）は金融勘定を含む広義の資本収支の黒字（赤字）に等しい。貿易収支の赤字（黒字）が続いていることは、その国への資本輸入（その国からの資本輸出）が続いていることを意味する。OECDの「資本移動自由化コード」は加盟国が資本移動をできるだけ自由化することを求めており、IMF（国際通貨基金）協定は、国際通貨制度の基本的な目的として、諸国間の財貨、サービスおよび資本の交流を促進することを挙げている（注6）。先進諸国の間では貿易収支を均衡させようという協定は一つも存在せず、まして二国間貿易収支の均衡をはかるというようなルールなどありはしない。

1980年頃から先進諸国の為替管理が一段と自由化され、資本移動が活発化し、世界の金融・資本市場の統合が進んだ。その結果、貯蓄が投資を超える国から投資が貯蓄を超える国へと、資本が以前よりもいっそう活発に流れるようになったのは当然であり、それは一般的には資本の輸出国（貿易黒字国）・輸入国（赤字国）の双方にとって望ましい。

英国は19世紀初頭から第一次世界大戦まで100年以上にわたりGNP比率で2～5%もの貿易黒字を出し続け、米国を含む多くの国に資本を輸出し、世界経済の発展を支えた（表2参照）。貯蓄率の高い近年の日本も、貿易黒字分の資本を世界各国に輸出してその経済発展に寄与する立場にあり、日本が貿易黒字を続けていることを世界経済にとっての攪乱要因であって「よろしくないこと」と考えるのは本末転倒である。

「日本は貿易黒字を減らすために貯蓄率を下げ、また投資ことに生産能力の増強と結び付かない公共投資を中心に内需を拡大すべきである」というような主張がしばしば聞かれるが、もし日本がそのようにして貿易黒字を減らせば、現在のように世界的に資金・資本の需給が逼迫している状況下では、すでに現在でも戦後例のないほど高い水準にある実質金利はさらに上昇するであろう。その結果、累積債務国の困難はさらに増大することになり、また日本以外の国での投資が抑制されることになるが、それは多くの国々の多くの人々にとって決して望ましいことではないだろう。



### (3) 低い貯蓄率

米国にとっての問題は貿易赤字そのものにあるというよりは、経済全体としての貯蓄率が非常に低いことにある。減価償却等を控除した純貯蓄率（対国民所得比率、1984～87/88年の平均）は、日本は22.5%、西ドイツ14.0%、英国8.4%であるのに対して、米国は3.2%という超低空飛行の状態にある。こうした低い貯蓄率が「足枷」となっているために、巨額の資本輸入を行ってもなお米国の投資水準は国際的にみて高くはない。例えば米国の民間設備粗投資の対GNP比率は日本の約6割しかない。こうした低貯蓄・低投資の経済では高い成長を続けていくことは困難である。

貯蓄率・投資率が低くても、それが民間部門の自由な選択の結果であれば、国民が低い成長率を望みそれで満足していることを意味し、消費者主権と自由私企業制の原則からいって他人がお節介をやく必要はないかもしれない。しかし現在の米国の低貯蓄率は後述するとおり財政赤字と民間部門の低貯蓄率、特に前者に基づくところが大きい。議会制民主主義国の財政赤字は複雑な政治過程の結果であって、経済合理的な選択の結果とは言い難い。米国の現行税制や企業制度にも純貯蓄率を低めるバイアスがある。米国にとっては財政赤字を減らし、消費・住宅建設を過度に促進し貯蓄を抑制している政策・制度上のさまざまなバイアスを改めて、経済全体としての貯蓄率を高めることが緊急な政策課題であろう。

## 4. 貿易赤字の「原因」

### (1) マクロ経済学における「原因」と「結果」

最近の米国の巨額の貿易赤字の原因如何、あるいはそれら赤字の規模を決めている諸要因如何、という問題は、「マクロ経済学」、詳しくは「開放経済のマクロ経済学」(open-economy macroeconomics)の問題である。マクロの経済問題を考えるときに国民経済の一部だけを取上げてある問題についてそこでのローカルな変化の直接的影響から最終的な効果を類推することは、いわゆる「合成の誤謬」の誤りに陥りやすい。マクロ経済学はそのことを明確に教えている。例えば以下で述べるように「日本が非関税障壁を引下げれば米国の貿易赤字は改善する」というのは、ローカルな変化から直ちに最終的な結果を結論する「合成の誤謬」の好例である。

## (2) 「アブソープション・アプローチ」

一国の貿易収支にかんする「開放経済のマクロ経済学」の最も初歩的な、しかしきわめて強力な(powerful)理論は「アブソープション・アプローチ」という考え方である。この理論は一国の貿易収支について次のように考える。

まず一つの国民経済にとっての財貨サービスの需給均衡の式は次のように表される(単純化のためここではGNPとGDPの区別は無視する)。

$$(1) \quad \text{総生産 (GNP)} + \text{輸入} = \text{消費} + \text{投資} + \text{輸出}$$

ただしここで「消費」「投資」というのは政府部門の部分を含めた国民経済全体としての消費と投資である。この式の右辺の最初の二つの項目の合計を「国内の総需要(内需)」あるいは「アブソープション」(注7)と呼ぶと、

$$(2) \quad \text{総生産} - \text{アブソープション} = \text{貿易収支}$$

ということになる。

つぎに国民経済のうち民間部門についても政府部門についても、それぞれの部門で「生産」されたGNPの構成部分(個人所得・法人所得に減価償却を加えたもの、政府経常収入等)のうち「消費」以外の部分を「貯蓄」と定義すると、

$$\text{総生産} = \text{消費} + \text{貯蓄}$$

と表されるから、これを(2)式の左辺に代入すると、結局、

$$(3) \quad \text{貯蓄} - \text{投資} = \text{貿易収支}$$

ということになる。

以上のように貿易収支は「輸出」と「輸入」(いずれも金額)の差であるが、それは国内の「総生産」(GNP)と「アブソープション」の差に等しく、またそれは国内の「貯蓄」と「投資」の差に等しい(注8)。

以上の「アブソープション・アプローチ」によれば、貿易赤字が生じているということは、消費・投資・政府支出等の国内のアブソープションが国民総生産を上回り、国内の投資が貯蓄を上回っている状態である、ということになる。したがって、ある国がほぼ完全雇用の状態で貿易収支が赤字となっているときには、基本的には、国内の「アブソープション」を抑制しないかぎり、その国の貿易赤字の早急な改善は期待できない。

## (3) 米国の貿易赤字の「原因」に関するマクロ経済学の考え方

最近の数年間では、米国経済はほぼ完全雇用の状態にあり、「アブソープション」が完

全雇用水準の「総生産」(GNP)を上回り、国民経済の供給能力という「いれもの」から溢れ出た(spill over)需要が貿易赤字となっている。したがって最近の米国で大幅な貿易赤字の「原因」が何かといえ、第一次的には、「米国経済の完全雇用水準での供給能力(GNP)以上の過大な国内の吸収を生み出している諸要因」ということになる。これが米国の貿易赤字の「原因」についてのマクロ経済学の標準的な答えである。

いま述べたことの"corollary"であるが、現状では日本が何らかの手段により米国からの輸入を増やしたとしても、米国の貿易赤字が大幅に改善することはほとんど期待できない。そのように考えるのは、マクロ経済学問題についての素人の考えにしばしば見られる一種の「合成の誤謬」である。米国内の吸収(総内需)が現在の水準に止まるかぎり、例えば日本の「貿易障壁」なるものが低くなった結果として米国の対日輸出が増加すれば、日本以外への米国の輸出が減るか、日本または第三国からの輸入が増えるか、のいずれか、あるいはその双方が起こり、米国の全体としての貿易赤字はほとんど変化しない。

このような単純なマクロ経済学に照らして考えれば、米国の対日貿易赤字は、米国の全体としての貿易赤字、あるいはそれを起こしているさまざまな要因の「結果」であって、その「原因」ではありえないことが明らかであろう(注9)。

それでは、米国貿易赤字の「原因」である「米国経済の完全雇用水準での供給能力(GNP)以上の過大な国内の吸収を生み出している諸要因」とは一体何であろうか。吸収の定義から考えれば、最も重要なものは、税収を上回る財政支出、家計部門の高消費・低貯蓄、あるいは企業部門の貯蓄(内部留保)不足、であろう。

米国の貿易収支は1980年代初頭まではほぼ均衡していたのであるから、米国の大幅な貿易赤字が出現したことの「原因」はその後に大きく変化した「外生変数」「政策変数」に求めるべきであろう(注10)。そのように考えれば、1983年以降米国の財政赤字が増大したことが現在の米国の貿易赤字の最大の「原因」と見て間違いない。財政赤字は政府部門の貯蓄に対する投資の超過を示し、それが増加するときには民間部門の貯蓄増加か投資減少によって相殺されないかぎり、貿易赤字を増大させる(注11)。米国の場合、もともと低かった民間部門の貯蓄率は1983年以降さらに低下し、財政赤字増大による貯蓄不足を相殺するどころかむしろ拡大してしまった。

## 5. 貿易赤字対策

貿易赤字とは、消費・投資・政府の財貨サービス購入等の国内の「総需要」（アブソープション）が「総供給」あるいは「総生産」（GNP）を上回る状態であるから、貿易赤字を改善しなければならないとすれば、そのためには、①総生産を増やすか、それとも②総需要を抑制する必要がある。そのいずれに重点を置くかは、経済が完全雇用の状態にあるか否か、またどれくらいの時間的視野で国際収支問題を考えるかによる。

完全雇用ではなく失業・供給余力が存在する状態で貿易赤字が生じているときに、それを改善する必要があるとすれば、①の「生産増加政策」が有効であり、また望ましい。市場経済では生産は需要に応じて行われるから、「生産増加政策」は、それまで外国の生産物に向かってきた外国人・自国人の需要を、自国の生産物に向かわせる「需要転換政策」という形をとる。その典型は(a) 為替レートの切下げであり、(b) 輸入数量制限・関税率引上げ・輸出補助金等の措置も一種の需要転換政策である（ただし大体GATT〔関税と貿易に関する一般協定〕に違反する）。また(c) 内需を抑制し国内の物価を引下げ、企業努力を輸出に向かわせることも、需要転換効果がある。

完全雇用の状態でも、中長期的には(d) 産業の生産性向上・技術革新・新産業の発展により総生産を増やして貿易赤字を改善することができる。(a)(b)の「需要転換政策」の場合でも(d)の場合でも、総生産の増加に伴って総需要も増加するが、通常は生産が需要以上に、貯蓄が投資以上に増加するので、貿易収支は改善する。しかし完全雇用の状態で貿易赤字を早急に（「短期」的に）改善する必要があるれば、①の「生産増加政策」の余地はないから、②の「需要抑制政策」に重点を置かざるをえない。

1985年当時の米国経済には供給余力があったから、同年秋以降(a)の為替調整により輸出が増加し、貿易赤字のGNP比率はかなり低下した。しかしこの間米国の失業率は低下を続け、現在の米国はほぼ完全雇用の状態にあると考えられるから、現状では(a)(b)の「需要転換政策」はインフレを招き貿易収支の改善にはもはや寄与しない。先に述べたように、我々の考えでは米国の貿易赤字はそれ自体憂慮すべき規模ではないのであるから、米国は(d) 産業の生産性向上等によって総生産を拡大し、中長期的に貿易収支の改善を図ることに重点を置くのが賢明であろう。ただし、産業の生産性向上等のためには投資、研究開発、各種の教育を充実させる必要がある。したがって一方では財政金融政策によって国内の消費・政府支出を抑制し、他方では投資・研究開発・教育のための支出を増大すべきであろう。

ただし、一部の米国人が考えているように、もし現状において早急に貿易赤字の一層の

改善をはかる必要があるとすれば、標準的な「需要抑制政策」である(e) 財政金融引締政策を中心とするよりほかはない(注12)。ただし、さきに述べたように現在の米国の貿易赤字はそれ自体憂慮すべき規模ではないと考えれば、そのような政策は現在の米国にとって適切な政策選択とはいえないであろう。

米国の経済学者達も政府も(米国が最大の投票権を持つIMFを通じて)、第二次大戦後今日まで、需要超過のために国際収支困難に陥った多くの国に対して(e)の財政金融引締政策を繰返し勧告してきた。ところが米国自身の場合には、自国の貿易赤字が深刻な問題であるといいながら、貿易相手国に対してその内需拡大や一方的な市場開放を要求し、自らは本格的な国際収支改善策を実施しないている。これは全く奇妙なダブル・スタンダードである。

これまで米国以外の赤字国で、黒字国に内需拡大を要求したり、黒字国の市場が閉鎖的であると非難して一方的な市場開放を要求した国は一つもなかった。国際収支困難に陥った国は、それぞれ自国の国際収支改善のために必要な政策を(場合によっては非常に“painful”な政策を)自ら実行してきたのである(注13)。

このアシンメトリー(非対称性)は、米国の貿易赤字問題の政治化と日米貿易摩擦の主要な「原因」の一つが、米国が政治学者達のいう「覇権国」(hegemon)であること、及び一部の米国人の自己中心的傾向にあることを端的に示している。

## 6. 貿易障壁と貿易収支

「関税・非関税障壁の高い国の貿易収支は黒字になり、低い国の貿易収支は赤字になる」という通俗的観念があるが、貿易障壁の高低と貿易収支とは、経験的にもまた理論的にも、ほとんど関係がない。

まず事実を照らしてみると、さまざまな国の5~10年あるいはそれ以上にわたる貿易収支の状況を見れば、それを決めているのは各国のマクロ経済要因、ことに完全雇用(自然失業率)水準での国民経済全体としての貯蓄率と投資率に直接影響を及ぼす諸要因であって、貿易障壁や市場の開放・閉鎖度とは関係がないことが一目瞭然である。

例えば、国内市場が貿易相手国と比べて相対的に開放的で貿易黒字が続いた国の例としては、19世紀の英国、1950年代の米国、近年の西ドイツ・日本が挙げられる。19世紀の英国の場合も、近年の日本の場合も、貿易自由化を進める過程で貿易黒字は増大した。

逆に、今日国際貿易に関して最も閉鎖的と考えられる国は、北朝鮮・ミャンマー・アル

バニア等だが、それらの国の貿易収支は赤字気味であって黒字ではない。関税・非関税障壁が非常に高い中国も近年激しい貿易赤字を経験している。また、OECDの "Smaller Countries"の中には貿易収支が赤字傾向の国が少なくないが、その中にはこれまで貿易障壁の高かった国が少なくない（表3参照）。

興味深い例はデンマークと西ドイツである。デンマークは財政赤字が大きく経済全体の貯蓄率が低く、経常収支赤字は1970～87年の18年間の平均でGNPの3.1%に達している。他方その隣国の西ドイツでは財政はほぼ均衡し貯蓄率が高く経常収支黒字（最近の5年では同3.5%に達する）が続き、その結果二国間商品貿易は年々西ドイツ側の大幅出超になっている。ともにECに属しほぼ同様の貿易制度を有する両国のこのような違いは、明らかにマクロ経済諸要因の差による。両国の国際収支状況は日米のそれに良く似ているが、デンマークは「覇権国」ではないから、西ドイツに対して内需拡大とか市場開放とかを一方向的に要求することはない。

次に理論的に考えると、第3節で述べたように、貿易赤字（黒字）は資本輸入（輸出）と裏腹の関係にある。国際資本移動が自由に行われるとすれば、長い期間にわたって資本を輸入する国もあれば輸出する国もある。完全雇用（自然失業率）水準での（あるいは中長期の）国民の貯蓄率（対GNP比率）が国ごとにさまざまであり、各国ごとの貯蓄率と国内投資率とがちょうど一致するという理由はないからである。国際資本移動が自由に行われる国際経済社会の中で、資本の流れがいずれの国からいずれの国に向かうかといえば、貯蓄率が投資率に対して相対的に高い国から低い国へ、資本の実質収益率の低い国から高い国へと流れるのである。そのような国際経済社会の中で、「貯蓄率が投資率に対して相対的に高い国あるいは資本の収益率の低い国が貿易障壁の高い国であり、投資率が貯蓄率に相対的に対して高い国あるいは資本の収益率の高い国が貿易障壁の低い国である」という理論的な必然性は存在しないのである。

長期にわたって存在し続けている貿易障壁は、その障壁が直接に関連する財貨・サービスの貿易を妨げ、輸入量を少なくはするが、その効果は、中長期的にみれば、マクロ経済諸要因が変化しない限りでは、他の財貨なりサービスなりの貿易における輸出縮小・輸入拡大によってほぼ相殺され、貿易収支にはほとんど影響しない。

ただし、ある国が不完全雇用の状態にあるときに、相手国が貿易障壁を下げれば、先に説明した「需要転換効果」が働いて生産と貯蓄が増加し、自国の貿易収支は改善する。また完全雇用状態でも、相手国の貿易障壁の低下は自国の交易条件を改善し、実質所得を高

めて貯蓄を増やし、幾分かは貿易収支を改善するかもしれない。しかしこのような交易条件改善がもたらす貯蓄増加効果は、大きな工業国の場合には概して僅かなものであり、しかも大体において一時的なものにすぎないと考えられる（注14）。

## 第2章 日本市場の開放性あるいは閉鎖性

### 1. 日本市場の開放性

#### (1) 開放性の証拠

今日の日本の国内市場は一部の農産物を除き先進諸国の中で最も開放的な市場の一つである、と我々は考えている。第二次世界大戦直後から1960年代前半まで強固だった輸入抑制・国産品愛用・外資排除といったナショナリスティックなあるいは重商主義的な経済政策のフィロソフィーとそれに基づく経済政策システムは、次第に改められ、今日ではほぼ完全に解体されてしまった(注15)。

我々が日本市場は十分開放的であると判断する根拠は、第一には、関税率・輸入数量制限品目数・相手国に要請した輸出自主規制等の国際比較から見て、それらに関しては日本市場は欧米の市場に比べ少なくとも同程度か、おそらくはそれ以上に開放的であるといえる点である(注16)。第二に1975年頃以降、日本政府が継続的かつ精力的に市場開放措置を実施してきたことである。第三に、最近数年間の円高に伴い、輸入、特に製品輸入が急増していることである(注17)。第四に、第二次大戦後の日本では多くの分野で活発な新規参入があり、その結果として多くの分野で、米国や西欧主要国に比べて有力企業の数をはるかに多い。例えば鉄鋼の一貫高炉メーカーは5社、乗用車を生産している独立メーカーは9社、コンピューターの有効メーカーは7社もあり、それらの中のかなりの数が1950年代以降の新規参入者である。これは日本経済が「開放的」で競争の盛んな経済であることを示している。

日本の国内市場が決して「閉鎖的」ではなく十分「開放的」であることを示すもう一つの有力な証拠は、米国のビジネス・コンサルタントであるBERI社(Business Environment Risk Information S.A.)が定期的に発表している外国企業にとっての事業環境評価の指数である。これは国際金融におけるいわゆる「カントリー・リスク」指数のうち最も著名なものの一つで、国際金融の分野の実務家・専門家の間では良く知られているものである。BERI社の指数の特徴は、他の「カントリー・リスク」指数の多くが主として資金貸付・貿易取引・証券投資についての国別リスク評価であるのに対して、同社はそれらのためのリスク評価とともに、外国企業がある国に新規に進出して事業活動を行う場合の「事業活動(operations)リスク指数」、当該国の政治的安定性についての「政治リスク指数」、利潤送金についてのリスク指数、及びそれら三つの指数に基づいた「利潤機会指数



(Profit Opportunities Recommendation Index) 」をも示している点である。

BERI社の指数は、世界各地の約100人の実務家からなるパネルと、各国の政治情勢を分析する約75人のパネルの評価に基づき、世界の75の国について示されているが、「事業活動リスク指数」の基礎となる評価項目としては、経済成長率・インフレ率・国際収支などのマクロ経済指標とともに、「外国企業・利潤に対する態度」「ビューロクラシー」「契約の履行可能性」「現地国の経営者とパートナー」「短期資金の利用可能性」等々、約15項目が含まれている。

このBERI指数によると、外国企業が進出して事業活動を行う場合の有利性を総合的に評価した「利潤機会指数」において、最近の数年では、日本はスイスとともに1、2位を占め、世界最高の評価を与えられている。他のOECD主要国は、西ドイツ3位、米国は大体4～7位、英国は7～10位、フランスは10～13位、カナダは9～11位、イタリアは20～25位の評価となっている。また「政治リスク指数」でも、日本の値はスイス・ノルウェーとともに、米国・英国・フランス等よりも一段と高い、世界最高の値となっており、日本の政治的安定性が外国の政治専門家によって高く評価されていることが判る。

多数の専門家の判断と分析に基づくこのような評価は先進諸国の中で日本が最も「開放的」な国であることを示すものである、と言ってもそれほど過言ではないであろう。そうまでは言わないとしても、少なくとも日本が著しく「閉鎖的」な国であるというような主張が全く根拠のないものであることを、BERI指数の評価は示している。外国企業に対してかなり「閉鎖的」であるということと、外国企業にとっての利潤機会が世界の中で最も豊かな国であるということは、到底両立しない。

もちろん、我々は日本市場が関税障壁・非関税障壁の存在しない完全に開放的な市場であると主張するつもりはない。日本市場には、低いながらも関税障壁が存続し、一部の農産物には典型的な非関税障壁である輸入割当制度が残存している。市場開放措置が比較的最近になってから実施され、日本市場の開放性が近年になって急速に高まったものであることも否定できない。しかしながら、これまで述べてきたいくつかの根拠からみて、現在の日本市場が全体として他の主要先進諸国に比べても遜色ないほど開放的であることは明らかであろう。

それにもかかわらず、「日本には多くの非関税障壁が存在し、国内市場が閉鎖的である」という「神話」が、諸外国の人々、なかんづく米国のジャパニ・バッシャールたちの間で広

く信奉されているようである。しかしそのことを示す合理的・科学的な根拠は示されたためしがない。日本市場の閉鎖性であるということの根拠として一般の外国人ことに米国人が最も頻繁に挙げるのは、日本の持続的な貿易黒字であるが、これが国内市場の閉鎖性の証拠にはならないことは前章で述べたとおりである。

一部の米国経済学者は、経済学者ではないジャパン・バッシヤーに比べれば幾分か“sophisticated”であり、日本市場が閉鎖的であるとする他の「証拠」を提示しているが、以下でみるとおり、それらはいずれも日本に高い貿易障壁があることを確信させるものとはいえない。

平均関税率・輸入数量制限品目数・相手国に要請した輸出自主規制等の指標の国際比較を別にすれば、一国の国内市場がどの程度開放的であるかあるいは閉鎖的であるかを示すことは容易ではない。とりわけ輸入数量制限・輸出自主規制以外の非関税障壁に関しては、ある国が十分開放的であることを説得的に示すことは極めて困難である。それは、事実として犯人ではない者が、窃盗なり殺人なりの容疑をかけられたときに、自分の無実を立証しようとする困難と幾分か似たものである。きちんとしたアリバイがないかぎり（それが無いことはしばしばありうる）、ある人が容疑を受けている犯罪と全くかわりがないことを立証することはほとんど不可能である。他の者が確固たる証拠や信頼のおける目撃者をたてて、ある者が犯罪を犯したことを証明する方がはるかに容易であろう。したがって我々は日本市場が閉鎖的であると主張する人々、特に米国経済学者に対して、日本市場が米国や西欧諸国の市場より閉鎖的であると説得的に示す科学的証拠を出すか、さもなければ事実に基づかない主張を撤回するか、のいずれかを求めたい。

## (2) 非関税障壁の性格と国際比較

非関税障壁の国際比較については概念上の基本的な困難がいくつかある。まず、何が非関税障壁であり何が非関税障壁ではないかについては、利害関係のない者ですらしばしば意見が異なりうるものであり、客観的に確定することは極めて困難である。例えば、動植物検疫上の輸入禁止・制限措置、消費者・環境保護のための安全基準、知的所有権保護の理由による輸入禁止措置等々について、輸出国側はそれが不必要あるいは過度のものであって非関税障壁であるとし、輸入国側は検疫上、消費者・環境保護上、あるいは知的所有権保護上の理由から合理的なものであるとして、見解の分かれることがしばしばある。また、非関税障壁のうち数量的に「障壁」の高さを表すことができ、国際的にその高さを比

較できるものはごく僅かしかなく、したがって多くの非関税障壁について関税率の場合のような国際比較は難しい。さらにそれぞれの非関税障壁の輸入抑制効果となるとその計測あるいは評価はいっそう難しい。

したがって、非関税障壁のうちGATTの東京ラウンドで多国間の取決めが行われた事項、現在のウルグワイ・ラウンドで交渉が行われている事項、あるいは将来多国間の交渉が可能と思われる事項についてはともかく、一般的、包括的にある国の非関税障壁が他の国の非関税障壁と比べて高いか低いかを論じることは科学的な問題設定とはいえない。

### (3) 「非関税障壁」「閉鎖性」の概念の混乱

日本市場における「非関税障壁」及びその結果としての「閉鎖性」に関する最近の議論が紛糾しているのは、上述の非関税障壁の国際比較にまつわる基本的な困難に加えて、「非関税障壁」「閉鎖性」の概念自体に混乱があり、誤解に基づく問題設定の上に議論が進められているからである。

非関税障壁とは、本来、各国政府の経済政策や法律制度に基づく（関税以外の）貿易障壁に限定されるべきであり、民間の経済主体の行動や社会的慣習に起因する貿易障害、例えば言語や生活慣習の相違に基づく障害は、経済学で使われている意味での非関税障壁ではない。ところが最近「日本市場の閉鎖性」として論じられている事柄の中には、商慣行・社会的慣習や、もっぱら民間経済主体の行動のみに関連する事柄が少なくない。こうした事柄の多くは消費者主権と自由私企業制の原則に照らして民間経済主体の自治に委ねることが適当であり、政府が干渉すべきことはなく、政府間交渉を行い相手国政府に改変を求めることは基本的に無理である事柄が少なくない。各国市場の特性を学問的関心から比較研究するためであればともかく、二国間あるいは多国間の取決めに基づき各国の非関税障壁を低減させ各国市場の閉鎖性を低下させていこうとするのであれば、各国の経済政策や法律制度に基づく貿易上の障害、それらによる国内市場の閉鎖性に問題を限定するのが賢明であると考えられる。

こうした本来の意味での非関税障壁や閉鎖性に限定せず、社会的、文化的、さらには自然的な要因まで含めて考えれば、日本市場は他の先進諸国市場に比べ外国企業・外国製品の「浸透」(penetration)が比較的困難な市場であるかもしれない。日本市場は、相当規模の人口を抱え、長い歴史を有し、独自の言語・生活習慣等を持ち、同等の所得水準・工業化の程度にある他の先進諸国からの距離が遠い。こうした条件の市場では、外国企業に

とって貿易の上でも直接投資の上でも、比較的類似した二国間の貿易や直接投資の場合よりも多くの困難を伴うであろう。逆にいえば、日本の企業が欧米諸国の市場に製品の輸出により参入しはじめたときには、同じような意味で「浸透」することが困難だったのであり、その困難を乗り越えて日本の輸出産業が発展していくには多くの年月がかかったのである。

いま述べたような「浸透」の相対的困難性をもって、「日本市場は非関税障壁が多く閉鎖的である」というのは妥当ではない。また欧米企業にとって浸透が困難であるという理由から日本に対しては自由貿易のルールを適用すべきではないというのは、国際貿易の基礎についての無知に基づく主張である。国際貿易はもともと社会的・文化的・自然的条件のさまざまに異なる国々の間に行われるものであり、現行のGATTやIMFの基本的諸規定もそのことを当然の前提としている。自由貿易の利益はさまざまに異なる国々の間で貿易が行われるときに生じ、むしろ、そういうときにこそ自由貿易の利益が大きいのである。国際貿易に参加する諸国の社会的諸条件や法律制度が類似していなければ自由貿易の利益が得られない、というような理解は基本的に誤りである。

## 2. 日本市場の「閉鎖性」の証拠

ここで日本の非関税障壁ないし日本市場の閉鎖性の論拠としてこれまでさまざまな人々が取上げてきた様々な事項の全てについて詳しく立ち入ることは、紙数の関係で到底できないが、以下では、それらのうち代表的と思われる(1) 製品輸入と産業内貿易、(2) 企業内貿易、(3) 「系列」・「企業グループ」・カルテル等、(4) 内外価格差、(5) 流通機構、の5項目について我々の見解を簡単に述べておこう。

### (1) 製品輸入と産業内貿易

米国の経済学者の中には、日本の製品輸入比率と産業内貿易比率とがいずれも低いことを示して、日本市場が閉鎖的であると論じる人があるが、両者が低い理由は様々にあり、「閉鎖性」の科学的な証拠とは到底いえない(注18)。低比率の原因は以下のような事情であろう。

- ①日本は土地が狭く、天然資源(ことにエネルギー)に恵まれておらず、それらが関連する分野では強い比較劣位にあり、他方製造業については強い比較優位をもっている。

- ②近隣に所得水準・技術水準・文字・言語・歴史・文化・社会的習慣の近い有力な工業国がない。
- ③日本は熟練労働・技術への依存度の高い製品、ことに需要者ごとのニーズに応じた綿密な最終的仕上げを必要とする差別化された製品(differentiated products)に非常に強い比較優位をもっている。
- ④欧米企業が概して(多数の重要な例外はあるが)日本の消費者・企業を満足させるにはどのような製品・サービスを提供したらよいかをまだよく知らない。

R・ドーンブッシュはこの種の比率が日本では低いという、我々にいわせれば全く非科学的な論拠のみに基づき、日本市場は閉鎖的であると、日本には「輸入品を良しとしない嗜好と社会的圧力がある」と述べているが(注19)、これは日本の歴史・現実についての無知を示す。明治以来最近まで、ほとんど全ての消費財についても、資本財についても、多少値段が高くて輸入品を買おうとするのが日本人の習性であった。明治以降戦後まで長い間、日本人にとって輸入品とはそれだけで国産品より良い品物を意味した。概して教育水準が高く繊細・微妙な嗜好・要求をもつ日本の消費者・経営者のこのような「舶来品」選好が徐々に崩れていったのは、日本企業が日本の(そしてさらには外国の)需要者のニーズを満たす優れた製品とキメの細かいサービスを提供するようになったからである。「輸入品を良しとする嗜好」はまだ幾分か残存しているが、「輸入品を良しとしない嗜好と社会的圧力」はまったく存在せず、ドーンブッシュの理解はまったく逆である。

また、R・ローレンスの論文をはじめ日本の“closedness”を実証的に示したと結論するいくつかの計量経済学的研究ではいくつかの問題とすべき点がある。例えばローレンスは「各国人の効用関数は同一でありかつ“homothetic”である」という仮定を使っているが(注20)、そのような仮定は現実の国際貿易上の問題を考えるのには明らかに不適切な仮定である。各国人のニーズは同一ではなく、各国人の効用関数は明らかに同一ではない。日本人が求めるものは米国人または欧州人が求めるものと同じではない。さらに所得水準が低い国は各国人のニーズはそれほど“sophisticated”ではないが、所得水準が高くなるにつれて消費者は微妙・繊細な差に敏感になるので、効用関数は明らかに“homothetic”ではない。日本の所得水準が高くなり、消費者の要求がsophisticatedなものになった今日、外国の企業が日本市場で製品のマーケティングに成功するには、日本の需要者のニーズを十分研究し、日本人の嗜好・体格・生活慣習に合った消費財を開発・生産して販売する必要がある。日本の企業は長年の間、欧米の市場でどのような製品が需要者のニーズに応える

ものであるかを研究して、欧米の市場で成功するような製品を開発しマーケティングを行ってきたが、ほとんどの欧米企業は日本市場研究の努力を始めた段階にすぎない。

①国々間の言語・社会的伝統・生活慣習の親近性(affinity)の程度、②各国の主要工業国からの距離、③人口と経済の規模、④工業技術の水準等の諸要因は国際貿易のパターンを決定するうえでの重要な要因である。例えばニュージーランドは明白な理由から人口一人当たりの書籍・雑誌の輸入量は相当の額に達しているが、日本ではその量は僅かなものである。1970年代に主要各国の通貨が変動レート制に移行してから後、英ポンドがフランス・フランに対して高かった冬には、多数の英国人がパリにクリスマス・ショッピングに出かけ、逆にフランス・フランの方が高かった冬には、多数のフランス人がロンドンにクリスマス・ショッピングに出かけたが、日本の円が高くても日本人が大挙して12月のショッピングに出かけるような所得水準の高い大きな国は日本の近隣には存在しない。韓国や台湾からの自動車・船舶・半導体の輸出が増加すれば、それらの国では日本からの自動車のエンジン・電装品その他高度の技術を必要とする部品・船用機械・工作機械・半導体製造装置の輸入が増加するが、逆に日本の場合には近隣諸国はこれらの製品をほとんど供給することができない。これらの例が示すように①～④の諸要因は各国の貿易パターンに影響を及ぼす決定的な諸要因であり、それらをほとんど全て無視したR・ローレンス等の計量経済学的研究はまったく非科学的なものといわざるをえない。

一国の国内市場の「閉鎖性」を科学的に立証するためには、前節で述べた意味での貿易障壁、すなわち政府介入による貿易阻害要因の存在を確認し(identify)、かつそれが他国の類似の障壁よりも貿易阻害効果が著しいことを示さなければならない。そのような努力を欠いた単なる輸入比率・産業内貿易比率等の比較や非現実的な単純化の仮定に基づく計量経済学的分析は、非関税障壁の高低の差を示すというよりは、上記の①～④をはじめ雑多な諸要因の各国間の差を示しているにすぎず、「閉鎖性」の証拠とは到底いえない。

## (2) 企業内貿易

貿易に占める企業内取引の比率が高いことをもって、日本の市場の閉鎖性の証拠と見なす人がある。また日本の貿易に占める十大商社の比重が高いことをもって、日本市場の閉鎖性の証拠であるという議論もある。しかしこの問題については、まだそもそも企業内貿易とはどういうことかということさえほとんど判っていないし、企業内貿易比率と市場の競争度、「開放性」、「閉鎖性」との関係も明らかにされていない。

まず、この問題に関して一般に使われている統計、すなわち直接投資関係の統計における親子会社間取引の性格・意味が、まだ明らかにされておらず、誰も正確に理解していないのではないと思われる。例えばある国では製粉会社による輸入小麦の買付けが製粉会社による外国からの直接的な買付けという形で行われ、別の国では小麦輸出国所在のその国の商社の現地子会社の買付け、商社の親子会社間の企業内取引（企業内貿易）、商社の親会社から製粉会社への販売という形で行われているとしよう。後者の輸入取引は企業内貿易であるのに対して、前者の取引はそうではない。両者に市場の競争性なり「閉鎖性」に関して実質的な差はなく、このような企業内貿易の比率は市場の開放性・閉鎖性とあまり関係がない。

さらに、企業内取引を「閉鎖性」や独占・寡占に直ちに結び付けて考えるのは、経済学では古い考え方である。最近では、企業は多かれ少なかれ不完全な市場機構の中で活動しており、そのような環境の中で企業は資源移転や情報伝達のために、a)「市場」、b)「組織」、c)「市場と組織の中間形態」のうちのいずれを使うのが最も効率的かを、ケース・バイ・ケースに判断して決めている、という考え方が、産業組織・企業理論の主流をなしている（注21）。

また、量産型（そしてしばしば大衆消費型）の“differentiated products”であって広告、宣伝、使用上のinstructionや研修、アフタサービス等を不可欠とする製品、例えば自動車・電子機器・工作機械・コンピューターなどでは、輸出先の市場に販売子会社を設立してマーケティングを担当させるのが一般的であり、そのような製品の輸出の大きな部分は親子会社間の取引の形をとる。日本のようにこの種の“differentiated products”の輸出に占める割合の高い国では、輸出に占める企業内貿易の比率が高くなるのは当然であろう。

十大商社が日本の輸出入貿易に占める比率が高いことをもって、日本市場の閉鎖性の証拠であるとするのも誤りである。日本の輸出入貿易は、輸入数量制限や輸出自主規制が行われている少数の分野を除き、一般に“highly competitive”である。また日本の輸出（及び対外直接投資）の特徴の一つは、それに多くの中小企業が携わっていることである。商社を通じて製品を輸出している企業や輸入品を買い付けたり仕入れたりしている企業にとって、商社が提供しているサービスに対しそのマージン率が高すぎるといふ不満があれば、十大商社のみならず中小の商社は無数にあるのだから、別の商社を使うこともできるし、また自ら輸出入業務を行うこともできる。事実、商社を通じて輸出していたメーカーが、

輸出市場の拡大とともに自社輸出に切り替えた例は多数ある。

### (3) 「系列」・「企業グループ」・カルテル等

「日本では『系列』・『企業グループ』・カルテル等の存在のために競争が著しく制限され輸入も阻害されている」という批判をしばしば聞くが、そのような批判は基本的な難点を含んでいる。何故ならば、アングロサクソン流の伝統的な経済哲学によれば、企業間の盛んな競争は経済発展の原動力と考えられているが、もし日本経済が競争の著しく制限されている経済であるとすれば、それが他の先進諸国の経済よりも速やかに発展しつつあるという事実を説明できないからである。アングロサクソン流の経済哲学が間違っており、競争促進のための反トラスト政策は経済発展を抑制して米国民の経済厚生を低めているのか、それとも日本経済が少数の寡占的グループやカルテルに支配され欧米各国より競争が制限されているという考え方が間違っているのか、いずれかである。我々の考えでは明らかに後者の方が間違いである。

そもそも、日本の「系列」あるいは「企業グループ」の問題に関しては、外国はもとより日本国内でも誤解が多い。外国にもみられる企業グループとはやや異なる日本の「系列」あるいは「企業グループ」の現象は、三井・三菱・住友の三つの旧財閥系グループだけであり、日本におけるそれ以外の「企業グループ」や「継続的取引関係」は外国における類似の現象と本質的に変わらず、その重要性も大体同程度のものである、というのが我々の大よその意見である。

企業グループは日本だけでなく外国にもある。また特定の二つの（あるいはそれ以上の数の）企業の間で繰返し取引が行われる「継続的（あるいは固定的）取引関係」は、一定の経済的合理性に基づいており、高度に発達した産業社会で広汎に認められる現象である。米国でもいったん決まった事業会社とその株式・社債を発行する“investment banker”の関係、事業会社と広告代理店の関係は、大体において継続的である。しかしそうだからといって、米国の“investment banking”や広告代理業が「競争的でない」とは到底いえない。継続的取引関係が広く見られる分野でも、競争している企業が多く、製品の品質・サービスの内容・価格等々の点で同業他社と同等以上の満足を顧客に与えていなければ、顧客は他社に移ってしまう可能性が常に存在しているからである。

第二次大戦後の日本では、大抵の分野で多数の有力企業が盛んに競争し、新規参入がしばしば技術革新をもたらしてきた。高度成長の過程で企業は自らの競争力を高めるために、



品質・価格・納期の確実性・各種のサービス・研究開発上の協力等において優れた供給者を不断に求めてきた。各企業にとってこの過程での第一義的な関心は自らの利潤の増大であって、同系列あるいは同一企業グループ内の他企業のためのものではない。同じ「企業グループ」内のメンバーからの要請であるといっても、長い目で見て自社にとって有利でないかぎり、取引に応じるようなことはない。もしそのような要請に応じるとすれば、その企業自身の競争力が低下してしまう。

「企業グループ」に属する企業は、新しい分野への進出や海外での大規模事業についてはしばしば協力する。また「企業グループ」に属する企業がグループ内の弱い企業を援助することもある。例えば経営困難に陥った企業の従業員の再就職をグループ内で引き受けることが行なわれてきた。しかしこの種のことは例外的であり、それも大体において三つの旧財閥系グループに限られる。また旧財閥系グループにあっても、同一グループに属する企業相互間の取引は現在では売上の10%～15%程度にすぎない（注22）。

「トヨタ・グループ」「松下グループ」「日立グループ」といった有力企業を中核とする企業グループは旧財閥系グループとは区別して論ずるべきである。日本の場合には企業の単位が比較的小さくまとめられている。米国では一つの法人の中で行われる何段階かの生産活動が、日本ではいくつかの法人にわたって行われる。このため緊密に関係したいいくつかの企業が有力な親企業を中心に企業グループを形成するのである（注23）。

カルテル一般や、特に建設関係の入札におけるいわゆる「談合」が非関税障壁であるというのも、おそらく特殊なケースについては別として、一般的には理解し難いことである。日本においてカルテルや「談合」に対する独禁法上の制裁(sanction)が米国よりも緩いことは確かであるが、日本国内にカルテルや「談合」があって価格が人為的に高く保たれているのであれば、それはむしろ米国の輸出業者の参入を容易にする。また入札の際に日本の業者が「談合」を行えば、米国の建設業者は談合価格よりも低い価格で応札して容易に落札できるはずである。一般にもし日本でカルテルや「談合」が支配的でありそれらへの制裁が緩いとしても、それは非関税障壁とはいえない。もし建設関係の入札に関して非関税障壁になりうるものがあるとすれば、それは談合ではなく、入札制度や発注官庁から建設会社に対する情報提供の方法の問題であろう。

#### (4) 内外価格差

日本国内の価格が諸外国（先進諸国）の価格に比べて著しく高いという、いわゆる「内

外価格差」が問題になっており、それが日本の国内市場の閉鎖性の証拠であるかのように言われている。しかし現実に顕著な「内外価格差」が認められる品目のうち、関税・非関税障壁が原因になっていると思われるものは米・牛肉・酪農製品等少数の品目であり、内外価格差の基本的な理由は別の事柄であると考えられる。

日本の消費者物価・小売価格が国際的に比べたときかなり高いことの基本的な原因は、現在の日本がある種の「貿易財」（国際貿易の対象となる財：tradables）に非常に強い比較優位をもち、そのような財の国際交換比価が為替レートを定める上で大きな影響を及ぼしているからである。これに対して消費者物価・小売価格の構成項目には多くのサービス項目・生鮮食料品が含まれるが、それらは「非貿易財」（nontradables）であり、そのコストの構成要素を分解すると大部分は労働と土地のコスト（地代、あるいは利潤の中に含まれている地代相当部分、すなわち帰属地代[imputed rent]）が大きな比重を占めている。また生産者価格と小売価格の差となる卸売・小売サービスも「非貿易財」であり、そのコスト構成の大部分は労働と土地のコストである。

1985年以降、円の為替価値は1987年12月までにほぼ100%上昇した。1985年以前には「内外価格差」の現象は今日ほど顕著ではなかったから、内外価格差を生み出した主要な原因は100%にも達する円の増価(appreciation)であったといってよい。このような大幅な円高にもかかわらず、その間円で測った賃金は低下せず、ほぼ従来どおり順調に上昇しつづけた。その結果、ドルで測った日本国内の賃金・労働コストは約2年間にほぼ2倍になった。土地のコストについても、事情はほぼ同様であり、大都市の場合には、さらに1986年から1988年にかけての地価（円建価格）の大幅高騰という事情が加わる。これらのことが日本の消費者物価・小売物価が国際的に比べたときかなり高いことの基本的な原因であると考えられる（注24）。

「内外価格差」のもう一つの原因は、市場支配力をもつ企業によって行われる「差別価格」（price discrimination）である。そのような企業は自社の製品に対する需要の価格弾力性の低いと考えられる市場では高い価格で販売し、価格弾力性の高いと考えられる市場では低い価格で販売する。このような企業の政策は経済学では「差別価格」と呼ばれるが、いずれの国でも国際貿易でも広く行われており、ごく普遍的な企業行動である（注25）。

日本の企業も外国の企業も、一般的傾向として、完成品の販売に関して日本は外国より需要の価格弾力性の低い市場であると考えているようであり、日本国内では外国市場（外国企業のhome marketを含む）よりも高い価格で売る傾向がある。例えば欧州の一部の自

自動車・スキー・ウィスキー・ブランドー・香水・ハンドバッグ等のメーカーは日本では高価格政策をとり、その在日販売会社（100%子会社）や総代理店はこうした差別価格政策によって膨大な利益を上げている。このような場合に、日本政府が外国企業やその総代理店に日本での販売価格を下げるように命令することはできない。「裁定」的な輸入がもっと盛んに行われること（注26）、また日本の消費者が賢明になってその需要の価格弾力性がもっと高くなること、に期待するよりほかはないように思われる。

#### （5）流通機構

外国人・外国政府から、「日本の流通機構が迷路のように複雑であり、非効率的で、外国からの輸入品に対する高い非関税障壁になっている」という批判がしばしばなされてきた。しかし我々の意見では、日本の流通機構は競争的・流動的であり、先進諸国の流通機構と比べて少なくともほぼ同程度か、あるいはそれ以上に効率が高い。

最近の10～20年間に日本の流通機構では多くの「革新」(innovations)が起きている。スーパーマーケット、ディスカウント・ストア、家電製品やカメラの量販店、眼鏡・家具・紳士服・靴等の量販チェーン、24時間営業の（あるいはそれに近い営業時間の）コンビニエンス・ストアのチェーン、通信販売業の急速な発展・普及、卸売・流通センターの設置、POS管理方式の導入等々である。日本では流通の分野でも、他の分野と同様に競争・新規参入・「革新」が盛んであり、消費者のニーズに応えるサービスを低価格で提供するような革新的な小売・卸売業者が次々に参入し、発展し、成功している。

流通マージンの国際比較において日本と米国とでほとんど差がないようにみえる。しかも、日本の小売・卸売業者の方が外国の同業者に比べより優れたサービスを提供しているように思われる（注27）。

いわゆる「大店法」(The Law Concerning the Adjustment of Retail Business Operations in Large-Scale Retail Stores)をはじめ、酒類・米穀・薬品・たばこ等の販売に関する免許制等はたしかに小売業の競争を制限し、おそらく流通マージンを若干高めているかもしれない。しかし、日本の流通のこうした分野でも十分強い競争の力が働いており、そのためこれらの制限がマージンに大きく影響を与えているとは思われない。

もし日本の流通機構が非効率的であり、米国の流通業者の方が効率が高いのであれば、米国の流通業者が日本国内の小売・卸売に参入して成功するはずであろう。日本では土地の価格が高いから米国の業者は参入できないというようなことがいわれているが、日本の

新しいタイプの「革新」的な流通業者は、必要な土地を高い値段で買うか借りるかして使い、また大店法の規制にもかかわらず、その規制の対象となる大型店舗を年々多数開設して、大いに成功してきた。

これらの問題について、米国政府が結局のところ何を求めているのか、我々には理解しがたい。仮に、例えば大店法が廃止ないし改正され、大型店舗の開設に制限がなくなるかあるいは弱められたとしよう。それは輸入品の流通をより容易にして日本の製品輸入を若干増やすかもしれない。しかし第一にどの程度そうなるであろうか。それは米国の貿易赤字に目に見える改善をもたらすだろうか。第二に、上述の議論は、政策の変更による直接的な影響のみを考えた経済学でいう「部分均衡分析」に基づく極めて単純な議論である。それは短期的には妥当するかもしれないが、中長期的には必ずしも妥当しない。「マクロ経済分析」によれば、流通システムの効率改善は日本人の実質所得を増加させ、その結果おそらく日本の貯蓄を増大させ、そのときもし投資に変化がなければ貯蓄と国内投資の差にほぼ等しい貿易黒字も増大するであろう。日本の流通分野、独禁法、土地規制に関する要望を通じて米国政府は結局のところ日本に対して何を求めているのであろうか。

### 第3章 301 条的アプローチに対する批判

#### 1. 「301 条的アプローチ」の内容

1980年代半ば以降、米国の貿易赤字が増大するにつれて、1974年通商法301 条及びそれと基本的考え方を同じくする諸規定（1988年包括通商・競争力法のいわゆるスーパー301 条等）を使って米国の輸出を増加させようという考え方が米国の貿易政策の中で比重を高めてきた。ここで「301 条（及びスーパー301 条）的アプローチ」というのは、必ずしも上記301 条等の諸規定を直接適用するのではなくとも、米国の近年の貿易政策上の一つの思考方式あるいは政策方針であり、貿易相手国の非関税障壁を特定し、交渉によってその撤廃または引下げを図り、もし交渉が不調に終われば、何らかの輸入制限・関税引上げ等の制裁措置を一方的に実施しようとすることを指している。

このような301 条的アプローチが比重を高めてきた背景には次のような認識がある。すなわち、米国の貿易赤字の原因は貿易相手国の非関税障壁によって米国の輸出が低迷していることにあり、米国が強硬な措置によりこうした非関税障壁の撤廃ないし引き下げを求めなければ米国の貿易収支は改善しない、という認識である。301 条及びそれと類似する諸規定は、他国の非関税障壁をこじあけるてこ(crowbar) となり、米国の企業にとっての輸出機会を増大させる、と考えられているのである。このようなてこによる「脅し」によって米国の輸出機会を拡大しようというのが、301 条的アプローチの基本的な考え方である。

しかし、このような301 条的アプローチの妥当性・有効性には、法的、経済的、また政治的な各側面において大いに疑問がある。

#### 2. 法的側面

301 条的アプローチの法律上の基本的な難点は、それがGATTと整合性でないことである。301 条あるいはスーパー301 条の規定によれば、非関税障壁の撤廃または引き下げの交渉が不調に終わった際に米国は輸入制限等の制裁措置を実施することとされている。この場合、相手国がGATT締結国であれば（米国の主要な貿易相手国は全てそうである）、米国はGATT上の紛争処理手続を経ることなしに一方的に制裁措置を発動することによって、GATT第1条の無差別最恵国待遇原則に違反することになる。米国ではGATTの国内法上の効力について法律上複雑な問題があるが、国際的には米国はGATT締結

国として当然GATTに拘束されているから、301 条的アプローチにおける一方的制裁措置が国際法上の義務違反であることについては疑問の余地がない。

また、GATTの紛争処理手続を経ずに米国が相手国の非関税障壁を認定するときには、たとえそれに対する制裁措置の発動の有無にかかわらず、その認定は恣意的・独断的との批判を免れない。第2章1(2)で述べたように、非関税障壁についてはその性格上、何が非関税障壁であり何がそうではないかについては、しばしば関係者の意見が分かれ、客観的に確定することは困難である。したがって、この点でGATT締結国相互間に紛争が生じたときには、それに関する判断は、一方の紛争当事国ではなく、第三者に委ねることとされており、GATT第23条がそのことを規定している。多くの人が批判しているように、301 条的アプローチでは、国際社会の中で米国が原告（あるいは検事）の役割と判事の役割とを兼ねようとするものであり、「正当な法的手続」(due process of law)の要件を満たしておらず、国際的な法秩序に対して大きな混乱をもたらす。

### 3. 経済的側面

経済的な観点から見ると、301 条的アプローチの有効性には大いに疑問がある。第一に、301 条的アプローチのめざす非関税障壁の撤廃が米国の輸出拡大に寄与する程度が高いとは思われない。すでに繰返し述べているように、ある事柄が非関税障壁を構成するものであるか否か、またそれが非関税障壁であるとしてどれだけ輸入を抑制するものであるのか、その判断・評価は容易でない。最近日米間において米国側が日本の非関税障壁として指摘しているもののうちかなりの部分は、そもそもそれが非関税障壁であるのか否か、どの程度米国からの輸出を妨げているのか、明らかではない。

第二に、完全雇用あるいはほぼそれに近い現在の米国のマクロ経済状況の下では、貿易相手国が本来の意味での非関税障壁を撤廃しあるいは低めたとしても、米国の貿易赤字削減に寄与しそうにない。マクロ経済学の初歩的な知識をもたない人々の間では、301 条的アプローチにより米国の貿易収支を改善しようという期待があるようだが、第1章で説明したとおり現在の米国の赤字は基本的にマクロ経済的諸要因によりもたらされているものである。301 条的アプローチにより貿易相手国のある品目についての本来の非関税障壁が撤廃され、その品目の米国からの輸出が増加しても、すでに述べたように、米国の国内の総需要が縮小するか総生産が拡大するかわからないかぎりその品目の輸出増のための米国内での生産増加に伴って他の品目の輸出が減り、あるいは米国への輸入が増加し、貿易収支が

顕著に改善するとは思われない。

301 条的アプローチは、このようにマクロ経済的にみれば有効でないのみならず、むしろ貿易赤字の縮小のため本来米国が取り組むべきマクロ諸要因の改善から米国民の関心をそらせてしまうマイナスの副作用を伴うであろう。

#### 4. 政治的側面

米国がその貿易相手国に対して301 条的アプローチによって非関税障壁の撤廃・引き下げを要求するとき、貿易相手国が米国の要求がもっともなものを受け取れば、当該国はそれを受け入れて必要な障壁排除のための措置をとるであろうが、そのような場合は比較的少ない。ことに日米間のように、長年にわたって米国側が日本に対して様々な通商上の譲歩を一方的に要求し、そのかなりの事項について日本側が要求に応じてきた場合、米国側が新たな追加要求を行っても、貿易相手国の政府・関係者・一般の国民がもっともであり受け入れられる要求であると受け取る可能性は少ない。

しかも米国の貿易相手国からみれば米国側にも多くの関税・非関税障壁が存在する。多角的繊維協定(MFA)による輸入数量制限、貿易相手国に要請した輸出自主規制措置(VER)、期限の限定がない高税率の反ダンピング関税等によって、米国が貿易相手国からの多数の重要輸入品目(繊維・靴・鉄鋼・自動車・工作機械・半導体等)の輸入は著しく抑制されている。このような状況では、米国の一方的要求を相手国側がもっともなものとして認める可能性は少ないのである。

貿易相手国の側では、第一に非関税障壁の認定とその是正措置について、GATTルールの下で第三者の判断に委ねることを望むであろう。第二に、多くの国は、自国が米国側の要求に基づいて非関税障壁を下げるのと交換に、米国側も非関税障壁を引下げることが望むであろう。

関税障壁については従来二国間の関税交渉の際に、両国の輸出への好影響がほぼ同程度になるように相互に関税率を引き下げるのが、16,7世紀以来の二国間通商交渉の伝統であった。これは通商交渉における伝統的な「智慧」である。関税やその他の貿易障壁の引下げは相手国のみならず一般に自国全体にとって望ましいことなのだが、それによって直接的影響を受ける利益グループにとってはしばしば犠牲を伴うので、政治的に困難を伴う場合が多いからである。したがって両国が同時に関税率を引き下げてそれに伴う「政治的な痛み」を分かち合うという方式が広く行われてきたのである。貿易自由化に伴う政治的な

痛みを分かち合うという知恵は、GATT、特にケネディ・ラウンド、東京ラウンド、ウルグアイ・ラウンドといった多国間交渉に引き継がれている。非関税障壁の撤廃・引き下げを公正に進めることは、関税率を公正に引き下げていく場合よりもはるかに難しい。したがって引下げによって不利な影響を被る人々に相手国にも同様に困難に直面している人々がいることを理解させ、貿易自由化の努力に協力するよう説得することは極めて重要であろう。301 条的アプローチには16,7世紀以来の伝統的な「通商交渉の智慧」が欠けている。

米国側の301 条的アプローチに対して貿易相手国が譲歩するのは、必ずしも米国の要求が公正であると考えからではない。米国による301 条的アプローチの適用に対して米国の貿易相手国が譲歩するのは、多くの場合、それらの国が、米国の報復措置によって米国市場へのアクセスが従来よりも大きく制限されることや、さらには米国との貿易紛争が米国との二国間関係の他の面に有害な影響を及ぼすことを惧れるからであろう。

いずれにしても米国の301 条的アプローチによる一方的要求が度重なり、貿易相手国政府がいくらか譲歩を続けていくと、次のようなことが起こる可能性がある。第一は貿易相手国内に、米国に対する一方的譲歩によって不利益を蒙る産業・企業の不満が累積していく。このような不満は米国が関税・非関税障壁を同時に引き下げあるいは撤廃して、米国内でも障壁の引き下げ・撤廃に伴う「痛み」を分かち合うときには緩和されるが、301 条的アプローチでは、不利益と政治的な痛みが一方的に累積し、そのような不満と“resentment”は直接の関係者以外に蔓延していく可能性がある。したがって米国政府は、301 条的アプローチによって米国の一部の産業・企業のために貿易機会を獲得するのと引き換えに、貿易相手国の中での米国に対して友好的なグループの影響力を弱め反米感情を高めていくことになりかねない。

第二に、米国が頻繁に301 条的アプローチを使うようになると、他国も、一方的報復による牽制力が十分に大きいと判断する状況では同じような貿易手段を「てこ」として使うようになるかもしれない。多くの国がそれぞれ301 条的アプローチを使うようになれば、世界貿易体制の中で報復措置の応酬と法の支配なき混乱、そして世界貿易の縮小が起こる可能性がある（注28）。

米国は現在、自由で多角的な世界貿易の主導国の一つとして、世界自由貿易体制の強化に向けてGATTウルグアイ・ラウンド交渉に参加している。一方で301 条的アプローチによる一方的制裁措置をとって現行のGATTルールに違反しつつ、他方で当該ルールの



強化を推進しようとすることは、米国にとって明らかな矛盾である。このような観点からも301 条的アプローチによる貿易政策は米国にとって政治的に賢明な方策とは思われない。

米国政府の関係者及び議会の指導者たちが301 条的アプローチの上述の欠陥を十分認識し、自国の将来にとって重大な真の問題点である低い貯蓄率と財政赤字を改善するため、マクロ経済調整を真剣に進めることが期待される。

## 結論

標準的な経済学理論に基づいて考えれば、米国にとって現在程度の貿易赤字（経常収支赤字）はそれ自体それほど憂慮すべきことではない。日本の大きな貿易黒字は、日本が世界各国の経済発展にとって必要な資本（貯蓄）を世界各国に供給していることを意味する。資本の国際移動を自由化し活発にしようという現在の世界貿易体制の基本原則から見れば、日本の貿易黒字を非難するのは誤りである。もし米国が貿易赤字を、したがって資本輸入を望まないのであれば、戦後、米国政府と米国の経済学者が収支困難に陥った多くの国に勧告してきたオーソドックスな手段で貿易収支を改善すべきである。米国にとって憂慮すべきことは、貿易赤字そのものよりも米国経済全体としての貯蓄率が著しく低く、そのため投資水準も低いことである。

日米二国間の大きな貿易不均衡は、それぞれの国の"overall"の貿易不均衡の「結果」であって、その「原因」ではない。米国の貿易赤字の基本的原因は米国経済のマクロ経済諸要因（特に巨額の財政赤字と民間部門の低貯蓄率）にあり、その面での改善がないかぎり、米国貿易赤字の減少はほとんど期待できない。

関税・非関税障壁は中長期的にはそれぞれの国の貿易収支にほとんど影響を及ぼさない。今日の日本はOECD諸国の中で、他の多くの国より関税・非関税障壁が低い最も「開放的」な国の一つである。米国の経済学者も誰も、日本市場が米国市場より開放的でないということを説得的に示す科学的証拠を提示していない。日本市場が閉鎖的であるという主張は誤解に基づいた根拠の無い神話である。貿易問題に対する「301条的アプローチ」は法的、経済的、政治的観点から重大な欠陥を有するものである。「301条的アプローチ」によって、たとえ米国側が主張する日本の「非関税障壁」を引き下げたととしても、米国の貿易赤字はほとんど改善しないであろう。米国が長年赤字国に対して国際収支困難の克服のため説いてきたオーソドックスな経済学の理論と標準的な政策に自ら立ち返り、貿易収支改善のための標準的な政策によって、過大な国内需要を抑制して貯蓄率を高めるとともに、産業の生産性向上等を通じ総生産を増大させ、中長期的に貿易収支を改善していくことが期待される。

日米貿易問題について、こうした標準的な経済学に基づいた米国貿易赤字についての平明かつ常識的な理解がなかなか共有されない理由は、日米経済関係を経済的世界「覇権」をめぐる争いとする見方が根強いためであろう。しかし、そうした見方は全くの誤りであ

る。政治・軍事の覇権争いは本質的にゼロ・サム（あるいはマイナス・サム）のゲームであるが、経済関係は基本的に参加者にプラスの結果をもたらすノン・ゼロ・サムのゲームである。日米両国にとって経済的利害の対立する部分は僅かで共通利益の方がはるかに大きい。米国は日本との貿易問題を「政治化」していたずらに摩擦熱を高めるような交渉を重要視することをやめるべきであり、日米両国は世界の自由貿易体制の強化のためにウルグアイ・ラウンドの成功に向かって建設的に共同で協力すべきである。

## 〔注記〕

\* 本稿は、シンポジウム“A New Phase of the US-Japan Relationship?: Issues of Structural Impediments”（1990年3月26日東京、同4月9日ワシントンDC）で発表した英文論文のもととなった邦文原稿である。この英文論文は、通産研究所ディスカッションペーパーシリーズ（英語版）に所収され（#90-DF-12）、また同シンポジウムに提出された他の論文とともに1990年中に一冊の書物に収録されて発表される予定である。本稿執筆にあたり、通産研究所の同僚その他から受けた助力、および本稿の草稿段階でその読者やシンポジウム、セミナーの参加者から寄せられた有益なコメントに感謝したい。

- (注1) 小宮隆太郎 [1988], 第8章参照。また1950年代から最近までの日本の貿易と貿易政策の概観については同書第4章またはRyutaro Komiya and Motoshige Itoh [1988]を参照せよ。
- (注2) 本稿では「貿易収支」「貿易赤字（黒字）」とは、特に断らない限り、財貨・サービス輸出入の収支、その赤字（黒字）を指すものとする。これは通常の意味での貿易収支と貿易外収支の合計であり、経常収支から移転収支を除いたものに等しい。日米のような先進国の場合、移転収支の相対的規模はごく小さいから、本稿での貿易収支は経常収支とほぼ等しいと考えて差し支えない。
- (注3) James Meade とHarry G. Johnsonによって定式化された国際収支不均衡の原因と国際収支困難克服のための政策に関する理論については、標準的な国際経済学の教科書、例えばPaul R. Krugman and Maurice Obstfeld [1988] (pp.519-23), John Williamson [1983] (pp.160-65)等を参照せよ。
- (注4) この点に関する簡単な計算例を掲げておくと、
- (a) 現在の時点では米国の対外純投資ポジションはゼロである
  - (b) 物価は一貫して安定しており、交易条件も不変であると仮定し、米国は今後10年間にわたって
  - (c) 毎年GNPの2.5%の貿易赤字を出し続ける
  - (d) この間米国の（実質）GNPの成長率はゼロである
- と仮定すると、10年後に米国のGNPに対する対外純債務の比率はちょうど25%となる。
- (d) のかわりに、(d')10年間の実質GNPの成長率を2%とすると、10年後の

対外債務比率は25%ではなくて22.9%となる。また、(c)のかわりに、投資収益(利子支払)分以外の貿易収支の赤字が毎年GNPの2.5%であり、実質(物価上昇分を差し引いた)利子(及びその他の投資配当)負担が3%であるとする、(d')の場合に10年後の対外債務比率は26.1%(したがってその年の実質利子負担はGNPの0.8%)となり、実質利子負担が4%では同27.3%(同1.1%)となる。

なおこの点に関連して、表3に掲げた国の多くは経済規模の小さい国であり、それらの国と米国のような大国とでは経常収支改善の困難の程度が異なるのではないかというコメントを受けた。しかし1982年から1984年にかけて米国の経常収支が急速に大幅赤字に転じたときに、米国の貿易相手国の多くがその変化に速やかに対応したことを考えれば、米国の経常収支の改善が米国の経済規模が大きいということから他国のそれと比べて格別の困難を伴うとは考え難い。

(注5) 厳密には経常収支の赤字(黒字)。注2参照。

(注6) 経済協力開発機構資本移動自由化コード第1条(a)項及び国際通貨基金協定第4条第1項参照。

(注7) 「アブソープション」(absorption)とは、「財貨サービス」が消費・投資等に使われて経済循環の過程から消えて行くことを指す。

(注8) マクロ経済学的に考えれば、(1)、(2)あるいは(3)の式はいずれもマクロ経済モデルを構成するいくつかの式のうちの一つの式にすぎない。これらの式の中の変数、すなわち総生産(GNP)、消費、投資、貯蓄、輸出、輸入等がさまざまな内生変数、外生変数の影響を受けることはいうまでもない。それにもかかわらず、本文の以下の部分で述べることは第一次近似としては十分正しい。

(注9) この点に関連して、最近米国内には、第一に、1985年秋以降の為替調整により米国の対欧貿易赤字はほぼ解消したにもかかわらず、対日赤字は少ししか減少していないことから、日本は特異な国である、あるいは「悪者」である、という批判がある。また第二に、最近の西ドイツの貿易収支はGNP比率で日本のそれよりもはるかに大きい、それは対ECの黒字であるので、西ドイツは米国からみれば「悪者」ではない、というような論調もしばしば見受けられる。

この種の議論は全く受け入れ難い。まず、事実認識の問題として日本の対外取引においても為替調整は正常に機能しており、日本が特異な国だとするのは当たらない。円の実効為替レートが1985年第3四半期から1988年第4四半期まで59%

上昇した結果、日本の経常収支には顕著なJカーブ効果が生じたが、経常収支黒字は1985年第3四半期には対GNP比率で3.9%であったのが、1989年第3四半期には2.1%と減少した。日本側から見る限り為替調整は正常に効果を発揮しているのであって、日米間のインバランスがドルで測って僅かしか減少していないのは、当初のドル・ベースの収支不均衡が著しかったことおよびドルの対円減価がきわめて大幅（前記の期間中で90%）であったことに基づくところが大きい。

さらに、根本的なこととして、多角的自由貿易システムの中で一国の貿易収支がある国に対しては黒字、ある国に対しては赤字となるのはごく自然なことである。現在日本の“overall”の貿易収支は大幅な黒字であるが、日本にとって二国間収支が伝統的に日本側の赤字になっているカナダ・オーストラリア・中近東諸国に対する二国間収支は今日でも日本側の赤字になっている。米国の貿易構造は伝統的に日本・東アジアに対しては赤字、欧州・オーストラリア等に対しては黒字であった。ところが1983年以降米国の貿易赤字の急増に伴い、米国の二国（地域）間貿易収支はほとんど全ての国・地域に対して赤字となったのである。そして、最近、米国の全体としての貿易収支赤字（対GNP比率）が減少してきたので、欧州に対する黒字が復活しはじめているにすぎない。要するにこの種の議論は、多角的なGATT・IMF体制の下では通用しない貿易収支に関する古めかしいバイラテラル・バランスの観念に基づいたものである。

（注10）米国の政府内には、米国の貿易赤字の原因の80%は米国側の問題であるが「残り20%は米国の貿易相手国なかんづく日本側にあるので、米国は日本に対してその市場を開放するように要求し、精力的に交渉しなければならない」とする主張がある。しかしこのような主張はいくつかの理由で妥当ではない。

第一に、先に述べたように、米国の貿易収支が大幅赤字となったのは1983年以降であるから、その「原因」は1983年頃以後の変化に求めるべきであって、久しく存在してきたと称せられる「日本の非関税障壁」なるものは、かりに実際に存在しているとしても米国の現在の大幅貿易赤字の「原因」ではありえない。

第二に、米国内の「アブソープション」を抑制するか生産能力を増強しないかぎり、日本の非関税障壁についてどのような変化が生じたとしても、米国の貿易赤字は減少しないであろう。実際、1976年頃以降、日本の関税・非関税障壁の引下げが次々に行われたが、米国の貿易赤字は1987年まで増大を続けた。

第三に、非関税障壁の引下げにせよ、内需拡大にせよ、米国の利益になると思われるからといって、日本あるいはその他の国に、マクロ経済政策の実施や貿易政策上の一方的な譲歩を求めるのは、国際社会において各国が当然に有する経済政策上の主権という観点から無理がある。

- (注11) フロート制下の為替レートの動きについてはまだ十分満足すべき理論的理解が出来上がっていないが、フロート制の下で財政赤字が貿易赤字を増大させるメカニズムについては、財政赤字をファイナンスするための国債の発行が国内の利子率を上昇させ、それが資本輸入の増加と自国通貨の為替レートの上昇を招き、貿易収支を赤字にするか、または既存の貿易赤字を増大させると考えるのが多数説である。
- (注12) 財政金融引締政策により国内の「総需要」を抑制すれば、多くの場合、「総生産」も多少減少するが、通常は需要が生産以上に、投資が貯蓄以上に減少し、貿易収支は改善する。
- (注13) 1960年代に英国はいくどか国際収支困難に陥り、IMFからクレジットを受けるに際し、しばしば財政金融引締政策を求められた。そうした折りに、野党は英議会でIMFの要求は内政干渉であり主権の侵害であると政府を非難したが、英国政府はそれを受け入れざるをえなかった。この例が示すように、誇り高い国にとって、国際機関や外国政府から自国の財政金融政策について容喙されるのは不快なことである。しかし、国際社会において、各国は自らの失敗や無策が生んだ困難を克服するのに必要な措置はいかに不快あるいは苦痛であっても講じなければならない。米国の場合には“too proud”であり、ともすれば国際経済秩序を守る国際法上の責任と義務を忘れがちである。
- (注14) 二回の石油危機の際、日本の貿易収支は交易条件の急速な悪化により大幅赤字に陥ったが、赤字は長く続かなかった。「交易条件の悪化(改善)がもたらす貯蓄削減(増加)効果」が「概して“transient”である」という所以である。
- (注15) ただしところどころに古い保護主義的政策の残滓がローカルな利益グループと結び付いているときには、それを完全に払拭することはしばしば容易でない。
- (注16) 鉱工業品の平均関税率では米国4.3%、EC4.6%に対して、日本は2.1%である(1987年ベース)。鉱工業品の残存輸入制限品目は日本は1品目のみだが、フランスは13品目、イタリアは3品目ある。米国が近年貿易相手国に対して要請した輸出

自主規制の対象品目は鉄鋼・家電製品・乗用車・工作機械・半導体・牛肉等の重要輸入品目が含まれており、ECも鉄鋼・繊維で要請しているが（ECは他に乗用車やVTR等の「モニタリング」を行っている）、日本は貿易相手国に公式に輸出自主規制を要請したことはない。

(注17) 輸入数量指数で見ると、1985年から1988年までの3年間で、輸入全体では39.7%増加しており、加工製品に限ると80.0%輸入量が増大している。製品輸入比率も1985年の31%から1988年には49%まで上昇した。

(注18) 例えば1960-64年当時の米国の輸入の対GNP比率はわずかに<sup>3.1%</sup>2.9%で、当時の日本の輸入比率より低く、西欧諸国よりもはるかに低かったが、それをもって当時の米国経済が日本や西欧諸国の経済よりも「閉鎖的」であったということとはできないであろう（表4参照）。

(注19) R. Dornbusch [1989a]及び[1989b] 参照。

(注20) R. Lawrence [1987]参照。

(注21) O. E. Williamson [1975] および今井賢一・伊丹敬之・小池和男 [1982] 参照。

(注22) 公正取引委員会の調査によれば、昭和56年度における旧財閥系グループの企業（ただし、金融業を営む企業を除く）のグループ内取引の状況は、売上依存率で平均13.4%、仕入依存率で平均14.8%であった。その後この比率は低下に向かっていると推測される。

(注23) 日本ではいくつかの企業にわたって行われている生産活動が米国では一つのマンモス企業組織において行われている。例えば、デュポンは旭化成に比べ売上規模では約6倍だが従業員数は約9倍であり、GMおよびGEは売上規模ではトヨタ自動車および日立製作所のそれぞれ約2倍だが、従業員数はそれぞれ約11倍、約4倍である。このように高度に統合されたマンモス企業組織を有する米国産業の方が、継続的取引を行う下請企業への依存度が高い日本の大企業より、外部の企業に対して「閉鎖的」ではないということとはできない。

(注24) 同様の事態は1950年代の米国でも起きている。M. Gilbert and I. Kravis[1954]が1950年代初めにOECE諸国について行った通貨購買力の国際比較によれば、当時米国の消費者物価は英国・フランス・西ドイツの消費者物価の約1.6倍であった。Gilbert=Kravisと同じ手法を使って、筆者のうちの一人（小宮）と協力者が1952年当時の円とドルの購買力を比較したところ、米国の消費者物価は日本の



消費者物価の約2倍であった。当時の米国の高物価は当時の米国が現在の日本と同様に貿易財に非常に強い比較優位をもち、ドルの為替レートが購買力平価よりも高かったことによるものであり、このことから当時の米国国内市場が閉鎖的であったと結論することはできない (T. Watanabe and R. Komiya [1958])。

- (注25) 国際貿易における企業の差別価格政策は、低価格での販売によって被害を受ける産業が輸入国側にあるときには、各国の反ダンピング法による高率の反ダンピング関税の賦課対象となり、GATTの反ダンピング・コードはこのような措置を基本的には認めている。しかし、現在の米国の反ダンピング法もGATTの反ダンピング・コードも、消費者の利益を軽視し、産業の利益保護に過度に傾いており、経済的合理性を欠いている。小宮隆太郎・天野明弘 [1972], pp.123-28参照。
- (注26) しかし、外国製品を輸入する販売子会社や輸入総代理店の正当な特許権・商標権を侵害するような政策を行うことは妥当性を欠く。
- (注27) 例えば、顧客が望むのであれば鮮魚商が魚を切り身や時には焼魚にし夕食に間に合うように届けるのは、日本ではごく普通のことである。また、望む書物が書籍商の店頭になく、望む形の靴のちょうど合うサイズのもが靴屋の店頭になくときには、通常、小売商はせいぜい1~2週間で卸売商から取り寄せてくれる。米国や西欧各国に住んだことのある日本人は、日本の小売商に比べれば米国や西欧諸国の小売商のサービスははるかに貧弱であるとほぼ異口同音に言う。
- (注28) 同様の観点から、大統領経済諮問委員会の委員(1981-1985)であったWilliam A. Niskanenは「世界貿易は小さいじめ屋には耐えられる。なぜなら、彼らの行動を避けることや効果的に対抗することは可能であるから。しかし、世界貿易は大きいじめ屋 [米国] に耐えることはできない。」と言っている。W. Niskanen [1972], pp.538参照。

〔参考文献〕

<日本語>

- 今井賢一・伊丹敬之・小池和男 [1982], 『内部組織の経済学』東洋経済新報社.  
小宮隆太郎 [1988], 『現代日本経済』東京大学出版会.  
小宮隆太郎・天野明弘 [1972], 『国際経済学』岩波書店.  
Dornbusch, Rudiger [1989b], 「日米摩擦の処方せん」『日本経済新聞』11月28～29日付.

<英語>

- Dornbusch, Rudiger [1989a], "Give Japan a Target and Say 'Import!'," The New York Times, September 24.  
Gilbert, M. and I. Kravis [1954], An International Comparison of National Products and Purchasing Power of Currencies, Paris: OEEC.  
Komiya, Ryutaro, and Motoshige Itoh [1988], "Japan's International Trade and Trade Policy: 1955-1984," in T. Inoguchi and D. Okimoto (eds.), The Political Economy of Japan, Vol.2: The Changing International Context, Stanford: Stanford University Press.  
Krugman, Paul R. and Maurice Obstfeld [1988], International Economics: Theory and Policy, Glenview, Il.: Scott, Foreman and Company.  
Lawrence, Robert Z. [1987], "Imports in Japan: Closed Markets or Minds?," Brookings Papers on Economic Activity, No. 2.  
Niskanen, William A. [1989], "The Bully of World Trade," Orbis, Fall.  
Watanabe, T. and R. Komiya [1958], "Findings from Price Comparisons: Principally Japan vs. the United States," Weltwirtschaftliches Archiv, Band 81, Heft 1.  
Williamson, John [1983], The Open Economy and the World Economy: A Textbook in International Economics, New York: Basic Books Inc.  
Williamson, Oliver E. [1975], Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications --A Study in the Economics of Internal Organization, New York: Free Press.

(表1) 米国の経常収支赤字と日本の経常収支黒字：1980-1989 (対 GNP比)

(単位：%)

	米国	日本		米国	日本
1980 I	-0.32	-2.49	1985 I	-2.40	2.26
II	-0.08	-1.81	II	-3.06	4.23
III	-0.01	-0.38	III	-3.20	3.92
IV	0.45	0.21	IV	-3.08	4.08
1981 I	0.39	-0.69	1986 I	-2.99	2.94
II	0.21	0.52	II	-3.40	4.76
III	-0.24	1.29	III	-3.70	4.56
IV	0.28	0.65	IV	-3.27	4.93
1982 I	0.03	-0.33	1987 I	-2.72	3.79
II	0.29	0.95	II	-3.50	3.82
III	-1.05	1.13	III	-3.87	3.58
IV	-0.71	0.88	IV	-2.55	3.40
1983 I	-0.43	0.48	1988 I	-2.29	2.59
II	-1.09	2.18	II	-2.80	2.60
III	-1.68	2.42	III	-3.00	2.74
IV	-1.68	2.18	IV	-2.25	3.17
1984 I	-1.96	1.53	1989 I	-2.03	2.16
II	-3.03	3.10	II	-2.45	2.05
III	-3.36	2.82	III	-2.10	2.13
IV	-2.90	3.71			

資料：IMF, International Financial Statistics.

(表2) 英国及び米国の資本純輸入及び純輸出(-) : 1860-1914 (対 GNP比)

(単位：%)

	英国	米国
1860-69	-3.69	----
1870-79*	-4.73	1.01
1880-89**	-5.85	0.69
1890-99	-3.57	0.05
1900-09	-4.69	-0.40
1910-14***	-9.24	0.09

\* : 米国については1869-78

\*\* : 米国については1879-88

\*\*\*: 英国については1910-13

- 資料： [英国] A.H. Imlah, Economic Elements in Pax Britannica, Harvard University Press, 1858.  
B.R. Mitchel and P. Deane, Abstract of British Historical Statistics, Cambridge University Press, 1962.  
B.R. Mitchel, European Historical Statistics, Butler and Tanner, 1981.
- [米国] Jeffrey G. Williamson, American Growth and the Balance of Payments 1820-1913, The University of North Carolina Press, 1964.  
U.S. Department of Commerce, Historical Statistics of the United States.

(表3) OECD "Smaller Countries" の資本純輸入及び純輸出(-) : 1970-1988  
(対 GNP比)

(単位：%)

国名	1970-79 平均	1980-88 平均	最大値
デンマーク	3.4	4.4	8.4 (1987)
ギリシア	4.7	5.4	8.7 (1985)
アイルランド	7.5	7.1	15.4 (1980)
ノルウェー	6.8	0.6	14.0 (1977)
ポルトガル	1.4 *	5.0 **	15.4 (1982)
オーストラリア	2.2	5.4	8.3 (1982)
米国	-1.0	1.4	3.0 (1985)

\* :1972-79 平均

\*\* :1980-86 平均

資料： IMF, International Financial Statistics.

(表4) 米国及び日本の製品輸入 (対GNP比率) : 1960-1969

(単位: %)

	米国	日本
1960	3.2	10.2
1961	3.0	10.7
1962	3.1	9.3
1963	3.1	9.7
1964	3.1	9.7
1965	3.3	9.0
1966	3.6	9.0
1967	3.5	9.4
1968	4.0	8.9
1969	4.0	8.7

資料: IMF, International Financial Statistics.

The U.S.-Japan Trade Problem:  
An Economic Analysis from a Japanese Viewpoint

by

Ryutaro Komiya

Professor of Economics, Aoyama-Gakuin University  
Director General, Research Institute of International  
Trade and Industry

Kazutomo Irie

Senior Research Fellow, Research Institute of International  
Trade and Industry

ABSTRACT

There are several misunderstandings underlying the debate on U.S.-Japan trade problems. In the light of the standard economic theory as well as historical and contemporary experience of various countries, the present level of the U.S. trade deficit should not in itself be a cause for serious concern. Also, it is a mistake to blame Japan for its trade surplus. What the U.S. should be concerned about is not so much the trade deficit in itself, as the extremely low savings rate for the entire economy. The fundamental cause of the U.S. trade deficit are macroeconomic factors in the U.S. economy, in particular the massive budget deficit and the low savings rate in the private sector. The bilateral trade imbalance between the U.S. and Japan is the result of the respective countries' overall trade imbalance, not the cause. If the U.S. deems it necessary or desirable to improve the trade deficit in the medium- to long-run, the U.S. itself should endeavor to reduce its domestic demand, raise its savings rate and expand productive capacity through improved industry productivity. Over the medium- and long-terms, tariff and non-tariff barriers of the U.S. trade partners, which many

U.S. politicians and citizens seem to consider to be the cause of the U.S. trade deficit, have virtually no effect on the current account of the countries concerned.

Japan today is one of the most "open" countries among OECD members, with lower levels of both tariff and non-tariff barriers than most others. The claims that Japan's market is closed is an unfounded "myth" based upon misunderstandings.

There are the legal, economic, and political flaws in the "Section 301 Approach", which seeks to eliminate U.S. trade partners' "non-tariff barriers" (NTBs) through vigorous negotiations under the threat of unilateral sanctions by the U.S. Even if the U.S. succeeds in lowering what it alleges to be Japan's NTBs by the Section 301 Approach, that will have virtually no effect of improving the U.S. trade deficit.

For both the U.S. and Japan, there is only a very small area in which their economic interests are in conflict, whereas the areas in which they have common interests are by far larger. The U.S. should stop placing emphasis on negotiations that politicize bilateral trade problems with Japan and needlessly exacerbate frictions. Instead the U.S. and Japan should cooperate towards strengthening the global free-trade system by jointly seeking the success of the Uruguay Round.