

# 日米経済摩擦と公正競争

浅井 小弥太

## 1. はじめに

本論文では経済のグローバル化とともに深刻化した国際間の公正競争の問題を、日米経済摩擦に焦点を当てて考察する。92年6月に通産省の諮問機関である産業構造審議会が「不公正貿易報告書」を発表し、国内外からさまざまな反響を呼んだことはなお記憶に新しい。この報告書ではガットやその他の通商条約など国際的に合意された客観的基準にもとづいて不公正貿易政策を10項目に分類したうえで、10カ国・地域について該当する項目をあげている。10項目は大きく、1. ガットに明らかに違反する貿易慣行（輸出自主規制などの数量制限の実施、政府調達における内外差別）、2. 他国の政策を一方向的に不公正と判断する慣行（一方向的措置の発動、競争法の過度の域外適用）、3. ガットで認められている措置を過度に乱用する慣行（反ダンピング措置の乱用、原産地規則の制限的な運用、関税分類の恣意的変更）、4. ウルグアイ・ラウンドの新分野に属する慣行（知的財産保護制度の欠陥、貿易関連投資措置における内外差別、サービス貿易における規制）の4つに分けることができるが、いずれも国際ルールの基準として採用することは間違いではない。しかしながら該当項目が9項目ともっとも多かったアメリカからは、不公正貿易国の日本がなにをいうかといった反発の声がむしろ多かった。この報告書がガットのようにすでに確立された国際ルール以外に国際的な判断基準がないからという理由で、その他の不公正通商問題を無視したことがアメリカ人に一面的で身勝手という印象を与えたのであろう。本論文は上記報告書が触れなかった日米間の構造的な不公正競争問題を分析することを意図している。

## 2. 経済の国際化と経済摩擦

第二次世界大戦後の半世紀に近い世界経済を振り返ってみると、自由主義経済圏の諸国はインフレや失業、財政赤字など困難な問題をかかえながらも、共産主義経済圏の諸国に比べると相対的には良好なパフォーマンスであったといえよう。かつてのソ連、東欧、中国といった諸国が市場経済方式の導入に踏み切らざるを得なかったという事実は、なによりもこのことを雄弁に物語っている。

自由主義経済あるいは市場経済といわれる経済体制においては、私企業などの個別経済主体

を中心とする活発な競争が勤勉，創意工夫，研究開発を刺激し，ひいては経済の効率化と進歩をもたらしたと考えられるが，その際経済の国際化の進展が果たした役割を見落すことはできない。第二次大戦後における国際通貨基金，ガット，経済開発協力機構などの発足は，輸入制限の縮小，関税の引き下げ，資本の自由化を積極的におしすすめ，その結果企業活動の舞台は国外にも拡大し，自由で活発な競争が世界的に繰り広げられるようになった。これによって世界の国際貿易と海外直接投資は飛躍的な発展を遂げたのである。

しかしながら経済の国際化の進展は，他方ではかすかすの激しい経済摩擦を引き起すことにもなった。国際貿易が一次産品国と工業製品国との間の交易である場合通商は補完的であるため摩擦は起りにくい，工業製品国どうしの交易では輸出はしばしば輸入国の既存産業に被害を与え，これがひいては国家間の衝突をもたらす。30年に及ぶ日本とアメリカとの経済摩擦を回顧してみると，繊維製品から始まり鉄鋼，カラーテレビ，工作機械，自動車，半導体に至る大きな紛争はすべてこのタイプの貿易摩擦であった。この例からもわかるように，多くの労働者を雇用している基幹産業や経済発展に不可欠な戦略的産業が海外企業との競争に敗退することは，その国の経済の現在および将来に深刻な悪影響を与えかねないために輸入国の反発はことのほか激しく，ほとんど常に両国間の政治問題に発展したのである。

貿易摩擦のなかでついで多いのが非関税障壁と呼ばれている参入障壁であって，例えば商品に関するその国独自の規格や安全基準，煩瑣な手続きや厳しい検疫，さらには流通制度や取引慣行の違いなど自由な競争を妨げている有形無形の障害を指している。日米間で1989年から始まった構造問題協議はまさしくこれらの参入障壁を取り除くことが主たるテーマであった。

日米経済摩擦は商品の貿易にとどまらず，金融，電気通信，建設などのサービス分野にも波及した。米議会には日本で米国の金融機関が対等の取扱いを受けていないとして，また日本の預金金利をはじめとする金融自由化の遅れが日本の銀行の対外競争力を不当に強め，一方的に米欧市場への侵食を許しているとしてこのような国の金融機関に対して報復措置を取ることを求めた法案がたびたび提出された<sup>(1)</sup>。また電気通信摩擦の場合21世紀の通信事業の宝の山といわれる国内移動体通信市場への参入を狙う米モトローラ社が，世界的に高い評価を得ている自社の自動車電話システムに周波数が割り当てられなかったのは外国企業への不当な差別であると

---

(1) 例えばリーグル上院銀行委員長が90年1月に議会に提出した「1990年金融サービス公正貿易法案」は米国金融機関が日本をはじめ海外の金融・資本市場で国内金融機関と全く同様の内国民待遇を与えられることをめざしたもので，財務省が諸外国と金融市場開放交渉を行っても内国民待遇を享受できない場合，その国の金融機関の対米進出を制限するという報復措置を盛り込んでいる。リーグル委員長はこの法案は法律で米国金融機関の営業を規制している国だけでなく，非法律面（文化・慣行など）で米国金融機関を差別している国の市場開放を重点的に迫ることを狙いに行っていると説明し，日本を名指しであげた。また米国内銀行資産で日本の銀行のシェアが14%にも上っているのに対し，日本での米銀シェアは近年3%から1%に縮小しているとの主旨説明を行っている。議会に呼ばれた財務省のマルフォード次官は，日本の各種法律，規制，商慣行，大蔵省の政策決定の不透明さなどにより，米国の金融機関は国内金融機関と対等な競争機会を与えられていないと証言した。なお同委員長は93年にこの法案を再提出する模様で，ベンツェン財務長官もこれを支持していると伝えられる。

して米政府に強く働きかけ、この問題を両国間の政治交渉の場に引きずり込んだ。いっぽう建設摩擦では、日本の大手建設企業がアメリカで受注している公共事業の件数や金額に比べてアメリカ企業の日本における公共事業の受注実績が桁違いに少ないことが発端となり、国の公共事業発注が工事の内容ごとに、技術力や過去の実績に基づき入札に参加できる企業をあらかじめ選ぶ指名競争入札制度を採用していることが参入障壁として問題になったのである。これには公共工事の競争入札は事前に業界の長老が調整に入り、落札者を前もって決めてしまう、いわゆる談合が日常化していることが発覚するというおまけまでついた。

経済摩擦はこれだけではない。日米投資摩擦では89年のソニーによるコロンビア映画の買収と三菱地所によるロックフェラーセンターの株式の51%取得をマスメディアが「アメリカの国家の象徴、アメリカ人の心を日本が買った」とセンセーショナルに取り上げたため、アメリカ国民の対日感情が悪化したことが記憶に生々しい。一般に海外直接投資は貿易と違って相手国の産業や雇用の維持発展に寄与するため歓迎されることが多いが、日本の自動車産業の場合、下請けの部品メーカーぐるみで対米進出を行ったため、日本の系列取引をアメリカに持ち込み、米国製部品の調達を排除しているとして非難され、是正を強く求められた。また対米進出している日本企業のなかに、従業員の採用や昇進に際して人種や性による差別を行っているとして訴えられる例が多いこと、法人所得税の課税額が同じ位の売上高規模の米企業と比較して極端に少ないことなども摩擦の材料となった。さらに日本企業の米企業に対する M&A は比較的容易であるのに対して、その反対の米企業による日本企業買収がきわめて困難なため、アメリカの経営者の不満を買っている。

最近とくに注目を集めているのが特許技術などの知的所有権をめぐる紛争である。この問題は日本の特許審査に時間がかかりすぎ取得しにくいとか、アメリカの特許制度の先願主義が、米企業に有利であるといった形で表面化しているが、深層にはもっと厳しい対立が潜んでいる。すなわち日本企業による米企業技術の模倣、米企業の買収による技術取得などによって、米国の企業ひいてはアメリカ産業の競争力が大きく損われるという危機感が見え隠れしているのである。

以上日米関係を中心にさまざまな経済摩擦を概観してきたが、国際化の進展によって二国間の経済的相互依存関係が深まれば深まるほど、国際経済摩擦はますます多発化し深刻化する宿命にあるといわなければならない。これらの経済摩擦にはそれぞれの国の産業を構成する企業間のし烈な競争が背後にあるが、国際間の企業競争は国内企業間の場合に比べて競争環境や競争次元が大きく異なるため複雑かつ激烈な様相を呈することが多く、二国間の政治問題に発展することが非常に多い。

改めて振り返ってみると、これらの国際経済摩擦には必ずといってよいほど不公正な貿易とか不公正な競争という批難の言葉が登場した。なぜなら輸出であれ現地生産であれ、競争が自由かつ公正に行われているかぎり、他国の企業の行動を批難することができないのであり、従

って相手を批難するためにはどうしても不公正ときめつける理由を必要としたからである。そして経済的相互依存関係が進むほど経済摩擦の争点は複雑化し、不公正競争の内容もきわめて多面的な広がりを見せるようになった。

ここで日米経済摩擦をさらによく理解するために、つぎに日米の通商関係およびアメリカの通商政策を考察することにした。

### 3. 日米の通商関係とアメリカの通商政策

日米の貿易関係を振り返ってみると、昭和の初期以来ほぼ一貫してアメリカは日本の貿易相手国としてトップの地位を占めていた。通商白書（昭和63年版）によると輸出面における依存度は昭和元年～10年平均で33.3%、同31年～40年が26.9%、同52年～61年は30.3%と他国を引き離している。<sup>(2)</sup> 輸入依存度はそれぞれ30.9%、28.3%、19.1%と最近時こそかなり低下しているものの、依然として第一位であることに変わりはない。二国間の経済関係がこれほど緊密である以上経済摩擦が生ずるのは不可避と受け止めなければならないが、問題は摩擦の件数、規模などの内容である。

日米間の経済摩擦をみると、1960年代、70年代は繊維、鉄鋼、カラーテレビに代表されるように、特定の品目の集中的輸出が相手国の生産・雇用に大きな被害を与え、そこから摩擦が発生するというタイプが大半であった。80年代に入ると、自動車などの在来タイプの摩擦に加えて、工作機械や半導体など国家安全保障のからんだハイテク製品分野や通信、建設、金融などのサービス分野へと摩擦が広がった。さらに個別品目の輸出入の問題から、もっとマクロ的、構造的な摩擦要因が注目されるようになった。またアメリカの恒常的かつ大幅な対日貿易赤字が大きな問題となり、日本は外国の製品に対して市場を閉ざし不公正な貿易を行っているという批難が議会を中心に急速に高まった。<sup>(3)</sup> 米企業の通商法第201条<sup>(4)</sup>や関税法第337条<sup>(5)</sup>によるUSITC（米国国際貿易委員会）への提訴が急増し、この結果を受けてSTR（通商交渉特別代表）やのちのUSTR（米国通商代表部）が日本との強腰の交渉に入るようになった。議員

---

(2) 対米輸出比率は1980年代に入って上昇し86年（昭和61年）には最高の38.5%を記録したが、現地生産による輸出の肩がわりが進んだ結果次第に低下し、91年以降30%を割り込んでいる。しかし東南アジアでの加工生産による再輸出が増加していることを見落すべきではない。

(3) アメリカの貿易赤字の20%は貿易相手国の不公正貿易行為が原因だ、いや30%だという論争まであった。

(4) 輸入競争によって被害を受けた国内生産者に対して一時的な「保護（セーフガード）」として輸入救済を認めている規定。ガットの免責条項に相当する。当初、被害はアメリカの貿易譲歩によって起ったもののみに限られていたが、1974年通商法で輸入が「重大な被害の実質的原因もしくはその恐れ」があると認定されたものすべてに拡大された。

(5) 米国の特許などを侵害した物品を輸入から排除する規定。包括通商法により改正され、米国の特許・著作権、その他の知的財産保護に関する定義が拡大され、米国企業が自分の特許が侵害されたと判断した場合には被害を実証せず外国からの輸入品を差し止めたり、また輸入業者から損害賠償が求められるようになった。

たちは選挙区の経営者や労働者から突き上げられて、日本を標的とした相互主義法案、輸入課徴金法案、不公正貿易是正法案を続々と議会に提出した。有名な包括通商法 301 条もこの流れの一つである。

ところで80年代に至ってアメリカの対日経済姿勢がこれほどまでに硬化したのは次のような理由による。1947年の第1回から70年代の東京ラウンドまで合計7回に及ぶガットの多角的貿易交渉の結果、アメリカの関税は記録的な水準にまで低下して海外からの商品奔流を招いた。ある試算によると輸入の平均関税率は1931年の60%から1985年には5.5%にまで低下している。70年代の記録的インフレ、80年代前半の大幅なドル高もこれを助けた。多国籍企業の海外生産への傾斜による国内の空洞化、日本や NIES の追い上げも影響した。そしてこれまで40年以上にわたって対外通商交渉権限を全面的に大統領に委譲してきた議会が、80年代になってついに通商問題に関する主導権を取り戻そうとする方向に転換した。この点をもう少し補足して説明しておきたい。

アメリカ憲法は外国との貿易を規制する権限および関税を賦課する権限を議会に与えており、大統領には与えていない。政府の政策領域のなかで、これほど立法府の優位が明白な領域はない。議会が1930年に専門家の警告を無視して強引に「スムート＝ホーレー法」<sup>(6)</sup>を制定し、輸入関税を記録的な水準まで引き上げたのも、輸入に対する保護を求める特定利益の総合力が立法過程で優勢であったからにはほかならない。その結果は国際的にも国内的にも多くの論争、批難を誘発しただけでなく、各国は相次いで報復措置として関税を引き上げた。世界貿易は沈滞し、大恐慌は世界的に広がり第二次世界大戦の遠因となった。

1934年アメリカ議会は互惠通商法を制定し、他国と関税について交渉し協定を結ぶことを大統領に認めた。大統領は議会に諮ることなく関税を50%まで引き下げることができた。この権限は37年、40年、43年に更新された。

第二次大戦後通商交渉は多国間交渉に移行した。ルーズベルト、トルーマンの両大統領は国際貿易体制の確立に向けてリーダーシップを発揮し、アメリカの主導のもとにガットが交渉され、多国間で関税を引き下げることが目的とする一連の世界的交渉ラウンドの枠組みができた。

50年代に入ると品目別の関税交渉の効果が漸減していき、アメリカ国内では保護主義の圧力が勢いを盛り返した。さらに57年には欧州共同市場が設立され、新しい挑戦者として登場してきたこともあってこれまでのアプローチは行きづまってきた。1962年に議会は関税引き下げの交渉権限を全面的に大統領に委譲し、その結果として67年には画期的な「ケネディ・ラウンド」<sup>(7)</sup>が締結され、アメリカの関税はさらに平均35%引き下げられた。1930年代から60年代を通じて

(6) 正式名は1930年関税法。2万以上の品目に対して具体的な関税計画の修正を行ったが、そのほとんどすべては関税を高くするものであった。それはかつてないほどの高関税で、推定によると輸入価格の60%に達したという。

(7) ケネディ・ラウンドの数カ月後、アメリカ議会は輸入制限を求める1000以上の法案を提出した。参考文献[8]による。

アメリカが自由貿易主義を推進できたのは、ある意味では一方的な保護主義圧力から議員を保護する数数の仕組みがうまく機能したからでもあった。<sup>(8)</sup>しかし80年代に入ると、この圧力回避政策の運用システムは威力を失い、ついに議会が対外通商に対する直接的で細部にわたるまでの支配を取り戻そうと動き出した。行政府が相互通商協定や無差別貿易、あるいはガットのルールなどを実行や交渉によって解決しようとするのに対し、議会の一般的なやり方は一方的に相互主義や差別主義の規準を作ったり、報復措置に出ると脅したりするものであった。1988年の包括通商法が1974年通商法の第301条を強化し、さらに悪名高いスーパー301条を時限立法として追加して政府に有無を言わず通商相手国との交渉を義務付けたのは、まさにこの流れの一環というほかない。<sup>(9)</sup>89年9月から始った日米構造協議はブッシュ共和党政権のこのような民主党優位の議会に対する精一杯の巻き返し作戦とみることができる。

アメリカは自由主義経済圏のECとも多くの経済摩擦問題をかかえ、激しくやりあっている。日米間の経済摩擦を米EC間のそれと比較すると、同質的側面よりも異質的側面のほうが目につく。すなわち経済的な摩擦であるだけでなく、経済社会システム、経済倫理観そして行動様式の違いからくる摩擦といえることができる。外国の企業や商品を有形無形に排除する閉鎖的な日本の経済社会システムと国民性。輸出にせよ直接投資にせよ、日本企業の集团的としか形容できない海外への一斉進出と、そのあと現地で繰り広げられる強引で非常識なビジネス行動。立派な大人に成長していながらまだ乳離れしない企業をいつまでたっても突き放すことができず、消費者よりも企業を優先する日本の政治。自由貿易の恩恵を十分に享受して強大な経済大国になりながら、外圧を受けてようやく自由化を小出しにする日本の受身外交。これらは異質な相手としての日本を米欧に強く印象づけて「日本特殊論」の誕生となり、やがて「日本封じ込め」や「日本たたき」の温床となったのである。

#### 4. 競争の自由と公正

市場経済が有効に機能するためには自由な競争が不可欠であるといわれているが、競争の「自由」とはどのような内容を指しているのかは必ずしも自明の事柄ではない。

自由な競争のもっとも広義の内容は、競争になんら人為的な制約がないということであろう。

---

(8) 詳しくは参考文献[2]参照。

(9) 第301条では国際協定を損ねたり、不公正、不合理または差別的であり、かつアメリカの通商に負担をかけ、または制限する外国政府のあらゆる行為、政策もしくは慣行を除去させるために、大統領に報復措置を含むあらゆる行為をとるよう義務付けている。実際には、外国の輸入障壁もしくは第三国市場での外国の補助金付き輸出との競争に対抗しているアメリカの輸出業者のために使われる事例が多い。包括通商法では、不公正慣行の定義を拡大し、報復措置を取る手続きを緩和し、また報復の内容も厳しくした。さらに不公正貿易問題に関する決定権が大統領から米国通商代表部に移されたが、通商政策を外交政策や防衛政策に従属させずに切り離して考えようという議会側の要請による。スーパー301条は米国通商代表部が貿易相手国の不公正慣行について自ら調査し、特に問題のある国に対しては3年の間に不公正慣行を撤廃するための交渉をし、それが失敗した場合にはこれらの国に対して報復措置をとることを義務づけている。

自由主義経済圏においても、競争の自由が制限されている市場においては、企業や個人の活動意欲がいつしか低下し経済の進歩発展を阻害している場合が少なくない。だからこそ79年5月に誕生したイギリスのサッチャー政権や81年1月に発足したアメリカのレーガン政権は、惰性化したケインズの需要管理政策、経済や産業への恒常的規制、弱者への一方的高福祉など政府による人為的な介入や保護を見直し、市場経済を活性化することによって経済を建て直そうとしたのである。そして小さな政府、国有企業の民営化、政府による規制の緩和、競争の促進と経済の効率化が80年代の先進諸国共通の政策目標となったのである。<sup>(10)</sup>日本においても国有鉄道や日本電信電話公社の民営化、通信事業の自由化などかすかすの民活や行革が実現したことはわれわれの記憶に新しい。

競争の自由を企業行動に限定して経済学的に表現すれば、価格や生産・供給数量決定の自由であり、新規参入および退出の自由であるとされている。もし「自由」を企業にとっての完全な行動の自由と解釈するとすれば、それは非常に危険である。企業行動の完全な自由は、例えば競争企業間の価格や数量カルテルを生む可能性をもつからである。寡占市場にあっては、そしてとくに成熟期や衰退期の市場においては、企業行動の自由は常に競争の自由を制約する危険性をはらんでいる。一般的にいて社会的行動の自由は他者の自由を奪わない範囲内で許されていると考えられる。

競争の自由が無制限な自由を意味するものではないとするならば、どのような自由競争が望ましいのかといえば、それは「公正で自由」な競争にほかならない。世界の先進諸国と一部の発展途上国では、独占禁止法で不正な経済行為を禁止しており、これに抵触しない行為は許されている。<sup>(11)</sup>日本の独占禁止法すなわち「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」は第一条においてこの法律の目的を、「私的独占、不当な取引制限、不正な取引方法を禁止し、事業支配力の過度の集中を防止し、結合、協定等の方法による生産、販売、価格、技術等の不当な制限その他一切の事業活動の不当な拘束を排除することにより、公正且つ自由な競争を促進すること」とうたっており、第二条以下で各項を説明している。

ところで企業の不正な経済行為が問題になるのは主に独占および寡占の市場である。同質の財をめぐって多数の売り手と買い手が完全な情報をもって市場に参加すると仮定している完全競争の市場では不正な行為は起り得ないし、製品が差別化されていても売り手の数が多くて一社の市場占有率が小さい独占的競争の市場においては、独占力が弱いと不正な行為は比較的少なくまた影響範囲も狭いのであまり問題にされない。ここでは企業行動の競争的側面

(10) アメリカにおける規制緩和の動きはカーター大統領時代に既に始まっている。カーター政権は、規制産業に対する規制コストが結果的に消費者やユーザーの負担増をもたらしているとの反省から、種々の規制緩和法を成立させた。レーガン大統領はこれを押し進め、減税、小さな政府、規制緩和、通貨価値の安定がレーガノミックスの根幹になった。

(11) 企業活動に対しては独禁法のほかに、労働条件の基準、公害の規制、各種災害の防止などさまざまな公的規制があることはいうまでもない。

に注目している関係で独占はひとまず横に置き、先進国の市場構造の中心をなす寡占市場なんかんづく製品差別下の寡占市場における競争の自由と公正について検討したい。

寡占企業間の競争は最終的には市場における需要の獲得をめぐる争いという形をとるから、マーケティングの優劣の勝負として把握することが可能である。もちろん企業間の競争は経営機能あげての総力戦であることはいうまでもないが、労務、財務、製造、研究開発などの支援を後方から受けて、マーケティングが前面に立って相手と戦っていると理解することができる。そして寡占企業はマーケティングの4Pと呼ばれている「製品計画」「価格設定」「流通チャネル設計」「プロモーション（販売促進）」の4つの機能要素を自社の戦略をベースに、もっとも効果的に組み合わせる市場で競争する。寡占企業にとって競争の自由とは単に価格や供給数量決定の自由にとどまらず、製品政策や流通政策、プロモーション政策の自由を含むものであり、また公正な競争とは公正なマーケティングを意味する。

よく知られているように寡占市場が独占や完全競争の市場と決定的に異なるのは、寡占企業間に相互依存関係があるということである。寡占企業は自分の行動が他の競争企業の利潤機会にどのような影響を与え、これに対して競争企業がどのような反応をみせるかを前もって予想し、それを考慮したうえで自分の行動を決定せざるをえない。寡占企業はこのような不透明で流動的な市場にあって、競争企業のマーケティングとの相互依存関係をできる限り弱めることにより、安定した競争優位を確保しようと努力する。まさしく差別的優位性の追求が寡占企業のマーケティングの中心的役割なのである。

寡占企業間のマーケティング競争は、価格を中心に争う価格競争と、価格以外の手段に重点を置く非価格競争に大きく分けることができるが、前者は競争企業との相互依存性が強く、必ずといってよいほど相手の強い反応を招来する。従って価格の優位性は競争企業によって一夜にして転覆する脆弱性をもっている。だからこそ寡占企業は強力ではあるが危険な価格競争を避け、非価格的な優位性を求めて製品差別化を志向し、流通チャネルに地歩を築き、広告などによって確固たる信頼を獲得しようと努めるのである。一方独占禁止法の究極の狙いが自由で活発な「価格競争」の維持と促進にあることは改めていうまでもない。寡占企業の行動に不正競争の影が付きまとうのはこのような背景があるからである。

しかしながら公正な競争とはどのようなものかという問いに答えることは簡単ではない。公正競争を一般的に定義するとすれば「競争の当事者になんらの既得権を認めずに平等の立場で競争すること」となるであろう。これこそスポーツにおけるフェアプレーの精神そのものである。企業間競争にこれをあてはめるとどのようになるであろうか。

まず平等の立場とは機会の平等を意味し、企業の体力すなわち企業規模の大小は問わないと考えられる。ただしこの見解に対する異論もある。寡占市場に強大なガリバー企業が君臨している場合、そのままでは公正な競争は期待できないとする考えで、この人達はガリバー企業の分割を求め<sup>(12)</sup>る。ガリバー企業の市場行動を公正競争の観点から厳しく監視することは必要であ



るが、市場で圧倒的な支配力を保持しているというだけでこれを分割することは、企業の経営努力を否定することにもつながり行き過ぎであると反対する人が多い。現に先進国の独占禁止法が規制の対象としているのは企業の市場行動であって、市場構造や市場機能の状態ないし「パフォーマンス」を直接規制している例はほとんど見当たらない。ただし市場行動とはいいい難いが競争相手を吸収・合併する企業統合については制限を設けているのが普通である。

つぎに企業間の競争はスポーツ競技のように競争の当事者が同時にスタートするわけではないから、必ず先発企業が存在する。そして先発企業は通常後発企業に対し有形無形の優位性を手にしており、しかもその優位性はしばしば市場構造に一体化されているため、一種の既得権益となって後発企業に不利に作用することが多い。しかしこの場合も優位性が先発企業の不正な市場行動に結びつくのでないかぎり、この既得権益を否定することはできない。なぜなら先発企業の既得権益はその事業を計画し、リスクを冒して市場を開拓した報酬と考えられるからである。

このように競争における「自由と公正」は相互にけん制しあう関係にある。そして公正競争とは現実の経済社会ではきわめて扱いにくい概念である。しかし競争の完全な自由放任が危険である以上、なにが許されており、なにが禁止されているかという競争のルールが必要なことも明白である。すなわち公正と不公正の間の客観的な線引きが不可欠であり、独占禁止法は企業が守るべき競争のルールを定めたものにほかならない。

## 5. 国際間の公正競争

独占禁止法などの競争政策が国内市場の公正で自由な競争を通じて経済の効率化と発展をめざしているとすれば、自由貿易主義は外国に国内市場を開放することにより自由競争を国際的次元にまで高めることを意図しているのであって、両者は共通の目標をもっている。しかしながら国際市場における自由競争は、国内企業どうしの競争に比べてさらに複雑できびしい問題を内包している。その大きな原因として国際間の公正な競争に関する共通の認識と合意が必ずしも確立していないこと、国際間の経済競争にはしばしば国家利益の対立がからみ、結果として国家による介入をもたらすこと、さらにこれらの国際間の紛争を公平な立場で裁き当事者にその決定を遵守させるだけの力をもった司法機関がないことなどをあげることができる。

たしかに公正で自由な貿易に関する国際的な規準として関税貿易一般協定すなわちガットの枠組みをあげることができる。しかしながら今日の世界貿易のうち半分近くがなんらかの形の管理貿易の下にあるという現実をみると、国際的な自由競争がいかにきびしく困難な課題であるかが理解できよう。

日米間や日EC間などにみられる二国間ベースの恣意的な OMA（市場秩序維持協定）や

---

(12) 昭和49年9月18日に公正取引委員会が発表した「独禁法改正試案の骨子」は企業分割の項目がふくまれていたため、政財界から猛烈な反発を受け、結局これは陽の目をみなかった。参考文献〔6〕参照。

VER（輸出自主規制）は貿易面における自由、無差別、互惠を原則とするガットの基本精神に反しており、自由な競争を制限する好ましくない行為ではある。だが自由貿易主義が強者の論理であり、しかも理念的かつ非現実的な一面をもっていることを指摘しておかなければならない。それは競争が自由であるかぎり完全雇用は達成されるとする古典派経済学を基礎としており、自由貿易に敗れた国の産業調整についてもきわめて楽観的である。一つの産業の雇用や投下資本を別の産業へと転換することは一朝一夕でできることではなく、また多大の苦痛を伴うのが現実である。このため自由貿易主義を公正貿易主義に代えるべきであるという主張もみられるが、公正貿易主義の内容自体が不明確で、まだ多数の支持を得るには至っていない。

自由貿易とは対照的に海外直接投資は相手国の産業と雇用を維持し、また優れた経営資源の現地移転という副次的効果をもたらすという点からも非常に好ましい競争手段とみられている。伝統的な国際経済論によると、自由貿易が完全に保証されるかぎり大規模な海外生産は行われなければならないはずであるが、投資する側にとっては為替レートの変動からの独立、世界市場への多面的かつ機敏な対応など危険分散とグローバルな競争力の維持という面でメリットは小さくない。従って自由な海外直接投資は自由貿易を補完し、あるいはこれに代替する海外市場進出方法である。ただし現地で部品を組み立てるだけの海外生産は歓迎されないことはいうまでもない。

日本はアメリカとのかずかずの経済摩擦を解消するために、これまでにOMAやVER、また対米工場進出を実行してきた。それにもかかわらず、多くのアメリカ人は日米間の経済関係には依然として不公正が存在すると主張している。日本側は日本の市場はすでに内外無差別に開放されていると力説し、これに対しアメリカ側は日本市場は完全には開放されていないと反発する。このような認識ギャップの存在は両国関係にとってまことに不幸なことであって、決して放置されてよい問題ではない。つぎにアメリカ人にとって公正とはどのような価値をもち、またどのような内容のものなのかを考えてみたい。

いうまでもなくアメリカは新天地を求めて旧世界のもろもろの束縛や不平等から逃れて移住してきた人びとがつくった国家であって、自由かつ平等ということがアメリカ建国の精神であった。個人主義、財産権、競争、限定国家（国家権力の限定）といったアメリカの伝統的イデオロギーはこれをもとに形成されたといわれている<sup>(13)</sup>。自由な市場における公正な競争は、正しくアメリカ社会を支える柱の一つにはかならない。ここで注意しなければならないのは、「平等」という言葉の意味が日米で異なるニュアンスをもっていることである。アメリカ人にとって「フェア」とはスタートの平等あるいは機会の平等の確保であり、なにかを始めるときに『原則として制限をつけずに誰にでも参加できる機会を与える』ことであって、その機会を生かすかどうかは本人次第である。アメリカで人を採用するとき、性、年齢、人種などによって差

(13) ハーバード大学のジョージ・C・ロッジによると、アメリカの伝道的イデオロギーは個人主義、財産権、競争、限定国家、科学的専門化と細分化の5つである。水谷栄二他訳の『ニュー・アメリカン・イデオロギー』サイマル出版会、1979年参照。

別することを公民権法などがきびしく禁じているのも、全く同じ考えに根ざしている。これに対して日本人の公正観念には「結果の平等」さえ確保されていれば機会の平等には必ずしもこだわらないという本音が見え隠れしている。すなわち日米では「フェア」についての力点が正反対なのである。アメリカ人が「フェア」ということにとくに敏感なのはこのような背景があるからであって、それだけに相手を「アンフェア」と非難しているときアメリカ人は心底から立腹していると考えなければならない。またアメリカ人は不公正によって損害を被ったと感じたとき、ほとんど常に訴訟によって損害を回復しようとする。不公正を放置し黙認することは自分の財産権の放棄にはかならない。アメリカで訴訟が多いのは財産権は積極的に守らなければならないという意識が強いからである。アメリカ人が他国との通商関係において公正をきびしく要求し、公正が損われている場合には法の力によってこれを回復しようとするのも根本では同じ心情であって、1988年包括通商法スーパー 301 条はこのもっとも典型的な発露であった。

アメリカ人の通商関係における公正の要求は二つのレベルに分けて考えることができる。第一のレベルの公正とは参入の自由と機会の均等の確保であって、外国の企業に自国の企業と全く同等の待遇すなわち内国民待遇を与えるということである。これは自由、無差別、互惠のガットの精神そのものである。日米通商関係ではこのレベルの不公正問題が少なくなかった。建設、運輸、電気通信での自国優先主義はその典型であり、政府による公共工事やスーパーコンピューターの競争入札に外国企業も参加できるようになったことは記憶に新しい。また各種のきびしい規制や許認可制度、煩雑な手続きも、結果的に市場参入の自由を妨げているとしてたびたびアメリカやECなどから批難され、折からの行政改革気運の高まりもあって廃止や緩和など多くの改善が実施されたが、諸外国の不満はなお消えていない。

公的規制をめぐる日米あるいは日EC間のやりとりの中で、日本側はある種の公的規制は産業政策や社会政策を実行する上で不可欠であると反論した。例えば金融機関に対する各種規制は日本の金融制度を適切に維持していく上で不可欠であり、乗用車の型式指定や車検制度は消費者保護のために必要であるとした。そのうえでこれらの規制は外国の企業だけでなく、日本の企業にも平等に及んでおり不公平はなんら存在しないことを強調するのが近年の日本側の決まり文句であった。はからずもここに国際間の不公正競争をめぐる最大の難問が潜んでいるのである。

主権国家が自国の経済発展や国民の福祉向上のため、各種の経済政策や消費者行政を行うことは当然ながら許されるであろう。しかしながらその政策が他の諸国（日本の場合は OECD 諸国）と大きく異なる場合、たとえ企業に課せられる制約が内外無差別であるとしても外国からは不公正な参入障壁と批判されるのであって、日本のように大幅な経常収支の黒字を出しつづけている経済大国の場合は海外からの反発はことのほか烈しいものとなる。この行きつく先は第二のレベルの公正観念である。ダンフォース米上院議員によると国際通商における不公正とは「米国によって供与されているのと実質的に等しい商業的機会を米国に拒否している」こ

とである。第一のレベルの公正を属地主義的公正と呼ぶなら、第二のレベルのそれは相互主義的公正と名付けることができるであろう。

アメリカは第二次大戦後日本や西欧諸国に対し市場を積極的に開放し、これらの国の経済の再建と発展のために貢献してきたのであり、いわば一方的な自由貿易主義を推進してきた。しかし60年代後半以降、アメリカ経済の競争力が相対的に低下するにともない、相手国も自らの市場を開放し、アメリカの製品・サービス・資本をもっと受け入れるべきであるというより相互主義的な自由貿易を主張するようになった<sup>(14)</sup>。そして国内の保護主義勢力が次第に優勢になるにつれ、またアメリカの経常収支の赤字が巨大な額にふくれあがりかつ定着するに及んで、「競争の機会均等が保証されているならば、貿易収支の不均衡が目立って減らなくても構まわれない」という正統的な自由貿易主義の声は急速に細くなり、かわって相互主義が声高に唱えられるようになった。その結果アメリカ政府も議会の強硬な相互主義の前に屈服してスーパー 301条のような一方的な法律を認めるに至ったが、その責任の一半はアメリカ人に“too little, too late”と言われている日本の市場開放政策が負わなければならない。いまやアメリカ人の間では日本は外圧を加えなければ市場を完全に開放しない国というイメージがすっかり定着し、また日本側のたびたびの市場開放努力にもかかわらずアメリカ側の期待したような成果がみられないという事態がさらに強硬な相互主義を呼ぶという悪循環すらみられる。

アメリカで相互主義法案を強力に推進しているダンフォース上院議員は、「自分は自由貿易主義を信奉しており、自分が議会に（83年4月）提出した法案は、実はひろがりつつある保護主義に対する対抗策である」とし、統統と議会に提出される保護主義的法案に対する一定の歯止めとしての役割を強調する<sup>(15)</sup>。しかし相互主義が相互に同じように譲歩することによってより自由で開放された通商環境を築いているうちは建設的な役割を果たすが、すでに自国の市場は十分に開放しているから相手国も同様に市場を開放すべきだと要求し、それが容れられない場合は対抗措置を取ると迫るとき、保護主義を正当化する役割を担うことになる。すなわち市場への平等なアクセスという前向きの相互主義が簡単に後ろ向きの相互主義に変身する危険性を常にはらんでいる。日米半導体協定のように相手国に対して一定の自国製品の市場占有率を半ば強制するという個別分野における相互主義はその典型であって、ガットの自由貿易の精神に反すると言わざるをえない。しかしだからといって日本が相互主義を全面的に否定してよいということにはならない。

公正のレベルには無差別主義と相互主義の二つがあることを述べたが、この二つを切り離し

---

(14) アメリカにおける相互主義と保護主義の結びつきは最近に始ったことではなく、古くは1890年のマッキンレー関税法に盛り込まれた「互恵条項」にみることができる。当時アメリカが無税で輸入していたコーヒー・砂糖・茶などの産出国がアメリカの商品に対して互恵的にみて不正かつ不合理な待遇をしていると認められた場合、当該諸国からの上記品目の免税輸入を停止し、一定の報復関税を賦課しようとした。

(15) 総合研究開発機構およびブルッキングス研究所編「日米金融摩擦の経済学」による。

て考えることには少なからず無理がある。たしかに公正競争の観念や競争政策の内容が国によって多少異なるとしても、現在のところはやむをえないことであろう。しかし日本における公正競争のとらえ方が甘く他の先進諸国の公正観念と大きなギャップがあるとすれば、たとえ属地主義的公正は確保されていたとしても、国際社会なかならず先進諸国から経済的に不公正な国との批難を免かれることはできない。日本が世界経済のなかで大きな地位を占めるようになったにもかかわらず、いつまでもローカルでいびつな公正観念を保持しつづけることはとても許されることではない。日米構造協議でアメリカ側が日本に独占禁止法の厳格な施行を強く求めたのは、この問題の象徴的な出来事であった。それまでの日本の競争政策はアメリカやEC諸国に比べてあまりにも貧弱であったが、アメリカの執拗な要求がなければ日本は自由な競争における厳格な公正の確保に関して、なお足踏み状態を続けていたに違いない。

## 6. 日本的取引慣行と公正競争

80年代以降アメリカでは日本の市場開放を求める声が一段と高まり、MOSS（市場重視型個別分野）協議や構造協議の場でこの問題がしばしば取り上げられることになった。日本の市場はアメリカと違って外国企業に対してオープンではないといわれているが、その原因は日米間の取引慣行の差異によるところが大きい。アメリカ人には系列取引などの日本的取引慣行が日本市場への参入を阻んでいる元凶と映った。

系列取引は自分の属する集団内の企業との取引を優先するが、これは自分の住むムラすなわち血縁や地縁などさまざまなつながりを大事にする日本人の性向と深く結びついている。この場合の集団には種類の形態があり、旧財閥系やメインバンクを中心とした水平的な企業集団、大メーカーを頂点とした垂直的な生産系列や流通系列がある。また集団とはいえないかもしれないが長期的な取引関係や人的関係によっておのずと親密な関係が形成されている企業グループも多数存在する。これらの企業集団はしばしば株式の所有関係を伴っている。

系列取引あるいは広義の集団内取引では、相互の信頼関係に基づく継続取引が重視されているから、集団外の企業はなかなか取引に食い込むことができない。この点でアメリカの開放的な取引とは根本的に異なっている。ここで日米企業の購買プロセスを簡単に比較しておきたい。

日本においてはそれまで取引関係のなかった相手と商談に入ることは容易なことではないが、アメリカの場合は用件を具体的に説明して面会を求めれば必ず会ってくれる。そして売り手側の説明を真剣に聞き、提案を公正に検討するのである。日本の購買担当者は購入金額が小さい場合を除き購入先の決定や変更を自分の一存で決めることはほとんどなく、購入金額が大きくなるほど組織の上層部の介入度が高まるのが普通であり、従って集団外の売り手にとっては商談へのアクセスは一層険しくなる。いっぽうアメリカでは購買担当者の独立性が高く、購買の専門職として企業内で高い地位を維持している。そして購買担当者につきまとう不正行為から身を守るために、企業の枠を越えた職業的倫理基準が社会的に確立されている<sup>(16)</sup>。さらにアメリ

カ取引における開放性の陰に、取引の相手を公平・平等に扱うこと、不当に拘束しないことを求めた反トラスト法の厳しい規制があることを見落してはならない。

アメリカの購買手続は入札を要請する相手（通常3社以上10社くらいまで）のリストを作成することから始まるが、その際新しい取引先を加える努力がなされる。そして入札の内容をチェックして最低価格から3～6%の価格差（ケースにより異なる）の範囲内にあるものを契約相手の候補とする。こうして最終リストの中から契約先を決定するに当たっては、従来からの実績などがかなり尊重されるが、それが価格面での割高を帳消しにする力をもつ限度は3～6%の範囲に限られている。そして最低価格を示した相手と契約しなかったときは、その理由を書面にして社内監査を受けなければならない。<sup>(17)</sup> また落札に敗れた業者から説明を求められれば、その理由を示さなければならない。このことからわかるようにアメリカではいくら既存の取引先のパフォーマンスがよくても、もし10%以上安い競争相手が現れれば既得権は守られず、選手交替しなければならない。アメリカ企業のこのような購買方針はいきおい短期契約中心となり、ときには納入企業が一方的に値上げや取引停止を申し入れてくるという日本では考えられない現象もみられる。これに対して日本企業の場合は価格の安さよりも品質と納期の正確な安定供給が重視されている。

アメリカのオープンな取引に慣れたアメリカ企業にとって、日本の市場はあまりにも閉鎖的で不公正に映ったであろうし、また日本の企業がアメリカ企業の公平な購買態度に助けられて容易にアメリカ市場に参入したことに比べ、強い不公平感を抱いていたに違いない。だがたとえば日本の取引慣行が不公正だとしても、これを変革することは決して容易なことではない。なぜなら日本的取引慣行が日本的経営や日本式生産方式のなかにしっかりと組み込まれているからである。さらにまたそれが日本企業の強さの源泉であり、日本の製品の国際競争力のバックボーンになっているからにはかならない。系列生産あるいは長期安定取引は情報の共有、コミュニケーションの迅速化、的を絞った技術開発、先行投資などを可能にし、ひいては製品開発のスピードアップ、品質の向上など生産の効率化とコストダウンをもたらすといわれている。この代表的な例が日本の自動車産業であって、アメリカのビッグスリーを脅かすほどの競争力をもつようになった。

アメリカが日本に独占禁止法の運用の強化を迫ったとき、これに反対する人はいなかった。しかし日本の企業系列や取引慣行を日米交渉で取り上げ批判したことに対しては、内政干渉だとして強く反発した人が少なくなかった。今日独占禁止法の内容や執行の厳格さについては国により、あるいは時代や政権により多少異なるとはいえ、その目的や必要性に関しては世界的

---

(16) 購買担当者の全国組織 NAPA (National Association of Purchasing Agents) は「会社に対しては忠誠、取引先に対しては公正、自己の職業に対しては誠実を」というスローガンのもとに「購買慣行の原則と標準」という10項目の行動基準を示している。

(17) 参考文献[7]による。原典は A. Woodside, "Buying Process in Six Different Organizations," in S. P. Parkinson, and M. J. Baker, *Organizational Buying Behaviour*, 1986.

に共通の認識ができあがっているが、経営や取引の方式については必ずしもそうではないのである。さらに長期的視野に立った経営、雇用確保と労使協調、高い勤労意欲とチームワークといった日本的経営がもたらした成功という動かしがたい事実が加わる。またアメリカが指摘する日本の排他的取引慣行は、外国企業だけでなく集団外の日本企業に対しても同様に働いているのであって、属地主義的な意味での公平性は保たれている。

日本の取引慣行について日米の立場がこのように平行線をたどる以上、解決は政治的妥協によるしかない。その結果日本の電機メーカーと自動車メーカーは、それぞれ半導体と自動車部品をアメリカ企業から購入することを半ば強制されることになった。これより先、日本の大手自動車メーカーは1981年の対米乗用車輸出自主規制を契機として、また85年9月のプラザ合意以降の円高が追い風となり相次いで対米直接投資に踏み切ったが、当初は部品メーカーともども進出をはかったために、アメリカにまで日本の系列を持ち込んだと批難され、部品の現地調達率を高める努力が始った。現地の自動車部品メーカーに生産管理を軸とした日本の経営手法を導入して品質の向上をはかった結果、デザイン・インに参加する部品メーカーも着実に増えている。<sup>(18)</sup> さらにGMやフォードでも日本メーカーの生産管理方式を見習う動きが現れ、長期・安定的な取引関係を結ぶ「KEIRETSU」はアメリカでも次第に市民権を獲得しつつある。

もちろん日本的取引慣行のなかには国際的慣行にそぐわないものも少なくない。系列は上下関係を伴いやすく、優越的地位の乱用に結びつく危険性が高い。また契約内容も良くいえば柔軟であるが別のいいかたをすれば曖昧で国際的にはとても通用しない。不透明な取引条件は不当な値引など弱者にしわ寄せされがちである。またしばしば競争相手との取引自粛や再販売価格維持など不公正な行為を生む。公正取引委員会は第一次日米構造協議の結果を受け91年7月「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」を発表した。これは同年1月に発表した原案に対して内外から寄せられた意見を参考に策定したもので、事業者間取引の継続性・排他性、流通分野の取引、総代理店制のそれぞれに関してどのような行為が独禁法違法になるかのガイドラインを示したものである。公取委は企業に対してアメリカ企業にならって「独占禁止法の順守規則」いわゆるコンプライアンス・プログラムを策定するよう呼びかけ、これを受けて業界や大手企業はその策定や社内研修が活発化するなど、公正競争の実現に向け動き始めた。

アメリカ側が取引慣行においても相互主義的公平性を求めていることは間違いない。それゆえに日米構造協議で系列の存在そのものが問題だとして、株式の持ち合い制限など系列の力を弱める方策を求めたのに対し、日本側は系列取引の弊害規制の強化にとどめた。三倍賠償制度、訴訟費用の引き下げ、集団訴訟制度の要求も見送られた。ガイドラインも「あいまいで混乱する表現が多く、法の運用の透明性がはっきり打ち出されていない」（在日米商工会議所）など

(18) トヨタとGMの合弁会社 NUMMI のかつての社長である東款氏によると、操業当時 NUMMI の仕入れ部品の不良率は3割に達し、一時はレイオフ寸前まで経営が悪化した。6年後の90年には系列サプライヤーは部品関係で約100社、アクセサリ用品を含めると220~230社になる。NUMMI の生産性も3倍にハネ上がったという。週刊東洋経済90年7月28日号による。

これまでの日本の対応に対する不満はなおくすぶっている。

## 7. む す び

以上近年の日米経済摩擦交渉とくに日米構造協議を中心に、国際間の不公正競争の原因を分析してきた。日本はアメリカのみならずECや NIES 諸国とも経済摩擦問題をかかえているが、これらの各国・地域は日本に対する大幅な貿易赤字が一向に改善されないことに不満を強め、これが摩擦の発端となっている。これらの国は異口同音に、世界の他の国・地域では高い競争力のある商品が日本にだけ輸出できないのは理解できないといい、そして日本市場の閉鎖性を鋭く非難する。受けて立つ日本はガットのラウンド交渉で関税の引き下げ、輸入制限の縮小、輸入品に差別的な物品税の改革などを卒先して実施し、また指摘を受けた非関税障壁についても順次改革を行った。しかし日本の巨額の貿易黒字は一向に減少しないため、日本市場の閉鎖性は構造的なものであるという見方が諸外国の間に定着するに至った。

構造的な要因に基づく不平等通商は、どちらが公正でどちらが不公正かを判断する規準が明確でないこと、また一朝一夕には改善できないという特徴をもっている。だからといってこの問題の解決を先送りすれば、保護主義の台頭を許し、世界経済の発展に悪影響を及ぼすことは避けられない。アメリカ経済の再建を最優先課題に掲げるクリントン新政権は、アメリカ経済のガンともいべき巨額の対日貿易赤字の解消にきわめて強い姿勢で臨もうとしている。日本はいつまでも受身の姿勢をとり続けるのではなく、解決に向けてイニシアティブをとらなければならない。その場合の基本的な立場は公正で自由な競争の促進である。

国際間の公正競争の第一の条件は外国企業を国内企業と全く同等に扱うということである。単に形式的あるいは法律的に内外無差別を守るだけでなく、少なくとも行政面において外国企業になんの不平等感を与えないような配慮が必要である。この点で日本政府の対応はまだ十分とはいえない。許認可事項の公平性の確保、政府機関などの調達先の門戸解放はいうまでもないが、法律に基づかない通達行政、外国企業に閉鎖的な業界団体、官庁と業界団体との不明瞭な関係などが外国企業には差別的と映る。行政の透明度をもっと高めなければならない。

公正競争の次のステップは国際的ハーモナイゼーションである。たとえ内外無差別の条件が満たされたとしても、その国の競争環境がその他の国とかけ離れているとすれば外国企業にとって参入しにくくなり、不公平感の温床になる。この場合「郷に入れば郷に従え」という諺の通り、外国企業がその国の市場環境に適応するように努めよという国際マーケティング論の指針は多分正しいであろう。しかし世界経済の一体化が急速に進むなかで、巨額の貿易収支の黒字国日本がこのような態度をとりつづければ早晩世界から孤立せざるを得なくなることも明らかである。公正で自由な競争環境を国際的に統一するためには日本は卒先して小異を捨てて大同につかねばならない。

国際的ハーモナイゼーションには2つの領域がある。一つは政府レベルで解決できる分野で



あり、例えば独禁政策、産業政策、知的所有権、移転価格税制などであって、解決は容易ではないが決して不可能ではない。<sup>(19)</sup> もう一つは取引慣行のような民間レベルの分野であって、政府間の交渉にはなじみにくい領域である。ここでの政府の役割は民間に対する啓蒙、変革のための環境整備、側面的な誘導措置などである。例えば取引慣行に対する独占禁止法の規制強化があげられよう。しかしながらこの分野の主役が民間の企業であることはいうまでもない。

日本の大企業の多くはすでに世界各国・地域に活動の場を拡大しているが、その多国籍化の過程において自由で公正な競争が世界経済の発展にとっていかに重要であるかを十分に認識しているはずである。日本の取引慣行が外国企業の日本市場への参入を妨げているのであれば、たとえ日本企業にとって都合のよいものであっても、日本的取引慣行をもっと透明でオープンなものへ変革するよう積極的に努力することは、世界企業へと成長するための必須の条件ではないだろうか。

東西冷戦が終結し、一部の紛争地域を除き世界は「経済の時代」を迎えた。他方経済の国際化が進み、巨大企業間のサバイバル競争が激化した結果、自国産業ひいては自国経済を守り、他国より競争優位に立ちたいとする経済ナショナリズムは今後ますます高まるに違いない。このことはそれだけ経済摩擦と保護主義の危険性が增大することを意味する。摩擦に対して日本がこれまでとってきたその場しのぎの妥協策は、問題の根本的解決にほど遠く双方に不満のしこりを残す結果となった。いまこそ国際的な公正かつ自由な競争条件の構築をめざして国際的ハーモナイゼーションへのイニシアティブをとるべき時であり、それは経済大国であると同時に突出した経常収支黒字国である日本の緊急の責務である。といわなければならない。

#### 参 考 文 献

- [1] Cohen, Stephen D. *Uneasy Partnership—Competition and Conflict in U.S.-Japanese Trade Relations*, 1985 (山田進一訳『日米経済摩擦—アメリカの出張』1985年, TBS プリタニカ)
- [2] Destler, I. M. *American Trade Politics System Under Stress*, 1986 (宮里政玄監訳『貿易摩擦とアメリカ議会』1987年, 日本経済新聞社)
- [3] Howard, M. C. *Legal Aspects of Marketing*, 1964 (徳永豊他訳『企業競争と法律規制』1968年, 同文館)
- [4] 藤倉皓一郎・長尾龍一編『国際摩擦—その法文化的背景』1989年, 日本評論社
- [5] 公正取引委員会事務局編『市場アクセスの改善と競争政策』1988年, 大蔵省印刷局
- [6] NHK取材班『NHKスペシャル日米の衝突』1990年, 日本放送出版協会
- [7] 島田克美『日米経済の摩擦と協調』1988年, 有斐閣
- [8] Spero, Joan E. *The Politics of International Economic Relations*, 1985 (小林陽太郎, 首藤信彦訳『国際経済関係論』1988年, 東洋経済新報社)
- [9] 通産省『通商白書』昭和63年版他, 大蔵省印刷局
- [10] 山本吉宣『国際的相互依存』1989年, 東京大学出版会

---

(19) この点について拙稿「国際化と日本の消費者——経済摩擦の解消に向けて」, 日本消費経済学会年報第14集(1992年度)の中で若干の考察を行っている。

