

内外価格差について ——サーベイを通じた考え方の整理——

馬 場 直 彦

1. はじめに
 2. 内外価格差の定義と基本的な事実認識
 3. 国際経済学における基本的な考え方
 4. 公的規制の存在、流通機構の非効率性と内外価格差
 5. おわりに
- 付論

1. はじめに

1985年のプラザ合意以降の趨勢的な円高を1つの背景にして、内外価格差の問題は脚光を浴びはじめた。そして、92年の「生活大国5か年計画」においては、国民が豊かさを実感できない要因の1つとしても挙げられるなど、これに対する注目度は高まる一方である。

また、内外価格差の問題は日本市場の閉鎖性や歪みを表すバロメータ¹⁾として、その発生原因を巡り、日本の流通規制や取引慣行、輸入制限・規制の問題を中心として、さまざまな指摘がなされている。

これら一連の指摘は、それぞれ一面の真理を突いているが、内外価格差の中には、過度の流通規制、輸入規制といった制度的な歪み

や流通業における特有の商慣行など日本の抱えている問題に根ざしているものばかりでなく、各国の発展段階に応じた所得水準格差や各産業セクター間における生産性格差等、いわば必然性を伴った構造的な要因に起因する部分も存在する。それゆえ、内外価格差の問題については、これらの構造的な部分と公的規制等を原因とする市場の歪みによる部分でできる限り識別したうえで議論していくことが求められる。

本論文の目的は、以上のような問題意識に基づいて、わが国における内外価格差の実態を適宜フォローしながら、①日本の内外価格差の問題は国際経済学の通説でどの程度説明されるのかを検討したうえで、②人為的規制や日本特有の商慣行の存在による価格構造の

本論文の作成に当たっては、深尾京司先生（一橋大学経済研究所）から有益な示唆を得た。

1) これについては例えば、中北[1994]を参照のこと。

歪みと内外価格差との関係についての論点を整理することである。

本論文の構成は以下のとおりである。まず 2.では、内外価格差の定義を与えるとともに OECD 等の公表データを用いて基本的な事実の確認を行う。3.では、国際経済学における基本的な考え方のサーベイを通じ、国際比較の中で日本が特異な存在（アウトライヤー）であるか否かを検討する。4.では、3.の結果を受けて、公的規制の存在、流通機構の非効率性と内外価格差との関連性につき論点の整理を行う。

本論文の主要な結論を予め要約すると以下のとおりである。

- i) 内外価格差とは、共通のバスケットにおける購買力平価と現実の為替レートの乖離と定義される。つまり、日本国内での価格が上昇しなくても、為替レートが円高になれば内外価格差は自動的に拡大することになる。このため、内外価格差の発生原因を考察する際には、為替レートの円高化に起因する部分と日本国内での価格の高どまりによる部分とを分離して考えていく必要がある。
- ii) Balassa-Samuelson 理論によれば、経済発展の進んだ豊かな国ほど貿易財セクターでの生産性が高い一方、非貿易財セクターでの生産性は国際間でさほど差がないことから、豊かな国では貿易財価格で測った非貿易財価格は高くなり、これに伴う内外価格差は必然的と考えられる。この要因は日本の内外価格差の発生原因を考えるに当たってもかなりの説明力を有する。
- iii) もっとも、各国の国内物価水準（上昇率）と所得水準あるいは生産性上昇率との関係

をプロットしてみると、日本の物価水準は傾向線のはるかに上方に位置しており、日本特有の国内価格高どまり要因の存在が強く示唆される。

- iv) わが国における内外価格差を他の先進国に比べてとくに大きくしている可能性があるものとしては、公的規制の存在と流通機構の非効率性が挙げられることが多い。
- v) 公的規制の存在は、競争阻害や厳格な製品基準・規格によるコスト増加のような直接的な経路のみならず、参入規制や価格規制による生産性向上の遅れやレント（超過利潤）の発生といった間接的な経路からも内外価格差を拡大する効果を持つ。なお、公的規制のコスト効果は、規制ウエイトが高い農林水産業、運輸・通信業、金融・保険業等で強く働いている可能性が高い。公的規制はさまざまな経路から内外価格差を発生させる可能性があることから、規制緩和の重要性はこの面からも高い。
- vi) 流通業における日本特有の商取引は、長期安定的な利益を確保しようとする日本企業の合理的な行動の結果と解釈することもできるが、流通の系列化、建値制等の商慣行は複合的に小売価格を硬直化させ、内外価格差の原因となる可能性を持っている。
- vii) なお Balassa-Samuelson 理論においては各国共通とされている貿易財についても内外価格差が存在している。この点については、貿易財セクター内での各国間における生産性格差および PTM (Pricing-to-the-Market: 輸出企業による市場ごとの差別的価格設定) により説明が可能である。しかし、PTM による貿易財での内外価格差

は、商品についての裁定取引が可能であるならばいずれ解消されるべきものであり、Balassa-Samuelson 理論に比べて短期的な側面を捉えているといえる。

2. 内外価格差の定義と基本的な事実認識

(1) 内外価格差の定義

内外価格差とは、消費者にとって全く同じ財・サービスの国内価格が海外での価格に比べて割高になっている現象を指す。換言すれば、内外価格差とは、共通のバスケットにおける購買力平価と現実の為替レートの乖離と定義することができる。この定義から、日本国内での価格が上昇しなくても、為替レートが円高になればなるほど、内外価格差は自動的に拡大することになる。したがって、内外価格差を2時点比較する際には、日本国内における相対的な価格水準の高どまりによる部分と為替レートの変動に起因する部分とに分離して考えていく必要がある。

もっとも、円高により内外価格差が拡大したとしても、少なくとも貿易財に関しては、中長期的には貿易による商品裁定や経済構造の変化を通じて内外価格差は縮小に向かうと考えられる。

(2) 内外価格差の実態

「物価レポート」(経済企画庁編)では、1989年版以来内外価格差の問題を取り上げ、これを主として以下の5つのカテゴリーに分類している。

- ① 食料費を中心とする生計費が他の先進国より高い。
- ② 輸入可能な品目(ウイスキー、ガソリン、

ブランド品等)の国内価格が外国での価格に比して高い。

- ③ 日本から輸出されている品目(テレビ等)の国内価格が輸出先国での価格より高い。
- ④ 国際間サービス(国際航空運賃、国際郵便、国際電話等)の国内発の料金が外国発の価格より高い(いわゆる方向別格差)。
- ⑤ 輸入不可能なサービス(電気・ガス料金等の公共料金、家賃等)の国内価格が外国での価格に比して高い。

これら5つのカテゴリーを大雑把に財(①、②、③)とサービス(④、⑤)に分類したうえで、それぞれの代表的なものにつき国際比較したのが第1表である。

第1表から、財ではカメラ・VTR、サービスでは電話料金(市内)などは、例外的に日本国内(正確には東京)での価格が海外での価格に比べて割安になっているものの、その他の多くの財・サービスについては、日本国内での販売価格が海外に比して割高になっていることがみてとれる。

一方、内外価格差の推移を1986年と1992年の2時点比較でみると(第2表)、対イギリス、対フランスでは、縮小傾向をみせているが、対アメリカでみれば、大幅な円高化に購買力平価の動きがついていけず、むしろ拡大傾向にある。このことから、為替レートの円高化は、日米間の内外価格差発生要因として重要な意味を持っていることが確認できる。

(3) 内外価格差の発生要因

以上のような内外価格差の発生要因として、物価レポート等で繰り返し指摘されてい

金 融 研 究

第1表 代表的な財・サービスについての内外価格差（東京=100）

	ニューヨーク	ロンドン	パリ
(財)			
米	43	38	42
牛肉	61	58	101
鶏卵	67	111	146
砂糖	68	47	53
香水（欧州製）	56	55	62
バッグ（欧州製）	100	77	77
ウイスキー（スコッチプレミアム）	93	112	92
ガソリン	31	65	81
カメラ（日本製）	100	115	125
VTR（ク）	108	165	216
テレビ（ク）	91	97	103
(サービス)			
電気料金	78	62	75
ガス料金	49	32	56
郵便料金（国内封書）	52	67	89
電話料金（市内）	103	240	139
ク（遠距離）	51	36	77
家賃	56	89	90
理髪料	109	64	81

(注) 1. 調査時点は1993年。

2. 調査価格は税込実売価格。

3. 食料品、サービスは、品質・規格等が必ずしも一致しないこと等から厳密な比較は困難である。

4. 香水、バッグ、ウイスキー、カメラ、VTR、テレビは専門店における価格。

(資料) 経済企画庁「物価レポート'94」

内外価格差について

第2表 消費購買力平価と内外価格差の推移 (OECD による推計)

(1) アメリカ対日本

	日本の物価水準	購買力平価	為替レート
1986年	1.37倍	232 (円／ドル)	169 (円／ドル)
87年	1.54%	224 %	145 %
88年	1.70%	217 %	128 %
89年	1.54%	212 %	138 %
90年	1.43%	207 %	145 %
91年	1.52%	205 %	135 %
92年	1.59%	202 %	127 %
1986～92年の変化率	+16.1%	-12.9%	-24.9%

(2) イギリス対日本

	日本の物価水準	購買力平価	為替レート
1986年	1.71倍	422 (円／ポンド)	247 (円／ポンド)
87年	1.72%	405 %	236 %
88年	1.71%	389 %	228 %
89年	1.63%	369 %	226 %
90年	1.34%	347 %	258 %
91年	1.42%	338 %	238 %
92年	1.48%	331 %	224 %
1986～92年の変化率	-13.5%	-21.6%	-9.3%

(3) フランス対日本

	日本の物価水準	購買力平価	為替レート
1986年	1.37倍	33.2(円／フラン)	24.3(円／フラン)
87年	1.34%	32.2 %	24.1 %
88年	1.47%	31.5 %	21.5 %
89年	1.44%	31.1 %	21.6 %
90年	1.17%	31.0 %	26.6 %
91年	1.30%	31.0 %	23.9 %
92年	1.28%	30.7 %	23.9 %
1986～92年の変化率	-6.6%	-7.5%	-1.6%

- (注) 1. 購買力平価は、OECD “Purchasing Power Parities and Real Expenditures, EKS Results, Volume 1, 1990” による。購買力平価は、民間最終消費支出の購買力平価 (2 国間比較により算出した値)。
 2. 1986～89年および1991～92年の購買力平価は、各国の消費者物価指数を用いて延長した推計値。
 3. 為替レートは、IMF “International Financial Statistics” による年平均レート。
 4. 物価水準の定義は、物価水準＝購買力平価÷為替レートであり、内外価格差の程度を表す。

(資料) 経済企画庁「物価レポート'93」

るのは以下の6点、²⁾である。

- ① 為替レートの急激な円高化
- ② 産業セクター間の生産性格差
- ③ 公的規制の存在（輸入品との価格遮断、³⁾ 参入制限、公共料金）
- ④ 流通段階での競争阻害要因
- ⑤ 戦略としての輸出企業のプライシング（価格設定行動）
- ⑥ 消費者のブランド志向

このうち、どの要因がどの程度内外価格差の発生に寄与しているのかを定量的に把握することは非常に困難であるが、上記第2表からは①の為替レートの急激な円高化が、また、国際経済学の定説からは②の産業セクター間の生産性格差説が最も有力であるといえよう。購買力平価説に立てば、為替レートは少なくとも長期的には貿易財の購買力平価の水準で決定されることになる。しかし、日本が貿易を行っている財は、他の産業に比して生産性が高い自動車、家電製品をはじめとする製造業の製品が中心であるため、為替レートがこれらの製品の購買力平価に近い水準で推移しているとすれば、他の生産性の低い産業の財・サービスは相対的に割高になってしまうのである。これは、国際経済学で以前から論じられてきている問題であり、3.で最近の実証研究事例も含めて解説する。なお、⑤の

輸出企業のプライシング、⑥の消費者のブランド志向については付論で説明する。

また、③の公的規制の存在、④の流通段階での競争阻害要因は基本的には、人為的・制度的な歪みを反映したものであるといえる。これらについては4.で触れることにする。

3. 国際経済学における基本的な考え方 —Balassa-Samuelsonタイプの理論の概観

内外価格差を巡る国際経済学における議論は、大きく分けて①貿易財については一物一価の成立を前提とし、内外価格差を非貿易財の貿易財に対する相対価格の国際格差と捉えて分析するもの（Balassa-Samuelsonタイプの理論）と、②貿易財でも内外価格差が存在しており、輸出企業のプライシングにその原因を求めるもの（Pricing-to-the-Market理論）、の2つのタイプに分類することができる。付論で説明するように、Pricing-to-the-Market理論は国際的な裁定取引により価格の均等化が起こるまでのいわば短期的なモデルであり、それに対してBalassa-Samuelsonタイプの理論はより長期的、構造的なモデルといえる。以下ではその基本的な考え方を紹介するとともに、最近の実証研究についての簡単なサーベイを行う。

2) 内外価格差の発生要因として、このほかに高い地代、テナント料を挙げるケースもあるが、経済企画庁によるオフィス賃料の国際比較（1992年度調査）によると、テナント負担の管理費、税金、内装工事費等を含めたテナントの実質負担額では、東京はアメリカの都市よりは高いものの、ロンドン等のヨーロッパの都市とはほぼ同程度の水準にあり、国際的に際立って高い水準ではない（「物価レポート'93」を参照のこと）。このため、この要因については本論文では明示的に取り扱わない。

3) 急速な円高にもかかわらず、国内物価が十分に下がらなかったことを1つの独立した要因として挙げるケースもあるが（「物価レポート'89」）、これは公的規制の存在でかなりの部分説明が可能である（4.(1)を参照のこと）。

このタイプでは、最も基本的な類型として、Balassa-Samuelson 理論 [1964] と Bagwatti-Kravis-Lipsey 理論 [1983, 1984] の 2 つの理論モデルが存在するが、ともに「国際比較でみて、1 人当たり所得の高い豊かな国ほど非貿易財の貿易財に対する相対価格（または一般物価水準）が高くなる」という定型化された事実を出発点とする。この事実を説明するに当たって、Balassa-Samuelson 理論はセクター間の生産性格差に焦点を当てていることから、Ricardian タイプ、Bagwatti-Kravis-Lipsey 理論は資本・労働賦存量の違いに着目していることから、Heckscher-Ohlin タイプといわれているが、両者の理論的内容は本質的には同一である。

Balassa-Samuelson 理論では、貿易財での一物一価の成立に加え、1 人当たり所得の高い豊かな国ほど貿易財セクターでの生産性は高いが、非貿易財セクターでは貿易財セクターに比して国際的な生産性格差は小さいという前提を置いている（例えば国が豊かであっても貧しくても、理髪店は週にはほぼ同数

のサービスしかこなせないが、製造業のうちコンピュータなどでは先進国と後進国の間では大きな生産性格差があるだろう）。豊かな国は貿易財セクターでの生産性が高いために同セクターでの賃金は貧しい国に比して高くなるが、労働力はセクター間で移動できるため、非貿易財セクターでも賃金は貿易財セクターと同一の水準になる。非貿易財セクターでは、国際的な生産性格差は小さいため、賃金が高い豊かな国ほど貿易財価格で測った非貿易財価格は高どまりするのである。⁴⁾

これらの基本的な理論から、日本のように経済発展が進み、豊かな国ほど必然的に物価水準は高くなるということが理解される。したがって、問題ははたしてそれだけで日本の内外価格差問題は説明がつくかという点に行き着く。

第 1 図は OECD 24 か国について、1 人当たり所得水準と物価水準の関係を、第 2 図は OECD 14 か国について、貿易財セクターと非貿易財セクター間の全要素生産性の格差と非貿易財の貿易財に対する相対価格の各々の上

4) Bagwatti-Kravis-Lipsey 理論も、豊かな国ほど資本・労働賦存比率が高いために労働の限界生産性が高く賃金も高くなるという前提の下、賃金はやはり両セクター間で共通になるため、サービス中心で労働集約的な非貿易財の価格は、豊かな国ほど高くなるとしている。Balassa-Samuelson 理論と Bagwatti-Kravis-Lipsey 理論は、ともに供給サイドのみからのアプローチであるが、最近需要サイドの要因も加味したアプローチが台頭してきている。

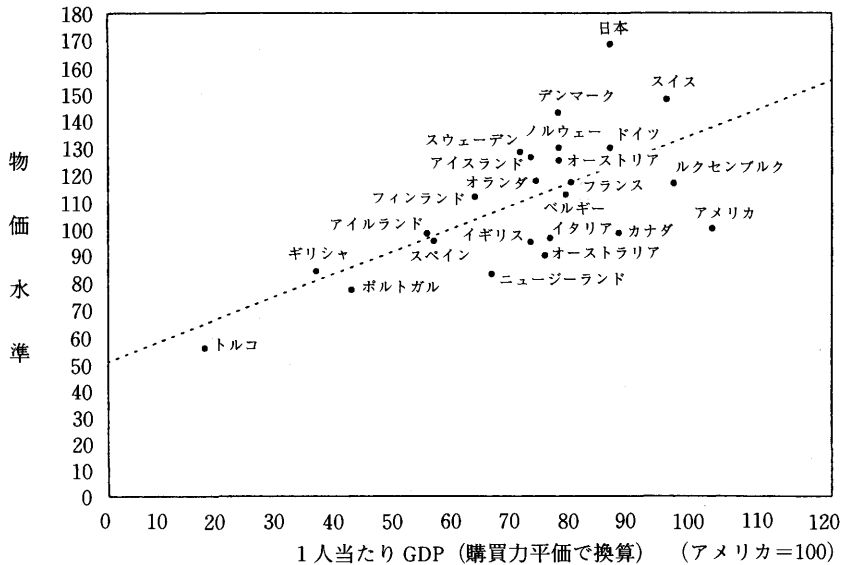
Bergstrand [1991] は、非貿易財は奢侈品であるという前提から、1 人当たりの所得水準の上昇につれて、消費者の選好は貿易財から非貿易財へとシフトすると仮定（non-homothetic な効用関数の想定）し、豊かな国ほど非貿易財の貿易財に対する相対価格も上昇していくという関係を加味して 21 か国につき分析を行い、仮説の妥当性を実証している。

また、Gregorio *et al.* [1994] は、消費者選好の相違ではなく、政府による財政支出の役割に着目している。彼らによれば、財政支出は非貿易財への需要に対して以下の相反する 2 つの効果を持つ。1 つは、財政支出の多くは health care や public safety といった非貿易財に支出されるという直接的な効果であり、もう 1 つは財政支出をファイナンスするために税金が課されるため、個人の可処分所得が減少し、非貿易財への支出を減少させるであろうという間接的な効果である（貿易財のみに subsistence level が存在するという前提）。彼らは OECD の 14 か国については、前者の効果が相対的に大きいという結論を導き出している。

金融研究

第1図 1人当たり名目GDPと物価水準の関係 (1993年)

(アメリカ=100)



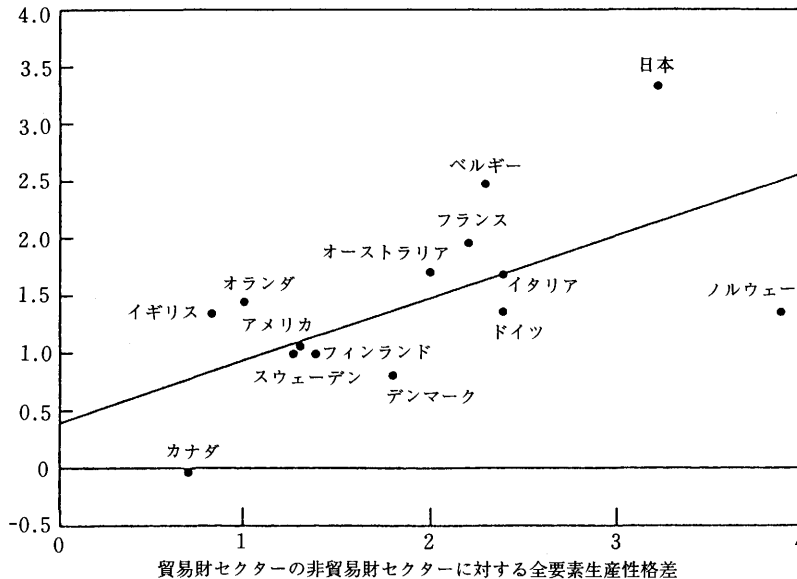
(注) 1. OECD "Main Economic Indicators" により作成。

2. 1人当たり名目GDP、物価水準はともにアメリカを100としたときの値。

(資料) 加藤 雅 (編著)、『規制緩和の経済学』、1994年

第2図 OECD 14か国の全要素生産性と貿易財・非貿易財の相対価格の関係 (1970~85年の平均)

非貿易財の貿易財に対する相対価格



(注) 貿易財セクターの非貿易財セクターに対する全要素生産性格差、非貿易財の貿易財に対する相対価格はともに期間中の平均上昇率。

(資料) Gregorio, J., A. Giovannini, and H. Wolf, "International Evidence on Tradables and Nontradables," *European Economic Review*, June 1994.

昇率についての関係をプロットしたものである。これらによると、日本は国際比較でみて所得水準が高く、物価水準も高いこと、貿易財セクターでの全要素生産性の伸び率が非貿易財セクターでのそれを大きく上回り、結果として非貿易財の価格が貿易財の価格に比べて大きく上昇していること、がみてとれる。この事実、分析の出発点として Balassa-Samuelson 理論を用いることの妥当性を示していると考えることができるが、日本の物価水準（第1図）、非貿易財の貿易財に対する相対価格（第2図）はともに、各国クロスセクション・データにより引かれた傾向線よりもはるかに上方に位置し、所得水準や生産性格差のみからでは説明できない日本固有の非貿易財価格の高どまり要因の存在を浮き彫りにしている。

また、Clague[1993]は、間接税や人口密度、所得分配構造等の影響をも考慮して OECD 21か国について分析を行っているが、これらの要因を取り除いても、日本の物価はかなり高めの水準にある⁵⁾ことを明らかにしている。

以上の議論から、日本の物価水準は、Balassa-Samuelson タイプの理論が示すような国の発展段階に起因するセクター間の生産性格差や、間接税等の影響をも考慮しても、

国際的に非常に高い水準にあり、その意味で日本はアウトライヤーである可能性が強いといえるだろう。

それでは、発展段階にさほど差がない先進国間、中でも日米間でみた場合はどうか。

Marston[1986, 1988]は、日米の産業レベルのデータを用いて、日米の産業セクター間の労働生産性上昇率の格差と相対価格比（内外価格差）の関係について実証分析を行っている代表例である。これによると、輸出比率の高い日本の機械産業（輸送機械、電気機械、精密機械、一般機械）の生産性の上昇率はアメリカに対して著しく高く、為替レートが長期的にはこれらの財の購買力平価に近い水準に決まってしまうために、非貿易財では日米間で内外価格差が生じてしまうことが示されている。

また、van Ark and Pilat[1993]⁶⁾も、同様の問題意識から日米の産業セクター間での生産性の水準比較を行い、日米間の生産性格差が大きい農業や運輸・通信業では日本の価格が高く、生産性格差が比較的小さい製造業等ではあまり差がないと結論付けている（第3表）。同様の傾向は製造業内のセクター間にもみられ、日本の方が相対的に生産性が低い食品・飲料では相対価格が高く、相対的に生

5) 一方、アメリカの物価はその1人当たり所得水準からみて、かなり低い水準にあることも同時に指摘されている。

6) これについては、以下のような分析上の問題点があることに注意を払う必要がある。すなわち、①価格データとして購入者価格ベースのデータを用いていること、②資本装備率が考慮されていないこと、③食品業以外のセクターではダブルデフレーション（実質生産データを作成する際に、産出額・中間投入額の双方を実質化し、その差額をとる方法）が行われていないこと、の3点である。これらの点をも考慮に入れて分析を行っている代表例としては、慶應義塾大学産業研究所[1994]を挙げることができるが、分析期間が1985年までにとどまっているため、本論文では van Ark and Pilat[1993]の結果を用いた。

第3表 産業部門別価格水準と実質労働生産性の日米比較
(1990年、アメリカ=100)

	価 格 比	実質労働生産性比
農 業	378.7	13.8
運輸・通信	229.9	32.1
電気・ガス・水道	314.2	41.3
金融・保険・不動産	211.4	60.3
建 設 業	172.1	65.0
卸・小売業	144.3	65.2
鉱 業	116.1	67.4
サービス及び政府部門	114.0	90.5
製 造 業	108.3	91.2

(注) 1. 実質労働生産性は、労働時間1時間当たりの付加価値額。

2. 1990年の平均為替レートは、1ドル=144.79円。

(資料) Pilat, D., "The Sectoral Productivity Performance of Japan and the U. S., 1885-1990," *Review of Income and Wealth*, Series 39, Number 4, December 1993.

第4表 製造業の部門別価格水準と実質労働生産性の日米比較
(1987年、アメリカ=100)

	価格比	実質労働生産性比
食品・飲料	167.9	33.3
その他製造業	149.6	50.0
織物・衣料・皮革	126.7	56.4
化学・同製品	134.4	75.4
金属・同製品	123.4	82.0
電気機械	98.6	83.2
一般・輸送機械	86.4	102.2
製造業平均	120.0	67.5

(注) 1. 実質労働生産性は、労働時間1時間当たりの付加価値額。食品業のみ原料価格を考慮したダブルデフレーションを行っている。

2. 1987年の平均為替レートは、1ドル=144.64円。

(資料) van Ark, B. and P. Dirk, "Productivity Levels in Germany, Japan and the United States: Differences and Causes," *Brookings Papers on Economic Activity : Microeconomics*, November 1993.

産性が高い一般・輸送機械では相対価格が低くなっている（第4表）。⁷⁾

日米間については、産業セクター間の労働生産性格差により、内外価格差はある程度説明できるという見方が強い。そして、この労働生産性格差を生むものとしては、公的規制の存在や日本特有の流通における商慣行等が挙げられることが多い。また、公的規制は、レント（超過利潤）の発生を通して内外価格差の発生と結び付く可能性もある。

4. 公的規制の存在、流通機構の非効率性と内外価格差

次に、わが国における内外価格差を他の先進国に比べてとくに大きくしている可能性があるものとしてよく取り上げられる、公的規制の存在と流通機構の非効率性について順次検討する。

(1) 公的規制の存在と内外価格差

イ. 公的規制の定義と分類

臨時行政改革推進審議会⁸⁾では公的規制を次のように捉えている。

「公的規制は、一般に、国や地方公共団体

が企業・国民の活動に対して特定の政策目的の実現のために関与・介入するものを指す。

それは、許認可等に付随して、あるいはそれとは別個に行われる規制的な行政指導や価格支持等の制度的な関与などがある。」

このように広い範囲で捉えられる公的規制をその目的によって分類すると、経済的規制と社会的規制に大別することができる。経済的規制は、自然独占や情報偏在が存在する分野⁹⁾において、資源配分の非効率性の発生と利用者の公平性の確保を主な目的とするものであり、社会的規制は、労働者や消費者の安全・健康・衛生の確保、環境の保全等を目的としたもの¹⁰⁾とされている。

ロ. 内外価格差との関連

このような公的規制がどのようにして内外価格差の要因になるかについて、加藤[1994]は以下の3つに分類して考察している。

まず第1は、貿易を通じた国際競争の阻害による貿易財価格の国際価格からの乖離であり、農産物に対する高関税等の保護措置がその典型例である。また、農産物に対する価格規制¹¹⁾の多くは、本来は対象品目の価格を安定化させるためのものであるから、これら

7) 彼らはさらに、1990年時点では日本の労働生産性の水準は、電気機械など6業種でアメリカに劣っているが、時系列的にみればその格差は縮まってきていることを明らかにしている。

8) 「公的規制の緩和等に関する答申」（1988年12月1日）による。

9) 自然独占分野とは、生産・配送における規模の経済性、ネットワークの経済性、サンクコストの大きさ等を背景として、企業数が1社ないしごく少数に限定される産業であり、電気・ガス・水道等の公益事業、鉄道等を代表例として挙げることができる。一方、情報偏在が存在する分野とは、金融・保険業や運輸業のように、消費者が多様なサービスおよび価格の中のどれを選択したらよいか必ずしも十分な情報が確保できないような産業を指している（植草[1991]）。

10) 社会的規制としては、薬事法、医療法等による健康・衛生確保を目的とした規制、公害対策基本法、大気汚染法等による公害防止・環境保全を目的とした規制などがある。

11) 現在、農業における価格規制には、①管理価格制度（米のみ）、②最低価格保証制度（麦、甘藷、馬鈴薯、さとうきび等）、③価格安定帯制度（牛肉、豚肉、まゆ、生糸等）、④交付金制度（大豆、なたね、加工原料乳等）、⑤安定基金制度（指定野菜、鶏卵等）がある。これらの制度の基準となる行政価格は1980年代入

については一時的な内外価格差は生じても平均的価格差は小さいはずであるが、関税割当制度や一元輸入をはじめとする保護措置と相俟って、永続的に内外価格差が維持されてしまっている。

第2は、参入規制や価格規制により、国内競争の阻害やコスト意識の鈍化を通して、規制対象産業の生産性向上を遅らせることによるものである。中小小売業者の保護、消費者利益の保護、流通近代化の促進を目的とした「大店法（大規模小売店舗法）」が存在する流通業が代表例として挙げられる。¹²⁾¹³⁾

第3は、厳しい基準・規格によるコスト増であり、一般に社会的規制がこれに当たる。「建築基準法」¹⁴⁾による規制がある建設業がその代表例である。

このほか、公的規制はレント（超過利潤）の発生を通して内外価格差を発生させる可能性がある。日本の雇用慣行と企業の配当政策の下では、参入規制を受けているセクターに

発生したレントの多くは労働者に帰属するといわれている。レントの発生は、それを相殺するだけの労働生産性の上昇がなければ労働コストを高め、内外価格差を発生させる一因となる。¹⁵⁾

以上のような公的規制が国内物価に及ぼす影響の1つの側面は、第3図によって確認することができる。第3図は、輸入物価指数と国内卸売物価指数で共通に採用されている品目を取り出し、さらに規制の有無によって分類したものである。これにより、規制の存在しない品目については、プラザ合意後の円高により生産コストが低下したことや安価な輸入品との競争を背景にして、大きく価格を下げて一方、規制品目については、円高の効果は国産品価格に十分波及せず、内外価格差を発生させていることがわかる。

また、第4図は、産業連関表により作成した産業セクターごとの政府規制のウエイトと労働生産性との関係をプロットしたものであ

り後、徐々に引き下げられてきているものの、豚肉、牛肉、小麦、大豆等国内で価格支持制度の対象とされているものについては、内外価格差の存在が指摘されている。詳細については「物価レポート」各号（経済企画庁）、加藤[1994]等を参照のこと。

12) 大店法（大規模小売店舗法）については、本文に示されている当初の3つの目的のうち、後2者の目的は果たしていないという指摘が多い（バツァー・鈴木[1985]等）。大店法の立法趣旨・歴史・改正の背景等については、鶴田・矢作[1991]、白石[1992]を参照のこと。

13) 預金者や投資家の保護、信用秩序の維持等を目的として長い間参入制限等が行われてきた金融・保険業についても同様の問題がある。わが国で実施されてきた銀行業に対する公的規制を分類すれば、①参入規制、②業務分野規制、③金利規制、④バランスシート規制の4つを挙げることができる。このうち①～③の諸規制は競争制限的規制と総称される。詳しくは池尾[1985]を参照のこと。

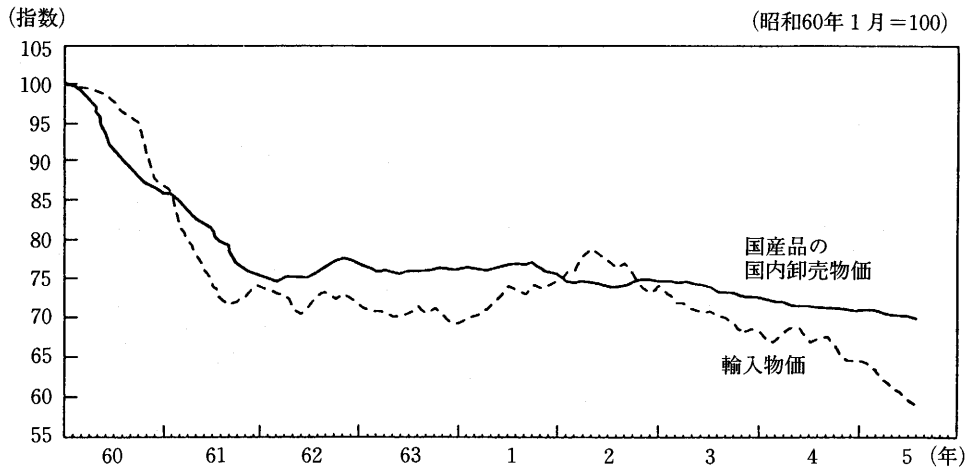
14) 「建築基準法」の基準は在来工法を基本とし、伝統的な建築材料を使用することを想定しているため、新しい工法や建築材料を用いる際には特別認可を取得する必要がある。この認可を取得するために要する費用は大きく、建築材料の価格や新工法の住宅の建築費用を押し上げる要因となっている。また、日本では住宅のモジュール（単位尺度）が統一されていないことから、端材が出やすく建材の利用効率が低下しているといわれている。詳しくは原田[1994]を参照のこと。

15) Tachibanaki and Ohta[1991]によると、この傾向は金融・保険業、鉱業、建設業等でとくに顕著であり、規制の存在とレントの発生に関連性を強く示唆している。

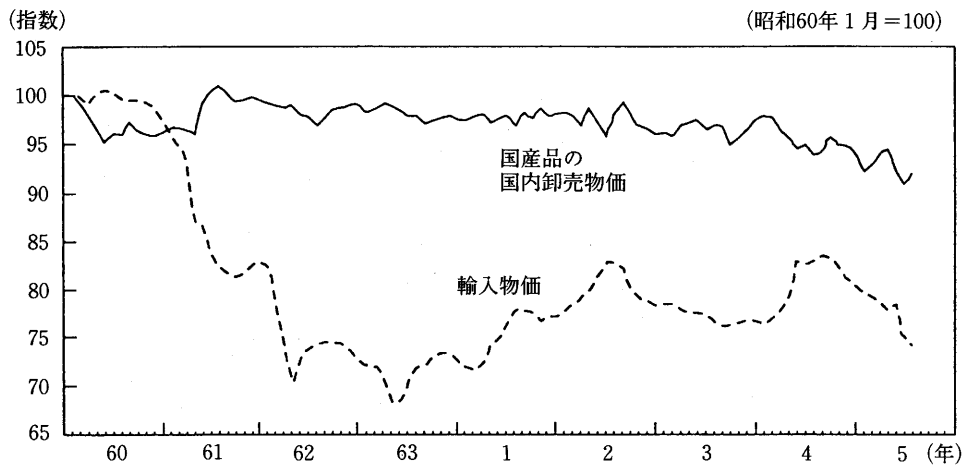
内外価格差について

第3図 規制の有無による国内卸売物価への影響

(1) 非規制品目の価格動向



(2) 規制品目の価格動向

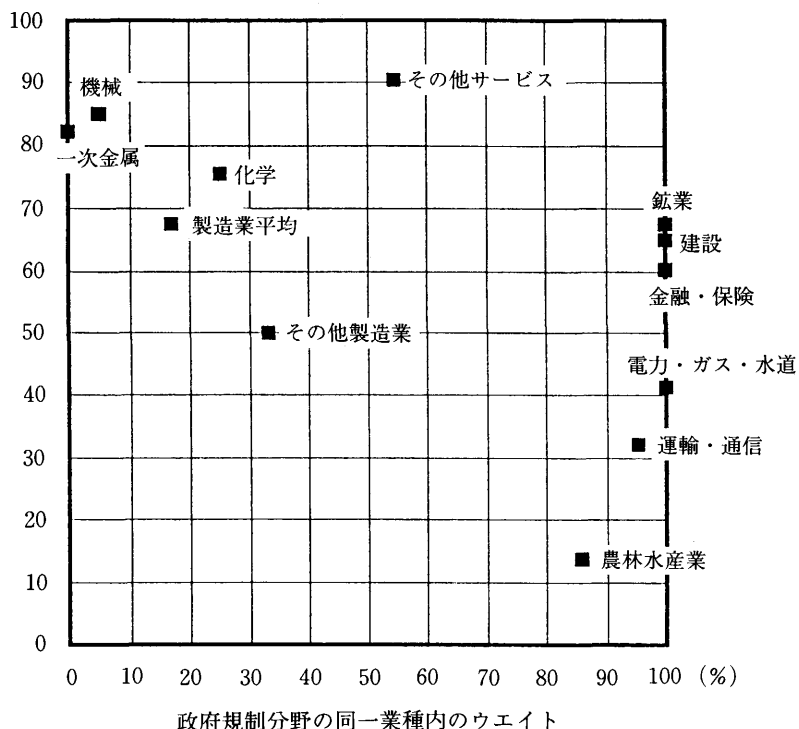


- (注) 1. 日本銀行の国内卸売物価指数と輸入物価指数で共通に採用されている117品目が対象。これらの共通品目は、それぞれの国産品と輸入品であるため競合関係にある。
2. これら117品目のうち、価格支持、輸入数量規制及び参入規制が行われている品目を規制品目、それらが行われていない品目を非規制品目としている。規制品目は、粉乳、粗糖、たばこ、ウイスキー、ぶどう酒、ブランデー、生糸、小麦、牛肉、豚肉の10品目である。
3. 規制品目でも、行政価格の引下げにより国内卸売物価が低下している品目もある。

(資料) 経済企画庁「物価レポート'93」

第4図 政府規制ウェイトと労働生産性

労働生産性（アメリカ＝100）



- (注) 1. 労働生産性の相対比（日本／アメリカ）は、Pilat, D., "The Sectoral Productivity Performance of Japan and the U.S., 1885-1990," *Review of Income and Wealth*, December 1993より作成。
2. 規制比率は『公正取引』1989年12月号「政府規制分野のウェイト」（斉藤寿男・北川博人）によった。なお、政府規制分野とは「法律により、当該分野の事業活動に関し、免許、許可、認可等の参入規制や料金等の許可、届出等の価格規制あるいは設備・数量規制等が行われているもの」を指す。
3. 政府規制法令によっては、大店法のように、その対象としている産業分野の金額が統計上確定できないものがあり、この場合には当該産業分野は除いてある。

内外価格差について

る。ここからは、全セクターにわたったはっきりとした相関関係を見出すことはできないが、農林水産業や運輸・通信業、電力・ガス・水道業を中心とした、政府規制ウエイトの高いセクターの労働生産性は低く、機械、一次金属等、政府規制ウエイトの低いセクターの労働生産性は高いという傾向は大まかにみてとることはできるであろう。

以上のように、公的規制の存在は、さまざまな経路を通じて内外価格差を発生させる要因となる可能性を秘めていることから、規制緩和の重要性はこの面からも非常に高い。¹⁶⁾

(2) 流通業における日本特有の商慣行と内外価格差¹⁷⁾

たとえ製造段階でコストが低くても、流通段階が非効率であるならば、小売価格は海外よりも高くなってしまいう可能性がある。このような流通段階での非効率性を論ずる際には、本来は、非効率性を流通マージンの部分と流通機構の非効率性が原因で価格が高どまっている部分に分けて考えていく必要があるが、流通マージン比率の推計にはさまざまな技術的な難点¹⁸⁾があるため、本節では後者に絞って考察していく。

16) 規制緩和によって内外価格差が是正された場合、価格低下による消費拡大、実質消費の上昇による需要拡大というマクロの景気拡大への影響が期待される。例えば、佐々波・浦田・河井[1993]は、消費者余剰の増加額で測った規制緩和による輸入価格の低下の効果は国民1人当たり6.8万円と試算している。もっとも、加藤[1994]は、規制緩和は低生産性部門の価格水準を低下させる一方で、当該部門での雇用者数を圧縮するため、他の部門で新しい労働需要が創造されなければ失業が発生する可能性を示唆し、新産業の発展を阻害している規制緩和の必要性を強調している。

17) 本節での議論については丸山ほか[1991]が参考になる。

18) 流通マージン率の推計には産業連関表を用いるのが一般的であるが、これで日米比較を行うと、修理サービスや製造業が卸売業を兼営している場合の取扱方法の違い等により、日本の産業連関表がマージンを常に過小に推計してしまうという問題点がある(西村・坪内[1991])。参考までに産業連関表を用いた日米の流通マージン率の推移は以下のとおりである。

(1) 日 本 (%)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985
流 通 マ ー ジ ン 率	20.6	26.4	28.9	32.6	34.9	36.7
商業 マ ー ジ ン 率	19.0	24.4	27.4	30.9	33.0	35.1
国内貨物運賃率	1.6	2.0	1.5	1.7	1.9	1.6

(2) ア メ リ カ (%)

	—	1963	1967	1972	1977	—
流 通 マ ー ジ ン 率	n.a.	39.2	40.6	38.6	37.5	n.a.
商業 マ ー ジ ン 率	n.a.	35.3	37.5	36.3	35.7	n.a.
国内貨物運賃率	n.a.	3.9	3.1	2.3	1.8	n.a.

イ. 日本の商取引の特徴と商慣行

日本の商取引の特徴としては、通常、独立した企業間での部分的な意思決定の共同化（垂直的協調）と、それを支える暗黙的な契約に基づく長期継続的な取引関係が挙げられることが多い。これらについては経済学的には、需要の不確実性を回避し、リスク・シェアリングによって長期安定的な利益を確保しようとする日本企業の合理的な行動の結果であるとの解釈も成り立つ。¹⁹⁾

しかし、近年日米構造協議等の場面で、このような日本の商取引の手段として考えられているさまざまな商慣行（建値制、返品制、リベート制、系列化等）が日本の流通の閉鎖性、非効率性をもたらすものであるとして取り上げられてきている。そこで以下では、これら日本特有の商慣行を内外価格差の問題とどのように関連付けて考えていくべきかについての整理を行う。

ロ. 内外価格差との関連

内外価格差を日本の流通業における商慣行という角度からみたときの問題点は大きく以下の2点に集約される。

第1は、流通の系列化（専売制、代理店・特約店制の存在）に関する問題である。²⁰⁾ ま

ず、既存メーカーが専売店制を採用し、販売網の囲い込みを行っている場合、新規参入企業は既存の専売店の利用を制限されることになる。すると、新規参入企業としては、非効率的な流通業者を利用するか、新たに独自の販売網をつくり出すことが必要になり、結果としてそれが参入コストとしての役割を果たし、その分だけ小売価格が高値安定するだろう。²¹⁾

また、専売店制がメーカー間のカルテルの実効性を確保するための条件として使われる可能性もある。これは、カルテル破りによって秘密裡に出荷価格を値引きしたとしても、末端の小売価格が再販売価格維持によって統一されていると、自社製品の販売量は伸びず、値引きした分だけメーカーが損失を生むことを想定すれば明らかである。²²⁾

さらに、輸入総代理店制の機能もこのコンテキストの中で考えることができる。外国の企業と競合関係にある国内企業が、相手方の商品を独占的・排他的に販売する権利を得る輸入総代理店契約を結ぶ場合、当該企業が独占的供給者として外国のライバル企業の商品供給を完全にコントロールし、自らの商品（および価格）に影響を及ぼさないようにすると

19) 一方、浅沼[1994]は、「複合関係的契約」という概念を用いて分析を行い、日本における企業間取引および雇用慣行は、国際的にみて必ずしも変則的なものでなく、むしろ好ましい経済発展のメカニズムを欧米に先立って提供した側面も少なからずあると論じている。

20) 有賀ほか[1993]は、自動車、家電製品のような流通の系列化の進んだ業種においては、流通チャネル内での価格管理が有効に働き、価格変更は散発的にしか行われていないことを実証的に示している。

21) Comanor and Frech[1985,1987]を参照のこと。

22) このほかにも、製品差別化を伴う市場において、メーカーによる流通経路の選択、出荷価格の決定、小売業者の価格決定を3段階のゲームとして定式化するとき、選択的な流通経路政策は、メーカー間の協調が存在しなくても、開放的な流通経路の場合に比べて小売価格を引き上げる側面があることが知られている。詳しくはLin[1988]等を参照のこと。

いう問題が生じかねない。この場合、輸入総代理店契約を結んだ企業は、販路開拓に要したサunkコストの存在を楯に、並行輸入業者を排除しようとする行動に出ることが多い。

第2は、建値制（希望小売価格）が返品制やリベート制の存在等の商慣行と結び付いたときに発生する問題点である。実売価格が希望小売価格を下回った場合、取引の標準としての希望小売価格の意味がなくなってしまうが、メーカーが返品を受け入れるシステムの下では、返品が建値の維持の手段として利用しうることになり、希望小売価格が維持可能になる。なお、日本の複雑なリベート体系の存在は、小売業者による独自の利益計算に基づく価格設定を困難にし、メーカーの建値制に依存した販売を促進する作用があることも知られている。²³⁾

以上のように、流通業における日本特有の商慣行は、その競争制限的な性格から、小売価格を硬直化させ、内外価格差の原因となる可能性を秘めている。

5. おわりに

本論文で議論してきたように、内外価格差の発生要因についてはすでにさまざまなかたちで検討が加えられてきており、要因として考えられる論点はほぼ出尽くしている感がある。もっとも、内外価格差のうち、どこまで

が公的規制や日本特有の商慣行による市場の歪みによる部分か、あるいはどこまでが貿易財セクターと非貿易財セクターの間の生産性格差等に伴う必然的な部分なのかを定量的に把握する作業は、現状ではほとんど行われていない。この定量化作業は極めて困難なものであるが、内外価格差のうち、必然的な部分は必ずしも解消すべき性格のものではないことから、「適正な」内外価格差水準を探るうえでも、今後の重要な課題となろう。

付論. Pricing-to-the-Market 理論の概観²⁴⁾

非貿易財のみならず、貿易財についても内外価格差が存在している。この点については、輸出企業の価格設定にその原因を求める考え方が主流をなしており、その中心的な概念は為替転嫁（pass-through）と呼ばれている。

為替転嫁とは、「輸出メーカーが為替変動のどれだけを海外での値上げ・値下げに転嫁し、どれだけを自国通貨建の価格調整で吸収するかという概念」（大野[1991]）である。日米2国間の関係でみると、伝統的な国際経済学においては、円高期には日本の輸出企業はアメリカへのドル建輸出価格を円の増価分だけ引き上げると考えられてきた（為替転嫁率100%のケース²⁵⁾）が、実際には日本の輸出企業によるドル建輸出価格の引上げ率は名

23) リベートについては、伊藤・松島・柳川[1991]が詳しい。

24) ここでの議論については、大野[1991]、Froot and Klemperer[1989]が参考になる。

25) 厳密に言えば、為替転嫁率を計算する際には、生産コストの変化とマークアップの変化を識別して考えなければならない。例えば円高になると、日本企業の輸入原材料の円建価格が下がり、その分生産コストも減少するため、輸出企業がドル建輸出価格を円の増価分だけ引き上げなかったとしても、必ずしもすべてが戦略的な価格設定行動の結果であるとはいえない。

目為替レートの変化率を大きく下回っているといわれている。²⁶⁾このように輸出企業が行う市場に応じた戦略的な価格設定はKrugman [1987]によってPTM (Pricing-to-the-Market) と呼ばれている。それでは、なぜPTMは行われるのであろうか。PTMの存在を説明するモデルは、すべて輸出企業はプライスセッターであるという前提に依拠しているが、その動機についての考え方は大きく2つに分類²⁷⁾することができる。

第1は、静学的なフレームワークにおける輸出企業の価格差別行動である。²⁸⁾この考え方に立てば、輸出企業は市場が寡占的構造にある場合、利潤最大化のために国内市場と海外市場で異なった価格設定を行いうる。このような価格差別行動のうち、もっとも典型的な例は、国内市場と海外市場で需要の価格弾力性が異なるときに、内外市場で異なった価格設定を行うというものである。この考え方をわが国に当てはめる場合、ブランド品に関する例が挙げられるケースが多い。ブランド品に対する国内市場における需要の価格弾力性が海外市場における需要の価格弾力性より低い場合、海外のブランド品の輸出企業は、日本での販売価格を海外でのそれよりも高く

設定することで利潤を増加させることが可能になるのである。

第2は、履歴効果 (hysteresis)²⁹⁾に注目した動学的なモデルである。企業は長期的には利潤最大化を目指していても、履歴効果の存在から短期的には市場における現状のシェア確保に向けた行動をとるというものである。この履歴効果には供給サイドの要因と需要サイドの要因の各々から発生するものがある。

まず、供給サイドの要因としてはDixit [1989]が指摘するような、サンクコスト (回収不能な固定費用) の存在がある。企業は通常、海外で販売を行うに当たって、販売網の開拓・整備、広告活動、海外での嗜好に合わせた生産設備の新設等、事前的に多大な費用をかけており、かつそれは著しく回収が困難なものである。したがって企業は為替レートの変動により採算が多少悪化したとしても、簡単に市場から退出することはできない。このような場合、少なくとも短期的には海外市場の現地通貨建価格を大きく変動させることを避けようとする誘因が生じるであろう。

一方、需要サイドの要因としては、消費者のブランド・ロイヤルティーにその原因を求めるものが有力である。³⁰⁾消費者は商品の買

26) 一方、アメリカの輸出企業は日本や欧州諸国の輸出企業に比べて、為替転嫁率は高かったといわれている (大野[1991])。

27) このほかに、為替レートを動かすショックの性格に注目した、マクロ経済の確率的構造に依存するモデルを含めて3つに分類するケースもある。これらについては大野[1991]が詳細なサーベイを行っている。

28) 詳しくは、Knetter [1989]等を参照のこと。

29) 履歴効果とはもともとは物理学で使われる概念であり、過去の経験が現在の性質に影響を及ぼす効果をいう。今、電磁石により鉄片を磁化する実験を行う場合を考えてみよう。はじめは鉄片はなかなか磁力を帯びないが、次第に加速度的に磁化され、やがて飽和状態に達する。次に磁化電流を減らしていくと、鉄片の磁力はしばらくはあまり減少しないが、ある時点を経境して加速度的に減少する。そして、磁化電流がゼロになっても、磁力はゼロまで落ちず、残留磁化が残ることになる。

30) 詳しくは、Froot and Klemperer [1989]等を参照のこと。

内外価格差について

換えごとにブランドを変えているわけではない。通常は同じ品質・機能であっても、継続的に使用しているブランドの使い勝手の良さに対する信頼や、代替的な商品を探すのに必要なサーチ・コストの存在等から、価格が多少上昇しても、同じブランドを使い続けることが多いというものである。

2つの要因のうち供給サイドの要因は、企業が短期的とみられる為替レート変動に直面した場合には、海外市場における現地通貨建

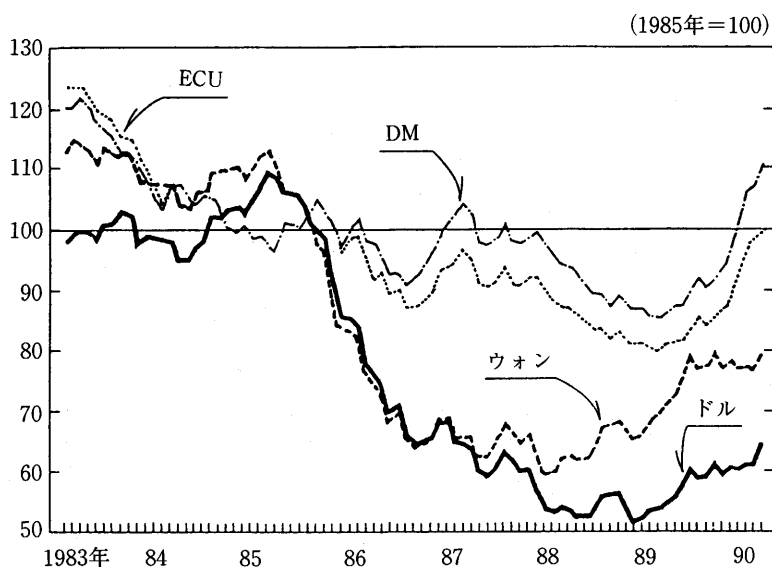
輸出価格の変動を最小限にとどめるように作用する。これを多国間での関係に引き直して考えると、各国通貨ごとに為替レートの変動率が異なることから、各国の市場でシェアの維持を図っていく以上、同一の商品でも地域別に異なったプライシングを行うことになる

(日本の自動車メーカーの地域別の輸出価格設定行動については第A図を参照のこと)。

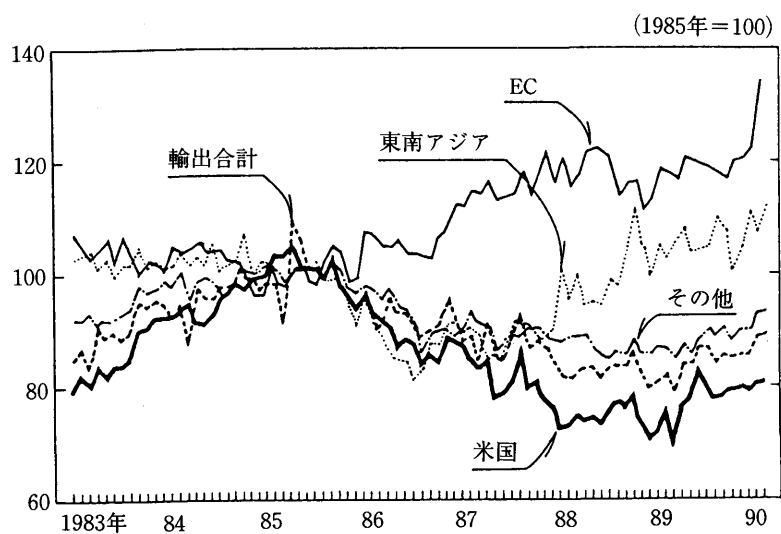
以上のようなPTMについての考え方については、現在までにさまざまなかたちで実証

第A図 乗用車の地域別輸出価格と主要国の為替レートの推移

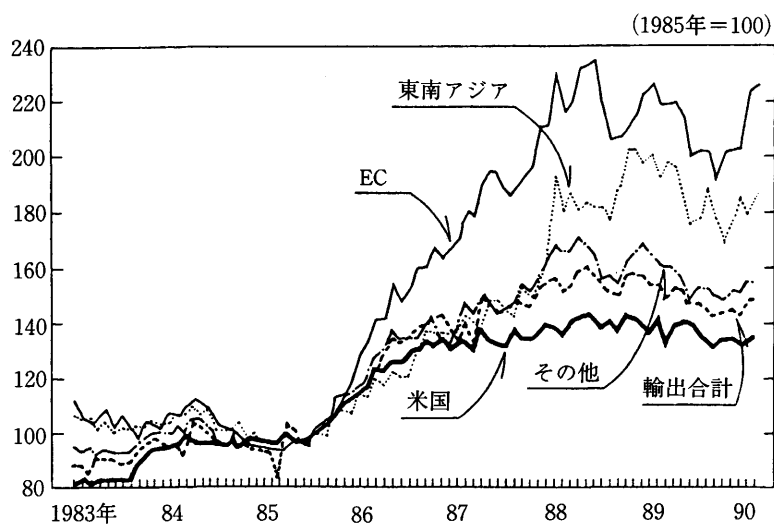
(1) 主要国の為替レートの推移 (対円レート)



(2) 仕向け地別円建輸出価格の推移



(3) 仕向け地別ドル建輸出価格の推移



(資料) 日本銀行調査統計局、「わが国企業の地域別輸出価格設定について」、
『日銀調査月報』、1990年9月

内外価格差について

分析が行われている。代表的な大野[1990]の研究によると、日本企業の pass-through（為替転嫁）は完全にはほど遠く、概して円安時の値下げ幅の方が円高時の値上げ幅よりも大きいことが明らかにされている。

もっとも、前述のようにこのような輸出企業のプライシングによる貿易財価格での内外価格差は、商品についての裁定取引が可能で

あるならばいずれ解消されるべきもの³¹⁾であり、その意味では、Balassa-Samuelson タイプの理論に比べて短期的な側面を捉えたものと理解することができるであろう。

以上

[日本銀行金融研究所研究第1課]

【参考文献】

- 浅沼萬里、「日本企業のコーポレート・ガバナンス—雇用関係と企業間取引関係を中心に」、『金融研究』第13巻第3号、日本銀行金融研究所、1994年9月
- 有賀 健・金古俊秀・坂本和典・佐野尚史、「戦後日本の景気循環」、『フィナンシャルレビュー』第22号、大蔵省財政金融研究所、1992年3月
- ・大日康史・金古俊秀、「流通システムと価格形成」、『フィナンシャルレビュー』第26号、大蔵省財政金融研究所、1993年2月
- 池尾和人、『日本の金融市場と組織』、東洋経済新報社、1985年
- 伊藤隆敏、『消費者重視の経済学』、日本経済新聞社、1992年
- 伊藤成康、「価格決定—内外価格差は解消するか」、小泉 進・本間正明（編）、『日本型市場システムの解明』、有斐閣、1993年
- 伊藤元重、「貿易構造と為替レート—長期の為替レート決定メカニズム』、『経済学論集』第51巻第1号、東京大学、1985年4月
- 、「内外価格差問題」、現代経済研究グループ（編）、『日本の政治経済システム』、日本経済新聞社、1990年
- ・松島 茂・柳川範之、「リポートと再販価格維持行為」、三輪芳明・西村清彦（編）、『日本の流通』、東京大学出版会、1991年
- 植草 益、『公的規制の経済学』、東洋経済新報社、1991年
- 大野健一、『国際通貨体制と経済安定』、東洋経済新報社、1991年
- 、「日米製造業のパス・スルー」、『経済研究』第41巻第1号、一橋大学、1990年1月
- 加藤 雅（編著）、『規制緩和の経済学』、東洋経済新報社、1994年
- 木村福成・小浜裕久、「為替レートと実物経済」（連載・国際経済問題の実証分析9）、『経済セミナー』第467号、日本評論社、1993年12月

31) 急激な円高局面移行直後の1986年頃は、ニューヨークではミノルタのカメラを日本の3～5割引で買えたため、新宿のディスカウントストアは逆輸入品を売り利益を得ていた（朝日新聞1987年11月11日夕刊記事）。しかし、このような一種の裁定取引の結果、89年には当該商品の内外価格差はほぼ解消されたという。

慶應義塾大学産業研究所、『購買力平価の新指標に関する調査研究』、(財)産業研究所による委託研究、1994年8月

経済企画庁、『経済白書』平成6年度版

経済企画庁物価局、『物価レポート』89～94年版

斉藤敏男・北川博人、「政府規制分野のウエイト」、『公正取引』第470号、公正取引委員会、1989年12月

佐々波陽子、「規制緩和はなぜ必要か」、『経済セミナー』第468号、日本評論社、1994年1月

———・浦田秀次郎・河井啓希、「内外価格差の経済学」、『経済セミナー』第463号、日本評論社、1993年8月

佐和隆光ほか、「日米のサービス産業の生産構造」、『フィナンシャルレビュー』第17号、大蔵省財政金融研究所、1990年8月

白石 賢、「法と経済政策—食管法と大店法をめぐって」(連載・現代市場と制度9)、『経済セミナー』第453号、日本評論社、1992年10月

鶴田俊正・矢作敏行、「大店法システムとその形骸化」、三輪芳明・西村清彦(編)、『日本の流通』、東京大学出版会、1991年

中北 徹、「内外価格差がなぜ生じるのか」(連載・市場開放の経済学8)、『経済セミナー』第477号、日本評論社、1994年10月

西川広親、「1980年代のわが国の物価動向について」、『金融研究』第9巻第2号、日本銀行金融研究所、1990年1月

西村清彦・坪内 浩、「日本の流通マージン」、三輪芳明・西村清彦(編)、『日本の流通』、東京大学出版会、1991年

日本銀行調査統計局、「わが国企業の地域別輸出価格設定について—pricing to market の検討」、『日銀調査月報』、1990年9月

日本銀行物価研究会(編)、『物価の知識』、日本経済新聞社、1992年

原田 泰、「規制で何が起きているのか」、『経済セミナー』第474号、日本評論社、1994年7月

———、「日本の住宅建築費はなぜ高い?」、『経済セミナー』第474号、日本評論社、1994年7月

バツァー, E・鈴木 武、『流通構造と流通政策—日本と西独の比較』、東洋経済新報社、1985年

マーストン, R., 「日米製造業の競争力比較」、『フィナンシャルレビュー』第8号、大蔵省財政金融研究所、1988年9月

丸山雅祥ほか、「日本の流通システム：理論と実証」、『経済分析』第123号、経済企画庁経済研究所、1991年5月

Balassa, B., "The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal," *Journal of Political Economy* 72, December 1964, pp. 584-596.

Bergstrand, J., "Structural Determinants of Real Exchange Rate and National Price Levels: Some Empirical Evidence," *American Economic Review* 81, March 1991, pp. 325-334.

Bhagwati, J., "Why Are Services Cheaper in the Poor Countries?" *Economic Journal* 94, June 1984, pp. 279-286.

Clague, C., "Why Are Prices So Low in America?" *World Economy*, 1993, pp. 601-610.

Commanor, W., and H. Frech, "The Competitive Effects of Vertical Agreements," *American Economic Review* 75, June 1985, pp. 539-546.

———, "The Competitive Effects of Vertical Agreements: Reply," *American Economic Review* 77, December 1987, pp. 1069-1072.

Dixit, A., "Hysteresis, Import Penetration, and Exchange Rate Pass-Through," *Quarterly Journal of Economics* 104, May 1989, pp. 205-228.

Dornbusch, R., "Purchasing Power Parity," NBER Working Paper No.1591, March 1985.

Falvey, R., and N. Gemmell, "Explaining Service-Price Differences in International Comparisons," *American*

内外価格差について

- Economic Review* 81, December 1991, pp. 1295-1309.
- Froot, K., and P. Klemperer, "Exchange Rate Pass-Through When Market Share Matters," *American Economic Review* 79, September 1989, pp. 637-654.
- Giovannini, A., "Exchange Rates and Traded Goods Prices," *Journal of International Economics* 24, February 1988, pp. 45-68.
- Golub, S., "Comparative Advantage, Exchange Rates, and Sectoral Trade Balances of Major Industrial Country," *IMF Staff Papers* 41, June 1994, pp. 286-313.
- Gregorio, J., A. Giovannini, and H. Wolf, "International Evidence on Tradables and Nontradables Inflation," *European Economic Review* 38, June 1994, pp. 1225-1244.
- Jorgenson, D., M. Kuroda, and M. Nishimizu, "Japan-U. S. Industry-Level Productivity Comparisons, 1960-1979," *Journal of Japanese and International Economics* 1, March 1987, pp. 1-30.
- Knetter, M., "Price Discrimination by U. S. and German Exporters," *American Economic Review* 79, March 1989, pp. 198-210.
- , "International Comparisons of Pricing-to-Market Behavior," *American Economic Review* 83, June 1993, pp. 473-486.
- Kravis, I., and R. Lipsey, "Toward an Explanation of National Price Levels," *Princeton Studies in International Finance* 52, November 1983.
- , "National Price Level and the Prices of Tradables and Nontradables," *American Economic Review* 78, May 1988, pp. 474-478.
- Krugman, P., "Pricing to Market When the Exchange Rate Changes," in S.W. Arndt and J.D. Richardson eds., *Real-Financial Linkages among Open Economies*, MIT Press, 1987.
- , *Exchange-Rate Instability*, MIT Press, 1989.
- , and Maurice Obstfeld, *International Economics*, Glenview, Illinois: Scott, Foresman and Company, 1987.
- Lin, Y., "Oligopoly and Vertical Integration: Note," *American Economic Review* 78, March 1988, pp. 251-254.
- Marston, R., "Real Exchange Rates and Productivity Growth in the United States and Japan," NBER Working Paper No.1922, May 1986.
- , "Pricing to Market in Japanese Manufacturing," *Journal of International Economics* 29, November 1990, pp. 217-236.
- Neary P., "Determinants of the Equilibrium Real Exchange Rate," *American Economic Review* 78, March 1988, pp. 210-215.
- Pilat, D., "The Sectoral Productivity Performance of Japan and the U.S., 1885-1990," *Review of Income and Wealth* 39, December 1993.
- Rodney, E., and N. Gemmel, "Explaining Service-Price Differences in International Comparisons," *American Economic Review* 81, December 1991, pp. 1295-1309.
- Samuelson, P., "Theoretical Notes on Trade Problems," *Review of Economics and Statistics* 78, May 1964, pp. 145-154.
- Tachibanaki, T., and S. Ohta, "Wage Differentials by Industry and Labour Market in Japan," Kyoto Institutes of Economic Research (Kyoto University) Discussion Paper No.332, August 1991.
- van Ark, B., and P. Dirk, "Productivity Levels in Germany, Japan, and the United States: Differences and Cause," *Brookings Papers: Microeconomics* 2, 1993, pp. 1-69.