

戦後における対欧米貿易摩擦について

——日本の輸出を中心として——

田中 雅章

Trade Frictions between Japan, U. S. and EC after The 2nd World War

——Especially Concerned with Japanese Exporting Strategies——

Masaaki TANAKA

はじめに

貿易は現代の経済活動において欠かすことのできないものである。資源を持たない国、とくに日本においては外国からの輸入がたよりである。そのための外貨を得るには、当然輸出に依存せざるしかないのである。

ところが、日本の工業化が進むにつれて輸出の内容が変化してゆき、欧米諸国間と日本との貿易問題が深刻化しているのが現在の状況である。これまでの雑品ばかりではなく、欧米先進国の基幹産業である鉄鋼・造船・自動車・電気機械などにおいて価格競争ばかりでなく非価格競争においても優位になってしまった。そのために、欧米諸国の産業をおびやかす、はては失業の増大を招くとまでいわれている。特定の商品が、特定の市場へまるで集中豪雨のように売り込まれる。そのような日本式輸出の特色のためである。

そこで、貿易統計・国際収支に沿って日本の貿易輸出を中心として、問題となってきた鉄鋼・造船・自動車・電気機械に焦点を絞り、20年以上にわたり資料を収集した。とりわけ、輸入規制などがやかましくいわれてきているアメリカとEC諸国について、統計事実を踏まえたうえで検討し、それについて述べてゆきたい。

貿易取引

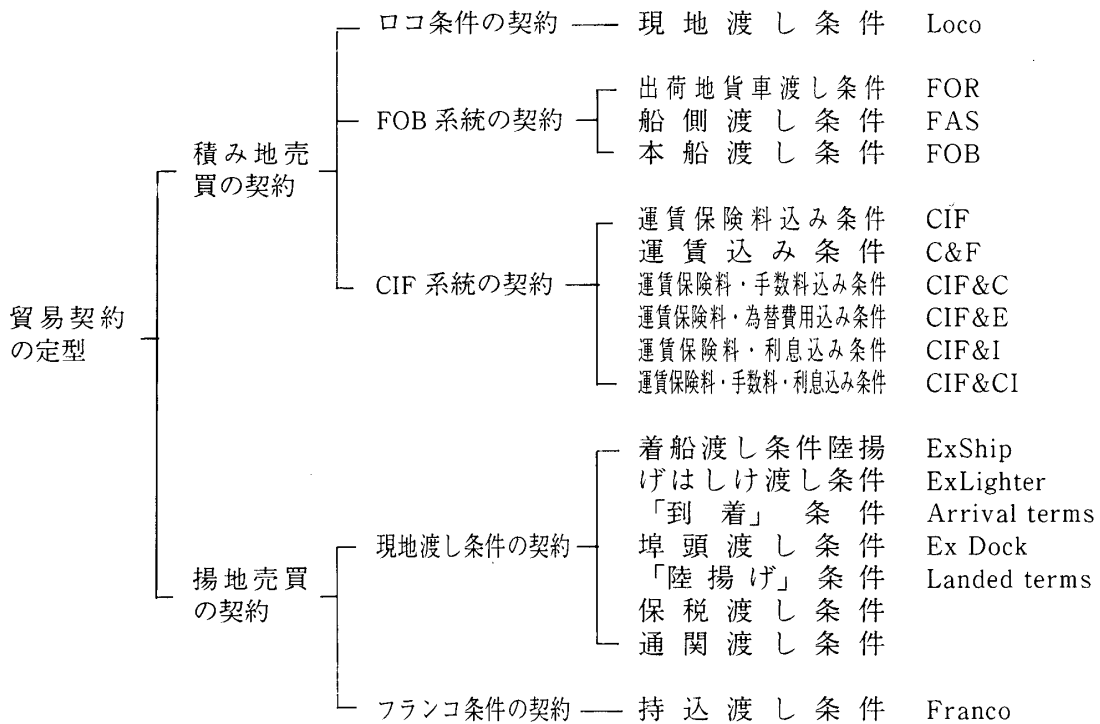
貿易取引には、図1に示されたように18種類の条件がある。わが国では、通関統計が大蔵省関税局で貿易統計として作成されている。通関統計において、輸出は、FOB 価格で表し、輸入はCIF 価格で表している。ではそれらの価格基準となる、FOB・CIFとはどのような取引きであろうか。

FOB 取引とは、Free On Board の略で本船渡し取引という意味である。FOR (貨車渡し)・FAS (船側渡し)などもFOBとしてあつかう。Freeは『費用負担から開放される』を意味している。本船に輸出品を積込むまでの費用は売主側が負担するが、それ以降は買主側が費用などのリスクを負担する。つまり、本船に輸出品を積み込んだ時点で引渡し完了するのである。このFOB 取引では船積みのための船舶は買主側で手配するのが原則である。このFOB 取引は揚地取引と異なり、主導権が買主の側にあるということである。今日でも、買主が船舶をチャーターして積出港へ派遣し大量貨物の輸入に広く行われている。

CIF 取引とは、Cost (原価)・Insurance premium (保険料)・Freight (運賃)の頭文字をと

ったもので、積出港から仕向港までの運賃および保険料などのサービス価格を含んでいることを意味する。CIFはFOBと比較してそれだけ費用が加わっただけではない。引渡しは輸出港の船積みによって完了し、売主の危険負担はここまでとなる。ところが売主は輸送のために船舶を手配し、運賃・保険料を負担しているのであるから、諸費用の分担限界は揚地港であるといえよう。CIF取引の特徴は他の条件では現物渡しが引渡しの条件であるのに対して、商品は証券化されその証券の引渡しによって売手はそれ以後の危険から免責され、変わって買手に代金支払いの義務が生じる。そして商品がこのように証券化されているために、契約と同時に輸入価格が設定できることもあって、船積書類によって転売が容易に行われるのである。

貿易取引の種類



上坂西三『貿易実務』新訂 東洋経済新報社 昭和42年3月20日第5刷 64頁

価格の算出

FOB価格とCIF価格について、価格を算出してみよう。

FOB価格とは、(1)仕入れ価格、(2)梱包費、(3)国内輸出費、(4)船積所掛り、(5)輸出検査料、(6)銀行郵送料(荷為替手形送料)、(7)各種証明等の直接費用と、(1)金利、(2)利潤、(3)代理店口銭、(4)その他の経費(電信料、郵便料、事務所借用料、人件費)等の間接費用がある。これらをすべて加算するとFOB価格が算出できる。しかし、外貨建て価格(特にドルベース)で算出の場合には、さらに為替変換率の問題がある。特に数年におよぶ延払輸出や、数年先に決済期日の来る取引に於いては、為替変換率や金利とそれらの基準をどうするのかというのが問題となる。CIF価格は、FOB価格に仕向港までの海上運賃を加算して、まずC&F価格を計算する。海上運賃は原則としてW/M = Weight or Measurement at ship's option方式で計算されるため、貨車の重量と容積を計算し、より大きいほうと運賃率(Freight Rate)を掛ける。この場合、重量および容積の基準は運賃同盟(海運同盟)によって異なる。

C & F 価格に海上保険料 I を加算すると CIF 価格が算出される。海上保険は通常、求めるべき CIF 価格の 10% に当たる見込利益を CIF 価格に加算したものを保険金額とする。このようにして保険料は、さきほどの保険金額に保険料率をかけて計算する。求めたい CIF 価格を X, 売手の利潤を含む C & F 価格を A, 保険料率を R として連立一次方程式をたてると正確に求められる。そして、保険料率が確定する指数表からその料率に対する指数が得られる。その指数に C & F 価格 (A) を掛ければ $X \cdot I \cdot Y$ それぞれの数値を容易に算出することができる。

C I F 価格の算出式

X : C I F 価格
A : C & F 価格
R : 保険料率

$$\begin{aligned} X &= A + (1 + 0.1) R X \\ &= A + (1 + 0.1) R X \\ &= \frac{A}{1 - 1.1 R} \dots\dots\dots (1) \end{aligned}$$

保険料を I として、式をたてると

$$\begin{aligned} I &= (1 + 0.1) R X \\ \text{これに式(1)を代入すると} \\ I &= \frac{1.1 A R}{1 - 1.1 A R} \dots\dots\dots (2) \end{aligned}$$

保険金額を Y として、式をたてると

$$\begin{aligned} Y &= (1 + 0.1) X \\ \text{これに式(1)を代入する} \\ Y &= \frac{1.1 A}{1 - 1.1 R} \dots\dots\dots (3) \end{aligned}$$

例

- 1) ・ C & F 価格が、1,000ドルで保険料率が0.5%とする。
C I F 価格は(1)式より次のように求められる。

$$\begin{aligned} X &= \frac{1000}{1 - (1.1 \times 0.005)} \\ &= \frac{1000}{0.9945} = 1005.53 \end{aligned}$$

よって、C I F 価格は1,005ドル53セントとなる。

- 2) ・ 保険料 I だけについては(2)式により、
次のように求められる。

$$I = \frac{1.1 \times 1000 \times 0.005}{1 - (1.1 \times 0.005)} = \frac{5.5}{0.9945} = 5.53$$

国際収支の歴史的背景

貿易統計（日本では通関統計）において、わが国を含めほとんどの国では、輸出価格にFOB価格を採用している。しかし、厳密に言えばアメリカではFOR価格が、カナダではFAS価格が、採用されている。しかもアラブなどの産油国では石油採掘が外国の企業の手によって行われているために価格も特殊なものとなっている。そのため、このままでは各国の収支決済の基準がばらばらとなり、正確な国際比較ができない。そこで国際収支統計ではINF方式を採用しており、輸出入ともにFOB価格である。さて、どのようにして現在の基準が定まったのであろうか。

国際収支の概念を持ち出し、その重要性を説いたのは14世紀の重商主義者たちである。しかし、実際に国際収支の推計を行ったのは、それから後の17世紀になってからである。ところが、18世紀になると、国際金本位体制と古典派貿易論の形成と共に国際収支統計は不要のものと考えられるようになってしまったのである。それは、国際収支統計を作成せずとも自動的調節論によって「見えざる神の手で行われる」という考えが支配的であったにほかならない。再び国際収支統計が日の目を見るようになったのは、19世紀後半の世界大恐慌を経験するにいたってからである。この時、各国は自国の産業防衛の立場から新重商主義が登場し、再び関心が高まったのであった。

第1次世界大戦後、参戦国の経済的再調整と貿易および為替政策の立場から国際収支への関心がよりいっそう高まり、国際連盟の努力によって最初の試みがなされた。しかし、実際に作成しはじめたのは、第2次世界大戦の後であり、アメリカの絶対的優位のもとにIMF（国際通貨基金）が発足してからのことであった。IMFは、戦前のイギリスの経験や国際収支、国民所得に関する知識を基礎にして、各国共通の原則に基づいた国際収支統計を作成することになったのである。このようにして国際収支統計が、各国の経済政策担当者の関心を引き起した背景には次の2つが考えられる。1つは、資本主義は、相手国の経済的繁栄に依存するという考え方である。もう1つは、そのために資本主義の組織を計画化の推進により、各国経済をより緊密に保ち世界市場における需給調整に心がけなければならないとする考えである。このような考え方は、1930年代の世界恐慌による教訓であり、理論的にはJM・ケインズによって組立てられた体系の示すところである。国際収支統計は、このような背景をもとにして1948年IMFによって「国際収支表作成提要」が、刊行されたのである。

国際収支の構造と体系

国際収支作成の基準となっているIMF方式の特徴について述べてみたい。一般の貿易統計はその国を中心として商品サービスの流れを基にして集計するのに対して、IMFによって制定された国際収支は、国際間における経済取引のすべてを網羅的にとらえる事をねらいとしている。次の3つからなる分類基準により作成する。

- (1) 物質およびサービスの流れ
- (2) 無償で海外へ供与または海外より受領した、物質または金融的再建に対応した移転収支
- (3) 経済取引から生じる対外資産や負債の変動に対応した資本取引

IMF方式の特色は「体系的な記録である」といわれており、それは「企業会計の複式簿記」の記入方式を採用していることである。国際収支表作成の時には複式簿記の原則にしたがって、一方の取引がかならず貸方と借方と同じ金額で計上されるため誤差脱漏がないかぎり、貸方

と借方の合計はつねに均衡しなければならない仕組みである。

国際収支表作成にあたっては、計上時期の基準が問題となる。輸出入については通関の時点となり、そのほかは居住者と非居住者の間で財貨の所有者が移転する時点である。計上する価格は、輸出入ともサービス価格を含まない取引価格で評価し、FOB価格で表す。これは商品価格とサービス価格を明確にして国債比較を容易なものとするためである。通関統計では、輸出貨物が、出港日を基準としているが、IMF統計では、輸出貨物が税関を通った日を基準としているため、通関統計に所要の調整が必要である。

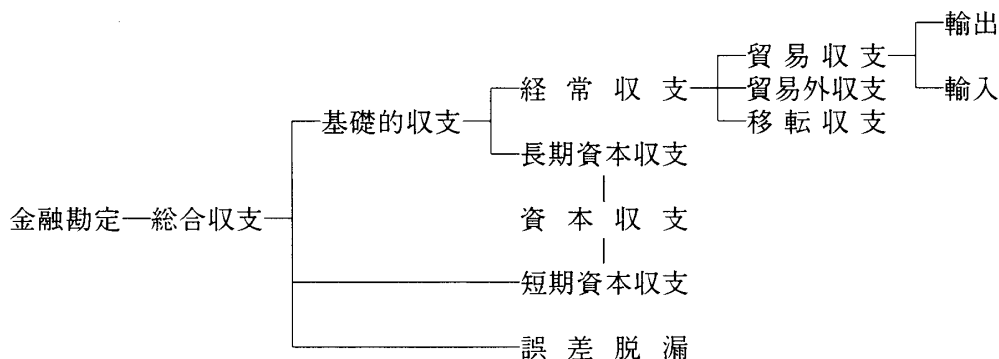
国際収支統計は、図2のように経常収支と資本収支に分かれ、これに誤差脱漏を調整した総合収支からなっている。総合収支は金融勘定の増減に見合っており、金融勘定は公的部門（政府・日銀）・私的部門（為替銀行）の増減からなる。

基礎的収支は経常収支と長期資本収支とを合計したものであり、国際収支を左右する基礎となる。経常収支の大部分は貿易収支であるが、その貿易収支は輸出から輸入を差し引いた額である。輸出は通関輸出額に石油の現地販売代金、委託加工賃、三国貿易などネット受取り額を加算し、軍関係貨物、賃貸借契約貨物、委託加工貨物、再輸入品などを差し引いた額である。輸入は通関輸入額（CIF価格）からサービス額（運賃と保険料）を控除し、通関輸入額から実際取引価格との差を調整し、密輸入、收容留置貨物、支払い加工賃などを加算し、軍関係貨物、委託加工貨物、再輸入品などを差し引いた額である。

貿易外収支の主な項目は、(1)運輸・(2)保険（貨物保険のほかに居住者と非居住者の間の生命保険取引の受け払い）・(3)旅行・(4)投資収益・(5)政府取引（軍関係、外交団等の受け払い）・(6)その他として外国企業の事務的経費、手数料、通信費、広告宣伝費、特許使用料、フィルム賃貸料など、細目にわたっている。

資本収支は長期資本収支と短期資本収支とにわけることができる。長期資本収支は、期間1年を越える政府、民間の対外資産・負債の増減について計上する。(1)直接投資・(2)延べ払い信用・(3)借款（資産には円借款など長期貸付金・負債にはインパクトローン、タイドローンなど長期借入金の増減）・(4)政府外債・民間外債・国際機関に対する出資、ガリオア・エロア債務の返済等。短期資本収支は期間1年以下の対外資産、負債の増減の内金勘定以外について計上する。(1)貿易信用ではシッパーズ・ユーザンス、B/Cユーザンス、スタンドバイ・クレジット等・(2)短期インパクトローン（期間1年以下の外貨借入金）である。

国際収支の体系



向上する貿易輸出

日本の外貨準備高は、1981年末に284億ドルに達したのである。ところが、その蓄積の7割近くはオイルショック以降なのである。この外貨獲得の要因は多額の貿易黒字によるものであり、このため諸外国においては対日貿易収支が赤字になったわけである。世界の輸入数量が堅調に伸びる中で日本の輸出はそれ以上に伸びていき、世界の輸入数量の伸びが停滞の中でも順調に増加していったのである。では、どの商品がどのくらい輸出されたのか明らかにしてみよう。

日本の、総輸出額は絶対額において1960年から25年ほどの間に50倍以上の1250万ドルに達したのである。日本の輸出額は、昭和30年代の10年間だけでも絶対額で4倍以上に拡大したが、これを世界および先進5か国と比較してみよう。この時、世界全体の輸出は2倍近く増大したが、この世界の平均以上に輸出額が増大した先進国は、日本(4倍以上)、西ドイツ(約3倍)、フランス(約2倍)だけで、日本の増加率が最も高い。また、1950年代の10年間について輸出の年平均増加率についてみると、世界の平均(7.2%)をオーバーしたのは、西ドイツ、日本、フランス、アメリカの4か国であるが、西ドイツと日本の増加率はともに15%以上とずばぬけて高く、他の先進諸国を圧倒していた。

輸出品の推移についてみると、戦前は天然繊維製品(綿・絹)と食料が主たる商品であった。しかし、1981年になると食料は輸出額全体の1%ほどしかなく、繊維品も同様に5%にも満たない額になったのである。つまり、戦後しばらくは、繊維製品がトップの座をしめその構成比も30%ほどであったが、1964年には鉄鋼がその座にとって変わっていった。しかし、1977年には、自動車も1位の座にとって変わったのである。日本の産業構造は重化学工業へと変化が早く、1965年には重化学工業製品が50%以上をしめるようになっていったのである。

次に重化学工業の中でも、機械機器の増加がめざましく、鉄鋼などの素材から機械へと産業構造の高度化、高付加価値化への変化が読み取れる。繊維品も時代とともにその内容に変化が見られる。天然繊維から化学合成された合成繊維へ、原糸から織物へとかわっており60%が織物である。

精密機械も輸出額の伸びは高く、カメラや時計は著しいものがある。カメラはレンズの複雑な設計に早くからコンピューターを利用し、価格・性能・デザイン等の改善に努力したためである。時計は、性能・価格・デザインもさることながら、内部機構の電子化によるところが大きい。これまでの機械式時計で使われた歯車、ぜんまいなどの機械部品の変わりに、集積回路、水晶振動子、小型電池等を使った電子式時計が出現した。これによって時計は小型、薄型化ししかも精度と信頼性が格段に向上した。

デジタル式は、アナログ式とちがって表示部分に液晶板などを利用したもので、これまでの時計の形・概念を一変させた。実際に昭和45年頃時計業界では、『針のない時計など売れない』とさえいわれた。伝統的なスイス時計業界では、その既成概念でデジタル時計を無視した。しかし、結果的にはその針なし時計が急速に売れ初めたのである。そのため電子化に遅れたスイス時計業界は倒産が相次ぐという不振に見舞われたのであった。

このデジタル式クォーツは電子技術の応用である電子回路を中心に作られている。そうした時計の電子化は時計職人や宝石研磨(歯車の軸受けに使用)技術を必要としない。そのため、時計会社でなくても、電子機器メーカーであれば製造が可能である。低価格のデジタル式クォーツは新規参入した電子メーカーが発端であり、一部時計会社へ電子部品を供給しているのも

電子機器メーカーである。

最近では、部品を人件費の安い香港や台湾、韓国などへ輸出し、現地で組立てそれをまた欧米や日本へ輸出するというも行われている。時計は単に時を刻む機械でなく、付加価値を高めた複合商品として差別化をはかっている。

鉄 鋼 産 業

戦後、日本経済のめざましい成長にともない、鉄鋼も飛躍的な発展を遂げてきた。「産業の米」(旧)といわれるゆえんである。産業基盤、生活関連施設、民間産業の機械設備から、自動車、電気機械などの家庭用品・耐久消費財に至るまで広範囲な分野で基礎資材として用いられる。昭和30年当時には国民1人当たりの粗鋼見掛消費量(生産+輸入-輸出)は年間で100キログラムを下回っていたのに対して、25年余りの間に700~800キログラム程度に達しており、アメリカや西ドイツとならんできたのである。

わが国の鉄鋼業は、60年代に入り、技術の進歩、設備の近代化により著しく国際競争力を強めた結果、輸出は急速に拡大し、65~74年の年平均伸び率は世界の鉄鋼貿易の伸びをさらに大きく上回る14.5%であった。このため、世界の鉄鋼貿易に占めるシェアも65年の23.1%から74年の34.2%へと拡大し、世界の鉄鋼貿易は日本とECが各々3分の1づつをしめることとなった。

75年の世界不況により、鉄鋼貿易も10%の落ち込みとなったが、その後回復に向かい、77年には74年の水準に回復した。76年には国内需要の不振と主要国経済の回復により、3,600万トンと世界の鉄鋼貿易におけるシェアの40%近くまでを占めるに至った。しかし、その後79年まで世界の鉄鋼貿易の拡大にもかかわらず日本からの輸出が減少したため、日本のシェアが低下し、80年には20%ほどになってしまった。この原因はEC諸国の巻き返しのシェア回復とスペイン、韓国、インド、オーストラリア、カナダ、南アフリカ連邦といった中進製鉄国の輸出によるものである。

それには次のようなことがある。現在、世界の鉄鋼企業で民間の自由経営企業体となっている国は、日本、アメリカ、西ドイツ、オランダ、カナダ、オーストラリアなど比較的小数で、多くの国の主要鉄鋼企業は、国有、国営、半官半民という国家の補助、介入を受けている。さらにアメリカやフランスばかりでなく、多くの国が国内産業保護のために各種の輸入制限措置を講じているのが現状である。国家補助金等により採算を下回る価格での鋼材の輸出と、様々な形の輸入規制の存在する世界鉄鋼貿易市場において、最も国際競争力の強い日本鉄鋼業は大きく制約されざるを得なくなっている。

これまで収益の貢献度の大きかったシームレス鋼管の輸出はアメリカの石油掘削活動の低下と在庫の増加のため、今後とも減少を続けるものと思われる。今後中国や中近東の一部には増加を期待できるところもあるが、全般的な鉄鋼需要の不振、中進製鉄国の進出によって、これまで多く輸出している地域への輸出減少は避けられないであろう。量から質への転換を軸にして改善強化することであろう。

自 動 車

自動車産業は鉱工業生産の10%、輸出額は全体の22%ほど(部品を含む)に増加した。1973年秋の第1次石油ショック後の原油急騰から起きた世界小型車革命の中で、燃費効率などの性能の優れた日本車は脚光を浴びた。こうした中で日本メーカーは急速に伸び、世界一厳し

い排ガス規制をくぐりぬけ、今や世界最大の自動車生産国にのしあがったのである。先進国における日本製自動車は、西ドイツとフランスをのぞいて、10%以上の販売シェアをほこり、ノルウェーでは20%も日本車が占めているのである。

82年現在で、自動車に直接または間接に関係している就業人口は、全就業人口(約5,700万人)の約10人に1人の割合である。また、他産業への波及では、普通鋼々材の16.3%、アルミ鋳造品の76.9%、ゴム製品の49.3%、ガラスの34.6%が自動車向けで、最近では電子機器業界もカー・エレクトロニクスに重点を置き始めている。

日本の自動車の内、完成車は先進国へ輸出される割合が多く、未完成車は開発途上国へ輸出される割合が多い。これは、開発途上国の雇用問題を解消するため、完成車には高い関税をかけ、自動車部品には無税または非常に安い関税とし、ノックダウン(現地組立)を奨励しているためである。

日本の自動車の総生産台数の半分以上は輸出である。ではなぜ、現地生産に切り替えずに非難の聲があがる輸出の方をとったのであろうか。それには次のことが考えられる。

第1に、労働力の質の差である。わが国の自動車産業の国際競争力が飛躍的に高まった原因として多くの側面がある。その最大の要因は、徹底したQC(Quality Control 品質管理)・TQC(Total Quality Control総合品質管理)による加工、組み立て工程における生産労働者の質の高さであることは周知の通りである。それに比べ、作業モラルの低さ、極度に単純化してしまい、流動性と柔軟性に欠ける現地労働力では、軽工業ではまだしも重化学工業製品である自動車において、はたしてこれまでの国内生産と同じような、生産ラインの効率や品質の維持ができるのだろうかという懸念があるのである。

第2は、下請け方式に見られるように部品工業の形態の差が大きく、部品の調達に問題が残る点である。日本の自動車産業は、組み立てに要する部品のほとんどを関連部品工業に依存し、トヨタのカンバン方式に見られるように、在庫を持たず、常に必要量を納入させ、事実上在庫負担は部品業者に負担させている。これに対して、アメリカを含む外国自動車企業は部品の内部製造率が高いうえ、部品企業の独立性が高いので、日本国内とは異なった生産体系をもうけなければならない。また、部品の内部製造率を高めれば、投資額や雇用量も増加させる必要がある。このような生産体系の差は大きい。

第3に、これまで述べたようにそのリスクの多面的な大きさである。開発途上国に対するノックダウン進出のような、いわば限界需要でない、日本国内に生産基盤を有する需要量の海外移転である。当然、日本の生産設備と雇用量の調整が問題となる。

しかし、生産台数の5割以上も輸出にたよるのは好ましいことではない。事実、イギリスやアメリカにおいて、輸出自主規制が強いられている。アメリカの自動車産業が日本の輸出のために重大な損害を受けたとするためである。アメリカの自動車産業が立ち直るために、3か年の期限を切って輸出を自主的に抑制するものである。今後、さらにイギリスやアメリカにおいて積極的な工場誘致が加速するであろう。日本としても海外との摩擦を回避するためには、欧米企業のように海外進出をもっと積極的に行うことが、必要である。

造 船

日本の新造船は、世界の景気上昇ムードと伴にその建造量が増加していった。産業界が石炭から石油へと切替わるにつれタンカーの需要が高まっていき、そのほとんどがリベリアへ輸出されたのである。

しかし、第1次石油危機の影響で、輸出依存が高かった造船業においては大変な打撃であった。対リベリアへ輸出額の推移をみると176億ドル（構成比68%）であったものが、77年には82億ドル（構成比34%）と半減し、さらに第2次石油危機のときには、25億ドル（構成比28%）とタンカーの輸出が減少していった。しかし、タンカーの減少分を補うように貨物・客船へと需要が変化していった。つまり、76年を境として、タンカーからの船種変更が進んでいったのである。

一方、世界の粗鋼生産量の伸びが減少したため、海上貿易において乾貨物の主流を占める鉄鋼石や石炭などの鉄鋼原料の荷動量の伸びも鈍化した。そのため、その他の海上荷動量の伸びが鈍化したため、バラ積貨物船も保有船腹量の一部が過剰となっている。船主からの新規造船発注量は激減し、代わりに中古改造船が増加したのである。フランスなどはその良い例である。中古・改造船は新造船に比べて価格が安く、投下資本に対するリスクが少なく資金回収が早いためである。

日本の造船業界は、建造量で50%のシェアを保持しリーダーシップをとり、従来から西欧造船工業会と国際協調を進めてきた。しかし、石油危機後の造船市場の過当競争は年々激裂なものとなり、77年日本造船所が西ドイツ船主から大量の小型船を低価格で受注した物件は、国際問題にまで発展した。

さらに、第3造船国の台頭が日本の造船業にとって受注量の減少を加速させた。韓国やブラジルなどのとくに造船立国は国のスローガンとして競争をより一層激しくさせている。

電 気 機 械

日本の電気機械産業は戦後、民生機器を主として成長してきた。この間、約10年を周期として生産品の主役（輸出品目の主役でもある）が交代している。戦後は、ラジオの生産でスタートを切った。アメリカで1947年にトランジスターが発明されたとき、日本はいち早くラジオに応用したのである。ところがアメリカは以前にもまして真空管を生産していたのであった。その後、ラジオが真空管式からトランジスター式に変わっていったのはいうまでもない。そして、ラジオの次に白黒テレビが登場した。現在でも白黒テレビの輸出は増加しており、先進工業国から開発途上国へとそのウェイトは推移している。さらに、カラーテレビが登場した。76年には国内総出荷台数は、1000万台をこえ、輸出依存度も40%をこえた。しかし、翌年から、減少傾向となってしまった。この原因は、早くから海外投資が行われており、現地生産が軌道に乗ってきたためである。ところが現地の消費者は、同じメーカー品で自国内製よりも、メイド・イン・ジャパン製を選び、ふたたび輸出が増加していったのである。その後、NICS（新興工業国）の成長スピードが早いこともあって、ラジオ、白黒テレビはすでに首位の座を奪われており、カラーテレビもわずかな差となりつつある。このような状況下で新しい主役となったのが、VTRである。毎年、輸出額・台数ともに約2倍の伸びをあげており、81年には735万台を輸出するにいたり、ついには生産額が1兆900億円となり、カラーテレビの生産額を越えてトップに立った。

『ビデオ元年』といわれた家庭用VTRは、さまざまな歴史の経過があった。その一つに記録方式のことがある。VHS方式、ベータマックス方式、それにフィリップス方式である。この3種の記録方式が混在する中で、これほど輸出が伸びたのは、海外に日本製VTRに対抗するような有力生産メーカーがなかったためである。さらに、「産業の米」（新）であるIC（集積回路）・LSI（大規模集積回路）の採用による、多機能化、高品質と信頼性を高めながら、

軽量小型化と低価格化の実現による『軽薄短小』化は、その時代のニーズにマッチしより大衆化を加速させたためである。

ところが、このように市場競争力の強いVTRに対して、多くの国が各種の輸入制限措置を設けてきたのである。たとえば、フランス政府は、ビデオ利用税(保有者に対し、年間471フランを徴収)導入を発表した。その後、通関検査を輸送アクセスの悪い地域で行うという事実上の輸入規制を行ったのである。また、カナダはアメリカ製品に対して行ったように、輸入製品の現地明記、フランス語説明書、輸入手続書類を義務づけたのである。さらには数量規制も行う気配であった。これらのように、ガット規制に違反しないという理由で、集中豪雨の輸出は、結局は自らの首をしめることになったのである。

対EC輸出について

EC(欧州経済共同体)発足当時は、人口ではアメリカと同じくらいの1億7000万人で、粗鋼生産では、アメリカより少ないが、ソビエト連邦とほぼ同じ、454万トンである。しかし、輸出額は234億ドルとアメリカを大きく引きはなしている。このころの日本は、輸出額が30億ドルにも満たない状態であった。

EC・日本間の摩擦は75年末頃から日本の輸出の急増にともなって表面化した。EC側の資料によるとECの対日貿易赤字は75年に32億ドルと巨額に達し、日本の輸出急増は、不況で産業の順応制を無くし失業が政治問題化していたEC諸国に深刻な打撃を与えた。日本の輸出によってとくに打撃を被った部門は、主として鉄鋼、自動車、造船、電気機械(家電品等)、ボール・ベアリングであった。

鉄鋼では、日本の輸出が価格面とシェアの面でECの鉄鋼市場に困難を与えた。76年の鉄鋼の国内消費の伸びは2%ほどであったのに、日本からの輸入は、45%も増大していったのである。しかも、日本の輸出はEC内部ばかりでなく、EC鉄鋼メーカーの伝統的市場にまで進出してきたのである。そのうえ、EC内部で決めた鋼材価格、数量制限を守らないようである。この頃、すでに日本は72年に輸出規制がなされている。EC各国政府は、鉄鋼業界に補助金を出し、不振にあえぐ欧州鉄鋼産業を立て直すために、EC内でカルテルを結んだのである。しかし、生産性の高低や補助金の多少で、各国の競争力に差が出てくるのが現実である。フランス・オランダ・ベルギー・イタリアはECで合意した価格をかなり下回る赤字輸出覚悟の安値で売り込みを計っていたのである。この中で、西ドイツは他のEC諸国に比べ生産性が高かったのであるが、各国のダンピング輸出を阻止しようとしていただけである。

自動車では、ECと日本の輸出入は極端に不均衡であった。74年にECは日本へ2万5千台販売したが、日本はECへ25万台輸出したのである。その後不均衡はますますひどくなってゆくばかりであった。ついには、自動車工場の閉鎖という事態が発生したのである。

造船においては、危機的なEC造船業界の過剰能力は、大部分が日本の造船所の活発な拡張のにもと見なされている。60年代に日本造船業は著しい進歩を遂げ73年の石油危機前夜に世界の受注量の約55%を獲得するにいたった。73年の石油危機後の世界経済の全般的低下し、そのため造船受注数が減少してしまったのである。そのため造船国間の競争は激化し、欧州の発注の半数以上が日本の造船所で行われたのである。このように、日本造船業が成功したのは、技術の差もあるが、なによりも価格競争面であった。

エレクトロニクスについては、QC・TQCを厳格に行った結果、低い労働賃金と相まって安価で高品質の電器製品が続々と生産されていった。この当時、日本の電気製品の信頼性は、

他国製品と比べて群を抜いている。とくにカラーテレビの故障の少なさには、欧米メーカーの驚異の的でさえある。イギリスの「WHICH」誌が1976年78年の2回にわたり「カラーテレビ・セットは、どのブランドが最も信頼性が高く故障が少ないか」という調査を行った。過去1年間にイギリス製テレビの半数近くが故障したのに対し、ある日本製は8台中1台が故障したにすぎなかった。78年の調査結果でも、全体的に向上が見られるものの以前にもまして日本製品の信頼性が高かったのである。いかに日本製が売れるかと言う事を物語っている結果となった。

精密加工品であるボール・ベアリングについて、イギリス・西ドイツ・フランスのベアリング製造業者らが、とくに日本からの低価格での輸入について委員会に訴えがあった。それによると、日本の輸出価格は16タイプのベアリングについて日本の市場やヨーロッパの価格よりも安かったのである。そのため、ECへの輸出は急上昇し、3か国で約5000人も人間が職を失ったといわれたのである。

対米輸出について

アメリカと日本は、自由主義諸国においてそれぞれ、GNPが世界第1位と同2位の先進国である。2国間関係は、相互利益において重要性を増しており、1981年において両国間の貿易往復額は、500億を越えており、アメリカは日本にとって貿易輸出額の25%をしめており、日本はアメリカにとって貿易輸出額の10%にならんとしている。

日米貿易における1981年のアメリカ側の赤字は、米商務省によると160億ドルほどである。ところが、CIF価格では180億ドルとなり、よく引き合いに出されるのは後者の大きな数字の方である。この180億ドルはアメリカの貿易赤字全体の大部分を占めているだけに、対日貿易こそ問題と見なす傾向がある。アメリカにおいて、日米間の商品貿易不均衡のみに焦点が当てられてしまうのである。1980年9月5日に発表された、日米貿易に関する下院歳入委員会貿易小委員会報告書には次のように述べている。「経済的観点から見れば、一国内の国際経常収支（財貨およびサービス）がほぼ均衡になっている限り、二国間の商品貿易赤字は重大な感心事とされるべきではない。この経済上の正論は政治的には謬論である。」この主張は、このままアメリカが近視眼的に対日商品貿易収支にこだわり続けるならば、経済的・商品的にも悪影響をもたらすという懸念の警告であろう。

これは単に日米間ばかりでなく、またアメリカが他国との貿易において、相手国が対米貿易赤字を減らすために、近視眼的な論法によってアメリカに迫るともかぎらないのである。各国は、二国間の収支だけに関心をもつのではなく、世界との貿易・資本収支に見るようにつとめなければならない。どの国でもある国との貿易黒字のときは、ある国では赤字なのである。

事実は、どうであろうか。対米輸出において、CB（市民ラジオ）・バイコロジー・ブームに便乗して、異常とも思える爆発的輸出増加がみられた。CBについては、チャンネル数の増加や、電波法の改正等により輸出はまたたく間に減少していった。自転車は、完成車の形での輸出は少なく、そのほとんどが部品の形であったため、問題はそれほどでもなかったのである。それは、輸出が増加してもそれに伴い雇用も増加されれば、それ程問題にはならないようである。

自動車の場合は、社会問題、政治問題にまで発展し、事態は深刻である。日本からの自動車輸入が160万台に実質上制限されている。また、自動車の安全規制が緩められたとしても40億ドル以上になってしまったアメリカ自動車業界の赤字や、30万人以上になってしまった関連業

界の失業者に対して、どれ程の影響があるであろうか。

1982年6月14日付のアメリカの「FORTUNE」誌において、「GE街にあふれる失業者」についての記事が掲載されていた。1950年代末からヨーロッパの小型車が進出し初め、1960年代後半から日本車の進出が顕著になったのである。この過程を見逃し、あるいは故意に無視して大型車とその収益構造に執着したデトロイトは、石油危機をきっかけとして『デトロイト・シンドローム』とでも呼ぶべき一連の現象が現れ、その強固な寡占体制は、崩壊してしまったのである。ついには失業者たちが、昼間から行くあてもなく街角にたむろしているのである。アメリカの消費者需要は急速に小型車へシフトする中で、対応に遅れたアメリカの自動車会社の経営は危機に瀕する一方、外国製小型車の輸入が増加した。とりわけ低燃費で品質・デザインがよく故障の少ない日本車の需要が高まってきたのである。

この解決策は、労働者のモラルの向上、自動車の生産コストの引き下げ、品質管理の改善、老朽化した生産ラインの更新などの努力によって、競争力を改善させる以外にないのである。

ま と め

欧米諸国はどの海外市場でも、積極的な活動によって輸出が増えている。日本へ輸出する場合でも当てはまるようだ。事実、多くの産業において、日本でマーケット・シェアを獲得し、これを保持できるかどうかは、営業活動のみでは多くの場合不十分である。その理由は、日本が他の主要工業国と異なる点にある。それは、流通機構、需要の特性、産業構造、それと日本株式会社とさえいわれている政府による規制と影響力である。

第1に納入体制、サービスがある。日本の製品購入者は、トヨタのカンバン方式に代表されるように、一般に多量の在庫を持たないかあるいは持たないが、とくに安定供給を厳密に要求する。全面的な顧客サービスは当然とされ、顧客の個別的な好みによるデザイン変更などの過剰サービスまで求められることがある。

第2に日本人の好みによる製品適応化がある。たとえば日本人は、ビタミンの錠剤よりも液体を好む。ビンやアンプルに代表されるドリンク剤が良く売れるわけである。薬臭くなく、さりとしてジュースっぽくない風味の好みは欧米人とまったく異なる。いったん、市場に出た消費財は、流行の移り変わりに応じて、デザインの変更が絶えない。乗用車は4年ごとにモデルチェンジを行い、2年ごとにマイナーチェンジをするのである。これが日本国内競合メーカーの得意とする目まぐるしい製品の変更である。多品種少量生産で、製品の寸法・成分の違い・包装も表示方法も違うのである。

第3に規格と規制がある。日本の規格（日本工業規格JIS）と規制は、安全性と品質を重要視、製品規格を詳細に規定している。だが、多くの場合、これらの基準は国際的に認められている基準から少々はずれていることがある。日本国内基準に合格するには、しばしば特定市場向けに設計された製品また成分が必要とされる。

第4に流通がある。日本の大手企業は、系列化、販社、代理店方式の採用により、資金援助・経営指導をするかわりに、他社製品を売らせないまたは売ろうとした場合に何らかの形で制裁また圧力をかけるのである。

以上のことをふまえたうえで、今後も、海外から日本へ輸出するには、相当な日本マーケットの研究が成功のカギであろう。

参考文献

貿易統計について

木下悦二	『貿易論入門』	有斐閣双書	(1979)
上坂西三	『貿易実務』	東洋経済新報社	(1967)
石田貞夫	『貿易と為替の基礎百科』	有斐閣	(1980)
町田 実	『現代の国際貿易』	中央経済社	(1979)
行沢建三・前田昇三	『日本貿易の長期統計』	同朋社	(1978)
通商産業省	『通商白書 32年版』	通商産業省	(1957)

日本の輸出について

通商産業省	『通商白書 32年版』から 『通商白書 60年版』まで	通商産業省	
毎日新聞	『エコノミスト 59巻16号』	毎日新聞社	(1981)
鶴田俊正	『日本産業の常識』	日本評論社	(1979)
渡辺公平	『鉄鋼業界』	教育社	(1979)
白沢照雄	『自動車業界』	教育社	(1979)
中北宏八	『造船業界』	教育社	(1979)
中江剛毅	『家電業界』	教育社	(1979)

欧米における輸出について

毎日新聞	『エコノミスト 59巻11号』 『エコノミスト 59巻15号』	毎日新聞社	(1981)
片山謙二	『E Cの発展と欧州統合』	日本評論社	(1979)
戸崎 徹	『欧州共同体』	成文堂	(1980)
堀田蕉雄	『日本から見た欧州共同体』	時事通信社	(1973)
日本経済新聞	『欧州経済レポート』	日本経済新聞社	(1982)
Newyork Times	『自動車輸入』		(1982)
Fortune	『G M街にあふれる失業者』		(1982)