

内外価格差問題とは何か

小 島 清 美

1. はじめに

日本は経済大国と言われながらも、国民一人一人が豊かさを享受している実感がない。その一つの理由として、内外価格差の存在が挙げられている。内外価格差問題は細川政権以降とりわけ重要な政治課題となっている規制緩和の目標にもあげられており、現在最もホットな経済トピックスの一つである。ここでは内外価格差問題についてその現状、発生の原因等を整理してみた。

2. 内外価格差の現状

(1) 内外価格差とは何か

内外価格差はその文字の示すとおり財・サービスの、“国内価格”と“海外価格”との格差のことであり、一般に購買力平価と為替レートの比率をとった次式で定義される。

$$\begin{aligned} & \text{内外価格差(物価倍率)} \\ & = \text{購買力平価} / \text{実際の為替レート} \end{aligned}$$

ここで購買力平価とは各国通貨の対内購買力の比率、すなわち日本における円建ての物価水準と比較対象国(例えば米国)の通貨(USドル)建ての物価水準を等しくする平価のことである。例えば、ビッグマックの価格が日本で380円、米国で2ドルの時、両者の貨幣価値を等しくする1ドル=190円がビッグマックの購買力平価となる。通常購買力平価は1つの財で

はなく、いわゆるマーケット・バスケット(買物かご)方式で計るため、品目の選択により様々な水準がありうる。また単一の財で比較する場合でも厳密には均質性の確保、税・コストの調整などの問題は残る。

一方の為替レートは各国通貨の交換比率であり、本国通貨を外貨に換えて財・サービスを購入したときの本国通貨建てに換算した海外の価格水準を表している。前記のビッグマックでいえば、円をドルに換えて米国へ行けば現在なら1ドル=100円で買うことができる。このときのビッグマックの内外価格差は1.9倍(=190/100)である。これが1を越えていれば国内の平均的な物価水準は海外に比べて割高ということになる。

(2) 内外価格差の現状

現状では円は購買力平価(対ドル)に比べて高く、93年時点では約1.7倍の内外価格差が存在しており、ドイツの約1.3倍に比べて著しく大きい(OECD調査、図1)。

わが国の内外価格差をOECDの90年調査によって費目別にみると、保険・医療(公的補助を含むベース)を除くすべての項目で日本は米国より高く、とりわけ食料・飲料・たばこや家賃・光熱、家具・家事用品および建設ではドイツや英国に対しても総じて高くなっている(図2)。経済企画庁による生計費ベースでみた東京の欧米各都市に対する内外価格差(93年

調査)でも同様の傾向にある。経企庁調査では90年以降、急激な円高の進展とともに年々割高になり、対ニューヨークの内外価格差は90年の1.18倍から93年では1.48倍に、対ロンドンでは1.03倍から1.46倍にまで拡大してい

る。

なお、内外価格差問題はこれまで消費者サイドの議論が比較的多かったが、中間投入財・生産財でも内外価格差は生じている。通商産業省の93年調査によれば、対米国では調査対象品

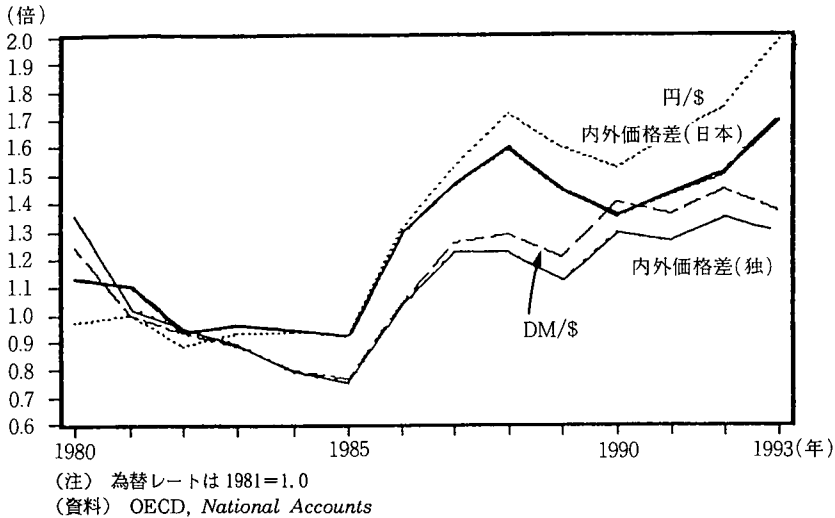
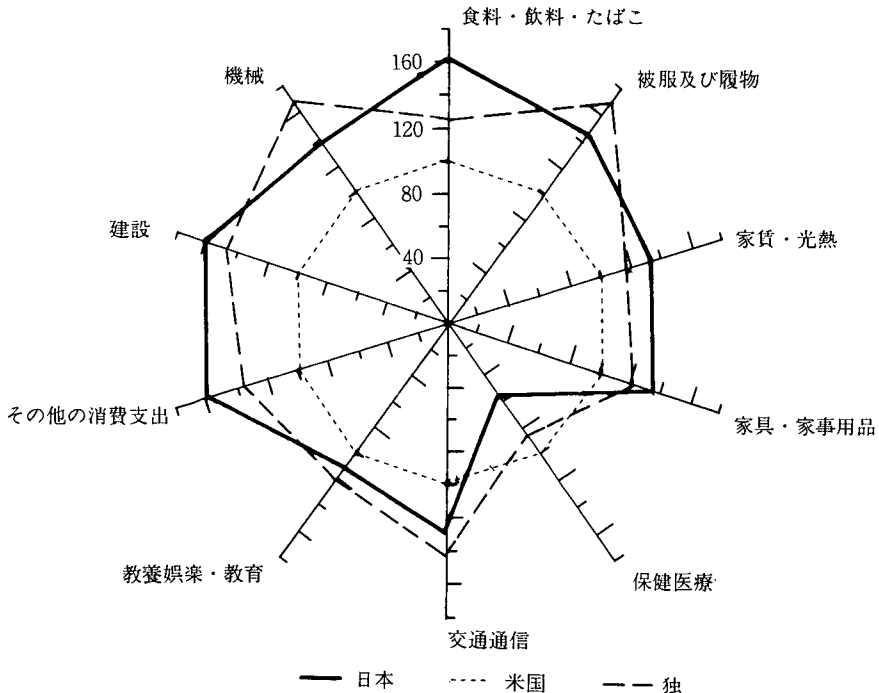


図1 内外価格差(物価倍率)と為替レート<日本, ドイツ>



(資料) OECD (1992), Purchasing Power Parities and Real Expenditures

図2 主要費目別物価水準の国際比較(1990, 米国=100)

目の約半数が日本で高く合計で約1割強、対香港では約4割高くなっている。中間投入財の内外価格差は産業にとってコストアップ要因になるため、日本の産業の国際競争力、ひいては産業構造に影響を及ぼすと考えられる。

3. 内外価格差の要因

次に、内外価格差を発生させている要因をみてみよう。長期的には為替レートは貿易財で測った購買力平価に近づく傾向があるとはいえ短・中期的には購買力平価から大きく乖離することも多く、その原因を探ることが内外価格差の要因を考えることにつながる。まず為替レートの側、次に購買力平価の側の要因の順にみてみよう。

(1) 為替レート決定における問題

資本取引が自由化された現在では、為替レートは、異なった通貨建て資産の間のポートフォリオ選択に影響されやすくなっている。そのため為替レートは将来の金利・為替水準についての投資家の予想・期待により大幅に変動し、長期的には貿易財で測った購買力平価に近づく傾向があるとはいえ短・中期的には大幅に乖離することも多い。

(2) 購買力平価決定の側の要因

購買力平価の側の要因のなかで、1～3年程度の短期では物価の硬直性が、数年以上の長期では生産性の部門間格差が重要と考えられる(図3)。

① 物価の硬直性

急激な円高が進行して定着した場合、市場メカニズムが十分に働いた場合には、輸入品と競合する国産品価格の下落、輸入原材料価格の下落による製品コストの低下、割安な輸入品の増加、といった経路を通じて国内物価が十分下が

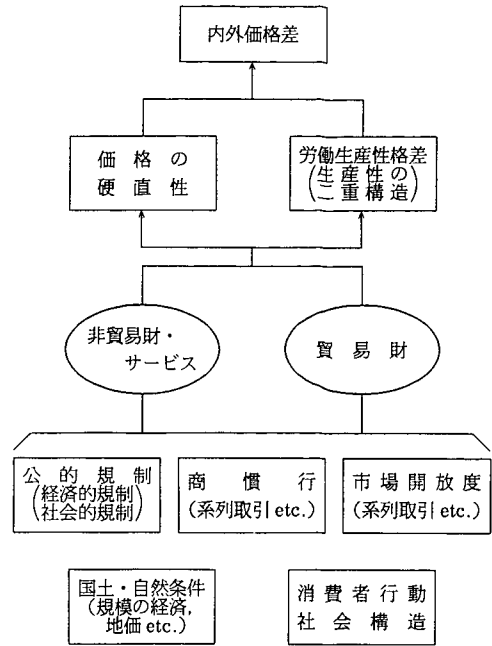


図3 内外価格差発生要因

り内外価格差は発生しないと考えられる。しかしながら、何らかの要因により市場メカニズムが十分に働かなければ、国際的にも一物一価の法則が成立しやすい貿易財であっても内外価格差が生じる。例えば関税や輸入数量制限などの国境措置、価格規制などの競争制限的な公的規制があるため輸入品の価格面のメリットを生かすにくい場合や、国内に系列取引を重視する慣行があり市場が開放されても安価な輸入品の採用に至らない場合、またもともと寡占的な価格形成が行なわれていて中間財コストの低下が製品価格の引き下げにつながらない場合、さらには消費者のブランド品志向や贈答品需要など高価格のものほど好まれる場合などがこれに該当しよう。非貿易財・サービスの場合には国際競争という面では市場メカニズムは働きにくい。

② 部門間生産性上昇率格差

一方、長期的には貿易財部門と非貿易財部門との生産性上昇率格差が物価上昇率格差につな

がって内外価格差の主要な要因となっているものと考えられる。非貿易財部門は一般に労働集約的で労働生産性を引き上げることが容易でない。また技術革新投資により資本生産性を上げることが難しい。これにさらに賃金の下方硬直性も加わって国際競争に直面しない非貿易財の価格は貿易財の価格に比べて相対的に高くなりがちである。実際、産業部門別の労働生産性を日米比較すると、生産性格差のほとんどない製造業では生産者価格の価格差も小さく、生産性格差の大きい産業ほど価格差も大きくなる傾向が指摘されている。多国間でクロス・セクション、時系列でみるとサービス化の進んだ高所得国ほど物価水準も高くなるという関係があり、その意味では内外価格差問題は日本固有のものではなく、先進国に共通の問題といえる。しかしながら、日本の場合先にみたようにドイツに比べても著しく格差が大きい点が問題である。わが国の場合、①とりわけ輸出産業の生産性向上が著しかったため前記の部門間生産性上昇率格差が著しく大きいこと、②非貿易財部門すなわち非製造業を中心に様々な理由から参入・価格・設備・数量面での公的規制が多いこと、③競争制限的な商慣行（流通の系列化等）が多く

みられること、④狭隘な国土・自然条件、⑤ユーザーの過剰ともいえる高品質志向、等の点がある背景にあると考えられる。

4. おわりに

内外価格差の背景には様々な要因が複雑にからみあっているため規制を緩和すればその大部分が解消するとみるのは早計であり、部門間の生産性格差の縮小、競争的な価格形成の導入・活用などを地道に進めていく必要がある。ただし公的規制や旧態依然とした制度がこれらの原因の一つとなっているものも多いとみられ、これまでの規制の意義をあらためて見直す必要がある。

<参考文献>

- [1] 加藤雅編（1994）、『規制緩和の経済学』、東洋経済新報社
- [2] 経済企画庁物価局編、『物価レポート各年版』、経済企画庁
- [3] 通商産業省（1993）、「産業の中間投入財にかかる内外価格差調査結果について」

（こじま きよみ
一般経済グループ）