



賃貸借の産業組織分析

松岡, 憲司

(Degree)

博士 (経済学)

(Date of Degree)

1995-05-17

(Date of Publication)

2008-04-25

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

乙1933

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.11501/3105533>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D2001933>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。

※ この論文ファイルは印刷不可です。



貸借の 産業組織分析

松岡 憲司 著

Kenji Matsuoka

同文館

は し が き

モノを売り買いしないで、貸し借りで使用する傾向は今日世界中でますます強くなっている。最近の日本経済新聞（1993年11月23日）によると、アメリカでは自動車リースが普及したため、貸し手の自動車購入代金と借り手のリース料が二重計算され、GDPの計算にも影響が出ているのではないかと懸念されるほどである。貸し借り、すなわち賃貸借の対象となるのは耐久財である。これまでわが国の産業組織論では「製造業」がひとつに大きく括られ、耐久財と非耐久財を取り立てて区別して論じられることはなかった。しかし通常の価格理論は非耐久財には妥当するが、耐久財には適用できないと考えられる。なぜなら、通常の価格理論は財の耐久性にとまなう所有権の問題や価格変動の可能性について十分に配慮していないからである。そこからはリースや中古市場といった現代経済の重要な側面を説明することができない。したがって耐久財固有の特徴に配慮した理論が必要となる。実際の経済活動でも、自動車や電気機器などの耐久消費財が製造業の大きな比率を占めており、投資財は耐久財であることを考えれば、従来の産業組織論にはやや不十分な点があったことは疑えないだろう。実際、最近のアメリカでは、産業組織論のテキストに必ずといっていいほど「耐久財独占」の章がたてられ、競争の理論を展開するにあたって財の耐久性とそれが競争に及ぼす影響について論じている。

本書は、そうした新しい産業組織論へのアプローチとして、耐久財に固有の問題のひとつである賃貸借に焦点をあて、財そのものを売買するのではなく賃貸借によって取引した場合、市場での競争にどのような影響が及ぶのかを考察したものである。とりわけ、生産者自身が売却しないで賃貸のみによって財を市場に供給する場合に焦点をあてている。賃貸借を業とする産業、つまりレンタル業やリース業の産業分析では

(2) はしがき

ない。

とはいっても、当初著者の関心の対象であったのは一産業としてのリースであった。そもそも、レンタルやリースといった賃貸借に興味を持ち始めたのは、それが新しい産業として非常に高成長をとげていたからであり、経済理論とのかかわりでは、1980年代の始めにコンテストバリティ理論の登場がきっかけとなっている。

当時の研究会でコンテストバリティ理論について議論しているとき、「リースの存在がコンテストバリティを促進する」という考えにしばしば遭遇した。新しい産業の登場が競争を促進するという点に大きな興味を感じ、リースというのはどのような仕組みなのか、リース産業とはどんな産業なのか、本当にコンテストバリティを高めているのかを調べてみようというのがリースを研究し始める発端であった。リース産業自身は非常に競争的で、とくに問題としなければならない点があるわけではなかった。しかし研究を進めていくうちに、リースによるコンテストバリティ促進という議論には疑問を感じるようになったのである（この点については、本書第5章、第8章を参照されたい）。

このように模索しているとき、コンピュータ・リースについて調べている中で、いろいろな局面で中古コンピュータの存在が重要な役割を果たしていることを教えられた。また、航空機のリースでも中古機の存在が同じように重要であった。そこで、中古の理論分析をしてみようと思いついた。

中古品に関する議論としては中古自動車市場において、「中古車の品質についての情報量が売り手と買い手の間で異なるために価格が確定せず、市場取引が成立しない」というアカロフの「レモン」の話が有名である。レモンの話だけでなく、コースの推論以降登場した「耐久財独占の理論」の中でも、中古品が重要な存在として扱われており、賃貸借という問題により深いかかわりをもっている。ここで、賃貸借という取引方法自身が反競争的な性格をもっているという議論が、古くからあることに気づいた。

著者は修士論文で成長・分配論を扱ったが、その後産業組織論の世界に入り、なかでも賃貸借という特異な分野で本を著すことになった。一見紆余曲折の多い研究生活のようではあるが、今ふりかえると修士論文時代に今日にいたる方向はほぼ決ってい

たように思う。当時、マクロ経済学のミクロ的な基礎付けとして、企業成長モデルと成長・分配モデルの接合が試みられており、著者も修士論文完成後は企業成長論をやってみたく思っていた。それからいろいろな研究会に参加する中で本格的に産業組織論の研究を始め、上に述べたような経緯で貸借の問題を考えるようになり、本書執筆に至ったのである。

これまで研究生活を振り返ると本当に多くの先生方のお世話になってきた。香川大学の大藪和雄先生には統計ゼミにもかかわらず理論的な方向に進む上でのご指導をいただき感謝の念に耐えない。ゼミの始まる前の春休みの読書会で、集中的に読んだホーエルの教科書は今だに書棚からはずすことができない。大学院時代には非常に多くの先生方のお世話になったが、百々和、新野幸次郎、新庄浩二、福田亘の諸先生方にはとりわけ多くのご指導を賜り、研究の厳しさと同時に楽しさも教えていただいた。

本書の理論的な部分は、神戸大学経済経営研究所へ1年間内地留学の機会を与えられたときにまとめたものである。神戸大学経済経営研究所、そして1年間の自由な時間を与えてくださった大阪経済大学、私学振興福祉財団に感謝したい。その間に多くのセミナーに参加する機会を提供下さり、大きな知的刺激を与えてくださった片山誠一助教授をはじめとする神戸大学の諸先生方にも御礼申し上げたい。

また、第2章は無謀にも経済法学的な話になっているが、文献の所在や用語などに不慣れな経済法分野について、神戸大学法学部の根岸哲教授をはじめとする関西経済法研究会の方々に多くの教えを賜った。

さらに著者と同じ大阪経済大学に在籍しておられる松井和夫教授には、かつて日本証券経済研究所にお勤めの時から貸借という特異なテーマに関心を寄せられ、いろいろなアドバイスを下さるとともに、出版社のご紹介などひとかたならぬお世話になった。

一口に貸借といってもその仕組は複雑で、その点多くのリース会社、銀行、商社、航空機メーカーなどの実務家の方々に教えていただいた。なかでも資料収集については(社)リース事業協会の、また航空機製造の分野については(財)日本航空機開発協会のお力添えによるところが大きい。

本書の各部分は、これまでに発表したいくつかの論文に基づいているが、本書をま

(4) はしがき

とめるにあたり、ほとんどすべての部分で書き直し、再構成しなければならなかった。また各章の原案は経済政策学会関西部会、経済社会学会西部部会、神戸大学経済経営研究所、関西経済法研究会などで報告したものに基づいている。それらの席で有益なコメントをいただいた方々に感謝したい。

資料の整理などの作業に、大阪経済大学中小企業・経営研究所の藤山成子さん、大阪経済大学松岡ゼミの福嶋康雄君、池上成之君のご協力をいただいた。

本書にかかわる研究に対して、文部省科学研究費補助金（一般研究C，平成2，3，4，5年度），大阪経済大学特別研究費（平成4，5年度）の助成を賜った。ここに記して謝意を表したい。

出版に際しては、同文館の池田勝也氏，市川良之氏に多大のご尽力をいただいた。最後に、私事ではあるが、本の執筆という長期にわたる仕事のなかで私のわがままを受け入れ、しばし心のやすらぎとなってくれた妻と娘たちに感謝したい。

1994年新春

著 者

目 次

序 章	3
第I部	
第1章 取引の賃貸借化	9
1. さまざまな賃貸借の形態	9
(1) 賃貸借とは	9
(2) 賃貸借の諸形態	11
1) ファイナンス・リース (financial lease)	11
2) オペレーティング・リース (operating lease)	12
3) 税務志向リース	12
(3) 取引形態の変化としての賃貸借	13
2. 賃貸借の歴史	14
(1) 近代以前の賃貸借	14
(2) 近代の賃貸借	15
(3) 第二次世界大戦後	16
(4) わが国における賃貸借	17
3. 取引の賃貸借化	18
(1) 賃貸借の規模	18
(2) リースによる設備投資の比率	19
(3) 賃貸借される物件	20
[補論] わが国リース産業の産業組織	23

第2章 賃貸借の反競争的性格

— 反トラスト事件における伝統的な扱い — 25

1. 排他的な取引を実現する手段としての賃貸	25
(1) ユナイテッド・シュー社の概要	26
(2) 靴製造機械産業	27
1) 市場構造	27
2) 参入の困難	28
3) 研究開発	28
(3) ユナイテッド・シュー社の行動	28
1) 賃貸による供給	28
2) 賃貸借契約解消にともなう取引費用	29
3) 自社製品のユーザーへの優遇料率設定	30
4) 修理などの無償サービス	30
5) 価格差別	30
(4) 司法省の要求	31
(5) ユナイテッド・シュー社の反論	31
(6) シュー・ルール	32
1) ユナイテッド・シュー社の市場支配力	32
2) 判決	32
2. 賃貸と抱き合わせ販売 (Tying Lease)	32
(1) 賃貸と抱き合わせ販売	32
(2) インターナショナル・ソルト事件	33
3. 伝統的な見解に対する批判	35
(1) シュー・ルールの問題点	35
1) シカゴ学派からの批判	35
2) Wiley, Rasmusen and Ramseyerによるシュー・ルール批判	37
(2) 「賃貸における抱き合わせ」への批判	38
1) 使用度測定のための抱き合わせ (metered tying)	38
2) 性能の発揮とのれん (goodwill)	39
4. 賃貸借の二つの側面	40

第3章 賃貸借とコースの推論	43
1. 市場構造と耐久性	44
2. 完全耐久財市場の市場構造と市場成果	46
(1) コースの推論 (Coase Conjecture)	46
(2) 耐久財の販売とコースの推論 — Bulowの2期モデル —	48
1) 2期モデル	48
2) 限界費用がゼロの場合	50
3) 限界費用が非負の場合	52
3. 賃貸とコースの推論の回避	55
(1) 賃 貸	56
(2) 固定設備への過少投資と高い限界費用によるコミットメント	57
4. 賃貸借への独禁政策	59
[補論] 不完全な耐久財市場での市場構造と市場成果	63
第4章 中古市場と賃貸借	71
1. 中古品の二つの側面	72
(1) 新品に対する代替財としての中古品	72
(2) 中古の可能性による高価格	73
2. 中古市場に関するこれまでの議論	74
(1) 中古市場の有無と需要曲線	74
(2) 競争市場における中古市場の有無	76
1) 限界費用が一定の場合	76
2) 限界費用が増加する場合	78
(3) 独占市場における中古市場の有無	79
1) 新品需要と中古品需要が同じ場合	79
2) 新品需要と中古品需要が異なる場合	82
3. コースの推論と中古市場	85
(1) 従来の議論の問題点	85
(2) 耐久財を販売する場合の中古市場の有無	86

(8) 目 次

- 1) 仮 定 86
- 2) 耐久財を販売する独占者にとっての中古市場の有無 87

4. 中古品と賃貸借.....89

第5章 ユーザーにとっての賃貸借

—賃貸借による効率的リスク配分—.....91

1. 賃貸借による取引費用節約.....92

(1) 財の経済的寿命と使用予定期間.....92

(2) 売り手によるインチキを防ぐ手段.....94

(3) メンテナンス.....97

1) 財の所有者とメンテナンス 97

2) 購入したときのモラル・ハザードの防止 97

(4) 価格探索.....99

2. リスクの負担.....99

(1) 賃貸借によるリスク配分.....99

(2) 情報と賃貸借.....101

(3) リスクの細分化 (subdivision) と集積 (pooling)102

(4) 「リスク対応手段としての賃貸借」の問題点.....103

(5) 賃貸借とコンテストビリティ.....104

第6章 第三者による賃貸.....107

1. 対抗力としての第三者賃貸.....107

(1) モ デ ル.....107

1) リース会社が介在しない場合 108

2) リース会社が介在する場合 109

(2) リース会社がメーカーの利潤マージン率へ及ぼす影響.....111

2. 生産者と第三者賃貸者の垂直的統合.....114

3. 投資促進効果.....117

第 II 部

第 7 章 賃貸借と独占禁止政策

—コンピュータ・リースのケース—	121
1. コンピュータ・リースの歴史	122
2. コンピュータ・リースと反トラスト	128
(1) FMGによる司法省への反論	129
1) 市場の定義	129
2) 市場シェア	129
3) 参入障壁	129
4) リース会社に対する反競争的行動	130
(2) FMGの主張の意義と問題点	131
3. コンピュータ・リースと市場支配力	131
(1) 参入障壁説と取引費用説	132
1) 参入障壁説	132
2) 取引費用説	132
(2) 仮説	133
1) 参入障壁説	133
2) 取引費用説	134
(3) 実証分析	134
1) 市場シェア	134
2) 既存資本のない企業による参入—第三者リース	135
3) 反トラストの脅威	135
4) 製品価格	135
5) 製品のライフ・サイクル	136
6) リース価格/販売価格比率	136
7) レンタル料の安定性	136
8) メンテナンス契約	137
4. 日本におけるコンピュータ・リース	138
(1) コンピュータとレンタル/リース	138

(10) 目 次

(2) 日本のコンピュータ・リースの性格	143
1) 市場シェア	143
2) 第三者リース	144
3) 反トラストの脅威, 製品価格, 製品のライフ・サイクル	144
4) レンタル価格/販売価格比率	144
5) レンタル価格の安定性	144
6) メンテナンス	144
(3) コンピュータ・リースと中古市場	145
5. コンピュータ・リースと独占禁止政策	147

第8章 コンテスタビリティとリース

—航空のケース— 151

1. 航空機リース	152
(1) 航空機のファイナンス	152
(2) 航空機リースの発達	153
1) 航空機リースの種類	153
2) 運用航空機に占めるリースの比率	154
(3) オペレーティング・リースの現状	155
2. 航空機リース産業の産業組織	156
(1) 市場構造	156
1) 企業数と市場シェア	156
2) 主な航空機オペレーティング・リース会社	157
3) 保有機数	159
4) 参入状況	161
5) 需要の成長率と主要オペレーティング・リース会社の発注状況	161
(2) オペレーティング・リース会社の資金調達と ジョイント・ベンチャー	161
3. 航空機のオペレーティング・リース発達の要因	162
(1) 航空規制緩和とリース	162
1) 旅客需要と航空会社間の競争	163

2) 空港混雑	163
3) 騒音規制	164
4) 機体老朽化	164
(2) オペレーティング・リース	165
(3) 航空機価格	166
(4) 中古航空機市場	166
1) 中古機の取引	166
2) 中古機価格	168
4. 航空機リースと航空のコンテスタビリティ	168
(1) オペレーティング・リースとコンテスタビリティ	169
1) オペレーティング・リースとコンテスタビリティ	169
2) オペレーティング・リース会社によるリスク負担	170
(2) その他の側面	172
1) 排除行為	173
2) 取引費用の節約	173
3) 対抗力としての賃貸と垂直的統合	174
[補論] 航空機産業の産業組織	178
終 章	185
参考文献	187

貸借の産業組織分析

序 章

財やサービスの取引が売買によって行われるということは、市場経済ではあまりにも当然のことである。そして財の取引の場合には、売買によって所有権が移転する。しかし耐久性のある財の場合、財そのものを売買し所有権を移転することのない取引が行われている。財からもたらされるサービスのみを売買するという形態である。すなわち、賃貸借という取引形態である。賃貸借による取引の歴史は非常に古くまでさかのぼることができる。もっとも古く賃貸借が行われていたのは、紀元前2000年とも3000年ともいわれている。その後、形は変わってもどの時代にも賃貸借はあった。そして第二次世界大戦後、リースおよびレンタルによって近代的な賃貸借は飛躍的な発達をとげた。いまや、レンタカーやビデオのレンタルはわれわれの日常生活に深く入り込んでいる。また近年の急成長の結果、リースによる投資はわが国でも全投資額の約1割にいたっている。

このような賃貸借の発達には、どんな背景があるのだろうか。売り手・買い手の双方にどんな利点をもたらすのであろうか。直接の販売と賃貸とでは製品の競争に及ばず影響はどのように違うのだろうか。中間に入る賃貸業者はどんな役割をしているのだろうか。たとえばアメリカではレンタカーが非常に発達しているが、レンタカー会社は自動車メーカーに対して大きな影響力をもっているという。

賃貸借は産業間にわたる影響力ももっている。ビデオ・デッキの普及にはレンタル・ビデオの一般化が大きく貢献したという。このようにビデオ・テープの賃貸がビデオ・デッキという関連はあるものの別の製品を生産する産業にも影響を及ぼしている。

リースやレンタルといった賃貸借形式の取引をめぐるのは、このようなさまざまな

4 序 章

疑問が生まれてくる。本書では、このようなさまざまな疑問のなかで、とくに耐久財を賃貸借する場合、単なる売買取引と比較してどのように違った影響を製品市場での競争に及ぼしているのかを検討することを目的としている。

産業組織という立場から賃貸借を考察する場合、とりわけ興味深いのは市場支配の手段として賃貸を利用しているケースである。わが国ではリースやレンタルといった賃貸借を独占禁止政策上の問題として取り上げようという動きはまったくといっていいほどないが、アメリカでは古くから賃貸借の反競争的な側面に関心がはらわれてきた。すでに20世紀はじめに賃貸をめぐる反トラスト訴訟が起こされている。最近でも、Levy [1988] や Malueg and Solow [1987; 1989] などFTCや司法省のスタッフによって、賃貸と効率性のかかわりが論じられており、現在もアメリカでは賃貸と競争の関係について関心がもたれているようである。

しかし、その関心のもち方は時代とともに変化してきている。伝統的なとらえ方は賃貸借、とくに賃貸のみで供給するのは競争相手を市場から排除する行為として、賃貸借を反競争的であるとしてきた。しかし近年、耐久財固有の特性として独占的な市場構造であっても価格が競争価格に落ち着くという「コースの推論」との関連で賃貸借をみようとする見方が注目を集めている。つまり耐久財であっても独占価格を維持するための方法の一つとして賃貸を用いるという考えである。これも基本的には賃貸借を反競争的であるにとらえる立場である。一方、賃貸借が行われるのは借り手にも利点があるからだとする議論もある。この立場からすると賃貸借はかならずしも反競争的であるとはいえない。独占禁止政策上、賃貸借をどう位置づけるかは、賃貸借が競争に反するのかそうではないのかがポイントとなるだろう。本書では賃貸借を反競争的と考える立場と、そうではなくて借り手にとっての利点が大きいとする立場を、それぞれ理論的に検討し、その後、若干のケース・スタディで賃貸借が競争に反するのか否かを実証的に検討し、賃貸借の独占禁止政策上の位置づけを試みる。

以下、本書の構成を簡単に述べておこう。

第1部では、賃貸借を産業組織論的視点で理論的に分析する。第1章では、賃貸借の諸形態を簡単に説明し、本書で考察する賃貸借の範囲を明示する。また、これまでの賃貸借の発展の歴史と現実の経済での賃貸借による取引がどの程度広まっているの

かを概観する。第2章では、アメリカでの20世紀初めからの賃貸を反トラスト法違反として訴えられた事例を展望することで、産業組織論あるいは反トラスト政策での伝統的な賃貸借観をみる。第3章では、耐久財市場ではたとえ独占的な市場構造であっても価格は競争価格に落ち着くという独占者にとっての重大な問題を提起した「コースの推論」を紹介し、賃貸借との関連を考える。第4章では耐久財には不可避である中古品の発生に対して独占者がそれを禁止するような行動をとるかどうかという問題を「コースの推論」を考慮しながら考える。以上の章での議論では賃貸借を競争制限のために利用するという生産者の立場からみた賃貸借であったが、第5章では財を使用する者の立場からみた賃貸借について考える。とくに不確実な状況のもとで賃貸借の果たす役割について考察する。ここまでの章では生産者自身が行う賃貸の効果を考えてきたが、第6章では生産者以外の第三者による賃貸の意味を考える。

第Ⅱ部では具体的な製品の賃貸借をとりあげ、賃貸借の経済的な意味についてのケース・スタディを行う。本書では賃貸借のなかでもオペレーティング・リースを中心に検討している。そこで対象とする物件はオペレーティング・リースが行われているものとして、コンピュータと航空機を選んだ。そして賃貸借がコンピュータ産業や航空運輸産業に及ぼす影響を考察した。本来は第Ⅰ部での議論にもとづいて計量経済学的に分析することが望ましいが、賃貸借に関するデータはほとんど公表されていないために、記述的な分析に終っている。第7章では賃貸借の事例としてもっとも一般的であると思われるコンピュータの賃貸借について、第2章から第5章までで検討してきた理論にもとづいて分析する。すなわち賃貸借が反競争であるので社会的な利益に反するという議論と、ユーザー側の利点が大きいので社会的な利益にかなっているという議論のどちらが妥当しているかについて検討し、賃貸借を独占禁止政策上どのように取り扱うべきかを検討する。第8章では近年非常に活発になってきた航空機の賃貸借について考える。とくに航空運輸産業では規制緩和の結果非常に激しい産業再編成が進行中である。とくに規制緩和が徹底して行われたアメリカでは寡占化が著しい。このような寡占化をどうとらえるかという問題とのかかわりで、航空機のリースが航空運輸のコンテストビリティを高めるようにはたらいっているのかどうかを第5章で議論したリスク負担との関連で検討している。また第6章で議論した機器のメーカーと

6 序 章

リース会社の垂直的な統合の事例が、コンピュータや航空機にもあることが第7章と第8章で述べられている。

最後に終章で、議論の要約をして、賃貸借が産業組織上どのような意味と問題点をもっているかを述べ、独占禁止政策のなかでどのように対応すべきかを述べる。そして本書のなかで取り扱えずに残された問題点について述べる。

第 I 部

今日モノを買わずに借りるという行為はごく日常的になっている。第 I 部では、このような賃貸借という取引形態が、販売・購入した場合と競争に対してどのような違いをもたらすのかを、理論的に検討する。

伝統的な賃貸借観は賃貸することは独占をめざす行為で反競争的であるという見方である。同じように賃貸が独占を維持するための行為であると考えるが、伝統的見解とはまったく違う見方を示したのが、ロナルド・コースである。

一方、賃貸借は生産者にとってのつごうだけで行われているのではなく、ユーザー側にも利点があるから行われているのではないだろうか。

まず賃貸借の定義や実態を示した後、これらの理論的な賃貸借分析を行う。

第1章

取引の賃貸借化

1. さまざまな賃貸借の形態

(1) 賃貸借とは

料金を支払ってモノを借りて使用するという行為は少しもめずらしいことではない。そのような行為、すなわち財を取引しても所有権者はそのまま変わらずに、使用者が賃料の支払いによってその財を使用することを、本書では賃貸借とよぶことにする。このような行為は、賃貸借というよりもリースあるいはレンタルとよぶほうが一般的かもしれない。しかしリースといった場合通常は金融的な色彩の強いファイナンス・リースをさすことが多く、レンタルという場合一時的な借用をさすことが多い。そこで本書ではあえてリースという言葉ではなく賃貸借という言葉を用いる。賃貸借という語にはリースやレンタルをすべて含んでいると考える。

リースやレンタルによってモノを利用するという行為は日常的になっている。しかし、リースやレンタルという言葉の意味するところについてはかなりあいまいであるのも事実だろう。賃貸借に関するこれまでの研究のほとんどが、会計や財務あるいは法律からのアプローチであるが、それらにおいても会計からみた場合、税務からみた場合、企業金融からみた場合など、立場によっていろいろな定義がなされているのが実情である¹⁾。これは日本だけのことではなく、国際的なリース年鑑である *World Leasing Yearbook* でも、国際的に統一されたリースの定義がないため、正確なリース統計をつくることができないという問題が指摘されている²⁾。

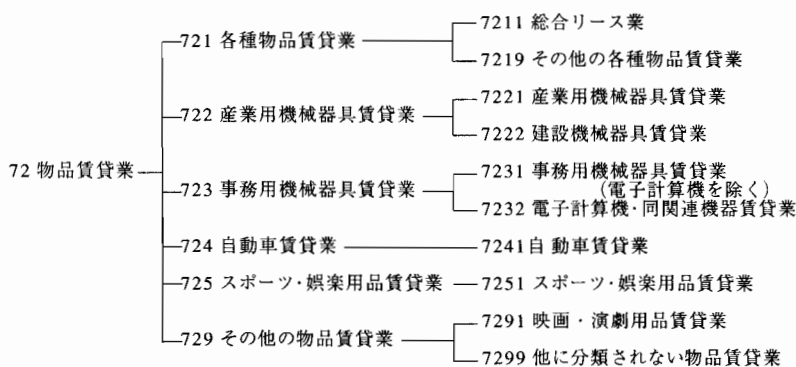
そこで公的に産業分類を定義している総務庁の「日本標準産業分類表」(JSIC)

をみてみよう。同分類表によると「物品賃貸業」とは、「主として産業用機械器具、事務用機械器具、自動車、スポーツ・娯楽用品、映画・演劇用品などの物品を賃貸する事業所が分類される」となっている。物品賃貸業をさらに細かく分類して、図1-1のように「各種物品賃貸業」、「産業用機械器具賃貸業」、「事務用機械器具賃貸業」、「自動車賃貸業」、「スポーツ・娯楽用品賃貸業」、「その他の物品賃貸業」に分けられている³⁾。

リース業界の契約高ランキングで上位に位置する総合リース会社は、「各種物品賃貸業」をさらに細かく分けた「総合リース業」に入る。この「総合リース業」に分類されるのは、「産業機械、設備、その他の物品を特定の使用者にかわって調達し、それを賃貸するものが他の小分類3項目以上にわたり、かつ、賃貸する期間が1年以上にわたるもので、その期間中に解約できる旨の定めがない条件で賃貸する事業所」である。このようにJSICでは、賃貸期間が1年以上と途中解約不可である賃貸業をリースとしている。そして物件数や期間や解約についての条件を満たさない賃貸借が、その他の賃貸借に入れられる。

賃貸借に関して継続的に行われている調査に、通商産業省の『特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』がある。この調査で対象としている物品賃貸とは「産業用機械器具」「事務用機械器具」「自動車」「スポーツ・娯楽用品」「その他

図1-1 日本標準産業分類での物品賃貸業



出所：総務庁『日本標準産業分類表 昭和59年改正』より作成。

物品」のうち3種類以上かつ「産業用機械器具」「事務用機械器具」のいずれかを含む物品の賃貸である。つまりJSICの3桁分類で3種類以上の品目の賃貸を行っていることが、賃貸業者の条件となっている。そのため特定の物品に専業している賃貸業者や一般消費者向けの賃貸は含まれていない。

そして賃貸期間1年以上で途中解約ができない賃貸をリースとして、それ以外の賃貸契約はレンタルとして別に集計されている。この区別もJSICに準拠している。

(2) 賃貸借の諸形態

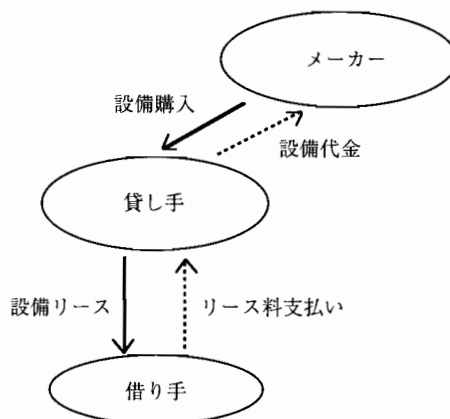
このようにJSICでも物品賃貸業の細かい定義は与えられていない。そこで、賃貸借をその内容によって分類することで、その内容をもう少し明らかにしよう。

一般的によく行われているのは賃貸借をファイナンス・リースとオペレーティング・リースに分ける分類である⁴⁾。両者の違いは後者の場合途中解約もできるという点にある。わが国のリース業界でも一般にこの分類が用いられている⁵⁾。

1) ファイナンス・リース (financial lease)

ファイナンス・リースとは、長期にわたるリースで、賃貸契約期間中に借り手 (lessee) は物件の取得原価をすべて支払わねばならない (full payout)。そのため

図1-2 ファイナンス・リースの仕組み



出所：Isom et al. [1988] p.11 Fig.1. より転載。

途中解約はできない。やむをえず途中解約する場合にも残った債務をすべて支払わねばならない。このようにファイナンス・リースは、資金を借り入れて購入しその借入金を返済していくことや割賦販売に類似しており、金融的な色彩が強い。しかし契約期間中に物件取得額をすべて払ったとしても、物件の所有権がユーザーに移転することはない。

2) オペレーティング・リース (operating lease)

オペレーティング・リースとは比較的短期のリースで途中解約が可能であるものをいう。貸し手 (lessor) は1回のリース契約で物件の取得額を全額回収するのではなく (non full payout), 契約期間満了後または途中解約後の再リースもしくは転売を想定してリース料を設定する。

オペレーティング・リースのごく近隣にあるのがレンタルである。レンタルも短期の賃貸借で使用期間は任意で返却可能である。したがって賃貸の仕組みとしては、オペレーティング・リースに含まれる。ただ、レンタカーやレンタル・ビデオのように、利用者も不特定多数で、物件も汎用性のあるものの賃貸を慣用的にレンタルとよぶことが多い。本書では、レンタルはオペレーティング・リースに含めることにする。

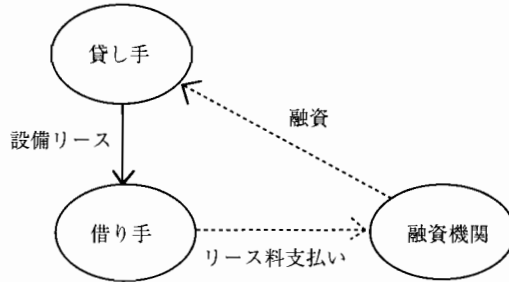
先ほどの通商産業省の「特定サービス産業実態調査」の分類では、オペレーティング・リースはレンタルに含まれている。

3) 税務志向リース

リースの発達は税務、もっと直接的に言えば節税と密接なかかわりをもってきた。程度の大小はあれ、どのリースも税務目的があるといってもいいかもしれない。そのなかでも非常に税務を考慮して仕組まれたリースが多数ある⁶⁾。こういった税務志向 (tax oriented) のリースとしてよく知られているのはレバレッジド・リース (leveraged lease) であろう。

レバレッジド・リースは物件調達資金の一部を負担する投資家が、名目的に物件全体の所有者となることで投資額の何倍もの償却を行い利潤を圧縮し、税の繰り延べを可能とする仕組みである。投資額に対してリースが「てこ」(leverage) の役割を果たしているのである。多くの場合、節税分をリース料の引き下げに向けてい

図1-3 レバレッジド・リースの仕組み



出所：Isom et al. [1988], p.17 Fig.7より転載。

表1-1 賃貸借の諸形態

取組形態	フル・ペイアウト	ノン・フル・ペイアウト
税務志向・弱	ファイナンス・リース	オペレーティング・リース
税務志向・強	レバレッジド・リース	-----

る。航空機のリースによく使われている。フル・ペイアウトであるという点からみれば、ファイナンス・リースの一変形である。

以上のリースの諸形態をまとめると表1-1のようになる。

(3) 取引形態の変化としての賃貸借

本書で検討の課題としているのは、販売とは違う取引形態としての賃貸借である。その点で、ファイナンス・リースの実質は非常に販売に近い。つまり設備所有にともなう諸々のリスクは、借り手によって負担される。途中で不要になっても返却することはできないのである。そしてフル・ペイアウトなので最終的に物件の代金をすべて支払わなければならないのである。こういった点はむしろ割賦購入に近いし、金融の一形態といってもよいかもしれない⁷⁾。

それに対してオペレーティング・リースのほうは、途中で返却できる点やフル・ペイアウトでないという点などによって、所有のリスクは貸し手が負っている。そういう意味では、オペレーティング・リースは実質的な取引形態の変化という側面

を多く備えていると考えられる。

販売・購入と賃貸借の取引上の大きな違いは、所有権移転の有無あるいは所有にともなうリスク負担の有無にあると考えられる。こういった意味で取引形態の変化という側面の強いオペレーティング・リースが本書の主要な考察対象である。たとえば Flath [1980a] でも賃貸借を「目的物の一時的使用権の取引に関する契約上の合意」と定義し、さらに「すべての可能な将来の使用権は含まない」としてファイナンス・リースを除外している⁸⁾。ただし本書ではそこまで限定しないで第6章ではファイナンス・リースも一部対象としている。

2. 賃貸借の歴史

(1) 近代以前の賃貸借⁹⁾

賃貸業が古くから存在していることは序章でも述べたが、もっとも古くから賃貸借を行っていたのはメソポタミア文明であるといわれている。紀元前3000年にはスメリア人 (Sumerian) の間ですでに土地の賃貸借が行われていたという。これは土地という不動産の賃貸借の例であるが、動産の賃貸借に関するもっとも古い記録は、1984年に発見された紀元前2000年の粘土板である。これにはやはり古代スメリアの都市ウル (Ur) では僧侶によって農機具、土地や水利用権、家畜が賃貸されていたということが記されている。

法律に賃貸借が明記された例として紀元前1700年にバビロニアで編纂されたハムラビ法典があげられる。ハムラビ法典では、土地や船舶そして家畜の賃貸借に関して起きたトラブルの責任の所在についての条文がおかれている。

バビロニアに近い古代都市ニップル (Nippur) では、後に有名な銀行、賃貸業者となるムラシュー族 (Murashu Family) が、紀元前400~450年頃に登場している。

その他ギリシャやローマやエジプトなどの古代文明でも賃貸借は行われていた。たとえばギリシャでは、鉱山や店舗の賃貸が行われていただけでなく、奴隷も賃貸借の対象となっていたという。

また航海と貿易で知られるフェニキア（Phoenicia）では船のチャーターが行われていたが、基本的な仕組みは現在の設備リースと同じであったという。つまり長期のチャーターでは、船の寿命と賃貸期間が同じになっており、現在のファイナンス・リースと同じように所有にともなう利益も義務も借り手に帰属した。また短期チャーターでは現在のウェット・リース同様に乗員も船と一緒に提供されていた。古代の賃貸借には、この他にもいろいろなタイプの賃貸借があったという。

その後、中世ヨーロッパでの賃貸借はほとんど馬と農機具に限定されていた¹⁰⁾。興味深い例としては騎士がまとう甲冑の賃貸がある。多くの騎士が甲冑を借りており、なかには十字軍に参加するための甲冑を賃借したという記録も残っている。

英国では、コモン・ローのもとで私有財産（personal property）の賃貸借は長らく禁止されてきたが、1284年のウェールズ法（Statute of Wales）ができて、私有財産の賃貸借がはじめて認められた。しかしこの後賃貸を詐欺の手段に悪用する者があらわれ、賃貸借が問題視されたこともあった。

19世紀に入って農業、工業、運輸の発展で設備の賃貸が盛んになった。なかでも賃貸の発展に大きく貢献したのが、鉄道であった。当時の鉄道会社というのは、路線だけしかもっておらず、路線を通る列車から通行料をとるのが営業活動であった。鉄道を使うには機関車などの車両を調達しなければならなかった。そこで登場したのが、車両の賃貸業者であった。

（2）近代の賃貸借

このように古くから賃貸借は行われているが、機械設備の賃貸借が本格的にはじまったのは、19世紀中頃のアメリカであった。アメリカではそれ以前からも賃貸が行われており、18世紀には馬や馬車の賃貸があったという。

しかし本格的に賃貸が発達したのは、イギリスの場合と同じように鉄道の普及をきっかけとしていた。アメリカの鉄道でも輸送業者にとって車両をどのように調達するかが問題であった。当初は、設備信託（equipment trust）という方法で車両の調達が行われた。これは銀行や信託会社が信託管理者として信託を設定しそれを投資家に販売する。その売上金によって信託管理者は車両の製造者に代金を支払

い、一方車両の使用者から賃借料を集める。賃借料は信託の債務をカバーするように設定された。その後、車両の使用者からもっと短期の使用ができるようにという要望が強くなり、鉄道リース会社による短期契約が提供された。これは契約期間が終ると車両はリース会社へもどるといふ、今日のオペレーティング・リースと同じ形態であった。

20世紀に入って経済活動が活発になると、メーカーあるいは販売者（ベンダー）の側から消費者にファイナンスをつけることで販売を拡大しようという動きが活発になった。これが今日のベンダー・リースのはじまりであった。しかしメーカーのなかには賃貸を独占形成の手段として使おうというところがあらわれた。これは、電話機のメーカーや靴製造機会社が製品を売らずに賃貸でのみ（lease only）供給するという方法である。1877年のベル電話会社が電話機を賃貸のみで供給したのが最初であった。このリース・オンリーという方法¹¹⁾はその後さまざまな機械生産者によって採用された。なかでもパンチ・カード計算機など事務用機器での賃貸がよく知られていることだろう。

第二次世界大戦も賃貸を発展させる要因となった。戦争中の政府との契約は戦争が終れば更新されない。したがって政府との契約のために高額の設定を購入することは非常に危険であった。そこで政府が貸し手となって設備を賃貸したことがあった。

今日、非常に一般化しているレンタカーなどの自動車リースもこの頃普及した。そもそものレンタカーのはじまりは1918年であるというが、長期の自動車リース事業がはじまったのは1940年代初めであるという。

（3）第二次世界大戦後

現在ファイナンス・リースといわれている金融的な色彩の強い賃貸が生まれたのは、第二次世界大戦後のアメリカである。1952年にUSリーシング社が設立されたのが、近代的なリースのスタートといわれている。とくにこの時期にあつては投資税額控除を利用した節税効果をねらった賃貸が盛んになった。すなわち物件所有によって得た節税利益を賃貸料の引き下げにまわした結果、リースが非常に一般化

した。

1959年にUSリーシング社が合併でカナダへ進出したのを皮切りに、アメリカ以外でもリース会社が設立されるようになった。1960年代前半にはイギリス、イタリア、フランス、ドイツでリース会社が設立された。

近年は世界銀行グループのひとつである国際金融公社（IFC）からの支援もあり、発展途上国へもリースは広がり、現在では世界の60カ国以上でリース業が営まれている。

（4）わが国における賃貸借

わが国でも土地を所有者である寺院や貴族が自らは耕作せずに他人に耕作させていた。またその後、地主が小作人に耕作させるという形態がとられてきた。しかしこれらが先にみたような外国での土地の賃貸や今日の不動産の賃貸と類似しているかどうかは不明である。経済史研究者の間でもそれらを賃貸ととらえている人はいないようである。

わが国において不動産以外の賃貸借があったのか、あるいはいつ頃から行われていたのかに関する研究はいまのところない。生産設備ではないが、貸し本については江戸時代初期にはすでに貸本屋があったとされている¹²⁾。

明治以降の経済発展のなかでも設備調達的手段として賃貸借が利用されたという記述をしている資料は見いだせなかった¹³⁾。英米で賃貸借普及のきっかけとなった鉄道車両についても、車両信託がはじめて行われたのは1956年になってからだという¹⁴⁾。

このようにわが国ではかつてはあまり賃貸借という取引方法が一般的ではなかったようである。とくに生産設備の賃貸による調達は、戦後になってからのようである。アメリカで総合リース会社が設立されたのをみてから、わが国でも1963年に最初のリース会社が設立されている。その後銀行、商社を中心として次々と総合リース会社が設立されて、今日にいたっているのである。

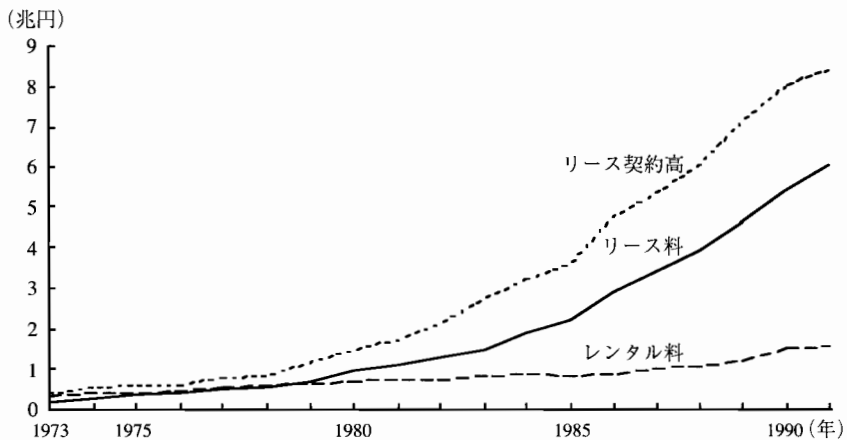
3. 取引の賃貸借化

(1) 賃貸借の規模

通商産業省の「特定サービス産業実態調査」によって、賃貸借の規模をみてみよう。この調査は1973年より毎年11月1日に行われており、リース契約高などは前年の11月1日よりその年の10月31日までの値である。また、JSICにもとづいて賃貸借をリースとレンタルに分けて調査している。

最初の調査が行われた1973年からの、レンタル料、リース料、およびリース契約高の推移は図1-4のようにになっている。1973年にはレンタル料が3,207億円、リース料が1,941億円、あわせた物品賃貸業売上が5,149億円、リース契約高が4,160億円だったのが、1991年の調査ではレンタル料が1兆6,709億円、リース料が6兆103億円、両者あわせた物品賃貸業売上が7兆6,812億円、そしてリース契約高が8兆2,145億円となっている。この間にレンタル料は5.2倍、リース料は31.0倍、リース契約高は19.7倍と著しい成長をとげた。また、1978年まではリース料よりもレンタル料のほうが上回っていたのが1979年に逆転し、1991年ではリース料が約3.6倍と圧倒的

図1-4 レンタル料、リース料、リース契約高の推移

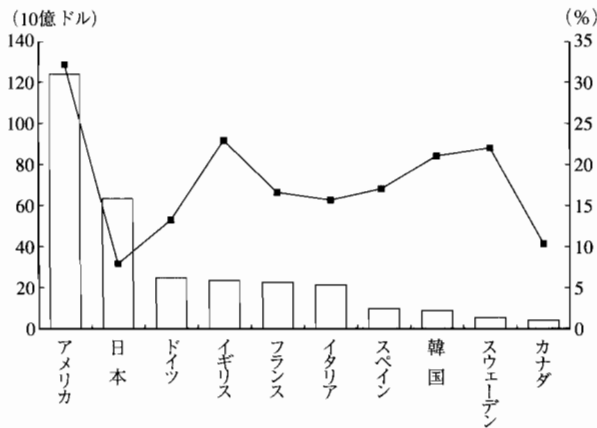


出所：通商産業省「特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編」より作成。

にリース料が大きくなっている。

リース契約高でみた世界全体の市場規模は1991年で3,453億ドルで、規模の大きいのは図1-5の10カ国である。アメリカがもっとも大きく1,239億ドルで、日本はアメリカにつぐ世界第二の規模になり、アメリカの半分、ヨーロッパ諸国のおよそ3倍で、世界全体の約2割を占めている。

図1-5 世界各国のリース契約高と設備投資に占める比率



注：棒グラフはリース契約高、折れ線グラフはリース契約高/設備投資比率。

出所：World Leasing Yearbook 1993, p.3, Table1より作成。

ただし、日本のリース契約高/設備投資比率は通商産業省『平成3年特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』の値を用いている。

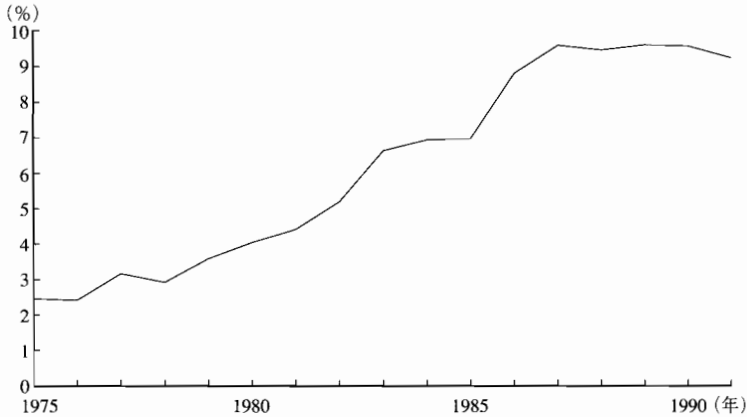
(2) リースによる設備投資の比率

絶対的な規模も重要ではあるが、経済全体のなかでリースが果たしている役割を知るためには、設備投資のうちどれだけがリースを利用して行われているかが重要である。

民間設備投資に対するリース契約高の比率は図1-6のように趨勢として上昇してきており、1991年で9.2%と1割弱となっている¹⁵⁾。

これも同年の諸外国と比較すると、図1-5のようにアメリカではおよそ3割、イギリス、フランス、ドイツではおよそ2割で、わが国以上にリースが普及している。わが国でのリース利用による投資の比率が欧米に比べて低い点について、はっきりし

図1-6 リース契約高が民間設備投資に占める比率の推移



出所：通商産業省編『特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』各年版より作成。

た理由はわからない。しかし、リースの普及は会計制度や税制などそれぞれの国の制度に依存するところが大きいのではないと思われる。

(3) 賃貸借される物件

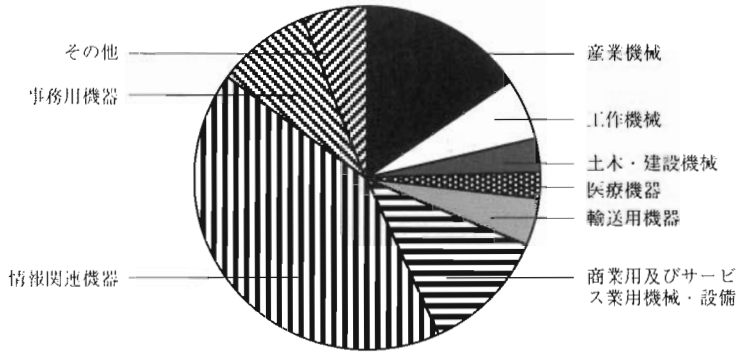
リースおよびレンタルによって賃貸借されている物件別の構成は、図1-7と図1-8に示されている。リースの場合、情報関連機器が42.6%と非常に大きな比率を占めている。このうち、37.1%が電子計算機・同関連機器となっている。ただこの占有率はこの数年横ばいあるいはほんのわずかではあるが低下している。

一方レンタルの場合には圧倒的に多いのが、土木・建設機械で、58.1%を占めている。しかも1987年には41.9%であったのが、このところ年々比率を高めてきている。情報関連機器がそれに続き21.9%となっているが、比率はしだいに低くなってきている¹⁶⁾。

〔注〕

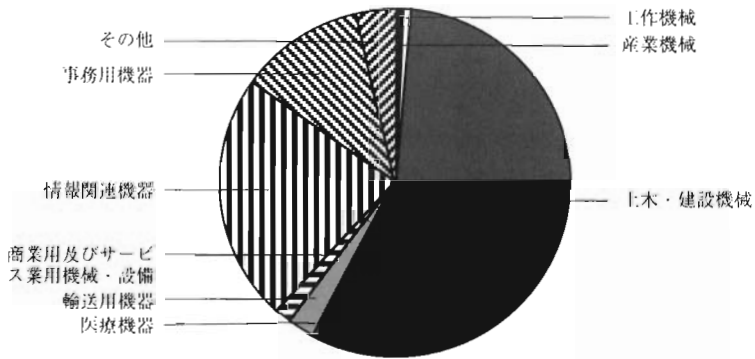
- 1) たとえばアメリカでは会計基準であるFASB (Financial Accounting Standard Board) No.13と税務に関するIRSの基準とでは、賃貸借の分類に微妙な違いがある。
- 2) *World Leasing Yearbook 1991*, pp.4-5.

図1-7 物件別リース契約高（1991年）



出所：通商産業省編『平成3年特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』, p.10, 表8より作成。

図1-8 物件別レンタル料売上高（1991年）



出所：通商産業省編『平成3年特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』, p.12, 表11より作成。

- 3) 賃貸業ではあるがJISICの物品賃貸業には含まれない業種として、不動産の賃貸、船舶の賃貸、映画館、劇場、競輪場、競馬場の賃貸がある。
- 4) Copeland and Weston[1983], pp.541-552.
- 5) たとえば宮内 [1991], 参照。
- 6) こうしたリースをTax Benefit Transfer Leaseとよぶ。またSafe Harbor Leaseともよぶこともある。宮内 [1991], pp.81-86。
- 7) アメリカではFASBの13号では、ファイナンス・リース（あるいはキャピタル・リース）は金融取引とみなされ、販売・購入として扱われる。
- 8) Flath[1980a], p.247.
- 9) この記述は、Isom et al. [1988], pp.4-9, オリエント・リース社長室 [1974], pp.5-13による。
- 10) オリエント・リース社長室 [1974] では、中世にあっても土地や船舶の賃貸借は活発に行われており、なかには工場設備の賃貸借という近現代と同じような賃貸借もはじまっていたとされている。
- 11) ここでいうリースは狭い意味のリース（ファイナンス・リース）にかぎらず、レンタルも含む広い意味で使われている。
- 12) 長友 [1982]。
- 13) IBM社は戦前からわが国でもレンタルのみによる供給を守っていた。日本経営史研究所 [1988] および本書第7章参照。
- 14) 秋山 [1992], p.55.
- 15) 通商産業省の調査報告書では1990年までリース契約高を前年の民間設備投資で割っており、同じ年の民間設備投資で割るリース事業協会の調査による比率よりも高くなっていた。1991年版より、通産省の調査でも同じ年の民間設備投資で割るように変更され、リース事業協会調査の比率に近づいた。
- 16) コンピュータのレンタルからリースへの移行傾向については、本書第7章を参照されたい。

補論 わが国リース産業の産業組織

本書では産業としての賃貸業を分析対象としているのではなく、賃貸借という取引方法について分析している。その前に、産業としての賃貸業とくにリース産業がどのような産業組織上の特徴をもっているかを確認しておこう。

まず、市場の成長率が非常に高い（図1-4）。第二に参入が非常に活発であり、企業数も著しい伸びを示した。企業数ではなく事業所数になるが、『特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』で見ると、1973年の801事業所から1991年には3,414事業所へととなっている。リースには生産技術などの参入障壁があまりないためと思われる。第三の特徴は、リース会社が銀行、商社、メーカーとの系列関係によって密接な関係をもっていることである。主要なリース会社は、いわゆる企業集団のワンセット主義のなかで役割を果たしている。また近年、大手リース会社は売上におけるリース以外の項目を増やし多角化を志向しつつある点も指摘しておこう。

リース会社の企業規模については、巨額のリース資産を抱えていることもあり、公正取引委員会調査の総資産上位100社でも大手リース会社は上位に位置している¹⁾。と同時に参入が活発なことからもわかるように、小規模なリース会社も多数あり、規模格差が大きいこともひとつの特色となっている。

表 A-1 リース産業の集中度（リース契約高）

(%)

年度	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
上位3社集中度	20.3	18.6	18.3	16.2	17.2	16.6	17.2	14.4	13.4
上位5社集中度	28.6	26.9	25.9	23.2	24.8	24.4	24.4	22.3	20.7

出所：『日経産業新聞』の市場シェア調査、各年の調査より作成。

リース契約高で測った市場集中度は表A-1のように推移してきている。上位3社集中度も上位5社集中度も1983年から1986年にかけて低下し、その後は若干の上下はあるが、ほぼ同じ水準で推移してきた。しかし1989年より再度低下の動きを示している。

以前に行われた、公正取引委員会による調査や筆者による計算は、ここでの計測方法と異なるため、連続して考えることはできないが、公正取引委員会〔1984〕では1977年度から82年度にかけて3社集中度、5社集中度ともに低下、横ばい傾向が示され、松岡〔1987〕でも横ばい傾向が観察されている。

リース会社の収益性については、以前に行われた公正取引委員会の調査によると、1982年について上位10社の売上高利益率は4.0%、総資本営業利益率は1.7%、自己資本経常利益率は30.9%となっている²⁾。

以上のような諸側面からみてリース産業自体は成長率が高い一方、集中度も参入障壁もあまり高くない競争的な産業で、産業組織上とくに問題になる点はあまりない。

〔注〕

1) 総資産上位100社（1988年度）に入っているリース会社は、以下の各社である。

オリックス（19位）、日本リース（21位）、昭和リース（30位）、住銀リース（47位）、興銀リース（49位）、センチュリーリーシングシステム（51位）、東京リース（55位）、美容総合リース（58位）、ダイヤモンド・リース（62位）、住商リース（66位）、日立リース（84位）、三井リース事業（95位）、公正取引委員会『我が国における経済力集中の実態について—大企業上位100社の経済力集中（一般集中）の状況—』1991年6月。

2) 公正取引委員会〔1984〕。

第2章

賃貸借の反競争的性格

—反トラスト事件における伝統的な扱い—

賃貸借による取引が競争にどのような影響を及ぼすかという問題に関して、アメリカでは、経済学的な分析が行われる以前に実際の反トラスト政策あるいは訴訟のなかで議論が展開されてきた。反トラスト訴訟のなかで問題にされたということは、賃貸借の反競争的な側面に注目していたことを示している。たとえば賃貸のみによって供給するという行為は、競争相手の企業を市場から排除してしまうので反トラスト法違反であるという問題提起が、20世紀初頭からなされてきた。また賃貸によって供給される場合に、賃貸であることを理由にして抱き合わせ販売が行われる場合もしばしばみられた。

本章では、アメリカにおいて賃貸借という取引慣行が反トラスト訴訟でどのように扱われてきたかを概観することによって、賃貸借に関する競争政策上の伝統的なとらえ方とその問題点を展望する。

1. 排他的な取引を実現する手段としての賃貸

賃貸借が反トラスト法に違反するという議論の代表は、賃貸による排除行為の問題である。すなわち独占者による賃貸は競争者を排除する行動、あるいは排他的な企業行動 (exclusionary conduct) になるかどうかという問題である。

市場を独占しているような生産者が賃貸のみによって製品を供給するという政策 (lease only policy) をとると、そのような取引方法によって他の生産者が顧客に接近することから排除されてしまい製品を顧客に販売もしくは賃貸によって供給することができない可能性がある。このような疑いから、賃貸のみによる供給という取引

慣行をとっていた企業が反トラスト法違反として、アメリカ政府（司法省）によって裁判所に訴えられた。

このような賃貸のみによる供給は競争者を排除する効果があり反トラスト法に違反するのではないかという問題に関する見解は、1953年のユナイテッド・シュー・マシナリー社（United Shoe Machinery Corporation、以下ユナイテッド・シュー社と略す）に対するワイザンスキー判事（Judge Wyzanski）による判決によって確立したとされている¹⁾。この裁判での判断は「シュー・ルール」とよばれており、賃貸という取引方法に関する伝統的な見解と違ってよいだろう。賃貸による製品供給といえばコンピュータやコピー機があげられるが、このようにまでいうオフィス・オートメーション関連の企業に対する反トラスト法違反事件の裁判でも、この「シュー・ルール」の影響が強く認められ、賃貸のみによる供給から賃貸と販売を同時に行うようにコンピュータやコピー機メーカーの行動に変化を及ぼした²⁾。

（1）ユナイテッド・シュー社の概要

伝統的に賃貸取引を実施し、そしてそれについて訴えられてきたユナイテッド・シュー社は、1899年2月7日に5社³⁾が合同してUnited Shoe Machinery Companyとなり、その後1917年にUnited Shoe Machinery Corporationになった。本社はボストンに置いており主要工場はマサチューセッツ州のビバリー（Beverly）にあった。

ユナイテッド・シュー社は設立以来しばしば反トラスト法違反で訴えられてきた。まずは、上述の会社設立時の合同がシャーマン法に違反するとしてアメリカ政府によって訴えられた。この訴訟で合同の問題と同時にすでに、販売をしないで賃貸のみによって供給していること、そして機械のすえ付けをユナイテッド・シュー社自身にかぎり他の業者によるすえ付けを認めないという慣行も審理の対象となっていた。この訴訟に対する判決は、1913年に下された⁴⁾。合同による5社の組み合わせは効率性の向上をねらったものであるとして、政府の訴えを棄却した。実際合同によってそれぞれで行われていた業務をビバリーの新しい工場に集約したことが、効率性をめざした合同の証拠であるとされている⁵⁾。

その後同じ合同といくつかの標準的な賃貸条項について、あらためてシャーマン法

違反で民事訴訟が起こされた⁶⁾。しかし1918年に最高裁判所で再びユナイテッド・シュー社を支持する判決が下された。

三度目の訴訟での争点はユナイテッド・シュー社の賃貸による供給システムがクレイトン法第3条⁷⁾に違反するかどうかという点にあった。この訴訟に対する判決は1922年最高裁で下され、賃貸そのものを一般的に否定はしなかったが、賃貸契約のなかの消耗品との抱き合わせとなる条項について違法とした。これに対してユナイテッド・シュー社は、翌1923年に違法とされた条項を変更し、判決に沿うような賃貸システムに改めた。

しかし、アメリカ政府によるユナイテッド・シュー社の賃貸のみによる供給という慣行に対する追及はこれでも終らず、1947年に1922年の判決でも生き残った賃貸条項を対象として四度目の訴訟が起こされた。この訴訟への判決は、1953年にワイザンスキー判事によって下され、ユナイテッド・シュー社はシャーマン法に違反するとされた。この判決での判断は前述のように「シュー・ルール」とよばれて、独占者による賃貸に対する反トラスト政策の伝統的な立場を確立することとなり、その後の賃貸に関する競争政策上の取り扱いの基本ルールとなった。そこでまず、賃貸借に対する反トラスト政策の伝統的な見解はどのようなものであるのかを、ユナイテッド・シュー・マシナリー事件（1953年）を通じて展望してみよう。

(2) 靴製造機械産業

1) 市場構造

この裁判で問題となった靴製造機械産業はアメリカ企業が約10社、そして若干の外国企業が存在していた。一方、靴製造機械産業の顧客である靴製造産業のほうは、約1,460社という多数の靴製造企業から構成されていた。ユナイテッド・シュー社は靴製造機械産業でもっとも大きな企業でありその市場シェアは75%を超していた⁸⁾。

靴製造の主要工程は18に分けられる。それぞれの工程で用いられる機械には互換性がなかった。したがって靴製造には何種類もの機械をそなえなければならなかった。ユナイテッド・シュー社はその18の工程に必要な機械をすべて生産していた。一方、靴製造機械産業の他の企業は全工程をカバーしておらず18の工程の一部で使用される

機械の生産に従事していた。つまり全工程をカバーしている唯一の企業がユナイテッド・シュー社であった。

2) 参入の困難

18の工程で使われる機械はそれぞれ相互に非常に異なっている。そのなかでもっとも複雑な機械がもっとも高い収益性をもたらした。しかしその機械は技術的に非常に高度で、新たに生産を開始するためには莫大な額の投資と長い時間が必要となる。またどのようにして靴を作るのかという技術的な知識にも精通していなければならない。既存の生産者による機械を模倣することも靴製造技術の知識がなければ容易ではなかった。

このように靴製造機械産業、とりわけ収益性の高い重要で複雑な機械を生産する産業に新規参入することは、かなり困難であった。

3) 研究開発

ユナイテッド・シュー社は靴製造業のすべての側面に対応できる研究所をもった唯一の靴製造機械会社であった。同社の研究開発支出は300万ドルを超えていたが、競争の強さに応じて各工程に配分され、もっとも収益のあがる分野（靴の製造でもっとも重要な機械）にもっとも多く配分されていた。

それによって得られた研究成果は当然のことながら特許を取得していた。

(3) ユナイテッド・シュー社の行動

1) 賃貸による供給

ユナイテッド・シュー社は、同社の製品とりわけ大きな収益を生むような重要な工程にかかわる靴製造機械を、販売せずに賃貸によってのみ供給していた。しかし、靴製造機械産業において賃貸による供給という慣行は、ユナイテッド・シュー社だけの特別な慣行ではなかった。コンポ社（Compo Shoe Machinery Corporation）のようなユナイテッド・シュー社と競争関係にある企業も同じように賃貸で供給していた。靴製造機械産業では伝統的に、販売せずに賃貸によってのみ機械を供給するというのが一般的な取引慣行になっていた。

このように賃貸による供給が一般的であったため、靴製造業に参入するには比

較的容易に設備を揃えることができた。ユナイテッド・シュー社は賃貸の料金について同社の靴製造機械を利用する業者間で価格差別をすることなく、どの業者にも同じ料率で賃貸していた。さらにユナイテッド・シュー社は機械の賃貸料以外の料金をとることなく、機械の修理などの無償サービスを提供していた。これによって、一部の工程に関する機械が故障したために全工程がストップしてしまい生産ができないという事態が起こることをできるだけ少なくすることができた。

このように賃貸による靴製造機械の供給は、靴製造業への参入を容易にし靴製造業の競争を活発にする効果をもっていた。したがってユナイテッド・シュー社の賃貸のみによる供給という政策に対してユーザー側からの不満はとくにはなかった。

2) 賃貸借契約解消にともなう取引費用

賃貸によってのみ靴製造機械を供給するという慣行は、靴製造産業の参入障壁は低くしたが、靴製造機械産業自体の参入障壁については逆に高めてしまうという効果をもっていた。ある靴製造業者がユナイテッド・シュー社と靴製造機械の賃貸借契約を結んでいるときに、その契約を破棄し借りている靴製造機械をユナイテッド・シュー社に返却し競争相手の靴製造機械を導入しようとする場合、賃貸借契約の解消にともなうさまざまな面倒な手続きが必要であった。これらの面倒は賃借ではなく購入して自己所有しているときに機械を入れ換えようとする場合にも皆無ではないだろうが、賃借の場合のほうが圧倒的に大きかった。いいかえると、賃貸借契約解消にともなう取引費用が大きかったのである。

賃貸借契約解消にともなう取引費用を大きくしていた要因は、長期にわたる契約期間、完全能力条項（full capacity clause）、返却料（return charge）の3点であった。

ユナイテッド・シュー社の賃貸契約は10年となっていた。したがって10年もの長い期間にわたって契約解消にともなう取引費用の負担がかかってくることになる。その結果、靴製造業者にとって、ユナイテッド・シュー社の機械から他社の靴製造機械に転換することは困難であった。

また、機械を賃借する場合に一部工程の機械だけの賃借はできず、すべての工程で用いる機械を導入しなければならないという完全能力条項によって、靴製造のある工程にユナイテッド・シュー社以外が生産するすぐれた機械があったとしてもその工程

だけその他社の機械を使用することはできなかった。そのため靴製造機械産業へ参入しようと試みる企業は、ユナイテッド・シュー社に代わってすべての工程をカバーするだけの機械を揃えなければならない。これはいうまでもなく靴製造機械産業への参入を著しく困難とする。

返却料は賃借期間を満了すれば、とるに足らない額となるようにされていた。そのため賃借している靴製造業者は契約期間を満了するまで機械を使おうとするので、競争相手の靴製造機械業者が、靴製造業者に賃借期間中のユナイテッド・シュー社の靴製造機械を返却させて、自社の機械に乗り換えさせるのは非常に困難であった。

3) 自社製品のユーザーへの優遇料率設定

賃貸借契約を切り換える際にも、ユナイテッド・シュー社の製品からそのまま同じユナイテッド・シュー社の製品に切り換える靴製造業者のほうに、他社製品の機械からユナイテッド・シュー社の機械へ切り換える靴製造業者よりも優遇的な料率を提示していた。そのため、ユナイテッド・シュー社の機械のユーザーは、いったん他社の機械に乗り換えると、もし将来ふたたびユナイテッド・シュー社の機械にもどろうとしたときに不利をこうむると考える。このようリスクを避けるために、ユナイテッド・シュー社の製品ユーザーは他社製品に切り換えようとしなかった場合が多かった。したがって靴製造機械産業へ新規に参入しても顧客をつかむのが非常に困難であった。

4) 修理などの無償サービス

ユナイテッド・シュー社は賃貸した機械に対して、無償で修理を行うというサービスを実施してきた。このような慣行によって独立した修理業者の発達を妨げることとなった。修理が困難なので中古市場の発達も妨げることとなった⁹⁾。

さらに新たに靴製造機械産業、とくに重要な機械（複雑な構造をもっているので故障しやすい機械）の製造に参入しようとする場合には、ユナイテッド・シュー社と同様の無償修理サービスも提供しなければ競争上同社に対抗できなくなってしまう。また、独立修理業者の発達が妨げられていたので新しい参入者には修理が困難であるということを知っている顧客には、売ることすら困難であった。

5) 価格差別

ユナイテッド・シュー社は、顧客の間で価格（賃貸料）を差別的に扱うことはなか

った。しかしいく種類も生産している機械の間で差別的な価格政策をとっていた。それは異なる製品の間で、収益率が異なっていることからもうかがうことができる。すなわち競争が激しくない種類の機械については、高い価格を設定することによって収益率も高くなっている。それに対して激しい競争が展開されているような種類の機械については価格を低くしており、そのため収益率も低くなっている。

このような価格差別を行うにあたり、賃貸による供給という方法が有効にはたらいたと考えられていた。

以上のように、さまざまな条項を含んだユナイテッド・シュー社の賃貸借契約は、競争相手を市場から排除したり、新たに参入しようとする場合の障壁を高め、市場を独占化する効果をもっていた。

(4) 司法省の要求¹⁰⁾

このようなユナイテッド・シュー社の賃貸のみによる供給という慣行が、シャーマン法に反するとして司法省は、ユナイテッド・シュー社を3社に分割することを裁判所に求めた。そして分割による効果を補うために、賃貸の禁止、一部の子会社の分離、消耗品市場の改善の三点を追加的に請求した。しかしこの会社分割という要求は非現実的であった。というのは、ユナイテッド・シュー社の生産はすべて、ピバリーにある単一のプラントのなかで行われていたので、これを分割することは実際問題として不可能であった。

その他、賃貸の停止、特定部門の分離などが要求されていた。

(5) ユナイテッド・シュー社の反論

ユナイテッド・シュー社は司法省の主張に対して、独占力をもつことには経済的な合理性があると反論した。同社の反論によると、靴製造機械産業は貧弱であるので、独占力をもっていなければ基礎研究を行うことができない、したがって独占力をもつことは生産・流通に経済性を実現するために必要な行動である。

しかしそういったユナイテッド・シュー社の反論は認められなかった。まず法律上、自然独占でない独占が社会的利益によって正当化されることはないとされた。またユ

ナイテッド・シュー社のいう産業が貧弱であるという点も証明されていないとされた。さらにユナイテッド・シュー社が研究開発について、競争している他の企業よりもすぐれた成果をあげているわけではないとして否定された。

(6) シュー・ルール

1) ユナイテッド・シュー社の市場支配力

ユナイテッド・シュー社の靴製造機械市場での支配力の評価に際して、靴製造機械産業でのユナイテッド・シュー社の高い市場シェアが重視された¹¹⁾。

多くの証拠からユナイテッド・シュー社が市場支配力をもっていたことは明らかであった。もちろんこれらの市場支配力の一部はユナイテッド・シュー社のもともとの成り立ちや製品およびサービスの優秀さにもとづくものである。しかし、市場支配力の大部分は靴製造工程の重要な部分で使われる機械を販売しないで賃貸でのみ供給するという供給方法にその原因を求めるとされる。

2) 判 決

ワイザンスキー判事は、賃貸そのものが禁止されるべきではないと考えたが、賃貸によって競争制限的な行動が生じるのであればそのような点は取り除く必要があると考えた。そして同判事は、賃貸のみによる供給という慣行が「靴製造機械産業への競争会社に対する参入障壁を形成している¹²⁾」と認定した。そこで賃貸期間をもっと短くすること、すべての工程でユナイテッド・シュー社の機械を賃借しなければならないという条項を削除すること、転換にともなう差別的な優遇料率を廃止すること、そして機械の賃借料と修理サービス料金を一体化せず修理サービス料金は別途取るようにすることを判決のなかで求めた。そしてどの機械についても賃貸だけでなく販売も認めるよう求めた。

2. 賃貸と抱き合わせ販売 (Tying Lease)

(1) 賃貸と抱き合わせ販売

賃貸によって機械を供給する場合、賃貸機器の所有権はいうまでもなく賃貸企業に

ある。賃借人は機械使用の権利が認められているだけである。そこで機械の所有者である賃貸企業は、自社の所有物である機械が賃借者の不適切な使い方によって不十分にしか機能しないことやその機械の性能が劣化するという事態を避けようという動機をもっても不思議ではないだろう。そこで賃貸している機械を使用するにあたって、その機械で加工しようとする原材料や機械に用いる消耗品（サプライ用品）にも高い品質を用いなければ十分に機能を発揮することができないとか、性能が劣化してしまうとか、あるいは修理や維持管理のためのコストが高くなってしまふということを理由にして、高品質であるという自社が生産する原材料だとか消耗品を使用するよう義務づける場合が起きてくる。このように機械の賃貸に際してそれで使用する原材料や消耗品を自社製品に限定するという条項を賃貸借契約に盛り込む行為は、抱き合わせ販売の疑いを禁じえない。

このような賃貸借契約に抱き合わせ条項をつけるという慣行が、反トラスト法違反で事件になった例としては、1918年のユナイテッド・シュー社に関する事件、1922年の同じくユナイテッド・シュー社に関する事件、1936年のIBM事件、1947年のインターナショナル・ソルト事件があげられる¹³⁾。しかし使用する消耗品の品質に制限条項を加えることで、品質低下を防ぐことができるのでこのような抱き合わせは違法であるとなっている。

これらの事件のなかで代表的な事件とされる1947年のインターナショナル・ソルト事件を展望してみよう。

(2) インターナショナル・ソルト事件¹⁴⁾

インターナショナル・ソルト社 (International Salt Company) は工業用の塩製品のもっとも規模の大きい生産者であった。そして塩の生産と同時に、塩製品を用いた工程で使用する二種類の重要な機械の特許を所有していた。ひとつは岩塩 (rock salt) を工業用に使う塩水に溶解させるための機械で "Lixator" とよばれていた。もう一種類の機械は "Saltomat" とよばれる機械で缶詰製品に錠剤形態の塩 (salt tablet) を注入する機械であった。インターナショナル・ソルト社はこれらの機械を販売せずに賃貸で供給していた。そして同社の機械によって操業する場合には、同社の生産する塩製

品および塩錠剤製品を購入して、それを賃借している機械で使わなければならないという賃貸借契約を機械のユーザーと結んでいた¹⁵⁾。もちろんそれらにはインターナショナル・ソルト社の特許権はなかった。その結果インターナショナル・ソルト社は1944年には11万9,000トンの塩を販売したが、そのうち約50万ドルが自社の機械で使われるための販売であった¹⁶⁾。

政府はこれらがクレイトン法第3条とシャーマン法第1条に違反するとして差し止め訴訟を提起した。第1審では略式判決により政府の主張が認められた。それに対してインターナショナル・ソルト社は、申し立てられている抱き合わせ行為がシャーマン法に反した不合理な行為かどうかやクレイトン法に反して競争を弱めたり独占化しているかどうかについて、略式判決では審理が妨げられるという反論を展開した。しかしこの裁判を担当したジャクソン判事 (Judge Jackson) は、抱き合わせによる価格の固定化や競争相手の排除には当然違法 (per se illegal) の原則が適用されるとして、インターナショナル・ソルト社の反論を退けた。

またインターナショナル・ソルト社は機械のユーザーに対して、理にかなわない行動や独占化しようとする行動から保護し、より安価な塩の入手の自由が保証されるような条項を契約に定めている¹⁷⁾ という反論もした。それに対しても、価格が同じ水準であるならばインターナショナル・ソルト社が競争者よりも優位にあるという点は変わらないとして退けられた。

われわれの議論により関連が深いのは、賃貸による供給のため機械の維持管理に責任をもつために抱き合わせすることは合理的であるというインターナショナル・ソルト社の反論である。すなわちこの賃貸借契約では、借り手に機械の維持管理や故障した機械の修理についての義務を課していない。そこでインターナショナル・ソルト社が同社の機械で使用する塩を自社製品に限定することで、機械は当初の性能を発揮することができ、また維持管理のためのコストも低くなる。したがって賃貸機械で使用される塩を自社製品に制限するという契約は合理的であると主張するのである。たとえばLixatorで使用を義務づけられたインターナショナル・ソルト社の岩塩は98.2%の塩化ナトリウムを含有しているが、他社の岩塩はそれに比べて純度が低い。そのためLixatorの機能が損なわれるというのである。Saltomatについても同様であるとイン

ターナショナル・ソルト社は主張した。

このようなインターナショナル・ソルト社の主張に対して、機械の貸し手が借り手に維持管理コストを低くするよう、機械で使用する材料（この場合は塩）に制限を課すことには合理性があると認められた。しかしその制限が自社の製品でなければならぬという形で、他社を市場から排除するようなものであってはならないとして、やはり退けられた。つまりインターナショナル・ソルト社の要求するような高品質（純度98.2%というような）の塩を他の会社が生産できないまたは生産していない場合には、同社の塩に限定することもやむをえないかもしれない。しかし他の会社も高純度の塩生産が可能であるのだから、インターナショナル・ソルト社の制限条項は違法な抱き合わせとなるとされたのである。

このようにインターナショナル・ソルト事件を通じて、賃貸によって機械を供給するときには、その機械で使用される原材料や消耗品について満たさねばならない合理的な基準を定めるのは認められるが、それによって自由な競争を制限することがあってはならない、という賃貸の基本ルールが確立した¹⁸⁾。

3. 伝統的な見解に対する批判

(1) シュー・ルールの問題点

賃貸の反トラスト上の取り扱い、本章1で紹介したワイザンスキー判事による判決によって、基本的なルールが確立したとされた。しかしその後シカゴ学派から批判が加えられた。また1980年代に入ってからは、このシュー・ルールに反するような判決が下されたりした¹⁹⁾。このように賃貸に関する取り扱いに、近年になって再検討が加えられるようになった。

1) シカゴ学派からの批判²⁰⁾

シカゴ学派は、賃貸によって供給したからといって販売した場合よりもうまく競争相手を排除することはできないと主張する。

ひとつは、ユナイテッド・シュー社と顧客の賃貸借を通じた「パートナー関係」によって競争相手の靴製造機械製造業者が顧客を引き付けることができないという点に

ついて、垂直的統合によって対抗できることを指摘している。すなわち、靴製造業者を買収して靴製造機械と靴製造を垂直的に統合するのである。統合によってたとえユニテッド・シュー社が排除に成功していても、競争会社の靴製造機械の販路は自社内の靴製造工程に見いだすことができるのである。しかしこれはポズナー自身も述べているように、買収をまとめるのに時間がかかるだろうし、ユニテッド・シュー社は負担しない統合にともなう不経済のコストを負わなければならないので、ユニテッド・シュー社と対等な条件での競争にはならないだろう。また統合企業内での販売だけでは、靴製造機械市場外の取引にすぎずユニテッド・シュー社への競争圧力とはならないという問題も残ってしまう。

また10年以上という賃貸期間の長さが排除性を強めるという点についても批判する。もし賃貸期間が10年であるとすると、定常状態であれば靴製造機械市場での新製品への需要は靴製造業者の10%にすぎない。靴製造機械はもちろん耐久財であるが、とりわけ寿命が長く10年以上の耐用性をもっている。したがってたとえ賃貸ではなく、靴製造機械を直接靴製造業者に販売したとしても、一度靴製造機械を購入した靴製造業者は10年以上の間、市場には登場しない。このように賃貸期間が製品の寿命に応じて定められているならば、賃貸期間が長いからといってそれによって販売の場合よりも強い排除性をもつとはいえないという。

しかし靴製造機械の寿命が10年という賃貸期間よりも短かければどうなるであろうか。もし寿命よりも長い期間にわたって拘束するような賃借契約を結ぶと、靴製造業者は機械が古くなってしまうことによるコストを負担することになる。このようにコスト負担を含んだ賃貸借契約を靴製造業者に結んでもらうためには、同じ機械を販売する場合の価格よりも低い賃貸料を提示しなければならない。すなわち長期賃貸のみによる供給を通じて独占的な地位を維持しようとする、低価格をつけ独占利潤を放棄しなければならない。すなわち賃貸のみによる供給という政策は、独占価格をつけるためか排除するためかどちらかにしか使えない。両方を賃貸によって実現することはできない。いいかえると排除のために賃貸を使うのにはコストが必要なのである。賃貸を排除のために用いつつ独占利潤も獲得できるというユニテッド・シュー事件の判断が正しいならば、そこにはただ乗り (Free Rider) 問題が発生していることに

なるというのである。

このようにシカゴ学派の批判はシュー・ルールが定着していることに対する批判ではなく、シュー・ルールが合理的かどうかという視点からの批判である。

すなわち、シカゴ学派の批判は、排除するためにはコストが必要であるが、そのようなコストは独占者の利益にならないので、独占者が排除のために賃貸を用いることはないというのである。このようなシカゴ学派に対して、Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990] は実際には排除のためのコストはそれほど高くない場合もあることを示してシカゴ学派のシュー・ルール批判に疑問を投げかける。

2) Wiley, Rasmusen and Ramseyer によるシュー・ルール批判

Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990] (以下WRRと略す) は、ユナイテッド・シュー社の賃貸が消費者にとって非効率や不公正などの有害な結果をもたらしたかどうかを検討し、賃貸が排除手段とはならず、したがって有害ではないと主張する。

a. 賃貸による排他的取引

まず、賃貸による効率的な排除は不可能であるという。とくに短期の賃貸では、顧客は賃貸期間が終了すれば他社の製品に乗り換えることができる。逆に購入した場合には、顧客は製品に支払う金額が大きくなりそれだけ製品へのコミットメントの程度は大きくなるので、他社への乗り換えは困難になる²¹⁾。したがって賃貸によってむしろ参入は容易になると主張している。

ただし賃貸のみによる供給は中古市場の発達を阻害する傾向は認められている。

b. 長期の賃貸期間

判決では賃貸の期間が長期であることが、排除性を強めるとされていた。これに対してWRRは賃貸期間の長さや排除性は無関係であることを示した。

WRRはワイザンスキー判事の論理をつぎのように整理している。将来、新規参入を試みるものがあっても長期の賃貸契約のもとでは、顧客を奪い取ることはできないので、参入は不可能となる。つまり参入障壁を高めることで、競争相手を排除しているといっているのである。

しかしWRRは将来の参入者による競争的な価格提示を顧客が予想するならば、顧客は競争価格以上の価格を支払おうとはしないだろうという。したがって、直接販売

であろうと、短期賃貸であろうと、あるいは長期賃貸であろうと相違はなくなってしまうと主張する。これは次章で述べる「コースの推論」と同じ論理である。

c. 修理の抱き合わせ

修理の抱き合わせは、それによって競争相手を排除することにはならないと、WRRは主張する。すなわち、競争相手の企業がユナイテッド・シュー社と同じように無償修理を提供できないとすれば、それはその企業がユナイテッド・シュー社に比べて高い費用水準すなわち非効率的であることに起因している。ユナイテッド・シュー社と同じ程度に効率的であれば、無償修理（修理の抱き合わせ）によって市場から排除されることにはならないと主張する。

d. 価格差別

WRRによると現行の法は、実際には独占価格の設定を認めているという。そうでなければ裁判所が公益事業の規制者になってしまうからである。もしこのような独占価格が認められているならば、ユナイテッド・シュー社の価格差別の問題は一部の価格を独占価格から競争価格に引き下げたことが問われていることになる。もちろんこれは問題にならないので、価格差別によって競争相手を排除することにはならないというのである。

(2) 「賃貸における抱き合わせ」への批判

賃貸における抱き合わせを違法としたインターナショナル・ソルト事件に対しても、シカゴ学派からの批判が浴びせられている²²⁾。シカゴ学派は賃貸で抱き合わせが行われる場合にも、利点がある場合もあり、当然違法とはならないと考える。

1) 使用度測定のための抱き合わせ (metered tying)²³⁾

通常の賃貸契約では、その機械をどの程度使うかによって賃貸料が異なるということはない。非常に頻繁に使うユーザーも、たまにしか使わないユーザーも賃借している期間が同じであれば、賃借料も同じであるのが普通であろう。しかし激しい使用を受けた機械はより多く損耗するだろうし、激しく使った賃借人もその機械によってより多くの利益（効用）を享受したことだろう。そこでより激しい使用をしたユーザーにはより高い料金を課すのが社会的にも望ましいと考えることができる。

機械の賃貸とその機械で使用する消耗品や原材料を抱き合わせることによってそのような価格設定が可能になる。使用強度のより強いユーザーではより多くの消耗品や原材料を使うだろう。たとえばパンチカード計算機や電子計算機の場合、より使用頻度の高いユーザーは、あまり激しく使わないユーザーより多くのパンチカードを使うだろう。そうすると自社のパンチカードの使用を義務づけておけば、賃貸している機械の所有者はパンチカードの使用枚数によって、ユーザーの使用強度を測定することができる。つまり機械の賃貸料とそれで使用する消耗品や原材料の料金が、形式的には二部料金制 (two part tariff) を構成していることになる。

もし機械と消耗品の抱き合わせを禁止して、第三者企業の生産した消耗品の使用も認めるならば、使用強度の測定は困難になる。使用強度によって賃貸している機械の損耗度が異なるならば、平均的な使用強度にもとづいて賃貸料が設定されることになり、結局は使用強度の低いユーザーが相対的に高い料金を、使用強度の高いユーザーは相対的に安い料金を支払うことになる。

このような意味から、賃貸で抱き合わせが行われるのは賃貸機械の料金を一種の差別価格とするためであって反トラスト法には違反しないという批判がある。

2) 性能の発揮とのれん (goodwill)

前節でもみたように、抱き合わせを正当化する反論として、そうしなければ機械が正常に動作しないので性能が十分に発揮されないからであるという点が指摘される。またそのような性能の不完全な発揮が生じるとそれによって、機械の生産者への信頼性が傷つけられるかもしれないという反論もよく展開される。生産者ののれんに傷がつくのを防ぐためであるという反論である。これらの反論が裁判において認められたことがないこともすでにみたとおりである。賃貸する機械で使うもの（塩やパンチカードなど）に一定水準以上の品質をもとめればよいからである。

しかしボズナーは抱き合わせによって品質の保証された製品を使用することのほうが、他社製品の使用を認めるかわりに品質を指定することよりも、同じように所期性能を保証するためのコストは安くなると批判している²⁴⁾。

4. 賃貸借の二つの側面

ユニテッド・シュー社による機械の賃貸が、靴製造業への参入を容易にする効果をもっていたように、賃貸借にはユーザーの利便性を高める側面があることは否定できない。わが国では賃貸借を取り上げるとき、この面に焦点をあてる場合が多い。しかしこういった利便性と同時に、靴製造機械産業で競争者を排除し競争を阻害する側面ももっているのである。アメリカの反トラスト政策の中ではこのような側面も重視されてきたことは、賃貸借という取引慣行の産業組織論的な意義を考える場合に無視することはできないのである。

[注]

- 1) United States v. United Shoe Machinery Corp. 110 F. Supp. 295 (D.M. 1953). ユナイテッド・シュー・マシナリー事件についてはKaysen [1956] が詳しい。なおケイゼンはこの事件で司法省のアドバイザーであった。
- 2) 1956年のIBM事件 (United States v. International Business Machine Corp. 1956 CCH Trade Cases, Para 68, 245.)。1973年のXEROX事件 (Federal Trade Commission v. Xerox 86 F.T.C. 364.)。
- 3) Goodyear Shoe Machinery Corp., Consolidated and McKay Lasting Machine Company, McKay Shoe Machinery Company, Davey Pegging Machine Company, Eppler Welt Machine Companyの5社である。
- 4) United States v. Winslow, 227 U.S. 202 (1913).
- 5) Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990], p.698, ff.16.
- 6) United States v. United Shoe Machinery, 247 U.S. 32 (1918). 本章2の抱き合わせを参照されたい。
- 7) クレイトン法第3条は「商品を賃貸・販売するとき、賃借者・購入者に、賃貸者もしくは販売者の競争者の物品の使用を行わない旨の条件・協定または了解にもとづいてこれを行うとき、これが競争を実質的に減殺するか、独占を形成する恐れがあるとき、これを違法とする」というものである。
- 8) 正確な市場シェアを計測するのは困難である。というのは、ユニテッド・シュー社は靴製造機械のすべての分野にわたって生産していたので、全機械についての平均シェ

- アを計算しなければならないからである。ケイゼンはこれをおよそ85%と推定している。Kaysen[1956], pp.39-50.
- 9) 中古市場が新製品市場の競争に及ぼす影響に関しては、第4章を参照。
- 10) Kaysen [1956] ch. VIII参照。
- 11) アルコア事件でハンド判事は独占となる基準について、アルコア社の90%という市場シェアについて「このパーセンテージは独占を形成するに充分である。60ないし65%で充分かどうかは疑わしいし、33%では確実に独占でない」と述べている。佐藤[1967], p.49脚注8参照。
- 12) Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990], p.700.
- 13) 川浜 [1988] 参照。なお同論文では、1918年のユナイテッド・シュー事件に先立つ事件として、モーション・ピクチャー事件(1917年)があげられているが、同事件では賃貸が争点とはなっていないのでここでは省いた。その他、FTCによるシンクレア事件 (FTC v.Sinclair Refining Co., 261 U.S.463, 1923) もある。これはガソリン元売り業者がリースしているガソリン・ポンプに安全上の必要から他の業者のガソリンに使用しないように条件をつけた事件で、合法とされた(松下[1982], p.194)。
- 14) International Salt Co. v. United States, 332 U.S.392 (1947).
- 15) たとえばLixatorについては790台の機械をすべて賃貸契約で供給し、その全契約に抱き合わせ条項があった。同じ機械の50台の別の賃貸契約についても4台を除いて抱き合わせ条項が含まれていた。またSaltomatについては96台中73台が賃貸契約されており、そのすべての賃貸契約に抱き合わせ条項が付されていた。
- 16) 自社の機械で使われるための販売額は不明である。
- 17) Lixatorについては、競争者が同じ品質の塩をより安く提供したのにインターナショナル・ソルト社がその価格で提供しないときには、ユーザーはインターナショナル・ソルト社から買わずに市場で購入する自由があるという。Saltomatについてもインターナショナル・ソルト社が価格を引き下げたときには、引き下げた価格で塩錠剤を購入できるようになっているという。
- 18) 抱き合わせの違法性の判断基準として、抱き合わす (tying) 商品市場での市場支配力を抱き合わせによって抱き合わされる (tied) 商品市場での支配力を高める場合に違法性があるとする「てこ理論」があるが、このインターナショナル・ソルト事件では塩市場でのインターナショナル・ソルト社の市場支配力の有無については考慮されていない。ただ問題となった抱き合わせによって影響を受けた市場規模がとるに足らない (insignificant) であるとはいえないとしている。「てこ理論」については川浜 [1988] 参照。
- 19) Wiley, Rasmusen and Ramseyer[1990]によると、Williamsburg Wax Museum v.

Historic Figure Inc (D.C.Cir.1989) や Souza v. Estate of Bishop (ninth Cir, 1987) においてシュー・ルールに反して賃貸が認められた。

- 20) Posner [1976], Posner and Easterbrook [1981].
- 21) これは製品購入費用が埋没性をもつことを前提していることになる。
- 22) 川浜 [1988] 参照。
- 23) Metered Tying については, Hansen and Roberts[1980]参照。
- 24) Posner [1976], pp.180-181. ただしここでの批判的となっているのは抱き合わせに関する議論であって, 賃貸とのかかわりは小さい。
ここであげた批判以外に, 抱き合わせの利点として川浜 [1988] では「結合生産・販売の利益」「危険分散」「投入の代替の防止」「販売促進」の4点があげられている。

第3章

賃貸借とコースの推論

排除的な側面をもつことから賃貸借を反競争的な行為と考える伝統的な見解は、コンピュータやコピー機メーカーの供給政策にも影響したように、かなり一般的な認識となっていた。しかしシカゴ学派からきびしい批判をあびており、それに対して十分な反論ができていないのも事実だろう。それでは、賃貸借という取引方法に反競争性という問題はないのだろうか。

現在、製造業の生産物の多くは耐久性をもった製品であろう。これまでわが国の産業組織論では耐久性という問題はあまりかえりみられてこなかった。耐久財だからといってとりわけ区別して議論されず、機械でも食品でも同じように扱われてきた。しかしながら耐久財には、長期間にわたって使用できるという特性にともなう固有の問題が存在する。耐久財に固有の問題を扱う領域は、通常、「耐久財独占」(Durable Goods Monopoly)の理論とよばれる¹⁾。

伝統的な議論とは別の視角から賃貸借の問題へ接近する方法が、この耐久財独占の理論である。賃貸借の対象となるのは、耐久財に限られる。耐久性をもたない財やサービスは、取引にあたって所有そのものが移転される。すなわち財自体の売買によって取引が行われる。しかし耐久財の場合には、財そのものでなく財から生じるサービスのフローのみを売買するという取引が成り立ちうる。これが賃貸借である。このように所有と使用を分離できるという耐久財固有の特性とのかかわりのなかで賃貸借の問題を考えることができる²⁾。

耐久財の市場では、非耐久財にはない固有の問題が存在する。独占市場では利潤を最大にするよう限界収入と限界費用の等しくなるところに生産量が決定されるという独占価格理論も、耐久財の場合にはかならずしも常に成立するわけではない。このよ

うな耐久財の独占者にとっての困難を、「コースの推論」とよんでいる。本章では、異なった市場構造のもとで「コースの推論」がどのような形をとるかを検討し、耐久性という点を重視したとき賃貸借が競争や効率性にどのような影響を及ぼすのか、そしてそれにもとづいて賃貸という取引形態に関する独占禁止政策がどのような意義をもつのかについて考えてみたい。

1. 市場構造と耐久性

独占的な市場構造のもとでは、資源配分上の非効率性などさまざまな弊害が発生する。この独占市場の弊害のひとつとして、独占市場で供給される財の品質に関する問題がある。一般に品質の問題は、数量的にあらわすのが困難である。そのなかで、耐久性という品質の要因は、財の寿命という数値で品質を表現できるため、古くから品質の代表的な変数としてとりあげられてきた。

市場構造と財の耐久性に関する伝統的見解³⁾では、独占的な市場構造のもとでは、より耐久性の劣る製品が生産されるといわれてきた。その理由として、耐久性の高い製品を作ることは、生産コストが上昇する反面、買い換えに要する時間も長くなるため、生産者の利益とならないという点があげられている。

このような伝統的見解に対して、Swan [1970] は市場構造と財の耐久性が無関係であることを示した。すなわち独占的な市場構造でも製品の耐久性は競争市場と同一であることを明らかにした。これを「スワンの独立性の結果」(Swan's Independence Result; 以下、「独立性の結果」と略す)とよんでいる。

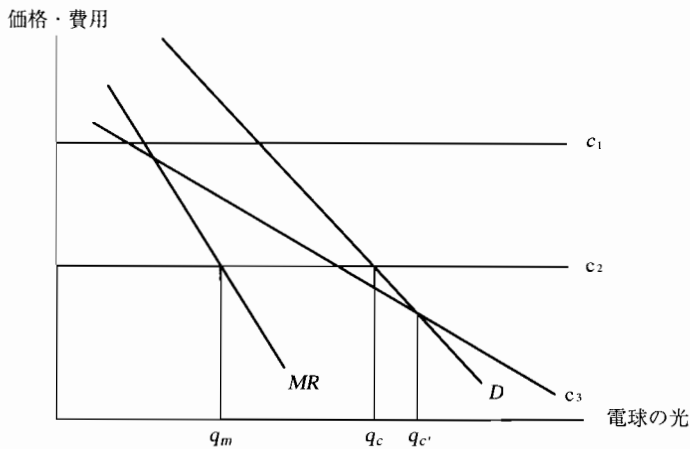
Liebowitz [1982] に従って、「独立性の結果」を考えてみる。例として、電球をとりあげよう。いま、寿命が1期間だけの電球と2期間使える寿命をもった電球という2種類の電球を考える。図3-1はこの2種類の電球が、企業によってどのように選択されるかを示している。横軸は電球の照らす光のサービスをあらわしている。縦軸は価格と費用を示している。2期間の寿命をもった電球の生産費用は寿命1期間の電球のコストの2倍より低いとする⁴⁾。したがって光の1単位当りの費用(平均費用)は、2期間寿命の電球の平均費用曲線(c_2)が1期間寿命の電球の平均費用曲線(c_1)より

下方に位置することになる。また、平均費用と限界費用は一定で等しく、平均費用曲線と限界費用曲線が一致すると仮定する。

ここで独占企業と競争企業の選択する電球の種類と生産量・価格を考えてみる。競争企業では、すぐにわかるように寿命2期間の電球を q_c だけ生産する。一方、独占企業の場合、利潤最大になるように種類と生産量を決定すると、2期間寿命の電球を q_m だけ生産することを選ぶことがわかる。このように独占であっても競争であっても生産される財の耐久性は同じであり、市場構造と耐久性は独立であるといえる^{3) 6)}。

以上の議論の含意は、賃貸と販売を比較することでもっと明らかになるだろう⁷⁾。賃貸とは耐久財からもたらされるサービス・フローのみを販売することである。図3-1の横軸で示した電球による光のサービスとは、まさに電球を賃貸した場合に相当する。したがって電球を賃貸する場合、競争であっても独占であっても、その寿命は変わらないのである。一方、電球を販売する場合を考えてみよう。完全資本市場、完全予見（財の耐久性について消費者が完全に知っている）を想定すると、耐久財の販売価格は寿命がある間支払われる賃貸料の割引現在価値の合計に等しくなる。したがって、賃貸のケースでの議論がそのまま適用され、市場構造と耐久性は独立である。また、市場構造にかかわらず、賃貸と販売も無差別ということになる。

図3-1 市場構造と耐久性



出所：Liebowitz [1982], p.817, Fig.1を転載（一部修正）。

2. 完全耐久財市場の市場構造と市場成果

(1) コースの推論 (Coase Conjecture)

前節のスワンの議論は、実は賃貸に関する議論であったといえる。つまり電球を売るのではなく電球からもたらされる光というサービスだけを売っているのである。そして電球を売っても光だけ売ってもどちらも同じことであると考えられている。しかしそのような考え方では、将来価格についての買い手の予測は過去の実験にもとづく仮定されていることになる。そのような将来の価格が過去そして現在と同じであると予想するような買い手を仮定すると、完全耐久財（寿命が無限である耐久財）の独占的な売り手は先に購入した人と後から購入した人とで販売価格を変えるという時間の流れのなかでの価格差別が可能になる⁸⁾。

しかし、将来の価格が変動する可能性も考えるような買い手を仮定すると、状況は一変してしまう。つまり、売り手はたとえ市場を独占していても独占価格を設定することができなくなり、競争価格で売らざるをえなくなってしまうのである。このような耐久財固有の特性は、Coase [1972] によって見いだされたことにちなんで、「コースの推論」(Coase Conjecture) とよばれている。

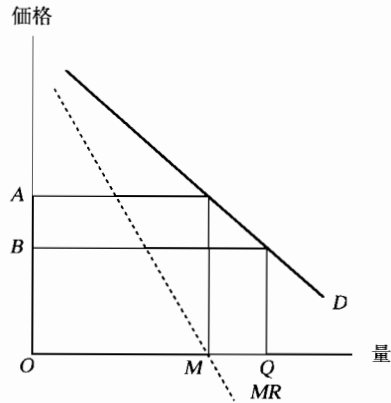
コースはまったく減耗しない完全な耐久性をもったものの例として土地をあげて、完全耐久財市場で起こる独占者にとっての困難を図3-2のように説明している。

質のうえでまったく均一であるような土地が図3-2のOQだけあるとする。ある人がすべて(図3-2のOQ)所有しているとする。このとき、この所有者は自分の土地をもっているもなんらの効用がなく、また土地を廃棄するためのコストもかからないとする。いいかえるとこの土地の限界費用はゼロであるとする。

土地に対する需要曲線は図3-2のDのような通常の右下がりであるとする。この独占的に土地を所有している人の価格設定は、通常の独占価格理論のようになる。すなわち、限界収入曲線MRが限界費用(この場合ゼロなので横軸)と交わる点までの土地OMを価格OAで販売することで利潤(ここでは収入に等しい)を最大化する。

MQの土地はいうまでもなく売れずに残っている。この残った土地について、もと

図3-2 コースの推論



出所：Coase [1972], p.144, Fig. 1 を転載。

もとの土地所有者はどのように考えるだろうか。需要曲線 D のうち、 OM より左側はすでに土地を入手しているので、市場から消えてしまっているのと同じである。すると元来の土地所有が直面する需要曲線は M より右側の部分である。そこで残った土地についても売ればより多くの収入を手に入れることができる。そこでまた MQ の一部を販売しようとするだろう。このような追加販売があれば土地の価格は、最初に売った OA よりも低くなり、最初に購入した人にはキャピタル・ロスが発生する。しかしその土地の所有権はももとの地主から新しい土地所有者に移転しているので、その損失はももとの所有者ではなく新しい土地所有者の負担となる。したがってももとの地主にはキャピタル・ロスを防ごうという誘因はない。そこで MQ の一部を売った残りについてもさらに売っていくというプロセスを繰り返し、結局 MQ の土地も全部売ってしまい価格は OB まで下落することになる。このような価格差別によって、地主は完全競争のときに発生するだろう消費者余剰の一部を取ってしまうことになる。もっと細かい価格差別を行えば消費者余剰をすべて占有することもできる。

このような価格差別は、将来価格がいまと変わらないという過大な予想をするような買い手の場合にのみ可能となる。しかし買い手が合理的であればこのように将来価格について過大な見積りをしたりはせず、将来価格の引き下げを予想し、余剰を占有

されるというような誤りを回避するであろう。このような合理的な買い手を想定すると、熱心な需要者であっても、将来の価格引き下げを予想するので、競争価格以上の価格では買おうとしないであろう。つまり、いずれOQが全部売られてしまうことがわかっているならば、OB以上の価格を支払おうとはしないだろう。このような状況のもとでは、独占的な売り手であっても、利潤最大をもたらすような価格設定はできず、競争的な価格で売らざるをえないことになる。すなわち耐久財の市場では、独占による市場支配が不可能になる。通常の独占価格の議論は適用できないのである。このような耐久財の特性にもとづいて独占者でも独占価格を設定できないという問題が「コースの推論」である。

「コースの推論」がはたらくのは、耐久財を販売した場合に、もし過剰生産が行われればそれによるキャピタル・ロスを購入者が負担しなければならないためである⁹⁾。過剰生産（過剰供給）によって価格が下がるとそれは古い製品のキャピタル・ロスをもたらす。販売したときには所有者はすでに生産者から購入者へと移っているので、このロスは購入者の負担となる。したがって販売の場合、過剰生産への誘因がはたらくやすい。

売り手にこのような過剰生産への誘因がはたらくやすいことを知っている買い手は、競争価格以上では買おうとしない。つまり、売り手が追加生産をしないという特別な約束をしないかぎり、買い手の需要曲線は無限に価格弾力的となり、売り手は価格支配力を失ってしまうのである。

(2) 耐久財の販売とコースの推論 — Bulowの2期モデル—

1) 2期モデル

Bulow [1982] は2期モデルによって、「コースの推論」をより詳細に検討している。ビューロウは、完全な耐久性をもった財すなわち減耗しない耐久財について異なる市場構造のもとで、その耐久財を販売したときと賃貸したときで生産量にどのような違いが生じるかを比較した。ここではまず販売について、競争市場と独占市場を比較する。

競争の場合には期待の問題は起こらない。しかし独占の場合、買い手は自分の購入

した財の価値の変化に関心を抱いており、耐久財購入の際に支払ってもよいとする価格に影響するので、期待が重要な役割を果たす。

ビューロウは2期モデルで、まず第2期の生産を考えてから、ついで第1期の生産を考えるという逆向き（backward）の手順によって期待の問題を解決する。売り手は第1期の戦略が与えられたとして、第2期の最適戦略を決定することができる。第1期の戦略への第2期の反応を考慮して、第1期の最適戦略を決定する。

生産物は分割可能で、減耗も陳腐化もない完全耐久財であるとする。買い手は耐久財から生み出されるサービスを需要する。すなわち販売の場合であっても、各期の需要は耐久財からもたらされるサービスが基本となる。つまり、暗黙の賃貸借市場（implicit rental market）を想定する。また各期とも暗黙の賃貸の需要曲線は同一であるとする。

すべての利用可能な技術の限界費用は c で一定であるとする。費用は生産にのみかかり、販売や賃貸のために必要な取引費用はかからないとする。利率（割引率）も ρ で一定であるとする。需要曲線、生産コスト、生産について完全情報とする。中古市場も完全であるとする。中古市場の役割は、価格差別を解消すること、および耐久財を耐久財として意味あるものにするることである。たとえばベビーカーなどは中古市場がなければ、物理的には耐久財であっても、経済的には耐久財とはいえない。つまり、第2期の暗黙の賃貸借市場では、第1期に販売されたものがすでに市場に存在しているが、その所有者はかならずしも第1期の購入者でなくてもよいのである。

まず、第1期の期首に1単位生産された財が販売あるいは賃貸されたとき2期モデルの各期においてどのような収入・費用の状態になるか確認しておこう。

製品を価格 p で販売する場合、第1期に p の収入を得る。製品を販売せずに賃貸料 r で賃貸する場合、第1期と第2期にそれぞれ r だけの収入が生産者の手元に入る。販売する場合、一種の結合生産物として第1期の使用と第2期の使用が生み出されていると考えることができる。各期における使用に対して支払われる額は賃貸料と同じである。したがって販売価格 p は第1期と第2期の賃貸料の割引現在価値の合計に等しい。もし割引率がゼロであるとする、 $p=2r$ となる。生産に要する費用 c は販売の場合も賃貸の場合も第1期にだけかかる。あるいは各期にそれぞれ、定額（ $c/2$ ）で償却

していくと考えることもできる。

このような収入と費用をまとめると表3-1のようになる。

表3-1 第1期に生産された製品1単位当りの賃貸と販売の収入と費用

期	1	2	合計
販売収入	p	0	$p=2r$
費用	c	0	c
賃貸収入	r	r	$2r$
費用	$c/2$	$c/2$	c

注：割引率=0とする。

2) 限界費用がゼロの場合

第2期の追加生産も考えると、各期の生産はどのようになるだろうか。まず限界費用がゼロの場合から考えよう。

暗黙の賃貸に対する逆需要関数は、つぎのように通常の線型の逆需要関数であるとする。

$$r = \alpha - \beta q \quad (3.1)$$

ただし、 r は1期の賃貸料、 q はその日までの累積生産量、 α 、 β は正の定数とする。

期間は2期で非連続的であるとする。すなわち生産は期首に行われ、次期期首までは続かないとする。

競争的市場において、生産はすべて瞬時に行われる。すなわち第1期でのみ生産が行われる。なぜならば生産を制限すればただちに参入が起きるからである。

$$q_{1c} = \frac{\alpha}{\beta} \quad (3.2)$$

$$q_{2c} = 0$$

ここで、 q_{ic} は第 i 期の競争的な産業での生産量を示している。

このときもちろん利潤は0である。販売価格は暗黙の賃貸料の割引現在価値に等しく、かつ暗黙の賃貸料が0なので販売価格も0である。

独占的販売者 (monopoly seller) の場合には前述のように、第2期の追加生産への

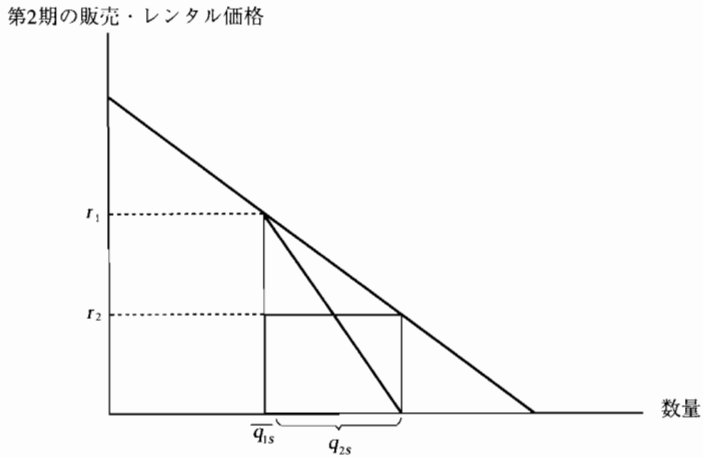
期待が重要な役割を果たす。

まず、第 i 期の独占的販売者による生産量を q_{is} と書くことにする。第1期に \bar{q}_{is} だけの生産が行われていたとしよう。そのとき第2期に直面する賃貸への逆需要曲線は、 \bar{q}_{is} だけ市場から消えてしまったのと同じになる。すなわち

$$r = (\alpha - \beta \bar{q}_{is}) - \beta q_{2s} \quad (3.3)$$

となる。

図3-3 第2期の販売



出所：Bulow [1982], p.321, Fig.1 を転載（一部加筆）。

第2期は最後の期であるので、暗黙の賃貸への需要曲線と販売への需要曲線は同じと考えてよい。ここで利潤最大にする第2期の生産量は

$$q_{2s} = \frac{\alpha - \beta \bar{q}_{is}}{2\beta} \quad (3.4)$$

となる。

第1期で \bar{q}_{is} だけ生産されたときには生産者が第2期に (3.4) 式に従って生産することを、買い手は第1期の期首に合理的に期待する。つまり、暗黙の賃貸料が図3-3のように第1期の r_1 から第2期には r_2 へ下がることを予想する。販売の場合追加生産による暗黙の賃貸料の低下による損失はもっぱら購入者の負担となるので、生産者は暗黙

の賃貸料の下落には無関心であり、それを買い手はあらかじめ予想しているのである。第1期の販売価格 p_1 は、第1期と第2期の暗黙の賃貸料の割引現在価値の合計に等しい。すなわち

$$p_1 = (\alpha - \beta q_{1s}) + \frac{(\alpha - \beta q_{1s})}{2(1+\rho)} \quad (3.5)$$

となる。そこで、独占的販売者の利潤最大化問題は

$$\max_{q_{1s}, q_{2s}} \left[q_{1s} p_1(q_{1s}) + \frac{(\alpha - \beta q_{1s} - \beta q_{2s}) q_{2s}}{1+\rho} \right] \quad (3.6)$$

これを解くと、

$$q_{1s} = \frac{\frac{\alpha}{\beta}}{2 + \frac{1}{2(1+\rho)}} \quad (3.7)$$

$$q_{2s} = \frac{\alpha}{2\beta} \left(\frac{1 + \frac{1}{2(1+\rho)}}{2 + \frac{1}{2(1+\rho)}} \right)$$

という独占的販売者の第1期、第2期の最適生産量が求められる。これは(3.2)式で示された競争的企業の生産とは異なっている。しかし、通常の(非耐久財の)独占価格に対応した生産量よりは多く、競争と独占の中間的な生産量になっている。

3) 限界費用が非負の場合

競争的企業は第1期にすべて生産し、限界費用に等しい価格設定がなされるので、第1期の生産量はつぎのようになる。

$$q_{1c} = \frac{\frac{2+\rho}{1+\rho} \alpha - c}{\frac{2+\rho}{1+\rho} \beta} \quad (3.8)$$

一方、独占的販売者の場合、利潤最大問題は次式のようになる。

$$\max_{q_{1s}, q_{2s}} \left[q_{1s} (p_1(q_{1s}) - c) + \frac{(\alpha - \beta q_{1s} - \beta q_{2s} - c) q_{2s}}{1+\rho} \right] \quad (3.9)$$

ここで簡単化のため時間選好がない、すなわち $\rho=0$ とする。そして(3.9)式を解くと

$$q_{1s} = \frac{2\alpha}{5\beta} \quad (3.10)$$

$$q_{2s} = \frac{1}{2\beta} \left(\frac{3}{5} \alpha - c \right)$$

となる。しかし $q_{2s} \geq 0$ でなければならないので、この解が成立するのは

$$0 \leq c \leq \frac{3\alpha}{5} \quad (3.10')$$

のときである。

c がこの値を超えたときには、第2期の生産はゼロになる。第2期の生産がなければ、第1期に生産された財の販売価格は

$$p_1 = \alpha - \beta q_{1s} + \frac{\alpha - \beta q_{1s}}{1 + \rho}$$

となり、さらに $\rho = 0$ なので

$$p_1 = 2\alpha - 2\beta q_{1s} \quad (3.11)$$

となる。そこで利潤最大化問題は

$$\max_{q_{1s}} \left[q_{1s} (p_1(q_{1s}) - c) \right] \quad (3.12)$$

となる。これを解くと

$$q_{1s} = \frac{\alpha - c}{2\beta} \quad (3.13)$$

となる。これは、通常非耐久財の独占市場と同じである。

しかし、このように少ない生産量水準では、買い手側に第2期において追加的生産があるのではないかという期待を誘発する可能性がある。そのような期待が生じるときは需要を飽和させる水準まで生産をしてしまう。すなわち

$$q_{1s} = \frac{\alpha - c}{\beta} \quad (3.14)$$

となる。(3.13) 式と (3.14) 式のどちらになるかは、限界費用 c の水準に依存する。(3.13) 式と (3.14) 式を等しくするような限界費用は、 $c = 2\alpha/3$ である。したがって

$3\alpha/5 \leq c \leq 2\alpha/3$ のとき

$$q_{1s} = \frac{\alpha - c}{\beta} \quad (3.15)$$

$2\alpha/3 \leq c \leq 2\alpha$ のとき

$$q_{1s} = \frac{\alpha - \frac{c}{2}}{2\beta}$$

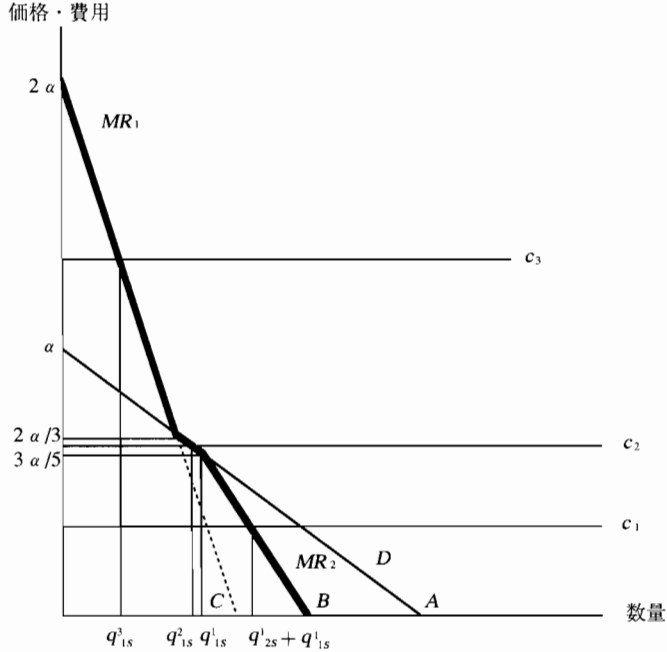
となる。 $2\alpha \leq c$ のときは、いうまでもなく、費用が高すぎるため、第1期も第2期も生産されない。

限界費用が変化したとき、独占的販売者の2期間を合計した生産量 ($\rho=0$ とする) は図3-4の太い線に沿って変化していく。 $0 \leq c \leq 3\alpha/5$ のときは、 c_1 のように、第1期には c にかかわりなく $2\alpha/5\beta$ を、第2期には限界費用と MR_2 の交点まで生産する。 $3\alpha/5 \leq c \leq 2\alpha/3$ のときには、 c_2 のように、限界費用と D の交点まで第1期にすべて生産してしまう。 $2\alpha/3 \leq c \leq 2\alpha$ のときには c_3 のように限界費用と MR_1 の交点まで第1期にすべて生産してしまう。

通常の独占価格設定に対応するのは、第2期に生産が行われないときの第1期の販売の限界収入曲線と限界費用が一致する点に生産量を決定することである。つまり MR に沿って生産することである。このような独占利潤の獲得が実現しているのは、 $2\alpha/3 \leq c \leq 2\alpha$ の範囲に限界費用があるときだけである。 $c \leq 2/3\alpha$ では、総生産を示す太い線は MR_1 (破線を含む) よりも右方に位置している。すなわち独占であっても利潤最大水準よりも多くの生産をせざるをえないことになる。競争市場と独占市場が同じになるという厳密な意味での「コースの推論」は成立しない。しかし第2期の追加生産のために独占価格を維持できないというコースの指摘の肝腎な部分は成立しているのである。

以上のように、2期モデルによって、「コースの推論」は、限定付きではあるが成立することが確かめられた。

図3-4 限界費用の水準と独占的販売者の生産



記号 q^j_{1s} =限界費用が c_j のときの第 i 期の独占的販売者の生産量

$j=1$ は $0 \leq c \leq 3\alpha/5$

$j=2$ は $3\alpha/5 \leq c \leq 2\alpha/3$

$j=3$ は $2\alpha/3 \leq c \leq 2\alpha$

D : 各期の暗黙の賃貸の需要曲線

MR_1 : 第2期に追加生産しないときの第1期に直面する販売の限界収入曲線

MR_2 : 第1期に q^1_{1s} だけ生産したときの第2期に直面する販売の限界収入曲線

出所: 著者作成。

3. 賃貸とコースの推論の回避

「コースの推論」は、耐久財市場では市場支配力が成立しないという、衝撃的な結論をもたらした。しかし現実問題として、耐久財市場では独占的市場構造でも競争価格が維持されているという主張は、かならずしも説得的ではないだろう。実際には、「コースの推論」を回避するような行動を企業はとっている場合が多いのではなから

うか。

もし独占者が「コースの推論」によって指摘されたような特性を避け、耐久財市場でも販売によって独占的な利潤を得ようとするならば、価格引き下げを行わないとか、行われた場合は買いもどしに应じるなどの特別な契約を買い手と結ばなければならない。あるいは製品の耐久性を落とすこともひとつの方法である¹⁰⁾。つまり耐久財を非耐久財化してしまえば、そもそも耐久財固有の問題はなくなってしまうので「コースの推論」ははたらかなくなるのである。

(1) 賃 貸

非耐久財化の手段として、しばしばとられるのが直接的な販売をやめて、賃貸のみによって供給するという方法である。賃貸の場合には、耐久財からもたらされるサービスだけの販売であるので、耐久財固有の問題が生じないのである¹¹⁾。

前節と同じ条件のもとでの独占的賃貸者 (monopoly renter) の生産量を求めてみよう。まず限界費用が0の場合を考える。独占的賃貸者の利潤最大化問題はつぎのようである。

$$\max_{q_{1R}, q_{2R}} \left[q_{1R} (\alpha - \beta q_{1R}) + (q_{1R} + q_{2R}) \frac{\alpha - \beta (q_{1R} + q_{2R})}{1 + \rho} \right] \quad (3.16)$$

ここで q_{iR} は第 i 期の賃貸者の生産量を示している。

第2期での利潤は割引かれるので、最適な生産計画は第1期にすべてを生産してしまい、それを2期間の間賃貸することである。

$$q_{1R} = \frac{\alpha}{2\beta} \quad (3.17)$$

$$q_{2R} = 0$$

前節の競争的企業と独占的販売企業をここでの独占的賃貸と比較すると、三つの市場構造のそれぞれにおける、各期の生産量は表3-2のようになる。

$\rho=0$ を仮定して2期間の合計生産量を図3-4でみると、独占・販売のときB点、独占・賃貸のときC点、競争のときA点となっている。これより、2期間にわたる生産・賃貸のデッド・ウェイト・ロスの大小を比較すると、独占・販売のロス

表3-2 市場構造と各期の生産（限界費用=0の場合）

市場構造	第1期の生産量	第2期の生産量
独占・販売	$\frac{\frac{\alpha}{\beta}}{2 + \frac{1}{2(1+\rho)}}$	$\frac{\alpha \left[1 + \frac{1}{2(1+\rho)} \right]}{2\beta \left[1 + \frac{1}{2(1+\rho)} \right]}$
独占・賃貸	$\frac{\alpha}{2\beta}$	0
競争	$\frac{\alpha}{\beta}$	0

出所：Krouse [1990], p.277, Table 8.1を参考にして作成。

賃貸よりも小さくなっている。

限界費用が非負である場合の独占的賃貸者の生産量も同様にして導くことができる。すなわち第1期にすべて生産し、それを2期間にわたって賃貸するので前節と同じように時間選好がない（ $\rho=0$ ）とすると、

$$q_{1R} = \frac{\alpha - \frac{c}{2}}{2\beta} \quad (3.18)$$

となる。市場構造と各期の生産量は、表3-3のようになる。

つまり、独占者が販売をせずに賃貸のみで供給するとき、生産は限界費用にかかわりなく図3-4のMRに沿って行われ、独占利潤を獲得することが可能なのである。このように、耐久財市場の独占者にとって賃貸は、「コースの推論」を避け独占的な利潤を獲得するために利用可能な取引方法なのである。

（2）固定設備への過少投資と高い限界費用によるコミットメント

耐久財市場で販売を行わなければならない企業にとって独占価格を維持できないという困難は、買い手が第2期（以降）の過剰生産による価格低下を予知するために、過剰生産によるロスを買手へ転嫁することができないということに起因する。そのような困難を回避する方法として賃貸をあげたわけであるが、それ以外にも企業はさまざまな方法によって、独占価格を維持することが考えられる。

表3-3 市場構造と各期の生産（限界費用 >0 , $\rho=0$ の場合）

市場構造	第1期の生産	第2期の生産	パラメータ
独占・販売1	$\frac{2\alpha}{5\beta}$	$\frac{1}{2\beta}\left(\frac{3\alpha}{5}-c\right)$	$0 \leq c \leq 3\alpha/5$
独占・販売2	$\frac{\alpha-c}{\beta}$	0	$3\alpha/5 \leq c \leq 2\alpha/3$
独占・販売3	$\frac{\alpha-\frac{c}{2}}{2\beta}$	0	$2\alpha/3 \leq c \leq 2\alpha$
独占・賃貸	$\frac{\alpha-\frac{c}{2}}{2\beta}$	0	$0 \leq c \leq 2\alpha$
競争	$\frac{2\alpha-c}{2\beta}$	0	$0 \leq c \leq 2\alpha$

出所：Krouse [1990], p.277, Table 8.1より転載，一部修正。

表3-3より，限界費用の上昇につれて，第2期の生産はしだいに減少していくことがわかる。第2期の生産が少なければそれだけ，価格低下の可能性が低下する。そして，限界費用が $2\alpha/3$ を超えると，賃貸の場合と同様に利潤最大の主体均衡を実現できる。そこで，効率的な水準を超えて限界費用を引き上げる（固定設備への投資を少なくする）ような技術選択を行うというコミットメントによって，買い手に価格低下が起きないと確信を抱かせることが，ひとつの方法として考えられる¹²⁾。

いま，総費用は一定の限界費用 c と生産量の積である可変費用と，第1期の期首に行う固定的な埋没費用 $F(c)$ の二つの部分から構成されているとする。そして $F(c)$ は c についてdecreasing & convexであると仮定する。また先と同様に簡単化のために $\rho=0$ と仮定する。まず第2期の生産が正である独占的販売者1のケースに限定して考える。

ある所与の c のもとでの2期間から得られる総利潤 π は， q_1 , q_2 の最適値を先の(3.9)式に代入すると

$$\pi = \frac{\alpha^2}{5\beta} + \frac{(\alpha-c)^2}{4\beta} - F(c) \quad (3.19)$$

となる。これより、利潤を最大にする c （あるいは $F(c)$ ）の最適値は

$$F'(c) = -\frac{\alpha - c}{2\beta} \quad (3.20)$$

を満たす。すなわち利潤最大企業は（3.20）式を満たすまで、固定費用に追加投資をしようとする。

表3-3の独占的販売1のケースでの2期間での生産量は

$$q_1 + q_2 = \frac{1}{2\beta} \left(\frac{7\alpha}{5} - c \right) \quad (3.21)$$

である。ゆえに最適値での固定費用へ投資することによる可変費用の低下額は

$$\frac{\frac{1}{2\beta} \left(\frac{7\alpha}{5} - c \right)}{\frac{1}{2\beta} (\alpha - c)} = \frac{\frac{7\alpha}{5} - c}{\alpha - c} \quad (3.22)$$

となり、固定費用への投資額よりも大きい¹³⁾。すなわち利潤最大をもたらす生産水準では、より固定費用への投資を進めることによって総費用を引き下げることができるのに、それが行われていないという意味で、非効率的な過少投資の状態にある。

さらに、固定費用を低くし、限界費用を $2\alpha/3$ 以上に高くするような投資戦略をとるとき、販売であっても賃貸と同様に図3-4の MR_1 に沿って生産することができる。このように、過少投資の状態は、高い限界費用が、将来価格が低下しないということを買手に対してより信頼に足るもの（credible）にすることによって、「コースの推論」を避ける方法となりうるのである。

4. 賃貸借への独禁政策

以上、Coase [1972] にはじまり、Bulow [1982] によって定式化された耐久財市場での問題、そしてそれに関連しての賃貸借の問題を検討してきた。耐久財市場では独占であっても独占的な市場支配力を発揮できないといういわゆる「コースの推論」は、いくつかの制約が必要ではあるが、原則的に成立することが明らかになった。そして、耐久財の独占者による賃貸は「コースの推論」を回避し、超過利潤を獲得する手段と

なっていることが明らかとなった。このことは、独占禁止政策的にはどのような意味をもつのであろうか。

ひとつは、耐久財市場では独占であっても競争と同じ生産・価格水準が実現されるので、効率性が市場構造とは独立であり、市場構造に重きをおいた独占禁止政策は無意味といえることができる。しかしながら、前節でみたように、「コースの推論」成立を避けるような非耐久財化のための行動を企業がとる場合には、効率性が損なわれる。そこで、そのような行動をチェックするような政策が必要になる。

非耐久財化のもっともポピュラーな方法である賃貸借が独占禁止政策上で検討されねばならない。表3-2によって、限界費用がゼロであるとき2期間にわたる生産・賃貸のデッド・ウェイト・ロスの大小を比較すると、独占的賃貸がもっとも大きく、ついで独占的販売となり、競争の場合は当然ながらゼロである。そして、限界費用が非負である場合には、限界費用の水準に応じて競争に等しい場合から独占的賃貸に等しい場合まで、三つのケースに分かれる。しかしいずれにしても、独占的賃貸の場合がもっともロスが大きいくことは変わりはない。ここに耐久財市場での賃貸借の独占禁止政策上の問題があるのである。このような議論から、かつて賃貸借が反競争的であるとされたことは、排除性あるいは参入障壁という問題のある要因を用いなくても正しかったといえる¹⁴⁾。

けれども賃貸を禁止した場合には、逆アバーチ・ジョンソン効果のような過少投資という行動を企業がとる場合も起こりうる。過少投資のような行動は、賃貸に比べて、企業の独占を意図しない意思決定との区別が困難な、より巧妙な非耐久財化の戦略である。独占禁止政策として規制することは非常に困難であろう。そこに、独占禁止政策として賃貸を禁止することがよいのか、かえって明示的でない戦略をとらせがちなになるので、賃貸を禁止しないほうがよいのかという複雑な問題が生まれる。

ここでは、「コースの推論」とのかかわりだけで賃貸を考えたが、賃貸を禁止すべきかどうかには、賃貸による取引費用削減など他の視点からも検討する必要があるだろう¹⁵⁾。

[注]

- 1) アメリカの産業組織論の教科書 (Scherer and Ross [1990]; Tirole [1988], Carlton and Perloff [1990]; Krouse [1990] など) では耐久財独占の問題に1項目あるいは1章をあてられている。
- 2) ここでいう耐久財とは、一定期間にわたってサービスのフローを生み出す製品、あるいは経常的な需要が以前の消費に依存するような製品ということで、日常で耐久財といわれているものに限定されない (Bulow [1982], p.316)。
- 3) Wicksell [1934], Schmalensee [1970] など。
- 4) これは独立性を示すための決定的な仮定ではない。2種類の電球の光単位当たりのコストが違えばよい。
- 5) 市場構造と耐久性に関する伝統的見解と独立性の結果のどちらが正しいかという実証的な研究としては、Avinger [1981]が電球、タングステン・カーバイド、真空管、剃刀の刃のケース・スタディで伝統的見解と整合することを見いだした。その理由として、実際のケースでは、独占ではなく寡占でありそこでのカルテルが耐久性を下げる要因であるとされている。
- 6) このような「独立性の結果」が導かれるためにはいくつかの前提条件が必要である。なかでもすぐわかるのは、図3-1において、異なる耐久性をもった財の平均費用曲線 (限界費用曲線) が交わらないことである。すなわち、規模について収穫一定で平均費用が一定であることである。図3-1での c_1 のように平均費用曲線が交わるような場合には、競争企業と独占企業の選択する耐久性が異なるような場合もありうる。その後、Sieper and Swan [1973]などで、規模について収穫一定の仮定をゆるめた場合について議論されている。
また、耐久性そのものに対して需要は独立であるという条件も必要である。すなわち、寿命にかかわらず耐久財からもたらされるサービス (先の例では光) に対して需要が発生するので、耐久性が異なる財にも同じ需要曲線を用いることができる。耐久性そのものに対する需要は、価値で調整した費用曲線を考えてもよい (Liebowitz [1982]参照)。耐久性などの品質への需要がある場合の市場構造と品質のかかわりについての最近の研究にMikami [1991]がある。
- 7) Scherer [1979], pp.401-403.
- 8) 耐久性が完全であるようなものとして、小谷 [1991]では貨幣を取り上げ、「コースの推論」を貨幣供給の問題に適用している。
- 9) Bulow [1982].
- 10) Tirole [1988], pp. 83-86参照.
- 11) 耐久財の独占者が製品を販売せずに、賃貸のみで供給した身近な例として、電電公社時

代の電話機をあげることができる。かつてのIBMやゼロックスのレンタルも有名である。その他、小谷 [1991] ではイギリスのカラーテレビが昔レンタルであったことを指摘している。

- 12) 固定費用へ過少にしか投資しないということから、規制産業における過剰投資の逆として、Bulow [1982] は逆アバーチ・ジョンソン効果 (reverse Averch-Johnson Result) とよんでいる。
- 13) 独占・販売1では $0 \leq c \leq 3\alpha/5$ なので、もし固定費用への投資額が1ドルであるとする可変費用は1.4～2.00ドルだけ減少する。Bulow [1982], p.323.
- 14) ポズナーも賃貸のみの供給に排除性があるかどうかには問題があるが、「コースの推論」が成立しているので、賃貸のみによる供給は禁止されるべきであると述べている。Posner [1976], p.184.
- 15) 賃貸による取引費用削減効果については、本書第5章を参照されたい。

【付記】

本章は、松岡憲司「賃貸借の産業組織上の問題と『コースの推論』」『大阪経大論集』第42巻第4号(1991年9月)に加筆、修正したものである。

補論 不完全な耐久財市場での市場構造と市場成果

A1 無限期間での不完全耐久財市場

ビューロウの2期モデルに対して、Stokey [1981] は無限モデルで「コースの推論」について検討した。無限期間になると、期待の形成の問題はより複雑になる。しかしながら、ストーキーにあっても耐久財は減耗しない完全耐久財であった。

耐久財がしだいに減耗していく、すなわち不完全耐久財のケースを最初に検討したのは、Bond and Samuelson [1984] である。彼らは期待の形成についてストーキーの考え方を踏襲した無限期間モデルを用い、不完全耐久財の場合について、市場構造の違いが市場成果に及ぼす効果を検討した。ここではBond and Samuelson [1984] のモデルを紹介しておこう。

まず、財は δ という一定率で連続的に減耗していくとする。無限の時間地平を想定し、利子率は ρ で一定とする。無限モデルの場合、生産・交換が連続的に行われるか非連続的に行われるか、そして非連続的な場合には生産・交換の間の時間の長さ（1期の長さ）が重要であることがストーキーによって明らかにされている。ボンドとサミュエルソンでは、生産と交換は同時に一定期間 z ごとに行われる（生産・交換が行われる時を販売日（selling date）とよぶ）と仮定する。

以上の仮定から、ある期の期末の財のストックは、期首のストックが減耗した残り（と期末（次期の期首）に生産されたものの合計となる。

$$q_{t+z} = q_t e^{-\delta z} + y_{t+z} \quad (3A.1)$$

ただし、 q_t は第 t 期のストック量、 y_t は第 t 期の生産量を示している。

ある販売日での、耐久財からのサービス・フローに対する賃貸の（逆）需要関数は線形とする¹⁾。

$$r(q) = \alpha - \beta q \quad (3A.2)$$

$\alpha > 0, \beta > 0, r =$ その販売日での賃貸料

z (1期) の間使用される期首のストック q の賃貸料は、つぎのようになる。

$$\begin{aligned} r(q, \delta, z) &= \int_0^z (\alpha - \beta q e^{-\delta s}) e^{-(\rho + \delta)s} ds \\ &= \alpha(z, \delta) - \beta(z, \delta)q \end{aligned} \quad (3A.3)$$

ただし, $\alpha(z, \delta) = \alpha(1 - e^{-(\rho + \delta)z})/(\rho + \delta)$

$\beta(z, \delta) = \beta(1 - e^{-(\rho + 2\delta)z})/(\rho + 2\delta)$

この需要関数は売り手・買い手の双方とも知っているとは仮定される。

消費者は各期ごとに将来ストックについて期待を形成し、それを割り引いて現時点での支払い価格を計算する。販売日 t で将来期間 s のストックについて形成した期待を $G(s, t, q, z)$ とする。

期待がつぎのようであるとき、期待は「整合的」であるという。

$$G(s', t, q, z) = G(s', s, G(s, t, q, z), z) \quad \forall s, s', t, z \quad (3A.4)$$

すなわち、 t 時点で形成した s' 時点でのストックに関する期待と、 t 時点で形成した s 時点でのストックに関する期待が満たされたときに形成するだろう s' 時点でのストックに関する期待が等しいとき、その期待は「整合的」であるという。いうまでもなく、

$$G(t, t, q, z) = q \quad \forall t, q, z$$

である。

販売日 t において支払おうとする購入価格 p は、整合的な期待にもとづく将来賃貸料の割引現在価値で与えられる。

$$p(t, q, z) = \sum_{n=0}^{\infty} e^{-(\rho + \delta)zn} r(G(t + n, t, q, z), z) \quad (3A.5)$$

A2 市場構造とストック

この需要関数にもとづいて、競争市場、独占的賃貸、独占的販売という市場構造の違いが耐久財の生産ストックにどのような相違を生むのかを検討する。

1) 競争市場

競争市場では、どの販売日 t においても

$$p(t, q, z) = c \quad (3A.6)$$

である。全期間で限界費用は一定であるとして、サービスへの需要はstationaryなので、耐久財の期首のストックは一定になる。

買い手の合理的期待はすべての s について

$$G(s, t, q, z) = q_c(z, \delta) \quad (3A.7)$$

であることを必要とする。 $q_c(z, \delta)$ は z と δ のもとでの競争市場での期首ストック。(3A.6) 式と (3A.7) 式を (3A.5) 式に代入すると競争市場でのストックが得られる。

$$q_c(z, \delta) = \frac{[\alpha(z, \delta) - c(1 - e^{-(\rho + \delta)z})]}{\beta(z, \delta)} \quad (3A.8)$$

2) 独占的賃貸者

賃貸から得られる利潤は

$$\pi_r = [\alpha(z, \delta) - \beta(z, \delta)q_r - c(1 - e^{-(\rho + \delta)z})]q_r \quad (3A.9)$$

である。独占的賃貸者はこの利潤を最大にするようにストックを選択する。

(3A.9) 式を解くと、独占的賃貸者のストックはつぎようになる。

$$q_r(z, \delta) = \frac{q_c(z, \delta)}{2} \quad (3A.10)$$

すなわち競争的な市場の半分のストックとなる。

3) 独占的販売者

独占的販売者の問題は買い手の期待が与えられたとき利潤の現在価値を最大にするような、耐久財の時間経路の選択である。

販売日 t における生産量 y_t はストックの純増と減耗した部分への置換の合計である。

$$\begin{aligned} y_t &= (q_t - q_{t-1}) + (1 - e^{-\delta z})q_{t-1} \\ &= q_t - q_{t-1}e^{-\delta z} \end{aligned} \quad (3A.11)$$

独占的販売者の利潤は各期の生産量の販売から生じるので、利潤の現在価値は

$$\begin{aligned}\pi_s &= \sum_{s=t+1}^{\infty} y_s (p(s, q, z) - c) e^{-\rho z(s-t)} \\ &= \sum_{s=t+1}^{\infty} (q_s - q_{s-1}) e^{-\rho z} (p(s, q, z) - c) e^{-\rho z(s-t)}\end{aligned}\quad (3A.12)$$

である。独占的販売者は $q_t = q$ のもとでこの利潤を最大にするように、各期のストックの時間経路 $[q_t, q_{t+1}, \dots]$ を選択する²⁾。

耐久財の問題では買い手の期待が重要な役割を果たすが、ストーキーはすべての t と $s > t$ について $G(s, t, q, z) = q_s$ を満たす $G(s, t, q, z)$ が存在するという制約のもとで (3A.12) を最大にする $[q_t, q_{t+1}, \dots]$ を合理的期待均衡 (REE) と名づけ、さらに外生的なショックで均衡経路からはずれても、期待が満たされ続けるときを完全合理的期待均衡 (PREE) とよんだ。

ストーキーは PREE において、期待ストック G がつぎのような形式をとることを明らかにした³⁾。

$$G(s, t, q, z) = q^* + \mu^{s-t} (q - q^*) \quad (3A.13)$$

ここで、 q^* は時間の経過とともにストックが近づいていく極限的なストック (limiting stock)、そして μ は調整速度を示している。(3A.13) は整合的な期待の条件を満たしている。ここで利潤最大化の条件を満たすような $q^*(z, \delta)$ について解くことができる。すると、極限的ストック q^* の解が得られる。

$$q^*(z, \delta) = \frac{q_c(z, \delta)}{\gamma(z, \delta)} \quad (3A.14)$$

$$\text{ただし、} \gamma(z, \delta) = [1 + (1 - e^{-\delta z})(1 - e^{-(\rho + 2\delta)z})^{-1/2}]$$

$\gamma(z, \delta)$ は、競争市場と PREE 下での独占的売り手の極限的ストックの比率を示している。すなわち $\gamma = 1$ ならば、独占的売り手のストックは競争市場のストックに近づいていく。また $\gamma > 1$ ならば、独占的販売者のストックは競争市場のストックより少なくなり、価格はより高くなる。そして $\gamma = 2$ ならば独占的販売者と独占的賃貸者は同じストックとなる。

A3 独占的販売者の均衡経路の比較静学

1) 減耗の効果

耐久財が減耗しない、すなわち無限に耐久性のあるケース($\delta \rightarrow 0$)では、 $\gamma(z, \delta) = 1$ となる。このとき、独占的販売者は常に市場を飽和させる競争市場のストックに近づいていく。すなわち、「コースの推論」が成立する。

耐久性に限界のあるケースでは、独占的販売者のストックは、期間の長さが0より長いかがり、常に競争的なストックより少ないストックに近づいていく。

完全耐久財と異なる理由としては、有限耐久の場合、恒常状態が達成されていても、置き換え需要が発生する。この置き換え販売からの利潤を増加するために、競争的なストックの生産を止めることが指摘されている。

さらに、

$$z > 0 \text{ について, } \partial \gamma / \partial \delta > 0 \text{ であつ } \lim_{\delta \rightarrow \infty} \gamma(z, \delta) = 2$$

であるので、耐久性が短くなると極限的なストックは小さくなり、 δ が無限大に近づいたときには独占的販売者の極限的なストックはレンタル・ストックに近づいてくる。

2) 期間の長さ

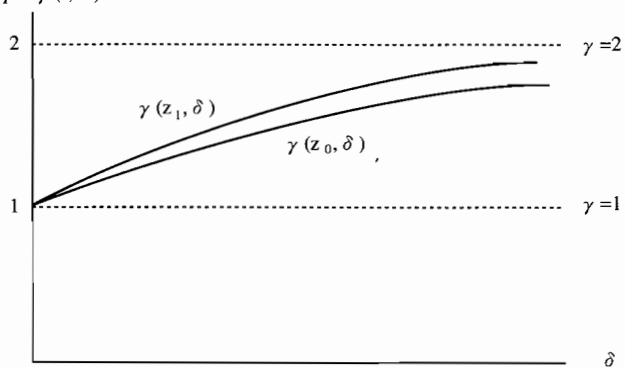
γ は、つぎのような特性も持つ。

$$\lim_{z \rightarrow 0} \gamma(z, \delta) = 1 \quad \forall \text{ 有限の } \delta$$

すなわち期間の長さが短くなると、 δ の値にかかわらず γ は1に近づく。とくに、連続的な時間のケースでは、独占的販売者は減耗率 δ にかかわらずただちに市場を飽和させてしまう（ただちに、競争的なストックに等しいストックを生産してしまう）。

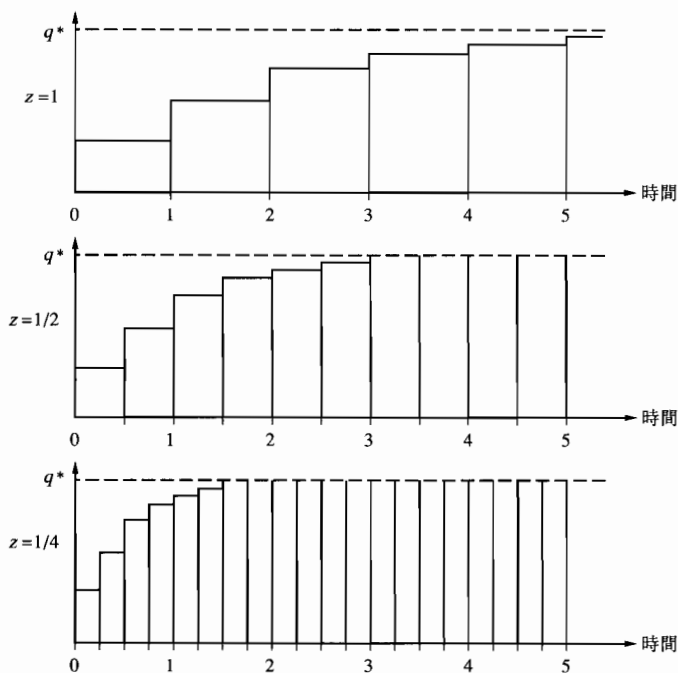
これは、独占的販売者が競争水準以下で生産しようとするとき、二つの条件が必要であるのに、連続的に生産・交換が行われるケースではその条件の一つが満たされないからである。第一の条件は、将来販売が起きなければならないことで、これは減耗を考慮している場合にはかならず将来販売が必要なので満たされる。第二の条件は、現在の産出水準が期待価格に影響しなければならないという条件である。しかしながら、現在価格の将来価格への影響を保証するには正の期間の長さが必要である。取引が連続的であると、瞬時の生産は将来生産の決定に影響せず、その変化も将来生産の期待、そして価格に影響しない。ゆえに競争水準以下で生産しようというインセン

図3A-1 競争・独占的賃貸のストックと独占的販売の極限的ストック
 $q_c/q^* = \gamma(z, \delta)$



出所：Bond and Samuelson[1984], p.341, Fig.1を転載。

図3A-2 独占的販売者の極限的ストックと期間の長さ



出所：Stokey [1981], p.126, Fig. 3を転載。

タイプがはたらかず、市場は飽和する。企業が期間中に瞬時の生産を変更できるときのみ、価格への期待は影響を受け、それゆえに企業は市場を瞬時に飽和させないことへのインセンティブがはたらくのである。取引期間に正の時間がなければ、企業はそのような変化を信用するに値する脅かしとすることができないのである。

このようにより一般化したボンドとサミュエルソンのモデルでも、「コースの推論」が成立することは、証明されている。

[注]

- 1) 彼らは一般的な需要関数についても検討している。
- 2) (3A.11) より、各期の生産量の時間経路を選択しても同じことである。
- 3) Stokey [1981], p.124, Theorem 4.

第4章

中古市場と賃貸借

前章では耐久財のもつ所有と使用が分離できるという特性にともなう「コースの推論」という問題を考えた。耐久財固有のもうひとつの特性として、市場には新品だけでなく中古品も存在しているという点をあげることができる。

たとえば、10年以上乗ることも可能な乗用車の場合、新車を購入した最初のユーザー（primary user）には不要になっても、まだその車を使用することができる。そこで第二のユーザー（secondary user）に転売しようとするだろう。第二のユーザーもしばらく使用して不要になれば、さらに第三のユーザーに転売しようとするかもしれない。このようにして、中古市場（used goods market; secondary market）が発生する。

中古市場は、今日の重要な経済的な課題にもかかわっている。たとえば、中古自動車の問題は製品寿命の問題でもある。他の国に比べてわが国の自動車のモデル・チェンジのサイクルが短すぎるといわれているが、短いモデル・チェンジは典型的な計画的陳腐化であるのはよく知られたことである。また環境問題との関連でいうと、飲料などのビンや缶を再利用するかしないかはまさにビンや缶の中古市場の問題にほかならない。

本章では、中古市場が新製品市場の競争にどのような効果をもっているかを検討し、とくに前章で考察した「コースの推論」を考慮したとき、どのような条件下で独占的企業は中古市場をなくそうとする誘因をもつのかを検討することを目的とする。そしてそのような中古市場を排除しようとする問題と賃貸がどのような関連をもっているのかを検討したい。

1. 中古品の二つの側面

(1) 新品に対する代替財としての中古品

中古品の存在は、古くから産業組織上の問題として議論されてきた。代表的な議論として、集中度を測る場合の市場の定義と関連した問題がある。すなわちある耐久財市場の集中度を測る場合に、市場のなかに中古市場を含めるかどうかという問題である。新規に生産された製品の市場で高い市場シェアをもっている企業が市場支配力をもっているかどうかを集中度によって評価しようという場合に、新製品と高度の代替性をもつ中古品を市場に加えればそれだけ集中度を測るときの分母となる値が大きくなるので、集中度は低くなる。

このような問題をめぐって具体的に争われたのが、アルコア事件である¹⁾。アルミニウム産業でもっとも大きな市場シェアをもっていたアルコア社 (Aluminum Company of America) に対して司法省が同社の解体を求めた事件である。アルミニウムの場合、新たにボーキサイトから生産された生アルミニウムと一度アルミニウムにされたものを再利用した再生アルミニウムが高度の代替性をもっている。再生アルミはいわば中古アルミといってもよいものである。しかも生アルミ生産に対して少なくとも2割程度、多い年には生アルミ以上の再生アルミが生産されていた²⁾。そこで再生アルミを市場に含めるか否かによってアルコア社の市場シェアは違ってきた。第一審では再生アルミを市場に含めるというアルコア社に有利な判決が下されたが、控訴後の差し戻し審でのハンド判事による有名な判決は市場の定義のなかで再生アルミもアルコア社によって支配されているとして再生アルミを市場の定義のなかに入れずにアルコア社のシェアを測定した。

このアルコア事件での議論に代表されるような伝統的な見解では、中古品は新製品の販売を抑える効果をもつと考えられてきた。すなわち中古品は新品と強い代替性をもつので、中古品が新品の競争相手となるという意味である。つまり新品市場では独占的な市場構造であっても、自らが過去に販売した製品との競争が発生して当初の市場支配力が発揮できないことがありうるのである。そこから中古市場を禁止したり制

限したりすることで新品の需要を拡大できるのではないかという独占企業の行動が生まれる可能性があるといわれる。

ここでいう中古品の禁止は製品の耐久性を下げることといいかえることができる。たとえば2期モデルで考えると中古品を禁止するということは使用を1期に限定するということであり、すなわち耐久性を下げることと同じなのである。

たとえば乗用車の場合、中古車に厳しい車検制度を設けるよう政府にはたらきかけることは、中古車に乗ることを相対的に費用のかかるものとして、新車の購入を促進するような効果をもつだろう。また中古教科書を駆逐する手段として頻繁な改訂版をだすという行動も同じ目的があるといわれる³⁾。

また賃貸も中古品の発生を防ぐ手段としてしばしばあげられる。たとえば初期のコンピュータは、賃貸が大部分であった。賃貸による供給が売り手にもたらす利益の一つとして、中古品の発生防止があげられる。販売した場合、所有権は買い手に移転するので、使用後にどのように処分しようと、生産者がそれに関与することはできない。したがって不要になった製品を中古品として転売される可能性がある。しかし販売せずに賃貸だけで供給すれば売り手は中古市場を排除あるいは管理することが可能となる。たとえば借り手が不要になった場合でも所有権は貸し手すなわち生産者にあるので回収することができる。賃貸からもどった製品はたとえ使用することができてもスクラップ化してしまえば、中古製品は市場に登場しない。

(2) 中古の可能性による高価格

中古品のもう一つの側面は、中古市場を認める、すなわち2期間以上の使用を認めることにより、製品価格には第1期の使用による便益への対価と第2期以降の使用による便益への対価（または第2期以降での転売による収入）の両者が含まれることとなる。

たとえば乗用車を購入する場合、中古市場で転売するときあるいは下取りの価格を考慮することが多い。新車価格を評価するときには転売価格を考慮してネットの価格が重視されるだろう。つまり高い転売価格が予想される場合には、新車の価格も高くなる。逆に中古となったときの価格が低い場合には、新車価格も低くならざるをえない。

この側面からみると、中古市場を禁止することは新たに生産する製品の価格低下につながり、かならずしも生産者の利益とはならないのである。

2. 中古市場に関するこれまでの議論

生産者とりわけ独占的生産者にとって、中古市場がどのような意味をもつのかについては、Miller [1974] や Benjamin and Kormendi [1974] や Liebowitz [1982] などによって研究されてきた。まず彼らによるこれまでの研究を振り返っておこう。ミラーたちの議論は、基本的な枠組みが共通している。ここでは中古市場の問題を考える基礎として、彼らの議論の共通部分をサーベイしておく。

彼らのモデルはすべて2期モデルとなっている。第1期の期首に生産され、第1期中は新製品として使用される。第2期に入るとそれは中古品として扱われる。生産者が中古品の発生を望まないで、なんらかの方法で中古市場の発生を禁止する場合には、製品は第1期の期末にスクラップとして廃棄されることとなる。

ミラーたちの議論では、第2期の使用が認められる場合とそうでない場合、すなわち中古市場がある場合とない場合との間で、生産や価格にどのような違いが生じるのかを検討し、独占者に中古市場を禁止する誘因があるのかないのかを考察している。

(1) 中古市場の有無と需要曲線

いま、第1期の需要曲線を D_1 、第2期の需要曲線を D_2 とする。これは各期に耐久財からもたらされる便益への需要であって、財そのものへの需要ではない。あるいは前章のように暗黙に賃貸借を考え、各期の賃借需要をあらわしていると考えてもよい。また第2期の需要は中古市場があるときには中古需要であると考えてよい。 D_1 と D_2 はともに直線であるとする。記号の意味は前章と同じく、 r は1期の賃貸料、 q はその日までの累積生産量、 α 、 α' 、 β 、 β' は正の定数である。

D_1 を

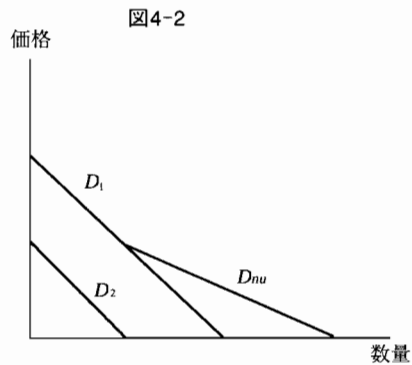
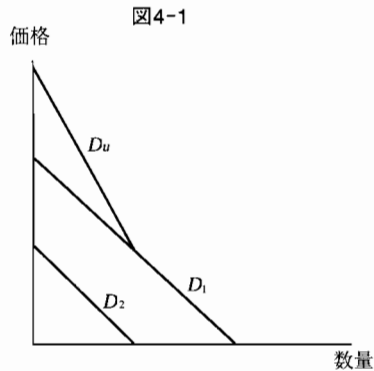
$$r = \alpha - \beta q,$$

D_2 を

$r = \alpha' - \beta'q$ とする。

中古市場があるとき（すなわち2期間にわたっての使用が認められているとき）には、第1期の期首に製品を購入する際に、第1期の暗黙の賃借料と第2期の賃借料（または転売による収入）を合わせた額を支払う。したがって新品の購入の需要曲線 D_0 は、図4-1のように D_1 と D_2 を垂直方向に合計したものとなる。 D_1 と D_2 が同じであるような場合には、 D_0 は D_1 のたて軸切片を2倍にしたものとなる。

一方、製品の使用が1期間にかぎられ、中古市場が認められていない場合、各期の需要曲線は賃借需要ではなく財の購入の需要曲線である。しかし第1期の財購入の需要曲線は、第1期の使用と第2期の使用の代替性によって変化する。第1期に買ったとしても第2期に買ったとしても買い手にとってまったく同じであるという完全代替の場合、第2期に買おうと思っていた買い手がすべて第1期に買うことにしたと考えてよいので、中



古市場がないときの需要曲線 D_{nu} は図4-2のように D_1 と D_2 を水平方向に合計したものとなる。 $D_1=D_2$ であるときには D_{nu} は D_1 の横軸切片を2倍にしたものになる。そして代替性が弱まるにつれて、 D_{nu} は D_1 のほうへ近づいてくる。

(2) 競争市場における中古市場の有無

1) 限界費用が一定の場合

a. 中古市場がある場合

限界費用が一定で、第1期（新品）と第2期（中古）の賃借需要曲線が同一である場合、新品市場と中古市場の競争均衡はどこになるであろうか。前に述べたように新品を購入するときの需要曲線は賃借需要曲線のたて軸切片を2倍にしたものとなる。すなわち図4-3の D_u のようになる。限界費用を一定値 c とすると競争市場では需要曲線との交点で生産量が決まるので q_c だけの生産が行われる。ここで販売価格は限界費用に等しい p となる。第1期が終了と同じだけの量が中古市場に流れ、 p_2 の中古価格で転売される。このとき第1期に購入して第2期に転売した人の正味の支払い額 r_1 は $p-r_2$ で、 r_1 に等しい。

第1期（新品）と第2期（中古）の賃借需要曲線が異なる場合でも限界費用が一定ならば、基本的に同じである。違うのは、新品の購入の需要曲線が図4-4の D_0 のように

図4-3

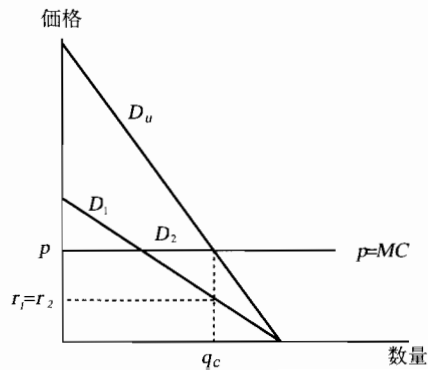
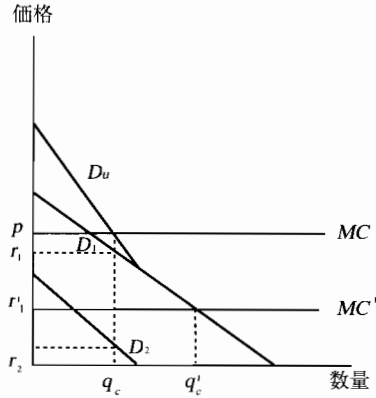


図4-4



途中で屈折した需要曲線となることである。生産量は限界費用と販売の需要曲線の交点に決まる。限界費用の水準が屈折点よりも高ければ、図4-4のように q_c だけの生産が行われ、限界費用に等しい価格で販売される。第2期に入ると r_2 に等しい価格で転売されるので、中古品を転売する新品購入者の正味の支払い額は $p - r_2 = r_1$ になる。

一方限界費用が図4-4の MC' のように屈折点よりも低い場合には、 q_c' に生産量が決まる。この場合、第2期の需要曲線と水平軸との交点よりも右にきているので中古価格はゼロとなり、新品購入者にとって第1期の購入価格が正味の支払い額となる。

b. 中古市場がない場合

限界費用が一定であり、中古市場が禁止されている場合を考えよう。第1期の使用と第2期の使用が完全に代替的であると2期おのおののレンタル需要曲線を水平方向に合計した購入の需要曲線が描かれる。競争市場であるので、限界費用と需要曲線が一致したところで生産量が決まる（図4-5）。

中古市場がある場合と比較すると D_0 と D_m の交点よりも左では中古市場がある場合のほうがより多く生産し、交点よりも右では中古市場がない場合のほうが生産量は多い。価格は限界費用に等しくなる（図4-6）。競争市場では中古市場の有無にかかわらず利潤はゼロであるので、企業にとって中古市場の有無は無差別である。

図4-5

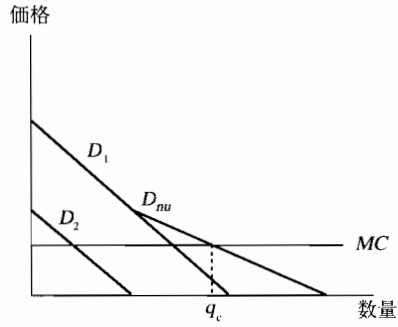
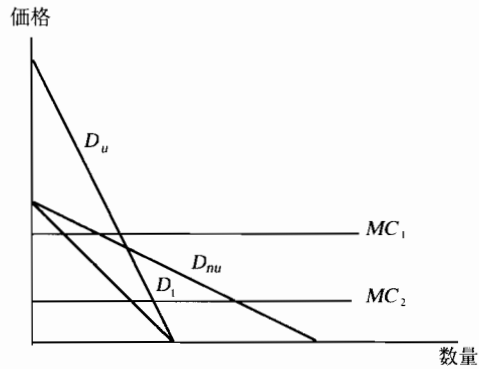


図4-6



2) 限界費用が増増する場合

限界費用が増増していくような場合も、同じように限界費用と需要曲線の交点に生産量が定まる。中古市場がある場合の中古価格と新品購入者の正味支払い額も同じである。

しかし中古の有無に対する競争市場の企業の選好は、限界費用が一定の場合と異なる。限界費用が一定の場合、中古市場があってもなくても生産者余剰はゼロであった。

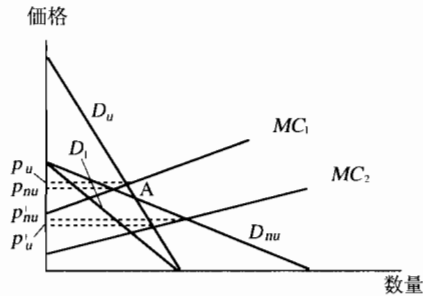
しかし限界費用が増加する場合、中古市場の有無によって生産者余剰の額が異なる。

いま、簡単化のため第1期（新品）と第2期（中古）の賃借需要は同じであるとする。中古市場がある場合とない場合の新品の購入の需要曲線は前と同じように D_u と D_{nu} で示されている。

D_u と D_{nu} の交点（図4-7の点A）よりも生産量が少ない（左側）の場合をまず考える。点Aより左上を限界費用曲線が通ると、価格はつぎのようになる。中古市場がある場合には、 p_u となる。そして中古市場がない場合には p_{nu} となる。このとき $p_u > p_{nu}$ で生産量も中古市場がある場合のほうが多いので、生産者余剰は中古市場がある場合のほうが大きい。このような限界費用の位置の場合には、企業は中古市場があることのほうを望むだろう。

一方、点Aより右下を限界費用曲線が通るとき、つまり点Aよりも生産量が多いときには、中古市場がない場合の価格 p'_{nu} がある場合の価格 p'_u よりも高く、生産量も多いので、生産者余剰は中古市場がない場合のほうが大きくなる。このような場合には企業は中古市場がないことのほうを望むことになる。

図4-7



(3) 独占市場における中古市場の有無

1) 新品需要と中古品需要が同じ場合

生産が独占的に行われている場合、価格と生産量はどこになるであろうか。ここでも簡単にするため、限界費用が一定であると仮定しておく。

まず第1期（新品）と第2期（中古）の賃借需要曲線が同一であり，中古市場がある場合を考える。第1期に販売する際の需要曲線は前と同じように，賃借需要曲線の縦軸の切片を2倍にしたものとなる。図4-8に描かれているように D_u にもとづいて限界収入曲線 MR_u を描き，限界費用曲線との交点で生産量 q_u が決まり，それに対応した需要曲線から新品価格 p_u が決定する。中古品はこの生産量に対応した賃借需要曲線（第2期の購入需要曲線でもある）との交点 $r_2 (=r_1)$ で転売される。

中古市場がなく第1期の使用と第2期の使用が完全に代替的であるとき，第1期の販売の需要曲線は図4-9の D_{nu} である。 D_{nu} から得られる限界収入 MR_{nu} と c との交点に生

図4-8

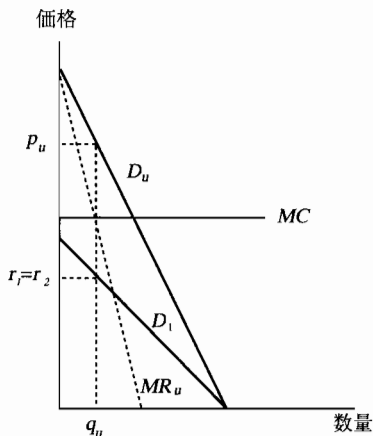
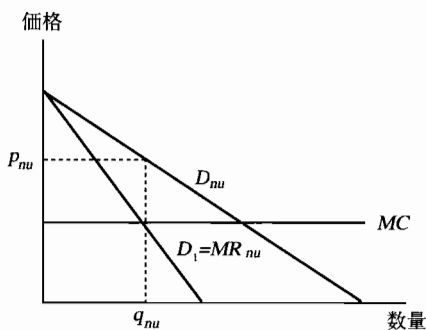


図4-9



産量 q_m が決まり、価格 p_m が決まる。

独占的な生産者は中古市場があることとないことのどちらを選ぶだろうか（図4-10）。第1期の使用と第2期の使用が完全に代替可能であるときから考えよう。中古市場がある場合の利潤は

$$\pi_v = \frac{(2\alpha - c)^2}{8\beta} \quad (4.1)$$

である。一方、中古市場がない場合の利潤は

$$\pi_{nv} = \frac{(\alpha - c)^2}{2\beta} \quad (4.2)$$

である。

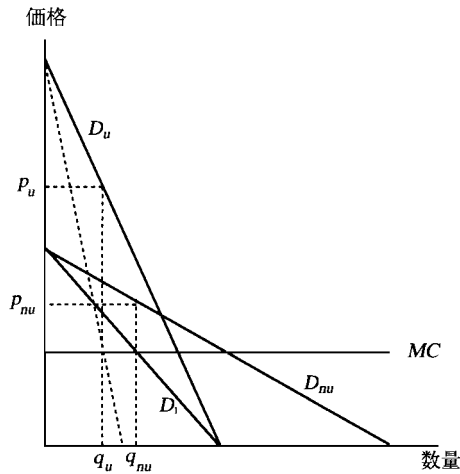
$\pi_v - \pi_{nv} > 0$ であるための条件は

$$4\alpha > 3c \quad (4.3)$$

となる。中古がないときには $\alpha > c$ でなければ生産は行われない。すなわち正の生産量が生ま出されているかぎりこの条件は常に満たされる。したがって中古市場を認めた場合のほうが、認めない場合よりも大きな利潤を得ることができる。

第1期の使用と第2期の使用がまったく代替しないときにも2期間を合わせた利潤は

図4-10



完全代替の場合の利潤 π_m と同じであるので、やはり中古市場を認めた場合のほうが利潤は大きくなる。

つまり第1期と第2期の需要が同じであれば、常に中古市場のあるほうがより大きな利潤を得ることができるので、独占的な生産者は中古市場を禁止したりはしない。

2) 新品需要と中古品需要が異なる場合

これまでの議論では、第1期（新品）の需要と第2期（中古）の需要が同じである場合について考えてきた。そのような場合では、独占的な生産者は常に中古市場の存在を望むことが明らかになった。ここでは第1期（新品）の需要と第2期（中古）の需要が異なる場合を検討する。前と同じように、限界費用は一定と仮定する。

新品の需要曲線はこれまでと同じように

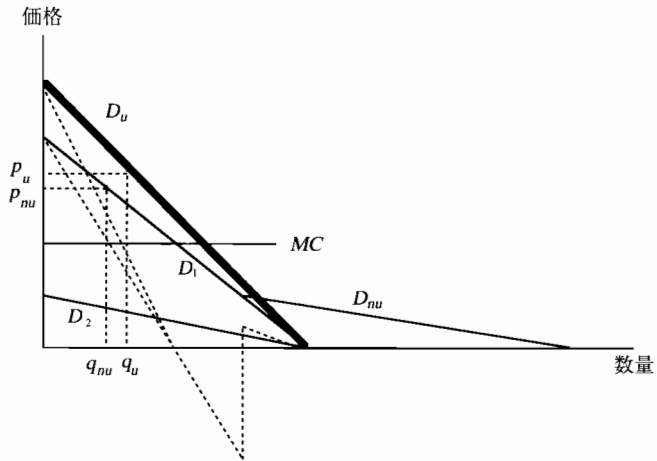
$$r = \alpha - \beta q$$

とする。中古の需要曲線は新品とどのように違っているかについて、新品に比べて価格に弾力的な場合と非弾力的な場合、そして弾力性は同じであるが需要曲線の位置が違う場合の三つのケースに分けられる。また需要の大きさが新品より多いというケースも組み合わせのうえでは考えられるが、実際には新品以上に中古が発生することはありえないので、中古需要は新品需要より少ないケースだけ考えればよいだろう。

まず、新品よりも需要が価格弾力的である場合を考える。図4-11の D_2 のように新品の需要曲線と数量軸の切片は同じで価格軸との切片がより小さいような中古の需要曲線を考える。このような場合、 D_1 と D_2 を価格軸方向に合計した中古市場ありの需要曲線 D_u による限界収入曲線と限界費用曲線の交点に対応する D_u の価格 p_u が p_m を上回る。しかも生産量も中古市場がある場合のほうが多いので、利潤は中古を認めた場合のほうが大きい。したがって独占的な生産者は常に中古市場があるように望むこととなる。

つぎに、中古品の需要が新品よりも価格に対して非弾力的である場合を考える。新品の需要曲線と価格軸の切片は同じで数量軸との切片がより小さいような場合を考える。この場合中古市場があるときに独占者が選ぶ生産量は、限界費用が低いと新品需要だけで決まってくる。このようなときには明らかに中古市場を消滅させたほうが、独占者の利潤は大きくなる。

図4-11



中古需要曲線を

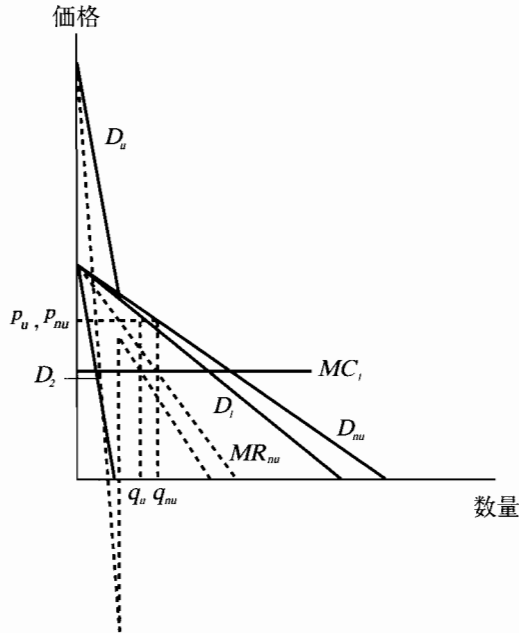
$$r = \alpha - \beta'q \quad (\beta' > \beta)$$

とする。このとき中古が認められている場合の需要曲線 D_u は屈折するので、限界収入曲線はたとえば図4-12のように不連続になる。このとき限界費用が MC_1 のように低ければ、中古を認めないほうがより大きな利潤を得られる。

限界費用の水準が MC_1 であると、中古市場があるときの生産量は q_u 、中古市場がないときの生産量はそれよりも多い q_{nu} となる（新品と中古の代替性が低いときの生産量は q_{nu} よりは少なくなるが、 q_u よりは多くなる）。価格はどちらも同じで $(\alpha + c)/2$ となる。限界費用（平均費用）は一定としているので、より生産量の多いほうが大きな利潤を獲得できる。したがってこのような場合には、中古市場をなくすことのほうが好まれることになる。

中古需要がどのような形をとるときに、中古市場をなくすことを好むのであろうか。中古市場がないほうがより大きな利潤を導くのは、中古市場がない場合の需要曲線 D_{nu} が中古市場がある場合の需要曲線 D_u よりも上方に位置している領域である。とりわけ D_u のうちで新品需要だけで構成されている（ D_u と D_1 が重なっている）部分が D_{nu} よりも下方に位置している領域が重要である。独占市場では生産量は限界収入曲線に

図4-12



出所：Liebowitz [1982], p.821, Fig.3 より転載。一部変更。

沿って決定される。 D_u の内 D_1 だけの領域での限界収入が正でなければ、経済的に意味のある解が得られない。これに正の領域が存在するためには、中古需要曲線 D_2 の数量軸切片が D_1 の数量軸切片の2分の1よりも小さくなければならない。いいかえると中古需要の価格弾力性が新品需要の価格弾力性の2分の1よりも小さくなければならない。さらに、限界費用の水準が十分に低ければ、 D_u のうち D_1 だけの領域での限界収入曲線と交点をもち、独占的生産者は利潤がより大きくなる中古市場の禁止を望むことになる。

価格軸切片も数量軸切片も新品より小さくなるような中古需要曲線の場合にも、数量軸との切片が小さいときでかつ限界費用が十分に低いときには、独占者の利潤は中古市場がなくなったときのほうが大きくなる。

独占者が中古市場のないことを望むための条件の一つは、新品よりも価格に対して非弾力的であることである。しかし同じ製品に対する中古品需要が新品需要よりも価

格に対して非弾力的であるというのはあまり一般的ではないように思われる。通常は新品需要よりも価格に対して弾力的なのではないだろうか。以上から独占的生産者が中古市場をなくそうとする場合も皆無ではないが、非常に特殊な場合にかざられることが明らかになった。

3. コースの推論と中古市場

(1) 従来議論の問題点

本章2でみてきたような、ミラーなどによるこれまでの中古市場の議論では、2期間の問題を考えながら生産は第1期にしか行われない。コースは耐久財の場合、第1期に購入する購入者も第2期（あるいはそれ以降）に行われる追加的な生産による価格低下を予想して購入することを指摘した。その結果耐久財市場ではたとえ独占的な市場構造であっても生産や価格が競争水準に落ち着くという結論を示した。この結果が前章で議論した「コースの推論」である。従来の中古市場に関する研究ではこの「コースの推論」はまったく考慮されてこなかった。

第2期での追加生産を考慮した場合、中古市場の有無は、独占的生産者の利潤にどのような影響を及ぼすであろうか⁴⁾。

前章でみたように2期モデルで、「コースの推論」を証明したのが Bulow [1982] である。それによると、暗黙の賃貸需要曲線の価格軸を2倍にした需要曲線を想定するのは、製品を実際に賃貸する場合である。賃貸する場合には製品の所有者は生産者自身であるので、製品の値下がりすなわちすでに所有している製品のキャピタル・ロスを引き起こすような第2期の追加生産はしない。したがって各期の賃貸需要曲線を上方に2倍すれば全体の需要曲線が得られる。本章2で展望した、中古市場がある場合の需要曲線はこの賃貸するケースなのである。賃貸の場合にはそもそも中古の問題は生じないので、この需要曲線を用いても中古市場がある場合とない場合を比較することはできないのである。すなわち、第1期と第2期の需要曲線が同じ場合に、「中古市場がある場合」のほうが独占者の利潤は大きくなったが、これは実は賃貸する場合と中古がない場合を比較して、賃貸する場合のほうが利潤が大きいといわなければなら

ない。

従来の議論では中古品の問題を扱うとしているが、本章のはじめに述べたような新製品の競争相手としての中古品という問題設定にはなっていない。つまり中古品というのは製品の第2期の使用という意味で、新品に代替する中古品とはなっていない。従来の研究で中古品を認めるか認めないかといっているのは、製品が2期間の耐久性をもっているかどうかという問題に置き換えることが可能なのである。これは、リーポウィッツもいっているように、異なる市場構造のもとで耐久性がどのように異なるかという、スワンの「独立性の結果」に関する議論と同じ問題なのである⁵⁾。

(2) 耐久財を販売する場合の中古市場の有無

独占者が耐久財を賃貸ではなく販売する場合に、中古市場の有無は独占者の利潤にどのような影響を及ぼすであろうか。ここでの議論の枠組みは前節と基本的に同じである。すなわち2期モデルで考える。

1) 仮定

まず、以下のような仮定をおく。

- ① 期間は2期間。
- ② 減耗率はゼロ、割引率もゼロ。
- ③ 独占的な市場構造。
- ④ 取引は販売もしくは賃貸によって行われる。
- ⑤ 費用は生産にのみかかり、販売や賃貸あるいは中古品の転売のために必要な取引費用はないとする。生産に要する費用は販売の場合も賃貸の場合も生産したときにだけかかる。第1期に生産された製品にかかる費用は、第1期にのみ必要である。
- ⑥ 限界費用と平均費用は等しく、一定であると仮定する。
- ⑦ 売り手も買い手も需要曲線や費用曲線などについて完全情報をもっているとする。
- ⑧ 耐久財からもたらされる便益への需要曲線は直線で、第1期も第2期も需要曲線は同じであるとする。

$$r = \alpha - \beta q$$

2) 耐久財を販売する独占者にとっての中古市場の有無

耐久財を購入しようとする消費者は、自分が購入した後の耐久財の価値低下に関心をもちながら財の購入を決定する。すなわち、第1期に買おうとするときには、第2期に追加生産され自分の購入した耐久財の価値が下がることを予想しながら、第1期の需要を形成する。このような消費者の行動の結果、耐久財を生産している独占者は、利潤を最大にする水準を超えて生産せざるをえないという可能性がある。ビューロウは耐久財市場では独占者の生産量の決まり方が、限界費用の水準によって異なることを明らかにした。限界費用が上昇するにつれて、生産は図4-13の $ABCF$ にそって決定されていく。 $3\alpha/5$ 以下の限界費用の場合には、第2期にも追加生産が行われる。 $2\alpha/3$ 以上の限界費用水準の場合には、賃貸の場合と同じようになる。

このように第2期での追加生産の可能性を考慮した場合、中古市場の有無は独占者の利潤にどのような影響を及ぼすか検討しよう。

独占者が2期間の生産で得られる総収入を2期間の合計生産量で割った平均収入を描いたのが、 D_0 である。これは、記号からもわかるように中古市場を認めた場合の需要曲線に相当する。生産量が0から $2\alpha/5\beta$ までは第2期の生産がないので前節と同じように賃貸の需要曲線の価格軸切片を2倍としたものとなっている。生産量が $2\alpha/5\beta$ を超えると第2期の生産が生じる。第2期に $3\alpha/5\beta$ だけ生産し賃貸料（第2期の購入価格でもある）がゼロになると、収入は第1期の $2\alpha/5\beta$ の生産量（価格= $3\alpha/5$ ）から得られた収入だけなので、2期間合わせた全生産量 α/β で割った平均収入は $6\alpha/25$ となる。生産量が $2\alpha/5\beta$ と α/β の間は下方に凸となる。これは第1期の生産量が一定であるためである。

第1期に生産された財は、第2期まで市場に存在している。つまり第2期には中古品として市場に残っている。第1期の購入者が転売しないでそのまま所有している場合でもいったん中古で売り再度買い戻したと考えればよい。第2期に追加生産が行われない領域では、中古となっても価値の低下はないのでこれまでの D_0 と同じになる。第2期に追加生産が行われる場合には、第2期の賃貸料（＝購入価格）が値下がりする。第1期の購入者が中古市場で転売するときの価格も賃貸料に等しいので低下する。た

たとえば第2期に $3\alpha/5\beta$ だけ生産した場合（2期間合わせた生産量は α/β ）、第2期の賃貸料すなわち中古転売価格はゼロとなってしまう。このとき第1期の買い手は第1期の賃貸料に等しい $3\alpha/5$ の価格しか支払わない。

このような状況のもとで、中古市場の有無は独占者の利潤にどのように影響するだろうか。 $c > 2\alpha/3$ の領域は前節で検討したのと同じであるから省略する。

$2\alpha/3 > c > 3\alpha/5$ の場合には、中古市場があってもなくても生産量は同じとなる。そして需要曲線は、中古市場がある場合のほうが上方に位置しているので、中古市場がある場合のほうが利潤は大きくなる。

$3\alpha/5 > c$ の場合、中古市場があるときの利潤は

$$\pi_u = \frac{\alpha^2}{5\beta} + \frac{(\alpha-c)^2}{4\beta} \quad (4.4)$$

となる。一方、中古市場がない場合の利潤は

$$\pi_{nu} = \frac{2(\alpha-c)^2}{4\beta} \quad (4.5)$$

である。両者の大小を比較すると、 c の値に依存して大小関係が決まる。

すなわち、

$$\frac{3\alpha}{5} > c > \frac{5-2\sqrt{5}}{5}\alpha \quad (4.6)$$

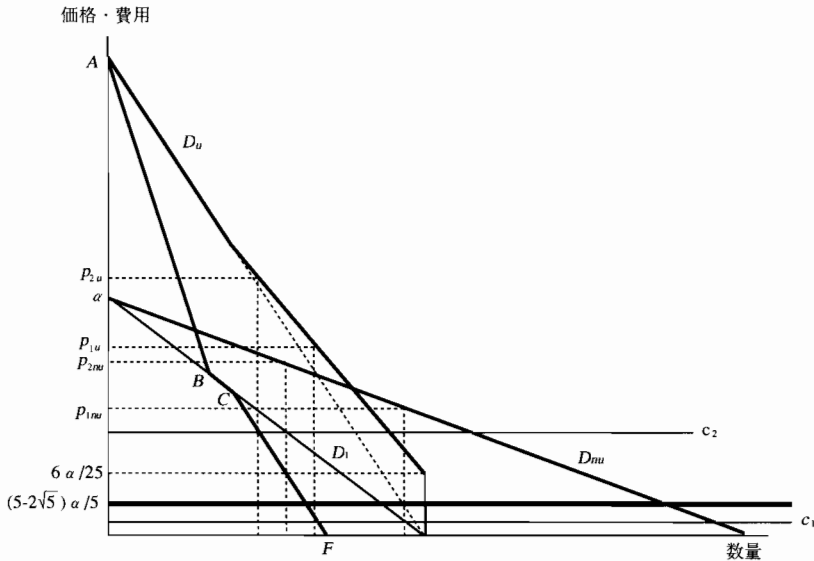
の範囲では $\pi_u > \pi_{nu}$ となるが、

$$\frac{5-2\sqrt{5}}{5}\alpha > c \quad (4.7)$$

では逆に $\pi_u < \pi_{nu}$ となり、中古市場をなくすほうが独占者にとって望ましいことがわかる。すなわち、第2期での追加生産とそれともなう中古価格（第2期の賃貸料）の低下を考慮にいった場合、第1期と第2期の賃借需要曲線が同じであっても、独占者が中古品を禁止するような動機が存在する。

たとえば、図4-13の c_2 のように高い限界費用では、中古市場があるときの平均収入（価格）は p_u となり、一方中古市場がない場合には価格が p_{nu} となる。このとき利潤は中古市場があるときのほうが大きいので、独占者には中古市場をなくそうという

図4-13



出所：著者作成。

誘因ははたらかない。しかし限界費用が c_1 のように $(5-2\sqrt{5})\alpha/5$ より低いと中古市場をなくした場合のほうがより大きな利潤を獲得できるので、中古市場をなくそうとする誘因をもつだろう。

4. 中古品と賃貸借

中古品は新製品の価格に影響するという伝統的な見解は、限界費用が低い場合、第2期に追加生産された製品の価格が第1期の生産物の影響で下がっていることから、正しいことがわかる。そのような不都合を回避するためには中古品を禁止するような政策をとる可能性があることが明らかになった。しかし、中古品を禁止するにはいろいろな問題が生じるだろう。ここでは考慮していないが、中古品を禁止するために政府にはたらきかけるには、かなりの費用が必要になると思われる。そのような困難でしかも見えすいた方法をとらなくても賃貸のみによって供給すれば、中古品を禁止す

るよりも大きな利潤を獲得できる。しかも賃貸のみによる供給は、「コースの推論」による独占者にとっての困難を回避する方法であるという点でも競争に反する行為である。それだけでなく中古品が存在することによって利潤が減少してしまうという独占者にとっての問題も解決してしまう。

ここでは第1期と第2期の需要曲線は同じであると考えたが、そのようなときにも第2期での追加生産を考慮すると、独占者が中古市場を禁止するような場合がありうるということが明らかとなった。これは第2期の追加生産によって第2期の価格⁶⁾が下がるので、第1期に生産された製品の第2期の暗黙の賃貸価格が下がるためである。つまり転売による第1期の販売価格上昇効果が小さくなってしまふのである。

このような動機がはたらくのは、ごく限定された領域にすぎないとしても、中古市場を禁止しようという場合があるというのは、独占禁止政策上重要な意味をもつ。そして、そのような中古市場を排除する方法として賃貸が用いられる可能性も否定できないのである。

【注】

- 1) United States v. Alminum Company of America, 148 F 2d. 416 (1945). アルコア事件については、佐藤 [1967] が詳しい。
- 2) 佐藤 [1967], p. 124, 第7.3表。
- 3) Miller [1974] 参照。
- 4) 競争的な市場では、第1期に市場を飽和させるように生産をしてしまうので、第2期での追加的な生産は行われないので、このような問題を考える必要はない。
- 5) Liebowitz [1982], p. 819. ここでの問題の指摘は、第1期と第2期の賃貸需要曲線が同じケースである。各期の賃貸需要曲線が異なる場合には、第2期の価格低下が生じるので、中古市場が区別されているといってもよいだろう。
- 6) 第2期では、賃貸価格も販売価格も同じである。

第5章

ユーザーにとっての賃貸借

—賃貸借による効率的リスク配分—

これまでの章で展開してきた議論では、賃貸借による取引は売り手にとって競争を制限してより高い価格設定を可能とするための手段と考えてきた。そのような議論に対しては、シカゴ学派などから賃貸による供給には独占化の意図などないのだという批判があびせられてきた。しかしながらこういったシカゴ学派による批判も、生産者あるいは財の供給者側からみた合理性であって需要者側からみて賃借に利点があるのかどうかという点については言及されていない。

第1章でみたように現在かなりの割合で賃貸借による取引が普及している。これだけの賃貸借取引の一般化が、供給者側だけの利点しかなく需要者側には利点がないのに、ありえたであろうか。賃貸借で取引される財の大部分が機械などの生産に用いられる設備である。設備の購入者であるのは多くの場合企業である。買い手が一般の消費者であれば、情報を入力することが困難であるなどの理由によって、売り手の競争制限的な価格設定も受け入れざるをえないかもしれない。しかし企業の場合、消費者よりも情報入手について多くの経路をもっているだろうし、情報入手のためのコスト負担も可能であろう。そのような買い手である企業が売り手企業の競争制限的すなわちより高い価格設定の手段としての賃貸をそのまま受け入れるとは考えにくい。買い手である企業にとってもなんらかの利益があるからこそ、現在のように賃貸借が普及してきたと考えるのが普通である。

賃貸借（とくにリース）の普及については、リースによって資産を賃借対照表からはずすことができるというオフバランス効果や節税的な要因が重要であるのはいうまでもない。しかしそれだけでなく費用削減や社会的な効率性向上といった経済的な側面はないのだろうか。このような問題意識から、本章では独占力行使の手段としての

賃貸借ではなく、賃貸借によってコスト引き下げや参入促進といった効率性が高まる側面について考察してみよう。賃貸借による効率性促進という賃貸借の社会的な有益さを経済学的に論じた研究はあまり行われていないのが実状である。数少ない研究を行っているのは、Flath [1980a; 1980b] である。ここでは彼の議論の展望を中心としてこれまでの章とは違った賃貸借の一面をとらえてみたい。

1. 賃貸借による取引費用節約

Flath [1980a] は、短期の賃借が普及している原因として、ユーザーにとって購入せずに賃借で財を使用することによって取引費用が節約できる点をあげている。彼によると賃借による取引費用の節約は、四つの要因にもとづいている。第一に、賃借はその耐久財を使用する予定期間の長さとその財の経済的な寿命の間のギャップによって発生する。第二にあげられるのは、賃借されるものの品質についての情報が買い手に比べて売り手側に偏在しているため、買い手が防御手段として賃借するという点である。第三の要因として、財のメンテナンスに関するモラル・ハザードの問題が指摘される。第四番目には価格の探索に要する取引費用の節約が賃借を発生させるという。

(1) 財の経済的寿命と使用予定期間

これまでも述べてきたように賃貸借によって取引されるのは、耐久財である。耐久財を使用するといっても、財の物理的あるいは経済的な寿命が尽きるまで使用するという場合ばかりではない。その財を賃借せずに購入してしまった場合には、将来に転売する可能性があるとしても財の寿命（とくに経済的な寿命）を考慮して取引しなければならない。賃借でも物件の取得原価を賃借期間中にすべて支払うフル・ペイアウト・リースの場合には、購入と同じように財があとどれだけの寿命をもっているかは重要な考慮点である。というのは長い経済的な寿命をもっていればその耐久財は長期にわたってサービス・フローを生み出すだろう。将来に転売するとしても、あとどれだけの期間にわたるサービス供給の可能性があるかによって、転売できる価格は違ってくる。また物理的寿命が長ければその間に新しい代替的な製品が登場することで、

当初の予想よりも短い経済的な寿命しかなかったということもあるだろう。

一方、その財を短期的にしか使用しない場合には、かならずしも購入しなくても短期の賃借によって使用するという手段も考えられる。その場合には将来の新製品の登場による陳腐化の可能性などを考慮する必要はない。

耐久財を使用する場合の経済的な寿命と自分が使おうとする期間の長さの間のこのようなギャップが、財を購入するか賃借するかによって財を使用するための取引費用に差を生むことになる。つまり経済的な寿命がまだ長く残っていると考えられるものを購入しようとするときに必要な取引費用は、それを賃借して利用するときの取引費用に比べて高くなると考えられるのである。

たとえばある耐久財を購入したり賃借したりするときには、それがどのような品質をもっているか評価しなければならない。購入する場合に点検しておかねばならない部分に比べて賃借で使用する場合にはチェックしておかねばならない部分はより少なくなっているのが普通であろう。フラスは具体例として、レンタカーをあげている。乗用車を購入する場合にはタイヤや冷却システムなどの重要な部品があと1000マイルの使用に耐えられるかどうかの評価は非常に重要である。しかしレンタカーを賃借して車に乗る場合には、とりあえずいま、利用している間安全に走行できるかどうかの点検だけが必要で、自分が返却しはずっと後の車の状況に関する評価までは必要ないだろう。

このように購入したならば点検評価しなければならない多数の項目を、賃借をすることで減らし、それによって評価にかかわる取引費用を節約することができるのである。

そしてその節約の程度は、使おうとする財の経済的な寿命が長いほど、そして使用を計画している期間が短いほど大きくなる。

取引される量を q としたとき、長さが t の期間について財を使用する権利の交換にともなう取引費用 c は

$$c = \beta_0 + kt^{\beta_1}q \quad (5.1)$$

であると仮定する²⁾。ここで β_0 はランプ・サム・コストとし、 β_0, β_1, k は $\beta_0 > 0, k > 0, 0 < \beta_1 < 1$ である定数とする。取引費用 c は、取引量が増えたり使用期間が長期

化したりすると上昇する。

$$\frac{\partial c}{\partial q} = k t^{\beta_1} \quad (5.2)$$

$$\frac{\partial c}{\partial t} = \beta_1 k q t^{(\beta_1-1)} > 0$$

その耐久財に残っている寿命を T 、個々のユーザーが使用するであろうと期待する期間の長さを τ とする。財を購入しないで賃借することによって得られる取引費用の節約額は

$$\Delta c = k q (T^{\beta_1} - \tau^{\beta_1}) \quad (5.3)$$

となる。そこで残りの寿命が長くなったり、使用予定期間が伸びたりしたとき、この節約された取引費用の大きさは、つぎのように変化する。

$$\frac{\partial \Delta c}{\partial T} = \beta_1 k q T^{(\beta_1-1)} > 0 \quad (5.4)$$

$$\frac{\partial \Delta c}{\partial \tau} = -\beta_1 k q \tau^{(\beta_1-1)} < 0 \quad (5.5)$$

使用予定の期間の長さは寿命よりも短いので、 $\tau < T$ である。したがって寿命が長くなることによる取引費用の減少が使用期間の延長による取引費用の増加を上回って、全体として取引費用が削減される。

(2) 売り手によるインチキを防ぐ手段³⁾

耐久財の購入には品質の評価が重要であるのは、前項で述べた。品質に関する情報について、売り手と買い手の間に非対称性があるのはよくみられることである。このようなときには、アカロフの「レモン」の原理がはたらくことはよく知られている。すなわち品質の高い製品と低い製品が区別されずに売られており、買い手にその違いを区別するだけの情報がないとき、結局は高品質の製品は市場から駆逐されてしまうのである。

1単位の耐久財が交換されるとする。高品質の製品が取引されたとき売り手・買い手が受け取る経済的利得を ϵ 、低品質の製品の場合の経済的利得を ζ とする。ただし

$\epsilon > \zeta$ と仮定する。高品質製品と低品質製品の交換価格の差を η ，両者の供給コストの差を θ とする ($\eta > 0, \theta > 0$)。ここでいう「インチキ」(fraud)とは、取引される耐久財の品質を売り手だけが知っていて、買い手は知らないときに発生する。

このとき、利得行列は表5-1のようになる。

表5-1

		買い手の戦略	
		I	II
		高額の指値	低額の指値
売り手の戦略	I	高級品の提供 ϵ, ϵ	$\epsilon - \eta, \epsilon + \eta$
	II	低級品の提供 $\zeta + \eta, \zeta - \eta$	ζ, ζ

出所：Flath [1980a], p.251より転載。

(I, I) と (II, II) の間の売り手が受け取る利得の差は、高級品・低級品への指値と供給コストの差に等しいので

$$\epsilon - \zeta = \eta - \theta \quad (5.6)$$

となる。これより

$$\zeta + \eta - \epsilon > 0 \quad (5.7)$$

である。つまり低級品を高級品と偽って販売することは売り手にとっての利益となるのである。売り手が高級品を売ろうとしているのに買い手が低級品として指値することはありえないので、戦略 (I, II) は無視してよいだろう。

そこで残った三つの戦略のなかで (II, II) だけがナッシュ解であるので、結局市場は低級品によって支配されてしまう。

ナッシュ解が低品質の製品による市場支配という状況になるのを防ぎ、パレート的な意味での効率性へ導くためには低品質の製品を高品質の製品と偽って販売するというインチキによる利得を小さくすればよい。

先の例でいうならば、相手が戦略IIをとるまでは戦略Iをとり続け、もし相手が戦

略Ⅱをとるならばただちに戦略Ⅱに切り換えるという非協力繰り返しゲームを考える。売り手にとって戦略Ⅱをとることによる利得が買い手による対抗（すなわち買い手の戦略Ⅱの選択）による損失よりも大きくなければ、売り手はインチキをしようとはしないだろう。つまり

$$(\xi + \eta - \epsilon) - \frac{(\epsilon - \xi)}{\rho} < 0 \quad (5.8)$$

であればインチキは生じない。ただし、 ρ は割引率である。つまり非協力の状態（売り手と買い手の間で情報交換がない状態）で戦略（I, I）というパレート最適解が達成されるかどうかはインチキによる利益（ $\xi + \eta - \epsilon$ ）と割引率 ρ に依存する。

割引率を所与とすると、インチキの利益を低くするような仕組みがあればパレート最適となる。そのひとつとして賃貸借が考えられるのである。虚偽の販売による利益は、取引される財あるいはサービスの価値が大きければそれだけ大きくなる。所有権も含めた財全体を取引する販売の場合のほうが、財からもたらされるサービス・フローを一時的に取引する賃貸借よりも、取引額は大きいのが普通である。したがって賃貸借よりも販売したときのほうが低品質製品を高品質製品として虚偽の販売をすることへの誘因は大きい。買い手側からみれば買い取ってしまうよりは賃借で利用したほうが、だまされる可能性は小さくなる。

たとえば市場に登場したばかりの新製品は、買い手にとってなじみが薄い。売り手がいうとおりの機能が発揮されるのか、自らにとって本当に有用なのか、価格は適切なかどうかといったさまざまな点で未知の領域が広がっている。それだけ売り手によってだまされる危険性も大きい。このようなときその製品を購入せずに賃借すれば、売り手によってだまされる危険性を少しでも小さくすることができる。

後の章で詳しく検討するコンピュータの場合、賃貸による供給が広く行われてきたが、まだなじみのなかった初期にはこの賃貸による供給という方法が買い手の不安をやわらげ製品の普及に貢献したといわれている。これはまさにここで述べたような虚偽販売を防ぐ買い手側の対抗手段といえる。

(3) メンテナンス

1) 財の所有者とメンテナンス

耐久財の別の特徴として、寿命が長い間その間に所有者が転々と変わっていく場合もあるという点をあげることができる。このように所有者が転々とする場合と、1人の所有者が最初から最後まで持ち続ける場合とでは財に対する維持管理（メンテナンス）に違いがあるだろうか。

前項で述べたような虚偽による販売との関連で考えてみよう。転々とする場合の所有者は一時的な所有者にすぎない。一時的な所有者にとって、良好なメンテナンスを施してもそれに見合った価格で転売できるとはかぎらない。つまり一時的な所有者にはのれん（goodwill）がない。のれんがないのでインチキをしてそれがバレても失うものがない。したがってインチキをしようというインセンティブをもつ。買い手もそれを承知しているので、「レモン」の原理によってきちんとメンテナンスされた製品は市場から消えてしまう。このような状況のもとでは一時的な所有者にはきちんとしたメンテナンスをする誘因がはたらかない。

一方、長期的な所有者、とりわけ自分の所有している財を賃貸している場合には、きちんとしたメンテナンスをしていないのにあたかもしたかのような賃貸料を徴収すると、のれんに傷がついて自らの利潤を減らしてしまう。良好なメンテナンスを施すことによってのれんを築きそれを維持していったほうが利潤が大きくなるのである。

このように賃貸によって財を利用することによって、メンテナンスの点でもユーザー側の利点は大きいとプラスは主張する⁴⁾。

2) 購入したときのモラル・ハザードの防止

Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990] は機械などの財を賃貸借することによって、もし販売・購入したならば生じるかもしれないモラル・ハザードを防止することができる⁵⁾。販売・購入にともなう可能性のあるモラル・ハザードとは、つぎのようにして発生するとされている。機械のユーザーは機械に故障などの問題が起きたときだけしか、修理を依頼しないかもしれない。日常的な管理点検などによって性能を維持しようとはしないかもしれない。なぜならば日常的に点検するなどのていねいなメンテナンスを施しても、それが転売するときの価格にきちんと反映される

かどうか確かでないからである。故障して動かなくなり生産活動に支障が生じるとはじめて、機械の生産者に修理を依頼する。一方、修理を依頼された生産者は、もし彼が独占的な生産者であれば、独占力によって高額な修理費用を請求するであろう。にもかかわらず問題の箇所しか修理しないし、修理箇所以外のところの点検をするような誘因をもたない。したがって機械は初期の性能を十分発揮するような維持管理をユーザーからも生産者からも受けることがない。非効率的な生産が続けられる。

ところがこういったモラル・ハザードは、機械を販売・購入せずに賃貸借することによって避けることができるというのである。とりわけ第2章で展望したユナイテッド・シュー社の場合のように、メンテナンスのための費用がレンタル料に一体化されており、かつレンタル料金が生産量に応じて決定されるときには、貸し手は賃貸している機械にきちんとした維持管理をして性能を保持させようという誘因をもつ。つまり高い性能を維持するようなメンテナンスによって、ユーザーの生産が拡大されればそれだけレンタル収入の増加に結びつくからである。

このような主張に対しては、機械の賃貸とメンテナンスを一体化しなくても修理などのメンテナンス・サービスの市場が競争的であればモラル・ハザード問題は解決するという主張も考えられるだろう⁶⁾。たしかにメンテナンス価格が競争によって低くなれば、それだけ幅広くメンテナンスが行われるだろう。しかしWRRは、このような製品とメンテナンス・サービスの市場を切り離すことでもモラル・ハザードは解消しないというのである⁷⁾。つまりユーザーはそれでも低品質のサービスしか求めないだろう。ユナイテッド・シュー社の場合のように、機械のレンタル料がその機械によって生産した量にもとづいて決まるとき、質の悪いメンテナンスによって性能が落ちてそのために生産効率が落ちても、それによる損失の一部は賃借料の低下として賃貸人に転嫁できるからである。

このような問題は、機械の所有者である賃貸人とユーザーである賃借人の間のプリンシパル・エージェント関係である。そこでのモラル・ハザード問題を解決する役割を担っているのが賃貸借による取引なのだということである。

(4) 価格探索

品質の問題と同じようにユーザーにとって的確な情報をつかみにくいのが、市場での価格である。つまり同じものがどこでいくらで売られているのかという情報は入手しにくいし、入手できるにしても費用がかさむだろう。

実際の取引では一つだけの価格が支配しているのではなく、価格は幅をもっている。もちろん買い手はできるだけ安く買いたいし、売り手はできるだけ高く売りたい。しかし価格の折り合いがつく相手をお互いに探し求めることができるとは限らない。そこに中間商人（middlemen）が活躍する余地が生まれる。

財を使用するであろう期間が長ければ、買い手は時間を十分にかけても安い売り値をつけている売り手を探索することができるかもしれない。しかし使用予定期間が短ければ、時間をかけての探索は困難となる。もし中間商人の買い値と売り値の間に相関があるならば、買い手が少ない探索回数で有利な取引をするためには、購入したのと同じ中間商人に転売することである。このように購入するときすでに転売の約束をするということは、実際には賃貸借と同じことである。

このように賃貸借によってユーザーは価格情報を探索するコストを節約できるとフラスは述べている⁸⁾。

2. リスクの負担

(1) 賃貸借によるリスク配分

賃貸借に関するアカデミックな経済分析だけでなく、一般のリースの解説書やリース会社の広告などでも陳腐化リスクへの対応がリースの利点としてあげられることがしばしばある。リース利用者へのアンケート調査でも、リースを利用する目的としてリース利用者があげる要因のなかで「陳腐化リスク」への対策が上位に位置している⁹⁾。このように、リースをはじめとする賃貸借とリスク管理の問題は密接な関係があるという認識は広くいわたっている。

フラスも、取引費用の節約とならんで賃貸借がユーザーにもたらす利益として効率的なリスクの負担をあげる¹⁰⁾。彼のいうリスクとは、導入した耐久財の価値に関する予期

しない変化をさしている。また、WRRでも賃貸借によるリスク軽減のメリットは指摘されている¹¹⁾。彼らによると賃借によって利益の得られるリスク負担は、第一に将来の業績悪化による設備が不要になるリスク、第二に技術的陳腐化、第三に損害保険と同様の機能として火事や事故といったリスクへの対応があるという。

フラスによると、一般に機械などの生産者とユーザーの間でそれぞれがどの程度リスクを負担しあうかという配分割合は、その機械を使用する権利に関する契約を更新する頻度に依存する¹²⁾。たとえばその機械を販売・購入した場合には、使用する権利は販売の時点でユーザーに移転されてしまい再度使用権に関して契約を取り交わす必要はない。したがってこの場合には、リスクはすべてユーザーの負担となる。反対に使用する必要が生じるたびに使用する権利について契約を結ぶ場合には、リスクはすべて生産者が負担することとなる。

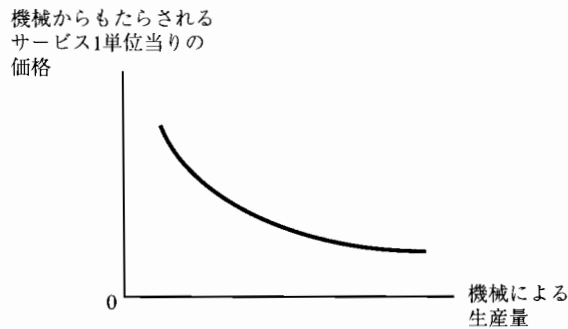
この関係を賃貸借について当てはめると、ユーザーである借り手から生産者である貸し手への程度リスクが移転されるかは、賃貸借される財の経済的寿命と賃貸借期間の長さの関係に依存する¹³⁾。すなわち財の経済的寿命と賃貸借期間が等しい場合、たとえばファイナンス・リースの場合にはリスクはすべて借り手によって負担される。このことからファイナンス・リースは賃貸といっても取引の実態として販売と変わらないことがわかる¹⁴⁾。

ファイナンス・リースの対極にあるのがいわゆるレンタルで、非常に短い期間だけの賃貸借である。レンタル契約を連続的に更新していく場合には、将来不要になるリスクも技術的に陳腐化するリスクも貸し手が負担する¹⁵⁾。また第2章2でみたインターナショナル・ソルト事件のような抱き合わせ販売と一体になった賃貸も、連続的な契約更新と同じ効果すなわちリスクの貸し手への移転効果をもつ¹⁶⁾。周知のように抱き合わせ販売は差別価格のひとつの方法である。賃貸される機械と補完的な関係にあるものを抱き合わせて販売すると、その機械からもたらされるサービス1単位当りの価格は、機械による生産量が多いほど安くなる(図5-1)。その機械のサービスのスポット価格(たとえば短期のレンタル料)が抱き合わされる商品の需要量と強く相関しているならば、抱き合わせと組み合わされた賃貸はスポット価格で連続的に使用権に関する契約を更新していくのと同じ効果をもつ¹⁷⁾。したがってこの場合にもリスク

を貸し手の負担とすることが可能となる¹⁸⁾。

このように賃貸借の期間が短い場合、貸し手がリスクの一部ないしは全部を負担するのはどのような要因によるのだろうか。フラスはそれを、貸し手による情報の蓄積、貸し手を通じたリスクの細分化、多くの賃貸借契約を束ねることによるリスクのプーリングの三つに分けている。

図5-1 抱き合わせ賃貸による価格差別



(2) 情報と賃貸借

多くの一般向けリース解説書でリースは技術進歩による機械の陳腐化リスクを回避できると述べられている¹⁹⁾。それらに対してフラスはなぜ貸し手がそういったリスクを負担しようとするのかに関して説明がないと批判する²⁰⁾。

いつ技術的な陳腐化が起きるのかという情報をより多くもっている人は、自ら賃貸を引き受けることができるだろう。たとえばある貸し手が技術的陳腐化の時期についての確かな情報をもっていると信頼されていれば、彼から賃借することで陳腐化のリスクを彼に負担してもらうことができるだろう。しかしその信頼は結果として裏切られることもあるだろう。たとえば5年契約の賃貸借契約を結んだのに3年目で陳腐化してしまうこともあるだろう。そうするとつぎにはより信頼できると思われる貸し手から賃借することになるであろう。

若干賃借料が高くてもそれによって陳腐化してしまうことによる損失を回避できるならば、信頼できる情報の持主から賃借することによる利益がある。技術的な陳腐化

の時期についてももっとも信頼できる情報をもっているのは、その製品を生産している生産者自身であることが多い。そこで技術進歩のテンポが速い製品については、ユーザーはあえて生産者自身から賃借することを選ぼうとするのである。

具体的にはコンピュータのような技術進歩の速度が著しく速い製品の場合、ユーザーは購入することに躊躇し、メーカー自身から賃借することが多いということのひとつの例としてあげることができるだろう。

(3) リスクの細分化 (subdivision) と集積 (pooling)

リスクへの対応としてもっとも一般的な方法である保険はさまざまな経済主体のもつリスクを集積してリスク負担を分散させる仕組みである。フラスは賃貸借にも保険と同様のリスク回避機能があるという²¹⁾。一般に個々の経済主体のリスク負担を軽減する方法として、リスクを細分化して個別主体の負担割合を小さくする方法と多数のリスクを集積しその効果によってリスクの確率を下げる方法の二つが考えられる。前者の例としてあげることができるのが、株主の責任は出資に応じて決まるという株式会社の制度である。後者の代表例は保険である。

リスクといってもさまざまな種類を考えることができるが、それらの間には関連性の高いリスクとあまり関連のないリスクとがあるだろう。リスクの間の相関の有無によってリスク負担の内容は異なる。相関が低い場合には集積の効果であるが、相関が高い場合にはリスク負担を細分化することで個々のリスク負担を軽減することになる。つまり関連性の低いリスクの場合には、多くのリスクを集積し束ねることによって個々の主体の負担する割合を小さくすることができる。人間の死と死の間には通常であればそれほど高い相関はないだろう。そこで多くの人びとの死亡リスクを束ねることによって生命保険が成立する。

汎用機械などの購入にともなうリスクの場合には、技術の陳腐化や需要の見通しなど同じ機械を購入する企業間での生じうるリスクの間には相関が高いケースが多いだろう。したがって購入せずに賃貸によってリスクが軽減されるのは、賃貸される物件の購入資金の調達先を細分化することによって実現される。一方、特定の企業専用の機械の場合、他社の機械とのリスク間の相関はあまりないと思われるので、集積によ

って個々のリスク負担の軽減をはかることができる²²⁾。

先にも述べたように、レンタルとファイナンス・リースの中間に位置するオペレーティング・リースは貸し手と借り手の間でリスクを分担している。また極短期のレンタルではリスクはほとんどすべて貸し手によって負担されるが、貸し手はそれをさらに自社への出資者の間へそれを分散させている。

そこから企業の所有形態によって賃借利用への誘因が異なる²³⁾。個人所有企業の場合にはみずからリスクを細分化することが困難であるので設備投資にあたって賃借を利用しそれによってリスクの細分化をはかる。それに対して多数の株主をもった企業の場合には、賃借によってリスク分散をしなくても株主間にリスクを分散させることができるので、賃借利用への誘因が低い²⁴⁾。

たとえば第8章でとりあげる航空機の場合、航空需要の見通しや新型機の登場などのリスクはどの航空会社にも共通した要因で決まるのでリスク間の相関は高いと考えられる。そこで航空機導入に際して機体をリースすれば、リース会社への出資者へリスクを分散させることができる。そして航空機リースを利用するのは、比較的規模の小さい航空会社が多いという事実もここでの議論をサポートする。

(4) 「リスク対応手段としての賃貸借」の問題点

WRRの指摘では賃貸借によって軽減できるリスクには三種類あった。導入した機械をいつまで使用するかが不明であることに関するリスクを賃貸によって軽減できるという議論には問題がある。導入した機械が不要になったときに、それに投資した資金を回収できるかがここでの問題である。これは賃貸には関係なく、中古の機械を転売することのできる中古市場の有無が重要なポイントとなる。たとえ賃貸であっても中古市場がないような物件については、短期リースであるオペレーティング・リースは行われない。そのような物件に対して行われるのはフル・ペイアウトのファイナンス・リースである。ファイナンス・リースではリスクの負担はすべて借り手によって行われるのでリスクを軽減することはできないのである。

(5) 賃貸借とコンテスタビリティ

前項で指摘した使用期間に関するリスク軽減の問題と共通するのが、コンテスタビリティの問題である。市場におけるコンテスタビリティを保証するための条件、すなわち埋没費用がないという条件を満たすための方法として賃貸がとりあげられることが多い。賃貸借の発達がコンテスタビリティを満たす市場を増加させた。とくに例としてしばしばあげられるのが、航空運輸市場である。詳しくは第8章で述べているが、航空運輸市場での規制緩和のひとつの要因として、航空機を調達する方法として航空機リースの発達があげられることが多い。

リースによって費用の埋没化を防止することができるということは、退出するとき投資額の残存価値が回収されるという意味である。したがってそのリースでは退出しようとするときにリース契約を途中解約ができる契約でなければならない。つまりオペレーティング・リースの場合にのみ埋没費用の回避が可能となる。ファイナンス・リースの場合には退出しようとするときに契約期間が残っているならば、たとえリース契約を解除しても残りのリース料は支払わなければならない。つまり借入金によって機械を購入した場合に、機械を使わなくても借入金の返済を続けなければならないのと同じなのである。したがって、ファイナンス・リースの場合にはリースといっても埋没費用を回避することはできないのでコンテスタビリティを高めることにはならないのである。

わが国の場合、大部分のリースはファイナンス・リースであるため、契約途中での解約は本来できない。ただし、事務機器、通信機器など技術進歩の激しい分野では同一メーカーの新製品に切り替える場合には「レベル・アップ」とよばれる「途中解約」が行われている²⁵⁾。これはより高性能の新型機種が登場した場合、この新型機を導入するのと引き替えに旧型機を契約途中で返却することを認めるものである。このとき残りの契約期間のリース料と旧機種の残価の差が新機種のリース料に上乘せされる。ただし、技術進歩のスピードが速い場合には、製品価格の値下がりも急ピッチで進むので、リース契約途中で返却した旧型機の残価と新型機の購入価格を合計した金額をもとにして新しいリース料を算出しても、返却した旧型機に支払っていたリース料と変わらない、あるいは場合によっては逆に低くなることもある。このように「レベ

ル・アップ」は一見すると途中解約しているかのように思えるかもしれないが、投資した金額の回収は不可能なので埋没費用回避には役だっていないのである。

結局、通常のファイナンス・リースの場合、費用の埋没性を回避することは困難なのである。ただしリース通達によってリース期間は法定耐用年数の70%（耐用年数10年以上の場合は60%）に短く設定できる。この耐用年数とリース期間の間に陳腐化の時期がくる場合には、リースによれば償却が完了しているのに買い取りでは未償却部分が残ることになりリースに利点が認められる。しかし多くのリース期間は5年であり現在の技術革新のテンポに比べ長すぎる。したがって、リース市場の発達がそのままコンテストビリティを保証するとはかぎらない。

しかし今後オペレーティング・リースの急速な拡大も予想され²⁶⁾、中途解約が可能となる範囲も拡大すると、参入促進効果もでてくるかもしれない。

[注]

- 1) その他, Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990] は破産コストも賃貸借の理由となると述べている (p.710, ff.68)。
- 2) Flath[1980a], p.249.
- 3) Flath[1980a], pp.250-253.
- 4) Flath[1980a], p.252.
- 5) Wiley, Rasmusen and Ramseyer[1990], pp.713-717.
- 6) ユナイテッド・シユール事件の判決では、サービス料金を切り離し、メンテナンス市場を育成することを求めている (本書第2章参照)。
- 7) Wiley, Rasmusen and Ramseyer[1990], pp.713-714.
- 8) Flath[1980a], p.254.
- 9) リース事業協会の調査によるとリース利用のメリットとして利用者があげる要因の第3位に「陳腐化に弾力的に対応できる」という点をあげている。調査対象全体の31.2%がメリットの上位3位までにこの点をあげている (リース事業協会[1990], pp.16-17)。
- 10) Flath[1980a], pp.255-257; [1980b], pp.173-174.
- 11) Wiley, Rasmusen and Ramseyer [1990], pp.710-711.
- 12) Flath [1980b], p.173.
- 13) Flath [1980a], p.255.
- 14) リースによる陳腐化回避という点を強調しすぎることはユーザーを感わず面が否定で

きず、実際に問題となるケースも少なくない。リース利用者への調査でも、リース利用の不満足な点を問う質問に対して「陳腐化は完全に回避できぬ」という点を上位3位までにいれた企業が45.9%にのぼっており不満足要因の第2位になっている（リース事業協会 [1990], pp.21-22）。

- 15) WRRのいう三番目のリスク、火災や事故のリスクは契約のなかでの保険によって負担されているケースが多いのでかならずしも貸し手の負担とはいえない。
- 16) Flath [1980b], p.173.
- 17) フラスは例として、缶詰に蓋をする機械の賃貸と缶の抱き合わせをあげている (Flath [1980b])。
- 18) いうまでもなく、この場合には賃貸であることよりも、抱き合わせであることがリスク負担にとって重要である (Flath [1980b], p.176, Table1 参照)。
- 19) たとえば, Vancil [1961]。
- 20) Flath [1980a], p.256, notes 12.
- 21) Flath [1980a], pp.256-257; [1980b], pp.173-174.
- 22) フラスは、缶詰に蓋をする機械 (closing machinery) を賃貸のみで供給しそれに自社の生産する缶を抱き合わせたことが争われた「アメリカン・カン事件」(U.S. v. American Can Company et al., 87 F. Supp. 18 (1949)) に関連して、賃貸によるリスク軽減が集積によって実現するケースの例として、果物など農産物の缶詰の蓋をする機械のケースをあげている。この種の機械の需要は農産物の収穫に依存する。農産物の収穫は地域の気候に依存するので、アメリカ全土での相関は低いとしている。そして缶詰業者が缶詰の蓋をする機械を賃借する誘因の決定因について実証分析している。その結果資本財のリスクがより高いほど賃借するというここでの議論を支持する結果が得られている。しかし、缶詰業者間でのリスクが小さいほど集積の効果がはたらくので賃借するのではないかという仮説を支持する結果は得られなかった (Flath [1980b], pp.189-193)。
- 23) Flath [1980a], p.257.
- 24) フラスはその例として農地の例をあげている。個人経営の農家の場合、農地の賃借の比率が40.2%であるのに対して、10人以上の株主がいる企業の場合には農地の賃借は30.3%となっている (Flath [1980a])。
- 25) 公正取引委員会 [1984]。
- 26) リース産業ビジョン委員会 [1985]。

第6章

第三者による賃貸

これまでの章では独占化の方法としての賃貸にしる、効率的リスク配分のための賃借にしる大部分の議論が耐久財の生産者自身によって財が賃貸される場合を念頭においてきた。しかし今日リースに代表されるように賃貸が普及したという場合、それは賃貸を専門にするリース会社による賃貸である。すなわち第三者賃貸者（third party lessor）が現在の賃貸の中心となっている。第三者賃貸者は売り手と買い手の間をつなぐ関係であり、売り手や買い手の産業組織にも影響を及ぼすことが考えられる。たとえば生産財の場合、買い手の投資や参入行動にどのような影響を及ぼすのか。また一般に売り手の市場支配力とどのようにかわるのかをここで考える。

1. 対抗力としての第三者賃貸

(1) モデル

市場における賃貸借の役割は、メーカーとユーザーの間に入る仲介者といえる。ただし、メーカーとユーザーの間で単なる金融機能を果たしているだけのケース（ファイナンス・リース）から、メーカーに対して交渉力をもつようなケース（オペレーティング・リース）までいろいろなケースが考えられる。また、メーカーとリース会社が協調的な行動をとる場合や、垂直的な支配関係にある場合もあるだろう。そしてそれぞれのケースごとにメーカー、ユーザーの産業組織への影響の仕方も異なっているだろう。ここでは双方独占のモデルを用いて賃貸借の経済的な影響関係を考えてみよう。

売り手・買い手双方が独占的な地位にあるという双方独占の基本的なモデルは、

Bowley [1928] によって考えられた。彼のモデルを賃貸借に即して解釈してみよう。

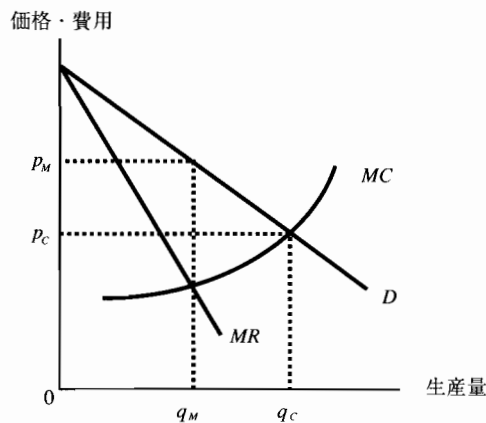
いま、ある財の市場でメーカーとユーザーの間にリース会社が介在しており、ユーザーは、生産者から直接に財を購入するか、このリース会社を通して賃借することによってこの製品を入手し使うことができる。このリース会社は独占的に賃貸借市場を支配しているとする。

簡単化のため賃貸借にともなう費用はかからないものと仮定する。メーカーの費用関数を $TC = C(q)$ とし、ユーザーの逆需要関数を $p = p(q)$ とする。ただし、 TC は総費用、 p はユーザーの支払う価格、 q は財の数量を示す。メーカーもリース会社も利潤最大化をめざしているとする。

1) リース会社が介在しない場合

市場にリース会社が介在していない場合には、通常の価格理論でメーカー側の競争の状態により生産量、製品価格が決まる。すなわち、メーカーが独占の場合には、利潤最大化をめざし、限界費用 = 限界収入となるよう決定される。すなわち生産量は q_m 、価格は p_m となる。逆に競争的な場合には、需要曲線と限界費用曲線（供給曲線）の交点に決まる。すなわち、生産量は q_c 、価格は p_c となる。

図6-1 リース会社が介在しない場合



2) リース会社が介在する場合

それに対しリース会社を考えた場合、リース会社とメーカーの交渉力によって異なった状況となる。

メーカーからリース会社への販売価格を p_x とする。

このときリース会社の利潤は

$$\pi_L = p(q)q - p_x q \quad (6.1)$$

となる。一方、メーカーの利潤は

$$\pi_M = p_x q - C(q) \quad (6.2)$$

となる。

a. リース会社が価格支配力をもっている場合

まず、リース会社が強い価格支配力をもつ場合、リース会社は自らの利潤を最大にするよう、購入量を決定する。すなわち π_L を q について微分して 0 に等しいとおく。

$$\frac{\partial \pi_L}{\partial q} = p'(q)q + p(q) - \frac{\partial(p_x q)}{\partial q} \quad (6.3)$$

リース会社の価格支配を仮定すると、メーカーの供給は限界費用に等しく行われるので、

$$p_x = C'(q) \quad (6.4)$$

である。したがって (6.3) 式は

$$\frac{\partial \pi_L}{\partial q} = p'(q)q + p(q) - (C''(q)q + C'(q)) = 0 \quad (6.5)$$

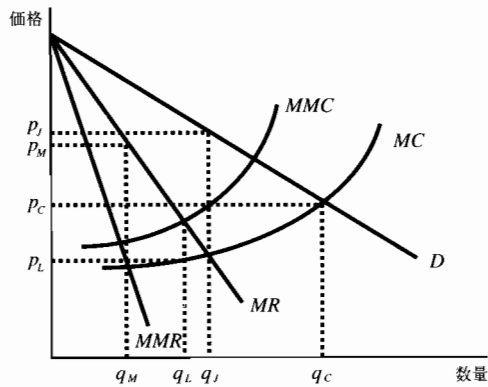
となる。これは、図 6-2 において限界収入曲線 (MR) と限界限界費用曲線 (MMC) の交点に対応し、生産量は q_L に決定される。このとき、メーカーからリース会社への販売価格は p_L となる。

b. メーカーが価格支配力をもっている場合

一方、メーカーの価格支配力が強い場合には、メーカーが自らの利潤を最大にするよう生産量を決定する。すなわち、 π_M を q について微分して 0 に等しいとする。

$$\frac{\partial \pi_M}{\partial q} = (p''(q)q + 2p'(q))q + (p'(q)q + p(q)) - C'(q) = 0 \quad (6.6)$$

図6-2 リース会社とメーカーの双方独占



出所：Schere and Ross [1990], p.520, Fig.14-1より転載。

(6.6) 式の最初の二つの項は市場におけるユーザーの需要関数から導かれた，限界収入をさらに q について微分したものである。すなわち，リース会社の利潤最大化行動を仮定すると，リース会社は限界収入に等しく購入量を決定するので，限界収入曲線がリース会社の需要曲線となる。したがってこの式は図6-2の限界限界収入曲線(MMR)と限界費用(MC)の交点に対応する。このとき，メーカーからリース会社への販売価格は p_M となる。

このようなリース会社またはメーカーのどちらかが独占的な支配力をもつようなケースに対し，両者が協調して結合利潤を最大化するよう行動する場合には限界費用(MC)と限界収入(MR)の一致するところに生産量が決定されるがその場合には，メーカーからリース会社への販売価格は両者の間の交渉力に依存し，理論的には不決定となる。

以上のようなモデルから，メーカーとリース会社の力関係によって，メーカーからリース会社への販売価格は決まり，リース会社の力が強いときにはリース会社の利潤を最大にするような価格はより低くなり，メーカーの利潤マージン率を引き下げることになる。逆にメーカーの力が強い場合には，メーカーからリース会社への販売価格は高くなり利潤マージン率も上昇すると考えられる。また，リース会社がユーザーに対し独占的にふるまう場合にはユーザーに対する価格にも影響を及ぼすのはいうまで

もない。

このような視点より、わが国のリースが製品市場の市場成果、すなわち価格、利潤マージン率に及ぼす影響を調べ、リース産業が他産業とくに製造業の産業組織に及ぼす影響を検討しよう。

(2) リース会社がメーカーの利潤マージン率へ及ぼす影響

モデルでみたように、リース会社は、買い手集中によって一種の対抗力としての役割をもつ可能性がある。たとえば米国での自動車リースでは大量購入による価格割引が行われている¹⁾。また、わが国でもパソコン・リースの場合同様な値引き購入が行われている²⁾。ここでは、買い手集中による市場支配力がリース会社にあるかどうかを実証的に検討する。

ある産業の出荷額に占めるリース会社取得比率（買い手集中度）が高いとき、リース会社には買い手集中にもとづく強い交渉力があるとしよう。そのときには強い交渉力によってその産業の粗マージン率は低くなると考えられる。モデルでいうと、リース会社の購入量と価格が図6-2の (q_i, p_i) となる場合である。この両者の関係について数字をみてみよう。対象とした産業は、リース事業協会で物件取得額の調査が継続して行われている産業である。各産業の出荷額は『工業統計表』からとった。リース会社の取得額については、リース全社のデータは得られない。しかしここで問題としているのは、価格支配力をもつような大企業だけなので、通産省、およびリース事業協会の資料により上位企業のみを数字を調べた（表6-1）。

この数値にもとづき、リース会社取得率で産業粗マージン率を回帰すると、推定された回帰係数は表6-2のようになった。各年度とも、係数は仮説による期待に反して正であり、しかも統計的に有意であった。すなわち、リース会社の買い手集中によって製品の価格が引き下げられているのではないかという仮説は支持されなかった。むしろ、リース会社は売り手に対する交渉力が弱く、売り手は高価格・高利潤マージン率を実現するという結果を示している。これは先のモデルに従うと、メーカーの市場支配力が強く、生産者のリース会社に対する販売価格を競争価格に近く抑えるだけの交渉力を、リース会社はもち得ていないということになる。

表6-1 出荷額に対するリース会社取得額の比率(上段)と粗マージン率(下段)

年度	1980	1981	1982	1983	1984
事務用機器	45.74	44.84	48.74	55.02	49.97
	14.01	15.46	17.49	16.82	18.79
うち電算機関連	25.81	29.60	27.12	24.27	25.30
	41.31	36.18	36.54	34.98	30.79
産業機械	3.07	4.05	4.53	6.34	7.31
	22.67	24.79	25.92	24.71	25.50
工作機械	3.90	5.13	6.17	10.10	13.14
	24.61	25.35	25.96	23.86	23.33
土木建設機械	0.82	1.13	1.37	1.98	1.50
	20.58	24.74	26.35	22.92	22.12
輸送用機器	0.16	0.18	0.22	0.20	0.21
	18.16	19.00	19.75	21.43	20.72
うち自動車	0.09	0.10	0.11	0.12	0.15
	18.84	19.45	19.59	21.41	20.36
うち船舶	0.24	0.41	0.53	0.24	0.15
	12.20	17.00	21.68	21.55	23.19
医療機器	20.26	19.46	21.99	16.68	13.01
	26.60	30.72	31.64	33.59	32.74
通信機器	0.49	0.58	0.68	1.29	1.57
	23.63	22.64	25.72	25.98	23.96
娯楽設備	0.84	1.17	1.32	2.42	3.14
	25.44	24.99	26.86	23.52	26.48

出所：リース取得額は、リース事業協会『月刊リース』、および通商産業省〔1986〕、出荷額と粗マージン率は、通商産業省『工業統計表』により求めて作成。

表6-2 産業粗マージン率とリース取得率の関係

年度	1980	1981	1982	1983	1984
回帰係数	0.6488	0.4914	0.4380	0.5428	0.3511
t 値	(3.6506)	(5.6785)	(5.2688)	(6.1083)	(2.8592)

注：1984年度のみ2.5%水準で有意，その他の年度は1%水準で有意。事務用機器は電算機関連のみ，輸送機器は自動車および船舶の数値のみを用いた。

出所：表6-1より計算して作成。

このような推定結果が得られた理由としては、まずリース産業の市場構造が考えられる。第1章の補論でみたように、わが国のリース産業は、企業数が多く集中度も低くさらに参入も活発であるといった競争的な市場構造である。ここで用いた買い手集中度は特定企業ではなくリース産業のほぼ全体での購入額にもとづいている。したがってここでいう買い手集中度が高くて、それを構成しているリース会社の企業数が多くてその間で競争をしているかもしれない。そのような場合にはたとえリース産業としての買い手集中度が高くて、それによって生産者の市場支配力に対抗するだけの力をもつにはいたらないという可能性が考えられる。

またリース契約の大部分がファイナンス・リースであるという、リース形態のうえでの特徴があげられる。ファイナンス・リースの場合、リース会社は物件をあらかじめ購入しストックすることはない。物件の購入に際しユーザーとメーカー（または販売店）が機種や価格について直接に交渉することが多い。機種や価格が決められた後に、一種のファイナンスとしてリースするためにリース会社に赴く。リース会社は与えられた物件の取得原価にもとづいてリース料を決める。そのためファイナンス・リースの場合、リース会社にはリース契約の際の物件取得原価を引き下げようという誘因はないし、リース会社の価格に対する影響力もあまりないといわれる。このためリース会社の買い手寡占による価格支配力が認められないと考えられる。

またデータ上の問題点も大きい。リース会社はほとんどが非上場企業であるため、リース会社ごとの物件別取得額のデータを入手することは困難である。また先にも述べたように、リース取得率の算出に用いた工業統計表のデータとリース会社取得額のデータの間では、産業分類が厳密に一致しているとはいえずデータの整合性に問題

がある。

いずれの要因によるにしろ、現在のわが国リース産業は本来もちうる競争促進的効果を発揮するにはいたっていないと考えられる。

しかし今後、コンピュータや自動車におけるオペレーション・リースの拡大や、パソコン・リースや乗用車リースなどの個人リースの増加が予想されている。そのときにはリース会社はあらかじめ大量に物件を購入しようとする可能性もある。この場合にはリース会社のメーカーに対する価格交渉力が強まるかもしれない。ただし、それによる物件取得原価がリース料の低下としてユーザーに還元されるかどうかは別問題である。とくに、メーカー系列のリース会社の場合に次節で述べるような結合利潤最大化行動をとりリース価格も高くなる可能性がある。

2. 生産者と第三者賃貸者の垂直的統合

リース会社はメーカーに対して強い競争力をもつにはいたらないことが明らかになったが、双方寡占のケースでは、安定的に結合利潤最大化をめざす一つの方法として、垂直的統合が行われやすいことが指摘される³⁾。

先のモデルの費用関数や逆需要関数をもう少し特定化して考えてみよう⁴⁾。

まずメーカーの費用関数については、限界費用を線型とするように総費用関数を

$$C(q) = k + aq + bq^2$$

とする。ここで、 k 、 a 、 b は正の定数である。限界費用は

$$MC = a + 2bq$$

となる。またユーザーの逆需要関数は

$$p = \alpha - \beta q$$

とする。

このような費用関数、逆需要関数を特定化したとき、メーカーとリース会社が垂直的に統合されて、それぞれの利潤を合わせた結合利潤の最大化をはかった場合の生産量や利潤を求めてみよう。

リース会社とメーカーのそれぞれの利潤は(6.1)式と(6.2)式に示されている。

したがって、両者を合わせた結合利潤は

$$\begin{aligned}\pi_j &= \pi_L + \pi_M = pq - p_x q + p_x q - C(q) = pq - C(q) \\ &= (\alpha - \beta q)q - (k + aq + bq^2)\end{aligned}\quad (6.7)$$

となる。この結合利潤を最大にするような生産量を求める。(6.7) 式を q について微分して 0 とおくと、この生産量 q_j は

$$q_j = \frac{\alpha - a}{2(\beta + b)} \quad (6.8)$$

となる。このときの結合利潤の大きさは (6.8) 式を (6.7) 式に代入すると求められる。ここで、 $\beta + b = N$ 、 $\alpha - a = M$ と書くことにすると、垂直的に統合したときの結合利潤は

$$\pi_j = \frac{M^2}{4N} - k \quad (6.9)$$

である。

このように垂直的に統合され結合利潤を最大化した場合の均衡値に対して、リース会社またはメーカーが一方的に価格支配力をもっている場合はどのような利潤の値となるであろうか。

まず、リース会社が価格を支配しているときを考える。このときのリース会社の利潤は

$$\pi_L = p(q)q - p_x q = (\alpha - \beta q)q - (a + 2bq)q \quad (6.10)$$

となる。そこでこれを最大化するような生産量 q_L は

$$q_L = \frac{\alpha - a}{2(\beta + 2b)} \quad (6.11)$$

となる。このときもリース会社とメーカーの利潤を合わせた結合利潤は (6.7) 式のようになる。ここで

$$\beta + 2b > \beta + b = N$$

であるので、 $\beta + 2b = XN$ とおくことにする。ただし $X > 1$ である。

結合利潤 π_L に (6.11) 式を代入すると

$$\begin{aligned}
\pi_j^I &= (\alpha - \beta q)q - (k + aq + bq^2) \\
&= -k + (\alpha - a)q - (\beta + b)q^2 \\
&= \left(\frac{2X-1}{X^2}\right) \frac{M^2}{4N} - k
\end{aligned} \tag{6.12}$$

ここで

$$X^2 > 2X - 1$$

であるので

$$\pi_j^V > \pi_j^I \tag{6.13}$$

となる。すなわち、垂直的に統合した場合のほうが、結合利潤は大きくなる。

また、メーカーが価格支配力をもっている場合にはどうであろうか。メーカーの利潤は (6.2) 式のように示される。またメーカーが直面するリース会社の需要曲線は図6-2のMRであるので、

$$p_N = \alpha - 2\beta q \tag{6.14}$$

となる。そこでメーカーの利潤は

$$\pi_M = (\alpha - 2\beta q)q - (k + aq + bq^2) \tag{6.15}$$

である。これを最大にするような生産量 q_M は

$$q_M = \frac{\alpha - a}{2(2\beta + b)} \tag{6.16}$$

である。ここでも

$$2\beta + b > \beta + b$$

であるので、

$$2\beta + b = YN$$

とおく。もちろん $Y > 1$ である。

これよりメーカーが価格支配力をもっているときの結合利潤は

$$\begin{aligned}
\pi_j^I &= (\alpha - \beta q)q - (k + aq + bq^2) \\
&= -k + (\alpha - a)q - (\beta + b)q^2 \\
&= \left(\frac{2X-1}{X^2}\right) \frac{M^2}{4N} - k
\end{aligned} \tag{6.17}$$

ここでも $Y^2 > 2Y - 1$ であるので、

$$\pi_j^Y > \pi_j^M \quad (6.18)$$

となる。(6.13) 式と (6.18) 式が示すように、リース会社とメーカーの利潤の合計は、それぞれのどちらかが価格支配力をもつ場合よりも、垂直的に統合して結合利潤の最大化をはかった場合のほうが大きくなる。そこでリース会社とメーカーが垂直的に統合しようとする誘因をもつと考えることができるのである。たとえば、メーカーによるリース会社の系列化はこのような動機をもつと考えることができるのである⁵⁾。

3. 投資促進効果

その他、第三者賃貸者が産業組織に及ぼす影響として、リースの節税効果を利用しての投資の促進をあげることができる。ただしこれは個別産業での競争促進というよりも、マクロ的な投資促進政策という側面が強い。とくにレーガン政権時代のアメリカにおいては、節税効果を高め投資促進に利用しようとする積極的な政策がとられてきた。

アメリカのリースの変遷は、税制上の特典を生かすリース方法の開発であったといえる⁶⁾。通常、リースによる節税効果としては、所有の場合は取得額の全額を償却することができないのに対して、リースの場合には支払いリース料が経費となるので物件原価の100%を償却することができるという点による、借り手にとっての節税効果があげられる。ところがレーガン時代に投資促進として活用されたのは、借り手の節税だけでなく、リース会社もしくはリース会社に資金を供給し設備の持ち主となる企業にとっての節税であった。すなわちリースする物件の取得原価を投資税額控除として税金を割り引くことによって投資に対するインセンティブ効果をもたせようとしたのである。すなわちレーガノミックス下でのリースは、節税を誘因とした投資促進策という性格が強い。

わが国の場合でも、民間設備投資に占めるリース契約高の比率は年々上昇してきており、リースと投資の間には強い関係が認められる。リースを投資促進の手段としての政策的に用いた代表的な例としてリース金融措置、開銀融資、リース助成事業など

の制度リースがあげられる。その他には、リース信用保険制度、保証証券制度、食品等製造設備リース助成事業、中小企業新技術体化投資促進税制（メカトロ減税：リース費用の総額の60%に対して7%の税額控除）などの制度をあげることができる。しかし投資全体からみればそのウェイトは小さくマクロ的な投資促進策というよりも、特定の政策目標を実現するための投資促進策と考えられる。

〔注〕

- 1) 宮内[1991], p.92。
- 2) 『日経パソコン』, 1987年2月2日号, p.196。
- 3) Scherer and Ross [1990], pp.519-527, 537-539.
- 4) ここでの定式化はScherer and Ross [1990], Ch.14, Appendix の定式化を若干簡単化したものである。
- 5) その典型的な例として電算機市場があげられる。コンピュータ・リースについては第7章を参照されたい。また第8章でみる航空機リースにも垂直的な統合の例をみることができる。
- 6) アメリカの節税型リースの発達過程については、宮内[1991], pp.74-87を参照されたい。

第Ⅱ部

第Ⅱ部では、第Ⅰ部で展開されてきた賃貸借と競争の関係の理論的検討をふまえ、実際に賃貸が広く行われている産業をとりあげて第Ⅰ部の理論分析によって出された仮説の当否を検討する。

第Ⅰ部の議論の焦点は、賃貸借という売買とは違った形での取引が、競争促進・効率性改善という産業組織上の課題という観点からみて、どのように評価されるかという問題にあった。そこから賃貸借に対する評価として二つの可能性があることが示された。ひとつは20世紀初頭よりアメリカでの反トラスト訴訟のなかでアメリカ政府が主張してきたような、賃貸借は競争相手を市場から排除するための行動で反競争的であるとする、伝統的な見解である。もうひとつは、賃貸借は売り手（あるいは貸し手）の目標実現のための手段だけではなく、買い手（あるいは借り手）にとっても利点があるとする立場である。代表的な議論として、近年さかんになった取引費用論の立場から、賃貸借は借り手にとって取引費用を節約するための手段であるという議論がある。そこでコンピュータのリースを具体的に検討し、競争を制限するものとして賃貸借をとらえる伝統的な立場と取引費用節約という立場の二つの理論的な仮説のどちらが妥当するかを実証的に検討する。

また、賃貸借とくにリースがコンテストタビリティを促進するという議論があるが、その議論について航空運輸のコンテストタビリティと航空機リースとの関連を検討することによって、かならずしもリースがコンテストタビリティを促進することにならないということについて論じる。

第7章

賃貸借と独占禁止政策

—コンピュータ・リースのケース—

賃貸借による設備の調達といえば、まずコピー機やコンピュータなどのいわゆるOA機器のリースやレンタルを連想することが多いのではないだろうか。実際、リース契約のなかで情報機器の占める割合は非常に大きい。わが国のコンピュータ・リースは年契約高で約3兆1,983億円の規模で、リース全契約高の36.0%を占めている¹⁾。そしてその成長のテンポは図7-5のように著しく速い。コンピュータをリースしている企業の正確な数はわからないが、ほとんどのリース会社の取扱物件にコンピュータは含まれているので、かなり多数にのぼると思われる。わが国だけでなく諸外国においてもコンピュータのリース・レンタルの市場は非常に大きい。たとえばアメリカのコンピュータ・リース市場は、1990年現在、年売上約178億6,000万ドルの規模をもっており、年成長率も23%という高率である²⁾。会社数でも、業界団体であるComputer Dealers and Lessors Association (CDLA) に加盟しているところだけで325社にもものぼっている³⁾。

コンピュータの場合、投資額が膨大であることや、技術進歩の速さから、賃貸借がその特性を発揮しやすい物件であるといわれている。わが国コンピュータ市場でも、賃貸借による調達の割合が大きくなっている。1991年の調査によると、賃貸借による取得は、台数ベースで76.5%にも達している⁴⁾。

このように賃貸借によって導入することが当然のようにになっているコンピュータであるが、アメリカにおいてはコンピュータの賃貸借をめぐる、そのような取引方法が競争を阻害するのではないかという議論が長らく展開されてきた。これまでの章で、賃貸借取引が反競争性すなわち非効率性をもたらすのか、それとも効率性を促進させるのかという議論を検討してきた。そのような議論の典型的な例としてコンピュータ

の賃貸借をあげることができるのである。以下、コンピュータ・リースについてその発展過程を追った後、コンピュータ・リースについて参入障壁であるという仮説と取引費用を節約するという仮説のどちらが妥当しているかを検討してみよう。

1. コンピュータ・リースの歴史

コンピュータの歴史はすなわち、IBMの歴史といってもよいと同様にコンピュータ・リースもIBMによる機器の賃貸を中心に発展してきた⁵⁾。そこでまず、コンピュータ・リースの展開過程をIBMを中心にふりかえってみたい。

コンピュータ市場では、伝統的にレンタルによって機器が供給されてきた。これは、コンピュータ以前のパンチカード計算機（PCS）の時代から、IBMによって採用されてきた方法である。この方法は、市場支配の手段としてきわめて有効である。まず、安定したレンタル収入を確保することができる。また、多額の運転資金を必要とするため、コンピュータ市場への参入障壁を形成することになる⁶⁾。さらに直接ユーザーに販売せずにレンタルすることによって、機器をIBM自身の管理下におくことができる。つまり、機器を直接管理することによって、製品の秘密を守ると同時にユーザーがシステムに自ら改良を加えて性能の向上をはかり、新製品を買わなくなるという行動を防ぐことができるわけである⁷⁾。このようにレンタルとは、まさに市場支配をねらうには、うってつけの販売方法であった⁸⁾。

またレンタルという供給方法は、ユーザー側にも利点があった。とくにコンピュータというものがどういうものかを世間がまだ理解していない産業の初期にあっては、コンピュータの普及にレンタルは大きく貢献した。まず、コンピュータを導入しようとする企業（または人）にとって、将来どんなシステムを必要とするのかについてあらかじめ判断することは困難であった。しかし、レンタルならばいつでも機種変更が可能なので、そのときそのときに必要なシステムを導入することができる。そこでとりあえずその時点で必要なシステムでコンピュータを導入することができた⁹⁾。またコンピュータ導入の初期投資の大きさを減らすことができる。さらに技術進歩にともなう陳腐化の危険を回避することもできる¹⁰⁾。

しかし、コンピュータ時代に先立つ1952年にIBMはPCSをレンタルのみによって供給していたことに対して司法省反トラスト局より反トラスト法違反であるとして訴えられていた。この訴訟は、結局1956年に司法省反トラスト局とIBMの間での同意審決によって解決することとなった。この同意審決によって、IBMはその製品をレンタルするだけでなく販売にも応じなければならないことになった。これ以降ユーザー以外の企業にも、機器を買い取りそれをユーザーにリースする道が開かれた。

1952年にIBMはコンピュータ事業に進出し¹¹⁾、しだいにコンピュータがPCSに代わっていった。コンピュータ・システムのリースが本格的に登場したのは、1961年グレイハウンド社によるIBM7090の航空宇宙会社へのリースとされる¹²⁾。しかしコンピュータ・リースの一般化は、1964年に発表されたシステム360の大ヒットまで待たねばならなかった。リース会社による購入は、1965年の2,200万ドルから1968年には10億1,100万ドルと急増した¹³⁾。コンピュータ・リース会社の設立数も、1964年の5社から1968年には31社以上になった(表7-1)¹⁴⁾。また1968年の販売総台数の59%、賃貸総台数の21%がリース会社向けであった¹⁵⁾。

表7-1 コンピュータ・リース会社の購入額と会社設立数

年度	1964	1965	1966	1967	1968
購入額(100万ドル)	22	27	105	360	1,011
会社設立数	5	3	12	29	31

出所：Prakash and Prakash [1969], p.39, Table 1を転載。

このようなコンピュータ・リースとリース会社の急成長の要因としては、まず第一にシステム360の性能が高かったという点が指摘される¹⁶⁾。そのためリース会社はシステム360を長期にわたって使用することができ、リース期間満了後もどってきた機器を再びリースすることもできると判断して、大量にシステム360を購入した。コンピュータ・リース急成長の第二の要因として、ユーザーにとってより有利な条件によるリースの提供をあげることができる。長期の寿命を想定したため、償却期間もIBMより長くとりリース料を低く設定することができた。長期の償却により、投資額

の数%を税額控除するという投資税額控除 (investment tax credit) の条件を満たすことも可能になり、低リース料によるリースの普及に拍車をかけることとなった。また、リース会社はユーザーの選んだ機器を購入するため、自らシステムを組んでその優位性を示さねばならないメーカーに比べ、販売コストが安くなるという利点もあった。

リース会社にとってもっとも重要な課題は、機器を購入するための資金をいかにして調達するかという問題であった。この点でもリース会社が償却期間を長く設定したということは有利にはたらいた。つまり各期の償却額が小さいので会計報告上の利潤は高くなり、資本市場では魅力的な存在だったのである。また株式以外にも銀行からの借入れやIBMからの分割購入も行うなど、比較的容易に資金調達が可能であった。その他、連邦政府との取引もリース会社を成長させる要因としてあげることができる¹⁷⁾。この当時、IBMにとって主要な競争相手となった代表的リース会社には、MAI (Management Assistance Inc.)、グレイハウンド (Greyhound Computer)、DPF&G (Data Processing Financial & General) などがあった¹⁸⁾。

このように順調に成長してきたコンピュータ・リース会社であったが、1969年になると状況は一変し、苦境に陥ることとなる。まず、投資税額控除が中止された。第二に、リース会社の会計方法を批判する記事が発表されたりして株価が急落し、株式市場での資金調達が困難になった。また金利も上昇し、借入れコストが上昇した。第三に、最初にリースをした物件のリース期間が満了し、リース・アップ機器の再リース (販売) が必要になった。再リースには最初の据え付けよりも営業コストがかかった。第四に、リース会社の保有する周辺機器とIBM互換周辺機器 (plug-compatible machine : PCM) の間の競争も激化した。最後にシステム360は発表後5年を経過し、IBMや他のメーカーからより高性能な新製品が発表されるだろうと予想されていた。以上のような状況から、リース料は低下、販売コストと資金コストは上昇し、1969年のシステム360の購入台数は前年に比べ急減した。

そしてついに1970年、システム370が発表された。そのときリース会社の保有するシステム360は平均して1年半ないし2年しか経過していなかった。したがって、リース会社は保有しているシステム360をシステム370に対して競争力あるものとして対抗しなければならなかった。まず、価格引き下げやより魅力的なリース条件を提示し

た。第二にハードウェアやソフトウェアの変更によって価格・性能比を向上させた。第三にPCM周辺機器とシステムをつくることによってシステム全体の価格を引き下げた。このようなリース会社の対抗手段によって、システム370がシステム360に逆に置き換えられたり、注文がキャンセルされるなど、リース会社の保有するシステム360はシステム370の有力な競争相手となった。

システム370の発表直後にはすぐにリースをしなかった会社もしだいにリースを開始し、多くのシステム370がリース会社によって購入された。そして1977年に新シリーズ303Xが発表されて、システム370の値下げという360のときと同じことが繰り返された。

70年代にはフォード・モーター・クレジット（FMC）やその後アメリカ最大のリース会社となったゼネラル・エレクトリック・クレジット（GECC、1987年GEキャピタルと改称）などの参入があり、中古機器ディーラー、ブローカーとの交流も進んだ。

この間、IBMに対して連邦政府をはじめとする顧客からの長期リースの要望は強く、IBMは1971年周辺機器に対する固定期間リース（Fixed Term Plan）を発表した。これは1年または2年の固定期間の賃貸契約によって賃貸料を割り引くという制度であった¹⁹⁾。さらに1973年のシステム370の処理装置に関する固定期間リース（Term Lease Plan）などつぎつぎとリース・プランを発表し、リース会社に対抗した（表7-2参照）。

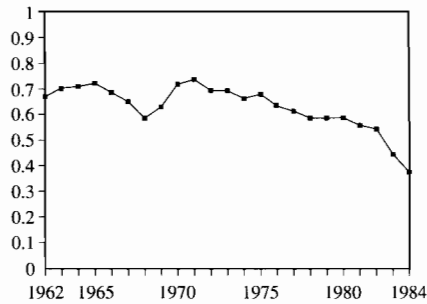
1980年には新シリーズ308Xが発表された。80年代に入りIBMの方針は大きく変更された。1981年に金融子会社IBMクレジット（IBM Credit Corporation；ICC）を設立し、レンタルから売り切り・リースへと方針転換されたのである。このような政策変更の意図は短期リースの解消とICCを通じての3～5年の長期リースの普及にあるといわれている²⁰⁾。また売り切ることでキャッシュフローを好転させ、それによる技術開発への投資拡大があげられる。その背景には、製品サイクルの5年から3年への短縮もある。またアメリカの場合には1981年のレーガン税制によりレンタルより安くリースができるようになったこと、そして価格全体に占めるハードウェアの割合が低下し、ソフト面での差別化によって十分対抗できるとの判断があったといわれる²¹⁾。

IBMのアンニュアル・レポートによると、ICCによるIBMからの購入額は図7-3のように年々増加している。IBMの米国内での売り切り額、あるいはリース会社による購

入額が不明²²⁾のためIBM機器のリースにおけるICCのシェアは正確にはわからない²³⁾。しかし、近年ICCが積極的な価格攻勢をかけており²⁴⁾、とくに大型汎用機市場で大きくシェアを伸ばしているようである²⁵⁾。たとえばリースされている3090の内、ICCによるリースは、1988年の50%から1989年には80%にまで上昇している²⁶⁾。その余波を受けた第三者リース会社には会社更生法の適用を申請するところまででている。

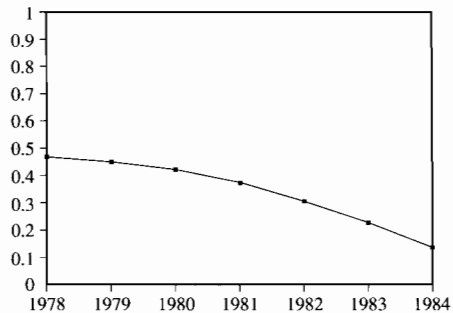
最近のIBMが知的財産権を武器に、わが国コンピュータ・メーカーに大きな圧力をかけていることは、新聞などでも詳しく報道されている。IBMはこの戦略を、リース会社への対抗手段としても用いている。すなわちマイクロ・コードとよばれる特別

図7-1 IBMのレンタルとサービスが粗収入に占める比率



出所：Levy [1988], p.623, Fig.1より転載。

図7-2 IBMのレンタルが粗所得に占める比率



出所：Levy[1988], p.624, Fig.2より転載。

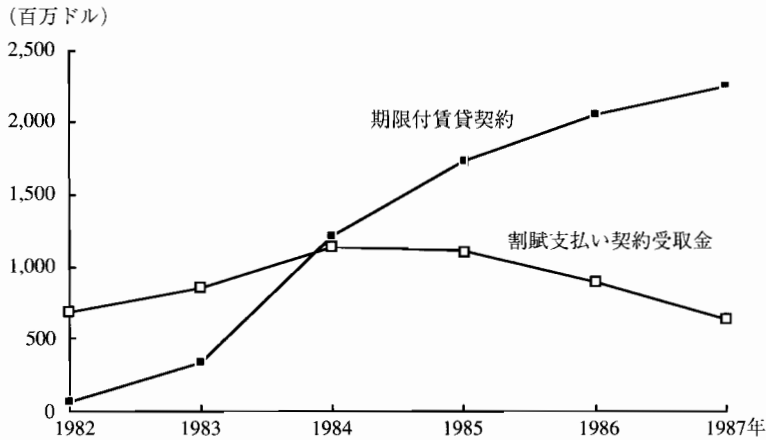
なソフトウェアの使用に関して、従来コピーを認めていたIBMが、コピーを禁止し1台ごとにマイクロ・コードの購入をもとめるようになった。これはリース会社にとっては、費用の増大をまねき、ひいてはリース料の上昇にもつながる深刻な問題である。そこでこの問題をめぐりリース会社よりいくつかの訴訟が起こされている。たとえば、1985年にペンシルバニア州のAllen-Myland Inc. (AMI) によってマイクロ・コードのコピー禁止は反トラスト法違反であると告訴したが、1988年にIBMの勝訴となった。また現在はAMIがマイクロ・コードの価格設定はスペア・パーツの無差別な供給を求めた1956年の同意審決違反であると救済を申請中である²⁷⁾。

表7-2 IBMとリースの関係の変遷

1956年	司法省との同意審決により、レンタルのみから販売も開始
1964年	システム360発表
1969年	司法省提訴
1970年	システム370発表
1971年	FTP (Fixed Term Plan)
1972年	ETP (Extended Term Plan)
1973年	TLP (Term Lease Plan)
1975年	TAP (Term Availability Plan)
1976年	ATP (Alternative Term Plan)
1977年	Lease Rental Agreement
1980年	308Xシリーズ発表
1982年	ICC (IBM Credit Corporation) 設立 司法省提訴取り下げ
1985年	3090発表
1990年	9021発表

出所：日本電子計算機株式会社 [1985], Fisher, McKie and Mancke [1983], IBMの年次報告などより作成。

図7-3 ICCによるIBMからの購入額



出所：IBMのアンニュアル・レポート各年度版より作成。

2. コンピュータ・リースと反トラスト

1969年1月に起こされたアメリカ司法省反トラスト局によるIBMに対する反トラスト法違反訴訟は、結局1982年1月に取り下げられたが、その主張は①システム一括価格、②ソフトウェアや関連サポートによる競争の妨げ、③異常に低い利潤での販売や実現の見込みのない期日での製品発表、④大学などへの差別的な低価格による教育コンピュータ市場の支配の4点であった²⁸⁾。そしてリースをめぐるいくつかの点も争点となっていた。

司法省の訴えに対して、IBMは多くの人と費用をつぎ込んで反論を展開した。そういった反論のひとつとして、Fisher, McGowan and Greenwood [1983] (以下FMGと略す) による経済学の立場からIBMの主張を裏づけようとした議論をあげることができる。ここではリースに関連する点にしばって、FMGを通じたIBMの主張をみてみよう。

(1) FMGによる司法省への反論

1) 市場の定義

IBMが訴えられた大きな要因は、IBMの高い市場シェアにあったのはいうまでもない。市場シェア計測の前提には市場の定義が重要になる。FMGは、司法省の定義²⁹⁾には、本来含まれるべき競争相手が含まれていないと主張する。リース会社についても、需要の代替性という点からIBMと直接競合しており、コンピュータ会社と同一の市場に含めるべきであるとFMGは主張する。

リース会社がIBMに制約を課す可能性としては、第一にリース会社が購入価格とリース価格の間でさや取りするとき、第二にリース会社による期間、条件などの制約、第三にリース会社が手持ちの旧型コンピュータを提供するとき、第四にリース会社によるIBM互換の周辺機器の販売、の各側面が考えられる。これらの点から、リース会社はIBMと競争する同じ市場に属すると、FMGは主張する。

2) 市場シェア

このようにコンピュータ市場を定義するならば、当然市場シェアについての考え方も違ってくる。司法省の訴えのなかではシェアは設置台数にもとづいて計測されていた。機器がすべてレンタルされているならば、設置台数は収入を反映するだろう。しかし、販売（リース会社への販売を含む）されているならば、設置台数よりも収入によって測るべきであると主張する³⁰⁾。設置台数ベースではすでに売られている機器も新たに売られた機器も同じように扱われる。ところがすでに売られた機器はリース会社やサービス会社によって支配されている。設置ベースでは、このようなメーカーにむしろ競争的であるリース会社などのシェアを無視することになるというのが、FMGの主張である。

3) 参入障壁

政府の主張によると、IBM製品が短期リース（レンタル）で供給されていることが、投資の危険性と必要資本額を増し、参入障壁を形成しているという。

それに対してIBMの主張では、必要資本額が多いということは、プラントへの投資の場合と同様に参入障壁とはならない。問題は投資の費用と収益性の関係であるという。むしろ短期リースが多いということはreplaceしやすいことを意味し、その結

果参入が容易となるとも考えられる。ゆえにリースは参入障壁とはならないと主張するのである³¹⁾。

ユーザーがリースを好む理由、すなわちリースの経済的機能には、①陳腐化リスクの分散、②必要な処理能力についてのリスクの分散、③コンピュータの故障のリスクの分散、④資金のファイナンス、などがある。それではなぜメーカーがリスクを負おうとするかという³²⁾、まず陳腐化の可能性については、顧客より当然有利な立場にある。必要な処理能力についても、顧客より豊富な知識をもっての確な判断を下すことができる。また故障などによって動かなくなる可能性についても同様に多くの情報をもっているだろう。

もしIBMがリースを好むなら、価格で対応しなければならないが、販売価格がリース価格より高ければリース比率は上昇するだろうし、逆に販売価格よりリース価格が高ければリース会社によるさや取りのため販売増はないことになるので、リースと購入の比率を価格によってコントロールすることは不可能である。すなわち競争市場において、(販売価格に比しての)リース価格は「持続可能」ではない³³⁾。すなわちリースは顧客の要望によるものである。したがってリースは参入障壁にはならないとFMGは主張する。

4) リース会社に対する反競争的行動

前節で展望したように、本格的なコンピュータ・リースが活発になったのは、システム360の時代であった。その後1970年にシステム370が発表された。この頃システム360はちょうど1度目のリース期間が終りつぎのリース先を探している時期であったが、より価格/性能の安いシステム370の登場によってシステム360の価値は下落した。さらに償却速度の遅い定額法のため、システム360の未償却部分は大きかった。また、システム370の性能を十分把握していなかったリース会社も多く、システム370の発表後もシステム360を買い続けるリース会社もあった。このような要因から1960年代終りから70年代にかけて多くのリース会社は経営が苦しくなった。この原因として、政府はIBMの行動が反競争的であったためと主張した。

政府の主張した問題となるIBMの行動は二つに分けられる。第一は、リース会社がリース目的でIBM製品を買うことが儲からなくなるようにするための価格設定、ま

たはメンテナンス価格の引き上げである。第二に、リース会社をわなにかけるための、予定より早い新機種（370/158と168）の発表である。

価格の問題は、370の購入価格をより長いレンタル月数に相当するよう設定したもので、リース会社の存立が困難になるものだった。一方158と168の発表は、155、165から2年たらずのうちであったため、リース会社のみならず買取りユーザーにも大きな損害をもたらした。

これに対しFMGは、このような行動はすべて競争のなかから出てきた行動で、リース会社をねらってとられた行動ではないと反論している。

(2) FMGの主張の意義と問題点

まず市場の定義については、市場構造主義的分析には不可避的につきまとう問題である。しかしこのように主張をするならば、垂直的に統合された企業の競争相手は、どの産業でも膨大なものになり、その実質的な支配力を見のがすことになるだろう。ただし、企業がさまざまな競争者を想定して行動しているということは、独占禁止政策を考える場合留意すべき点だろう。第二の中古品と市場シェアに関する主張については、すでに売却した製品すなわち中古品を市場に含めるかどうかは、第4章でもみたように、古くから提起されている問題で新しい論点を含んでいるとはいえない。第三の参入障壁の問題については、リース会社をねらっての競争阻害行為であるかどうかをここで判断するのは困難であるが、その他にも資金調達妨害なども行われており³⁴⁾、純粋に競争的であったとは考えにくい。そして、そのような行動の結果IBMの競争力が強まったのが事実ではなかろうか³⁵⁾。

このようにFMGの論点は、賃貸の反競争性に関する古くからの論争で繰り広げられてきた議論と大きな違いはなく、新たな問題提起があるとはいえない。

3. コンピュータ・リースと市場支配力

このようにIBM機器のレンタルやリースをめぐる歴史は、IBMの反トラスト問題を語る場合に欠かすことのできない重要な部分となっている。果たしてレンタルや

リースは、IBMの市場支配力を高めるようにはたらいのたのだろうか。Levy [1988] は参入障壁としての短期リースという伝統的な視点と、近年発達した取引費用節約としてのリースという二つの対立する見解をコンピュータの短期リースを対象として実証的に検討し、リースはどちらの機能を果たしているかを明らかにした。

(1) 参入障壁説と取引費用説

レヴィが検討した賃貸借に関する二つの見方は、賃貸が効率性に対して悪影響をもつのかそれとも効率性を高めるのかという点では、本書第2章から第6章までで考察してきた議論と基本的な方向性の違いはない。しかし取引費用節約のための賃貸の代表として「コースの推論」があげられており、通常の学派分類とは異なっている。そこでレヴィの参入障壁説と取引費用説を簡単にみておこう。

1) 参入障壁説

レヴィのいう参入障壁説とは本書第2章で考えたような、賃貸を排除行為による独占化の手段ととらえる見方と基本的に同じである。つまり参入を阻害することで競争企業を市場から排除するために賃貸による供給を政策的に行っていると考えるのである。前節でみたように参入障壁として賃貸借がはたらくという主張は、IBMに対する米司法省の訴訟(1969年)でのひとつのポイントだった。米司法省の主張によると、IBM製品が短期リース(レンタル)で供給されているということは、投資の危険性と必要資本額を増し、参入障壁を形成している。また、販売によって一時にコストを回収するのと違い、リースによる収入がコストをカバーするまで長期にわたる資本の固定性が要求される点も参入障壁となる。しかも新規参入者は金融機関や投資家への信用という点で不利を背負っている。さらに、会計処理上の不利もある。すなわち、機器をリースするとき、機器自身は資産として計上できても、据え付けにともなう販売費やその他の固定費用が収益を圧迫するため、信用上ますます不利となってしまう³⁶⁾。

2) 取引費用説

第3章で述べたように、Coase [1972] は耐久財市場において、独占企業であっても市場支配力を失ってしまい、競争の場合と同じ水準に価格設定をせざるをえなくなることを明らかにした。そのような事態を避けるために、独占企業は、買い手に「追加

供給をしない」とか「値下がり時には買いもどす」などを特別に契約するか、短期リースのみで供給するかもしれない、製品の耐久性を下げるといった方法をとらねばならないことを示した。この「コースの推論」は伝統派すなわち排除行為として賃貸をとらえる立場とは視角の違いはあるものの、企業が独占価格を維持する方法として賃貸をとらえる立場と解釈するのが普通である³⁷⁾。しかしレヴィは、ユーザーがメーカーの機会主義的行動を防ぐ手段として賃貸借を選好し、メーカーは自分が機会主義的行動をとらないという保証として賃貸借を行うというのである。

すなわち「コースの推論」が起きるような状況では、競争価格以上で購入したユーザーはその後の追加生産にともなう価格低下によってキャピタル・ロスを被る危険性がある。そこで賃貸借の形をとれば追加生産がないというシグナルを受けたことになるのでキャピタル・ロスの心配を避けることができるというのである。つまり賃貸借によって、自分の支払おうとした価格が競争価格かどうかを明らかにするための情報入手などに要する取引費用を節約することができるのである。その他、本書第5章で議論したような、陳腐化や必要な処理能力やコンピュータの故障などのさまざまなリスクを分散することができることもレヴィはこの取引費用説に含めている。

(2) 仮 説

賃貸借が参入障壁であるとしたとき、そして取引費用節約のためであるとしたとき、それぞれの場合にどのような仮説が成立するだろうか。

1) 参入障壁説

まず、参入障壁としてはたらいっているならば、短期リースは既存企業に有利にはたらくので、既存企業の市場シェアは上昇するか安定しているはずである。あるいは、資本調達面での障壁があるならば、他産業ですでに確立している事業をもっている会社には障壁とはならないが、もっていない企業には大きな障壁となり参入が減るだろう。また、第三者リースについても、リースが障壁ならば新規参入企業は第三者リース会社にリース委託することから妨げられていなければならない。したがって、第三者リース会社は減るだろう。

2) 取引費用説

一方、取引費用の節約のために賃貸が行われるならば、逆の結果が想定される。まず市場シェアに対しては、高価格を維持するために賃貸を行うと考えるので、その高価格が市場シェア下落をもたらすと考える。また、反トラスト訴訟のように、独占力の急激な低下が予想されるときに、賃貸によって短期利潤の最大化を図ろうとすると考える。また、賃貸は顧客に対して価格低下のないこと、製品陳腐化が起きないことをシグナルしているため、高価格や長い製品寿命をもたらすと考える。また顧客は同じコンピュータを使っている間に製品知識などの埋没費用となる取引固有の投資を積み重ねるため、他機種に乗り換えるなどの機会主義的行動をとることが困難になる。そこで賃貸料を少しでも引き上げていくことができる。したがって製品の寿命につれて賃貸価格/販売価格は上昇していくと予想される。賃貸料を引き上げていくが、安定的な賃貸料（またはその成長率）は取引費用削減につながるため、販売価格よりも安定的と考えられる。最後に賃貸は過度の使用や誤った使用を避けるためにメンテナンス契約をとらなければならないことが多いと考えられる。

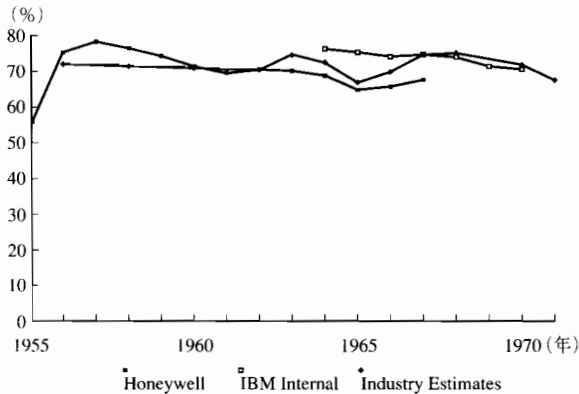
(3) 実証分析

レヴィは、以上のような、参入障壁による仮説と取引費用による二つの仮説を、1960年から84年までのデータにもとづいて検証した。

1) 市場シェア

IBM機器の市場シェアは1960年代から70年代にかけて低下傾向にあったという(図7-4)。これはとくに汎用機(メインフレーム)についてみられる。その後80年代に入ると上昇傾向を示した。1967年から74年までの賃貸料/総収入比率と市場シェアの相関係数は、 -0.79 (5%水準で有意)で、1980年から84年までの同じ相関係数は -0.90 (5%水準で有意)であったという。前の期間の69年以降は反トラスト訴訟の時期であったことを考慮すると、競争しなければならぬ時期(前半)では賃貸への依存度が上がり、反トラスト問題が決着の方向に向かい高シェアの時期(後半)では賃貸への依存度が低くなっていることから、シェアの動向は取引費用説を支持しているとしている。

図7-4 IBMの市場シェア



注：HoneywellはHoneywell vs. Sperry Rand Decision, p.157より、IBM Internalは"IBM Quarterly Product Line Assessment", Nov.1968, p.13 and March 1971, p.19より、Industry Estimatesは*Computers and Automation and Diebold Automatic Data Processing Newsletter*より。
出所：Brock [1975], p.21, Table 2-3より作成。

2) 既存資本のない企業による参入—第三者リース

1970年代まで第三者リースが高いシェアをもっていたということは、参入障壁説には反する事実である。もし賃貸には必要資本による障壁があるとするならば、第三者リースを営む企業は減少していくはずであるからである。

さらにGEやRCAやXEROXといった安定した他事業をもった企業がコンピュータ産業から退出していったことも、参入障壁説からは説明できないこととなる。

3) 反トラストの脅威

反トラスト問題が生じていて、近い将来に独占力が落ちる可能性があるとして短期利潤の拡大をめざして賃貸するという取引費用説に整合する結果と解釈できる。つまり60年代終盤から70年代までの反トラストが問題となっていた時期、図7-1、図7-2からわかるように賃貸の比率が高く、反トラスト問題が解決の方向を示した80年代になると賃貸比率が低下している。

4) 製品価格

取引費用説によれば、賃貸は追加生産をしないで高い価格を維持するシグナルであるので、賃貸価格は高くなるはずである。ただここでは十分に検討されていないが、

6) リース価格／販売価格の結果で代用している。

5) 製品のライフ・サイクル

IBM製品（大型汎用機）の市場への登場時期と次期モデル登場までの時間の長さは表7-3のようになっている。これからもっとも新モデル登場までの期間が長かったのはモデル360からモデル370までの81カ月である（表7-3）。これはちょうど1960年代後半から70年代はじめまでの期間で、先の図7-1からもわかるように賃貸の比率が高い時期であった。これから賃貸は新製品を出して旧製品の陳腐化をしないというメーカーからユーザーへのシグナルであるという取引費用説と整合しているとレヴィはいう。

表7-3 製品のライフサイクル（大型汎用機）

シリーズ名	最初の設置	サイクルの長さ	シリーズ名	最初の設置	サイクルの長さ
7030	1961年5月	55カ月	3081D	1981年10月	49カ月
360/67	1966年1月	66カ月	3090	1985年11月	—
370/165	1971年6月	81カ月			
3033U	1978年3月	43カ月			

出所：Levy [1988], p.625, Table 1より転載。

6) リース価格／販売価格比率

取引費用説によると、賃貸の場合、製品導入後時間が経過するとともに、賃貸価格／販売価格比率は上昇するはずである。というのは、ユーザーにとって、その機械に固有の投資（たとえばデータの蓄積など）をしてしまった後は、機械を変更するとそれまでの投資が無駄になってしまう可能性があるからである。そこで賃貸料が相対的に高くなっても、それを支払おうとするのである。レヴィは演算装置（CPU）、ディスク装置、テープ装置の全13機種について、販売価格／リース価格比率を調べ、13機種中9機種で下落、2機種で一定であることを示している。この結果は二項検定によって10%水準で有意となった（表7-4）。

7) レンタル料の安定性

これも前項と同じ13機種について調べた結果、13モデル中9モデルでレンタル価格

表7-4 販売価格/リース価格比率

年度 モデル	1960	1963	1964	1967	1968	1969	1971	1973	1975	1978
CPU										
648	47.92	47.92	47.92	12.00	12.00					
1401		48.53	48.53	48.53	48.53	48.37		48.53	48.60	48.58
2030			48.00	46.59	45.19	45.18	43.35	43.46	43.59	43.59
5410						49.04	38.17	38.40	29.20	19.14
3135							49.44	49.43	49.49	37.81
Disk Files										
350	53.02	53.02	53.02							
1311		45.33	44.31	44.31	44.31	45.71	45.71	45.66		
2311			45.74	43.22	43.22	43.33	36.84	36.90	36.93	25.82
2314				46.55	45.18	45.16	33.87	33.83	33.86	33.86
3330							39.92	40.08	32.83	27.91
Tape										
729	39.29	51.43	51.43	51.43	51.43	51.43	51.32	43.68	43.58	
2420					52.00	51.96	44.12	44.18	44.39	44.39
3410							41.62	41.76	34.32	34.32

出所：Levy [1988], pp.627-629, Table 2 より一部転載。

表7-5 買い取り価格とレンタル料の変動係数

機種	648	1401	2030	5410	3135	350	1311	2311	2314	3330	729	2420	3410
買取価格	0.73	0.02	0.02	0.20	0.10	0.58	0.62	0.13	0.13	0.10	0.35	0.07	0.05
レンタル	0.45	0.02	0.04	0.10	0.07	0.58	0.50	0.05	0.05	0.05	0.33	0.05	0.05

出所：Levy [1988], pp.627-629, Table 2 より一部転載。

の変動係数が販売価格の変動係数よりも小さかった。そしてこの結果も二項検定で10%水準の有意性が得られた(表7-5)。

8) メンテナンス契約

多くのコンピュータ導入のケースでメンテナンス契約が結ばれていることも取引費用説と整合的であった。

表7-6 参入障壁説と取引費用説による短期リースが及ぼす効果についての仮説

変数	参入障壁	取引費用
市場シェア	+	-*
既存の資本のない企業による参入	-	
第三者リースの存在	-	
反トラストの脅威	-	+*
より高い製品価格		+*
より長い製品寿命		+*
製品の寿命にわたるリース価格/販売価格比の上昇		+*
購入価格に比べての安定したレンタル料		+*
メンテナンス契約の使用		+*

注：*は実証的証拠がその仮説と整合していることを示す。

出所：Levy [1988], p.631, Table 3を転載。

以上の分析結果をまとめると表7-6のようになる。すなわち、各変数について、取引費用説による仮説を支持するような結果が示されている。

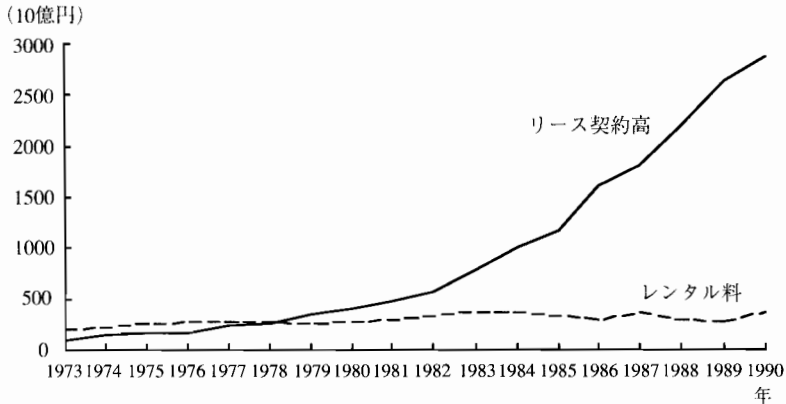
レヴィの議論は、賃貸借といっても実際はレンタルに関する分析で、現在のコンピュータ・リースの分析にはなっていない。たとえばICCを通したリースの問題点などにはふれられていない。しかし、これまでのコンピュータ・リースの反トラスト性に関する考察にはなかった取引費用節約という視点は、レンタルだけでなくリースにも適用することができ、現実におけるリースの急速な普及の要因を考える際に、有益であると思われる。

4. 日本におけるコンピュータ・リース

(1) コンピュータとレンタル/リース

公正取引委員会による生産集中の調査の「電子計算機賃貸業」は、1990年で上位5社集中度21.8%、ハーフィンダル指数145となっており、他の指標も含め調査開始以来一貫して低下している³⁸⁾。これからリース会社間の競争は激しいものと考えられる。

図7-5 コンピュータのレンタル料・リース契約高の推移



出所：通商産業省編『サービス産業年鑑1990』，p.105，表2-5を転載。ただし1973-1977年，および1988年以降は『特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸業編』による。

アメリカではレヴィの研究によって，コンピュータのリースが競争を制限することで社会的に不利益をもたらすものではかならずしもなく，取引費用を節約する側面があることが明らかにされた。ここではレヴィと同様の視点から日本のコンピュータ・リース，なかでもIBMのコンピュータ・リースの性格を明らかにしてみたい。しかしながら日本IBMは非上場会社でもあるため十分な資料の入手は大変に困難である。そのためレヴィの分析方法をわが国にそのまま適用することはできない。

資料の入手可能性の問題とは別に，日米のコンピュータ・リースを比較する場合に，コンピュータ市場の日米間での違いについてふれておかなければならない。その最大の違いは，IBMのシェアの相違である。アメリカではシェアの点からみてもIBMが市場で大きな力をもっていることがわかるが，わが国ではシェアの点ではIBMはかならずしも首位ではない。しかしIBMが製品や価格に対してもつ影響力は絶大である。たとえシェアではトップではなくてもコンピュータ市場の支配企業（dominant firm）であるとみてさしかえないだろう。そこでわが国のコンピュータ・リースを考える場合にもIBMを中心にみていくことにする。

本章1でもふれたように，レンタルはコンピュータ登場以前のPCSの時代からの

IBMの伝統的販売方法である。IBMのPCが日本にはじめて導入されたのは1925年であったが、このときもレンタルによる供給であった³⁹⁾。戦後にコンピュータ時代の幕が開いてからも、コンピュータはレンタルというのは当然のようにうけとめられていた。

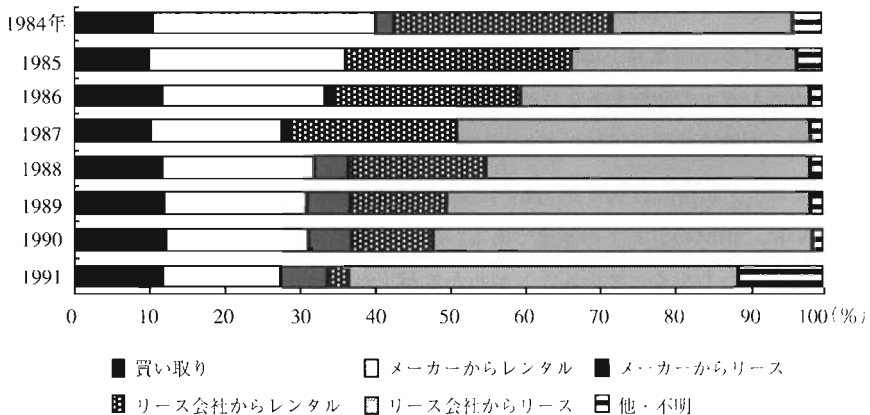
第2章で述べたようにレンタルという供給方法は高額の販売費用を必要とするため、コンピュータ市場への参入障壁となると考えられてきた。この障壁に対して、アメリカでは反トラスト法違反の問題として訴訟があったわけであるが、日本では

表7-7 コンピュータの取得方法 1

年度	レンタル/リース	買い取り
1977	62.6	37.4
1978	60.6	39.4
1979	59.7	40.3
1980	62.4	37.6
1981	63.9	36.1

出所：幾石 [1985]、p.69、図6-5 (a) より転載。

図7-6 コンピュータの取得方法 2



注：1985年の「メーカーからリース」はメーカーからのレンタルとメーカーからのリースの両方を含んでいる。JECCはリース会社に含まれている。

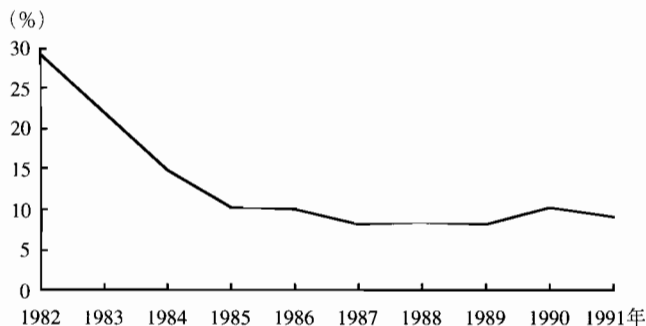
出所：『汎用コンピュータユーザーセンサス』『白経コンピュータ』、各年版より作成。

独占禁止政策で対応するのではなく、産業政策的な対策がとられた。わが国の国産コンピュータ・メーカーは共同で、1961年に日本電子計算機株式会社（JECC）を設立し、メーカーはJECCに販売し、JECCからレンタルするというやり方を主な販売方法としてきた⁴⁰⁾。したがって、レンタルにともなう費用負担がコンピュータ市場への参入障壁になるということにはなかった。このような産業政策的対応が、日本ではコンピュータ市場においてIBMに対抗する企業が存在するという特殊性の原因となった。いずれにしろこのJECC制度のため、わが国ではコンピュータ市場は最近までレンタルを中心として展開されてきた（表7-7、図7-6参照）。

ところが図7-6からもわかるように、近年リースによる調達比率が急増してきている。その背景として、IBMが1981年よりレンタルから売り切り・リースへ販売方針を変更したことが、ひとつの要因にあげられる。アメリカでのICC設立にともなって、日本IBMでも1983年1月にモルガン・ギャランティ・インターナショナル・ファイナンス・コーポレーション、オリेंट・リース（現オリックス）との合併で自社専門リース会社コンピューター・システム・リース（CSL）を設立した⁴¹⁾。

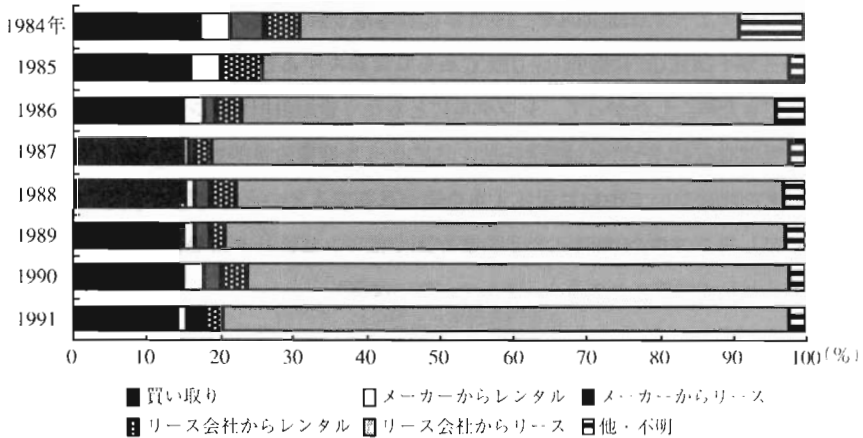
わが国のIBM汎用機の導入方法に占めるリースの比率をみてみよう。日本でのIBMのレンタル収入は明らかにされていないので、アメリカにおけるレンタル収入の総収入に対する比率（図7-1、図7-2）と同じ比率を求めることはできない。フローで

図7-7 日本IBMの「資産」に占める「機械装置」の割合



出所：日本アイ・ビー・エム貸借対照表より作成。

図7-8 IBMコンピュータの取得方法



注：1985年の「メーカーからリース」はメーカーからのレンタルとメーカーからのリースの両方を含んでいる。JECCはIBM機器を扱わないので含まれていない。
 出所：『汎用コンピュータユーザーセンサス』『日経コンピュータ』、各年版より作成。

あるレンタル収入とは違ってストックになるが、賃貸用の機器の残高を示している有形固定資産の「機械装置」を貸借対照表より求め総資産に対する比率を求めたのが図7-7である。

これより、1982年以降、約3割であった比率が1割以下に下がっており、レンタル比率の低下を示唆している。しかし1987年に8.07%ともっとも低くなった後、1990年には対前年比で2%ポイント上昇している点が注目される。CSLについて1991年に日本IBMの100%子会社とした後、1992年7月より吸収してしまったことと関連があるかもしれない。

設置されている機器の導入方法に関する『日経コンピュータ』誌のアンケート調査の結果は図7-8のようになっている。

これによると「リース会社からリース」した機器の比率（台数ベース）は1984年の58.2%から1991年の77.2%と急速に拡大してきている。それにともない、「メーカーからのレンタル」は3.8%から1.3%に縮小している。「メーカーからのリース」も4.7%から2.3%へ半減している。このようなIBM機器でのリースの拡大がコンピュー

タ全体でのリースの比率の上昇を先導してきたという可能性を考えることができる。そこで日本ではシェア1位ではないが、IBMを中心としてコンピュータ・リースの性格を分析していきたい。

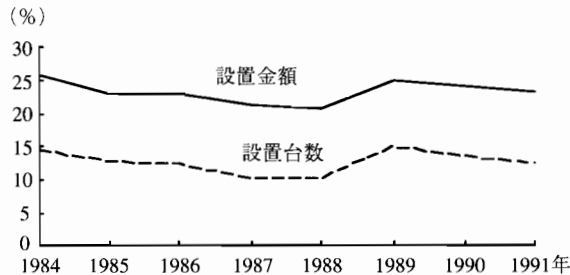
(2) 日本のコンピュータ・リースの性格

わが国ではデータの制約が強いが、限定されたなかで、第3節で展望したアメリカのコンピュータ・リースに関する「参入障壁説」と「取引費用説」の二つの仮説の妥当性に関する検討を、わが国のコンピュータ・リースについて行ってみよう。ただし、わが国では元来、IBMに対抗する国産コンピュータの賃貸はJECCを通じて行うという制度が設けられたため、レンタルに関する参入障壁は制度的になかったといえる。しかし近年JECCを通さないリースが拡大している。またデータの入手の問題もあるので、ここでは近年（80年代後半以降）についてのみ検討しており、レヴィの研究と比較できるようにはなっていないことを付記しておかねばならない。

1) 市場シェア

日本でのIBMのシェアが欧米に比べて小さいことはよく知られたことである。設置金額および設置台数で測ったシェアの推移を『日経コンピュータ』でみると図7-9のようになっている。この値から判断するにすぎず、近年のIBMシェアに大きな変化は認められない。図7-7、図7-8でみたようなレンタル比率の低下、リース比率の上昇がシェアに影響しているとはいえ、シェアの点から「参入障壁説」と「取引費用説」のどちらが妥当しているかをいうことはできない⁴²⁾。

図7-9 日本におけるIBMのシェア



出所：「汎用コンピュータユーザーセンサス」「日経コンピュータ」、各年版より作成。

2) 第三者リース

この点についてはJECC制度もあるため、もともとレンタルは参入障壁としての効果を発揮していなかった。近年でも多くのリース会社がコンピュータ・リースを扱っており、リースをIBM対抗メーカーが利用できない状況にはなく、参入障壁説は妥当しない。

3) 反トラストの脅威、製品価格、製品のライフ・サイクル

わが国では、レンタルあるいは賃貸のみによる供給について独占禁止政策上の問題として処理するのではなく、産業政策で対応したため、独占禁止法上の問題となったことがない。

製品価格についても賃貸価格が高いかどうかは不明である。このため、この点から二つの仮説の当否を判断することはできない。

また製品のライフ・サイクルについては、基本的にアメリカと同じである。したがってレヴィの「取引費用説」があたっているという主張を適用できる。

4) レンタル価格／販売価格比率

最近の数値しか入手することができなかったが、ほとんど変化していない。またIBM自身によるレンタルは図7-8からもわかるようにほとんど行われていない。したがって、レンタル価格自体がついていない場合が多くなっている。このためこの視点から二つの仮説の当否を判断することはできない。

5) レンタル価格の安定性

わが国では、大部分の機種で価格はレンタルの場合も買い取りの場合も変化していないのが実情である。そのため両者の安定性に差は認められない。

6) メンテナンス

メンテナンスに関しては資料が入手できなかったため不明である。

以上のように、日本のコンピュータ市場においてIBMのレンタルやリースが「参入障壁」なのか、それとも「取引費用節約」になっているのかを判断することはできなかった。

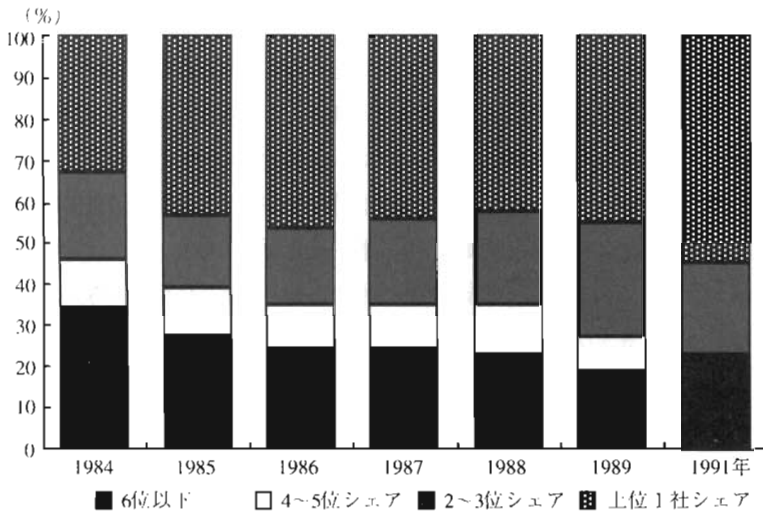
(3) コンピュータ・リースと中古市場

賃貸による供給が中古市場を排除する手段として使われている可能性をもっていることは第4章でも明らかになった。わが国のIBMコンピュータのリースにおけるひとつの特徴は、リース会社の系列化に見いだすことができる。IBM汎用コンピュータについて、取扱いリース会社のシェアに関する調査会社IDCのデータにより、累積シェアを計算すると図7-10のようになる。

上位1社は系列リース会社であるが、そのシェアが上昇してきており、1991年には半分以上の55%を抜くまでにいたっていることが注目される。『日経コンピュータ』の調査によると、他のコンピュータ・メーカーでは系列リース会社の取扱いシェアはこれほど高くない⁴³⁾。

このことの競争政策上の意味を考えてみよう。レンタルから売り切り・リースへの政策変更の目的とされたキャッシュ・フローの好転などは、ユーザーへの直接販売によっても実現できる。しかし直接販売ではなく自社系列リース会社を通すことによって、中古市場の管理が可能となる。

図7-10 わが国におけるIBM汎用コンピュータ取扱いリース会社のシェア



注：1990年のデータは得られなかった。また1991年の4～5位シェアのデータも得られなかった。
出所：IDC Japan Newsletter 各年の号より作成。

『日経コンピュータ』の調査で設置台数で測った各メーカー別の中古機の比率をみると、全メーカーの平均が4.1%であるのに対して、IBMは14.4%と飛び抜けて高くなっている⁴⁴⁾。中古機ディーラーへのインタビューによると、中古機への需要があり、中古市場が成立しているのはIBM機器だけであるという。

第4章でみたように、中古市場には二つの側面がある。ひとつは新製品に対する代替製品の供給である。新製品に対して競争圧力となるので新品価格を引き下げる効果をもつ。もうひとつは、不要になった機器の転売先としての役割で、新品価格に転売価格を織り込めるので新品価格引き上げ効果をもつ。

第一の側面からみると、リース期間満了による中古機の発生は新製品に対する競争圧力となる。そこでメーカーにはなんらかの方法で中古市場を排除しようとする動機が生まれる。その方法のひとつとして系列リース会社のシェアを高めることがあげられる。つまり系列リース会社によってリースしていた機器はリース期間満了後、中古市場に出回らないように管理することが可能である。中古機の発生をコントロールすることによって中古機の価格引き下げ効果を避け、新品市場での価格支配力を維持することができるというのである。レンタルが一般的であった頃、かつてレンタルが同じ役割を果たしていたといわれたことがあった。

一方第二の側面からみると、新品価格には中古市場での転売価格を考慮されることになるので、より高い価格を設定することができる。この場合にはメーカーに中古市場を排除しようとする動機は存在しない。

第4章の議論で明らかになったように、独占者にとって中古市場を禁止・排除しようとする動機はたらくのは限界費用がごく低い場合だけである。大部分の領域では中古市場が存在することによる価格引き上げ効果のほうがより多くの利潤をもたらす。したがって、系列リース会社のシェア拡大によって中古市場の駆逐をねらっているのではないかという疑いもあったが、コンピュータの場合にはそのような行動には合理性がないのではないかと考えられる。

コンテスタビリティの観点からすると、中古市場は新製品導入の際の埋没費用を下げる機能をもつ。売り切りへの転換にともなう製品サイクルの短縮は、ユーザーにコンピュータ導入にともなう埋没費用を大きくしている。リースを利用しているユーザ

一にも、途中解約による残リース料の支払いが大きな負担をかけている⁴⁵⁾。この埋没費用も、中古市場が整備され、不要になった機器を中古市場へ転売できれば、小さくすることができるだろう。ほとんどすべての産業でコンピュータが不可欠になった現在、参入障壁を低め経済全体を競争的にするためにも、コンピュータの中古市場の整備が重要であると考えられる⁴⁶⁾。

一方、国産メーカーについても、JECCは1988年7月よりリース事業を開始した。これはユーザーのレンタルからリースへの変化に対応したものとされている。汎用コンピュータ市場で、圧倒的なシェアを占めるJECCのリース参入によってコンピュータ市場でのリースの重要性はますます高まり、競争を刺激することが期待される。

5. コンピュータ・リースと独占禁止政策

IBMの市場支配の基本的戦略は、徹底した差別価格と機器の管理であった。その代表的な方法がレンタルによる提供であるといわれてきた。レンタルのみでの供給は裁判に持ち込まれ、同意審決とはいえ販売にも応じなければならなくなった。しかしレヴィの実証分析によると、レンタルは参入を阻害して競争を減じる側面よりも、ユーザーの取引費用を下げる側面のほうが強いことが明らかになった。また第三者リースの発達によって、さらにコンピュータ市場での競争が活発になった。リース会社が会計的処理の工夫や互換周辺機器との組み合わせなどによってIBMより低い価格で機器を提供し、IBMに価格戦争を挑んだのである。また、コンピュータは物理的な減耗が非常に少ないという特性をもっているため、中古機器が新機種に対しても競争力をもちうる。レンタルは中古機を市場に出さないが、売り切り・リースは中古機を市場に出してしまう。このためリースの発達にともない、IBMも新機種の価格設定に中古機種の価格を考慮しなければならなくなった。このようにコンピュータ・リースの発達は、さまざまな面からコンピュータ市場の競争を活発にしてきた。

しかし、アメリカと違いわが国のコンピュータ・リース市場では、そもそもレンタルの参入障壁に対して産業政策による対応をしたためもあって、対抗力としてのリースの発達はあまり認められない。レンタル/リースの性格についても参入障壁とも取

引費用削減ともいいきれず、アメリカと同じような結論をだすことができなかった。第三者リースにしても、系列リース会社のシェアが大きいため、競争圧力とはなりえていないのが現状である。

ただ、レヴィの結論にも問題点がある。レヴィのいう取引費用説はもともと「コースの推論」によっている。「コースの推論」の通常の解釈では、賃貸借は独占価格維持のために「コースの推論」を回避するための方法である。したがって取引費用説が支持されたということは高価格維持が認められたということであって、社会的な厚生上の損失を生んでいる可能性がある。この点を取引費用の節約とあわせて考えねばならないのではないだろうか。

一般に競争を考える場合、われわれはとかく製造業者間の競争にとらわれがちである。しかし、企業はそれだけでなくさまざまな競争相手を想定しながら行動している。IBMとリース会社、PCM、サービス業者などのさまざまに錯綜した関係は、その典型として大変興味深い。近年新たな競争概念がいろいろと提示されているが、コンピュータ・リースにまつわる複雑な競争関係も、われわれの競争概念に再検討を迫っているものと考えられる。

【注】

- 1) 通商産業省『平成4年度における主要業種の設備投資動向』。ただしここでの出所は『月刊リース』（社団法人リース事業協会）、1992年7月号、p.32。
- 2) *World Leasing Yearbook 1992*, p.430.
- 3) CDLAは1967年に設立された。メンバーはリース会社だけでなく中古機ディーラーも含む。ヨーロッパにも同様の組織ECLAT (European Computer Leasing & Trading Association) がある (*World Leasing Yearbook 1988*, p.379)。
- 4) 内訳は、メーカーからレンタル15.8%、メーカーからリース6.2%、リース会社からレンタル2.6%、リース会社からリース51.9%である (『日経コンピュータ』、1991年10月14日号、汎用コンピュータ利用実態調査、図28)。
- 5) アメリカのコンピュータ産業の産業組織におけるIBMの重要性については、ウォルター・アダムス『現代アメリカ産業論第8版』（創風社）第4章で、コンパクトにみることができる。またコンピュータ・リースにおけるIBMの重要性については、オリエント・リース社長室編 [1974], p.135参照。

- 6) Fisher, McGowan and Greenwood [1983], Ch.6.
- 7) 中古製品が新製品に代替性をもつ場合の経済学的分析については、第4章参照。
- 8) 「IBMでわれわれがセールスというとき、それはレンタルを意味するのである。(中略) たしかにレンタル・システムは、多数のセールス・マンと巨額の資金を必要とするが、同時に企業の経済基盤を安定させ、不況から守るというメリットももたらす」(トーマス・J・ワトソン・Jr.『IBMの息子(上)』新潮社、1991年 p.118)。
- 9) DeLamarter [1986], 訳書, p.174。
- 10) Fisher, McKie and Mancke [1983] (以下FMMと略す), p.21.
- 11) 最初の製品は軍事用のIBM701と科学計算・事務処理用のIBM650であった。
- 12) Fisher, McKie and Mancke [1983], p.307.
- 13) DeLamarter [1986]では、1965年に190万ドル、1967年に2億9,700万ドルの購入があったとされている(訳書, p.177)。
- 14) FMMによるとコンピュータ・リース会社の数は1966年には92社であったのが、1970年には250社以上に激増したという(Fisher, McKie and Mancke [1983], p.307)。
- 15) DeLamarter [1986], 訳書, p.177。
- 16) Fisher, McKie and Mancke [1983], p.308.
- 17) Fisher, McKie and Mancke [1983], p.308.
- 18) それぞれの月額賃貸料は、MAIが710万ドル、グレイハウンドが310万ドル、DPF&Gが240万ドルと推定されている(*Computers & Automation*, Mar.1969)。
- 19) FTPの詳細については、日本電子計算機株式会社 [1974], pp.225-234参照。FTPの翌年には1年という期間を廃止したETPが出された。ETPについては同書 pp.234-235参照。
- 20) Levy [1988], p.622.
- 21) 北川 [1987], p.137.
- 22) IBMの年次報告書によると、全世界のIBMの1989年の売上は、399億5,900万ドルである。
- 23) 少し以前のデータであるが3090の場合、ユーザーの41%がIBM以外からのリースでICCからのリースは5%であるという(『日経ウォッチャー-IBM版』, 1988年10月3日号)。
- 24) インタビューによると、高い残価を見込んで低リース料を提示しているという。
- 25) *Asset Finance & Leasing Digest*, Jan.1990, p.19.
- 26) Halvorsen [1990], p.90.
- 27) *Business Week*, May 29, 1989. マイクロ・コードの問題については、*World Leasing Yearbook 1990*, p.426を参照されたい。
- 28) 司法省以外にも、1969年のDPF&G社(1970年に和解)、1970年のレヴィン社(1970年に和解)、同年リース会社の子会社をもつグレイハウンド社(1972年却下)などリー

- ス会社が、コンピュータ・リース市場はIBMによって支配されているとの訴訟を起こしている。
- 29) ハード、ソフト、メンテナンス、サービスの四つの要因を含む複合製品をコンピュータ産業と定義 (Fisher, McGowan and Greenwood [1983], p.60)。
 - 30) Fisher, McGowan and Greenwood [1983], p.122.
 - 31) 本書第2章3の中のWRRによるシュールール批判を参照されたい。
 - 32) 賃貸によるリスク負担については、本書第5章を参照されたい。
 - 33) ここで持続可能性とは、市場全体の需給が一致し、各企業は非負の利潤を得ている(実行可能)、かつ正の利潤をもたらすような参入機会がないことを意味する。
 - 34) DeLamarter [1986], Appendix G (訳書では付録F)。
 - 35) DeLamarter [1986], Ch.14.
 - 36) Levy [1988], p. 612.
 - 37) たとえばWiley, Rasmusen and Ramseyer [1990].
 - 38) 公正取引委員会事務局『主要産業における累積生産集中度とハーフィンダール指数(平成元・2年)』, p. 50。
 - 39) 日本経営史研究所 [1988]。
 - 40) JECCについては大西[1981], Anchoroguy [1989] に詳しい。
 - 41) 当初の資本金は30億円, 出資比率は日本IBM36%, オリエント・リース35%, モルガン・ギャランティ29%であった。その後1987年9月よりモルガン・ギャランティが手を引き日本IBM50.7%, オリエント・リース49.3%となった(日本経営史研究所 [1988], p.451)。さらに1991年8月よりオリックス(旧オリエント・リース)も株を手離し日本IBMの100%子会社となった。その後1992年7月より日本IBMに吸収されてしまった。
 - 42) 機械装置/資産とシェア(設置金額)の相関係数を試算すると、1984年~1991年で0.646となっており、期待された負ではなく正となっている。
 - 43) 『日経コンピュータ』, 1987年9月28日号。
 - 44) 『日経コンピュータ』, 1990年9月24日号, pp.109-117, 表A-32より算出。同じデータにもとづくIBM以外のメーカーの中古機比率は、富士通2.8%, 日立1.5%, 日本電気2.6%, ユニシス2.4%, NCR3.7%, 三菱7.8%である。
 - 45) 『日経ウォッチャーIBM版』, 1988年11月28日号付録参照。
 - 46) オフコン、パソコンなどOA機器の中古市場の問題についてはリース事業協会の調査がある(『リース・アップ物件等中古OA機器の流通に関する調査報告書』, 1988年3月)。

第8章

コンテスタビリティとリース

—航空のケース—

規制緩和は当該産業での競争条件の変化だけでなく、その他の産業や経済全体へも影響する¹⁾。航空運輸での規制緩和は、航空需要を増大させた結果、航空機市場にも大きな変化をもたらした。しかも、単に製造業としての航空機産業だけでなく、その取引を仲介したり、資金をファイナンスする面でも大きな変化をもたらした。その結果、不動産や企業買収と同じような資金の運用手段として航空機ファイナンスがとらえられた時期もあった。なかでも5年前後の短期の賃貸であるオペレーティング・リースが、ここ数年急成長し注目を集めている。賃貸期間の満了した後に機体を転売するか別の借り手に再び賃貸しなければならないオペレーティング・リースは、元来特殊な専門会社だけの領域であった。ところが一時は、商社や金融機関はもちろん、少なからぬ一般企業が航空機オペレーティング・リースに乗り出した。たとえば、アイルランドの航空機オペレーティング・リース専門会社GPAから中古航空機を購入し、それをGPAへのリース・バックを通じて航空会社に賃貸している日本の一般企業は17社に達していた²⁾。その後、国際紛争による航空旅客の減少やいわゆるバブル経済の崩壊などによって、航空機リースも苦境に陥り、「空飛ぶバブルが墜落」³⁾などとセンセーショナルな報道もされた。

このような航空機ファイナンスをめぐる動きは、アメリカに端を発する航空規制緩和によるさまざまな航空運輸市場の変化や余剰資金の運用という日本国内の動向、アジアを中心としたNIESの台頭など、さまざまな問題と複雑にからみあっている。

航空機は元来、航空会社が自ら購入するものであった。また構造が非常に複雑な機械であるという性格や空を飛んで旅客を運ぶという特殊性から、まず第一に安全性が重視される。さらに航空機の開発には高度の技術開発力だけでなく、長い時間

と巨額の費用が必要である。開発に成功した後も、生産にはかなりの時間が必要である。また売り手、買い手ともに企業数は限られた、特殊な性格の市場であった。このような事情から、航空機メーカーと航空会社は密接な連携関係を保ってきた。つまり、航空会社は同じメーカーの航空機を購入しようとする傾向、すなわち継続的、反復的な取引が行われることが多いのである。したがって、航空機市場はあまり激しい競争が繰り広げられない、どちらかといえば静穏な市場であった。そこにおいてリース会社が急成長したということは、航空機市場での競争に少なからぬ影響を及ぼしたのは間違いのないところだろう。

本章の目的は、近年活発になっている航空機リースの発達が、ユーザーである航空会社間の競争とくに規制緩和の根拠といわれるコンテスタビリティに、製品である航空機マーケットの競争を通じて、どのような影響を及ぼしているのかを検討することにある。

1. 航空機リース

(1) 航空機のファイナンス

航空機の価格は、本章4でも述べるように時間とともに上昇してだけでなく、金額自体も非常に高価であるのはいうまでもないだろう。たとえばボーイング747(以下B747と略す)の最新機種であるダッシュ400型は1993年1月時点で約1億3,200万ドルもする⁴⁾。そこで航空会社にとって機体購入代金をどのように調達するかはきわめて重要な問題である。機体購入資金の調達方法は、一般の資金調達と同じように内部留保や償却や中古機売却などの内部資金と、株式発行 (equity issues)、借入、転換付証券発行 (convertible issues)、リースなどの外部資金に区別される。外部資金調達には、近年さまざまな金融手段を複合的・多面的にパッケージした方法も考えられている。このようにいろいろな資金調達方法があるが、時代とともに中心的な資金源は変化してきている⁵⁾。

1940年代から50年代中頃までは航空機調達費用は営業収入に比べてあまり大きくなかったので、内部資金やequity financingが中心であった。とくに高い償却率のた

め償却金は内部資金の重要な源泉であった。50年代中頃になると内部資金だけでは不十分となり、外部資金調達に目が向けられるようになった。とくに1957年のB707の登場によって民間ジェット機が導入されはじめると、借入などのdebt financingを利用するようになった。ただ航空会社は金融的に強力で、年金基金や生保会社などの長期資金（15年から20年）の利用が多かった。60年代に入ると航空機調達費用はますます高額になっていった。60年代半ばまでは内部資金やequity financingにも依存していたが、60年代後半になると転換付証券発行が登場した。この時代までは航空機は機体メーカーより直接に購入するものであったが⁶⁾、60年代中頃にリース会社が登場した。70年代はリースによる調達がさらに一般化した時期であった。1978年にはじまったアメリカの国内航空運輸規制緩和は、航空業界の波乱の時代の幕開けであった。競争激化による業績悪化のため金融的に苦しい立場に陥った航空会社はリースや複合的な資金調達方法により多く依存するようになった。

（2）航空機リースの発達

1) 航空機リースの種類

航空機リースにもいろいろあるが、通常のリース分類と同じように原則として三つに分類されている⁷⁾。フル・ペイアウトのファイナンス・リース、税務志向のレバレッジド・リース、そして航空会社への信用よりも機体の資産としての価値（アセット・ベース）を重視したオペレーティング・リースである。

ファイナンス・リースは基本的なリース形態で10～15年の長期契約で、航空会社が航空機の実質的な所有者であり、リスクや管理の責任を負う。70年代にわが国の外貨減らしのために行われた「サムライ・リース」のような政府の輸出信用制度を利用して低利で行われる制度リースもこのなかに含まれる⁸⁾。

レバレッジド・リースは購入価格の2～4割の出資で機体の名義上の所有者となることによる節税を目的としたリースで、節税の仕方によりアメリカ型レバレッジド・リースと日本型レバレッジド・リースに区別される⁹⁾。税務上の利益を追求するリースにはその他2カ国間の租税条約を利用した「タックス・スペアリング・リース」や、国ごとの税法の違いを活用して貸し手、借り手それぞれの国で償却をとる「ダブル・

ディップ・リース」などがある¹⁰⁾。

最近急速な伸びを示しているのは機体の担保価値を重視したリース形式のオペレーティング・リースである。オペレーティング・リースは契約期間によって3種類に分けられる¹¹⁾。もっとも一般的であるのは固定期間のオペレーティング・リースで、1～8年という定められた期間についてのリース契約で、リース期間終了後の残価など機体所有にともなうリスクはリース会社の負担となる。全契約期間をいくつかに分割する場合は分割期間 (segmented-term) オペレーティング・リースとよばれる。これは旅客需要がはっきりしない場合や路線変更の可能性があるときに使われるオペレーティング・リースで、分割された契約期間ごとに、契約を継続するか、解約するか、あるいは買い取るかを選択する形式である。そして任意の時点で解約できる型のオペレーティング・リース契約を随意期間 (optional term) オペレーティング・リースという。これはワーク・アウェイ・オプションとよばれるときもある。

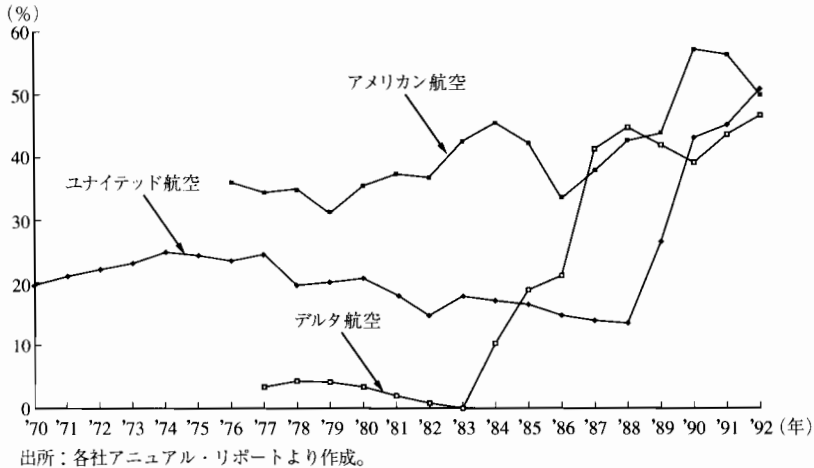
オペレーティング・リースは、当初、航空会社間での繁忙期のずれを利用した航空会社間での機材の相互融通としてはじまった¹²⁾。その後1970年代中頃に専門オペレーティング・リース会社が登場してから、航空機ファイナンスの一手段となった。借り手はリース料をレンタル料と同じように扱え、機体を資産計上する必要がない。企業の信用力による融資 (コーポレート・ファイナンス) ではなく、機体を担保とするファイナンス (アセット・ベース・ファイナンス) なので、貸し手にとってリスクが小さい。つまりリース料が不払いの場合には、機体を回収し転売することによってリスクを回避することができる。契約にあたっては、残価の見通しやリース料不払いの場合の対応、機体の維持管理や機体価値評価など特殊なノウハウが必要で、ほとんどがオペレーティング・リース専門会社によって行われている。

第1章で述べたように、取引方法の変化としての性格が強いオペレーティング・リースを本章での主たる検討対象とする。

2) 運用航空機に占めるリースの比率

図8-1のアメリカ主要航空会社の例にみられるようにリースによる航空機導入は、時代を追うごとに活発になっている。従来、リースによって航空機を調達するのは、発展途上国の航空会社や新興航空会社を中心であった。しかし、近年、アメリカの大

図8-1 アメリカ主要航空会社のリース比率の変化



手航空会社でも、新たに導入された航空機でリースによる調達が増えだつようになった。先に述べたように、航空機リースは1960年代に登場したが、価値ベースでみたアメリカの航空会社のリース率は1961年にはわずか3%であったのが、1966年には7.7%になり、1971年には18.7%にいたっている¹³⁾。世界全体でもても表8-1のように、1987年の時点で当時の社会主義国を除いた世界の民間航空機は約7,400機であるが、そのなかでリースされている航空機はおよそ3分の1を占めている。

アメリカの大手航空会社に限ると、1980年には21%であったのが¹⁴⁾、1988年の全保有ジェット機2,972機のうちリース機は1,258機、占有率では42.3%という高い率を占めるようになってきている¹⁵⁾。

(3) オペレーティング・リースの現状

リース機のなかで、とりわけオペレーティング・リースによる航空機調達がここ数年非常に活発になっている。運用されている航空機のうちオペレーティング・リースによるものは、GPA社の資料によると1981年には360機（すべて中古機）であったのが、1989年時点では1,350機（中古機1,075機、新造機275機）あるという¹⁶⁾。1992年6月時点で全世界の旅客機の所有形態の内訳は、航空会社による保有が49%、ファ

表8-1 世界の航空会社運用航空機に占めるリースの機数と比率

	1981年12月末 (%)	1987年9月末 (%)
世界の運航旅客機数	6,038 (100)	7,445 (100)
うちリースによる運航機数	1,750 (29.0)	2,456 (33.0)
うちオペレーティング・リースによる運航機数	360 (6.0)	978 (13.1)

出所：Avitas [1988], p.82, Fig. VII-A より転載。

イナンス・リースが30%、オペレーティング・リースが21%となっている¹⁷⁾。アメリカン航空やユナイテッド航空を除いてほとんどの航空会社は、リース機の機数は公表しているが、そのなかでのファイナンス・リース（キャピタル・リース¹⁸⁾）とオペレーティング・リースの内訳については公表していないため、正確な機数やオペレーティング・リースの比率はわからないが、*Air Transport World* 誌（1989年6月）の推定によると、1987年末から1988年末にかけて、アメリカの当時のメジャー8社¹⁹⁾のオペレーティング・リース機は、558機から728機へ、全所有機に対する比率で19.6%から24.5%へ、全リース機に対する比率で51.7%から57.9%へと上昇している。

アメリカン航空では、全リース機334機中の253機と過半がオペレーティング・リースとなっている（1992年12月31日現在）。とくに最近導入したエアバスA300-600Rは25機すべて、ボーイングB767-300ER23機中22機、B757-200は38機中32機をオペレーティング・リースによって調達している。ユナイテッド航空でも全リース機271機のうち228機と大部分がオペレーティング・リースである（1992年12月31日現在）。

このように、リースのなかでもオペレーティング・リースによる航空機調達が最近非常に活発になっている²⁰⁾。

2. 航空機リース産業の産業組織

(1) 市場構造

1) 企業数と市場シェア

航空機のオペレーティング・リースは前に述べたような特殊なノウハウを必要とす

るため、ほとんどが専門リース会社によって行われている。航空機オペレーティング・リース会社の正確な企業数はわからないが、Wheeler [1992] (*Airline Fleets 92*)には主要リース会社 (major leasing companies) として24社があげられている。その他に多数の小規模なオペレーティング・リースを行っている企業があると思われる。これらのなかで大手といえるところとして、アメリカのインターナショナル・リース・ファイナンス・コーポレーション (International Lease Finance Corp. ; ILFC) やポラリス (Polaris), アイルランドに本拠を置くギネス・ピート・エヴィエーション (Guinness Peat Aviation Ltd. ; GPA), オーストラリアのアンセット (Ansett Worldwide Aviation Services ; AWAS) などがある

市場規模や市場シェアの尺度としては、リース料収入、新規契約高、保有契約高などを用いるほうが適切であるが、データの入手が困難であるため、保有機数で測ることにする。先に述べたように市場規模を1,350機とすると、1989年時点での累積集中度は上位3社集中度46.6%, 上位5社集中度54.2%となる。

このように、企業数が多く、集中度もそれほど高くないので、市場はかなり競争的であると考えられる。ただし、上位企業とそれ以外の規模格差はかなり大きい。

2) 主な航空機オペレーティング・リース会社²¹⁾

i) ILFC (International Lease Finance Corp.)

ピバリーヒルズを本拠とし、1973年にLeslie Gonda, Steven Udvar-Hazy, Louis Gondaの3人によって設立された世界最初の航空機オペレーティング・リース会社である。航空会社にリースしている機数は179機である。機種への偏りが少ないのが特徴である。事業分野を航空機リースを中心としてそれに関連した中古機の販売や仲介にかぎっており、従業員数も非常に少ない²²⁾。以前住友銀行が4.9%の株式を保有していたが、1990年6月に保険会社アメリカン・インターナショナル・グループ (AIG) に買収され、住友の保有株も放出された。

ii) GPA (Guinness Peat Aviation Ltd.)

航空機オペレーティング・リース会社のなかでも成長著しいのが、GPAである。10年前の1981年には10機の中古機だけだったが、1989年には110機の中古機と90機の新造機をリースするまでにいたった。航空会社にリースしている機数は427機に

なる。新造機のオペレーティング・リースでは40%のシェアをもっている。

本拠地はアイルランドのシャノンで、1975年T.A.Ryan, Aer Lingus, Guinness Peat Groupによって設立された。当初は中古航空機の取引だけであったが、1980年代はじめより新航空機へ進出し、とくに狭胴、好燃費のB737, MD80を中心としているが、近年広胴機へも進出しつつある。

事業分野は航空機リースだけでなく、リースからもどった機を中古市場で売却し、リースと同じ程度の収益をあげたり、中小航空会社のためにウェット・リース（機体の維持、管理付）も提供するなど、広範囲にわたっており、リース先を集中させずリスクの分散をはかる点に特徴がある。従業員数もILFCに比べると多い²³⁾。

1992年6月に株式新規公開を計画したが、申し込みが少なく株式新規公開に失敗した。その結果、資金繰りが悪化して、債務の返済にも支障が出そうになるなどの問題が発生した。結局、1993年5月に、アメリカ最大のリース会社で、次に紹介するポラリスも傘下におさめているGEキャピタルが支援することになった。

iii) Polaris

他の航空機リース会社とは若干性格が異なり、直接的な自社保有ではなく、機体ごとに節税対策を求めるパートナーを募り、自社では機体の管理、運用を行うだけのリース会社である。そのため管理機数では最大のリース会社である。航空会社にリースしている機数では262機になる。

GEキャピタル（GECC）に1986年に買収され、子会社となった。しかし1990年暮れよりGECCは保有株の50～60%を売却しようとしていたが²⁴⁾、結局GECCの傘下にとどまっている。

iv) Ansett Worldwide Aviation Services (AWAS)

オーストラリアの航空会社 Ansett Transport Industriesが、その子会社と共同で設立した会社である。航空会社系リース会社であるが、アンセット航空にかぎらず全世界の航空会社を対象にしている専門リース会社といってよい。とくに航空会社系であることによるノウハウをいかして、新興航空会社に対しては路線申請手続きのコンサルタントなどのサービスを付加したオペレーティング・リースで急速に勢力を伸ばしている。リース機数は106機である。

v) GATX Capital

1968年にGATX Leasingとして設立された会社で、1989年に現在の名称に変更した。鉄道車両のリースで有名なGATX (General American Transportation) グループに属する。本拠地はサンフランシスコである。

vi) Aviation Sales Co.

1971年に中古部品業として設立された。周辺に航空機修理業の多いマイアミを本拠としていた。1982年Ryder Corp.に買収され、中古機のリース・販売に乗りだしたが、最近の航空業界の競争激化のなかで会社更生中の航空会社からの未収リース料が巨額になり、航空機リース事業から撤退したという報もあったが、その後の*Airline Fleets 1992* (Wheeler [1992]) までは記載されていた²⁵⁾。

vii) International Air Leases (IAL)

Batch AirやArrow AirをもつBachelorグループに属する。本拠地はマイアミである。当初は第三世界向けの中古機のオペレーティング・リースでスタートしたが、現在では約半数の機がアメリカ向けである。

3) 保有機数

主要リース会社12社の、保有機種の種類と国別貸出機数は、表8-2のようになっている。

まず第一にわかることは、すべて狭胴機であるAvation Salesを筆頭として、オペレーティング・リース航空機の大部分が、B737やDC9 (MD80) やA320などの狭胴機であるということである。これは世界の航空機市場のなかで、狭胴機への需要が多いためである。また、B747やDC10やA300などの広胴機は主に国際線に利用されるので運行航空会社も大手が多いのに対して、主に国内線の短距離に利用される狭胴機の運行航空会社には比較的小規模のところが多く、リースへの依存度が高いこともひとつの理由である。また最大のマーケットであるアメリカで一般化しているハブ&スポーク型路線網にも狭胴機が最適であることも理由にあげられるであろう。

国別の貸出先をみると、12社を三つのタイプに分けることができそうである。もっとも多いタイプはアメリカを中心に貸しているリース会社で、ポラリス、GATX、IALなどの8社である。ポラリスはリース機の76.7%、GATXでは39.5%、IALでは

表8-2 主要オペレーティング・リース会社の保有機数

リース会社	貸出先国数	広胴機	狭胴機	その他	合計機数
Aeronautics	7	8	19	0	27
AWAS	24	10	90	6	106
Atasco	8	6	10	0	16
Aviation Sales	2	0	12	3	15
Electra	6	29	18	0	47
GATX	10	8	28	2	38
GPA	50	32	304	91	427
IAL	15	3	47	0	50
Intercredit	8	10	13	0	23
ILFC	28	29	144	6	179
Polaris	17	34	228	0	262
United Aviation	15	26	17	0	43

注：「その他」はコンピュータ機、ヘリコプター。

出所：Wheeler [1992] より作成。

36.0%がアメリカの航空会社に集中している。小規模なリース会社は大部分（Atasco以外）このタイプである。これはなんといてもアメリカの市場規模が大きいためである。二つめのタイプは比較的世界中に分散して貸している、GPAとILFCとAtascoの3社である。GPAは、貸出先の国数でみると12社の中でもっとも多く50カ国に及んでおり、広く分散している。ILFCの場合、28カ国に貸し出している。両者の中間になるのが、AWASである。AWASの場合、アメリカ、イギリスを中心としているが、アメリカの比率は20.8%である²⁶⁾。

これから、近年の航空機オペレーティング・リース発達の中心となってきたGPAとILFCの積極的な展開を確認することができる。

航空機オペレーティング・リースはもともと中古機のリースからはじまった。主要5社の中古機の比率をみるとGPA、ポラリス、アンセットが約6割と比較的多い。一方、ILFCとGATXはおおよそ3分の1にとどまっている²⁷⁾。

その他、借り手が見つからず在庫されている機体の数が多くなっている。たとえばAviation Salesでは11機と保有機の半数近くに借り手がない。これは航空不況と規制緩和後の競争によって出た倒産のため返却された機体が多数あるためと思われる。ま

た騒音規制を満たさない旧型機には借り手がつかないためでもある。

4) 参入状況

繰り返し述べているように、通常のリースとは非常に異なったノウハウを必要とするため、参入は困難とされている。わが国でも総合リース会社をはじめ、銀行、商社が関心を示しているが、現在では航空機リースにともなうリスクへの対応ノウハウ²⁸⁾の吸収という点に主眼がおかれており、もっぱら出資あるいは専門リース会社との提携という段階のようであるが、三井物産やオリックスのように実際にリースしているところも登場している²⁹⁾。

5) 需要の成長率と主要オペレーティング・リース会社の発注状況

1980年代では先に述べたように航空機市場での供給不足のため、中古機を中心としたオペレーティング・リースに人気が集まったが、そのとき注目を集めていたのが、GPAやILFCによる大量の新造機への発注であった。たとえば1992年3月31日時点でのGPAの発注残はなんと551機に及んでいた³⁰⁾。またILFCも262機に達していた³¹⁾。これは、航空機需要の増加予測から、さらにオペレーティング・リースが活発になるとリース会社が予測していたためである。

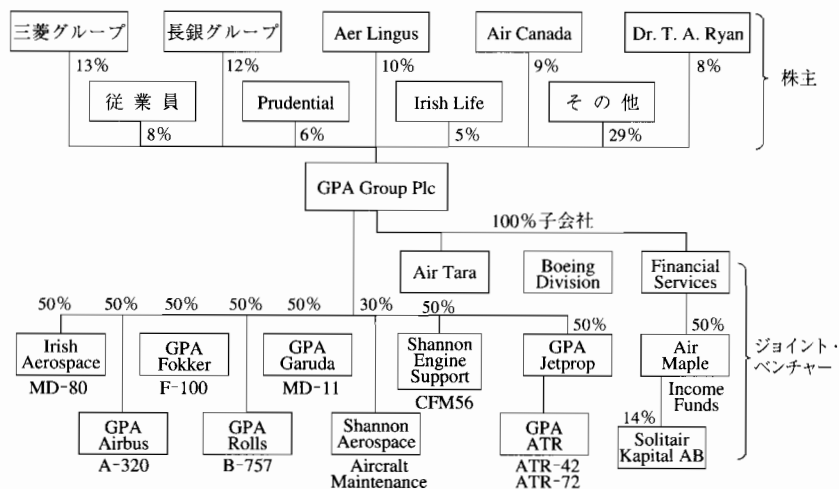
機体メーカーにとってリース会社による大量発注という大きな需要は好ましい一方、長年の航空会社との継続的取引関係を損ねたり、リース終了後の大量の中古機発生は中古価格を不安定なものにすると危惧しているようである。そこから機体メーカー側にはオペレーティング・リース会社への引渡しは全体の2割に抑えろの方針をたてているところもある。

(2) オペレーティング・リース会社の資金調達とジョイント・ベンチャー

このような大量発注をしているオペレーティング・リース会社にとって資金をどのように調達するかはきわめて重要な問題である。GPAの場合、わが国関係では主要株主に三菱グループ、長銀グループ、保険会社が入っているほか、地銀・第二地銀による融資など日本からの資金調達が活発に行われている。またILFCの項で述べたように、同社に対して住友銀行が4.9%の出資をしていたこともあった。

またGPAの場合機体メーカーや航空会社との合併事業にも積極的で多数の子会

図8-2 GPAグループの株主とジョイント・ベンチャー



出所：Halstead [1990], p14, Fig.19より転載。

社を設立している。その目的は、重要な産業の企業との関係強化、競争力の改善、償還義務を負わずにフリート拡大による経営力、資本力の強化といわれている³²⁾。出資率は、GPAが50%、メーカーが25%、その他が25%というのが一般的である。

一方、ILFCの場合には、市場での独立性を保つために、GPAのようなジョイント・ベンチャーはつくりたくない方針を示している (*Air Transport World*, 11/1988, p.56)。

3. 航空機のオペレーティング・リース発達の要因

(1) 航空規制緩和とリース

航空機オペレーティング・リースが1980年代から90年代はじめにかけて急成長した要因にはいろいろなものが考えられるが、基本的には航空機市場での需給ギャップ、すなわち需要の伸びに比べての供給不足にあった。航空規制緩和の結果需要が著しく伸長したのに対して、供給側では、生産体制として自動車のようなロボット化などの合理化がむずかしいため、供給の弾力性が低く需要が急成長しても、それにすぐ反応することは困難であったためである³³⁾。

一般に航空機需要の決定要因としてまず第一にあげられるのは旅客の需要動向と航空会社間の競争状態があげられる。その他置き換え需要を決定する要因として、空港制約、騒音規制、既存航空機の寿命などがある。

1) 旅客需要と航空会社間の競争

旅客需要は、マクロ経済の景気の動きと航空旅行に要するコストによって決まる。前節でみたように1978年のアメリカの航空規制緩和以降、アメリカでは航空会社間の競争が非常に激しくなっている。このような傾向はアメリカの国内線から国際線へと広がり、国際的な航空会社間の競争も一段と激しくなっている。その結果、航空運賃をめぐる価格競争が非常に激しくなった。競争の激しい路線では値引き競争が行われた。またコンピュータ予約システム（CRS）の普及によって予約時点などによる細かい料金区分が可能になった。さらにフリークエント・フライヤー・プログラム（FFP）とよばれる頻りに搭乗することによる優遇的な料金システムが相ついで導入され、CRSとあわせて価格差別が一般的になった。そのため航空による旅行のコストはずいぶん引き下げられた。

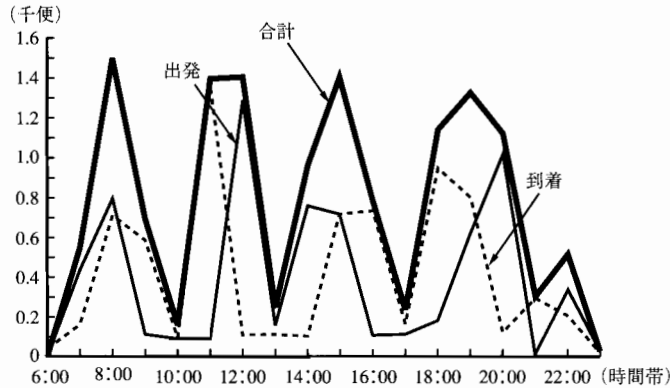
規制緩和後の競争激化によって、航空会社は新しい機体によって、競争上より有利な位置を占めようと、新型機導入に非常に積極的になった。

2) 空港混雑

アメリカの航空規制緩和の結果のひとつであるルートのハブ&スポーク化は、ハブ空港での離発着の著しい集中を招いた。たとえば図8-3はノースウェスト航空のハブ空港であるメンフィス空港の1か月間の時間別発着機数を示している。これからわかるように、到着便と出発便が同じ時間帯に集中している。これはハブ空港での乗り継ぎ時間を短くするために、到着時間と出発時間になるべく近い時間になるように飛行ダイヤが組まれているためである。

このような混雑による制約のなかで輸送能力を拡大するには機体を大型化することが必要となる。そのような点からアメリカの航空会社の運用航空機を中心は、小型機から中型機へと移行すると予想されている³⁴⁾。このような輸送力増大のための置き換え需要がかなり発生する。

図8-3 空港混雑（メンフィス空港）



出所：Congressional Budget Office[1988], p.50, Fig.6より転載。

3) 騒音規制

規制緩和以外の要因として、騒音問題も航空機需要の拡大に関連している。ジェット機に騒音はつきものであるが、しだいに騒音規制が強まってきており、旧型機は飛行できなくなってきている。航空機は騒音のレベルによって、ステージ1, 2, 3と三段階に分けられている³⁵⁾。もっとも騒音の大きいステージ1型機は、すでに1985年1月以降アメリカでの飛行が禁止されている。現在ステージ2まで飛行が認められているが、近々（アメリカでは2009年頃）禁止され、ステージ3のみが飛行を認められることとなる。このように騒音規制が厳しくなれば、当然のことながら旧型機から新型機への置き換えが進み、新型機需要が拡大する。

4) 機体老朽化

また、機体の老朽化による置き換えも必要になってきている。民間航空機のジェット化が一般的になってからはかなりの年月がたち、そろそろ第一世代のジェット機の寿命もつきかけている。第一世代機の寿命は18～23年といわれる。1992年12月末現在世界の航空機の平均年齢は約11.5年で、うち21.6%は20年以上使用したものである³⁶⁾。したがって、機齢の高い航空機の置き換えが航空機需要の一つの要因となる。また最近、機齢と事故の因果関係が議論されたことと関連してか、航空会社によっては機齢の若さを重要な競争上の戦略とするところもある。それが、他社にも影響し、

積極的な新型機導入によって平均機齢を下げようとする傾向も認められる。

需要面での着実な成長に対して、供給面でのもろもろの制約から各メーカーとも供給能力は限界近くに達していた。ただしその後の航空不況の結果、航空会社やリース会社による機体引取りの延期が生じており、メーカー側にも生産縮小といった影響が出はじめている。

(2) オペレーティング・リース

1980年代にはこのような供給不足の市場状況のなかで、十分な資金力をもたない航空会社や途上国の航空会社は、中古機や中古機を中心とするオペレーティング・リースへの依存度を高めることになった。またアメリカの航空会社の経営状況は、規制緩和以降の競争激化によって全体として悪化していった。このような経営悪化はファイナンスを困難にし、オペレーティング・リースによる機材の導入が広がっていった。自社保有機を売却し、あらためて借用するというセール・アンド・リース・バックも行われた。競争激化への対応として運用航空機に柔軟性をもたらす方法としてもオペレーティング・リースが利用されたのである。また近年のM&Aブームのなかで航空機という多額の含み資産をもつことがないので乗っ取り屋の関心をひきにくい点、機体は資産計上されないのが財務状態を悪化させないといった点があげられる。

先にあげたようなアメリカのメジャー航空会社でのリース機の増加には、航空機組立会社側の販売促進という要因も含まれている。具体的には、販売促進のためいつ機体を返還してもよいという条件でオペレーティング・リースしているケースもある。たとえばアメリカン航空のエアバスA300-600R（25機）とボーイングB767-300ER（15機）の場合、当初の10年間、30日前に通告すれば解約できるという契約になっている³⁷⁾。

オペレーティング・リースは所有にともなうリスクを貸し手が負担する。そこでリース機材の価値に確実性がなければならない。したがってオペレーティング・リースには中古市場の整備が不可欠である。後でみるように、近年の中古航空機市場の発達は、機体の残価を明確にし、転売を可能としている。とくに1980年代後半には、大部分の機種の中古価格が上昇傾向あるいは安定的だったことが、オペレーティング・

リースを促進する大きな要因となった。

(3) 航空機価格

航空機の価格は非常に複雑な仕組みで決定され、部外者にはわかりにくい。その特徴は価格が時間とともに変化していく点にある。すなわち、いつ発注したか、いつ受け取ったかによって価格が違うのである。すなわち、航空機の価格はベースとなる価格にエスカレーションとよばれる上乗せ価格を足して決定する³⁸⁾。ベースとなる価格は航空会社と組立メーカーのそれまでの取引関係によって異なっている。つまり、継続的な取引関係にある航空会社には割引きが行われる。また、エスカレーション部分は時間とともに上昇していく。したがって少しでも早く航空機を発注すると、同じ航空機でも安く入手することができるのである。つまり実際の購入価格と市場の相場の差が、航空会社に一種の含み益をもたらすことがあるのである³⁹⁾。この点が、1990年の前後で航空会社やリース会社が競って新造機の大量発注に走った大きな要因である。

(4) 中古航空機市場

1) 中古機の取引

航空機の寿命はかなり長いので、多くの中古航空機が運航されている。世界全体で運航されている航空機のどれだけが中古であるかを示すのは困難である。航空会社のなかには平均機齢の若いことをセールス・ポイントとしているところもあるので、それほど古くなくても転売されることもある。したがって、中古 (used) といっても機齢の古い機体とはかぎらず、中古機の定義はむずかしい。航空機には1機ずつに、運用されている国ごとの登録番号 (または記号) がつけられている。そこで、現在の登録番号以外に以前の登録番号のあった機体を中古機と定義することにする。その定義にしたがってWheeler [1992] のような世界の運用航空機を一覧した資料をみると、かなり多くの機体が中古機である。そこで最近では、中古航空機の市場もかなり整備されつつある。

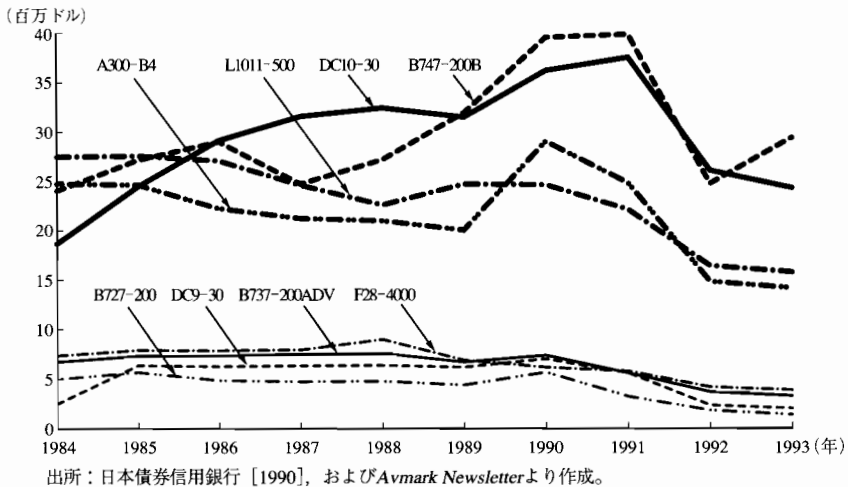
中古機の市場が成立するための供給側の条件としては、まず航空機の寿命の長さが

あげられる。旧世代機でも18～25年、新世代機ではさらに長い30～35年は使用できるといふ。したがって、何社もの航空会社を転々とする機体もある。さらに旅客機としての寿命がつかした後、改装されて貨物機に転用される場合も少なくない。中古機はオペレーティング・リースによって運用される場合が多いが、貸し手による機体整備の点検制度、機体残価保証制度の発達が賃貸のリスクを小さくしているのも重要である。

一方、中古機の需要側の要因としては、第一に航空機メーカーの供給力不足のため、新造機だけでは旅客需要をさばききれないという点をあげねばならない。新造機が中古機かは路線の競争状態に依存し、競争の激しい路線には新しい航空機を配置し、独占的な路線は古い飛行機で運行するという運行形式はよくみられるものである。また石油価格の水準も重要である。石油価格が安ければ、燃費の悪い旧型機にも中古としての需要が生まれる。その他、よく使われている航空機は導入しやすいという意味で機体の普及度、買い手が安心して購入できるための整備状況の客観的な評価制度の発達なども中古機需要増加の重要な要因である。逆に機体の欠陥による事故が起きた場合には、当該機種の中古需要は減少してしまう⁴⁰⁾。

中古機の取引はほとんどが相対であるため実態はあまり明らかでない。中古航空機

図8-4 中古航空機の価格の推移



市場の規模尺度としては問題があるが、市場で買い手もしくは借り手を求めている航空機の数で規模尺度としよう。まず、1991年1月時点では全体で584機が市場に出ている。内訳は狭胴機486機、広胴機98機である⁴¹⁾。1990年6月では総計407機（狭胴機339機、広胴機68機）なので⁴²⁾、半年間で43.5%も規模が拡大している。

2) 中古機価格

価格の上昇は新造機だけでなく、中古機の場合にもあてはまる。自動車などの場合、特別な例外を除き中古車価格は時間とともに下がっていく。ところが航空機の場合、中古になってもかならずしも価格が下がるとはかぎらないのである。場合によっては、価格が上昇することもありうるのである。たとえば、代表的な大型機の価格は図8-4のように推移してきたが、数年にわたって上昇し続けた時期も認められる。中古機の価格は、一般的には機体の普及度や燃料価格や事故の有無によって決まり、それに個々の機体ごとの整備状況によってプラス・マイナスがなされる。広く普及しており燃費効率がよくあまり事故も起こしていないような人気機種の場合には、中古になっても値上がりし、航空会社やリース会社といった所有者にキャピタル・ゲインをもたらすことすらある。つまり航空機は、業務に使用してそれによる収益をあげるだけでなく、転売によっても収益をもたらすことがありうるのである。逆に投機を目的に航空機を所有していても価格下落によってキャピタル・ロスをこうむることもありうる。

その他オペレーティング・リースが急速に発達した要因として、貸し手側では大量発注による機体の値引き購入、機体の管理システムの発達、所有権にもとづく償却による税の繰り延べ効果、燃料価格の安定などがあげられる。

4. 航空機リースと航空のコンテストタビリティ

最後に、航空機のオペレーティング・リースの発達が、航空機市場および航空運輸市場の競争にどのような影響を及ぼすのかを検討する。

コンテストタブルな市場の代表として、航空をあげることがしばしば見受けられる。規制緩和を実行する際や、あるいは規制緩和後に市場が寡占化したことを容認する際

に、それらの根拠として航空運輸がコンテスタブルであることがあげられる。そして、コンテスタブルである理由として、航空運輸産業に参入するにあたって航空機をリースによって調達することができるので、埋没費用がないという点をあげることがある。つまり退出するとき、不要になった機体をリース会社に返却すれば、参入に要した費用は埋没されないというのである⁴³⁾。ここではこうした仮説が正しいのかどうか、つまり航空機リースの存在によって航空運輸産業はコンテスタブルとなっているのかどうかを主たる検討課題とする。

(1) オペレーティング・リースとコンテスタビリティ

1) オペレーティング・リースとコンテスタビリティ

第5章2で述べたように、ファイナンス・リースはリースといっても埋没費用を低下させる効果をもっていない。たとえ契約途中で物件が不要になっても物件取得額をすべて支払うというフル・ペイアウトがファイナンス・リースの基本であるからである。ファイナンス・リースという名称があらわしているように、金融的な側面が強く、借入れが埋没費用を下げないのと同じように、ファイナンス・リースにも埋没費用を下げる効果はないのである。レバレッジド・リースもフル・ペイアウトであるのでファイナンス・リースと同様、埋没費用を下げる効果をもっていない。

もう一つの代表的なリース形態であるオペレーティング・リースの場合には1回の賃貸契約によって物件取得額をすべて回収するのではなく、再リースあるいは転売によって物件取得額を回収する仕組みである。しかも途中解約も可能である。したがって借り手は借用している間の賃借料だけを支払えばよいのである。借り手が参入時にオペレーティング・リースによって行った投資は埋没されることがない。つまりオペレーティング・リースの場合には埋没費用を下げることができ、産業のコンテスタビリティを高めることとなる。航空機オペレーティング・リースの場合、任意の時点で解約できる「随意期間オペレーティング・リース」あるいは「ウォーク・アウェイ・オプション」はとくに埋没費用を削減する効果が大きい⁴⁴⁾。

2) オペレーティング・リース会社によるリスク負担

a. リスク負担の要因

オペレーティング・リースによって埋没費用を節約できるということは、所有にともなうリスクをオペレーティング・リース会社が負担しているためである。所有にともなうリスクを借り手である航空会社が負担しているならば、航空運輸産業から退出しようとするときに機体への投資額を回収できるかどうかかわからない。中古となった機体の転売価格が期待していた価格より下がってしまっているかもしれない。

オペレーティング・リース会社が所有にともなうリスクを負担しようとする要因はなんだろうか。第5章2でみたように、貸し手がリスクを負担する要因には三つある。情報の収集とリスク細分化とリスク集積である。新型機の登場などによる機体の将来価格の動向に関する情報を、航空機オペレーティング・リース会社は多くの蓄積をしているだろう。しかし航空の場合、そのような情報をもっているのはオペレーティング・リース会社だけでなく、ユーザーである航空会社もそういった類の情報は収集しているだろう。あるいは商社なども多数の情報をもっているだろう。オペレーティング・リース会社が他よりとくに多くの情報を収集していると考えすることはできない。

そこでリスク負担の要因として残るのは、リスクの細分化かリスクの集積である。リスク負担がこのどちらによるのかは、さまざまなリスクの間の相関に依存する。リスク間の相関が高ければリスク細分化であるし、その相関が低ければリスク集積がリスク負担の根拠となる。そしてリスク間の相関は汎用性のある物件の場合には高く、企業に固有の物件の場合には低くなる。

航空機は細部には特注の部分もあるが、全体としてはどこの航空会社でも使うことのできる汎用性をもった物件である。したがってリスク間の相関は高く、オペレーティング・リース会社がリスクを負担する根拠はリスクの細分化にあると考えることができる。リース会社は多くの出資者から集めた資金によって機体を購入し航空会社にリースする。リスクはそれらの出資者の間に細分化されているのである。出資者はリース会社の株主という場合もあるし、もっと直接的に機体の購入のたびに投資家を募る場合もある。機体ごとに、節税手段を求めるパートナーを募集するアメリカのボラ

リース社などその典型とってよいだろう。本章の最初にも述べたように、わが国の投資家がGPA社から航空機を購入しそれをリース・バックしているのも一例とってよいだろう。

b. リスク細分化と資金調達

オペレーティング・リースによって埋没費用が削減できるためには、リスクの細分化のための多数の出資者の存在が必要なのである。したがって、これまでと同様に出資者が存在し続けるかどうか、航空運輸産業のコンテスタビリティに大きな影響を及ぼす。

投資家が出資する動機には二つあると考えられる。ひとつは多額の償却資産をもつことによる税の繰り延べである。もうひとつは出資金に対する利回りの追求である。前者の前提となるのは圧縮すべき利潤の存在である。これはマクロ経済の景気動向に依存しているだろう。不況で利潤があがっていなければ、そもそも節税のために利潤を圧縮する必要はない。たとえば、1992年の春に予定されていたGPA社の株式市場上場のための株式売却は十分な応募が得られずに中止されてしまった。これは世界的な景気低迷のためであると思われる。

投資に対する利回りには賃貸料とともに機体の転売価値が関係している。1980年代には図8-4が示しているように、中古航空機価格すなわち転売価格は上昇傾向にあった。こうした時期には転売価格を高く見積ることができるので、高い利回りが予想された。しかし1990年代に入ってから、とくに大型機で中古機価格は低下しはじめている。これによって転売価格が低くなるので利回りも下落する可能性がある。

80年代の中古機価格上昇は旅客需要が増加したので航空機市場で超過需要が発生したためである。そして旅客需要の増大をもたらした最大の理由は航空規制緩和であった。また規制緩和による空港混雑も航空機の置き換え需要を増加させたことはすでに述べたとおりである。1990年代にはいつから、規制緩和に端を発する競争激化や景気後退さらに湾岸戦争のため、航空会社のなかには経営の危うくなったところが登場した。それらの航空会社の航空機が中古市場へ流入したためもあって、中古航空機の価格は下落しはじめている。そのため航空機オペレーティング・リース会社のなかには経営が悪化したところでもはじめている⁴⁵⁾。このような下落がまだ一時的なも

のか今後も続くのかは現時点では判断できないが、今後も低下し続けると出資者を集めるのをむずかしくする要因となるだろう。

また中古航空機需要は、燃料価格などの外的な要因によって大きく変動する不安定要因をはらんでいる。このような点からみると中古航空機市場が本当に確立されたかどうかを判断するにはもう少し時間の経過をまたねばならないのではないだろうか。

このようにリースによるリスク負担の根拠たる多数の出資者へのリスク細分化が確実でないとすると、オペレーティング・リースだからといって埋没費用を削減させることができるかどうかは断言できない。埋没費用が少しでも存在するとコンテスタブル・マーケットは保証されない⁴⁶⁾。すなわちオペレーティング・リースがあるからといって航空運輸産業がコンテスタブルであるとは断言できないのである。むしろオペレーティング・リースは規制緩和の結果として発達したのであって、規制緩和の前提としてオペレーティング・リースにもとづいてコンテスタブルであるというのは、原因と結果が転倒しているのではなかろうか。

その他にも、規制緩和の結果もたらされたハブ&スポーク型の路線網やCRSが必須となったことから航空運輸産業のコンテスタビリティに疑問が投げかけられている。CRSなどのネットワークの場合、いわゆるネットワークの外部性がはたらく。つまりネットワーク参加者やターミナルの数が増えることによる経済性である。そのため新規に参入しようとするときには既存の大きなネットワークに対抗するために多額の投資が必要になりしかもそれが一定の埋没性をもっているためである。

(2) その他の側面

賃貸という取引形態が競争に及ぼす影響については、これまでの章で考えてきた。まず伝統的な反トラスト政策のなかで主張されてきた立場で、賃貸は競争者を排除する行為で競争を制限するというとらえ方である。第二の見方は、情報が売り手と買い手の間で非対称であるとき取引費用を節約するための手段として賃貸をとらえるという立場である。第三の見方は売り手と買い手を仲介する役割をもった賃貸業者が対抗力としてはたらく可能性があるという立場である。しかしこのような仲介者が売り手と垂直的に統合された場合、売り手と賃貸者が共同して結合利潤の最大化をめざし反

競争的にはたらく可能性もある。

このような三つの視点から航空機リースが航空機・航空運輸市場の競争に及ぼす影響を考えてみよう。

1) 排除行為

第7章のコンピュータ・リースの場合には、賃貸が競争制限＝非効率的であるか、取引費用節約＝効率的であるのかという二つの対立する仮説のどちらが妥当しているかを実証的に検討した。ここでの航空機の場合、生産者自らがリースを行っているケースは皆無ではないが、一般的ではない。少なくとも産業の先導的企業が自社でリースやレンタルを行っていることはない。航空機産業には、諸々の参入障壁要因がある。しかしそれは賃貸ではなく、開発に要する費用や販売の不確実性のためである。賃貸が参入障壁を形成するなどによって競争企業を排除することはないといっただろう。そこでここでは、リースが航空機市場において取引費用を節約するようにはたらいたかどうかだけを検討する。

2) 取引費用の節約

航空機産業には、売り手であるメーカーにとっても買い手である航空会社にとっても、大きなリスクやさまざまな不確実性が存在する。

航空機メーカーにとって、新型機の開発にあたって、所期の性能をもった航空機を計画どおり開発できるかどうか、開発に必要な研究開発費の額が計画の範囲内に納まるかどうかはまったく予想できないことである。たとえ開発に成功しても損益分岐点を超すだけの販売が実現するかどうかとも不確実である。

航空会社の側でも、将来の旅客需要や競争相手の航空会社がどのような政策をとるかに関する不確実性にともない、自社の機種構成（フリート）に揃えなければならない機種と機数について、不確実な点がある。また機体の技術情報について、機体メーカーと航空会社の間で情報に差があるだろう。

このような状況のもとで、航空機リースが果たしている役割を考えてみよう。

まず、機体メーカーにとって販売が順調に進むかどうかは非常に重要な問題である。機体開発には膨大な経費がかかるので、利益を生むためには500機以上販売しなければならないといわれている。過去、販売がうまくいかずに航空機産業から撤退を余儀

なくされた企業は少なくない。そのため、ローンチ・カスタマーとよばれる最初に導入する航空会社による発注が確定してから開発に入るのが普通となっている。その点で、リース会社による発注も、不確実性を下げる可能性がある。しかしいまのところ、ローンチ・カスタマーにリース会社は含まれないし、リース会社から未開発の機種への発注はみられず、直接に新型機開発のリスクを軽減するには役だっているとはいいがたいのが現状である。ただ既存の機種であっても大量の注文を発するリース会社は売上高増大を通じて間接的に機体メーカーのリスクを下げているといってもよいだろう。

航空会社の側からは、将来の旅客需要の不確実性に対応するために、フリートにはできるだけ弾力性をもちたい。その点でオペレーティング・リースによる機体調達には短期リースであるために、フリートを柔軟に変更することを可能とする。

このように、航空機のオペレーティング・リースの発達はメーカーや航空会社の双方にとって、不完全な情報のもとでの取引費用を節約するのに役だっているといえるだろう。

3) 対抗力としての賃貸と垂直的統合

第6章での議論のように、航空機のオペレーティング・リース会社が寡占的航空機会社への対抗力としてはたらいっている可能性もある。実際リース会社には大量購入による大幅値引きが行われているという。これから示唆されるのは、従来のメーカーと航空会社との間の継続的な取引関係が、両者の間にリース会社が入ることでよりスポット取引的な関係に変化する可能性である。またこれまで、リースの普及と並行する機体管理会社や評価システムの発達は、機体と一体と考えられてきたアフターサービスも分離され、市場を通じて行われるようになる可能性がある。すなわちオペレーティング・リースの発達が製品市場の競争をより活発にするものと考えられる。

それと同時に、組立メーカーとオペレーティング・リース会社の垂直的統合が問題になる可能性がある。第6章で述べたように、メーカーとオペレーティング・リース会社がともに市場支配力をもっているような状況下では、両者が垂直的に統合し、結合利潤の最大化をはかろうとする誘因がある。垂直的に統合された場合には、オペレーティング・リースの発達はむしろ競争よりも独占的にはたらいってしまう。すでに一

部でこのような動きがあることは前述した。現時点ではまだ実際に競争に対して弊害をもたらすまでにいたっていないが、今後注目しておくべきであろう。

[注]

- 1) 主要国の規制緩和の概要については、松岡 [1991a], p.181, 表10-2を参照されたい。航空の規制緩和については、松岡 [1990 ; 1991a], 上田・谷口・松岡 [1991]を参照されたい。
- 2) 『日本経済新聞』, 1990年2月27日。
- 3) 『毎日新聞』, 1991年9月10日。
- 4) *Avmark Aviation Economist*, Jan./Feb. 1993.
- 5) March [1989], appendix D参照。
- 6) 伝統的な航空機購入契約方法は、つぎのような手順であった。まず、発注時に頭金 (down payment) を支払い、途中で *predelivery installment payment* を、そして最終的な受け取りの際に最終支払い (*final payment*) を行う (March [1989] 参照)。
- 7) 日本債券信用銀行 [1989], pp.106-118。以下のように航空機リースは区別されるが、このような区分は、リースを営業面からみるか、会計面からみるか、あるいは税務面からみるかで、微妙にずれがある。そのため、同じリース案件でも見方によってオペレーティング・リースになったり、レバレッジド・リースになったりする場合もある点に注意しなければならない。
- 8) 日本債券信用銀行 [1989], p.107。
- 9) アメリカ型は投資税額控除、加速償却による節税。日本型は耐用年数より短い償却期間による税の繰り延べである。
- 10) 日本債券信用銀行 [1989], pp.112-114。
- 11) Avitas [1988], pp.25-28.
- 12) 現在でもエアライン間のリースはかなり行われており、1992年末の時点で387機がエアライン間でリースされている (Boeing Commercial Airplane Group [1993a], pp.116-117 参照)。
- 13) March [1989], appendix D.
- 14) March [1989].
- 15) *Air Transport World*, 6/1988.
- 16) GPA社によると、1981年末でのオペレーティング・リース機は、すべて中古機で360機であったという。また同社は1995年末にはオペレーティング・リース機は2,500機に達すると予測している。

- 17) GPA社の調査による。日経産業新聞1992年10月19日参照。
- 18) アメリカの会計基準FASB (Financial Accounting Standard Board) の13号基準書で、リースのユーザー側において、賃貸対照表に記載しなければならないリースを、キャピタル・リースと呼ぶ。
- 19) アメリカン、ユナイテッド、デルタ、TWA、パン・アメリカン、ノースウェスト、USエアそして(コンチネンタルとイースタンを合わせた) テキサス・エアの8社である。
- 20) ただし、先に述べたように営業面、会計面、税務面でオペレーティング・リースの定義に若干の違いがあるため、財務データでのオペレーティング・リースであっても、レバレッジ・リース的なものも含まれている可能性がある。また、国によっては税制上の制約のために形式だけオペレーティング・リースの形態をとる場合もある。たとえばブラジルでは、ファイナンス・リースには輸入税を課せられるため、形式だけオペレーティング・リースにするケースもあるという。
- 21) 以下のリース会社の保有機数・リース機数はすべてWheeler [1992] から求めた。保有機とリース機の差は貸出先のない機などである。なお詳細は松岡[1993]を参照されたい。
- 22) 1988年の時点でわずかに16人という (*Air Transport World*, 11/1988)。
- 23) 1988年の時点で140人という (*Air Transport World*, 11/1988)。
- 24) *Commercial Aviation Report*, No.30, Dec.15, 1990.
- 25) *Airline Fleets* の1993年報では記載がなくなっている。
- 26) 国別、航空会社別のリース先の詳細については松岡 [1993]を参照されたい。
- 27) リース会社保有機のうちの中古機数については松岡 [1991b]を参照されたい。
- 28) 既存のリース契約にもかかわる点としては、なんらかの契約上のトラブルに起因する航空機の占有問題、そしてそれに続く航空機の新たなリース契約先あるいは転売先の確保という事態への対応としてのリスク・マネジメントという問題が考えられる。
- 29) 三井物産は4機のMD11を、オリックスは9機のA320をリースしている (Wheeler [1992] p.412)。
- 30) 『GPA Group plc 普通株式募集目論見書』, 1992年5月, p.84。
- 31) 1992年12月31日時点。 *Airfinance Journal*, No. 147, Feb. 1993.
- 32) 『GPA Group plc 普通株式募集目論見書』, 1992年5月, pp.75-77。
- 33) ちなみに西側の旅客機の生産能力は年750機といわれる (Halstead[1990], 参照)。また、航空機産業の概要については、本章の補論参照。
- 34) 客席数65から135席の小型機のシェアは1989年の35.3%から2000年には19.4%へと低下することが予想されている。一方、中型機のシェアは客席数136から180席クラスで、1989年の30.9%から2000年には36.6%へ、客席数181から280席クラスでも18.6%から24.3%へと上昇すると予想されている (GPAによる予測、比率はいずれも全ジェット旅客

機に対する比率)。GPA Group, *Guinness Peat Aviation*, Spring 1990 (GPAから金融機関に向けた広報資料) p.30 参照。

- 35) ステージ1型機は, B707, DC8, BAC1-11など, ステージ2型機はB727-100/200, B737-100/200, DC8-70, DC9, Fokker F28, Mercureなど, ステージ3型機にはB737-300/400/500, B747, B757, B767, MD80, DC10, L1011, A300, A310, A320, BAe146, Fokker-100などがある (日本債券信用銀行[1989], p.38, 表II-3-1参照)。
- 36) Boeing Commercial Airplane Group [1993b], p1.6, Fig1.6a.
- 37) *AMR Corp.1992 Annual Report*, pp.44-45.
- 38) エスカレーションの具体例として, B747をめぐるボーイング社とパン・アメリカン航空との交渉が, Newhouse [1982]に記されている (訳書, p.271)。
- 39) 松岡[1991b], 第2表参照。
- 40) たとえば, B747-100SRは日本航空での事故により大きく値下がりをした。同機は短距離用大型機という日本専用機種といえる特殊な性格のため, 市場性が乏しいこともあって, 他のB747型機に比べて中古価格がかなり安く, 貨物機への改装で支えられている (*Avmark Newsletter*, June 1990)。
- 41) *Commercial Aviation Report*, Feb., 1991.
- 42) *Commercial Aviation Report*, Aug. 1, 1990.
- 43) たとえば, 野方[1991]。
- 44) 先に述べたアメリカン航空の例を除いて, ウォーク・アウェイ・オプションを明示しているケースはごくまれで, オペレーティング・リースのなかでどれだけがウォーク・アウェイ・オプションであるかは不明である。
- 45) 1991年に入ってから航空機リース会社の経営悪化については, Flint [1990]やKelly [1991]を参照されたい。
- 46) コンテスタビリティ理論の頑健性 (robustness) の問題として知られる。コンテスタビリティ理論の頑健性については野方 [1991] を参照されたい。

補論 航空機産業の産業組織

A1 航空機産業の範囲・定義

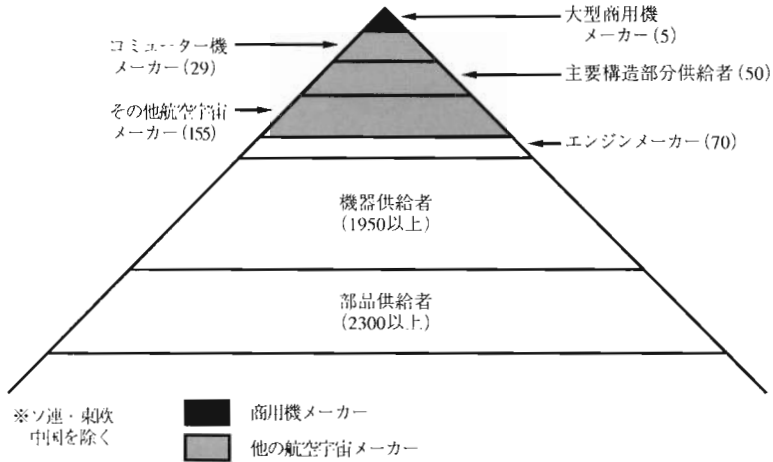
1) 航空機産業の範囲

航空機産業といっても、いくつかの視点から分類することができる。ひとつは、民間機（または商用機）と軍用機を区別することがよく行われている。両者は目的や対象とする市場は異なるが、技術的には共通する点が少なくない。軍用機の取引は政府が対象となり、一般的な市場とは異質なので、ここでは民間機だけを考えることにする。民間機は、さらに三つに分類される¹⁾。ひとつは大型機で通常70席以上もち、主に民間航空会社に販売される。現在ではすべてジェット機である。客席の通路が2本ある胴体幅の広いタイプを広胴機（ワイド・ボディ）、1本しかない胴体幅の狭いタイプを狭胴機（ナロウ・ボディ）とよんで区別している。第二は、ジェネラル・エヴィエーションとよばれる分野で、地域のコミュータ航空やビジネス機に使われる小型機、レジャーや農業散布などに使われるプロペラ機などからなる。そして第三の範疇はヘリコプターである。ここでは第一の大型機産業に対象を限定する。

大型航空機産業は、さらに機体組立、エンジン、下請けの三つに区分される²⁾。機体組立は狭い意味での航空機産業になるが、航空機の設計を行い、いろいろな機器やエンジンを機体に組み付け、航空機を完成品とし、それを航空会社に販売すると同時に長期にわたり機体の維持管理も行う。エンジン・メーカーは推進装置であるエンジンの設計、製作を行い、機体組立メーカーに販売するだけでなく、交換用として航空会社に単体エンジンの販売も行う。下請けは機体の主要部分の製作を行うものから、細かい部品メーカーまでその範囲は大変幅広い。ここでは主として狭い意味での航空機産業である機体組立産業を考察対象とする。

航空機産業は、市場の地理的な広がりが大きく世界全体が一つの市場になっている。

図8A-1 世界の航空宇宙産業



※ソ連・東欧
中国を除く

■ 商用機メーカー
■ 他の航空宇宙メーカー

Source : Boeing Commercial Airplane Company.

出所 : March 1989, p.73, Exhibit 3より転載。

注 : () 内は会社数。

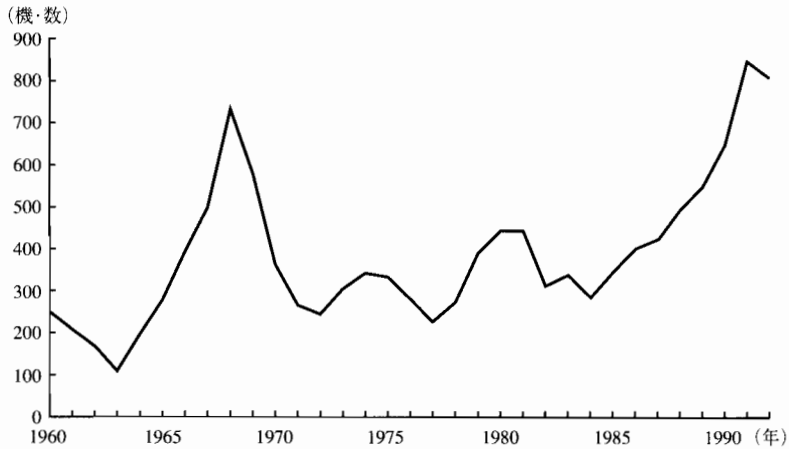
航空機の設計開発には技術や需要予測で大きなリスクがともなうので、供給側である航空機メーカーの数は世界でもかぎられる。一方需要側の航空会社も最近では増加傾向にあるとはいえ少数であるため、国内市場が成立しているのはアメリカだけである。したがって、世界全体が一つの市場を形成していると考えてよい³⁾。

2) 市場規模

民間航空機産業も含んだ航空宇宙産業の旧社会主義国を除く世界全体での規模は、売上高でみて1988年で約1,694億6,000万ドルであった⁴⁾。これには国防関係や宇宙関係も含まれる。

世界の民間航空機産業を各年の納入機数で測った規模は、第8A-2図のように推移している。1971年から1992年までの累計額は4,610億ドルに達している。とくに1985年以降急成長を続けており、1992年には443億ドルに達した⁵⁾。機数で測ると、1992年の納入機数は、前年よりも若干減少したが狭胴機578機、広胴機212機の計790機である⁶⁾。

図8A-2 世界の民間航空機産業の規模（納入機数）



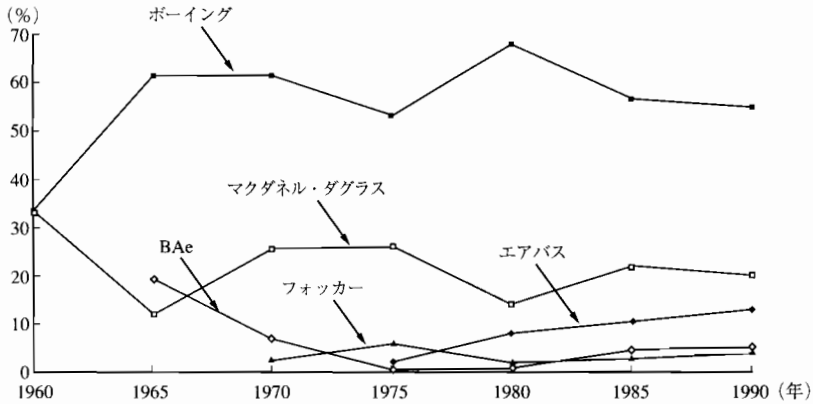
出所：Boeing Commercial Airplane Group [1993a], p.13, Tab.4より作成。

表8A-1 主要民間航空機・エンジン・メーカー

機体組立(100席以上)	受注機数シェア(%)
ボーイング	47.4
マクダネル・ダグラス	21.1
ブリッティッシュ・エアロスペース	2.6
フォッカー	6.4
エアバス	22.5
エンジン	
ジェネラル・エレクトリック	n. a
ロールス・ロイス	n. a
ユナイテッド・テクノロジー (P&W)	n. a
CFMインターナショナル	n. a
インター・エアロ・エンジンズ (IAE)	n. a

出所：シェアの数字は『日本経済新聞』, 1990年8月3日。

図8A-3 民間航空機産業のシェア



注：ジェット機のみでターボ・プロップ機は含まない。また、旧ソ連製の航空機は含まない。
出所：(財)日本航空機開発協会調べのデータより作成。

A2 市場構造

1) 企業数と市場シェア

航空機産業は世界市場レベルでみてきわめて高度な寡占産業で、機体メーカーもエンジン・メーカーもごく少数の企業しか存在しない。表8A-1のように機体組立が4社と1コンソーシアム、エンジンが3社と2コンソーシアムがあるだけである⁷⁾。1991年の納入機数で測った民間航空機産業の世界の累積集中度は、上位1社集中度51.5%、上位3社集中度91.0%で上位5社を累計すると100%になってしまう⁸⁾。ジェット旅客機が一般化したのは、B707の就航(1958年)以降である。そこで1960年以降のジェット旅客機市場の各社のシェア変動を5年ごとに示したのが図8A-3である。1960年にはまだボーイングとダグラス(現マクダネル・ダグラス)が拮抗していたが、5年後の1965年にはすでに大きく差が開いている。グラフには示されていないが、1964年の数値をみると、ボーイング65.2%に対してダグラスは9.8%にすぎなかった。その後もロッキードの参入退出やエアバスの参入といった変化にもかかわらず、ボーイングはほぼ一貫して50%以上のシェアを維持してきている⁹⁾。

2) 参入

高度のハイテク産業であるため膨大な開発費を必要とし、開発に関するリスクも非常に大きい。また、開発には成功しても、販売にも困難が避けられない。それを賄う十分な資金調達力をもっていなければならない¹⁰⁾。そのため参入はごくまれで、1967年に国際合弁でエアバス社が設立されたのがもっとも新しい参入である。

一方、販売不振のために退出したケースもあった。代表的な例としては、ロッキード社で、L-1011（トライスター）が、受注が伸び悩んだ結果総生産機数250機で、1983年に民間機市場から退出してしまった¹¹⁾。

3) 企業間関係（提携）

機体開発にともなうリスクを分散するため、機体組立メーカー、エンジン・メーカーそして下請け企業との国際的な結び付きがきわめて密接である。その代表がエアバス社でアエロ・スパシアル（仏）、ドイツ・エアバス（独）、ブリティッシュ・エアロスペース（英）、CASA（スペイン）の共同出資による国際企業結合である。また、CFM56やIAEのV2500のようなエンジンの共同開発が日本企業もふくめて活発になってきている。

また、組立メーカー間の提携だけでなく、部品メーカーや下請けメーカーとの間にも開発当初から密接な関係がもたれることが多い。

さらに、ユーザーである航空会社との間は購入後も維持・整備・管理などが必要となるため密接な関係が維持される。航空会社にとっては操縦・整備などの一貫性を保つことが有利であるため、同じ航空機メーカーとの継続的取引になりやすい傾向がある。一方、メーカーにとっても新型機開発の際、大手ユーザーからの発注が実際の生産開始の前提になる場合は多い。

[注]

1) March [1989], p.7.

2) March [1989], pp.7-11.

3) 従来は、ソ連機の市場があったが、1989年以降の自由化によって、それが崩壊し、世界全体で一つの市場と考えてよくなった。

- 4) 通商産業省 [1990]。
- 5) Boeing Commercial Airplane Group [1993b], pp. 1.4-1.7.
- 6) Boeing Commercial Airplane Group [1993a], p.13, Tab. 4.
- 7) 旧ソ連の民間航空機産業について、詳しいところはほとんど資料がない。ボーイング社の *Current Market Outlook* では、1991年版より、旧ソ連の航空事情についても述べるようになった。それによると、ソ連のエアラインの1989年現在のフリートは、国際線105機、国内線1,265機からなっている (Boeing Commercial Airplane Group [1992], p.5-6)。また Chatfield [1990] によると、これまでの生産機数は約2,800機である。
- 8) 日本航空機開発協会調べのデータにもとづく。
- 9) 1965年以降ボーイング社が50%を割ったのは、1972年 (40.8%)、1977年 (44.4%)、1989年 (49.6%) の3カ年だけである。なおここでの数値はすべて日本航空機開発協会調べのデータより算出したものである。
- 10) 航空機開発のリスクについては、Newhouse [1982] が詳しい。
- 11) ジェット機ではないが、わが国の日本航空機製造株式会社も、YS-11が販売後の技術サポートの不十分さなどから思ったほどには売れず、1973年に総生産機数182機で生産を中止してしまった。

終章

以上、本書では、賃貸借という取引形態を用いたときに、売買とは違う影響が競争に及ぶのかどうかについて考察してきた。最後に議論の簡単な要約と、本書では議論できずに残された問題について述べて結びにかえたい。

アメリカにおいては伝統的に賃貸借は競争相手を排除する行為として、競争に反する行為であると考えられてきた。そしていくつもの事件が反トラスト法違反として提訴されてきた。産業組織論のハーバード学派とシカゴ学派はさまざまな点で対立し論争を闘わせているが、賃貸借をめぐるでも同じような論争が展開されている。しかしその論争は他の論点をめぐって繰り返されている論争とはちょっと違っている。伝統的な賃貸借観に代わる視点を示したのがシカゴ大学に属するロナルド・コースであったのだが、彼の議論の解釈をめぐる二つの違う結論が導かれる。つまり、賃貸借を反競争的であると考え、独占禁止政策的にはハーバード学派と同じ結論が「コースの推論」から導かれる。また逆に賃貸借が売り手の機会主義的な行動によって被るかもしれない損失を回避するための手段として、借り手に取引費用の節約をもたらすという議論も同じ「コースの推論」から導出される。この議論からは賃貸借を独占禁止政策のなかで規制すべきでないという議論がでてくるので、よりシカゴ学派的な色彩が強いといえる。

コンピュータ・リースを対象にした実証分析の結果によると、借り手の利益を向上させているという後者の議論を支持する結果が、一応得られた。しかし支持されたのは、コースの提起した耐久財に固有の問題であるところの将来の価格変動の可能性という問題である。したがって「コースの推論」から導かれる二つの議論のどちらがサポートされたのかは断言できないというべきかもしれない。したがって、本書では賃

貸借を独占禁止政策のなかで規制すべきかそれとも規制すべきでないのかという重大な問題についての明確な結論を得るにはいたらなかった。この点は今後の大きな課題としておきたい。本書では、貸し手の立場に立った議論と借り手の立場に立った議論が別個に展開された。この両者を同時に考慮した市場レベルでの議論を組み立てることが必要であろう。また実証分析の方法がデータ入手の制約などのために、より客観的な検証を可能とする計量分析が行えなかった。この点も今後の重要な課題である。

賃貸借とくにリースの発達をコンテスタビリティの向上と結びつけるという通念がある。この点についてリースの仕組みが知られていないための誤解もあるかもしれないが、通常のリースであるファイナンス・リースには仕組みのうえから埋没費用を削減する効果はまったくもっていない。オペレーティング・リースの場合には、不要になったときに賃貸借契約を途中で解約できるので、たしかに埋没費用削減効果をもっている。しかし航空機リースのケースで検討した結果、リスク負担の根拠であるリース会社への出資者が保たれないかぎり、たとえオペレーティング・リースであっても埋没費用を削減しないことが明らかになった。つまりオペレーティング・リースであってもいつでもコンテスタビリティを高めるとはいえないのである。ただし航空機のオペレーティング・リースはまだまだ歴史も浅いので明確な結論を導くにはもう少し時間の経過をまつ必要があるだろう。この点については今後も継続して関心をはらわねばならないだろう。

最後に、本書での議論はほとんどがアメリカの事例にもとづいている。わが国では賃貸借を独占禁止政策上問題があると考える議論はまったくといっていいほど展開されていない。それは、わが国では賃貸が競争を制限したり独占化を進めたりする手段として使われていないからなのだろうか。もしそうなら、なぜわが国では賃貸借が独占化の行為として使われなかったのだろうか。それに対して、なぜアメリカでは現在も賃貸借と独占化の問題に関心をもたれつつづけているのだろうか。この問題は日米の産業組織あるいは企業行動上の根本的な違いとかかわっているのかもしれない。しかし、本書の検討対象である賃貸借を超えてしまう側面を多く含むので、ここではとりあげることができなかった。

参考文献

- 秋山正明 [1992], 『リース会計の実務』中央経済社。
- Anchordoguy, Marie [1989], *Computers, Inc., Japan's Challenge to IBM*, Harvard East Asian Monographs.
- Avinger, R. L. [1981], "Product Durability and Market Structure:Some Evidence", *Journal of Industrial Economics*, 29(4) : 357-374.
- Avitas, Inc.[1988], *Operating Lease Study*, Avitas, Inc.
- Bailey, E.B., Graham, D.R. and D.P.Kaplan [1985], *Deregulating the Airlines*, MIT Press.
- Baker, Samuel and James B. Pratt [1989], "Experience as a Barrier to Contestability in Airline Markets", *Review of Economics and Statistics*, 71(2) : 352-356.
- Baumol, W.J., Panzar, J.C. and R.D.Willig [1982], *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Javanovich.
- Benjamin, Daniel K. and Roger C. Kormendi [1974], "The Interrelationship between Markets for New and Used Durable Goods ", *Journal of Law and Economics*, 17(2) : 381-401.
- Bloomer, H. Franklin Jr.[1990], 「航空機ファイナンスの概要 (上) (下)」『国際商事法務』, 18(3), (4)。
- Boeing Commercial Airplane Group [1993a], *World Jet Airplane Inventory*, Boeing Commercial Airplanes Group.
- Boeing Commercial Airplane Group [1993b], *Current Market Outlook*, Boeing Commercial Airplanes.
- Bond, Eric W. and Larry Samuelson [1984], "Durable Goods Monopolies with Rational Expectations and Replacement Sales", *Rand Journal of Economics* , 15(3) : 336-345.
- Brock, Gerald W.[1975], *The U.S. Computer Industry*, Ballinger Publishing Company.
- Bowley, A.L.[1928], "Bilateral Monopoly", *Economic Journal*, 38 : 651-659.
- Bulow, Jeremy I. [1982], "Durable Goods Monopolists", *Journal of Political Economy*, 90(2) : 314-332.
- Carlton, Dennis W. and Jeffrey M.Perloff [1990], *Modern Industrial Organization*, Scott Foresman/Little Brown.

- Chatfield, C.J. ed.[1990], *Jet Airliners of the World 1990*, Air-Britain (Historians) Ltd.
- Coase, R.H.[1972], "Durability and Monopoly", *Journal of Law and Economics*, 15:143-149.
- Congressional Budget Office [1988], *Policies for the Deregulated Airline Industry*, U.S. Government Printing Office.
- Copeland, Thomas and J. Fred Weston [1983], *Financial Theory and Corporate Policy*, Addison-Wesley.
- County Nat West Woodmac [1990], *GPA A Major Force in Civil Aviation*, The Nat West Investment Bank Group.
- DeLamarter, Richard Thomas [1986], *Big Blue, IBM's Use and Abuse of Power*, Dodd, Mead & Company (青木栄一訳『ビッグブルー IBMはいかに市場を制したか』日本経済新聞社, 1987年).
- Fisher, Franklin M, John J. McGowan and John Greenwood [1983], *Folded, Spindled, and Mutilated, Economic Analysis and U.S. v. IBM*, MIT Press.
- Fisher, Franklin M., James W. McKie and Richard B. Mancke [1983], *IBM and the U.S. Data Processing Industry, An Economic History*, Praeger.
- Flath, David [1980a], "The Economics of Short-term Leasing", *Economic Inquiry*, 18:247-259.
- Flath, David [1980b], "The American Can case", *Antitrust Bulletin*, 25(1) : 169-193.
- Flint, Perry [1990], "Too Much of a Good Thing", *Air Transport World*, Dec., 1990 : 40-42.
- 藤森正敏 [1986], 「リース会社の現況」と「主要企業のリース利用状況」『東洋経済統計月報』, 1986年3月。
- 富士ゼロックス社史編纂委員会編 [1983], 『富士ゼロックス20年の歩み』富士ゼロックス。
- Halstead, James C. [1990], *GPA Group Limited*, Salomon Brother.
- Halstead, James C. and Julius Maldutis [1989], *GPA Group Limited, A Leader in Worldwide Aircraft Leasing*, Salomon Brothers.
- Halvorsen, Jann-Marie [1990], "What to Look for Leasing", *Datamation*, March 15 : 88-90.
- Hansen, Robert S. and R. Blaine Roberts [1980], "Metered Tying Arrangements, Allocative Efficiency, and Price Discrimination", *Southern Economic Journal*, 47(1) : 73-83.
- Hawk, Barry [1989], "Airline Deregulation after Ten Years: The Need for Vigorous Antitrust Enforcement and Intergovernmental Agreements", *Antitrust Bulletin*, 34(2) : 267-305.
- Hirshleifer, J.[1971], "Suppression of Inventions", *Journal of Political Economy*, 79 : 382-383.
- Isom, Terry A., Sodhir P.Amembal [1982], *Handbook of Leasing, Techniques & Analysis*, Petricelli Books.
- Isom, Terry A., Shawn D. Halladay, Sodhir P.Amembal, R. Douglas Leininger and Jonathan

- M.Ruga [1988], *The Handbook of Equipment Leasing*, Amemba & Isom, Leasing Education and Consulting, Salt Lake City.
- 伊藤隆敏 [1992], 『消費者重視の経済学—規制緩和はなぜ必要か—』日本経済新聞社。
- 加藤一郎・椿寿夫編 [1987], 『リース取引法講座』金融財政事情研究会。
- Kaysen, Carl [1956], *United States v. United Shoe Machinery Corporation, An Economic Analysis of an Antitrust Case*, Harvard Univ. Press.
- 川浜昇 [1988], 「独禁法上の抱合せ規制について (一) (二)」『法学論叢』, 123 (1), (2)。
- 経済企画庁総合計画局 [1989], 『規制緩和の経済理論』大蔵省印刷局。
- Kelly, Kevin [1991], "All The Trouble Isn't in The Sky", *Business Week*, March 11, pp.54-55.
- 幾石致夫編 [1985], 『賃貸産業の現状と将来』中央学院大学総合科学研究所。
- 北川賢一 [1986], 「308 x 登場で活気帯びるIBM中古市場」『日経コンピュータ』1986年8月18日。
- 北川哲雄 [1987], 『ファイナンス・カンパニー』東洋経済新報社。
- 公正取引委員会 [1984], 『先端技術産業等成長分野3業種 (情報通信, リース, ニューセラミックス) の実態』。
- Krouse, C.G. [1990], *Theory of Industrial Economics*, Basil Blackwell.
- Levy, David T. [1988], "Short-term Leasing and Monopoly Power: The Case of IBM", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144: 611-634.
- Liebowitz, S.J. [1982], "Durability, Market Structure, and New-Used Goods Models", *American Economic Review*, 72(4):816-824.
- Malueg, D. and J. Solow [1987], "On Requiring the Durable Goods Monopolist To Sell", *Economics Letters*, 25:283-288.
- Malueg, D. and J. Solow [1989], "A Note on Welfare in the Durable-goods Monopoly", *Economica*, 56: 523-527.
- March, Artemis [1989], "The US Commercial Aircraft Industry and its Foreign Competitors", *MIT Working Papers of the MIT Commission on Industrial Productivity*, Volume 1, MIT Press.
- 松井和夫 [1986], 「周辺・端末装置メーカーとリース会社—アメリカのコンピュータ産業(4)—」『証研レポート』第897号。
- 松井和夫 [1989], 「急増する航空機需要と航空機ファイナンスの発展」『証研レポート』第1451号。
- 松岡憲司 [1987], 「リース事業が他産業組織におよぼす影響」『大阪経大論集』第179号。
- 松岡憲司 [1989], 「コンピュータ・リース産業の産業組織分析と競争政策上の問題点」『公正取引』第462号。

- 松岡憲司[1990],「規制緩和と航空運輸」『経営経済』(大阪経済大学中小企業・経営研究所), 第26号。
- 松岡憲司[1991a],「規制緩和の効果と意義」西田稔・片山誠一編『現代産業組織論』有斐閣, 第10章。
- 松岡憲司[1991b],「航空機リースの現状—賃貸先と機種—」『大阪経大論集』, 第42巻第1号。
- 松岡憲司[1991c],「経済のリース化」中野安・明石芳彦編著『経済サービス化と産業展開』東京大学出版会, 所収。
- 松岡憲司[1991d],「航空機産業の産業組織とリース—航空機リースの急成長の問題をめぐって—」『証券経済』, 第175号。
- 松岡憲司[1993],「航空機リースの現状—賃貸先と機種—(2)」『大阪経大論集』第43巻第5号。
- 松下満雄[1982],『アメリカ独占禁止法』東京大学出版会。
- Meyer, J. R. and C.V. Oster Jr.[1981], *Airline Deregulation : The Early Experience*, Auburn House.
- Mikami, K.[1991], "Market Structure and Quality Regulation", *Economic Studies Quarterly*, 42(3): 213-223.
- Miller, H. Laurence [1974], "On Killing off the Markets for Used Textbooks and the Relationship between Markets for New and Secondhand", *Journal of Political Economy* 82: 612-613.
- 宮内義彦[1991],『リースの知識(新版)』日本経済新聞社。
- 宮澤健一[1978],『現代経済の制度的機構』岩波書店。
- Morrison, Steven and Clifford Winston [1986], *The Economic Effect of Airline Deregulation*, Brookings Institution.
- モースト・アンド・モア編 [1982],『IBM企業分析』1982年度版,(株)モースト・アンド・モア。
- 長友千代治[1982],『近世貸本屋の研究』東京堂出版。
- Newhouse, John [1982], *The Sporty Game* (石川島播磨重工広報部監修・航空機産業研究グループ訳『スポーティゲーム』学生社, 1988年)。
- 日本電子計算機株式会社 [1974],『IBMのマーケティング戦略と組織体制づくり—レックス/IBM裁判公開文書の分析(第2分冊)』日本電子計算機株式会社。
- 日本電子計算機株式会社 [1978],『IBMの価格分離の論理とソフトウェア, コンピュータリーシング産業分析—米司法省/IBM裁判公開文書の分析(第3分冊)』日本電子計算機株式会社。
- 日本電子計算機株式会社[1985],『JECCコンピュータ・ノート 1985年版』。

- 日本開発銀行調査部 [1988], 「規制と規制緩和—理論と実際 (米国国内航空業のディレギュレーション)—」『調査』第122号。
- 日本経営史研究所編 [1988], 『日本アイ・ビー・エム50年史』日本アイ・ビー・エム。
- 日本債券信用銀行産業調査部 [1989], 『航空機マーケットと航空機ビジネス』日本債券信用銀行産業調査部資料第57-5号。
- 西田稔・片山誠一 [1991], 『現代産業組織論』有斐閣。
- 西沢利夫・名城鉄夫 [1987], 『航空機・宇宙産業』日本経済新聞社。
- 野方宏 [1991], 「参入障壁とコンテストビリティ理論」西田稔・片山誠一編『現代産業組織論』有斐閣, 第2章。
- O.E.C.D. [1988], *Deregulation and Airline Competition*, O.E.C.D..
- 奥野正寛・篠原総一・金本良嗣編 [1989], 『交通政策の経済学』日本経済新聞社。
- 大西謙 [1981], 「JECCのレンタル制度」『経済経営論集』(龍谷大学), 20(4):185-191。
- オリエント・リース社長室編 [1974] 『リース産業』東洋経済新報社。
- 小谷清 [1991], 「バーゲンセールと貨幣供給」『日本経済新聞』, 1991年8月26日～31日。
- Posner, Richard A. [1976], *Antitrust Law, An Economic Perspectives*, University of Chicago Press.
- Posner, Richard A. and Frank H. Easterbrook [1981], *Antitrust, Cases, Economic Notes and Other Materials*, Second Editions, West Publishing.
- Prakash, I. and U. Prakash [1969], "The Computer Leasing Industry", *Computers and Automation*, Mar: 39-40, 69.
- リース産業ビジョン委員会 [1985], 『わが国リース産業のビジョン』。
- リース事業協会 [1983], 『リース事業協会十年史』リース事業協会。
- リース事業協会 [1985], 『会員会社の現況, 昭和60年版』リース事業協会。
- リース事業協会 [1987], 『リース・ハンドブック』リース事業協会。
- リース事業協会 [1990], 『リース需要動向調査報告書』リース事業協会。
- 坂本昭雄 [1988], 『現代空運論』成山堂。
- 佐藤治正 [1985], 「米国国内航空市場の規制効果分析モデル」『運輸と経済』, 1985年3月。
- 佐藤治正 [1986], 「日本における規制緩和の経済的効果の分析例」経済企画庁『規制緩和の経済効果』, 第2章第3節。
- 佐藤定幸 [1967], 『米国アルミニウム産業—競争と独占—』岩波書店。
- Scherer, F.M. and David Ross [1990], *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Third ed., Houghton Mifflin.
- Scherer, F.M. [1979], *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Second ed., Houghton Mifflin.

- Schmalensee, Richard [1970], "Regulation and the Durability of Goods", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 1: 54-64.
- Schmalensee, Richard [1979], "Market Structure, Durability, and Quality: a Selective Survey", *Economic Inquiry*, 17: 177-196.
- Seplaki, Les [1982], *Antitrust and the Economics of the Market: Text, Readings, Cases*, Harcourt Brace Janovich.
- Sharpe, William F. [1969], *The Economics of Computer*, Columbia Univ. Press.
- Sieper, E. and P. Swan [1973], "Monopoly and Competition in the Market for Durable Goods", *Review of Economic Studies*, 40: 333-351.
- Soma, John T. [1976], *The Computer Industry*, Lexington Books.
- Stokey, Nancy [1981], "Rational Expectations and Durable Goods Pricing", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 12: 112-128.
- Swan, Peter L. [1970], "Durability of Consumption Goods", *American Economic Review*, 60: 884-894.
- Swan, Peter L. [1971], "The Durability of Goods and Regulation of Monopoly", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2: 347-357.
- Tirole, Jean [1988], *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press.
- 通商産業省 [1986], 『昭和61年度におけるリース産業の設備投資動向』。
- 通商産業省中部通商産業局 [1990], 『21世紀をひらくエアロ・スペース・テクノロジー』(財)通商産業調査会。
- 富田鋼一郎 [1989], 「航空機リースの急成長」『ていくおふ』第48号。
- 上田慧・谷口明丈・松岡憲司 [1991], 『企業社会のゆくえ—21世紀への胎動—』昭和堂。
- 植松勲 [1985], 「リース業, ファクタリング業の実態」『公正取引』, 第412号。
- Vancil, R. [1961], "Lease or Borrow—New Method of Analysis", *Harvard Business Review*, 39(5): 122.
- Waldman, Don E. [1986], *The Economics of Antitrust, Cases and Analysis*, Little Brown and Company.
- Wheeler, Tony ed. [1992], *Airline Fleets 92*, Air-Britain (Historians) Ltd..
- Wicksell, Knut [1934], "Real Capital and Interest", in *Lectures on Political Economy* (橋本比登志訳「実物資本と利子」『経済学講義 I』日本経済評論社, 1984年所収)。
- Wiley, John Shepard, Eric Rasmusen and J. Mark Ramseyer [1990], "The Leasing Monopoly", *UCLA Law Review*, 37(4): 693-731.
- 『世界のエアラインと航空機年鑑』(各年版), イカロス出版。

索引

〔あ 行〕

RCA	135
ILFC	157, 158, 160-162
IBM	22, 33, 40, 62, 122-136, 139-150
— 303X	125
— 308X	125
— 3090	126, 149
— 360	123-125, 127, 130, 136
— 370	124, 125, 127, 130, 131, 136
— クレジット (ICC)	125-128, 138, 141, 149
— 互換周辺機器 (plug-compatible machine ; PCM)	124, 125, 148
アセット・ベース・ファイナンス	153, 154
アタスコ (Atasco)	160
アメリカン・カン事件	106
アメリカン航空	155, 156, 165, 176, 177
アルコア :	
— 事件	41, 72, 90
— 社	72
アンセット (Ansett World Aviation Services ; AWAS)	157, 158, 160
暗黙の貸貸借	74
— 価格	90
— 市場	49
— 需要曲線	49, 51, 55, 85
— 料	50-52, 75
インターナショナル・ソルト	
— 事件	33, 35, 38, 41, 100
— 社	33-35, 41

インターナショナル・リース・ファイナンス・ コーポレーション→ILFC	
インチキ (fraud)	94-97
ウォーク・アウェイ・オプション	154, 169, 177
エアバス	156, 165, 167, 180-182
エスカレーション	166, 177
FASB13号	22, 176
FMM	127, 149
FMG	128-131, 149, 150
FTC	4, 41
オフバランス効果	91
オリックス (オリエント・リース)	22, 24, 141, 150, 161, 176

〔か 行〕

買い手集中	111, 113
価格差別	29, 38, 47, 101, 163
価格支配力	109, 111, 113, 115-117, 146
貸し本	17
過少投資	57, 59, 60
GATXキャピタル (GATX Capital)	159, 160
株式発行 (equity issues)	152
完全耐久財	46, 49, 67
完全能力条項	29
機会主義的行動	133, 134
機種構成→フリート	

- 規制緩和……………5, 104, 151, 152, 160,
162-165, 168, 171, 172, 175
- 期待価格……………67
- 機体残価保証制度……………167
- 機体整備の点検制度……………167
- 機体老朽化……………164
- ギネス・ピート・エヴィエーション→GPA
- 逆アバーチ・ジョンソン効果……………60, 62
- キャピタル・ゲイン……………168
- キャピタル・ロス……………47, 48, 85, 133, 168
- 狭胴機……………159, 160, 168, 178, 179
- 極限的ストック……………66, 67
- 空港混雑……………163, 164, 171
- 靴製造機械……………30-32, 35, 36, 40
- クレイトン法……………27, 34, 40
- グレイハウンド社……………123, 124, 149
- ケイゼン (Kaysen, C.)……………40, 41
- 継続的取引……………152, 174, 182
- 結合利潤最大化行動……………110, 114-117,
172, 174
- 限界限界収入曲線……………110
- 限界限界費用曲線……………109, 110
- 興銀リース……………24
- 航空会社……………103, 152-161,
163-167, 170, 171, 173-176
- 航空機ファイナンス……………151, 154
- 航空機メーカー……………152, 167, 173
- コース (Coase, R.)……………7, 46, 59,
132, 185
—の推論……………4, 5, 38, 43-48, 54-69,
71, 85, 90, 132, 133, 148, 185
- 公正取引委員会……………24, 106, 150
- 広胴機……………158-160, 168, 178, 179
- 効率的リスク配分……………91, 107
- 合理的期待均衡 (REE)……………66
完全— (PREE)……………66
- コーポレート・ファイナンス……………154
- 固定期間リース
—周辺機器 (Fixed Term Plan ; FTP)
……………125, 127, 149
—処理装置 (Term Lease Plan ; TLP)
……………125, 127
- コミットメント……………37, 57, 58
- コンテスタビリティ……………104, 105, 119, 146,
151, 152, 168, 169, 171, 172, 177, 186
- コンピュータ・システム・リース→CSL
- コンボ社……………28
- 〔さ行〕
- 再生アルミ……………72
- 差別価格……………39, 100, 128, 147
- 参入障壁……………23, 24, 29, 32, 37, 60,
129-135, 138, 140, 143, 144, 147, 173
—説……………132, 133-135, 138, 143
- 参入促進……………92, 105
- CSL……………141, 142
- GPA……………151, 155, 157,
160-162, 170, 171, 175-177
- JECC……………140-144, 147, 150
- JSIC……………9-11, 18, 22
- ジェネラル・エヴィエーション……………178
- ジェネラル・エレクトリック (GE)
……………135, 180
ジェネラル・エレクトリック・クレジット,
ジェネラル・エレクトリック・キャピタル
(GECC)……………125, 158
- 集中度……………23, 24, 72, 111, 113, 138,
150, 157, 181
- 持続可能……………130, 150
- 支配企業 (dominant firm)……………139

司法省……………4, 26, 31, 40, 72,
123, 127, 129, 132, 149

シャーマン法……………26, 27, 31, 34

ジャクソン判事……………34

車両の賃貸……………15, 16

シュールール……………26, 27, 32, 35, 37, 42

ジョイント・ベンチャー……………161, 162

使用度測定のための抱き合わせ (metered
tying)……………38

消耗品 (サプライ用品)……………27, 31, 33, 39

将来価格……………46, 47, 59, 67

昭和リース……………24

所有と使用の分離……………43, 71

シンクレア事件……………41

信頼に足る (credible) もの……………59

垂直的統合……………6, 114-118, 174

ステージ1, 2, 3……………164, 177

ストーキー (Stokey, N.)……………63, 66, 69

スポット
—価格……………100
—取引……………174

住銀リース……………24

住商リース……………24

スワン (Swan, P.)……………44, 46, 61
—の独立性の結果……………44, 61, 86

整合的期待……………64

設備信託……………15

ゼロックス (XEROX)……………40, 62, 135

センチュリー・リーシング・システム……………24

騒音規制……………161, 163, 164

総合リース会社……………10, 17

双方寡占……………114

双方独占……………107, 110

〔た 行〕

耐久財
—独占……………43, 61
不完全—……………63

耐久性……………3, 73, 86, 133
市場構造と—……………44, 45, 61

第三者
—賃貸者 (third party lessor)
……………107, 114, 117
—リース→リース

ダイヤモンド・リース……………24

抱き合わせ……………25, 27, 32, 33,
38, 100, 101, 106
違法な—……………35

ただ乗り……………36

WRR……………37, 38, 41, 98,
100, 105, 106, 150

中間商人 (middlemen)……………99

中古
—教科書……………73
—航空機……………151, 152, 155, 157,
165-168, 171, 172, 175, 176
—コンピュータ……………125, 145-148, 150
—市場……………30, 37, 41, 49, 71-90,
103, 145-147, 150, 158, 165, 171
—車……………73

賃貸のみによる供給……………4, 16, 25-29,
31, 32, 36-37, 56, 57, 61, 62, 89,
90, 106

陳腐化……………71, 105, 106, 122,
130, 133, 134, 136
技術的—……………100-102
—リスク……………99, 101, 130

Data Processing Financial and General
(DPF & G)……………124, 149

てこ理論……………41
 鉄道リース……………16
 デルタ航空……………155, 176
 転換付証券発行 (convertible issues)
 ……………152, 153
 東京リース……………24
 投資税額控除……………16, 117, 124, 175
 投資促進政策……………117, 118
 当然違法……………34, 38
 独占的賃貸者……………56, 65
 独占的販売者……………50-52, 54, 55,
 58, 59, 65-68
 特定サービス産業実態調査……………10, 12, 18
 — 報告書物品賃貸業編……………18-23
 途 中
 — 解約……………12, 104, 105, 147
 — 返却……………13
 取引費用……………29, 49, 60, 62, 86, 92-94,
 99, 119, 122, 132, 134, 139, 147, 148
 — 説……………132-138, 143, 144

〔な 行〕

ナッシュ解……………95
 2期モデル……………48, 49, 54, 73, 74, 86
 二部料金制……………39
 日本IBM……………139, 141, 142, 150
 日本航空機開発協会……………181, 183
 日本債券信用銀行……………167, 175, 177
 日本電子計算機株式会社→JECC
 日本標準産業分類表→JSIC
 日本リース……………24
 ノースウェスト航空……………163, 176
 のれん (goodwill) ……………39, 97

〔は 行〕

排 除……………4, 25, 26, 31, 34-38, 40, 43,
 60, 62, 119, 132, 133, 172, 173
 中古市場の—……………71, 73, 90, 145, 146
 排他的な企業行動……………25, 37
 パートナー……………158, 170
 — 関係……………35
 バン・アメリカン航空……………176, 177
 バンチカード計算機 (PCS) ……………39, 122,
 123, 139, 140
 ハンド判事……………41, 72
 反トラスト……………128, 131, 135,
 138, 144, 172
 — 訴訟……………4, 25, 119, 134
 — 政策……………5, 25, 27, 40
 — 法……………5, 25, 26, 33, 39, 123,
 127, 128, 140, 185
 販売日……………63-65
 汎用機 (メイン・フレーム)
 ……………126, 134, 136, 141
 非協力繰り返しゲーム……………96
 非耐久財……………43, 52, 53
 — 化……………56, 60
 日立リース……………24
 ビューロウ (Bulow, J.) ……………48, 49, 51,
 59, 61-63, 85, 87
 品 質……………33, 35, 39, 41, 44, 61
 フィッシャー, マクゴーワン, グリーンウッド
 (Fisher, McGowan and Greenwood) →
 FMG
 フィッシャー, マッキー, マンケ (Fisher, McKie
 and Mancke) →FMM
 Financial Accounting Standard Board No.13 →
 FASB13号

フォード・モーター・クレジット (FMC)
125
 物品賃貸業10, 11, 18, 19
 芙蓉総合リース24
 フラス (Flath, D.)92, 93, 97,
 99-102, 105, 106
 フリート162, 173, 174
 プリンシパル・エージェンシー関係98
 返却料29
 ベンジャミン・コルメンディ (Benjamin and
 Kormendi)74
 ボーイング152, 156, 165,
 167, 177, 179-183
 ボウリー (Bowley, A. L.)108
 ポズナー (Posner, R. A.)36, 39,
 42, 62
 ポラリス157-160, 170, 171
 ボンド, サミュエルソン (Bond and
 Samuelson)63, 69
 [ま 行]
 Management Assistance Inc. (MAI)
124, 149
 マイクロ・コード126, 127
 埋没費用58, 104, 105, 134, 146,
 147, 169, 171, 172, 186
 マクダネル・ダグラス167, 180, 181
 三井物産161, 176
 三井リース事業24
 ミラー (Miller, H. L.)74, 85
 無限期間モデル63
 無償サービス29, 30

モデル・チェンジ71
 モラル・ハザード92, 97, 98

[や 行]

USリーシング社16, 17
 ユナイテッド航空155, 156, 176
 ユナイテッド・シュール・マシナリー
 —事件27, 40, 41, 105
 —社26-33, 35-38, 40, 98

[ら 行]

リース
 —アップ124, 150
 —オンリー→賃貸のみによる供給
 —契約高18-22, 117, 139
 —事業協会22, 105, 106, 111,
 112, 148, 150
 —による設備投資3, 19
 —バック151, 165, 171
 —料12, 18, 19, 123, 124, 127,
 147, 149, 154, 157, 159
 ウェット—15, 158
 オペレーティング—5, 11-14, 16,
 103-105, 107, 153-177, 186
 随意期間 (optional term) —154, 169
 分割期間 (segmented term) —154
 キャピタル—22, 156, 157
 再—12, 124, 169
 サムライ—153
 税務志向—12, 153
 第三者—126, 133, 135, 138, 144
 タックス・スベアリング—153
 ダブル・ディップ—153, 154
 ファイナンス—11-16, 22, 100,
 105, 107, 113, 153, 156, 169, 176, 186
 フル・ペイアウト—11, 13, 92,
 103, 153, 169

- ベンダー—16
 レバレッジド—12, 13, 153,
 169, 175, 176
 アメリカ型—153, 175
 日本型—153, 175
 リスク103, 106
 —対応手段103
 —の細分化101, 102, 170, 172
 —の集積102, 106, 170
 リーボウイツ (Liebowitz, S. J.)
 44, 45, 61, 74, 84, 86, 90
 レヴィ (Levy, D.)4, 132-134,
 136-139, 143, 144, 147-150
 レベル・アップ104, 105
 レモン94, 97
 レンタル3, 9, 11, 12, 18, 20, 22,
 100, 103, 121-123, 125-127, 129,
 131, 132, 139-149, 173
 —料18, 21, 98, 136-139, 154
 ローンチ・カスタマー174
- 〔わ 行〕
- ワイザンスキー判事26, 27, 32, 35, 37
 ワイリー, ラスムセン, ラムザイヤー (Wiley,
 Rasmusen and Ramseyer) →WRR