

氏名	しおじひろみ 塩地洋
学位(専攻分野)	博士(経済学)
学位記番号	論経博第275号
学位授与の日付	平成14年5月23日
学位授与の要件	学位規則第4条第2項該当
学位論文題目	自動車流通の国際比較

論文調査委員 (主査) 教授 下谷政弘 教授 西牟田佑二 助教授 菊谷達弥

論文内容の要旨

本論文「自動車流通の国際比較—フランチャイズ・システムの再革新をめざして—」は自動車産業におけるフランチャイズ・システム(以下、FCSと略)について、その諸様相を国際的比較および歴史的趨勢の観点から明らかにしようとしたものである。本書は徹底したフィールド・ワークによって得た事実にもとづいて論理を組み立てており、また、自動車流通の改革方向をさぐる具体的な提言を試みている。

全体は3部構成(序章・終章のほか全10章)から成っており、第1部「制度の生成と展開」では、米国、日本、中国、韓国における自動車流通システムの生成過程とその後の展開過程をたどった。第2部「制度枠組みの部分的変容」では、現行FCSの下での枠組みの部分的変容について検討した。また、第3部「制度疲労と改革の方向」では、自動車FCSの制度疲労を考察し、その改革について論じた。

第1章「フランチャイズ・システムの生成と日米相互波及—日米比較再論—」では、米国および日本における自動車FCS生成の歴史的過程を検討するとともに、メーカー・ディーラー関係およびディーラー・ネットワークのあり方において、米国(狭域単一拠点型)と日本(広域複数拠点型)において相違が生じた経緯を明らかにした。また、1990年代の米国におけるサターンFCSをとくに取り上げ、メーカー・ディーラー間協調の下で広域複数拠点型ディーラーが構築され始めていることが明らかにされた。

第2章「指令性分配から市場取引への転換—中国における基底的特質—」では、中国における改革開放政策にともなう経済体制の移行期に、自動車流通が指令性分配から市場取引へと転換するプロセスを追跡し、その特質を析出した。たとえば、流通チャネルの多様性と多段階性、卸小売兼営、流通企業の乱立と規模格差、テリトリー制の不在、競合の多面性、などである。これらの特質の内のいくつかは、現在、日米における流通経路と同じものへと収斂しつつあるが、また、中国に適合的な自動車FCSが出現する可能性についても言及した。

第3章「何故多種多段階?—その形成と存続の論理—」では、中国自動車流通の特徴である多種多段階経路の形成理由、またその存続の論理を考察した。それは、1)計画経済から社会主義市場経済への過渡的現象、2)発展段階のオーバーラップ現象、そして3)The more tiers, the lower pricesという3つの枠組みによって説明された。

第4章「危機への対応と急成長—韓国におけるメーカー直営制—」では、韓国の特徴であるメーカー直営制を対象にして、それが新車販売に特化した単機能型拠点であることを明らかにし、その歴史的形成過程を分析した。すなわち、戦略的な選択の結果としてでなく経営危機に対応する形でメーカー直営制が選択されたという事実、またそれが韓国の社会経済的特質に適合的であり、販売台数の急拡大において中心的な役割を演じたことなどが解明された。

第5章「メーカー直営制とディーラー制の相剋—1990年代における流通経路戦略—」では、1990年代初の韓国において補完的に導入され始めたディーラー制について、メーカーごとに実態を検討した。すなわち、メーカー直営営業所とディーラーとの競合、ディーラー経営の零細性とブローカー的収益体質、メーカーによる育成策の欠如、などが指摘された。さらに、IMF経済危機後におけるディーラー制への重点移行についても、ディーラー制はまだメーカー直営制の補完的経路にとど

まっており、両者の組み合わせによる複数経路が一定の有効性を発揮していることが明らかにされた。

第6章「大規模化とそれを阻むもの—米国におけるグループ化、モール化、コンソリデーション」では、米国におけるディーラー・グループの大規模化の進展、およびそれを阻む新たな要因が指摘された。とくに、中古車大規模販売拠点ネットワークの試みが失敗に終わったこと、あるいはオートモールの増大傾向、さらにメーカーによるディーラー・コンソリデーションの破綻、などの事実を具体的に追跡した。また、これらの動きは現行のFCSの限界性を突破しようとする試みであると位置づけ、内部からそれを漸進的に変容させる要因となっていることを指摘した。

第7章「ダイレクトセールとクロスボーダーセール—英国における新たな動向—」では、FCSの新たな部分的変容の動向について、米国との比較の観点から、英国ではダイレクトセールの比率が高いこと、またEU統合にともなう英国のクロスボーダーセールの今後の増大がFCSの基本経路からの逸脱をもたらすであろうことなどが指摘された。

第8章「オンラインをめぐるメーカー、ディーラー、サードパーティ間の競合と協調—米国におけるインターネットによる自動車販売—」では、1990年代後半に登場したサードパーティOBS(Online-Buying Service)の類型を整理し、それらの対抗関係を検討した。また、OBSが従来のメーカー・ディーラーという単線的な流通経路に迂回路を形成し、FCSの変容を迫っていること、しかし現時点ではまだ補完的経路にとどまっていることを指摘した。

第9章「値引販売慣行に内在する問題性—フランチャイズ・システムの制度疲労—」では、価格表示の乖離、購入価格の不公平と不公正、市場価格変動リスク負担の不公平、価格交渉費用の増大、などを検討して、自動車FCSの根幹たる固定的卸売価格制に制度疲労が現れている事実を指摘した。

第10章「値引販売慣行の改革方向—ワンプライス制と変動卸売価格制—」では、値引販売慣行の改革策として、メーカーの年間販売目標の適正化およびオープン価格制、ディーラーのワンプライス制、両者間の変動卸売価格制、メーカー希望小売価格の市況への連動化、などを提示し、とくにワンプライス制と変動卸売価格制について理論的および歴史的考察を加えた。

論文審査の結果の要旨

本論文「自動車流通の国際比較—フランチャイズ・システムの再革新をめざして—」は自動車流通システムの実態についての初の本格的な研究である。本論文が成し遂げた貢献は以下に述べるように大きく、かつ多面的である。

たとえば、第一に、膨大な数のフィールドワークを実施して、各国の自動車流通システムの実態を詳細に分析し、それらの本質的な相違を明らかにすることに成功した点である。自動車の流通システムのあり方は国々によって様々である。また、時代によっても変遷する。この事実を膨大なフィールドワークを通じて明らかにしたことによって、旧来の「米国のフランチャイズ・システム=世界基準」としてきた一般論調に対する批判点をより精緻なものに磨き上げえた。

第二に、それらの相違がどこから生じているのか、についてその歴史的過程が仔細に解明されたことである。多くの具体的な新事実が発掘されており、この点こそは本論文の成果の主要部分であるといえる。とくに、当初のフランチャイズ・システムは米国を源流として世界各国に伝播されたが、それぞれの国の土壌の上に異なった形態をもった固有の流通システムとして誕生していった具体的な経緯が述べられた。また、それは、たんに国ごとの違いだけでなく一国内での変化をも表現している、という指摘は興味深い。

第三に、それらを総括して、各国に共通する傾向や法則性を見出したことである。たとえば、当初の多種多様であった流通経路のその後の一元化と多元化、販売拠点の大規模化、チャンネル・リーダーシップの変遷、などが指摘された。とくに、本論文は、各国において多種多様であった流通経路が一つの基幹的な制度へと収斂しながら、さらに今日また多元化していくという傾向を見出している。たとえば、米国では1920年代以降にフランチャイズ・システムへと収斂し、日本においてはそれは1950年代に定着した。韓国ではメーカー直営営業所方式が1970年代半ば以降に圧倒的な比重を占めるに至った。そして、それらは今日また、インターネット利用の仲介販売業者などの登場によって再び流動化の方向を探るようになっているという実態が明らかにされた。なお、中国ではまだいくつかの流通経路が輻輳する段階にあり、基幹的な制度が何になるかは不明であることも併せて指摘されている。

第四に、本論文では、各国の現行システムのこうした複雑な状況を分析・解説するだけに終わってはいない。さらに進め

て、それらに替わるべき新たなシステムへの改革方向について政策的な提言を試みていることが貴重である。たとえば、これまでの固定的卸売価格制に対置して変動卸売価格制への改革を提示しており、それに理論的・歴史的な根拠を与えようとした点は大いに評価できる。旧来のフランチャイズ・システムに関する研究がその考察対象を専売制やテリトリー制などにせまく限定してきたのに対して、本論文ではメーカー・ディーラー間の卸売価格決定方式の内容にまで踏み込み、それがはたして市場の変動に機敏に対応しうる方式であるかどうかを検討している。すなわち、筆者は、固定的卸売価格制（およびリベートによる補填）という旧来システムこそが安易な値引販売慣行やディーラーの長期的な低収益構造をもたらした制度的要因であり、自動車フランチャイズ・システムの根幹部分での「制度疲労」と主張したのであり、まさしく本論文の独創的な部分である。

以上のように、本論文は膨大な発掘資料と手堅い理論的・歴史的分析を通じて、今日の自動車フランチャイズ・システムの全般的な状況と個別の問題点とをみごとに描き出した意欲的な佳作である、と評価できる。

なお、残された論点および課題としては以下のいくつかを指摘しうるであろう。

第一に、国際比較の体系性および網羅性という点では、店舗当り販売台数が先進国の中で最も小さいドイツ、およびサブ・ディーラー経由の販売比率が高いフランス、などについても実証分析が加われば、本論文の「国際比較」はより充実した内容のものとなったであろう。今後二期すべき課題である。

第二に、筆者の提唱する変動卸売価格制への改革の道筋について、それを説得的な内容のものとするためには、現実的な移行プロセスについてより明示的に示す必要があるだろう。とくに、今日、自動車業界の内部（とくにメーカー）から現実的な改革方向が出ていないだけにその必要性は高いといえる。

第三に、筆者は「制度疲労」という用語を使っているが、フランチャイズ・システムとははたして「制度」なのか、あるいは多くのバリエーションを有するたんなる「ビジネス・モデル」ではないのか、などの立ち入った吟味も求められよう。

最後に付け加えれば、本論文の第三部の内容（改革の方向）を論述するのに、それまでの第一、第二部の各章での成果がどのように関連付けられるのかが必ずしも明確ではないように思われる。せっかくの膨大なデータが十分に活かされていないのではないのか、ということである。

このようないくつかの課題は残されてはいるものの、しかしながら、上述したように本論文の意義と貢献度合いとがすこぶる大きいことは繰り返すまでもない。よって、本論文は博士（経済学）の論文として十分に価値あるものと評価することができる。なお、平成14年3月20日に論文内容およびそれに関連する試問を行った結果、合格と認めた。