

【特別講義要旨 (1) '99. 6. 16 (水)】

値引販売慣行を検証する

——自動車フランチャイズ・システムの制度疲労——

塩 地 洋

(京都大学経済学部助教授)

自動車販売において値引慣行が常態化していることは周知の事実である。だが、こうした慣行に多くの問題が伏在することはそれほど自明ではない。鑑みるに、これらの問題の背後には自動車フランチャイズ・システム自体の制度疲労が存在している。本報告は、自動車販売における値引慣行とそれに関わる取引様式の問題点を整理し、その改革の方向性を探ることを課題としている。

第一に、値引販売慣行の実態を明らかにした。それは主として、①値引の実態、②複数の価格(表示)の存在、③値引販売とは何か、④問題領域の設定、等に関する検討からなっている。

第二に、値引販売慣行の問題点として、次の6点を指摘した。①価格表示の乖離(不当性と不便性)、②実買価格の差(不公平と不公正)、③過剰値引事例流布による市場価格水準引下、④市況変動リスク負担の不公平性、⑤リベート投入決定の一方性と事後性、⑥顧客・ディーラー間交渉費用の増大。

第三に、5つの改革方向を検討した。それは、①オープンプライス制、②年間販売目標の過大設定の適正化、③ワンプライス制、④卸売価格の交渉マター化、⑤メーカー希望小売価格の市況への連動、である。これらの五つの改革方向の中で、①オープンプライス制については、総体的に否定的な評価を下し、残りの②～⑤については肯定的な評価を下した。