

適切な価格形成とマークアップ

ESRI政策フォーラム

2023年10月2日

大橋 弘

世界的な寡占化



競争政策の 経済学

人口減少・デジタル化・産業政策

大橋 弘
HIROSHI OHASHI

第64回日経・経済図書文化賞受賞

一般競争入札、垂直分離、
シェアによる合併判断は常に正しい—。

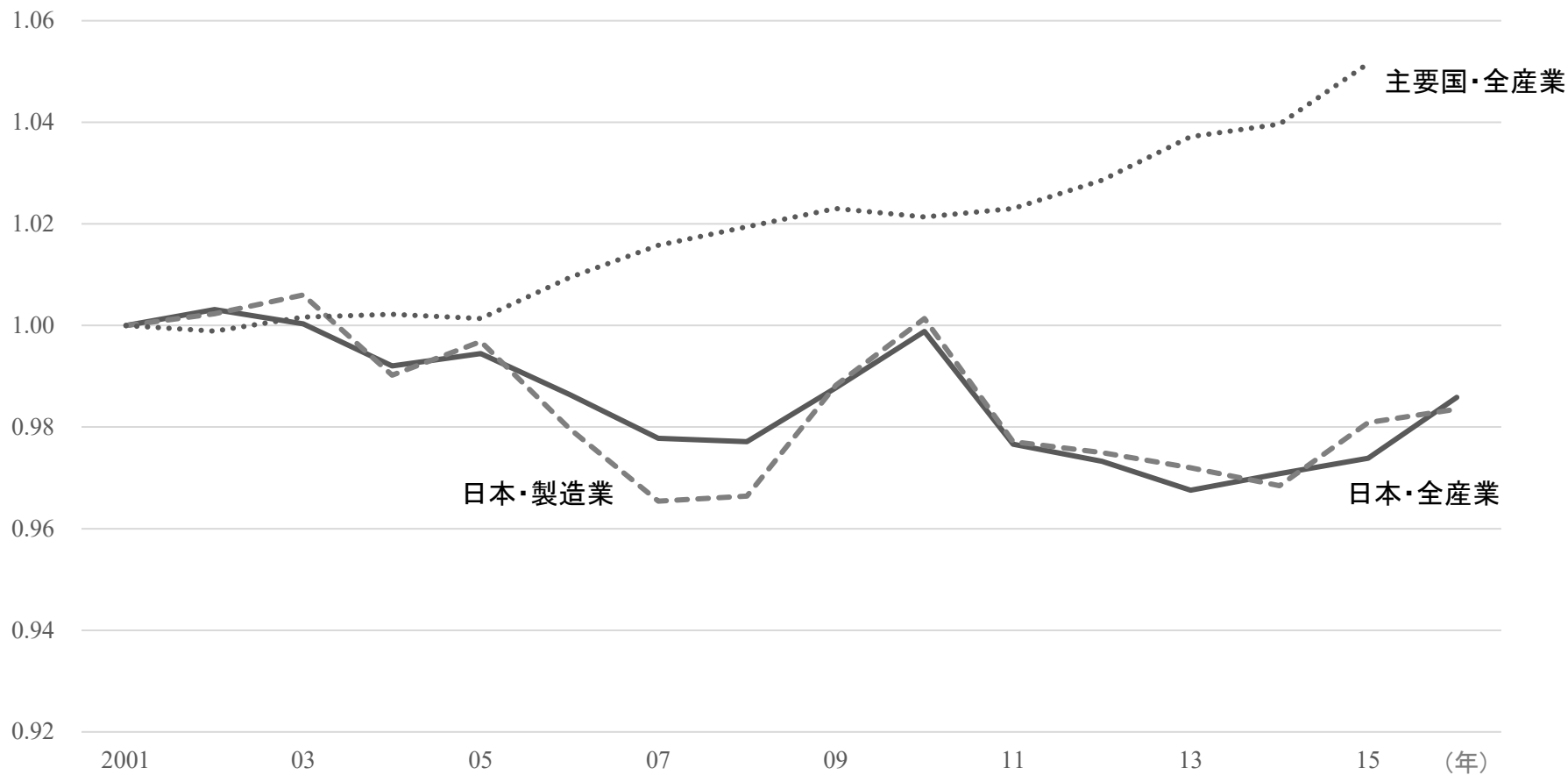
その方針に裏づけはあるのか。
携帯電話、電力、八幡・富士合併など豊富な分析にもとづく提言

日本経済新聞出版

ここでは
大橋(2021)
の第1章・第
2章に基づく

マークアップ率 (p/mc) の推移 (マクロ・アプローチによる)

わが国と主要国(2001年=1)



MUが上がらない要因

- 仮説1: p が上がらない(競争的な市場?)
 - 消費者の価格感応度、中小企業に対する買い叩きの声?
- 仮説2: mc が下がらない
 - 生産性が上がらない?
- 仮説3: 人口減少に関わる影響
 - 内需主導型(地域基盤的)産業において、再編集約が進みつつも、更なる内需縮小で価格引き上げが行われにくい状況?

MUを単に上げればよいのか？

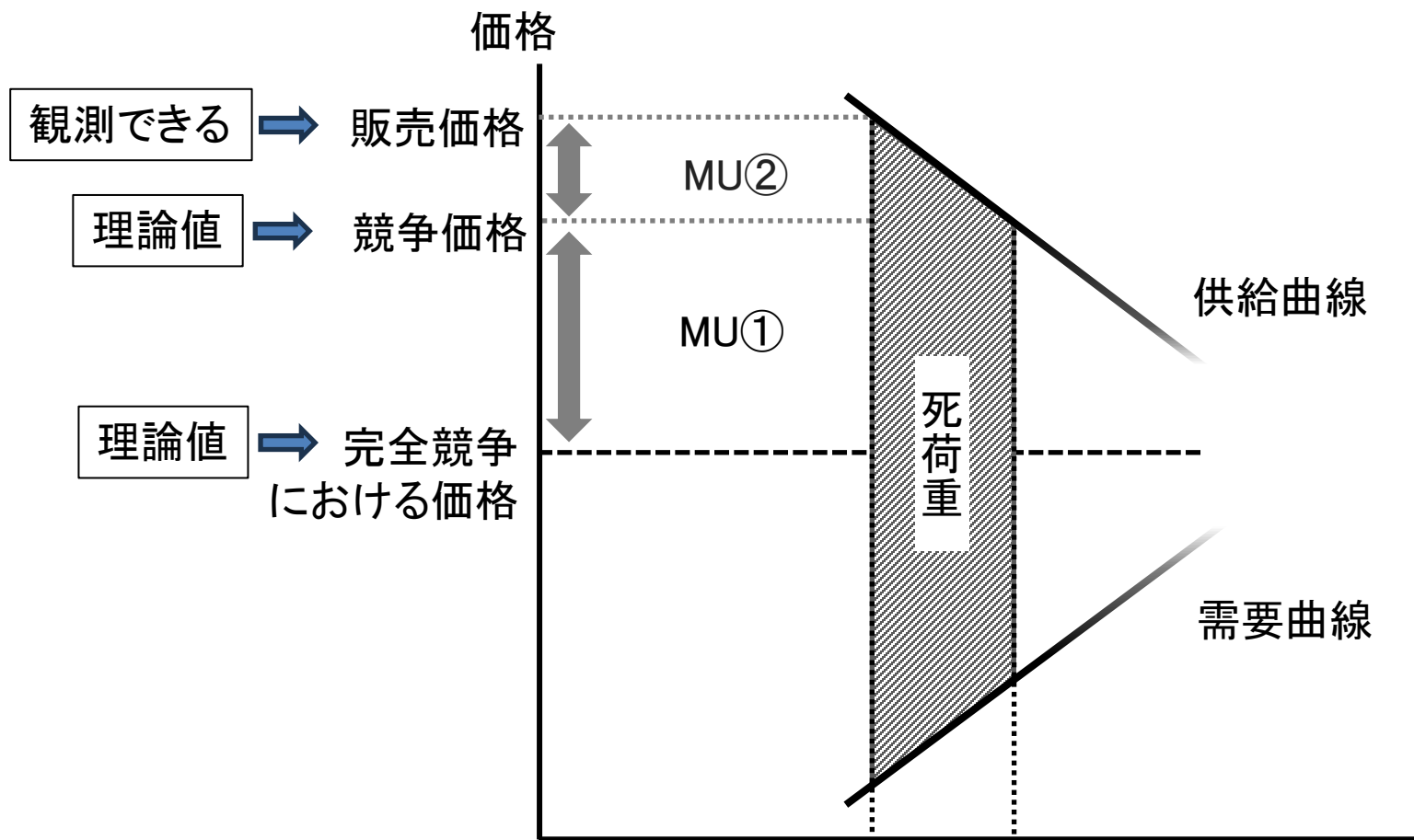
市場支配力との関係

$$\underbrace{\text{販売価格} - \text{限界費用}}_{\text{MU}} = \underbrace{(\text{競争価格} - \text{限界費用})}_{\text{MU①}} + \underbrace{(\text{販売価格} - \text{競争価格})}_{\text{MU②}}$$

MU (市場支配力) = MU① (正当な市場支配力) + MU② (不当な「市場支配力」)

大橋(2021)図表1-4より

適正な価格形成と市場支配力の区別



今後の課題： 政策的な論点

マークアップを上げるのであれば、

- ①価格(p)を上げるか； ②限界費用(mc)を下げるか

①適正な価格形成とは、必ずしもコスト上昇分を100%価格転嫁することではない

- 適正な価格づけは弾力性値に依存する
- 他方で、価格を適正に上げる一つの方法は、需要の価格弾力を小さくすること(ブランディング、無形資産等)

②-1: 生産性を上げる

②-2: 取引先(中小)企業にコストをしわよせる(e.g.,優越的地位の濫用)

- 他方で、取引企業間に交渉力の格差が存在すること自体は必ずしも不当性を意味しない。交渉力が不当に行使されているか判断すべき

今後の課題： 技術的な論点

- 現行の「マクロ」・アプローチの課題
 - 市場支配力のモデル化がなされていない
 - 生産物市場において、問題とすべき(不当な)市場支配力と適切な価格形成(正当な市場支配力)の区別がつかない
 - 需要の価格弾力性が少なくとも必要
 - 同様に、生産要素市場において不完全競争や交渉力(買手独占)の効果が捉えられていない
 - 取引モデルに不完全競争や交渉を入れる必要がある
- 「ミクロ」(市場)・レベルでの分析ならば、上記の課題をクリアできる。しかし、対象市場を超えた含意を得ることが困難か