

共同販売会社体制の意義と限界

—石油化学工業のケース—

橋 本 規 之

1. はじめに

1980年代は日本の石油化学工業が本格的な再編に取り組んだ最初の時期である。当時は通商産業省の産業政策の影響が強く、83年に施行された特定産業構造改善臨時措置法（以下、産構法と略す）の構造改善計画の下、石油化学工業は共同行為に基づく過剰設備の処理を通じた生産の合理化と、共同販売会社の設立による流通・販売の合理化を試みた。設備処理カルテルを利用した産業全体での生産合理化の過程と成果に関しては、以前の論考で明らかにした¹。本稿では、構造改善計画の二本柱の残りである共同販売会社制度（以下では、適宜、共販制度あるいは共販体制と略す）の形成過程と成果について検討することを課題としたい。

共同販売会社制度は、ポリオレフィン樹脂事業（ポリエチレン、ポリプロピレンの総称）と塩化ビニル樹脂事業、それぞれの構造改善計画に基づき、事業提携計画を通産大臣に申請し承認を受ける形式をとったが、法的には独禁法上認められた制度であった。したがって、1987年に産構法の指定業種を解除された際に、それとともに解体されることはなく、共販制度は1995～96年まで存続した。

石油化学工業の共販制度に関する先行研究では、倉野清弘が共販会社の発展段階を示し、各段階の特徴と課題を整理している²。1983年の時点で展望された発展段階についてここで先に述べておけば、各親会社の営業窓口を一

¹ 橋本規之（2002）『「産構法」に基づく設備処理と共同行為—石油化学工業のケース—』『経営史学』第37巻第3号。

元化した第1段階、共販会社内に単一の営業組織を確立する第2段階、各親会社から独立し、親会社に対して生産指示権を持つ第3段階、という内容になる。

経済地理学の分野では、産業組織の再編を立地再編の視点から捉えた富樫幸一と杉浦勝章の研究がある³。両者とも工場の立地、特に東日本と西日本の両地域に工場が配置されることで物流の合理化につながる点を重視している。さらに杉浦は、石油化学工業の再編は各社の工場配置や製品構成よりも資本系列を重視したグループ編成となっており、立地の視点からは合理性を欠く面があると指摘している。またこのような事態になった背景に、業界の自主的調整の限界と、政府が主導したことで資本系列に基づいたグループ化が志向されたという認識を示している。そして共販会社の設立が産業再編策として失敗であったと評価している⁴。

共同販売会社をめぐる施策については、通商産業政策史の観点から論じたことがある⁵。いずれにせよこれまでの研究は、ポリオレフィン樹脂の共販会社が主な対象となっていた。また、価格政策を含め、具体的な企業活動とその成果の議論も不足している。

そこで本稿では、第1に、塩化ビニル樹脂の共販会社制度の分析を行うこと。第2に、価格政策や新規設備投資等の具体的な企業活動を捉えること。このような論点を補うことで共同販売会社制度の全体像を描き、同制度の意義と限界を明らかにしたい。

² 倉野清弘（1983）「石油化学製品の共販会社—その意義と問題点を探る—」『化学経済』1983年3月号。

³ 富樫幸一（1986）「石油化学工業における構造不況後の再編とコンビナートの立地変動」『経済地理学年報』第32巻第3号。杉浦勝章（2001）「1990年代における石油化学工業の産業再編と立地再編」『経済地理学年報』第47巻第1号。

⁴ 杉浦（2001）8-9頁。

2. 塩化ビニル樹脂の共同販売会社体制

2-1 成立過程

1980年代前半は、石油化学製品の原料・設備・製品の各段階に応じてそれぞれの構造改善策が実施された。具体的には、原料面では輸入ナフサの自由化、生産では共同行為による過剰設備処理、そして流通と販売面では共同販売会社が設立された。

共販会社の成立過程を見ると、先導したのは塩化ビニル樹脂業界である。1981年10月21日、塩化ビニル工業協会の高橋博会長（呉羽化学工業社長）は、主要9社の社長会で、17社を4グループに再編し共同販売化を目指す会長案を提示し、了承される。このときの社長会の構成企業は、信越化学工業、鐘淵化学工業、日本ゼオン、電気化学工業、三菱モンサント化成、住友化学工業、三井東圧化学、東洋曹達工業、呉羽化学工業の9社である。

高橋会長は、各社の社長と一対一で直接話し合っグループ化案をまとめた⁶。10月16日に開催されていた産業構造審議会化学工業部会の塩化ビニル・ソーダ小委員会でも、国際競争力を高めるため企業の集約化を進める方向を打ち出し、4～5社による共同販売会社を設立する考えを示していた。

合成樹脂業界において塩化ビニル樹脂で最初に共販会社が導入されたことには、次のような事情がある。産構法の前法となる特定不況産業安定臨時措置法（特安法）の立案が図られていた77年3月に、塩化ビニル工業協会の下に基本問題研究会が設置され、設備処理や流通・販売の合理化など構造改善に向けた議論が行われていた⁷。基本問題研究会では、(1)81年度の需要の推定値を基礎とした過剰設備の処理、(2)集中生産によるコストダウン、(3)共

⁵ 橋本規之（2011）「化学産業」山崎志郎編『通商産業政策史1980-2000 第6巻 基礎産業政策』経済産業調査会。

⁶ 『日経産業新聞』1981年11月2日。

⁷ 塩化ビニル工業会（1985）『塩化ビニル工業30年の歩み』107頁。同じ時期、石油化学工業協会も石油化学工業国際競争力研究会を発足させ、主要な検討課題として原料ナフサの国際価格での調達と輸入自由化問題を取り上げている。

販会社の設立、の3点を骨子とした具体案を提示していた⁸。結局、短期的ではあるが業況の回復傾向が見られ、また各社の事情を反映して業界の意見もまとまらなかったため、塩化ビニル樹脂業界として特安法による構造改善計画は見送った経緯があった⁹。

表1は、塩化ビニル樹脂の共同販売会社の概要である。82年3月に第一塩ビ販売（呉羽化学、サン・アロー化学、住友化学、日本ゼオン）が設立され、日本塩ビ販売（鐘淵化学、電気化学、東亜合成化学、三井東圧化学）、中央塩ビ販売（旭硝子、信越化学、化成ビニル）、共同塩ビ販売（東洋曹達、チッソ、セントラル硝子、日産化学、徳山積水）の各社が、同年9月までに誕生した。資本系列的には、第一塩ビ販売は複合的であり、日本塩ビ販売は三井系企業、中央塩ビ販売は三菱系企業、共同塩ビ販売は興銀系企業で主に構成された。

表1 塩化ビニル樹脂の共同販売会社

社名	第一塩ビ販売	日本塩ビ販売	中央塩ビ販売	共同塩ビ販売
設立	1982年3月	1982年7月	1982年7月	1982年8月
解散	1995年7月（改組）	1995年12月	1996年7月	1995年12月
資本金	9,000万円	8,000万円	9,000万円	5,000万円
出資構成（%）	呉羽化学工業 25 サン・アロー化学 25 住友化学工業 25 日本ゼオン 25	鐘淵化学工業 25 電気化学工業 25 東亜合成化学工業 25 三井東圧化学 25	旭硝子 33.33 信越化学工業 33.33 化成ビニル 33.33	東洋曹達工業 27.5 チッソ 27.5 セントラル硝子 17.5 日産化学工業 17.5 徳山積水工業 10.0

注）東洋曹達工業は、87年に東ソーに社名変更。化成ビニルは、三菱化成工業が系列の塩化ビニル樹脂企業2社（三菱モンサント化成と菱日）の共販窓口の販売会社として設立。

出所）塩化ビニル工業協会（1985）『塩化ビニル工業30年の歩み』127頁；他。

第一塩ビ販売は、設立時に各業界団体の会長を務めていた企業が集合している。呉羽化学工業（塩化ビニル工業協会）、住友化学工業（石油化学工業協会）、サン・アロー化学（親会社の徳山曹達は日本ソーダ工業会の会長）の3社である。そして共販構想を主唱していた1社の日本ゼオンがこれに加わる。共販設立を主導的に進めたグループであるため、最初に設立された。

⁸ 呉羽化学工業株式会社（1995）『呉羽化学五十年史』384頁。

⁹ 塩化ビニル工業会（1985）108頁。

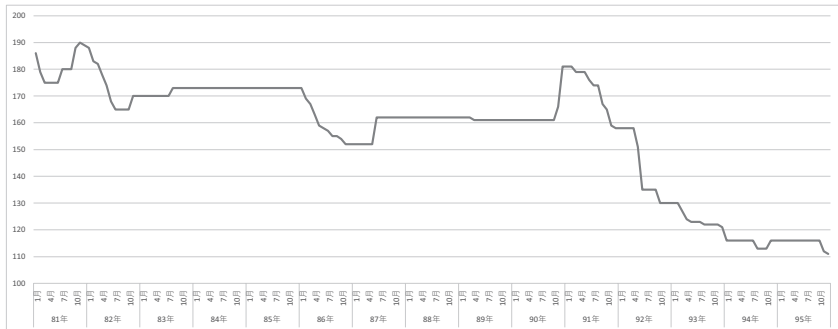
続く3つの共販会社の設立が7月、8月と当初の予定より遅れたのは、公取委が第一塩ビ販売の活動状況を見た上で残りの共販会社の設立を認めるか否かを判断したいという方針をとったためである¹⁰。

4つの塩ビ共販会社が成立した時点での推定販売シェアは、第一塩ビ販売23%、日本塩ビ販売23%、中央塩ビ販売25%、共同塩ビ販売19%である。残りの10%は、特殊グレード品など非共販製品である¹¹。

2-2 塩ビ共販会社の価格政策

共販会社はノーロス・ノープロフィットを原則にスタートした。したがって、販売価格も出資会社が個別に決定していた。図1から塩化ビニル樹脂の価格推移を見てみたい。1981年7月以降の価格上昇は、5月1日から開始された不況カルテル（当初は同年8月末の期間だったが、10月末まで延長）の影響と言える。塩ビ樹脂メーカーは、1kg20円の値上げを打ち出したが、主要需要先の塩ビ管メーカーは、塩ビ管の不況を理由に値上げに抵抗した。結果的に81年は、6月に10円の値上げ、9月～10月には出荷停止の手段を用いてさらに10円の値上げを実現した¹²。

図1 塩化ビニル樹脂の価格（円/kg）推移（1981年～1995年）



出所)『クォーターリー日経商品情報』各号より作成。

¹⁰ 『日本経済新聞』1982年4月14日。

¹¹ 『日本経済新聞』1982年6月18日。

しかし、安価な輸入品の流入のため市況が軟化して価格の急落が見られた。このため10月末で期限切れとなった不況カルテルを11月28日から82年3月末まで再結成することとなった。

82年3月には4つの共販会社の先陣を切って第一塩ビ販売が設立され、4月から営業を開始した。同年7月に日本塩ビ販売と中央塩ビ販売、8月には共同塩ビ販売が設立される。4～7月の間も価格の下落傾向が続いたのは、塩ビメーカー各社が販売シェアを少しでも高めようと売り込み競争が活発化したことと、滞留輸入品の換金売りが増加したことが指摘されている¹³。

このような企業間の競争意識の強さは共販体制の成立後も残存したが、それでも82年の4共販体制の確立直後は、市況対策としての製品価格の値上げに成功している。共販4社が出荷停止も辞さない姿勢で交渉した結果、塩ビ管向けでは9月の出荷分と比較して11月の出荷分はキロ当たり20円の価格の引き上げを実現した¹⁴。

もっとも共販会社としては、値上げが実現できても採算割れが続いている状況であり、翌83年2月、3月と引き続き値上げの動きを見せたが実現せず、6月に再度10円の値上げを試みていた。このような共販各社の値上げの姿勢に対して、公取委は前年の出荷停止の際に4社の社長を呼び、事情聴取を行っていた。「カルテル的な行為による価格の引き上げとは認められなかった」と判断されたが、「誤解を招くことがないように」と厳重注意を受けることとなった¹⁵。

図1を見ると、塩ビ樹脂の相場は1983年夏以降、85年末までほとんど変動がない。同期間は、輸入品の攻勢が落ち着いており、また原料価格も安定していた点が製品価格の安定に寄与したことも確かである¹⁶。当事者である共販会社の側も「共販は値上げのテコになるというより過当競争による値下げ

¹² 『クォーターリー日経商品情報』1982年1～3月号、149頁。

¹³ 『クォーターリー日経商品情報』1982年10～12月号、149頁。

¹⁴ 『クォーターリー日経商品情報』1983年1～3月号、149頁。

¹⁵ 『日本経済新聞』1983年6月2日。

¹⁶ 『日本経済新聞』1985年5月8日、6月14日。

防止に役立っている」という認識を示していた¹⁷。

この間、84年2月に共販各社は4月出荷分から平均10%の引き上げの意向を示したが、主要製品である塩ビ管市況が好転しないことが足かせとなり、9月に値上げ交渉を中断した後、交渉を再開できずにいた。交渉が再開したのは翌85年9月である。共販各社は10%の値上げを主張したが、塩ビ管メーカーを筆頭とする需要家はこれを拒否している¹⁸。

塩ビの共販各社は、85年初めから営業体制の再編・強化に向けた取り組みを開始した。出身企業別に複数いた営業部長を1人にして、共販参加企業の塩ビ販売担当者を共販会社を集約し、名実ともに営業体制を一本化した。日本塩ビ販売の場合、85年1月から4人いた営業部長を1人にし、4つの窓口を一本化した¹⁹。

86年に入ると、経済環境が一変した。円高・原油安を背景に、ユーザーからの値下げ要求が強まった。ポリオレフィン業界のユニオンポリマーによるポリプロピレンの価格引き下げを皮切りに、ポリオレフィン製品の価格は下落傾向にあった。一方、塩ビ樹脂の価格は比較的安定していたが、塩ビ管最大の久保田鉄工が共販4社に対して値下げを要求、3%の販売価格の引き下げが実施された²⁰。再び安価な輸入品が増加したことも影響した。図1からも塩ビ樹脂の価格が下落を続けていることが確認できる。

この間共販4社は、86年7～9月期の値下げに応じない方針を一度は固めたが、しかし10月の値決め交渉の場では、前期（4～6月）に比べ、1キロあたり2～3円の値下げを受け入れて決着した。久保田鉄工や積水化学工業などの大手塩ビ管メーカーは5円強の値下げを求めているが、双方が妥協した形となった。共販側は「今回の引き下げは円高・ドル安や原油安による差益還元の最終調整」という認識を示した²¹。

¹⁷ 『日本経済新聞』1983年6月14日。

¹⁸ 『クォーターリー日経商品情報』1986年1～3月号、137頁。

¹⁹ 鐘淵化学工業の化成事業部営業部長が、初代専任営業部長として出向した（『日経産業新聞』1985年1月1日）。

²⁰ 『日経産業新聞』1986年5月21日。

87年2月、日本塩ビ販売は、3月1日出荷分から塩ビ樹脂を10%値上げすると発表した。この背景に原料のナフサ高と塩素高があった。三菱樹脂、久保田鉄工、積水化学工業などとの2月以来の価格交渉は、6月に10%の値上げで妥結した。輸入EDC（二塩化エチレン。塩化ビニルモノマーの原料になる）の価格が高騰していることも交渉において好材料となった²²。

9月には、産構法に基づく塩化ビニル樹脂業界の設備処理のカルテルが取り消されたことで、生産面では休止設備の再開や設備の新增設が可能となった。販売面のカルテルにあたる共販会社体制は、産構法解除後も存続した。

87年11月、中央塩ビ販売は、12月1日出荷分から10%の値上げ方針を示し、残り3共販も追従する方針をとった。しかし、塩ビ管は建設資材の価格高騰を監視するため、通産省の価格監視品目に指定されていたことから、値上げ交渉は困難となった。翌88年1月末で交渉は決裂し、共販側は「無期限の出荷停止」で対応した²³。同年9月に交渉が再開され、10月にかけて、中央塩ビを先頭に、共販各社は10%（10円から15円）の価格引き上げを相次いで通告した²⁴。しかし原料ナフサ安の環境下での値上げ交渉は困難であった。図1を見ても、87年6月から90年8月まで161～162円で推移している。

湾岸危機及び湾岸戦争の際には、1990年末から石油化学製品の価格が高騰する中で塩化ビニル樹脂も3年ぶりの値上げを実現している。しかし価格が高騰した期間は1年足らずであり、91年9月には高騰する前の水準にまで低下した。その後も景気の悪化による需要減少のため価格は急落を続けた。塩ビメーカーの側も毎年春と秋の価格交渉の時期に値上げを試みたが、交渉は難航し、価格の下落傾向は継続した²⁵。

²¹ 『日本経済新聞』1986年10月29日。

²² 『日本経済新聞』1987年2月5日。6月10日。

²³ 『日本経済新聞』1988年2月2日。出荷停止については、公取委が事情聴取をしている。

²⁴ 中央塩ビ販売は、9月1日出荷分から10%の引き上げを通告。共同塩ビ販売は9月21日出荷分から10円引き上げを通告。第一塩ビ販売も10月出荷分から10～15円の値上げを通告した（『日経産業新聞』1988年9月22日）。

²⁵ 『クォーターリー日経商品情報』1993年10～12月号、128頁。1994年10月～12月号、128

基本的に、塩化ビニル樹脂の価格交渉では、主な需要家である塩ビ管メーカーの交渉力が強い。共販会社によって販売窓口を4つに集約したとはいえ、塩ビメーカーが17社であるのに対して、塩ビ管メーカーには大手4社が存在しているためである。

これまで見てきたように、塩化ビニル樹脂の4共販会社の体制は、外部環境の激変期を除けば、価格の下方変動を抑制する効果は発揮したと考えられる。しかし期待された価格の引き上げは、交渉力の強い需要家の存在もあり、効果は限られたものとなった。

2-3 共同販売会社の活動

共同販売会社に期待された活動は、価格政策以外に、販売や物流の合理化がある。これらの活動を設立直後から積極的に行っていたのが、共販体制を主導した企業が集結した第一塩ビ販売である。物流の合理化策として、遠隔地にある工場とのスワップ（製品融通）は、輸送コストを大幅に削減し、さらに生産設備の定期修理時に伴う在庫の積み増しの負担も軽減する。このスワップが円滑に行われるためには、各社の技術公開が前提となる²⁶。

第一塩ビ販売は、早速82年7月から9月にかけて3回の技術会議を開き、規格の統一を検討している。検討の際には、塩ビ樹脂の外観、重合度、粒度、異物数など、各社の企業機密を公開する必要がある²⁷。それゆえグレードの削減は容易なことではない。85年に商標を「ダイイチピーブイシー」に統合したが、製品グレードは各社別であった。グレード数は32種類から26種類に整理している²⁸。他方で、日本ゼオンと住友化学は、83年4月から年間2万トン規模の相互の生産委託を開始した。輸送を効率化するため、両社の規格を統一して、日本ゼオンは住友化学の関西地区向けの製品の生産を受け

頁。

²⁶ 深江右京・第一塩ビ販売社長へのインタビューに拠る（『日経産業新聞』1982年10月19日）。

²⁷ 『日経産業新聞』1982年10月27日。

持ち、住友化学は日本ゼオンの関東地区向け製品の生産を担当した。

1990年7月には、製造会社である第一塩ビ製造を設立した。共販参加4社と共販会社の5社による共同出資である。出資比率は住友化学36%、呉羽化学24%、日本ゼオン24%、サン・アロー化学12%、第一塩ビ販売4%。投資額は80億円。各社の老朽化した設備の更新(S&B)を目的として、年産8万トン設備を住友化学の千葉工場内に新設した。4社が共同開発した技術を活用しており、既存設備の2倍近い生産性が見込まれていた²⁹。塩ビでは産構法解除後初の設備投資となった。出資比率に応じて住友化学3万トン、呉羽化学と日本ゼオンが2万トン、サン・アロー化学が1万トンを引き取り、第一塩ビ販売が一括して販売するという体制である。

第一塩ビ製造は、92年11月に稼働した。当初は30%の稼働率だったが、94年になると50%程度にまで上昇した。このような状況になったのは、各社が自社の設備の稼働率を優先したためであった。共同設備への移管が94年以降進んだのは、生産性や品質面で自社生産するよりも有利という判断が広がったためである。特に日本ゼオンの場合、老朽化した自社設備を休止して共同設備の稼働率を上げたい意向が強かった³⁰。このように第一塩ビに出資している親会社の事情を優先させる局面がいまだに見られたが、それでも4共販の中で第一塩ビ販売のみ生産段階まで踏み込んだ協力関係が実現している。

95年7月には、住友化学、日本ゼオン、トクヤマの3社が塩ビ事業の統合を決断した。3社の塩ビ事業が赤字であり、単独では収益の改善が見込めないためであった。住友化学は市原(千葉県)と新居浜(愛媛県)、日本ゼオンは水島(岡山県)と高岡(富山県)、トクヤマは徳山(山口県)に生産設備を保有している。3社統合により国内トップの塩ビメーカーとなった。各地域に工場が分散することは、交錯輸送の解消につながる一方で、集中生産による規模の経済を損なう可能性がある。どちらの経済効果が大きいかとい

²⁸ 『日本経済新聞』1985年8月27日。

²⁹ 『日経産業新聞』1990年6月14日。

³⁰ 『日経産業新聞』1994年4月22日。

うことになる³¹。

呉羽化学は、塩化ビニル樹脂事業が、電解ソーダ、塩ビ強化剤、塩化ビニリデン樹脂といった自社の他の事業と緊密な関係にあること。また、全国展開を戦略とする3社に対して、呉羽化学は東日本のユーザーを中心とした販売を行うという方向性の違いなどの理由から、新設された新第一塩ビへの参加を見送っている³²。

3. ポリオレフィン樹脂の共同販売会社体制

3-1 成立過程³³

塩化ビニル業界での共販会社の設立は、ポリオレフィン樹脂業界における共同販売会社構想の実現にも影響を与えた。ポリオレフィン製品の販売集約化構想は、82年12月に政府に提出された「石油化学工業の産業体制整備のあり方について」の中で提示された。

ポリオレフィン3樹脂の共同販売会社構想は、表2にあるように4グループ

表2 ポリオレフィン共同販売会社

社名	ダイヤポリマー	エースポリマー	ユニオンポリマー	三井日石ポリマー
設立	1983年6月	1983年6月	1983年6月	1983年7月
解散	1994年10月	1995年6月	1995年9月	1995年9月
資本金	1億円	2億円	4億円	9億円
出資構成 (%)	三菱油化 50 三菱化成 50	旭化成工業 20 昭和電工 20 東燃石油化学 20 日本ユニカー 20 出光石油化学 20	住友化学工業 18 東洋曹達工業 18 チッソ 18 宇部興産 18 徳山曹達 14 日産丸善ポリエチレン 14	三井石油化学工業 25 三井東圧化学 25 三井ポリケミカル 25 日本石油化学 25

注) 東洋曹達工業は、87年に東ソーに社名変更。

日産丸善ポリエチレンは90年6月、丸善石化の100%子会社。翌年、丸善ポリマーに社名変更。
出所) 石油化学工業協会 (1989)『石油化学工業30年のあゆみ』155頁；重化学工業通信社 (1995)『日本の石油化学工業』655頁。

³¹ 『日経産業新聞』1994年8月8日。

³² 新第一塩ビは、製造と販売が統合された企業であった。このような製販統合型の事業会社が主体となるポスト共販体制については、別稿で論じる予定である。

³³ 3-1から3-3の内容は、橋本(2011)で論じた政策的な内容に、企業行動の内容を補い大幅に加筆したものである。

プ化の方向で議論が進められた。一時は三菱系グループと昭和電工・旭化成グループの2つを統合して7社を1つのグループにまとめる案も浮上した。しかし、ポリオレフィン業界を3グループに集約した場合、最大手となる7社グループのシェアは43%に達する³⁴。最終的にこの7社案は、独占的支配力排除の方針から公取委の承認は得られず、合理化の目的が十分に達せられないという判断から通産省の支援も得られていない。通産省は当初から4社グループの共販体制を支持しており、3社体制には否定的であった³⁵。企業側の要因としては、三菱油化と日本ユニカーとの間で、L-LDPE（直鎖状低密度ポリエチレン）の新設に関する調整が不調に終わるなど、7社間で十分な合意形成に至らなかったことが指摘できる³⁶。

4社の共販体制は、三菱系、三井系、住友・興銀系、そして独立系と、資本関係を中心に構成されていた。しかし、事情は資本系列だけではない。日本石油化学が三井グループに参加したのは、三井石油化学との合弁エチレン製造会社（浮島石油化学）の存在のためである。また、水島地区で2つのエチレン製造会社を交錯出資で共同運営する三菱化成と旭化成の場合、市場シェアの制約もあり、旭化成は誘導品事業を展開する川崎地区の東燃石油化学との関係を軸にグループ化された。三菱油化と製品融通の関係にあった昭和電工も同じ理由から東燃石油化学のグループに参加している。宇部興産は当初、三井東圧化学と共同出資していた大阪石油化学との関係から三井系グループに加わる予定であった。しかし83年1月、低密度ポリエチレン工場のある千葉地区の丸善石油化学コンビナートの運営を重視して、住友化学と興銀系企業のユニオンポリマーへの参加を表明した。

このように4社共販体制は、資本関係を主軸として、東西の地理関係と生産関係を考慮した区分と言える。全ての共販グループで、東西日本にそれぞれ

³⁴ 『日本経済新聞』1982年12月29日。旭化成と三菱化成は水島地区で、2つのエチレン製造合弁会社を運営している。

³⁵ 3社案の7社グループの中には、製品価格の値上げを優先して、共販の本来の目的である合理化に対して消極的な企業が存在していたことが指摘されている。

³⁶ 『化学経済』1983年5月号、46頁。

れ生産拠点を有するように分けられているのは、交錯輸送の削減による物流の合理化を図るためと考えられる。もっとも製品別に見た場合、杉浦が指摘するように、東日本あるいは西日本の一方に工場の配置が偏る共販会社が存在したことも確かである。例えば、三井日石ポリマーの場合、低密度ポリエチレンと高密度ポリエチレンは東日本の工場（千葉、川崎）に集中している³⁷。

共販会社の4グループ化など産構法の事業提携は、公取委が83年5月に公表した「特定産業における合併等事業提携の審査に関する基準」（特定産業審査基準）を指針とした³⁸。通産省は、産構法立案の際、特定産業のおかれている経済環境の特殊性を考慮した合併等に関する独禁法上の判断基準を公表・法律化したい考えであった。しかし公取委は、従来から特定分野の特殊性を考慮した審査基準は必要に応じて作成してきており、そのための法律は必要ないとした。

両者の折衝の結果、審査基準を産構法の規定として設けることは避けられ、その代わりに特定産業については、その実態に即して合併等の審査を行うため、一般的審査基準を補足・具体化した審査基準を別に作成することとなった。これが前述した83年5月公表の「特定産業における合併等事業提携の審査に関する基準」（特定産業審査基準）である。公取委の見解では、同基準は80年7月に公表された「会社の合併等の審査に関する事務処理基準」（一般的審査基準）の考え方をより明確にしただけであり、従来の方針の変更を意味するものではないということであった。

特定産業審査基準では、産構法の特定業種に関しては、代替品や輸入品について考慮し、市場シェアが25%以上でも高度に寡占的にならない範囲（70%を超えない範囲）で競争の実態に即して判断するとした。「高度的に寡占的」であることの判断は、「企業数とその市場占拠率の相対関係、企業間格差、輸出入の状況等を考慮してケース・バイ・ケース」となるが、「一

³⁷ 杉浦（2001）8頁。

³⁸ 『公正取引』392号，1983年，27-28頁。

一般的にいえば、昭和52年の独占禁止法の改正で高度寡占対策として新たに導入された価格の同調的引上げに対する措置の市場構造要件である上位三社の合計で70%超という市場占拠率基準に該当する場合には、『高度に寡占的な市場構造』であると考えられる」という認識が示されている。基準作成など部分的には独占禁止法が構造不況業種対策のため産業政策に譲歩した側面が見られたが、上位3社シェアが70%を超えてはならないという枠組みは堅持された³⁹。

3-2 合理化効果

表3より、1985年から92年までポリオレフィン樹脂の共販各社のシェアは比較的安定的に推移したことが確認できる。販売量全体に占める共販対象製品の割合は85年に74%に達し、91年までほぼ水準を保った。

産構法の事業提携計画に示された共同販売会社制度の合理化項目は、①グレードの統合、②生産受委託による効率化、③物流の合理化、④販売の共同化、⑤研究開発の効率化、⑥投資の効率化の6項目である。

表4を見ると、6項目の合計では378億円の目標額に対して347億円の実績を示し、92%の達成率となった。⑥の投資効率の達成率が低いのは、産構法

表3 ポリオレフィン共同販売会社の販売量とシェアの推移（1983年～1992年）

(単位：％, 千トン)

	83年	84年	85年	86年	87年	88年	89年	90年	91年	92年
エースポリマー	4.8	16.3	19.9	19.8	19.8	19.8	20.2	19.2	20.0	18.1
ダイヤポリマー	5.9	14.2	15.0	14.8	15.2	15.1	15.1	14.5	15.0	14.6
三井日石ポリマー	7.7	16.1	17.2	17.0	17.5	17.4	17.2	16.7	16.5	15.4
ユニオンポリマー	12.6	22.4	21.9	21.4	22.4	22.7	22.5	21.6	22.5	20.8
合計シェア	31.0	69.0	74.0	73.0	75.0	75.0	75.0	72.0	74.0	69.0
販売量	775	2,123	2,377	2,393	2,603	2,767	2,963	3,168	3,062	3,054

注) 共販各社のシェアは、共販以外のルートで販売される製品を含めた販売量全体に占める割合である。

出所) 通商産業省基礎産業局（1989,1992）『ポリオレフィン共同販売会社の実績と評価』。

³⁹ 『公正取引』392号, 1983年, 30頁。

表4 共販会社における合理化効果

(単位：億円；%)

合理化項目	目標	実績	達成率
① グレードの統合	14	15	107
② 生産受委託による効率化	102	136	133
③ 交錯輸送解消等物流合理化	53	67	126
④ 販売合理化	61	61	100
⑤ 研究開発の効率化	48	56	117
⑥ 投資の効率化	100	12	12
計：①～⑥	378	347	92
計：①～⑤	278	335	121

出所) 通商産業省基礎産業局 (1989)「ポリオレフィン共同販売会社の実績と評価」8頁より作成。

の下で新增設が制限されていたことが影響している。①～⑤の5項目で計算すると合理化効果は335億円の削減となり、当初の目標額278億円に対して121%の達成率を示している。

3-3 アクション・プログラムの実施

ポリオレフィンの共販会社制度は、初期のコスト削減では一定の成果を挙げたが、期待されたいま1つの機能である過度の価格競争の回避については、十分な成果は得られていない。早くも86年には、高密度ポリエチレン分野において、先発メーカーの昭和電工（エースポリマー）、日本石油化学（三井日石ポリマー）と、後発メーカーの出光石油化学、東燃石油化学（いずれもエースポリマー）との間に、販売シェアをめぐり激しい価格競争が展開された。

円高・原油安を背景に、メーカーが需要家の値下げ要求に応じたためであるが、この結果、kg当たり20円（10%強）を下回るスポット価格で製品が取引された⁴⁰。通常ナフサ価格が市況に反映されるまでに、ナフサ在庫1ヶ月、製品在庫1.5～2ヶ月という在庫期間から2.5～3ヶ月を要する。入手ナフサに連動した製品の値下げは、高値の在庫を抱えることになった⁴¹。

⁴⁰ 『クォーターリー日経商品情報』1986年10～12月号，148頁。

共同販売会社体制の意義と限界

問題は、三井日石ポリマーとエースポリマーという共販会社間の競争だけでなく、昭和電工、東燃石油化学、出光石油化学の3社間のケースのように、同一共販（エースポリマー）内でも価格競争が見られたことであった。

このため各共販会社は、通産省の指示を受けて86年12月に、営業組織の統一など共販の実質化に必要な項目をまとめたアクション・プログラムを提出した。

共販会社体制は、発足時点において、表5のような段階的発展が期待されていた⁴²。すなわち、各親会社の営業窓口を一元化した第1段階、共販会社内に単一の営業組織を確立する第2段階、そして各親会社から独立し、親会社に対して生産指示権を持つ第3段階への到達である。

第1段階は、親企業の営業部門が共販会社を集められ、表面上営業の窓口を一本化した段階である。メーカーと顧客のつながりは一度共販会社を通るだけで基本的には従来と同じであり、価格の決定も各親会社の指示で行われている。初期の共販会社は、親会社からの出向社員が自社製品を自社需要家に販売し、損益は全て親会社に帰属する状況であった。

表5 共同販売会社の発展段階

段階	組織形態	到達基準・達成内容	課題
第1段階	親企業営業部門の出先機関	営業：各社販売量、価格の公開 シェア配分の合意 生産：製品グレードの統一化努力 製品・原料のスイッチ化促進	親企業間の相互不信任感 シェアへの強い執着 販売戦略の相違
第2段階	営業組織の統一	営業：単一組織化 生産：製品グレードの統一（共販ブランド） 過剰設備廃棄 技術の相互開示 原料調達の相互合理化	ユーザーの抵抗 （複数購買策との関連） 技術公開への抵抗
第3段階	親会社からの完全独立化	営業：親会社から一定価格の買い上げ 親会社への生産指示 生産：生産の集中（S&B） 共同の技術開発 原料の共同購入	共販会社間の競争

出所) 倉野清弘 (1983) 「石油化学製品の共販会社—その意義と問題点を探る—」『化学経済』1983年3月号, 15頁より作成。

⁴¹ 『化学経済』1987年9月号, 40頁。

⁴² 共販会社の第1段階から第3段階までの内容は、倉野 (1983) に拠る。

営業組織の統一による共販会社の実質化を行う第2段階では、親会社のメーカーから独立した営業組織を確立することで、メーカーと顧客の関係は共販会社によって切断される。この結果、共同販売会社が独自の価格政策、顧客政策を行うことが可能になるとされた。

また、営業組織の統一による共販の実質化は、製品グレードの統一によるグループ内での過剰設備、不採算設備の処理に関する検討が可能となる。この技術・生産面での統一を進展させるためには、グループ内での技術の相互開示が必要となる。

第3段階は、親会社から完全に独立した状態である。メーカーである親会社は共販会社の生産受託会社となる。共販会社は各親会社に対して生産指示を出し、一定価格で買い上げ、共販独自の戦略で販売を行う。この段階では共販会社の買い上げ価格の操作を通じた生産の合理化も現実化し、利益が確保できる生産コストとするためにメーカー間での生産受委託、生産の集中化が進展するとした。

アクション・プログラムの内容と達成状況は、表6の通りである⁴³。取り組みの結果として、販売組織は各社別の組織から樹脂別・機能別の組織へと

表6 アクション・プログラムの達成成果

実質化項目		達成状況
① 法人としてのアイデンティティの向上	共販ブランドの採用	需要家の事情により未実施の部分を除き、ほぼ完了
	諸規定の整備	100%
② 販売企業として相応しい採算方式の整備	債権の直接回収	100%
	口銭制・買取制の採用	100%
③ 合理的な組織形態の整備	樹脂別・機能別の組織の整備	100%
④ 合理的な販売活動の促進	共納先の共販窓口の一本化	需要家の事情により未実施の部分を除き、ほぼ完了
	取引条件の一本化	需要家の事情により未実施の部分を除き、ほぼ完了
⑤ 合理的な販売計画の策定とその実施	需要家ニーズを共販が把握し、販売計画を策定	2社100%、2社50%；その後4社100%
⑥ 生産集中等のための体制整備	共販グレードの採用	20%

出所) 通商産業省基礎産業局 (1989,1992) 「ポリオレフィン共同販売会社の実績と評価」。

再編された。それまでメーカーブランドで販売されていた製品は、共販ブランドとして販売が開始された。親会社が負担していた販売経費では、口銭制や買取制が採用された。87年初めの時点では、2社が親会社へ債権を譲渡していた。残る2社のうち1社が86年10月から口銭制を実施し、もう1社は高密度ポリエチレンフィルム分野に限り、86年4月から買取制を導入した⁴⁴。旧来、売上債権は親会社に譲渡されていたが、実質化後は共販会社が需要家から販売代金を回収することとなった。

アクション・プログラムの成果に関して、①「共販ブランドの採用」と、④「共同納入先の販売窓口と取引条件の一本化」では、「需要家の事情により未実施の部分を除き」とあるように、含みを残していた。例えば、三井日石ポリマーの場合、92年の時点で低密度ポリエチレンと高密度ポリエチレンを合わせて200～240のグレードがあるが、共通グレードは20に満たなかった。ユーザーのニーズに合わせた結果だが、実態としてユーザーは共販に対して特定メーカーの特定グレードを注文する状況であった⁴⁵。

⑤「合理的な販売計画の策定とその実施」では、具体的な内容として「需要家ニーズを共販が把握し、販売計画を策定」することが示されているが、共販の実質化の核心である親会社への発注＝生産指示権については言及されていない。

このことは、⑥「共販グレードの採用」が20%と低い水準に留まっていることにも表れている。共販グレードの採用は各社の技術開示を伴うため、生産面の実質化の程度を示す重要な指標となるが、アクション・プログラムの下では限られた成果となった。一連のアクション・プログラムの遂行を通して、ポリオレフィンの各共販会社は独立性を一定程度高めたが、それは販売会社としての形式的側面に限定される傾向にあった。

⁴³ 以下の6項目の説明は、通商産業省基礎産業局（1989）「ポリオレフィン共同販売会社の実績と評価」に拠る。

⁴⁴ 『化学経済』1987年2月号，52頁。1982年4月号，41頁。

⁴⁵ 『日本経済新聞』1992年12月3日。

共販会社の営業組織の統一は、同一共販内の複数企業から樹脂を調達する需要家にとっては、複数購買の観点から新たな調達先を用意する誘因を高めることになる。このように営業組織の統合前の販売シェアの減少を事前に予想する場合、共販会社が単独で営業組織を統合することは難しくなる。アクション・プログラムの行政指導は、各共販会社の足並みを揃え、営業組織の統合に関する「囚人のディレンマ」の状況を回避する点において有効であった。

3-4 ポリプロピレンの共同投資

アクション・プログラムと並行して、生産面での集約化が共販体制の下で試みられていた。この時期、気相法による新製法を採用したポリプロピレン

表7 新設されたポリプロピレンの製造合弁会社

共販会社	製造合弁会社	設立	市場参入	年産能力	出資会社・比率
三井日石ポリマー	浮島ポリプロ	88年4月	90年	8万トン	三井石油化学 33.3% 三井東圧化学 33.3% 日本石油化学 33.3%
ユニオンポリマー	千葉ポリプロ	88年7月	90年	6万トン	住友化学 47.5% 宇部興産 31.7% 徳山曹達 15.8% ユニオンポリマー 5.0%
	四日市ポリプロ	88年7月	91年	4万トン	チッソ 47.5% 東ソー 47.5% ユニオンポリマー 5.0%
	宇部ポリプロ	90年12月	92年	8万トン	宇部興産 47.5% 住友化学 29.69% 徳山曹達 17.81% ユニオンポリマー 5.0%
ダイヤポリマー	ディー・ピー・ピー	90年5月	91年	5万トン 8万トン	三菱化成 45% 三菱油化 45% ダイヤポリマー 10%
エースポリマー	日本ポリプロ	94年8月	95年	6万4000トン	昭和電工 66.7% 旭化成 33.3%

注) 上記以外に、泉北ポリマーがある(三井東圧・大阪、年産8万トン)。

1977年4月、三井東圧化学と日本石油化学の折半出資で設立(日石のポリプロピレン進出)。

81年3月、旭化成が参加。出資構成は三井東圧化学50%、日本石油化学35%、旭化成15%。

旭化成は、95年10月に泉北ポリマーから資本撤退。三井東圧に全株譲渡。

旭化成は、90年に水島工場に新設した設備(64千トン)を、94年設立の日本ポリプロに委譲。

出所) 重化学工業通信社『日本の石油化学工業』各年度版、他。

の新增設は、ポリオレフィン共販グループ内の共同投資の形で実施された⁴⁶。88年から93年にかけて6社の製造合弁会社が相次いで設立された。いずれも同一の共販会社に出資する企業同士の合弁企業であり、これにより生産能力は45万4000トン増大した（表7）。

ポリプロピレンの共同投資では、ユニオンポリマーの投資調整のあり方が共販会社の限界を示しており、過剰投資の典型例となる。当初、住友化学、宇部興産、徳山曹達を中心に、住友化学の気相法技術による設備の新設に合意した。まず第1期に千葉ポリプロを設立し、その2年後の第2期計画に宇部ポリプロを設立するという、住友化学と宇部興産を中心とした輪番・共同投資であった。これに対して、ポリプロピレン事業への新規参入を希望した東ソーは、千葉ポリプロへの参加要請を断り、同じく単独での増設を検討していたチッソと提携して、四日市ポリプロを設立した。

ポスト産構法体制でのポリプロピレンの新增設は、共販会社の実質化を図る上で重要な試金石とされた。産業政策の面では、設備処理の共同行為と異なり、共販体制が時限的措置ではなかったこと。競争政策の面では、公取委が異なる共販のメンバー企業の提携を認めていなかったこと。この2つの制約条件の下で、共販体制の実質化の一環として、ポリプロピレンの共同投資が実施された。

具体的には、先番投資にあたる89年末までの設備能力の増加を、休止設備の再開分を含めて34万トンとした。この自主調整は、内需の伸び率を年率4%と想定し、4共販ごとに現在のシェアの範囲内で増設枠を配分した。内需が想定通りに推移した場合、一斉稼働の90年時点でも95%を上回る設備稼働率が見込まれていた⁴⁷。しかし、91年以後も引き続き後番投資が行われて計画通り全ての投資が実現した結果、93年の時点で深刻な過剰能力を発生させることとなった。

⁴⁶ この時期ポスト産構法のソフト・ランディング措置として、休止設備の再稼働と設備の新增設の際にはデクレア方式（事前報告制度）が導入されている。

⁴⁷ 『化学経済』1988年2月号，41頁。

1987年から93年までの各製品の生産能力の推移を要約したのが、表8である。産構法解除後の設備能力の拡大を実態に即して捉えるため、87年から89年までの休止設備の再稼働を主体とする時期と、設備の新增設が中心となる89年から93年までの時期の2つの期間に区分した。エチレン、低密度ポリエチレン、塩化ビニル樹脂では、再稼働期間の能力拡大が新增設期間のそれを上回っている。一方、高密度ポリエチレンとポリプロピレンは、新增設期間での能力拡大の比重が大きく、特にポリプロピレンで著しいことがわかる。もっとも97万1000トンの増加のうち、6社の製造合弁会社の合計は、その後の微増分も含めて49万7000トン（51.2%）である。残りの47万4000トン（48.8%）は、それ以外の要因での設備能力の増加を意味しており、製造合弁会社の能力増だけが過剰能力の要因ではないことも確かである。

1991～93年に石油化学の業況は大きく悪化するが、その主因は需要の減退

表8 生産能力の変動（1982年～1993年）

（単位：千トン／年）

	82年	82-87	87年	87-89	89年	89-93	93年
エチレン	6348	-2032	4316	1175	5491	974	6465
低密度ポリエチレン	1667	-453	1214	579	1793	465	2258
高密度ポリエチレン	1007	-255	752	226	978	305	1283
ポリプロピレン	1252	62	1314	283	1597	971	2568
塩化ビニル樹脂	1930	-269	1661	234	1895	129	2024

注) 82-87：産構法期、87-89：休止設備再稼働期、89-93：新增設期。

出所) 通商産業省基礎産業局化学課「設備処理状況」（1986）『産構法エチレン設備』資料ファイル
所収；重化学工業通信社（1989, 1994）『日本の石油化学工業』より作成。

表9 設備新設による稼働率格差

	新設稼働率 (A)	未新設稼働率 (B)	格差 (A-B)
エチレン	89.3	105.1	-15.8
低密度ポリエチレン	76.9	96.9	-20.0
高密度ポリエチレン	79.8	104.7	-24.9
ポリプロピレン	79.1	127.2	-48.1
塩化ビニル樹脂	97.8	104.5	-6.7

注) 新設稼働率：(93年生産量／93年生産能力) × 100

未新設稼働率：(93年生産量／89年生産能力) × 100

出所) 重化学工業通信社（1990, 1994）『日本の石油化学工業』より作成。

による供給過剰＝過剰能力の発生であった。表9は、過剰能力の発生要因を考えるために、1990年代の設備新設後の実際の稼働率と、未実施の場合の稼働率の格差を推計したものである。設備能力の拡大が87-89年の設備再稼働期間の実施分にとどまっていれば、93年の需要減退期に深刻な稼働率の低下とならず、1990年代に入ってからの新増設が過剰能力の主な要因であったことが確認できる。特にポリプロピレンでの稼働率の格差が大きい。

ポリプロピレンのケースで示されるように、共販体制下での重複投資の回避は十分ではなく、結果的に1つの共販会社内で複数の新設の製造会社を抱える状況となった。さらに個々の製造会社に対して共販に参加する各親会社が出資することで、資本関係はより複雑化した。1980年代末から90年代前半に設立されたポリプロピレンの合弁製造会社では、いずれも過半数を超える出資者が存在せず、経営責任が明らかではない。

館健太郎と清水大昌は、折半出資の共同生産子会社のケースを検討し、他に競合企業が存在する場合での共同生産子会社の設立は、親会社同士の合併と比較して、競合企業がフリーライドする余地が小さいため、企業結合の手段として選択されやすいことを示した⁴⁸。このことは、効率性の向上が期待できない場合でも、企業が価格上昇効果を期待して、共同生産を開始する可能性があることを意味した。

しかし、館・清水論文は、一定の設備能力の条件下で供給量に関して利潤最大化を行う短期のモデルを用いているため、共同設備投資のケースにはそのまま適用できない⁴⁹。本稿では、ポリプロピレンの共同生産子会社の設立を通じて、重複投資が回避できなかった要因として、設備の所有権と経営権の所在に注目したい⁵⁰。すなわち、第1に、生産設備は共販会社の所有では

⁴⁸ 館健太郎・清水大昌（2003）「寡占産業における共同生産子会社の経済効果」『公正取引』No.633, 2003年7月号。

⁴⁹ モデル分析では、設備投資＝長期戦略を考慮した2段階ゲームを設定する必要があるだろう。

⁵⁰ 別稿で取り上げた共販体制解体後の事業統合会社体制の分析では、設備の所有権と経営権の明確化の重要性を実証的に検討している。

なく、共販参加の親会社が所持していることである。第2に、共販会社の経営権は参加各社の出資比率に応じて分散しており、特定の1社が過半数の株式を所有する構造ではない。アクション・プログラムにより社内の販売組織は統一されたが、生産と設備投資の意思決定に関して共販会社が主導権を発揮する体制は整備されておらず、販売面からの投資計画の調整機能が限定されたのである。

表10は、1978年から1994年まで産構法の期間（1983-87年）を区切りとし

表10 石油・石油化学製品の価格変動（1978年～1994年）

国産ナフサ	平均 (kl・円)	標準偏差	変動係数	
78-82年	45741.7	14980.98	0.328	
83-87年	35740.0	13550.14	0.379	
88-94年	18371.4	4507.05	0.245	
LDPE	平均 (kg・円)	標準偏差	変動係数	係数比
78-82年	254.4	47.47	0.187	0.570
83-87年	234.8	17.72	0.075	0.199
88-94年	183.3	36.55	0.199	0.813
PP	平均 (kg・円)	標準偏差	変動係数	係数比
78-82年	260.8	32.10	0.123	0.376
83-87年	252.5	15.51	0.061	0.162
88-94年	181.2	59.98	0.331	1.349
PVC	平均 (kg・円)	標準偏差	変動係数	係数比
78-82年	175.4	22.19	0.127	0.386
83-87年	166.9	7.76	0.047	0.123
88-94年	148.7	21.13	0.142	0.579

注) 1. 計測は月次データに基づく。

2. LDPE: 低密度ポリエチレン, PP: ポリプロピレン, PVC: 塩化ビニル樹脂。

3. 係数比は, LDPE, PP, PSの各変動係数/国産ナフサの変動係数。

出所) 『クォーターリー日経商品情報』各号より作成。

共同販売会社体制の意義と限界

て3つの時期に区分し、各時期の価格変動を計測したものである。同表から2点指摘できる。

第1に、低密度ポリエチレン、ポリプロピレン、塩化ビニル樹脂の3製品

表11 経常利益変化の要因分析（1988年～1994年）

対象企業：三菱油化、三井石油化学（2社）

（単位：百万円）

暦年	価格効果			数量効果		
	$\Delta O \times Q'$	$\Delta I \times V'$	差分	$\Delta Q \times O'$	$\Delta V \times I'$	差分
1988年	3,754	-1,515	5,268	76,848	20,158	56,690
1989年	11,998	9,786	2,213	62,433	60,102	2,331
1990年	28,181	42,567	-14,386	56,498	41,361	15,137
1991年	45,241	31,796	13,445	-80,955	-39,635	-41,320
1992年	-57,887	-51,596	-6,292	6,058	6,622	-564
1993年	-38,472	-34,755	-3,717	-37,156	-9,061	-28,095
	複合効果			固定費	経常利益	
	$\Delta O \times \Delta Q$	$\Delta I \times \Delta V$	差分	ΔF	$\Delta \pi$	π
	553	-116	670	24,762	37,868	84,610
	1,243	2,094	-850	-1,193	4,884	89,494
	2,348	4,989	-2,641	15,692	-17,580	71,914
	-4,786	-2,852	-1,934	-1,600	-28,211	43,703
	-484	-793	309	19,347	-26,394	17,309
	2,126	817	1,309	-7,301	-23,442	-6,133

対象企業：三菱油化、三井石油化学、住友化学、三菱化成、昭和電工（5社）

（単位：百万円）

暦年	価格効果			数量効果		
	$\Delta O \times Q'$	$\Delta I \times V'$	差分	$\Delta Q \times O'$	$\Delta V \times I'$	差分
1988年	-16,418	-9,133	-7,285	245,875	93,334	152,541
1989年	41,973	34,430	7,544	188,508	146,793	41,715
1990年	42,570	73,013	-30,442	238,414	180,571	57,844
1991年	83,827	79,871	3,956	-170,980	-141,211	-29,769
1992年	-81,665	-101,630	19,965	-137,180	-102,362	-34,818
1993年	-66,481	-67,147	665	-149,021	-79,987	-69,034
1994年	-54,725	-58,497	3,772	-54,802	-12,333	-42,469
	複合効果			固定費	経常利益	
	$\Delta O \times \Delta Q$	$\Delta I \times \Delta V$	差分	ΔF	$\Delta \pi$	π
	-1,945	-704	-1,241	72,566	71,450	188,605
	3,435	3,902	-467	33,453	15,337	203,942
	4,000	8,906	-4,906	65,622	-43,124	160,818
	-5,079	-6,471	1,393	39,543	-63,605	97,213
	4,104	6,211	-2,107	40,506	-58,327	38,886
	3,939	3,636	303	-34,106	-34,256	4,630
	1,302	541	761	-54,118	16,983	21,613

注) 1. 対象企業は、三菱油化(1-12月)、三井石油化学工業(4-3月)、三菱化成(2-1月)、住友化学工業(1-12月)、昭和電工(1-12月)の5社。なお、三菱油化は、90年から(4-3月)、三菱化成は、89年から(4-3月)に変更。

会計期間が変更された年度では、会計期間が12ヶ月になるように調整した。

2. 経常利益変化の要因分解は次式で算出した。

O: 産出価格指数, I: 投入価格指数, Q: 売上高/O, V: 変動費/I, F: 固定費, π : 経常利益 ('は前年を意味)

$$\begin{aligned} \Delta \pi &= OQ - IV - F - \pi' \\ &= (O' + \Delta O)(Q' + \Delta Q) - (I' + \Delta I)(V' + \Delta V) - (F' + \Delta F) - \pi' \\ &= (\Delta OQ' - \Delta IV') + (\Delta QO' - \Delta VI') + (\Delta O \Delta Q - \Delta I \Delta V) - \Delta F \end{aligned}$$

3. 2社の分析では、物価指数は、製業総合指数に占める割合に基づき、石油化学基礎製品と合成樹脂の加重平均値を用いた。

これに対し、5社の計算では、化学製品の物価指数を利用している。

4. 物価指数は、いずれも1985年を基準年(1985年=100)とし、グロス・ウェイト・ベースである。

5. 2社の分析が1993年までであるのは、94年10月に三菱油化と三菱化成が合併して三菱化学が誕生した影響である。

出所) 日本銀行調査統計局『物価指数年報』; 各社『有価証券報告書総覧』より作成。

とも産構法の期間が最も価格変動が小さい。原料となる国産ナフサの価格変動を考慮した係数比(原料ナフサの変動係数に対する各製品の變動係数)の数値を見ても同様である。

第2に、1983-87年の期間と比較して88-94年の期間では、變動係数の比が拡大していることが確認できる。3製品の中で価格変動が最も大きいのはポリプロピレンであり、共販体制での不十分な投資調整の結果を示していると言える。

最後に財務面への影響を確認しておきたい。表11の三菱油化と三井石油化学の2社を対象とした経常利益変化の要因分解では、90年と92年は数量要因よりも価格要因での減少幅が大きい。これに対して、91年と93年は数量要因のマイナス効果が著しい。数量要因でのマイナス効果は、上記2社に住友化学、三菱化成、昭和電工の3社を加えた5社を対象とした要因分解でも同様である。もっとも5社のケースの場合、化学品物価指数を用いているため、物価指数に基礎化学品と合成樹脂価格を用いた2社のケースよりも、価格のマイナス効果が強く表れていない。固定費は、いずれのケースでも基本的にはマイナス要因である。1987年の産構法解除後から1990年代前半までの設備

表12 固定費変化の寄与度分解（1988年～1994年）

暦年	固定費		販売・管理費		労務費		減価償却費		営業外差損		その他経費	
	前年比	前年比	寄与度	前年比	寄与度	前年比	寄与度	前年比	寄与度	前年比	寄与度	
1988年	9.72	16.34	6.83	9.18	1.43	5.88	0.64	-36.48	-2.20	11.75	3.02	
1989年	4.08	9.06	4.01	3.58	0.55	4.65	0.49	-81.25	-2.84	7.11	1.86	
1990年	7.69	7.91	3.67	7.15	1.10	15.01	1.59	-223.20	-1.40	10.16	2.74	
1991年	4.31	1.65	0.77	2.69	0.41	4.06	0.46	174.67	1.26	5.10	1.41	
1992年	4.23	-0.44	-0.20	6.40	0.97	13.56	1.53	50.63	0.26	6.01	1.67	
1993年	-3.42	-2.12	-0.92	0.13	0.02	5.90	0.72	-301.47	-2.25	-3.52	-1.00	
1994年	-7.96	-7.03	-3.08	-6.55	-1.05	0.07	0.01	-191.18	2.97	-27.18	-7.68	

- 注) 1. 企業は、三菱油化（1～12月）、三井石油化学工業（4～3月）、三菱化成（2～1月）、住友化学工業（1～12月）、昭和電工（1～12月）の5社。なお、三菱油化は、90年から（4～3月）、三菱化成は、89年から（4～3月）に変更。
2. 寄与度は次式により算出した。寄与度 = (当年の実数 - 前年の実数) / (前年の固定費の実数) × 100
3. 各企業の『有価証券報告書総覧』の記載上の制約から、固定費の仕訳に関しては以下の限界を残している。
- ① 「販売・管理費」では、『有価証券報告書総覧』に記載されている「販売費及び一般管理費」の全額を計上した。
- このため、本来は変動費に区分すべき、荷造費や運搬費等が固定費に含まれている。
- ② 「その他経費」の項目には、本来変動費に区分すべき、水道光熱費等が含まれている。
- 出所) 各社『有価証券報告書総覧』より作成。

の再稼働や新增設を反映して固定費は増加傾向を示している。表12から、固定費の変化における寄与度を見ても、減価償却費の負担が増加していることがわかる。

1990年代の石油化学業界の再編の契機は、1994年10月に、三菱化成と三菱油化が合併して三菱化学が誕生したことである。両社が合併を決断した背景にはいくつかの要因が考えられるが、その1つにポリオレフィン事業の共販会社ダイヤポリマーの経験があった⁵¹。共販の実質化（銘柄の統一、生産集約化、物流合理化、研究開発の共同化）の過程で「ポリオレフィンだけでは不十分」（三浦昭・三菱油化社長）という認識に至ったのである⁵²。

⁵¹ ポスト産構法期における両社の共同事業としては、三菱油化の鹿島第2期計画がある。合併を促したその他の要因として、直後の平成不況における両社の業績悪化に加えて、三菱化成ではなく、日本合成ゴムとの合併を模索した吉田正樹・三菱油化社長が前年に逝去し、新社長に交代していたことが指摘されている。

資本系列を軸に編成されていた共販体制の最終目標は、企業の合併・統合であった。その意味で、共販解体の契機が三菱化学の発足であり、共販体制の末期に三井系2社の統合案が浮上するなどの出来事は、共販体制が意図した成果であったことは確かである⁵³。

共販会社ダイヤポリマーの解散により、ポリオレフィンの他の3共販会社も、その後1年以内に相次いで解体された。

4. おわりに

共販会社は、産構法の施行期間において、設立当初の主な目的であった販売と流通面で一定の合理化を達成した。塩化ビニル樹脂の4共販会社体制で見られたように、外部環境の激変期を除けば、価格の下方変動を抑制する効果は発揮したと言える。

もっとも、総じて1990年代前半の不況期には製品価格の安定に寄与していない。また、ポリオレフィン樹脂の共販会社体制では、ポリプロピレンの製造合弁会社が共販会社内で複数企業化されるなど、投資の集約化の面でも不十分な成果であった。このように体制整備の面で期待された集約化と過度の競争の排除に関しては課題を残した。

産構法の終了直前には、世界的な原油安と円高を契機として価格競争を再開したことで、ポリオレフィン樹脂業界では通産省の行政指導の下、共販会社の営業組織の統一と販売会社としての実質化を試みた。ポリオレフィンの共販会社が、営業組織の統一に向けたアクション・プランを提出したのは、86年12月である。営業体制の再編・強化では、塩ビ樹脂の共販各社がポリオレフィン樹脂の共販会社よりも先行していた。85年初めから塩ビ共販4社

⁵² 『化学経済』1994年2月号、54頁。

⁵³ 三井系企業の合併への動きとして、91年夏には経営トップの合意を受けて、経営計画担当役員らによる準備委員会が設置されていた。合併に関する基本合意がまとまる前に新聞報道され、一旦は交渉凍結が宣言されたが、三井日石ポリマーが解散した95年9月に合併協議が再開された（『化学経済』1997年1月号、27-28頁）。97年10月、三井石油化学工業を存続会社として三井東圧化学と合併し、三井化学が誕生している。

は、出身企業別に複数いた営業部長を1人にして、共販参加企業の塩ビ販売担当者を共販会社に集約し、営業体制の統一を図っていた。

共販会社の発展形態は、営業窓口を一元化しただけの第1段階、共販会社内に単一の営業組織を確立する第2段階、親会社から独立し生産指示権を獲得した第3段階の進化が、当初想定されていた。塩ビ共販の取り組みや、通産省の行政指導によるポリオレフィン共販のアクション・プログラムは、第2段階までの到達を意味した。しかし、第3段階への直線的な発展にはつながらなかった。

90年代後半に起こった動きは、共同販売会社の延長ではなく、提携相手を替える形で、製販統合の事業統合会社が誕生したことである。共販会社があるまま製販一体会社に移行することはポリオレフィン共販4社にはなかった。他方、塩化ビニル樹脂では、95年7月、第一塩ビ販売が、製造と販売を統合した新第一塩ビへと改組・移行した。共販会社時代に親会社各社が保有技術を公開して信頼関係を醸成し、新しい重合装置の共同開発を行っていたためであった。

1980年代から1990年代前半までの期間、大胆な業界再編や事業統合が見られなかったのは、企業や通産省の行動だけでなく、公取委の政策判断によるところが少なくない⁵⁴。80年に示された合併に関する公取委のガイドラインは、94年、98年と見直され、高度寡占に対する基準が緩和された。独占禁止法の改正や企業法制の整備は、事業の分離、経営権の明確化、持株会社による事業統合会社間の経営統合を可能にした。このように企業の設備処理と産業組織の再編を促す環境の整備とともに進展した1990年代後半以降の事業統合会社を軸とした業界再編については、別稿で論じることにした。

⁵⁴ 産構法の制定前では、1981年11月、三井石油化学と昭和電工は高密度ポリエチレン分野で包括的な業務提携で合意したが、最終的には一部製品の融通や新規用途の共同開発といった一般的な業務提携に留まることになった。当初の内容の業務提携が実現した場合、シェア第1位と第2位の結合で4割近い販売シェアとなるために公取委が容認しなかったからである。

参考文献

【論文】

- 倉野清弘（1983）「石油化学製品の共販会社—その意義と問題点を探る—」
『化学経済』1983年3月号。
- 杉浦勝章（2001）「1990年代における石油化学工業の産業再編と立地再編」
『経済地理学年報』第47巻第1号。
- 館健太郎・清水大昌（2003）「寡占産業における共同生産子会社の経済効果」
『公正取引』No. 633, 2003年7月号。
- 富樫幸一（1986）「石油化学工業における構造不況後の再編とコンビナートの立地変動」
『経済地理学年報』第32巻第3号。
- 橋本規之（2002）「『産構法』に基づく設備処理と共同行為—石油化学工業のケース—」
『経営史学』第37巻第3号。
- 橋本規之（2011）「化学産業」山崎志郎編『通商産業政策史1980-2000 第6巻 基礎産業政策』経済産業調査会。

【資料】

- 通商産業省基礎産業局化学課「設備処理状況」（1986）『産構法エチレン設備』資料ファイル所収。
- 通商産業省基礎産業局（1989, 1992）「ポリオレフィン共同販売会社の実績と評価」。

【社史・業界団体史】

- 塩化ビニール工業会（1985）『塩化ビニール工業30年の歩み』。
- 呉羽化学工業株式会社（1995）『呉羽化学五十年史』。
- 石油化学工業協会（1989）『石油化学工業30年のあゆみ』。
- 石油化学工業協会（2008）『石油化学の50年』。

【年鑑・雑誌・新聞】

化学経済研究所編『化学経済』化学工業日報社。

公正取引協会編『公正取引』公正取引協会。

重化学工業通信社編『日本の石油化学工業』重化学工業通信社。

日本経済新聞社編『クォーター日経商品情報』日本経済新聞社。

『日経産業新聞』

『日本経済新聞』

謝辞

本研究は、JSPS 科研費 JP21K01597の助成を受けた成果の一部である。