

変動原価計算と違法な価格設定実践

吉 田 一 将

I はじめに

私は本誌第10巻第2号（1987年6月）において、戦略的・特別的な価格設定状況では、理論的に変動原価計算が使用されるのが適切であり、実際に広く用いられていることを指摘した。⁽¹⁾

しかし、変動原価計算の使用には、法律上一定の制約があり、企業は価格政策を構築する際には、価格設定や価格差別を扱う種々の法律の要件に触れないように注意しなければならない。

会計学のテキストは、増分原価または変動原価でなく、全部原価計算が政府監督機関に対する価格設定実践の抗弁のために用いられねばならないというが、⁽²⁾実際にはいくつかの形式の変動原価計算が価格設定実践を弁護するために受け入れられている。

本稿の目的は、変動原価計算が違法な価格設定実践とどのような関係にあるかについて若干検討することにある。

II 違法な価格設定実践

(1) 反トラスト法

反トラスト法 (Antitrust laws) は競争を保護し、促進するために制定されている。⁽³⁾これらの第1は、私的独占への反対が国家政策となったシャーマン法 (Sherman Act of 1890) であった。この法律によって、取引の独占は違法となり、取引を制限するための結合または共謀は禁止された。

連邦通商法 (Federal Trade Commission Act of 1914) は、行政的かつ準司法的機関として連邦通商委員会 (Federal Trade Commission, FTC) の設置を規定し、不公正な競争方法および通商における不公正なまたは人を欺くような行為または実践を宣言した。

クレイトン法 (Clayton Act of 1914) はシャーマン法を補充するために制定され、競争を減少し独占を生ずるおそれのある価格差別、拘束契約 (bying contracts), 排他的取引 (exclusive dealing), 会社相互間の株式取得, 兼任重役 (interlocking directors) などを禁止している。

ロビンソン・パットマン法 (Robinson-Patman Act of 1936) はクレイトン法の第2項の規定 (価格差別 (price discrimination)) を修正したものであり、次のように表明する。

「…通商に従事する者が、その通商の過程で、直接的にまたは間接的に、異なる購入者間で同様な等級と質の商品の価格を差別することは違法とされるべきである。……そのような差別は実質的に競争を減少させ、または通商の独占を創造する、または競争を害し、破壊し、あるいは妨げる傾向がある……」

(2) 価格差別

ニューヨーク法曹 (New York Bar) の会員である Cise [1958] は、ロビンソン・パットマン法の検討から、主張された差別がロビンソン・パットマン法に違反しているかどうかを決定することができる前に、3つの消極的および3つの積極的な問題点が解決されねばならないという結論を下した。⁽⁴⁾

第1に、違法な差別の確認に欠くことのできない3つの事実がいずれも存在していないかどうか決定されねばならない。これらは

- a. その効果が実質的に競争を減少させる、独占を創造する、または競争を害する傾向がある、
- b. 同様な等級と品質の商品の購買者間の、
- c. 価格の差別。

である。

第2に、そのような差別のための3つの積極的な正当化がいずれも存在するかどうか決定される。これらの正当化は、次のとおりである。

- a. 差別的な低い価格は関係する商品の市場またはその市場力に影響を及ぼす状況の変化に対応する。
- b. 差別的な低い価格は競争者の等しく低い価格に対応するために誠実になされる。
- c. 差別的な低い価格は単に特定の原価差異を正当に酌量するに過ぎない。

第3の積極的正当化（原価正当化 (cost justification)）は会計担当者にとって特に重要である。いわゆる原価についての担書 (cost proviso) は、次のように述べる。⁽⁵⁾

「この文中に含まれている何ものも商品が購買者に販売または引渡される方法または数量の違いから生ずる製造、販売または引渡しの際の原価の差異を単に正当に酌量するに過ぎない差異を妨げるべきでない。」

問題は販売方法または数量が異なる時に異なる原価を識別しなければならない。販売方法や数量が異なる時に異なる原価は無視されるかもしれない。

ロビンソン・パットマン法の共著者である Patman, W. は、原価について次のように述べている。⁽⁶⁾

「原価は固定的かつ同時に変動的である逆説的な状態を持っている。あらゆる商品は一定の明確な要素の原価を製造および流通の過程において集計する。同時に、われわれが関心のある価格設定の要因は、また、どんな原価が商品がわれわれの手から買手の手に移るまでに商品に集計されるかの予測を含まなければならない。そこで、われわれは将来の過程から生ずる変動要素に直面する。」

「…現在の製造間接費は現在の生産によって吸収されるため、生産者は製造間接費については費用をかけずに10,000単位を特別につくるこ

とができ、それゆえ、それらを他の単位よりも低い原価で好意的な買手に売ることができる」と主張するのは論理的でない。生産の増加は単にすべての単位の製造間接費を等しく減少させる。同じことが取引または保管の原価に当てはまる。

取引高が増加すると、単位当りの原価は至る所で縮小する。売買されるすべての単位はその割り当てを負担しなければならない。単位が総計で増加すると、個別の割り当ては小さくなり、販売価格は各単位の原価の減少に直接比例して下げられるかもしれない。」

Patman は製造間接費の事前決定を提唱するが、彼はまた、「原価は理論的または予測されるものではない。それは発生したまたは記録されたものである。」と述べる。⁽⁷⁾

また、Patman は、次のように述べているため、製造間接費の配賦における主要な問題を予測していなかったように思われる。⁽⁸⁾

「…標準原価の決定において製造間接費の配賦における小さな誤りから生ずるかもしれない価格差別のために、売手が起訴を求める危険はほとんどない。そのような小さな誤りによる差別はほとんど競合する買手間の損害とならない。また、意図あるいは過失の疑いは立証することのできないであろう。」

原価の担書における「製造、販売または引渡し原価」という言葉は、公正な収益を表わすものを除いて実際に発生した「あらゆる種類」の原価を含むように思われる。ロビンソン・パットマン法の解釈により、追加生産量から生ずる節約分 (savings) はその数量に貢献するすべての人々の間に比例配分されるべきであるので、原価は「直接費または変動費」を意味しない。⁽⁹⁾

現実の会計上の問題は原価を分類し配賦する際に発生し、原価正当化の挙証責任は売手にある。⁽¹⁰⁾ 1953年に設立された原価正当化に関する諮問委員会 (Advisory Committee on Cost justification) の委員長である Taggart [1956] は、「提出される原価抗弁はそれを提出した会社と同じくらい様々

である。ただ1つのことで一致する。すなわち、原価正当化は手続が複雑である。」という。彼は、「原価正当化の困難さの一部は用語の定義の欠如とそのゲームのルールの完全な欠如である。法律それ自身が「原価」という語もまたその修飾語も定義していない。」と付言する。⁽¹¹⁾

また、Monroe [1979] は原価正当化の抗弁が限定的にしか用いられていない理由の一つとして、原価正当化の研究を遂行するための公式に容認された会計基準がないこと、および、その研究の主たる領域はマーケティング費と流通費であり、マーケティング原価分析のための基準の開発と利用にほとんど注意が向けられていなかったことをあげている。⁽¹²⁾そして、彼は価格差別を正当化するための経営管理上の指針と原価正当化のための指針を提案している。⁽¹³⁾

(3) 略奪的価格設定

略奪的価格設定 (predatory pricing) は、利益の少ない価格 (unrenumerative prices) で販売およびそれ自身の価値 (its own merit) に基づく競争をしないことによってライバルを追い出しまたは締め出す実践と定義されている。この実践はシャーマン法の第2項の独占化および独占すべき試みの規定の中に反トラスト法違反として含められることができる。⁽¹⁴⁾

「利益の少ない価格」の定義には、関連原価が決定されねばならず、多数の方法が提案されてきた。Areeda-Turner [1975] は、*Harvard Law Review* の中で、判例史を再検討し、マイクロ経済学的手法を用いて略奪 (predation) が存在しているかどうかを見分けるにあたっての原価の定義の問題を論議した。シャーマン法の第2項による違法な略奪の決定は、主張された略奪の原価と当該製品の市場価格との間の関係に基礎づけられるべきである。彼らは、独占力を持つ市場における独占者の一般的 (非差別的) な価格設定に関して、次のような結論に到達した。⁽¹⁵⁾

原則として、

- (a) 短期の利益極大化 (あるいは損失最小化) 価格は、たとえ平均原価以下といえども、非略奪的 (nonpredatory) である。

- (b) 平均原価でのあるいはそれ以上での価格は、たとえ短期的に利益極大化でないといえども、非略奪的であるとみなされるべきである。
- (c) 合理的に予期された短期限界原価および平均変動費でのまたはそれ以上での価格は、たとえ短期的に損失最小化でないといえども、非略奪的であるとみなされるべきである。
- (d) 平均原価あるいはそれ以上でない限り、合理的に予期された(1)短期限界原価あるいは(2)平均変動費は略奪的であるとみなされるべきである。独占者はその価格が「促進的」(promotional)であった、あるいは競争者の低い価格に単に対応したのに過ぎないという理由から弁護されない。

しかし、限界原価データは一般に得ることが困難であることを認識して、彼らは次のような結論を下している。

- (a) 合理的に予期された平均変動費でのあるいはそれ以上での価格は、終局的に (conclusively) 合法とみなされるべきである。
- (b) 合理的に予期された平均変動費以下の価格は、終局的に非合法とみなされるべきである。

この Areeda-Turner の提案は、略奪の存在を評価するのにあたって全部原価計算を放棄する最初の試みであった。Areeda-Turner は彼らの原価基準が市場における競争の維持を高めるであろうと主張した。

これに反して、Posner, R. A. は略奪的価格設定を「同等またはより能率的な競争者を市場から締め出すために計算された水準での価格設定である。」と定義した。⁽¹⁶⁾ 彼は Areeda-Turner の見解を拒否し、長期限界原価の概念の使用を勧告する。彼は長期限界原価が平均賃借対照表原価 (average balance sheet costs) と同一であることを確認する。彼は、これは全部配賦製造・マーケティング費 (fully absorbed manufacturing and marketing costs), すなわち、FTC によって伝統的に使用される方法を意味していることを暗示する。

また、Scherer [1976] は、Areeda-Turner の提案は独占者の非競争的

な価格設定行動を許すことになるとして、その提案に異議を唱える。また、Areeda-Turner が提唱する略奪の判定のための限界原価テストは、資源の効果的配分をもたらさないという理由から、それを拒否する。彼は、価格＝限界原価ルール (price-equals-marginal-cost rule) は、単に短期的に、社会厚生を最大化するに過ぎない、そして、反トラスト法施行の適切な目標は長期的厚生極大化であるべきであると主張する。Scherer によれば、これは主張された略奪者の価格設定についての複雑な多変量解析によっておよびその主観的な意図の調査によって達成されることができるとい⁽¹⁷⁾う。

Ⅲ 最近の判例

(1) Borden Inc.

最近の裁判所の判決は、Areeda-Turner による古典的な論文によって影響を及ぼされている。1978年に、FTC は Borden Inc. がレモンジュースの加工製品である ReaLemon に「不当に低い水準」(unreasonably low levels) で価格設定するのを阻止した⁽¹⁸⁾。全部原価法に基づく FTC の判決は連邦上訴裁判所 (federal appeals court) によって支持された。Borden は1982年に最高裁判所 (Supreme Court) に事件移送命令書 (Writ of Certiorari) のための申請書を提出した。FTC は1983年に最高裁判所に論争の余地のあることを示唆する訴訟事件摘要書 (brief) を提出した。1983年5月に、最高裁判所はその判決を取り消す命令を提出し、FTC と Borden が同意していた命令を受け入れるように指図をつけて第6巡回連邦控訴院 (Appeals Court for the Sixth Circuit) にその訴訟を差し戻した。

FTC の命令は、Borden は被控訴人の販売地区および四半期間での純収益が当該の四半期および販売地区で販売された被控訴人の製品の変動費以下であるような価格で ReaLemon を販売するのを中止すべきであることを表明する。その命令は変動費を被控訴人が関連期間に回避することができたであろう総原価の中に入れられたすべての原価の合計と定義した。FTC は、裁判所のみ恵みにより、略奪の判断のために変動費基準に転じ

たのである。

(2) Continental Baking Co.

その後の訴訟において、FTC は略奪が存在するかどうかを決定するための指標のステートメントを拡大した。その訴訟は International Telephone and Telegraph Corp., の子会社である Continental Baking Co. に関係していた⁽¹⁹⁾。1981年に、FTC の行政法判事 (administrative law judge) は、Continental が全部原価基準に基づいて、5つの関連した地域市場で有意な期間、略奪的かつ差別的価格で白パンを販売したと判決した。判事は Continental がこれらの各々の市場で白パンの製品売上げを独占しようとし、その結果、これらの各々の市場で競合する売手に損害をかけたという判決を下した。

FTC は行政法判事の判定をくつがえすにあたっては、3つの相互に関連した要素が検討される必要があると述べた。すなわち、価格の統制またはさもなければ競争を害しようとする特定の意図、反競争的行為、および危険を伴う成功の見込み。

FTC は前述の Areeda-Turner 基準から論理的に導かれる次の略奪的価格設定ルールを示した。

- (1) 平均変動費と等しいまたはそれを越える価格での販売は、適法であると強く、しばしば終結的に (often conclusively) 推定されるべきである。
- (2) 有意な期間、平均変動費以下の価格での販売は、反競争的であると反証許容的に (rebuttably) 推定されるべきである。
- (3) 平均総原価と等しいまたはそれを越える価格での販売は、合法的であると終結的に推定されるべきである。

続いて、FTC は有意な期間にわたって平均変動費以下の販売が違法の推定の反証をあげることができる場合を引用する。これらの販売は、「旧式の、腐敗しやすい、または急速な価値低下を受けやすい製品の販売、製品の試験的な使用を勧誘するように意図された導入価格での販売、もし停

業し、後に営業を再開しようとする場合に、取り戻すのに非常に費用を要する製品特許使用料のような営業権を失うのを避けるためになされる販売。」を含む。

略奪を目的とした価格設定実践であるかどうかを判断する際に、Areeda-Turner の変動費テストを適用するためには、原価要素を変動費と固定費とに区別する必要がある。しかし、裁判所は変動費と固定費の厳密なカテゴリーを定義するのを避け、次のように表明した。⁽²⁰⁾

「固定費は産出高に影響を及ぼされないが、変動費は影響を及ぼされるといふ一般的なステートメント以上に、特定の費用の変動性を事前に、かつ、特定の実際の文脈外で決定をすることはできない。」

(3) Adjustor's Replace-a-Car v. Agency Rent-a-Car

Adjustor's Replace-a-Car 対 Agency Rent-a-Car の判例もまた、裁判所が略奪的価格設定に関する判決において変動原価情報をどのように進んで用いているかを説明する。⁽²¹⁾ Agency Rent-a-Car (被告) は Texas 州の Austin と San Antonio のカーレンタル市場に参入するために選択的価格引下げを行った。Adjustor's (原告) は、Agency が略奪的価格設定をしていたために、これらの市場から去さざるをえなかったと主張した。巡回裁判所判事は、Agency は「その費用が平均変動費以上であり、そして、市場への有意な参入障害がないという事実を照して競合するサービスを実際の価値より安く売ることによって略奪を目的としてそのサービスに価格をつけていなかった。」という下級裁判所の判決を再確認した。Adjustor's が提出した証拠には、Agency が Austin と San Antonio の小売店で「純営業損失」(net operating loss) で営業していたことを示す Agency の損益計算書が含まれていた。この計算書には、Agency の本社の製造間接費の配賦分が含まれていた。

巡回裁判所の判事は、それは Agency がレンタ・カーに課した料金はその平均変動費以下に下がっていないということを Agency が証明するのに十分である(原価正当化に関して)と裁定した。そして、判事は次のよう

に注釈する。

「Agencyの専門家はAgencyのSan AntonioとAustinでの関連した期間の平均変動費は約3.65ドルと約5ドル（1日）の間変動したと証言した。それゆえ、Agencyの価格はつねにその平均変動費より少なくとも40%大きかった。専門家はまた、AgencyのAustinでの平均変動費は、価格が9.00ドルになったとき、5.23ドルであったと証言した。この証言は原告の略奪的価格設定の主張の核心を突いた。」

それゆえに、巡回裁判所の判事は、Agencyの本社の製造間接費の配賦を含む損益計算書における「営業純損失」(a net loss from operations)は「事実上、略奪的価格設定の自白」(effectively an admission of predatory pricing)であったというAdjustor'sの主張を却下したのである。

以上、最近の判例から明らかなように、略奪を目的とした価格設定のためのテストとして、全部原価計算から明らかに離れ、変動原価計算へ移る動きが存在するといえる。

IV お わ り に

Areeda-Turnerによって提案された変動費指針は、最近の裁判所の判決で支持されているが、制定法に明示的に組み入れられたものではない。それゆえに、個々の法律上の判例から概括的に結論を導き出すときには、常に注意されねばならない。Horngren-Foster〔1987〕は反トラスト法の準拠に関係する管理者や原価計算担当者は次のような特質を有するシステムを持つ必要がある⁽²²⁾という。

1. 変動費の収集が比較的容易にできる方法でデータを収集する。
2. あらかじめ、略奪性の意図の主張の推定とともに、変動費以下の提案された価格すべてを検討する。
3. 製造原価ばかりでなくまた広告、保管、および輸送のような流通費のできるだけ詳細な記録を保持する。このようにして、会社は監督機関による照会に備えられるであろう。

略奪を目的とした価格設定実践を評価するのにあたって、FTC は原価計算方法として伝統的な全部原価計算に代わって変動原価計算を認知していることは、監督機関による全部原価計算からの単に小さな逸脱を示すものに過ぎないかもしれない。しかし、それは少なくとも FTC や他の監督機関によって広範に採用されることを示唆することができるであろう。Schiff [1987] も示唆するように、そういうものとして、管理会計のテキストは⁽²³⁾いわば溝の中にきれつが起きていることを少なくとも認めるべきであろう。

〔注〕

- (1) 吉田 [1987]。
- (2) たとえば、Anthony-Welsch-Reese [1985] pp. 370-371, Garrison [1985] p. 522 を参照されたい。
- (3) Barkman-Jolley II [1986] p. 37.
- (4) Cise [1958] p. 352.
- (5) Hirschman [1965] p. 181.
- (6) *Ibid.*, p. 181.
- (7) *Ibid.*, p. 181.
- (8) *Ibid.*, pp. 181-182.
- (9) Cise [1958] p. 356.
- (10) Hirschman [1965] p. 182.
- (11) Taggart [1956] p. 53.
- (12) Monroe [1979] p. 259.
- (13) *Ibid.*, pp. 265-266. Sharav [1978] では、ロビンソン・パットマン法の下での原価正当化の範囲を現代化し、拡大する革新的な方法が提案されている。また、Slater-Mossman [1967] は、マーケティング会計にコンピュータを適用して価格割引を正当化するための新しいマーケティング戦略を示している。
- (14) Areeda-Turner [1975] p. 697. 価値に基づく競争では、能率関連価格 (efficiency-related price) で生き残ることができない潜在的な参入者だけが締め出される。*Ibid.*, p. 706.
- (15) *Ibid.*, pp. 732-733. なお、Areeda-Turner [1975] は、原価概念について次のように定義している。変動費 (variable cost) は、産出高の変化とともに変化する原価である。平均変動費 (average variable cost) はすべての変動費の合計を産出高

で除したものである。限界原価 (marginal cost) は産出高の追加的増分の生産から生ずる総原価 (total cost) の増分である。それは、固定費が産出高の変化によって影響を及ぼされないため、単に変動費の関数である。

平均原価 (average cost) は固定費用と総変動費の合計を産出高で除したものである。 *Ibid.*, pp. 700-701.

- (16) Schiff [1987] p. 38.
 (17) Scherer [1976] pp. 869-890. さらに, Areeda-Turner が提案した違法な略奪の決定基準を巡る Areeda-Turner と Scherer との間の一連の議論については, *Harvard Law Review*, Vol. 89 No. 5 (March 1976), pp. 869-903 を参照されたい。
 (18) Schiff [1987] p. 38. また, Krouse [1984] を参照。
 (19) Schiff [1987] pp. 38-39, Barkman-Jolley II [1986] pp. 38-40.
 (20) Schiff [1987] p. 39.
 (21) Horngren-Foster [1987] p. 309.
 (22) *Ibid.*, p. 310.
 (23) Schiff [1987] p. 39.

引用文献

- Anthony, R. N., G. A. Welsch and J. S. Reese, *Fundamentals of Management Accounting*, 4th ed., Richard D. Irwin, Inc., 1985.
 Areeda, P. and D. F. Turner, "Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act," *Harvard Law Review*, Vol. 88 No. 4 (February 1975), pp. 697-733.
 ———, "Scherer on Predatory Pricing: A Reply," *Harvard Law Review*, Vol. 89 No. 5 (March 1976), pp. 891-900.
 Barkman, A. I. and J. D. Jolley II, "Cost Defenses for Antitrust Cases," *Management Accounting*, Vol. LXVII No. 10 (April 1986), pp. 37-40.
 Cise, J. G. V., "The Robinson-Patman Act and the Accountant," *The New York Certified Public Accountant*, May 1958, pp. 351-362.
 Garrison, R. H., *Managerial Accounting: Concepts for planning, Control, Decision Making*, 4th ed., Business Publication, Inc., 1985.
 Hirschman, R. W., "Direct Costing and the Law," *The Accounting Review*, Vol. XL No. 1 (January 1965), pp. 176-183.
 Horngren, C. T. and G. Foster, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 6th ed., Prentice-Hall, Inc., 1987.
 Krouse, C. G., "Brand Name as a Barrier to Entry: The ReaLemon Case," *Southern*

- Economic Journal*, Vol. 51 (October 1984), pp. 495-502.
- Monroe, K. S., *Pricing: Making Profitable Decisions*, McGraw-Hill Book Company, 1979.
- Scherer, F. M., "Predatory Pricing and The Scherman Act: A Comment," *Harvard Law Review*, Vol. 89 No. 5 (March 1976), pp. 869-890.
- , "Some Last Words on Predatory Pricing," *Harvard Law Review*, Vol. 89 No. 5 (March 1976), pp. 901-903.
- Schiff, M., "Variable Costing: A Closer Look," *Management Accounting*, Vol. LX-VIII No. 8 (February 1987), pp. 36-39.
- Sharav, I., "Cost Justification under the Robinson-Patman Act," *Management Accounting*, Vol. LX No. 1 (July 1978), pp. 15-22.
- Slater, C. C. and F. H. Mossman, "Positive Robinson-Patman Pricing," *Journal of Marketing*, Vol. 31 No. 2 (April 1976), pp. 8-14.
- Taggart, H. F., "Cost Justification Under The Robinson-Patman Act," *The Journal of Accountancy*, Vol. 101 No. 6 (June 1956), pp. 52-56.
- 吉田一将「価格決定と変動原価計算」広島経済大学経済研究論集，第10巻第2号（1987年6月），17-41頁。