

外国出版物の購入価格問題に関する調査研究

一報告書一

平成元年6月

国立大学図書館協議会

外国出版物購入価格問題調査研究班

目 次

はしがき	1
第1章 概説	2
1. 外国出版物購入をめぐる社会状況の変化	2
2. 外国出版物購入価格問題調査研究班の活動	3
3. 外国出版物購入に係る従来の方法と課題	4
(1) 価格設定の方法	4
1) 外貨建て方式	4
2) 円建て方式	6
(2) 外国出版物の購入契約に係る国際商慣習への対応	6
第2章 競争原理の導入と価格問題	8
1. 外国雑誌購入における競争原理の導入	8
(1) 競争性を阻む障壁	8
(2) 競争原理の導入と外資系企業の参入	9
(3) 競争原理導入の方法と結果	10
1) A大学の事例	12
2) B大学の事例	13
(4) 外資系企業の特徴	14
1) A社の場合	14
2) B社の場合	14
2. 外国図書購入における競争原理の実現	17
(1) 外国図書の契約の特徴	18
(2) 競争原理導入の推進	18
(3) 図書における競争契約の内容	19
1) 仕様書の作成	19
2) 参考見積の徴取	20
3) 外貨調査	20
(4) 競争原理導入の結果と評価	21
1) 価格水準の変化と外資系企業の参入	21
2) 契約履行上の問題点	21
3) 予定価格積算にあたって	21
(5) 外資系企業の特徴	21
1) 業務システム	22

2) 外資系図書取次業者における価格面の特質	22
3) 納品処理状況	23
第3章 予定価格の算出	25
1. 外国雑誌の場合	25
(1) 方法論	25
1) 係数算出方法	26
2) 仕入原価	29
(2) 予定価格算出の例	30
(3) 今後の課題	30
2. 外国図書の場合	31
(1) 予定価格算出の基本方式	31
(2) 基本方式(その1)	32
1) 手数料率の算出	32
2) 算出結果とその分析	34
(3) 基本方式(その2)	34
1) 係数の算出	34
2) 算出結果とその分析	35
(4) まとめ	36
第4章 外国図書の直接購入	37
1. 直接購入の対象資料	37
2. 直接購入事務の実施経過	37
3. 直接購入事務の分析	38
(1) 購入価格について	38
(2) 直接購入に係る諸経費について	40
(3) 直接購入における予定価格の算出	41
(4) 購入事務について	42
4. 直接購入の問題点	42
(1) 契約方式の問題	42
(2) 支払方法の問題	42
(3) 未着図書の問題	43
5. 直接購入の課題	43
(1) 契約基準の整備	43
(2) 通知書の検討	43
(3) 職員の養成	43
(4) 消費税について	43
第5章 円建てものと並行輸入の促進に関する諸問題	49

1. 円建てものの現状	49
2. 並行輸入の考え方	49
3. 並行輸入による購入価格の事例	51
第6章 価格協議をめぐる諸問題	55
1. 従来 of 価格協議の方式に対する公正取引委員会の見解	55
2. 大学側の対応	55
3. 協議方式の変更にとまなう効果	56
4. 今後の検討課題	57
第7章 外国雑誌購入における法令上の諸問題	58
1. 外国雑誌の出版形態と会計年度	58
2. 予約発注と前金払い	58
3. 契約方式と特定調達契約手続	59
4. 予定価格と雑誌購入価格	59
5. 為替レートと予約送金	60
6. 契約条項とクレーム処理	60
「外国出版物購入価格問題調査研究班」の設置について	62
「外国出版物購入価格問題調査研究班」の構成	62
「外国出版物購入価格問題調査研究班」の委員名簿	63

は し が き

本調査研究班が、昭和63年6月に第一次報告書を発表してからちょうど1年が経過した。しかし、この1年は、国立大学図書館にとっては、従来の数年分にも匹敵するような急激な変化を経験した1年となった。

すなわち、外国出版物の購入という事務を通して、国立大学図書館も又、日本経済全体の国際化への対応の渦の中に否応なく投げ込まれ、国際的な経済構造・流通構造への視野なくして日常業務を行い得ないという事態に直面した1年となったのである。昭和60年代初頭の急激な円高傾向にともなう円高差益の還元という国内的な対応から、一步踏み込んだ国際的な対応を必要としたのである。

具体的には、一つは昭和62年度政府補正予算による外国図書購入を契機として実行された国際的な競争原理に基づく購入契約方法の導入であり、いま一つは、海外書籍取次業者の国内への積極的な参入により実現を見た国際的な流通経路の合理化、すなわち直接購入の試み及び並行輸入の試みである。

これらの実践例によって国立大学図書館の外国出版物購入事務は、本調査研究班の第一次報告書に示した係数方式や円定価からの割引方式という従来の外国図書購入の価格設定方式に加えて、新たな方法を付け加えることの端緒を開くことができたといえる。

本調査研究班は、2年目の調査研究作業の重点として、1. 競争原理に基づく契約方法による外国出版物の取扱、2. 直接購入による外国出版物の取扱、及び3. 並行輸入についての実践例をもとに調査・分析・検討を行うとともに、4. 外国為替相場の変動に即応するとともに、適切な手数料及びディスカウント率を加味した予定価格作成方法について試案を提示することとした。

本報告書は、それらを取りまとめたものである。とりまとめにあたっては、国立大学図書館協議会加盟各館からの協力はもとより、一部、書店との価格協議の方法、並行輸入の考え方等に関し公正取引委員会事務局からも多大の御教示と御示唆を頂いた。ここに記して謝意を表したい。

平成時代とともに、大学図書館は情報の流通という側面からだけでなく、物品（外国図書）の輸入という会計事務の側面からも、国際化への対応を余儀なくされる時代を迎えた。本報告書が大学図書館における外国出版物の購入に関する共通理解と事務の合理化への一助となれば幸いである。

平成元年6月

外国出版物購入価格問題調査研究班

第1章 概説

1. 外国出版物購入をめぐる社会状況の変化

国立大学図書館協議会が、昭和62年7月に「外国出版物購入問題調査研究班」の設置を決定することとなった大きな要因の一つは、昭和60年初めから急激に進行した円高傾向による外国為替相場の変動であった。これにより、輸出産業の低迷の中で輸入産業は、多大な利益を得ているといわれた。外国出版物の輸入においても、円高による多大な差益があるのであれば国立大学図書館としてもその差益還元を享受してしかるべきである。そのためには、とかく不明瞭といわれた外国出版物購入価格の構成要素を明確にし、外国為替相場の変動にも即刻対応し得る外国出版物の適正な購入価格を設定するための方法等について調査研究しようというものであった。しかるところ、外国為替相場はその後においてもより一層の円高傾向を強め、昭和63年11月には史上最高の高値をつけ1ドル121.85円にまでなった。例えばUSドルについて、外国雑誌購入契約の基準となる10月1日～15日間の平均為替レートでみると、1985年では247.95円であったものが1989年には125.50円となり、わずか4年で2倍もの急騰を見たのである。

一方、輸入より輸出産業に重点をおく日本の経済進出は、国際的な脅威となり、米国のみならずヨーロッパにおいても、日本に輸入の拡大を図るよう求め始めた。昭和62年初頭には、我が国の貿易不均衡の改善に関する国際的な圧力は、日本政府による外国製品の大規模な輸入、すなわち政府間調達の実現を見るまでに至った。

政府は、昭和62年度の政府補正予算によって多大な外国物品の調達を行ったが、その中には外国出版物（特に図書）も対象とされ、国立大学図書館だけでなく国会図書館をも含め、大量の外国出版物の輸入が行われた。国立大学をみると合計30億円の外国出版物が輸入された。それらの外国図書は、コレクションものについては13の大学で購入され、単行書については12の大学で購入手続きがとられた後95の国立大学全てに供給された。他方、この両三年において、外国資本による書籍取次業者（いわゆる外資系企業）の国内への参入は目を見張るものがあった。従来国内の書籍取次業者（いわゆる国内書店）に依存してきた国立大学図書館において、外国資本書籍取次業者の参入によって、外国出版物の輸入取扱の方法・価格設定等が、にわかに多様化してきた。我が国に営業所をもつ外国資本書籍取次業者の国立大学図書館への積極的なアプローチのみならず、少数ではあるが、海外の事務所から来日して国立大学図書館へ直接アプローチをする書籍取次業者も散見されるようになった。

これら国立大学図書館をとりまく外的な変化は、国立大学図書館における出版物購入の方法にも急激な変化をもたらした。すなわち、国際的な競争原理に基づく契約方法と、国際的な物品流通経路への合理的対応である。具体例にあげると、国際的な競争原理に基づく契約方法とは、政府間調達に係る外国出版物の契約作業手続きを契機

として実行された競争入札あるいは見積合わせ等による契約方式である。これによって、複数業者間で最も低い価格を提示したところから図書を購入することができた。国際的な物品流通経路への合理的対応については、直接購入と並行輸入による購入契約である。直接購入とは、国内の書籍取次業者の手を経ないで海外に事務所をもつ海外書籍取次業者等と国立大学附属図書館が直接的に購入契約を行うことをさすが、これによって、国内の書店から購入するよりも低い価格で購入することができた。並行輸入とは、国内代理店扱いの特定銘柄図書等について、それ以外の業者（それには国内業者のみならず外国資本の業者も含め）から並行して国内に輸入される外国出版物を購入することをいうが、これによって、代理店扱いの価格によって適正な価格の把握が困難であったいわゆる円建てのものに対しても、より低い価格で購入することができた。

これらの経験と事例は、いわばこの両三年の内に国立大学図書館が行った実践研究であったともいえるものである。本報告書の第2章以下に、これらの具体的事例の分析・報告を収載するので、詳しくはそれらを参照して頂きたい。この経験を通して国立大学図書館における外国出版物購入にかかる方法はより時代のニーズに対応し、かつ適正な価格による方法を新しく付け加えることができたといえる。こうして、国立大学図書館は昭和時代の末期において情報流通の国際化のみならず、物品（外国出版物）の購入に関しても急激に国際化の波にもまれ、未曾有の経験をする事となった。この国際化の傾向は今後更に進行するものと考えられ、平成時代を迎え今や、国立大学図書館は国際的な流通経路、国際的な経済構造の視野の中で活動をせざるをえない状況におかれたといっても過言ではない。

2. 外国出版物購入価格問題調査研究班の活動

本調査研究班は昭和62年7月の第32回国立大学図書館協議会において設置され、第一年次の活動を開始した。第一年次では、各国立大学図書館における外国出版物（雑誌、図書）購入に関わる現状の調査・分析を行った。その主たる調査・分析項目は次の通りであった。

- (1) 外国雑誌購入価格に関わる現状分析
 - (a) 外国雑誌流通上の特殊性
 - (b) 予定価格積算の現状（係数方式と値引き方式、事例分析、原価値上がり、卸ディスカウント）
 - (c) 円建て雑誌の現状分析（流通形式、カタログ円定価、予定価格）
- (2) 外国図書購入価格に関わる現状分析
 - (a) 流通上の特徴

- (b) 予定価格作成の現状（算出方式、事例分析）
- (c) 書店との価格協議（意義づけ等）
- (d) その他

(3) 外国図書直接購入の試行

- (a) 直接購入に関わる会計手続きの調査
- (b) 直接購入マニュアルの作成
- (c) 試行結果の整理

(4) その他

- (a) 外国出版物購入に関わるアンケートの実施
- (b) 第1次報告に対する協力館の意見の集約

3. 外国出版物購入に係る従来の方法と課題

その後、本調査研究班は、第二年次にはいっても引続き調査研究を進めてきたところである。第二年次には、①第一次報告書提出以後急激な変化が見られた外国出版物購入をめぐる社会状況の変化に鑑み、競争原理の導入による外国出版物購入の事例について分析を行うと共に、前年の調査結果をも踏まえ、②外国図書及び雑誌購入に係る予定価格算出方法の試案、③外国出版物の直接購入結果の分析、④外国出版物の円建て販売への対応などについての検討等を行い、それらを報告書として取りまとめることとした。

報告書においては、①外国為替相場の変動に即応するとともに適切な手数料率およびディスカウント率を加味した予定価格の算出方法の試案を提示するとともに、②従来の随意契約とは異なる契約方法として、競争原理を導入した契約方法による購入事例の紹介、③国際的な流通経路への合理的対応としての直接購入ならびに並行輸入による購入事例の紹介、④書店との価格協議をめぐる諸問題及び⑤外国雑誌購入における法令上の諸問題などを取り上げることとした。その詳細は、本報告書の第2章以下に新たな提案として記述したところであるが、それらの記述の理解を助けるために、第一次報告書に示した外国出版物購入に関する従来の方法による問題点とその対応についての要点を以下に述べておく。

(1) 価格設定の方法

外国出版物の購入価格の決定方法は、概ね「外貨建て」による方式と「円建て」による方式に大別される。

1) 外貨建て方式

外貨建て方式による外国出版物購入に際して、最もプリミティブな方式は、当該出版物の購入すなわち輸入時の外貨（C I F 価格）に契約時の実勢為替レートを掛け、それに輸入に係る諸経費及び手数料を加算した総価による方法である。これは、一般の輸入物品の購入価格の設定方法と同じである。しかし、外国出版物購入に際して、こうした方法は特殊大型コレクション等の場合には比較的容易であるが、通常ではなかなか容易ではない。それは、外国出版物の購入は一点一点が少額であり、かつ出版社が世界の各地に及んでいる、また大学においては継続的に相当量づつの発注があり、多量の出版物を一括して購入するケースはまれである、しかも原価の把握の困難な場合が多い等の理由からである。

そのため、国立大学図書館では、外貨建て方式のもう一つの方法としていわゆる「係数方式」といわれる方法が多く採用されて来た。これは、「当該出版物ごとの単価」を基礎に諸経費を積み上げて購入価格を設定する代わりに、あらかじめ設定した諸経費率を加算した比率を「係数」として設定し、当該出版物の外貨にその「係数」を掛けて購入価格を設定するものである。つまり大学図書館と外国出版物の輸入を取り扱う国内の書籍取次業者（いわゆる書店）との間で、外国出版物購入にかかる「換算レート」を各国通貨単位ごとに取り決める方法である。この換算レートによる「係数」は、基準とするある期間における実勢為替レートの平均値を算出し、この平均値を1としてこれに諸経費率を加算したものである。しかもこの諸経費率の設定は、図書においても雑誌においても、前年の契約時に設定した諸経費率の実績に準拠しながら、毎年、大学図書館と書店とが協議の上で決めていくものであった。

従って、諸経費の内容明細が不明瞭であるという点と、価格決定を大学と書店とが協議によって決めるという点において不明快な要素が生ずることとなる。まず、諸経費率についてはその意味する内容を特定し、根拠をもった数値による算出を行う必要がある。本報告書では第3章に予定価格の設定についての一つの考え方を提示した。

また、供給する側と供給を受ける側とが価格を協議するという価格設定の方式は、契約方式でいえば随意契約を想定したものであり、複数の供給者間による競争原理を排したものである。外国出版物取得にかかる特殊事情を勘案すると、大学側と書店との価格協議それ自体を一挙に廃止することは困難であるとしても、複数業者間における価格競争の考え方を取り入れる必要がある。これについては、第2章において国際的な競争入札又は見積合わせによる方法の実践例を紹介した。

外貨建て方式による実現可能な残された方法は、国内の書籍取次業者の手を経ないで、外国の出版社又は書籍取次業者から大学図書館が直接に出版物を購入する方法である。これによれば出版元価格及び手数料が明確になり、より廉価な価格で購入が可能となる。この方法は、いくつかの私立大学及び国立国会図書館では継続的に実行されていたものであるが、国立大学では特殊な例を除いて実績がなかった。第4章において、実践例を紹介するところであるが、図書については、国立大学の会計法に拠り

ながら対応することが可能な外国出版社及び書籍取次業者が多く見受けられるようになっては、雑誌については、なお検討が必要であろう。

2) 円建て方式

円建て方式とは、国内の書店が外国出版社との間に販売代理店契約を結んで円による販売定価を設定している場合に生ずるものである。特に総代理店契約による場合には、実態的には国内の販売権を独占することとなっている。これら円建てものの出版物は原価の把握が非常に困難であること、また代理店契約を結んでいる書店側は代理店方式の販売に伴うリスクに対する経費をも加算しがちであること等から、価格が高くなる傾向が見受けられる。この円建て方式は、近年特に外国雑誌に著しく増加している。国内における取扱件数は、1980年に460タイトルであったものが1987年には2,500タイトルに急増している。昭和62年9月に当調査研究班の実施した調査によれば全国立大学で購入している外国雑誌のうちタイトル数で23.5%、購入額で29%に達している。また、図書においても、リプリント物・セット物等高額の図書での円建て方式が増えてきている。

これらの円建て方式による外国出版物の購入については、当該出版物の出版元価格の把握に基づく適切な価格設定に努める他、独占的販売を切り崩していくような並行輸入の努力が必要であろう。並行輸入の考え方及び若干の例示を第5章に示したので参照願えれば幸いである。

(2) 外国出版物の購入契約に係る国際商慣習への対応

外国出版物の購入に係る諸問題のうち、国立大学の図書館にとって最も解決の困難な問題の一つが、国際商慣習への対応であろう。購入物品の予定価額の算出方法の如何については、偏に国立大学図書館側の努力にかかっている。また、実際の購入価格を如何なる価額に設定するかについては、基本的には、当該大学図書館と書籍取次業者（いわゆる書店）との関係（多くは力関係であるが）で決定される。しかし、国際商慣習への対応については、国立大学図書館と書籍取次業者との間の問題であるとのみ等閑視できない要素を多く有している。

外国出版物の購入に関し、国立大学図書館にとって国際商慣習との違いが生ずる問題点は、国立大学図書館の会計事務が国の会計制度に基づいて行わなければならないということから起点している。具体的問題点の主な事項は2点あるが、一つは代金支払時期の相違であり、今一つは会計年度の相違である。

代金支払時期については、外国出版物は図書についても雑誌についても「支払付き予約」つまり「代金前払い」を行うのが国際商慣習の原則であるのに対し、国の会計制度では、物品の納入が確認されて後始めて支払が行われる「精算払い」つまり「代金後払い」が原則とされている点である。

会計年度については、国際商慣習では毎年1月から12月が1会計年度となっているのに対し、国の会計年度では毎年4月から翌年3月までを1会計年度とし、かつ、会計年度独立の原則をとっているため、一部例外を除いて、年度を越して支出・戻入を行うことができない点である。

この現行会計制度の下であっても、図書については、必要な場合には前金払いが認められている（予決令第57条）こと、及び第4章直接購入の章でも触れているように近年では外国の書籍取次業者であっても、大学図書館であることが明らかとなれば、代金後払いで対応する業者が増加していること等により、実質上の問題は殆ど生じなくなっている。

しかし、雑誌については、事情が少し異なってくる。外国雑誌の多くは、通常、毎年1月から12月号をもって1サイクルとして出版され、かつ、出版の前年の10月頃に「支払付き予約」をもって、購入契約が取り交わされるのが国際商慣習である。国の現行会計制度においては、雑誌についても「代金前払い」そのものは許容されている（予決令第57条）が、年度を越えることは、会計年度独立の趣旨から、行うことができない。現実には、本調査研究班の第一次報告書で述べたように、国内の書店は、前年秋に自社の資金調達により予約業務を代行しており、大学図書館に対しては、国立大学が実際に代金を支払う翌年4月迄に至る期間における金利を諸経費の中に入れて価格設定しているといわれている。このことは、第2章「競争原理の導入と価格問題」中第1項の（2）「競争原理の導入と外資系企業の参入」において紹介する外資系企業の場合においても、解決されているわけではない。

私立大学等においては、会計年度独立の制約がないため予約時に実質的な価格により外国雑誌の購入を行っている。限られた予算の有効活用の視点から、ぜひ、国立大学図書館の外国雑誌に当たっても、例えば繰越明許費、または国庫債務負担行為等の対象となる等、なんらかの会計制度上の裏付けをもって、年度を越えた予約、代金支払のできる方途の実現について、なお一層の検討が必要である。これら、外国出版物特に外国雑誌購入における法令上の諸問題の詳細については第7章に記載した。

第2章 競争原理の導入と価格問題

国の会計制度上、物品の購入契約の基本は競争契約であり、外国出版物の購入においても、競争契約によることが原則である。しかし、第一次報告書において述べたとおり国立大学の図書館においては、これまで大半が随意契約によって処理されてきた。それにも拘らず近年とくに競争性を重視するようになってきた直接的なきっかけは、外国為替相場における円高の進行に伴う国内販売価格の見直しの機運の高まりにある。多くの輸入物品の価格が円高の効果により値下がりの傾向を顕著に表わし始めた中で外国出版物の価格が依然として高いのではないかという、消費者の立場からのさまざまなクレームが出されてきたことは、新聞投書欄などにより紹介されてきたとおりである。一方、会計検査院の会計実地検査等においてもこの問題は近年の検査において一貫して重点事項の一つになっている。

こうした背景をもとに、外国出版物に関しても、従来通りの契約方式に対して見直しの気運が生まれ、国立大学の図書館としてあらためて競争原理の導入による購入契約を実現する必要に迫られてきた。

競争原理の導入という場合、そこには価格面での競争と、契約対象業者の範囲の拡大という二面の競争性を有している。

まず、価格面の競争は、入札による一般競争契約方式により実現される場合と、見積り合わせによって実質的な競争が行われる場合があげられる。次に、契約対象業者の範囲の拡大については、一般的には入札方式により実現されるものと理解されるが、さらに新たな要素として国際競争入札、あるいは国内業者を対象とした一般競争入札等であっても国内にエージェントをもつ外国資本による書籍取次業者（いわゆる外資系企業）の参入による国際的な契約対象業者の範囲の拡大が考えられる。ここでは一般競争入札及び見積り合わせによって実現された国内にエージェントをもつ外資系企業の参入による競争原理の導入について、実例を中心として以下にその内容を紹介することとする。

1. 外国雑誌購入における競争原理の導入

(1) 競争性を阻む障壁

国立大学の図書館で外国雑誌の購入契約に関し、従来競争原理の導入が実現しなかった大きな要因は概ね次の2点である。

- a. 外国雑誌は通常暦年で出版され、出版の前年に支払付き予約によって購入契約がされるという国際商慣習が、わが国の国立大学の会計制度になじまないこと
- b. 国立大学の会計制度が単年度主義であるため、毎年度競争入札が行われることとなり、その都度書店の大幅な変更が予想されるため安定供給が保証されにくい

こと

国の会計制度では物品供給契約では前年度に翌年度納入される物品を契約することは認められていない。まして、前年度に翌年度契約について入札行為をすることは許容されていない。会計制度上の困難さがここに存在する。しかしそれは従来の随意契約の方式においても解決されているわけではなく、現実には前年度において国立大学と書店との間で取り交わされる契約は、制度上は仮発注ともいふべきものであり、書店は支払付き予約に要する代金を立て替えて外国出版者に購入契約を行う。その上で、国立大学と書店は当該年度の当初にあらためて正式契約を行うのであるが、この前年度に行う「仮発注」は実質的な契約の効果を持っており、それ故前年度における契約の実態は定着しているといえる。

安定供給の確保については、書店の変更が安定供給を保障する鍵なのかどうか、果してそのような必然性にあるのか再検討の必要があろう。その理由として、まず外国雑誌を物流面でみた場合、各々の書店は直接には物流に関与していないことが現実である。また、業者の新規参入は国内の書店においても、しばしば存在していることも事実である。契約書店の固定化がストレートに安定供給確保につながると断定することはいささか短絡的な結論の出し方ではなかろうか。

(2) 競争原理の導入と外資系企業の参入

次に、国立大学図書館における外国雑誌購入に際し、外資系企業の参入がみられなかった主な要因としては、以下の3点があげられる。

- a. 国の会計制度は単年度主義であり、かつ後払いを原則としているが、外資系企業は国際商慣習による前年度発注、前払いを原則としている。しかも、欠号等が生じた場合も戻入をしないのが慣習である。そのため、支払い及び精算制度が国の会計制度になじまない
- b. 日本支社の対応に不安がある
- c. 安定供給が保証されない

すなわち、さきにあげた競争契約方式を阻む理由と共通する理由が多いことがあげられる。外資系企業はこれまで私立大学等の一部においては実績があるものの、その評価は様々であった。当社が世界的な取次業者としての実績と歴史を有しながら、わが国への進出が遅れていた要因は、会計制度の問題もさることながら、企業側としては日本法人の対応に問題があり、一方大学側としては従来通りの日本的サービスへの期待が前提となってきたといえよう。

上述のような国の会計制度の制約にもかかわらず、これまで許容されてきた解釈の範囲内において、外資系企業の参入をも前提とした競争原理を導入することとなった事例が昭和63年度において2大学においてみられた。そのあらましについて次に紹介する。

価格面での競争については、前年度において書店の選定を行うための実質的な競争を行い、その結果得られた参考価格をベースに相手方と価格協議を行う。正式な競争入札によるのではなく、見積り合わせによって得られた最低価格の業者と購入契約を結ぶため最終的には随意契約の形となるが、その過程は競争の実態を伴っている。

安定供給の実現に関しては、大学側の努力による面が大きいといえよう。すなわち、予約（仮発注）の早期化、書誌事項の整備等が重要となってくる。さらにコンピュータを導入している図書館については契約書店に各種のデータを提供するなど、書誌調査、欠号防止対策にこれまでとちがった対応、努力を行うことで安定供給を実現することにつながると考えられる。

外資系企業側は国の会計制度上の問題点は許容する方向に改善され、むしろ大学側が安定供給にどの程度信頼をおくのかという点に外資系企業の参入（あるいは導入）を決める要因が移ったといえる。調査の結果、供給システムは海外本社が総合的に管理し、欠号は本社がチェックインをした時点で掌握し、出版元へただちにクレーム処理を行うという実績が一部私立大学等では既に証明されていた。

（3）競争原理導入の方法と結果

外国雑誌の購入の実態が国の会計制度となじまないことは前述したとおりであるが、現実には仮発注行為から随意契約までの流れが既成事実として定着している。今回の事例の特徴は、矛盾は矛盾としてその事実を踏まえ、変則的ながらも法令の趣旨を具体化しようとしたことである。つまり、法令との整合性を意識した形式的な議論ではすでに限界があるため、一步踏み込んだ実質的な競争原理の導入を実現することにより法令の趣旨をより生かし、不十分ながらも外国出版物の購入をめぐる内外の批判への対応を試みたものと考えられる。

まず、競争原理導入を図る場合、これまでの経験から判断すると現実問題として外資系企業の参加が得られない限り、国内の書店の固い結束の前に実現をみないことは必至である。そういう意味ではわが国では競争原理の導入と外資系企業の参入という問題が実は車の両輪としての性格をもっている。この点で、これまで国の会計制度への対応が困難とされていた外資系企業の中にも日本市場への参入のために方向を転換する動きがあったこと、また、すべてではないが国立大学以外の納入実績でも相応の評価が得られたこと等により、外資系企業の参加を得て外国雑誌購入における競争原理導入の展望が開けた。

つぎに、契約対象業者の変更に伴う安定供給の確保については、最も配慮されなければならないことであろう。しかし、現在でも国内の書店がいわゆる総代理店ものを除き、基本的には物流に関与していないことを考えると絶対的な保証はない。もちろん実績による評価の重要性は論をまたないが、反面、国内の書店の場合は新規参入の事例が必ずしもないわけではない。確かに従来から外資系企業の評価は一定していな

いことも事実であるが、極論すれば国内でも有力書店を除くと日本語が通じることが唯一の安心材料であるようなところもある。それ以上にサービスに格段の差があるにもかかわらず価格競争がなされない不合理性も指摘されるところである。

納入の安定性を確保するためには相手方の経営規模やシステムの事前調査は当然のことであるが、仮発注の早期化や書誌事項の整備等、発注者側の努力によって解決できる点もあるように思われる。図書館としてもコンピュータ化のメリットを十分に活用して各種のデータを提供したり、書誌調査や欠号防止対策などにこれまで以上の努力が必要である。この負荷はマイナス要因としてではなく、図書館として適正な価格で外国雑誌を購入し、迅速に利用者に提供するための本来的な業務として再認識しなければならないだろう。

1989年版の外国雑誌の購入契約に際して、複数業者による見積り合わせが行われ、実質的な競争方式を導入し、結果として外資系企業の参入事例が2大学であった。その契機、内容等に違いがあり、また、正式な競争入札ではなかった点から厳密な競争契約とは言えないかも知れないが、見積り合わせによって得た結果を次表に要約して報告するとともに、2大学の事例の内容と評価の要約を紹介する。

<表1> 1989年版外国雑誌見積り結果一覧

	A大学	B大学
競争方式	参考見積り合せ	
見積り単位	通貨別（ドル、ポンド、マルク、ギルダー、その他）	分野別（医学系〔アメリカ〕、医学系〔ヨーロッパ〕、社会工学系）
見積り総点数	2,415点	783点
見積り方法	1988年版の価格を指定期間の平均為替レートをベースに見積りする。	
契約対象業者選定方法	日本円総額が最低であるもの。 結果は日本向け外貨に対する係数に置き換える。	
係数	ドル 1.140 ポンド 1.114 マルク 1.100 ギルダー 1.080 その他 1.105	医学系〔アメリカ〕 1.115 医学系〔ヨーロッパ〕 1.130 社会工学系 1.119
契約相手	国内1件、外資系4件	外資系3件
契約方法	随意契約	

1) A大学の事例

(方法)

- 1 見積対象を1988年度前金払雑誌の約70%に限定した
理由：初めての試みであり、とりあえず納入が良好で価格が判明しているものにした。また、既存書店に配慮して、前金の30%と後金払雑誌を留保し、機会を多くした。
- 2 通貨別に5つの見積単位を設定した
(ドル、ポンド、ドイツ・マルク、ギルダー、その他)
理由：事務処理が比較的簡便である
同一発行国、出版元をグループ化しやすい
- 3 「円建て雑誌」は「外貨建て」で購入することとし、発行国により機械的に上記2の通貨に分けた
理由：「円建て雑誌」の問題に解決の糸口を見出したい
外資系では特殊な出版社を除き基本的に「外貨建て」で供給している
国内の書店の中でも並行輸入をしている例がある
- 4 事前に各見積単位について、1タイトルごとに巻号、外貨（出版元国内定価）、見積価格の調査をさせた
理由：調査能力ひいては供給能力を把握する
予定価格に出版元ディスカウントを盛り込むため出版元国内価格をベースとした
- 5 調査にあたっては、1988年度契約の巻号について、昭和63年6月期の各通貨平均レートを適用させた
理由：1989年度版の価格が判明していない
最終的には係数に置換するので日本円には拘束されない
- 6 参考見積合せに先立ち一般（指名）競争参加資格の認定を義務づけた
理由：書店によっては従来の実績をはるかに上回る契約額になることがあるため財務内容を把握したい
入札ではないが形式的要件を整えておく方がよいと判断した
- 7 参考見積合せは公開とした
理由：不透明さを排除して参加各社の協力に応えるため
予定価格の範囲に達しない場合でも見積最低金額を公表することにより2回目以後の見積に資する可能性がある
各社に実情を知らせることは今後の展開にも有益である

- 8 予定価格の範囲内で最低価格を提示した書店を優先的に価格協議の対象業者とする

理由：協議に応じない業者があれば次順位の業者と価格協議を行うことができる

- 9 最低価格は暫定的に係数に置換し、それを目安として為替の変動や他大学の動向などの諸情勢を勘案して協議の上決定する

理由：見積時期と実際の送金時期とで相当の開きがあるので双方の危険を回避するため

他大学の動向を知ることによって有利な状況を保持できる

(予定価格)

63年6月期為替レート、1988年度前金払いの係数、通貨別購入外貨額をもとに出版元ディスカウントを加味して算出した。

(結果)

ドル、ポンド、ギルダーおよびその他の通貨は外資系書籍取次業者が、ドイツマルクは国内の書店が最低価格を提示し、暫定係数1.08から1.14（通貨別に異なる）の範囲で協議が成立し、係数の最終確定は平成元年3月末とした。

(効果)

- 1 外資系企業の競争参加に伴い、国内の書店も競争に参加せざるを得なくなった。
- 2 国内の書店でも内容によっては外資系書籍取次業者に対抗できる。
- 3 係数が0.04から0.1低くなり、大幅な経費節減となった。
- 4 「円建て雑誌」が「外貨建て」となり、この面でも経費節減が期待できる。

2) B大学の事例

(方法)

1989年価格が確定していないこともあり、1988年原価を基に直近の為替レート（10月3日～14日の平均レート）を基準として見積ることとした。また、国内業者と外資系業者で原価に違いを生じることがあり得る（Foreign Price と Domestic Price の価格差）ので、業者の決定は、係数ではなく、円換算価格と総額によることとした。

今回対象とした雑誌は、大学にとってより有利な条件で契約を行うため、出版された地域（国）及び学問分野によって、i)医学分野・米国もの（309点）ii)同・ヨーロッパもの（303点）iii)社会工学分野（171点）の3つのまとまりとした。

(予定価格)

雑誌の原価に基準レート及び1988年の納入実績に出版元ディスカウントを加味して算出した係数を掛けて予定価格とした。但し、原価は公平性を図るため、Foreign Price に統一した。円建て雑誌についてはすべてカタログ等により原価を算出した。

(結果)

外資系業者が、納入実績より10%前後低い係数で3件とも落札した。ただし、この係数は大学側で調査した原価から逆算したものであり、外資系業者が見積の基礎とした原価ではないので、1989年契約価格の算出にあたっては、そのあたりの事情をふまえ、大学に不利にならないよう原価の確認が必要となる。

(4) 外資系企業の特徴

1) A社の場合

A社はオランダに本社を置く世界的規模の雑誌取次業者である。同社の日本支社では日本国内で受注した外国雑誌の予約リストを本社に送付する。本社では世界各国から集まった予約をとりまとめ、各出版社にバルクオーダーする。各出版社にはユーザー名を通知しないのでいわゆる「円建て」誌の並行輸入も可能である。英国と西ヨーロッパの雑誌は出版社から発行の都度、オランダ本社に直送され、オンラインシステムによりチェックインとクレーム処理が行われる。アメリカ、カナダのものは北米事業所に集められ、本社と連携するオンラインシステムに登録される。一方、雑誌は毎日の定期便でオランダ本社に空輸される。オランダ本社では世界各地から集荷した雑誌を各顧客毎にパッキングリストとともに梱包し、通常週一回の頻度の航空便(SAL)で各顧客宛に発送する。

A社の雑誌代金の請求は原則として出版社の出版元価格(Domestic Price)に取扱手数料を加算し、それに受入管理料をかけ、輸送費(実費)を上乗せする方式による。但し、出版社より出版元ディスカウントがあるものは、その額に応じて取扱手数料を減額される。受入管理料はA社との契約タイトル数に応じて10~15%である。

2) B社の場合

B社は米国に本社を置く世界的規模の雑誌取次業者である。同社の日本支社では日本国内で受注した外国雑誌の予約リストの内、アメリカで発行される雑誌は米国本社に、ヨーロッパのものは欧州支社に発注する。アジアで発行される雑誌等日本支社が直接取り扱うものもある。本社及び支社ではユーザー名を付してオーダーする。輸送方法も出版社から通常の輸送方法(主に船便)で日本支社宛に送られる。但し、日本

に総代理店がある雑誌については米国本社あるいは欧州支社宛に送付され、そこから定期的に日本支社宛にエアカーゴで再送される。すなわち並行輸入である。

日本支社に入荷した雑誌はここでチェックインされ、各顧客別のパッキングリストが作成される。その際、欠号等が発生した場合はクレーム処理が行われる。日本支社で導入している雑誌管理のデータベースは本社で作成されたものであるが、本社とのオンライン処理は行われていない。チェックインの済んだ雑誌は前記リストと共に各顧客宛に宅配される。

B社の顧客向け価格構成は出版社から日本支社に直送される雑誌については出版元価格 (Foreign Price) に取扱手数料 (定率) を掛けた額となる。米国本社あるいは欧州支社に集荷するものは各地の出版元価格 (Domestic Price) に取扱手数料 (定率) を掛け、さらに輸送費 (実費) が加算される。出版社との代金の決済は米国本社あるいは欧州支社が行う。取扱手数料は雑誌価格の15%程度である。日本支社には決済をした小切手の写しが送付され、それによりクレーム処理等を行う。

米国本社あるいは欧州支社と日本支社との決済は毎年3月に日本から輸出している出版物の代金とで相殺精算している。

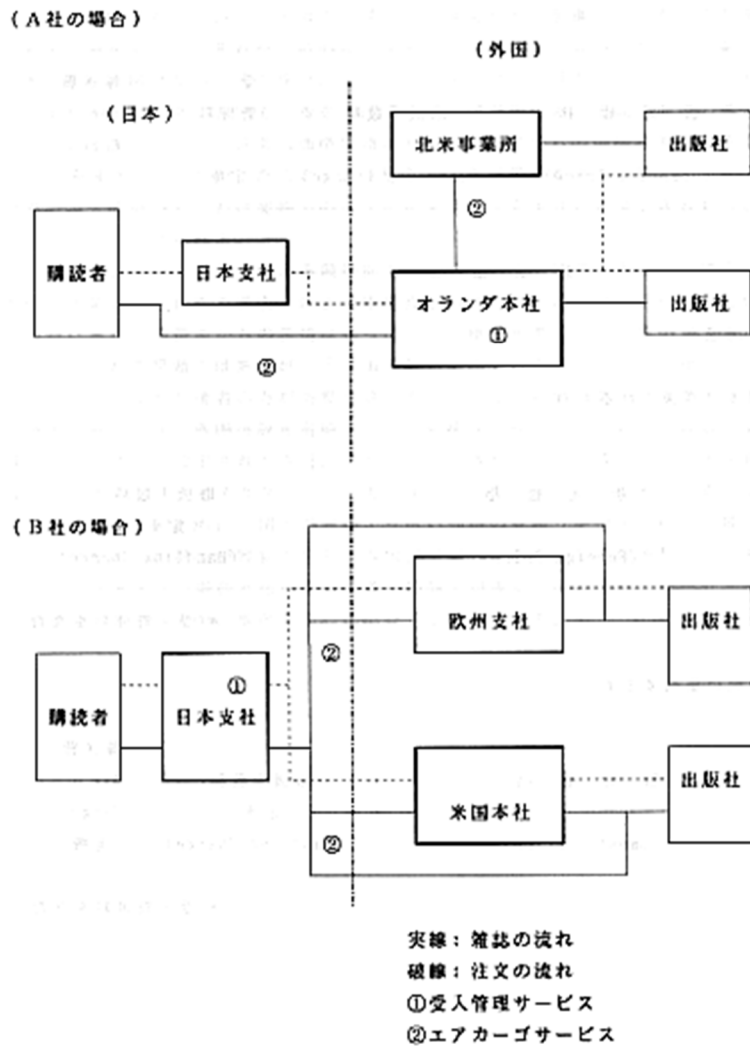
外資系業者の受入管理付外国雑誌の供給方式は、従来の出版者直送と違って雑誌取次業者が雑誌のチェックインとクレーム処理等を図書館に代わって行うもので、定員の削減、大学図書館の公開に伴うサービスの拡大等大学図書館を取り巻く厳しい情勢の中で業務の省力化につながるものであり、外国雑誌流通の新しい方向を示すものともいえる。(注)

受入管理システムは、雑誌の流通を変えるだけでなく、そこで蓄積された豊富なデータを利用して雑誌の発行状況や受付、クレームの処理状況等をオンラインネットワークで直接ユーザーにアクセスさせるものである。

(注) Kit Kennedy: The Cost of Global Serials; Pricing and Costs of Monographs and Serials. Haworth Pr. 1987, pp.79-89.

Kennedy氏は、情報化社会における雑誌の流通形態を Users(Library)--Suppliers (Vendor)--Sources(Publisher)の関係に分析し、Suppliersを単なる雑誌の供給業者ではなく、オンラインネットワークを駆使して出版者に代わって出版情報等の提供を行う中心的な存在と位置づけている。

<図1>外資系雑誌取次業者の流通形態



<図2> 外資系雑誌取次業者の価格構成図

(A社の場合)

版元価格 (Domestic Price)	取扱手数料 (Handling Charge)	受入 管理料 (定率)	輸送費 (Air Cargo) (実費)
--------------------------	----------------------------	-------------------	-------------------------------

基準価格

(B社の場合)

日本に直送されるもの

版元価格 (Foreign Price)	取扱手数料 (定率) (Handling Charge)
-------------------------	------------------------------------

* 受入管理料を含む

現地に集荷するもの

版元価格 (Domestic Price)	取扱手数料 (定率) (Handling Charge)	輸送費 (Air Cargo) (実費)
--------------------------	------------------------------------	-------------------------------

* 受入管理料を含む

2. 外国図書購入における競争原理の実現

国立大学図書館において外国図書の購入に競争契約方式を適用した例はこれまでも若干先例があるが、それが一般的な方法として定着してこなかったのは、第一次報告書で述べた随意契約方式の採用に係る主たる理由に立ち帰ることとなる。にもかかわらず昭和62年度において、複数の国立大学の図書館において競争原理の導入が実現できた要因としては、通常の価格協議においては従来からの価格水準を大きく打ち破ることができてこなかったこと、及び昭和62年度第一次補正予算にともなう外国図書の購入機会がとりわけ契約上のスケールメリットを十分に発揮できるものとなったことなどがあげられる。

さらに外資系企業の参入による競争拡大の面についても無視できない。従来、国内書籍取次業者（いわゆる書店）による価格設定の基本は「書店換算レート（定価）」の維持にあり、消費者からの苦情はもっぱらその価格水準の高さに集中してきた。後でも触れられる問題でもあるが、「外国出版元定価」と書店の「仕入原価」とは当然異なった（すなわち後者の方が当然安価なものとなる）数値であるにもかかわらず、

大学側に対しては「外国出版元定価」により見積りを提示するという一貫した姿勢に基づいて、価格が設定されてきた。これに対し、外資系企業の多くは、仕入原価を公表しないまでも、ディスカウント率を明示する方法をとっている。そのため、価格設定が明朗になるとともに、国内の書店より低い価格の見積りを提示し得る可能性が高く、競争契約への参加が容易である。外国図書購入にあたっての競争契約の実例については、外国雑誌の場合と比べて事例数（種類）が多く、そのすべてを紹介することは困難なため、C大学の事例を中心に紹介することとする。

(1) 外国図書の契約の特徴

<表1> 契約結果（概況）（その1）

	数量(1)	契約価格(2)	値引率(3)
分野・A	2,000	23,000	31.40
B	1,100	25,000	27.24
C	2,600	26,000	15.96
D	210	19,000	44.73
E	550	11,000	24.35
F	1,400	23,000	25.09
G	1,450	19,000	19.63
H	100	9,000	32.44

(1)概数、単位は冊

(2)概数、単位千円

(3)出版元定価額に対する契約価格の値引き率（%）

表1はC大学における昭和62年度政府第一次補正予算によって購入された外国図書の契約の概況であるが、この予算による外国図書購入はC大学の他12の大学で実施された。それらの契約に共通してみられる特徴は概ね次のとおりである。

- a. 契約方法に関して、同時期に全国一斉に13の大学で外国図書の競争入札が実施されたこと
- b. 各大学の購入契約とも新刊図書が大多数であった
- c. 契約の履行（契約対象物品の完納）の困難さが種々発生したこと
- d. 外資系企業の参入が実現したこと

(2) 競争原理導入の推進

昭和62年度に全国的規模で外国図書購入における競争契約の実績ができたことで、

その積極的側面を活用すべく、大学によってはその後も競争契約方式を取り入れるようになってきた。

<表2> 契約結果（概況）（その2）

	数 量(1)	契約価格(2)	値引率(3)
件名・A	1 SET	3,700	24.7
B	1 SET	3,900	24.0
C	1 SET	3,300	26.0
D	450	2,300	23.8
E	650	3,500	25.6

(1)概数、単位は冊

(2)概数、単位千円

(3)出版元定価額に対する契約価格の値引き率（%）

表2はその実施の具体例である。

具体的方法の一つは、一定のセットものの購入（件名A，B，C）である。特定出版社のもので刊行（流通）状況の把握がしやすい場合、1冊あたりの単価が相当程度高い場合、または規模（数量）において年度内に納入が実現できるものという判断をもとに契約の単位を設定することから、競争契約が実現される。

あるいは、個々の新刊図書についても一定規模において選定作業が集中的に、しかも納入の見通しを前提にした形で競争契約が実施されるならば、通常の随意契約の際の購入条件とは大きく異なった内容で契約にあたることのできる。（件名D，E）

（3）図書における競争契約の内容

契約事務の内容は契約の対象となる品名、仕様書及びその内訳の確定、入札の日程等の案の作成などの入札伺一式の準備、入札にあたっての予定価格の作成、入札結果に基づく契約書作成、納品とその内容確認といった一連の契約事務となる。

そのうちでポイントとなるのは、仕様書（内訳）の作成および予定価格の作成である。

1）仕様書の作成

図書の購入契約にあたっての仕様書の作成とは、図書の選定から入手の可否調査までの作業を含む。契約対象となる図書は確実に入手できるものに限られる。選定方法を工夫し、しかも契約規模（数量）を決定することにより契約条件の履行を遂行できることとなる。

まず、仕様の確定についての作業があげられる。図書の契約の際の仕様とは、新刊図書を前提とする場合、その内容は図書の選定と数量（契約規模）の確定といった部分に大半が充てられる。

昭和62年度補正予算による外国図書の購入契約の場合は、選定の前提となる予算規模が明らかとなっており、政府特定調達の対象となるケースも発生するかと考えられるが、その結果は、当調査研究班が把握している限りでは、各大学においては概ね、2,500万円を中心とした規模で契約が行われている。具体的には、予算規模に対応し、図書内容の分野ごとにまとめて契約の単位とした事例、同一出版社の発行物などをまとめて契約の単位とした事例、さらにはタイトル毎に契約をまとめた事例などがあげられる。

なお、さきに述べたとおり、契約履行の可否について見通しをつけることも仕様の確定段階で必要なことである。外国図書の契約の場合には様々な制約から十分に徹底されなかったが、一般的に、図書の契約は発行が確認されたものに限り契約対象とするということが原則として必要である。この刊行状況確認作業も契約事務の一環に含まれる。

第2に重要な部分としてあげられるのは仕様説明会の持ち方である。説明会は大学が契約事項を外部に公表する場である。それと同時に契約をいかに履行（完了）させるかを周知徹底する場としなければならない。

2) 参考見積の徴取

大学は入札の実施に先立ち、参考見積の徴取を行う。一般的には説明会終了時点から入札の実施に至る間において、契約の総価に関する参考見積を行う。これば通常契約の対象となる図書が多品種少量物品ということから、入札者の履行能力、及び調査能力について事前に把握するという役割を担う。参考見積の提出は文部省発注工事請負等契約規則の中において義務づけられているわけではない。しかし、能力の把握は契約担当の立場から、図書の場合は不可欠の事項といえる。参考見積は予定価格作成にあたっての市場価格調査の一環としての作業としても不可欠である。

3) 外貨調査

昭和62年度に行われた外国図書の競争契約の場合は正規の入札仕様説明会の実施に先立って、外貨を中心とする価格の事前調査を書店の協力を前提として大がかりに実施した大学が多数見られた。このような契約対象業者の協力を得るという形での外貨調査は国立大学が入札に付す物品とその仕様を調査するうえであまり適切とはいえない方法である。外国図書の価格（外貨）を確認することの困難さを反映した特殊事情といえる。

(4) 競争原理導入の結果と評価

1) 価格水準の変化と外資系企業の参入

競争原理導入の結果、価格面及び外資系企業の参入実現の両面において従来と異なる新たな側面が作り出された。そして価格の面と外資系企業の参入の実現は不可分離の事柄として作用したことが特徴と言える。外資系企業は国内の書店とは比べものにならない価格設定を行い、多数の契約実績をあげるに至った。一方、大学は契約の過程を通じて外資系企業の営業実態を直接確かめることができた。契約結果は大学側にとってはこれまでの予定価格の積算内容を再検討すべき状況をもたらすこととなり、また、今後の価格決定にあたっては無視できない効果として機能することとなるとともに、国内の書店に対し大きなインパクトを与えた結果となるであろう。

2) 契約履行上の問題点

いま一つの特徴(課題)は、契約対象物品の契約履行(完納)の点において若干の問題を残した点である。外国出版物の購入契約(一括発注)は対象物品(すなわち図書)が多品種少量のものであるという特殊性、しかも学術図書は一般図書と比べ、さらに少量の発行であるということを前提とする。文部省物品供給契約基準に照らし、完納できない場合の取り扱いを契約不履行とするか、契約変更の対象とするかについては、それぞれのケースにより、取り扱いが異なる。発行部数が一般の図書と比べ少数となる学術図書では、流通上の問題点として、つねに絶版あるいは品切れの状況が起こり得る。納入期限内に入手不可能に陥ることがあるということに対し、契約事務の上でどのように配慮をしていくかの問題は日頃の図書購入事務では見過ごされてきた点である。しかし、契約段階での大学毎の対応は様々で、契約書の条項に絶版等が生じた場合の処理まで明記した事例もあったが、大半は特に触れることなく事後処理で対応している。この点の整理は今回の昭和62年度補正予算による外国図書購入の実績を特殊ケースとみることなく、今後競争契約の一般的な事例とみるならば、図書館の現場として十分に検討することが必要であろう。

3) 予定価格積算にあたって

さらに予定価格の作成の仕方については外貨を基本とする点については、外貨の確認など、契約事務の範囲内で実行が困難な事項を有する。書店との一定程度の協力体制が不可避であり、しかも参考見積の位置づけにも関わり、今後の取り扱いに検討を要する。

(5) 外資系企業の特徴

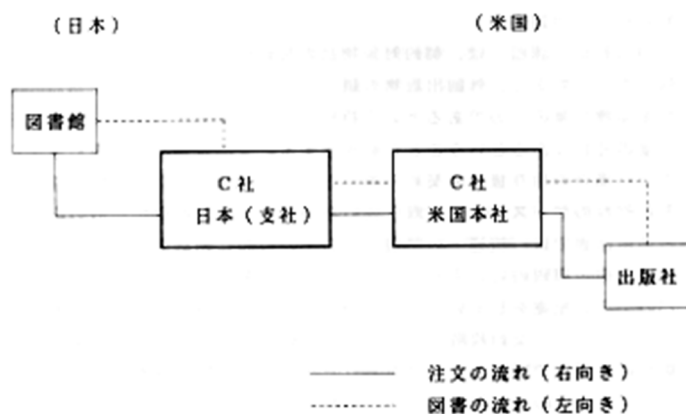
競争原理導入の過程で実現を見た外資系企業の参入に関し、われわれが確認し得た実態についてここで紹介する。なお、そのうち特に3)の点については一括契約にお

けるケースよりは通常の少量（額）発注のケースを前提に述べるものである。

外国図書購入契約に関し、国立大学図書館への参入の実績を有するC社は、本社を米国に置く。C社は米国でも最大の書籍取次業者であり、常に相当量の在庫を有し、永年にわたる書籍取次の実績とノウハウには定評がある。一方C社の日本法人は本社への注文の取次と顧客への代金請求が主な業務内容となっている。

1) 業務システム

<図1> 外資系図書取次業者（C社の場合）の流通形態



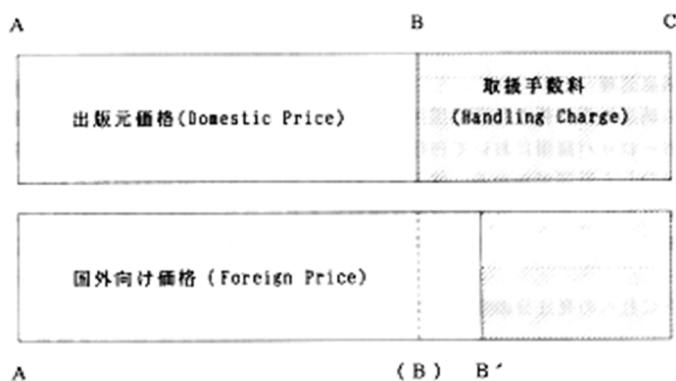
図書館から出されたオーダーはC社日本支社を経由して米国本社に郵送（伝送）され、そこでコンピューターに登録される。コンピューター処理により、在庫の有無が確認され、在庫のあるものは出庫の命令（コマンド）が出される。在庫のないものについては出版社に対して注文書が自動的に出力されるシステムとなっている。

このようにして集荷された図書は顧客別にパッキングリストともに梱包され、C社（日本支社）宛、エアカーゴで配送されてくる。日本支社は入荷した図書を点検し、請求書類を添付して図書館に宅配する。

また、注文の処理状況が毎月報告書として顧客宛に届けられるので、未納督促に頭を痛める図書館にとって業務上有効なデータを手にすることとなる。

2) 外資系図書取次業者における価格面の特質

<図2> 価格構成図（C社の場合）



$$\begin{aligned} AC \div AB &= 1.20 \\ AB' \div AB &\geq 1.15 \end{aligned}$$

C社の価格体系は米国の国内販売価格（通常国外向け価格との差は15%以上あるものといわれる）に納入時の実勢レートを掛け、それに2割の取扱手数料を乗せて請求されるので、かなり安価なものとなる。

とりわけ、国内代理店が円建てのものとして扱っているものほど波及効果は高いといえる。

<表1>内外価格差のサンプル（C社資料）

LIST OF PUBLISHERS, WHICH HAVE EXPORT PRICING POLICY (NOV.1986)
PUBLISHER EXPORT PRICE

Addison-Wesley	----- (Title by title) Average 10% higher
American Chemical Society	----- Flat 20% higher
Columbia U.P.	----- Flat 30% higher
Harvard U.P.	----- Flat 15% higher
Johns Hopkins U.P.	----- Flat 20% higher
McGraw-Hill	----- (Title by title) Average 15-20% higher
Prentice-Hall	----- (Title by title) Average 15-20% higher
Springer Pub	----- (Title by title) Average 10% higher
Univ. of California Press	----- Flat 15% higher
Univ. of Chicago Press	----- Flat 15% higher
Yale U.P.	----- Flat 15% higher

3) 納品処理

C社の納品処理に係る時間は国内代理店と比べて際だった早さはない。米国以外の、例えばヨーロッパ諸国において刊行された図書の場合は、ともかく一度米国を経由す

る分だけむしろ時間がかかる。納入率についてもC社の性格がいわゆる Wholesaler としての面が前面に出て、国内書籍取次業者、とりわけ専門書店といわれるところと比べるとサービスの質において劣る面すら存在することも事実である。

<表2> C社への発注分の処理状況（C大学の場合）

調査対象件数 (サンプリング)	所要日数合計	所要日数平均
100	9,101	91/冊

第3章 予定価格の算出

1. 外国雑誌の場合

第一次報告書では外国出版物の予定価格について、現在各国立大学附属図書館で一般的に行われている方法を分析してみたが、その論理構成には必ずしも明快ではない点もあった。今回は第一次報告書の現状分析結果をも踏まえながら、別の角度から試算を検討した。

なお、この試算はとりあえず外国雑誌をめぐる諸条件のもとに組み立てている。

(1) 方法論

第一次報告書で述べたように各国立大学は外国雑誌購入にあたって、概ね次のような予定価格算出方法を採用している。

$$\text{予定価格} = \text{外国定価} \times \text{換算レート} \dots\dots\dots (a)$$

また換算レートは次のように算出している。

$$\text{換算レート} = \text{基準為替レート} \times \text{係数} \dots\dots\dots (b)$$

係数は「外国定価」を円価に換算するとき乗じる定数であるが、これには書店の必要経費及び利益（以下、手数料という）が含まれていて、次の式で表わされる。

$$\begin{aligned} \text{係数} &= \frac{(\text{外国定価} \times \text{基準為替レート}) + \text{手数料}}{\text{外国定価} \times \text{基準為替レート}} \\ &= 1 + \frac{\text{手数料}}{\text{外国定価} \times \text{基準為替レート}} \dots\dots (c) \end{aligned}$$

┌──────────────────┐
└──────────────────┘
(手数料率)

以上が算出方法の概要であるが、問題とされる第1の点は手数料率の客観性であった。手数料率の算出が、一般物品の輸入契約の場合のように流通の過程で生ずる諸経

費を逐一積算する方法でなされているのではなく、単なる実績主義でなされているのでどうしても客観性に乏しいのである。

この手数料率の客観性の問題についてはすでに昭和55年9月、東京地区国立大学図書館協議会が「外国資料流通問題検討会第一次報告」において手数料率を構成する各要素を分析し、積算する方法の可能性を検討した経緯がある。その結果は、手数料構成要素としての項目の分析については詳細にわたったものの、それぞれの構成比率の算出という点では必ずしも有効な方法を提示したとはいえない限界をもったものであったが、以来、今日まで未解決な問題を引きずっているといえることができる。

問題とされる第2の点は「外国定価」であろう。「外国定価」とは海外出版社から直接ユーザーが購入する場合の「外貨による定価」である。ところが書店を通じた場合には書店は出版社からそれぞれの割合でディスカウントを受ける、すなわち「外国定価」よりも安く「仕入れ」しているのが通常の状態である。したがって係数方式のもとでは「外国定価」ではなく「仕入原価」とされなければならないが、各書店の「仕入原価」を把握することは極めて困難であるので、多くの場合は「外国定価」をもって「仕入原価」とみなしているというのが実状であろう。

以上のような現行の係数方式における主要な2つの問題についてこれまでとは異なった角度からのアプローチのしかたを検討したのが本章であるが、第1の問題点に対しては各要素の分析、積算というこれまでの考え方とは反対の方向、すなわち外側から全体を一度に掴んでしまう方法、企業の損益計算書から、「仕入原価」に対する「販売費・一般管理費+営業利益」の率を算出してその企業の営業活動全体の手数料率を導き出し、外国雑誌購入における手数料率の参考とする方法を試みる。また、第2の問題点に対してはある統計的なデータをもとに、「外国定価」に対する「仕入原価」を仮定する。

1) 係数算出方法

式(c)の係数は「外国定価×基準為替レート」に対する手数料率を表わす定数である。

ところで、式(c)の中の「外国定価×基準為替レート」及び「手数料」は損益計算書中の項目ではそれぞれ「売上原価」と「販売費・一般管理費+営業利益」に相当する。

従って、式(c)を損益計算書の用語に置き換えると次のようになる。

$$\text{係数} = 1 + \frac{\text{販売費・一般管理費+営業利益}}{\text{売上原価}} \cdots (c')$$

また一般に損益計算書では売上高は売上原価に販売費・一般管理費及び営業利益を加えたものに等しいので、次の式が成り立つ。

$$(\text{販売費} \cdot \text{一般管理費} + \text{営業利益}) = \text{売上高} - \text{売上原価} \quad \dots \dots \dots (d)$$

(c') 及び (d) から

$$\begin{aligned} \text{係数} &= 1 + \frac{\text{売上高} - \text{売上原価}}{\text{売上原価}} \\ &= \frac{\text{売上高}}{\text{売上原価}} \quad \dots \dots \dots (e) \end{aligned}$$

以上、損益計算書から売上高に対する売上原価の比を求めることによってその企業の営業活動全体における手数料率を算出し、これを外国雑誌購入における係数の参考とするのである。

表1は外国出版物を扱う（洋書輸入、外国雑誌取次を扱う）書店5社の最近過去3決算期にわたる損益計算書から売上高、売上原価、販売費・一般管理費、営業利益を取り出し、売上原価に対する売上高の比すなわち係数を割り出してみたものである。

5社の中には大規模書店から中小規模書店まで含まれている。うち、A、B社の場合は一般商品の輸入販売等の他の営業品目による売上が相当部分含まれているが、他の3社はほぼ洋書輸入販売専門である。

これら書店の損益計算書から見る限り各決算期の営業利益は1-2%程度であり、逆に売上原価に対する販売費・一般管理費+営業利益の率（すなわち手数料）は30-37%であり、損益計算書でみる限り書店の営業内容は意外に諸経費の占める率が高いことに驚かされる。なお、専門型のC、D、E3社とA、B2社の間には営業規模に相当な差があるが、係数を見ると際立った差が身受けられない。

<表1>国内各書店の営業内容

	A 社	B 社	C 社	D 社	E 社
(決算期)	60.8-61.7	60.9-61.8	60.4-61.3	60.2-61.1	60.12-61.11
売上高	84,226	60,058	3,267	597	1,082
売上原価	62,281	45,814	2,510	443	840
販売・一般管	20,981	12,774	665	145	240
営業利益	964	1,470	92	9	2
<係数>	1. 3 5 2	1. 3 1 0	1. 3 0 2	1. 3 4 7	1. 2 8 8
(決算期)	61.8-62.7	61.9-62.8	61.4-62.3	61.2-62.1	61.12-62.11
売上高	85,892	65,006	3,127	583	1,090
売上原価	63,182	49,664	2,392	425	827
販売・一般管	21,988	14,018	675	151	261
営業利益	722	1,324	60	7	2
<係数>	1. 3 5 9	1. 3 0 8	1. 3 0 7	1. 3 7 2	1. 3 1 8
(決算期)	62.8-63.7	62.9-63.8	62.4-63.3	62.2-63.1	62.12-63.11
売上高	60,216	71,038	3,521	603	1,194
売上原価	43,887	53,739	2,676	449	870
販売・一般管	15,558	14,053	736	150	269
営業利益	771	3,246	109	4	55
<係数>	1. 3 7 2	1. 3 2 2	1. 3 1 6	1. 3 4 3	1. 3 7 2

「販売・一般管」とは販売費・一般管理費のこと。単位は百万円。

表2は中小企業庁編の「中小企業の原価指標」から国内で営業する書籍小売業（主として和図書の小売販売）について同様に算出した平均的係数を示したものである。この場合の書籍小売業とは国内和図書の小売販売を主とするいわゆる「本屋さん」であるが、係数から見ると表1の割合に近い。

<表2>国内書籍小売業における係数

決算期	60.4-61.3	61.4-62.3	62.4-63.3
<係数>	1. 2 9 0	1. 2 9 4	1. 3 0 2

表3は国内の他の産業の場合と比較してみるため、日本開発銀行編の「経営指標ハンドブック1988年版」中の各業種毎の損益計算書から全業種及び主要業種の平均的係数を求めてみたものである。

<表3>各業種における係数

	全業種	総合化学	医薬品	繊維	鉄鋼
<係数>	1. 1 6 2	1. 3 0 5	2. 1 1 6	1. 2 5 8	1. 2 1 9

一般機械	電気機械	卸売業	総合商社	小売業	サービス
1. 2 5 3	1. 3 0 0	1. 0 7 9	1. 0 1 4	1. 3 2 1	1. 5 1 2

全業種を通じての係数は1. 1 6 2であって表1の書店の場合よりもかなり低いといえることができるが、各業種別に見てみると医薬品から総合商社までかなりの違いがある。医薬品の場合は研究・開発経費や広告宣伝費等の営業経費の占める割合が極端に高く、逆に卸売業や総合商社の場合はそうした経費の割合が極端に低いことを示している。表1の書店の場合は同じ輸入ではあるが総合商社の場合とは全く異なったパターンを示していて、小売業の場合に近い。表2の書籍小売業の場合も含めて小売業的な労働集約型の体質からきているのであろう。

なお、外資系企業参入の事例で見たように、このたび市場参入した外資系企業の場合もその成功の理由は仕入価格の有利さにあるのであって、手数料率の面ではさほど国内各書店に比べて格別に安いというデータは出ていない。

以上、書店に対する標準的な手数料率を損益計算書から割り出そうという試みであるが、この試論では表1から、仮に書店の手数料率を概ね30%であるとし、係数を1. 3 0 0と仮定しておく。

2) 仕入原価

すでに述べたように「外国定価」ではなく「仕入原価」が把握されなければならないが、これは極めて困難である。その理由はわが国の書店がこの点に関して非協力的であるからである。わが国の書店は外国雑誌を自ら仕入れた商品のように扱いたがっていて、取次業としての手数料で生きるとは考えていない。ディスカウント分は企業努力で勝ち得た当然の取り分としてユーザーに還元する考えはなく、また企業秘密として知らせようもしないのである。永年の間、さしたる競争もない随意契約の歴史の中で培われてきたわが国における外国出版物に関わる商慣習であるといえることができるだろう。この点は外資系企業の場合と著しく異なるところのようである。外資系企業の成功は手数料率が低いためにもたらされたというよりは、ディスカウントをユーザーに還元するということによってもたらされている。今後、外資系企業の参入等により競争が激化してくるときにはわが国の書店もディスカウント部分で勝負をせざるを得なくなるであろう。

このように現状ではディスカウントの実態は闇の中であるので、ここでは「状況証拠」から算出した平均的、近似的なディスカウント率をもって、一般的なディスカウント率というものを想定し、外国定価に乗じて仕入れ原価に換算することにする。具体的に第一次報告書付属資料として報告したアメリカ、カナダの学協会誌のディスカ

ウント率約7%を平均的なディスカウント率として採用する。もちろん、これは学協会雑誌における実態であって一般商業誌の場合は事情が異なるはずであるが、少なくとも学協会誌における7%以下ではないはずである。このような考え方からすれば仕入れ原価と外国定価の関係は次のようになる。

$$\text{仕入れ原価} = \text{外国定価} \times 0.93$$

(2) 予定価格算出の例

前項の1)及び2)における方法論によって仮定した係数及び仕入れ原価は次のようであった。

$$\text{係数} = 1.300$$

$$\text{仕入れ原価} = \text{外国定価} \times 0.93$$

これをもとにして式(a)の予定価格算出式を展開すると次のようになる。

$$\begin{aligned} \text{予定価格} &= \text{外国定価} \times 0.93 \times \text{基準為替レート} \times 1.300 \\ &= \text{外国定価} \times \text{基準為替レート} \times 1.209 \end{aligned}$$

この式は外国定価そのものをベースとして予定価格を立てざるを得ないときは係数を1.209として、すなわち、書店の手数料率は20.9%として考えれば良いという仮説を示しているのである。

(3) 今後の課題

これまで見てきたように今回の試案は「手数料率」と「仕入れ原価」の2つの点についてこれまでとは異なった角度から検討したのであるが、それについて未検討となった点も残されている。その主なものは手数料率と手数料額の関係である。試案の方法による場合、余程のことがない限り手数料率はほぼ大差ないものとなるであろう。一方為替相場の方は大きく変動し得るので、手数料の額でみると著しく不均衡な結果が出ることであろう。手数料の大半が国内円ベースでの経費だとすると、同じものを購入するのに毎年大きく手数料額が変動することになるのである。この点に対応するためにはやはり前年度の手数料額の実績を加味する別の仕掛を考えておく必要があるが、今後の課題としたい。

また、今回の試案は、図書取次業者(書店)に対する「標準的な手数料率」を前提

にした予定価格算出方法である。実際の購入契約に際し「標準的な手数料率」によって算出した方がよいのか、他の一般物品の購入契約にみられるように「個々の契約業者の手数料率」を算出すべきなのかについては、今回の調査研究班では十分な検討をすることはできなかった。国の会計手続きの原則に照らせば、契約を結ぶ「個々の業者」ごとに算出すべき性格のものであろう。しかし、外国雑誌（あるいは図書も含めて）の出版状況及び流通状況の特殊性を考慮すると、なお検討を要する課題であろう。

仮に個々の業者ごとに手数料率を算出する場合には、それぞれの業者の「損益決算書」に依ることの他、業者が国立大学に業務契約を希望する際に、当該大学等に提出する「一般競争（指名競争）参加資格者名簿登録申請書」に添付する「経営規模等総括表」に依拠することが、実務上容易である。同表中、経営比率を審査する目的で設けられている「流動比率」をもってあてることが可能だからである。

「流動比率」とは、総資本純利益率に相当するものであり直前決算期における流動資産の額を流動負債の額で除した数値を百分比で表わしたものである（予決令第72条の規定による各省各庁の長が定める一般競争参加資格者等の定めについて）（文部省会計課長通知）

2. 外国図書の場合

外国図書の購入は雑誌と異なり、少額において契約を行うケースが非常に多く、予定価格を作成する機会と方式に大きな違いを生ずる。通常の場合は購入価格決定のもとになる換算レートの決定のみを行っているのが実状である。

ここでは通常行われているケースからいったん距離を置き、主として競争契約を中心とする予定価格算出の考え方について、試案を示し提案を行うこととしたい。

（1）予定価格算出の基本方式

競争契約の場合は予定価格は総価で算出される。

<算出事例、その1>セットものを中心とする場合

基本的考え方は外貨（カタログ定価）に諸経費を積算し、手数料を加算する方式である。

- a. 本体価格（外価）：（Catalog Price など） (C)
- b. 輸入の際の保険料：（Insurance） (I)
- c. 輸送に係る経費：（Freight） (F)
- d. 換算レート：契約日直近の外国為替レート (R)
- e. 諸経費：通関関係諸経費、国内運送関係経費など (K)
- f. 手数料率：C I F（あるいはC F）、もしくはF O B（free on board：本船渡

し価格)の規模に応じ、大学が設定する率・・・・・・・・・・(M)

$$\begin{aligned} \text{予定価格積算の骨子} &= \text{C I F} \times \text{R} + \text{K} + \text{C I F} (\text{M}/100) \times \text{R} \\ &= \text{C I F} \times [1 + (\text{M}/100)] \times \text{R} + \text{K} \end{aligned}$$

<積算事例、その2>個々の新刊図書を集積する場合

この場合の特徴は上記と異なり、入手先(出版社等)が不特定(多数)であり、一点ずつの経費及び手数料の積算を契約対象の一点毎に全点行うことは事実上不可能である。言い換えれば、一点毎の購入の場合と同様であるため、ひとまず通常の購入換算レートの適用を出発点とする。

- a. 外貨：出版社カタログ等により確認
- b. 換算レート：通常の購入時に適用するレートに基づく

$$\text{予定価格積算の骨子} = (a \times b) 1 + (a \times b) 2 + \dots + (a \times b) n$$

<参考見積の採用>

上記1、2とも予定価格積算の過程において、参考見積を徴取することはさきに述べた。参考見積の結果によっては当初設定した予定価格は再調整される。

(2) 基本方式(その1)

大学が輸入物品の購入契約をする場合はC I FもしくはF O B価格に対し、大学が設定する手数料率をかけ、業者の利益分を積算する。図書の契約の場合もできる限りはその方式によることが求められ、そのための手数料率の設定をすることとなる。

1) 手数料率の算出

基本方式における手数料率は一般の輸入物品に適用される率とは異なった数値を採用している。その理由は外国図書購入にあたっての数量、手数等がその他の物品とは大きく異なることによる。それでは外国図書に適用し得る手数料率とはどの程度の数値を妥当とするのかが問題となろう。本項においてその手数料算出について試みることにし、今後の参考資料として検討できればと考える。

<表1>参考見積と手数料
(事例1)

書店名	見積価格 (A)	本体価格 (CIF)	諸経費額 (K)	手数料額 (M ¹)	手数料率 (M ²)
a	3,883,000		85,280	534,551	16.39
b	3,977,600	3,260,169	68,000	649,431	19.92
c	3,907,000		71,050	575,781	17.66
d	3,870,000		111,200	498,631	15.29

(事例2)

書店名	見積価格 (A)	本体価格 (CIF)	諸経費額 (K)	手数料額 (M ¹)	手数料率 (M ²)
a	3,650,000		64,600	729,163	25.52
b	3,581,000		70,000	654,763	22.92
c	3,626,000		64,000	705,763	24.70
d	3,626,000	2,856,237	64,070	705,693	24.70
e	3,580,000		61,200	662,563	23.19
f	3,620,000		85,000	678,763	23.76
g	3,600,000		66,000	677,763	23.72
h	3,602,000		81,800	663,963	23.24

注 (1) $M^1 = A - (CIF + K)$
 (2) $M^2 = (M^1 / CIF) \times 100 (\%)$

<表2> 参考見積と契約結果における手数料の関係

		件名・B		件名・C	
		(1)	(2)	(1)	(2)
K	MAX	111,200 円	(同左)	85,000	(同左)
	MIN	68,000	(同左)	64,000	(同左)
M ¹	MAX	649,431 円	415,831	654,763 円	351,763
	MIN	498,631	372,631	729,163	330,763
M ²	MAX	19.92 %	12.75	25.52 %	12.31
	MIN	15.29	11.42	22.92	11.58

表1は第2章の外国図書における競争契約の事例紹介のうちの表2から2件を取り出し、その契約の際の実績に基づいて手数料を算出してみたものである。

表2は各々の参考見積における最高・最低の数値(1)を取り出し、その数値を契約結果にあてはめてみた場合の数値(2)との関連を一覧表にまとめたものである。

2) 算出結果とその分析

件名BとCとでは参考見積の段階では諸経費額と手数料の積算について数パーセントの開きがみられる。しかし、入札(契約)結果においては2件とも近似の数値に収斂していることがこの表から明らかになる。

もっとも明らかなのは契約結果についてはほぼ12%程度の手数料率に収まっていることである。

参考見積における書店側の設定する手数料は、書店側からすればいわば取り分としての希望数値ということができよう。一方契約結果における手数料は、営業上ぎりぎりの判断の下に設定された数値としてみることができる。

したがって、大学が予定価格算出にあたって設定する手数料率は当然のこととして両者の間におさめられる数値となろう。

なお、さらに検討されなければならないのはこの数値が適用できるケースの普遍性であろう。事例における2件はともにCIF価格の規模において300万円を前後するもので、通常の競争契約の中にあつて、一応小規模なものといえる。一般の輸入物品の購入契約の際にもCIF価格の規模によって手数料率にある程度の幅お与えている。それを図書の場合にも考えることは必要であろう。そう考えるならば、事例における規模において設定される率はあらゆる契約のケースの中では最高値にかなり近い数値といえよう。

(3) 基本方式(その2)

個々の新刊図書にあてはめられるべき換算レート(係数)の算出を雑誌と同じように係数に基づいて試算することとする。これも第2章で紹介をした契約の事例による試算である。

1) 係数の算出

<表3>外国図書契約における係数

	分野・A	分野・B	分野・F
外貨集計額 (P ¹)	22,273 千円	23,082	20,770
参考見積額 (P ⁿ)	(略)	(略)	(略)
係数(1)	1.122	1.239	1.201
	1.144	1.165	1.213
	1.129	1.191	1.198
	1.136	1.137	1.184
	1.169	1.239	1.227
	1.198	1.161	1.227
	1.126	1.166	1.278
	1.129	1.174	1.201
	1.086	1.191	1.200
	1.150		1.200
	1.122		1.200
1.221			
1.183			
(MAX)	1.221	1.239	1.278
(MIN)	1.086	1.137	1.184
係数(2)	1.044	1.078	1.107

係数(1) : P^n / P^1

係数(2) : 契約額 / P^1

表3における3件の事例はいずれも外国図書の契約実例である。表の中で外貨集計として表わした額が予定価格を算出する際の基礎の数値となる。

2) 算出結果とその分析

3件とも契約の規模はかなり大きなものといってよい。この集計結果からは個々の新刊図書の契約の係数としてはかなり最低数値に近い値が出ているとみることができよう。参考見積による係数と契約結果でみる限り、その係数の設定の仕方は個々の新刊図書の一括契約に対して設定されたというよりは、まとまった輸入契約に対する係数とみることができる。

この結果から、第1にスケールメリットをこのような規模にまで拡大した場合には図書の購入といえどもある程度は図書の特殊性から離れた価格設定ができるということ、第2に、契約の実績という観点から大学としてはこのようなケースに対しての係数の指針をここから把握できたことがあげられよう。ただし、この数値にもどこまでの普遍性を持つことができるかを慎重にみておく必要があると思われる。この契約が緊急輸入を前提とする補正予算に基づくという特別な環境にあったこと、あるいはこ

のような規模において新刊図書を一括契約するということが書店側も慣れていなかったことなど今後も同じ条件の下に契約が実施されることが保証されていないことによる。

(4) まとめ

以上、外国図書の輸入予定価格の算出にあたっての基本方式と其中における書店取り分としての手数料（率）あるいは係数について、契約の実例を基とする試算によりそのあるべき数値を探ってみた。この試算方法は前項の外国雑誌において試みられた書店の営業実績からの分析とは角度を異にする。外国雑誌の場合を外側からの分析とするならば、外国図書は一応のところ内側からの分析ともいえよう。前者の分析のうち対象の書店の営業内容は実は外国雑誌に限定されているわけでもなく、したがって、内側からのアプローチによって前者をさらに肉づけできればと考えた結果でもある。

手数料率においては比較的小規模の契約に対し、係数の設定については大規模なものに対する試算を試してみた。これからの課題としてはあらゆる規模とケースに対しさらに普遍性のある数値を設定していくことができるかであろう。

第4章 外国図書の直接購入

図書館が外国図書を購入する際に採用している最も一般的な方法は、図書の輸入代理業務を行っている国内の書店から購入する方法である。その場合、国内の書店は、外国の出版社あるいは書籍取次業者から外国図書を輸入した上で自社の商品として大学に納入している。

そのため、この方法によって購入した図書については、図書の輸入に際し国内書店の手を経由することから生じる諸経費の考え方、並びに予定価格の積算方法に種々の問題が生じ、外国図書の適正な価格の判断を困難なものにしている。

そこで、外国図書の輸入に際し、国内の書店の手を経ずに大学が直接外国の出版社や書籍取次業者から購入をする（以下外国図書の直接購入という）場合と、国内の書店を通して購入する場合とでは、どのくらいの価格の差異が見られるかを計測し、また、今後の外国出版物購入業務の改善の参考を得ることを目的として、H大学でこの試みを実施した。以下にその方法の概要と問題点を述べる。

1. 直接購入の対象資料

H大学附属図書館は、中央館であり、全学の図書購入の手続きを集中して行っている。そこで、H大学の教官・学生から購入希望のあった教育研究用単行書のうち外国で出版されたものを直接購入の対象とした。

2. 直接購入業務の実施経過

まず昭和62年10月、海外出版社34社、書籍取次業者13社に取引照会と販売目録の取り寄せを行った。この取引照会に回答のあったものは23社である。翌11月に、その中から書籍取次業者2社、イギリスに本社を置くB社と、オランダのG社を選出し、イギリスとアメリカで出版された図書を90冊、その他ヨーロッパ各国で出版された図書を51冊発注した。発注に際しては、あらかじめ図書購入指示書(CONDITIONS OF PURCHASE OF BOOKS)(別紙参照)を送付した。その主な内容は、以下の項の通りであり、これらの条件に同意を求め署名して返送させた。

- 1 支払方法は図書到着後に支払をする後払いであること
 - 2 未着図書については支払いを行わないこと
 - 3 インボイスは3通用意すること
 - 4 一回のインボイスによる発注は50万円以下で行いたいこと
- (なお、直接購入の実施にあたっては、実際に直接購入を行っている国立国会図書館、上智大学図書館等の方法を参考にした。)

こうして発注した図書のうち、62年度中にB社分68冊、G社分42冊が到着した。輸送方法はSAL (Surface Air Lift) によっているので、速いものでは発注後2週間で到着した。その一方で入手不可能の図書についても逐一その旨の報告を送ってきた。また残りの図書についても63年度に入ってから、入手できしだい送付してきた。

その間、図書の現物輸送とインボイスに関連して、いくつかのトラブルが発生した。例えば、B社分で、インボイスは到着したが現品が直ちに到着しなかったものが1件あった。B社に問い合わせたところ、現品が郵送されてくる間に他の郵便物と紛れて遅れる事が時々あるとのことであった。結局1ヵ月半後には現品が到着した。また、G社分のうち現品は到着したがインボイスのなかったものが1件、インボイスが1通しか届かなかったものが1件、B社分のうち現品は到着したがインボイスのなかったものが1件あった。インボイスの総件数は30件強である。その他、発注番号の不明確なものや、英語版と独語版の取り違い、送金内容の問い合わせ等が数件あった。

現品が到着したものについて、3通のインボイスを各々見積書、納品書、請求書とみなして、支出負担行為事務及び支出事務を行った。その際インボイスには署名がないので、取引先代表者の署名のある図書購入指示書を必ず添付するようにした。支出負担行為額及び支出額は、支出官事務規程第21条による外国貨幣換算率を定める大蔵省告示によって円換算した。

3. 直接購入事務の分析

(1) 購入価格について

今回の直接購入によって得られた価格を、仮に国内の通常の換算レートで購入する場合の価格と比較してみると表1の通りとなる。その結果から分析すると、国内業者から購入する場合と比べると、直接購入の場合、当該書籍取次業者の本国の出版物については、H大学における国内購入の際の通常の購入価格レート（昭和63年1月現在）と直接購入の際の直接購入レート（いわゆる支出官レート、昭和63年1月現在）との差額分が、当該書籍取次業者に係る諸経費（輸送料、手数料等）を無視すれば、次の通り割安になる。

通常購入価格レート	1ポンド	= 320.40 円 : 1	ギルダー	= 93.45 円
直接購入レート	1ポンド	= 231.00 円 : 1	ギルダー	= 71.00 円
差額	1ポンド当り	89.40 円 : 1	ギルダー当り	22.45 円

ところが当該書籍取次業者の本国以外の出版物の場合には、その差額分は殆ど無くなってしまい、むしろ日本国内での通常購入価格より高くなる場合もある。特にアメ

リカの出版物は当時急速に進行したドル安のため軒並み通常購入価格より高くなって
いる。これは書籍取次業者にとって他国の図書を扱うための輸入業務が加わることに
なり、割高になるためと思われる。

<表1>直接購入外国図書価格分析表

* 出版元定価は、アメリカ- Books in print、ドイツ- Verzeichnis Lieferbarer

Buecher、イギリス- British books in print、その他図書のジャケットによる。

* 直接購入価格はインボイス価格×支出官レート

(1 ギルダール=71.00 円；1 ポンド=231.00 円)

* 購入予想価格は出版元定価×本学換算レート

(1 ギルダール=93.45 円；1 ポンド=320.40 円

1 マルク =102.35 円；1 ドル =176.00 円；1 フラン=31.15 円)

* 国内C. P. 価格は、国内書店のカタログ・アナウンスの価格である。

* 差額は、「購入予想価格」－「直接購入価格」である。

* 割合は、「直接購入価格」÷「購入予想価格」である。

G社分(一部)			海外直接購入		国内購入(予想)			
国名	刊年	出版元定価	インボイス 価格G	直接購入 価格 円	C.P. 価格円	購入予想 価格 円	差額 円	割合
WG	87	74.00 M	88.50	6,283.50	8,880	7,573.90	1,290.40	0.82
US	83	16.95 \$	53.50	3,798.50	6,630	2,983.20	- 815.30	1.27
WG	87	29.80 M	33.75	2,396.25	3,580	3,050.30	535.78	0.79
HO	86	275.00 G	275.00	19,525.00	30,250	25,698.75	6,173.75	0.76
FR	87	150.00 F	62.50	4,437.50	5,250	4,672.50	235.00	0.95
HO	84	275.00 G	275.00	19,525.00	27,500	25,698.75	6,173.75	0.76
WG	84	96.00 M	110.50	7,845.50	10,140	9,792.00	1,946.50	0.80
US	83	31.50 \$	120.80	8,576.80	12,320	5,544.00	-3032.80	1.55
HO	85	242.00 G	242.00	17,182.00	22,000	22,614.90	5,432.90	0.76

B社分(一部)			海外直接購入		国内購入(予想)			
国名	刊年	版元定価	イギリス 価格 円	直接購入 価格 円	C.P. 価格 円	購入予想 価格 円	差額 円	割合
UK	87	25.00 円	25.00	5,775.00	9,000	8,010.00	2,235.00	0.72
US	87	25.00 \$	17.20	3,973.20	5,500	4,400.00	426.80	0.90
UK	88	30.00 円	30.00	6,930.00	10,800	9,612.00	2,682.00	0.72
US	84	55.00 \$	44.00	10,164.00	13,070	9,680.00	-484.00	1.05
UK	87	27.50 円	27.50	6,352.50	9,900	8,811.00	2,458.50	0.72
US	84	39.95 \$	34.95	8,073.45	12,390	7,031.20	-1042.29	1.15
US	82	39.95 \$	29.50	6,814.50	9,080	7,031.20	216.70	0.97
US	86	7.95 \$	7.15	1,651.65	1,750	1,389.20	-252.45	1.18
UK	87	18.00 円	18.00	4,158.00	6,480	5,767.20	1,609.20	0.72
US	82	8.00 \$	6.80	1,570.80	1,610	1,408.00	-162.80	1.12

WG: 西ドイツの出版物 H0: オランダの出版物 FR: フランスの出版物
 US: 米国の出版物 UK: イギリスの出版物

(2) 直接購入に係る諸経費について

上記の通常購入価格レートには図書の輸入原価(直接購入レートに等しいとみなす)の他に国内業者に係る諸経費(いわゆるマークアップ額)が含まれており、差額分がそれに当たると思われる。そこで直接購入事務の際、特別に必要となると思われる業務について(1)消耗品費(海外封筒等)、(2)雑費(送料等)、(3)人件費の3点の諸経費を試算してみた(表2参照)。それによると発注図書141冊、取引業者2社の場合の諸経費率は9.1%となった。国内業者に係る諸経費には他に、営業費、宣伝費、利益等があるが、今回の試みではそれらは分析しえなかった。

<表2>直接購入事務諸経費積算 (時給1,230円) (注)

	業務内容	消耗品費		雑費		人件費		日数
			円		円		円	
発注準備	発注調査 (外貨調べ) 取りよせ	海外封筒 50通 (@40)	2,000	送料 50通 (@100)	5,000	住所調 手紙書 717'8h	9,840	2-6 週間
契約	発注条件作成 発注条件送付	海外封筒 2通 (@40円)	80	送料 2通 (@100)	200	手紙書 717'4h	4,920	2-3 週間
発注	発注票作成 発注票送付	発注票 140枚 (@10円)	1,400	送料 2通 (@450)	900	手紙書 発注票 717'4h	4,920	2-12 週間
受入	インボイスの確認 到着図書検収	海外封筒 2通 (@40円)	80			受入フェ ック 2h	2,460	
支払	海外送金取組 依頼書作成・ 外国送信請求 書等作成			日銀手 数料等 大学で は支払 わず	8,000	各書類 作成 1h	1,230	
クレーム	図書・インボイス 不着処理等 送金の通知	海外封筒 10通 (@40円)	400	送料 10通 (@100)	1,000	手紙書 717' 20h	24,600	2-3 週間
計			3,960		13,100		47,970	

注) 時給算出では国家公務員給与等実態調査の公務員の平均給与月額(昭和62年分)によった。それによると行政職俸給表(一)5級相当以下の職員(平均年齢37.01歳)の平均基準内給与月額は、216,530円である。従って、

$$216,530 \div 4 \text{週} \div 44 \text{時間} = 1,230 \text{円を時給とした。}$$

*経費の合計は、3,960円+13,100円+47,970円=65,030円であった。従って発注図書141冊、購入図書110冊(購入金額718,300円)の場合の諸経費率は、

$$65,030 \text{円} \div 718,300 \text{円} = 9.1\% \text{ となった。}$$

*購入金額のうち海外業者の手数料は、64,200円であり、海外業者手数料率は、

$$64,200 \text{円} \div (718,300 \text{円} - 64,200 \text{円}) = 9.8\% \text{ となった。}$$

(3) 直接購入に置ける予定価格の算出

海外書籍取次業者自体の営業費、宣伝費、利益等は、購入対象図書が当該書籍取次業者の本国の出版物であれば、その出版物の定価(外貨)に含まれていると考えられる。また、海外書籍取次業者自体の手数料率は、表2のとおり今回の場合9.8%となったが、この手数料は輸送料、梱包料等が主であり、一回の輸送の冊数及び重量に

よって10%弱から30%強の違いがある。極端な場合、少額の図書を一冊直接購入した場合手数料の方が図書価格より高くなる可能性もある。従ってこの手数料は発注図書の価格に対する率ではなく、輸送回数に係る固定額と考えるべきである。また特定の出版元については5%~20%のディスカウントがあり、直接購入対象図書の選定の際には考慮すべきであろう。

以上のことから直接購入の場合の予定価格の構成は以下のように考えられる。

$$\text{予定価格} = \text{C I F 価格} [\text{外貨} \times (1 - \text{出版元ディスカウント}) + (\text{保険料} + \text{輸送料}) \times \text{輸送回数}] \times \text{支出官レート}$$

(4) 購入事務について

2. 「直接購入事務の実施経過」の項でも述べたように、当該書籍取次業者の本国の出版物については、速いもので2~3週間以内に到着するものがあるが、第三国の出版物では1月以上かかった。今回の試みでは30件強のインボイスを扱ったが、その2割のものについてなんらかの事務連絡通信文を書かなければならなかった。外国図書の直接購入にはこうした煩雑なクレーム業務が多くつきまとう。しかし、必ずしも手に負えない業務ではない。外国図書は全世界に流通し、それぞれの国で市場価格の異なる商品である。そうした外国図書の特性を踏まえ、適正な選書と適正な業者選定を行い、有効な直接購入の方法を確立すれば、外国図書を割安に購入し、また迅速に納入することは可能であるといえるであろう。

4. 直接購入の問題点

(1) 契約方式の問題

今回の直接購入の契約方式は、随意契約によった。その根拠法令としては、会計法29条の3第4項及び予決令102条の4第3項の緊急の必要による場合と、会計法29条の3第5項及び予決令99条第3項の小額契約の場合によった。緊急でなくまた多額の契約を必要とする場合の具体的方法については、なお検討を要する。

(2) 支払方法の問題

今回の直接購入に当たっては、実施に先立って、海外出版者34社、海外書籍取次業者13社に料金後払いの可否を問うた。その結果、大学図書館との購入契約であれば海外の企業であっても、書籍については後払いをしているものが多数であることがわかった。しかし、ドイツの出版社等では前払いの支払方法を原則としている業者があるので、契約の取り交わしの際には注意が必要である。前払いを原則とする海外業者との間での直接購入の有効な方法は今回見出しえなかった。

(3) 未着図書の問題

今回の直接購入事務では、インボイスは発送されたが現品が到着しないといういわゆる未着図書は実際には生じなかったが、未着図書は現実には生じうることであり、その対策を講じておく必要がある。今回の場合は、未着の図書は支払わない旨を最初の図書購入指示書で明記し、また輸送図書には保険を掛けるよう指示しているが、未着であることを証明するのは困難であるかもしれない。ちなみに、郵便事故の場合、郵便物取調請求によって行方不明の郵便物を探すという手続きがある。

また、現実に未着図書に関して係争が起こった場合の対処の仕方（損害賠償等）も検討しておく必要があるであろう。

5. 直接購入の課題

(1) 契約基準の整備

図書の購入に際して、国内の業者に対しては文部省発注工事請負等契約規則を遵守する旨の契約を行っているが、直接購入の場合は文部省発注工事請負等契約規則第28条第2項により、物品供給契約基準に定めるもののほか、必要な事項を加えた上で契約する必要がある。今回は別紙1の図書購入指示書によってこれにかえたが、全国の国立大学が直接購入を行えるためには、欧文による統一された物品供給契約基準を作成する必要があるであろう。

(2) 通知書の検討

国際商取引では通知書といえるものはインボイスだけである場合が多く、見積書・納品書・請求書を揃えるのは容易ではない。今回は、文部省発注工事請負等契約規則第31条ただし書きによりインボイス3通でこれにかえた。今後、外国図書の直接購入の普及を考えると国際商取引の際における見積書・納品書・請求書の取り扱いについての検討を期待したい。

(3) 職員の養成

外国図書の直接購入事務は一種の国際商取引を行うのであり、事務連絡のための手紙の遣り取りも頻繁に行わなければならない。従って、国際商慣習にある程度習熟し、相応の外国語能力を備えた職員を養成する必要があるであろう。

(4) 消費税について

平成元年4月から「消費税法」が適用されるが、同時に「輸入品に対する内国消費税の徴収等に関する法律」も改正され、同法第14条（免税等）の改正により関税率法第14条4号に定める「記録文書その他の書類」については消費税が免除されることになった。これに伴って直接購入の図書についても消費税は免除される。

(別紙) 図書購入指示書

To 取引相手会社

CONDITIONS OF PURCHASE OF BOOKS

I. INVOICE

1. 取引相手会社 shall prepare one original invoice and three duplicate copies of it. The invoice shall specify:

- 1) the address of the receiver (H UNIVERSITY)
- 2) 取引相手会社's full name and address
- 3) the date and invoice number
- 4) the order number which is shown on the order slip
- 5) the author and the title of the book
- 6) the price in 当該通貨
- 7) postage and handling charge in 当該通貨
- 8) total sum of the books and charge in 当該通貨

2. The total amount of one invoice shall not exceed 一定額通貨 inclusive of handling charge, postage, etc.

3. 取引相手会社 shall send the original invoice in advance by air mail to the address:

H UNIVERSITY LIBRARY

.....

.....

Tokyo ... JAPAN

4. The three duplicate copies of the original invoice shall be enclosed in the package.

II. DISPATCH AND SHIPMENT

1. 取引相手会社 shall package the books in such a manner to prevent water and other damages that might occur in the course of shipment.

2. The package shall be dispatched by SAL to the address given in I.3.

III. INSURANCE

The package shall be insured for a reasonable sum.

IV. NON-ARRIVAL

1. In case of non-arrival of the package(s), H University will not be responsible for it(them) and will not pay for missing or lost package(s).

2. In case of non-arrival of the package(s), after the lapse of a reasonable period from the receipt of an original invoice, H University will make the best efforts to trace it(them) inquiring Post Office. In case non-arrival is decisive, H University will notify the fact to 取引相手会社 immediately asking for the best solution.

V. PAYMENT

1. H University will pay for the received books after the inspection of them.

2. H University will not pay for the defective of damaged copy and in this case will request replacement. Payment shall be made after H University's receipt of the replacement.

3. Payment shall be made by air mail transfer to the bank of

取引相手会社 as follows:

Bank name _____

Branch name _____

Address _____

Account no. _____

4. H University shall pay handling commission charged by the forwarding bank in Japan. However, it shall not pay similar commission which may be charged by the bank in which 取引相手会社 keeps its account.

Above conditions are approved by:

Signature _____

Name in print _____
Title _____
Division _____
Company name _____
Address _____

Date _____

取引相手会社 宛て

輸入図書についての条件（和訳）

I. 送り状

1. _____ 取引相手会社は、正送り状1通と副送り状3通を用意する。送り状には以下のことがらを明記する。

- 1) 受け取り人住所（H大学）
- 2) _____ 取引相手会社の正式名称と住所
- 3) 日付と送り状番号
- 4) 発注票に記された発注番号
- 5) 図書の著者と書名
- 6) 当該通貨による価格
- 7) 当該通貨による送料及び出荷手数料
- 8) 当該通貨による図書及び手数料の合計金額

2. 1通の送り状の合計金額は送料及び手数料込みで一定額通貨を超えることのないよう発注者が留意する。

3. _____ 取引相手会社は正送り状を前もって航空便で以下の住所宛てに送る。

東京都 . . .
H大学 図書館
情報管理課

4. 正送り状の写し3通は、パッケージに同封して送ること。

II. 出荷と輸送

1. 取引相手会社は、輸送の途中で起こりそうな水漏れやその他の破損を防ぐような方法で図書を梱包すること。

2. パッケージはS A L (Surface Air Lift)によってI. 3で示された住所宛てに送る。

III. 保険

パッケージには適当な額の保険をかけること。

IV. 未着

1. パッケージが届かない場合、H大学はそれに対して責任を負わず、行方不明あるいは紛失のパッケージに対して支払をしない。

2. 正送り状の到着から適当な時間が経過した後にパッケージが届かない場合、H大学は中央郵便局に問い合わせるなどして追跡調査に最善を尽くす。不着が明らかになった場合は 取引相手会社にその旨を伝え解決策を求める。

V. 支払

1. H大学は検収の後にその図書の代金を支払う。

2. H大学は落丁・乱丁図書に対しては支払をせず交換を求める。

3. 支払は、航空便により 取引相手会社の銀行口座に振り込むことによつてなされるものとする。 取引相手会社の銀行名とその住所及び口座番号は以下の通りである。

銀行名 _____

支社名 _____

住所 _____

口座番号 _____

4. H大学は日本の送金銀行から請求される手数料を支払う。しかしながら 取引相手会社が口座を持つ銀行の同様の手数料は支払わない。

以上の条件に同意する。

署名 _____

姓名（活字体） _____

役職名 _____

部局名 _____

会社名 _____

住所 _____

日付

第5章 円建てものと並行輸入の促進に関する諸問題

1. 円建てものの現状

外国出版物の中には、外貨定価を明示することなく書店等によって円定価のもとに販売されているものが多々見受けられる。図書館関係者の間では、これらを円建てものと通称しているが、この円建てものの多くは、外国出版元等と書店との間で国内販売に係る代理契約すなわち独占的販売権に係る契約を結んでいる輸入代理店（総代理店）制度によるものである。その結果、これらの円建てものの価格が実際より高くなっている傾向は否めない。近年、国立大学図書館で購入している外国出版物、特に雑誌について円建て雑誌の占める割合は高くなっており、第一次報告書で紹介した当調査研究班の実施による「外国雑誌通貨別購入額調べ（昭和62年9月）」における調査報告を再掲すると下表の通りである。

表3 円建て雑誌占有率等

	購入額	タイトル数	平均単価	備考
円建雑誌	1,868(29%)	33,892 (23%)	55,000	円建雑誌の 単価は外貨 建雑誌の
一般雑誌	4,544(71%)	110,652 (77%)	41,000	
合計	6,412 百万円	144,544 タイトル	44,360 円	1. 3 4 倍

これによると全国立大学で購入している外国雑誌のうち円建て雑誌の占める割合はタイトル数で23.5%、購入額で29%に達している。また、タイトル数に比べて金額の占める割合の方が高く、1タイトル当りの単価は外貨建雑誌に比べて1.34倍となっている。

他方図書についても、リプリントもの、セットもの等で代理店方式による円定価外国図書が増加している事実は周知のところである。

これら円建てものによる不当価格の販売の横行を防ぐためには、同一銘柄物品を適正な、より廉価な価格で国内に購入するための具体的方法の普及が必要である。それを実現するための有効な方法として並行輸入による購入を以下に紹介する。

2. 並行輸入の考え方

輸入総代理店制度は、継続的（あるいは系列的）輸入取引における取引慣行の一つであり、外国事業者が一国内事業者に特定商品の輸入販売権を独占的に付与するものである。代理店契約は、外国事業者にとって商習慣等の異なるわが国の市場への進出

を容易とする。また、総代理店にとっては契約対象商品の安定供給を受けることによって、組織的・合理的な販売活動が可能となる。しかしその反面、総代理店に独占的販売権を与えることによってその流通を支配し、販売数量の調整、価格操作等を招く危険性もある。このため、公正取引委員会ではかねてから独占禁止法に基づき、輸入総代理店契約を規制するほか、競争を不当に阻害する行為を監視してきたところである。それは、公正取引委員会が公表している「輸入総代理店契約等における不公正な取引方法に関する認定基準」；「輸入総代理店等に対する監視・規制の強化について」（昭和47年11月21日）等各種の資料によって明らかである。（参考資料1,2参照）

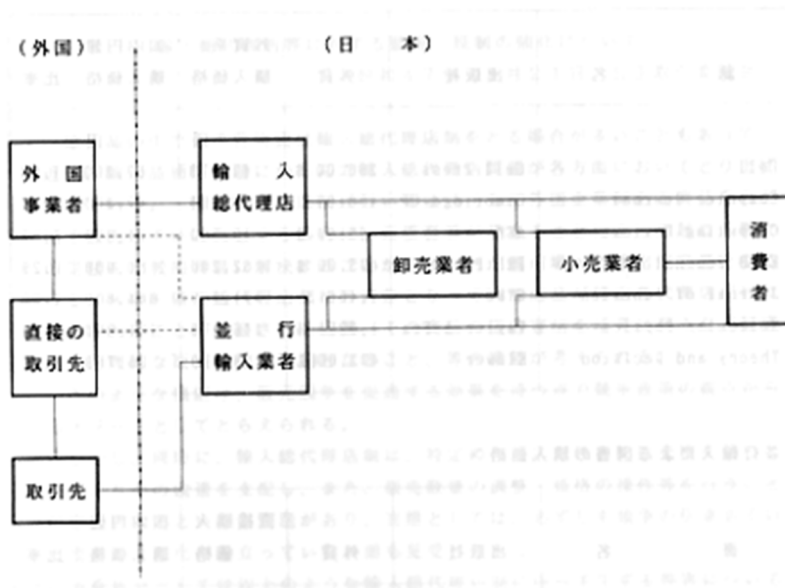
一方、代理店契約はその独占的販売権を背景に為替の変動に対して価格の硬直性を示すといわれている。そこで、代理店契約の当事者以外の第三者が当該契約対象商品を別ルートで輸入するいわゆる並行輸入によって同一商品がより安く市場に供給される方法も普及することとなる。

公正取引委員会は、公正かつ自由な競争を維持し、円高差益の消費者への還元を図る観点から、昭和62年4月、並行輸入を不当に阻害し、独占禁上法上問題となるおそれのある行為を防ぐため、「並行輸入の不当阻害に関する独占禁止法の考え方」を策定、公表した。

このガイドラインによると輸入総代理店制度が機能するため必要最小限の制約を並行輸入業者に与えるが、輸入総代理店が外国事業者以外の海外流通業者あるいは国内卸売業者等との間で、並行輸入を制限する行為は禁止されている。（図、参照）

外国出版物をめぐるのは、外国雑誌をはじめとしていわゆる円建てものの価格により、円高差益が還元されないという、批判が各方面から出されており、並行輸入による価格の引き下げは、特に外資系企業の参入によってかなりの割合で実現されてきた。今後の動向が注目されるところといえよう。

<図・並行輸入の流通形態>



(注2) 総代理店契約において-----部分を制限することは、通常は独禁法上の問題とはならない

(注3) 実線部分のうち、並行輸入業者に係る部分を総代理店が妨害することは独禁法違反となる

3. 並行輸入による購入価格の事例

並行輸入によって購入した事例については、第2章に紹介した外資系企業の参入により購入した「雑誌」について、また第4章に紹介した直接購入の試みによって「図書」について、それぞれ若干の件数が実現されているので、次に実例をあげておく。ここにあげた数例をもってすべての円建てものを断定することはできないが、概ね1.22倍から1.75倍の比率で高額な円建て定価であることが明らかである。

<並行輸入による雑誌の購入価格>

誌名	出版社	外貨	外貨系 購入価格	国内円建 購入価格	比率
			円	円	
Cell	Cell Press	290.00 \$	41,470	67,200	1.62
Computer Journal	Cambridge UP	158.00 £	40,290	47,200	1.17
Computing Reviews	ACM	95.00 \$	13,580	21,280	1.57
EMBO Journal	IRL Press	435.00 \$	62,200	80,000	1.29
Journal of Adhesion	STBS	1,456 £	371,280	464,800	1.25
Molecular Physics	Taylor & Fra	1,025 \$	146,570	180,800	1.23
Theory and Decision	Kluwer	432.00 GL	29,370	35,760	1.22

<並行輸入による図書の購入価格>

書名	出版社	外貨	直接購入 価格	国内円建 購入価格	比率
			円	円	
The Age of empire, 1875 -1914 / Hobsbawn, E.J	Weidenfelds	16.95 £	3,915	5,430	1.39
Social effects of un- employment in teeside / Nicholas, K.	Manchester U	35.00 £	8,085	11,210	1.39
J.M.Keynes in retro- spect / Hillard, J.	Elgar	25.00 £	5,775	9,690	1.68
Keynes and public pol- icy after fifty years / Hamouda, O.F.	Elgar	47.80 £	11,041	19,380	1.75
Monetary chaos in Eu- rope / Brown, B.	Croom Helm	30.00 £	6,930	9,610	1.39

(参考資料1)

輸入総代理店等に対する監視・規制の強化について

(昭和47年11月21日、公正取引委員会)

1. 輸入品の中でも消費物資は輸入総代理店制をとる場合が多いこともあって、近時、輸入品価格問題にからんで輸入総代理店問題が各方面においてとり上げられている。輸入総代理店制については、(1) 外国企業がある商品をわが国で販売していこうとする場合に、商習慣等が異なることによって起こる種々の問題を比較的容易に解決することができ、わが国市場への進出が容易となる

こと、(2) 輸入総代理店契約の対象となっている商品が特定の代理店だけに供給されることが保証される結果、その商品の広告宣伝を活発に行うなど組織的・合理的な販売活動が可能となること、等の機能が考えられる。

このような機能は、販売競争を促進する効果を持つ点で競争政策の観点からもメリットとしてとらえられる。

しかし、同時に、輸入総代理店制は、特定の代理店が独占的販売権を持つことによりその流通を支配し、また、販売数量の調整・価格の操作等を行うことが容易になるといった問題があり、実態としては、必ずしも競争の促進あるいは流通の合理化に役立っていない面も見受けられる。

2. 当委員会としては以上のような輸入総代理店制に伴って生ずる弊害についてつぎのような措置を講ずることとする。

- (1) 輸入総代理店契約等を締結している契約当事者が契約対象商品およびこれと同種の商品についてわが国市場において支配的地位を有している場合にその地位を濫用して不当な取引拒絶・取引数量制限・価格操作・競合製品の輸入阻害等を行うときは、私的独占（独占禁止法第3条前段）または不公正な取引方法（同第19条）に該当するおそれ大きいと考えられるところから、輸入品価格の追跡調査等その流通の実態の把握に努め、地位の濫用による弊害が生じないよう厳重に監視することとする。
- (2) 輸入総代理店契約等は独占禁止法第6条第2項により公正取引委員会への届出の必要な国際契約に該当すると考えられるが届出られた契約については別紙のような基準に基づいて、不公正な取引方法に該当することのないよう厳正な審査を行い、公正かつ自由な競争の促進を図ることとする。

(参考資料2) (参考資料1の「別紙」)

輸入総代理店契約等における不公正な取引方法に関する認定基準

1. 輸入総代理店契約を含む継続的輸入販売契約において、不公正な取引方法に該当するおそれのある事項のうち主要なものは次に掲げるものとする。

- (1) 契約対象商品の再販売価格を制限すること。
- (2) 契約対象商品の再販売先を制限すること。
- (3) 契約対象商品の部品等を外国当事者または外国当事者が指定する者から購入する義務を課すこと。

ただし、補修部品等について需要者の要望に国内当事者が適宜応じるため等合理的な理由により外国当事者が国内当事者に対し、一定量の物品等を保有させることはこれに該当しない。

- (4) 契約対象商品の並行輸入を不当に阻害すること。
- (5) 不当に不利益な解約条件を付すこと。
- (6) 競争品の取扱いを制限すること。但し、国内当事者に独占的販売権を許諾する場合であって、国内当事者がすでに取り扱っている商品の取扱いを制限しないときを除く。

2. 輸入総代理店契約の両当事者が契約対象商品およびこれと同種の商品について競争関係にある場合において国内当事者が当該契約により契約対象商品およびこれと同種の商品の国内市場において25%以上の、または第一位の占拠率を有することとなるときは、当該契約は不公正な取引方法に該当するおそれがあるものとする。ただし、次のような当該業界の競争の状況並びに契約および契約対象商品に関する経済的諸条件を考慮し、公正な競争を阻害するおそれがないと認められる場合はこの限りではない。

- (1) 当事者及び競争事業者の事業能力
- (2) 関連商品の流通に関する状況
- (3) 新規事業者参入の状況およびその難易
- (4) 代替品との競争関係

なお、この項において、当事者にはその関係会社すなわちその当事者がその経営を実質的に支配している会社（子会社・孫会社等）ならびにその当事者の経営を実質的に支配している会社（親会社等）および親会社等が経営を実質的に支配している他の会社（兄弟会社等）を含むものとする。

3. 国内事業者と外国事業者との間において販売の委託または媒介を行うことを目的とする契約については、その実態に応じて適宜、前2項の規定を準用する。

第6章 価格協議をめぐる諸問題

通常外国新刊図書を購入する際の価格は大学側の積算をもとに書店と協議してその購入換算レートを決め、予定価格の積算内訳の内容としてきた。基本的な内容及び問題点については、第一次報告書において紹介したとおりである。ところが、その第一次報告書作成と平行するように、公正取引委員会では輸入価格の調査の一環として、外国図書の購入価格、及びその決まり方について実態調査を行い、書店側がまとめて価格を決めてきたことについて価格カルテル防止の観点からの見解を明らかにした。

指摘事実については一部の大学に特定された問題ともいえるので、国立大学にとって普遍的なものと断定することもできない。それにもかかわらず、この問題がその後の価格協議に対し波及してきた効果を考えると、価格形成の重要な要因をなすことともあわせ、本報告書において紹介すべきことと考える。

1. 従来の価格協議の方式に対する公正取引委員会の見解

昭和63年6月、公正取引委員会はこれまで大学が購入価格を決めるにあたり、団体に協議を実施してきたことについて、書店側に対して次のような見解を通告することとなった。

- a. 三者（東京大学、東京工業大学、関東ブロックの大学）等の大学との価格協議にあたり、書店が団体で行っていることは独禁法における価格カルテルに抵触するおそれがあるので、査ちに中止すること
- b. 今後、大学から従来どおり団体を前提に協議の申し入れがあってもこれに応じないこと
- c. なお、大学側が団体で書店と協議に臨むことは買い手としての立場から、いっように差しつかえはない

この見解は公正取引委員会としての正式な勧告とはなっていないが、指摘のあった事態について改善されない場合には新たな調査に移ることになるという厳しい内容を持つ。

2. 大学側の対応

具体的に指摘の対象となった三者においては、これまでの団体による統一協議の方式を改めることとし、次のような対応をとることとなった。

- a. 大学側の組織（三者）は従来通り継続させる。
- b. 価格の決定にあたっての書店との協議は継続する。
- c. 協議の方式は見解の内容にもとづき個々の書店との個別に協議を行う。
- d. 協議対象書店の決定（選択）は大学側の判断による。

- e. 当面は大学側も従来の窓口担当が協議にあたり、協議の進行具合によっては三者全体が集まる。

3. 協議方式の変更に伴う効果

書店側の協議への参加が個々にしか対応できなくなったことに伴い、協議の実施に係る手続きの面、協議の性格、あるいは実質的内容などにおいて変化を生ずることとなり、価格決定をめぐる新たな状況が生み出された。

第1の特徴は、書店の協議への参加が代表の立場から個別の社の立場に変化したことである。これまでの団体協議では各書店は、書店側の代表的立場で参加してきた。そして窓口を担当する書店が書店側の事実上の代表としての機能も果たすことで協議がまとめられてきた。しかし、公取委が書店側の団体による参加を全面的に否定したことから、代表機能は喪失した。協議に参加する書店はあくまで一書店としてのみの立場に限定されることとなった。

第2の特徴は、協議の対象となる書店は専ら大学側が選択することとなり、協議の都度参加書店が変わりうることとなったことである。これは協議内容をできる限り大学にとって有利なものにするためには有効なことといえる。

第3の特徴は、協議の成立の仕方の変化である。協議は団体で行われた場合と異なり、協議参加のいずれかの書店との間での合意が成立した時点において協議は成立となる。一定の競争性の発揮と言える特徴である。

第4の特徴としては、購入価格の周知の方法において変更を生じたことがあげられる。従来は価格協議に参加の書店が代表としての機能を兼ね備えていたことから、協議結果は書店側内部で周知される結果となっていた。書店側に代表機能がなくなったことから、大学が決定した価格は大学が周知することとなった。会計的には当然のことが、協議方式の変更により改めて確認されたということは、言い換えれば、従来の協議方式が大学としての価格決定および周知に関し、原則的立場を曖昧にしてきた面があったことも否定できない。

価格協議で書店と関わるべき内容と、価格決定という会計事務との区別を再確認することにより、大学側は今後、協議の過程においても立場を明確にすることができることとなるわけである。

そして、最後に協議内容の改善があげられる。協議方式が集団から個別へ移行したことによって協議内容に大きな改善効果をもたらすこととなった。それは個別協議への移行が協議の際の書店側の高価格維持の機能を打破し、個々の書店との間で協議されたうちの最低値によって価格を決定できるという決定メカニズムが確立されてきたことである。売り手としての書店の集団化は価格面での下支えの機能を発揮する必然性を持っていた。公正取引委員会から指摘のあったポイントは価格カルテルにつながるこの機能の改善にあるといえる。

個別協議への移行は書店の集団化を切り崩し、書店間の競争を生み出した。大学側の提示価格に対し、1社でも合意が成立すれば基本的には価格決定の条件が整う。この結果、価格水準においてこれまでと違った実績をあげてきている。

4. 今後の検討課題

以上述べたとおり、昭和63年6月以降、協議方式をめぐり様々な状況変化が発生した。その変化は大学にとっては基本的に改善措置として機能しているといえる。

最も重要なことは大学側にいくつかのメリットを生み出したことである。しかし、大学側にとって問題点がないわけではない。協議と称してきた行為がいわゆる話し合いなのか、あるいはいわゆる交渉行為なのか。とりわけ一社毎の対応となった場合は交渉の性格が前面に出るようになる。そのことによる大学側の対応の仕方、すなわち予定価格の内訳（価格の設定内容）が従来と同様でよいのかという点に問題が生ずる。

また、大学側がまとまって価格協議を実施してきた三者などの場合には、従来は一度に書店全体と対応ができ、協議に全体として参加することが可能であったが、個別方式に移行したことで、事実上は窓口（幹事）大学がほとんどの対応をすることとなり、協議のまとめ方等において担当大学（館）の役割（あるいは権限）に様々な変化が生ずるおそれすらあるといえる。

第7章 外国雑誌購入における法令上の諸問題

1. 外国雑誌の出版形態と会計年度

外交雑誌は通常暦年で刊行され、これを購読するためには予め刊行の前年秋頃に、支払付き予約することが国際商慣習である。これに対し、わが国の会計制度は会計年度独立の原則（財政法、以下「財」という、第12条）により「毎会計年度の歳出予算の経費の金額は、これを翌年度において使用することができない」（財第42条）とされている。しかし、全てこの原則を貫くことが却って不利、不適切な場合が考えられ、例外規定として継続費（財第14条の2）、繰越明許費（財第14条の3）及び国庫債務負担行為（財第15条）が定められ、年度を越えて債務を負担する方が開かれている。

継続費は、工事、製造その他の事業でその完成に数年を要するものであり、ある特定の事業に係わる経費であって、現在、国立学校特別会計において継続費とされているものはない。

繰越明許費は、その性質上又は予算成立後の事由に基づき、年度内に支出を終えることができないものについて、翌年度に繰り越し使用するものである。

国庫債務負担行為は、歳出予算とは切りはなして「予め予算をもって、国会の議決を経て」（財第15条）債務を負担する行為であって、事項ごとに、1. その必要事由、2. 行為をなすべき年度、3. 債務負担の限度額、4. 必要に応じて行為に基づいて支出をなすべき年度、年限、年割額を明らかにすることになっている（財第26条）〔支出すべき年限は、当該年度以降5ヶ年度以内である（財第15条）〕

しかし、これらの経費はすべて予め国会の議決を経ることとされており、外国雑誌の契約がこれに該当するか否かはなお検討を要する。

もし、外国雑誌が繰越明許費または国庫債務負担行為の対象とされれば、翌年度にわたる債務負担をすることが可能になり、私立大学や民間での契約と同様に国際商慣習に沿って、予約時、即ち刊行の前年に正式契約が出来ることになる。

2. 予約発注と前金払

一般に予約とは将来成立させることを約する行為であるが、国が行う契約には馴染まない。国の支出の原因となる契約については支出負担行為担当官がその権限を有する（会計法第10条、第13条）のであるが、現在大学図書館と書店とで行われている「予約」は、正規の契約担当職員（予算執行職員等の責任に関する法律（予責法）第2条）が行うものではなく、部局事務部責任者（職員）が行い、外国出版元への予約をその取扱業者に代行させ、前払金を立替させる方法によって処理されているところである。外国から購入する図書、定期刊行物の代価については、前金払のできる経費に指定されている（予算決算及び会計令、以下「予決令」という、第57条）が、

前述のように、原則として国が行う債務負担は翌年度にわたってはできない。前金払を行うとすれば、当該年度の1月～3月分の契約を結び、前金払をし、更に、翌年度において4月～12月分を改めて契約、前金払をすることになる。この方法は、外国出版物の商習慣からみて、相手方業者にとっては無理があろう。

従って、翌年度にわたる債務負担ができる方途が開かれることによって、始めて予約契約時において全額前金払ができることとなる。

現状では、国が正式に契約できるのは、新年度4月以降であり、支出負担行為担当官が当該業者と契約書を取り交わし、予約発注から6ヵ月程遅れて前金が支払われている。

3. 契約方式と特定調達契約手続

国の契約は、「売買、貸借、請負その他の契約」について「競争に付さなければならない」とし、一般競争を原則としている（会計法第29条の3第1項）。しかし、契約の性質、目的によっては一般競争に付すことが不利又は不適當な場合もあり、指名競争又は随意契約によることができるとされている（会計法第29条の3第3項～5項）。但し、国の物品等の調達手続の特例を定める政令（以下「特例政令」という）第2条で定める基準額（13万SDR）以上のもので随意契約による場合は、契約の性質もしくは目的が競争を許さない場合の規定（予決令第102条の4）は適用できない（特例政令第12条第2項）ことになっており、特例政令第12条第1項但書以外は大蔵大臣への協議が必要である。

外国雑誌の契約は、新規タイトルを除き既に以前の年度より継続購読をしていることでもあり、外国雑誌の特殊性あるいは取扱業者の納入実績、専門性を理由として随意契約によっている。しかし、外国雑誌1タイトル毎の単価は随意契約の範囲に納まるが、予約雑誌を取りまとめて一括して契約されるため、1件の契約としては、政府調達契約の限度額である13万SDR（63年4月以降、2,400万円）を上回るものもあり、外国雑誌が政府調達の適用除外となるかどうかの検討が必要である。なお、随意契約に関する記録（国の物品等の調達手続の特例を定める省令（特例省令）第9条）及び閲覧表の公表（市場アクセス改善のためのアクション・プログラムの骨格の決定に伴う政府調達の取扱いについて、記の一の（一）④）についても併せて検討する必要がある。

4. 予定価格と雑誌購入価格

通常、国が物品を購入する場合、予定価格を定め最低価格をもって入札した者が落札者とされ、その者と契約が締結される。

予定価格は「価格の総価（又は単価）について定めなければならない。」とされ、また、予定価格は「取引の実例価格、需給の状況、履行の難易、数量の多寡、履行期

間の長短等を考慮して適正に定めなければならない。」(予決令第80条第2項)とされており、市場の実勢価格や納入実績が重要な要素となる。

外国雑誌の場合は出版元が世界各国にわたっていること、予約時においては外国原価の把握が困難であること等の理由から、予定価格(総価)の算出に先立ち、算出内訳として、雑誌固有の価格に換えて外国為替の平均レートに一定の係数を乗じて算出した各国通貨単位当たりの円換算価格(係数)を算出することとしている。

これは総価による本来の予定価格と違い、予約時における業者との交渉にあたっての目安となるものである。正規の予定価格は外国価格が確定した後、この外価に換算価格を乗じて決定されることとなる。

5. 為替レートと予約送金

通常、輸入物品にあつては、輸入商社が自らの判断で多量に輸入し、国内定価を定めて販売するケースと、ユーザーからの引合に応じてその都度輸入販売するケースがある。前者は国産の物品に準じた扱いとなるが、後者では、当該物品の外国価格(FOB又はCIF価格)に契約時の外国為替レートを乗じて得た額と輸入に掛かる諸経費及び営業利益を加算して価格が決められる。即ち、輸入物品はその時々々のレートに基づいて価格が算定される。

外国雑誌の場合は、予約時点に於いて換算価格(係数)の交渉が取扱業者との間で行われる。大学の予約発注は概ね10月後半以降になっており、基準為替レートの設定は、10月1日から10月15日の平均とされている。

取扱業者はこのレートをもとに出版元への送金の準備を行う。即ち、各大学からの予約リストを取りまとめ、出版元にオーダーし、出版元からの請求によって送金する。この際、基準レートと送金時のレートの差損を最小限に抑えるため、送金時に見合っ先物予約をする業者もある。

国の会計制度によっても外貨に基づいて契約・送金すること自体は認められているが、翌年度に納入される物品を前年度に契約することができないのは、円でも外貨でも同じである。従って、国立大学が、外国雑誌の契約に限っては国際商慣習に沿って、予約時の外貨に基づいて契約、送金することができるとすれば(その代行を取扱業者が行ったとしても)為替リスクの発生する余地は、ほとんどなく、あったとしてもごく少額である。即ち、出版元の請求額(外貨)に送金した期日のレートを掛けたものが契約の基礎価格となるからである。

6. 契約条項とクレーム処理

外国雑誌の契約は、物品供給契約であるが、発行が逐次・継続的であること、流通が出版元からの直送方式が多いことなどから未着・欠号が発生しやすく、その処理方法について、仕様書又は納入要領及び契約書において、供給者の責に帰すことが出来

ない場合の免責条項、契約変更条項及び紛争処理条項等を定めて責任の所在を明確にしておく必要がある。

郵便その他流通上のトラブルによる場合も多く、未着・欠号の処理に最善を尽くして補充に努めさせる他、戻入が生じた場合は速やかに返金させなければならない。なお、納入の延期（いわゆる「延納」）については、これまでも種々検討されてきたが、年度を越して延納を認める方策については、会計年度を越すことはできない（財第42条）し、また、物品供給契約基準第2でいう正当な理由があったとしても、延納は3月末日までとし、これ以降はケジメをつける意味でも、好ましくないと思われる。

「外国出版物購入価格問題調査研究班」の設置について

62. 7. 2

第34回総会

1. 目的

今日の円高に見られる為替相場の著しい変動の中で、各大学図書館は外国出版物（図書・雑誌）の購入に際し適正価格の設定に苦慮している。また、教官層からも、円高にもかかわらず外国出版物が安くなっていない等の指摘もあり、外国出版物を多数購入している大学図書館の対応が注目されている。このような状況の中で、国立大学としての適切な価格や購入方法の在り方などを探るため、外国出版物の購入に係わる諸問題を調査研究する。

2. 構成

効果的な調査研究を行うため、委員館と協力館によって構成する。

委員館：関東・東京地区の会員館数館

協力館：他の各地区の会員館1ないし2館

なお、委員館の中に幹事館1館を置く。

3. 調査研究事項

- (1) 外国出版物の適正な購入価格の設定方法について
- (2) 外国出版物の円高販売、代理店扱いに対する方策について
- (3) 外国出版物の直接購入の可能性等、購入方法について
- (4) その他関連する事項

4. 期間

昭和62年度～63年度を目途とする。

「外国出版物購入価格問題調査研究班」の構成

62. 7. 2

1. 委員館

筑波大学
 千葉大学
 東京大学
 東京農工大学
 東京工業大学
 ○ 一橋大学
 横浜国立大学
 計 7 館 (○印：幹事館)

2. 協力館

北海道地区 : 北海道大学、室蘭工業大学
 東北地区 : 東北大学、福島大学
 北信越地区 : 新潟大学、富山大学
 近畿地区 : 京都大学、大阪大学
 中国四国地区 : 広島大学、香川大学
 九州地区 : 九州大学、宮崎大学

「外国出版物購入価格問題調査研究班」委員名簿

筑波大学	図書館部情報管理課長	宮島 太郎 (昭和 63 年 3 月まで)
	情報管理課長	大平 章 (昭和 63 年 7 月より)
	情報管理課長補佐	植松 南城 (昭和 63 年 7 月より)
		(平成元年 3 月まで)
	情報サービス課主任専門職員	佐藤 博 (昭和 63 年 6 月まで)
	情報管理課受入係長	重里 信一 (昭和 63 年 7 月より)
千葉大学	附属図書館資料受入係長	長島 重俊
東京大学	附属図書館整理課長	近藤 禧禎男

	情報管理課長	湯浅 富士夫 (昭和 63 年 4 月より)
	教養学部図書課長	高橋 裕
	附属図書館情報管理課専門員	田村 潤二 (平成元年 3 月まで)
	情報管理課専門員	宮本 明雄 (平成元年 4 月より)
	図書受入掛長	森 生也
東京農工大学	附属図書館事務長	田中 寛治 (昭和 63 年 3 月まで)
	事務長	浦沢 健治 (平成元年 4 月まで)
	事務長	金子 國雄 (平成元年 5 月より)
東京工業大学	附属図書館整理課長	松浦 正 (昭和 62 年 9 月まで)
	情報管理課長	山田 常雄 (昭和 63 年 10 月まで)
	情報管理課長	杉尾 勝茂 (昭和 63 年 12 月より)
	雑誌情報掛長	今川 敏男
横浜国立大学	附属図書館整理課長	加藤 誠之助 (昭和 62 年 11 月まで)
	情報サービス課学術情報係長	櫻井 延武
一橋大学	附属図書館事務部長	上島 順二郎 (平成元年 3 月まで)
	事務部長	前川 英夫 (平成元年 4 月より)
	情報管理課長	森 茜
	洋書係	鎌田 陽子
	洋書係	大場 高志

* 官職名は委員在任最近月による