

公正取引委員会競争政策研究センター第6回公開セミナー

テーマ 「競争者排除型行為規制の理論的根拠 - 不公正な取引方法を中心に - 」
講師 川濱 昇 氏
(京都大学大学院法学研究科教授・競争政策研究センター主任客員研究員)
モデレーター 鈴木 興太郎 (一橋大学経済研究所教授・競争政策研究センター所長)
日時 平成18年6月2日(金) 15:30~17:30
会場 東京都千代田区霞が関1-1-1 中央合同庁舎第6号館B棟
公正取引委員会大会議室(11階)

目次

オープニング	2
講演	3
質疑応答	21
クロージング	30

本記録は公開セミナーの音声記録等を基に競争政策研究センター事務局で編集したものであり、文責は競争政策研究センター事務局にあります。

(オープニング)(15:30~15:35)

一橋大学経済研究所教授・競争政策研究センター所長 鈴木 興太郎 氏

本日は、公開セミナーに多数ご出席いただきまして、大変ありがとうございます。競争政策研究センターの所長として、最初にこのセミナーの性格をお伝えするとともに、センターの機能を簡単にご説明させていただきます。

3年前に発足いたしました競争政策研究センターですが、基本的には2つの役割を担って活動しています。

第1の役割は、競争法及び競争政策の歴史、理論、新しい制度設計に関するリサーチを組織して推進することにあります。法学者と経済学者、そして公正取引委員会の競争政策のプラクティショナーが協働で研究することが、大きな特色であります。

もう1つ、大きな作業としてセンターが推進している活動は、競争法と競争政策に関する情報提供と情報交換です。具体的に言うと、1つ目は国際シンポジウムで、これまでに数回、大きなトピックをとらえては開催しています。2つ目は、今日が第6回目となる公開セミナーです。そして、3つ目がインフォーマル・ワークショップです。これは内部的な研究会として絶えず開催しているものです。さらに、ランチ時には、みんながボックスランチを持ち寄ってインフォーマルな情報交換とフリーディスカッションを行っています。また、OJT(On the Job Training)としての公取委の職員に対する研修も春秋に行っています。そして、最後にその研究の成果をディスカッション・ペーパーとして、また公開されたときにはリプリント・シリーズという形で広く公開して、興味をお持ちの方々に見ていただく機会を作っています。この部屋の一番後ろにディスカッション・ペーパー等を幾つか陳列していますので、休憩時間にでも見ていただければありがたいと思います。

本日は公開セミナーの講師として、競争政策研究センター主任客員研究員、京都大学大学院法学研究科教授の川濱昇先生をお迎えしています。川濱先生には、先ほど申し上げたセンターにおける共同研究プロジェクトのリーダーとして、常にグループ活動をリードしていただいています。今年度進行中の研究としては、「競争者排除型行為に係る不公正な取引方法についての考え方」というプロジェクトを推進していただいています。今日は進行中のプロジェクトの議論も踏まえながらご報告いただくことになっています。

では、川濱先生、どうぞよろしくお願いたします。

(講演)(15:35~16:35)

「競争者排除型行為規制の理論的根拠 - 不公正な取引方法を中心に - 」

京都大学大学院法学研究科教授・競争政策研究センター主任客員研究員 川濱 昇 氏

京都大学の川濱でございます。

私が今日ご報告させていただくテーマは「競争者排除型行為規制の理論的根拠 - 不公正な取引方法を中心に - 」というものです。これは先ほど鈴木所長からご紹介がありましたように、「競争者排除型行為に係る不公正な取引方法についての考え方」についての共同研究ということで、昨年からは開始したプロジェクトについて、私なりの考察を加えたものです。これは、そもそも「不公正な取引方法」の規制範囲及び規制基準について考察するために始めたプロジェクトでした。しかし、それを行っていくうちに、公正競争阻害性の中でも従来はあまり議論されていなかった自由競争減殺の問題に実は議論の空白があるのではないかということになり、この点に焦点を合わせた研究をすることになりました。

なぜそうなったかということに関しては、レジユメの「2.なぜ、いま排除が問題なのか?」ということにもかかわってきます。ご承知のとおり、公正競争阻害性に関しては、自由競争減殺型、競争手段の不公正型、自由競争基盤侵害型の3つに分かれますので、それぞれに関して規制根拠を考えていこうということになりました。

特に自由競争基盤侵害型は、独占禁止法の中でも異質のものであることから、従来は経済的機能及び自由競争減殺をその体系の中でどう位置付けるかということに焦点を合わせて盛んに議論されてきました。しかし、この問題自身はある程度独立した項目として研究が進んでおり、公正競争阻害性概念を整理する必要が具体的な規制基準など問題はあっても特に今回取り上げる必要はないということになりました。

他方で競争手段の不公正型に関しては、従来は能率競争概念からいわば経済的効果を見るまでもなく悪影響があるという形で整理されており、そういう理解が一般的でした。ところで自由競争減殺に関してですが、これに関しては、まず独占禁止法の体系上、不公正な取引方法に関しては私的独占の予防規制であるという理解がかつては有力だったのです。現に、米国の独占やわが国の私的独占などで利用される手段と考えられるものが不公正な取引方法のうちのかなりの部分を占めています。一般指定第1項から7項及び10項のあたりは、いずれも排除型行為に該当する自由競争減殺の類型であり、これは不当な取引制限の部分も含んではいますが、私的独占の予防規制という理解が正しいわけです。

これらの悪影響に関しては、従来、いわば競争の実質的制限の希釈化されたバージョンであり、したがって、特に不当性についてそれ以上考察する必要はないと理解されていたように思います。しかし、よくよく考えてみると、わが国で手段の不当性の文脈で言及されている能率競争概念自体が、日本法の下では手段の不当性型として自由競争減殺型とは切断された形で議論されていますが、もともとは自由競争減殺型の特に排除型行為の中で、排除の手段として適切なものか不適切なものを区別する概念として米国で採用されてき

たものです。

自由競争減殺といっても排除型行為の場合、排除という行為自体はある意味では中立的な概念であり、他の事業者の事業活動を困難にすることを排除と呼ぶならば、それは正常な競争であっても起こり得ることです。その結果、競争相手であるプレーヤーの力が減殺したり、あるいは市場から退出したりすることによって、市場支配力の形成・維持・強化があるという事態は正常な競争であっても起こり得るわけです。だから常によく言われるように、これはかなり誇張された見解ですけれども、「自由競争の行く末は独占状態である」という見解があり得たのです。

しかし、「望ましい競争は促進した上で結果として市場支配力がもたらされようが、それは許容範囲である」ということを基本的に競争政策の立場であるとするならば、排除の中でも妥当な排除と妥当でない排除とを識別する必要があるのではないかという問題に直面します。ここで、能率競争概念を再構成する必要があります。能率競争というのは一見もっともらしいのですが、実はそれ自体決め手になりにくいものです。通常、効率性に基いて競争することによって他者を排除しても仕方がないという形では理解されますが、では、どこからが妥当でない排除なのかということをめぐるっては、はっきりしません。

確かに不公正な取引方法に該当しているならば、その行為の結果、排除が生じれば直ちに不公正になるという極めて形式的な議論はあり得ます。しかし、これもさかのぼって考えると、不公正な取引方法のリストの中であっても場合によっては正常な競争の手段として用いられる可能性のある行為は多々あります。例えば、専売店制自体は正常な競争の手段として用いる場合もあれば、まさに **competition on merits**（能率競争）を阻害する形で市場支配力を形成・維持・強化するために用いられる場合もあるわけです。価格競争の場合も、ある一定の限界を超えた手段としての不当性をもって初めて不公正な取引方法の手段となり得ますから、その理論的根拠がどこにあるかを考える必要があります。これが今回の研究の目的です。

そして、そのためにはまず、ある行為のもたらす経済的効果がどのような形で、もっともらしい仮定の下で市場支配力の形成・維持・強化をもたらすかという課題のための分析と、その行為が消費者厚生ないしは総余剰の意味における社会的な効率性にどのような影響を持つかということに関する議論をする必要があります。これは経済学者の助けなしには分析できません。これらの議論と、それを運用可能な方法で、どのような形でルールを作っていくかという問題を解明しようというのが今回の研究テーマです。

その中でも、能率競争概念がある種の規範的評価を持って、良い競争と悪い競争の境目になっているらしいことは分かるのですが、では、それに関してどのような形で能率競争というものを識別すればよいのでしょうか。もちろん、能率競争概念自体が非常に空虚なものであるから捨ててしまえという議論もあり得ます。しかし、やはり歴史的に効率性をめぐって行なう競争とそうでない競争とを識別してきたのだから、これに対しどのような議論があるかに関する理論的な整理をしようというのが今回の公開セミナーのテーマでもあ

ります。

ここでその議論の整理をします。これに関しては私的独占における排除とは何かという議論と重なるところもあります。これについては、私も8年ほど前に、排除とは何かということに関して論文を書いたこともあります。それには私的独占の場合とどう区別するのかという大きな問題の議論とリンクします。それに関連し、21世紀に入ってから、米国と欧州の両方で独占化事件及び市場支配的地位の排除的濫用規制に関し、そこにおける排除とは何かという議論が急激に盛り上がっています。

これは現実の必要性と理論的な展開という2つの要請から来たものです。

現実の要請というのは、まず規制緩和・民営化後、野放しになった独占的な力というものが存在し始めるようになりました。そのようなものが、折からの規制緩和の結果参入してきた企業に対し、それを退出せしめて従来のを維持するということが増えてきました。

理論的な要請としては、従来は私的独占型の事件であれ、市場支配的地位の濫用型の規制であれ、法的・理論的な展開はあまりありませんでした。というのは、これはレジューム3ページのC、に書いている部分ですが、独占化の理論に関しては、1970年代終盤までの構造規制の時代には、独占力を持っている企業に対して独占力の解体を目指すことを第一義にすべきであり、行為が悪いか悪くないかというのは独占力を解体するためのいわば入口の問題であるから、できるだけ行為概念を広げるようにしていこうという考え方が一方であったのです。

さらに他方で、ロナルド・H・コース (Ronald H. Coase) の批判する、冷遇的態度というものがありました。これはコースが1972年の論文で批判した立場ですが、要するに「完全競争状態ならば観察されなかったであろう慣行が行われているならば、独占者が不当に競争を歪曲するため行った慣行である」という形で、疑いの目で見るというものです。これはまさに先ほど言った、「不公正な取引方法のリストに入っている行為というのは、完全競争状態であればおそらく観察されない慣行であるから、それから逸脱したものである限り、何らかの形で疑わしい慣行である」という2つの発想から、その具体的な行為の性質や、競争に対して与える影響に関しての知的な関心を持っていなかったのです。

ご存じのとおり、1980年代に入るとこの状況は一変します。まず、構造規制は捨てられます。さらに、従来は反競争的な疑いの目で見られた慣行が実は無害であるというシカゴ学派からの立論が出てきて、その結果、行為の慣行自体の良し悪しへの関心が一旦そこで切断されてしまいます。ところが1980年代半ば以降、知的な面においては、いわゆる新産業組織論、ゲーム理論を基軸とした理論的な展開により、ある種の慣行が市場支配力の形成と、とりわけ維持・強化に役立つということが証明されました。

他方、先ほど言ったように疑わしい慣行が1990年代前半から現実に行われる例が増えてきました。そうすると、それに対して何らかの形で法適用する必要があります。これが1970年代以前の冷遇的態度の時代であれば、疑わしい行為があり、何らかの形で市場支配力の維持・強化があるならば、直ちに駄目だと言ってもいいはずなのですが、シカゴ学派の1980

年代以降は、そのような慣行は実は当該企業が自社の効率性の反映のために行っている行為である可能性があるということになってきたのです。

そうすると、排除と思われる現象があったとしても、それは **competition on merits** に反した不当な形でその者が排除されているのか、それとも効率性の追求過程の中で市場から追い出されたに過ぎないのかということに関する識別基準を見いだす必要があります。ところがここで頼りになる概念というのは、能率競争概念あるいは **level playing field** , **normal competition** といった、非常に曖昧模糊とした概念でしかないのです。

同じことが欧州委員会にも言えます。欧州委員会の場合は、いわゆる「特別の責任論」で「独占的地位に立つ者は、純粋な歪曲されない競争を妨害する行為を行ってはならない」という特別の責任を負うことから、例えば独占者がある種の力を維持するということが行われているならば、それ自体が疑わしい行為であるという形で見えていきます。特に先ほど言った、冷遇の態度の時代に取りられたような形、要するに、かつてある種の慣行に対する理解が不十分であったとき、それがどのような形で効率性を促進するかに関する理解がされていなかった慣行に関して、疑いの目で見えていました。

この疑いについては根拠がないわけではないと私は思います。それらの慣行は現に競争を歪曲することもあり得ます。しかし、同時に効率性を促進する可能性もあるとなれば、これらの慣行の良し悪しをどうやって判断すればよいかということが問題になってきました。それらの争点が、21 世紀に入ってから米国と欧州委員会において、幾つかの判例及び判例に触発された学説、さらには米国では例の近代化委員会での議論、欧州委員会では EC 条約第 82 条に関するガイドラインの作成プロジェクトなどが始まる原因となったのです。

今述べた話には、少し疑問に思われる方がいらっしゃるかもしれません。というのは、日本ではこれはあくまでも不公正な取引方法で規制されているのに、今の議論はいずれも日本で言うならば私的独占の話だからです。不公正な取引方法は非常に弱い効果であっても規制できるのに、なぜこの私的独占の話を持ち出すのかという疑問を持たれるかもしれません。

これは第 1 に、問題状況の共通性の問題が挙げられます。要するに能率競争概念が正しい排除と正しくない排除の識別概念になるならば、これを批判的に検討する必要があるでしょう。

かつ、日本の不公正な取引方法のリストも、そのリストに載れば直ちに手段として疑わしいものであるという立場はわが国の独禁法では採っておらず、それぞれが公正競争阻害性を持つかどうかの判断をする必要があることになっています。その中に、行為の結果として市場支配力の形成・維持・強化があれば直ちに違法になるのか、それともその行為が反競争的なルートをたどった場合に違法となるのかということがあります。例えば慣行が当該企業の効率性を増す結果として市場支配力の形成・維持・強化に役立ったとしても、非難するに値しないとも考えられます。しかし、それが効率性とは無関係に、何らかの形で競争を歪曲するがゆえに市場支配力の形成・維持・強化となった場合に初めて法の介入

する根拠があることになるはずですから，ここではやはり正しい競争手段とそうでない競争手段に関する理論的な展開が必要でしょう。

それからもう1点，不公正な取引方法の排除型の自由競争減殺の類型というのは，私的独占の行為のリストから取られたものです。これは米国においてそのようなリストに入った慣行に対する規制を継受して作られたリストですが，これらのリストは要するに，普通のプレーヤーがやった場合はひょっとすると法が介入する必要はないかもしれないが，独占者がやった場合は通常の場合に比べ，より競争を制限する危険性が高いがゆえに，比較的低い threshold（閾値）で介入しようという立場から出てきたわけです。

従来の欧州委員会の排除的濫用の特別の責任論であれ，米国の古典的な独占維持行為の定義であれ，それを独占者が行った場合，能率に基づく競争，つまり，*competition on merits* の枠を越えると非難するに値すると考えられてきた行為ということもできます。これはもちろん，主体が独占者であるから競争を害しやすという先入観があるわけですが，手段に関しても，排他取引や不差別的対価などの場合に比較的低い閾値で規制できるということで，典型的な不公正な手段として列挙されてきたわけです。少なくとも能率競争を外れたものであるかどうかを考えるに当たっては十分条件を示すものと従来は考えてきたわけです。その点において，わが国の不公正な取引方法に関する能率競争の概念を考えるに当たって有益な示唆を与えてくれますし，手段の当不当の問題を考えるに当たっては，共通の土台で考えていくことができると思います。

自由競争減殺のレベルが市場支配力の形成・維持・強化と不公正な取引方法の場合とで一緒であるべきかどうかということをめぐることは，もちろん議論があります。同一基準ではないにしても，何らかの形で現に自由競争減殺が生じることを要求するならば，これに関して経済分析が使えることは確かです。このときの閾値の問題としては，もちろん経済分析を軸に，過剰な介入にならないルールを作る必要はあるわけですが，手段の当不当を考える議論の入口の段階では，おそらく独占化の問題と共通の論点があるのではないかと考えております。

時間もありませんし，「D．当面の検討課題」は話の内容の要約ですので省略させていただいて，早速本題に入らせていただきます。

5ページの「3．不当な『排除』の定義と基準をめぐる - 米国における議論を参考に」をご覧ください。まずここで申し上げる必要があるのが，「3 - 1．議論の百家争鳴状態」です。マイクロソフト事件を契機に，時々，排除の意義をめぐる議論がされます。ここにおける排除とは，不当な排除のことです。

自由競争の趣旨から外れた，つまり，*competition on merits* から外れた形の排除とは何かをめぐることは，多数の議論が存在します。排除定義や基準として唱えられたものが多数に及びます。数を正確に数えたことはありませんが，いろいろなバージョンを足していくと10はくだらないだろうと思われれます。しかし，私が見るところ，それぞれ異なった次元での議論が並行して行われています。簡単に言うと，どのようなものが排除になりそうか

という議論と、あるものが排除になるとしたときに法的にどのようなルールを作るべきかという、これらの議論がまぜこぜになった形です。何がいいか悪いかの問題、つまり、コンセプトとしての問題、要するにどのようなものが競争過程を害する排除概念を構成するかという問題と、それが現実に法として規制されるべき場合にどのような形でその概念に該当するものを定義し、基準を作るのかという、この2つの問題が混同された形で提案されているように思います。

これをさらに整理すると、大体次の3つのタイプに議論が分かれます。

1つは、経済的評価としてはある行為が消費者厚生もしくは総余剰の意味での効率性への影響を持つか否かが問題であり、特に後者の観点から行為の評価を行うための基準作りです。これに対しても異論はあり得るかもしれませんが。消費者厚生ではなく、それを超えた理念としての競争があるかもしれません。しかし、とにかく比較衡量自体は別にいずれの基準を取ってもよいわけですが、最終的に何らかの形で反競争効果なるものがあるならば、その反競争効果を見るための一連の立証責任の分配ルールなどの比較衡量ルールの策定の問題があります。これは後で述べますが、概念としてどのようなものが能率競争を害する行為であるかということに関する議論は実は空白のまま、どのように比較衡量をするかというフォーマットのレベルでの問題です。

もう1つは、競争プロセスを害する形態を問題にして特定の形態の不当性を問題にする議論です。要するに能率競争概念の問題を比較して議論を行うもので、これは2つに分かれます。

1つは、統合型の定義を志向するものです。これは、「このような形で競争を害するものであるならば、それは *competition on merits* に反するものである」という定義と概念とを一緒に出そうという形のアプローチです。後で詳しく述べますが、これにも利益犠牲型定義と、同等に効率的な企業を排除しそうな行為としての定義という2つのタイプがあります。

最後に、特定の形態の非難に値する行為を取り上げるものがあります。これは初めから全般的な定義を志向するものではなく、「このような行為は現に *competition on merits* に反するものであるだろうから、これを規制しなさい。この規制に関してこのようなルールを取りなさい」というものです。これはよく知られているライバル費用引上げ戦略 (RR C: Raising Rivals' Costs) などに代表される形で、確かにこれに該当するならば、能率競争を害する形態であることに対して多くの人が同意するでしょう。「だとすれば、これに関してルールを作りなさい」ということで、このときの最終的なルールの作り方としては、先ほど言った1番目のフォーマットにのっかって作ることが多いと思います。これは形式の問題ではなく、実質としてこういった形で定義するもので、包括的な定義にはなっていません。このようなタイプの議論もあります。

かなり大ざっぱな分類ですが、すべての見解を詳細に紹介するわけにはいきませんので、この代表的な枠組に基づいて、以後、ターゲットを絞っていきたいと思います。

最初に、5ページの「3 - 2 (1) 比較衡量フォーマット型基準」です。

1つ目は、アリーダ（Phillip E. Areeda）の体系書の中でホベンキャンプ（Herbert Hovenkamp）が書いたセクションで述べられたものです。「独占企業が行う行為であって、ライバルの機会を損なうことによって独占力を形成・強化・拡張することがかなり見込めるものであり、消費者にまったく利益とならないか、当該行為が生み出す消費者の特定の便益にとって不必要か、結果として生じる便益に釣り合わない害を生み出すもののいずれかに該当する行為」。これは要するに、消費者の利益という観点から比較衡量を行うという形で取り上げられたフォーマットです。

次に、マイクロソフト判決の立証責任転換アプローチがあります。

「第一に、排除的だと非難するには、独占者の行為は反競争効果を有するものでなければならぬ。すなわち、それは競争プロセスを害し、それによって消費者を害するものでなければならぬ。逆に、一又は複数の競争者を害するだけでは十分ではない」とした上で、

「原告は、独占者の行為が不可欠の反競争効果を有することの立証責任を負い、独占者の行為が単に競争者を害するものではなく、競争を害するものであることを立証しなければならないが」

「原告が反競争効果を立証して、一応有利な事件を確立したときは、独占者はその行為に競争促進的な正当化を提出することになり、競争促進的な正当化を主張した場合には、その行為が実際に能率に基づく競争の一形態であるという単なる口実ではない主張を行った場合、その主張を反証する責任が原告に移転する」

これは立証責任の転換というよりは証拠提出責任の分配ルールと言ったほうがいいでしょう。そしてその後、

「独占者の競争促進的な正当化が反駁されなかった場合は、原告は行為の反競争効果の害が競争促進的な便益を上回っていることを立証しなければならない」

こういった方式で立証責任の分配ルールを作っていこうというわけです。

これらはともに、反競争効果と競争促進効果の比較衡量を志向しています。特にマイクロソフトの立証責任の転換ルールは、ある意味では非常になじみの深いルールで、不当な取引制限の場合の、典型的なハードコアカルテルではないタイプの非ハードコアカルテルに関する違法性を確認するための手順は大体このフォーマットに載っていますし、しかも一見したところ、法的には議論しやすいフォーマットになっています。立証の負担の分配、日本流に言えば、民事訴訟の言葉をそのまま使ってもいいかどうかということには疑義はありますが、評価根拠事実と評価障害事実の割り振りをきれいにやっており、私は、このフォーマット自体はそれなりに説得的なものであると思います。

一方で、これは幾つかの問題が空白のままになっています。

1つは比較衡量の基準の問題です。消費者厚生か社会的効率性かということです。この選択自体は見かけほど深刻な問題ではないかもしれませんが、さらに、タイムスパンの取り方の問題に起因する、実際の操作上の困難さがあります。これはどういうことかという

と、次の入口の問題とも絡むのですが、例えば本当に厚生だけが行為の基準となるときには、一見競争を害する行為であっても長い目で見ると競争促進的である場合もあるわけです。

例えば、後でも言うように、独占者が一見不当な行為で、**competition on merits** によらずに直接加害に近い形で不効率な企業を追い出したとしても、その者の生産上の不効率性を考えるならば、当座の厚生は増大するという議論は十分あり得ます。他方、一般的にそのようなルールが容認されるならば、それは過剰に排除的な行為を誘発し、かえって不効率を増大するという議論もあります。このようなタイムスパンを取ると、いくらでも議論が変わってくるのです。これは要するに功利主義的な議論をするときに、タイムスパンの取り方いかんでいくらでも議論が進んでいくのと同じです。法廷で操作可能なレベルの比較衡量の仕方をどこかで限定する必要が出てくるのですが、この問題に関してはここでは何も語っていません。私が見るところ、その限定の仕方がまさに能率競争とは何かという議論とつながってきます。

要するに、ルールの第1段階のところ、ライバルの機会を奪うことや競争プロセスへの害ということ述べています。例えば独占者がいて、新規参入者ないしは周辺の事業者がいます。この企業は彼らがいる限り、抑制が働き独占的価格設定その他の市場支配力行使に対する制約となります。それを何らかの形で追い出したため、制約が消えて独占力を強化できるとなるとすれば、これは直ちに悪影響を持っているように見えます。しかし、その行為が単純に価格競争をしたり品質の良いものを作ったりした結果追い出してしまったという行為であったとしたら、どうでしょうか。機会を奪う、あるいは排除する、閉鎖するということにあたるでしょうか。しかし、これらの行為自体は無害であることは確かです。となれば、反競争効果の第1段階では手段の不当性も何らかの形で組み込まないことには、第1段階の立証責任を果たしたことはないこととなります。

逆に言うと、悪影響の出るストーリーが初めからあって、当事者会社が自己の効率性の発揮ではない形で、例えば直接的に相手方の競争する能力を傷つけることを通じて市場支配力の形成・維持・強化となったというものであれば、このフォーマットに直ちに当てはめることができるはずで、その場合にはプライマ・フェイス（*prima facie*：一見したところ）に、効率性の反映でない形で追い出されたということを説得的に示す基準が必要です。このフォーマットの最大の欠点は、例えば独占者が安売り競争の結果、他者を追い出したとすると、プライマ・フェイスに悪い行為であるということになりかねないことです。そうだとすれば、その段階で、ある安売り競争がなぜ競争政策の観点から **competition on merits** に反するかということに関する概念の問題抜きには議論できないはずで、

したがって、このフォーマットは比較衡量の基準だけを見ると市場の状態に対する帰結主義的な議論だけとなり、例えばしばしばソーシャル・ウェルフェア（*social welfare*：社会厚生）ないしは消費者厚生だけに限定する場合があります。どちらを取るかということについては、これ自体長らく議論のある争点です。経済学者からは異論があるようです

が、私は消費者厚生でよいのではないかと思っています。しかし、いずれにしても、これはそのようなある種の価値を極大化するというタイプの介入にはもってこいなのですが、入口のところで何が反競争的な行為であるかという定義がないと、いわば法律学でしばしば批判される「裸の利益衡量」で、ストラクチャーを持っていないタイプの比較衡量になってきます。多分法廷では操作不可能な状況になるのではないのでしょうか。

また、もう1つは、私的独占の規制であれ、不公正な取引方法規制であれ、当該行為者はその行為について法を遵守できなければなりません。当該行為の判断基準が最終的に効率性を害するか害さないかというだけのものになってくるといこととなりますと当事者にとって、その行為が社会を害するかどうかは自明ではありません。特に効率性を問題にする場合、他の事業者の清算上の効率性如何によって行為の許容範囲がかわってきます。何らかの形で当事者にとって自分の行っている行為が社会を害するものであるということが分からないことには、その法の遵守の方法がないわけです。

従来から *competition on merits* という形で表象されていた問題群というのは、遵守可能な不正な類型の行為が何であるかということを示唆するために出された議論であり、それを抜きにすると、この比較衡量フォーマットは機能しなくなる可能性があります。もちろん不公正な取引方法に関しては、あのような行為に該当する限りはすべてこの第1段階をクリアできているという議論もあり得ます。しかし、例えば単独型の無条件な取引拒絶の場合であれば、独占者が「当社に協力してほしい」と頼まれたときに、協力を拒めば常に拒まれた者からの競争的な圧力はなくなるのだから、これはプライマ・フェイスにアウトと言っているのかという議論になるわけです。これはやはり、当事者にとって把握可能な、良いか悪いかに関する識別基準になるものがなくてははいけません。

そこで出てくるのが、次に述べる(2)及び(3)の問題です。

では、7ページをご覧ください。これもフォーマットはいろいろとあるわけですが、このフォーマットを最初に形式化した *Ordovery & Willig* の1981年の論文¹を参考にすると、「ライバルの退出を誘い出し独占利潤を得ることを目的に、競争状態でなら稼げたかも知れない利益の一部を犠牲にしたライバルへの対応」が問題なのです。

これは彼らの定義をそのまま抜き出したものですが、これだけを見ると何のことが分からないと思います。要するに、ある行為の結果として相手方を市場から追い出し独占利潤を獲得する、ないしはその蓋然性がある、またその期待効用・利潤でもいいのですが、そうした利益を考えない限り、当該行為が自分にとっておよそ利益にならない行為、それがもしも自分の効率性を反映する行為であるならば、その行為自体が自身にとって得になるわけですから、他者を退出せしめることによる独占的利益の追求があろうがなかろうが、自社にとっては利益になるはずで。

だから、そういった行為ではなく反競争的行為がない限り、いわば経済的には意味があ

¹ Ordovery, J.A. and Willig, R. D. "An Economic Definition of Predation: Pricing and Product Innovation," 91 *Yale L. Journal*, 8 (1981)

りません。これを「メイキング・エコノミック・センス」と呼ぶ論者もいますが、経済的に意義があるかどうか、ないしは反競争的な動機なしには、そのような行為を行う意味がないという点において、いわば反事実的想定になります。要するに、仮定法過去の世界です。競争がなければ当事者にとって利益になった、競争を害することなしに利益になっただろう、ならなかっただろうという空想の状態を考えるわけですから、「バット・フォー・テスト」という論者もいるわけですが、これはそういった形のフォーマットです。

実は、今述べたフォーマットは必ずしも同値ではなく、フォーマットいかんによって微細な差異はあるとされているのですが、いずれにしても、反競争的な動機を抜きにするとおおよそ当事者の利益にならない行為を問題にした類型です。

これは *Ordovery & Willig* の論文から分かりますとおり、略奪的価格設定を念頭に置いています。要するに、一見すると競争の典型のような行為であるにもかかわらず競争を害する場面があるということで、そのときの識別基準は何かを考えたものですが、これに関し、かつてボーク (Robert Bork) が「独占を獲得するための投資が不当廉売である」としています。彼自身は不当廉売は実質的にあり得ないとしています。もしもそういうものがあるとすれば、そのような行為であるはずだということは容認しています。これは、それらの議論をより精緻化した上で出された議論です。

米国においてはこれが一つの焦点となっています。これは、ご存じのとおり、ベライゾン対トリニコ事件の中で、取引拒絶が違法となるべきルールとして、アスペンスキー事件がこのルールを取ったとして、これを単独の無条件取引拒絶の場合における取引拒絶のためのルールであると読まれかねない判示を最高裁が行いました。もちろんこれに対しては、この事件を契機にさまざまな批判があるわけですが、時間の関係もありますので細部は省き、問題点について考えたいと思います。

レジュメ 8 ページをご覧ください。これは排除を定義するものとされていますが、これが定義であるとするならば、必要条件でなければならぬはず。しかし、例えばライバル費用引上げ戦略などは、この定義に該当しなくとも反競争効果を持つ場合があるのではないかという問題があります。要するに、利潤の犠牲を行わなくとも直ちに他者に害を及ぼすものであるならば、それによってすぐに利益が上がるのではないか、そうであれば反事実的想定など必要なしに議論できるのではないかという議論です。ライバル費用引上げ戦略の特色は (4) にまとめて取り上げていますが、その点で疑義があります。

もう一つは、社会的な効率性の追求が独禁法の課題であるとするならば、この基準に合致するにもかかわらず、効率性が向上するような事態もあり得るとのことです。これは、(3) の議論でもう一度述べます。

今述べた利益犠牲型ないし略奪型の定義に対し、同等に効率的な企業を排除する行為という議論を出す方もいます。これはポズナー (Richard Posner) の議論で、彼以外にはビスカーシ (W. Kip Viscusi) のテキストの中でもこの定義に近いものを取っていますが、「当該状況において、被告の属する市場から同等若しくはそれ以上に効率的な競争者を排除し

「そのような行為」が不当な排除であるという定義です。これは、効率性に基づいて競争することが本来あるべき競争とするならば、効率性に劣っている者が市場から淘汰されるのは仕方のないことであるという、いわば市場を淘汰のプロセスと見る立場から見ると、非常にしっくりくる考え方です。

しかし、これも一般的な定義として提案されていますが、必要条件と言えるか否かは問題です。同じようにライバル費用引上げ戦略の位置付けの問題などもあるのですが、これについてよく問題になるのは、不効率な事業者であったとしても、それが存在する限りは競争的な抑制要因となっており、その事業者が消えれば独占者は安心して市場支配力を強化できる場合があるということです。その場合、不効率な企業を追い出す行為であり、**competition on merits** に合致しない行為があり得るのではないのでしょうか。

例えば不効率な企業で独占者より劣った技術しか持たない企業があるとします。ところが独占者より劣った技術しか持たない者に対しては、不可欠な投入資源が限定されています。独占者がその投入資源を囲い込み手に入らなくすることによって、不効率な技術を持った者を市場から追い出した事後に、独占力を有効に行使できる場合というのは容認されるのでしょうか。

これは社会的な効率性の観点から見ると、非常に厄介な問題を惹起します。消費者の利益を直接的に害する可能性はおそらくあります。しかし、効率の観点からすると、その結果として生まれてくるデッドウェイトロス（**deadweight loss**：死荷重）もありますが、不効率な企業が生産することで生産上の効率性が損なわれているわけですから、その部分を独占者が肩代わりしたほうが生産の効率性は増大するわけです。

今、私が述べたような点に関しては、ソーシャル・ウェルフェアが独禁法の目的であるならば、どっちつかずなのだから、いずれにしる厄介な比較衡量があるではないか、だとすれば、比較衡量を無視しなさいという意見も一方ではあり得るかもしれません。

他方、これは合併のときの効率性の位置付けの問題ですが、米国も欧州委員会も、消費者厚生を損なう形での生産の効率性の増大は認めないのが通例です。ですから、明らかにソーシャル・ウェルフェアが害されている場合は介入してもいいのではないかという議論は当然あり得ます。そうすると、今のような行為が仮に行われた場合、今のようなタイプの競争の害し方を **competition on merits** に合致すると見る方は、おそらくいらっしやらないでしょう。その結果、他方で消費者の利益が害されているではないか、それを容認するのかという問題がまずあるわけです。

ところが、これは後で述べますが、この2つのタイプの対立というのは、略奪的価格設定の場合には非常に大きな意味を持ちます。時間の関係もありますので、今の(2)と(3)の立場の対立の問題を、不当廉売に絡めて説明させていただきます。10ページをご覧ください。

略奪的価格設定に関しては既によく知られた話で、主観的な動機で独占者が独占的な意

図を持っているのならば、安売りは悪いことであるという 1967 年のユタ・パイ事件²に代表される法の運用から、シカゴ学派による略奪的価格設定の原則的不能論を経て、さらに、それに対して多くの経済学者が唱える略奪の評判の問題や費用のシグナル、シグナルジャミングあるいは Long Purse、さらには習熟効果の先占めによる排除などにより、現に不当に安い価格を付けることで競争者の抑制を制御して市場支配力を形成・強化する可能性を示唆する説得的な議論が出たという経緯があります。それについてはここでは時間の関係もありますので省略しますが、これらの議論についてはご存じのことだと思われま

す。これは経済学の展開ですが、法の展開としては、今言ったようなことはめったに起こらないということを軸に、例えば米国の場合であれば、可変費用基準プラス埋め合わせ基準、あるいは可変費用基準の定義を回避可能コスト³で定義し直すのがより望ましいという動きから、平均回避可能コストプラス埋め合わせの基準という形でのルールの展開があります。さらに欧州委員会のように、平均回避可能コストルールによる違法性の推定ルール、プラス総費用基準を下回った場合に関する追加的な行為による立証の余地の問題という形のルールの展開があることは、ご承知のとおりだと思います。

これらの議論と先ほどの経済的な発展との間には、実は直接リンクしていないとも考えられます。先述のシカゴ型の議論であれば、必ずしも平均回避可能コスト理論というのは、なぜそのような要件が必要なのかということに関する議論は出てこないのです。初めから独占の見込みが乏しいという形で略奪的価格設定が始まるわけですので、むしろシカゴ型議論というのは埋め合わせ論と整合的なのです。

要するに、埋め合わせ論というのは基本的に安売りすることによって市場支配力の形成・維持・強化の可能性があるということの一応の証明をするものですから、先ほど言った理論的なストーリーというのは、埋め合わせの可能性を示唆するものとして使えるわけです。しかし、その部分に関する議論があったとしても、費用理論というのは当然には出てきません。

逆に言うと、先ほど述べたような一連のルールによって出てくる議論というのは、(2)で述べた利益犠牲型のルールとパラレルなのです。さまざまなルールが述べているようなタイプの成功する不当廉売というのは、いずれも *Ordovery & Willig* の定義するタイプの不当な排除を生み出すことはよく知られています。これはどういうことかということ、例えば評判の形成による他者の排除の場合であっても、1 回限りで見れば、追い出すことよりも友好的な行為を取ることによって利潤最大化になっている行為です。これは 1 回限りにおいては、独占利潤の獲得という前提がない限り、ワンショットのナッシュ均衡というのは利潤最大化の定義になるわけですが、それが繰り返しを考えることによって独占力を維持すると想定された状況下においてならば実現された利益を犠牲にし、長期的に反競争的な利益を獲得するという形で、*Ordovery & Willig* の定義に該当するわけです。

² *Utah Pie Co. v. Continental Baking Co.* 386 U.S. 685 (1967)

³ 「問題となっている財・サービスの供給を停止するなら被ることを免れる費用」の意（『独占禁止法』（金井貴嗣，川浜昇，泉水文雄編 弘文堂 2006 年）246）

この場合、この利益犠牲論というのはしばしば「費用を下回っていれば利益を損しているのだから、利益犠牲論に当てはまるのではないか」という理解をされます。しかし、利益犠牲論というのはあり得たかもしれない利益がベンチマークなのですから、ある一定の抽象的な費用ではなく、反競争的な動機がない状況下におけるものがベンチマークになるわけです。そうすると、一連の経済的な理論が示唆する内容で定義された基準は、そのまま *Ordover & Willig* の基準を満たすことになります。それでいくと、一連の経済理論とは相性が良いのです。

ところが費用基準に関しては、別の正当化の要因があり得ます。これは時間の関係もありますし、ここに引用している『独占禁止法』(金井貴嗣、川浜昇、泉水文雄編 弘文堂 2006年) 259 ページから 262 ページで詳しく述べていますので、説明は省略しますが、先ほど言った回避可能コストと長期費用に関して、回避可能コストが同等に効率的な企業を害する行為として非常に大きな意味を持つと一般に考えられています。回避可能コストは既に参入が終わっている企業に対し、同等に効率的な事業者であっても即時的に利益が出ない水準の価格付けをすることにより、同等に効率的な企業に対し生存の脅威を与える行為になります。これはボーモル (William J. Baumol.) などが提唱した基準です。

それから、平均総費用。これも平均総費用それ自体ではなく、いわば長期限界費用ないし長期増分費用と考えるならば、シカゴ学派の代表であるポズナーが言った先ほどの立場から修正するわけです。かなりの期間にわたって長期限界費用を下回る価格設定をすることを十分コミットできるなら、そういった企業の参入ないし時期における更新を断念させて長期的に退出させるわけですから、追加的要因が立証されるならば、同等に効率的な企業、要するにまだサunkコストを払い終わっていない企業の退出を余儀なくするような価格になるはずです。

そういう形で、費用基準と同等に効率的な企業基準というのは相性が良いのです。かつ、日本の公正取引委員会の法運用は、基本的に今述べた平均回避可能コストを下回っている場合には違法性が推定され、総費用を下回っている場合には追加的要件を要請するという形の解釈とほぼ整合的と考えられるわけです。ですから、現行の、しかも多くの人間にとって説得的な基準との間に整合性を持っているという特性があります。

これには幾つかの正当化要因があります。

1つは社会ダーウィニズム型競争観です。要するに、価格競争の場合には効率的な企業が生き残る形での価格競争は望ましいものであるという形での正当化です。これは公正取引委員会の不当廉売に関する考え方の中にも書いてあるとおり、自己の効率性を反映した価格によって競争することは当然のことであり、したがって自己の効率性を反映しない価格によって追い出すことが問題であるという見方とは整合的です。

これに対し、さらに実質的な要因としては、規制の安全マージンがあります。価格競争に対する介入というのは、下手をすると、本来競争的な行為であるのに誤って反競争的な行為であるというレッテルを張ってしまう危険性があります。これは、反競争的な価格設

定を誤って競争的であると考えてしまう場合に比べ、弊害が大きいでしょう。そうになると規制の安全マージンは厚く取る必要があり、できるだけ明確に競争を害する行為の識別基準を出す必要があります。それと、今言った社会ダーウィニズム型競争観。私は今、これは価格競争固有の問題であると考えているのですが、そういう形での介入の問題がありません。

さらに効率性との関係ですが、先ほど不当な手段で不効率な企業を追い出すことによって独占利潤を獲得することがあり得ると言いました。この不当廉売に関して言えば、Ordovery & Willig の定義を採った場合には、追い出された事業者自体は不効率な事業者である可能性もあるわけです。不効率な企業を人為的に追い出した結果として後で価格を上げた場合、この不効率な企業が存続することによって生産の不効率が発生する限り、必ずしも常に効率性を改善する効果は持ちません。しかし、不当廉売に関してこの基準を乗せると、定義上、入ってくる企業は同等に効率的な企業ですから、生産の不効率は生まれなわけです。この基準を採る限り、基準を満たさずに不効率な状況が生まれることはありますが、満たすならば効率性が害されることはないという十分条件になっていることは確かです。そういう特性を持ちます。

これはどちらがいいのかという問題が残るわけですが、私が見るところ、価格競争に関しては同等に効率的な企業が生き残るべきという見方が強いように思います。つまり、価格競争を手段とした場合に関しては「市場は淘汰の場」と見る立場が説得的だと考えられるなら、同等に効率的な企業に対する基準が採られることになるでしょう。

他方、次に問題になるのは、不効率な企業を追い出すときの、買い占め型のテクニックです。その問題が8ページ(4)で述べたRRC型の行為の問題です。今述べた同等に効率的な企業の条件は十分に満たさないけれども、やはり不当と考えられる場合があるのではないかとあります。この概念は、「ライバルの費用を引き上げる行為など、競争相手の効率性に係る能力を害することを通じて市場支配力の形成・維持・強化をもたらす行為」というものです。つまり、自己の効率性を増大させる努力等の反映ではなく、相手方の効率性を害する行為の結果、その者からの競争上の抑制をなくし、市場支配力の形成・維持・強化をもたらす場合を問題にしたとらえ方です。

これには幾つかの重要なポイントがあります。

1つは、この行為の場合、その者を市場から退出せしめることを通じて競争上の抑制を害するという典型的な排除型行為のストーリー以外に、その者の効率性が損なわれる結果として、その者と支配者との間で現に競争が行われていたとしても、その競争上の抑制が緩和されるということがあるわけです。これも単純に複占でクールノーの競争を考えれば分かると思います。相手の費用関数が上がると反応曲線がどう変化するかを考えれば、この行為があることを通じて直ちに市場支配力の維持・強化があるということは分かります。これは初歩の経済学に属する話だと思いますが、そういった効果を持ち得ます。

実はこれを市場支配力の独占の関与における市場支配力の形成・維持・強化と言ってよ

いかどうかに関しては争いがあるようですが、少なくとも公正競争阻害性のレベルであれば、このような市場支配力の形成・維持・強化に弱い影響があるだけであっても規制が可能だと思います。

こういった行為は、実はいろいろとあります。

例えば、これは直接的加害行為でもいいわけです。相手方に対する不法行為に該当するような行為であっても、それによって費用を増大させる行為はありますから、必ずしも無害な行為である必要はありません。参考文献にも挙げてある長岡貞男先生の教科書『産業組織の経済学』（長岡貞男 平尾由紀子著 日本評論社 1998年）の中でも、直接的な加害行為によるライバル費用の引上げ戦略について説明されていますので、これはあり得るわけです。もちろん、独禁法なしでも初めから介入できるのではないとも言えます。しかし、このような形での競争を害する行為というのは、最近では cheap exclusion ともいわれていますが、北海道新聞事件やパラマウントベッド事件のときに行われたテクニックで、およそ効率性の改善効果を持ちようもなく、他者を害する一連の行為によって費用を増大させました。これらは、まさにこれの例です。

これ以外に、ひょっとすると効率性の促進にもなるかもしれないタイプの、排他条件付き取引などを通じて相手方の効率性発揮を妨げるような行為の場合もあります。

後者の行為に関しては、実はその行為自身が効率性促進効果を持つ場合もあるわけですから、例えば自己の効率性促進の反射的效果として相手方の費用が上がったとしても、それは無害な行為になります。しかし、もしも上がった場合にそれをどう処理するかということに関しては、厚生促進効果と反競争効果、そのストーリーにおける悪影響との間の比較衡量をすればいいわけです。これは先ほど言った(1)のフォーマットなどを用いる形で議論すればいいのです。この場合には、当該行為が持つどのようなストーリーでライバル費用を増大させて市場に悪影響をもたらすかという問題と、その行為がどのような形で効率性増大効果を持つかということに関する経済的な分析に応じたフォーマットでの議論が可能です。実は今、経済学者との間でコラボレーションをしているのは、主にこの費用増大戦略のフィージビリティをめぐっての議論です。そういった形で非常に経済学がこの議論に乗りやすいということになると思います。

他方で、これは(2)(3)のフォーマットとは逆に相性の良くないタイプの議論です。また、(1)で述べた比較衡量型フォーマットの基準というのは、略奪的価格設定の場合には非常に考えにくいわけです。これは要するに、略奪的行為であるか否か、つまり自己にとって利益になるかどうかという発想の中に、既に比較衡量の問題が入ってしまっているからです。ですから、どちらのフォーマットを取るかというのは、ある意味では大きな問題になってくるだろうと思います。

それが関わってくる問題点が、最後に述べる忠誠レポートの問題です。

暫定的な結論から申しますと、私は、これに関しては統合された形での能率競争概念というのは今は定義できないだろうと思っています。多分(2)の略奪型行為と、(3)の同

等に効率的な企業に対する脅威型のようなタイプの概念の定義と、それから自己の効率性発揮ではない形での加害行為という、非常に理解しやすいタイプの悪影響の行為とを並列的に考えて、それでルールを作っていかがざるを得ないというのが今の暫定的な行為です。しかし、これに1つ欠陥があるとすれば、問題の性質をどうとらえるかによって話が変わってくるということです。これがリベートの問題です。

添付資料として、日本のインテル事件そして米国の3M事件の概要をつけておりますが、本日まで出席の方々はまだ十分よくご存じの問題だと思います。これはリベートを与えるに当たり、ある目標のスレシールドを超えた場合に、非比例的に著しく増大する形でリベートを与えたものです。

インテルの場合には、目標数値を達成すれば不連続に、いわば早急にリベートが上がる結果、ある一定の境界を越えた場合に、実質的にシェアを占拠させるような契約ないしは排他条件付き契約に近い効果を持つタイプのリベートの与え方であったという点があります。

それから3Mの場合は、同一商品ではないけれども他の商品とバンドリングする形でのリベートを与えました。ある閾値を超えてターゲットになった商品のシェアを維持しないことには他の商品に関するリベートが入らない結果として、これもあるスレシールドを超えると非常に不連続な形で多額のリベートが返されるという、いわばバンドル（抱き合わせ）されたような形で行われたタイプの行為でした。

レジュメの12ページをご覧ください。このような場合にリベートを価格競争と一形態と見るならば、「公正取引」656号（（財）公正取引協会発行）の中で根岸哲先生がインテル事件に関し、「リベートも価格競争の手段といえるのではないか。そうだとすれば、その部分を積極的に評価するべきではないか。ある種の略奪的な行為でない限り、価格競争の一手段として容認すべきところがあるのではないか」とおっしゃっています。

確かにあの手のリベートというのは一見不連続で拘束するように見える場合であっても、効率促進的な価格差別の一形態として行われる可能性もないわけではありません。ですから、行為の形態から直ちに排他的な行為とは言えないかもしれません。

他方、インテル事件にしても3M事件にしても、既に市場支配力を持っている企業が、これだけの商品がある業者から買わなければいけないという状況をてこに、本来であれば競争できる領域において、それを抱き合わせることによって、可能な販路から競争者を追い出したものとも評価できます。そういった排他条件付き取引ないしはバンドルを強制することによって、購入が必須でない、言い換えれば競争可能な領域においては効率性を発揮できるかもしれない企業の効率性発揮を妨げる形で市場から追い出したという評価もできるのではないのでしょうか。

そうすると、この分析に関しては、費用を超えた競争かどうかという不当廉売の基準とは異なり、排他条件付き取引型行為での分析となるわけです。その結果として、最初に述べた（1）のフォーマットでもって、費用増大のどのような効果があり、さらに、その結

果，市場支配力の形成・維持・強化はどうあり得たかということと，しかし，それに対して効率的なストーリーがどれだけあったかということに関する比較衡量するというフォーマットに乗りやすい行為と言うべきかもしれません。

他方，この行為を略奪的価格設定の一類型と見るべきという意見もあります。これは価格競争の一形態とするならば，やはり淘汰のプロセスと見るべきであるというものです。競争可能な部分だけを識別して取り，その部分に関してインクリメンタルに，要するに既にシェアを抱え込んでどうしてもそこから買わなければならない分を超えた部分，たとえば，ノーディオン事件を例に取ると，一定の比率をすべて一気にノーディオンに振り替えることはあり得なかったわけですから，どうしてもノーディオンから買わなければならない，不可欠の部分というものがあるはずで。あの事件はリベート型ではありませんでした，もしもリベート型でやったのであれば，それを超えた部分に関するリベートを与えた場合には，そのリベートの与え方が対抗可能な価格を超えたときに初めて不当な価格設定といえ，不当廉売の基準を用いることにより規制しようということになります。この2つの見解の対立があるわけです。

これは先ほど述べた複数の視点を持っていくと，当てはめによって問題状況が変わってきますので，おかしいではないかという議論もあります。また，価格競争の場合と費用増大型のストーリーとがあるならば，費用の増大型のストーリーに関しては別段の扱いをしないことには，買い占め型の行為によって費用を人為的に増大させた結果，退出せしめた行為を規制する場合に，それを容認するというのは直感に反するではないかという議論が出てきます。これはこのリベートの問題に関して，問題の仕分けいかんで結論が変わってくる可能性があるからです。

他方，折衷的に考えていくと，本当にバンドルが成功するために必要な条件として，十分にめりはりの利いたリベートの与え方でなければならないわけです。そのめりはりの利き方というのが実は不当な費用引上げ型の考え方の場合であっても，考察する必要があると思います。そのときに，そこに要求された価格設定の水準をどの水準にするかの見方いかんによって結論は変わってくるかもしれません。

なぜこのようなことを言うかという点，これは消費者がどのような行動様式を持ち，どのようなパーセプションを持つかという分析抜きには次に進まない話だからです。したがって，これは，このどちらが良いかをめぐる問題を含め，さらに，経済的にどのような効果を持つかという探求が今後も必要な分析ということになるかと思えます。

以上，話はかなり雑ぱくになりましたが，要するに規制の根拠に関してどのような排除が不当になるかという問題が従来の日本ではあまり議論されておらず，おそらく教科書レベルではほとんど議論されていなかったため，その問題を紹介し，議論の整理を行い，また，それらが不当廉売に関する現代の規制基準とどのような形で対応するか，さらには，不当廉売と見るか不当な費用引上げ戦略と見るかによって結論が変わってくるような困難なハードケースがあるということについて，説明させていただきました。

これらは今のいわば分析の入口であり、さらに、個別の行為の結果として、その行為が消費者の利益になる蓋然性の高い行為か、そうでない行為かといったことを見た上で、具体的なルールをつくっていく必要があります。消費者利益の観点からのルールの作成という形になってくれば、この概念を超え、準則を作っていく段階においては、今の「どちらの分類がいいか」という問題を新たに考えられるのではないかと思います。

入口としての不当性の問題を超えた先の問題に関しては、ある種の比較衡量ルールを作れるならば、それは介入によって消費者厚生、つまり消費者の利益が守れるかどうかに関する議論で使えるのではないかと、そして、それに関しては、ある種の帰結主義的な、経済学的な成果が使えるかもしれないというのが、中間段階としての研究プロジェクトの現状です。今後、更にそれらをコラボレーションして洗練していきたいと考えています。

ご清聴ありがとうございました。

(質疑応答)(16:45~17:25)

鈴村：ただいまお聞きした興味深い講演に対して、聴衆の方々から紙に書かれた質問が幾つか提出されています。講演内容につきましては、幸いなことにかなり詳細なペーパーがお手元に配布されていますので、これからの質疑応答のプロセスで、もし追加的なご質問があれば、どうぞ挙手していただくようお願いします。

まず、提出していただいた質問のうち、3つについて、時間を許す限り議論していきたいと思います。最初に取り上げる質問はこういうものです。

「RRC戦略によって、ライバルが退出に至らなくとも市場価格を引き上げることが可能というお話がありました。不公正な取引方法を前提とする以上、そのような行為も規制すべきでしょうか」

これはAさんからのご質問です。いかがでしょうか。

川瀨：どうもありがとうございます。先ほども言いましたように、RRC戦略によってライバルが退出することがなくとも市場価格を引き上げる可能性はあるわけですが、これはもちろん、RRCといってもただ単に価格を引き上げるだけではなく、それが厳密に限界費用のレベルでの費用の引上げがない限り、今ここで言った、相手方の反応曲線に対応して自分の価格引上げの余地があるということにならないわけです。ですから、その立証ができるという前提条件であるならば、場合によっては市場支配力の形成・強化といってもよく、それで介入することも可能だと思います。

ただ、他方、市場支配力の形成・維持・強化というときにはもっと強いものが必要だという意見もあり得るかもしれません。しかし、その場合であっても少なくとも不公正な取引方法でいう公正競争阻害性には十分になるだろうということは考えています。

あるいは、例えば独占者がいた場合に費用引上げの戦略を取ったとすれば、これは直ちに市場支配力の維持・強化があったと考えてよいのではないかと思います。

抽象的には、市場支配的な企業がいなくとも、寡占的な状況で幾つかの企業が共謀しているときに、他の企業全体の費用を増大させるような勢力ができるならば、その市場支配的な地位いかんにかかわらず、価格引上げ戦略は可能であるという議論もあります。また、それをてこに、日本でも、その主体の市場支配力の問題を抜きに議論することも可能です。私も可能性としてはそれを認められますが、現実に費用引上げ戦略がそのような効果を持つことを現実に立証するのは難しいだろうと思います。

非常に大きな問題として、費用引上げ戦略が現実に効果を持つかどうかということとは無関係に、あるタイプの行為があったら、費用引上げ戦略で説明可能だから直ちに費用引上げ戦略であるという前提でそれを規制するという考え方もありえます。これは要するに、例えば必要な資源が手に入らなくなったら困惑するはずである、そうであれば直ちにそれで排除がある、費用引上げのレベルであるならば直ちにその効果があるはずだということ

を具体的な文脈で立証せずに想定するという立場と言えます。

最近、欧州委員会などでよく使われる表現に、形式アプローチと効果アプローチというものがあります。前者から後者へ移行しなければならないという形で言及されるわけです。この立場からすると「形式があるならば、直ちに効果がある」という錯覚を起こすと過剰介入になる可能性があります。しかし、現に費用引上げ戦略としての実現可能性があるならば、私は規制すべきだろうと考えます。というより、それを規制しなくてもいいという立場はちょっと思い付かないのですが。

以上です。

鈴村：ありがとうございました。

これはAさんからのご質問でしたが、今のご解答内容に関して追加的にご質問があれば、手短かに受け付けさせていただきます。いかがでしょうか。Aさんからはもう1つご質問をいただいています。それはちょっと先に延ばさせていただきます。

次に、Bさんからご質問をいただいています。これを読み上げるだけではやや分かりにくいところがありますので、Bさんのほうからご質問の趣旨を述べていただいて、先生からレスポンドしていただくことにしたいと思います。Bさん、どうぞご説明ください。

質問者B：質問用紙には2つの質問を混同して書かせていただきましたので、もう一度申し上げます。

1つ目の質問は、レジュメ11ページに出てきましたノーマル・コンペティションの話についてです。ワンショット・ゲームのナッシュ均衡がノーマル・コンペティションに当たるだろうというノーマル・コンペティションの定義のお話がありましたが、この定義は能率競争を考える上で、どれだけ有用あるいは利用可能でしょうか。例えばRRCの場合、RRCであるからといって、それ自体で能率競争を阻害するとはおそらく言えないと思うのですが、そういう場合にナッシュ均衡やほかの何らかの基準が使えるかどうかというのが1つです。

川瀨：ノーマル・コンペティションに関して、ワンショットのナッシュ均衡になるかどうかということ自体は、別に欧州委員会の法的な立場としてそう定義したわけではありません。ノーマル・コンペティションに関してはオープン・クエスチョンのままで、いろいろなコンテキストに使われるわけです。

11ページに出ているフィリップス(Louis Philips)の『ゲーム理論と競争政策』というテキストの中で、欧州委員会の「ノーマル・コンペティション」という言葉の使い方を見てそのコンテキストを考えていくと、これは排除行為だけではなく協調型の行為を考えても、おそらくワンショットのナッシュ均衡をベンチマークに考え、それから逸脱した行為はノーマルではないという形で定義しているのではないかという問題提起を行っています。

ここで使われるのは、このフィリップスの場合であっても略奪的価格設定の際のベンチマークであり、これは結局 *Ordovery & Willig* の基準と同じ事を言っているわけです。

これに関しては先ほど言ったとおり、そのような定義で理解する限り、この定義が有効なのは略奪価格設定や単独一方的取引拒絶の場合ぐらいで、ライバル費用引上げ戦略の場合には、識別基準としては必ずしも有効ではないと考えています。

鈴村：今のレスポンスに関して、もしも続けてご質問がありましたらお願いします。いかがでしょうか。

質問者 B：R R C について、これが能率競争を反映したものではないとする判断はどのように行われるのでしょうか。

川瀨：まず、それは自己の効率性の反映ではなく相手方の能力を傷つけることを通じて行った市場支配力の維持・強化ですから、第 1 段階としては、そのような効果のあった反競争効果であるならば、私は能率競争に反した反競争効果であると考えていいと思います。他方、先ほど言いましたとおり、その段階で例えばどのような形で費用を低下させる能力を傷つけた、要するに費用を人為的に引き上げたかということの立証は必要なわけですから、そこでもっともらしいストーリーを唱える必要があるわけです。

また、その中にはおよそ正当化不可能なタイプの費用引上げ戦略があります。*cheap exclusion* のように、例えば特許を持っている者がその旨を秘匿して標準化活動の最中に標準の中に入るように欺いた形でやったというものであれば、この場合はおそらく正当化不可能な形ですから、ただちに、反競争的行為と見なすことが許されると思います。

一方で、費用引上げ戦略であったとしても、それが実はなんらかの効率性促進プロセスの反映でしかない場合があります。これは日本でも専売店契約による悪影響があった場合、専売店契約自身が何らかの事業上の正当な自己の効率性を反映する行為の遂行過程の一要因に過ぎない場合には、正当化要因になりますね。それと同じような形で考えていって、最終的に、比較衡量型フォーマットに乗るような形での議論が可能になるのではないかと考えます。

ですから R R C の場合には、現に競争する能力を傷つけたという部分において、能率競争を阻害した形での反競争効果であることの第 1 段階の立証が終わり、次にその行為の正当化可能性を見ていって、それが可能であるならば第 2 段階で十分にその悪影響に照らし、そちらのほうが大きいかどうかを見ることを通じて分析可能となるのではないかと考えます。

質問者 B：よく分かりました。ありがとうございます。

鈴木：ありがとうございます。

先ほど、Aさんからいただいた第1問については議論をしていただきましたが、もう1問をご紹介します、議論のテーブルに載せたいと思います。

質問は、先日の和歌山のガソリンスタンドの事例⁴についてのもので、2つに分かれています。「EC基準との関連はどうか」というものと、「公取委が排除の意思を認定していることについて、お話をお聞かせください」というものです。

先ほど川濱先生とお話をして、どういう点についてとりわけ議論の素材にしたいのかを、質問者からもう少しご説明いただいたらどうかということになりました。Aさん、この質問の趣旨を少し敷衍していただけますか。その上で川濱先生からご回答いただくことにします。

質問者A：1つ目の点は、私も排除措置命令をすべてははっきりと覚えているわけではないのですが、途中で、「事業者が対抗できない」というような文言があったと思うのです。それと、ここで出てきた「同等に効率的な競争者」の基準をどう判断すれば、どう考えられるのかという点をおききしたいと思います。

2つ目は、排除措置命令を見ると「排除する意図をもって」という文言があります。今日のお話では、そういう独占者の側の意図の話はあまり出てこなかったように思いますが、これについてはどう考えればよいのかという点です。

鈴木：ありがとうございます。

川濱：これは事実を確定しないと分かりませんが、残念ながらその基礎となった事実が何かということが明らかではないので、少し答えに窮するのですが、そもそも同等に効率的な企業への脅威という見方は先ほど言いましたとおり、いわば公取委が唱えていて、従来から考えられている費用基準を導くものと考えられます。それ自体が基準となっているわけではありません。ガソリンの事件も、基本的には費用基準ベースで考えたものと思われる。詳しいことは忘れましたが、多分、平均回避可能コストを下回る、要するに、仕入値段よりも安かったのではないかと思います。その費用基準の点においては問題がないわけで、その基準を超えているならば、同等に効率的な企業に脅威があるというのが通常考えられることになってくるのではないかと思います。

意図の点についてですが、意図が関わってくるのは、通常、多くの場合は長期にわたって総費用を下回っている値段である場合だと考えられます。この場合は、その値段を付け続けることに対するコミットが必要なわけですが、これが主観的に害する意図ではないにしても、同等に効率的な企業を十分に排除できるような場合には、意図を考慮して分析するというのは、少なくともポズナーなどはその立場で説明しています。

⁴ 平成18年5月18日排除措置命令（平成18年（措）第3号）

ただ、これをただ単に主観的に、「私はやつらを安値でせん滅するんだ」というだけでは足りません。それはなぜかという、単に正常な競争として安売り競争をやっている場合であっても、競争業者を排除しようとするのは当然なわけですから、そういうときに主観的な証拠だけでは足りないということです。しかし、同等に効率的な企業であっても、利益を与える意図がないということに対してコミットすることがないことには、少なくとも平均総費用を下回るタイプの行為であるならば、規制の根拠はなくなってくるという点においては関わりを持てるだろうと思います。

しかし、あの事件は原則違法型か、追加的立証要求型かによって、今言われた意図の位置づけが代わってくると思います。他方で平均回避可能コストの場合であっても、一時的な費用割れというのは正当化可能です、十分に長期にわたらないことには真に事業活動を困難にすることは難しいわけです。

いずれにせよ、事実が十分に確定しないと判断できません。今申し上げたことくらいしかお話しできません。何か補足されることがございましたら、お教えいただければありがたいと思います。

鈴村：よろしゅうございますか。

質問者A：大体その辺で結構です。

鈴村：ありがとうございます。

それでは、もし一層のご質問があればフロアから受け付けたいと思います。マイクを回しますので、挙手をしていただけますか。

質問者C：最近、私人間の訴訟で不当廉売が問題になっている事例が多いと思います。それらを見ていると、どうも一般論としては同等に効率的な事業者基準が取られているような気がするのですが、それらの裁判例は、一般論としてはそういう基準を取りながら、しかし、費用が割れていなくても違反になることを認めているのではないかというふうにも読めます。それらの裁判例について、先生はどのようにお考えですか。

川瀨：おっしゃっているのは多分、LPガスの第一審と、第二審のうちの1つですね。

質問者C：あとは北海道のほうでも、最近のジュリスト誌を見ていたらあったようなのですが。

川瀨：北海道にもありましたか。すみません、不勉強ですので、そちらのほうは存じてないのですが。

質問者C：北海道のケースは、全員が共有できるところに掲載されていないので、私も実際のところはよく分かりませんし、実際の判決を見ていないものも結構あるのですが。

川瀨：LPガスの事件に関して言いますと、あれは確かにおっしゃるとおり、費用割れ基準を言いながら費用割れ基準以外に同等に効率的な費用基準があるかのごとき説明になっていますね。私も、あれはどうも筋が通らないのではないかと思います。同等に効率的に企業にとっての脅威ということを言い出すと、費用基準を割れていないことには同等に効率的な企業に危害が加わることはないのだから、結果として、あれはむしろ費用基準を正当化するために出してきた議論と読むのが正しいのではないかとは思っています。

あの事件は同等に効率的な企業に対する脅威に言及しながら、費用基準がないと、それを認める余地はほとんどないのです。その点でいくと、私は逆にあそこの部分は行き過ぎと見て、費用基準をサポートしたものと読むのが合理的な見方ではないかと思っています。その点は多分、費用を割れていないが、同等に効率的な企業に割れるような状況がもしもあり得るのか疑問があります。

質問者C：ありがとうございます。

鈴村：ほかに質問はございますか。では、そちらにマイクをお願いします。

質問者D：今日の不当な排除の定義として教えていただきました利益犠牲やライバル費用引上げ論などがある中で、比較衡量フォーマット以外のものですが、こうしたものの判断において、行為者の主観的な意図というか、主観的な面というのはどのように影響が出てくるのでしょうか。例えばその意図はなく、たまたまライバル企業の費用を引き上げる結果になってしまったという場合に、どのように判断するのかを教えていただきたいと思えます。

川瀨：どうもありがとうございます。費用引上げ戦略の問題でいくと、費用を引き上げる必要がないということは多くの場合、正当化可能な効率的な動機があったということになるわけです。ですから、そこで比較衡量のフォーマットに入っていくのだらうと思います。

他方で、これは説明をすると厄介な話になってくるので本日は説明しなかったのですが、利益犠牲型のフォーマットを取った場合であっても、費用の引上げがあったときに、その費用引上げが実は単にある企業が自社の効率性促進のために行ったことの反射的な効果に過ぎない場合もあり得るわけです。その場合、利益の引上げの主たる動機が実はそちらのほうにあったことを立証することによって、そのフォーマットにのっとるわけではないときには、RRCを使うべきではないという立論をする人もいらっしゃいます。

なぜそのようなことを議論になるかという点、それはおそらく比較衡量フォーマットを取った場合には、RRCがあった場合のRRCの結果として出てくる費用引上げと市場支配力形成の可能性、それに対する反証として、自己の効率性増大の過程であったことの証拠、したがって効率性の増大というプラスの効果、さらに、それに対する再反証として、後者よりも前者の悪影響がドミナントしているということの立証というフォーマットになってくると思うのです。そして、このフォーマットになってきた場合の比較衡量を最後にしなければなりません。

しかし、先ほど言った利益犠牲論型のフォーマットであれば、当事者の意図を客観化します。変な言い方ですが、略奪型の定義というのは主観的な、内心がどのようなものであったかを立証するものではないけれども、いわば客観化された意図と呼べなくもありません。行為が客観的な性質として、そのような利益犠牲をする以上は効率性以外の動機をもって行ったはずであるという形で、意図の問題の客観化された立証と考える立場を取らなければ、これはこの基準自体が意図の内容を放出したものであるという見方もあるのです。

逆に言うと、利益犠牲論型フォーマットに対し、規制の範囲が狭まるのではないかとこの異論を持つ方の中には、いわば昔から私的独占のコンテキストでは独占の意図の問題が要件になっていたけれども、これを主観化せず、客観化された形で考えるという人がいます。要するに、主観的な意図というのは、しばしばあまり信用ならない証拠によって、「奴をせん滅するのだ」といった景気づけのような片言隻句を取り上げて介入していく傾向にあります。そうではなく、意図は行為の客観的な対応として、排除する以外に当事者にとって経済的に意味を持たない行為であるならば、それは排除するという意図なしに行うはずがなく、こういった問題でない限り意図として存在するべきではないという形で、意図の要件の中に組み込んで考える立場もあるようです。

お答えになっているかどうか分かりませんが、よろしいでしょうか。

鈴村：ありがとうございます。手が拳がっていますね。そちらへマイクをお願いします。

質問者E：今日の議論は大変面白く聞かせていただきました。排除型の不公正取引を根拠付ける理論として、今まで私的独占や独占行為、市場支配力を用いた排除型行為についてご説明になったわけですが、それが排除型の不公正取引についても妥当するということの検証も意味があるというようなことを、最初におっしゃったと思います。そうだとすると、多分、私的独占型の排除と排除型の不公正取引とが同質化してくるという方向しか見えてこないのですが、最後の方向性のところで、なおかつ競争ルールの明確化をやっていくとおっしゃっていました。こういうふうな理論的な根拠付けで、不公正取引の排除型行為の根拠付け、あるいは競争の実質的制限と公正競争阻害性の差というものを説明できるということなのではないでしょうか。そこがちょっとよく分からないのですが。

川瀆：どうもありがとうございます。それは非常に難しい問題です。最初におっしゃった、独占力濫用型の行為で独占力を維持するということは、主体が独占者でなければできません。利益犠牲型行為や同等に効率的な企業に対する排除型行為を念頭に置いている方々は多分、独占力を持っている者がその独占力のアドバンテージを用いて行った行為として考えているでしょう。また多くの行為は、独占力を持っていない主体が行った場合には無害である可能性が高いのです。

ガソリン事件の場合で厄介なのは、おそらく欧州委員会や米国であれば不当廉売に当たらない可能性があるということです。それは、市場支配力の形成・維持・強化につながるタイプの主体による行為である可能性が乏しいからです。

他方、日本のコンテキストでいくと幾つか考えられることがあり、非難の程度が高い行為であるならば、現に悪影響が出る場合であっても予防的に規制する余地はあり得ます。ところがその行為が例えば効率促進的な行為でもあり得る場合であるならば、効率促進的な行為である限りは予防的に規制するという論拠はないわけです。

不公正な取引方法における規定が、ある種の予防的規制ないしは抽象化された危険性のレベルで介入してもよいという立場を採るならば、やはり私的独占のように、能率によらない排除がどのようなものであるかを確定した上で、そのような行為のうち、消費者厚生観点から害が高く、さらに、その見返りとして消費者の利益になる可能性が乏しいものをカテゴリカルにとらえることができるならば、要するに、そのような行為の類型であったらそのような可能性が高いものを捕らえることができるのであれば、簡略化された立証責任のルールで作れるでしょう。

その場合には、抽象的な議論をしても仕方がないわけです。現実にはその事案がどのような効果を持ちそうかということに関する経済学者との連動した分析なしには、それはできません。ひょっとしたら消費者の利益のために行っている行為であるのに、不公正な取引方法であるという形で非難してしまう危険性を避けるためには、そのような作業は不可欠ではないかと思えます。そういう形で現在のプロジェクトを進行していきたいということです。

したがって、先に申し上げましたように、これはまだ入口の問題で、この後の作業を進めることによって、個別具体的な慣行に関するルールを作っていくとしています。最初に述べた立証責任分配型のフォーマットであっても、これはどのようなときに一応の立証が済まされたと考えられるのか、立証責任の問題というのは最終的には公取委が常に負うのは当然かもしれませんが、少なくとも一応の証明があったと考えられるのはどんな場合かということに関しては、経験則上作っていかねばならない話ですし、これはいわば、法律マターです。経済的な経験則というのは法的三段論法の大前提に入るわけですから、証拠の提出責任というか、一応の推定があるのはどんな場合があるかということに関する議論は法的な議論として展開可能なわけです。ですから、ルール作りとしては、経験に裏付けられたルールを作っていく作業が可能なのではないかという見通しは持っています。

ただ、これはまだ、今、入口のところに入ったばかりで、このプロジェクトが成功するかどうかも分かりません。十分な経験則が集まらなければやはり難しい話で、アドホックに規制基準を考え、悪影響があるかないかを判断していく以外に道はないという形になってしまうかもしれません。あるいは従来の排他条件付取引に関して、どのような場合に競争的な企業に対する脅威になっているか、何が競争相手の能力を害する行為なのかについて、はっきりと分からないまま作られていたルールをより精緻化していくことも可能なのかもしれません。そういう希望を持って、検討を始めようというところです。

また、不公正な取引方法における排除型行為と私的独占とのすみ分けをどうするかという問題に関する問題は、このすみ分けはおかしい、ナンセンスであるという議論も含め、いろいろとあろうかと思えます。私は非常にコンベンショナルな人間ですので、法の建前上、私的独占の場合の競争の実質的制限と公正競争阻害性は、後者は前者のいわば希釈化されたバージョンであるという二分法ということになるかと思えます。現に日本では当然違法型のルールがないこともあって、競争の実質的制限の閾値はかなり高いところに決定されています。

それに引き換え、ライバル費用の引上げ型戦略で顕著なように、市場支配力の形成・維持・強化に関しては、かなり実質的に維持・強化の効果がなければ介入できないという立場があり得るにしても、悪影響が明白でありプラスの効果が無い場合であるならば、予防的に規制しようという、あからさまな排除行為に関しては介入していくという立場があると思っています。

これも厳密にあらゆる行為類型を見て精査してからでなければ分かりませんので、今は非常に大ざっぱな感触です。しかし、多分通常のこのようなときの法の転換のあり方はそういう形で進むのではないか、そういう直感をもって進んでいるのですが、この点について、何かお知恵をお借りできればありがたいと思います。いかがでしょうか。逆に質問して申し訳ないですけども。

鈴村：ご質問はございますか。特にこれ以上のご質問はないようですので、今日の興味深いご講演に対しまして、川濱先生に感謝申し上げます。

(クロージング)(17:25~17:30)

一橋大学経済研究所教授・競争政策研究センター所長 鈴木 興太郎 氏

川瀨先生のプロジェクトは、経済学者と法学者が実際にインタラクションを持ちながら進めていくプロジェクトですので、非常に実験的な側面もあります。今日のペーパーの最後の部分は、いみじくも「経済分析と規範的評価の相克」という言葉で止まっています。

今日のお話しでは、経済分析は帰結主義的な立場にとどまってもよいというお墨付きが出たようです。そうだとすると、規範的な評価の問題と、経済学者の帰結主義的な立場が対立的な側面を持っているときに、どのような総合的な判断をするかという話は、経済学にとっても法学にとってもシリアスな問題として残ります。基準論というものは、そういう問題にいずれにせよ逢着せざるを得ないのです。

経済学の中には、帰結主義的な立場に閉じこもっているだけでは良いとはいえず、手続の公平性や機会に対する権利とその侵害を一体どう評価するかということ、経済学の中に取り入れようという動きもあります。そうだとすると、対立的な考慮を経済学の側で一体どのように統合した理論を作ることができるかという問題が、経済学の側に課されることとなります。いずれにせよ、実は随分チャレンジングな問題が原則的なところでも存在しています。そういう意味では、非常に面白いプロジェクトに乗り出していただけたということです。いずれあらためて、このプロジェクトの果実をご報告いただく機会を作りましますし、研究の成果はディスカッション・ペーパーの形で皆さまのお目に止まるようにしていきたいと、大きな期待を持っているところです。

今日は大変お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございました。競争政策研究センターとしては今後もさまざまな企画を進めてまいりますので、また興味を持ち、できればご参加もいただき、意見を寄せていただいて、日本の競争政策のために共同作業としてこれを改善していくというご助力を、ぜひお願いしたいと思っております。

本日はどうもありがとうございました。

(終了)