

競争政策研究センター 第26回公開セミナー

平成23年6月17日（金）

「第 26 回公開セミナー」

【小田切】 それでは定刻になりましたので、ただ今から公正取引委員会競争政策研究センター第 26 回の公開セミナーを始めさせていただきます。

私は競争政策研究センターの所長を務めております小田切と申します。本日は司会進行を務めさせていただきます。本日のセミナーにつきましては御承知の方も多いかとは思いますが、当初、本年 3 月 24 日に開催を予定しておりましたものを、東日本大震災の影響に鑑み、開催を本日に延期をさせていただいたものでございます。基本的には同じ内容にて開催させていただきます。

本日はオーストラリアのニューサウスウェールズ大学経済学部准教授でおられ、また競争政策研究センターの客員研究員も務めていただいております森田穂高先生を講師としてお迎えしております。「企業の提携・部分的結合の経済分析と競争政策」というテーマで御講演をいただきます。最初に御経歴を簡単に紹介させていただきます。森田先生は東京大学経済学部を卒業後、コーネル大学で経済学博士号を取得されております。その後オーストラリアを拠点に活躍しておられまして、現在はオーストラリアのニューサウスウェールズ大学経済学部にて産業組織論、組織経済学などを専門に研究・教育されています。本日は近年重要性を増しております資本提携、その他企業間の部分的な結合ということに焦点を当てて、そうした部分的結合の持つ競争政策上の意味合いについて、経済的な観点からお話を頂けるということでございます。

さらに、本日はコメンテーターといたしまして、日比谷総合法律事務所の多田敏明弁護士にお越しいただいております。多田弁護士は早稲田大学法学部を卒業した年に司法試験に合格され、弁護士登録後、日比谷総合法律事務所に勤務されております。その後ニューヨークにある法律事務所での勤務などもされましたので、ニューヨーク州の弁護士登録もされ現在に至っております。多田様は我が国の独占禁止法のほか欧米の競争法も専門分野としておられまして、我が国のみならず欧米における企業結合規制にも深い御見識をお持ちでございます。本日は経済学者としての観点からのお話、また法律実務の担当者としてのお話、それぞれから御発言を頂けるということで、私自身も大変楽しみにさせていただいているところでございます。

本日の進め方につきましては、まず最初に森田先生に御講演をいただきます。その後多田弁護士からコメントを頂き、更に会場からの質疑・応答も受けさせていただきたいと思っております。

それでは早速本題に入りまして、森田先生よろしくお願いいたします。

【森田】 森田でございます。よろしくお願いいたします。御紹介いただきましたので早速お話に入りたいと思います。「企業の提携・部分的結合の経済分析と競争政策」ということでお話をさせていただきます。企業の提携、これは近年重要性を増しているということで、例

例えば自動車業界の例で申しますと、日産―ルノーとか、マツダ―フォード、フォルクスワーゲン―スズキ、その他いわゆる競争企業間の提携というものがみられると思いますが、自動車産業の場合は多くの提携が企業間の部分的な結合を伴っている。例えばフォルクスワーゲンは、私の理解するところではスズキの 19.9 パーセントの株をお持ちである。ではこの企業提携の目的は何なのだろうかということではいろいろあると思うのですが、今日の話で一つフォーカスさせていただくのは、知識とか技術を提携企業間で移転するという、A 社から B 社の間で A 社に強みがあるものを B 社に移転するということなんですけれども、これは後で詳しくお話させていただきますが、暗黙知とかノウハウとか、そういった紙に書きにくいような知識の移転には企業間の部分的結合というものが重要な役割を果たすという実証結果もあるわけです。本日はこの競争企業間の部分的結合と競争企業間の知識とか技術の移転というものの間の関連を捉えるような、新たな、格好よくいえば新たな経済理論を探索し、それが競争政策に持つ意味合いについて考えていきたいということです。

構成としては、最初に競争とか合併に関する経済理論分析というお話をさせていただいて、それから企業の部分的な結合、合併というのは言ってみれば全面的結合ですね。全面的ではなくて部分的結合ということについての、既にある既存の理論分析としてはこういうものがあるということで、その限界をお話させていただいた後、私どもが今やっている企業の部分的結合と知識移転についての新たな理論的枠組みについてお話を進めていきたいと思います。なお、この 3 点目、これが僕らが今やっていることなのですが、これについては 2009 年、公正取引委員会の競争政策研究センターの共同研究ということで、私と荒井経済調査室長と西村経済調査室室長補佐と、それから名古屋大学の法学部、林先生とも一緒にさせていただいた研究の中の、私が主に担当させていただいた理論編が一つのベースになっています。これは先ほどから申し上げていますが、産業内で競争している、その競争企業間におけるの水平的なというか、ホリゾンタルな、水平的な企業間の提携というものに、あるいは競争関係にある企業間の部分的結合というものに、一方ではフォーカスを当てていて、今日のお話もそれが中心になります。この共同研究の実証編で荒井室長と西村室長補佐が中心になってやっていただいたアンケート調査などによると、確かに水平的企業間の結合というのも大事だけれども、垂直的關係にあるというか、製造業者とサプライヤーの関係、あるいは製造会社とディストリビューターするところの関係、そこも大事ということ。それからジョイントベンチャーという形態の重要性。それから部分的結合に伴い、それが議決権を、実は伴わない部分的結合というものに、この分析では焦点を合わせているのですが、株を持つことによって、その会社に対してある程度議決権を行使できるということも重要になってくるわけで、その辺については今後の研究課題となっており、ここでは初めの一歩的なところで、水平的競争関係のある企業間の部分的結合に焦点を絞っております。

もう一つ、本日は基本的に経済理論のお話が中心になります。かなり最初の段階から、理論と現実と相当離れているのではないかというふうに、現実をよく御存じの方が大半だ

と思いますけれども、お感じになると思いますが、私もそう思います、取りあえずその理論の話をさせていただいた上で、ではそれを少しでも現実に近づけていくためには今後どうしたらいいのかというようなところはまた、むしろ私の方が皆様に教えていただきたいということで、最後の方でディスカッションをさせていただければと思っております。ということで簡単な数学を使つての理論のお話を中心になります。

まず「競争と合併に関する経済理論分析」というところから始めたいと思います。なお、今日のお話は基本的には右下がりの、皆さん、経済学というと需要と供給の関係ということのを思い浮かべるとと思いますが、右下がりの需要曲線というような、非常に基本的なこと以上の知識などは、基本的に前提としないということで、非常に初歩的なレベルからお話させていただきます。皆さんの中には相当私よりも経済学のことを御存じの方もいらっしゃると思いますので、そういう方には大変失礼というか、申し訳ないことになりますが御勘弁ください。

競争と合併に関する考えに立つて、非常に単純な理論モデルを考えてみよう、ということである産業を想定します。その産業では同質材を作っている、要するにたくさんの会社が同じものを作っています。ここから、既に現実的ではないわけですが、どこから始めなきゃいけないのでそこから始めようということです。それで右下がりの需要曲線があると。次で詳しく説明しますが、線形の右下がりの需要曲線に直面している産業、そして同じ技術を持つ会社が n 社ある。同じ技術を持つというのも現実的ではないわけですが、取りあえずは同一技術です。単位当たりの生産コストが C 。このような単純なモデルを考えて、それでもイメージが湧かないので具体的な数値例を使ってお話したいと思います。

この図を使った方が簡単なのですが、まず、この右下がりの需要曲線、産業が直面しているのですが、これはその産業の価格が $14 - Q$ 、 Q というのが産業全体の生産量ですね。これでもって決まるという具体的な例を考えたいと思います。この 14 というのは何の理由もなく単なる例です。で、企業 1、企業 2、企業 3 と会社が 3 社あって、それぞれの生産コストは生産単位当たり 2 円と考えます。2 円という変な感じがするので、例えばこれを鉄鋼業だと考えてみると、鉄鋼業全体で、このアウトプット、 Q が 1 単位、要するに日本で 1000 万トン、日本で生産したと仮にした場合、この $P = 14 - Q$ が何をいっているかということ、この鉄鋼業全体で 1000 万トン作ったら 1 トン当たりの値段は $14 - 1 = 13$ なので、1 トン当たり 13 万円。それが大体イメージに合っていると思います。では 1000 万トンではないので、1 億トン作ろうと、10 単位作ろうという話になると、たくさん作ったので値段は下がって、 $14 - 10 = 4$ 、1 トン当たりの値段は 4 万円になる。こういうことです。こういう需要曲線にこの産業は直面していて、そして会社は 3 社います。それぞれの会社は同じ生産技術を持っていて、1 トン当たりの生産コストは 2 万円。こういうイメージです。その産業で何が起るか。まず最初に、ちょっとこの言葉は穏やかではありませんが、もし、仮に 3 社がカルテルしたら何が起るかということ、まず考えてみたいと思います。この 3 社がカルテルした場合どういうことかということ、僕が企業 1、皆さんが企業 2、企業 3

もいると。この 3 社が集まって、仮に僕らが同じ会社だとしたらどうするかというところから、まず考え始めます。すると会社 1 社がこの右下がりの需要曲線に直面している場合、そしてその利益を最大化したいというとき、どうするかをまず考えてみようというふうに、3 社集まって考えるわけです。そうすると、例えば 1000 万トンしか作らないこともできるわけです。要するに $Q=1$ というふうにすることもできます。そうするといいことは 1 単位しか作らないと値段が 13 円になりますから、1 トン当たり 13 万円になるから値段は高い、値段は高いけれども 1000 万トンしか売れません。もっとたくさん売りたいと。この Q をだんだん増やしていくとたくさん売れるんですけども値段は下がってしまいます。そこにトレードオフがあるわけです。ではどの辺で折り合いを付けようかという、この場合は、では 6 単位作る。6 単位作ると $14-6=8$ になります。1 トン当たり 8 万円になるわけです。そうすると、その 1 社しかなかった場合、その会社の利益が最大化されるということになります。それはどういうことかという、この 6 単位作ります。そうすると値段は 8 円になります。生産コストは 1 単位当たり 2 円ですから、1 単位当たりの利益は $8-2=6$ 円になります。1 トン当たりの利益は $8-2=6$ 万円になるわけです。そして、それを 6000 万トン作りますから、産業全体の利益は $6 \times 6=36$ となります。したがって 6 単位作ることになるわけです。1 社でやった場合は。ということをまず 3 社で考えるわけです。では 6 単位ではと。ではそれを 3 社で分けようという話になると、もし 3 社がカルテルすると、各社の生産量は 2 単位、産業全体の生産量は 6 単位、産業全体の利益は 36 円です。そして 1 社当たりの利益は 12 円。単位はいろいろ考えればいいですけども、そういうことになります。それがカルテルの結果となります。

では、次にそのカルテルというのは安定的な状態か。何が安定的かというのはお話ししますが、これを経済学では均衡化という場合がありますのですが、答えはノーなんです。なぜノーか、どうしてカルテルは安定しないのかということを次に考えてみたいと思います。そのカルテルをすると約束した場合、僕が 2 単位、皆さんは企業 2 で 2 単位、企業 3 も 2 単位、2 単位ずつ作ろうと約束するわけです。それで企業 2 と企業 3 はその約束を守って 2 単位ずつ作ることにした。僕はそういう前提で約束を守ろうかどうしようかと考えてるわけです。そうすると、ちょっとごちゃごちゃしていますが、要するに、この q_1 というのは、僕は企業 1 なんですけども、僕がどれだけ生産するかというのを僕が決めるわけです。それを僕がもし q_1 を 2 とした場合はカルテルを守ったことになるわけです。皆さんは企業 2 で、これは 2 単位しか作らない。企業 3 も 2 単位しか作らない。すると産業全体のアウトプットは、僕が選ぶ q_1+2+2 になるわけでしょう。ここが産業全体のアウトプットなわけです。そうするとこの需要曲線は $14-Q$ というのを仮定しているので、産業全体のアウトプットは q_1+2+2 になって、それに対応する値段というのは $14-(q_1+2+2)$ になるわけです。ですから、ここの部分が僕が q_1 単位作ったときに、それをいくらで売れるかという値段になるわけです。で、この 2 は僕のコストです。 q_1 単位を作るための 1 単位当たりのコストは 2 というように換算してますので、要するにここの部分というのは、僕の q_1 作

ときの1単位当たりの利益になるわけです。それを僕は q_1 単位作るわけですから、それ $\times q_1$ というのが僕の利益になるわけです。そうすると、計算してみるとこういうふうになるのですけれども。したがって僕は、企業2も企業3も2単位ずつ作ると僕が信じている場合、でも僕は自分のことしか考えていない。そうすると、僕はこれを最大化する q_1 を選ぶのですが、これは2ではなくて4単位なんです。ですから、僕は2単位ではなくて4単位、たくさん作っちゃうわけ。ということで、そういう意味でカルテルというのは安定的ではないということが分かります。

では3社カルテルするのではなくて、競争したらどうなるかという話をしますが、答えを先に言いますと、競争するとなったときに、何をもってどう競争するかというのが難しいのですが、難しいというのはいろいろあるのですが。ここでは企業1と企業2と企業3が、それぞれ数量を選ぶことによって競争する。皆さんは企業2で、皆さんの数量 q_2 を選びます。企業3は q_3 を選ぶ、僕は q_1 を選ぶ。数量を選ぶことによって共通と考えましょう。答えを先に言いますと、そのように考えた場合、競争した結果どうなるか。ここではナッシュ均衡という概念があるわけですが、ナッシュ均衡という概念を使った場合、各社の生産量は3単位ということになります。これはどういうことか、グラフで言いますと、競争した場合何が起こるかということ、企業1、企業2、企業3がそれぞれ3単位作って全部で9単位。アウトプット9単位になって $14-9=5$ 、値段は5円。1トン当たり5万円、こういう感じになるわけです。仮に僕が企業1これは同じように q_1 を選ぶのですが、そのとき企業2は3単位作る。企業3も3単位作るというふうになんかの理由で予想しているとします。そのとき、その予想に基づいて、僕は何単位作るかということを考えているわけです。そこはさっきと同じような問題になるのですが、産業全体のアウトプットは q_1+3+3 になります。したがって僕が q_1 単位作った場合の値段というのは $14-(q_1+3+3)$ になって、したがって僕の単位当たりの利益は $14-\text{産業のアウトプット}-1$ 単位当たりのコストになります。 $14 \times q_1$ というのが、これが僕のプロフィットになります。僕はこの利益を最大化するような q_1 を選ぶというと、これも計算してみるとこのようになります。これはいろいろやってみるとすぐ分かるんですが、 q_1 が3というのは、そのプロフィットを最大化する数量なんです。それはどういうことかということ、ほかの会社が3単位作っているとき、僕にとっても3単位作るというのが一番良いと。企業3にとっても、企業1と企業2が3単位ずつ作るだろうというふうに想定している場合、企業3がやっぱり3単位作るのが一番良いと。そういう意味でこの状態というのは比較的安定的な状態。これは均衡ともいいますがけれども、均衡の状態にあるということで、競争したらどうなるかということ、こういうふうになるというのが一つの合理的な予想なのではないかということで、競争するとこうなる。こういうような話になっていくわけです。

これは企業が3社の場合、 n が3の場合です。でも4かもしれないし、5かもしれないし10かもしれない。そこで、では企業を一般的に n 社というふうにした場合、分析できないのかということ、その答えはできる。今と同じような話です。今と同じような話でそれを分

析してみると、 n 社が競争した場合の均衡における、つまり競争の結果起こる状態として各社の生産量というのは $n+1$ 分の 12 ということになります。したがってこの産業全体のアウトプットというのは、これ $\times n$ ということで、これが産業全体のアウトプットになります。

ここで次のような問いを僕は発するわけです。それは何かというと、よく競争というのは世の中にとっていいことだとか、合併すると競争が弱まるので、それは世の中のため、消費者のためによくないというような議論があるわけですが、それを数学モデルを使って、どういうふうにかえたらいいのかということです。何で競争が世の中のためにいいのか、合併したら競争が弱まってそれが世の中のために良くない、それはどういうことなのかという問いをここで発して、これは簡単なモデルですけれども、このモデルがそのことに対してどういうふうにかえるかということを考えてみたいと思います。そうすると、ここで n 社が競争すると、その結果、産業全体のアウトプットというのは $n+1$ 分の $12n$ というふうになる。この考え方は n が 3 のとき 3 ずつという考え方と全く同じです。では、この n をどんどん増やしていくとどうなるかということですが、これは割りに簡単に分かります。 n をどんどん無限に近づけていくと、 12 にどんどん近づく。 n を増やすと産業全体のアウトプットはどんどん 12 に近づいていきます。仮に企業の数が多いというのは競争が激しいというふうにかえた場合、競争が激しくなると産業全体のアウトプットが 12 に近づいていくから、だから良いんだということです。だから良いんだというのは何が良いのかということです。ここで必要になってくる概念は消費者余剰 (Consumer Surplus) という CS と書いてますけれども、消費者余剰の概念なんです、それを説明したいと思います。

n 社競争して、産業全体の均衡におけるアウトプット、均衡における数量を表すときに、よく経済学者は*印を付けます。なぜかは分かりませんが、この Q^* です。それに対応する均衡価格が P^* 。これは $14 \times Q^*$ になります。ここで、まずこの面積ですね、この面積というのは産業全体の利益になるのです。どういうことかということ、産業全体でこれだけ作っていて値段がこれだけです。それで 1 単位当たりの生産するコストは 2 円ですから、 $P^* - 2$ というのは、これが 1 単位当たりの利益になります。それ $\times Q^*$ ですね。ですからこの面積というのは、これが産業全体の利益です。そのことを PS (Producer Surplus) とか生産者余剰という言葉を使いますが、平たくいえば産業全体の利益ということです。若干図が分かりにくいですけど、そこは許していただくとして、産業全体の利益です。そこはよく分かるんですが、ではこのエリアが消費者余剰でもって、これが大きければ大きいほどいいのだという考え方があります。それはどういうことなのかということをお説明したいと思いますが、これを理解するためには需要曲線の背後に何があるのかということを考える必要があります。今まで鉄鋼業のイメージでお話していましたが、ここで話を自動車に変えます。

この需要曲線は自動車の需要曲線だと考えてみます。そうして 1 種類の自動車しかないことにします。そうすると世の中にはいろんな人がいて、自動車がものすごく好きな人もいれば、そこそこ好きな人とか、全然好きじゃない人とか、いろんな人がいます。そして 1

万人の人がいたときに、その中で一番自動車を高く評価する人に「この自動車の最高いくらまで払いますか」と聞いてみました。すると僕は自動車がすごく好きだから 140 万円までだったら払うと言いました。ここで 14 と書きます。そして 2 番目に好きな人に「あなたならばいくらまで払いますか」と聞いたら 139 万円までと言ったら 2 番目に 13.9 になるわけです。というふうに人々をそこに並べていって、一人目、二人目、三人目とだんだん下がっていきます。その結果、集大成したものがこの需要曲線と考えることができるわけです。それはどういうことかという、そういう人たちに向かって、では値段はこのところというふうに言った場合、ここからずっと始まって、ここまでの人たちは買うわけです。でもここから先の人は値段よりも自分が最高払うだろうと思っているお金の方が低いので、ここから先の人は買わないわけです。したがって値段を P^* にすると、全部で Q^* だけ売れます。こういうようなことが起きている。そうすると一番上の人は非常にハッピーなわけです。要するに 140 万円まで払うと言ったのに実際はこれだけで済むわけですから、この人がどれくらいハッピーかという、 $14 - P^*$ 分だけハッピーなんです。その次の人は $13.9 - P^*$ 分だけハッピーということで一人一人、どのくらいハッピーかというのは違うのですけれども、それを全部足し合わせたものというのは、これがこの面積になるわけです。

したがってこの消費者余剰というのは、要するにある価格である数量の消費が起こった場合、消費者の満足の度合いの合計みたいなもので、それが大きければ大きいほど世の中にとっていい。これは総余剰という概念があって、これは消費者余剰と生産者余剰を足したものが総余剰だということで、例えば競争した結果何かが起こったときに、それが世の中にとって良いのか悪いのかという判断の基準として、経済学者が一番妥当だと思うのは総余剰なのです。CS+PS です。要するに生産者の利益というのは世の中の人にとって悪いことではなくて、それが最終的には株式の利益等によって人々に還元されて、よく考えると両方足したもの、総余剰という考えです。いやいや、それは Consumer Surplus が大事なのだという考え方もあります。ここでどちらを採るべきかという議論は今日はしません。その二つの考え方があって、いずれにしても消費者余剰というのは重要な役割を果たしています。

競争が激しくなると、それは企業数が増えるということだというふうに考えてみると、このポイントがどんどんこちらへ近づいていくわけです、 n が増えれば増えるほど。そうすると何が起るかという、消費者余剰がどんどん増えていって、産業全体の利益はどんどん減っていくけれども、その両方を合わせた総余剰は増えるという話になります。この総余剰が増えるというのは幾つかの仮定が利いているので、必ずしもそうはならないと思いますが、 n が増えるからそれで良いのかと思う。ということで、このモデルでは企業数が増えると消費者余剰が増えて総余剰も増えるという意味において、その競争が世の中のためにはいいのだという一つの考え方が成り立つということです。したがって逆にいうと、その合併というのは n が減ることだと考えた場合、企業が合併して n が減ると、産業のアウトプットは減っていきますので、そうすると産業全体の利益は増えるけれども、消

費者余剰は減るので産業にとっては良いかもしれないが消費者にとっては悪い。世の中全体にとっても良くない。ここまでが最初のお話で、まだ部分的結合は全然出て来ていませんが、ここまでのことで何か御質問、理論的な面での質問を伺います。

今度は企業の部分的結合についてです。ここで話を簡単にするために、3企業ある場合に戻って考えます。企業1、企業2、企業3です。全て基本的な需要曲線とか、コストの構造とかを全部同じとします。コストもみんな一緒です。1単位当たり作るのに2円掛かります。唯一違うのは、僕は企業1ですが、企業1が企業2に対して株を持っているということです。それを y という記号で表していますが、この y が0から1までの数字です。例えば y が0.2だったら、企業1が企業2の株を20パーセント持っている。ここでは株の持ち合いは考えてないので、企業2は企業1の株を持っていない。企業3は全然そういうことに参加しない。なおかつここでは、この y というのは議決権を伴わない株式の所有を考えています。ですから20パーセント株を持っていると企業2の意志決定に対して何らかの影響を行使できるということも重要だと思いますけれども、それはここでは考えていません。ここでは考えていないというか、産業組織論における今までの理論分析においては、まだそこまでの分析は行っていません。そこまでの分析を行ってないからといって僕は分析をしなくていいというふうには思いませんけれども、これは既存の理論の限界ですから、取りあえず既存の理論をお話することになります。

僕の会社、企業1の利益というのは僕の会社の利益と、皆さんの企業2の利益のうちの20パーセントの利益が僕の利益ということになります。皆さんの利益というのは皆さんの会社の80パーセントの利益が皆さんのもの。ここを $1-y$ というようにするかしないかという、これは議論のあるところなのですが、一応既存の理論分析では、大概ここは $1-y$ というようにしていますので、 y が0.2の場合は、ここは $1-y$ で0.8ですね。このような分析になります。そういう中で、私はあくまで企業1なので、企業1の数量 q_1 を選びます。皆さんは企業2の数量 q_2 を選ぶ、企業3は q_3 を選ぶ。ということでカルテルではなく、競争した場合に何が起るのだろうかということで、先ほど最初に申し上げた3, 3, 3のようなナッシュ均衡的な状況として、どういうことが起るかということを計算してみると、ここは計算を省きますが、結果としてこのようになります。この数式はどうでもいいのですが、一つ重要なことは、競争の結果起るそれぞれの会社の生産量の中に y が入っているということです。それはどういうことかということ、部分的結合のレベルが増加した結果、どれだけその企業が生産するかということに影響をしているということです。これを全部足してみるとこのようになります。これをどのように解釈するか、ここが当然大事なわけですが、計算は正しいとして、これは産業全体のアウトプットですが、 y がどんどん増えていくとこれは減っていくわけです。 y が0の場合を計算してみると産業全体のアウトプットは9になります。 y が0というのはどういう場合かということ3社いる場合です。それをどんどん増やしていったら y が1になると、あたかも2社しかいないというような状態になって産業全体のアウトプットは8になります。実際 y は、その0と1の間だというふうに

なっていくと、 y がどんどん増えていくと産業全体のアウトプットは 9 から 8 に向かって減っていくということになります。それは部分的結合の下で 3 社が競争した場合の結果ですが、ではそれをどう評価できるかという、その部分的結合のレベル y が上がれば上がるほど産業全体のアウトプットは減っていく、先ほどの話になりますが、この面積が **Consumer Surplus** で、ここは産業全体の利益になりますので、さっきと全く同じような話です。企業数が減っていくと、その産業の競争の度合いが弱まって、消費者余剰が減って、総余剰が減るというのと全く同じような現象が、その部分的結合のレベルが上がっていくと、産業全体のアウトプットが減っていくことと全く同じようなことになります。したがって非常に単純なモデルで考えてみると、部分的結合というのは産業競争の度合いを弱めて社会にとって良くない。経済厚生上問題があるということになります。それがここに書いてあるメッセージです。企業の部分的結合は産業の競争を弱め、経済厚生を低下させるというのが、この分析のメッセージになります。

これは本当なのかというのは皆さんの疑問であり僕の疑問でもあるわけです。この分析の問題点は何かという、まずこの部分的結合の例ですが、 y は何で決まるのかを説明してないわけです。仮に企業 1 が企業 2 の株を 20 パーセント持っているとしましょう、というところから話がスタートしています。 y が外生的で所与になっているというのが第 1 の限界ですね。それは内生とすることもできるのではないかと、それはできます。できるのですが、第 2 の問題点は、 y をモデルの中で決まってくるような、つまりモデルでもって y のレベルが決まるメカニズムを説明しようとするとなんが起きるかという、部分的結合はしないという結論になります。 $y=0$ というものを企業 1 と企業 2 は選ぶということになります。したがって二重の意味で問題があるわけです。ここで企業 1 と企業 2 が y を選ぶとした場合 $y=0$ 、つまり部分的結合はしないことになるのかというお話をしてみます。

僕が企業 1 で皆さん企業 2、企業 3 は仮にいなかったところから出発します。企業 1 と企業 2 しかいません。そこで私の会社は皆さんの会社の株を 10 パーセントか 20 パーセントか分かりませんが、 y を決めようと。例えば 20 パーセントが良いなと思ったら、僕が皆さんの会社の 20 パーセントの株を取得してお金を払う。そういうことをまずやって、その後は競争する、つまり僕は q_1 のアウトプットを選んで、皆さんは企業 2 にアウトプット q_2 を選んで競争する、そういう状況を考えてみます。そうすると、会社が 2 社しかなかった場合は、僕は y が 10 パーセントよりは 20 パーセントの方が良いし、20 パーセントよりは 30 パーセントの方が良いとなっていく、最終的には企業が二つしかない場合は合併するのが一番良いという結論になります。なぜかという、企業 1 と企業 2 の間の競争を弱めることで全体の利益を上げるからなのです。ところが、ここで企業 3 に登場してもらうと、この結論はガラッと変わります。理論的な結論です。私は皆さんの会社の株の一部を所有することができたとしても、しないというのが結論なのです。どういうことかという、次のようなトレードオフ関係があるのです。皆さんの会社への部分的結合 y をどんどん上げて行くと、我々の間での競争は弱まります。それはどういうことになるかという、競

争の結果、僕のアウトプット q_1 と皆さんが選ぶ q_2 の合計、 q_1+q_2 は減るということになります。ところが企業 3 がいるので、企業 3 はそれをあらかじめ読み込んで、 y が 0 の場合に比べてより積極的な攻勢に出るわけです。企業 3 のアウトプットが増えてしまうわけです。これを僕らはたくさん作るんだと何度言っても彼らは信用しないでどんどん作ってくる。ということで企業 3 がたくさん作るようになると、それが均衡における値段を下げて僕らの利益を下げる方向になります。したがって、最初の僕らの間の競争を弱めるという y の効果自体は、確かに僕らの利益率を上げる方向に働くのですが、企業 3 が踏み込んでくるとは、我々の利益率を下げる方向に働いて、後の効果の方が大きいということで、我々としては部分的結合は第三者、あるいは第四者がいる場合は、得策ではない。つまり均衡における我々の結合利潤というのは y を増やせば増やすほど減っていくという関係にあって、我々として $y=0$ を選ぶ。こういう理論的な結論になるわけです。それもこの分析の問題であるということです。その問題を踏まえて、より現実的な要素を取り込んだ新たな分析の枠組みが必要であるというところに話は進みます。

ここで今御紹介したモデルというのはいろんな意味で限定的なわけですが、それを全部一挙に現実的なものにしてしまうというのは無理なので、少しずつ、学問ですからだんだんに。ここでは知識の移転と部分的結合の関連というものをこの分析の枠組みの中に明示的に入れることにより、この枠組みを改善できるのではないかと思います。もう一つは今までずっと同質財でできているのですが、実際の世の中において同質財というのはほとんどありません。セメントは比較的同質財に近いかもしれませんが、鉄などは絶対に同質財ではないわけです。ということで、この差別化財をも考慮した場合、どういう結果になるのかという、そこを分析してみたいというのが、今僕らがやっている研究です。

ここで三つ目に入ってくるのですが、企業の部分的結合と知識移転ということで、企業提携の重要な目的の一つに提携企業間の知識移転というものがあります。知識というのは、深く研究されています。例えば野中郁次郎先生とかいらっしゃるわけですが、形式知と暗黙知というものを分けて考えるというのが一つ大事ということです。形式知というのは、私が申し上げることではありませんけれども、ライセンスとか契約とかで比較的容易に移転可能なものであるのに対して、いわゆる暗黙知というのはライセンスの契約などで移転できない。そういう暗黙知を移転するのに部分的結合というのが重要な役割を果たし得るという、幾つかの実証分析もあります。ということで、その間の関係を捉えるという理論を分析してみたいということです。

今までずっと考えてくる理論と基本的には似ているのですが、引き続き会社の数は 3 社として、右下がりの需要曲線があります。似ているのですが、ここで一つ違うことは生産コストです。企業 2 と企業 3 の生産コストは 1 単位当たり C とします。企業 1 は非常に強い会社というか、独特の他の会社にはない知識を持っていて、その結果生産コストが低い。これは必ずしも生産コストにしなくてもいいのですが話を簡単にするためです。生産コストが $C-X$ ということで、この X というのが私の持っている知識がどのくらい重要かと、

ほかにはない知識ですね。これを捉まえているわけです。それで、この企業 1 が企業 2 に対して、その知識を移転することができるというふうに。ここでの話を単純にするので、あくまで企業 3 には移転できないというふうにします。そうすることにより企業 1 と企業 2 の間の部分的結合のレベルを内生的に決めようとするのですが、このようなモデルを考えてみます。まず初めに企業 1 と企業 2 が部分的結合のレベル y を決めます。企業 1 は企業 2 に対してどのくらいの株を持つかということを決める。そこで最初のステージは終わるのですが、その次のステージで企業 1 は企業 2 に対して知識を移転するかどうかというのは、これはあくまで企業 1 の判断として決めるのです。僕が決める、だから僕が移転したければする。したくなければしない。僕の判断として決めるということです。知識移転した方が僕は得する。だから移転すると。移転した場合、皆さんのコストも $C-X$ に下がる。僕が移転しないで、移転したらライバルなんだから、ライバルのコストを下げるなんていうことはしないということで移転しなかった場合は、皆さんのコストは C のままです。僕のコストはいずれにしても $C-X$ ということです。これを移転したか、しなかったかというのは、皆さんは分かります。分かった上でステージ 3 において企業 1 と企業 2 と企業 3 が、それぞれ数量 q_1 , q_2 , q_3 を選んで競争する。こういうモデルを考えてみたということです。

それ以外に各社の利益とかというのは大体今までと同じような感じですが、そうすると何が起こるか。これは企業 1 と企業 2 と企業 3 がそういった状況の下で、つまり企業 1 が企業 2 の株を部分的に取得することができ、更に企業 1 は企業 2 に対して知識を移転したければ移転してもいいと、したくなければなくていいというような、そういうモデルを分析した場合何が起きるかということ、この分析の結果は、この X というのは僕の知識の中にどれぐらい有意性があるかということをつまえているパラメーターなんですけれども、この X がある程度大きいときには、この企業 1 が企業 2 の株の一部を取得する。これがまた均衡なので y^* ということになります。 0 よりは大きいけれども 0.5 より小さいものです。そういう y^* を取得するのが我々の結合利益を最大化して、我々にとって一番いいという結論になります。ここで何が起きているかということですが、まず仮に y は 0 だった、部分的結合のレベルは全くなかったとします。 y は 0 だとなった場合、企業 1 として企業 2 に対して知識を移転するだろうかということ、これはしません。なぜかという、知識を移転すると、皆さんのコストは $C-X$ になって強い会社になります。強い会社になるのでアウトプットを増やしていきますから、僕はそれに応じてちょっと減るということで、知識を移転してしまうと皆さんの利益が増えて僕の利益は減ると、こういうことになるので、 y が 0 だと僕は絶対知識を移転しないわけです。 y が 1 パーセントとか、小さい y であっても、やはり同じようにそれでは足りないという話になりますが、 y がだんだん増えていって、十分なレベルになってきて、例えば y が 0.2 ぐらいを考えた場合はちょっと話が違ってくるかもしれません。要するに知識を移転して皆さんのコストを $C-X$ にすると、皆さんの利益がその分だけ増えるわけですが、その増えた分のうちの 20 パーセントは僕の増分になるわけです。そうすると、例えば 20 パーセントとか 30 パーセントになってくると知識を移転した方が

むしろ得になるということになってきて、つまりどういうことかという、そこで知識移転に必要な必要最小限の部分的結合のレベルというのは、これは計算上の話ですけれども計算できるわけです。それを y' とすると、例えば 30 パーセントとか、結構高いレベルになるのですが、同質財の場合、差別化財になると低くなってきたりもしますが、そういうようなものが出て来ます。その結論としては X がある程度大きいときには企業 1 と企業 2 は、部分的結合に必要な必要最小限のレベルの y を選ぶということに理論上はなってくるわけです。そこで一つの疑問、それなら企業 1 と企業 2 は合併したとも考えられますね。しかしそこは合併しません。なぜかという、先ほどの話と同じですが、 y を大きくすること自体は企業 3 が、よりアグレッシブに攻撃してくるので、それは僕らにとっては良くないことなのです。したがって僕らとして y を 0 じゃなくて、正のレベルにする理由というのは、知識の移転を促進するという理由しかないわけです。したがって僕らとしては知識の移転に必要な必要最小限の部分的結合のレベルを選んで、それ以上選ばないということになるので、我々は合併しないということになります。それは合併が消費者余剰を減らすからということではなくて、我々の利益を減らすので合併はしない。しかし $y=0$ にもしないということで、部分的結合のレベルを 20 パーセントとか 30 パーセントとかを選ぶという話になります。

そして次の質問、ではそれは分かりますと、 $y=y^*$ 、その必要最小限なポジティブなレベルの部分的結合を正のレベルの部分的結合を選ぶのですねと。では、それが社会にとって経済厚生上良いことなのか、つまり消費者にとって良いことなのか。そうすると、これは良い場合も悪い場合もあるという結論になるのですが、既存の研究と違うのは、ある状況の下では y を 0 にしなければいけない。あなた方は部分的結合をしては駄目ですと言われた場合に比べて、いや、してもいいですよと言われた場合の方が経済厚生が上がると、消費者余剰が上がるという場合があります。それはなぜかという、大体お分かりいただけるかと思いますが、部分的結合をしてはいけないとなると、ではしょうがないから知識移転もなしですね、という話になるわけです。ところが部分的結合をしても良いという話になると、では 30 パーセントぐらい部分的結合して、知識を移転するという話になります。そうすると部分的結合自体は競争を弱めますから、これは経済厚生を下げるんだけど、その結果知識を移転してコストが下がるので、そのコストが下がるという部分はアウトプットを増やして経済厚生を上げる方向に働くのですね。したがって、経済厚生上の観点からそのどちらが勝つかというのは、自明ではないのですが、これを計算してみると、皆さんのコストを下げるというポジティブな要因の方が経済厚生上も、そちらの要因の方が強くて、消費者余剰を上げたり総余剰を上げたりするという場合がかなり広いパラメーターの中で示されています。

そして競争政策上の含意ですが、まず同質財の場合、このモデルを使って、仮に競争当局がその部分的結合のレベルについてだけ規制を課すことができることが競争を解くポイントだという考えです。その競争というのは、仮に総余剰を最大化することを目的として

いる、消費者余剰にしてもいいのですが、仮に総余剰とします。そのとき同質財の場合、その共同レベルは何をするかという、部分的結合を全面的に禁止するか、あるいは全面的に許可するか、そのどちらか二つの政策のうちの一つを取ることになります。それはどういうことかという、このモデルでもやはり内生的に決まってくる部分的結合が知識の移転の誘発はするものの、やはり総余剰を下げるという場合があります。その場合は競争当局としては、やはり部分的結合は総余剰を下げるのでやっては駄目ということで全面的に禁止する。しかし部分的結合が知識の移転を誘発して総余剰を上げる場合には、ここでも全面的に許可して何もしなくていいということになります。それはなぜかという、僕らとして知識の移転を誘発しようとする場合、知識移転に必要な最小レベルの部分的結合のレベルを選択する。 y' を僕らとして、その最小レベルを選ぶのです。そこでもし仮に競争当局が、あなた方部分的結合はしてもいいけれども y' はやっては駄目、それよりももっと低くしなさいと言われた場合、我々としてはそのレベルでは知識移転を僕はしないので、そういう部分的結合をすることには興味がないです。一方、 y' よりも高いレベルの部分的結合は許されていれば僕らとしてはいずれにしても y' を選ぶわけなので、その部分的結合を規制する理由はないのです。知識移転が総余剰を上げる場合は、ということでその同質財の場合は a) か c) の二つしかない。

最後に差別化財のケースというものを少しだけお話します。差別化財の場合は b) という部分的結合の限定的許可というのが競争当局にして最も厚生改善的な政策になる場合があります。それはどういうことかというのを残りの時間でお話したいと思います。同質財の場合、繰り返しになりますが、同質財の場合は企業 1 と企業 2 の結合利益と y 、部分的結合の関係というのは、そういう単純右下がりでは y が増えれば増えるほど結合利益が下がるという関係にあったのですが、差別化財の場合はそれが必ずしもそうならない。これも今までの分析ではあまり見つかっていないことですが、差別化財を企業が作っている場合、企業 1 が企業 2 に対して、部分的結合をもって y を増やして最初は均衡における結合利益が最初は上がって行って、ある段階から下がっていく状況になります。一方、知識移転に最低限必要な部分的結合のレベルというのは計算できるのです。これは y' そうすると、この p 個の位置、つまり我々の結合利潤を最大化するような y の方が知識移転に必要な最小レベルの部分的結合よりも高い場合があります。この場合、我々としては何も規制がない場合は、このレベルではなくてこちらのレベルを選ぶことになります。そうすると、これはまず知識移転を誘発することもできるし、なおかつ我々の結合利益を最大化するというので、良いことが二つあるわけです。ですから絶対こちらを選びます。こういう状況の中で競争当局ですが、オーソリティが知識移転は誘発したいけれども、何か規制した方が良いのかと考えた場合、では部分的結合をやってもいいけれども y^* は行き過ぎです。ここまではしないでください。この y' までは行ってもいいけれども y^* まで行っては駄目。こういうふうに言って、企業 1 と企業 2 は、本当は y^* したいんだけど、それは駄目と言われたので y' でやっておくかと。それでも部分的結合をしないよりは y' でも知識移転

を誘発して我々の結合利益を上げるので、こちらの方が良いからやると。いつもそうだと
言ってるわけではありませんが、そういうことになりますので部分的結合は y' までは許す
という話が理論上出てきます。これが更に、差別化の度合いが高まっていくと、この y^* の
位置というのはどんどんこっちに行くと、企業 1 と企業 2 は、やはり合併するのが一番良
いという状況もあるのです。その場合はどういうケースがあるかという、企業 1 と企業 2
をほっといたら合併すると。合併して知識移転も起こる。でも合併はなしにして、やはり
この知識移転に必要な最小限の部分的結合だけは認めましょう。でも合併は駄目というこ
とで、合併は駄目けれども y' の範囲内で部分的結合をしてくださいというのが競争改善
的な政策になる場合もあります。というのが競争政策上の含意ということになります。

まとめますと、企業提携が近年増加するに伴って企業間の部分的結合が経済厚生にもた
らす影響への関心が高まっている。部分的結合についての産業組織論における既存の分析
枠組みはその部分的結合のレベルというのは、外生的に関係しているというのがほとんど
ですから、経済厚生上の含意を分析するには十分でなかった。このセミナーではそこから
どういうふうに分析の枠組みということを改善していったらいいのかということをして 1 つの
ステップとして、これが完璧なモデルだとは全く思っていないですが、その一つのステップ
として知識移転は、その関連の中で部分的結合のレベルが内生的に決定される新たな理論
モデルを検討した。そこから出てくる政策的含意としては、部分的結合の全面的禁止、部
分的許可、全面的許可という、そのレベルに応じて移転される知識の重要性に応じて性質
の異なる政策が出てくるというのを実際に理論的な可能性として示したというのがこの研
究です。以上です。

【小田切】森田先生、御講演ありがとうございました。今の御講演の中でも最初の方にお
話がありましたけれども、森田先生には以前より CPRC の共同研究プロジェクトとして
この問題をやっていただいております。既に一つ共同研究の報告書が出ております。本
日の話で更に詳しいことを御覧になりたい方は、CPRC のホームページからダウンロード
できるようになっておりますので共同研究報告書も参考にいただければと思っております。
それでは続きまして多田弁護士からコメントを頂きたいと思っております。よろしくお願
いします。

【多田】弁護士の多田です。一法律実務家からのコメントとしてお聞きいただければと思
います。私自身が経済学の素養がそれほどあるわけではありませんでして、報告書を拝見
させていただいた際にも、いろいろな難しい数式が出てきて必ずしも全てを理解し切れて
いるわけではないのですが、本日森田先生のお話を伺いまして大分イメージを深めること
ができました。法律実務家から見て、この企業の提携ないしは部分結合についてどう思
うかというところを、森田先生の知見を踏まえて少しお話ができればというふうに思いま
す。また、本報告書へのコメントということで、報告書の大部分は森田先生の分析が書かれて

いるのですが、それ以外にもアンケート調査の結果もあるので、それらも踏まえた上でお話ししたいと思います。

まず最初のスライドにあります、「水平的業務提携の重要性」についてコメントしたいと思います。これは実務家の観点からしますと、森田先生の御指摘のとおり、近年重要性は増加してきているということがいえるかと思います。とりわけ企業結合について独禁法の観点から相談を受ける弁護士の実感として、いろいろな業界の再編が行き着いているということがございます。その結果、今度行おうとしている企業統合というものは、やはりどうしてもシェアが高くなってきてしまっている。もちろんシェアだけで結論が決まるわけではないですが、高くなったシェアを相殺していくような要素がなかなかないという場合が少なくありません。その場合、企業としては、ちょっと統合というのは難しそうだ、非現実的だということになりますと、効率性を達成するための手法として残るのは業務提携ということになってきます。ですので、いろいろな業界で再編が行き着いた現在、今後は水平的業務提携という形で、部分、部分の事業間で、また更には、今回のようなライセンスというような形での技術提携ということもあるでしょうが、生産提携というレベルでの業務提携というものが模索される可能性が十分あるということになります。その生産提携、ないしは技術提携でもそうですが、この業務提携を行うに当たって、どうしても契約書だけでは足りないというような意識というものが、まま企業の中には出てくるということになります。その際にその契約書を補完するような趣旨で資本提携を行いたいということがあります。これは森田先生が前提にされていまして一方的に他方の資本を持つということもありますし、相互で持ち合うということも考えられるということとして、相談を受ける実務家の肌感覚からしても、この水平的業務提携というのは重要性を増している中であって、加えて資本提携を伴うようになってきています。この資本提携、一部資本提携の場合をどう企業結合規制の中で考えていくべきなのかということについて、まだ私も分からないことだらけですけども、この後のスライドで少し考えていければと思います。

次に、同じスライドにあります本報告書へのコメントということにつきましては、森田先生も報告書の中でも御指摘されていますし、今日のお話の中にも出てきましたけれども、一つ大きいのは株式を持つということによって知識技術移転が促進されるという点です。そしてそれによって起こされる厚生への拡大ということに着目していただいた点が非常に新規性のある御指摘という意味では大きいだろうというふうに思います。先ほど申しましたとおり、企業の感覚からすれば株式を持つということによって取引関係が補完されるといいですか、強化される、担保されるということになる結果、知識移転が促進される。その結果、より深まった知識移転により生産コストが低くなるということが考えられますし、先ほど申しました生産提携の部分でも、その取引関係が補完されるということになれば、規模の利益を生産提携によって追求することで、やはりコスト削減ということは考えられるということからしますと、株式を持つということに伴う厚生拡大というものについては

是非当局の方としても考慮していただきたいところになります。

併せて、私が読んで刺激的だったのは内生的アプローチという点でして、これまで企業から相談を受ける側としてはやむを得ない部分もあるのですが、このぐらいの株式を持ちたいと保有割合を既に決めて相談されたときに、例えば 20 パーセントなり 25 パーセントの議決権保有比率になるものを持ちたいと言われたときに、その保有比率で問題が起きないのだろうかという観点でものをみてしまうのですが、今回のアプローチというのはそうではなくて、一体幾らの保有比率であれば問題がないのか、あるいは知識移転が進むのかという、内生的アプローチを試みられたという点に非常に新規性を感じております。こういった手法がどんどん発達していくことによって、このパーセンテージであれば持っても大丈夫ということが示せるということ、これはこれで非常に有益なものになるだろうと思います。

あと本報告書ということになりますと、第 2 章のところで林先生によって法解釈的な部分と同時に米国事例の紹介・分析がされています。日本ではまだまだ株式の一部保有という分野については分析、あるいは先例というものは少ないと思います。近時ではトヨタと富士重工の件で、16.5 パーセントぐらいでしょうか、企業結合の相談事例というものが公表されていますけれども、最終的には結合関係なしということで問題なしとなっていますので、この米国事例の紹介というものは貴重な紹介になっていると思います。それから第 3 章の提携に関するヒアリングということで実際の企業へのヒアリング結果が出されています。これもまた非常に興味深いところで各企業の考えていることなどを知ることができる点で、この報告書全体、もちろん森田先生の経済分析もそうですが、それ以外のところにも新規性ないしは興味深い点が多々見られるということになります。

2 枚目のスライドですけれども、今回技術移転ということについて分析をいただきましたが、この技術移転以外の分野、とりわけ生産提携ですが、相手方に生産を委託することによって、自分のところでは設備コスト等を持たずに済み、そして相手方に生産を委託することにより、委託を受けた側の生産量が増えるということによる規模の利益というものが出てくる可能性が十分あります。逆にそういうことがないとお互い提携をしないということになりますので、こういった競争促進的な部分、生産の部分ではお互い協力するけれども、販売の分野では生産コスト削減の結果得られた製品、あるいは部品を使って競争していく、そういうことがありますので、これは非常に競争促進的になり得るということになりますので、こういった技術移転以外の分野というところにも今回の知見というものはどんどん活かしていくことができるだろうと考えますし、ここで、また検討が進んでいただければと思います。

次の「水平的な相互提携における相互保有の検討」というところですが、今回は一方が他方の株式を一方的に持つということでしたが、これは、生産の受委託、OEM を双方で行い合うと、片方は特定の製品について特化して、片方は別の製品なり部品に特化す

ることになります。これによりお互い更にコスト削減の部分が出てくるということがありますので、この相互提携ということも当然業務提携の中では十分起き得ることということになります。しかし同時に相互保有ということと言えますと、株式ではいわゆる持ち合いという形になりますので、そういった持ち合いが生じたときの部分というものは一体どうなるのか。本日のお話の中でも、30 パーセントという話が出ていましたが、お互いが 30 パーセント持ち合うというのと、一方が他方についてだけ 30 パーセント持つのでは、これはやはり競争の部分における協調という点において大きな違いが出てくる可能性があるということになります。私は、先ほどから株式と議決権という言葉をごちゃ混ぜでお話をしてくれてしまっておりますが、議決権という観点からすると、確かに株式を持つということだけを捉えて取引関係を補完するということで捉えれば、それはそれで競争促進的な効果という部分が前面に出てきますが、他方で議決権ということになると相手の経営にものを言えるという権利ということになってきますので、仮に技術提携、あるいは生産提携のためだけに持つとしたとしても、議決権をいろんな形で行使できるということになりますので、それが販売の分野にどう影響を与えるのかというようなところも出てきます。これが議決権という部分について、どこまで考慮していかなければいけないのかという点の一つの大きな課題として、残っている可能性があると考えております。

その上で、スライド3枚目に入りまして、企業結合ガイドラインとの兼ね合いで考えていきますと、ガイドラインの方では一部保有の部分について「結合関係」という部分でまず記載があります。ここについては審査対象となる結合関係とはいかなるものかということで、御存じのとおり 50 パーセント超の場合と 20 パーセント超かつ株主順位第 1 位という基準があるわけなのですが、前提としてガイドラインをよく読んでみると、独立の競争単位として事業活動を引き続き行うということであれば、市場への影響はほとんどないので禁止されることは想定し難いと記載されていますので、50 パーセント超の場合ですとなかなか独立の競争単位とはいえないでしょうけれども、20 パーセント超の場合は相手方が独立の競争単位といえるのかどうかという評価がまずあって、その検討を経て独立の競争単位とはいえないといった場合にどう考えていくのかということが、問題になる、そういう読み方になるのではないかと思っております。その上で仮に独立の競争単位ではないとなったときには、一律的な基準として 50 パーセント超と 20 パーセント超かつ株主順位第 1 位というものがあるほか、今回ガイドラインの改正で書きぶりが少し変わりましたけれども、10 パーセント超かつ株主順位 3 位以上という場合にはいろいろ事情をみた上で、場合によっては結合関係があるという基準になっております。

ただこの場合、結合関係ありとなったときに、直ちにそれで両方のシェアを単純に足してものをみていくのかと。A 社が B 社の株式を 20 パーセント超取得して株主順位第 1 位になったといったときに、A 社のシェアは 30 パーセント、B 社のシェアは 20 パーセントといったときに、単純に $30+20=50$ パーセントのシェアになります、という見方をするのか

どうか。これが議決権保有比率が 50 パーセント超の場合であれば、B 社は子会社ということになりますので、これは両社は一体として $30+20=50$ パーセントのシェアを持つという理解はよく分かることなのですが、仮に 21 パーセント株式を持ったときに、果たして単純に足してしまうことがいいのかどうかという疑問が出てきます。その部分について、ガイドラインは何も触れてないということになるのだらうと思います。

最後のスライドになりますが、結合関係の意味としても「一定程度一体化して事業活動を行う」という関係で捉えていますので、この一定程度というのがどの程度かということも含めて分からない。そしてその一定程度を一体化したというふうに仮にみられたとしても、シェアをどうみていくのかという問題はあることになるかと思います。この辺りのところがスライドの二つ目でお話したところですが、結合関係という意味においても議決権保有比率 50 パーセント超と 20 パーセント超の場合を同じに考えてしまっているのかどうかというような問題も当然前提として出てくるということになります。単純に考えた場合、50 パーセント超と 20 パーセント超の結合関係が内容的に同じであるという前提に立ちますと、50 パーセント超という基準はそもそも要らなくなるわけですし、50 パーセント超であれば株主順位第 1 位というのは間違いありませんので、結合関係の中身としてこの両者の基準は一緒なんだということであれば、20 パーセント超株主順位 1 位という基準だけ設定しておけばいいのですが、あえて 50 パーセント超という基準を出していることからすると、恐らくガイドラインの上でも 50 パーセント超の結合関係と 20 パーセント超かつ株主順位第 1 位の結合関係というものは内容的に同じとはいえないと考えているのではないかと思います。

今までずっとシェアを単純に足してしまっているのでしょうかという話をしてきましたけれども、企業結合規制は何もシェアだけで決まるわけではありませんが、最終的にはその株式の一部を持つことによって競争の実質的制限の判断においてどう評価していくのか。株式を一部持つことによって相手方が有効な牽制力のある競争相手といえるのかどうかというところの判断になるのだらうと思いますけれども、その被取得会社が有効な牽制力のある競争業者であるかどうかというのは、最終的には独立の競争事業者といえるのかどうかという問題に帰着するのかと思います。そう考えてみると、最初の入口のところと考えた「独立の競争単位といえるかどうか」という問題のところにまた戻っていくというような感じもしますので、この辺りがガイドラインの読み方、それから判断の思考過程は、実務家としても迷うところではあります。

同時に結合関係ありとなったときに、その後の処理をどうみていくのか、合併や 50 パーセント超の場合に比べて割り引いてものを考えていくべきなのか、割り引くとなった場合、その割り引き方のところが分からないということになります。

そういった中で、この一部取得のアプローチとして、従来は報告書の第 2 章にも書いてありますが MHHI (Modified HHI)、すなわち「修正された HHI」というような考え方が

米国の論文で発表されているということになります。こちらの方は、しかし「外生的」アプローチということになりまして特定の議決権保有率を持った中で、それが HHI としてどう換算されるべきなのかというアプローチということになります。それに対して今回の報告書の方は、そうではなくて内生的に何パーセントであれば問題ないのかという形で議決権保有率を決定する方法ということになりますので、そういう点でもアプローチとして非常に対極的なものが今回出てきたということになろうかと思います。

ちょっと雑駁^{ばく}でまとまらない話になりましたが、森田先生には今後実務においても非常に重要性を増すであろう分野についてのお話を頂き、また非常に貴重な知見を教えていただいたと思います。この場を借りてお礼を申し上げたと思います。

【小田切】多田弁護士、御意見を頂きましてありがとうございます。それでは森田先生の方から今のコメントに対して何かありますでしょうか。よろしゅうございますか。それではフロアからの質疑・応答に移りたいと思います。御質問がある方は挙手をお願いいたします。御質問はございませんでしょうか。

【質問者】両方とも理論的質問かもしれませんが、1 点目はいわゆる簡単なモデルのところ、結合利益、 y の減少化というのがあったと思います。ただナッシュ均衡において出るんだというような話をされていたかと思うんですけれども、あの結果は、いわゆる需要関数での仮定ですとか、そのほかの、いわゆる一貫性の観点においての結果なのか。

【森田】何の仮定とおっしゃいましたか。

【質問者】需要関数の仮定をどうするかとか、あとは本モデルでいうところの競争業者のレスポンスとかをどう仮定するかによって変わってくる可能性があるのかなと思ったんですけど、それについてお聞きしたいと思います。特にほかの業者のレスポンスというのは、私は結構大事じゃないかと思ひまして、それはなぜかと申しますと、よく競争事業者が競争的に行動する企業はあるかどうかとか、どの程度の数がいるのかどうかということが、実務的にはかなり大きな 이슈 になってくるわけですね。例えばマーベリックといひましようか、競争を促進するような企業がたくさんいるような状況であれば、大抵の y は変わってくるとか、どの程度であつたらば当局が許していいかというようなレベルが変わってくるんじゃないのと、そんなことが興味としてあるので聞いてみたのですけれども。

【森田】まず、需要関数の件ですけれども、これはおっしゃるように需要関数に依存すると思います。取りあえず分析としては需要関数の線形の場合しか分析はまだしてませんが、それは最後の方にちらっと言ひましたけれども、要するに差別化財の場合はそうならないわけですね。 y について最初は増加関数になってそれから減少になるということなのです。

で、需要関数に依存すると思います。同質財でもっと一般的にした場合どういうふうになるかというのは、ちょっとまだ分析をしていません。同質財でやった場合でも必ずしもあはならないですね。ですから知識移転がなくても、本当は知識移転がなくても厳密に正の y が均衡において決まってくる可能性というのがあります。そっちも分析しているところですけども。ですから、おっしゃるように需要曲線の関係において、同質財でやる場合にはああいうふうになるということです。それから 2 点目はどういったことだったでしょうか。

【質問者】2 点目は結局、企業のプロフィットファンクションが、部分結合しない企業がレスポンスの仕方によって影響を受けるというような感じを受けたんですけども。

【森田】：それはおっしゃるとおりです。いわゆるブルトコンジャンクションの場合こういうふうになるということですから、それがそうでない場合は、それよりももっと弱い反応になった場合にはまた違ってくると思います。

【小田切】ほかに御質問ありますでしょうか。もしよろしければ私からも一つ、時間もありますので質問させていただきます。今日のお話の中では技術については所与といえますか、決まっているという話をされておられましたけれども、こういう話が技術革新、技術開発についてどういうインプリケーションを持つのかという観点から質問させてください。例えば競争政策上において、何パーセント以上の株式の保有に対して何らかの制約が掛かるというようなことがあったときに、そのことを予見して、技術移転が非常にやりにくくなるということを考えて技術開発の意欲がなくなってくるとか、そういう問題というのは可能性としてあるものでしょうか。

【森田】あえてこのモデルの記号を使っていうと、 X が外生なんだけれども、それを内生化し得るかというようなことですね。そこはあんまり考えたことないですけど、今それを考えてみると、それと例えば仮に競争当局がその部分的結合のレベルの規制に入ったときに、そこまで考えた場合、その規制についての考え方が違っている可能性があるということです。ええと、そうですね、定量的には多分違ってくる可能性はあると思うのですが、その一つの、恐らく考え方として残るのは、つまりおっしゃっているのは、恐らくその企業 1 がまず X を増やしたいんだけど、そのためにはコストを掛けないといけない。つまり $C-X$ といってるその X 、自分の知識を深めるためにはコストが掛かるときに、そのところまで売り込むということです。売り込んだときに、ということだろうと思うんですけども。そうすると、例えば企業 1 がまず何らかのインベストメントをして、そしてあるレベルに X を決めると、そしてその後そこで得た知識を移転するかどうかを決めるということになってくると、その企業 1 が X に対して投資することを決める前の段階で、その規制当局が部分的結合を認める。そうすると結局、競争当局もそこまで折り込んだと

ここで、どこまでその X を見通してもらうのが社会にとっていいかというところまで折り込んで規制を掛けるか掛けないかが決まってくる。こういう話ですね。だから、それが違ってくるということは分かるんですが、それが弱まる方向に働くか、強まる方向に働くかはすぐ分かりません。いずれにしてもそれも重要な視点でして、モデルの計算は大変だと思いますが、やってみたいと思います。ありがとうございました。

【小田切】ほかに御質問ございませんでしょうか。よろしゅうございますか。それでは本日は森田先生、多田弁護士、それから会場の皆様、長時間にわたりありがとうございました。

先ほど多田弁護士の方からお話がありましたけれども、この部分結合、一時的な株式の所有ということは、今後ともまたいろんなケースが出てくるかと思われます。本日のお話も参考にしながら研究していきたいと思います。今後とも競争政策研究センターでは、様々な試みをしていきたいと思いますので、今後とも御支援をお願いしたいと思っております。

本日は長時間に渡りありがとうございました。これにて閉会させていただきます。

(終了)