

競争政策研究センター共同研究報告書  
排他的取引契約の反競争効果と競争促進効果の考察

東京大学大学院経済学研究科准教授（CPRC 客員研究員） 柳川 範之  
東京大学大学院経済学研究科（CPRC スチューデントフェロー） 大木 良子  
CPRC 研究員 松八重 泰輔

要旨

本報告書は、排他的取引契約が用いられることにより、新規参入企業が排除される可能性、すなわち排他的取引契約による反競争効果があるかどうかを中心に考察している。

基本的なモデルは Oki and Yanagawa (2011b) を用いて分析を行っている。特に、既存研究において、排他的取引契約を申し込む相手は、その企業がいる下流の市場に対して行われた研究が中心であった。しかしながら、Oki and Yanagawa (2011b) では、流通業者から、自社より上流にある生産者に対して排他的取引契約を申し込むモデルを考えている。ここでの研究は、そのような状況において、排他的取引契約が新規参入企業を排除する可能性を、様々な観点から、以下のとおり考察を行った。

- ・ 第 1 章は、既存の排他的取引契約特にその反競争効果の研究に焦点を当てて文献のサーベイを行っている。
- ・ 第 2 章において、本報告書の分析における基本モデルである、Oki and Yanagawa (2011b) のモデルのフレームワークを単純化して紹介し、既存研究との違いを明確にしている。そこでの分析の仮定の範囲内では、生産者がある下流にある流通業者に対して排他的取引契約をオファーする場合よりも、流通業者が生産者に対して排他的取引契約をオファーする場合の方が、効率的な参入が阻止されにくいという結果が得られている。
- ・ 第 3 章において、多段階からなる産業構造を考え、その構造ごとに排他的取引契約による新規参入企業の排除が可能である産業構造の特徴を調べている。最初に、単純な 3 段階の構造を考察し、一般的な N 段階にまで拡張し調べている。このとき、中間的な市場において、既存企業が新規参入の脅威にさらされ、排他的取引契約を用いてそれを排除しようとする場合、自分より上流の企業を囲い込むのか、下流の企業を囲い込むのかという点に着目した。特に興味深いものは、上流・下流の企業数、つまり競争の度合いによって、排他的取引契約の成否及び成立した場合の既存企業の利得が異なるという点である。これは、2 章で考察した交渉力の配分の問題にも関係している。このように、垂直的な産業の構造の状況によって排他的取引契約をどちらの市場に申し込むかのインセンティブが異なる点は、排他的取引契約の反競争性を判断するために、どのような産業構造を当局が注視すべきかについての 1 つの視点を提供するかもしれないということが本稿の示唆である。