

並行的排除行為規制の  
妥当性とその手法に関する研究

滝澤 紗矢子

CPRC 客員研究員・東北大学大学院法学研究科准教授

荒井 弘毅

CPRC 研究員・経済調査室長

松八重 泰輔

CPRC 研究員・経済調査室

# 目次

謝辞	3
第1章 研究対象の特定	4
1.1 問題意識	4
1.2 日本法の現状	5
1.2.1 審判決・ガイドライン	7
1.2.2 学説	10
1.2.3 まとめ	11
1.3 比較法的考察	12
1.3.1 米国法	12
1.3.2 EC法	16
1.3.3 まとめ	17
第2章 排除行為に関する経済学的考察	18
2.1 単独の排他的取引契約	19
2.1.1 反競争的な排他的取引契約	19
2.1.2 競争促進的な排他的取引契約	43
2.2 並行的な排除行為	50
2.3 並行的な排除行為モデル1	51
2.3.1 参入企業についての情報が私的情報の場合	56
2.4 並行的な排除行為モデル2	58
2.5 並行的な排他的取引契約の競争促進効果	62

---

2.6	まとめ . . . . .	62
第3章	結語	64
関連図書		69

# 謝辞

本共同研究を取りまとめるに当たっては、小田切 宏之所長、岡田 羊祐、林 秀弥 両主任研究官をはじめ、競争政策研究センターのワークショップの参加者から有益なコメントをいただいた。また、経済産業研究所における「第5回グローバル化・イノベーションと競争政策研究会」の参加者から有益なコメントをいただいた。このような形で本研究をまとめることができたことについて感謝を述べたい。当然のことながら、内容に関するすべての責任は執筆者に帰するものである。

# 第1章 研究対象の特定

本章では，日本法の現状及び比較法的観点に依拠しつつ，本研究の検討対象を明らかにすることを目的とする。

## 1.1 問題意識

本研究の基本的な問題意識は，次のとおりである。複数事業者が，各自の独立した意思決定に基づいて，しかし並行的に，排除行為を行うことにより，関連する市場で競争機会が十分確保されていないと評価できる場合に，独禁法に基づきいかなる規制を行うべきか。例えば，そうした行為により，長期にわたって新規参入が阻害されて，市場の競争が停滞するような場合を念頭に置いている。差し当たり，排除行為の典型類型として，比較的議論の蓄積の多い排他条件付取引を軸に検討を進めることとする。

具体的には，市場のタイプの図 1.1 及び次の前提を基礎として，以下の議論を行う。

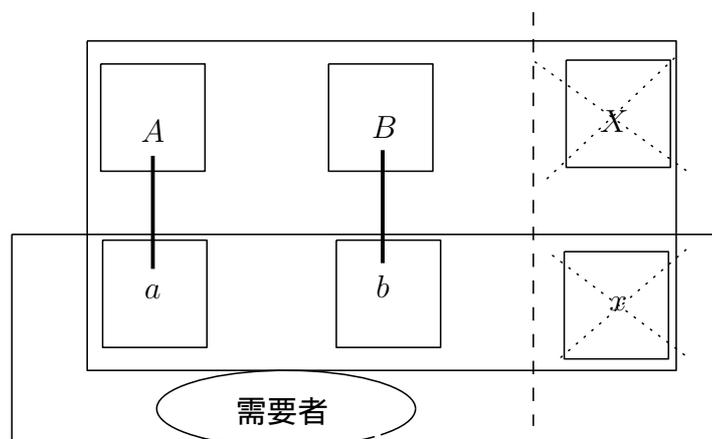


図 1.1: 並行的排他条件付取引 →  $X$  又は  $x$  の排除

## 前提

- $x$  は  $A$  又は  $B$  と取引できなければ、下流市場に参入できない。
- $X$  は  $a$  又は  $b$  と取引できなければ、上流市場に参入できない。
- $x, X$  は当該商品役務（以下、単に「商品等」とする。\*）を自ら作り上げることができず、代替的取引先も存在しない。
- $A, B, a, b$  には取引余力がある。

\* 商品等は、主として同質財を念頭に置いているが、差別化された財であっても、以下の分析には影響しない。

## 1.2 日本法の現状

ここでは、1.1で示した問題意識について、日本における規制及び学説の議論の現状を指摘することにより、理論的に研究する必要性を示す。これを通じて、1.1の問題意識の所在が明確になる。

1.1で示した問題意識は、独禁法において、通常、独禁法19条で禁止される「不公正な取引方法」のうち、典型的には一般指定11項の「排他条件付取引」、補足的には13項の「拘束条件付取引」、15項の「競争者に対する取引妨害」等に該当するか否か、という形で議論される。<sup>1)</sup> 以下で見るように、この問題は従来競争上の弊害が生じ得るものとして規制の可能性が認識されてきたにもかかわらず、実際に規制を及ぼす上で根拠となる基礎理論及び法解釈論が十分精緻化されていない状況にある。

独禁法は早い段階から、正当な理由なく、複数事業者が意思を連絡するなど共同して、又は市場における有力な事業者が単独で、特定の事業者をある市場から排除する行為を厳しく規制してきた（図1.2, 1.3参照）。その理由として、人為的に代替的取引先を奪うことで

<sup>1)</sup>以下の記述は、平成21年独禁法改正法成立以前の条文に依拠している。

被排除事業者の事業能力を削いでしまう点が挙げられていた。<sup>2)</sup> 近時では、これに加えて、複数事業者が共同して獲得した又は有力事業者が単独で保持する市場力 (market power) の存在を指摘して、排除行為の違法性根拠を補強するようになっている。<sup>3)</sup>

しかし、1.1 で示した状況のように、同種の競争上の問題は、単独では市場力を持たない複数事業者が、それぞれ独立した意思決定に基づいて並行的に排除行為を実施することによっても生じ得る。こうした事例については従来漠然と問題視されてきたものの、理論的見地から競争にいかなる弊害をもたらすと評価できるのか、そして、独禁法上どこまで違法になり得るのか、明確に説明されることは少なかった。本研究は、このような議論の間隙を埋めることを目指すものである。以下では、日本における規制 (1.2.1) と学説の議論状況 (1.2.2) を具体的に概観し、検討対象を整理したい。

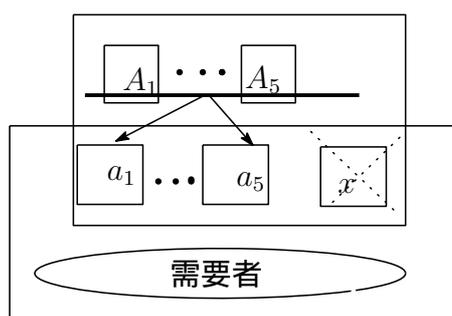


図 1.2: 共同取引拒絶

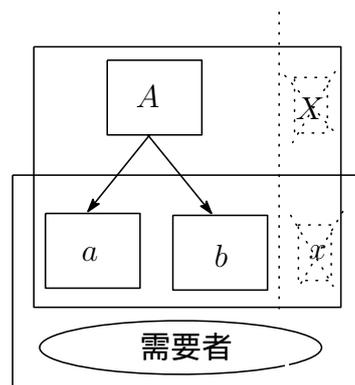


図 1.3: 単独の排他条件付取引

<sup>2)</sup> 「不公正な取引方法に関する基本的な考え方」(独占禁止法研究会報告書, 昭和 57 年 7 月 8 日) 第一部二, 田中寿編著『不公正な取引方法』(別冊 NBL9 号, 昭和 57 年 9 月 20 日) のうち総論的記述として第一編第五 (10-11 頁), 金子晃・実方謙二・根岸哲・舟田正之共著『新・不公正な取引方法 新一般指定の研究』(青林書院新社, 昭和 58 年) 85 - 92 頁, 「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」(公正取引委員会, 1999 年 12 月 14 日) のうち典型例として, 共同ボイコットについて第一部第二 2, 単独直接取引拒絶について第一部第三 2。

<sup>3)</sup> 差し当たりここで「市場力」とは, 商品役務の価格及び品質を思うがままに設定できる力, として用いた。しかし, 市場力の特定は弊害要件判断とほぼ重なることになる。「市場力」「市場支配力」といった言葉の多義性に関する的確な指摘として, 白石忠志『独占禁止法』(有斐閣, 2006 年) 46 頁参照。

### 1.2.1 審判決・ガイドライン

1.2.1では、本研究の扱う問題に関する日本の規制の現状について概括する。

日本の独禁法における排他的取引方法に対する規制の一般的な考え方を示す資料として、平成3年に公正取引委員会事務局が出した「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」がある。<sup>4)</sup> この指針には、本稿の扱う問題と関連する次のような記述が認められる。指針第1部第4は、取引拒絶や排他条件付取引といった垂直的排除行為から生じうる独禁法上の問題について、「競争者の取引の機会が減少し、他に代わり得る取引先を容易に見いだすことができなくなるおそれがある場合には、当該行為は不公正な取引方法に該当し、違法となる」と競争機会の確保を重視した説明を行っている。そして注9において、こうした競争上の弊害に当たるかどうかを判断するための具体的考慮事項の一つに「対象商品の市場全体の状況」を挙げた後、次の点が付加されている。「市場全体の状況としては、他の事業者の行動も考慮の対象となる。例えば、複数の事業者がそれぞれ並行的に自己の競争者との取引の制限を行う場合には、1事業者のみが行う場合に比べ市場全体として競争者の取引の機会が減少し、他に代わり得る取引先を容易に見いだすことができなくなるおそれが生じる可能性が強い。」。これと同様の叙述は、各取引類型から生じ得る競争上の弊害について個別に説明した部分でも随所に見られる。<sup>5)6)</sup>

以上のように、流通・取引慣行ガイドラインでは1.1で掲げた問題に対する規制を是認する考え方が示されている。<sup>7)</sup> ただし、具体的にどの範囲にいかなる規制を及ぼしていくかについては触れられていない。

<sup>4)</sup>平成3年7月11日。以下、「流通・取引慣行ガイドライン」と呼ぶ。この解説として、山田昭雄、大熊まさよ、榎崎憲安編著『解説 流通・取引慣行に関する独占禁止法ガイドライン』商事法務研究会（1991年10月22日）。

<sup>5)</sup>例えば第2部第2-2(2)注5。

<sup>6)</sup>以後制定されたガイドラインにも同様の記述が認められる。近時の例として、「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」（公正取引委員会、平成19年9月28日）第2-3。

<sup>7)</sup>この記述は、東洋精米機製作所東京高裁判決傍論（東京高判昭和59年2月17日（昭和56（行ケ）196），行集35巻2号144頁，審決集30巻136頁）に対するアンチテーゼだとされる。同判決傍論（行集163頁）はメーカーが販売店を完全に系列化していれば独禁法上問題がないかのような判示を行っていた。この件を簡潔に要約したものとして、白石忠志『独禁法事例の勘所』（有斐閣、2008年）23頁。

複数事業者の並行的排除行為に基づく累積的市場閉鎖効果に対する公取委の具体的問題関心を示すものとして、「国内定期航空旅客運送事業分野における大手3社と新規2社の競争の状況について」を挙げることができる。<sup>8)</sup>ここでは、規制緩和に伴って数十年ぶりに新規参入事業者が現れた同市場の状況に対応して、両者に競争機会の確保、すなわち「新規参入事業者が実質的に既存事業者と同等の競争基盤に立っているかどうか等の事情」に重点を置いた検討が行われている。特に大手航空各社の新規航空各社に対する機体整備等の拒絶という個別の問題については次のような見解が述べられていた。「例えば、新規各社にとって機体整備等を自社で行うことが著しく困難であり、かつ、大手各社以外の事業者（海外事業者等）に機体整備を委託することが著しく困難な状況において、大手各社が機体整備能力に余力があり、新規各社以外の航空会社の機体整備等は受託しているにもかかわらず、新規各社の機体整備等を合理的理由なく拒絶することは、独禁法上問題となり得ると考えられる。」したがって、「JAL及びANAは、新規2社が現時点では自営化すること又は海外の機体整備事業者への委託又は自営化のための体制整備に必要な不可欠と合理的に考えられる期間においては、合理的な取引条件の下で自社が提供することが可能な当該機体整備の受託を拒絶しないようにすることが望まれるところである。」<sup>9)</sup>なお、この見解の冒頭では、背景となる同市場全体の状況として「既存事業者が3社しかなく、各社間に意思の連絡がなくとも、同調的な行動が採られがちであること」も指摘されていた。<sup>10)</sup>

この資料には、既存大手2社の並行的又は同調的な機体整備等拒絶という排除行為によって、国内定期航空旅客運送市場で新規参入事業者の競争機会が確保されないという競争上の弊害に対処しようとする公取委の実践的姿勢が表れている。そして、具体的規制態様として大手2社に新規各社との取引を要請している。しかし、実際に大手2社がそれぞれ新規各社との取引を拒絶した場合、この累積的排除効果に対してどのような理由付けでいか

<sup>8)</sup>公正取引委員会，平成11年12月14日。

<sup>9)</sup>2(3)イ(イ)(前掲注)。同資料で公取委は、いったん締結した機体整備契約を中途解約する場合も同様の問題が生じると指摘している。また、新規各社が機体整備の一部について自営化を企図した場合に継続して包括的に業務委託することを余儀なくさせることも独禁法上の問題として挙げている。

<sup>10)</sup>この3社が長い間国内航空市場シェアでほぼ100%を占めており、政府規制以外にも市場への参入障壁が高いことを示す幾つかの要因が示されている。

なる規制を行うことができるかについて、十分な考え方が示されているわけではない。

さらに、公取委が最近でも並行的排除行為に伴う競争上の弊害に対する規制への関心を維持していることを裏付ける資料として、平成17年独禁法改正に向けて提出された、平成15年独占禁止法研究会報告書の第二部「独占・寡占規制の見直し」を指摘できる。<sup>11)</sup> ここでは、不可欠施設等の利用権を専有・共有する事業者が当該地位を利用した参入阻止行為を行なう場合にこれを特に規制することが主眼とされていた。<sup>12)</sup>

ここで寡占の弊害、すなわち不可欠施設等を共有する事業者がそれぞれ排除行為を行うことで新規参入が妨げられるという問題状況は、1.1で掲げた問題意識と共通する文脈に位置付けられる。最終的に独占・寡占規制の見直しは平成17年改正法には盛り込まれなかったが、その理由は、この種の問題が重要でなくなったからではなく、規制手法の妥当性に詰めるべき点が残っていたからだと思われる。すなわち、独占・寡占規制という特別な規制を新たに設けなくても、従来から単独排除行為を規制してきた行為類型、すなわち排除型私的独占や不公正な取引方法の枠内で対処し得るのではないかと指摘されていた。<sup>13)</sup> そうであるならば、この種の競争上の問題に対する適切な規制の在り方を検討する必要性は現在でも存在するといえよう。

本稿の扱う問題を直接対象とする判例はこれまで存在しない。ただし、近年では、花王化粧品販売事件東京高裁判決が、傍論において、複数主体の並行的行為が累積することで生ずる競争上の弊害に言及している点で注目される。<sup>14)</sup> 同判決は、一般消費者に化粧品を販売する際、被告化粧品メーカーが原告小売店に義務付けているカウンセリング販売という販売方法について独禁法上の違法性（拘束条件付取引、一般指定13項）を否定した。その理由の一つとして、被告は「化粧品業界における6位の大手業者であるとはいえ、化粧品全体では3.7%、皮膚用化粧品及び仕上用化粧品の分野でも6.5%の市場占拠率を有するに過ぎず、市場に対する支配力はさほど大きくないと考えられること」が挙げられてい

<sup>11)</sup> 公正取引委員会，平成15年10月28日。

<sup>12)</sup> 報告書第2部第3の定義参照。

<sup>13)</sup> 白石忠志「独占寡占規制見直し報告書について」NBL776号47-54頁（平成16年1月）

<sup>14)</sup> 東京高判平成9年7月31日（平成6（ネ）3182），判時1624号55頁，高民集50巻2号260頁，審決集44巻710頁。

た。ただし、同判決は傍論において次の点も指摘していた。「(カウンセリング)販売方法がその性格上、仮に他の販売方法よりも強い価格安定の効果をもたらし、その効果が全くの付随的なものとはいえないとすると、化粧品市場における販売方法が、消費者の選択を経る前にメーカー等の選択により、右販売方法に集約され、消費者の選択の範囲が狭められてしまう可能性があり得ないではない。一般にメーカー等は価格安定を期待する傾向にあるからである。化粧品市場において、高級かつ高価な化粧品については、大手のメーカーがこぞって、制度品としてカウンセリング販売という販売方法を採用し、一般品は安価なものに偏るといった事態が生じた場合、他の諸般の事情にもかかわるが、市場における有力なメーカー等が右販売方法を採用するについては、本判決の判示した一応の合理性では足りず、それが価格安定の効果を超えて客観的かつ相当な合理性を説明できなければ、独禁法上問題となる余地があろう。」ここには、弊害要件を判断する際に、高級化粧品について複数メーカーが並行的に行なうカウンセリング販売が市場競争に与える影響全体を累進的にしんしゃくする考え方が示されている。

### 1.2.2 学説

学説においても、早いうちから、複数事業者が並行的に行う排他条件付取引が関連する市場競争全体に与える弊害について問題提起は行われ、これに対する規制に積極的な意見が大勢を占めていた。<sup>15)</sup>そして近年では、資生堂東京販売事件最高裁判決・花王化粧品販売事件最高裁判決に関連する解説・評釈等の中で、並行的に同種の行為が行われることに

<sup>15)</sup> 早い段階の議論状況について、金子他共著『新・不公正な取引方法』(前掲注1)25 - 45, 125 - 134頁。前掲注6に紹介した東洋精米機事件東京高裁判決傍論に対する学説の批判の代表として、根岸哲「東洋精米機事件東京高裁判決 専売店制の公正競争阻害性」ジュリスト813号(昭和59年)23頁、根岸哲『経済法』(放送大学教育振興会, 2000年)123頁。近時の一般的な議論として、白石『独占禁止法』73頁、大久保「取引強制にあたらぬ抱き合わせは独禁法に違反しないか(上)」(後掲注17)。

伴って生ずる累積的弊害を危惧する指摘が多く見られた。<sup>16)17)</sup> こうした中、近時本問題を検討した重要な先行研究として、大久保直樹「取引強制にあたらぬ抱き合わせは独禁法に違反しないか」を挙げることができる。<sup>18)</sup> 同論文は抱き合わせという行為類型に限って議論しているものの、複数事業者が並行的に実施する抱き合わせから生ずる累積的市場閉鎖効果が独禁法違反になるか否かを論じている点で、本研究と共通する問題意識を先取りしている。同論文は、並行的抱き合わせ行為から生ずる累積的弊害に対する規制の妥当性という問題にスポットを当て、従来の規制の是非をめぐる漠然とした議論の背後に存在していた実質的理由付けを整理して示した点で意義がある。その中では、並行的抱き合わせ行為から生ずる累積的弊害を独禁法上違反とできない実質的理由に乏しいことは、法的観点から説得的に示されていた。他方で、直接依拠できる審判決がほとんど存在しないせいか、累積的に排除が生ずること以上に競争上の弊害について具体的想定が行われていないなど、違法性を後押しする理由づけがやや弱いように見受けられた。したがって、本問題について、法学的観点と経済学的観点の双方から総合的に規制の是非について理論的再検討を行う必要性はなお存在すると考える。

### 1.2.3 まとめ

以上のように、1.1で掲げた問題について公取委を中心とする規制の方向性としても学説の議論においても、一定の場合には競争の確保の観点から規制を行う必要性を意識してきたにもかかわらず、実際の規制に向けた違法性判断枠組やエンフォースメントに関する具体的議論は不活発であったとすることができる。その理由として、つい最近までは日本

<sup>16)</sup> 資生堂東京販売事件最高裁判決（最判平成10年12月18日（平成6（オ）2415）、民集52巻9号1866頁、審決集45巻455頁）・花王化粧品販売事件最高裁判決（最判平成10年12月18日（平成9（オ）2156）、判時1664号14頁、審決集45巻339頁）

<sup>17)</sup> 中川寛子「化粧品の対面販売と独占禁止法」（ジュリスト1154号92頁）、泉水文雄「化粧品の対面販売義務と不当な拘束条件付取引・再販売価格の拘束」（ジュリスト平成10年重判解、1157号236頁）、村上政博「資生堂・花王事件最高裁判決の残した課題 対面販売・カウンセリング販売と独占禁止法上の取扱い」（NBL667号8頁）

<sup>18)</sup> 大久保直樹「取引強制にあたらぬ抱き合わせは独禁法に違反しないか（上）（下）」NBL No.697（2000年9月15日）、No.698（2000年10月1日）

において競争問題への関心が高いとはいえ、談合や価格協定のように明確な違反行為に対する規制を適切に行うことがまず重視されたという事情がある。しかし、それ以上に、本問題については違法性の範囲が不明確であり、かつ違法なものとして規制するにしても、どのようなエンフォースメントを仕組むべきかについて十分な理論的検討が行われてこなかった、ということも主な要因として考えられる。これを解決するためには、ある市場で並行的に同種の排他条件付取引が行われることによって、そもそも競争の観点から無視し得ない弊害が累積的に生ずることがあるのか、あるとすれば、それはいかなる場合であつて、どのように認定されるのか、また競争上の弊害が認められるとして、違法性の範囲はどこまでだと考えられるか。さらに、当該行為を違法なものとして規制すべきであるとすれば、競争回復のためにいかなるエンフォースメントを仕組むべきか、といった点をそれぞれ考察していく必要がある。そして、以上の各論点を検討することは、独禁法上、不公正な取引方法の弊害要件である「公正競争阻害性」の解釈論及び判断枠組、さらにはエンフォースメントの構想手法、といった法律論を精緻化する契機にもなると考える。

### 1.3 比較法的考察

1.2 までの考察を基礎として 1.3 では、1.1 で示した問題について、比較法的にどのような議論が行われているかを確認する。これを通じて、本問題を理論的に検討する必要性が一層明らかとなる。

#### 1.3.1 米国法

以下ではまず、日本独禁法の制定時から一貫して強い影響力を持ち続けている米国反トラスト法の近時の議論状況を確認する。<sup>19)</sup>

現在の米国反トラスト法は、経済学との密接な関連において、多くの場合には経済理論に直接的な理由付けを求めながら議論するのが一般的である。ただしそこでは、本研究の

<sup>19)</sup> 「近時」とは、直近 10 年を念頭においている。米国反トラスト法の歴史的展開については、滝澤紗矢子『競争機会の確保をめぐる法構造』（有斐閣、2009 年）参照。

ように、「並行的排除行為に伴って生ずる競争上の弊害云々」といった問題の立て方はそもそもなされていない。一方で、本問題に関連する議論は、おおむね次のような文脈で行われている。① 排他条件付取引（垂直的行為から生ずる排除の弊害）に対する規制をめぐる議論，①' 参入障壁の有無や新規参入の容易性をめぐる議論，② 寡占的協調行動（coordinated effect, tacit coordination）から生ずる競争上の弊害をめぐる議論。もっとも、2.1の記述とも重なるが、本問題に関連する上記の議論についても、アメリカ法の下で十分理論が確立しているとは言えない状況にあるため、規制動向は政権の方針や政治状況に左右されやすい。

以上のような米国反トラスト法の状況を端的に示すのが、次に採り上げる連邦取引員会（以下 FTC）審決の妥当性をめぐって FTC 委員の間に生じた議論対立である。すなわち、Waterous Company, Inc./Hale Products, Inc. において、クリントン政権期の FTC は、結論として、並行的に行われていた排他的供給契約を FTC 法 5 条違反として規制した。<sup>20)</sup> しかし、ブッシュ（父）政権以来の委員とクリントン政権に任命された委員の間で先鋭な意見の対立が認められる。そこでは、ともにスティグラーの寡占市場に関する経済理論を前提としながらその具体的適用について FTC 委員の間で判断が分かれている点で興味深い。<sup>21)</sup> したがって、以下ではより詳しく、本件において並行的排除行為規制の是非をめぐってどのような意見対立がみられるかを確認することにしたい。

本件で問題になったのは、消防車用ポンプメーカー 2 社が 50 年以上にわたって並行的に続けてきた排他的供給契約（一種の排他条件付取引）である。両社は合わせて全米消防車用ポンプ市場の 90% を占めていたとされる。FTC は、本件における競争上の弊害として、両社が長年排他的供給契約を実施して需要者（消防車メーカー）を配分することにより、2 社間の競争が制限され、かつ他のポンプメーカーの新規参入が著しく妨げられた、と認定した。そして、消防車の需要者（消防局）がポンプを選択する自由を妨げるような制限行為をそれぞれ取りやめ、この点を周知徹底するよう命令した。

これに対して、Starek 委員は、おおむね以下のような反対意見（dissenting statement）

<sup>20)</sup> Hale Products, Inc., 122 F.T.C. 401(1996), Waterous Company, Inc., 122 F.T.C. 414 (1996)

<sup>21)</sup> George J. Stigler, A Theory of Oligopoly, 72 *Journal of Political Economy* 44 (1964).

を提出した。これには Azcuenaga 委員も賛成している。

第一に、排他的供給契約を通じてポンプの顧客を配分し、協調的価格付けを行っていたという委員会の認定には欠陥がある。2社が協調的価格付けを行って超過利潤を得るためには2社間で最終顧客（消防局）の分配も可能でなければならず、そうでなければ各ポンプメーカーは、競争均衡の結果、協調関係から抜け駆け（cheating）して価格を引き下げ、競争者から顧客を奪うインセンティブを持ち続けるはずである。また、両社が直接的かつ繰り返し競り合っているならば、ポンプの販売実績が競争者に奪われて減少することにより相手の抜け駆けを予測することができるだろうが、両社が非直接的に競争している場合には（例えば消防車メーカーがポンプの値段だけでなく消防車のすべての部品を合わせた値段で消防局に入札価格を提示しているような場合）、ポンプメーカーにとっては、自社の販売の減少が競争者のポンプ価格の引下げによるものか、消防車の他の部品の価格引下げによるものか判断しにくくなる可能性が高い。実際、本件では両社が非直接的に競争しているため、お互いに抜け駆けを発見すること自体が難しいであろう。さらに、本件では消防車メーカーのシェアが時につれて変化しており、この点も両社の協調関係の維持を困難にしたと考えられる。特にあるポンプメーカーが手を組んでしまった消防車メーカーのシェアが落ち込んだ場合には、抜け駆けのインセンティブが大きくなると推測できる。第二に、本件排他的供給契約が新たなポンプメーカーの参入を妨げたという認定にも疑問がある。消防局が他のメーカーのポンプに魅力を感じなかっただけかもしれないし、当該契約が消防車の製造販売にとって効率的だったのかもしれない。他方で、幾つかの消防車メーカーは顧客（消防局）の希望に応じて他のメーカーのポンプを搭載する方針を明らかにしており、現実に搭載した例も認められる。第三に、排他的供給契約を禁止するという本件エンフォースメントは実効的でない。同一目的を達成するための他の様々な方法が開かれているためである。例えば、購入量に応じた割引を行って、一つの供給者とすべてのポンプを取引する十分な金銭的インセンティブを与えること、排他的供給契約の条件を拒否する限り取引を行わない方針を採ること、排他的供給契約を結んだ消防車メーカーに対してのみよりよいサービスを提供すること、といった他の方法が考えられる。

上記反対意見に対する応答として、Pitofsky 委員長、Varney, Steiger 委員の3名は、共

同で次のような補足意見 ( Separate statement ) を提出している。

まず、反対意見の第一の指摘について、確かに、当該部品が最終製品のコストの重要な割合を占めている場合や、最終製品の顧客が最終製品そのものよりも当該部品に強い選好をもつ場合には、最終製品の顧客を分配できなければ協調関係を維持しがたいだろう。しかし、本件はそのどちらの場合でもない。消防車の顧客は消防車のブランドに基づいて購入を決定しており、ポンプの値段は最終製品価格のほんの一部でしかない。また、ポンプの性能も消防車全体に比べてさほど重要でない。ポンプメーカーが長年相対的に高い利益を得続けてきたという証拠は、以上の解釈を裏付ける。次に、本件市場状況の下でポンプメーカーは互いの抜け駆けを発見しにくいという指摘について、それは決して難しくないと考える。そもそも排他的供給契約を通じた顧客分配が50年以上も続いてきたという事実自体が、抜け駆けのインセンティブなしに本件契約システムを維持する実効的な方法が存在し続けてきたことを示している。第二に、消防車製造レベルにおいて市場占拠率が実質的に変化したという事実が、ポンプの顧客分配システムの意義を低下させたはずだという指摘に関しては、確かにポンプの販売の大部分を一消防車メーカーが占めているような場合は指摘どおりかもしれない。しかし本件において、排他的供給契約は複数のメーカーと締結され、永続的に維持されてきた。また、幾つかの消防車メーカーが顧客の要望に応じて他社のポンプを搭載する用意があったという事実を依拠して、反対意見は新規参入の阻害を否定しているが、排他的供給契約の方針が完璧に実行されていなかったとしても、それはポンプの販売全体の非常に小さな割合を占めるにすぎず、ポンプレベルの競争に実質的な影響を及ぼすものではない。本件市場競争状況の要は、長年にわたって合わせて90%以上のシェアを維持してきた2社の競争上の地位である。この事実は、排他的供給契約を維持することで2社が互いに競争を回避でき、新規参入を阻害して、ポンプの価格を高止まりさせ得ると両社が認識していたことを示している。そしてこれこそが、当委員会が排除しようとした弊害なのである。

以上のように、本FTC審決について、反対意見も補足意見も共に、寡占的協調行動に伴う競争上の弊害に関するスティグラーの理論を基礎とした近時の経済学的理由付けに依拠して議論している。しかし、本件事案への具体的当てはめにおいて、多数意見と反対意見

の間で弊害の存否に関する最終判断が分かれている。これは、本件市場競争状況、とりわけ競争者間の協調関係の生じやすさ及び参入難易度に対する事実認識と市場の自律的機能への信頼感をめぐる、論者の立場の違いを反映するものと考えられる。このことは、並行的排除行為によって競争上の弊害が生じているか否か、そしてこれをどのように規制すべきか、という点について、理論的基礎及び法的判断枠組が十分に確立していないことを示しているように思われる。

### 1.3.2 EC法

次に、格段に大きな影響を持つようになってきたEC競争法において、近時本問題がどのように扱われているかを確認する。

EC法の下では、複数事業者が並行的に排除行為を実施することに伴う累積的な弊害について、正面から扱われている。この問題は、従来、EC条約81条(旧85条)の下で議論され、1980年代から90年代初めにかけて実際に複数の規制事例が認められた。<sup>22)</sup> そこでは、十分な正当化理由なく複数の事業者が並行的に類似の排他的取引方法を実施しているために市場閉鎖効果が生じている(新規参入が難しくなっている)場合や、他の取引方法を取り難く市場価格の硬直性をもたらしている場合にはこれを規制すること、その際には、従来の事業者も新規事業者も当該排他的取引方法を実施していれば違反事業者として平等に取り扱うこと、ただし、具体的規制の是非の判断においては弊害に対する各事業者の行為の寄与度を勘案すること、が明らかにされていた。しかし、必ずしもこうした規制の妥当性について経済学的見地から十分な理論的根拠が示されていたわけではなかったように見える。規制手続等の煩雑さに加えて、主として垂直的制限に関する経済理論の発展により過剰規制のおそれが指摘されるようになったことから、1990年代後半に81条に基づく垂直的制限規制の在り方について見直しが行われ、2000年に新たな垂直的制限ガイドラインが制定された。<sup>23)</sup> 現在でも有効なこのガイドラインにも、並行的行為から生ずる累積的

<sup>22)</sup> 詳しくは、西村暢史「EC競争法における選択的流通制度規制」六甲台論集46巻2号121頁参照。

<sup>23)</sup> Commission notice - Guidelines on Vertical Restraints (13, Oct. 2000, OJ C291/1)

効果について言及が見られる。<sup>24)</sup> 従って、先述した累積的市場閉鎖効果に対する規制政策は公式には維持されているといえる。ただし、近年では81条に基づく規制と82条に基づく規制を統一的に把握しようとする傾向にあり、かつ近年82条に基づく単独排除行為規制について見直しの動きが活発化している。<sup>25)</sup> 結果として、並行的に行われた単独の排他条件付取引に対する規制は、近年著しく減少している。

EC条約82条の下でも並行的排除行為が規制される余地がある。82条は、① 支配的地位にある1以上の事業者 (one or more undertaking of a dominant position) が、② 何らかの濫用 (abuse) を行うこと、を禁止する、と規定しており、複数事業者が市場支配的地位にある場合を捕捉し得る作りとなっている。すなわち、共同支配 (Collective Dominance) に基づく排除型濫用 (exclusionary abuses) が認められる場合である。<sup>26)</sup> EC競争法の解説書や教科書の多くはこれに対する規制の可能性に言及しており、「共同支配」の概念は、企業結合規制の文脈において結合後に黙示の馴れ合い (協調関係) が生ずるおそれ (likelihood of tacit collusion, co-ordination) が存在するかどうかを検討することと内容的に同値であって、寡占市場における相互依存的協調行動の理論を共通の基礎に持つものだと説明されている。しかし、これまでのところ実際の規制事例はなく、競争上弊害が生ずる場合が考えられるとしても実務的に立証は難しいだろうこと、いかなる範囲の事業者を違法なものとして規制すべきか判断しづらいこと、といった問題も指摘されている。

### 1.3.3 まとめ

以上のように、1.1で提示した本研究の問題については、比較法的見地からも経済学の裏付けに基づく十分な理論的示唆を得られるとは言い難かった。そこで、以下第2章では、経済学的アプローチを用いてこの問題を検討することにしたい。

---

<sup>24)</sup> Id. at point80-86,103.

<sup>25)</sup> Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings (9.Feb.2009 C(2009) 864 final)

<sup>26)</sup> 前掲注23のガイダンスは、直接的には「単独支配」のみを対象としている。

## 第2章 排除行為に関する経済学的考察

この章において、排除行為が均衡として生起するのか、又は生起した場合の厚生に関して経済学的な考察を行う。経済学における、排除行為、特に排他的取引契約は多くの文脈において、当該市場における単独の企業の問題として議論されてきた。ここでは、誤解のおそれがない限り、排除行為と排他的取引契約を混合して用いる場合があるので注意が必要である。単独の排他的取引契約とは、直感的に言うと、ある市場において、供給者の1つが他の既存又は新規参入企業をその市場から排除しようとすることを目的として、その市場の需要者に他の供給者との取引を禁止することを内容とするものである。<sup>1)</sup> 本共同研究の研究対象は並行的な排除行為ではあるが、単独の排除行為を事前に考察しておくことは重要である。なぜならば、単独の排他的取引契約で生じる問題が並行の排他的取引契約の場合においても移植されるのか、それとも消滅するのかは理論的にも現実的にも興味深い問題であるからである。そこで、2.1節から、単独の排他的取引契約に関する文献の現在までの進展を紹介する。

2.1.1において、単独の排他的取引契約の反競争効果を、対シカゴ学派の形で論じられてきた文献を紹介する。2.1.2において、単独の排他的取引契約の競争促進的な効果についての文献を紹介する。2.2から並行的な排他的取引契約を論じ、2.3、2.4で並行的な排他的取引契約のモデルを分析する。2.5に並行的な排他的取引契約の競争促進効果に関して、簡単な議論を行う。

---

<sup>1)</sup>ここでは、供給者が排他的取引契約を提案すると説明してあるが、議論の便宜上であって、需要者が排他的取引契約を提案すると議論することも可能である。

## 2.1 単独の排他的取引契約

### 2.1.1 反競争的な排他的取引契約

ある経済環境において、垂直的な制限は市場の囲い込み、潜在的により効率的な競争相手の参入を妨げるために用いられる。そのような結果を導くための1つの可能な戦略として、既存の生産者(供給者)が取引を行っている小売(需要者)と排他的取引契約を結ぶことがある。この排他的取引契約が存在することによって、新規に参入を試みようとする生産者は自分達で独自の販売経路の構築をしなければならなくなってしまう。もし販売経路を構築するのに範囲又は規模の経済が働かならば、その排他的取引契約の存在は、潜在的競争相手に巨額な参入費用を発生させるであろう。

例えば、もし生産者が自分の財を小売を通じて最終消費者に販売している状況を考える。その小売は潜在的な競争相手の財も販売することが可能であり、かつ、両財を販売する相乗効果(例えば小売の限界費用が減少する効果)が存在するならば、その市場に新規企業が参入することによってそれぞれの財の小売価格は低くなる。排他的取引契約はこの可能性を除去し、潜在的な参入企業は自社の財を非効率な方法で販売せざるを得なくなる。このことは、新規参入企業の販売費用が上昇することを暗示している。その結果として、参入が困難になる。典型的には、昔の自動車系列店や新聞販売店のイメージであるし、独占禁止法との関連では東洋精米機事件(昭和52(判)第3号)などが関連する。

このような戦略は、より一般的に競争相手の費用を上昇させる戦略の1つである。また、潜在的な競争相手に対する市場への参入を妨げたり、少なくとも彼らの参入を遅らせたりすることと同様に、競争相手を市場から締め出したり、実質的に彼らの市場シェアを減少させたりするのに用いられる。排他的取引契約は、小売に対しても損失となる。例えば、上流市場に既存生産者と新規参入生産者の2企業が存在し下流市場に1つの小売企業が存在するケースを考えてみる(図2.1)。小売は既存生産者と新規参入生産者の両財を供給することを、どちらか片方の企業の財しか供給しないことよりも選好するかもしれない。また、もしその市場に新規参入が起こったならば、両企業の競争が激しくなることによって卸価

格が引き下げられるかもしれない。しかしながら，既存生産者と排他的取引契約を結んだ小売は，上流市場の新規参入生産者の参入が阻止されることによって発生するであろう追加的な利潤の配分をもって，これらの損失に対して補償がなされる。しかしながら，競争が激しくなった結果得られたかもしれない利益とその補償が等しくなるとは限らない。

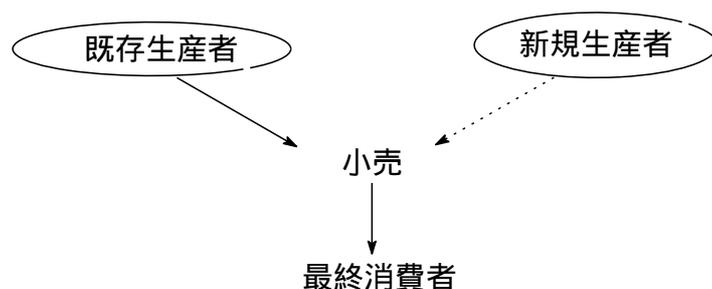


図 2.1: 既存生産者 1, 新規参入生産者 1, かつ小売 1

排他的取引契約に対する形式的な分析は，Comanor and Frech (1985) によって始められた。その研究は，さらに，Mathewson and Winter (1987) と Schwartz (1987) によって発展させられた。彼らは既存生産者の販売経路に対する競争の役割に注目した。その後，Bernheim and Whinston (1998) は契約理論を用いたより大きな枠組で考察することによってその分析を拡張した（以前の研究は，線形卸価格で分析を行っていた）。彼らによると，排他的取引契約によって上流市場の企業と下流市場の企業間の完全なコーディネーションが達成が可能な場合を除いて，排他的取引契約は市場の囲い込みに用いることが可能であると指摘した。

### シカゴ学派の議論

参入を阻止することを目的とした排他的取引契約の役割は，その契約を締結することによっていかなる損害も生じさせないと論ずるシカゴ学派によって，長い間，規制への異議が唱えられてきた。さらに，「排他的取引契約を締結することによって効率的な新規企業の参入が妨げられる」という仮定でさえ疑問視された。すなわち，シカゴ学派は，需要者は排他的取引契約を締結することによってより効率的な企業との取引機会を諦め，かつ，企業間

でより競争を生み出す機会を消滅させるような契約に同意するインセンティブは無いと考えた。

Posner (1976) と Bork (1978) によると、もし需要者が排他的取引契約に同意するならば、より効率的な企業と取引することによって発生したであろう利潤の損失を完全に補償する必要があると主張した。その条件を前提とすると、参入阻止のための排他的取引契約は、必ずしも既存の企業にとって利潤とならない。なぜならば、既存企業よりも効率的な参入者との取引によって生じる需要者の利潤をそれよりも非効率である既存企業が補填しなければならないからであるというものである。

この議論を Whinston (2008) を基に簡単なモデルを用いて考察する。このモデルにおいて、プレイヤーの数は3とする。つまり、買手  $B$ 、既存の生産者  $I$ 、と新規の生産者  $E$  とする。各生産者は同質の財を生産していると仮定する。ここで、新規の生産者  $E$  は現時点において当該市場に存在しないので、排他的取引契約は既存の生産者  $I$  だけが買手に対して提案できる仮定する。任意の価格  $p$  に直面しているときの買手の逆需要関数を  $D(p)$  とする。既存企業の限界費用は  $c$  である。その市場に参入するための費用は  $f^E > 0$  であるとする。もしその市場に  $E$  が参入をしたならば、その時の限界費用は  $c_E < c$  である。このゲームにおける利得などは共有知識である。

この“排他的取引契約ゲーム”の時系列は次のようになっている。

- 1 期目:  $I$  は、 $B$  に対して他の生産者から購入しないことと  $t$  の補償を支払うという排他的取引契約を提示する。
- 2 期目:  $B$  はその排他的取引契約を受諾するか拒否するかどうかを決定する。
- 3 期目:  $B$  がその排他的取引契約を受諾したかどうかを確認した上で、 $E$  はその市場に参入するための費用  $f^E$  を負担して参入するかどうかを決定する。
- 4 期目:  $B$  にその財に対する価格を提示して、(参入した場合) 誰からどのくらいその財を購入するかどうかを決定する。

ここで、 $E$  が  $B$  と取引するかどうかの問題を考える。

$$\max_{p < c} (p - c_E)D(p).$$

$E$  が  $p = c$  という価格を付けるならば、 $B$  は  $E$  と取引を行うことになる。今、新規の生産者が排他的取引契約が無い場合この市場に参入するケースを考える。その条件は、

$$(c - c_E)D(c) > f$$

である。一方、この市場に新規の生産者が入らなければ、既存の生産者は買手に対して次のような問題を解いた独占価格  $p^m$  を付けることになる。

$$\max_p (p - c)D(p).$$

このモデルの下で、既存の生産者は買手に対して十分大きな  $t$  を補償するならば、排他的取引契約を買手と締結することが可能であり、排他的取引契約を結ぶことによって、その市場の独占利潤を享受することが可能となる。しかしながら、そのような  $t$  を払ってまで独占利潤を享受することが既存の生産者にとって有益かどうか重要な点である。それに対するシカゴ学派の答えは、“決して有益とならない”である。

買手は、既存の生産者が自分たちの被った損失を補償しない限り、排他的取引契約を締結し、その企業の財を独占価格で購入することにコミットしないはずである。なぜならば、買手  $B$  は、もし自分たちが、排他的取引契約を締結しないならば、市場での競争の結果、 $c$  の価格でその財を購入することができることを知っているからである。排他的取引契約を結んだことによる買手の損失は、

$$x^* = \int_c^{p^m} D(s)ds.$$

単純な線形の逆需要関数を用いてこのモデルを図示すると図 2.2 のようになる。その図 2.2 の横線と斜線で記された箇所が、排他的取引契約を結んだ場合の買手の損失となる。

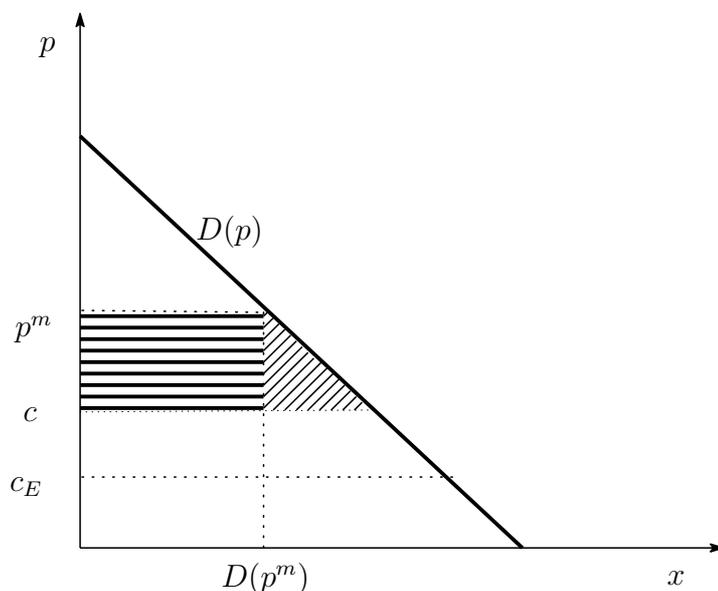


図 2.2: シカゴ学派の議論

しかしながら、もし既存の生産者が買手にその損失の額を補償するならば、既存の生産者の損失となる。それは、既存企業が独占的に買手に売ることによって得られる利潤  $\pi^m$  は、図 2.2 の横線で記された領域であり、この額は、補償に必要な額  $t^*$  より明らかに小さいからである。その差額は必ず発生する、なぜならばその差額は独占価格を付けることにより生じる死荷重に等しい値となるからである。つまり、既存の生産者は買手と排他的取引契約を結ぶことによって、新規の生産者を排除することができるが、そのような契約を結ぶことは既存の生産者の利益とならない。これがいわゆるシカゴ学派が主張する他の競争者を排除するために、排他的取引契約を用いるインセンティブはないというロジックの基本的な構造である。

別の視点からシカゴ学派の主張を見てみる。小売からの売上げに応じてフランチャイズフィーを得るような契約を結んでいる企業が、排他的取引契約を結ぼうとするかを考える。もし新規の生産者の財を販売することによって小売の利潤を増加させるならば、小売から高いフランチャイズフィーを得ることが可能な既存の生産者にも利潤となる。この場合、新規の生産者を市場から締め出すことは、既存の生産者にとって得にはならないだろう、なぜならば、そのような行為は小売から得られるフランチャイズフィーを実質的に減らす

ことになるからである。すなわち、既存の生産者が競争相手を締め出すことが有益となるならば、そのときはその財が売上げを伸ばすものではない場合である。したがって、新規の生産者の財を扱うことが小売の追加的な利潤とならない場合のみ、既存の生産者は競争相手を締め出す排他的取引契約を用いることになる。

### 反シカゴ学派の議論

シカゴ学派の議論は有用な考察を与えてくれるが、モデルが単純でもある。ここ最近、シカゴ学派が用いたモデルを拡張した多くの研究によって、競争相手を排除するために排他的取引契約が用いられる可能性が示された。

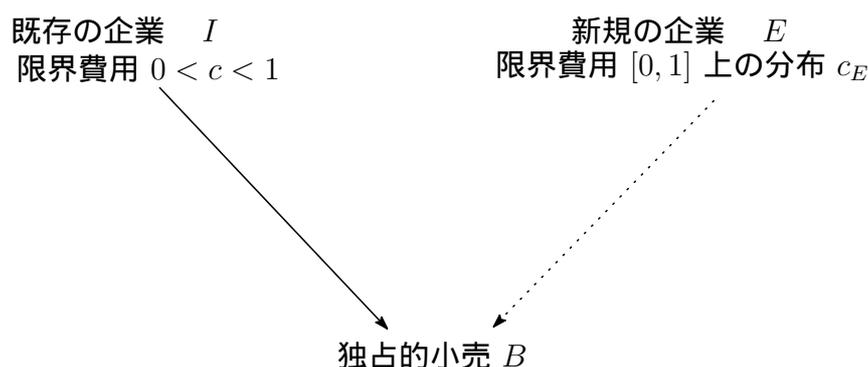


図 2.3: Aghion and Bolton (1987)

Aghion and Bolton (1987) Aghion and Bolton (1987) はシカゴ学派のこの議論に対する最初の異議を唱えた。既存の企業は小売に排他的取引契約を同意してもらうために、排他的取引契約によって生じる追加的な利潤の一部を使うことにより新規参入企業の排除が可能となる。小売と既存の企業が潜在的な参入者からの利潤を奪うために契約不履行による違約金が有効となることを示した。シカゴ学派との重要な差異は、小売が新規参入の企業へ乗り換える可能性を減らすために契約不履行による違約金という制度をモデルに組み込んだことである。そのような契約を付け加えることによって、戦略的に参入企業からの価格を低くさせることが可能となる。そして、そのことは企業と小売の結合利潤を増加させることにもなる。契約不履行による違約金は基本的に非効率性を生み出す、なぜならば、

その違約金は外部性を発生させ、社会的に効率的であるものよりも少ない参入しか起こらないからである。

Aghion and Bolton (1987) のモデルの概略は次のようなものである。既存の企業  $I$  は生産に対して一定の限界費用  $c$  ( $0 < c < 1$ ) を要し、潜在的な参入企業  $E$  の限界費用は閉区間  $[0, 1]$  上に一様に分布されているとする。その財を売るために、企業は独占的な小売  $B$  と取引をしなければならない。小売の限界費用は、一定で  $\gamma$  であるとする。最終需要は非弾力的で、小売価格が  $r > c + \gamma$  より高くない限り  $Q = 1$  である。典型的には、地域独占の事業者が消費者と供給契約を結ぶようなものである。

初めに、排他的取引契約が禁止されている状況を考察する。

このモデルの時系列は次のようになる。

- 1 期目: 潜在的参入企業は参入するかどうかの意思決定をする。
- 2 期目: 既存企業と参入企業 (参入した場合) は同時に卸価格  $w$  と  $w_E$  を決める。
- 3 期目: 小売は最も低い価格をつけた企業から財を購入し、最終財市場で価格  $r$  を用いてその財を販売する。
- 4 期目: 潜在的参入企業は、既存企業よりも効率的である場合のみ参入を選択する ( $c_E < c$ , 確率  $c$  でその状態は生起する。 )。
- 5 期目: 全体の需要をとる  $\bar{w} = c$  という卸価格が決まる。

参入がある場合の既存企業、参入企業と小売の利潤はそれぞれ次のようになる。<sup>2)</sup>

$$\pi_I(e) = 0, \pi_E(e) = \bar{w} - c_E, \text{ と } \pi_B(e) = r - \bar{w} - \gamma.$$

新規参入企業が効率的でない場合、参入は生起せず、独占企業として行動する既存企業は  $r$  に等しい卸価格を付ける。その場合の既存企業、参入企業と小売の利潤はそれぞれ、

<sup>2)</sup> 参入がある場合  $e$ , 無い場合  $n$  と利得関数の変数に記述する。

$$\pi_I(n) = r - c - \gamma, \pi_E(n) = 0, \text{ と } \pi_B(n) = 0.$$

既存企業に対する事前の期待利得と小売の事前期待利得は,

$$\pi_P^* = (1 - c)(r - c - \gamma) \text{ と } \pi_B^* = c(r - c - \gamma).$$

次に, 小売が既存企業と排他的取引契約を結んだ場合の考察を行う。

前節のシカゴ学派の議論を確認すると, 排他的取引契約はたとえ既存の企業が新規の企業よりも効率的な場合でさえ, 小売は排他的取引契約に同意しないという議論であった。

しかしながら, Aghion and Bolton (1987) によると, 排他的取引契約を締結している小売が新規の企業と取引をする場合, 既存の企業に契約不履行に伴う違約金を支払わなければならないとモデルを変更することで, シカゴ学派の議論に異議を唱えた。つまり, Aghion and Bolton (1987) の排他的取引契約は,

- 小売が既存の企業から卸価格  $w$  で財を購入することができることと,
- もし小売が排他的取引契約を破棄して, その企業以外と取引を行った場合, その企業に支払わなければならない違約金  $p$

から成り立っている。例えば, 先の地域独占の企業が, 新規参入者と契約しようとする小売に一定の違約金を課すような契約を結んでいるということが想定される。この排他的取引契約は,  $w_E + p \leq w$  である場合のみ小売は新規の企業と取引を行うことになる。つまり, 新規の企業は,  $c_E < w - p$  のときに参入という選択を行うことになる。新規の企業は既存の企業による卸価格から違約金を引いた値と等しい ( $w_E = w - p$ ) 確率で参入する。小売が排他的取引契約  $(w, p)$  を受け入れたならば小売の利潤は  $\pi_D = r - w - \gamma$  である。それゆえ, 既存の企業の利潤最大化問題は,

$$\begin{aligned} & \max_{(w,p)} \left[ \underbrace{(w-p)}_{\text{小売が排他的取引契約から離脱する確率}} p + \underbrace{(1-(w-p))}_{\text{小売が排他的取引契約を守る確率}} (w-c) \right], \\ & \text{subject to } r - w - \gamma \geq c(r - w - \gamma). \end{aligned}$$

そのとき、この問題に対する解は、

$$w^* = r - \gamma - c(r - c - \gamma) \text{ かつ } p^* = w^* - \frac{c}{2} = (1 - c)(r - c - \gamma) + \frac{c}{2}.$$

この排他的取引契約が結ばれた下での既存の企業の期待利得は、

$$\pi_P^{ED} = (1 - c)(r - c - \gamma) + \frac{c^2}{4} = \pi_P^* + \frac{c^2}{4}.$$

この解によると、新規の企業は既存の企業よりも効率的であったとしても、参入は部分的に阻害される（新規の企業が既存の企業よりも十分効率的であるときに、参入は生起する  $c_E < c/2$ ）。排他的取引契約による参入阻害の目的は、既存の企業に対して潜在的に支払わなければならない違約金が内包された排他的取引契約を通じて達成される。その市場に参入するために、新規の企業は小売にこの違約金の額に等しい補償をしなければならず、まるで契約不履行による違約金を参入者が直接支払うかのようになり、そのことがこの市場に対する参入障壁となる。参入が生じると、その損失は  $I - B$  の組の結合利潤を上昇させる。彼らは、卸価格を通じて結合利潤の増加を配分しあう。排他的取引契約は既存の企業と小売の両方にとって魅力的な選択肢である、なぜならば、排他的取引契約は、参入が起こった場合、彼らに追加的利潤を与えるからである。このモデルでの厚生損失は効率的な企業が参入できないことに起因している。

このモデルの直接の拡張として、Spiegel (1994) の研究がある。彼らの研究によると、むしろ契約不履行の違約金は事後の参入障壁として費用がかかるかもしれないが、厚生を増加させる可能性があることを指摘した。例えば、企業は小売と排他的取引契約の交渉を行う前に限界費用を減らす投資を行う可能性があるからである。

Rasmusen et al. (1991) Rasmusen et al. (1991) によると、排他的取引契約は、追加的なレントが無いときでさえ、より効率的な競争者の参入を妨げる可能性があることを指摘している。つまり、彼らは Aghion and Bolton (1987) の研究の核で契約不履行による違約金がないような排他的取引契約の場合でさえ、参入を阻止することができることを示した

のである。彼らの議論は、最終消費者間のコーディネーションの失敗と、新規企業が参入によって最低限の利潤を確保できるミニマム需要量が達成できる場合のみに限り参入の行動を選択するという仮定に依存している。その議論によると、既存企業が十分な数の最終消費者と排他的取引契約を結ぶことができるならば、新規企業にとって参入することは最低限の利潤とならない(ミニマム需要量が確保できない)ということである。もし参入が起これなければ、排他的取引契約を結ばなかった最終消費者は既存企業と取引をしなければならない。その最終消費者との取引は既存企業にとって追加的なレントが生じる。その生じた追加的なレントを排他的取引契約を結んだ最終消費者とシェアすることが、最終消費者にとって排他的取引契約を結ぶインセンティブとなる。もしすべての排他的取引契約が全ての最終消費者に同時になされたならば、すべての最終消費者が排他的取引に同意するという均衡が存在する。競争企業の参入が成功するために十分な需要(ミニマム需要量)は達成しえないことから、排他取引契約から離脱したり、拒否したりするインセンティブは生じない。

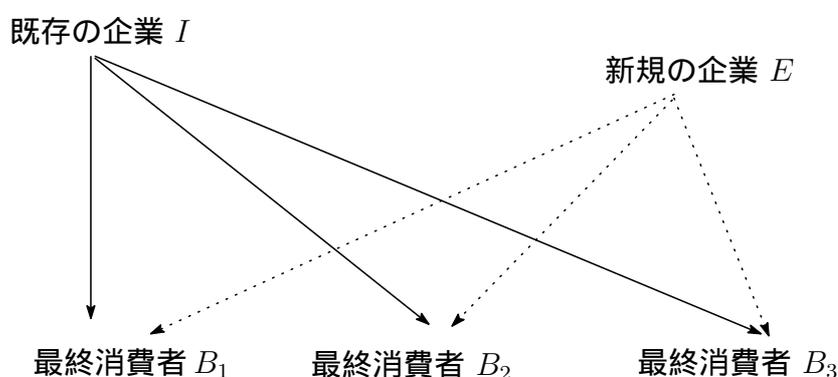


図 2.4: Rasmusen et al. (1991)

Rasmusen et al. (1991) のモデルの概略は次のようなものである。2 期間で、時間に対する割引はないものとする。N は同一の消費者で、それぞれは各期に個々の逆需要関数  $q(p)$  に直面している。ここで  $q' < 0$  とする。右下がりの逆需要曲線である。費用関数は以下の仮定に従う。

- 平均費用  $C(Q)$  は、もし  $Q^* > Q$  であるならば、 $C'(Q) < 0$  で、そうでないならば、

$$C(Q) = \bar{Q}$$

- $Q^* > q(\bar{Q})$  は、ライバル企業は、1人の消費者以上に対応しなければならないことを仮定している。
- $Q^* \leq Nq\bar{C}/2$  は、自然独占の状態にならないことを仮定している。

$Q^* > 0$ であるならば、それらの仮定があると、ある企業は最小の平均費用において生産するために、ある規模に達する必要がある。排他的取引契約をしようとしている企業は、まず市場に独占状態で存在している。排他的取引契約をしようとしている企業は、買手にライバル企業から財を購入しないという契約をさせるために支払いをするかどうかを決めなければならない。すべてのプレイヤーは、次の期に(第2期目に)新規企業が現れることを知っている。もし参入が実現したならば、その結果として、上記の契約を結んだ消費者は、独占状態が続き、契約を結ばなかった消費者は、競争状態となる。例えば、典型的には最小最適規模があるといわれる自動車工場と販売チャンネルのようなものがイメージ的には想定される。

このモデルの時系列は次のようになっている。

- 1期目: 排他的取引契約を結ぼうとしている企業は、価格  $P_I$  で売り、排他的取引契約に同意してくれる任意の買手に対して、 $X$  のボーナスを与える。
- 2期目: 買手は同時にどのくらい購入するのかと契約を結ぶかどうかを決定する。
- 3期目: 新規企業は、参入するかどうかを決定し、もし参入したならば、いくらでその財を売るかの価格  $P_E$  を選択する。
- 4期目: 排他的取引契約をしようとしている企業は、排他的取引契約を結んだ買手に対しては  $P_s$  の価格を、そうでない買手に対しては、 $P_f$  を選択する。

排他的取引契約を結ばない買手は、新規企業又は、排他的取引契約をしている企業から購入することが可能である。排他的取引契約に同意した買手は、排他的取引契約を結んだ企業からのみ購入することが可能である。2期目の価格の最適な選択は、単純である。排

他の取引契約を行おうとする企業は、契約に同意した買手に対しては独占価格  $P^m$  と等しい価格  $P_s$  を付ける。もし参入がなかったならば、その他の買手に対しても独占価格  $P^m$  と等しい  $P_f$  を付ける。もし参入があったならば、 $P_f$  と  $P_r$  の両方は、等しい価格となる。なぜならば、ベルトラン競争により高い価格をつけた企業は、最小の効率的な規模での操業が不可能となってしまうからである。

それらの単純な意思決定とは別に、排他的取引契約を行おうとしている企業の戦略は、 $X$  と  $P_l$  の水準に整合的となる。各買手の戦略は、 $X$  を条件として、排他的取引契約に同意するかどうかである。ライバルの戦略は、 $N_s$  を条件として、参入するかどうかの決定を行う。それらの戦略が与えられたとき、部分ゲームナッシュ均衡を求める。その部分ゲームナッシュ均衡において、買手の多くが新規の参入を阻止するための排他的取引契約に同意する可能性があることを示した。当然のことながら、効率的な企業が参入できないことにより、厚生は減少する。

しかしながら、Segal and Whinston (2000a) は、もしその排他的取引契約が異なる買手に対して差別的に排他的取引契約が行われていないならば、Rasmusen et al. (1991) によって示された均衡は、提携耐性均衡 (coalitional proof equilibrium) ではないことを示した。もし、既存企業が、各買手に対して、排他的取引契約をそれぞれ個別の内容で締結するならば、完全提携耐性均衡は達成される。この場合、排他的取引契約となる均衡は買手間のコーディネーションの失敗によるものではなく、排他的取引契約を受け入れる買手の存在が、排他的取引契約をまだ締結していない残りの買手の行動に影響を持つという外部性に基づいている。ここでのモデルは、下流市場の企業は財の最終消費者であると仮定している。その仮定が暗示していることは、その需要者は独立な市場において再販し、独占的な行動をとることができるということである。

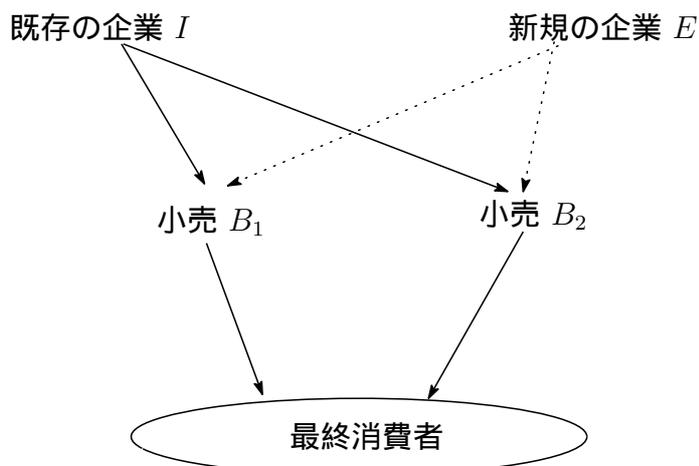


図 2.5: Fumagalli and Motta (2006)

Fumagalli and Motta (2006) Fumagalli and Motta (2006) は, Segal and Whinston (2000a) のモデルを, 小売間の競争があるモデルに拡張した。つまり, 排他的取引契約を結ぶ企業は最終消費者ではなく, 下流市場で財を供給する企業であるとした。彼らのモデルの時系列は,

- 1 期目: 既存企業が買手に排他的取引契約を提案する。買手はその契約を受諾するか拒否するかを決定する。
- 2 期目: 契約を受諾し買手の数を観察した後に, 潜在的な参入企業は参入するかどうかを決定する。
- 3 期目: 上流市場にいる企業は, 同時に財の価格を提示する。
- 4 期目: 買手は, 下流市場において財を供給するかどうかを決める。
- 5 期目: 下流市場において供給を決定した買手は, 上流市場における財を注文し, 下流市場において競争を行う。

彼らは, もし小売業者間の競争が十分激しいならば, 均衡において, 排他的取引契約は起こらないことを示した。例えば, 小売が同質で, 最終市場において価格だけで競争をし

表 2.1: 各モデルの主要な結果

	契約不履行	最小需要量	(強) 小売間競争	排他的取引契約
Aghion and Bolton (1987)				
Rasmusen et al. (1991)				
Fumagalli and Motta (2006)				×

ているような場合をまず考察してみる。もし下流市場のすべての競争者が既存企業によって提案された排他的取引契約を結んだならば、小売は別のサプライヤー（新規企業）と取引を行うことに対して強いインセンティブをもつ。もしそのサプライヤーがより効率的な新規企業であるならば、それはすべての小売にとって魅力的な参入で、参入を成功させる。つまり、排他的取引契約はブランド内競争が制約的である場合（下流市場の競争が弱い場合）のみ利潤となり、排他的取引契約を結ぶ均衡が生じることになる。具体的には、例えば、現在では様々なチャンネルがあるが、昔のいわゆる家電系列店のような状況がイメージの一つとなる。

Wright (2008) この流れの研究として、Wright (2008) は、Fumagalli and Motta (2006) と同様に下流市場で財を供給している企業が、上流市場の既存企業と排他的取引契約を結ぶかどうかの研究を行っている。今まで説明してきた排他的取引契約の研究は、同質財を扱う上流市場の需要者に対して、既存企業が下流の企業に排他的取引契約を結ぶことで、違約金を組み入れたり、参入企業が当該市場の参入に必要となる最小需要量を得ることができないようにしたりすることが、可能かどうかという点に着目してきた。Wright (2008) は、上流市場の既存企業と新規企業が差別的な製品を供給する場合に研究を拡張し、そのような状況において、上流企業の買手が下流企業であるときに排他的取引契約を結ぶ可能性を示している。これらの研究は、以前の研究とは異なり、既存企業はすべての需要者と排他的取引契約を結ぶのではなく、一部の需要者のみと排他的取引契約を結ぶことによ

てのみ利潤が上昇する場合があることを示している。これは、潜在的参入企業がその市場に参入する最小需要量は保証されていることを意味している。つまり、そこで結ばれる排他的取引契約は常に反競争的ではあるが、それは必ずしも潜在的参入企業を市場から締め出すとは限らない排他的取引契約である。

Wright (2008) のモデルの概略の説明を行う。上流市場の企業を生産者、下流市場の企業を小売と呼ぶ。差別的な財を生産する既存生産者  $I$  と潜在的新規生産者  $E$  を考える。最初の段階において、既存生産者は  $N \geq 2$  の小売に対して排他的取引契約を提案し、小売は排他的取引契約を受けるか拒否するかを決める。この排他的取引契約は、新規生産者の提供する財を購入しないことを条件に、彼らにある固定された補償  $x$  を提供することも含まれている。 $S \in N := \{0, 1, \dots, n\}$  を小売の中で排他的取引契約を結んだ企業の数であるとす。問題を正確に定義するために、小売にとって契約を結ぶことと結ばないことの間で無差別である場合、小売は契約を結ぶと仮定する。契約を結んだ小売を「契約小売」、契約を結ばない小売を「自由小売」と呼ぶことにする。これもいわゆる系列小売店(家電その他)が典型例となる。

その契約を結んだかどうかの小売の意思決定を観察した後に、参入企業は参入の意思決定を行う。第3段階において、生産者は、各小売に対して卸価格を決める。それは小売が最初の契約を結んだかどうか依存する。結果が卸価格を通じた戦略効果に依存しないことに注目するために、各小売は自分達の競合企業の卸価格を観察できないと仮定する。最後の段階で、小売間で消費者に対して競争を行う。

単純化のために、両生産者は、同一の費用関数(一定の限界費用  $c$ ) に直面し、自分達の財に対して対称の需要であると仮定する。新規企業は、 $F > 0$  に等しい参入の固定費用が掛かるとする。小売は同質で、価格で競争を行っている。この仮定により、特定の財の小売価格は、その財を扱っている最も安い小売の価格によって決定される。もしすべての小売が、ある特定の財に対して、同一の価格を付けているならば、均等に需要を分けると仮定する。小売にかかる費用は、正規化されて0である。

既存企業が参入を認めるか、排除するかの相対的なインセンティブを決めるために、需要の性質に関して、幾つかの一般的な仮定をし、製品差別が異なる企業のタイプの利潤に

どのようなインパクトを与えるかを考察する。 $p_I$  と  $p_E$  のそれぞれを既存企業の財と新規企業の財の小売価格とする。既存企業の財の需要を  $q(p_I, p_E)$  とし、経済学的な一般的な特徴をもつ。対称性により、参入企業の財に対する需要は、 $q(p_E, p_I)$  とする。両財が正の需要をもつような価格にだけ考察すると、 $q(p_I, p_E)$  は  $p_I$  に関して減少関数で、 $p_E$  に関して増加関数、 $(p_I - w)q(p_I, p_E)$  を最大化する価格は、 $w, p_E$  に関して増加する。対称性の仮定より、新規企業の需要に対しても同様のことが成り立つ。

需要関数は0から1の間のパラメータ  $\gamma$  によってパラメータ化されている。そのパラメータは、財がどのくらい差別的か又は同質的を決定している。 $\gamma$  が高くなればなるほど、2つの製品はより同質的になる。 $\gamma \rightarrow 1$  の極限において、その財は完全に同一のものとなる。 $\gamma \rightarrow 0$  になると、その財は最大限差別的である。 $0 < \gamma < 1$  であると仮定する。

既存企業が独占的な地位を享受しているならば、同質の競争的な小売を通じて、卸売価格はあたかも生産者が最終消費者に直接販売しているかのように決定される。 $\Pi_M = (p_M - c)q(p_M, \infty)$  を対応する独占利潤であるとする。ここで  $p_M$  は標準的な独占価格である。

また、生産者同士が競争しているとき、同質の競争している小売がそれぞれを販売する生産者の利潤は、 $\Pi_D = (p_D - c)q(p_D, p_D)$  として定義される。ここで、 $p_D$  は標準的な複占利潤であるとする。ここで  $0 < F \leq \Pi_D$  の場合を考える。なぜならば、もしそれ以外であるならば、ライバルの生産者は排他的取引契約が存在しない場合であっても、参入をしないからである。

追加的な2つの仮定を行う。

1. ライバルの生産者が参入しないとき、既存企業の独占利潤  $\Pi_M$  は連続で、 $\gamma$  に関して非減少関数である。
2. ライバルの生産者が参入するとき、生産者と小売の均衡利潤は、連続で、 $\gamma$  に関して非増加関数である。

彼らの結論によると、既存企業は非競争的な目的のために排他的取引契約を小売と契約をする。既存企業は小売と参入を阻止するような排他的取引契約をするか、又はライバル

の参入を誘うような契約をする。しかしながら、参入企業の財のブランド内競争を制約する。それによって、競争を弱める。既存企業がどちらの戦略を選択するかはライバルが参入する固定費用、上流企業の競争の程度、下流市場の競争の数に依存する。

参入に対する固定費用が高いならば、参入することで利潤となる小売市場の競争を激しくすることで参入は常に排除可能である。競争の下で0利潤であるよりも、既存企業から独占利潤のシェアを得ることを常に小売は選好する。

参入に対する固定費用がより低く、参入することで利潤となるためには小売1つと取引できれば十分であるとき、上流の競争の程度に依存して考えられる2つのシナリオがある。

参入企業の財が既存企業の財と類似している場合: 上流の激しい競争は新規参入企業の財を扱うことによってより多く利潤が得ることができない。低い小売利潤は、小売が排他的取引契約を結ばせる費用が相対的に低くなる。独占利潤が上昇すると、既存企業はすべての小売と排他的取引契約を結ぶことによって新規参入を排除しようとするインセンティブが高まる。この結果、新規参入はすべて排除される。

生産者の財が非常に差別的な場合: 離脱した小売は参入企業の単独の分配から多くの利益を得る。まだ実現可能であるが、既存企業は小売店のそれぞれに排他的取引契約を結ばせることにもう価値は無い。むしろ、既存企業は補償を制限することで良い状態となる。参入を認め、ライバルの財の小売競争を弱める。これはライバルの財の小売価格を上昇させ、その結果、既存企業の需要を上昇させる。この場合に、既存企業は積極的に1つの小売以外のすべての小売と排他的取引契約を結び、その財に対する下流の競争を減らすために参入させる。この戦略は安上がりである、なぜならば、少なくとも1つの小売が排他的取引契約をすでに結んでいるならば、参入企業の財を売ることによって何の利益を得ることができないことを知っている小売と排他的取引契約を結ぶ為に補償を必要としないからである。

条件が複雑なので、簡単に結果をまとめておく。

- 参入費用が高いか又は、財の差別化が弱い場合、排他的取引契約は新規参入を締め出すために用いられ、結果として消費者の選択肢が減少する。

- 参入費用が低く、かつ財の差別化が強い場合、1つ以外の小売と排他的取引契約を結び、参入を認め、この結果として両財の価格は上昇し、厚生は減少する。

Abito and Wright (2008) の研究は、買手が下流市場の企業であるときに排他的取引契約を結ぶ可能性を示した一連の研究に新たな視点を与えた。この研究は、これまでの研究と異なり、あらゆる下流市場の状態、参入の固定費用、参入企業の費用効率性、更に既存企業が下流市場の企業に提示する価格の2つの形態、線形卸価格、非線形卸価格を考察している。シカゴ学派と彼らの研究の差異は、排他的取引契約を結ぶことによって最終消費者に費用を転嫁することによって排他的取引契約を結んだグループの利潤が改善されることである。

そこでのモデルは、下流市場でたとえ不完全競争であったとしても競争している買手を考慮することによってシカゴ学派が想定している買手とは異なる状況で排他的取引契約のモデルを提示する。基本的には Segal and Whinston (2000a) と Fumagalli and Motta (2006) に従ったモデルである。参入企業は既存企業と同一の財を生産するが、より低い限界費用であることを仮定する。

彼らの研究は、買手が下流市場の企業であるときに排他的取引契約を結ぶ可能性がある一連の研究に新たな視点を与えた。これまでの研究と異なり、あらゆる下流市場の状態、参入の固定費用、参入企業の費用効率性、更に既存企業が下流市場の企業に提示する価格の2つの形態、線形卸価格、非線形卸価格を考察している。彼らの主たる結果は、排他的取引契約が存在する下での下流市場の企業の独占利潤のシェアが、他の企業から購入するときに得られる利潤を越えるときに、非効率な排他的取引契約が起こるということである。排他的取引契約は上流市場において競争相手の参入を無くすことによって、最終消費者から上流市場の既存企業と下流市場のその契約を結んだ企業へ余剰を移転するのに用いられる。そのような契約はたとえ下流市場の企業によって得られる総利潤がより少なくなったとしても行われる。しかしながら、上流市場の既存企業が下流市場の企業間で調整の失敗を利用できる場合のみである。

Simpson and Wickelgren (2007) Rasmusen et al. (2007) や Segal and Whinston

(2000a) は排他的取引契約は規模の経済や複数の買手が存在すると参入を阻止できると論じてきた。Simpson and Wickelgren (2007) は、それらの結果は排他的取引契約を破棄でき履行利益違約金を払うことが可能な最終消費者の場合には成り立たないことを示した。次に、買手が下流市場において競争をしているならば、規模の経済が無くても、更に契約の破棄が可能であっても排他的取引契約は参入を阻止する効果を持つことを示した。

Simpson and Wickelgren (2007) のモデルは、排他的取引契約を破棄できる可能性と下流市場の競争を組み込むこと以外、Segal and Whinston (2000a) のモデルと同じ時系列を用いている。同質の投入物を生産する企業が上流市場に2つ存在する;  $I$  を既存企業,  $E$  を既存企業の競争企業,  $N$  を下流市場で活動する買手とする。Segal and Whinston (2000a) において、買手は最終消費者であるが、ここでは下流市場で競争を行っている企業であるとする。

このモデルの時系列は次のとおりである。

1. 既存企業  $I$  は買手に排他的取引契約を提案し、買手はその排他的取引契約を受諾するか拒否するかどうかを意思決定する。
2.  $E$  は参入するかどうかを決定する。 $E$  は厳密に正の売上げがありかつ利潤が非負であることが期待される場合のみ参入を行う。
3. この期において、Segal and Whinston (2000a) モデルとここでのモデルに差が生じる。特に、この期を更に3つに分割する。
  - 3.1 上流市場において活動をしている企業は、排他的取引契約を結ばなかった買手に対して価格をつける ( $E$  は  $p_E$  で、 $I$  は  $p_f$  の価格を付ける。)。  $I$  は囲い込んだ買手に対しては、 $p_s$  の価格を付ける。
  - 3.2 囲い込んだ買手は、排他的取引契約を破棄し、 $I$  に履行利益違約金を払うことによって拘束を受けない買手になることができる。囲い込まれた買手にとって、排他的取引を破棄することと継続させることが無差別であるならば、排他的取引契約を破棄すると仮定する。

3.3  $I$  と  $E$  は投入物を生産する。契約を結んでない買手は  $p_E \leq p_f$  ならば、 $E$  から購入する。 $p_E > p_f$  ならば  $I$  から購入する。ここで、 $p_r = p_f$  であるならば、 $E$  から購入すると仮定する。なぜならば、 $E$  は  $I$  よりも低い限界費用であるからである。つまり、この仮定はわずかに低い価格となることを導いている。囲いこんだ買手は  $I$  から  $p_s$  で購入する。下流市場の買手は、自分達の生産物を売するために価格で競争する。つまりベルトラン競争を行っている。

これは、例えば、一定の技術力を有する中小企業と大企業の下請取引的なものと考えることが可能である。

Segal and Whinston (2000a) と同様に、 $I$  は契約を結んだ買手と、契約を結ばなかった買手に対して異なった価格を付ける。しかしながら、Segal and Whinston (2000a) とは異なり、契約を結んだ買手は、契約を破棄し、履行利益違約金を払うことによってフリーの買手になることが可能である。買手が契約を破棄することは、 $I$  の生産よりも先に行われるので、 $I$  の履行利益違約金は既存企業の失われた利潤に依存している。すべての買手は、対称な逆需要関数に直面している。買手  $i$  の逆需要関数は  $q(p_i, p_{-i}) = q(p_i, z(p_{-i}))$  として記述される。 $p_{-i}$  は  $i$  以外の他のすべての買手にオファーされた投入物の価格を表現している。 $z(p_{-i})$  は  $N - 1$  の他のすべての買手のあらゆる可能な順番を並び替えたものである。言い換えると、需要は企業の投入物の価格と他の企業の投入物の価格に依存している。しかしながら、これはどの買手がどの投入物価格になるかには依存していない。すべての買手の需要は支払わなければならない投入物の価格に関して弱く減少していると仮定する。

$$\partial q(p_i, p_{-i}) / \partial p_i \leq 0.$$

各買手の利潤関数を  $\pi^b(p_i, p_{-i}) = \pi^b(p_i, z(p_{-i}))$  とする。これは、買手が最終消費者又は別の市場で財を売る小売であるときの消費者余剰に相当する。 $q$  と  $\pi^b$  は  $p_{-i}$  のすべての要素に関して弱く増加であると仮定する。つまり、より高い価格を支払う他の買手は、ある買手の需要又は利潤を減少させない。 $I$  は  $\bar{c}$  の一定の限界費用で投入物を生産することができる。 $E$  は参入するために  $f$  のサンクコストがかかる。もし  $E$  が参入したならば、限界

費用は  $c < \bar{c}$  である。これは Segal and Whinston (2000a) や Fumagalli and Motta (2006) によって提示された上流企業の生産技術である。 $E$  は契約をしていない買手に対して非負の利潤となる場合のみ期間 2 に参入の決定をする。つまり、 $f$  の固定費用を負担している。

Posner (1976) と Bork (1978) は買手が最終消費者で売り手は生産において規模の経済が存在しない場合を分析している。この環境において、各買手は既存企業が参入を妨げるための補償よりも、新規企業が参入することにより多くの利益を得る。結局、独占者は参入を妨げるために排他的取引契約を有効に使うことはできない。Segal and Whinston (2000a) は環境を規模の経済が存在するようなモデルで考察した。この環境の下で、彼らは既存の独占企業は、排他的取引契約の破棄ができないならば参入を阻止する排他的取引契約を買手に結ばせることができることを示した。しかしながら、排他的取引契約を破棄するかどうかの意思決定があると、Posner (1976) や Bork (1978) と類似した環境になる。排他的取引契約を破棄することからの便益、独占レントと死荷重、独占企業に払わなければならない履行利益違約金(独占レント)を超える。つまり、この環境において、排他的取引契約は、買手が排他的取引契約を破棄できない理由がある場合にだけ有効に使うことが可能となる。この結果は買手がベルトラン競争をしているならば変化する。

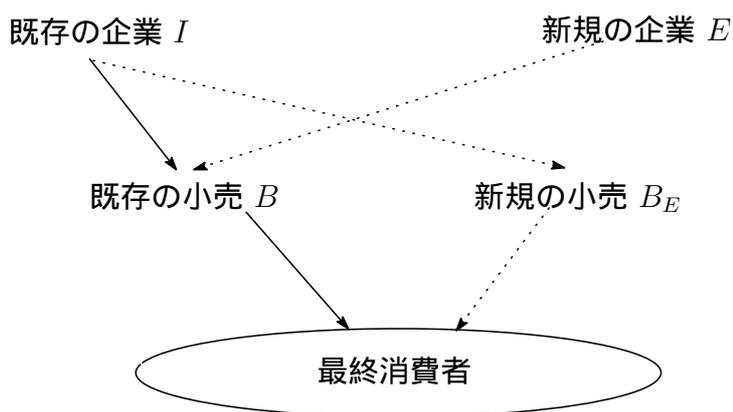


図 2.6: Comanor and Rey (1995)

Comanor and Rey (1995) この議論に関して、Comanor and Rey (1995) は排他的取引は追加的なレントが無いときにも、参入を妨げる可能性を示した。彼らの議論によると、

上流市場における競争者の参入はその市場での競争が起こったり、再燃するだけでなく、下流市場での競争が起こったり、再燃したりするという考えに依拠している。これは既存企業の結合利潤の減少に類似している。既存企業は自分達の利潤を守るために参入を妨げるインセンティブを持つ。Aghion and Bolton (1987) のフレームワークにおいて、両ステージで潜在的参入を認めるモデルの拡張を考察している。

既存の企業  $I$  は一定の限界費用  $c$  で、一定の限界費用  $\gamma$  に直面している既存の小売  $B$  を通じてその財を販売する。その最終需要は非弾力的で、小売価格が  $r > c + \gamma$  とならない限り  $Q = 1$  である。もし2つの企業が自分達のステージで独占者のように行動するならば、小売は価格  $r$  で販売し、2つの企業は対応する利潤をシェアする。

$$\pi_I^* + \pi_B^* = r - c - \gamma.$$

小売は費用  $c_B = c - \Delta c$  で生産するより効率的な企業と取引を行い、既存の企業は別の小売(又は自分自身の流通ネットワークを構築できる)と取引を行うと仮定する。しかしながら、この別の小売は既存の小売よりも効率的ではなく、小売の限界費用  $\gamma' = \gamma + \Delta\gamma$  である。最後に、新規の企業は新規の小売に供給しないと仮定する。これは3つの垂直構造があることを意味している。すべての3つの構造が実行可能、すなわち、 $c + \gamma' \leq r$  である。これは Aghion and Bolton (1987) に結合利潤を考えた拡張になっている。典型的な例としては、系列納入企業が大企業との結合利潤を考えた行動をとる場合などが考えられる。

2つの既存の企業の間で事前コミットメントがない場合、既存の小売はより効率的な企業に変更し取引を行う。このことにより、既存の企業は別の小売と取引する選択肢以外ない。すなわち、上流市場における参入は2つの企業間での競争を発生させるばかりではなく、2つの垂直構造の間での競争も引き起こす。コスト  $c + \gamma\Delta c$  となる効率的な組  $E - B$  は、費用  $c + \gamma + \Delta\gamma$  となる効率的でない組  $I - B'$  と競争を行うことになる。企業間のベルトラン競争は卸売価格を  $c$  に導き、一方、2つの垂直構造間の競争は小売価格を  $c + \gamma + \Delta\gamma$  となる。均衡において、最も効率的な組  $E - B$  だけが活動し、均衡利潤は、

$$\pi_I^{**} = \pi_{B'}^{**} = 0, \pi_E^{**} = \Delta c, \text{ and } \pi_B^{**} = \Delta \gamma.$$

この場合における重要な結果は、既存企業の結合利潤は別の企業がない場合よりも低いということである。

$$\pi_I^{**} + \pi_B^{**} = \Delta \gamma < r - c - \gamma = \pi_I^* + \pi_B^*.$$

そこで、2つの既存企業は排他的取引契約を結ぶ利点が生じる、それによって任意の参入を阻害しようとする。この事実は、既存の企業  $I$  が既存の小売  $B$  に対する交渉力をすべて持っているときでさえ成り立つ。その場合、上流の競争を促される。しかしながら、結合利潤が排他的取引契約を結んだ下より高いので、 $I$  は卸価格を減少する補償を提供することで  $B$  に排他的取引契約を同意させようとする。

このモデルに似た環境で分析している研究に、Yanagawa and Oki (2008) がある。彼らは、既存企業よりも非効率的な新規企業と、既存小売よりも効率的な新規小売がいるモデルを検討している。そこで、彼らはコンテストブルマーケット理論との対比で分析を行っている。彼らの結論によると、上流市場に非効率な新規参入者がいない方が、効率的な結果となるという結論を導いている。このことは、コンテストブルマーケット理論とは異なる結論である。

Marx and Shaffer (2006) は、上流市場ではなく、下流市場の企業が排他的取引契約を結ぶインセンティブについての研究を行っている。そこで、小売の交渉力が増加することで生産者から事前の支払いを要求することが可能であることを示した。このタイプの垂直的契約は排他的で、消費者の選択を減らす。特に、彼らは、O'Brien and Shaffer (1992) に類似した標準的なブランド内競争のモデルを用いてこの問題を考察した。しかしながら、小売は生産者に対して契約が受諾されない場合、取引をしないと仮定 (take-it-or-leave-it) をかしている。もしその契約が生産者によってなされたならば、結合利潤最大化は2部料金を用いて達成される。しかしながら、その契約が小売からなされ、かつ契約を結んだとき

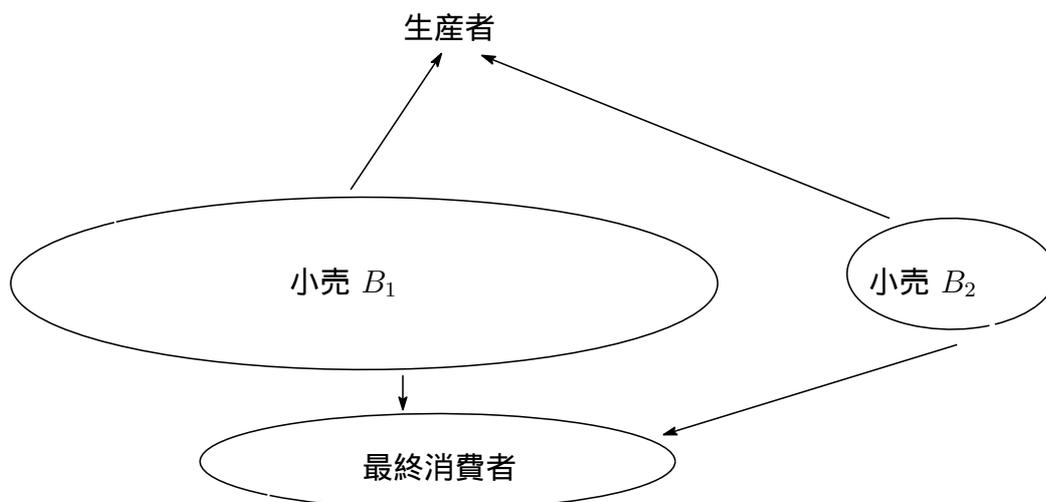


図 2.7: Marx and Shaffer (2006)

に支払われる前払い金  $U$  と、小売が生産者からその財を買うときに支払われる固定費  $F$  の両方を卸価格  $w$  と同様にその契約は含んでいる場合、生産者の少なくとも1人は小売の棚から排除される。これは結合利潤を最大化する標準的な両者と取引をする小売モデルの直感と反対である<sup>3)</sup>。

例えば、生産者の財を配分するための2つの小売  $B_1, B_2$  が存在すると仮定する。生産と小売の限界費用はそれぞれ  $c$  と  $\gamma$  である。ここで、固定費用は無いと仮定する。どちらかの小売のみが市場で活動している場合の産業の最大利潤を  $\Pi_i^M (i = B_1, B_2)$ 、小売  $B_1$  は市場支配的な小売、すなわち、 $\Pi_{B_1}^M > \Pi_{B_2}^M$  である。

両者と取引をする場合がなぜ均衡において起こらないのかを考察する。もし均衡において、両者と取引をする場合が達成されるならば、生産者は両方の提案を受諾することと片方の提案を受諾することの間で無差別でなければならない。そうでないならば、他の小売はその前払を増加させることができる。しかしながら、生産者が小売  $B_2$  と排他的取引契約を結んだならば、その小売は両者と取引をする場合よりもより多くの利潤を得ることができる。このため、均衡において、排他的取引契約を結ぶことが有益となる。

<sup>3)</sup>2つ以上の取引する小売モデルとは、契約理論のコモンエージェンシーモデルを指していることに注意する必要がある。

逆に、より弱い小売  $B_2$  が排除される均衡が存在する。小売  $B_1$  は、卸価格を  $c$  と等しくなるように要求し、生産者から  $\Pi_{B_1}^M - \Pi_{B_2}^M$  の前払を要求し、支払取引が受諾されると仮定する。その財を買うならば、固定費用は  $\Pi_{B_1}^M$  となる。生産者はその要求だけを受諾するならば、 $B_1$  は  $\Pi_{B_1}^M - \Pi_{B_2}^M$  を得、 $B_2$  は排除されるが、生産者は  $\Pi_{B_2}^M$  の利潤を得る。明らかに、生産者は  $B_2$  を排除することによって利得は改善されない。もし生産者が両小売の要求を受諾したならば、 $B_1$  は活動しない。なぜならば、小売競争の結果は  $\Pi_{B_1}^M$  以下の収入であるからである。再び、生産者は小売  $B_2$  とだけ取引をし、 $\Pi_{B_2}^M - (\Pi_{B_1}^M - \Pi_{B_2}^M) < \Pi_{B_2}^M$  よりも高い利潤を得ることはできないだろう。すなわち、巨大な固定費用を払うことを受諾すると、もし生産者からその財を購入するならば、支配的な小売が排除される。もし、生産者が両契約を受諾するならば、支配的な小売は購入しないことを決定する。なぜならば、そのフローの利潤はもはや固定費用をまかなうことができないからである。

もし小売が提案をすることができるならば、排除は均衡において起こらない。例えば、3部料金制の非排除均衡は、常に存在し、産業の独占結果を維持できる。この場合、前払金は小売がある交渉力を持つときはいつでも生じる。しかしながら、そのような3部料金制の厚生効果は定かではない。一方、標準的な2部料金よりもより高い価格を導く。しかしながら、消費者は両小売の棚においてその財を購入することが可能となる。そのとき、全体の効果はブランド内競争があるならば正となる。なぜならば、排除均衡がより選好されるからである。

別のタイプの垂直的制約は、参入を阻止することに用いられる。一般的に、競争相手に対するパートナーの態度を修正する垂直的制約は、同様のインパクトを持つことになる。そこで既存企業は、参入に対する強い態度に自分達をコミットするために垂直的制約を用いる。

### 2.1.2 競争促進的な排他的取引契約

ここまでの排他的取引契約の議論の中心は、売手と買手の間の契約行動とその第三者に及ぼす効果から見た垂直関係の効率性を検討していた。以下では、排他的取引契約が投資

にインセンティブにつながる場合の分析を紹介する。

### Segal and Whinston (2000b)

Segal and Whinston (2000b) は、取引上の契約に書くことのできない投資水準に対して、ある特定の売手のみから購入することを買手に制約する再交渉可能な排他的取引契約の効果を考察している。彼らは完全に関係特殊的（内部効果的）な投資のときには、排他的取引契約は投資水準に何の影響も与えないことを示している。排他的取引契約が、売り手の投資水準に効果を与えるのは、買手と他の売手の間の取引価値をその投資によって高められる（外部効果をもつ）ときであることを示している。彼らは、排他的取引契約の売り手ないし買手の投資水準に対する効果と厚生を分析している。

### 排他的取引と投資の保護

排他的取引契約は、その契約を結んだ者同士の取引価値を高める、契約に書くことのできない投資を推奨する可能性を持つと言われてきた。例えば、ある企業が広告投資を用いることで消費者を小売に行かせようと働きかけるとき、その小売はそれら消費者を自分達により高いマージンを与えてくれる他企業の財を売るかもしれない。もし小売にそのような行動をとるインセンティブが存在するならば、その企業は広告投資を行うインセンティブは弱められるだろう。排他的取引契約を用いて小売の取り扱う財を制約することで、小売は他のより高いマージンをもたらす企業の財を売ることはなくなり、企業は広告を行うインセンティブが高められる。Klein (1988) によると、GM と Fisher の 1919 年の排他的取引契約は Fisher の特殊な設備に対する投資を促進させた。<sup>4)</sup>

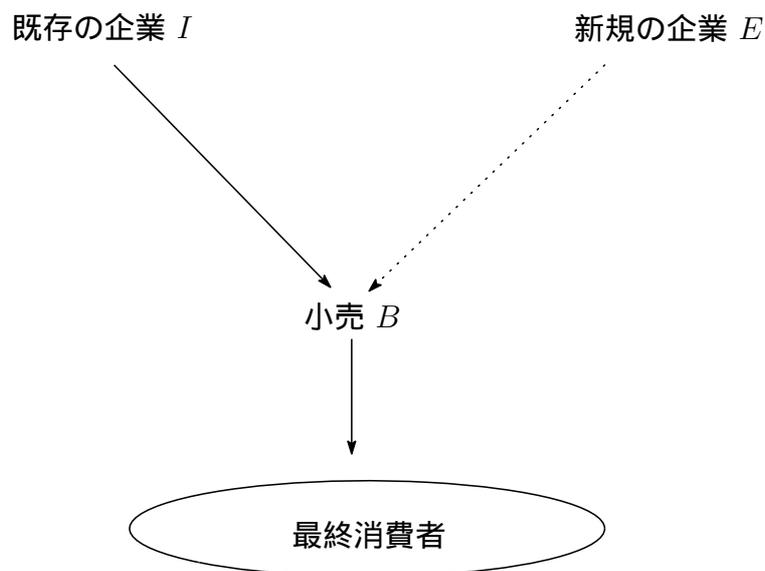


図 2.8: Segal and Whinston (2000b)

### モデル

排他的取引契約が投資を保護するために社会的又は私的に有用となる条件を形式的に考察している。単純化のために、小売と既存の企業と新規に参入する企業だけが存在する状況を考察する。排他的取引契約は事後において新規の売手が効率的であるときはいつでも再交渉可能であると仮定している。

このモデルの時系列は次のようである。

- 1 期目: 小売と既存の企業は排他的取引契約を結ぶか結ばないか意思決定を行う。
- 2 期目: 小売と既存の企業は契約に書くことのできない投資の意思決定を行う。
- 3 期目: 小売と既存の企業は取引に関する交渉を行う。

<sup>4)</sup>ただし、Coase (2000) や Casadesus-Masanell and Spulber (2000) では、実際にはそうした契約が両社の取引関係に大きな影響を及ぼしたとする効果はなく、垂直的關係と関連したものではなかった実態が示されると批判がなされてはいる。

## 結果

取引における買手の価値が投資を行ったものとの取引においてだけで高まるのならば、投資の水準は排他的取引契約に依存しない。

## 排他的取引契約の効果

## &lt; 新規の売手との取引の価値を高める投資のケース &gt;

- 既存の企業の投資水準を増加させる。
- 小売の投資水準を減少させる。
- 既存の企業だけが投資を行うならば、厚生は増加する。

## &lt; 新規の企業との取引の価値を下げる投資のケース &gt;

- 既存の企業の投資水準を減少させる。
- 小売の投資水準を増加させる。
- 小売だけが投資を行うならば、厚生は増加する。

ここでの結果は、排他的取引契約が投資を最適に行うために使われるという主張に対する評価を行うのに用いられる。例えば、小売と特定の企業との間だけで価値がある投資の場合、排他的取引契約がそのような投資を保護するという主張は成り立たないことになる。投資が外部に正の効果すなわち、投資を行ったもの以外との取引に有用となるならば、その投資を行った主体が企業であるならば、排他的取引契約は厚生を高める働きがある。また、投資が外部に負の効果がある場合、小売だけが投資を行うならば厚生を高める効果がある。つまり、排他的取引契約が投資を保護するかどうかは投資の性質によるということである。例えば、特定の供給元に向けての調達センターの構築や営業マンの特定財への知識の指導も投資の一つとして挙げられる。

de Meza and Selvaggi (2007)

どのようにしてホールドアップ問題を緩和するかに焦点を当てた研究は膨大にある。しかしながら、なぜ企業は事後的に達成される自分の価値を高めることに慎重になるのかという点については、あまり注意が払われてこなかった。排他的取引契約は第3者との取引を禁止することによって交渉力を再分配する効果がある。ある企業がホールドアップ問題により直面していて、相手はほとんどその危険はないような場合、排他的取引契約を結ぶことにより投資水準を増加させる可能性がある。両者にとって投資の効果が十分補完的（関係特殊的投資）であるならば、排他的取引契約を結んだ両企業はより積極的に投資を行う可能性がある。しかしながら、この事実は、以前に解説した Segal and Whinston (2000b) の研究によって否定された。すなわち、彼らは関係特殊的投資のインセンティブに関して、排他的取引契約は中立であることを示したのである。任意の合理的な交渉モデルを用いても、排他的取引契約は契約を結ばない企業の交渉力を高めるが、投資の有無に関係なく、利得の変化が同一であるならば、排他的取引契約は投資のインセンティブに影響を与えないという彼らと同様の結論が導かれる。彼らのモデルにおいて、ある財を売る企業に対して潜在的な2つの小売が存在し、各プレイヤーの交渉利得は、各可能な提携における限界貢献度の線形結合である（一般化シャープレー値）。排他的取引契約はその企業と排除された小売の提携によって創出される余剰を減少させる。一方、排他的取引契約を結んだ小売を含む提携の利得は変化しないので、排他的取引契約は投資のインセンティブに何の影響も与えない。

この結果は他の合理的な交渉モデルに拡張できないことを確認する。小売は、価格  $p$  が生産費用  $c$  に等しい競争的な企業から  $v > c (= p)$  ならば1単位のみ財を購入し、企業は小売の要求に応じて自由に財を生産することが可能であると仮定する。その財の付加価値  $\Delta$  に対して、その財を生産する以上の費用はかからないとする。その結果、小売の価値は  $v + \Delta (> 0)$  となる。この便益  $v + \Delta$  を実現させるために、生産を行う前に、企業と小売の両方はそれぞれ確認不可能な投資  $i$  をする必要がある。ここで  $i < 0.5\Delta$  である。小売の投資とは、財の価値を高めるために必要とされるものは何かということ企業に伝える

時間と努力などである。一方、企業の投資はより正確な財や品質を向上させるような設備を購入したりすることである。もし両方の投資が実施されたが、財はまだ生産されていないならば、分配のための  $v + \Delta - c$  の余剰が存在する。小売は競争市場において一般的な財（付加価値の付いていない財）を購入することは可能である。すなわち、小売はアウトサイドオプション  $v - c$  を持つ。企業にとって、最適な代替手段はその市場に対して生産することである。そこでは  $0(p = c)$  の余剰を得ることが可能である。この時点で、最初の価格は交渉されるかもしれない。その交渉は、アウトサイドオプションをもつルービンシュタイン型の提案応答ゲームである。<sup>5)</sup> ラウンド間の区間を 0 に収束させると、小売のアウトサイドオプションが  $v - p > 0.5(v + \Delta - p)$  あるならば有効となる。その場合、付加価値財の価格は  $p + \Delta$  で売られ、小売の粗余剰は投資には関係なく  $v - p$  である。そこでの唯一の均衡はどちらも投資をしないということになる。ルービンシュタイン型の交渉とは、具体的にイメージすると、取引時間が長期化することにより機会費用が増加していくような交渉である。

特定の売手以外の任意の売手から財を購入することを禁止する排他的取引契約が可能な場合を考察する。明渡しに関しては契約に記すことはできない。小売のアウトサイドオプションはなくなり、余剰は両方で均等に分けられる。 $0.5\Delta > i$  であるならば、小売と企業の両方が投資することは均衡となる。排他的取引契約が投資を促進させる必要十分条件は投資を行うことが効率的であることである。

彼らは、Segal and Whinston (2000b) と同様に、すべての潜在的な取引者間の交渉のモデル化を行っている。1 単位の財を売る企業と 2 つの小売で、それらの中の 1 つが、確率的に投資する機会を持つ。その不確実性があったとしても、転売が可能であるので、排他的取引契約は事後的な効率性を損なわない。重要なことは、転売の際、交渉価格が投資に関

<sup>5)</sup>Rubinstein (1982) の提案応答ゲームとは、各ラウンドの終わりにおいて、交渉決裂の可能性が確率的であるという危険以外の割引はなく、時間は等しい間隔で分割されている。提案は、 $0, \Delta, 2\Delta, \dots, t\Delta, \dots$  でなされる。0 期において、売手は  $H$  とマッチされ、提案者はその時ランダムに選択される。選択されなかった方は、受諾か拒否かの応答を行う。もしその提案が受諾されたならば、その財は即座に取引される。拒否されたならば、交渉が決裂するか、または売手が  $L$  とマッチされる次の期に進む。そのプロセスが繰り返される。売手が  $H$  と取引をするならば、そのとき両者は市場から離れ、そのゲームは終了する。

して増加するということである。なぜならば、妥結点が投資を行うことにより高くなるからである。この事実は、投資から正の私的な限界収入を得る。そのことにより、排他的取引契約を結んだ小売が効率的なユーザーであるときに生じるホールドアップ問題を緩和する。投資の効果が補完的ではないときでさえ、契約を結んだ人たちは投資を増加させる可能性がある。投資は契約の破棄に対する適切な違約金が存在することで修正されるが、過剰投資になる可能性もある。このモデルは、排他的取引契約と有効な投資インセンティブに強い関連があるという議論を支持している。その結果は、別の交渉モデルに拡張可能である。Segal and Whinston (2000b) の結果は、特殊ケースとして導かれる。交渉モデルが適切であるかについては議論はあるが、ここでのモデルは多くの状況において合理的であると考えられる。

問題は、排他的取引契約を結んだ人たちのみが便益を受ける投資が、排他的取引契約によって推奨されるかどうかである。ここでのモデルは、下流市場の小売は財市場で競争をしていないと仮定している。

## 結論

- 上流市場で財を供給する企業に他の小売との取引を禁止する排他的取引契約は下流市場の小売のいかなる投資をも推奨する。
- 排他的取引契約の権利を持つ小売が最終的にその財を消費することを意味しているのではない(転売可能)ならば、その契約は受取人の交渉力を増加させ、その結果、投資によって増した余剰を吸収可能である。

## 2.2 並行的な排除行為

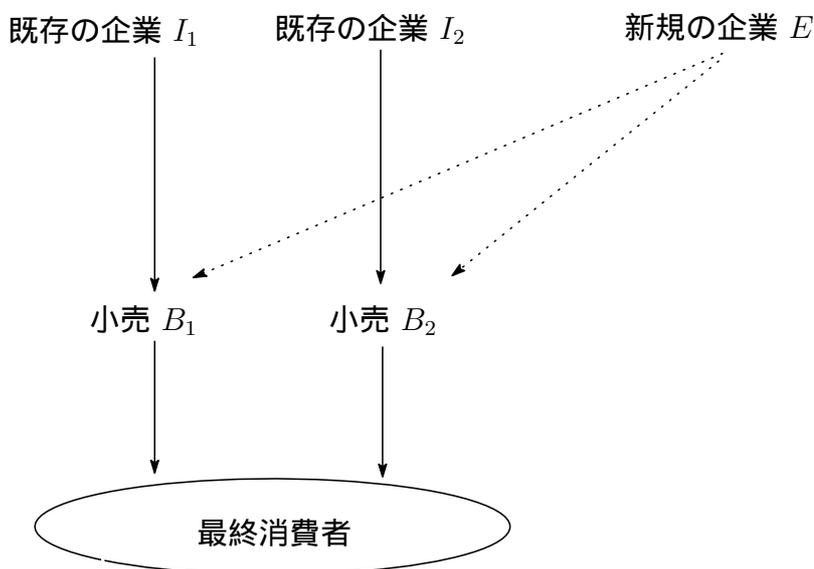


図 2.9: 並行的な排除行為

以下の節では、並行的な（排他的取引契約を含む）排除行為について2つのシンプルなモデルを用いて考察を行う。ここでのモデルの考察の中心は、前節まで紹介してきた文献とは異なり、並行的な排除行為、すなわち、複数の既存企業が共に新規企業を排除する均衡が、理論上、生起するのかが関心の中心である。直感的に考えると、単独の排除行為の場合、排除が成功したならば、その市場において独占利潤を享受することが可能である。しかしながら、並行的な排除を考える場合、単純にそのような独占利潤ないし現状の利潤は確保できない。例えば、ある市場に既存企業  $I_1$  と既存企業  $I_2$  が存在して、各既存企業の財に対する小売がそれぞれ  $B_1, B_2$  という形で存在しているとする。<sup>6)</sup> その市場に製造業として新規参入企業  $E$  が参入するものとする。<sup>7)</sup> 企業  $I_1$  が小売  $B_1$  と排他的取引契約を締結したとしても、企業  $I_2$  が  $B_2$  と排他的取引契約を結ばないならば、新規参入企業  $E$  は  $B_2$  と取引できてその市場に参入可能である。その結果、市場は3社による競争となり、排他的取引契約を結んだ企業 ( $I_1, B_1$ ) の利潤さえ減少する可能性がある。すなわち、

<sup>6)</sup> 各企業の扱う財は完全代替であると仮定する。

<sup>7)</sup> ここでは製造業者レベルの新規参入を考えているが流通段階での新規参入を考えても同じである。

他の既存企業の行動が自分の利得に影響を与える構造になっている。したがって、各既存企業は単独の場合よりもより複雑なゲームに直面していることになる。次節以降は、単独の状況で考察されてきているような排他的取引契約の提案がなされた場合に小売などがそのまま契約を結ぶかどうかの論点に関しては、単純化のため提案されたならばその契約を結ぶことと仮定した上で、そうした状況において各企業は排他的取引契約を提案するかどうかの問題を考える。

### 2.3 並行的な排除行為モデル 1

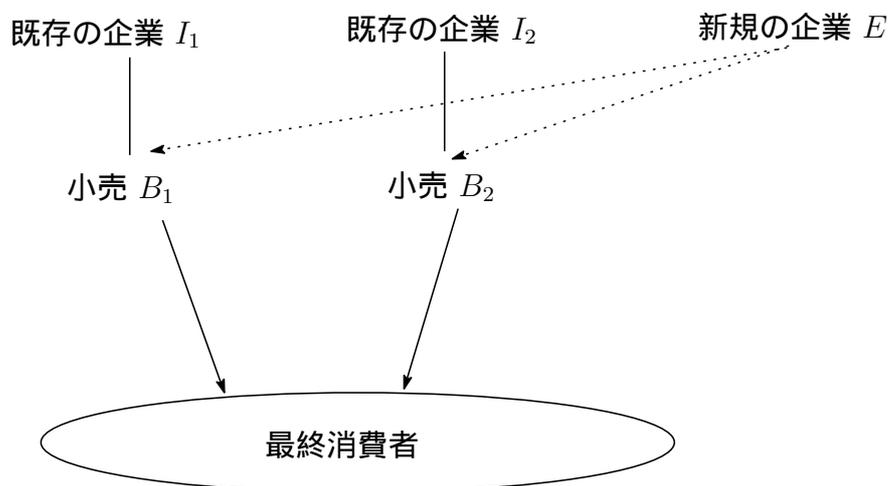


図 2.10: モデル 1

まず初めに、次のような状況を考える。2つの既存企業 ( $I_1, I_2$ ) が、潜在的な参入企業 ( $E$ ) を受け入れるかどうかを考察する。各既存企業は、排除行為を行うか排除行為を行わないかの選択できる。市場環境としては、潜在的な新規参入企業はその市場に参入するためには、各既存企業が所有している流通経路を借りる必要があるとする。そのような環境において、個々の既存企業はどのような行動を採る均衡が成り立つのかを明らかにする。

## 規制がなされていない場合

当局による規制がない場合を考察する。単純化のために、既存企業だけが戦略的な行動を採ることが可能で、流通経路となる小売、新規参入企業などは戦略的な行動は採ることができないと仮定する。

各プレイヤーの集合を  $N := \{1, 2\}$  とする。すなわち、既存企業が2つ存在する場合を考察する。既存企業  $I_1$  をプレイヤー1、既存企業  $I_2$  をプレイヤー2と呼ぶことにする。この市場において、潜在的な新規参入企業  $E$  が参入しようとする場合、物理的な関係から既存企業の流通経路、例えば子会社としての販売店網のようなものを用いる必要がある。そのレンタル費用はどちらの既存企業も共通で  $\alpha > 0$  とする。各既存企業  $i$  は、潜在的な新規参入企業に対して、排除行為を行わないか ( $NED$ )、又は排除行為を行うか ( $ED$ ) のどちらかの意思決定を行う。すなわち、各プレイヤーの行動集合は、 $C_i := \{ED_i, NED_i\}$ ,  $i \in N$  になる。参入に必要な流通経路を用いることができないならば、その市場で財を販売することはできないと仮定する。すなわち、この流通経路はこの市場で活動するための本質的な施設であるとする。ここでは、排除を行うか、又は排除を行わないのかの意思決定をしているが、直感的にいうと、各既存企業が  $\alpha$  の料金で新規参入企業に流通経路を貸すか、貸さないかということを決めていることになる。各既存企業は小売を通じて最終消費者に各自の財を販売している。各プレイヤーはお互いの行動を同時に決定を行い、最終消費者に対しては同時手番クールノーゲームを行っている。既存企業が両者とも  $NED$  を選択した場合、その施設レンタル料  $\alpha$  は確率  $1/2$  で各プレイヤーに支払われると仮定する。このレンタル費用は、新規参入企業の生産とは独立の費用であると仮定する。

## 各企業が対称

最初に、各プレイヤーが対称である場合を考察する。これは市場において同等の影響力を持っていることを意味している。<sup>8)</sup> 新規参入企業も同等であると仮定する。したがって、市場全体の利潤  $\pi$  はどの企業にも均等に配分されることになる。例えば、プレイヤー  $i$  が

<sup>8)</sup> 厳密に言うと、各企業の限界費用は同一であることを意味している。

排除行為を行わず、プレイヤー  $j$  が小売  $B_j$  と排除行為を行った場合の利得は、

$$u_i(NED_i, ED_j) = \alpha + \frac{1}{3}\pi$$

である。各行動の組に対する利得を利得表で表現すると、

表 2.2: 利得表

$1 \setminus 2$	$NED_2$	$ED_2$
$NED_1$	$1/3\pi + 1/2 \cdot \alpha, 1/3\pi + 1/2 \cdot \alpha$	$1/3 \cdot \pi + \alpha, 1/3 \cdot \pi$
$ED_1$	$1/3 \cdot \pi, 1/3 \cdot \pi + \alpha$	$1/2 \cdot \pi, 1/2 \cdot \pi$

である。

命題 2.3.1. この市場環境において、同時手番かつ各プレイヤーが対称であると仮定する。

そのとき、

- $1/6\pi \geq \alpha$  の場合、純粋ナッシュ均衡戦略は、 $(ED_1, ED_2)$  と  $(NED_1, NED_2)$  となり、両既存企業とも排除行為を行う均衡と排除行為を行わない均衡が存在する。
- $\alpha > 1/6\pi$  の場合、純粋ナッシュ均衡は両既存企業とも排除行為を行わない均衡  $(NED_1, NED_2)$  となる。

命題の前半の主張は、何らかの理由、例えば、レンタル料はある一定の額と決められていて、かつその値が  $1/6\pi$  より小さいならば、各既存企業共に、排除行為を行い新規参入企業が当該市場に参入できない可能性があることを示している。しかしながら、後半の主張によると、参入を認める均衡、すなわち両既存企業共に排除行為を行わない均衡が一意で存在する条件は、潜在的新規参入企業にとって、参入した場合の自分たちの利潤の半分に相当するレンタル料を払う必要がある。<sup>9)</sup> さらに、命題の後半の条件を満たすならば、各企業とも排除を行わない戦略が支配戦略になっていることに注意が必要である。

<sup>9)</sup>ここで、新規参入企業が合理的なプレイヤーであるとするならば、 $1/6\pi$  のレンタル料を払って、その市場に参入してくるであろう。すなわち、この命題の前半の主張は起こり得ないことになるが、ここでは検討しないものとする。

## 各企業が非対称

次に各プレイヤーが非対称である場合を考察する。単純化のため、プレイヤー1はその市場において $2/3$ の利潤を獲得できる力を持っていたと仮定する。すなわち、参入が起こる前の市場の利潤配分は、プレイヤー1の利潤は $2/3\pi$ 、プレイヤー2の利潤は、 $1/3\pi$ である。レンタル料は対称の場合と同様に $\alpha > 0$ であるとする。潜在的な新規参入企業は、プレイヤー2よりも小さい力、例えば、参入したならば、その市場全体の利潤の $1/5$ を獲得する力を持っていたとする。<sup>10)</sup>

この場合の利得表は次のようになる。

表 2.3: 利得表

$1 \setminus 2$	$NED_2$	$ED_2$
$NED_1$	$8/15\pi + 1/2\alpha, 4/15\pi + 1/2\alpha$	$8/15\pi + \alpha, 4/15\pi$
$ED_1$	$8/15\pi, 4/15\pi + \alpha$	$2/3\pi, 1/3\pi$

命題 2.3.2. この市場環境において、同時手番かつ各プレイヤーが上記のような非対称であると仮定する。そのとき、

- $\alpha < 1/15\pi$  の場合、純粋ナッシュ均衡戦略は、 $(ED_1, ED_2)$  と  $(NED_1, NED_2)$  となり、潜在的な新規参入企業に既存の両企業が共に排除を行わない均衡と排除行為を行う均衡が存在する。
- $1/15\pi \leq \alpha$  の場合、純粋ナッシュ均衡は各既存企業が排除を行わない均衡である  $(NED_1, NED_2)$  が均衡となる。

非対称の場合も、 $\alpha$  の大きさに多少依存するが、潜在的な新規参入企業を参入させないか、又は参入させる、純粋ナッシュ均衡が存在する。しかしながら、対称の場合とは異なり、参

<sup>10)</sup> 理解を明確にするために、特定の数値を置いているが、パラメーター表示にしても分析可能である。

入を認める均衡が成り立つレンタル料の幅が小さくなっている。<sup>11)</sup> 潜在的参入企業が、プレイヤー1よりも市場力があつたとしても、この結論は変わらない。プレイヤー1とプレイヤー2の間でも同様である。前述のとおり、レンタル料について参入が起こる前に、ある一定に外生的に決められていた場合、新規参入企業を排除する可能性があることに注意が必要である。

潜在的参入企業がどちらかの利潤にのみ影響を与える場合、参入させることが、両企業にとっての純粋ナッシュ均衡戦略となる。例えば、プレイヤー1の利潤は変化しないが、プレイヤー2の利潤のみ変化する場合は次のような利得表になる。

表 2.4: 利得表

1 \ 2	$NED_2$	$ED_2$
$NED_1$	$2/3\pi + 1/2\alpha, 2/15\pi + 1/2\alpha$	$2/3\pi + \alpha, 2/15\pi$
$ED_1$	$2/3\pi, 2/15\pi + \alpha$	$2/3\pi, 1/3\pi$

命題 2.3.3. この市場環境において、参入による利得の変化がどちらかのプレイヤーにしか無い場合、任意の  $\alpha$  に対して、 $(NED_1, NED_2)$  の行動の組が純粋ナッシュ均衡戦略となる。

この命題によると、レンタル料には依存せずに、排除を行わないことが均衡となることを示している。すなわち、参入が自分の利得又は相手の利得にしか依存しない場合、どちらの企業もその参入企業を市場から排除するインセンティブは無いことになる。

#### 規制がある場合

並行的排除行為の均衡に対して、法律などによる規制がなされた場合を考察する。ここでの規制とは、潜在的参入企業を排除するような行為を両既存企業が行った場合、ある一定の確率  $p$  で発見され、その制裁として  $\beta > 0$  が課されると定義する。

<sup>11)</sup> 対称の場合と同様に、参入企業が後者の主張が成り立つレンタル料を払って参入してくる可能性があるがここでは検討しないものとする。

## 各企業が対称

上記のように定義された規制がある場合，前節で行ったモデルの仮定の下で，どうなるかを検討してみる。その場合の利得表は次のようになる。

表 2.5: 利得表

1 \ 2	$NED_2$	$ED_2$
$NED_1$	$1/3\pi + 1/2\alpha, 1/3\pi + 1/2\alpha$	$1/3\pi + \alpha, 1/3\pi$
$ED_1$	$1/3\pi, 1/3\pi + \alpha$	$1/2\pi - \beta p, 1/2\pi - \beta p$

命題 2.3.4. 上記の市場環境の下で， $\beta \geq (1/6\pi - \alpha)/p$  ならば，潜在的参入企業を参入させることが純粋ナッシュ均衡になる。

この命題は十分条件を  $\alpha \geq 1/6\pi - \beta p$  と書き直すことができる。レンタル料が  $1/6\pi - \beta p$  以上であるならば，参入阻止を行うインセンティブを除去できることになる。当局によるこのような規制があることにより，新規参入企業は規制が無い場合よりも安いレンタル料で参入が可能になっていることに注意が必要である。すなわち，排除行為をこのような形で規制することにより潜在的参入が起こりやすくなることを示せる。

## 各企業が非対称

規制が無い場合と同様に， $\beta, \alpha$  の大きさに依存するが，両方の均衡とも純粋ナッシュ均衡戦略となる可能性がある。片方の企業の利潤のみに参入が影響するならば，参入させることだけが純粋ナッシュ均衡戦略になる。

## 2.3.1 参入企業についての情報が私的情報の場合

ここで，既存企業は対称ではあるが，潜在的な参入企業がその市場に参入した場合どのくらいの市場シェア  $\theta$  を獲得するか私的情報であるような状況を分析する。ここでは，少

なくとも既存企業と同等以上の市場シェアを獲得可能な企業が参入する場合を考察する。そこで、新規参入企業に関する情報、 $\theta$  は  $[1/3, 1]$  上の一様分布であると仮定する。今までのモデルとは少し異なり、新規参入企業は、事後的に厳密に正の利潤を得られるならば市場に参入すると仮定する。すなわち、新規参入企業が当該市場に参入するための条件は、

$$\theta \cdot \pi - \alpha > 0$$

となることである。これの純粋ナッシュ均衡を考察すると、レンタル料が、

$$\begin{aligned} \frac{1}{2}\pi &< \frac{1}{2} \left( \pi - \pi \int_{1/3}^1 \theta \frac{1}{1-1/3} d\theta \right) + \alpha^* \\ \alpha^* &> \frac{1}{3}\pi \end{aligned}$$

の場合には、両企業とも *NED* の戦略を一意にとることになる。しかしながら、上記のような参入条件のもとで  $\theta = 1/3$  の企業は参入できないことになる。すなわち、排除行為のオプションが存在することにより、既存企業と同等の市場シェアをとることが可能な企業が排除される可能性がある。

ここで、この設定のもとで、当局が規制を行う場合を考察してみる。純粋ナッシュ均衡として *NED* を一意となるレンタル料の条件は、

$$\alpha^* > \frac{1}{3}\pi - \beta p$$

となる。もし  $\beta p > 0$  であるならば、規制がない場合、参入しなかったであろう既存企業と同等に効率的である企業 (既存企業と同等に市場シェアを獲得できる企業) が参入可能となることが分かる。この考察を形式的にまとめると以下のようなになる。

命題 2.3.5. 新規参入企業が当該市場に参入する条件、 $\theta \cdot \pi - \alpha > 0$  の下で、 $\beta p > 0$  であるならば、既存企業と同等に効率的である企業 (同等に市場シェアを獲得できる企業) が参入可能となる。

## 2.4 並行的な排除行為モデル 2

ここでは、前節とは異なり、参入企業は既存企業が所有している流通経路などを借りる必要はない状況を考察する。すなわち、小売と各既存企業は独立であると仮定する。しかしながら、小売、新規参入企業は戦略的な行動を採ることはできないという仮定はそのまま引き継がれるとする。従来のものである排他的取引契約で上流市場と下流市場とにそれぞれ2社以上あるモデルのイメージである。実際には、例えば、ある地域で日刊紙が販売店と並行的に排他的取引契約を結んでいるところに新規発行社が参入しようとしている場合などが考えられる。市場には既存企業が2つ存在するとする。<sup>12)</sup>各既存企業をプレイヤーと呼ぶことにする。プレイヤーの集合は  $N := \{1, 2\}$  である。各プレイヤーは対称であるとする。この市場のプレイヤーは、クールノー競争をしているとし、対称クールノー・ナッシュ均衡において、ネットでそれぞれ  $\pi^{NE}$  の利益を得る。<sup>13)</sup>このときの社会厚生を  $W^{NE}$  と記す。この市場が競争均衡であるときの、社会厚生を  $W^{First}$  とする。当然のことながら、 $W^{NE} < W^{First}$  である。次に、その市場に参入しようとする企業が存在する場合、各プレイヤーが上記のことを与件として排除を行うかどうかのゲームを行うとする。これを我々は並行的排除ゲームと呼ぶことにする。並行的排除ゲームが行われない下で、この市場に新規参入が起こった場合の社会厚生を  $W^{Second}$  とする。

*Remark 2.4.1.* 並行的排除ゲームが行われない下で、この市場に企業が参入した場合、厚生は上昇する。つまり、 $W^{NE} \leq W^{Second}$ 。

各プレイヤー  $i$  は、小売と排他的取引契約を結ぶ  $ED$  か、又は小売と非排他的取引契約を結ぶ  $NED$  の行動を選択する。すなわち、各プレイヤーの行動集合は  $C_i := \{ED, NED\}$   $i \in \{1, 2\}$  である。 $C := \prod_{i \in N} C_i$  である。

各プレイヤーが参入企業を排除するためには  $A > 0$  という費用がかかるとする。この費用は、各プレイヤーともに共通である。この費用に関して、いくつかの解釈の可能性はある：

<sup>12)</sup> 2社以上の場合は今回は考察しない。

<sup>13)</sup> クールノー競争をしているが利潤が生じていることをわかりやすく示しているためであり、正常利潤が生じていれば競争モードは関係しない。

1. 単独の排他的取引契約で議論されているように，排他的取引契約を結んでもらうためには何らかの補償が必要であり，そのための費用であると解釈することが可能である。
2. 補償は必要ないが，排他的取引契約がきちんと実行されているかモニタリングする費用であると解釈することも可能である。

参入企業は，この市場に  $q(\cdot)$  の確率で参入してくるとする。この確率  $q(\cdot)$  は， $q(\cdot) : C \rightarrow (0, 1)$  の写像であるとする。仮定として，この確率  $q(\cdot)$  は 行動プロファイルの中の  $ED$  の数の減少関数であるとする。すなわち，各プレイヤーが非排除契約を小売と結ぶならば，新規参入の確率が上がるということである。<sup>14)</sup> この市場に新規企業が参入した場合，各企業は  $k > 0$  の損失を被るとする。

ベンチマークとして，両プレイヤーがコミュニケーションを行って排除を行う共同排除利得を示しておく。このモデルにおいて，コミュニケーションをとって排除を行うことに対する当局の規制が無いとする。共同排除とは，各プレイヤーがお互いに話し合いなどを通じて，新規参入企業を排除することにお互いがコミットすることと定義する。<sup>15)</sup> 各プレイヤーが共同で排除する場合，新規企業がその市場に参入する確率は， $q = 0$  とする。すなわち，共同排除することによって，完全に新規参入を阻止できることを意味している。注意が必要なのは，市場において財を供給する場合はクールノー競争を行っていて，排除を行うという行動だけを通謀して行うということである。すなわち，各プレイヤーの市場での利益は， $\pi^{NE}$  であるということである。共同排除を行うときの利益は，排除にお互いがコミットするために排除費用以外に， $c$  のコミットメント費用がかかるとする。このコミットメント費用とは，例えば，話し合いの費用やその他の機会費用が考えられる。したがって，共同排除を行う場合の各既存企業の利得は，

$$\Pi^{\text{collusive}} := \pi^{NE} - A - c$$

である。

<sup>14)</sup>  $q(ED, ED) < q(ED, NED) = q(NED, ED) < q(NED, NED) < 1$ 。

<sup>15)</sup> 各プレイヤーが共に， $ED$  という行動をとることは異なることに注意が必要である。

並行的排除ゲームの利得を考える。参入確率の条件は次のようである。

- $q(ED, ED) = \epsilon$  で、この  $\epsilon$  は十分小さな正の定数であるとする。
- $\epsilon < q(ED, NED) = q(NED, ED) < 1 - \delta$  で、 $\delta$  は  $\epsilon < \delta$  であるとする。
- $q(NED, NED) = 1 - \delta$  である。

このとき、各行動に応じた利得を求める。

$$\begin{aligned}\Pi_i((ED, ED)) &= E[\pi^{NE} - A] = (\pi^{NE} - A)(1 - q(ED, ED)) + (\pi^{NE} - A - k)q(ED, ED), \\ \Pi_i((ED, NED)) &= E[\pi^{NE} - A] = (\pi^{NE} - A)(1 - q(ED, NED)) + (\pi^{NE} - A - k)q(ED, NED), \\ \Pi_i((NED, ED)) &= E[\pi^{NE}] = (\pi^{NE})(1 - q(ED, NED)) + (\pi^{NE} - k)q(NED, ED), \\ \Pi_i((NED, NED)) &= E[\pi^{NE}] = (\pi^{NE})(1 - q(NED, NED)) + (\pi^{NE} - k)q(NED, NED).\end{aligned}$$

命題 2.4.1.  $q(ED, NED) - \epsilon > A/k$  ならば、 $(ED, ED)$  が純粋ナッシュ均衡戦略になる。

この命題の意味を考えてみる。今、 $\epsilon$  が限りなく 0 に近いとするならば、条件式は、

$$q(ED, NED) > A/k$$

となる。 $q(ED, NED)$  は確率であるので、1 以下でなければならない。すなわち、新規参入に伴う各プレイヤーの損失  $k$  が、排除に伴う費用  $A$  よりも大きくなければならない。もしそうであるならば、 $(ED_1, ED_2)$  が均衡となる。このことは、単独の排他的取引契約の議論に類似している。それはモデルの構造が、シカゴ学派的な考察における単独の排他的取引契約を用いて新規参入を排除することは当該企業にとって有益とならないという論理と似ているからである。このモデルにおいても同様に、各プレイヤーが排他的取引契約を結ぶために小売などに支払う補償費用が新規参入を排除しないことで被る損失よりも大きいならば、お互いが排除するという均衡は純粋ナッシュ均衡とはなり得ないということも示されている。また、任意の条件の下で、 $(NED, NED)$  も純粋ナッシュ均衡になることに注意が必要である。

ここで、各プレイヤーが通謀して排除行為を行う可能性はないかという疑問が生じる。すなわち、通謀して排除行為を行う場合と通謀しないで並行的に排除行為をするかどうかを検討してみる。議論を単純化して、通謀するか、又は通謀せずに各プレイヤー単独で行動を決定するかを考察してみる。各プレイヤーがお互い独立に意思決定をする場合、上記で見たような条件の下では2つの純粋ナッシュ均衡が存在するので、どちらの純粋ナッシュ均衡が実現するのかという問題が残る。そこでどちらの純粋ナッシュ均衡が実現するかは、外生的に  $1/2$  で決まると仮定する。

命題 2.4.2. もしコミュニケーション費用が  $1/2(k(\epsilon + \delta) - A) < c$  であるならば、並行的排除ゲームに参加する。

この命題は、直感的に言うと、少なくとも、参入が起きた場合の損失と排除を行うための費用の差の半分より大きなコミットメント費用がかかるならば、通謀しての排除行為は行われず、各プレイヤーが独自に意思決定を行うゲームに参加することになる。上記の命題の不等号が逆であるならば、並行的排除ゲームには参加せずに協調して排除行為を行うことになる。

命題 2.4.3. 並行的排除ゲームのオプションを持つことにより、 $q(ED, NED) - \epsilon > A/k$  の条件の下で社会厚生は無い場合と比べて弱い意味で悪化する可能性がある。

単独でそれぞれ自由な意思決定を行うという環境下において、お互いが排除行為を行う可能性がある条件を考察した。すなわち、新規参入を行う企業がその市場にいたとしても、法律などの規制がない場合、その参入は阻止されてしまう。その結果として、社会厚生は悪化してしまう可能性がある。一つの政策的含意として、並行的排除ゲームそのもののできない環境を設計するか、又は、 $q(ED, NED) - \epsilon < A/k$  となるような制度を設計すれば、新規参入が実現可能であるので、社会厚生がそのような制度を設計する場合と比べて弱い意味で改善される可能性がある。

## 2.5 並行的な排他的取引契約の競争促進効果

並行的な排他的取引契約において、単独におけるような競争促進効果があるかどうかの検討は重要な課題である。しかしながら、今回の考察においては、主として競争制限効果の生じ方についての分析を行い、(関係特殊的)投資等のもたらず競争促進効果の分析は行わなかった。並行的な排他的取引契約が起こるような均衡は両モデルにおいてかなり狭い環境においてであった。例えば、ある企業が投資を行おうとするとき、その投資は産業全体に波及する正の外部効果があるとする。その時、単独の場合ならば排他的取引契約をすることによって、投資を行うインセンティブを増加させる効果がある。しかしながら、並行的に既存企業が存在する場合、たとえ、投資を行った企業が排他的取引契約を結んだとしても、他の既存企業がそれにフリーライドする可能性がある。さらにその企業が新規の参入に対して何ら阻害行為を行っていないならば、さらにその投資をフリーライドする企業が現れる可能性がある。その可能性を読み込んだ各企業は単独の場合よりも更に低い投資水準となる可能性がある。

そこで、各企業が並行的に排他的取引契約を結ぶことによって、その場合であっても各既存企業間でスピルオーバーすることによるフリーライドは除去できないが、単独の場合よりも少ないがセカンドベストに近い投資水準が達成される可能性を持つ。このような可能性は、並行的な排他的取引契約による、1つの競争促進効果と成り得るかもしれないので今後の課題としたい。

## 2.6 まとめ

本研究において、単独における排他的取引契約の反競争効果をシカゴ学派对反シカゴ学派の文献と、競争促進的な側面の文献の代表的な文献のサーベイを行った。

本報告書の課題である並行的な排除行為に関して、排他的取引契約の文脈を単独から並行的なものに拡張を試みた。関心の中心は、どのような環境の下で並行的な排他的取引契約の均衡が生じるのかということである。そのために、単純であるが反競争効果に関して

異なる2つのモデルを提案した。なお、シカゴ学派の挙げている(投資等の)競争促進効果については考察を行っていない。

モデル1において、当該市場に参加するために必要な施設を貸すことを非排他的取引契約、貸さないことを排他的取引契約として解釈して分析を試みた。そこで、関心の答えとなる要素はレンタル料の大きさである。この値が外生的に何らかの要因によって低めに設定されている状況においては、並行的に排他的取引契約が生じる均衡が起ることを示した。

モデル2において、下流市場で行動する流通業者を考え、参入を阻止することで得られる上流の既存企業の利潤が、排他的取引契約を行うための費用に比べて十分大きいならば、並行的に排他的取引契約が行われる均衡が生じることを示した。この議論は、単独の場合のシカゴ学派の議論との比較で考えると、この均衡がどのくらい起こりやすいかが分かる。単独の場合、参入を阻止することで得られる既存企業の利潤が、排他的取引契約を行うための費用より小さいとしているのがシカゴ学派の主張である。すなわち、このシカゴ学派の議論が並行の場合にも成り立つならば、並行的な場合にも排他的取引契約を行う均衡は起こり得ないことになる。

どのような環境において、反競争的な並行的な排他的取引契約の均衡が起こり得て、それがどのくらい起こりやすいのかの直感を得ることはここでのモデルは成功した。しかしながら、これらのモデルはどちらも単純すぎる点もある。拡張すべき点について、幾つか提示すると、小売、新規参入企業の戦略的な相互作用、各パラメータの内生化などがある。

以前の節で議論した並行的な排他的取引契約の競争促進効果についても、検討が必要である。

## 第3章 結語

本章では、第2章の経済学的検討に基づいて、そこから得られた示唆をどのように実際の独禁法規制に生かすことができるか、若干の検討を行う。これをもって、本研究の暫定的なまとめとする。

本研究の検討課題は、ある市場で、複数事業者が、各自の独立した意思決定に基づいて、しかし並行的に一定の排他条件付取引を行うことにより、当該市場又は関連する他の市場で競争機会が十分確保されていないと評価できる場合、独禁法に基づきいかなる規制を行い得る、又は行うべきか、であった。これに対する第2章の検討結果を、独禁法上の違反要件にかかわるものとエンフォースメントにかかわるものとに分けて順にまとめ直すと、おおむね次のとおりである。

### 違反要件にかかわるもの

- ① 競争上弊害をもたらすような（社会的厚生を悪化させる）排除行為が、複数事業者のそれぞれ独立した意思決定に基づいて、しかし並行的に行われる可能性は存在する。
- ② 反競争的な並行的排除行為は、新規参入が起こったときに既存事業者の被る損失が排除に伴う費用よりもかなり大きいという条件が整った場合に生じやすい。
- ③ コミュニケーション費用が小さい場合には、「共同行為」に基づく排除行為へのインセンティブが生じる可能性が高い。

### エンフォースメントにかかわるもの

- ① 排除行為に対する制裁が厳しいほど、並行的に排除が行われなくなり、参入が促進される。
- ② エンフォースメントにおいて、対価無しに、又は低い対価で契約締結を強制することは好ましくない。

この検討結果を、以下、さらに詳しく考察することにしたい。

本研究の検討課題については、従来漠然と問題視されていたものの、そもそも並行的に排他条件付取引が行われることがあるのか、そしてそれは競争上弊害をもたらすといえるのか、というところからして、十分な議論が存在しなかった。この点、本研究では、第2章の検討を通じて、命題2.4.3より、各事業者がそれぞれ利益最大化を目的として行動していても、それぞれ並行的に排除行為を選択する場合があります。それに伴って経済的厚生が悪化する事態が生じ得るという結論が導かれている。ただし、当該検討結果においては複数均衡が導かれているので、並行的に排除行為を行うか、行わないか、どちらの均衡が実現することになるかはあらかじめ分からないことが理論上限界である。もっとも、実際に問題となるのは、並行的に排除行為を行うという均衡が実現する場合のみであると考えられるから、独禁法規制を検討する上で障害にはならないであろう。

この点、命題2.4.1からは、新規参入が起こったときに既存事業者の被る損失が排除に伴う費用よりもかなり大きいという条件がないと排除が行われにくい、という示唆が得られている。つまり、以上のような条件が整っているかどうかに着目することは、規制当局にとって、当該事案を規制すべきか否かを判断する際の一つの手がかりになる。このような示唆は、単独の排除行為規制の是非をめぐって行われている議論と重なる点で興味深い。並行的排除行為の場合でも単独の排除行為の場合でも、当該排除行為を規制すべきか否かを判断する際の考慮要素は同じように考えられる可能性が出てくるからである。しかし、上記のような条件が整った場合であっても、複数均衡が導かれているという結論には変わりなく、必ず並行的に排除を行うということにはならない点には留意する必要がある。さらに上記のような条件が検討対象事案に備わっているかを合理的に判断できるかどうか、より具体的に言えば、上記条件を証明責任を負う側が現実に立証できるかどうか、という

問題がある。特に「新規参入が起こったときに既存事業者の被る損失」を正確に立証するのは、かなり難しいだろう。「排除に伴う費用」についても立証が困難な場合が少なくないと考えられるが、事案によっては「排除に伴う費用」の小さいことは立証できる場合も想定できる。現実的には、以上のように考えつつ、立証可能な事案に応用範囲が限られてくると思われる。

命題 2.4.2 及び 2.4.3 によれば、コミュニケーション費用が小さいと、事業者間でコミュニケーションを謀って排除行為を行うことになり、経済的厚生が悪化する可能性が高くなる。コミュニケーションが行われる場合、法的には行為事業者間の「共同行為」が認定できる可能性も高いと考えられ、これは従来、いわゆる原則違法の判断枠組の下で厳しく規制対象とされてきた行為類型である。したがって、コミュニケーション費用が小さいと判断できる事案において、外形として並行的に排除行為が行われている場合には、「共同行為」も存在する可能性があるため、規制当局は要注意案件として対応すべきだということになる。ただし、この場合も、「コミュニケーション費用」の大小に関する立証がそれほど容易でないという可能性も残る。

以上のように、第2章の検討結果からは違反要件に示唆を与える内容が多く導かれるが、次に見るように、エンフォースメントについても若干の示唆を得ることができる。

第一に、命題 2.3.4 より、制裁が厳しければ厳しいほど、それに応じて排除行為が行われなくなり、新規参入が促進されるという。この点は、ある意味では当然のことと言えよう。ただし、厳しい制裁を行うことによって、効率的な事業活動に萎縮効果を与えるなど、他の側面で副作用が生じる可能性もあることに留意すべきであろう。また、法的には、規制対象行為の悪性・弊害の大きさ・社会的非難可能性と制裁の大きさは比例原則に立つ必要がある。事前に各事業者が弊害発生という行為の結果を予測しづらいと考えられる並行的排除行為に対して過度に厳しい制裁を課すことは、比例原則の観点から問題となりうる。

第二に、命題 2.3.1 によれば、排除の弊害が生じているとして排除行為者に対して規制を行う場合に、エンフォースメントとして、対価なしに又は著しく安い対価で契約締結を強制するといった内容を命ずると、かえって社会的厚生を害する可能性があるというものであった。また、この命題 2.3.1 によると、対価を安く設定しすぎると、そもそも契約締結が

行われぬという示唆が得られている。したがって、エンフォースメントの内容を考えるに際しては、適正な対価で契約締結を促進できるように、その過程をうまく仕組む必要がある。

以上より、本研究の検討課題とした並行的排除行為については、限定的であるにせよ、競争上の問題として、独禁法に基づく規制を行うことにも、それなりの合理的理由があると考えられる。その場合の根拠法は、主に独禁法 19 条で禁止され 2 条 9 項に定義される「不公正な取引方法」になろう。「不公正な取引方法」は競争者同士の共同行為をほとんど対象とせず、排除行為から生ずる市場閉鎖効果の大半を扱っている。<sup>1)</sup> そして、「競争の実質的制限」に至らない「公正競争阻害性」という弊害要件によって、すなわち自由競争の侵害も含めた観点から、事業者の行為を規制するものである。したがって、並行的排除行為が実際に競争制限を引き起こすまでに至らなくても、競争制限につながるおそれのある排除が認められれば、一定の規制を行い得ると考えられる。更に重要なのは、違反行為とエンフォースメントの間の比例原則である。すなわち、独禁法に規定された他の違反類型である私的独占（2 条 5 項）及び不当な取引制限（2 条 6 項）と異なり、不公正な取引方法に対するエンフォースメントは是正的なものが中心となっている。<sup>2)</sup> これは、並行的排除行為から生ずる排除の弊害を各行為事業者が予測しづらいという本検討課題の性格と整合的である。

ただし、「公正競争阻害性」については、「競争の実質的制限」と異なり、事業者の自由な事業活動や市場の競争機会を確保する観点を重んじて、当該行為によってある事業者が排除された時点で違反となるという考え方が根強い。この点、本研究の第 2 章においては、社

---

<sup>1)</sup> 排除型私的独占にも当たりうるが、違反要件の内容はほぼ不公正な取引方法に重なっているため、ここでは特に採り上げない。この点について、白石忠志『独占禁止法』（有斐閣、2006 年）254 - 255 頁参照。

<sup>2)</sup> すなわち不公正な取引方法に対しては、公取委で第一次的に下される排除措置命令（20 条）がエンフォースメントの中心であり、民事差止請求の根拠（24 条）となるほか一般民事訴訟でも援用可能であるが、制裁的なエンフォースメントである刑事罰の対象にはならない。平成 21 年 6 月 3 日に第 171 回国会で成立した独禁法改正法によって一部の不公正な取引方法にも課徴金納付命令の対象が広げられたが、本研究の問題とした行為が対象となる可能性は低いと思われる。そして行為の差止めを中心とする是正型エンフォースメントの発動に際して、主観的要件の立証は原則として不要である。ただし、独禁法違反とされた命令の名宛人の公表も一定の制裁効果を持つことに留意する必要がある。

会的厚生が悪化を基準として規制の是非を検討している。したがって、現在の公正競争阻害性の判断基準では、本研究が想定する以上に規制対象が広げられるおそれがある。公正競争阻害性の下での規制であっても、並行的排除行為に対する規制については、排除の事実に加えて、「競争の実質的制限」につながり得るような競争上の弊害の存在まで認定する可能性を検討すべきように思われる。

一方、本研究課題については、実際に規制を及ぼす上で、未解決な点が多く残っている。第一に、競争上問題のある並行的排除行為だけを特定して規制するためには、検討対象市場のどのような要素に着目すべきか、という点について、さらに詳しい説明が望まれる。そうでなければ、逆に過剰規制を誘発しかねないという懸念が残る。第二に、主張立証上の問題がある。弊害の有無を判断するための考慮要素を効果的に独禁法の弊害要件の判断枠組の中に組み込むことができなければ、規制を現実に機能させることは難しい。第三に、いかなるエンフォースメントをどの行為事業者に対して課すべきか、またどのような過程を通じてエンフォースメントを仕組むべきなのか、について本研究はほとんど検討できなかった。この最後の点は、本研究の残した最も大きな課題である。

## 関連図書

Abito, Jose Miguel and Julian Wright (2008) “Exclusive dealing with imperfect downstream competition,” *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 26, No. 1, pp. 227-246, January.

Aghion, Philippe and Patrick Bolton (1987) “Contracts as a Barrier to Entry,” *American Economic Review*, Vol. 77, No. 3, pp. 388-401.

Bernheim, B. Douglas and Michael D. Whinston (1998) “Exclusive Dealing,” *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 1, pp. 64-103.

Bork, Robert H (1978) *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. New York Basic Books.

Casadesus-Masanell, Ramon and Daniel F. Spulber (2000) “The Fable of Fisher Body,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 43, No. 1, pp. 67-104.

Coase, R. H. (2000) “The Acquisition of Fisher Body by General Motors,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 43, No. 1, pp. 15-31.

Comanor, William S and III Frech, H E (1985) “The Competitive Effects of Vertical Agreements?” *American Economic Review*, Vol. 75, No. 3, pp. 539-46, June.

Comanor, W.S. and P. Rey (1995) “Vertical Restraints and the Market Power of Large Distributors,” Technical report.

de Meza, David and Mariano Selvaggi (2007) “Exclusive contracts foster relationship-specific investment,” *Rand Journal of Economics*, Vol. 38, No. 1, pp. 85-97.

Fumagalli, Chiara and Massimo Motta (2006) “Exclusive Dealing and Entry, when Buyers Compete,” *American Economic Review*, Vol. 96, No. 3, pp. 785-795, June.

Klein, Benjamin (1988) “Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited,” *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4, No. 1, pp. 199-213, Spring.

Marx, Leslie M. and Greg Shaffer (2006) “Upfront payments and exclusion in downstream markets,” *RAND Journal of Economics*, Vol. 38, No. 3, pp. 823 - 843.

Mathewson, G Frank and Ralph A Winter (1987) “The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment,” *American Economic Review*, Vol. 77, No. 5, pp. 1057-62, December.

O’Brien, Daniel P. and Greg Shaffer (1992) “Vertical Control with Bilateral Contracts,” *RAND Journal of Economics*, Vol. 23, No. 3, pp. 299-308, Autumn.

Posner, Richard A. (1976) *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago: University of Chicago.

Rasmusen, Eric B., J. Mark Ramseyer, and Jr. Wiley, John S. (1991) “Naked Exclusion,” *American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, pp. 1137–1145.

Rubinstein, Ariel (1982) “Perfect Equilibrium in a Bargaining Model,” *Econometrica*, Vol. 50, No. 1, pp. 97–109.

Schwartz, Marius (1987) “The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment,” *The American Economic Review*, Vol. 77, No. 5, pp. 1063–1068.

Segal, Ilya R. and Michael D. Whinston (2000a) “Naked Exclusion: Comment,” *American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, pp. 296-309, March.

Segal, Ilya and Michael D. Whinston (2000b) “Exclusive Contracts and Protection of Investments,” *RAND Journal of Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 603-633, Winter.

Simpson, John and Abraham L. Wickelgren (2007) “Naked Exclusion, Efficient Breach, and Downstream Competition,” *American Economic Review*, Vol. 97, No. 4, pp. 1305-1320, September.

Spiegel, Yossi (1994) “On the Economic Efficiency of Liquidated Damages” , *Economics Letters* , Vol. 45 , pp. 379–383 .

Whinston, Michael D. (2008) *Lectures on Antitrust Economics*: The MIT Press.

Wright, Julian (2008) “Naked exclusion and the anticompetitive accommodation of entry,” *Economics Letters*, Vol. 98, No. 1, pp. 107-112, January.

Yanagawa, Noriyuki and Ryoko Oki (2008) “Exclusive Dealing Contract and Inefficient Entry Threat,” *CIRJE Discussion Paper Series*. CIRJE-F-583.