

垂直・混合型企業結合規制の法学・経済学的考え方に関する調査（概要）

第1 本調査の目的

- 1 欧米の垂直・混合型企業結合に対する規制態度の特徴や相違点を整理し、それらについて経済学的な評価を与える。
- 2 垂直・混合型企業結合規制の基礎となる経済理論・実証研究を調査し、得られた知見を整理する。
- 3 1と2を行うことで、日本の企業結合規制・審査への示唆を得る。

第2 垂直・混合型企業結合の競争促進効果と反競争効果：欧米の規制態度と経済理論

1 競争促進効果 / 効率性

【欧米の規制態度】

米国は、垂直・混合型企業結合による効率性の達成を、競争を促進し、価格を引き下げるものとして評価している。ガイドライン上は、垂直・混合型企業結合の効率性を水平型企業結合の場合と同様に検討するとし、うち垂直型企業結合については、企業結合が競争に与える影響を判断するに当たって、水平型企業結合の場合よりも効率性に比重を置くと説明しているが、実務上は、垂直・混合型企業結合の効率性達成の可能性は、競争制限効果に比べてより大きく確実であると評価する傾向があると思われる。

これに対して、欧州は、効率性の評価に対してこれまで慎重であっただけでなく、効率性が達成されながらも競争制限効果を生じる場合があると評価していることがあるように思われる。特に、混合型企業結合の場合、規模や範囲の経済の達成により、豊富な資金力を獲得し、多数のリーディングブランドを傘下におさめることによって、競争者が追従できない競争優位を獲得し、競争者の牽制力を無力化したり、市場からの退出を促したりするような場合について、競争上問題であると評価する傾向がある。

【経済理論】

一方、経済学の領域では、垂直・混合型企業結合は、生産費用の削減、取引費用の削減、外部性の解決（二重限界性の排除）といった理由で、水平型企業結合よりは効率性を向上させる可能性が高いと考えられている。

2 反競争効果

【欧米の規制態度】

欧米の事案・判例やガイドラインでは、垂直型企業結合は、垂直的市場閉鎖、協調促進、規制回避という競争法上の問題を引き起こす懸念があると認識されている。混合型企業結合は、潜在的競争の消滅、水平的市場閉鎖という競争法上の問題を引き起こす懸念があると認識されている。

本報告書は、経済理論の上で近年発展がみられ、また、欧米において規制の対象となることの多い、垂直的市場閉鎖と水平的市場閉鎖に注目する。

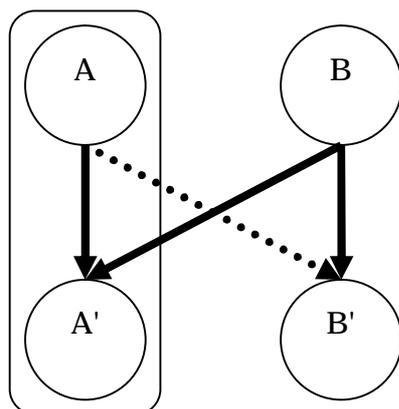
【経済理論】

垂直的市場閉鎖には、投入物閉鎖と顧客閉鎖がある。

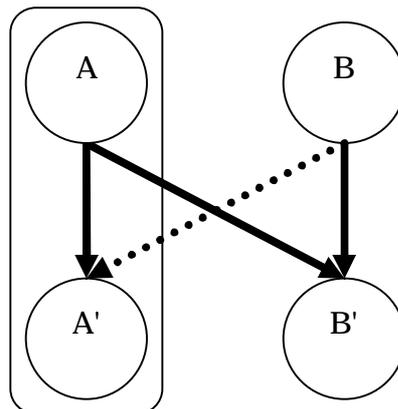
投入物閉鎖とは、垂直型企業結合を行う企業の川上部門が、その川下部門の競合企業への原材料の販売を拒否又は不公正な取引条件で販売することにより、川下市場における既存競合企業を市場から排除又は川下市場への新規参入を阻止する行為を指す（すなわち、川下の競合企業による川上市場へのアクセスが閉鎖される）。例えば、図1におけるAとA'が垂直的に結合し、その結合企業の川上部門であるAがB'に投入物を販売することを取りやめる行為が当てはまる。このとき、投入物価格が上昇し、B'の生産費用が増加するため、B'は生産量を減らしたり、市場から退出したりする可能性がある。このため、川下価格が上昇することがある。

顧客閉鎖とは、垂直型企業結合を行う川下部門が、その川上部門と競合する企業より投入物を購入することを拒否又は不公正な取引条件で購入することにより、川上市場における既存競合企業を市場から排除又は川上市場への新規参入を阻止する行為を指す（すなわち、川上の競合企業による川下市場へのアクセスが閉鎖される）。例えば、図2におけるAとA'が垂直的に結合し、その結合企業の川下部門であるA'がBから投入物を購入することを取りやめる行為が当てはまる。このとき、Bの直面する残余需要が大きく減少するために、Bは供給を減らしたり、市場から退出したりする可能性がある。結果として、投入物価格が上昇し、B'などの独立川下企業の生産費用が増加することが考えられる。このため、川下価格が上昇することがある。

【図1 投入物閉鎖のイメージ】

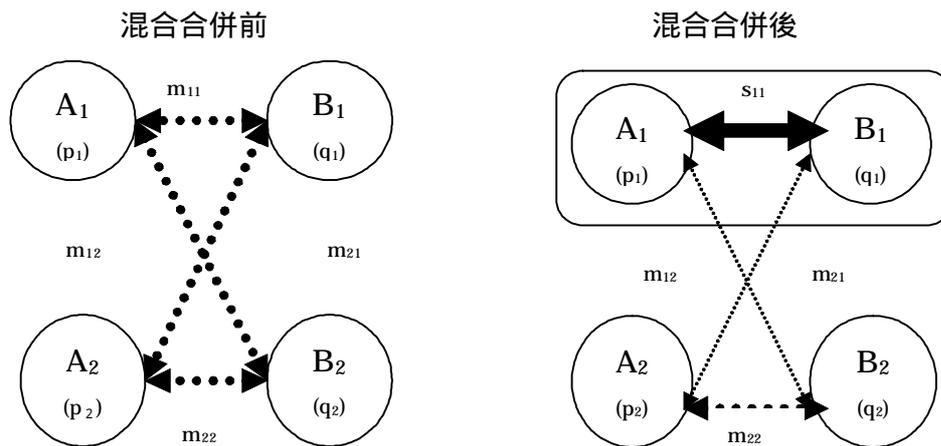


【図2 顧客閉鎖のイメージ】



一方，典型的な水平的市場閉鎖のシナリオを示すと，例えば，図3において，A市場はパソコン本体，B市場はモニターであり，両者は組み合わせてしか使用できない。ここで，パソコンを販売する A_1 とモニターを販売する B_1 が結合すると考える。結合前は A_1, A_2, B_1, B_2 がそれぞれ独自に販売価格 p_1, p_2, q_1, q_2 を設定し，需要者は A_1, A_2 のパソコンと B_1, B_2 のモニターを自由に組み合わせて($m_{11}, m_{12}, m_{21}, m_{22}$ の4通り)購入することができるが， A_1 と B_1 の企業結合後は，両社はパソコンとモニターの別売りをやめ，セット販売(s_{11})のみとしたり，パソコンとモニターを別売りで販売する場合(m_{12}, m_{21} の組み合わせ)の p_1, q_1 の価格をセット販売(s_{11})と比べて割高としたりすることによって，競争者である A_2, B_2 の販売費用を引き上げることができる。このため， A_2 や B_2 は，パソコンやモニターの販売機会を失ったり，安売りしなければ販売できなくなり， A_2 や B_2 の売上げが減少し，その市場からの退出が促されたりする。その結果として，結合企業のシェアが増大し，価格支配力を獲得する場合がある。

【図3 水平的市場閉鎖のイメージ】



3 垂直的市場閉鎖と水平的市場閉鎖の経済理論のサーベイとその含意

(1) 垂直型企業結合と垂直的市場閉鎖

- ア 垂直型企業結合は、一定の市場条件が満たされている場合には、結合企業が投入物閉鎖や顧客閉鎖といった垂直的市場閉鎖戦略を用いることにより、川下価格上昇という結果をもたらすという意味で反競争的になる可能性がある。
- イ 垂直型企業結合が反競争的になるメカニズムの根幹は、投入物閉鎖や顧客閉鎖といった戦略を通じた競争者の費用引上げにある。競争者費用の引上げを通じて、結合企業は川下市場における価格支配力を獲得する。
- ウ したがって、垂直的市場閉鎖のシナリオ成立の有無については、結合企業が投入物閉鎖や顧客閉鎖といった戦略を通じて競争者の費用を引き上げ、更に、川下市場において価格を引き上げる能力と誘因があるか否かを分析する必要がある。この判断に当たっては、水平型企業結合の審査で用いられるものとほとんど同一の考慮要因（代替性、購買力等）についての分析が必要になる。
- エ 一般的に、垂直型企業結合は、外部性の解決（二重限界性の排除）といった効率性向上の効果があるため、垂直型企業結合が反競争的になるか否かの判断には、投入物閉鎖や顧客閉鎖による競争制限効果と垂直型企業結合による効率性向上の効果の両面を勘案する必要がある。
- オ 市場閉鎖によって競争者の費用引上げが不可能であったり、そのような戦略の費用が大きく結合企業にとって利益にならない場合、又は、垂直型企業結合による効率性向上効果が大きく、市場閉鎖によって競争者の費用が引き上げられても川下市場における価格が下落すると考えられる場合には、垂直型企業結合が反競争的になるとは考えられないことになる。

(2) 混合型企業結合と水平的市場閉鎖

- ア 混合型企業結合は、一定の市場条件が満たされている場合には、結合企業が抱き合わせ等の水平的市場閉鎖戦略を用いることにより、価格上昇という結果をもたらすという意味で反競争的になる可能性がある。
- イ 混合型企業結合が反競争的になるメカニズムの根幹は、抱き合わせ戦略を通じた競争者の生産や販売費用の引上げにある。競争者費用の引上げを通じて、結合企業は販売商品の価格支配力を獲得する。
- ウ 混合型企業結合を契機とした、水平的市場閉鎖による競争への影響には、大きく分けると二つのシナリオが考えられている。
- (ア) 結合企業が、1つ（又はそれ以上）の商品市場において既に独占力を持ち、抱き合わせによってその独占力をテコ（レバレッジ）にして他の商品市場における独占化を図る。
- (イ) 結合企業は、いずれの市場においても新規参入の可能性があるという意味で独占力を有していないが、抱き合わせを行うことを通じてそれらの市場において独占的地位を確立する。
- エ これらのシナリオでは、競争者の排除を意図した戦略的価格引下げや、補完的な複数の商品の抱き合わせを通じた外部性の解決（効率性の向上）による価格引下げが行われる可能性がある。これらに対して、競争者は結合企業の補完性のある商品と組み合わせて販売する機会を失ったり、価格の引下げが必要となるため利益が減少し、市場から退出したり、供給量を減少させたりすることがある。結果として、結合企業の価格支配力が高まり得る。
- オ 水平的市場閉鎖のシナリオ成立の有無は、結合企業が抱き合わせ等の戦略を通じて競争者の生産・販売費用を引き上げ、更に、結果として市場において価格を引き上げる能力と誘因があるか否かを分析する必要がある。この判断に当たっては、水平型企業結合の審査で用いられるものとほとんど同一の考慮要因についての分析が必要になる。
- カ 抱き合わせ戦略が採られた場合に、消費者余剰が増加するか減少するかは、結合企業と競争者の効率性や差別化の度合い、買手の購買力など、様々な前提条件に依存する。このため、特に、効率性向上の結果として結合企業が価格を下落させるときには、いくつかの競合企業が排除されたとしても、市場価格下落といった競争促進的な結果になる可能性がある。
- キ いわゆる「ポートフォリオ効果」について検討すると、欧州委員会が定義した「ポートフォリオ効果」とは、ウの(ア)のような独占力を拡張するいわゆる「レバレッジ」戦略と、ウの(イ)のような独占力を獲得・保持する場合の両方を含んでいるように思われる。したがって、「ポートフォリオ効果」が、競争者費用を引き上げる水平的市場閉鎖戦略であることは経済理論的に説明できるが、結果として消費者余剰が拡大するか縮小するかは、前提条件次第であいまいである。特に、補完財の抱き合わせによる外部性の解決といった効率性向上が存在する場合に、結果として「ポートフォリオ効果」が価格支配力をもたらすかどうかは一概に判断できない。

第3 本調査の結論

1 欧米の規制態度の特徴・差異と経済学的評価

欧州と米国の垂直・混合型企業結合規制は総論では合意が見られるが細部では違いが存在する。共通する点は経済理論の考え方や知見と整合的である。他方、欧米で見解の異なる規制態度は、依拠する経済理論の違いではなく、制度や競争に対する価値観の違いによって説明され得ると思われる。

(1) 欧州と米国においては「消費者利益の保護」が企業結合規制の目的であるという観点から、価格上昇の蓋然性が高い企業結合を違法と判断する点において共通である。

企業結合規制の目的である「消費者利益の保護」は、経済学的観点からは消費者余剰の最大化と整理できるため、消費者余剰の減少につながるような価格上昇の蓋然性が高い企業結合を違法と判断する態度には経済学的な考え方と整合性がある。

(2) 欧米では、一般的に、垂直型企業結合に関しては垂直的市場閉鎖と協調促進による競争への影響を検討し、混合型企業結合に関しては水平的市場閉鎖と潜在的競争の喪失による競争への影響を検討するという点で共通である。

市場閉鎖のシナリオによる競争への悪影響は、近年のゲーム理論的研究がその可能性を示している。これらの研究は、投入物閉鎖、顧客閉鎖、抱き合わせといった市場閉鎖的行動が競争者の費用を引き上げ得ることに注目し、企業結合の結果として価格支配力が高まり、市場価格が上昇する可能性があることを明らかにしている。ただし、企業結合による反競争的な結果が発生するためには、経済理論上、競争者費用の引上げが可能であって、結合企業にとってその戦略が利益になる市場環境が存在していることを立証する必要がある。水平型企業結合と比べると、反競争的效果の蓋然性の高さを証明することは容易でない。

また、水平型企業結合と比べると、垂直・混合型企業結合は、範囲や規模の経済性、取引費用の削減、外部性の解決といった企業結合による効率性向上の余地が大きく、これらの効率性の向上が著しい場合には、市場閉鎖戦略がとられたとしても消費者の厚生が高まる蓋然性が高い可能性がある。

その他の競争を阻害することになるシナリオについても、経済理論的な説明が可能である。

(3) 欧州は、企業結合による効率性向上が結合企業の優位性を高める結果として競争者が市場から排除されることになり、競争が阻害される可能性を重視する傾向があるが、米国はそのような可能性自体を完全には否定しないものの、効率性の向上は、価格下落や競争促進の役割を果たす可能性の方が高いと判断する傾向がある。この点では、両者間で企業結合への規制態度が異なっている。

経済理論上は、一定の市場条件が満たされている場合には、垂直・混合型企業結合による効率性の向上が、抱き合わせ等の行為を通じて、競争を促進するというよりもむしろ阻害する方向に作用することを示すことが可能である。したがって、欧州と米国の態度のどちらが一般的に妥当であるかは、経済理論の観点からは判断できないと思われる。むしろ、欧米の規制態度の違いは、企業結合の違法性判断の立証水準の違いや、市場メカニズムに対する信頼性の違いに起因する可能性がある。

2 ガイドライン・審査への示唆

(1) 垂直型及び混合型企業結合における違法性判断基準は、市場の閉鎖性や競争者の排除ではなく、水平型企業結合の場合と同様に、価格支配力の獲得とすべきである。市場の閉鎖性や競争者の排除は必ずしも消費者厚生を低下させるとは限らないからである。

なお、消費者厚生を低下という観点を踏まえれば、価格支配力の獲得を判断する際には、市場価格の上昇だけでなく、品質の低下や商品選択肢の減少なども考慮されるべきである。

(2) 垂直・混合型企業結合の審査は、水平型企業結合の場合と同様に、合理の原則によるべきである。垂直・混合型企業結合は、水平型企業結合と比べて効率性の向上をもたらす余地が大きく、より競争促進的な側面を有する一方、水平型企業結合にはない市場閉鎖等の競争制限的な側面を有する可能性があることも指摘されており、一律に競争促進的であるとも競争制限的であるともいえないからである。

(3) 垂直型企業結合による競争の実質的制限のシナリオとしては、垂直的市場閉鎖、協調促進、そして、混合型企業結合による競争の実質的制限のシナリオとしては、水平的市場閉鎖、潜在的競争の消滅について考慮する必要があると考えられる。

(4) 市場閉鎖に関する企業結合審査に当たっては、そのシナリオ成立の蓋然性を厳密に判断するために、以下の3段階に分けて検討することが適当である。

当該企業結合の結果、結合企業が市場閉鎖を行い、競争者の費用が上昇する蓋然性が高まるか。

競争者の費用が上昇する結果、結合企業の価格支配力が高まり商品価格の上昇が見込まれるか。

企業結合による効率性の効果によって、価格上昇の悪影響が緩和されるか。

なお、これらの判断に当たっては、水平型企業結合の審査で用いられるような考慮要因について検討することになる。

(5) 結合企業の市場シェアが小さく市場集中度が低い場合には、通常、競争への影響はないと判断する「ホワイトリスト」を設定することは可能であると思われる。例えば、垂直型企業結合の場合であれば、結合企業の川上又は川下市場における市場シェアが大きくない場合には、顧客閉鎖や投入物閉鎖を行ったとしても、川上市場や川下市場における価格への影響は小さいと考えられるからである。他方、少なくとも一つの市場において結合企業が「不可欠商品」(例えば、情報通信における光ファイバーネットワークやコンピュータのOSにおけるMS-Windows)といったものを有している結果として市場シェアが高い場合には、市場閉鎖が行われやすい環境である可能性が高いと思われる。このようなときに、商品間の補完性(垂直型企業結合であれば、投入物と生産物の関係、混合型企業結合であればOSとアプリケーションソフトといった関係)が高い場合には、市場閉鎖戦略が有効となりやすく、その結果、価格が上昇する可能性が高いと思われる。ただし、水平型企業結合の場合と同様に、ホワイトリストの閾値を厳密に規定する経済理論は存在しないため、当局の審査経験や関連する実証研究の成果を参考にして閾値は決定されることになるとと思われる。