

反トラスト政策と産業経済学[†]

太 田 耕 史 郎

(受付 1999年10月1日)

I. は じ め に

米国では南北戦争後、産業が急速に進展し、規模の経済性 (economy of scale) を理由に大企業体制が確立されたが、トラスト (trust) と呼ばれる信託制度を利用した企業組織が幾つかの産業を支配するに至り、世論がこうした動向に反発し、その結果、Sherman 法とそれを補足・修正する多くの法律、即ち反トラスト法 (antitrust laws) が制定され、規制と共に産業政策の礎となった。この反トラスト法は究極には消費者厚生または経済効率性の増進を目的とし、これに抵触する企業行動の禁止を主な手段としている。そして、該当する企業行動や前提となる独占力の判別は産業経済学の大勢的な見解に依拠し、他方で産業経済学は Harvard 学派の“SCP paradigm” と呼ばれる実証的手法 (empirical approach) から Chicago 学派の経済主体の合理性を重視したミクロ経済学的手法 (microeconomic approach) へ^{1,2)}、そして近年ではその合理性の探究により適したゲーム理論的手法 (game-theoretic approach) へと主流を移しながら、企業による価格差別 (price discrimination) や垂直的取引制限 (vertical restraint of trade) の効果に関する分析の精緻化を図って来た。しかし、産業経済学の進歩は反トラスト法の適切な運用にそう容易に結び付く訳ではない。と言うのは、理論の精緻化は先の判別により多くの情報を要求することになるが、こうした情報の収集は現実には困難なことが多いからである。また、近年の Microsoft ——コンピュータ・ソフトウェアの代表的企業——の訴訟に関する議論を見ると、情報・ハイテクノロジーと言った現代の基幹産業に

[†] 本稿の作成に当たり、筆者は郵政省郵政研究所の春日教測主任研究官より有益なコメントを戴いた。記して、感謝したい。勿論、本稿に係わるすべての責任は筆者のみが負うものである。

- 1) Harvard 学派を代表する Joe Bain にも価格理論の著書 (*Price Theory*, 1952) があり、他方で Chicago 学派も理論の重要性を明らかにするために実証的検証を行っている。それゆえ、この区別はそれほど厳密なものではない。ただし、Bain に先行する Edward Mason ([1939]) が実証的分析を採用したのは①各市場の需要関数、供給関数が不詳であり、独占力の程度や望ましい価格水準等を直接に導出することが困難であった、②当時の寡占理論は企業の相互依存的な意思決定や価格以外の競争を抱摂できないと言う意味で未熟であり、また①により現実への適用が困難であった、③当時の静学的な理論 (均衡) 分析では市場の成長・衰退や景気循環を考慮できなかった、と言う技術的または時代的な理由による。
- 2) この分野で Chicago 学派を先導した George Stigler ([1964]) の寡占モデルが企業行動に関する恣意的な仮定を排除すると言う意味で他のモデル——とりわけ Cournot モデル——と大きく異なることには注意が要する。詳しくは第Ⅲ節で述べる。

において独占またはその意図の有無を確定することは可能なのか、仮にそれらの存在が確認されたとして反トラスト政策が何らかの成果を実現し得るのか、あるいはそれが負の成果を帰結することはないのか、との懸念が拭えない。これは情報・ハイテク産業がネットワークの外部性 (network externality) や急速な技術進歩に特徴付けられることと密接に関連する。

本稿は米国での判例を参照しながら、①過去の反トラスト政策と産業経済学の関係 (第Ⅲ節) と②今後の産業経済学の反トラスト政策への適用性 (第Ⅳ節, 第Ⅴ節) について検討することを目的とする。判例の参照は概して抽象的な反トラスト法の条文の内容を理解するのに不可欠であるが、本稿での判例の選択は専ら筆者の独断による³⁾。

II. 反トラスト法の内容

米国の反トラスト法は Sherman 法 (1890), Clayton 法 (1914), 公正取引委員会法 (1914), 等の総称である。具体的には, Sherman 法は州際または外国との取引について, これを制限するすべての契約, トラストその他の形態による結合または共謀 (第 1 条) とそのあらゆる部分の独占 (monopolize), 独占の意図 (attempt to monopolize), または独占のための結合や共謀 (第 2 条) を, また Clayton 法は競争を減少させる価格差別 (修正第 2 条; Robinson-Patman 法, 1936), 抱き合わせと排他的取引 (第 3 条), 合併 (修正第 7 条; Celler-Kefauver 法, 1950) 等を, 公正取引委員会法は不公正な競争方法 (第 5 条) 等をそれぞれ禁止している⁴⁾。ここで最も注意すべきことは Sherman 法第 2 条の「独占」または「独占の意図」の解釈であり, これらは「取引制限的行為を意味することもできるし, 市場構造的観点からみた大企業の市場支配的地位を意味することもできる」(原 [1980], p. 174) が, Scherer and Ross [1990] に従い, 「優れた効率性を理由とする独占力の単なる保有を超えて, 独占を自らに保証する動的なプロセス」(pp. 449-50) として解釈するのが適当であろう。また, 独立の卸売業者の「チェーン・ストアは供給業者からより低い価格……といった形で不当な利益を受けている」という不満に答えて制定された Robinson-Patman 法は目的が効率性の増進と対立するようにも見えるが⁵⁾, その根底には米国の政治・経済的信条である複数主義 (pluralism),

3) より詳細で包括的な扱いは Carlton and Perloff [1994], 松下 [1982], Scherer and Ross [1990], Singer [1968], Waldman and Jensen [1998], 等に見られる。

4) 州内商業には州法 (例えば California 州には Sherman 法に相当するものとして Cartwright 法がある) が適用されるが, 州際商業の流れの中で発生する, あるいは州際商業に影響を及ぼすものはこの限りでない。なお, Sherman 法の制定以前には common law が明文ではなく, 判例に基づいて競争の在り方を規定していた。この内容については, Carlton and Perloff [1994], p. 794, 松下 [1982], p. 5 を参照のこと。

5) Robinson-Patman 法に関わる訴訟の詳細は松下 [1982], ch. 9, Singer [1968], ch. 20 に見ることができる。

つまり「民主主義の基盤である自営業者と中小企業を保護」すべきとの考え方が存在する（滝川 [1994], p. 154）。相互の関係については、Clayton 法は Sherman 法よりも内容が具体的であり、「〔Sherman〕法違反となるような行為を未然に防止する」（松下 [1982], p. 9）、あるいは「著しく競争を弱化する結果をもたらす蓋然性のある行為に違法性を見出す」（Kintner [1964], 邦訳, p. 37）ものとなっている。公正取引委員会法が扱う不公正な競争方法には Sherman 法に違反する行為または慣行が含まれるが、同法にも予防的目的が付されている。執行については、Sherman 法は司法省反トラスト局（Antitrust Division of the Justice Department）に、公正取引委員会法第 5 条は同法に基づき設置された公正取引委員会（Federal Trade Commission; FTC）に、そして Clayton 法は両者に責任があり、加えて被害者も訴訟を起こすことができる。

III. 産業政策の理論と実践

(1) 構造政策 (structural remedy (relief))

市場支配力はしばしば価格が限界費用から乖離する割合つまり Lerner 指標で定義され⁶⁾、価格弾力性を代理尺度とすることもあるが⁷⁾、一般にはより簡便な市場構造 (market structure) で捕捉されている。1 企業の市場支配力はその市場シェアの増加関数とされるので、市場支配力を削減する第1の手段は企業分割または合併禁止である。米国では訴訟に基づく企業分割は Standard Oil of New Jersey (*v. U.S.*, 1904), American Tobacco (*v. U.S.*, 1911), American Telephone and Telegraph (consent decree, 1984) 等に、合併禁止はより多く Great Northern Railroad と Northern Pacific Railway (*U.S. v. Northern Securities*, 1904), Brown Shoe と G. R. Kinney (*Brown Shoe v. U.S.*, 1962), Philadelphia National Bank と Girard Trust Corner Exchange Bank (*U.S. v. Philadelphia National Bank*, 1963), Von's Grocery と Shopping Bag Food Stores (*U.S. v. Von's Grocery*, 1966; 合併を否認された Los Angeles 地区の食品小売店 2 社の市場シェアの合計はわずか 7.5% であった!) 等に見ることができる。こうした構造政策は産業経済学では 1960 年代まで主流であった、Joe Bain に連なる Harvard 学

6) この他、Bain 指標、Rothschild 指標、Papandreou 指標等が考案されている。詳しくは、Singer [1968], ch. 8 を参照のこと。

7) 企業(i)は利潤最大化に当たり価格を $p_i = MC_i / (1 - 1/\epsilon_i)$ ——MC は限界費用、 ϵ は需要の価格弾力性（絶対値）——に設定するので、例えば ϵ_i が 3 であれば価格は限界費用を 50% 上回り、5 であれば 25% 上回ることになる。完全競争市場では、すべての i について $\epsilon_i = \infty$, $p = MC_i (= AC_i)$; AC は平均費用) となる。他方、支配的企業モデルで描写される状況では、支配的企業 (dominant firm) の需要の価格弾力性を ϵ_d 、市場シェアを s 、市場需要の価格弾力性を ϵ 、競争的企業 (competitive fringe) の供給の価格弾力性を η_f で示すと、 $\epsilon_d = \epsilon/s + \eta_f(1-s)/s$ となるので、 ϵ と η_f が小さいほど、 s が大きいほど、 ϵ_d は小さくなり、支配的企業の価格は高くなる。詳しくは、Carlton and Perloff [1994], ch. 20, Appendix 5A または Posner [1986], ch. 10 を参照のこと。

派の考え方、所謂“SCP paradigm”と多分に整合する⁸⁾。彼らは消費者または社会全体の厚生、つまり市場成果 (market performance) は市場構造と市場行動 (market conduct) により決定されるが、行動は幾つかの例外を除いて一般に構造に依存するので、成果は結局のところ構造のみで説明され得ると看做す。そして、1935 Census of Manufactures が扱う340産業の中から関連データの利用可能性等の理由で42産業のみが対象とされた Bain の研究 ([1951]) の「上位 8 社集中度が70%以上の産業は少なくとも1936-40年にそれが70%未満の産業よりも平均利潤率がかなり高くなる傾向にあった」(p. 314) とする結論を踏襲して、高度の売手集中は企業間の共謀を誘引して高価格、高利潤をもたらすと主張し、また利潤の存在を市場成果が不十分である尺度と捉えて厳格な構造政策を提唱したのである。1968年の大統領特別諮問委員会の反トラスト政策に関する報告書 (Report of the White House Task Force on Antitrust Policy)、所謂 Neal Report はこうした主張に沿って「集中を低下させるために執行機関に確立した分割手法を使用する明確な権限を与えること」を勧告している。

これに対して、とりわけ Chicago 学派と呼ばれる研究者が批判または refinement を試みている。Brozen [1971] は対象を80産業に増加させると Bain の指摘した関係が消滅することを示し、Brozen [1970] は Bain の42産業について36-40年、53-57年の集中度と利潤率の関係を比較し、「利潤率が平均以上であった産業の大半が〔この期間に〕利潤率の減少を経験した」(p. 286) として、Bain の結果が不均衡状態を反映したものであると主張している (尤も、Martin [1993] は Brozen のデータを用いて両期間の42産業の平均利潤率の関係を推定し、これより利潤率の調整は緩慢であると評価している)。さらに、Demsetz [1974] は利潤率に対する集中度と企業規模 (= 効率性) の影響を分離するために企業を資産規模別に5つのグループに分類し、その中で各企業の利潤率とそれらが属する産業の集中度の関係をクロス・セクショナルに分析したが、有意な関係は確認できなかった。これより、彼は市場集中が効率性または規模の経済性の結果であるとの解釈を提示している (こうした擁護は法律用語で「押し付けられた独占の抗弁」(defense of monopoly thrust upon the defendant) と呼ばれる)。同じ主旨で、Learned Hand 判事も Aluminum Company of America (Alcoa) Case (U.S. v., 1945) の判決で「利潤が「公正」であるかどうかは独占を証明するのに不適切である」と述べている。

ところで、集中度の高い産業では高利潤が享受されるとしても、新規参入がなされるなら

8) 同じ Harvard 学派でも Edward Mason ([1949]) は「企業数のみが所与であれば様々な種類の行動のどれかが可能であり、……市場構造の他の多くの要素を考察して初めて特定の行動が説明できるようになる」(p. 1277) と述べ、単純に指標化された市場構造を説明変数とする産業横断的研究よりも事例研究を提唱している。ただし、Bain にも石油産業に関する事例研究 ([1944, 45, 47]) があるように、それぞれの系統を明確に区別することは難しい。詳しくは、今井他 [1972], pp. 83-86 を参照のこと。

ば利潤は早晚、正常水準に低下する。それゆえ、ここでの両学派の対立はより深くは参入障壁 (barrier to entry) の捉え方にある。まず、Bain が先駆的な *Barrier to New Competition* (1956) でこれを「既存企業が潜在的企業に対して持つ優位性で、当該産業に新規企業を参入させることなく、既存企業が価格を長期的に競争的水準以上に引き上げ得る程度」(p. 3) と定義し、この要因として①絶対的な費用の優位性、②製品差別化の優位性、③規模の経済性を取り上げる。他方で、Stigler [1968] は「特定の産業へ参入しようとする企業は負うが、その産業の既存企業は負わない費用」(邦訳, p. 86) を重視し、②については「差別化(意匠、広告など)の費用が新規参入企業にとって既存企業よりも高い場合においてのみ正しい」(同, p. 89)、③については「既存企業もまた必要資本量を確保しなければならないから、……障壁とはいえない」(同, p. 88) と述べている。同じ Chicago 学派でも Demsetz [1974] は政府の価格または参入規制にのみその要因を求めるが、これも明らかに Bain の定義より限定的である。

産業の平均利潤率の研究は 1 産業または市場の範囲をどのように確定するかと言う問題——財の区分と地理的な区分が含まれる——も惹起する。Alcoa Case では、同社の市場シェアは新地金、再生地金、輸入地金等の何れで定義するかで大きく異なり、Hand 判事は 3 つの計算結果に対応させて「90%は独占を構成するのに十分であ[り]、60%または64%が十分であるかどうかは疑わし[く]、そして33%が十分ではないのは確かである」と述べているが、論拠は不明ある。交差価格弾力性を用いると、市場の範囲は大幅に広がるかもしれない⁹⁾、そもそも独占力に基づく高い価格設定は他財との高い交差弾力性を帰結することになる(この理由で Posner [1986] は最高裁がセロファンを他の軽包装材料と同じ市場にあるとした Du Pont Cellophane Case (U.S. v., 1956) の判決を批判している)。また、Philadelphia Bank Case では、最高裁はその地域の大口の借手と預金者が New York 市の銀行と多額の取引をしていたことを認めながら、当該合併の小口顧客に対する影響を重視して、関連する地理的市場を Philadelphia 都市部の 4 つの郡に限定している。

ともかく、市場機能を堅固に信頼する Chicago 学派は80年代には政策に圧倒的な影響を持つまでとなり、これに伴い司法省と FTC の Horizontal Merger Guidelines¹⁰⁾ に見られる通り「合併政策は以前よりずっと集中に寛容」(Easterbrook [1986], p. 1698) となった。なお、Stigler [1964] はそれまでの恣意的な仮定に立脚した寡占理論、とりわけ Cournot のそ

9) 例えば、Shughart et. al. [1996] は朝食用シリアル (ready-to-eat breakfast cereal) が果物や珈琲と代替的であることを実証している。ただし、裁判所は市場を確定するもう 1 つの基準として品質、最終用途のタイプ等、価格以外の要因を考慮する「合理的交換可能性」(reasonable interchangeability) を用いている。これについては、松下 [1982], pp. 106-7, Singer [1968], ch. 7 を参照のこと。

10) これは1968年に司法省により公表され、97年に4回目の改訂が施されている (<http://www.ftc.gov/bc/docs/horizmer.htm>)。

れを批判し、共謀が寡占企業全体の利潤を最大化することを前提に、この共謀の有効性を「秘密の値引きの探知」(邦訳, p. 58)の観点から企業数、各企業の市場シェアと買手の購入行動に関連付ける理論を構築しているが、これは「現代の寡占理論の中心となっている」(Baker [1999], p. 184)。そこで、“SCP paradigm”自体の問題と併せて、次節で再述することにする。

(2) 行動政策 (injunction against particular practices)

反トラスト法で支配力の存在とその行使が明確に区別されているように¹¹⁾、(実効上の)市場支配力を抑制する第2の手段は特定行動の禁止である。価格を操作する共謀 (collusion or conspiracy) はそれ自体違法 (per se illegal) とされるが、訴訟で焦点となる企業行動には価格差別や垂直的取引制限があり——前者には略奪的価格設定 (predatory pricing) など競争企業を害するもの (ex. Anheuser-Busch Case (v. FTC, 1961), Utah Pie Case (v. Continental Baking, 1967)) と買手の1部を害するもの (ex. Morton Salt Case (FTC v., 1948), Borden Case (U.S. v., 1962)) が、後者には抱き合わせ販売 (tying or bundling¹²⁾; ex. IBM Case (v. U.S., 1936), American Can Case (U.S. v., 1949), Jerrold Case (U.S. v., 1960)), 専売店制 (exclusive dealing; ex. Standard Oil of California Case (v. U.S., 1949), Tampa Electric Case (v. Nashville Coal, 1961)), テリトリリー制 (exclusive territorial arrangement; ex. White Motor Case (v. U.S., 1963), Schwinn Case (U.S. v., 1967), Sylvania Case (Continental T.V. v., 1977)), 再販売価格維持 (resale price maintenance; ex. Dr. Miles Case (v. John Park & Sons, 1911), Sharp Case (Business Electronics v., 1988)) 等が含まれる¹³⁾——、それらが違法かどうかは現在では条理の原則 (rule of reason) に則して、つまり禁止の功罪を比較して判断される傾向にある。

さて、Harvard 学派は前述の通り企業行動は一般に構造に依存すると看做すので、「政策の設定にあたり、行動の型は、これを生じる環境 (市場構造) ほど重要ではない」(Caves [1967], 邦訳, p. 83) と主張する。また、構造に影響を与える例外的な行動——上記の諸行動の幾つかを含む——についても、成果との関係が不明確であるとして、その禁止を提唱し

11) 1911年に司法省は市場シェアが65%を超える US Steel を提訴したが、最高裁は「……法は単なる規模を違法としないし、行使されない力の存在を違法としない」との見解を示し (U.S. v., 1920), 結果として同社は分割を逃れている。

12) 抱き合わせ販売は “bundling” と “tying” の両方の訳語に当てられているが、Teece and Coleman [1998] は前者をある財の販売が別の財の購入に条件付けられること、後者を複数の財のパッケージが個々の価格の合計よりも安価に販売されることと定義している。本稿では通例に従い、両者を一括して扱うことにする。

13) この分類は Waldman and Jensen [1998] による。抱き合わせ販売には価格差別としての効果も認められる。

てはいない（ただし、Kaysen and Turner [1959] は抱き合わせ販売と参入障壁の関係を指摘している）。他方、Chicago 学派はそもそも企業が市場支配力を長期に維持し得るとの見解に否定的であり、そのためカルテルと独占のための合併を除いて企業行動が反競争的であるとの見解にも与しない。これに関する Chicago 学派の代表的な研究に Benham [1972]（広告）、Stigler [1963]（抱き合わせ販売）、Telser [1960]（再販売価格維持・排他的取引）等があり、Posner [1986] に明快で、包括的な解説が見られる。例えば、再販売価格維持については、最高裁は Dr. Miles Case で価格協定と同じ結果をもたらすとの理由で違法としているが、生産者はそれがなければ只乗り（free ride）される小売業者による付随サービスの提供を確保できるようになると言う利点も指摘されている（これがサービス面での過度の競争に繋がることもあり得る）。抱き合わせ販売は関連した市場での独占的な財との関係で、それが当該財にも独占力を伝播（leverage）させると主張されることがあり、後述する Microsoft Case でも争点の1つとなっている。しかし、そうであっても通常（教科書レベル）の議論はこれが独占企業の総利潤を増大し得ないことを示しており、それゆえむしろ生産者に効率的な価格差別を実現させる、あるいは IBM Case で主張されたように粗悪な周辺機器等の使用より生じる損害から自社製品を保護する手段として評価されることになる¹⁴⁾。また、Lopatka and Page [1995] は裁判における最も明確な影響は略奪的価格設定の取り扱いにあり、「それらは参入は極めて稀なものを除くすべてのケースでその行動を利潤のないものにすると言う Chicago 学派の洞察を一般に受け入れている」（p. 319）と述べている。ただし、Chicago 学派には分析が単純であるとの批判があり、これについても次節で触れることにしよう。

IV. ゲーム理論の台頭と産業政策への適用性

近年、産業経済学の主流はゲーム理論に基づいた新たな枠組みに急速に移行している。ゲーム理論は経済主体の合理的な意思決定に関する分析手法であり、今期の企業行動は今期の成果（今期の構造にも依存する）のみでなく、将来の構造、そして成果に及ぼす影響を踏まえて考察される。それゆえ、分析は Harvard 学派が捨象した行動から構造へのフィードバックを包摂した動的なものとなり¹⁵⁾、また「未成熟産業における競争の性質を理解する」

14) 尤も、「最高裁判所は、当該企業は適度に高度な規格を満たすカードの使用を賃貸契約の条件とすれば、「のれん」を十分に守ることができる」Singer [1968], 邦訳, p. 225) として IBM の主張を退けている。つまり、被告には上記の主張を十分に立証する必要がある、これは抱き合わせに代替する方策の有無または是非に関連するのである。なお、これについては、Jerrold Case の判決（松下 [1982], p. 189 に詳しい）も参照のこと。

15) S-C-P 間のフィードバックを想定すると、単純な 1 方程式モデルを用いた実証的分析では誤差項とある説明変数の間に明確な相関関係が生じるため、その最小 2 乗推定量は不偏性と一致性を持たないことになる。この問題を回避する 1 つの方策は、Strickland and Weiss [1976] がしたように、

(Kreps and Spence [1985], p. 343) ことも可能となる。Stigler [1964] の共謀の有効性に関する寡占理論はより現実的な繰り返しゲーム (repeated game) の文脈で再考されているが、そこでは企業が明示的または暗黙の共謀を反故にする誘因が低下すること、例えば無限繰り返しゲームではトリガー戦略 (trigger strategy)、つまり初回は協調し、一旦相手が裏切れば以後は協調しない戦略が Nash 均衡となることが示されている¹⁶⁾。また、ゲーム理論は「排他的行動が競争を害する logic を明確にする」(Baker [1999], p. 186) ことにも多に貢献しているが、これについて Whinston [1990] は前述の抱き合わせ販売が抱き合わされる財 (tied good) の市場構造に影響を与え (それは常に競争的であると仮定されていた)、当該市場の競争者の継続的な操業を儲けのないものとする効果的な手段となり得ることを証明している¹⁷⁾。

しかしながら、こうした理論を反トラスト訴訟に適用するのは実は容易でない。第 1 の理由はそれが判決の指針となる明確な結論を必ずしも提供できないことにある。例えば、Carlton and Perloff [1994] は「企業が垂直統合する、またはその配給業者に垂直的取引制限を課す様々な理由がある。すべてではないが、多くのこうした理由は競争を促進する。……〔しかし、〕垂直的取引制限が常に各消費者に有益となることを証明するのは不可能である。幾つかの垂直的取引制限の厚生効果は曖昧である。細心の研究の後でさえ、研究者はある垂直的取引制限が消費者を損ねるかどうかが決定できないかもしれない」、「価格差別と抱き合わせ販売の厚生効果は一般に曖昧であり、幾つかの垂直的取引制限のケースと同様に、ある状況で消費者が損なわれているかどうかを断定することはしばしば費用が掛かるか、または困難である」(p. 844) と述べている。第 2 の理由は実践的なものであり、Kovacic [1992] は「ゲーム理論を反トラスト論争に適用することは〔訴訟当事者に〕膨大な情報を要求することになる〔が、〕裁判官は自ら (または陪審) がこうした情報を適切に解釈できるか懸念するかもしれないだけでなく、要求される資料を収集・処理するのに必要な時間は訴訟が起こされてから判決が言い渡されるまでに問題の産業が大きく変化することを意味するかもしれない」(p. 304) と述べている。情報の解釈を補足すると、本稿でも幾つかのゲーム理論的分析に言及されるが、それぞれが想定する世界 (モデル) が当面する訴訟に合致するか、つまり理論

↘ S-C-P 間のすべての関係を描写する、かつ識別可能な連立方程式体系を構築することである。彼らの推定結果は価格—費用マージン (PCM) と集中度に有意な関係を示していないが、集中度の説明変数に以前の集中度を加えた、そしてそれにより PCM の方程式が識別の階数条件を満たす Martin [1979] の動態的モデルでも消費財については同様であった。ただし、これが一般的な結果であるとは言えないようである。

16) 有限繰り返しゲームでは不完備情報 (incomplete information) を仮定することで協調が帰結され得る。これらについては、丸山・成生 [1997] に簡潔な解説が見られる。Carlton and Perloff [1994], ch. 7, Martin [1993], ch. 5, Waldman and Jensen [1998], ch. 8 等も参照のこと。

17) これについては、ゲーム理論的ではないが、Ordovery et al. [1985] も参照のこと。

分析から得られる洞察を訴訟判決に適用できるかを精査する必要もある。

前節と本節では産業経済学（の変遷）と反トラスト訴訟、つまり産業政策の理論と実践を極く大まかに説明したが、次節では Microsoft Case における焦点とそれぞれの主張または最新の経済学的考察を概観し、今後の経済を牽引する情報・ハイテク産業に対する政策的指針を引き出すことにしよう。

V. Microsoft Case（情報・ハイテク産業政策）

Microsoft は MS-DOS/Windows によりパーソナル・コンピュータ（personal computer; PC）の中核であり、その作動（operation）を制御するオペレーティング・システム（operating system; OS）の市場を席卷し、また各種アプリケーション市場でもシェアを伸ばして来た。1990年代前半に同社の OS は米国市場全体の50%超、IBM-PC 互換機上で作動する OS の70%超を占めていた（IBM が Microsoft からライセンスを受けた PC-DOS のシェアを加算すれば、後者の値は約90%に達する）。このため、90年に FTC が同社に対する調査を開始¹⁸⁾、FTC 内で起訴が否決されると、司法省が後を継ぐ形で Sherman 法第1条、第2条に違反する排他的および反競争的契約の嫌疑で起訴し、さらに司法省と Microsoft の同意審決が裁判所を舞台に大論争を引き起こした。そこで、本節では(1)でこれら調査・訴訟の概要を説明した後で、(2)で OS 市場における構造政策が有効かどうか、(3)で争点となる行動に対して効率性からの正当化が可能かどうか、そしてある行動に功罪の2面がある場合にそれらの多寡を比較し、禁止措置の是非を決定し得るかどうかを検討しよう。なお、ここで Microsoft Case を取り上げるのは情報・ハイテク産業の代表例としてであり、それらの性質の幾つかは(2)、(3)でも扱われるが、(4)では Joseph Shumpeter に遡り技術革新の観点から反トラスト政策の在り方が捉えられる。

(1) 調査・訴訟概要¹⁹⁾

FTC による Microsoft の調査は OS については premature announcement, “per-processor” license など、アプリケーションとの関連では新しい OS に関する情報制限、OS 部門が蓄積する情報の流用、抱き合わせ販売などに及ぶ。ここで、premature announcement とは新製品の仕様や発売日をそれが未完成の段階で発表すること（発表時に未完成のソフトウェアは

18) 直接の契機は89年11月13日の新しい OS の開発を旨とする IBM と Microsoft の共同発表にあり、これは現実的または潜在的な競争企業間の市場分割に関する懸念を惹起した。この共同発表については、Eller and Edstrom [1998], 邦訳, P. 128 に簡単な記述が見られる。

19) より詳しくは、Baseman et al. [1995], Blair and Esquibel [1995], Eller and Edstrom [1998], Lopatka and Page [1995], 等を参照のこと。

vaporware と呼ばれる) を言い²⁰⁾, 抱き合わせ販売と同様に, ネットワークの外部性を通じて既存企業または installed base の大きいソフトウェアに有利に作用すると主張されている。“per-processor” license とは PC メーカー (original equipment manufacturer; OEM) が Microsoft の OS の搭載如何に係わらず, 出荷台数に応じて使用料を支払う契約であり, 他方で OEM はその市販価格よりかなりの程度安価に OS を購入することが可能となる。通常の “per-copy” 契約も並存したが, Microsoft の “per-processor” 契約による OS 販売の割合は 1989年度は20%, 90年度は22%, 91年度は27%, 92年度は50%と上昇している (効果は後述する)。さらに, 情報の制限や流用は他のソフトウェア・メーカー (independent software vendor; ISV) に対して Microsoft の製品開発を有利にしていると主張された。FTC の調査を継いだ司法省はさらに minimum commitment, つまり OEM が Microsoft の OS の販売量に係わりなく, ある最低額を支払う契約が “per-processor” license と共に OEM が他社の OS を搭載すること, ISV が他社の OS 用のアプリケーションを開発すること, そして他の OS が installed base を拡大することを困難にすると評価した。1994年に司法省と Microsoft は同意審決に達したが, その内容は ①“per-processor” から “per-system” に契約形態を変更する, つまり OEM は契約対象を特定のモデルに限定できる, ②しばしば3年に及んでいた契約期間を1年に短縮し, OEM に更新の選択権を与える, ③Microsoft の抱き合わせ販売を禁止する, と言ったものであった。しかし, Stanley Sporkin 判事は「あまりに範囲が狭すぎ, Microsoft が今後, この同意審決で規定されていない部分に対して採用するであろう, ある種の反競争的な慣例に対して, 関係者が適切に対処することを不可能にする」(Eller and Edstrom [1998], 邦訳, p. 247) との理由でこれを棄却している²¹⁾。

(2) 構造政策

しばしば OS 市場での Microsoft の圧倒的な市場シェアはネットワークの外部性と規模の経済性を通じて競争を抑制し, それにより市場成果を著しく損なうものと批判される。これは必ずしも明確ではないが²²⁾, 仮にそれを受け入れるとして, 同じ論理で市場シェアを低下

20) 例えば, Digital Research Incorporated (DRI) が90年4月に DR-DOS 5.0 を発売すると, Microsoft は1月以内にその革新的な特徴のほぼすべてを備えた MS-DOS 5.0 の開発を報道したが, 実際にそれが入手可能となるのは91年7月であった。

21) この後, 司法省と Microsoft は上訴裁判所 (Court of Appeal) に上訴したが, そこでも棄却され, 5年に及ぶ Microsoft Case は一応の終結を迎えた。

22) ネットワークの外部性により技術的に優れた製品が普及しなかった事例としてキーボードの配列 (QWERTY 対 Dvorak) やビデオの録画方式 (VHS 対 Beta) が挙げられるが, Lopatka and Page [1995] は前者については2つのキーボード配列間でタイプ速度の格差が検証されていないこと, 後者については VHS 方式はカセットが大きい代わりに録画時間が長く, これが消費者に選好されたことを指摘している。そして, これについて「[堅固な証拠のある事例は] 1つもな [く,] むしろ非常に多くの例は明らかに優れた技術はネットワークの外部性の存在にも係わらず普及すること

させる構造政策が消費者厚生を悪化させ得ることを指摘することができる。まず、ネットワークの外部性は使用者が多くなるほど消費者に高い便益をもたらすことであり、ファイルの交換を可能にすると言った直接的外部性と利用者が多いほど安価になると言った間接的外部性があるが、何れにせよ、もし政策により同じソフトウェアの使用者数が削減されるならば、消費者はその程度に応じて外部性の便益を断念せざるを得なくなる。規模の経済性については、ソフトウェアの複製費用は極めて廉価であるので、1つのソフトウェアの販売量が削減されることになれば、消費者はこの便益を十分に享受することもできなくなる。また、規模の経済性は企業を際限のない価格競争に導き、再びその勝者に高い市場シェアを与えることになり兼ねない。Microsoftの垂直的構造は一般に行動との関係で議論されるが、両部門の分割と言う構造政策を実施してもMicrosoftがOS市場の独占者である限り当該部門は分割後も独占利潤の維持が可能であり、他方で両部門間に範囲の経済性(economy of scope)が作用するならば分割はこの便益を損なうことになる。かつてFTCのスタッフがMicrosoftの分割を検討したようであるが、これを実施しなかったことは賢明な判断であると言えるだろう。

(3) 行動政策

Microsoft Caseで争点となる上記の行動の効果はやはり明確ではない。(1)ではFTCと司法省が主張した負の効果に触れているので、ここでは既述の抱き合わせ販売を除くそれらの正の効果について検討しよう。まず、“per-processor” license (と minimum commitment) はOEMまたは利用者によるソフトの不正複製の防止に正当化の理由を求めることができる^{23,24)}。これは複製の費用が極めて廉価であり、他方で複製の監視に多額の費用が掛かるために生じる問題であり、“per-system”に契約形態を変更してもこの問題は解消されない。もし

を示している」(p. 347)と述べている。

- 23) Baseman et al. [1995] はOEMによる不正複製(fraud)についてこの正当化が妥当しない理由として、①OS市場の競争企業や他のISVがこうした契約を採用していないこと、②OEMにとって不正複製が発覚した場合のpenaltyが多額であること、③不正複製の誘因はroyaltyに比例するが、“per-processor” licenseが普及したのはそれが低下してからであること、など6つを、利用者による不正複製(piracy)については(a)“per-processor” licenseの採用以前に、Microsoftから許可を受けたOEMが出荷するほぼすべてのPCにOSが搭載されていたこと、(b)OS搭載済みPCとそうでないPCの価格差が僅かであること、など7つを挙げているが、とりわけ前者については十分な説得力に欠けているように思われる。なお、彼らは“per-processor” licenseとminimum commitmentが第1種価格差別からも正当化できないとしている。
- 24) Stefanadis [1998] は“per-processor” licenseをOEMに差別的に適用することで、市場の残余需要を大幅に制限して新規参入を阻止し、他方で契約から排除したOEMから独占利潤を獲得できることを指摘し(Aghion and Bolton [1987]も参照のこと)、またMicrosoftが実際にこの戦略を採用したであろうことを示唆している。しかし、この契約に付随する割引が大きいならば、契約から排除されたOEMが最終財市場に留まること、そしてそこからMicrosoftが独占利潤を獲得することは困難となる。また、Stefanadisの主張に従えば、この契約によるOS販売の比率が半数を超えることはそもそもOS市場に複数の企業が存在し得ないことを意味することになる。

Microsoft が十分な収入を確保できなくなれば、ソフトの開発が停滞し、利用者の厚生が長期に損なわれることになる（この点は次の(4)で詳述される）。premature announcement は広告と同様、情報の提供により消費者の合理的な選択を支えるものである。勿論、誤った premature announcement が選択を混乱させることもあり得るが、これを禁止すると消費者が代替品の購入を後悔すると言うことが頻繁に起こり兼ねない。契約期間については、効率性が低く、参入に直面する可能性の高い既存企業の方が契約を長期にすること、つまりそれにより参入を抑制し得ることを Aghion and Bolton [1987] が不完全情報のモデルで証明しているが、他方でこれを取引費用の観点から擁護することも容易である²⁵⁾。Microsoft は競争企業 (DRI) に beta testing の機会を与えないことで Windows と他の OS, そして他の OS を用いて開発されたアプリケーションの互換を困難にしているが、これは明らかに排他的行動と看做せよう。Economides [1989] または Shy [1996] (ch. 10) のゲーム理論的分析は 2 企業が 1 つのシステムを構成する 2 つの部品を生産するとして、異なる企業の部品間に互換性がある場合の方が①消費者厚生は減少し、②企業の利潤は増大する（総計すると社会的厚生は増大する）ことを証明しており、これは互換性によりむしろ価格競争が抑制されることを理由にするが、ネットワークの外部性より複数の独立したシステムを想定することは必ずしも現実的ではない。それゆえ、ここでは Microsoft の私的情報またはその差別的な扱いを第 3 者が厳格に監視し得るのが争点となろう。

さて、条理の原則の下では行動の正と負の効果を比較して是非が決定されることになるが、Microsoft Case において経済学者がこれをなし得たとは到底、思われぬ。Nobel 経済学賞受賞者である Kenneth Arrow とネットワーク理論の開拓者である Garth Saloner がそれぞれ反対側の証言者となっていることはこうした状況を caricatural に示している。

(4) 動態的効率性 (技術革新)

産業政策にはその時々々の効率性に加えて、適度な研究開発 (research and development) の維持と言う長期的な目的もある。従来政策は特許 (patent) や著作権 (copyright) こそ保護するものの、この動態的な視点を往々に欠いている²⁶⁾。経済学は研究開発を主に市場構造と

25) 詳しくは、Carlton and Perloff [1994], ch. 2, Waldman and Jensen [1998], ch. 3 を参照のこと。また、Aghion and Bolton [1987] にも簡潔な文献サーベイが見られる。

26) Waldman and Jensen [1998] は American Telephone and Telegraph (AT&T) と司法省の合意 (同意審決) に基づく AT & T 分割 (1984) の狙いが技術革新にあったとしているが (p. 10), 直接的な契機は市内・長距離通話サービスの垂直的統合事業者であった AT & T の価格設定、競争者に対する接続拒否や相互接続機器の設置要求に対する告発 (*Litton Systems v. AT&T*, 1984, *MCI Communications v. AT&T*, 1983, *United States v. Western Electric (AT&T)*, 1982) にある (Carlton and Perloff [1994], p. 797)。なお、AT & T の構造とコンピュータ・ソフトウェア市場における Microsoft のその類似性、そして両市場での産業政策 (論議) の差異に注意せよ。

の関係で研究して来たが、未だ明確な結論には到達していない²⁷⁾。例えば Arrow [1962] は独占企業が技術革新により新たに獲得できる利潤、そしてそれゆえ研究開発を実施する誘因が相対的に小さくなること (Arrow 効果) を指摘し、Shumpeter [1965] は独占 (または大規模) 企業が知識利用や資金調達面での優位性により技術革新を先導すること (Schumpeter 仮説) を主張している²⁸⁾。しかし、技術がほぼ一定となる成熟産業は別として、その革新が著しい情報・ハイテク産業等の舵取りには將にこの動態的な視点が不可欠であり、これを考慮する際に次の3点が示唆を与える。つまり、1 点は研究開発が経済的に割に合う確率は低く、Mansfield *et al.* の多少古い研究 ([1977]) では27%に過ぎないこと²⁹⁾、もう1 点は“Research & Development”誌が毎年発表する最も重要な100の研究開発の平均費用は1984—86年で247万ドルであり、この値は年々上昇していること (Scherer and Ross [1990], p. 619) —当然ながら、研究開発が実施されるためには成功時の報酬は成功率が低いほど、また費用が高いほど大きくなければならない—、そして最後は Clinton 米大統領が高い収益を上げる製薬会社を批判する演説を行うとバイオテクノロジー株が直ちに暴落し、研究開発の資金不足に対する懸念が惹起されたこと (Krugman [1997], 邦訳, p. 112) である。これらは Shumpeter 仮説が常に妥当することを意味しないが、情報・ハイテク産業に対する介入が技術進歩を停滞させる少なからぬ可能性を指摘することになる。

VI. おわりに

反トラスト法 (Sherman 法) の制定から1世紀以上が経過した。この間、産業経済学は主要な対象を市場の構造から行動に、それに伴い手法も実証から経済理論に移行させながら、分析の精度を高めて来た。裁判所もこうした経済学の成果を吸収し、より経済効率性を重視する、つまり条理の原則に則した判決を下すようになっていく。Baker [1999] は最新の動向を「例えば、1997年に最高裁は再販売上限価格維持はもはやそれ自体違法であるとは考えられな

27) 幾つかの理論モデルと実証研究の諸結果については、Carlton and Perloff [1994], Scherer and Ross [1990], Waldman and Jensen [1998] 等に詳しい紹介が見られる。

28) Schumpeter は Alcoa Case の判決を次のように批判している。「1890年から1929年にかけて、この単一の売り手の基礎的生産物の価格は、およそ12%に……下落した。生産量は30トンから10万3400トンに増大した。……生産費と利潤からのみこの「独占」を批判する議論は、次のことを承認せねばならぬ。すなわち、多数の競争的企業の場合でも、費用節減の研究、生産装置の経済的な改善、生産物の新使用法の普及、およびむだな破損の回避において、だいたい同じ程度成功をおさめたであろうということ [である]。……それは近代資本主義の起動的要因をまったく捨象していることに等しい」(邦訳, p. 184)。

29) 「経済的に割に合う」とは少なくともそれに投下された資本の機会費用と等しい収入をもたらすことを言う。なお、Mansfield *et al.* は技術開発が成功する確率を57%、これを所与として商業化が成功する確率を65%と評価している。

いだろうと裁定した。同様に、かつて代替財の売手間での価格協定または市場分割を実施しようとするあらゆる試みは例外なく有罪を宣告された〔が、〕今日ではこれらの行動は価値のある新製品を創るのに必要であるならば許されるかもしれない」(p. 191)と説明している。

それでは今後、経済学の進歩と共に産業政策はより容易かつ有効になって行くかと言うと、残念ながらそう楽観はできないようである。Lopatka and Page [1995] は度々「〔経済学の〕理論的な議論は、その価値が何であれ、政策の指針としては役に立たない」と述べるが、(よりゲーム理論を援用した)理論の精緻化は明確な政策提言までにより多くの、またはより正確な情報を必要とする。これに関係してか、近年の Microsoft Case では司法省は100万ページ分の書類を提出させたが、それに目を通すために投入される労働は弁護士の14,000時間、法律家補助員の5,500時間、経済専門家の3,650時間に上ると計算された。さらに、司法省は22件の宣誓証言を取り、100人以上の人々から聞き取り調査をしている(Eller and Edstrom [1998], 邦訳, p. 243)。また、しばしば現実がそうであるように、必要な情報が十分に入手されなければ、それだけ判断を誤る危険が増大する。これが経営者に社会にとっても有用となる risk-taking な投資を抑制させ得ることの重大性を Easterbrook [1992] は「frightening な結果」という言葉で表現している。こうした情報または誤謬の費用はとりわけ構造が流動的である、あるいは新たな形態の企業行動が観察される産業で大きなものとなる(後者ではそもそも依拠すべき経済理論が存在しないかもしれない)。

これらに対処する1つの方策は司法省・FTC(合併)、Ordoover and Willig [1981](略奪的価格設定)、Krattenmaker and Salop [1986](排他的取引)等が試みるように、ある企業行動が社会厚生に負の影響を与えるかどうかについての尤もらしい、そして適用が容易な判断基準を構築することである。しかし、その尤もらしさが市場構造との関係で測定されるならば、適用に際して再び幾つかの困難に直面することになる。そこで、Easterbrook [1992] は代替の方策として“per se rule of legality”の広範な適用、または政策介入の停止を挙げている。勿論、経済の manageability を信頼する者にはむしろ費用が掛かる、安易な提案に映るであろうが、自身が研究者かつ裁判官である Easterbrook が事実として強調する“ignorance”と“uncertainty”を前提とすれば、それなりに適切な政策となり得るのではないだろうか。この点については、稿を改めて検討したい。

参 考 文 献

- Aghion, P. and P. Bolton [1987] “Contracts as a Barrier to Entry,” *American Economic Review*, Vol. 77.
 Arrow, K. J. [1962] “Economic Welfare and the Allocation of Resources of Invention,” in R. R. Nelson ed., *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press.
 Bain, J. S. [1944, 45, 47] *The Economics of the Pacific Coast Petroleum Industry*, Vol. 1-3, University of California Press.

- Bain, J. S. [1951] "Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-40," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, No. 3.
- Bain, J. S. [1956] *Barriers to New Competition*, Harvard University Press.
- Bain, J. S. [1968] *Industrial Organization*, 2nd ed., John Wiley and Sons (宮沢健一監訳『産業組織論(上),(下)』丸善, 1974).
- Baker, J. B. [1999] "Developments in Antitrust Economics," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, No. 1.
- Baseman, K. C., F. R. Warren-Boulton and G. A. Woroch [1995] "Microsoft Plays Hardball: The Use of Exclusionary Pricing and Technical Incompatibility to Maintain Monopoly Power in Markets for Operating System Software," *Antitrust Bulletin*, Vol. 40, No. 2.
- Benham, L. [1972] "The Effect of Advertising on the Price of Eyeglasses," *Journal of Law and Economics*, Vol. 40, No. 2.
- Blair, R. D. and A. K. Esquibel [1995] "The Microsoft Muddle: A Caveat," *Antitrust Bulletin*, Vol. 40, No. 2.
- Brozen, Y. [1970] "The Antitrust Task Force Deconcentration Recommendation," *Journal of Law and Economics*, Vol. 13, No. 2.
- Brozen, Y. [1971] "Bain's Concentration and Rates of Return Revisited," *Journal of Law and Economics*, Vol. 14, No. 2.
- Carlton, D. W. and J. M. Perloff [1994] *Modern Industrial Organization*, 2nd ed., Harper Collins College Publishers.
- Caves, R. [1967] *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, 2nd ed., Prentice-Hall (小西唯雄訳『産業組織論』東洋経済新報社, 1968).
- Demsetz, H. [1974] "Two Systems of Belief about Monopoly," in H. D. Goldschmid, H. M. Mann and J. F. Weston eds., *Industrial Concentration: The New Learning*, Little, Brown and Company.
- Easterbrook, F. H. [1986] "Workable Antitrust Policy," *Michigan Law Review*, Vol. 84, No. 8.
- Easterbrook, F. H. [1992] "Ignorance and Antitrust," in T. M. Jorde and D. J. Teece eds., *Antitrust, Innovation, and Competitiveness*, Oxford University Press.
- Economides, N. [1989] "Desirability of Compatibility in the Absence of Network Externalities," *American Economic Review*, Vol. 79, No. 5.
- Eller, M. and J. Edstrom [1998] *Barbarians Led by Bill Gates*, Henry Holt and Company (三浦明美訳『ビル・ゲイツの罪と罰——私がマイクロソフトを辞めた理由——』アスキー, 1999).
- 原 豊 [1980]『産業組織論』中央経済社.
- 今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮 [1972]『価格理論Ⅲ』岩波書店.
- Kaysen, C. and D. F. Turner [1959] *Antitrust Policy: An Economic and Legal Analysis*, Harvard University Press.
- Kintner, E. W. [1964] *An Antitrust Primer*, Macmillan (有賀美智子監訳『反トラスト法』商事法務研究会, 1968).
- Kovacic, W. E. [1992] "The Influence of Economics on Antitrust Law," *Economic Inquiry*, Vol. 30.
- Krattenmaker, T. G. and S. C. Salop [1986] "Anticompetitive Exclusion: Raising Rivals' Costs to Achieve Power over Price," *Yale Law Journal*, Vol. 96, No. 2.
- Kreps, D. M. and A. M. Spence [1985] "Modeling the Role of History in Industrial Organization and Competition," in G. I. Feiwel ed., *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*, Macmillan.
- Krugman, P. [1997] *The Age of Diminished Expectations: U. S. Economic Policy in the 1990s*, MIT Press (山形浩生訳『クルーグマン教授の経済入門』メディアワークス, 1998).
- Lopatka, J. E. and W. H. Page [1995] "Microsoft, Monopolization, and Network Externalities: Some Uses and Abuses of Economic Theory in Antitrust Decision Making," *Antitrust Bulletin*, Vol. 40, No. 2.
- Mansfield, E., et al. [1977] *The Production and Application of New Industrial Technology*, Norton.
- Martin, S. [1979] "Advertising, Concentration, and Profitability: The Simultaneity Problem," *Bell Journal of Economics*, Vol. 10, No. 2.
- Martin, S. [1993] *Advanced Industrial Economics*, Blackwell.
- 丸山雅祥・成生達彦 [1997]『現代のミクロ経済学——情報とゲームの応用ミクロ——』創文社.

- Mason, E. S. [1939] "Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise," *American Economic Review*, Vol. 29.
- Mason, E. S. [1949] "The Current State of the Monopoly Problem in the United States," *Harvard Law Review*, Vol. 62, reprinted in his *Economic Concentration and Monopoly Problem*, Harvard University Press, 1959.
- 松下満雄 [1982] 『アメリカ独占禁止法』東京大学出版会.
- Ordover, J. A., A. O. Sykes and R. D. Willig [1985] "Nonprice Anticompetitive Behavior by Dominant Firms toward the Producers of Complementary Products, in F. M. Fisher ed., *Antitrust and Regulation: Essays in Memory of John J. McGowan*, MIT Press.
- Ordover, J. A. and R. D. Willig [1981] "An Economic Definition of Predation: Pricing and Product Innovation," *Yale Law Journal*, Vol. 91, No. 1.
- Posner, R. A. [1986] *Economic Analysis of Law*, 3rd ed., Little, Brown and Company.
- Scherer, F. M. and D. Ross [1990] *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3rd ed., Houghton Mifflin Company.
- Schumpeter, J. A. [1950] *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd ed. (中山一郎・東畑精一訳『資本主義・社会主義・民主主義(上),(中),(下)』東洋経済新報社, 1962).
- Shughart, W. F. III, D. Tollison and E. C. Reed [1996] "Breakfast at the Federal Trade Commission," in F. McChesney ed., *Economic Inputs, Legal Outputs*, John Wiley & Sons.
- Shy, O. [1996] *Industrial Organization: Theory and Applications*, MIT Press.
- Singer, E. M. [1968] *Antitrust Economics: Selected Legal Cases and Economic Models*, Prentice-Hall (上野裕也・岡井紀道訳『反トラストの法と経済理論』ペリかん社, 1971).
- Stefanadis, C. [1998] "Selective Contracts, Foreclosure, and the Chicago School View," *Journal of Law and Economics*, Vol. 41, No. 2.
- Stigler, G. J. [1963] "A Note on Block Booking," in P. B. Kurland ed., *Supreme Court Review*, reprinted in G. J. Stigler [1968] (ch. 15).
- Stigler, G. J. [1964] "A Theory of Oligopoly," *Journal of Political Economy*, Vol. 72, No. 1, reprinted in G. J. Stigler [1968] (ch. 5).
- Stigler, G. J. [1968] *The Organization of Industry*, Irwin (神谷傳造・余語将尊訳『産業組織論』東洋経済新報社, 1975).
- Strickland, A. D. and L. W. Weiss [1976] "Advertising, Concentration, and Price-Cost Margins," *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 5.
- 滝川敏明 [1994] 「アメリカの反トラスト政策」小西唯雄編『産業組織論の新潮流と競争政策』晃洋書房.
- Teece, D. J. and M. Coleman [1998] "The Meaning of Monopoly: Antitrust Analysis in High-Technology Industries," *Antitrust Bulletin*, Vol. 43, No. 3-4.
- Telser, L. G. [1960] "Why Should Manufacturers Want Fair Trade?," *Journal of Law and Economics*, Vol. 3.
- Waldman, D. E. and E. J. Jensen [1998] *Industrial Organization: Theory and Practice*, Addison-Wesley.
- Whinston, M. D. [1990] "Tying, Foreclosure, and Exclusion," *American Economic Review*, Vol. 80, No. 4.