

イノベーションのための反トラスト政策

——合併と戦略的提携——[†]

太 田 耕史郎

(受付 2003 年 4 月 30 日)

I. はじめに

イノベーションは反トラスト政策の目的として必ずしも重視されて来なかった。しかし、近年の反トラスト政策にはイノベーションに対する関心が明確に伺える。その発端は1980年代半ばの、その諸外国（とりわけ我が国）での優れた成果を理由とした、ジョイント・ベンチャー（joint venture; JV）の設立に係る新法制定に求められる。また、1990年代に公表された2つのガイドラインに合併の違法性基準の1つとして対イノベーション効果が採用されている。

本稿はこうした合併・戦略的提携政策について、まずはイノベーションのための反トラスト上の制度（法律、執行機関のガイドラインなど）と関連する事例を紹介し、次いで専ら当該行為のイノベーションまたは広く競争促進的效果に焦点を当てながらそうした政策の妥当性を検討するものである¹⁾。また、対イノベーション効果から違法性基準が緩和された合併・戦略的提携は1990年代半ばから再び反トラスト機関の少なからぬ執行を招いているが、そこには所謂 post-Chicago 経済学からの影響を看過できない。そこで、最後に post-Chicago 経済学を現実適応性の点から批判的に検討し、最近の動向に対する筆者の見解を簡単に述べることにする。

II. 合併とイノベーション

(1) 水平的合併

a. 制度・事例

水平的合併の違法性（または提訴）基準には司法省（・FTC）の『水平的合併ガイドライン』

[†] 本稿の sec. III は太田 [2002b], subsections 6.4, 6.5 に大幅な加筆・修正を施したものである。また、sec. IV では同4.4の記述を援用している。なお、本稿の作成に当り、筆者は長崎大学の春日教測助教授より有益なコメントを戴いた。記して、感謝したい。勿論、本稿に係るすべての責任は筆者のみが負うものである。

1) 反トラスト上の著作権政策については、太田 [2002b], subsection 6.3 に簡単な解説がある。

(*Horizontal Merger Guidelines*) があるが、1992年版では事後の HHI が1800以上、HHI の増加が100以上となる合併の扱いが1984年版の「特別な場合を除き提訴する」から「市場支配力を創造または強化する、またはその行使を容易にする恐れがあると推定される〔が、〕その推定は〔効率性などの〕要因〔…〕により覆し得る」に改訂され、またこの効率性が「新しいまたは改良された製品」を実現するものでも良いことが明示されている²⁾。

しかし、ここからイノベーションの促進を理由に水平的合併の違法性基準が寛大になっているとは言えない。と言うのは、1995年に司法省・FTC が公表した『知的財産のライセンスに関する反トラストガイドライン』(*Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property*; 以下、『知的財産ガイドライン』)により水平的合併がイノベーションを抑制する蓋然性を分析する枠組が提供されたからである。同ガイドラインでは、「イノベーション市場」(“innovation market”) が「特定の新規または改良の製品もしくはプロセスに向けられた R & D とそうした R & D のかなりの代替品」として定義され、「関連 R & D に従事する能力が特定企業の特異な資産や特徴に結合し得る場合に」画定されるが、このイノベーション市場の「現在および可能性のある潜在的参加者」の市場シェアに基づき、合併の「当該市場における競争効果〔が〕分析」されるのである。司法省はこれを先取る形で、1993年の ZF Friedrichshafen による General Motors (GM) の Allison 部門の買収計画に挑戦している (*U.S. v. General Motors Corp.* (D.D.C. 1993))³⁾。Allison と ZF は合計で世界の重量自動変速機市場の約90%を占有していたとは言え、米国ではバス用と清掃車用の2つの小さな市場で競合するに過ぎなかった。「それにも係らず、〔司法省〕は〔財市場の〕集中が合併により影響を受けない地域市場でさえ、合併企業の新デザイン・新製品を開発する誘因が低下するため損害を被るだろうと結論付けた」(Rubinfeld and Hoven [2001], p. 73) のであり、そのためこの買収計画は中止されている。

b. 検討

イノベーション市場の分析には、財市場における競争効果の分析や潜在的競争理論 (potential competition theory) ではそうし得ない合併の効果を捕捉し得る (Gilbert and Sunshine [1995]), あるいは「合併……が未だ存在しない財に影響を及ぼす、または当該企業が現実のまたは潜在的な競争者ではない市場での……価格に影響を及ぼす場合には、有用な手段となり得る」(Gilbert and Tom [2001], p. 9) との評価がある一方で、その有効性を疑問視する向きもある。Carlton and Gertner [2002] はそれが (i) R & D 支出の減少は望ましいものではない、(ii) R & D を実施する企業が少なければ、R & D の総計 (総額) と新製品は少な

2) 1984年版までは司法省、1992年版は司法省・FTC により公表されている。なお、1992年版は1997年に効率性についての改訂がなされている。

3) 他の事例については、Gilbert and Tom [2001], Rubinfeld and Hoven [2001] を参照のこと。

くなる、(iii) R & D を実施し、合併企業が開発する将来の製品と競争する新製品を開発する他の企業が十分には存在しない、ことを前提とするが、何れも理論的・実証的に証明されていないと糾弾する。水平的合併には① R & D とその成果の利用の両面での規模の経済や②synergy 効果を享受し得る、③重複した活動 (R & D) の無駄を回避し得る、④成果の専有可能性の問題をある程度、解決し得る、⑤知識 (knowledge)・ノウハウ (know-how) の取引の障害となる情報の不完全性・非対称性を克服し得る、などの長所が指摘されるが、先の前提に戻ると、(i) に対しては①~③、⑤の、(ii) に対しては④の観点からの反論が可能となる。さらに、イノベーション市場は財市場や国境の枠を超えたグローバルなものである、あるいはイノベーションの情報源が多様に存在すると言った R & D 主体についての不完全情報や R & D の成果とその適用範囲についての不確実性は (ii)、(iii) に対立する、またはそれらの妥当性の証明を困難とする (ただし、前者は ZF- GM case のような合併企業の一方的能力 (unilateral ability) ではなく、共謀の可能性に関連する)。それゆえ、こうした政策が合併の対イノベーション効果、あるいはその総合的な効果をnegativeに判断するとの懸念は当然にあり得よう。

(2) 垂直的合併：情報の不正使用

a. 制度・事例

垂直的合併については1984年に司法省が公表した『合併ガイドライン』(Merger Guidelines) の Section 4 (現在の『非水平的合併ガイドライン』(Non-Horizontal Merger Guidelines)) がその潜在的参入者の排除、参入障壁の形成、共謀の助長と言った反競争的效果と違法性基準を明示している。こうした効果はしばしば翻ってイノベーションの抑制をもたらすものと見做されているが、さらにイノベーションとの関連で関心を引く、『合併ガイドライン』では触れられていない効果に情報の不正使用 (unfair use of information) の助長がある⁴⁾。これに対する最初の言及は、筆者が知る限り、Microsoft の OS のライセンス契約について同社と司法省が合意した同意審決案に対して Gary Reback らが提出した意見書 (brief; Reback *et al.* [1995]) に見られる。Microsoft は CD-ROM 開発企業に同社 OS のマルチメディア関連情報を提供する換りに、それら企業の秘密情報を開示するよう要求したが、Reback らはこれを「OS の installed base に対する支配力を利用して、CD-ROM を支配しようとするもの」と見做したのである⁵⁾。また、それ以前には FTC が、Microsoft の OS 部門がアプリケーション部門に互換性の問題を調査する過程で収集された他社のアプリケーション・ソフトウェアの秘密情報を漏洩していないか審査したようである。Microsoft の問題は同社の垂直的統合形

4) 広くは同『ガイドライン』「4.1 垂直的合併の競争問題」の範疇に含まれる。

5) 同意審決案は連邦地裁の承認を得るに至っている。

態に係るが、1999年の Barnes & Noble による Ingram Book Group の買収計画も同様の懸念を惹起した⁶⁾。Barnes & Noble は書籍の小売最大手、Ingram は卸売り最大手であり、買収により他の書籍小売店が Ingram に提供する財政情報と発注に伴う諸情報を「Barnes & Noble が店の立地を保証し、競争企業の弱点を突き止め、他社の販売努力の成果を刈り取る」と言った目的のために利用するかも知れ[ず]、そのため「例えば独立小売店の特殊なジャンルの書籍市場を開拓する誘因が減少するかも知れない」(Parker and Balto [2000], p. 18)のである。この買収計画は他の小売店の費用を高める諸行為を助長するとの効果も指摘されるが、FTC のスタッフが予備的差止命令 (preliminary injunction) を勧告する press report を発表した翌日に中止されている。

b. 検討

垂直的合併には上記の短所が指摘される一方で、所謂フリー・ライダー (free rider) や “double marginalization” の解決策としての有用性、さらにイノベーションに対しては①リスク・シェアリング (risk sharing)、②補完資産 (complementary asset) の確保、③情報のフィードバック、などの長所が挙げられる。この内、②に関連して、成果の専有可能性が低い場合には発明の商業的成功が生産、販売やサービス面での優位性に依存することが様々な事例で検証されている⁷⁾。③は技術機会に関連し、それを迅速かつ的確に把握するためには「研究開発部門は製造部門や販売部門、そして新しい部品や補完技術の外部供給源と密接な関係を維持しなければならない」(Jorde and Teece [1990], p. 78)のである。ただし、これらは垂直的合併の反競争的效果、とりわけ情報の不正使用の助長に反論するものではなく、合理の原則の下でその長所と短所を比較考量する際の検討事項を提示するものである。また、是正措置としては、(i) 合併の阻止 (当該企業の川上部門と川下部門の分割) の他に、(ii) 合併企業の川上部門の分割、(iii) 合併企業の両部門間での情報の流用を制限するファイアウォール (firewall) の設置が提案されているが、(ii) は当該部門にネットワーク効果が作用する場合には却って消費者厚生を損ねる恐れがあり、(iii) については実行可能性上の問題やその代価となる企業内協調の (後述する企業間垂直的協調と同様の) 重要性が指摘される。IBM の中央演算装置 (central processing unit) と関連機器・ソフトウェアの抱き合わせは1968年に司法省の提訴を招いたが、「調査は13年に渡り部門責任者間のコミュニケーションを制限し、また市場の動向に合わせて新製品を導入する能力を広く損なうことで IBM の急激な転落の一因となったかも知れない」(Hanna [1994], f.n. 244) との評価がある。

6) 他の事例については、Parker and Balto [1999] を参照のこと。

7) この例として、Teece [1986] はCTスキャナー、ポケット計算機、ジェット旅客機などを挙げている。

(3) 垂直的合併: 技術機会の把握

a. 事例

(2)では垂直的合併を技術機会を迅速かつ的確に把握する手段として肯定的に捕えた。しかし、こうした見方は2つの寡占市場に渡る当該行為がむしろそれを阻害するとの解釈をもたらしているようである。1997年に軍用機と電子システムの主要メーカーである Lockheed Martin による Northrop Grumman の買収が両社の間で合意されたが、司法省は買収の水平的な効果と垂直的な効果の両面から両社を起訴した⁸⁾。さて、国防総省 (Department of Defense) の契約は元請 (prime contractor) とされ、また「元請はすべての必要なシステム、サブシステムや備品を社内で、または適格な下請 (subcontractor) から調達する」が、「この選択は流動的になされていた」(U.S. v. Lockheed and Northrop, Complaint; 1998)。しかし、この買収は幾つかの機体と電子システムの市場を独占または復占とし、企業(技術)の組み合わせを減少させることとなる。例えば、火災統制レーダー (fire control radar) を例に挙げると、当時、これの供給者は Northrop と Raytheon-Hughes の2社、また機体のそれは Lockheed, Boeing, Northrop の3社であり、買収後、Lockheed が社内での調達を優先するならば、組み合わせは Lockheed-Northrop, Boeing と Raytheon-Hughes のみとなる。ここで、2つの問題点が指摘される。第1は最終的な組み合わせについてである。司法省は競争的な環境では元請と各種の下請が異なる組み合わせを試し、国防総省の監視なしに「最良のシステムとサブシステムが結局は最良のプラットフォームに搭載される」(同)が、組み合わせが制限されると、こうした成果が期待できなくなると主張している⁹⁾。第2は技術機会に関連する。この点は Complaint では触れられていないが、当時、共に司法省に所属していた Daniel Rubinfeld と John Hoven は「もし Lockheed が今回は Northrop, 次回は Raytheon-Hughes (または同時に両者と) と協業するならば、同社は一方からレーダーについてのアイデアを習得し、他方に教授することが可能であり、……」飛躍的な技術の育成と言う…視点からアイデアの交流 (cross-fertilization of ideas) を制限する垂直的合併は重大な関心事となる」(Rubinfeld and Hoven [2001], p. 90) と述べている¹⁰⁾。この買収計画は、Lockheed の Vance Coffman 会長兼 CEO によれば、「[政府との交渉が] 満足な解決に達しなかったことと主要な顧客との訴訟についての懸念」を理由に、合意の1年後に中止されている。

8) ここでは扱わないが、当該買収計画も情報の不正使用の懸念を惹起している。

9) Rubinfeld and Hoven [2001] は最良の組み合わせは他の劣悪な組み合わせより僅かに有利な条件しか提示しない、それゆえ組み合わせが制限されると契約条件は国防総省にとって不利になるとの見解(これは Complaint には見られない)に対し、不確実性と危険からその可能性を暗黙に否定している。

10) Rubinfeld は1997年7月-1998年12月に司法省反トラスト局で副司法次官補 (deputy assistant attorney general) の要職にあった。ただし、Complaintの原告欄に彼(および Hoven)の名前は無い。

b. 検討

司法省は「Northrop の買収により、Lockeed は競合する、または競合する見込みのある元請に社内〔で開発した〕システムまたはサブシステムに対するアクセスを拒否する、〔その〕粗悪品を提供する、または不利な条件でのアクセスのみを許可する」(Complaint)、あるいは「社内のシステムまたはサブシステムの能力に有利に、そして競合する、または競合する見込みのある重要なシステムまたはサブシステムの供給者に不利になるよう差別するずっと大きな能力と経済的誘因を与え〔られる〕」(同)と述べるが、その理由には触れていない。代りに、Rubinfeld and Hoven [2001] はアクセスの拒否についてそれが自社からのアイデアの流れを制限し、次の入札でのより良い立場を与えると理由付けている。しかし、それが同時に他社からのアイデアの流れを制限すること、もし一方のみに習得に値するアイデアがあるとすればそもそも協業がなされる余地が少ないことを考え合せば、それが自社を利することになるかは明確でなかろう¹¹⁾。また、そもそも技術機会を把握するには研究開発部門が企業の内外を問わず異なる部門と密接な関係を維持することが重要なのであり、2つの寡占市場に渡る垂直的合併が必ずしもアイデアの流れを阻害することにはならない。さらに、企業の組み合わせは既存の『水平的合併ガイドライン』の実施により維持され得ることを付記して置く。

III. 戦略的提携とイノベーション

(1) JV

a. 制度・事例

JV とは「研究、生産、販売促進または販売についての何らかの協調を含む競争者間の協定」(Hovenkamp [1999], p. 197) であり、米国では1960、70年代にはJV の設立や他の共同行為はその効率性が競争企業を害し、競争を害する、または潜在的競争を減じ、親会社間の価格・市場分割協定などを誘引するとの理由で反トラスト法違反とされていた。例えば、1969年に司法省は自動車メーカーを「排気制御装置の研究、開発、製造および設置におけるすべての競争の排除と排気制御装置を扱う他の関係者からの特許または特許権の購入における競争の排除の2つを目的として結合した」との理由で提訴し、主要自動車メーカーによる共同研究を禁止した同意判決に至った (*U.S. v. Motor Vehicles Mfrs. Ass'n, Inc.* (C.D. Cal. 1969))。

11) 「アイデアの流れ」とは関連しないが、垂直的合併がアクセスの拒否と結び付かない例に America Online (AOL) と Microsoft の関係がある。AOL は1996年にオンライン・サービスのデフォルト・ブラウザとして Microsoft の Internet Explorer (IE) を利用する契約を締結し、1998年11月に Netscape を買収した後もこの契約を更新し、Netscape の Navigator ではなく、IE を継続して利用している。

しかし、米国でも国際競争力の低下などに対処するため、まずは研究開発ジョイント・ベンチャー（research joint venture: RJV）を対象とした1984年国家共同研究法（National Cooperative Research Act）が、次いで生産ジョイント・ベンチャー（production joint venture: PJV）を含めた1993年国家共同研究開発・生産法（National Cooperative Research and Production Act）が制定され、合法・違法の判断に合理の原則を適用することと損害賠償額を従来の実損害額の3倍から等額に限定することが規定された¹²⁾。2000年には司法省・FTCがこれらをより一般化した『水平的協定に関するガイドライン』（*Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors*）を公表し、競争者間の協定がしばしば競争を促進するとの認識を明確にしている¹³⁾。なお、1984年にFTCがGMとトヨタのPJVであるNUMMIの設立を承認したが¹⁴⁾、これは反トラスト機関がJVの対イノベーション効果と潜在的な反競争的効果を比較考量したleadingな事例とされる。当該JVはトヨタが経営陣の多くを提供し、GMの閉鎖されたFremont工場と米国の労働者を使って小型車を生産するもので、GMには日本の優れた生産・管理技術を習得するとの狙いがあった¹⁵⁾。その後、NUMMIは生産効率性、欠勤率、顧客満足度の点で良好な成果を実現し¹⁶⁾、またGMが小型車の生産を拡大し、トヨタがGMの主力である大型・高級車部門に進出するなど両者間での反競争的行為は観察されていない¹⁷⁾。

b. 検討

JV、とりわけRJVにはイノベーションについて水平的合併と同様の、加えて⑥複数の親会社に技術を移転することで当該技術の普及を促進する、との長所が指摘される。

それでは、法律やガイドラインで規定された合理の原則に則った違法性テストはどのよう

12) わが国のJV政策は、公正取引委員会や通商産業省（現経済産業省）についてはJorde and Teece [1990]に、鋳工業技術研究組合法については後藤 [2000], ch. 4に解説が見られる。

13) 同『ガイドライン』「2.1 潜在的な競争促進的便益」には「執行機関は消費者が水平的協定から様々な仕方で便益を受けるかも知れないことを認識している。例えば、水平的協定は参加者がより安価な、より消費者に価値のある、またはその協定がない場合に可能であったよりも早く市場にもたらされる財・サービスを提供することを可能にするかも知れない。協定は参加者が既存の資産をより良く利用することを可能にする、または彼らにその協定がなければ生じないであろう生産量を増大する投資を行う誘因を与えるかも知れない」と述べられている。

14) FTCは米国市場における両社の販売シェアの高さ（1980年代初頭でGMは約45%、トヨタは約6%）から、①GM-トヨタの価格・生産制限協定の可能性、②GMの提携相手としてのトヨタの妥当性、などを検討し、結果として「イノベーションの重大な普及を促進するだろう」との理由でこのJVを承認する一方で、その弊害を取り除くために期間（12年；その後、Chryslerとのsettlementで8年に短縮）、生産車種（サブコンパクト）、生産台数（年間20万台）を制限し、種々の情報伝達を禁止している。

15) 本稿ではJVを本文に示した定義より水平的提携として捕えるが、GMとトヨタのPJVは両者が分担した役割から垂直的提携として捕えることもできよう。

16) GM、トヨタとNUMMIはこうした成果とさらなる成果への期待からFTCにf.n.14で触れたNUMMIの存続期間に関する命令の取り消しを請願し、受け入れられている。

17) 詳しくは、Kearney [1995], Langenfeld and Scheffman [1989]を参照のこと。

に構成されるのだろうか¹⁸⁾。まずは関連する財市場とイノベーション市場が画定され、構造や参入障壁が検討される¹⁹⁾。もし親会社（と RJV）の市場シェアの合計が両市場で高くなければ、RJV は合法と見做される。もしそうでなければ、一方の市場での支配力が他方の存在を保証する、または競争を促進するものか、両市場の相互作用を検討することも必要となる。JV の設立には財市場の地理的分割やイノベーションの利用分野の分割と言った補助的制限 (ancillary restraint)、あるいは親会社が所有する特許や JV が開発する新技術の利用 (royalty) に関する付帯的協定 (collateral agreement) を伴うものがあるが、それらも市場支配力に対するのと同様の検討が必要になる。そして、JV の設立、市場支配力、あるいは補助的制限や付帯的協定が「合理的に要求される」 (“reasonably required”) か否かは一般にそれらが無い場合の両市場の競争状態を分析 (推論) すること (counterfactual analysis (reasoning)) で明らかとされるのである。なお、『水平的協定に関するガイドライン』には、当該行為は①最初に協定の内容が検討され、その内容如何では市場構造に係らず当然違法とされる、②当然違法と判断される協定を除いて、親会社（と RJV）の市場シェアの合計が関連市場で20%以下であれば、あるいはイノベーション市場に3つ以上の独立した研究主体が存在するならば、違法とは見做されない、ことなどが示されている。JV では合併とは異なり親会社にある程度の独立性と競争の可能性が残されるので、JV の違法性基準を合併のそれよりも緩やかにすべきとの見解はほぼ一致したものとなる。

(2) 垂直的協調

a. 制度

垂直的協調 (vertical cooperation or collaboration) に関しては、司法省が1985年に以前より寛大な違法性基準となる『垂直的制限に関するガイドライン』を公表した。垂直的協調とは「企業が購入、販売または再販売を行う条件を制限する、製造、流通の異なるレベルで事業を行っている企業間の取決め」であり²⁰⁾、当該ガイドラインはその潜在的な反競争的効果から「販売地域・顧客制限」 (territorial and customer restraint) と「排他的取引協定」 (exclusive dealing arrangement) に焦点を当てていた。しかし、1993年の Anne Bingaman の反トラスト局長就任直後に「垂直的ブランド内制限の反競争的可能性を徹底的に割引し〔、他方で〕効率性増大の可能性を極めて安易に仮定している」 (Bingaman [1993]) との理由

18) 以下の議論は Grossman and Shapiro [1986] に多くを負っている。なお、JV の違法性基準には Brodley [1990], Shapiro and Willig [1990] と Jorde and Teece [1990], [1993] の間に見られるような見解の対立も存在する。

19) ただし、関連市場にイノベーション市場を含めるか否かについては、4.2で述べた通り、議論がある。知的財産が販売される場合には、技術市場も検討の対象とされる。

20) 正確には、これは『垂直的制限に関するガイドライン』における「垂直的制限」の定義であるが、本稿では「垂直的協調」を「垂直的制限」と同義に用いる。

で廃止されている。

b. 検討

垂直的協調にはやはり垂直的統合と同様の長所が指摘される。第2次大戦以降の米国経済の凋落を検討した MIT 産業生産性調査委員会 (MIT's Industrial Productivity Commission; Dertouzos *et al.* [1989]) は垂直的協調を「生産性の向上に役立つ技術革新, その他の開発のためのパイプの役割を果たす」(邦訳, p. 149) ものと評価する一方で, 例えば日米の自動車産業を「一般に米国の自動車メーカーは, 部品供給業者との間に距離をおいた対等な関係を維持している [のに] 対して [,] 日本の自動車産業は, 部品供給の継続性, 品質管理, 柔軟な対応などを保証するため, 部品供給業者との関係を慎重に計画し, ダイナミックな連携を育成するように努めている」(同, p. 150) と対比させ, 両者の生産性格差の一因を企業間垂直的協調の有無に求めている²¹⁾。また, 特に II (2) b で述べた長所の②に関連して, 垂直的協調は垂直的統合や設備投資より補完資産を迅速に (, そして低費用で) 確保する手段となるかも知れないが, その速度は追随者に対するリード・タイムを延長し, さらに学習効果や規模の経済の競争優位性をもたらし得る²²⁾。違法性基準については, Jorde and Teece [1990] は従来の基準では巨大な統合企業よりも「幾らかの市場支配力を持ち, また複雑な形態の企業間協調に携わる必要がある」(p. 79) 中規模企業の方が違法とされる危険が高いと述べるが, 技術進歩が著しい産業では大企業でさえ必ずしも補完資産を所有していない, または迅速に構築できないこと, また補完資産には陳腐化の危険が伴うことに留意すべきである。コンピュータ産業の“king”と形容された IBM がパーソナル・コンピュータ (personal computer: PC) の開発に際してマイクロプロセッサを Intel に, OS を Microsoft に依拠した理由がこの迅速な補完資産の確保に求められている²³⁾。なお, 垂直的協調は JV と多くの類似性があり, それゆえ違法性の判断は同様の2段階基準に従うことになる²⁴⁾

21) 「ダイナミックな連携」には所謂承認図 (drawings approved) 方式の取引関係が含まれようが, これには「サプライヤーがあらかじめ製造しやすい部品を自ら設計することによって, 少なからぬ部品のコスト低減や品質向上をもたらすこと [, あるいは] 開発期間短縮や開發生産性向上にも寄与する傾向のあること」(藤本 [1998], p. 46) が諸研究で示されている。これに対比される取引関係は貸与図 (drawings supplied) 方式と呼ばれる。

22) ただし, 筆者は資産を結合する速度は勿論, その結合のあり方, そしてそれゆえ製品の品質が重要であると考ええる。

23) IBM が PC 市場に参入したのは, それが同社のメインフレーム市場に対する脅威となったためである。なお, 司法省は Microsoft と IBM を始めとする PC メーカー (original equipment manufacturer: OEM) の間のライセンス契約 (“per-processor” license と “minimum commitment”) を「OEM が Microsoft 製以外の PC 用 OS のライセンスを受け, それを普及させる見込みを減少させる」実質的な排他的取引協定であると非難している (*U.S. v. Microsoft, Complaint*; 1994)。しかし, “per-processor” license 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。

24) 詳細な議論は省略する。従来の議論を精緻化した違法性基準については Krattenmaker and Salop [1986] を, イノベーションを議論の中心に据えた違法性基準については Jorde and Teece [1990] ↗

IV. 最近の動向：post-Chicago 経済学の影響

イノベーションの促進を理由に合併・戦略的提携の違法性基準は緩和されたが、最近の反トラスト機関の調（審）査・提訴件数は決して減少していない。例えば、1990年代前半には4件に過ぎなかった反トラスト機関のイノベーションを理由にした水平的合併に対する挑戦は90年代後半には47件に急増している²⁵⁾。また、1997年にFTC委員長であったRobert Pitofsky ([1997])は「排他的取引協定は、少なくとも市場の大きな割合が関係し、またその継続期間が十分に長い場合には、[1980年代とは異なり]もはや執行の対象外ではない」、垂直的合併とJVについては「執行機関はより批判的な目を向け始めている」との所見を示している。

こうした動向に対してはイノベーションの牽引役であるハイテク産業の台頭と共に、post-Chicago 経済学の影響を認めることができる。post-Chicago 経済学はゲーム理論を分析手法とし、Chicago 学派が競争を促進すると見做した企業行為が競争を阻害する logic を明確にしている。垂直的合併・排他的取引協定については、Chicago 学派は川下市場の独占と川上市場の完全競争（またはその反対の関係）を仮定するが、代わりに川下市場の（潜在的）競争と川上市場での規模の経済性の存在を仮定すると、当該行為は他の川上企業の取引を制限し、生産費用、そしてそれゆえ他の川下企業に対する価格を上昇させ得ることになる²⁶⁾。Stefanadis [1998] は同様の logic を f.n.23 で触れた Microsoft のライセンス契約に適用し、“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 OME から独占利潤を獲得できることを指摘し、また同社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、ゲーム理論分析は「結論が問題の規定のされ方やそれが従う仮定にかなり敏感となる」、「際限のない一連の特別な事例」の分析 (Peltzman [1991], p. 206), あるいは経済学的な意味で実行可能な行為とその効果を示す“exemplifying theory” (Fisher [1989]) であり、ある行為について競争促進的効果を凌駕する反競争的效果を普遍的に演繹するのではなく、そこから反競争的效果が演繹される仮定の妥当性を巡る実証的な議論を要請する（これに対して、競争作用を信頼する Chicago 学派は取引量の増加またはその継続性から企業行為が効率的であると推論し、ま

↙ を参照のこと。なお、Pitofsky [1997] によれば、裁判所の判決から排他的取引契約には市場の20%未満、または恐らく30%未満を排除するものを問題視しないような安全地帯 (safe harbor) の存在が示唆される。

25) Gilbert and Tom [2001] を参照のこと。ただし、彼らはこれらの多くは既存の財・サービスの価格に対する影響を理由に挑戦することが可能であったと評価している。

26) 詳しくは、Riordan and Salop [1995] を参照のこと。

た一般に企業行為の競争促進的効果を演繹する Chicago 学派の理論が検証されたと見做すのである)。この妥当性の判断はしばしば極めて繊細となるが、これは Microsoft のライセンス契約の効果について Nobel 経済学賞受賞者である Kenneth Arrow とネットワークの経済理論の開拓者である Garth Saloner が被告・原告それぞれの証言者となり、対立した見解を表明したことに端的に示されよう²⁷⁾。それゆえ、post-Chicago 経済学を反映した反トラスト政策の下では様々な企業行為に法執行の対象となり、さらに違法判断を受ける少なからぬ危険が付き纏うことになるのである。

V. おわりに

合併と戦略的提携はかつては反競争的効果の重視から厳格な違法性基準が適用されて来たが、イノベーションに対する関心の高揚と当該行為の競争促進的効果についての経営・経済研究の進展は1980年代半ば以降にそれを緩和する立法機関による新法の制定、反トラスト機関によるガイドラインの制定・改正などを促した。しかし、新たに勃興した post-Chicago 経済学の影響を受けながら、1990年半ば以降は再びこうした行為の実効上の違法性基準が強化されている。本稿は当該行為のイノベーションに対する正の効果を極力網羅的に提示し、またそれに立脚して、あるいは post-Chicago 経済学の特徴に触れることで最近の政策を批判的に検討した。

筆者には①寛大な違法性基準が採用された約10年間の成果が必ずしも明確でない、②水平的合併や JV がイノベーションに及ぼす影響は『知的財産ガイドライン』で定義される「イノベーション市場」の中で検討されるが、この有効性は経済学的に立証されていない、③ゲーム理論を分析手法とする post-Chicago 経済学の適用は慎重になされなければならない、などのため、こうした動向が少々拙速に思われる。また、JV については、『水平的協定に関するガイドライン』に規定されるような、特定の市場行動やそれに付随する諸契約がイノベーションの促進に「合理的に要求される」かどうかの検証は必ずしも容易ではなく、その厳格な適用がイノベーションの足枷になることが懸念される。当該行為とイノベーションの関係は既存のイノベーション・プロセスや企業組織、産業組織の再考を要請するものであり、こうした検討には経済学、法学、経営学のさらなる協業が必要となろう。

27) この他、例えばネットワーク効果のある製品の、排他的取引の1種である抱き合わせについては Franklin Fisher と Richard Schmalensee の間に、AT & T による McCaw Cellular の買収については Stephen Salop, Fisher と Douglas Bernheim の間に鋭い見解の対立が見られる。前者については太田 [2002a]、後者については Sullivan [1995] に簡潔な紹介がある。

参 考 文 献

- Bingaman, A. K. [1993] “Antitrust Enforcement, Some Initial Thoughts and Actions,” *Antitrust & Trade Regulation Report*, Vol. 65 (野木村忠邦監訳「反トラスト執行——初期段階の思考と活動——」『国際商事法務』Vol. 21, No. 11).
- Brodley, J. F. [1990] “Antitrust Law and Innovation Cooperation,” *Journal of Economic Perspective*, Vol. 4, No. 3.
- Carlton, D. W. and R. H. Gertner [2002] “Intellectual Property, Antitrust and Strategic Behavior,” NBER Working Paper, No. W8976.
- Dertouzos, M. L. *et al.* [1989] *Made in America: Regaining the Productive Edge*, MIT Press (依田直也訳『Made in America——アメリカ再生のための日米欧産業比較——』草思社, 1990).
- Fisher, F. M. [1989] “Games Economists Play: A Noncooperative View,” *Rand Journal of Economics*, Vol. 20, No. 1.
- 藤本隆宏 [1998] 「サプライヤー・システムの構造・機能・発生」藤本隆宏・西口敏宏・伊藤秀史編 [1998] 『サプライヤー・システム——新しい企業間関係を創る——』有斐閣.
- Gilbert, R. J. and S. C. Sunshine [1995] “Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets,” *Antitrust Law Journal*, Vol. 63, Issue 2.
- Gilbert, R. J. and W. K. Tom [2001] “Is Innovation King at the Antitrust Agencies? The Intellectual Property Guidelines Five Years Later,” Working Paper, No. CPC01-20, Competition Policy Center, University of California, Berkeley.
- 後藤 晃 [2000] 『イノベーションと日本経済』岩波新書.
- Grossman, G. and C. Shapiro [1986] “Research Joint Ventures: An Antitrust Analysis,” *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 2, No. 2.
- Hanna, R. [1994] “Misusing Antitrust: The Search for Functional Copyright Misuse Standards,” *Stanford Law Review*, Vol. 48, Issue 2.
- Hovenkamp, H. [1999] *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice*, 2nd ed., West Group.
- Jorde, T. M. and D. J. Teece [1990] “Innovation and Cooperation: Implications for Competition and Antitrust,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 3.
- Jorde, T. M. and D. J. Teece [1993] “Rule of Reason Analysis of Horizontal Arrangements: Agreements Designed to Advance Innovation and Commercialize Technology,” *Antitrust Law Journal*, Vol. 61, Issue 2.
- Kearney, A. T. [1995] “The Team-based Organization,” (<http://www.hronline.com/lib/orgadmin/teams1.html>).
- 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.
- Langenfeld, J. and D. Scheffman [1989] “Innovation and U. S. Competition Policy,” *Antitrust Bulletin*, Vol. 34, No. 1.
- Ordover, J. A. and C. Shapiro [1985] “The General Motors-Toyota Joint Venture: An Economic Assessment,” *Wayne Law Journal*, Vol. 31, No. 4.
- 太田耕史郎 [2002a] 「Microsoft Case——市場の独占性と行動の反競争性の再検討——」『修道法学』第24巻, 第2号.
- 太田耕史郎 [2002b] 『反トラストの経済分析』広島修道大学総合研究所.
- Parker, R. G. and D. A. Balto [1999] “The Merger Wave: Trends in Merger Enforcement and Litigation,” *Business Lawyer*, Vol. 55, Issue 1.
- Parker, R. G. and D. A. Balto [2000] “The Evolving Approach to Merger Remedies,” *Antitrust Report*, May.
- Peltzman, S. [1991] “The Handbook of Industrial Organization: A Review Article,” *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 1.

- Pitofsky, R. [1997] “Vertical Restraints and Vertical Aspects of Merger: A U.S. Perspective,” prepared remarks for 24th Annual Conference on International Antitrust Law and Policy, Fordham Corporate Law Institute.
- Reback, G. L. *et al.* [1995] *Memorandum of Amici Curiae in Opposition to Proposed Final Judgment.*
- Riordan, M. H. and S. C. Salop [1995] “Evaluating Vertical Mergers: A Post-Chicago Approach” *Antitrust Law Journal*, Vol. 63, Issue 2.
- Rubinfeld, D. L. and J. Hoven [2001] “Innovation and Antitrust Enforcement,” in J. Ellig ed., *Dynamic Competition and Public Policy: Technology, Innovation, and Antitrust Issues*, Cambridge University Press.
- Shapiro, C. [1989] “The Theory of Business Strategy,” *Rand Journal of Economics*, Vol. 20, No. 1.
- Stefanadis, C. [1998] “Selective Contracts, Foreclosure, and the Chicago School View,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 41, No. 2.
- Sullivan, L. A. [1995] “Post-Chicago Economics: Economists, Lawyers, Judges, and Enforcement Officials in a Less Determinate Theoretical World,” *Antitrust Law Journal*, Vol. 63, Issue 2.
- Teece, D. J. [1986] “Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy,” *Research Policy*, Vol. 15, No. 6.