

経済法 第 22 回 07/06

担当 中川晶比兒

I 取引拒絶等の規制

【関連する規定】

[1] 定義規定

[1-1] 共同の供給拒絶:独禁法 2 条 9 項 1 号

「一 正当な理由がないのに、競争者と共同して、次のいずれかに該当する行為をすること。

- イ ある事業者に対し、供給を拒絶し、又は供給に係る商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限すること。
- ロ 他の事業者に、ある事業者に対する供給を拒絶させ、又は供給に係る商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限させること。」

[1-2] 共同の購入拒絶:独禁法 2 条 9 項 6 号に基づく一般指定 1

「(共同の取引拒絶)

1 正当な理由がないのに、自己と競争関係にある他の事業者(以下「競争者」という。)と共同して、次の各号のいずれかに掲げる行為をすること。

- 一 ある事業者から商品若しくは役務の供給を受けることを拒絶し、又は供給を受ける商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限すること。
- 二 他の事業者に、ある事業者から商品若しくは役務の供給を受けることを拒絶させ、又は供給を受ける商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限させること。」

[1-3] その他の取引拒絶:独禁法 2 条 9 項 6 号に基づく一般指定 2

「(その他の取引拒絶)

2 不当に、ある事業者に対し取引を拒絶し若しくは取引に係る商品若しくは役務の数量若しくは内容を制限し、又は他の事業者にこれらに該当する行為をさせること。」

【補足】独禁法 2 条 9 項 6 号

「六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するもの

- イ 不当に他の事業者を差別的に取り扱うこと。
- ロ 不当な対価をもつて取引すること。
- ハ 不当に競争者の顧客を自己と取引するように誘引し、又は強制すること。
- ニ 相手方の事業活動を不当に拘束する条件をもつて取引すること。

(以下略) 」

[2] 違反に対する独禁法上の措置

排除措置命令(20 条)のほか、競争者との共同の供給拒絶のみ、課徴金が課される。

上記 3 つの規定が適用される場合であっても、不当性(公正競争阻害性)のシナリオによっては(後述 3 頁[1-1]の場合には)、排除型私的独占にも該当して課徴金対象となる(独禁法第 7 条の 2 第 4 項)ことがある。

【取引拒絶の意義・類型と規制根拠】

[1] 「取引の拒絶」とは、商品・役務…の供給または買入れを拒絶することである。…取引拒絶が競争制限目的のために行われたり競争制限的な効果を有する場合…には独占禁止法上問題となる。廉売や新規参入を抑止して価格水準を維持するため、特定の事業者との取引を業界全体で拒絶し当該事業者を排除する集団ボイコットが…行われる。また、流通過程での競争を抑止したり系列化を強化するために個別に取引を拒絶することも多い。」¹

[1-1] 「取引拒絶には…取引に係る商品もしくは役務の数量もしくは内容を制限することをも含んでいる…。…商品・役務の供給・受入れを…完全に…拒むわけではないがその数量に限定を付けたり、内容に制限を加えることも含んでいる…。たとえば、…従来の品物については供給を停止しないが、新製品については停止するというのも取引拒絶にあたる。」²「取引自体を拒絶しなくても、必要量を供給しないなどの制限が課せられると相手方の円滑な事業遂行が妨げられるから。」³

[1-2] 取引「拒絶には従来取引関係にあった者との取引を停止する場合だけではなく、新たに取引の申込みがあったときにそれを拒む場合も含まれる。」⁴

[1-3] 「取引拒絶の警告・示唆」⁵でも足りる。「ある要求を受け入れない場合に取引拒絶するとの脅かしによって相手方の事業活動を制約する場合も、取引拒絶できる力が背景となっているから禁止の対象とすべきである。」⁶「共同の取引拒絶の場合には、当事者全員が拒絶することは要件ではなく一部の者でも拒絶した事実があれば十分である。」⁷

[2] 直接の取引拒絶と間接の取引拒絶

[2-1] 「取引の拒絶とは行為者が自己との取引を拒絶することであるが、…取引の拒絶には行為者が他の事業者に取引を拒絶させる場合も含まれる。前者を直接の取引拒絶といい、後者を間接の取引拒絶という。」⁸

間接の取引拒絶については「相手方事業者に対する拘束や明白な強要は必要ではなく、行為者の要請に従って相手方がそれを実行している事実があればよい。」⁹「行為者と要請を受けた事業者との協定…により取引拒絶を実施する場合も「させる」場合に該当する。」¹⁰

[2-2] 一般指定 2 項の射程(規制対象に含まれるもの)

- ①単独の直接の取引拒絶:前段
- ②単独の間接の取引拒絶:後段
- ③競争者でない者(取引相手1社など)と共同して取引拒絶

[3] 取引拒絶が不当性を持つ場合

「取引拒絶の競争制限効果の中心は、拒絶の相手方に対する制約・排除効果である。取引拒絶により、相手方は拒絶された範囲で取引の機会を奪われ事業活動の円滑な遂行が妨げられる。この効果がてこになって、①相手方事業者の競争能力が影響を受け、相手方事業者とその競争者(行為者であることもある)との競争が影響を受ける。②

¹ 実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕〕326 頁(有斐閣、1998 年)

² 金井貴嗣ほか編『独占禁止法〔第 6 版〕〕271 頁(川濱昇)(弘文堂、2018 年)

³ 実方 331 頁

⁴ 金井貴嗣ほか編『独占禁止法〔第 6 版〕〕271 頁(川濱昇)(弘文堂、2018 年)

⁵ 実方 331 頁

⁶ 実方 332 頁*

⁷ 実方 331-332 頁

⁸ 実方 327 頁

⁹ 実方 332 頁

¹⁰ 実方 332 頁*

取引拒絶により、相手方事業者は一定の競争的行動様式(販売など)の変更・取りやめを余儀なくされる。③相手方事業者が市場から排除されれば市場での競争の開放性を直接阻害し競争単位も減少する。このように、…当該取引拒絶による相手方の競争単位としての活力・存在に対する制約効果・排除効果が問題であり、それにより市場での競争が影響を受けることが問題となる。」¹¹

※ ①や③は不当な取引拒絶それ自体を単独の違反行為として規制するもの。他方で②では、再販に従わない流通業者に対する取引拒絶や、優越的地位の濫用に従わない相手方に対する取引拒絶が想定されている。すなわち、他の独禁法違反行為(主たる違反行為である、再販や優越的地位の濫用)を実行する手段として、不当な取引拒絶を用いている場合。②の場合には、取引拒絶の主目的たる本体の行為が独禁法に違反すると同時に、手段行為が不当な取引拒絶にも該当するから、違反行為が複数あることになる。¹²

【単独の(直接・間接の)取引拒絶の公正競争阻害性】

[1] 不当性を持つ場合

[1-1] 「自己の競争者又は自己と密接な関係にある事業者の競争者の取引の機会を排除し、その事業活動を困難にさせるおそれがある場合」¹³

⇒ 「取引拒絶が行われても、当該商品の代替的な供給先を容易に見出すことができれば相手方の事業活動は影響を受けない」。¹⁴

《想定例 1》 建設業者 A は、土木工事用に使われる特殊な機械 r を使用した r 型土木工法を道内で使用している唯一の建設業者であった。ところが A は、道内の別の大手建設業者 B が、新たに r を導入して r 型土木工法を用いた建設工事に進出する計画であることを知った。そこで A は、r を製造する唯一のメーカーである R に対して、B に r を販売しないよう要請した。R は A の要請に応じて、B との間で r の商談を取りやめた。

《想定例 2》 医療用機器 n のメーカーである A は、卸売業者を通じて医療機関(病院・診療所)向けに n を販売している。医療用機器 n については近時韓国製の商品が廉価であるため、卸売業者による取り扱い数量が伸びていた。そこで、A は輸入品を取り扱っている卸売業者を突き止めたうえで、輸入品の取り扱いをやめるよう要請した。卸売業者が要請に従わない場合には、卸売業者向けの出荷価格を、従来の 25%増しに設定した。卸売業者にとって、輸入品を扱えば受け取るマージンがより多くなるので魅力的であったが、A ほど安定的に大量に数量を確保できるわけではないため、輸入品への比率を大幅に増やすのは困難な状態にあるため、卸売業者は概ね A の要請に従って、輸入品の取り扱いをやめた。

《想定例 3》 飲料用容器メーカーである A は、需要者である飲料メーカーが自ら飲料用容器の製造販売に進出することに反対している。飲料メーカーによる容器製造プラントの建設計画を知った場合には、計画を中止するように求めると共に、A が特許を保有しており、A しか製造できない容器の供給を停止した。この対応をみた飲料メーカーは、容器製造プラントの建設計画を実行しなかった。

※ 理論的には、取引拒絶によって、競争者(相手方)の競争的努力(競争力)が弱まり、それを通じて行為者が値上げできる場合に公正競争阻害性を持つということ。上記想定例のうち 1 と 2 は間接の取引拒絶、3 は直接の取引拒絶である。流通取引慣行ガイドラインは、間接の取引拒絶については、「市場閉鎖効果が生じる場合には、…違法となる」と述べている。¹⁵他方で直接の取引拒絶については、「競争者を市場から排除するなど独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合には独占禁止法上問題となる」とだけ述べるが、表現の違いは気にしなくてよい。垂直統合企業による直接の取引拒絶が市場閉鎖効果を持つことは、垂直型企業結合において既

¹¹ 実方 328 頁

¹² 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 2 部第 3 の 1 (H29.06.16) は、②のことを「独占禁止法上違法な行為の実効を確保するための手段として取引を拒絶する場合」と呼んでいる。

¹³ 田中寿編著『不正な取引方法—新一般指定の解説』43 頁(商事法務、1982 年)

¹⁴ 実方謙二『独占禁止法(第 4 版)』328 頁(有斐閣、1998 年)

¹⁵ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(1)イ(H29.06.16)

に検討した。

市場閉鎖効果(再掲):

「市場閉鎖効果が生じる場合」とは、非価格制限行為により、新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれる…場合をいう。」¹⁶

[1-2] 独占禁止法上違法な(他の)行為の実効を確保するための手段として行われる場合

⇒ 上記[3]の②であり、主たる違反行為の公正競争阻害性が認められる場合には、手段行為としての取引拒絶も自動的に公正競争阻害性を認めてよい。

[1-3] 「有力な事業者が、取引の相手方の事業活動を困難に陥らせること以外に格別の理由なく、取引を拒絶する場合」¹⁷

※ いかなる意味で競争を制限するのか不明であり、現在は通用性を持たないと思われる。

[2] 公正競争阻害性がないとされる場合

[2-1] メーカーによる流通業者の選別(経路外流通業者に対する取引拒絶)

① 一手販売権の付与

「事業者は、国内事業者であると外国事業者であるとを問わず、自己の取り扱う商品を供給するに当たって、ある事業者に国内市場全域を対象とする一手販売権を付与する場合がある。このような一手販売権を付与される事業者は総発売元、輸入総代理店等と呼ばれるが(以下一手販売権を付与する事業者を「供給業者」、付与される事業者を「総代理店」、これらの間の契約を「総代理店契約」という。)、総代理店契約は、市場に参入するコストや参入に伴うリスクの軽減を図ることができ、また、総代理店となる事業者の組織的販売活動が期待されることから、外国事業者が国内市場に参入するための手段として活用されることがある。」「このように、総代理店契約は一般的に競争促進に寄与し得るものである」。¹⁸

② 選択的流通制度

「事業者が自社の商品を取り扱う流通業者に関して一定の基準を設定し、当該基準を満たす流通業者に限定して商品を取り扱わせようとする場合、当該流通業者に対し、自社の商品の取扱いを認めた流通業者以外の流通業者への転売を禁止することがある。「選択的流通」と呼ばれるものであり、…競争促進効果を生じる場合があるが、商品を取り扱う流通業者に関して設定される基準が、当該商品の品質の保持、適切な使用の確保等、消費者の利益の観点からそれなりの合理的な理由に基づくものと認められ、かつ、当該商品の取扱いを希望する他の流通業者に対しても同等の基準が適用される場合には、たとえ事業者が選択的流通を採用した結果として、特定の安売り業者等が基準を満たさず、当該商品を取り扱うことができなかつたとしても、通常、問題とはならない。」¹⁹

※ 生活必需品でない贅沢品や娯楽品は、どこでも買えると思われれば売れないから販路を絞る。

[2-2] その他考えられるもの

「不適格者排除」、「知的創作や努力のためのインセンティブ確保」「物理的・技術的・経済的な困難」など²⁰を理由

¹⁶ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部 3(2)ア(H29.06.16)

¹⁷ 田中寿編著『不公正な取引方法—新一般指定の解説』43 頁(商事法務、1982 年)

¹⁸ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 3 部 1 及び 2(H29.06.16)

¹⁹ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部 2 の 5(H29.06.16)。選択的流通制度は、メーカーによる経路内流通業者に対する拘束条件付取引(一般指定 12)としても問題になる。

²⁰ 白石忠志『独占禁止法〔第 3 版〕』91-97 頁(有斐閣、2016 年)。

として取引拒絶する場合

※ 以上の場合、取引拒絶をした方がむしろ取引の活発化が見込める場合(競争的努力として取引拒絶をしている場合)ともいえる。例えば、相手方事業者の商品・役務の安定的または競争的な供給体制が整備されていない場合の取引拒絶が上記[2-1]や「不適格者排除」にあたるだろう。著作権や特許権をライセンス(利用許諾)せずに自分が利用した方が(創作や発明に要した固定費用の回収が迅速になされるため)より多くの資源を新たな創作・発明に投下できるならば、創作や発明における競争を活発にするといえる。物理的・技術的・経済的に取引が困難な場合には、経済合理性のない取引をしないという意味で、競争的行動と評価できる。このように、取引拒絶を正当化する理由を、競争促進的な理由・動機として整理することも可能である。

[3] 取引先選択の自由の反映である場合とそうでない場合？

①「事業者がどの事業者と取引するかは、基本的には事業者の取引先選択の自由の問題である。事業者が、価格、品質、サービス等の要因を考慮して、独自の判断によって、ある事業者と取引しないこととしても、基本的には独占禁止法上問題となるものではない。」²¹

②「ある事業者との取引を拒絶しただけなら、取引先選択の単純な行使にすぎない。これに対して、競争業者間で共同して行われた場合には、本来自らの事業判断に基づいてその当否を判断すべき事項を共同して行った点に、取引先選択の自由を行使したのとは異なった人為性を見出すことができる」。²²

③「間接の取引拒絶の場合、他者をして一定の行為をなさしめる点に、単なる取引先選択の自由の行使を超えた人為性を見出しうる。」²³

※ ①から③に向かって段階的に独禁法上の評価が異なるという説明は有益。しかし、取引拒絶が競争に与える影響を検討するのが独禁法規範であるならば、なぜわざわざ①の取引先選択の自由・行使を出発点に置く必要があるのか疑問。端的に、取引拒絶することが競争制限効果のほか、競争を促進する効果(市場取引を活発化させ、取引相手の利益になる効果)を併せ持つか否かを検討すれば足りるのではないか。他の文脈では、たとえば企業結合は企業の自由であるからそれは原則として自由であるなどとは言わないのではないか。

※ ①を出発点とする発想の背景にあるのは、単独の直接取引拒絶を規制した場合に、(合理的な取引条件での)取引義務を課すことへの抵抗感であろう。排除措置命令が取引先選択の自由と衝突しないのか、というためらいといってもよい。しかし独禁法が規制するのは、「他者の競争的努力(または競争力)を損なうことによって、自らの競争的努力を減らすことにつながる取引拒絶」だけであって、このような場合まで、取引先選択の自由が手放しで望ましいなどとは言えないのではなからうか。取引を命じた方が市場取引の活性化につながるというのであれば、独禁法上はそのような命令を要請しているといわざるを得ないであろう。

【競争者との共同の取引拒絶】: 私的独占で取り扱う

²¹ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 2 部第 3 の 1(H29.06.16)

²² 金井貴嗣ほか編『独占禁止法(第 6 版)』272 頁(川濱昇)(弘文堂、2018 年)

²³ 金井貴嗣ほか編『独占禁止法(第 6 版)』273 頁(川濱昇)(弘文堂、2018 年)

II 排他的取引・排他条件付取引の規制

【関連する規定】

[1] 定義規定:独禁法 2 条 9 項 6 号に基づく一般指定 11

「(排他条件付取引)

11 不当に、相手方が競争者と取引しないことを条件として当該相手方と取引し、競争者の取引の機会を減少させるおそれがあること。」

【補足】独禁法 2 条 9 項 6 号

「ニ 相手方の事業活動を不当に拘束する条件をもつて取引すること。」

[2] 違反に対する独禁法上の措置

排除措置命令(20 条)のみ。ただし、排除型私的独占に該当して課徴金対象となる(独禁法第 7 条の 2 第 4 項)可能性もある。

【排他条件付取引の意義】

[1] 排他条件付取引の種類

[1-1] 行為者が売り手の場合:

買い手に対して、自己の競争者(競合供給者)から商品・役務の供給を受けないことを条件とする取引。

⇒ 排他的供給契約、一手供給契約、専売店契約などと呼ばれる。

⇒ 買い手が必要な量の全て(またはほとんど²⁴)を自己から購入させる必要量契約、全量購入契約もこれにあたる。

[1-2] 行為者が買い手の場合:

売り手に対して、自己の競争者(競合購入者)に商品・役務を供給しないことを条件とする取引。

⇒ 排他的受入契約、一手販売契約(特定の買い手に一手販売権を付与するもの)などと呼ばれる。

[2] 要件に関するいくつかの注意点

[2-1] 「相手方」は事業者に限られる

「相手方の、…取引は、事業活動としてのものである必要がある。…一般指定 11 項が 2 条 9 項 6 号ニをうけたものであると考えられ、2 条 9 項 6 号ニで「相手方の事業活動を不当に拘束する条件をもつて」…とされているからである。」²⁵

[2-2] 競争者との取引を禁止する行為にどの規定を適用するか

①自分以外の「競争者全て」との取引を禁じる場合:一般指定 11 項

②一部の競争者との取引のみを禁じる場合:一般指定 12 項「法第二条第九項第四号又は前項に該当する行為のほか、相手方とその取引の相手方との取引その他相手方の事業活動を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引すること。」

²⁴ 厳密に全ての量(100%)を買わせる場合ではなくても、大部分を自己から買わせれば、排他的取引に当たると欧米でも解釈されている。

²⁵ 白石忠志『独占禁止法(第 3 版)』396 頁(有斐閣、2016 年)

【排他条件付取引の公正競争阻害性】

[1] 排他条件付取引の弊害＝市場閉鎖効果を通じた値上げ

[1-1] 「市場における有力な事業者が、例えば次のように、取引先事業者に対し自己又は自己と密接な関係にある事業者(注 6)²⁶の競争者と取引しないよう拘束する条件を付けて取引する行為…を行うことにより、市場閉鎖効果が生じる場合には、当該行為は不公正な取引方法に該当し、違法となる」²⁷

「市場閉鎖効果が生じる場合」とは、…新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれる」場合のことを意味する。²⁸

[1-2] 「市場閉鎖効果が生じる場合」に当たるかどうかは、

- (a-1) ブランド間競争の状況(市場集中度, 商品特性, 製品差別化の程度, 流通経路, 新規参入の難易性等)
- (a-2) ブランド内競争の状況(価格のバラツキの状況, 当該商品を取り扱っている流通業者等の業態等)
- (a-3) 垂直的制限行為を行う事業者の市場における地位(市場シェア, 順位, ブランド力等)
- (a-4) 垂直的制限行為の対象となる取引先事業者の事業活動に及ぼす影響(制限の程度・態様等)
- (a-5) 垂直的制限行為の対象となる取引先事業者の数及び市場における地位

を総合的に考慮する。

①「このような制限を行う事業者の商品が強いブランド力を有している場合や競争者の供給余力が総じて小さい場合には、そうでない場合と比較して、取引先事業者にとって当該事業者から商品の供給を受けることがより重要となり、当該制限の実効性が高まることから、市場閉鎖効果が生じる可能性が高くなる。」「また、制限の期間が長期間にわたるほど、制限の相手方の数が多いほど、競争者にとって制限の相手方との取引が重要であるほど、そうでない場合と比較して、市場閉鎖効果が生じる可能性が高くなる。」²⁹

②「複数の事業者がそれぞれ並行的にこのような制限を行う場合には、一事業者のみが制限を行う場合と比べ市場全体として市場閉鎖効果が生じる可能性が高くなる。」³⁰

※ 排他的取引によって、(a) 競争者の代替的取引先の確保が困難になることによって、(b) 競争者の「事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれる」等が起こり、それを通じて、(c) 行為者が値上げできる場合に、公正競争阻害性が認められる。

[2] 正当な理由がある場合には公正競争阻害性がないとされる場合がある

①「完成品メーカーが部品メーカーに対し、原材料を支給して部品を製造させている場合に、その原材料を使用して製造した部品を自己にのみ販売させること」³¹

「部品メーカーが、完成品メーカーの求める特定の要求を満たす部品を製造するための専用機械や設備の設置等の特有の投資を行う必要がある場合には、当該部品メーカーが当該完成品メーカーに対し、一定数量の当該部品の購入を義務付けることなどが、特有の投資を行う上で有効となり得る。」³²

²⁶ 「自己と密接な関係にある事業者」とは、自己と共通の利害関係を有する事業者をいい、これに該当するか否かは、株式所有関係、役員兼任・派遣関係、同一のいわゆる企業集団に属しているか否か、取引関係、融資関係等を総合的に考慮して個別具体的に判断される。」

²⁷ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(1)イ(H29.06.16)

²⁸ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部 3(2)ア(H29.06.16)

²⁹ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(1)イ(H29.06.16)

³⁰ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(1)イ(H29.06.16)。なお、実方謙二『独占禁止法〔第 4 版〕』308-309 頁(有斐閣、1998 年)は、専売店制の並列実施によりブランド間価格競争が停滞することを問題視する。

³¹ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(1)ウ(H29.06.16)

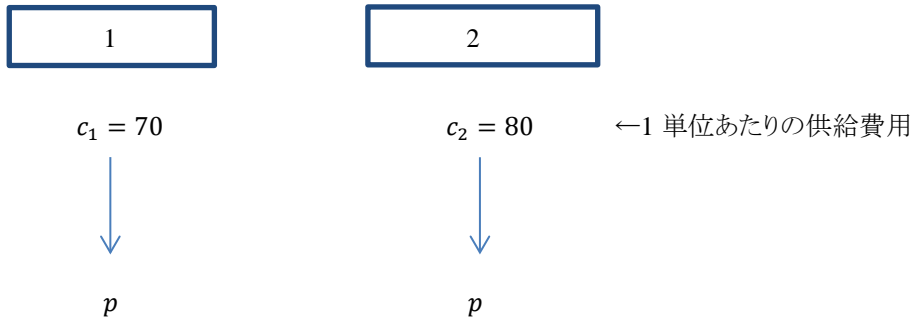
³² 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部 3(3)エ(H29.06.16)。総代理店も、関係特殊投資を伴いうるから、この例に準じて考えら

②「完成品メーカーが部品メーカーに対し、ノウハウ(産業上の技術に係るものをいい、秘密性のないものを除く。)を供与して部品を製造させている場合で、そのノウハウの秘密を保持し、又はその流用を防止するために必要であると認められるときに自己にのみ販売させること」³³

【余談: 排他的取引が結ばれる理由】

[1] 行為者よりも効率性の劣るライバルから顧客を奪う排他的取引

①企業 1 と 2 は同質財を販売しており、供給量 q_i で競争している(供給価格は市場で決まる)とする。



市場全体の逆需要関数を $p = 120 - Q = 100 - (q_1 + q_2)$ とする。

②企業 1 が排他的取引を結ばない場合の均衡は

$$p = 90 \quad q_1 = 20 \quad q_2 = 10 \quad \text{となる。}$$

このとき、企業 1 の利潤 $\pi_1 = (\text{価格 } p - 1 \text{ 個あたりの供給費用 } c_1) \times \text{販売数量 } q_1$ は、

$$\pi_1 = (90 - 70) \times 20 = 400$$

また、顧客が得る正味の満足度(消費者余剰 consumer surplus)は、

$$CS = (120 - 90) \times 30 \times \left(\frac{1}{2}\right) = 450$$

③仮に企業 1 が全ての買い手と排他的取引を結んで、独占供給する場合には、

$$p_m = 95 \quad q_m = Q_m = 25 \quad \text{が最適となるから、}$$

$$\pi_1 = (95 - 70) \times 25 = 625$$

⇒ このとき、排他的取引が成立するか:

(ア) 企業 1 の利潤は②の場合よりも大きくなっているから、企業 1 にとって排他的取引を結んだ方が利益となる。

(イ) しかし、買い手にとっては正味の満足度(消費者余剰)³⁴は減ることになる:

$$CS = (120 - 95) \times 25 \times \left(\frac{1}{2}\right) = \frac{625}{2} < 450$$

(ウ) すなわち、買い手としては、この差額(減少分)

$$\frac{625}{2} - 450 = -137.5$$

を補填してもらわない限り、排他的取引を受け入れない方が(消費者余剰が増えるので)得である。

れるだろう。

³³ 同上。

³⁴ 自分の支払限度額を支払ってもおつりがくるという意味で、対価を払ってもなお買い手に残る金銭的なお得感のこと。

④企業 1 は、消費者余剰の減少分を補填(買い手に支払)しつつ、排他的取引で利潤を増やすことが可能:

$$[\text{③のときの}\pi_1] - [\text{消費者余剰の減少分 } 137.5] = 625 - 137.5 > [\text{②のときの}\pi_1] = 400$$

ゆえ、企業 1 は買い手に対して値引きを与えるなど、137.5 より少しでも多くを買い手に支払えば、排他的取引を受け入れさせることができ、かつ独占できる。³⁵

※ 企業 2 は自由な競争状況(排他的取引がない場合)では生き残れるのであり、そのような企業の競争的努力を排他的取引により発揮できなくすることによって、値上げすること(自らの競争的努力を減らすこと)は許されない。

※ 消費者余剰の減少分の補填が行われていると見られる例:ライバルの値下げに対抗して、行為者が同じかそれよりも有利な価格を提示した場合には競争者と取引しないことを約束させる場合³⁶

[2] 行為者よりも効率性の高いライバルから顧客を奪う排他的取引

[2-1] なぜ買い手は行為者よりも効率性の高いライバルとの取引を制限する排他的取引を受け入れるのか?

①先行者有利:行為者が先にブランドを確立しシェアを拡大しており、契約に排他的取引の条項を含んでいた。しかし、当時はめぼしい競争者が少なかった(競争者の効率性が高くなかった)ため、排他的取引を結んでいても買い手にとって実害はなかった。³⁷

②行為者が製品バリエーションや供給力の点で、競争者では完全に代替できない取引先であるために、排他的取引を受け入れざるを得ない(承諾せずに行行為者に報復されると、買い手の事業活動に支障を来す)³⁸

③個々の買い手の需要量が小さいために、競争者が相当数の買い手を獲得しないと、競争的行動(新規参入や研究開発投資のほか、最適規模での供給)をできない場合がある。このとき、買い手が競争者を支持するように歩調をそろえることができれば、新規参入等が実現する。しかし、買い手が行動を調整できなければ、排他的取引が唯一の選択肢となってしまう可能性がある。

⇒ 行為者が消費者余剰の減少分(を上回るだけ)の補填 **compensation** を排他的取引契約の条件として提示することは、買い手の歩調を乱す機能を持つ。たとえば

(a)「自分が排他的取引を受け入れても新規参入が起こるはずだから問題ない。」と楽観的に考えるか、

(b)「自分が競争者との取引を支持しても、他の買い手が排他的取引を受け入れてしまって、新規参入者は十分な買い手を確保できないから、いずれにせよ新規参入が起こらない」と悲観的に考えて

compensation を伴う排他的取引を受け入れてしまう。³⁹いずれかまたは両方のメカニズムが働いて、競争者が十分な買い手を確保できず、(行為者よりも)競争的な取引を提示できなくなると、排他的取引しか選択肢がなくなる。

[2-2] 競争者が最低限必要とする買い手(収益)を確保できない場合には、市場閉鎖効果が生じる。

①新規参入者が、最低数の買い手を確保できないため、新規参入時に投下する固定費用(サンク・コストを含む)を回収できない ⇒ 新規参入は起こらないので、行為者は独占的地位を維持できる。

②既存競争者が、最低数の買い手を確保できないため、

規模の経済性を達成できなくなり、供給費用が上昇する

次期以降の供給費用を低減するために行う研究開発投資や新商品開発投資をしても費用を回収できない

⇒ 行為者は値上げ(イノベーション努力の削減を含む)できる。

³⁵ なお、ライバル企業が行為者よりも効率的な場合でも、費用格差が一定限度以内であれば自分よりも効率的なライバルとの取引をさせないよう排他的取引を結ぶことができるが、ライバルも排他的取引の counteroffer をするモデルを検討する必要がある。

³⁶ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針第 1 部第 2 の 2(2)「対抗的価格設定による競争者との取引の制限」(H29.06.16)

³⁷ Chiara Fumagalli et al., EXCLUSIONARY PRACTICES 316 (2018)

³⁸ Chiara Fumagalli et al., EXCLUSIONARY PRACTICES 319 (2018). この場合には、個々の買い手の需要量が大きくて、1 社でも排他的取引を結ばずに競争者と取引すれば競争者を支援 sponsor できるとしても、排他的取引の締結は阻止できないだろう。

³⁹ 本文の説明は情報が不完備な場合の試論である。通常は、行為者が相当数の買い手との間で **compensation** を支払う排他的取引を締結することが、行為者にとっても相当数の買い手にとっても利潤増加となることが相互に分かっているために、排他的取引が成立すると説明される。