

# 反トラスト政策

——経済的および法的分析——

カール ケイゼン, ドナルド F. ターナー 共著  
根岸 哲, 橋本 介三 共訳

神戸大学  
経済経営研究所

1988

# 反トラスト政策

——経済的および法的分析——

カール ケイゼン, ドナルド F. ターナー 共著  
根 岸 哲, 橋 本 介 三共訳

神戸大学経済経営研究所

1988

*ANTITRUST POLICY*  
*An Economic and Legal Analysis*  
by Carl Kaysen and Donald F. Turner

© Copyright 1959 by the President and  
Fellows of Harvard College  
Japanese translation rights arranged with  
Harvard University Press, Cambridge through  
Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo

神戸大学経済経営研究叢書 34 「反トラスト政策——経済的および法的分析——」に誤りがありましたので次のように訂正します。

\*13ページ 下から2行目

(誤) 前提をおいている我々は、

(正) 前提をおいている。我々は、

\*70ページ 上から4行目

(誤) 制限があることを顧みて

(正) 制限があることに鑑みて

\*87ページ 上から13行目

(誤) 多く広告

(正) 多くの広告

\*211ページ 上から12-13行目

(誤) 特許庁における特許付与の誘因、及びその結果生じる特許拒否ではなく要件の基準に関する・・・

(正) 特許庁における特許拒否ではなく特許付与の誘因、及びその結果生じる特許要件の基準に関する・・・

\*221ページ 上から2-3行目

(誤) 生産者すべて

(正) 生産者のすべて

\*221ページ 上から10行目

(誤) 旧GE事件 (1962)

(正) 旧GE事件 (1926)

\*226ページ 下から9行目

(誤) 動大な困難性

(正) 重大な困難性

\*320ページ 上から3行目

(誤) 全需要量供給契約

(正) 全需要量購入契約

神戸大学経済経営研究所

## は し が き

反トラスト政策に関する諸見解は、おそらく他の経済政策分野における諸見解以上に、価値判断、及び経済機構の作用の仕方に関する真偽の疑わしい結論に大きく依存している。新しい政策の提案者もしくは古い政策の批判者は、理想としては、評価、推測、仮定、確証された事実、及び、それぞれの立場が形成される分析的なフレーム・ワークのそれぞれの要素を、注意深く区別すべきである。しかし実際には、これらは、完全な分離を現実には不可能にするほど、複雑に絡み合っている。にもかかわらず、ここでの議論が我々に反対する人々にさえ有益となることを念願して、我々の批判と勧告の基礎を読者に理解してもらうために、出来る限りの努力をした。

我々が行ったことの中に、自分たちから見て、何か特別なメリットがあるとすれば、それは次の事実にある。即ち、我々の政策提案を、一方では、現実に機能している並びに機能するかもしれない市場の経済分析に関連させようとしたこと、他方では、現在及び潜在的に利用可能な政策手段が遂行しうる内容に関する法律的並びに行政的な分析にそれを関連させようとしたこと、にある。このようにして、我々は反トラスト法の現在の運用を単に継ぎはぎすることを避けると同時に、政策と現実的な関連を持たないユートピア的な青写真を提供することをも、併せて避けようとした。

我々のうち、一人はエコノミストで、他は法律家である。各自は、それぞれの専門分野に関り合った部分に対しては、特別な責任を負っているが、著作全体は、各自が自由に批評して互いの原稿を修正するという形態での共同努力の産物である。この研究が様々な懐胎段階にあった長期の間に、我々は多数の人々から支援を受けた。学部長のメイソン氏が序文で指摘しているように、我々が参加したディスカッション・グループは、多くのことを教えてくれた。そして

また、メンバーの前で我々の考えを弁護する過程、又は、弁護しきれずに放棄する過程、それらの過程を通じて、我々の見解は鋭く研ぎすまされ、明確化された。我々は特別な恩恵をエドワード・S・メイソン (Edward S. Mason), キングマン・ブリュースター (Kingman Brewster Jr.), 及びドナルド・トラウトマン (Donald Trautman) に負っている。さらに、我々は彼等と共同で幾度か反トラスト法の経済的並びに法的問題に関するセミナーを行ったが、これに参加した法学部及び経済学部の学生からも、特別な恩恵を受けた。マートン・J・ペック (Merton J. Peck) は、第II章に収録された相当尨大な研究の中心的な役割を担った。彼は、幾度となく、モウリーン・ブランド (Maureen Brunt) とウィリアム・R・ヒューズ (William R. Hughes) から援助を受けた。特許システムに関するビショップ (Bishop) の研究ノートと未定稿は、我々がこの分野を扱う際には、特に有益であった。従って、この分野における我々の提案の斬新性は、大部分、彼に負っている。M・A・エーデルマン (M. A. Adelman) とヒュー・スコット (Hugh Scott) には、適用除外や政府規制の問題に関して、特に援助を受けた。ジェームズ・W・マッキィ (James W. Mckie) とスチュアート・ランド (Stuart Land) は、特許、価格差別、及び合併の諸問題に関する実のある覚え書きを提出してくれた。我々はすべての恩恵を受けた者の名前を挙げようとしても到底しきれないので、そのような試みはしていない。反トラスト政策と同じほど長きにわたって研究されてきたテーマに関り合った著者ならば、誰もが自分の同僚や先輩に不可避免的に恩恵を蒙っている。我々が既に論じられたことに何を付加したのかの判断は、読者に委ねられなければならない。最後に、我々は、Merrill Foundation for the Advancement of Financial Knowledge から、寛大且つ長期にわたる支援を受けたことを記しておきたい。このような支援のおかげで、我々の著作やこのシリーズの研究書が発行可能となり、さらには、我々の多数のアイディアを引き出してくれたディスカッション・グループの結成が可能となった。このようなすべての支援を受けて執筆されたも

のに対しては、もちろん我々自身に、すべての責任がある。我々が到達した究極の結論は、自分たち自身のものであり、またそれ故に、その結論に到達するのを支援してくれた人々と、必ずしも、意見を同じくしているわけではない。

1959年4月

ケンブリッジ、マサチューセッツ州

C. ケイゼン

D. F. ターナー





## 目 次

は し が き

エドワード S. メイソンによる序文

第Ⅰ章 序説 .....	1
第Ⅱ章 アメリカ経済の市場構造の概観 .....	29
第Ⅲ章 反トラスト法のための政策提案 .....	53
第Ⅳ章 政策の適用：規模，統合，合併と政策提案 .....	129
第Ⅴ章 政策の適用：諸慣行と当然違法の原則，特許および，価格差別 ..	185
第Ⅵ章 競争政策の例外：規制と適用除外 .....	249
第Ⅶ章 その他の公共政策と市場の構造および機能 .....	283
第Ⅷ章 運用と執行 .....	309
統計に関する付録 .....	361
方法に関する付録 .....	383
訳者あとがき .....	429
事 項 索 引 .....	431
事 件 索 引 .....	435

## 表

表 1. 市場構造, 市場圏域, 市場規模による製造業部門の産業の度数分布。 ……	38
表 2. 集中型産業と非集中型産業の経済的なタイプによる分類。 ……	43
表 3. 鉱業部門の産業の概容: 市場の圏域及び市場構造別の産業数と出荷額。 ……	47
表 4. 反トラスト法の適用除外部門で発生した国民所得の割合, 1954年。 ……	51

## 統計に関する付録

S. A. 表 1. 市場の規模, 市場の圏域及び市場構造による製造業部門の 産業分類 ……	363
S. A. 表 2. 市場の規模, 市場の圏域, 及び市場構造による製造業部門の 産業の度数分布 ……	371
S. A. 表 3. 地域及び地方産業の全国市場ベースの集中度 ……	373
S. A. 表 4. いくつかの産業の全国市場の構造と地域市場の構造の事例 ……	374
S. A. 表 5. 市場の規模, 市場の圏域, 及び市場構造による鉱業部門の 産業分類 ……	376
S. A. 表 6. 適用除外部門の産業とその規制及び市場構造の特性 ……	378

## 方法に関する付録

M. A. 表 1. 製造業部門のセンサス産業の統合 ……	391
M. A. 表 2. 市場の地理的な圏域による製造業部門の産業分類 ……	405
M. A. 表 3. 経済的なタイプによる産業分類 ……	417
M. A. 表 4. 個別市場の内部におけるセンサス製品の 8 社集中度のレンジ ……	425
M. A. 表 5. 製品集中度では有意な分散を示す市場 ……	427

## エドワード S. メイソンによる序文

反トラスト政策に関するさらにもう一篇の研究を、とりわけ、実体法の改正を提案する研究などを出版することは、かなり無鉄砲のように思われる。反トラスト政策は群を抜いて最も包括的で且つ複雑な経済政策の領域である。しかも、これまでにおよそ70年にも及ぶ解釈と判決の歴史がある。それ故、この長い歴史過程で、主張に値することはすべて言われ、しかも何度も繰り返し論じられてきたと思われるかもしれない。さらに、当該領域は様々な無数の状況や慣行を包括しているので、新法は、いかなるものであれ、旧法と同様に一般性を有し、個々の事件ごとの解釈に委ねられなければならない。このことは、長い期間を経た後に初めて法の内容が「熟知される」ことを、意味している。1951年の合併法は、今や制定されてから8年も経たが、今だにこの法律の下でいかなる事件も連邦最高裁判所に係属されたものはない。このような状況にもかかわらず、私の考えでは、著者達は何か新しく主張すべきものを持っていると思う。そして、法改正を提案することの根拠について弁明する過程で、提案された法改正は、最近の判決によって既に示された方向に沿っていることが、示唆されるだろう。法律家は、特に斬新なものにアレルギー反応をひき起こすが、この研究の諸提案の中に、独占問題に関する伝統的な見解が形成される過程にあったものの拡張を見出ししてくれることを希望している。

反トラスト政策は経済政策の中で最も複雑で且つ包括的なものであるけれども、私見によれば、これはどちらかと言うと最も重要な政策とは全く言い難い。企業組織の領域では、経営の階層構造におけるある人の地位と俸給を決定する場合に、適用されれば役立つ判定基準がある。即ち、もしその人間が重大な誤りを犯したならば、それは会社にどの程度の損失を与えることになるだろうかが、これである。この同じ判定基準を経済政策の分野に適用し、もしも愚かな

政策が適用されたらアメリカ経済の機能的な作用にどんな違いがもたらされることになるだろうかと問うたならば、労使関係や安定化政策の方が反トラスト政策よりも高い地位を占めるのではないかと思う。しかし、反トラスト政策がある種の他の経済政策ほどに重要でないということは、それがとるに足らないと主張しているのではない。

アメリカの産業構造や企業行動は、もしもシャーマン法 (Sherman Act) やクレイトン法 (Clayton Act) や連邦取引委員会法 (Federal Trade Commission Act) がアメリカ法典になかったならば実現されたであろうものとは、明らかに異っている。アメリカ以外の市場経済では、競争制限協定がはびこり、制限的慣行が蔓延しているが、これは、反トラスト政策があるためにアメリカ合衆国でまぬがれてきたものをある程度示唆している。反トラスト政策の影響がおそらく小さいと思われる大企業に関しても、いくらか効果はあったように思われる。規模を抑制する戦いは、1897—1901年にかけての合併運動の過程では、ほとんど敗北した。しかし、世紀の変わり目以来、アメリカ経済における集中は、全体としては増加したにしても、ほんのわずかでしかなかった。確かに、独占化 (monopolization) の事件は数においてわずかであったし、解体 (dissolution) 件数はさらに少なかった。しかし、反トラスト政策がなければ十分に生じていたであろう無数の合併や合同は、会社の顧問弁護士の事務所をつぶされてきた。実際に、反独占法がその主要な効果として探さなければならないのは、弁護士が依頼人に与えた助言に対する影響である。

法律によって活発な競争行動をつくり出すことは、もちろん、不可能である。産出量の急速な拡大をもたらしたアメリカ企業の「活動の源泉」に対する探求は、反トラスト政策の研究よりもっと深く、アメリカの制度や文化の研究へと我々を導く。しかし、消極的な行動規制は、活動を生産追求的なものへと導き、単なる所得移転的な活動を抑えることができる。そしてこれこそが反トラスト政策の主要な機能であった。

いかなる分野の経済政策を評価する場合にも、追求される目的、適切と考えられる手段、及び、操作される変数と達成されるべき目的との間にある関係についての知識の状態が、考慮されなければならない。<sup>(1)</sup> 反トラスト政策の文献と裁判所の判決の間には、追求されるべき目的、及び適切と考えられる手段の双方について、実質的な意見の相違が見受けられる。最近の20年間に、この点についてかなり明確な線に沿った発展が見られたけれども、依然として相違点は残っている。しかし、最大の困難を呈しているのは、第3の分野である。これには、市場構造と、企業行動と、構造及び行動の独占的もしくは競争的な成果との間にある関係に関する知識の状態が含まれている。多数の反トラストの弁護士と少数の判事を代表しているある学派は、経済分析や経済に関する証拠の提示を、単なる形而上学化であるとして拒否したがる傾向がある。他方、支配的な見解によると、反トラストの分野の実質的な争点は、本質的に経済的なものであるとみなしているようである。その結果、仮に手段選択の改善が達成出来るとしたならば、それは、大部分、経済分析の技術や経済的証拠の提示方法の改善によって実現されるであろうと考えている。

シャーマン法が2つの標的を、即ち、「不当な」市場支配力（状態）と「不公正な」——排他的、制限的、強圧的——慣行（行動のタイプ）とを狙っていたことをある程度の確信をもって主張するために、ここで1890年頃の国民の意見や議会の意図を再評価することは、不必要である。主要な標的はどちらか、さらには、支配力と慣行の相互関係についても、意見は、当時においても現在と同様に分かれていた。しかし、どちらの標的も長期にわたって無視されたことはなかった。強圧的慣行は排除されるべき悪であるが、そのような慣行の利益にたよらずに実現された独占は非難されるべきではない、という主旨の発言

---

(1) Erik Lundberg, *Business Cycle and Economic Policy* (Cambridge, Mass. 1957), 第IV章を参照せよ。

をしたホアー（Hoar）上院議員を引用することは、もちろん、可能である。しかし等しく有効で権威ある証言は、排除されるべき主要な悪がかの巨大な資本の集塊、即ちトラストであったという見解を支持している。

連邦最高裁判所のホームズ（Holmes）判事は、よく引用されるノーザン・セキュリティ事件に関する反対意見の中で、「シャーマン法は競争について何も言っていない<sup>(2)</sup>と、的確に述べていた。そのみならず、その法律は独占（monopoly）についても何も述べていない。実際に使用されている用語は、「制限」（restraint）及び「独占すること」（monopolizing）である。しかし、最終的に「条理の原則」（rule of reason）の宣言へと導いたものは、連邦最高裁判所が、それ以前の事件において法律にあるもう1つの用語、「すべての」を強調したことにあった。条理の原則は、行動に関してずっと希薄化されたルールを支持したために、多数の事件において独占に対する攻撃の放棄を意味した。良いトラストは悪いトラストから区別された。しかし、もちろん、規模や市場支配力の問題はいつも関連していた。小規模競争者の行動は、大規模競争者の同様の行動と、必ずしも同じ意味を持たないからである。

連邦最高裁判所は、1920年に、いささか唐突に、「規模そのものは違法ではない」と宣言した。そして実際に、これに続く共和党政権下の12年間では、丁度この期間に第2次合併運動が生じたが、規模そのものは違法とされなかった。しかし、1932年に、連邦最高裁判所のカードゾ（Cardozo）判事は、「規模は乱用の機会をもたらし、この機会が過去において利用されたことが証明された時には、無視されるべきでない<sup>(3)</sup>と、主張した。そしてこの時以来、タバコ事件、アルコール事件、ユナイティッド・シュー事件を含めた長期にわたる一連の判決は、しだいに市場支配力に力点をおくようになってきた。独占（又は、市場支

---

(2) Northern Securities Co. v. United States, 193 U.S. 197 (1904).

(3) United States v. Swift and Co., 286 U.S. 106 (1932).

配力)は、「それ以上のものがなければ」、今なお、反トラスト法違反ではない。しかし、「それ以上のものは」次第に希薄になり、数学者なら2次の微少分と呼ぶようなものにまで減じられつつある。

独占の制限を反トラスト政策の主要目的と考えるが、あらゆる望ましくない市場状態は、実際には、制限的行動に関するルールによって排除できると信じている学派がある。この主張によると、あらゆる大企業の歴史は、調べてみると、真に反トラスト訴訟の基礎になしうるような制限的慣行を露呈することになるだろう。反トラスト政策の考古学者になりたければ、この主張はおそらく正しいだろう。しかし、もし望ましくないものが主に行動よりも状態に、即ち市場支配力をもたらす構造にあるならば、この手続は、誘拐犯を攻撃する為に犯人を所得税法違反で起訴するようなものに、どこか似ている。そしてユナイティッド・シュー事件のように、訴えられた行動が「経済的に避けられない」行動ではないと判定する場合に、行動原則に広範囲に準拠することは、どこか場違いのように見える。さらに、現存企業の古い歴史を注意深く研究すれば、起訴の根拠にできる不当な行動は明らかにできるかもしれないが、だからと言って、これは将来においても妥当するとは限らない。

次に、企業の市場状態と行動をともに「意図」の原則の下に包摂しようとする学派がある。<sup>(4)</sup>この学派の指導的な弁護士によると、「市場支配」と「競争の制限」の区別は、捕捉し難いばかりか、存在さえもしていないと言う。さらに進んで、「支配」や「制限」は、どちらも違法性の適切な判定基準をも与えないと言う。「それは、市場構造のパターンや市場支配力の保有の問題に焦点を合わせ、そのような構造のパターンを発展させた背後にある意図を無視するが

---

(4) Myron W. Watkins, "Economic Concentration and the Monopoly Problem" by Edward S. Mason, *American Economic Review* (September 1957) に対する論評 (pp. 747-753) ; 及び, Alfred E. Kahn, "Standard for Antitrust Policy", *Harvard Law Review* (November 1956), p. 28 を, 参照せよ。

故に、不適切である。意図は、反トラスト法そのものの基本的性格からみて、合法か違法かを判定する適切な根本基準を提供する。シャーマン法は行動に関するルールを規定している。それは独占を責めているのではなく、独占することを禁じている。<sup>(5)</sup> さらに「意図」の意味を綿密に検討して、彼は次のように主張している。「法における意図は、常に、行動からの推定によって引き出されるものである。個人的な動機は無関係である。通常<sup>(6)</sup>の経験によると、違法行為があったか否かという争点に係わる意図を暴露するのは、正しく、特定の状況の下における行動のパターンである。」<sup>(6)</sup>

しかし、ある特定タイプの行動が「独占する意図」の証拠となるか否かを決める「特定の状況」に目を向けると、市場における企業の地位が不可避的にぼんやりと大きく現れてくる。もし我々がそのような特定タイプの行動を当然違法として禁止しようとしなければ、それらの行動はある状況との関連において判断されなければならない。意図を根本基準とするもう一人の唱導者から引用しよう。「ある州の医師会が数人の医師を『医の倫理に反したこと』を理由に除名する。朝刊と夕刊を発行している新聞社が、どちらか片方だけに広告を掲載することを拒否する。多数のセメント製造会社が同一の引渡し価格をつける。あるチェーン・ストアが、特定の地域で、特定の期間にわたって、マージン率を下げる。石油精製会社に所有されているあるパイプライン会社が、最低の入札価格を申し出る。強盗に襲われている銀行の前に立っていた男が、警察官が見えた時に、大きな口笛を吹く。このような行為をいつ合法とし、あるいは、いつ違法とするのかを、人はいかにして決めるのか？」<sup>(7)</sup>

このような疑問に対する基本的な解答は次のものであると、私は思う。即ち、

---

(5) Watkins, p. 749.

(6) Watkins, p. 751.

(7) Kahn, p. 51.



行為者が自分の行動を有効にする力又は能力をもっていることが示された時には、この行動は違法とされるべきである、と。意図の原則は、行為の法的な意味が行為者の市場支配力に大きく関連づけて判断されるべきであるということ、を、単に、意味しているならば、私はそれを非難するつもりはない。けれども、「意図」という用語の中にある2つの要素（状況と行動）を包摂し、混乱させることは、我々を大きく前進させることにはならないと思う。<sup>(8)</sup>しかし、行動からもっぱら推定された「独占する意図」が法であるとか、もしくは、法とすべきであるという考え方には、私は全く同意するつもりはない。

つまるところ、合併や協定や様々な企業慣行は競争の維持との関連において意味をもち、しかも、競争の維持はそのような合併、協定、もしくは慣行を実施しようとする企業の市場における地位に、大部分、依存しているということ、を、このような最近になってまで、果して議論する必要があるのだろうか？関連する市場を定義し、この市場における企業の地位を評価することに対して、最近の事件において払われている注意は、裁判所が少なくともこの依存関係について気づいていることを、十分に示唆している。

企業行動の競争的な意味を評価する場合に、市場支配力、支配、もしくは独

---

(8) この議論は、第2次世界大戦中におけるアメリカとイギリスの軍事諜報機関の慣行といわれたものの違いを、私に思い出させる。イギリスの諜報機関の将校は「意図」の評価を重視したのに対して、アメリカの将校は、敵の「能力」の評価として定義された中心問題を定式化することのメリットを賞揚した。アメリカの将校によれば、意図の評価は「願望」の主観的な評価へと導き、敵が為しうることの核心的で客観的な評価から乖離するという。「意図」を選択した結果、イギリスの将校はこの方向に陥ったかどうかを、私は実際には知らないが、そうなるという根拠もない。意図の適切な評価は、能力と利益の双方を含んでいる。合理的な人間は、彼が明らかに出来ないことを意図しない。のみならず、利益のない目的を追求するために自分の能力を用いようもしない。能力と利益の双方の評価は(過去の行動によって示されようとされまいとに関わらず)、明らかに、意図の有意味な評価には必要である。

占を本質的な要素として評価することは、経済学が十分に適切に取扱うことが出来ない一連の問題を経済分析に課することになる。我々はこの点について後にさらに詳しく論じるだろう。しかし、どのような困難があろうとも、それは避けることが出来ない一連の問題である。行動に対する強調は今日よりも30年前にはもっと強かったけれども、市場支配力の評価は、大企業を含む事件では、実際には今だかつて避けられたことがなかった。司法省反トラスト部や連邦取引委員会が、反トラスト法の執行における積極的な役割を放棄して、単に、産業界から持ち込まれた訴えを追跡するだけに甘じるのではなくれば、市場支配力の評価は、両機関による事件の選択の場合にも、避けることができない。また、市場支配力と慣行の関係を評価することは、排除装置手続の場合にも、避けることができない。インジャンクションないし差止命令か、もしくはある形態の企業解体かの選択は、特定の慣行の禁止が競争に及ぼすと予想される効果に依存する。この予想された効果は、次に、関連する企業の市場支配力又は市場構造に大部分依存する。市場支配力が大きければ、差止命令は効果のないものになってしまうかもしれない。

最後に、市場支配力の評価は、合併の規制政策の核心である。許容される合併と禁止される合併の境界線を引こうとすれば、計画された合併もしくは実現された合併が競争の水準もしくは強度に及ぼす蓋然的な効果を評価する以外に、即ち、市場支配力の分散状態に及ぼす変化を評価する以外に、いかに引き得ようか？

市場支配力の問題は、反トラスト法の執行において避けることが出来ないし、また、避けられなかったけれども、現在の「市場支配力プラス行動」の基準よりさらに進んで、市場支配力の基準を「それ以上の証拠がなくても」違法性の判定基準として提唱することには、明らかに大きな飛躍があるだろう。事実、著者達も、市場支配力についてある種の正当化の事由を認めることによって、

全くそこまでは進んでいない。シャーマン法は民事法であるとともに、刑事法でもある。それ故、ホームズ連邦最高裁判所判事が言ったように、「その条文は、罰金及び禁錮で終る裁判ではある解釈を下し、差止命令を求める裁判では別の解釈を下すというわけにはいかない。」<sup>(9)</sup>しかし実際には、その条文は次第にそのように解釈されるようになってきたが、これが、おそらく、最近の反トラスト事件で利用されている希薄化された「行動」基準にともなう困難の1つであろう。刑事法は、いかなる場合であれ、矯正されるべき犯罪があるタイプの行為というよりもむしろ状態にあるならば、明らかに不適當である。結局、著者達は、「市場支配力」の規制を提唱した法案においては、刑事責任を排除した。

しかしながら、現在の分析手段では、許容される市場支配力の状態と許容されないそれが容認可能な範囲内で適切に区別できるかどうかについては、多くの疑問点が残されている。いずれの分野の経済政策を評価する課題について述べた以前の議論に関連させると、操作される変数と達成される目的との関係についての知識の現状を、ここでは懸念している。この序文では、これらの問題に関する本文の詳しい議論を先取りせずに、ある明白な誤解を排除する企てをしておくことは有益であろう。

「不当な」市場支配力の排除、もしくは、競争水準のある下限の確保を目的とした判定基準を支持することは、企業の成果基準を容認する論拠には断じてならない。企業成果は、今日その用語が用いられているように、ある規範的な概念である。即ち、成果は「良い」か、もしくは「悪い」のである。良否は、ある理想型への接近——又は、理想型からの乖離——との関連において、判断されなければならない。そして、この理想型として、通常、次の2つの基準のうちの1つもしくは双方が持ち出される。第1の基準は、純粹競争の存在と両立する成果、もしくは、買手側におけるある程度の製品差別化に対する「実際

---

(9) Northern Securities Case, 193 U.S. 197 (1904)にある彼の反対意見。

の」要望を考慮に入れた、純粹競争のバリエーションと両立する成果である。第2の基準は、「進歩性」、「ダイナミズム」、もしくはある種の技術革新率である。

第1の成果の理想型は、多少とも明確に定義されているというメリットを持っている。それは、また、静学的均衡条件の下で価格行動と生産物及び資源の数量を関連づけた相当量の分析によって、裏打ちされている。不幸なことに、我々が取り扱わなければならない状況と行動のタイプは、静学的ではない。第2の成果の理想型は定義さえも不可能である。企業の進歩性もしくは特定産業における技術革新率が、所与の状況の下で、良い成果を成すのか悪い成果を成すのかを確認する方法は、全く知られていない。しかしながら、これが不可能だからといって、「新しい」もしくは「ダイナミックな」競争の崇拜者達の多くは、反トラスト法の違法性の判定基準には「進歩的」行動の証拠に大きな比重を与える成果基準を用いよと、唱導することをやめようとしなかった。私は他の所で示唆したように、そのような成果基準に基づけという提案は、法を執行しないことへの招待状であると思う。

企業成果の良否を直接に測定することが出来ないという事実は、しかしながら、我々が成果に無関心であるということの意味しない。反独占政策の正当化の究極的な根拠は、競争の維持が資源利用の効率化や絶えざる生産物及び生産過程の改善に重要な貢献をしているという信念に、大きく依存している。公共心に富んだ私的権力者によって恵みとして施された効率性と進歩性よりも、むしろ市場によって強制された効率性と進歩性こそ、反トラスト政策の伝統的な目的であった。反トラスト政策はアメリカ経済の機能的な作用にこの種の重要な効果をいくらかでも与えていると、仮にも想定できないならば、それは単なる企業のモラルを監視する手段にすぎなくなるだろう。しかしだからと言って、これらの効果の分析が、反トラスト法違反に関する容認可能な判定基準を、我々に提供出来るということにはならない。

もう1つの主な誤解は、市場支配力もしくは競争の水準が市場構造に関連し

たデータから直接的に且つそれだけから推定できる、という考え方である。市場構造という表現が現在用いられる場合には、それは、企業が自分自身の政策を立案する時に、考慮に入れなければならない恒久的なもしくは緩慢に変化する競争の制約条件を指している。このような制約条件の中で最も重要なものは、市場における売手と買手の数並びに規模分布、新規企業の参入条件、及び、製品差別化の程度（地理的な分散をも含む）である。

「競争的な市場構造を持たない産業は、競争的な行動をも持たないだろう」<sup>(10)</sup> というスティグラーの所見にもかかわらず、市場構造の研究は十分でない。これは次の2つの理由による。第1に、反トラスト政策が関心を持っている市場は、ほとんどでないにしてもその多数のものは、構造から行動を確実に推定できる——少なくとも均衡条件の下では——たった2つのモデルに、即ち純粋競争と純粋独占のモデルに、あまり密接に近似していないということである。第2に、現に企業行動を説明しようとすればしばしばするように、市場構造の要素として成長の趨勢や循環的変動に対する感応度などのデータを含めるならば、我々は静学的な市場モデルの世界からかなり遠ざかることになるからである。

もし我々が成果基準や、構造だけを判定基準にすることを共に不適当であるとして拒否するならば、市場支配力の証拠をどこで見い出せばよいのか？著者達によって与えられた解答によると、本質的には、それは市場構造と企業行動を結合させた研究の中で見い出されるべきである、ということになる。決定的に重要な問題は、これはまた反トラスト政策を評価しようとした人なら誰もが出会う主要な困難でもあるが、寡占によって提起される。アメリカ合衆国における工業部門の産出量の大部分は、3社、4社又は5社の企業が当該産業の総生産量の60%以上を占めている諸産業において、生産されている。そして、た

---

(10) George J. Stigler, "The Case Against Big Business", *Fortune* (May 1952), p. 167.

とえ産業ベースのデータが市場の実体を考慮するように「調整」されたとしても、かなり重大な程度の集中度が依然として残る。構造基準——少なくとも一定の定義に基づいた——を専ら適用すれば、そのような市場はすべて違法となるであろう。他方、成果基準を適用すれば、それらはすべて合法となるであろう。著者達のように、アメリカ産業の寡占構造の中には実質的な独占問題があることを認めるが、高度に集中化された市場は必ずしもすべて禁止の対象とはならないと信じている人々にとっては、善人と悪人を区別するという問題が生じる。この分離がここでいかに首尾よくなされているかどうかは、読者の判断にゆだねなければならない。

この著書は、名前が付されている2人の著者によって執筆されたけれども、その研究は、この点は重要であるが、法律家とエコノミストのグループが数年にわたって討論してきた結果の産物である。<sup>(11)</sup> 著者達は、このグループがここで提唱されたアイデアを形成するのに大きく貢献したことを、多分、第1に認めるであろう。同時に、この研究は、何かを主張する研究ならばいかなるものでもそうであるように、グループの産物というよりもむしろ個人の産物である。それ故に、グループの中には、市場支配力に関する本書の中心的な提案に対してかなりの不一致があったことを指摘しなかったならば、それは読者に対して不正直になるだろう。この提案に対する主な反対意見は、提案された判定基準のあいまいさ、及び、規模と市場支配力により大きな力点をおく政策の誘因阻害効果に関係していた。法律家の幾人かは、すべてではないが、その判定基準が裁判過程を有効にするにはあまりにも不明瞭であると、主張した。エコノミストの幾人かは、すべてではないが、提唱された市場支配力の制限の中に含意

---

(11) このグループのメンバーは（このすべての人が、いつも参加したわけではないが）、Morris Adelman, Joe Bain, Robert Bishop, Robert Bowie, Kingman Brewster, David Cavers, Kermit Gorden, Lincoln Gorden, Carl Kaysen, John Lintner, Edward Mason（座長）、Albert Sacks, Donald Trautman, Donald Turner, である。

されている企業成長に対する阻害効果が、競争に対する誘因を著しく損うのではないかと、懸念した。

反トラスト法が不明確であるということは、多年にわたって非難的であった。けれども最近の数年間に、裁判所が当然違法と判示しようとしてきた様々な行動のタイプを具体的に規定していくことによって、かなり明確になってきた。さらに、企業の絶対的規模もしくは市場シェアを制限するか、又は分工場を禁止する立法によって、それを一層明確にしようと思えば可能になったかもしれない。少数の急進主義者達はそのような「制限主義的」見解を支持するけれども、<sup>(12)</sup>規模の経済性や誘因阻害効果の可能性を考慮すれば、このような見解を受け入れることに強く反対せざるをえない。より高度な明確性は、疑いもなく、「成果」もしくはその他の基準を採用しても達成できたかもしれないが、但し、これは本質的に反トラスト法を執行不能にするという意味においてである。もし我々がこれらの両極端を拒否するならば、ある種の条理原則にまで押し戻される。条理原則の不当性に新たに「不当な市場支配力」を付加することが、さらに反トラスト法を不明確にすることになるのかどうかは、少なくとも論争の余地のある問題である。この点に関連して、まず第1に次の点が指摘できる。現行法の下においても、独占する行為、平行行為、もしくは合併を含んだすべての事件において、さらには、解体もしくは分割が提案される全ての排除措置手続において、係争中の企業に関する市場支配力の状態についての評価は不可避的であるということである。第2に、著者達が主張しているように、企業の市場支配力に関連した経済的証拠の提示方法は大幅に改善可能であり、また、市場支配力基準の採用によって、この方向に沿った改善が強いられるようになるだろうと、断言できる。

私は経済学者として発言するならば、有効な反独占政策は、我々が次のよう

---

(12) Fred I. Raymond, *The Limitist* (New York, 1947) を参照せよ。

な諸関係について相対的に無知であるために、不利益を蒙っていることを認めざるを得ないだろう。即ち、市場構造と企業行動の関係について、さらには、市場構造—行動の複合物と競争の「水準」もしくは市場支配力の程度との関係について、最後に、競争の水準と主要な究極の目的と想定されている資源配分の効率性との関係についての知識が、それである。けれどもこれらの点について、反独占政策の領域では他の重要な経済政策の諸領域に比較して、一層悪い状態にあるわけではないと私は思う。利子率の変化と企業行動の関係、あるいは、税の増減と企業家の誘因の関係は、控え目に言っても、完全に知られているわけではない。競争の維持が資源利用の効率性を実質的に改善するという命題には、ある種の信念の要素があることは認めなければならない。その結果、市場構造や企業慣行の実際に利用可能な証拠に基づいて市場支配力もしくは競争の水準を判断する場合には、かなりの程度の当て推量が含まれる。しかしながら、そのような信念や当て推量の要素は、我々の知識の現状では、いかなる経済政策においても不可避免的に付随するものである。もしもそれを伴わない政策があるとするれば、全く政策を行わないことぐらいだろう。

このような問題のすべては、もちろん、市場支配力基準の導入がどの程度の違いをもたらすだろうかという問題と、関係している。そしてこの問題は、次には、そのような政策に含まれている誘因阻害効果（もしあるならば）の問題と関係する。著者達は、明らかに、提案された政策基準の変更が実質的な違いをもたらすだろうと、信じている。また、その変更は反トラスト政策のかなりの強化を意味すると信じている。現在、解体を免れている多数の企業は、彼らの意見によると、分割されることになるだろう。このような結果は十分に有り得るかもしれない。しかし、このような見解は、経済的な証拠の提示の困難性のみならず司法過程の制度的な保守性から生じる反対に直面せざるを得ないだろう。裁判所は、これまでに、活動中の会社を分割するをとりわけ嫌う傾向があった。その結果、議会が進んでそのような法律を制定して注意を喚起し



たとしても、相対的にわずかな効果しかもたらさないかもしれない。著者達はもちろんこの可能性について気づいており、それ故、不当な市場支配力を削減する計画を実行するために、特別裁判所による裁判を含めた特別の執行機関の創設を示唆している。この提案の賛成論と反対論は、第Ⅷ章で議論されている。

市場支配力基準の効果が実質的であると仮定すれば、競争的活力に対してどのような阻害効果が、もしあるとすれば、含まれているのだろうか。所与の市場シェアのもつ独占的な意味は、市場ごとに、他の要因に依存して異なるけれども、提案された基準は、多数の市場において、最大企業が法律に抵触せずに安全に獲得できる産出量のシェアを、実質的に引下げるであろうと、推定出来る。特定市場におけるこのような成長に対する抑制は、費用削減や生産物並びに生産方法の改善に向けての推進力を、大きく損うことになるのだろうか？著者達は、規模の経済性、特許、又は革新に基づく市場支配力を適用除外とすることによって、誘因の阻害効果を最少にすることを提案している。

さらに、活動中の会社の成長に制限を課することが経営者の誘因に悪影響を及ぼすだろうということは、十分にあり得ることかもしれないが、この点については、何の提案もされていない。ある市場で分割の危険にさらされた企業が他の市場で拡張することは自由である。にもかかわらず、あれやこれやの問題を考慮に入れると、提案された基準は、ある市場において、またある企業に対して、経営者の誘因に悪影響を及ぼすことがあり得るだろう。この点は、疑いもなく、現行の反トラスト政策についてもある程度まで妥当する。提起されたこのような問題は、合理的な議論にさほど馴染みやすいものではない。アメリカ経済における私的権力の成長を制限するためには、効率性の少々の損失は容認するに値するのだろうか？これは理性的な人々の間で十分に意見を異にしてよい問題である。

この序文は、不当な市場支配力を反トラスト法の違法性の判定基準とすることに、特に注意を払った。というのもこれが、著者達の提案の中で、中心的で

しかも最も論争的になるからである。しかしながら、この研究は反トラスト政策の徹底した再評価を企て、改善のために多数の提案をも行っている。これらは第三章の序節で要約されている。これらの実体的な改善提案は、主に、合併、価格協定並びに価格に影響を与える協定、特許並びに特許実施許諾協定、及び、価格差別に関連している。このようなすべての改善提案は、行為、とりわけ市場支配力の形成に資する行為にもっぱら関連しているにすぎない。この研究の中心テーマを構成するものは、あくまでも市場支配力と企業行動の相互関係にはかならない。

第Ⅰ章は、第Ⅱ章以下の分析が基づく前提条件を明らかにして、反独占政策の究極の目的について論じている。第Ⅱ章は、アメリカ経済における市場構造の評価を行い、独占及び寡占市場の識別を企て、反トラスト政策から適用除外される経済部門の規模とアメリカ経済におけるそれらの地位の検証を試みている。第Ⅲ章では、著者達によって提案された反トラスト政策の改正案に関する最初の説明が行われている。不当な市場支配力は、1次接近として、規模の経済性によって正当化された市場支配力よりも大きな市場支配力として、定義されている。市場支配力の概念は、市場構造、企業行動、及び成果によって分析される。第Ⅳ章と第Ⅴ章では、この政策指針が適用される。第Ⅳ章では、規模、統合、及び合併に適用され、第Ⅴ章では、当然違法の慣行、特許、及び価格差別に適用される。第Ⅵ章は、反トラスト政策の適用除外の主な領域について概観している。第Ⅶ章は、他の公共政策が競争水準及び市場支配力の存在に及ぼす関連性について、検討している。最後に、第Ⅷ章は、これらの政策提案によって生じた手続問題を考察し、代替的な手続について評価している。

終りに臨んで、著者及び私自身を代表して、ここで争点となった問題の討議のために幾晩も費していただいた研究グループの皆さんに、私達一同、深い感謝の念をいदैていることを申し添えたい。著者達はここで表明された見解に対して研究グループの同意を得ようと企てなかった。もしそのようにしていた

ら、明らかに健全ではあるが誰の興味も引かないような報告書が出来上がっていたであろう。とは言え、著者達はあらゆる段階において同僚の助言から恩恵を受けた。その結果、彼等は反トラスト政策に関する挑戦的で且つ示唆に富んだ研究書を書くことが出来たと、私は信じている。

ケンブリッジ、マサチューセッツ州

エドワード S. メイソン

# 第 I 章 序 説

合衆国の反トラスト政策を分析する本書の目的は2つある。第1は、反トラスト政策の強化提案を行うことである。この提案には、実体法の改正とそれを適用するのに必要な運用機構の改正について詳細な内容が示される。第2は、その政策提案の基本的な考え方を示すことである。それは、依拠する前提、事実判断、及び分析的推論という形において示される。こうすればこの政策提案に不可避免的に含まれる価値判断に同意しない人々にとっても、有益なものとなるであろう。我々はこの章において反トラスト政策のある程度一般的な前提を検討し、反トラスト政策の目的と思われるものを論じ、且つ本章全体の組み立てを示すこととする。

## いくつかの基本的前提

反トラスト政策を正当化する為には一定の一般的な前提が正しいものとして採用されなければならない。我々はこれらの前提をここで明確にしておきたい。それは、一部は、それらが正当化される理由を示すためであるとともに、一部は我々が論ずる範囲に限定を設けるためでもある。

ここでの議論では、その大部分が分権化された私有財産制度と私企業制度に基づいて組織されている現在の混合経済を、当然の前提としている。従って市場が経済活動を調整する中心機構となる。国有化、個々の企業に対する政府の細部にわたる直接的介入、消費者の協同組織、又は、労使共同組織を含む他の経済組織化の方法を、現在以上に大幅に利用することは、現実の代替的政策としては排除される。実際、反トラスト政策を重要視する価値があるのは、このような文脈の下においてのみである。

我々はさらに、政府独占又はある程度政府によって規制されている私的独占（これらの分野には反トラスト政策は適用されない）の経済部門は限定されており、その他の経済部門と比較して急速に成長することはないということを前提としている。我々は、このように、反トラスト政策が市場外規制の主要形態となる市場規制部門と、それとは別の明確に区別されたさまざまな種類のより個別的な規制が適用される政府規制部門との二つの部門に分けている<sup>(1)</sup>。この二つの部門の境界を一般的な形で示すことは容易ではないが、そのいずれかに属する具体的な産業又は産業の活動について述べることは可能である<sup>(2)</sup>。さらに政府規制部門の規模やその市場規制部門との相互関係も、有効な反トラスト政策を不可能にするようなものではないし、将来もそうならないであろうということをも前提にしている。しかし、このことは決して自明のことではない。政府規制部門は、大ざっぱに言えば、市場諸力の発揮する余地をなくするほど大規模なものではない。このことは第Ⅱ章で検討するところから明らかである。しかしある部門における規制と他の部門における競争との相互関係の問題はより複雑である。この点については第Ⅶ章においてある程度詳細に検討する。ここでは、単に電力産業のような規制された独占の存在と原油割当又は現在確立されている団体交渉の過程に含まれている規制との違いについて指摘するにとどめる。前者の場合には、電力使用者のコストに影響を与えるがその市場構造や市場行動には影響を与えるものではない。これに対して後者の場合には、市場に、即ち最初の場合には石油産業に、第2の場合には産業一般に大きな影響を与える可能性がある。

---

(1) 2つの部門の規模と境界に関する議論については、第Ⅱ章を参照。

(2) 規制産業と反トラスト法の適用除外に関する議論については、第Ⅵ章を参照。

(3) 確かに、部分的に規制を受けているが、残りの部分は依然として市場諸力に委ねられている産業もある。従って、2つの部門をいかに厳密に区分しても恣意的な部分が含まれることになる。

我々は何らかの種類の反トラスト政策が必要であり又は望ましいものであるということを前提にしている。ここでもこの前提はしばしば自明のものと考えられているが、必ずしもそうではない。合衆国以外の産業国家においては、少数の例外を除いて、そのような政策は過去においては採用されたことがなかったし、そのような政策に対する関心が増大してきたのも最近数年のことに過ぎない。競争促進的な公共政策が必要であるという考え方は2つの前提に依拠している。第1に、この市場規制部門が政府規制部門に入らずに、市場規制部門にとどまることが許容され続けるには、市場規制部門内において確保すべきある最低限の競争水準がある、ということである。第2に、この競争水準は自動的に達成されるわけではなく、反トラスト政策がなければ、その最低限の水準以下に落ち込んでしまうということである。この第1の前提を支持する相当な経済的理由が存在しているが、それは基本的には政治的判断に基づくものである。我々の民主的で平等な社会においては、規制されない私的権力の領域が大きくなることは許されない。ほとんどの産業が、詳細な政府規制から継続して自由であるということは、市場諸力の規制に服するということである。このことは、少なくとも、目に見える無規制の私的経済権力の集中化を阻止するのに十分な程度の競争水準を意味している。この競争水準——政治的に許容可能な最低水準——は、経済的理由に基づいて望ましいと主張できる競争水準より低いであろう。我々はこの点については後に検討する。我々の現在の目的にとっては、積極的な公共政策を完全に廃止することになれば、企業間の競争を大幅に減少させることになるということを指摘すれば充分である。競争促進的な公共政策を廃止すれば、合併による成長パターンがもっと一般化し、あらゆる種類の共謀的協定が開花し、さまざまな排他的並びにその他の現在禁止されている反競争的慣行が利用されることになるであろう。<sup>(4)</sup>一般に、この様な市場

---

(4) 以上のような論述を支持するものとして、利潤——及び安全——の極大化の口

構造及び企業行動における変化が生ずれば、経済効率を低下させ、通常望ましくないと見られる所得分配の変更をもたらすことになるであろう。さらに、現在、代表的な大企業がもっている競争精神、他よりぬきん出ようとする闘争心の少なくとも一部分は、反トラスト法が企業行動の基準や企業目的に対して及ぼしてきた過去の影響の結果である。継続した反トラスト法の執行がなくなれば、この様な競争精神や闘争心がどの程度持続することになるのか言うことは困難であるが、少なくともある程度減退することとなるのは確実である。

次に、我々は一定の種類反トラスト政策の執行にはコストをかける価値があるということを前提にしている。このことは、反トラスト政策がなくなれば生ずることになる競争水準が反トラスト政策の下で実現出来た競争水準よりはるかに下回るために、競争促進政策に伴う政府介入の行政的、政治的、及び経済的なコストはかけるに値することを意味している。この前提を別の言い方をすれば、有効な反トラスト政策は、可能であるとともに必要でもあると言うことが出来る。というのもこれに代る政策は経済のほとんどすべてを市場以外の規制方法に委ねることになるからである。この前提を正当化する1つの方法は、過去60年間にわたって行われてきた——変化はあったが——現行の反トラスト政策とその適用について注目することである。即ち、反トラスト法が反競争的慣行に関して、それがなければ実現されたであろう企業行動よりも厳しい基準を設定していることは、判例からみてきわめて明らかである。アメリカ産業が、カルテル化から相対的に免れている理由も現行の反トラスト政策にあると言うことが出来る。さらに我々が上に指摘したように、おそらくは、企業行動の目的が反トラスト法によって影響されてきた。

---

ジックとともに、現行反トラスト法の対象の外又は周辺において上述の反競争的行動のいくつかが蔓延していること、全国復興法（NRA）の経験又は反トラスト法適用除外産業における慣行、諸外国における市場行動のパターンをも挙げる事が出来る。

より深く考えると、有効な反トラスト政策に価値があるという前提には、いくつかの複雑な事実判断が含まれている。第1に、現在の技術水準の下での規模の経済性は、少数の大企業に生産をもっと大幅に集中させることが望ましいということを示してはいない。従って反トラスト政策は必ずしも基礎となるコスト条件に全く反するとは言えない。この結論はいくつかの種類<sup>(5)</sup>の証拠によって支持されている。第1は、鉱工業部門における現在の相対的な企業規模分布を説明するうえにおいて合併が重要な役割を果たしていることである。第2に、技術上における規模の経済性のすべては、企業レベルではなく工場レベルにおいて実現されるという事実がある。従って巨大企業と大企業（巨大企業というのは、5億ドル以上の資産を有する企業であり、大企業というのは資産が5000万ドルから5億ドル未満の企業である）との規模格差の大部分は、工場規模それ自体ではなく操業している工場の数に基づいている。もっとも、技術上における規模の経済性だけが規模の経済性というわけではない。企業レベルにおける販売、広告、研究、生産計画、人事採用、その他の経済性もあり得る。しかし、ここで議論の対象となる規模の範囲に入る多くの産業においては、製品1単位当りの全共通経費はそれほど大きくないので、企業レベルにおける経済性のみから生じる平均費用の相違は大幅になることはないだろう。第3に、近代的な経営組織を持ち、高度に発達した研究及びマーケティング活動を行い、多数の工場を操業し、多数の市場で活動している「大」企業グループの中にも大きな規模の格差が存在している。その規模格差の範囲は、鉄鋼一貫メーカーの場合には10：1、「メジャー」石油製品生産者の場合には、20：1、化学メーカーの場合にはおそらく50：1である。この規模格差は永年にわたり縮小する傾向を何ら示していない。従って、巨大企業は現在利用出来るどのような基準においても、一般に小規模な企業より競争上優れているとは言えない。

---

(5) 以上の問題に関する詳細な議論については、C. Kaysen, "Looking Around :



現在真実であることは将来も継続することが予想されるに違いない。即ち大規模且つ迅速な計算技術及び自動制御技術の導入を含む技術上におけるどのような大きな変化がおきても、近い将来、市場によって規制されている企業間の集中を大幅に増大させることを示すものは何もない。当然のことながら、これが真実であるか否かは推測に属する事柄である。現在予測できない発明は我々の全てのアイデアを根本的に変更させることになるかもしれないからである。しかし何らかの根拠ある推測に基づく限りにおいては、規模の経済性に根本的な変化が生ずることを予想する理由はないように思われる。実際のところ目に見える主要な変化が、経営上の技術及び手段における変化に限定されたならば、大規模企業の有利性がある程度減少することは充分あり得るかもしれない。多くの合理的且つ効率的な経営慣行が、まず最初に大企業に導入されてきた理由の一部は、一様で且つ相対的に客観的な経営慣行に対する必要性が小規模組織よりも大規模組織においてより大きかったことに、基づいている。現在においても、その様な経営慣行は広く普及し続けており、計算機及び経営サービスを提供し指導するコンサルタント企業が利用可能になったことは、大企業以外の経営者が優れた経営方法と慣行を利用出来るスピードを早めているようである。

規模と効率との関係だけを選び出して議論する場合には、競争が生じる為には複数の競争者が必要であるということを認識している。しかし、我々のすべての議論の主要部分にまたがっている困難な問題は、「何人の競争者が必要で

---

Books About Competition," *Harvard Business Review* (May-June 1954) ; J.F. Weston, *The Role of Mergers in the Growth of Large Firms* (1953) ; G.J. Stigler, "Monopoly and Oligopoly by Merger," *American Economic Review*, Paper and Proceedings (May 1950); *Report of the Federal Trade Commission on the Divergence between Plant and Company Concentration* (1947) ; J.S. Bain, "Economies of Scale, Concentration, and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries," *American Economic Review* (March 1954) ; and *Barriers to New Competition* (1956) を参照。

あるか」ということにある。我々はこの問題に対して、完全競争市場<sup>(6)</sup>という厳格なモデルがいかなる定義をするにせよ適切な出発点になるとして検討し始めているのであるが、結局、そこからは実際に有用な結論を導き出せなかった。しかし、このモデルは我々に次の2つの重要な概念を提供する。第1に各売手は、あたかも自分自身の意思決定が何らかの重要な市場変数——価格、供給、他の売手の数とそれらの販売高など——にいかなる影響も与えないかの様に行動する市場という概念である。第2に、経済効率性は、そのモデルに特徴的なコストと価格の関係で定義できるということである。第2の結果、即ち消費者の需要を充足するために資源を効率的に利用することは、第1の概念と利潤極大化のロジックに依存している。そのモデルにおいては、第1の結果が生ずるのは、売手の数が多数であり、各売手の規模が市場全体に比較して重要性を持たず、また、いかなる売手の商品も他の売手の商品と完全に代替的であり、さらに新しい売手が参入したり既存の売手が退出したりすることが利潤や損失に応じて自由且つ迅速に行われるためである。しかし、現実の市場においては、極めて少数の例外的な場合を除いては以上の様な条件は存在しない。ある程度の規模範囲にわたって、工場レベルにも企業レベルにも重要な規模の経済性が存在するという事は、企業が市場に比べて一般的に無視しうるほど小規模でないということの意味している。生産と消費の地理的なつながりがこの結果をさらに強化する。つまり、多数の商品にとっては、売手の数が相対的に少ない地方的又は地域的な市場が存在しており、且つ、これらは輸送コストの障壁によって他の地方的、地域的市場から、相当程度隔離されているからである。ある売手のそのような生産物は通常他の売手の生産物に対する不完全な代替物に過ぎない。この様な結果をもたらす売手間の製品差別化、広告、及び立地上の

---

(6) 厳密なモデルに関する詳細な議論については、E.H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, chapter II; T. Scitovsky, *Welfare and Competition*, chapters II - VIIを参照。

差異は、消費者の現実の選好にある程度応えるものであり、経済の恒久的な特性とみななければならない。また、参入も退出も一般に自由でもないし迅速にも行われぬ。巨額の必要資本額から多額の広告費用並びに閉鎖的に保有されている特許技術に至るまでの参入に対するあらゆる種類の障壁は、産業ごとに程度が異なるとはいえ、経済に広く存在する特徴である。摩擦、及び企業の意味決定に与える不確実性と危険回避の影響の結果として、参入と退出はしばしば収益力の変化が生じた後に相当なタイム・ラグを伴って生ずることを意味している。

それにもかかわらず、競争的市場構造のモデルは、そのままでは我々の競争の定義において利用出来ないけれども、そのモデルの他の概念は利用可能である。企業は、競争市場が類似の費用及び需要条件に直面した競争企業に課する行動とは異なる行動を、相当期間にわたって持続的にすることが可能である場合には、それらの企業は市場支配力を保有するものと認定出来る。逆に、平均的且つ長期間にわたって、競争企業のグループ間における価格、費用、産出量、生産能力及び投資の諸関係が競争モデルにおいて予期されたものと同じ場合には、その市場は個々の企業による意思決定の範囲を、競争的であると呼ぶのに十分な程度にまで制約しているものと、推定出来る。そのような制約が存在するかどうかは市場の多くの要因によって決まってくる。これらの点については、第三章及び第四章において、より詳細に論じることにする。一般に、企業数と参入の条件がこれらの要因の中で最も重要である。少数の大規模生産者の手に産出量が集中することと、相当程度の市場支配力を持っている企業が存在することとの間には、高い相関関係が存在している。これが、この時点で規模と効率の関係を選び出して、一層詳細に論じようとする基本的な理由である。もしも規模と効率の関係からほとんどの市場において、2社、3社、4社というような極めて少数の売手の存在しか許されないのであれば、反トラスト政策はほとんど意味を持たなくなるであろう。

同じ理由に基づいて、我々が、企業間における費用曲線のレベルの差異に関心を持たなくてはならない。我々は、優れた能力の持ち主によって経営されている少数の企業が、少数の優れた経営者をさらに引きつけ続け、その結果すべての分野においてすべての競争相手をしのぐことは、たとえそうすることが許され且つ意図されたとしても、実際には出来ないだろうと仮定しなければならない。言い換えれば、企業間における経済効率性の大幅な恒久的格差が、広範囲の産出量と商品分野にわたって持続するという事はあり得ないか、まれにしかあり得ないということである。このことは、また、人口全体における企業家能力の分布と企業活動の性質について、ある一定の事柄を暗黙裡に前提にしている。最初の点については、デュボン、ジェネラル・モーター、スタンダード・オイル・オブ・ニュージャージーなどの2、3百社が必要とする一流の経営能力の持ち主は、充分すぎるほど存在していると仮定している。言わば、すべての事業部門のマネージャーのアタッシュ・ケースの中に、取締役会の槌をもった議長が入っているのである。第2の点については、特定の企業が人材と経営方法において有利性を備えている場合には、競争相手はその経営方法を模倣し、その人材を引き抜くことが可能であるということ、及び、その人材を引き抜くためには、賃金と昇進の誘因があれば充分であって、従業員の特定企業に対する忠誠心は、これを不可能にするほど強いものではないということ<sup>(7)</sup>を仮定している。しかしながら、この前提を具体的な証拠によって立証することは

---

(7) 組織の中には、競争者に追いつくための模倣と人材引き抜きのメカニズムを利用することが不可能なタイプのものもある。国家の場合には、民族主義的感情が強いために、人材の引き抜きをすることはしない。おそらく、パレーの会社や映画会社などのような芸術的組織の場合も、その目的からみて、成功している競争者を模倣することがある程度抑制される組織の一例であろう。しかし、企業の合理性それ自体、収益と所得の客観性、及び社会における Prestige の基準としての所得の重要性のすべてが、大企業の中には終身雇用制の採用が増大しているにもかかわらず、実業界においてはこの種の行動が起こりうることを、示唆している。

困難である。我々はそれが経験に適合しているものと信じているが、異なった見解を持つ人もある<sup>(8)</sup>。おそらく、この前提は民主主義社会に対する信念の一箇条とでも言って留めておくのが最も妥当な所であろう<sup>(9)</sup>。

(8) シェンペーターは、しばしば反対の見解を表明していた。しかし、彼が貴族政治に対する感情的思い入れ以上の何らかの証拠をもっていただか否かは、明らかではない。

(9) 「優良経営への手引き」と題するアメリカ経営者協会による優良経営企業の調査によって、この一般的問題にある程度の光があてられた。1955年版には389企業が掲載されており、このうち199企業が製造業に属している。これらの企業の規模分布と、1948年の連邦取引委員会による上位1000社の製造企業のリストとが比較検討された。その結果が示すところによると、規模と優良経営企業の割合との間には重要な相関関係が存在したが、上位企業のすべてが必ずしも優良企業リストに挙げられていなかったし、リストに挙げられている企業のすべてが必ずしも巨大企業ではなかった。50社ごとのグループ別分布状況は、以下のようであった。

上位1000社の製造企業  
の規模別グループ

上位1000社の製造企業 の規模別グループ	優良経営企業の数
最初の上位50社	26
2 番目の ♪	31
3 番目の ♪	20
4 番目の ♪	26
5 番目の ♪	17
6 番目の ♪	11
7 番目の ♪	15
8 番目の ♪	9
9 番目の ♪	7
10 番目の ♪	5
11 番目の ♪	35
12 番目の ♪	2
13 番目の ♪	4
14 番目の ♪	2
15 番目の ♪	4
16 番目の ♪	11

最後に、我々は、企業の創意と活力が自由放任（レッセ・フェール）の程度にそれほど密接に且つ大きく依存していないので、反トラスト政策に含まれている種類の政府の介入と監督の程度の如何がそれに重要な影響を与えることはないだろうと仮定しなければならない。このことは、特定の反トラスト措置が企業のインセンティブに与える影響に差異をもたらさず、またそのような差異が反トラスト措置の選択とは無関係であると、言っているのではない。むしろ我々は、企業の活力に対する望ましくない影響のために、有効な反トラスト政策の余地がないと概して恐れる必要はないと主張しているのである。この前提は、最近30年間（又は最近70年間）の歴史によって広く支持されている。最近30年間に、労働関係から租税及び証券発行に至る領域において企業の意思決定に対する連邦政府の介入の範囲と程度が徐々に増大してきたが、全体としての企業活動が著しく低下したと言う重要な証拠は存在していない。過去の反トラスト政策の歴史も、概して同じ方向を示している。<sup>(10)</sup>

---

17番目の	々	4
18番目の	々	2
19番目の	々	1
20番目の	々	3

250社の10社ごとのグループ別にした分布の分散分析が示すところによると、この規模のレンジにおいては、規模と優良経営企業の割合との間に相関関係はなかった。連邦取引委員会のリストの10位企業の資産は約11億5000万ドルであり、50位企業の資産は約2億8800万ドル、100位企業の資産は約1億3900万ドル、200位企業の資産は約6800億ドル、250位企業の資産は5400億ドル、500位企業の資産は2300億ドル、及び1000位企業の資産は900億ドルであった。

以上の数字は、合理的な経営行動は歴史的には大企業から始まったが、次第により小規模な企業へと広がってきたという上に示した仮説に適合的である。（我々は、現在の目的にとっては、アメリカ経営者協会の「優良経営」の定義内容について検討する必要はないと考える。）

(10) 解体及び解散のような一定の反トラスト法に基づく排除措置が、競争水準を増

## 反トラスト政策の目的

反トラスト政策はさまざまな究極的な目的のために役立つかもしれない。我々はいかなる政策提案もこれに照らして審査される諸目的を、4つの大まかな種類に分けることができる。即ち、個々の企業及び究極的には経済全体による望ましい経済成果の実現；それ自体が目的としての、経済の市場規制部門における競争過程の達成と維持；公正競争のコードである企業行動の基準の設定；及び広く社会全体における権力の分散という見地から見た、巨大企業の不当な成長の防止である。

### (a) 望ましい経済的成果

我々が求める望ましい経済的成果は、究極的には経済全体に関連している。このレベルでは次の4つの点を検討したいと考えている。(1)資源利用の効率性—利用可能な資源から最大限の所望の産出量の獲得。(2)進歩性—総産出量及び1人当たりの産出量の成長、並びに低コストの新生産方法及び改良された新製品の開発。(3)生産と雇用の安定性—大幅な変動をもたらすよりも相対的に安定した比率による成長。並びに、(4)所得の公正な分配。この4つの目的のすべてが必ずしも同等に市場の機能と密接な関連を持っているわけではない。このうち、市場の作用に最も緊密に依存しているのは効率性である。市場における競争の存在とその性質は技術革新の速度に影響を与える諸力の1つではあるが、それはまさに1つでしかない。技術系職員の供給と訓練、産業上の研究に対する政府支出、新製品に対する消費者の態度並びに新生産方法に対する経営者及び労働者の態度などを含めたその他の要因が、全体としてより大きな重要性を持っている。所得の公正な分配が効率性と進歩性の成果を消費者に還元することを意味する限りにおいては、市場の機能に関連性を持っている。公正の

---

大させるのに役立つ以上に企業意欲を失わせる効果を与えるかどうかというより困難な問題については、第Ⅲ章及び第Ⅳ章で取り上げる。

概念に、たとえ市場が競争的であっても、ある所得受給者は市場から得られる以上のものを受給すべきであり、又ある者は市場から得られる以下のものを受給すべきであるという価値判断が次第に多く含まれるにつれて、公正は市場の作用に影響を与えない政策手段（租税の様な）によって追求されなければならない。最後に、生産と雇用における変動は、主として特定市場の出来事というよりも総需要の変動に反応するものである。この場合においても、安定性を助長する政策は、その主要手段を市場組織の外部において求めることになる。この様に、我々が反トラスト政策を一定の望ましい経済目的の実現を促す手段であると考える限り、その効果を経済の効率性と進歩性の領域において測定しなければならない。競争市場の促進による所得分配の公正への貢献は、特に、価格をコストに対応して引き下げさせることにある。しかし、この結果は、また効率性の一側面とも見られるので、これを別に取り扱う必要はない。様々なタイプの市場が広義の公正、又は安定性に及ぼす影響は、租税、政府による移転支払及び財政金融政策の影響に比較すると、その方向において不明確で且つおそらくは小さいので、無視しても問題はないであろう。

効率性は、理念的には経済全体にかかわる配分概念もしくは関係概念である。それは、本質的には、製品間における産出量を再編成しても、企業間における投入量を再編成しても、もはや消費者の満足を増大させることが出来ない状態を意味する。我々は、たとえ経済全体の効率性が、自然独占、政府独占、及びその他の理由から競争を免除されている分野の存在によって達成出来ないとしても、出来る限り多数の経済部門において、経済の効率性の条件に近づくことが望ましいという通常的前提<sup>(11)</sup>をおいている我々は、この様な前提に基づいて、効率性の概念を個々の産業及び企業に適用することが出来る。この概念を構成

---

(11) その仮定は、ピグーの「厚生経済学」のアプローチの中に暗黙のうち含まれているので、ピグーの仮定と呼んでよいであろう。



する要素は、価格とコスト、生産能力と産出量、需要と生産能力の効率的な関係、及び効率的な立地条件のもとにおける効率的な規模による生産である。競争モデルに特有の結果が効率性を定義する。専門用語で表現すれば、価格は、企業全体に対しても各製品に対しても、長期平均費用（正常利潤を含む）及び限界費用の双方に等しくなければならない；生産能力は、（陳腐化した予備的生产能力は除く）需要水準が高い時期には完全に利用されていなければならない、また、生産能力が完全に利用されていない場合には、企業はプラスの利潤を獲得してはならない；需要水準の増減は、それに見合った生産能力の変動を喚起しなければならない（不確実性に基づくタイム・ラグ、及び、固定資本の削減が実施されるスピードの遅さを考慮に入れるが）；生産は、効率的規模の工場において、最低のコストで行われなければならない；工場は効率的な立地条件のもとになければならない（この場合にも、コスト及び市場条件の変化と新しい生産センターの成長との間には、大幅なタイム・ラグを考慮しなければならない<sup>(12)</sup>）。

---

(12) 以上の点は、第Ⅲ章でより詳細に論じられている。このほかに次のような効率性の2つの側面を述べる事が出来るが、それらは、上に挙げたものほど市場組織との直接的な関係はない。第1は、私的費用と社会的費用の関係である。経済効率性の実現のためには、資源利用に伴うすべての費用が費用—価格システムに反映されるべきであるということを前提にしている。しかし、常にこうなるとは限らない。例えば、石油採取のルールのように、不適切な財産制度が社会的費用と私的費用との大幅な乖離を生むこともある。また、森林資源の場合のように、資本不足と無知が最適水準から乖離した資源消費率を生み出すことになる場合もある。この場合には、私的生産者の時間的視野が適切な社会的時間的視野より短いために、非常に高率で将来所得が現在所得（実質単位における）に対して犠牲にされることになるからである。不適切な財産法、又は適切な企業単位に対する制度的な障壁が所与とされれば、競争の程度と性質が、この点に関する資源利用の効率性に影響を与えることがあるかもしれない。かくして、このような資源採取のルールの下では、同一油田の多数の競争的生産者の場合よりも独占者の場合の方が石油の浪費は少くなるだ

進歩性を反トラスト政策の目的として追求すべき望ましい経済的成果の1要素として定義する場合には、我々はすでに述べた事に付け加えるものは何もない。進歩性は産出量の増大、新しい生産技術の開発による投入量1単位当りの産出量の増大、及び新しい良質の最終製品の生産から構成される。これらの成果は、経済全体として集計的に観察可能であるが、部分的に企業や産業のレベルにおいても、実現され観察可能となる。技術訓練の向上のように進歩性を向上させるある種の要素は、企業レベル又は産業レベルでは得られないかもしれないが、その効果はそこにおいて観察することが出来るものもある。

要するに、効率性と進歩性は、反トラスト政策がその実現に対して実質的に影響を与えることができる経済的成果の中で、最も重要なものである。それ故に効率性と進歩性は、望ましい経済的成果を実現することを目的とする反トラスト政策が、評価されなければならない基準となるものである。

#### (b) 競争過程の促進

経済の市場規制部門における競争過程の実現と維持は、反トラスト政策によって達成できる第2番目の目的である。この意味において、競争は望ましい経済的成果を実現する手段としてではなく、それ自体、目的とみられる。市場規制部門を可能な限り拡大し、政府規制部門を大幅に制限する努力は、この目

---

ろう。しかし、このような状況に対する基本的な是正措置は、競争の促進又は制限以外の別のところにあるのが普通である。第2に、製品のバラエティの問題がある。競争的条件の下では、生産者が一律の価格を設定することによって費用をカバー出来るすべての（既知の）製品のバラエティが、生産されることになる。しかしながら、費用が単一価格によってはカバー出来ないが、差別的な価格設定によってカバーできる製品もある。そこで、製品のバラエティの最適な程度とは何であるかという問題が生ずる。一律の価格設定を行えば製品のバラエティが小さくなり、あるいは差別的な価格設定を行えば製品のバラエティは大きくなるのであろうか。持続的な価格差別の成功は、独占又は売手間に協調が存在していることを暗示しており、これは、一般に、規制の下においてのみ許容されてきた。

的を直接的に補完するが、これと望ましい経済的成果を実現する目的との関係は、それ程明確ではない。競争それ自体が目的であるということの正当性は、企業権力を制限することが望ましいという点から導き出されている。すでに指摘してきたように、これは、政治的に責任を負う当局による上からの規制か、又は競争市場による内部的制約のいずれかによって、達成出来る。我々は、この後者の方法が望ましいものという前提に立ってきた。企業の力は経済権力の見地から狭義に見ることも出来るし、社会全体における権力という見地から広義に見ることも出来る。この2つの側面は確かに相互に関連しているが、ここでの問題の検討にあたっては、経済権力に焦点を合わせ、後者の側面については後により詳しく論ずることにする。しかしその場合においても、我々は消費者及び労働力の供給者を含めた社会全体との関連において企業の経済権力を見ることも出来るし、企業間取引におけるある企業の他の企業に対する支配力との関連においてより狭く見ることも出来る。企業の経済権力を制限せよという要求は、消費者又は労働力の供給者としての家計からというよりも、むしろ企業間取引において不利な地位にあると考えられる者からよりしばしば生じている<sup>(13)</sup>。この様な脈絡のもとでの競争は、強力な企業経営者による人的な支配、又は政府の官僚による人的支配を、非人格的な市場のコントロールに変えるので望ましい。市場による規制の非人格性は、それに服する者の目に公正であると映るものである；公正の観念は、行動に対する同一の制限が、強力な個人による人的な意思決定の結果と見なされる場合よりも、市場によって課されている場合の方がより大きい。競争市場のこの様な特性は、別の角度から見れば、当該市場で取引するすべての者に有効な代替的な取引先が存在することと見なさ

---

(13) 組織労働者は、一般に企業権力の制限に賛成するイデオロギー的立場をとっている。しかし、団体交渉の現実のパターンの示すところによると、實際上、労働組合は、原子的な市場構造を持つ産業よりむしろ集中型産業と交渉するのを好んでいる。より詳しい議論については第Ⅵ章を参照。

れている。即ち、単一の供給源、単一の販売先という条件がなければ、売手もしくは買手は、代替的な取引先が存在しないために飲まざるを得ないような条件に、直面することはないからである。超過需要が銅の価格を採算に合わない水準にまで押上げた為に、銅を購入することをあきらめた買手は、不公正な取扱いを受けたと感じることはないが、もし銅が単一の供給者の割当決定によって供給されなかったならば、彼はきっとそのように感じたであろう。このような意味において、競争は企業間の公正取引のコードなのである。

社会全体という広い視野からみると、この同じ非人格性は、競争市場が取引参加者に対して行使する強制のように見える。競争市場における企業は、多少とも望ましい行動パターンを選択する余地を持つのではなく、市場の制約条件によって経済的に実現可能な唯一の行動をとることが、強制されることになる。

理論的には、市場の制約と非人格性は、完全競争市場において利潤極大化行動をとる企業モデルから導き出される。しかし、現実の市場は多くの点において競争モデルから乖離しており、現実の企業もまた、明確に定義された利潤フローの現在価値を極大化することに専心するものではない。現実には、最も競争的な市場においても、企業は行動において一定の裁量の余地を有している：市場は完全ではないし、純粋に競争的でもない；企業は、ある種の効用指標を極大化するものと考えられなければならないが、このような指標の中では利潤が重要なウェイトを占めているが、安定、成長、及びさまざまな種類の「トラブル」の回避の実現もまた含まれている。しかしながら、市場が競争的でなく

---

(14) 論理的には、利潤極大化を一義的に定義出来るのは、完全な確実性の条件の下においてのみである。現在の意思決定が将来所得の流れに及ぼす影響が明確に知られていない場合——現実の世界は常にこのような場合であるが——には、「利潤極大化」は、利潤の期待値の極大化を、もしくは特定の大きさの損失について容認可能な確率（危険）に対してある種の制約条件つき期待利潤の極大化を、もしくは利潤の期待効用の極大化を、もしくはその他多数の代替可能な経営政策の中の任意1

なればなくなるほど、この裁量の余地は広がっていくことになる。十分な独占的地位にある企業は、高水準で且つ安定した利潤を獲得することが充分可能である；これに対して、より競争的な市場にある企業は、安定しているが低水準の利潤か、高水準ではあるが変動する利潤のいずれかを選択する余地はほとんどないが、この点について何らかの裁量の余地が全くないという訳でもない。競争は、企業的意思決定一般に制約を加えるばかりではなく、企業に対して、長期的な利潤極大化政策に接近することを、他のいかなる市場条件の場合よりも強制することになる。

(c) 「公正な行動」

競争過程は、公正な企業行動の識別を可能とする1つの基準を提供するものであるが、これが必ずしも唯一の基準ではない。反トラスト政策の実現可能な目的の1つは、公正と考えられる企業行動の基準を維持することにある。この目的の達成に向けられた政策は、企業権力の存否に対してではなく、企業権力の行使のされ方に対する評価を問題とすることになる。公正の内容は、一たび競争的な市場過程の認定を放棄すれば、あいまいなものとなる。一般に、公正という場合には、同様の状態にあるものを平等に取り扱うという考え方を伴っている。しかし、この場合には、誰が同様の状態にあるかを決定する分類原則が規定されて、はじめて具体的な内容が明らかとなる。例えば、所得税率を決定する場合の所得や家族構成のように、関連のある分類要因についてかなりの程度の一般的な社会的合意が存在しない限りは、公正は、すべてのものに対する平等取扱いを意味する傾向がある。実際には、市場の場合には、その実施者の公私を問わず、平等取扱いを実施する場合に現実に直面するのは、潜在的な請求者ではなく既存の請求者による場合のみであるので、企業と潜在的参入企

---

つを意味することになるだろう。かくして、将来の不確実性の存在及び現在の意思決定と将来所得の流列との相互依存関係は、競争市場においてさえ企業にある程度の裁量の余地を与えることになる。

業とに対する平等取扱いを意味するのではなく、当該市場で現に営業している企業に対する平等取扱いを意味することになるかもしれない。公正は、また、フェア・プレイないしスポーツ・マンらしい行動という内容をも有しており、それを市場の場面に翻訳すると、市場支配力が存在する場合にはそれを利用しないこと、より一般的には、最大の利潤ではなく相당한利潤を追求することを意味するものと言うことが出来る。「平等取扱い」と「相당한報酬」は、2つ相まって、参加者の誰かに不利益を与える、又は、ある者を他の者より不利益に取扱うことになる状況の下では、いかなる変更をも阻止するという原則を導き出すことになる<sup>(15)</sup>。供給不足時において、従来からの顧客に供給することが立法上又は企業慣行上において明示されているか否かにかかわらず、「祖父原則（grandfather rules）」が適用されるのは、この種の公正に基づくものである。

独占力を獲得する手段として不公正な慣行を利用することを禁止することがもちろん反トラスト政策の重要な課題であった。にもかかわらず、この問題をこのように述べることは、いくらか表面的である。企業が競争者、供給者又は顧客を強制することが出来るのであれば、そのために相互に自由な交渉の結果が定義的に生じない状況の下では、当該企業は強制された当事者の黙認の原因となる力をいくらか保持しているのにちがいが無い。企業が利用できる力には、おそらく3種類のものがある。即ち、暴力（その脅威）、ペテン、又は市場支配力である。このうち、はじめの2つは、反トラスト事件記録の中で知られていないわけではないが、それ自体で違法であり、反トラスト政策の目的を明らかにするに当たって考慮する必要はほとんどない。だから、強制は、典型的には、市場支配力を有する企業において、その取引の相手方がもし他に有利な代

---

(15) このことは、すべての変化が与える利益は、ある者にとっても他の者にとっても同じであるべきであると述べることは違っている点に、注意せよ。一般に、関係するすべての当事者間に平等でない分け方をしても公正であるという合意を得易いのは、損失の場合よりも利益の場合の方である。

替的な取引の当事者が存在したならば拒否したであろう取引条件を、押しつける能力にある。取引の交渉、遅延、取引拒絶、完全な正確性に欠ける表示などの通常的手段は、すべて、強い立場の当事者が有利に利用出来る。当該取引の相手方は、もしその押しつけられた条件を飲まないならば、より不利な立場に追い込まれることになりかねなかったからである。しかし、このことは、市場支配力を強化又は維持するためには、この意味における不公正な戦略の利用が具体的な市場では意味を持たない、と言っているのではない。むしろ、この意味における不公正は、市場支配力の一側面とみなさなければならないと主張している。さらには、不公正な行動の阻止が独立の政策目的であるとするならば、同等の状況にある者を平等に取り扱うという見地から上述のような種類の取引手段について言及しなければならない、と主張しているのである。

#### (d) 大企業の制限

反トラスト政策が達成することが可能な最後の一般的な目的は、経済における「大」企業と「中小」企業との相対的な地位を変化させることによって、企業間の社会的権力の望ましい分布状況をつくり出すことである。この目的は、具体的な市場における経済的支配力ではなく、広義の社会的権力と呼んだものに照準を合わせているため、企業の市場支配力を制限するという目的よりも広範である。この意味における権力は、具体的な市場における経済的支配力にある程度関係しているが、それを超えて政治権力及び一般的な社会的リーダーシップを含むものである。

大企業と中小企業との間に「適正」に権力を分散させるという目的は、アメリカ社会において広範な政治的支持を根強く受けてきたジェファーソン主義者のシンボルとして、正当化されている。即ち、企業は政治的には無責任であり、従って大きな権力を有する企業は危険であるという考え方に基づくものである。独立自営業者が政治的にも社会的にも権力を有することが民主主義の基礎である。だから、大企業の官僚に対抗する独立自営業者の権力が維持又は再確

立されなければならない。地域社会並びに地方及び州の政府との関連において不在地主や経営者の権力も、縮減されなければならない。さもなければ、州や地方の政府による規制の失敗が企業社会及び地域社会の双方において連邦政府の介入の強化を、並びにそれに対応する連邦政府の権限の強化を招くことになるだろう。このような原則は、しばしば不完全な形式のものであったが、ある種の反トラスト政策が政治的支持を勝ち取るために拠り所としている重要な感情的基盤を、疑いもなく提供している。

大企業の支配力を縮減するための公共政策は、次のような3つの方法によって実現することが可能である。第1は、種々の方法によって直接大企業の規模及び相対的な重要性を縮減することが可能である。第2は、大企業の行動、とくに中小企業に対して競争的な悪影響を及ぼすものとみられる行動を制限することが可能である。第3は、中小企業に対して直接補助を与えることが可能である。通常、反トラスト政策の範ちゅうに入るのは、このうちの最初の2つの方法であり、第3の方法は、その範ちゅう外である。

### 過去および現在の反トラスト政策の目的

以上で検討してきた反トラスト政策の4つの可能な目的、即ち望ましい経済的成果の促進、市場支配力の制限、企業行動の公正基準の執行、大企業の社会的権力の縮減及び中小企業の社会的権力の向上は、それぞれ相互に部分的に競合しているとともに、補完的な関係にある。従って、それぞれの目的の追求が他の目的の達成を促進し又は阻害する程度を評価することは、明示化された目的に依拠する反トラスト政策のいかなる提案にとっても、不可欠のことである。しかし、この点の論述は第Ⅲ章に委ねて、ここでは、アメリカの反トラスト政策のアプローチ及び目的が現在までどのようなものであったかについて、それに伴う弱点及び困難に焦点を合わせながら、簡単に述べることにしよう。

現行の反トラスト政策は、長期にわたる進化の過程の産物である。この過程



は歴代の司法長官の見解や、もっとゆっくりと入れ替ったが、連邦最高裁の多数派の見解によっても影響されたし、また、1914年と1936年のただの2回にすぎなかったが、重要な立法の制定によって強化されたこともあった。もし何らかの持続的な政策及び接近方法があったとすれば、それは、不公正、不当、又は強圧的な行動を阻止することによって、競争の機会と競争過程とを保護する政策であったと言えるかもしれない。しかし、このように一般化することは必ずしも正確であるとは言えない。

ところで、シャーマン法制定に当って、「議会が保護しようとしていたのは競争であり、阻止しようとしていたのは独占であった」ことは明らかである。<sup>(16)</sup>立法者達は、コモン・ロー上の取引制限について十分な知識があり、価格を引上げ、製品を悪化させ、また生産を制限することによって公衆の利益を害する独占者の権力について十分な認識をもっていた。同時に、中小企業が「強大な資本集積」によって市場から排除され又は市場参入の機会が奪われる危険性についても同等の関心が存在していた。この場合、公衆の利益と中小企業の利益との間に明らかな不一致は存在しないものと考えられていたのである。即ち、自由なアクセスや多数の中小企業の存在を競争過程と同一視することが容易に出来たし、また、そのような市場構造から生まれる競争過程を一般大衆に対する有益な経済的成果と同一視することも容易に出来たからである。このことをもっと簡単に言うならば、有益な経済的成果は多数の中小独立企業の保護と同等と考えることが出来たからである。

我々は、立法者達がこのような考え方に基づいてシャーマン法制定を進めていたものと見ることが、合理的であると考えている。しかしながら、立法者達は、同時に、経済外的な理由から中小企業に対する平等の機会と平等のアクセスを保護することを望んでいたという可能性も大きい。つまり、少数者の手に

---

(16) Standard Oil Co. v. FTC, 340 U.S. 231, 249 (1951).

権力を集中させることは、社会的且つ政治的な破滅であると考えられていた可能性も高い。もし議会が「独占それ自体」を禁止することを決定していたとすれば、権力分散がシャーマン法の主要目的であった、と結論することが妥当であったかもしれない。しかし、そうはされなかったし、裁判所もシャーマン法をそのようには解釈してこなかった。もっとも、アルコア事件<sup>(17)</sup>は、その例外のように見ることが出来ないわけではないが、我々は、同事件も例外ではないと考えている。シャーマン法は、「秀れた技術と知識のみによって、しかも他の企業が同じことをできなかつたために、市場を独占した」企業に対しては適用されないものと、その主張者達によって考えられていた<sup>(18)</sup>。おそらくは、そのような例外が重要性を有することはないであろうし、たとえ独占力を取得し且つ維持することが可能であったとしても、反競争的行動が禁止されている限りは、そのようなことはほとんどないであろう、と考えられ又は期待されていたものと思われる。むしろ、そのような考え方は、有益な経済的成果と競争的市場構造とを同一視することができる、という考え方に近いものであったと思われる。しかし、どのような考え方に立っていたとしても、そのような例外の存在を認めることは、次の点を示唆することになる。即ち、独占力が、競争によって強制されるまで行かなくとも促進されると考えられている種類の行動によって獲得または維持される場合には、たとえ企業や事業機会がその過程において排除されたとしても、これは適法であることを示唆している。要するに、複数の目的の間で矛盾が生じた場合には、競争行動への誘因の保護が市場支配力の分散よりも優越するのである。

行動を規制すれば不当な市場支配力の大幅な拡大や持続を阻止でき、且つ多数の重要な分野における「中小」企業の事業機会の減少を阻止出来るだろうと

---

(17) U.S. v. Aluminum Co. of America, 148 F. 2d 416 (C.A. 2, 1945).

(18) U.S. v. United Shoe Machinery Co., 110F. Supp. 295, 341 (D. Mass. 1953) に引用されている 21Cong. Rec. 3146-52.

いう期待の実現は、いくつかの要因によって妨げられた。まず、相対的規模の経済性もしくは少なくとも絶対的な意味における規模の経済性が、シャーマン法制定時には予想もされなかったほどの重要性を持ってきた。また、特許独占も、先験的にはそのように考える理由はなかったかもしれないが、現実には経済力の分散よりも集中に寄与した。さらに、シャーマン法を執行する裁判所は、違法とすることが可能もしくはすべきであったすべての行動を、必ずしも、違法としなかった。不当な行動は、価格協定のように伝統的に違法な制限と考えられてきた行動、及び不公正であると従来から言われてきた又は容易に言うことのできる掠奪的もしくは濫用的な性質を有する行動に、限定される傾向があった。少なくともある期間、裁判所は、協同組合的な事業者団体の活動及び特許権者の制限的慣行に対して、さらに、最も重大なことには、平和裡に実施された結合による市場支配力の形成に対しても、不当に寛容な態度を示してきた。また、クレイトン法も連邦取引委員会法も、ここで繰り返す必要のない理由によって、これらの点に対して重要な影響を与えるものではなかった。

ことさら弱体な執行と呼ばれたこれらの期間中においては、公正な行動が明らかに優越的な政策目的であった。またこの期間中には、望ましい経済的成果の考え方が一部分その役割を果していたが、独占力（又は市場支配力）の縮減役割は現実には極めて弱いものであったと言えるかもしれない。裁判所は、事実によって正当化される以上に、効率性と進歩性が大規模化に随伴するものと想定していたように見える。少なくとも、このような想定は、大規模な企業結合が反トラスト訴訟又は解体を免れた事件の判決に与って力があつた。他方、市場支配力が違法基準として独自の意義を有するものと見られたことはほとんどなかった；それは、一般的に言えば、不公正な行動が存在する場合には違法と判断され、濫用が存在しない場合には違法とは判断されなかったのである。

しかし、過去15年ないし20年の間に、いくつかの顕著な変化が見られるに至っている。即ち、抱合協定、全需要量購入契約、集团的取引拒絶、特許実施許諾

契約上の制限、及び（おそらくは）合併に対する規制は、厳格になってきた。また、「新」タバコ、アルコア、ユナイテッド・シュー及びセロファン<sup>(19)</sup>の各事件において、パラマウント事件の排除措置において、さらにはナショナル・レッド及びアルコアの各事件の排除措置における意見において、市場の諸要因が反トラスト政策において新たに強調されることとなった。とにもかくにも、市場構造と市場行動が、古い事件ではそれ自体では違法とされなかった行為に対する裁判所の評価に影響を与え、あるいは裁判所に違法に取得した利得の剝奪以外の理由に基づいて排除措置を提案させもしくは拒否させることとなった。タバコ、アルミニウム、ユナイテッド・シュー及びセロファン<sup>(19)</sup>の各事件は、程度の差に違いはあるが、いずれも、市場構造（及びある程度まで市場行動）の評価に基づいて責任の存否を判断した事件で、この評価が、被告企業が独占力（裁判所の用語では）ないし市場支配力（我々の用語では）を保有し、もしくは保有していないという結論を支えた。パラマウント事件は、連邦最高裁が排除措置として競争入札を拒否して解体を求めた事件であったが、これは大部分次の根拠に依拠した。即ち、競争的入札は、望ましい競争を生み出すのに十分な程度まで市場構造を変えることにならないだろうと。ナショナル・レッド及びアルコアの両事件における排除措置の意見は、一部、成果を理由として解体請求を拒否するものであった。即ち、ナショナル・レッド事件では、解体は成果の改善を約束するものではないとして、またアルコア事件では、被告企業の成果が従来から良好であり、解体によってかえって成果を悪化させるおそれがあるという理由でそれぞれ拒否された。しかしながら、前進がいかにあったにせよ、

---

(19) American Tobacco Co. v. U.S., 328 U.S. 781 (1946) ; U.S. v. Aluminum Co. of America, 148 F. 2d 416 (C.A. 2, 1945) ; U.S. v. United Shoe Machinery Co., 110F. Supp. 295 (D. Mass. 1953) ; U.S. v. E. I. du Pont de Nemours & Co., 351 U.S. 377 (1956), affirming 118 F. Supp. 41 (D. Del. 1953) ; U.S. v. Paramount Pictures, Inc., 334 U.S. 131 (1948) ; U.S. v. National Lead Co., 332 U.S. 319 (1947).

独占に対する判例法は、独占力が寡占市場における少数のグループの売手達によって、合意された行動を全く伴わずに有効に行使される場合までも、違法とするに至っているとか、又は違法とするものと解釈されるのが相当となったとも思われていない。

しかし、このことは、市場支配力が、たとえそれ自体では正当であるとしても、全く規制を受けないことを、意味するものではなかった。この問題は、ユニテッド・シュー事件における主要問題であったし、反トラスト政策のいまだ未解決の大問題の一部を構成するものでもある。ユニテッド・シュー事件の判決の本質は、次の点にあった。独占者は、たとえその独占力が適法に取得されたとしても、競争者の成長又は参入に対する障壁を不必要に高める慣行(独占者でなければ適法であったかもしれないが)をとることが出来ないという点にあった。上述のように、シャーマン法は、適法な独占、即ち競争上の優位性(その中には特許も含まれる)のみによって獲得された独占を認めるように解釈されてきたし、我々も、このような解釈が正当であると考えている。しかしながら、独占力が適法であるという判決は、独占者が行うすべてのことを適法として容認するべきことを強いるものではない。とくに競争を保護するという反トラスト政策の目的に照らして、独占力の利用を制限することが望ましい場合もある。競争的な努力の成功に対する報酬は、剝奪されるべきではないが、独占力を獲得しようとする努力を著しく阻害せずに独占力の利用を制限することによって、その報酬を減少させることは可能である。もしそれが可能であるならば、そのような制限から得られた明白な利益は、経済的な純利得となる。たとえ企業意欲が若干損われたとしても、得られた利得はその損失をさらに上回るものと思われるからである。

いずれにしても、裁判所は、一定してなかったとはいえ、正当に獲得された独占力の保有者の経済的利益とその他の者の経済的利益を調整しなければならないという考え方に従ってきた。多くの慣行の適法性は、例えば、抱合協定、

リースのみしか認めない協定、全需要量購入契約などの慣行の適法性は、行為者の手に独占力が存在するか否かによって決定されたことがあった。

反トラスト政策の歴史的に現われた2番目の目的、即ち中小企業が「独占者」と競争し又は売買取引を行う機会を保持するという目的が、継続的な重要性を維持してきたのはこの点に関連している。しかもその重要性は、何回かの立法制定によって更新されてきた。ロビンソン・パットマン法（Robinson-Patman Act）及び最近の自動車ディーラー・フランチャイズ法は、明らかにこの種の例である。再販売価格維持は、別の動機や別の効果を持つかもしれないが、人の見方によっては非難されたり賛辞されたりもしたが、我々はそれを次のように認定しようとしている。それは、部分的には、解体によっては直接阻止することのできない市場支配力の濫用を制限するもう1つの方法として考えることも出来るだろうと。かくして、このような種類の立法に対してどんな必要性があっても（この点については後述するつもりであるが）、必要性の範囲は、不当な市場支配力の規制の不成功に直接関連している。

我々は、公平に見て、反トラスト法がこの点に関して特に成功してこなかったと言ってもよいと思う。我々が反トラスト法の改善のあり方を検討しようとするのは、正しくこのような前提に立つからである。

### 本書の以下のプラン

我々は、まず、次の第II章で、アメリカ経済に存在する様々な種類の市場構造についてサーベイを行う。続いて、第III章において、4つの可能な政策目的の相互関係について検討を行い、我々自身の政策目的としてそのうちのいくつかの組み合わせを選択することとしたい。第IV章及び第V章では、第III章で提案された政策が反トラストの主要問題にどのように適用されるのかを示し、その政策と現行法の下における政策との比較を試みる。第IV章では、規模、統合及び合併の問題を、第V章では、企業慣行、当然違法の原則、特許及び価格差

別の問題をそれぞれ取り扱う。第Ⅵ章では、反トラストの適用除外領域をサーベイする。第Ⅶ章では、租税、政府調達及び国際貿易政策を含む反トラスト以外の公共政策が市場機能に与える影響について検討する。第Ⅷ章では、我々の政策提案を実施に移すために必要な運用機構について論ずるとともに、我々の種々の勧告を実施に移す立法案の大枠を示すことにする。

## 第Ⅱ章 アメリカ経済の市場構造の概観

アメリカ経済における独占的部門と競争的部門の規模、位置づけ、重要度に関するある程度の知識は、反独占政策の議論をするための前提条件である。本章の目的は、そのような情報を提供することにある。けれどもその際に、次の2つの手続は以下の政策に関する章で到達された結論と矛盾するので、我々は、その手続をとらないことにした。

まず第1に、アメリカ経済を独占と競争に数量的に区分するただ1つの指数をつくるつもりはない。そのような単一の包括的な指数は、この2つのタイプの市場過程が経済の機能的な働きに及ぼす影響を評価するうえにおいて、ほとんど意味を持たない。ある種の共通の数量的なウエイトを用いて、例えば、各々の市場で発生した国民所得をウエイトとして単に市場を加算したとしても、それは次の事実を無視することになる。つまりある種の市場は、市場の規模とは別に経済過程で戦略的な地位を占めているために、反トラストの経済的目的から見て特に重要である場合があるからである。最も明白な事例は、資本財市場<sup>(1)</sup>で、この市場の変数は経済全体にわたって投資の決定に影響を与えるからである。我々は本章の後半で様々なタイプの市場の経済的重要度を議論するであろう。

第2に、個々の市場を、競争的か、さもなくば独占的なものとして、分類するつもりはない。個々の市場は競争的要素と独占的要素が様々な程度に混合し

---

(1) 「40%の産業が独占された経済は、25%が独占された経済に比べて、不安定で、非効率で、又は低成長である、と推定する根拠はほとんどない：産業の規模分布、産業の力、市場行動のパターンも、また、明らかに重要な変数である。」 G. J. Stigler, *Five Lectures on Economic Problems* (London, 1949), p.46.



あっている。個々の市場は、全く競争的か又は全く非競争的であるというよりも、むしろ、より競争的か又はより非競争的である。しかし、公共政策の目的のためには、競争と独占を区別しなければならないが、この分岐点は、我々が以下で論じなければならない重要な事実認識上の争点になる。一般に、我々がいかなる基準を選択しようとも、これを個々の市場に適用する場合には、かなり周到な産業研究が必要になる。また、この基準は集中のデータもしくはその他の単純な統計資料のみに基づいて適用されてはならない。

むしろ我々は、次章以下の政策問題に対して、次の2点でもって数量的な背景を提供することを目的としている。その第1は、構造的な寡占市場——少数の大規模な売手が産出量の大部分を供給している市場——を識別することによって、その第2は、反独占政策の適用から除外されている経済部門の規模と重要度を推定することによって。

我々は構造的寡占市場のアメリカ経済に占める規模や位置づけの推計に、第1次的な重点をおいている。というのも、構造的寡占の実際の地位はより詳細な研究の後にのみ評価し得るけれども、少なくとも、それらは競争促進政策に対して問題を引き起す存在であるからである。この点を明らかにするには、各々の市場において売手の規模分布を確定することが要求されるが、これは競争と独占とを識別する調査に比べれば、はるかに容易な仕事である。相対的規模分布の概括的な尺度は集中度である。これはある特定数の上位企業の販売額がその市場の総販売額に占める比率として定義される。個々の市場は、集中度に基づいて、構造的寡占市場——即ち、少数の大きな売手が市場の相当なシェアを有している——か、非集中市場——販売額が多数の売手に分散しており、且つ、いかなる少数の売手も相当なシェアを有していない——のどちらかに分類出来る。経済理論や経験は、共に、構造的寡占市場において独占問題が発生しやすいことを示唆している。確かに、これらの市場の多くは、行動において競争的であるかもしれない。しかし、構造的寡占の認定によって、企業間に明白な共

謀の証拠がなくても独占的行動が現われるおそれのある産業のリストが提供される。またそのリストは、あるタイプの反トラスト策の費用と効果の最大値を推計する基盤を提供する。

構造的寡占市場の認定は、非集中市場の独占問題の検討には、何ら役にたたない。これらの問題は、一般には企業行動の問題で、取引慣行や明白な協定等から生じる。そのような問題が存在し、蔓延していることは、産業研究や訴訟によっても証明されているし、また、我々もそれらの重要性を不当に低く評価するつもりはない。現にそのような企業行動の問題は、非集中市場のみに限定されていない。しかしこれらの問題は、すでに伝統的な反トラスト政策の中で十分に認識されている。その上、特定の場合の下におけるこれらの企業行動の認定や、その行動の存在によって生じた排除装置の問題は、ある種の構造的寡占と結びついた独占的行動の問題に比べれば、相対的に単純である。

我々の第2の研究——適用除外部門の規模と経済過程におけるその位置づけの記述——は、わざわざこれを正当化する理由づけなどほとんど必要としない。我々は本章において、第Ⅵ章の適用除外部門の議論の背後において役立ついくらかの数量的データを、提供する。

### 構造的寡占市場の認定

利用可能なデータは、適用除外部門を除いた4部門のうち2部門、即ち、製造業部門と鉱業部門において、構造的寡占市場を識別しようとする企てをかなりの程度まで可能にする。他の2部門、即ち、流通業部門とサービス業部門については、我々は黙礼して素通りする他はない。これらすべての部門の中でも、我々はとりわけ製造業に第1の重要性を与えている。統計的には製造業はなканずく最大である。1953年には、この部門では、国民所得の32.4%が生産され、労働力の27.6%が雇用されている<sup>(2)</sup>。しかしここでも、このような統計的な尺度

---

(2) *Survey of Current Business* (February 1954), pp. 10, S-10 及び S-11.

は製造業部門の重要性を過少評価している。なぜならば流通部門の市場組織の相当部分は、それ自身製造業部門の市場組織の1機能となっているからである。さらに市場経済においては、製造業は経済の発展に対して特別の役割を持っている。即ち技術革新の大部分が生じるのはこの部門であり、また景気循環からみて重要な投資決定の大部分が行われるのもこの部門だからである。最後に、製造業部門は、経済の流通部門と原材料部門の双方と取引を行っているので、企業の行動規準に間接的な非市場的影響を与えるかもしれない。

製造業部門に固有の上記の経済的重要性にもましてこの部門を重視するゆえんは、競争促進政策が明らかに支配的な公共政策となっている部門はこの部門であり、また、過去においてもそのような政策が集中的に適用されてきた部門でもあるからである。それ故、この部門の情報は反独占政策の議論にとって特別に重要である。幸いなことに、この部門では、他の部門に比べてより詳細なデータが利用出来る。

構造的寡占市場を識別するために、我々は次の2つの決定をしなければならない。第1に、構造的寡占市場を定義するためには、売手集中度の限界点を決めなければならない。第2に、個々の市場の境界を定めなければならない。どちらの決定においても、その概念的な原理を説明することは相対的にやさしい。しかしその原理を具体的に適用しようとすれば、いくらか恣意的とならざるを得ない。

構造的寡占市場とは、市場における少数の大規模な売手が市場の変数の値を決定するにあたって、自分自身の行動とライバルの反応との相互作用を、蓋然的に認識するに十分なほどの市場占有率を占めている市場のことである。しかしかなる経済理論や経験も、この考え方を適用するために必要な企業数、又は共有しなければならない市場占有率を、何ら明示していない。我々はいくらか恣意的ではあるが、最大8社が市場の総販売額のうちの市場占有率を占める点を分岐点として採用した。理由は、我々が熟知している大半の市場におい

て、それ以上の市場占有率を持っている少数の企業は、上で指摘された類いの行動を、概して、かなりの程度まで具えているからである。この分岐点を越えて集中度が低下すると、我々の熟知している大半の市場は、このように作用するようには見えない。

我々は、構造的寡占と一般的に分類されたものを、さらに2つの小項目に分類している。その1つはタイプⅠ型の構造的寡占と呼ばれているもので、これは、上位8社が少なくとも市場の総販売額の50%以上のシェアを占め、且つ、上位20社が少なくとも市場の総販売額の75%以上のシェアを占める場合である。タイプⅠ型の寡占では、主導企業による相互依存性の認識がきわめて生じやすい。その上、上位20社の75%のシェアは、小企業の反応によって大企業の行動が制約されないことを蓋然的に保障する。タイプⅡ型の構造的寡占は、上位8社が33%以上の市場占有率をもち、且つ、残りの市場が相対的に集中していないことによって、定義されている。

このタイプⅡ型の市場のきわだった特徴は、非集中化された市場部分の存在にあって、これが集中の進んだ諸企業に対して様々な重要度をもつ競争的制約を構成するかもしれない。そのような市場の実証研究は、寡占市場における非集中部分の重要度を明確に推定する根拠を提示するまでに至っていないので、この部分的寡占市場は、集中型市場という一般分類の枠の中で、別のカテゴリーとして分類されている。

市場の経済的な概念は、買手と売手の行動でもって定義されている。もし価格（又は生産物）のわずかな変動が、相対的に短い期間にある生産物から他の生産物へと、買手の購入量もしくは売手の生産量の相当な変化を引き起こすならば、2つの生産物は同じ市場に属する。生産物の様々な組合せがグループに統合されるにつれ、この代替過程の程度や時間を示す数値の配列の中にギャップが生じてくるならば、これは市場を定義するのに役立つ。代替過程それ自身は、各々の市場の作用についての個別研究が不足しているために、直接には、

観察出来ない。我々は、売手や買手の反応にとって決定的と思われる次の2つの観察可能な要素でもって、代替過程に近似的に接近するだろう。市場の地理的範囲と生産物それ自身の性質がこれである。

生産物でもって現実の市場の境界を設定する作業は、我々の究極のデータが合衆国工業統計表 (United States Census of Manufactures) であるという事実によって、制約される。この統計表は、製造業の数千の品目別データと、数百の産業別データの双方を公表している。<sup>(3)</sup> 品目別や産業別の集中のデータは、通常、企業というよりもむしろ事業所単位で公表されている。<sup>(4)</sup> 製造業において標準産業分類コードによって分類された産業 (センサス産業) は、同分類コードによる当該産業に関連ある製品グループ (センサス品目グループ) の各品目の生産に主として従事しているすべての事業所から成り立っており、通常、4桁の分類番号で指定されている。それ故、センサス産業の販売額には、当該産業にとって主要でないいくつかの品目の販売額が含まれ、且つ、その産業の主要品目のいくつかの販売額が排除されている。

幸運なことに、1954年の工業統計表に基づいたデータは公表され、各センサス産業に対して、主要品目の総出荷額に占める上位4社、8社、20社のシェアは提供されている。<sup>(5)</sup> また、企業ベースの集中度も各センサス品目の販売額に対して与えられている。個々のセンサス品目のデータから経済的に意味のある市

---

(3) センサス局で用いられている品目や産業分類の基準に関する詳しい議論については、センサス局の次の本を参照せよ。 *Standard Industrial Classification Manual*, vol. 1, part I (1945).

(4) センサスの事業所は、1つの生産単位である。大企業は、典型的には、多数の事業所から構成されている。

(5) このデータは次の本に公表されている。 *Concentration in American Industry*, report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly to the Committee on the Judiciary, U. S. Senate, 85 Cong., 1 sess., pursuant to S. Res. 57. これ以後、この本は上院レポート (Senate Report) として引用されるだろう。

場をつくるには、一般的には、多数の品目を統合して単一市場にすることが必要となるが、その結果、かなりの精度が市場集中度の計算過程で失われる<sup>(6)</sup>。それ故、我々は統合問題を軽減するために、4桁の産業分類から市場を構成する方法を選択した。この4桁の分類グループがあまりに広すぎる場合には、これらを経済的に意味のある市場に分割することは不可能である。しかし、それらがあまりに狭すぎる場合には、我々は密接な代替関係にあるグループを一括して統合市場にまとめた。そのような調整が全く一方的な方向に向けて行われたので、その結果は、おそらく構造的寡占市場の数を過少評価することになっている。

我々は、4桁分類で440の製品グループ（センサス産業）を191の産業に統合した。そのうちの83産業は2以上の4桁の製品グループ（センサス産業）が統合されたものである<sup>(7)</sup>。また191産業のうち、173産業は、経済的にみて意味のある市場であると主張しうるが、残りの18産業は統計的に避けることの出来ない残余の製品グループ、即ち“その他種々雑多な産業”となっている。統合された産業数はかなりの数になるが、これは、市場を区分する場合に市場を広く定義し、代替係数の値を小さくすることを好んだことの反映である。この市場の幅広い定義が主な理由となって、8社集中度で33%のシェアが構造的寡占の境界線と定義されている。

商務省の基礎データは、地域的に異なった市場から成り立っている産業に対して、いかなる調整もほどこされていない。従ってその市場の圏域が全国的である場合にのみ、これらの集中度には意味がある。異なった地方又は地域的な市場があり、それらの各々の市場において買手と売手の諸活動が結びついてい

---

(6) 統合市場の集中度を計算する場合の問題点は、方法に関する付録Ⅲ、で議論されている。

(7) 集中度の計算手続及び産業統合の詳細は、方法に関する付録Ⅲ、に含まれている。

る場合には、適切な集中度は各々の特定の地方又は地域市場における集中度である。

(a) 全国市場をもつ製造業

全国市場は次の2つの方法で認定されている。最も単純な場合は、生産が地理的に集中している場合である。従って、すべての売手は、産業の地理的構造に関する限り、全国市場で事業活動を営むことが可能である。もう少し複雑な場合は、供給の地理的な集中の程度はもっと少ないけれども、地理的な市場の境界が存在しないか又は重なっているという証拠があれば、全国市場と認定されている。この場合には、かなりの数の売手が地理的構造上、全国ベースで競争する可能性をもっている。これらの基準のどちらも満たされない産業は、地方及び地域市場、又は、混合市場として分類されている。この最後に分類されたものは、全国市場を持つ製品と地域市場を持つ製品を一緒にグルーピングした産業のことである。<sup>(8)</sup>

また、産業は出荷額の規模によっても分類されている。これは、経済的重要度を示す他の情報を欠いている場合には、それを示す指標として役立つ。しかしながら、前にも指摘したように、ある市場の重要度を完全に評価しようとするならば、いかなる評価も経済過程におけるその市場の位置づけに依存しないものはない。

## 市場構造

### A. 集中型

1. 寡占Ⅰ型. 上位8社が出荷額の50%以上のシェアを占め、且つ上位20社が出荷額の75%以上を占める場合。
2. 寡占Ⅱ型. 上位8社が出荷額の33%以上のシェアを占め、且つ上位

---

(8) 方法に関する付録Ⅱには、市場の圏域別に産業を分類する分析が含まれている。

20社が出荷額の75%未満のシェアしか占めていない場合。

#### B. 非集中型

##### 出荷額による産業の規模

- I. 巨大規模, 1,000 (百万ドル) 以上
- II. 大規模, 500 (百万ドル) -1,000 (百万ドル)
- III. 中規模, 100 (百万ドル) -500 (百万ドル)
- IV. 小規模, 100 (百万ドル) 以下

##### 市場の圏域

1. 全国一供給が地理的に集中している場合
2. 全国一供給が地理的に集中していない場合
3. 地方及び地域
4. 混合

このような分類方式を地方及び地域市場を持つ産業以外のすべての産業に適用した結果は、『統計に関する付録』S.A.表1に示されている。なお、地方及び地域市場は次節で別途に分析されている。我々は、全国及び地域混合型産業の全国市場における集中度を以下の議論に含めた。この数字は全国市場を持つ製品にとっては意味があるが、地域市場をもつ製品にとっては、実際のその地域市場における集中度は全国市場における数字よりもずっと大きくなる。不幸なことに、これらの産業に対して、製品ごとに地域ごとに、地域市場の集中を測定することは不可能である。けれども全国及び地域混合型の産業は、すべて、“その他種々雑多な”産業分類に入るので、経済的に限られた意味しか持たない。従ってこれらの産業は、どの要約表においても識別出来るように区別されている。



表1. 市場構造, 市場圏域, 市場規模による製造業部門の産業の  
度数分布 (全国及び混合市場)

市 場	産 業 数	総 出 荷 額 (1,000ドル)
A. 全 国 市 場		
1. 集 中 型 , I 型		
a. 巨 大 規 模	12	24,145,557
b. 大 規 模	12	8,238,934
c. 中 規 模	30	9,109,135
d. 小 規 模	4	325,294
小 計 , I 型	58	41,818,920
2. 集 中 型 , II 型		
a. 巨 大 規 模	17	54,716,482
b. 大 規 模	12	8,773,939
c. 中 規 模	17	4,999,291
d. 小 規 模	0	0
小 計 , II 型	46	68,489,712
小 計 , 集 中 型	104	110,308,632
3. 非 集 中 型		
a. 巨 大 規 模	20	42,031,980
b. 大 規 模	17	12,343,886
c. 中 規 模	5	1,364,741
d. 小 規 模	1	73,881
小 計 , 非 集 中 型	43	55,814,488
合 計 , 総 全 国 市 場	147	166,123,120
B. 混 合 市 場		
1. 集 中 型 , I 型		
a. 巨 大 規 模	0	0
b. 大 規 模	0	0
c. 中 規 模	0	0
d. 小 規 模	1	61,241
小 計 , I 型	1	61,241
2. 集 中 型 , II 型		
a. 巨 大 規 模	2	5,657,043
b. 大 規 模	1	631,133
c. 中 規 模	0	0
d. 小 規 模	0	0
小 計 , II 型	3	6,288,176

表1. (続き)

市場	産業数	総出荷額 (1,000ドル)
小計, 集中型	4	6,349,417
3. 非集中型		
a. 巨大規模	6	10,210,106
b. 大規模	6	4,587,365
c. 中規模	1	462,566
d. 小規模	0	0
小計, 非集中型	13	15,260,037
合計, 総混合市場	17	21,609,454
C. 合計, 全国と混合市場		
1. 集中型, I型		
a. 巨大規模	12	24,145,557
b. 大規模	12	8,238,934
c. 中規模	30	9,109,135
d. 小規模	5	386,535
小計, I型	59	41,880,161
2. 集中型, II型		
a. 巨大規模	19	60,373,525
b. 大規模	13	9,405,072
c. 中規模	17	4,999,291
d. 小規模	0	0
小計, II型	49	74,777,888
小計, 集中型	108	116,658,049
3. 非集中型		
a. 巨大規模	26	52,242,086
b. 大規模	23	16,931,251
c. 中規模	6	1,827,307
d. 小規模	1	73,811
小計, 非集中型	56	71,074,525
合計, 全国と混合市場	164	187,732,574

表1は、産業数と販売額でもって、産業を集中型と非集中型に区別したものを要約したものである。この表によれば、構造的寡占は、製造業の市場組織の中では、数量的に支配的な形態であることが示されている。市場の圏域、規模、及び集中度でもって分類されたもう1つ別の要約は、『統計に関する付録』S.

A. 表2で示されている。

しかしながら、我々は、既に市場規模を、市場の重要度を測定する唯一の尺度とすることに反対した。そして市場の重要度を測定する補足的な基準として、経済過程における市場の位置づけを強調した。

この市場の地位を分類する最も単純な方法は、非耐久消費財、耐久消費財、いくつかの産業で利用される原材料、投資財に区別することである。

我々の目的は反独占政策の重要度を知ることにあるので、これらのタイプの市場の相対的重要度は、前章の政策目的に照らして評価されれば、最もうまく順序づけられる。我々は競争と独占の古典的な分析の妥当性を前提とするかぎり、第1に望ましい市場成果、即ち、競争的な資源配分の達成のためには、原材料と投資財の市場組織をより重要なものと考えることが出来る。

これら2つの市場では、生産物は他の産業に売られ、その結果として、他産業の生産物価格のみならず、産出量決定や生産物の設計にもまた影響を及ぼす。かくして例えば鉄鋼製品のように独占的に維持された製品価格は、次にはそれを購入する産業にその投入量の使用を出来るだけ少なくするように、生産方法や生産物の設計を変えさせる。従って最終的な結果としては、単に高い価格が消費者に転嫁されるというよりも、むしろ経済効率において広範囲な変化が生じることになる。さらに一般的、抽象的に見るならば、生産段階の後方に位置する市場で競争的な資源配分からの乖離が生ずれば、その歪みはそれを購入する産業の資源配分の中に入り込み、その効果は一層拡大される。<sup>(9)</sup>

消費財市場の独占が資源配分に与える影響の結果は、1市場に限定されており、それから生じる調整も、単に消費者行動の範囲内に限られている。その主要な影響は、消費者から生産者への所得移転でもって把握し得る。しかし生産

---

(9) これらの議論は、I. M. D. Little, *The Price of Fuel* (Oxford, 1953) の序章で、一層完全に展開されている。

者は次にその所得を労働者や株主に分配するので、独占から生じた所得分配上の変化を確証することが困難である。これは、とりわけ巨大株式会社については、そうである。巨大株式会社では労働組合の存在や、相対的に変化しやすい上に分散された株式所有は、可変的な配当政策とあいまって、非常に複雑な法人所得の分配過程を生み出す。たとえ、我々が所得分配を1つのもしくは我々の政策目的として含めたとしても、市場の意義を評価する場合には、それをより低い地位に位置づけることになるだろう。というのも独占が所得分配に及ぼす影響の結果は、一方的ではないからである。さらに所得分配におけるいかなる変化の評価も、広範囲の倫理的基盤に立脚しない限り、成立し得ないからである。

他の市場成果、即ち景気循環の安定性や動的な進歩にとっても、資本財や原材料市場は同様に消費財市場よりも重要である。けれども我々は、いずれにせよこれらの成果にごくわずかのウエイトしか与えていない。景気循環の理論のほとんどすべては投資の役割を、従って投資財産業の重要性を、強調している。進歩の観点からみれば、原材料や投資財産業の生産物価格の変化は、他産業において2次的変化を一層ひき起しやすい。そして、他産業はその影響をさらに拡大する。事実、シュムペーター主義者の経済史の見方によれば、経済変動の長期波動を引き起した主要な革新は、すべて投資財と原材料の革新であった。<sup>(10)</sup>しかしながら残り2つのタイプのうち、耐久消費財は、景気循環と成長の角度からみていくらか重要性を持っていることを、我々は認める。そのために

---

(10) シュムペーター体系からみた主要な革新は、蒸気力、鉄道輸送、電力、及び自動車である。自動車を除けば、これらのすべては投入要素としての原材料である（動力、輸送）。しかし、もし我々が生産段階を逆のほって、これらの革新を追跡すれば、それらは、例えば蒸気機関や発電機の建設のように、投資財産業の発展に起因するものと考えることが出来る。次の書を参照せよ。J. A. Schumpeter, *Business Cycles* (New York, 1939).

耐久消費財と非耐久消費財を区別した。

我々は、これらの考慮から4つのタイプの産業について、次のような順序で重要度を定めた：1. 投資財 2. いくつかの産業で利用されている原材料 3. 耐久消費財 4. 非耐久消費財。投資財と産業用原材料の区別よりも前の2産業と後の2産業の区別の方が、より明確に引くことが出来る。但し、1産業でもっぱら利用される例えば綿糸のような産業用原材料は、前述の議論がそのような生産物には適用出来ないので、消費財産業に分類されている。この点は注意すべきである。

各産業は、レオンチェフの投入産出表を利用して、各々のタイプに分類されている。<sup>(11)</sup>この表は、産業と家計の間に生じる財の流れをドル表示で示されている。従って直接家計かあるいは1つ又は2つの産業に販売する産業と、多数の産業に販売する産業とを区別することは、容易である。次に財の性質によって、前者は耐久消費財と非耐久消費財に、後者は原材料と投資財に区別されている。これらの結果は、経済過程における産業の地位に関する一般的知識でもって、チェックされている。

この各産業ごとの分類結果は、付録に収録されている。<sup>(12)</sup>市場のタイプによる分類結果の要約は、表2に提示されている。

この表によると、概して、非耐久消費財は他の3つのタイプの産業に比べて相対的に集中化していないという結論が示唆されている。経済的重要度に関する我々の尺度では非耐久消費財は最下位に属しているので、集中型産業と非集中型産業の規模別分布は、非集中型産業の重要度を過大評価していることになる。

---

(11) この分類に用いられた手続については、方法に関する付録Ⅰを参照せよ。

(12) 方法に関する付録Ⅰを参照せよ。

表2. 集中型産業と非集中型産業の経済的なタイプによる分類

産業規模	集中型	非集中型	産業規模	集中型	非集中型
<b>巨大規模</b>					
非耐久消費財	11	11	非耐久消費財	1	0
耐久消費財	4	0	耐久消費財	1	0
原材料	11	8	原材料	3	1
投資	5	4	投資	0	0
分類不能	0	3	分類不能	0	0
	31	26	合計(全規模)	5	1
<b>大規模</b>					
非耐久消費財	5	11	非耐久消費財	31	23
耐久消費財	1	2	耐久消費財	15	4
原材料	10	9	原材料	37	19
投資	8	1	投資	23	7
分類不能	1	0	分類不能	2	3
	25	23		108	56
<b>中規模</b>					
非耐久消費財	14	1	合計(経済的なタイプによる)		
耐久消費財	9	2	全耐久財	38	11
原材料	13	1	全非耐久財	68	42
投資	10	2	全消費財	46	27
分類不能	1	0	全生産財	60	26
	47	6			

もし我々が、集中型及び非集中型の産業の規模や産業数や経済的なタイプを併せて考慮すれば、以下の結論を引き出す根拠を得る。製造業部門では、我々が定義した構造的寡占市場は数量的には優勢である（たとえ規模調整をしたとしても）。そしてこの構造的寡占市場は、経済過程におけるその地位からみて、アメリカ経済の機能的作用において特別な重要性を持っている。しかし同時に、この1つの市場組織が製造業をほとんど支配しているわけではない。少数派ではあるが、かなりの数の非集中型の産業があるからである。

(b) 地域市場をもつ製造業

地域市場を持つ製造業は、全製造業の販売額のおよそ20%弱を占めている。

これらの中で構造的寡占市場を認定しようとするれば、次の2つの困難が生じる。即ち、地域市場の境界線がまず引かれなければならないこと、次に、この各々の地域市場に対して集中度が計算されなければならないこと、これである。第1点は売手と買手の相互作用に関するかなり詳しい分析に依存しなければならないので、これは困難である。第2点は適当な地域市場内の企業の規模データが一般に公表されていないので、これもまた困難である。『統計に関する付録』S.A.表3は地域市場を持つ27産業の全国市場をベースにした集中度を表示している。これらは地域市場をベースにした集中度の平均値の下限である。即ち、各々の地域市場において同じ上位企業が同じ規模分布を持っている場合のみ、全国ベースの集中度は市場構造分類の適当な指標となるからである。

27産業のうち、6産業のみについて、一層詳しく調べることが可能であった。この6産業、即ち石油精製、商業印刷、製材・木製品、パン・同関連製品、新聞、及びセメントは、この全グループのおよそ半分の販売額に相当する。『統計に関する付録』S.A.表4は、これらの6産業について利用可能な情報を要約したものである。

全国ベースの集中度によれば、地域市場を持つ産業は次のように分類される。

産 業 の 型	産 業 数	総出荷額 (百万ドル)
寡占Ⅰ型	5	13,739
寡占Ⅱ型	5	3,102
寡占Ⅱ型 (推測)	2	7,005
非集中型	15	26,667

詳細に調べられた6産業のうち、4産業は、全国市場をベースとした集中度では、非集中型に分類されている。しかし地域市場をベースにとれば、この4産業のうちただ1つ、即ち製材・木製品のみが、このカテゴリーに残っただけである。残りの3つのうち、寡占Ⅰ型と思われるものが1つ、寡占Ⅱ型と思わ

れるものが1つ、Ⅰ型、Ⅱ型及び非集中型の地域市場が混合しているものと思われるものが1つあった。このことは、分類の基礎として全国市場の集中度を用いるならば、地域市場において構造的寡占がひろくゆきわたっていることをかなり過少評価していることを、示唆している。

地域市場を持つ産業に見られる市場構造のパターンは、大体において、全国市場を持つ大多数の製造業について上で記述されたパターンと、それほど大きく異なっていない。

### (c) 鉱業部門の産業

鉱業部門の諸産業は、製造業部門に比べてかなり規模が小さく、全体でも、国民所得のたった1.6%しか生産しておらず、労働力の1.46%のみを雇用しているだけである。<sup>(13)</sup>しかしながら、鉱業部門の諸生産物は、広く産業用原材料として用いられるものと一般に分類することが出来るので、これらの数字は、我々の前述の議論によれば、この部門の経済的重要度を過少評価している。またいくつかの鉱物は適当な代替財を欠いているために、輸入がこれを相殺するように作用することがあるにしても、これらの産業の市場組織の重要性が高まる。

鉱業部門の構造的寡占の認定は、企業ベースの集中のデータを欠いているために、困難な立場に立たされている。このために、我々は、多数工場から成り立っている企業の存在を無視した事業所ベースのデータを用いることを余儀なくされている。従って市場集中度は過少評価されざるを得ない。にもかかわらず、そのようなデータは、集中の存在し得る最低水準を示しているので、一層詳しい調査がどこで必要とされているかを示唆することになるだろう。

事業所レベルのデータは、鉱山と選鉱工場の双方について、公表されている。<sup>(14)</sup>

---

(13) 1954年の数字は、*Survey of Current Business* (July 1954)のデータから計算された。

(14) このデータは、*the Census of Mineral Industries, 1939* (U.S. Bureau of the Census, Washington, 1941) から引用されている。



1つの選鉱工場は、しばしば同じ地方の同一の所有者の手にあるいくつかの鉱山又は採石所の選鉱を行っているので、選鉱工場ベースのデータは企業レベルの集中により接近した近似値を提供することになるだろう。しかしながら、我々の分析ではこれらの2種類のデータを共に利用することにする。

鉱業部門に対する市場の定義の問題は、それぞれのセクタ産業が単一の経済的に異った生産物で定義されているという事実によって、単純化される。それ故に産業の合併は必要ではない。市場の圏域の分類手続きは、製造業に対して『方法に関する付録、II』<sup>(15)</sup>で記述されたものと同じである。

市場構造及び市場規模の分類基準の定義は、1つの例外を除けば、製造業のそれと同じである。この唯一の例外は、1939年の鉱業出荷額を戦後の価格変動に見合うように調整したために、市場の規模の上限及び下限を製造業の $\frac{1}{2}$ にしたことである。これによって、鉱業部門の市場規模の分類基準は1954年の製造業部門のそれにほぼ対応するようになった。鉱業部門の産業の全国集中度は『統計に関する付録』S.A.表5に示されている。以下の表3はその要約で、鉱業部門における市場規模別、及び、市場構造別の産業数と産出額が示されている。

鉱業部門における若干の主要産業についての最近のより詳しい情報は、センサス・データに基づいて得られた表3の分類結果を確認している。れきせい炭<sup>(16)</sup>では、上位10社は総産出量の24%を、上位100社はその59%を占有している。鉄鉱石では、上位9社の鉄鋼会社が、総生産量の41%を占める鉱山を所有し、株式の少数支配、契約、又はその他の手段によって、総生産量の81%を支配し

(15) 我々は、産業を全国産業と地域産業に区分するに際して、製造業の場合と同じような洗練された地域の分類方法を用いなかった。鉱業は、経済の中でずっと小さな部門なので、製造業と同じほど綿密な調査をするに値しない。

(16) J. Schmookler, "The Bituminous Coal Industry," in *The Structure of the American Economy*, ed. W. Adams, 1954, p. 78.

(17) ている。上位3社の銅精錬会社は国内の銅鉱の60%を占め、上位19社はその99%を占めている。輸入を考慮に入れても、この構造は変わらない。というのも、輸入のほとんどを占めるチリ産の銅鉱の95%の生産は、同じ上位3社によって所有されているからである。(18) 鉛、亜鉛、硫黄は、事業所ベースより企業ベースでは、さらに一層、集中化されている。(19) 鉱業部門の諸産業の市場構造は、その上

表3. 鉱業部門の産業の概容：市場の圏域及び市場構造別の産業数と出荷額

市 場	産業数	出荷額 (1,000ドル)
A. 全 国 市 場		
集 中 型 市 場		
寡 占 I 型		
大 規 模	0	0
中 規 模	2	292,507
小 規 模	18	103,323
小 計	20	395,830
寡 占 II 型		
大 規 模	0	0
中 規 模	1	114,090
小 規 模	1	31,184
小 計	2	145,274
合計、寡占I型、II型	22	541,104
非 集 中 型 市 場		
大 規 模	3	920,462
中 規 模	0	0
小 規 模	1	12,286
小 計	4	932,748
合計、全国市場	26	1,473,852
B. 地 域 市 場		
集 中 型 市 場		

市 場	産業数	出荷額 (1,000ドル)
寡 占 I 型		
大 規 模	0	0
中 規 模	0	0
小 規 模	5	21,457
小 計	5	21,457
寡 占 II 型		
大 規 模	0	0
中 規 模	0	0
小 規 模	1	9,632
小 計	1	9,632
合計、寡占I型、II型	6	31,089
非 集 中 型 市 場		
大 規 模	0	0
中 規 模	3	350,121
小 規 模	3	16,017
小 計	6	366,138
合計、地域市場	12	397,227
C. 分 類 不 能		
大 規 模	0	0
中 規 模	0	0
小 規 模	24	81,901

(17) Federal Trade Commission, *Report on the Control of Iron Ore* (1952).

(18) Federal Trade Commission, *Report on the Copper Industry* (1947).

(19) *Metal Statistics* (American Bureau of Metal Statistics, Chicago, 1953), を参照せよ。

に、多数の巨大な生産者が市場の境界を越えて統合され、いくつかの市場を支配しているという事実によって、特徴づけられている。<sup>(20)</sup>

(d) 商業、サービス業、および建設業

商業、サービス業及び建設業部門は、多数の産業グループから成り立っており、その市場のほとんどが地方的である。これらの部門では、合計すると国民所得の32.5%が生産され、その内訳は次のようになっている：卸売業6%；小売業11.5%；サービス業10%；建設業5%。これらの部門のほとんどすべての産業は、総数では非常に多数の企業の存在によって特徴づけられている。さらに、それぞれの大都市圏では、多数の企業が典型的に存在しているが、小都市や町では、これは確かではないかもしれない。しかし実際に適切な市場圏は、特に小売業やサービス業のそれは、市の全域又は大都市圏とは全く異なったものであるかもしれない。食料品店にとって、それは半マイル程度の近隣地域であるかもしれないが、自動車の販売会社にとって、それは大都市圏の外部にまで広がっているかもしれない。これらの分野において、意味のある市場構造の分類を行うための基礎となるような研究は、未だかつてなされたことがなかった。しかし推測として、我々は次のように言うことができる。主要な流通業、特に食料品の販売業は、大都市圏では、構造的に非集中型である。また主要なサービス業や、全建築額の半分以上を占めている住宅建設業も同様である。そして小規模人口の市場や取引量の少ない流通業の市場に進むにつれて、地方市場レベルにおける構造的寡占はかなり普遍的に見られるようになるだろう。し

(20) 例えば、アナコンダ社 (Anaconda) は、銅、銀、鉛、及び、亜鉛の最大生産者の1つであるが、一方フェルプス・ダッジ社 (Phelps Dodge) は、銅、金、銀、亜鉛、及び鉛の大生産者である。ケネコット社 (Kennecot), St. ジョセフ・レッド社 (St. Joseph Lead), アメリカン・スマルティング&リファイニング社 (American Smelting and Refining), 及び、U.S. スメルティング&リファイニング社 (U. S. Smelting and Refining) も、すべて、いくつかの金属鉱業で主要な生産者となっている。Met. al Statistics を参照せよ。

かしながら、これらの部門における構造的寡占の政策上の重要度は、製造業や鉱業部門と比べてかなり異なっている。概して、商業、サービス業、建設業（トンネル建設のように重建設技術や特殊技術を要す事業を除く）は、相対的に低い参入障壁を持つ産業であるが、製造業や鉱業は総じて相対的に高い参入障壁を持っている。それ故に、たとえ非集中的な市場構造が一般的に具わっていなくとも地域市場的産業は本質的に競争的性格を持つという伝統的な考え方はおそらく正しいだろう。<sup>(21)</sup>

(e) 要約

我々の調査の反トラスト政策に対する意味はかなり明白である。構造的寡占は少なくともある種の反トラスト政策上の問題をひき起すという主張が正しければ、これらの問題はアメリカ経済の中の大規模で重要な部門に関係していることになる。製造業や鉱業部門においては、集中型産業は非集中型産業よりも多数存在した。出荷額においても、集中型産業は非集中型産業よりも大きく、また、それはアメリカ経済においてより重要な地位を占める傾向にある。流通、サービス、建設業部門では、これと逆の傾向がおそらく正しいだろうが、財を生産している部門が一層根本的地位を占めていると言える。従って、これまでの調査は次のことを明白に示している。即ち、行動規制を越えて市場支配力の存在とその重大性を問題にしようとする政策発想は、局部的又は特定の現象のみならずアメリカ経済に普遍的に浸透している現象にも照準を合わせたもので

---

(21) このような解釈は、次の2点において限定されなければならない。もちろん第1に、立地上の有利性は、非集中型の都市圏の市場においてさえ、売手間に差別化をもたらす。その結果、それらの市場は、農業のように純粋競争に近づくというよりは、多数の売手からなる一種の独占的競争市場となる。第2に、この点は一層重要であるが、これらの市場は、多数のカルテルや同業組合による取引制限行為——労働組合によって強制されたり、又地方自治体によって強制されたりするものもあるが——に走りやすいことである。この点は、サービス業や建設業では特にそうであるが、若干の小売業にもみられる。

ある、と。

### 適用除外部門

適用除外部門とは、明示的であれ又は黙示的であれ、法律の適用除外規定によって、反トラスト法の適用を受けない経済分野を意味している。確かに、このような例外部門の定義は完全なものでないし、<sup>(22)</sup>ある場合には、ある産業を反トラスト法の適用除外とする法律自身の中に、反独占の条文が含まれていることもある。にもかかわらず、この場合の規制機関によって適用される競争の基準は、反トラスト法に含まれている基準に比べて、はるかに低いと言わざるを得ない。従って規制機関の介入と抱き合わされた適用除外規定は、これらの産業の市場行動に、様々な程度と形態の独占的性格を与える。反トラスト政策の目的は、他の政策目的に従属するか、又は直接規制を通じて求められることになる。

本節の目的は、適用除外部門の規模と重要度、この部門内の各産業において競争が制限されている程度、及び、もし適用除外規定が修正又は廃止されれば生じるであろう市場構造について、簡単な概略的スケッチを与えることにある。なお後の章で、我々はこれらの適用除外規定の公共政策上の論拠について検討するだろう。

我々が適用除外部門として分類した主要な産業、及びその国民所得に占める割合は、表4に表示されている。この表は決して包括的なものではない。この表には、いくつかの州や、市で規制されている共同墓地やゴミ処理のような小規模の地方公益事業や州の保全法の適用を受けているコロラド・モリブデンのような小規模の自然資源産業は含まれていない。特許、ウエップ・ポメリン法に基づく輸出組合 (Webb Pomerene Associations)、及び、小売価格維持は、

---

(22) 第VII章の議論を参照せよ。

国内経済の諸産業にまたがっているために、それらを独立した適用除外部門として議論することは困難である。同様に労働力市場も他の適用除外部門を定義するのに用いられた方法では分析出来ないで、ここでは以下の議論から除かれている。

表4 反トラスト法の適用除外部門で発生した国民所得の割合, 1954年

適用除外部門	国民所得の割合(%)
農業	5.5
運輸業	4.6
鉄道	2.2
州際高速道路貨物輸送	1.3
州内道路輸送	0.5
水上輸送	0.3
航空輸送(定期航空輸送)	0.2
パイプライン輸送	0.1
地方公益事業及び通信業	3.7
電力及びガス	1.9
電信・電話	1.5
ラジオ・テレビ放送	0.2
地方公益事業(その他分類不能)	0.1
商業銀行業及び保険業	2.5
商業銀行	1.5
保険	1.0
天然資源採掘業	0.9
原油及び天然ガス	0.8
無煙炭	0.1
小計(自家製造部門を除く)	17.2
政府企業	1.2
連邦	0.8
州及び地方	0.4
合計(適用除外部門)	18.4

適用除外部門のアメリカ経済に占める相対的な規模はかなり大きい。表4によれば、国民所得の18.4%は適用除外部門で発生している。反トラスト政策の

議論の前提は、適用除外部門が経済のほんの一部分であって、また将来もそうであり続けるだろうということにある。この時点では、我々は、適用除外部門の現在の規模がこの前提をどの程度掘り崩しているかを、考察するつもりはない。我々が強調したいのは、ただ1つ、次の明白な点である。適用除外部門は、2、3の特定部分のみしか含んでいないとして、不問に付してしまうわけにはいかないということ、これである。

規模は、それのみでは適用除外部門に属する多数の産業の経済的な重要度を、過少評価している。例えば、運輸サービスはほとんどすべての産業にとって1つの費用項目となっており、その価格構造は国内経済の空間的な組織構造の大部分を決めてしまう。運輸サービスの価格は、地域市場の境界を定めるのに役立つし、また、このようにして、他産業の市場構造を形成するのにも役立つ。また、家計や企業に対するアメリカ経済の主要エネルギー源としての電力の重要性は、国民所得に占める小さな割合が示す以上に大きい。同様に商業銀行は、短期信用の主要な供給源として、資本市場の中核として、さらには一国の貨幣の供給源として、戦略的な地位を占めている。また国民所得のたった1%しか生産しないが、投資資金の主要な供給源となっている保険会社の重要性についても、規模は過少評価している。

『統計に関する付録』S.A.表6では、各規制産業について次の4種類の情報が要約されて表示されている：主要規制機関、規制の程度及び性格、現在の市場構造、規制がなくなれば生じると思われる市場構造。この表は、適用除外部門の鳥瞰図であり、また次の2種類の異なった規制が存在していることを強調するのにも役立つ。即ち、市場構造がとにもかくにも独占又は集中型寡占となると思われる産業に対する規制と、規制が市場構造を変えるのに有効であったために、もしそれがなければ、非集中型もしくはよりゆるやかな寡占構造になったと思われる産業に対する規制が、あったことである。

### 第三章 反トラスト法のための政策提案

我々は第Ⅰ章で反トラスト政策に関して4つの代替的な一般的目的を提案した。それらの目的は、(1)大企業の権力の制限；(2)成果（効率性と進歩性）；(3)「公正な取引」；及び(4)市場支配力の制限による競争過程の保護，以上の4つである。我々は、以下で詳しく説明される理由によって(4)を最も望ましく、且つ、実行可能な指導原理として選択した。けれども、不可避的であれ、意図的であれ、他の目的も必然的にある種の役割を演じることになるであろう。

現行法の再検討によって、何が適用範囲に関する重大な欠陥であるかが、明らかとなる。現行法は主に市場行動に向けられているので、不正又は不当な制限的行動と結びつけることが出来ない不当な市場支配力に対して、有効に対処出来ない——又は、少なくとも過去において有効に対処出来なかった。今日では、不当な市場支配力のかなりの集中があるということは明らかのように思われる。その支配力のあるものは、単独で維持され、また、あるものは、産業内のメンバーが相互利益のために対抗的に行動しないという意味において、集団的に保有されていることもある。さらに次の2点も我々にとって明らかのように思われる。(1)現行法は、非競争的産業において各メンバーが行う単なる非対抗的行動を適用範囲に含めると解釈されなかったし、公平に見てそのように解釈することも出来ない。典型的な寡占にみられる企業の「平行」行為（parallel behavior）は、「共謀（conspiracy）」ではないと解釈された。また、(2)現行法は、競争の維持という目的を阻害することなく訴追し得るはずの、個別の市場支配力をもたらすすべての状況を適用範囲に含めることは出来ない。（もっともアルコア事件の判決やユナイテッド・シュー事件の判決が「独占行為（monopolization）」に関する現行法を意味するならば、この点に関する欠陥は



ない。<sup>(1)</sup> 加えて、不当な市場支配力の防止が主たる指導原理として考えられるならば、行動に関する現行法も、いくつかの点で強化されるべきであると、信じる。

要約すれば、反トラスト政策の主要目的は、経済成果の望ましい水準を維持することと矛盾しない程度にまで、不当な市場支配力を制限することであると、我々は提案する。これを実行するために、次のような反トラスト法の改正を提案する。(1)現行法の意味における共謀があろうとなかろうと、不当な市場支配力を直接に攻撃出来るものとする。(2)不当な市場支配力の形成に資する、又は、資する蓋然性のある行動の形態をきびしく制限するものとする。

### 政策目的

ほとんどいかなる政策提案も、階層的な目的体系、即ち相対立する状況の中で何が重要たるべきかを示唆するために序列づけられた目的体系、についての命題に帰着する。反トラスト政策の主要目的は市場支配力の制限にあると提案する場合にも、我々はそれを唯一の目的とはしていない。当然、我々もまた望ましい経済的成果の達成に大きなウエイトを与えている。事実、市場支配力の削減が効率性や進歩性と矛盾する限り、第1目的を第2目的の下位に置いている。例えば、ある特定の市場において、効率的な操業規模が市場の規模に比べて非常に大きいために、効率的な企業数は市場支配力の所有がきわめて蓋然的となる程度にまで少なくなり、且つ、市場支配力の削減が効率性を実質的に犠牲にすることなくして達成出来ないならば、我々の政策は市場支配力そのものに対していかなる措置をも要求しないだろう。しかし市場支配力が存在し、

---

(1) U.S. v. Aluminum Co. of America, 148 F. 2d 416 (C.A.2, 1945); U.S. v United Shoe Machinery Co., 110, F. Supn. 295 (D. Mass. 1953).

(2) 企業規模、企業数、市場支配力に関するより完全な議論は、この章の後にある。さらに、一層進んだ議論は第IV章にある。

成果を犠牲にすることなしにそれを引き下げられる場合には、そのような措置は、総合的な成果がいかに良好であったかという問題とは無関係に、望ましい。

他の2つの広い目的——公正な企業行動を促進すること、及び、大企業と小企業の間には社会的権力を再配分すること——は、我々の階層的な目的体系の中では、ずっと低い地位を占めている。我々は、「公正取引」のためにある程度の企業行動の規制が必要であるだろうと考えている。既に指摘されたように、市場支配力を制限する政策は、あらゆる場合において市場支配力を無視し得る程度にまで強引に引き下げられはしないだろう。(たとえそこまで進むことが望ましいと考えられても、これは実際には不可能である。)かくして、残された市場支配力が利用される方法を制限することが、支持される場合があるかもしれない。市場支配力を利用するいくつかの方法が市場支配力の永続化又は強化に役立ちそうであるということを根拠に制限される場合には、制限される程度に応じて、純然たる「公正取引」に基づいた規制の範囲は狭げられるだろう。しかし、そのような規制を必要とするある種の企業行動は現に存在するので、そして又効率性をあまり犠牲にせずにそれを制限し得るならば、我々はこれを望ましいものと考えている。以下の説明は我々の提案の簡単な要約である。

#### 市場支配力の制限

1. 不当な市場支配力が単独で保有されようと集団で保有されようととも、これを削減するために法律の制定を提案する。不当な市場支配力の削減は、通常、解散 (dissolution)、分離 (divorcement)、又は解体 (divestiture) によって実施されるべきである。我々は、規模の経済性、有効な特許、又は、新しい生産方法・製品・販売技術の導入から派生した市場支配力を、例外とするであろう。

2. 我々は次の点については、(a)又は(b)のどちらでもよい。(a)不当な市場支配力の削減計画は、恒久的な性格を持つ反トラスト政策とする。従って、これ

は、既存の市場支配力の集中に対しても、また行為に関する法律の不適切さやその法律の執行の不適切さによって将来生じるかもしれない市場支配力の集中に対しても、適用される；又は、(b)その計画は、既存の不当な市場支配力の集中を規制するために必要な期間に限定されるものとする。

3. 上述のどちらの計画においても、その政策は次のどちらかの法律に従って遂行されることを提案する。即ち、(a)市場支配力が一般的な用語でもって定義されている法律。従って、この法律は個々の事件を判断するためには、かなり包括的な経済的調査を必要とする；又は(b)市場支配力がより断定的に定義されている法律。この法律は事件の処理を容易にし、且つ「標的」をより明確に識別することが出来る。しかし、これは実際に市場支配力をもたない企業にも適用されるおそれがあるかもしれない。

#### 市場支配力の形成に資する行動に対する制限

1. 合併。特に市場支配力に対する上記の政策提案が賢明でないかもしくは望ましくないと思われるならば、あるいは、とにもかくにも実行出来ないならば、我々は合併に関する法律を強化することを提案する。法律の執行を現在以上に効果的にする手段は、とりわけ重要であると思われる。このような方向にむけての第一歩として、資産のある絶対額以上の規模をもつ企業を含むすべての合併に対して、又は、操業しているどこかの市場である水準以上のシェアをもつ企業を含むすべての合併に対して、事前報告を義務づけることを提案する。また上述の市場支配力に関する同様の提案に沿って、もっと断定的な違法性の基準を設定することが可能である、と考えている。

2. 価格を固定するか、又は、価格に影響を与える協定。事業者団体や類似の団体の集团的活動に関して、法律上次のような協定を具体的に禁止することを提案する。

- (a) 報告された価格表を守ること、
- (b) 販売が行われていない申込み価格を報告すること、

- (c) すべての取引にわたって個々の売手と買手を互いに知らせること,
- (d) メンバーの互いの手にはわたっている報告書を, 買手又は買手の事業者団体に入手出来ないようにすること,
- (e) 帳簿や会計簿を, グループのいかなるメンバー又はその代表者の検査にも委ねること,
- (f) 取引が生じた後の一週間以内に, これらを互いに知らせるか, 又は, グループの代表者に知らせること。

3. 集団的な取引拒絶。ジョイント・ベンチャーから付随的に生じるものは別として, 集団的な取引拒絶を当然違法 (illegal per se) とする。

4. 特許及び特許実施許諾契約。特許権者の実現可能な報酬は, 有益な発明や革新の創出を大幅に低下させないで引き下げ得るという基本前提に基づいて, 次のことを提案する:

- (a) 特許法は, 独占権が5年間しか与えられない「重要性の乏しい (petty)」特許の種類を新設し, 17年間の特許権が与えられる発明の基準を引き上げるように, 改訂されること;
- (b) 特許実施許諾協定における制限条項に関して,
  - (1) 価格を固定する条項は当然違法とすること,
  - (2) 新しい特許, 又は新しい特許の排他的実施許諾のグラント・バック条項は当然違法とすること,
  - (3) 特許の有効性を争わないという契約は, 一律の特許使用料の規定に加えて他の制限条件を含んだ特許実施許諾協定においては, いかなる場合でも無効とすること,
  - (4) 特許の相互実施許諾 (cross-licensing) 協定及び特許プール (pooling) 協定は, すべての特許実施権者から各特許について一律の特許使用料を徴収するという協定以外に, いかなる制限条件をも含めないこと (特許権者がその用途を制限する場合は除く),

- (5) あらゆる特許実施許諾協定は連邦取引委員会に登録されること(但し、公開されなくてよい)；
- (c) クレイトン法7条は、会社のみならず、個人からの特許の取得をも含めるように改訂すること。

5. 価格差別。ロビンソン・パットマン法は廃止し、(a)競争関係にある売手に向けられた価格差別と、(b)特定の買手に損害を与える価格差別を、別々に取り扱う法律に代えることを、提案する。(a)及び(b)の価格差別に対しても、現行法にいくつかの実質的な変更を加える。どちらの場合にも、「コストに基づく」抗弁をより自由に認め、そして特に、輸送費用の差によって完全に説明されるすべての地理的な価格差別を、その法律の規制から除外する。

#### 手続および同関連事項に関する勧告

1. 刑事罰はいわゆる当然違法の行為に限定することを提案する。
2. 3倍額損害賠償もまた当然違法の行為に限定すること、さらに、私人による訴訟は市場支配力の制限規定に基づいて提起出来ないこと、及び、市場支配力の制限規定の下における判決は、クレイトン法5条に基づく一応有利な証拠 (*prima facie proof*) を何ら構成するものでないことを、提案する。
3. 解体 (*divestiture*) が排除措置手続の一部をなしている独占事件及びその他のシャーマン法違反事件を審理するために、特別の裁判所を新設することを提案する。不当な市場支配力を除去する計画は広範囲に及ぶために、特別の裁判所を設立すること、及び訴追機能は新しい行政機関の手にゆだねることを、提案する。また、事実に関する経済的な争点の審理を明確にし且つ促進するために工夫されたある手続的な手段、を提案する。

上述の一般的な政策目的の中でも第4のそれに主要な力点を与えて、上記の提案をした理由は、一部は積極的なものであり、一部は消極的なものである。積極的な理由は、究極的には、価値判断に基づいている。競争過程の最も重要

な側面は、それが私的経済権力を自己規制することに、ある<sup>(3)</sup>。近代の経済分析は、見えざる手の教義には重要な制約や限界があることを明らかにしたにもかかわらず、依然としてこの教義は、重要な経済決定が市場を通じて強制され調整される私企業経済を、基本的且つ政治的に正当づける論拠となっている。経済決定が政治的に責任のある当局によって遂行又は監督されるべきであるという要求に対して、究極の防壁となっているものは、正に、競争的な市場が競争過程の結果を強いるという事実にある。そのような市場の強制がなければ、その要求は、国民を代表する政府に主権が付託されている社会では、究極的に食い止められないように思われる。我々が下した特定の価値判断を形づくるものは、市場で組織された社会が可能にしている、経済生活の自治に対する我々の愛着である。

消極的な理由は、より客観的で、教条的な容認や拒否の対象になりにくいものである。要するに、市場支配力に代わる基準には、一貫性のある有意義な法執行がほとんど不可能になるほどに、大きな定義上及び運用上の問題があるということにほかならない。同様な困難は、市場支配力の基準に基づいて法執行をする場合にもあるが、その困難はずっと軽減されるという結論に我々は達した。さらに市場支配力の基準の下では、運用上の問題を軽減するために断定的な判定基準をつくることが可能であると思う。その基準の適用結果は、上掲の他の政策目的を実現するために類似の手段がとられた場合に比べて、はるかに信頼性があるように思われる。

さて次に、我々が実質的には拒否した他の政策基準の有効性について、より詳しい議論をすることにしよう。

---

(3) しかしこれは、もちろん、自ずから持続性をもつものでない(第Ⅰ章を参照せよ)。のみならず、総体としての市場経済の安定性に関して問題があることを、否定しているわけではない。けれども、この点は、我々の議論では、取り上げられていない。

## 市場支配力以外の政策基準

### 大企業の権力の制限

我々は、大企業の権力の一般的な制限を、反トラスト政策の独立した目的とみなさないことにした。市場支配力の制限の副産物として企業の規模分布に何らかの変化が生じるであろう。一般的な企業権力が市場支配力に依存する度合に応じて、一方の制限がそれに応じて他を制限することになるだろう。企業行動の規制を越えた反トラスト政策は、いかなるものであれ、もしこれが厳格に実施されれば、大企業の一般的な社会的・政治的権力の何らかの制限を意味する（あるいは反映する）。他の政策目的を追求する場合に付随するこのような効果を越えて大企業の権力それ自体を制限する企ては、他の目的を大きく犠牲にすることになるだろう。それ故に、我々はそのような企てを望ましい政策から排除した。

大企業の権力の制限という目的を追求しようとすれば、2つの道があったかもしれない。第1は、公益事業の規制の線に沿って、大企業を直接規制する方法である。第2は、現存する企業規模の分布をラディカルに改変し、企業の絶対的規模をたえず規制する方法である。この第1の道は、一般政策として競争を放棄し、広範囲にわたる細々とした規制にとって代ることを意味している。我々は繰り返しその問題点をきびしく批判した上で、この道を拒否した。第2の方法、即ち、企業成長の規制のみならず現存企業の徹底的な解体・分割は、ある種の反トラスト政策論では、1つの基本要素と見られている<sup>(4)</sup>。しかし、そのような政策が企業の規模分布を有意に変化させる結果をもたらし得たとして

---

(4) この種の提案は、学術的な文献の中には、めったに明白に現われない。しかし、ケインズが地下文献と呼んだものの中に、これらの見解を主張しているものがある。これらの中には、T.K. Quinn, *Giant Business, Threat to Democracy* (N.Y., 1953) から F. Raymond, *The Limitist* (N.Y., 1957) に至るまでの文献が、含まれている。外見に

も、望ましい経済的成果で測ったコストは、短期的にも長期的にも非常に大きなものとなるだろう。例えば、我々が企業規模に対して1工場-1企業の制限を課したと仮定しよう。製造業部門では、総産出量の約60%は多数の事業所から成る企業によって生産されている；その数字は多数の産業で75%を越えている<sup>(5)</sup>。製造業部門では、多数工場から成る企業の傘下にある32,000の事業所は、およそ8,000の企業によって運営されている<sup>(6)</sup>。ある短期間に1工場-1企業政策を実行しようとすれば、大規模で思いきった手段が要求されるだろう。もし10年間で完遂しようとすれば、その計画は年間だけでも、少なくとも平均800の製造業部門の企業を再編成することが必要になるだろう。これは、行政資源の投入によって生じた莫大な費用を除いたとしても、再編中の企業の効率が実質的に低下するために、ほとんど不可能なように思われる。続いて、さらに多くの企業の再編が、鉱業部門、流通部門や、その他の部門で要求されることになるだろう。再編成過程で生じた費用が過去のものとなったとしても、人事管理、販売、生産、計画、及び研究開発の各過程の経済性は、厳格な1工場-1企業原則によって、相当程度に犠牲にされるだろう。そして、総産出量はそれに応じて減少するだろう。

---

において多少の強弱はあるが、底流に同じ主張を含んでいる「行儀よい」アカデミックな議論としては、Walter Adams, Corwin Edwards, 故 Henry Simon の著作が含まれている。

(5) 1954年の*Census of Manufactures*, vol. I, ch. IV, を参照せよ。

(6) 製造業に主として従事している会社数に関しては、*Census Bulletin CS-1, 1954, Company Statistics*, table, p. vii, を参照せよ；さらに会社が採業している製造業部門の事業所数に関しては、1954年の*Census of Manufactures*, vol. I, ch. IV, を参照せよ。多数の事業所から成る8,000社は、製造業部門の事業所に加えて、およそその2倍の非製造業部門のあらゆる種類の事業所を運営している。これらの中には、本社、付属施設、支店、営業所が含まれているが、我々は、以下の議論ではそれらを無視した。



我々は、1工場-1企業原則を、何らかの意味において実行可能な再編成計画の中で、最も徹底的なルールとして使用した。けれども、それはほとんど実行不可能な計画であることが、明らかなように思われる。しかし徹底さをかなり欠いた提案ならば、これが当該政策目的——大企業の影響力を制限すること——に向けて重要な一歩を踏み出すことになるかどうかは、疑わしい。例えば、製造業部門の上位1000社<sup>(7)</sup>の各社が、少なくとも10社に分割されるほどに徹底的に分割され、さらに上位の会社は、分割後の会社が25百万ドル以上の資産を所有しえなくなるほどに、十二分に分割されたと仮定しよう<sup>(8)</sup>。その結果として、資産規模でおよそ百万ドルから25百万ドルの範囲に入る10,000余りの企業が、製造業部門に加わることになる。これは、製造業部門に現在存在している330,000の企業と、比較することが出来る。現存する企業のうち、約10,000—12,000の企業は、現在、百万ドル—25百万ドルの資産の範囲内にあり、おそらく500ほどの企業は、25百万ドル以上の規模に属している。市場により規制されている他の部門——商業、サービス業、建設業、及び鉱業——で、同様な分割を行っても、あまり印象的な結果はもたらされないだろう。というのも、これらの分野は、概して製造業よりも小規模の企業で成り立っており、巨大企業

---

(7) 1951年に発行された連邦取引委員会のリストを参照せよ。ここでも、再度、我々は事例として製造業を用いた。その理由は、数字が利用可能であること、及び大企業に関連した反トラスト政策問題が重要となる経済部門で最も中心的なものが製造業であること、による。

(8) 分割案は、全くこのような形式通りには、実行出来ないだろう。というのも、その規模の範囲内の企業を創ることは、石油、化学、一次金属の各産業や、多分、その他のいくつかの産業においても、工場を分割することを意味することになるからである。10倍以上の分割が適用されるであろう2億5,000万ドル以上の資産を所有している会社は、このリストには、49社ある。そのリストが公表されて以来、5年の間に、このリストの上位企業は、産出量の一般的な成長や価格の実質的な上昇によって、資産規模もかなり成長した。フォーチュン誌は、おおまかに比較可能に

は製造業部門におけるほど重要性を占めていないからである。<sup>(9)</sup> さて全体的にみると、およそ4百万社（農業を除く）からなる総企業数を所与とすれば、そのうちの約3.6百万社は市場規制部門にあるのだが、上でスケッチされたような変化は、ジェファーソン・モデルにおける小規模の個人企業と、雇われ経営者と不在所有者から成る官僚的な大規模企業との相対的重要度にほとんど何の変化も与えないだろう。しかも、そのような計画でも、大企業だけを一括してみると、全く実行出来そうに思われないほどの徹底的な再編成である。このことは、その計画が大企業の経済的な重要度もしくは市場の機能にいかなる変化をも与えないことを意味するのではなく、我々がすでに述べたように、大企業と小企業の権力の分布を変えることに我々が提案した政策の域を少しも越えることにはならない、ということの意味する。

#### 成果

我々が市場支配力基準において与えた以上の重要性を成果に与えることは、

---

見える巨大な産業会社のリストを公表した（1955年7月）。けれどもこの表には、フォード社のように株式を公開していない会社は除かれており、他方そのような会社のいくつかは、連邦取引委員会のリストに含まれている。フォーチュン誌のリストでは、2億5,000万ドル以上の資産を所有している会社として、76会社が含まれている。そして、これらのうち19社は、10億ドル以上の資産を所有しているが、連邦取引委員会の表では11社しかなかった。これらの19社は総資産の約60%を増加させたが、しかしこの比較は信頼出来ない。というのも、フォーチュン誌の子会社などの集計方法について、正確な基準がわからないからである。

(9) 1952年1月1日現在、製造業部門の企業数はおよそ330,000社であった。これらの中の110,000社は株式会社であった。1947年はデータが利用できる最新の年であるが、この年には、全企業の75%、株式会社の48%は、20人以下の被用者しか雇用していなかった（Survey of Current Business, April 1955, pp. 14-20）。1955年度の『所得統計』の第2部（The Statistics of Income, Pt. II, for 1955）によると、製造業部門の法人所得税申告書の総数は130,000通であった。そのうちの124,000通には、貸借対照表が付いていた。以下の度数分布は、貸借対照表が付いていた法人の総資産の規模別に基づいて、作成されたものである。

説得力のある代替政策である。また、いつも支持者をもつ政策でもある。この見解の論理は明白である。即ち、進歩性と効率性はアメリカの産業の2つの偉大なる歴史的な業績である。それ故に産業組織に関する公共政策の単純にして明白な目的は、当然に、進歩性と効率性を促進することにある。従って、反トラスト政策を適用する場合の中心問題は——不公正な取引慣行を別にすれば——

総資産の規模	申告書の数
100百万ドル以上	247
50—100百万ドル	201
10— 50百万ドル	1,446
5— 10百万ドル	1,511
1— 5百万ドル	10,400
500—1,000千ドル	9,900
250— 500千ドル	15,200
100— 250千ドル	26,100
50— 100千ドル	19,600
50千ドル以下	39,400

これらは法人の数ではなく、申告書の数である。従って、ほとんどの申告書は、連結決算に基づいて提出されていないので、法人企業組織の数より多くなっている。かくして、多くの子会社を持っている巨大株式会社は、多数の申告書を提出している。このような多数の申告をしているほとんどの企業は、最初の3つの階層に集中している。連邦取引委員会の製造業部門における上位1,000社のリストは、次のような度数分布を示している。

総 資 産	企 業 数	
100百万ドル以上	138	
50—100百万ドル	123	
10— 50百万ドル	661	総資産 企業数
		25—50百万ドル 207
		10—25百万ドル 454

—当該企業が進歩的及び効率的であるかどうか、にある：もしそうならば、その企業は法の攻撃又は規制から免れて然るべきである；もしそうでなければ、法の攻撃又規制を受けて然るべきである。我々自身の基準は、どちらかといえば成果の中の効率性の側面の評価に重点をおこうとしている。従って、我々の基準とそれに代る成果基準の相違の中心点は、進歩性の位置づけにある。

進歩性を政策基準の主要内容、つまりそれでもって企業が反トラスト法に基づく公共政策を遵守しているかどうか判定される基準、とすることの意味を考えてみよう。反トラスト法に基づいて企業活動に干渉しようとする何らかの決定——ある企業行動の禁止又は指示によるにせよ、企業の構造又は環境の変更によるにせよ——は、その変更が以前の状況に比べてより良き結果をもたらすであろうという、その時の判断に基づいている。さらに、もし責任や法の遵守の概念がいやしくも含まれているならば、このような変更は、企業活動による成果の審査期間の前になされていたとすれば、現実に生じた結果よりも良い

他の部門では、企業数及び1947年に20人以下の被用者しか持たない企業の割合は、以下のようであった。

部 門	企 業 数 (千社) 1952年	20人以下の被雇用者しか 持たない割合(%)、1947年
鉱 業	38	計算不能
建 設 業	394	94
卸 売 業	276	93
小 売 業	1,937	98
サ ー ビ ス 業	735	計算不能
上記の各部門と製造業の小計	3,608	
金 融 業	332	
運 輸 及 び 公 益 事 業 (小 計)	181 (513)	
総 計 (全 部 門)	4,121	

出所：Survey Current Business (April 1955) pp. 14-20

結果——より以上の進歩——をもたらしていたであろうということが、仮定されなければならない。

これは、利用可能な証拠から、直接的もしくは演繹的に、立証することがとりわけ困難な命題である。概して利用可能な証拠によれば、当該企業によってどのような進歩が達成されたかは、ある過去の期間における費用の低落、新製品、旧製品の新しい利用方法、又は産出量の増加によって、実際には示されるであろう。また、これらの成果を達成するためにどのような資源が投入されたかは、研究開発への支出や、新工場、新しい原料の供給源、新しい流通経路、市場調査、販売技術などへの投資によって、示されるだろう。これらの情報のあるものは、例えば産出量1単位当りの投入量の減少、あるいは研究開発や工場拡張に対する支出額などの尺度のように、かなり正確な数字で利用出来るであろう。またあるものは、例えば新製品が旧製品に比べてすぐれている程度の評価のように、もっと明確さを欠いているかもしれない——特に、消費財の場合はそうである。しかし、このような場合でさえ、利用可能な情報は欠いてはいないだろう。欠けているのは、企業の成果が選択可能な機会に対比して良かったか悪かったかを決定するための、何らかの基準である。過去の記録は、産出量が調査期間に10倍になったことを、明らかにするかもしれない。しかしそれは、もし価格政策が異なっていたならば、あるいはより一層の積極的な努力が製品の開発に、外国への販売に、又は費用の削減にふり向けられていたならば、産出量が15倍に成長していたかどうかを、明らかにするものではない。記録は、研究開発に対する支出額や専門技術者の投入時間が大きく、かつ継続的であったことを、及び、新製品や改良品の産出増のみならず産出量1単位当りの投入減が大きかったことをも、示すかもしれない。しかしそれは、一般には、もし企業をとりまく状況や企業行動が実際にあったものと異なっていたならば、1ドル当りの又は専門技術者1時間当りの収益が高くなったか低くなったか、あるいは、より高くなっていたかより低くなっていたかどうかを、示さないであ

ろう。確かに、目をみはるばかりの優秀な結果がそのような疑問を圧倒してしまうか、あるいは、ほとんど何の努力もしていないことが自明の理となる例外的な状況があるかもしれない。けれども、そのような場合でさえ、問題は完全に解かれたわけではない。乏しい成果しか得られていない産業で大きな研究開発の努力を行ったとしても、果して、それは報いられたらどうか？すばらしい成果をおさめた企業と言えども、もし異なった市場条件の下で活動していたら、自らのめざましい記録でさえも、一層、改善し得ただろうか？

我々がそのような問題に答えるために必要な証拠を手に入れることが出来ないのは、次の3つの理由による。第1に、問題としている産業組織の特徴だけが相違し、技術、市場、及びいわゆる客観的な研究機会（進歩性に関する成果が比較できる）などの様々な側面が類似している、比較可能な企業もしくは企業グループを見出すことは、ほとんどいつも不可能であるからである。しばしば、同一産業内の諸企業は、反トラスト政策の問題を生じさせるような非競争的状況に共に係り合っている。彼らは協同する寡占企業であることもあるし、また全員が閉鎖的な特許プールなどのメンバーであることもある。かくしてこれらの中のある企業の成果は、他の企業の成果を測定し得るような基準を提供しない。のみならず、その市場内のより小規模の企業——反トラスト訴訟において被告というよりは原告となるかもしれないが——は、概して、進歩性を測定できる有益な基準を提供しない。彼らは、しばしば市場のある一部分へ供給するために、特化している。かくして彼らは、競争相手と同じ範囲の問題や可能性に直面していない。さらに、大規模の競争相手の存在そのものが小規模企業の行く手の障害物となっているということが、当該状況の本質であるかもしれない。その結果、再び問題は、企業Aが、現実の状況を所与として、過去の期間に投入資源1単位当りにつき企業Yよりも早い進歩をしたかどうかにあるのではなくて、企業Aが、もしAとYの市場の関係が現実にあったものと相違していたならば、企業Yがなし得たよりも早く投入資源1単位当りの進歩をし

得たかどうかにある。

第2に、我々は、公平無私な専門家の学識ある判断を利用することによって、客観的な比較の欠落をめったに埋め合わせることが出来ないからである。これは専門家の意見に欠陥があるからではなくて、そのような情報は、結果が評価されようとしている決定を実際に下した人を除けば、めったに利用出来ないからである。これは、研究開発活動、新製品の創造及び商品化に関係する場合には、特にそうである。さらに、外部の者は次のどちらの情報もほとんど得られるとは思われない：即ち、技術を当該企業の問題に適用する場合の特定のやり方についての情報；あるいは、ある開発を企てて他をしりぞける決定や、ある場合には儉約的に、他の場合には寛大に支出する決定に部分的に影響を与える当該企業の市場や金融の状況についての情報。審査の対象となっている決定の形成に参加した内部の者は、めったに公平無私ではあり得ない。彼が決定を下した時点で、利用可能な知識に照らして有意義な決定と見えたものは、ほとんど不可避免的に審査の時点でも、再びそのように見えるであろう。これは、彼が関係している企業の行動を弁護する場合に持つであろう何らかの私的利益の動機を別にしても、そうなるであろう。<sup>(10)</sup>

第3に、経済分析は、多少とも進歩に関連した特定の事例の諸事実が適合し得るような、理論的な枠組を我々に提供していないからである。<sup>(11)</sup> また我々は、進歩に関する特定の諸結果が成果の他の側面や市場構造とどのように結びついているかを示すような、大量の吟味された経験的な情報さえも持っていない。むしろこのような情報でもあれば、部分的には、理論分析に代り得たかもしれないが。

---

(10) これらの問題の具体的な事例として、C. Kaysen, *United States v. United Shoe Machinery Corporation* (1956), を参照せよ。

(11) 進歩性を評価する場合の概念上の困難性に関する事例として、上記の点を参照せよ。

進歩性だけを単独に取り扱った際に生じた問題は、もし我々が進歩性と効率性を結びつけて評価しようとすれば、すべてそのまま残る。<sup>(12)</sup>むしろそれらに加えて新しい問題が生じる。即ち進歩性と効率性に付与すべき相対的なウエイト、及び結合された目的へ到達する過程における両者の相互関係の取り扱いが、これである。この点に関して、再び、我々を先導する分析的な枠組みを欠いている。この問題に対する我々の一般的見解は、以下の市場支配力基準の議論の中で、示されるだろう。ここでは単に次の点だけを指摘しておく。一般的見解は、一般的な政策上の結論を引き出すためには、十分であるかもしれないが、特定の市場に対しては、非常に適用しにくいものである。

#### 「公正取引」

企業行動の基準として、「公正取引」は現在においても、歴史的にも、反トラスト法の重要な要素であった。<sup>(13)</sup>にもかかわらず、何故それは反トラスト政策の中心目的とすべきでないのか？この問いに答えるために、我々は立ち止まって、この概念にどのような内容を与えることが出来るのかを、考えなければならない。<sup>(14)</sup>我々自身の政策提案は、2つの意味において、公正取引を含んでいる。第1に、公正とは、もし取引が競争的市場で生じていたならば、取引がもった

---

(12) 我々は成果のその他の側面を重要性の乏しいものとして、さらには、議論にとって不必要なものとして、無視した。同様の問題は販売費の評価の場合にも生じるが、複雑さはずっと少ない。

(13) 第Ⅰ章で指適したように、「公正」且つ「自由」な競争における利益は（後者の用語は、特定の競争者に何ら特別な制限が課せられていないこと、とりわけ、政府による制限が課せられていないことを、意味する）、反トラスト法が過去において保護しようと努めてきた中心的な利益であると主張することはおそらく正しい。ある説によれば、不公正な競争慣行の特定の事例を別にすると、経済効率性や競争それ自体における抽象的な社会的利益を法に移入することは、新しい風潮で、且つ、価値のほどが疑わしい風潮である、ということになる。

(14) 上記の第Ⅰ章を参照せよ。



であろう性格を意味すると定義される限りにおいて、我々の政策提案は、より競争的な市場を形成することを目的としているので、副産物として、より公正な取引を生み出すことになるだろう。第2に、我々は、完全に競争的な市場を創り出すには不可避的な制限があることを顧みて、ある種の特別に定義された不公正な行動が禁止されるべきである、と提案した。もし公正にこれ以上の中心的な地位が与えられるべきであるとするならば、公正は次のいずれかを意味しなければならない：(1)個々の取引（又は取引の集合）ごとに綿密な調査が行われ、当該取引が競争条件の下で行われていたならば生じたであろう結果と、それらがどの程度密接に一致しているかどうかを検討すべきこと；(2)「比例的平等」の取扱い（proportionately equal treatment）というある種概念が、状況によっては、公正の基準となること；あるいは(3)公正なるものとして企業社会の良心にゆだねられたものが、その基準となること；以上の3つのうちのどれかでなければならない。

つまるところ、法運用に対する指針としては、(1)又は(3)の有用性は疑わしい。(3)は、公共の規制の必要性を正に生み出した状況の下では、公正とは何かについて経済界における合意が実際には失われるので、失敗する。潜在的な原告と潜在的な被告は、正当な競争方法として、どのような行動が彼らの良心に託されているかについて、見解を異にしている。割引店と「公正取引」励行店は、何が公正な価格政策であるかについて、いかなる共通の意見をも持ちあわせていない。(1)の指針、即ち競争的条件の下では生じたであろう結果は、次のどちらの方法をとっても、有用な法運用上の指針を提供するのに、失敗するであろう。(1)の指針は、適用にあたっては、競争が要求された水準で行われているかどうか分析され、それに基づいて公正が判定される方式に還元されるか、又は、政策の運用者の努力によって市場過程の現実の結果と仮説的な結果が予測され、その予測された結果に応じて、ある状況の公正が評価されるという方式に変わるだろう。第1の場合には、そのような公正は、独立の政策目的として

は単に消滅してしまい、本質的には、我々が提案した市場支配力基準に後退する。第2の場合には、その基準の適用が不可能となる。前の事例をとりあげ、割引店と完全なサービス付だが高いマーク・アップをつけた業者との競争が、公正であるか否かを決定することを、政策の運用者は義務づけられていると仮定しよう。すると彼は新しいタイプの販売店が、もし競争市場であったならば、古いタイプの事業分野にかなりの程度侵入をしていたかどうかを、予測しなければならない。部分的には、彼は、市場が現在競争的であるか否かの判断に頼ることが出来るが、もしそれに頼りきるならば、我々は第1の場合に後退してしまうだろう。従って、これだけでは十分でない。十分でない場合には、彼は、市場内の人々でさえ、事業の成功と生計がかかっているにもかかわらず、通常はいかなる一致も見出し得ないような将来の予測そのものに基づいて、決定を下さざるを得なくなるだろう。これは、賢明にも法の執行機関には課してはならない負担である。その結果は、不可避免的に場当りのでまぐれなものになる。そのみならず、ある事業方法は、時がたてば、好結果をもたらす勝れた新方式であることが判明するものであっても、誤った予測のために不公正な取引として抑制される場合には、結果は効率性の面からみて経済的に有害なものとならざるを得ない。この事例に含まれている状況は、極端なものでも、非典型的なものでもない。従って多くの重要な問題は、全く同様の脈絡で生じるであろう。

かくして公正概念が実際に適用される時には、我々はそれに付与される中身に関して(2)の内容——類似の立場にいる人には平等な取扱いをするという概念——にまで押し戻されることになる。事実これは、価格決定やそれに関連した諸問題において、公正競争の基準として、ロビンソン・パットマン法の適用を先導してきた基準である。そして、この法律の歴史が示すように、その基準は自らのジレンマを現わす。法の運用者は次の2つの道のバランスをとらなければならない。第1は、事件ごとに異なった状況の組合せであり、これが事件そ

のものの公正の基準を定義し、企業行動を細部にわたって規定すると考えることである（全く道理に反するが、これが行政資源からみて、実行可能であると仮定する。）第2は、類似の状況を構成するものを、従って同じ取扱いを要するものを、大まかに分類することである。その結果、企業的意思決定の柔軟性にきびしい高価な諸制限を課することになる。このようなジレンマの例として、短期の原材料の供給割当をとりあげよう。この例では「公正な行動」はいかにして決められるのだろうか？もし供給者が価格を、市場がクリアされる点まで、上昇するにまかせておけば、おそらく彼は批判にさらされない。しかし、もしある買手がより低い価格で長期の取引契約を結んでいたならば、高いスポット価格で買うことを強いられた人は、搾取されたと訴えてはいけないのだろうか？さらに、もし長期取引契約が大量取引のみにしか利用出来ないならば、小規模の買手の訴えは正当とされるのだろうか？けれども、もし割当制が市場価格よりもむしろ過去の購入量を基礎に行われていたならば、ユーザー間の競争がさまたげられる。そして効率的で成長しつつある買手は、大規模だが斜陽の買手を利するために、抑圧されるかもしれない。

かくして、平等な取扱いでもって定義された公正基準の適用は、類似の状況を構成するものについて大まかな基準がもうけられると、重大な効率性の犠牲をもたらす。あるいは逆に、各々の状況が綿密に調査され、それに適合した公正基準をつくろうとすると、特定の取引に対して微に入り細に入った規制が市場の競争原理にほとんど取って代ることになるだろう。以上のように、公正に関する3つの代替的な定義の中でどれ1つとして、運用上実行可能で、且つ、効率的の重大な犠牲を払わなくてすむような、政策基準を提供するものはない。

### 市場支配力の制限：定義、分析、および問題点

我々の主要な政策目的は、不当な市場支配力——単独でもしくは共同で保有されていようとも——を、望ましい経済的成果の達成と矛盾しない程度にまで

抑制することであると、述べてきた。それ故に我々は、規模の経済性、有効な特許、及び、新しい生産過程や生産物や販売技術の導入から派生する市場支配力を排除しようとする、直接的な意図を持っていない。のみならず、このような又はその他の制約条件のために、成果の犠牲があまりにも大きい場合には、解体という排除措置を課そうとしないだろう。さらに、市場支配力を獲得もしくは維持しようという企てを規制するために、また、そのような支配力を多形成もしくは維持するような慣行を規制するために、また、我々の政策では「妥当なもの」とみなされた市場支配力の利用を規制するためにも、我々は、企業行動に対するかなりの程度の規制が必要であると認めている。

我々の政策目的に代るものは、定義上の問題、及び、この定義からすれば、法の運用が全く不可能になるという運用上の問題を主な根拠として論破されたので、以下の議論の前に、市場支配力基準もこのような困難から決して免れているわけではないことを、改めて述べることから始めようと思う。事実、我々の議論の目的の1つは、その様な困難がどのようなもので、いかに深刻なものであるかを正しく指摘することである。むしろ我々の政策目的に伴うこのような困難は、代替政策に内在するものに比べればずっと深刻ではないと信じている。けれどもこのような困難性があるために、結局、我々は、市場支配力についていくぶん断定的な基準を採用すること、及び、不当な市場支配力を直接に削減する計画をある特定期間に限定することが望ましいと、考えるに至った。

#### 市場成果、市場構造および市場支配力

市場の作用に対する我々の関心は、次の2つの要素から成っている。<sup>(15)</sup> 1つは、

---

(15) 我々は、「市場」という用語を定義せずに用いてきた。市場とは、手短かに言えば、お互いの供給源や消費者を、それぞれ探し出そうと競い合う買手や売手のグループ、又は、密接に代替的な製品グループに関して潜在的にそうすることが可能と思われる買手や売手のグループのことである。我々は第Ⅳ章で、この定義を一層綿密にするつもりである。

望ましい経済的成果と呼んだある特定の成果，なかんづく効率性と進歩性の成果に対する関心である。いま1つは，市場過程そのものの性格，とりわけ市場内の企業もっている意思決定の範囲と，市場が特定の実際に観察し得る成果を強制する程度に対する関心である。

しかしながら反トラスト政策は，経済的成果や市場過程のどちらにも，直接的に働きかけることは出来ない。つまり我々は，“効率的であれ”とか，“競争的であれ”とかを意味する有効な命令を考えることが出来ないからである。むしろ政策はどちらかといえば，市場過程や経済的成果に影響を及ぼすために，直接的には，市場構造や企業行動に働きかける。我々は「市場構造」を次のような諸条件を意味するものとして用いる；企業の外部的な諸条件で，割合に恒久的か又はゆるやかにしか変化せず，且つ，それらの条件が変化するならば，企業の活動方法に影響を及ぼすもの。例えば，買手と売手の数，生産と販売の技術，生産と需要の地理的な分布，製品に対する需要の性格，などの市場の諸特質はすべて市場構造の要素である。「市場行動」は，企業の特定の意思決定の結果で，少なくとも概念的には，比較的に短期間で変わり得るところの市場の要素から成り立っている。特許プール協定，排他的販売制 (exclusive dealerships) の利用，基準地点価格制 (basing point pricing formulas) は，市場行動の例である。大雑把に言えば，行動は差止命令によって変わり得るが，構造における変化は，解散，解体，分離のようなある種のもっとドラスチックな再編成の手段を要する。しかしこれは大雑把な区別であって，構造と呼ばれているものと，行動と呼ばれているものとの境界線は，いつも容易に引けるとは限らない。特定の市場では，ある種の市場行動とある市場構造的な特質との間に，密接な関係があり，これが両者の明確な区別を人為的なものとする。かくして，非常に少数の売手と密接に類似した製品からなる市場——例えば，紙巻きタバコ市場——では，そのような市場に典型的に現われるプライス・リーダーシップ (price leadership) の現象は，「行動」として分類されるかもしれ

ないし、また単に、少数の売手と密接に類似した製品という構造的な特質の相関物とみなされるかもしれない。しかし政策を基準として用いれば、プライス・リーダーシップはこのような状況の下では、単なる差止命令によってはこれを変えることは出来ない<sup>(16)</sup>ので、構造の下に分類されることになるだろう。逆に、行動が、もし持続されるならば、構造を変えるような事例も考えることが出来る。かくして、特定の市場において多数の企業によって維持されている排他的取引は、長期にわたって当該商品を取り扱うことが出来る流通業者の種類を制限し、その結果、市場構造のこの側面を、排他的販売政策がなければ実現されていたであろうものと異なったものにするかもしれない。従って構造と行動の区別をあまりにも厳格に維持しようと企図することは、有益ではない。広義の構造は、構造そのものと行動をともに含むものと、考えることが出来る。この広義の市場構造は、特定企業の観点からみるならば、市場における他企業の行動の特徴と共に、この企業の意思決定を条件づける外部環境を構成する。

我々は、理想としては、市場構造（行動を含めた）から市場過程を経て、市場成果に至る分析を完全に結びつけたい。もしそれが出来るならば、我々は現在の市場構造の観察から現在の市場成果を演繹することも、また特定の市場構造の変化からどのような市場成果の変化が生じるかを予測することも、共に可能となるであろう。さらに、任意の観察された市場成果のパターンはどの程度まで市場構造によって強いられたものであり、そしてそれはどの程度まで、企業の政策選択——変えようと思えば、現にあるもの以外のものに十分に換えられるもの——の結果であったかを、述べることも出来るであろう。完全競争市場の理論モデルは、構造、過程、成果のそのような1対1の対応の例である。実際には、我々の分析装置は、現実の市場の研究においてそのような相関関係

---

(16) 第Ⅳ章の共謀（collusion）及び平行行為（parallel action）の議論を参照せよ。

を提供するという任務に耐えられない。また、分析装置の早急な改善の見込みも明るいものではない。我々は市場構造から市場成果を予測することが出来ないのみか、市場過程がどれほど競争的であるかということだけでさえも、市場構造から識別することが出来ない。主にそのような知識のギャップの結果として、具体的な市場機能の働きについてなんらかの結論を引出すためには、構造と成果をともに研究せざるを得ない。我々は、成果の幾つかの側面を調べずに、構造はいかにあるべきかを定めることが出来ない。従って、我々の問題は、直接観察と、過去の既知の環境の下における成果変数の動向からの推測とによって、背後にある構造を見つけ出すことにある。

このようにして、例えば、ある市場における参入障壁が高いという結論は、生産の最小最適規模、流通経路の性格、閉鎖的な特許プールの存在などの調査に一部分基づくかもしれない。けれどもその結論は、継続的な高利潤が観察されたり、また、顧客に対する生産物の非価格的な割当制が供給不足の時期に観察されたりしたことにも、部分的に依存するだろう。一般に、我々は、構造的な証拠だけに基づいては、市場機能の働きに関する信頼すべき結論を引き出すことが出来ないだろう。むしろ、過去の成果が構造的な証拠に基づく推測と一致しているかどうかを確認することが、必要とされるであろう。徹底的な産業研究は、それぞれ構造と成果の関連性に関する知識の不足をうめ合わせるのに役立つ。しかしその数は未だにあまりにも少なすぎる。<sup>(17)</sup>

構造から成果を予測することが出来ないということは、単に、我々の知識に重大なギャップがあるからだけではない。我々が成果の個々の様々な諸側面

---

(17) ある種の構造と成果の関連性に関する証拠として、J.S. Bainの次の著作を参照せよ：“Relation of Profit Rate to Industry Concentration, American Manufacturing, 1936 — 40,” *Quarterly Journal of Economics* ( August 1951 ); “Workable Competition in Oligopoly,” *American Economic Review* ( May 1950 ); *Barriers to New Competition* ( 1956 ).

(又は次元)と経済全体からみて望ましいと考える究極の成果との関係を予測し得る場合には、いくらかは状況が改善される。効率性と進歩性は、市場の機能の働きと密接に関係するものとして、我々が求めている究極の成果である<sup>(18)</sup>。我々は効率性のある程度の正確さでもって定義することが出来るし、さらには様々な側面を詳しく測定する成果の諸次元を特定化することも出来る。ところが、同じことを進歩性に関しては言うことが出来ない：我々は、観察された進歩の諸側面が評価される基準や、進歩性の諸側面と効率性の諸側面との関係についての知識を、共に持っていない。理想としては、いかなる特定次元における成果基準も、成果のその側面が効率性と進歩性の達成に対して持っている関係を反映していなければならない。このようにして、例えば、利潤に関する成果基準は、効率性の成果（それ自体では、資本及び企業家能力の供給価格を超過した長期利潤はゼロとすべきことを要求する）のみならず、進歩性の成果（革新が可能と思われる産業では、おそらくより高い利潤率を要求するだろう）にもまた依存しなければならない。しかしながら実際には、もし進歩性と効率性が同時に考慮されたならば、我々の知識ではそのような利潤基準が事実上いかなるものであるべきかを、議論することは出来ない。我々は、特定産業の詳しい調査に基づいて、その産業の利潤率について何事かを提言出来るかもしれない。しかし我々が、達成させようとした望ましいあらゆる諸成果に対する利潤の関係を反映する利潤基準を求めたとしても、いかなる一般命題をも打ち立てられないほど、理論もしくは経験における基盤を欠いている。

我々の無知の結果として、成果基準は2つの範ちゅうに分かれる：1つは成果の中の効率性の側面に関係するもので、この範ちゅうに入る諸基準は競争モデルから引き出され、明確な方法で相互に関連づけられている；今1つは成果の進歩性及びその他の側面に関係するもので、これら是对応する理論的な構造

---

(18) 第Ⅰ章を参照せよ。



物に基礎づけられていない。いかなる市場の機能も、この2つの範ちゅうの成果基準に対して、別々に評価されねばならない。次に、それらの関係について一般的な叙述は出来ないで、それらの中で生じそうな一致又は不一致について、ある程度ケース・バイ・ケースの評価がなされなければならない。

(1)成果の効率性の側面。成果の効率性の側面はさらに3つの範ちゅうに分かれる。即ち、価格と費用の関係；産出量と生産能力と需要の関係；及び技術的効率性の3つである。

(a)価格と費用。価格と費用の関係は、個別企業について測定され、長期にわたる平均的行動に関連している。理想的には、我々は長期の平均費用と関連した価格行動についての情報を求めている。この理念の近似値としては、少なくとも景気循環の1サイクルを、望むらくは数サイクルを含むに足るだけの、長期の平均価格及び平均費用が役に立つ。<sup>(19)</sup>産出量が一定となる定常的な需要条件の下では、概して、価格はある大きさの正常利潤を含めた平均費用に近似するはずである。需要と産出量が長期的に減少する場合には、価格は、産出量が生産能力より早く減少する限り、費用に満たない。生産能力はゆるやかにしか調整されないで、需要が減少している製品の価格は、概して、長期平均費用（正常利潤を含めた）に満たない。長期的に需要が増加し、産出量が生産能力をたえず急迫する場合には、価格は概して費用（正常利潤を含めた）を超過する。

単一の製品を製造している企業に対しては、平均利潤は長期の価格と費用の関係のかなりよい尺度となる。平均利潤は、長期にわたって産出量が一定なら

---

(19) 我々が関係するほとんどの産業では、長期平均費用は長期限界費用に等しい（埋没費用〔sunk cost〕は通常は非常に小さいので、これを無視している）。従って我々は、平均費用だけを述べれば十分である。ところがいくつかの産業では、この命題は、ある稀少な生産要素、例えば、鉾石の供給価格が上昇するために、正しくなくなるだろう。その場合には、長期限界費用は長期平均費用より大きくなるだろう。そして、価格と比較すべき対象は、前者となる。

ば、正常利潤の近傍にあり、産出量が減少しているならば、それ以下に、産出量が増加しているならば、それ以上になる。正常利潤は資本の長期的な供給価格であると定義される。正常利潤の正確な尺度はないけれども、それはいくつかの方法でもって近似しうる。第1に、最優良社債の社債利率プラス投下資本に対する収益の危険手当——これは産業の性格に相応するもので、例えば激しい循環的な変動を伴う鉄鋼業のような産業では高く、変動がずっと小さい製パン業のような産業では低い——は、1つの適切な近似値である。第2に、競争産業に所属する諸企業の長期にわたる歴史的な平均収益は、もう1つの近似値として役立つ。<sup>(20)</sup> 正常利潤や企業及び企業グループの平均利潤の尺度は、ともに非常に粗雑なもので、「正しい」価格と費用の関係を正確に決定することは出来ない。正常利潤が、例えば、投下資本に対して6～8%の大きさであるならば、10年間にわたる9%の平均利潤率は、いかなる信頼度でもって、正常利潤以上であると認定し得ないだろう。しかしそれが12%ならば、そうであると認定し得るだろう。<sup>(21)</sup>

多数製品を製造している企業というもっと典型的な場合には、総平均利潤は価格と費用の関係の満足すべき尺度ではない。というのも、ある製品の高い価

---

(20) 確かにこの説によると、利潤とは独立に、「競争産業」の認定問題が生じる。これは全く容易というわけではないが、いくつかの産業は、十分に多数の企業と十分に容易な参入条件を具えているために、単に構造的基盤のみに基づいても、高い信頼度で競争的であると認定出来る。

(21) 我々は、急速に価格水準が変動する時期に利潤を測定する場合、しばしば生じる困難な指数問題を議論していない。一般に、それらはある程度まで解決し得ると言われているが、その問題が生じると、我々の近似値は一層粗雑になる。利潤尺度のもう1つの問題点は、概念的なものである。即ち、会社の帳簿が利潤とみなしているものを、必ずしも、すべてをそのようなものとして計上すべきではない。例えばある利潤項目は、経済的な意味においては、レントである。従って、鉱物を生産したり、水力を利用するために土地を使用している場合、利潤の値を判定するには、これらのレントをある程度斟酌する必要がある。

格-費用マージンは、他の製品の低いマージンによって相殺されて、その平均値は正常利潤の水準と異ならなくなるかもしれないからである。従って、各主要製品又は各製品分野ごとに価格-費用マージンを測定し、それぞれ別々に、上記の方法で近似された適切な基準を適用することが必要である。それぞれの製品分野ごとに需要の成長段階が異なり、その結果、各々の適切な利潤率も異なる場合には、この手続は一層必要である。需要が安定的な場合は、価格-費用マージンは様々な製品及び製品分野で概して同じとなるはずである。そのような均等条件から永続的に乖離すること——製品間に価格差別がある場合——は、非効率の成果の徴候である。ここ及び以下の議論で言及される費用は、長期平均費用である。長期的には、ほとんどすべての製品結合において個々の財を生産する費用は、異なった比率の製品結合が異なった費用を持つであろうという意味において、分離可能である。従って特定の製品結合において、個別製品ごとに所与の産出量を生産する場合の平均費用は計算可能である。長期的に真に結合している費用の場合は、すなわち2又はそれ以上の製品が固定比率で生産される場合は、非常に稀である。もしそれが存在する場合には、個々の製品の価格-費用マージンを有意に定義することが出来ない。しかしながら多数製品を生産しているほとんどすべての会社では、当初、幾つかの製品を生産するために結合された固定費のように見えたものは、実際には、結合費用ではなくて、共通費である。というのも、諸製品は、通常、又は時には使用されている生産過程を変えることによって、異なった比率で生産可能となり、結局、個々の製品の価格-費用マージンは定義出来るからである。

経済的効率性を定義する競争モデルは、価格が長期均衡において各製品ごとに費用に等しくなる、ということを見せてくれる。観察可能な用語に翻訳すれば、需要が定常的である時、当該期間を平均しても価格が費用から実質的に乖離している場合は、非競争的な成果が存在することを示唆するものである。需要が成長している時には、超過利潤又は超過マージンが予想される。この場合、

大雑把に言うと、もし(1)超過利潤は、生産能力や産出量の成長が止まった時に持続しないならば、又は、(2)成長が続いている場合に、超過利潤が生産能力の成長率と同一歩調をとるならば、これらの利潤は適当な大きさであると言えるだろう。これらの条件のどちらかが満たされないならば、価格と費用の動向は、競争モデルによって定義された効率的な動向と異なる、と結論することが出来る。

長期にわたって需要が減少するという条件の下では、価格は正常利潤を含めた費用以下に下落すると我々は想定している。一般に、そのギャップの大きさは、固定設備の性質、並びに、短期の可変及び不変費用が当該産業における企業の費用構造に占める相対的な重要性に、依存している。産出量が生産能力より早く減少する限り、損失は持続する。もし生産能力が非常にすばやく調整出来るならば（例えば、固定費が小さい場合）、価格は、需要が減少している時でさえ、平均費用に等しいか又はほぼ等しくなるかもしれない。

我々は、長期の企業行動に適用される価格-費用関係の基準を説明し、その上でこの基準がかなり長期にわたる当該変数の平均値によって測定されると、述べてきた。しかしこの基準は、短期の価格と費用の関係について何も我々に教えるものではない。特に次の2つの状況が生じれば、我々が定義したような非効率な成果が現われずに、上述の価格-費用関係から、実質的な短期の乖離が生じる。第1に、大規模な特定化された固定資本を持ち、しかも需要が非常に変化しやすい産業では、価格が、需要の変動につれて激しく変動する短期の

---

(22) この第2の基準は、いくらよく見ても大雑把な基準である。この基準は、競争モデルをもう少し制約的な条件の下で一般化することによって、即ち、定常条件から恒常成長の条件に変えることによって、導出することが出来る。正常利潤を調べるもう1つの方法は、正常利潤を経済全体の平均成長率プラス適当な危険プレミアムと認定するやり方である。もしこの方法をとるならば、長期にわたって平均成長率より高い成長率を維持している産業は、より高い利潤率を示すことが予想されるだろう。

限界費用にいつも等しくなると、想定し得ない。それよりもむしろ、景気の一循環にわたって、価格は短期の限界費用（または短期の平均費用）よりもずっとわずかにしか変動しないが、なおも適切な長期的関係を維持していることがあるかもしれない。<sup>(23)</sup>第2に、企業は典型的には多数製品を製造しているが、その製品構成が急速に変化し続けている産業では、価格と費用の関係は、一般には、価格-費用マージンがすべての製品及びすべての製品分野で等しくなるケースに、該当しないだろう。むしろ競争企業による模倣者を欠いた新製品は、品質のすぐれた既存商品より高いマージンを示す傾向があるであろう。しかし長期的には、このマージンは競争によって削減され、既存商品のマージンと等しくなる傾向があるだろう。<sup>(24)</sup>

(23) 競争モデルでは、価格はいつも短期の限界費用と等しくなるだろう。しかしこれは、参入と退出が全く自由で且つ素早い時にのみ、有効である。実際には、例えば鉄鋼のような上述の条件を具えた産業では、短期の競争的性格をもつ価格変動は、長期的には不均衡をもたらすかもしれない、せいぜいのところ、長期的調整に対して何ら資するところがないであろう。

(24) 革新の利潤及び競争モデルに対する関係は、非常に大雑把な表現以外に記述しようがない。一般には、企業が革新を最初に導入するのに成功すれば、正常以上の利潤が当該企業にもたらされる。そして時がたつにつれて、模倣品や対抗的な革新との競争によって、そのような利潤は消滅する。革新は、概して、費用のかからない幸運な出来事ではなくて、研究、開発、販売促進に対して資源を支出したことの結果であることが多い。従って、長期的には、成功した革新から生じる利潤は、失敗した開発に要した費用を含めて、革新に要した費用をちょうどカバーする水準にまで、競争によって押し下げられると予想されるかもしれない。しかし革新の過程には、何らかの厳格さもしくは正確さで、このような報酬と費用の基準を適用することを困難にする多くの特質がある。多くの革新活動は、共通している上、広範囲の様々な製品を含んでいる。そして、特定の努力の結果は予見しがたい。その結果、製品の特定分野の費用と収入が革新のための資源の投入と成功に対応する仕方は、企業間において、しばしば、密接とは全く言い難いことがある。つまり、費用のかかった革新が失敗し、相対的に単純な製品の変更が成功するかもしれないからである。

(b) 産出量と生産能力と需要。効率性に関連した第2の成果の尺度は、産出量と生産能力と需要の諸関係である。効率的に機能している産業は、景気循環の（又は季節変動の）ピーク時において、生産の過剰能力を示さない。過剰能力を測定する場合に、我々は予備目的で保持されている陳腐な設備の存在を配慮しなければならない。これらの設備は、需要の季節変動のピーク時に、時々利用されるが、普段は利用されていない。ここでもまた、我々は長期の過剰能力に関心があるので、適切な尺度は数ピーク間にわたる平均値である。もし過剰能力が損失を、さらには、過剰を緩和する生産能力の低下を伴っているならば、これは効率性と両立し得る。需要が地域的に移動する地方又は地域市場を持つ産業では（例えば、セメント、石膏）、ある地域における過剰能力と損失は、他の地域における生産能力の拡大と利潤と共に観察されるかもしれない。これは経済的効率性と両立している。しかし、損失を伴わない持続的な過剰能力は、非効率性や不当な市場支配力の徴候である。

過剰能力は、通常、需要減少に伴う現象である。需要増加の局面でそれに相当する問題は、生産能力の拡張が需要の成長に一致しているか否かの問題である。生産能力が需要よりもたえず遅れることは、生産能力が需要に適応していないことを示している。このことは、需要のピーク時における非価格な販売量の「割当制」か、又は、需要の逼迫期における価格の急上昇のいずれかによ

---

最初の革新者と、対抗的な革新者や模倣者が出現するまでの時間の遅れは、可変的である。ある場合には、利潤は急速に消滅し、他の場合には長期にわたって持続することがある。最後に、特許法による模倣や対抗的な革新に対する有効な制限の範囲は、個々の特許ごとに、非常に異っている。従って、正常以上の利潤が、どの程度まで、特許によって生じたレントと見なし得るかどうかは、判定しにくい。しかし、これらのすべての困難にもかかわらず、革新活動の費用と収入の関係について、いかなる特定の状況の下においてもケース・バイ・ケースの判断が出来るだろう。その結果、とりわけ、収入と費用の大きな格差は発見出来る。

て、示される。いかなる特定産業においても、生産能力の需要に対する関係を調べる場合には、新工場を建設するのに要する時間に対しても、また、需要の異常な変動がもしあるならば、これに対しても、配慮がなされなければならない。

(c) 技術的効率性。技術的効率性に関する必要条件は3つある。即ち生産は、(1)効率的な方法でもって（費用曲線「上」において）、(2)効率的な規模の工場において、そして(3)効率的な立地の下で、行われなければならない。第1点はほとんど技術に関する問題であるけれども、企業は、費用に関する知識や会計手続などの観点からも、明白な内部非効率を示してはならないということをも意味している。第2点もまた、主に、技術上の判定問題ではある。しかし工場規模の妥当性を判定する場合には、次の配慮がなされなければならない。即ち、企業は新技術に適応するまでに時間がかかることや、可変費用が埋め合わされる限り、競争条件の下においてさえ、旧式の現存工場による生産に固執することが、あるからである。同様に工場立地の効率性を判定する場合にも、需要の移動や現在地における生産に執着することが考慮されなければならない。かくして後の2つの判定——効率的な規模と効率的な立地の判定——は、全産業に対してよりも、むしろ新しくもしくは最近に建設された工場に対して、適用可能である。需要及び技術の双方が急速に変化している状況の下では、特にそうである。

この3つの条件が満たされた時、投入要素のいかなる再編成も所与の資源集合からより大きな産出量を引き出し得ないという意味において、生産は効率的である。すべての産業が完全に競争的な競争モデルの均衡は、この意味で効率的である。我々は競争モデルから効率性の条件を導き出したのは、もちろんこの理由による。むろん実際には、我々が均衡状態にある諸産業を観察することは不可能である。しかし、外的環境の変化が均衡へ向う反応によって充足されていく程度は、観察することが出来る。つまり、これらの動きが早いもしくは

相対的に遅いかどうかは、観察することが出来る。そのような観察によって、我々は、産業の成果が効率的であるか否かを、判定することが出来る。<sup>(25)</sup>

(2) 成果の他の側面。第2グループの成果の次元は、進歩性と販売費から成っている。これらが共通して持っているものは、次のような全く否定的な属性である。即ち、我々は進歩性と販売費の成果を測定する理想的な基準を持っていないので、競争モデルによって提供された基準に照して効率性を測定したのと同じ方法でそれらを測定しようとしても、それは出来ないということである。以下の議論においても、我々は、既に述べたこと以上にほんのわずかなものしか付加することが出来ない。

進歩性は、この2つの中でもより重要なもので、新しい生産物の導入と費用を引き下げる新生産技術の導入から成り立っている。その結果、所与の投入要素の集合から、以前に生産出来たよりも多くの産出量が生産される。費用の引下げや新製品の創造にみられる進歩は、記録することが困難なものではない。

---

(25) 効率性の第4の条件、即ち私的費用と社会的費用、及び、私的利益と社会的利益の均等条件も、また言及するに値する。もし生産の実質費用のある部分だけが企業によって負担され、従って、生産の実質利益のある部分は何らの支払いをせずに享受しうるならば、資源配分を左右する企業の貨幣費用と貨幣収入は、適切な信号を示していない。しかし、私的費用と社会的費用の均等条件は、特に我々の研究に関連している分野では、主要問題ではない。原油生産のように、その問題が存在している場合には、それは、財産権制度が不適切であることを、反映している。それ故にこれは、競争の程度を変えることによって、通常は、是正出来ない。

この問題を別の角度から見れば、私的利潤の極大化をめざす企業を通じて作用する価格機構が効率性をもたらすのは、財産権制度が私的及び社会的費用と、私的及び社会的利益とを、実質的に均等させる場合に限られる。特定の個人又は企業に対する費用と利益と、社会全体に対する費用と利益との間に、大きな乖離がある場合には、例えば衛生や教育サービスの提供のように、非企業的な運営が支持される一般的なケースがある。その結果、我々は、第I章で我々の研究分野として区別した領域、つまり、競争でもって資源が配分される市場領域の外へはみ出ることになる。



しかしながら、何らかの比較可能な形で又は分析的に意味があるようにそれらを測定することは、困難である。相対的に新しい技術——石油、化学、エレクトロニクスの技術——は、相対的に成熟した技術——食肉加工、繊維生産、衣服製造の技術——に比べて、新製品の開発にも費用の削減にも、共により大きな余地を与えるように見えるだろう。しかし時々、革命に匹敵するような発見が「古い」技術を「新しい」技術に変えることもあるので、両者の境界はほとんど恣意的である。さらに、我々はどの程度まで進歩性の「絶対量」を測定しようとし、どの程度まで提供された機会に対比した進歩性を測定しようとしているのか、明らかでない<sup>(26)</sup>。一般に、進歩が早ければ早いほど、より良いということが出来るが、これでさえ、いつも真であるとは限らない。過去の選択範囲に新製品が加わるならば、これは、明らかに消費者の厚生を悪化させないが、もし新製品が旧製品にとって代るならば、同じことは言えない。新製品が流行し、それに対応して旧製品が提供されなくなれば、消費者の厚生は高まるかもしれないし、高まらないかもしれない。費用を削減する技術革新は、そのようなパラドックスを示さない。というのも、いかなる費用を引下げる革新も、それが節約したものに相当する価値があり、しかも、この額以上のものが革新の遂行過程において敢えて支出されることがないからである<sup>(27)</sup>。

---

(26) 市場が、ある理想的な基準に対比して、どのようにうまく機能しているかという観点から考える限り、適当なのは後者の尺度である。おそらくさらに実際的な見方に立って、もし我々が、改善を試みるのに十分に値するほど不都合なものだけを、単に探索しているならば、2つの要素は共に含まれる。

(27) 新製品が加わり、それに付随して旧製品が消滅することは、全く仮想的な状況ではない。自動車産業のモデル・チェンジは、このような状況をいくらか関わしている。あるいは、もう1つの例として、すべての超過収入（さもないければ、互いに類似した競争者のグループが獲得したであろう収入を上まわる収入）を製品の開発に支出する価格差別を行う独占者を考えてみよう。競争者達は、新製品に関して、注目すべきものをほとんど開発し得ないだろう。しかし、独占者は、規制されなけ

我々は、市場過程による費用と収入の均等化という一般概念に類似したやり方で、革新の費用とそれから生じた収入の関係について、抽象的な専門用語を用いて論じることが出来る。けれども実際の革新の分析に対しては、何ら具体性のある指針を見出すことが出来ない。この理由は、部分的には、おそらく今後において埋め合わせができる無知にもよるが、我々が上で既に指摘したより根底的な困難にも基づいている。

販売及び販売促進に対する支出の妥当性は、この範ちゅうに入る成果のうち1つの側面である。我々は、産業又は産業内のいくつかの企業がこれらのことに「あまり多くの」資源を支出しているかどうかを、判断しようとしている。我々は「あまり多くの」を定義することが出来ないが、ある種の指針を全く持っていないわけではない。第1に、完全に人をだますために、又は誤った情報を提供するために資源を投入することは、明らかに浪費的と呼ぶことが出来る。しかしながら、多く広告・その他の販売努力は、厳密に言えば、全く情報を伝えるものではないが、これが上と同じ意味で浪費的であるかどうかを決めることは不可能である。「それはもっとよい」という文言は、いかなる特定の内容をも含まないものである。しかし、それを繰り返して印刷したり、放送したりするのに資源を投入することが有益であろうとなかろうと、それを偽瞞的であると呼ぶことは出来ない。第2に、対抗的な売手による販売促進支出は、相互に相殺し合い、その結果、売手の需要曲線は支出後も支出以前と同じであるならば、これらの支出も、また明らかに浪費的と呼ぶことが出来る。しかしどんな支出がこの点で相互に相殺し合い、どんな支出が相対的な需要のパターンを変えるのかを決めることは、困難である。

---

れば、ある意味であまりにも大きな進歩をしようとしすぎるだろうか？これは、再び全く仮想的な状況ではない。ユナイテッド・シュー・マシーナリー会社の政策は、いくらかこの種の性格を持っていたからである。

我々は販売促進努力の結果を分析し、概念的には、次の3つの要素に分けることが出来る。(1)有益な情報の提供。この判定は、概念的には、もしその情報が推奨されている商品と結びつけられるよりもむしろそれとは別に提供され、値をつけられたとしても、買手が進んで対価を支払おうとするか否かに、求める。(2)通常、非合理的な方法による選好の操作。この結果、選好の究極のパターンは、(1)以外のすべての販売努力がなかった場合に比べて、異なったものとなる。最後に、(3)完全に互いに相殺し合う対抗的な売手の販売努力。その純効果はゼロである。しかし一般には、我々は、特定の販売促進活動の効果を、この様式に従って分割する方法を持ってない。チェスタフィールド (Chesterfield) の広告は、ラッキー・ストライク (Lucky Strike) の広告によって相殺されるかもしれない。しかし両者が一緒になると、酒類や食品の需要に比べて、タバコの需要を増加させるかもしれない。もしそうならば、(2)から(3)の効果を分離することは困難である。さらに消費者の選好は本質的に非合理的であるので、我々は浪費的であるものとそうでないものを分けるために、純粹に合理的な基準——即ち、上で定義された意味での「有益性」——を適用することは、論理的には不可能である。誤った情報でさえも、消費者の選好を変えるのに有効であるかもしれない。にもかかわらず、もし我々がその情報を浪費的と定義するならば、その定義は、もし消費者が真実を知っていたならば、販売促進努力の影響を拒否したであろうという論拠に、むしろ立脚していることになる。しかしこれは、おそらく現実の行動を理解するには、過度に合理的な仮定である。

可能性のあるもう1つの分析基準は、「競争的な」販売促進費という概念によって、提供される。この概念は、もしすべての企業が利潤極大化をめざして販売促進に貨幣を支出し、しかも市場に参入障壁がなく、さらに販売促進に規模の経済性がない——その結果、特定の現存企業による大量の販売促進費の支出によって、潜在的な競争者に対する参入障壁が作り出されたり、この競争に遅れをとった企業が締め出されたりはしない——ならば、特定市場で支出さ

れたであろう販売促進費のことである。<sup>(28)</sup>しかし再び我々は、この基準を特定産業に適用することを可能にするような、観察可能な概念に翻訳することが出来ない。

進歩性と過度な販売費に関しては、概して、我々は、ある種の一般的な指針を立て、それらを関連すると思われる情報に照してケース・バイ・ケースに特定産業に適用する作業を、今後の課題として残した。<sup>(29)</sup>

(3) 構造。我々は成果から構造に目を向けると、明確さを失わずにもっと簡潔に説明できる。市場構造は、広義に定義すると、企業的意思決定を確定もしくは条件づける環境の中で、安定的な特質を持つものから成り立っている。もちろんそれらは、短期では所与とみなし得るという意味において、多少とも安

---

(28) この基準は、多数の競争者と製品の差別化及び参入障壁からなるチェンバリンの産業モデルに、大まかに対応する。E.H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 第4章, 第5章を参照せよ。自由参入の本質は次の点にある。任意の特定企業の販売促進努力は、その完全な複製は禁止されるかもしれないが、他企業によるかなり密接な模倣を可能にするに違いないという点にある。しかし、「かなり密接な模倣」とは正に何であるかを、抽象的に定式化することが出来ない

(29) はるかに重要性は乏しいが、この範ちゅうに入る成果の第3の側面、即ち、製品のバラエティが適切か又は過剰か、がある。これは、一部分、効率性の問題である。価格が費用をカバーしない製品を生産するという意味において、過度な製品バラエティの生産は効率性の基準によってカバーされている。しかし他方では、不十分な製品バラエティの問題は、効率性の基準によってはカバーされない。潜在的に有利な製品を生産していないことを、一般的に発見することは出来ないからである。それは、実は、進歩性の、さらには新製品の導入の側面である。競争モデルでは、費用が価格によってカバーされるすべての製品は、生産されるはずである。しかし、単純な競争的価格決定方式の下では費用がカバーされなかったある種の製品も、おそらく、差別的な価格政策の下では、生産し得るだろう。費用をカバーするために差別的な価格政策が必要であるということは、伝統的には、政府規制が必要であるということの標識と見なされてきた。価格差別を成功裏に実行するためには、ある程度の独占が必要になるからである。製品バラエティについては、我々は、この程度のことしか有益なことを言えないと思う。

定的ではあるが、しかし長期では構造は変化する。<sup>(30)</sup>我々は、市場構造を調べる場合には、市場構造が市場において企業間競争を強いるか、又は、それに資するものであるかどうかを、究極的に判定しようとしている。もちろんここで言う競争とは、幾度か述べたように、ある種の経済的成果とその成果へと導くある種の過程とを意味する。ところが経験可能な市場は、市場構造の1つの形態と市場過程と市場成果との間に、完全競争モデルを特徴づけたような、1対1のいかなる対応をも示さない。それ故に、構造に関する検討も、それに対する解答としては、不可避免的に不完全とならざるを得ない。しかし所与の市場構造の特定の側面は、その構造の他の側面と関連させながら、多分、市場における競争に役立つか否か、我々は、多少なりとも述べる事が出来る。<sup>(31)</sup>

市場構造の主な要素は次の5つの範ちゅうに分類出来る：(1)市場の範囲と需要の性格、(2)売手と買手の数及び規模分布、(3)新規の売手に対する参入条件と既存の売手に対する拡張条件、(4)製品の差別化の性格と重要度、(5)売手間及び

---

(30) 我々は市場構造を、企業が直面する要素供給曲線や市場需要曲線を形づくっている背後の力と、同一であると見なすことが出来る。当該市場に影響力を及ぼすことが出来ない利潤極大化企業から成り立っている競争モデルでは、市場における需要の状況と要素の供給の状況が、企業の意味決定を決める。けれども、さらに現実即して述べると、多数の企業が結託して生み出された支配力は、少なくとも短期的には、彼らが取引活動を行っている市場に、ある種の影響力を及ぼすことがある。さらには、厳密な利潤極大化行動は、結果が不確実な未来に及ぶような意思決定に直面すると、企業の行動原理として不適当となることがある。これらは、互いに相まって、企業「戦略」にかなりの余地を残す。このようなわけで、我々は市場構造を、企業行動を決定づけるものというよりも、条件づけるものと考えます。

(31) 他の側面との関連は、全く重要である。有効競争に関するJ.M. クラーク (J.M. Clark) の先駆的な論文は、次のように指摘している。市場が一たび競争モデルの構造とある面で一致しなくなると、他の面での一致は、必ずしも競争に資するとは限らない。“Towards A Concept of Workable Competition” *American Economic Review* (June 1940) を参照せよ。

買手間における行動の独立性の程度。

市場構造の最初の要素は、市場の境界を設定し、取引されている財の需要の主な性格について目録を作成することである。市場の境界を設定するためには、地理的な範囲のみならず、売手の製品が買手の需要を満す場合に互いに代替品となる製品グループをも、確定することが含まれている<sup>(32)</sup>。市場の地理的境界と製品の境界を調べる場合には、現在の価格や輸送費の体系の下でそれらはいかに確定されるのか、さらには価格の変動（関連した代替財の価格を含めて）や輸送費の変動に伴ってそれらはいかに変化したか、またいかに変化するのだろうかということをも、共に考慮する必要がある。需要の属性として調べるべき最も重要なものは、製品の経済的性格——耐久財、半耐久財、消耗品、消費財、生産財——と、需要の時系列のパターン——季節的及び循環的な変動の性格、長期的な成長か安定か又は停滞——である。

売手及び買手の数と相対的な規模分布——市場シェア——は、現在時点においても、時系列においても、市場構造の第2の主要な要素を形成している。一般に売手側の数と規模分布は、次の4つのパターンの1つに要約出来る：(1)多数の企業からなり、相対的に大きな企業が存在しない市場——原子的構造；(2)少数の企業（20社以下）が市場需要量の75%以上を供給しているが、10-15%以上を供給する企業はない。そして周辺の小企業群が残余の市場に供給している市場——ゆるい寡占；(3)非常に少数の企業（8社以下）が市場需要量の50%以上を供給し、最大企業が20%以上のシェアをもっているが、周辺の小規模な供給者がいることも、いないこともある市場——固い寡占；(4)1つの巨大企業が市場需要量の60%以上を供給しているが、それ以外のいかなる企業も需要のわずかの比率しか供給していない市場——支配企業もしくは部分独占。同様な

---

(32) これを行う場合のいくつかの技術的な問題や必要な情報の種類は、第Ⅳ章で一層くわしく論議される。

分類は買手側にも適用可能である。相対的な規模分布は、長期的な視野の下で考察されなければならない。というのも、我々が求めている構造的要素は、特定時点に存在する状況というよりも、むしろ長期にわたる平均的な状況であるからである。もちろん、市場シェアにおける持続的な変化もまた重要である。従って、考察している全期間にわたる集中の平均像と同様に、集中化又は非集中化のいかなる動向もまた、考慮されなければならない。

列挙された市場構造の第3の要素は、新規の売手の参入と、既存の売手の拡張に影響を与える1組の条件である。これらの条件は部分的に重り合うこともあるが、また部分的にそれぞれ異なることもある。参入に影響を及ぼす第1の条件は、市場規模に対比された工場及び企業の最適規模と、最適規模に対比された既存企業の実際の規模である。最適規模が相対的に大きく、最適以下の規模では費用の不利益がかなり大きく、且つ、既存企業が最適規模にある場合には、参入は、通常、困難である。絶対的に大きな最適規模は（当該市場に対比して相対的に大きな規模と同様に）、参入の困難性を高める。というのも、最適な企業又は工場を建設するのに要する資本量が大きくなるからである。<sup>(33)</sup>これらの条件は、既存企業の拡張の場合にも、また重要となる。けれども拡張の場合には、新規参入の場合に比べると最適工場の規模の方が一層重要で、最適企業規模はさほど重要ではない。

技術に対する自由な接近を防げる障壁は、参入及び既存企業の拡張に影響を与える条件の、第2の重要な範ちゅうである。特許はそのような障壁の1形態である。そして、特許実施許諾契約の自由や特許プール制度などの慣行は、特許を受けた技術そのものの重要性和相まって、この障壁がどの程度高くなり、これが既存企業や参入企業にどのように作用するかを決める。しかし特許は技

---

(33) 資本の供給価格の上昇もしくはその割当制、及び危険要因が、絶対的に大規模の参入を、絶対的に小規模の参入よりも困難にしている。

術に対する唯一の障壁ではない。秘密のノウ・ハウやあるいは稀少な技術者を「買占めること」は、同じく重要であるかもしれない。第3に、既存企業と参入企業が、又は、すべての既存企業が、同等の条件で生産要素の供給源へ近づくことが出来ないかもしれない。稀少な生産要素——鉱山、自然環境における有利な立地など——の所有パターンは、この点で重要である。そのような生産要素がある既存企業に占有されている場合には、潜在的な参入企業やその他の既存企業は、いかなる価格を支払っても、欲するだけの資源量を買うことが出来ないかもしれない。労働市場は、一般に、これと類似の特徴を有していないが、特別な場合には、そうなるかもしれない。例えば上述の特殊な技術者やタレントの持ち主の場合がそうである。新規企業——ある特定の市場では新規参入者で、他のある市場では既存企業となっている者に対比して——は、すべて、既存の競争相手に比べて通常不利な条件で資本に近づくかざるを得ないことを知っている。この理由として、一部は、新規企業が通常小規模であり、しかも資本は小規模企業よりも大規模企業にとってより安く利用出来るからであるが、また一部は、新しいことそのものが資本の供給者の目には不利益に見えるからである。つまり新しいということは、類似の「成熟した」企業に一般に見られるよりも、高い失敗の危険率と結びついているからである。さらに部品市場では、納品者と買手との間に慣習的關係もしくは長期の供給契約が結ばれているかもしれないが、これがまた参入企業を不利にする。製品市場への接近は、要素供給源への接近と同様に、参入企業と既存の売手の間で、あるいはすべての既存の売手の間で、同等の条件で利用出来ないかもしれない。流通経路の性格、流通過程に対する前方統合の存在、及び、排他販売制や全需要量購入契約や長期賃貸契約などの慣行による偽似統合の存在など、これらのすべては、新規参入者がどのように製品を首尾よく売りさばき得るかを決定する。同様に、販売の拡張が販路の拡張を意味する場合には、これらの条件のあるものは、既存の売手の拡張能力に関係することになるだろう。一般に、生産要素の購入市



場の組織は、製品の販売市場の市場構造の重要な特質を形成する。

市場構造の第4の要素は、製品の差別化の性格——広告、販売費、販売促進努力、デザインの違いなど——と、市場におけるその重要度である。論理的にはこれは、参入条件のもう1つの要素とも見られるかもしれないが、区別するのに十分に値するほど重要なものである。特定の売手の「忠誠な」顧客で、他の売手の製品をつまらない代替財とみなすような人を有する重要な製品の差別化の存在は、通常は多くの要素から成っている：例えば製品の差異、大量の広告支出、大量のその他の販売支出など。これらの要素が存在すれば、新規企業は既存企業によって確立された暖簾を克服しなければならないので、それだけ参入は困難になる。この暖簾は、既存企業の販売や広告に対する現在の支出のみならず、多年にわたる支出の合計額の関数でもあるので、新規参入企業のハンディキャップの大きさは相当なものとなるかもしれない。そしてそれは、数年の赤字期間——暖簾を生み出すための投資——を経た後に、はじめて克服されるかもしれない。製品の差別化が重要である場合には、参入の全体的な性格が変わる。つまり参入しようとする者は、既存の売手とむしろ異なった製品のみしか提供出来ないからである。極端な場合には、例えば、新しい週刊カラー雑誌の発行者は、鉄鋼の新生産者がユー・エス・スチールかベスレヘム (Bethlehem) と同じ製品を売ろうとするのと同じ意味で、ライフ (Life) かルック (Look) と同じ製品を売ろうとはしないだろう。

最後に、市場において既存の売手の行動が独立している程度は、市場構造の重要な要素の1つである。共謀による協定、価格報告を求めた事業者団体協約、価格決定方式、及び市場分割協定などの存在は、すべてこの項目の下に入る。また巧みに定められたプライス・リーダーシップもしくはその他の観察可能な非独立的行動の存在も、たとえ制度的な形に具体化されていなくても、この項目に入る。

我々が繰り返し警告してきたように、一般的には、市場構造の個々の要素を

単独に取り上げて、特定市場に対するその重要度を評価することは不可能である。しかし我々は、概して、競争により役立ちそうなものと、あまり役立ちそうでないものに、むろん例外はあるにしても、大まかに分けることが出来る。例えば、市場の範囲が広くなればなるほど、製品の差別化や販売促進努力は、益々、重要性が乏しくなる。また、売手間や買手間の行動の独立性が共に強まれば強まるほど、おそらく市場構造は一層競争的なものとなるだろう。

(4) 市場支配力。我々は、市場成果と市場構造の意味についてこのように長々と検討した結果、今や市場支配力をこれまでよりも完全に定義出来る立場に達した。企業は、競争の市場がさもなくば類似した費用と需要条件に直面した企業に強制したであろう行動と、異なった方法で持続的に行動出来る時、それは市場支配力を持つ。この定義において「出来る」ということが強調される時には、市場支配力の概念は基本的に構造概念である、と我々は考えている。市場はかくかくしかじかの方法で企業が行動することを、可能にもししくは強制するか否かを、問うているのである。しかし、市場支配力の概念は構造概念であるけれども、我々は、市場支配力の判定を行う場合には、市場構造の要素の審査のみに頼るわけではない。我々は、構造と成果を正確に相関づけることが出来ないために、企業のこれまでの成果を存在しうる最善の証拠と見なすことによって、成果を直接に調べる。我々は、過去と同様に未来にも関心があるので、成果のみならず構造をも調べる。そして可能なかぎり、観察された成果と観察し得る市場構造の特質とを相関づけようとする。このようにして、過去から未来への成果の蓋然的な関係を予測することが出来る。さらに我々は反トラスト政策に関心があり、しかも反トラスト型の政策手段は行動や構造に直接的に働きかけて、成果には間接的にしか作用しないので、成果と構造を相関させることは、反トラスト政策を具体的な事件に適用する場合には、必要欠くべからざるステップとなる。但し、競争基準の観点から効率性次元の成果のみしか評価出来ない。それ故、効率性次元の成果を調べることによって、成果が市場

支配力のないことと一致しているかどうかを、我々は知ることが出来る。従って、ある企業が市場支配力を持っているか否かを調べるためには、企業活動の場となっている市場の構造と効率性次元の成果を共に調査することが含まれる。

市場支配力の我々の定義は、厳密に解釈すれば、「行使されない市場支配力」の概念と両立する。この概念は、ある企業がさもなければ類似の競争市場にいた企業と異なった行動を、取ろうと思えば取り得たにもかかわらず取らなかった場合に、存在することになるだろう。行使されない市場支配力の存在は、論理的には利潤極大化とは矛盾する。例えば、長期の価格-費用マージンを増すことが出来る市場支配力を持った企業が、そうしなかったということは、獲得出来た所得を犠牲にしたことになるだろう。同じことは他の成果次元に対しても妥当する。しかしながら利潤極大化行動がいかにうまく定義されていても、そのような行動に従う企業のみ到我々は頼ることが出来ない。また、これがいつものケースであるとも限らないので、<sup>(34)</sup>行使されない市場支配力は現実存在する可能性があると言わざるを得ない。けれどもそれを見つけ出そうとすれば、我々は構造の情報のみ頼らざるを得なくなるだろう。それは仮定によって、過去の成果には反映されていないからである。だから一般には、行使されない市場支配力は容易に発見出来ないと言わざるを得ない。しかし特定の状況の下では、特定市場の構造が市場支配力の存在を強く示唆するために、非競争的な成果を欠いていても、それが行使されていないだけだと、我々は一步進めて推測してもよいかもしれない。だが実際には、その問題は生じそうに思われない。

---

(34) 例えば、利潤極大化政策とは、次のうちどれかという質問があったとしよう。マージンを下げ、参入に水をさすことか、あるいは、マージンを上げ、競争を増すことによって将来所得を低下させる危険性を強めることか？この質問に対して、たとえ参入の確率が知られていたとしても、単純な解答は得られない。つまり、その解答は、確率の変動のみならず、期待所得の現在収入と将来収入に与えられた相対的な効用にも、依存するからである。

市場支配力を持っているたいていの企業は、何らかの方法でそれから利益を得ようとするからである。<sup>(35)</sup>

我々は、これまで単一企業の市場支配力について述べてきた。これは、厳密には、支配的企業をもつ市場——独占又は部分独占——に対してのみ妥当する。より典型的な寡占の市場構造の下では、市場支配力は、単一の企業ではなく企業グループによって保有されている。そして、その支配力は彼らの行動の相互関連に依存する。そのような状況の下では、我々は、市場内の特定企業の市場支配力については、あいまいにしか述べられない。けれどもこのことは、市場支配力はいくつかの企業行動が相互関連している諸企業の集团的属性である、という状況の端的な表現であり、厳密に言うと、1企業だけではそのような支配力を持ち得なかつただろうということである。我々はこれを認識した上で、<sup>(36)</sup> そのように言っているのである。

長期にわたって、単一企業によろうがグループによろうが、市場支配力が維

---

(35) 「隠された」市場支配力は、行使されない市場支配力と異った意味では、決して存在し得ないということは強調するに値する。もし、その潜在能力が非競争的な行動のために利用されるならば、というよりも、それが存在する場合にはいつも利用されるのだが、その存在を示す行動パターンは現われる。けれどもそのパターンは、当該企業にとって、高利潤又はその他の明白な利益を含んでいないかもしれない。もしその支配力が利用されなければ、それは抑制されているのである。この点について別の表現をすれば、市場支配力が存在する場合にそれを行使することは、その状況の下では、単に「理にかなった取引」となるのであって、特殊な場合には略奪的か非倫理的な慣行を含むにしても、通常は、何らそれらを意味するものでない、ということが出来る。

(36) この点は第四章で詳しく展開される。ここでは次の点だけを補足しておく。我々が「集团的属性」について述べる時、企業が必ずしも明白な協定を通じて、互いの行動を関係づけているということ、言っているのではない。それは、単に、任意の1企業の市場支配力が市場構造と関連して彼ら全員の行動の関数となっているということ、述べているにすぎない。

持されているということは、新しい売手の参入に重大な障壁があるということの意味している。そのような障壁がなければ、市場支配力を行使しようとする企ては、一般には、新しい売手をひきつけるだろう。その企てが、製品一般もしくは特定製品の高マージンを維持する形をとろうと、価格を上げずに供給の逼迫期に産出量の割当制をとろうと、そうである。しかし逆の命題は正しくない。特定市場に実質的な参入障壁が存在しても、市場の中のいかなる企業も市場支配力を持つに至らないかもしれないからである。既存の売手の行動は、誰にも実質的な市場支配力を与えないような行動となるかもしれない。ほとんどの場合、ある企業が構造的寡占市場の主要な売手の1人である——当該企業は少数の重要な競争相手を持っているが、相対的に大きな市場シェアを保有しているか、さもなくば、支配的企業である——ということが、また、当該企業が市場支配力を持つための条件となっている。しかし例外がある。市場が原子的な市場構造であっても、制限的取引慣行が競争を継続的に制限し得るほどに有効である場合が、それである。けれども、そのような例外はあまりない。成功を収めたカルテルは、典型的には多数というよりもむしろ少数の企業から成る市場に、存在する。参入が阻止されている場合と同じく、寡占構造のみでは市場支配力が存在するための十分条件ではないし、また、寡占構造と参入の阻止が共に存在する場合であっても十分条件たり得ない。我々は既に指摘したように、一般的に、あらゆる市場に適用可能な十分条件について述べることは出来ない。

(5)不当な市場支配力。我々の主要な政策目的は市場支配力を制限することであって、それを全廃することではない。ほとんどの市場では市場支配力を零に引き下げることが、不可能であることを、我々は承知している。規模の経済性は、多数の市場で効率的な売手の許容可能数を制限する。地勢の実態や輸送費は多くの市場の規模を制限する。広告、その他の販売促進努力、製品のバラエティに対する消費者の欲求は、現実にかかも恒常的にあるので、製品の差別化

がなくなることは望み得ない。新規参入者に対する既存の売手の有利性は持続的で、しばしば相当大きい。さらに企業家の知識、企業家の合理性、特定市場に重大な不完全性をもたらす生産要素の移動性などには、不可避的な制約がある。従って、我々の制限基準では、ほとんどの市場でいくらかの市場支配力が残っても、これに満足する他はない。そこで、我々が容認する市場支配力を「正当な市場支配力」と呼び、それを越えると判定したものを「不当な市場支配力」と呼ぼう。かくして我々の目的は、「不当な市場支配力」の除去にあると述べる事が出来る。

不当な市場支配力を定義する場合に、我々は2種類の異なった基準に注目する。1つはその大きさの基準であり、今1つはその源泉に関する基準である。我々は、確かに注意するに値する市場支配力の大きさに、ある下限を引くことを欲している。しかし反面では、ある種の市場支配力は、払う意思のない犠牲——例えば効率における——を敢えて払う場合を別にすれば、避け難いことを認めなければならない。

持続的な市場支配力は、いかなるものであれ、注意するに値するほど十分に大きいと、我々は想定している。持続的という用語を少なくとも10年の期間で定義する。この期間は、景気の1循環以上にわたる企業行動を反映するには十分に長い、背後にある需要条件や技術条件の根本的な変化を典型的に現わすには、不十分な長さである。けれども我々は、すでに市場支配力を持続性の概念と統合するように定義していたので、繰り返すことを省いて次のように言う事が出来る。識別可能な市場支配力は、いづれも注意するに値するほど十分に大きいと。

ある種の源泉に基づく市場支配力を、我々は「正当」であると考えた。というのも、それらを排除することは望ましくないか、もしくは不可能である、と

---

(37) 前の論議を参照せよ。

考えたからである。第1に、規模の経済性があるために、ほんの少数の効率的な売手しか市場に生き残れない場合には、これらの売手が実質的な市場支配力を持つことは、不可避的であるかもしれない。その支配力は、非効率な小規模単位でより高い費用をかけて生産するという犠牲を払う場合にのみ、引き下げる<sup>(38)</sup>ことが出来るだろう。このような代価を支払うことを我々は欲しない。小規模市場や地理的に分割された市場では、このような制約はかなり重要なものとなるかもしれない。第2に、市場支配力が基本的な特許の合法的な利用から生じた参入障壁のみに基づく場合には、それは同様に正当なものと考えられる。反トラスト法による政策は、特許法による政策と調整されなければならないが、これは最小限の調整である。この種の例外は、おそらく量的にはさほど重要でない。特許による参入障壁を含んだ市場支配力は、典型的には、特許プール、特許実施許諾協定、その他の慣行、及び特許だけで与えられた障壁をさらに越えたものに基づいている。しかし、特許だけから生じた市場支配力に該当する若干の例もある。例えば、基本特許の有効期間中のナイロンがそれである。我々が基本的な特許について述べているのは、有効な市場支配力が相対的に重要性の乏しい技術を保護する特許だけにに基づくことは、あり得ないからである。重要な技術的改良が含まれない場合には、市場支配力は他の手段によって支えられねばならない。従って、そのような支配力はこの例外の中に入らない。第3に、市場支配力が新しい生産過程や製品や販売技術の導入に基づく場合には、それはまた正当性を有し例外の中に入る。これもまた量的には重要な例外の部類ではなさそうであるが、例は見出し得る。特許技術によらないが、他企業が簡単に模倣し得ないようにすすぐれた製品の生産がその一例である。従って、

---

(38) このような但し書が我々の政策提案を効力のないものとしなないことは、第I章ですでに指摘された。ほとんどの市場では、現存する集中よりはるかに低い集中と、効率的な規模の操業とは、両立する。

(39) 特許と反トラスト法の問題の詳しい議論は、第V章でなされている。

特殊技術を持っているか又は幸運にめぐまれた生産者は、持続的に費用を上まわる高いマージンを獲得するかもしれない。しかも、これはライバルの競争によっても消滅しない。その結果、我々が定義したような正当な市場支配力が現われる。おそらくライフ (*Life*)、ルック (*Look*)、又は、サタデー・イブニング・ポスト (*Saturday Evening Post*) は、週刊誌の分野である程度この例に相当する。実際には、我々が正当なものと考えた市場支配力の3つの源泉のうち、第1のもの——効率的な企業をほんの少数しか市場に許容出来ない規模の経済性——だけが、量的には、実質的に重要であると思われる。

我々が不当な市場支配力を排除しようと望むならば、一般には市場の集中を低下させる方向に進まなければならない。それには、より少ないシェアを持つより多数の売手がいなければならない。競争者数が増加し、より大規模な競争者の相対的な市場の地位が低下すれば、これは、通常では、いかなる市場においても市場支配力が低下するための十分条件となる。効率性と両立する売手の最大増加数は、市場支配力の削減に対する実行可能な下限を示す。しかし売手数の増加や集中の低下は、通常、市場を競争的にするための十分条件ではあるが、それは一般には必要条件ではない。多くの市場では、あれやこれやの慣行——価格報告協定、特許プール、排他取引契約など——は、主導企業の市場支配力にとって欠くことの出来ない支えとなっている。これらがなければ、そのような支配力は、時が経るにつれて、急速に減少するだろう。たとえそうであったとしても、不当な市場支配力を排除する政策は、過去の事件よりも解散や解体という排除措置を、もっと広範囲に用いることを意味するだろうということは明らかである。これらの手段は、今日に至るまで、最後の手段と考えられてきた。つまり、何らかの排除措置の見込みのある他の方法が実行不可能と思われた時に、これらは初めて用いられたのである。その時でさえ、被告の違法性が略奪の行動もしくは共謀によって一層重大化した場合に、より多く使用された。けれどもここで提案された政策の下では、特定市場における大企業の相対



的規模を削減する計画が、優先的な地位を占めるであろう。その結果、一般に、他の排除措置が市場支配力の排除を完全に成し遂げる見込みがなければ、それは発動されるだろう。

しかし、この解体措置の優先的な地位には、1つの重要な制約が必要である：解散又は解体は、経済的成果からみて何らかの実質的な費用がかかる場合には、実行すべきでない。この但し書の第1の含意は、現存工場の規模がいかなる解体提案に対しても下限を画するということである。たとえそれが最小費用を達成するのに必要な規模より大きくても、そうである。いかなる既存の技術単位を分割するのにも明白な費用が含まれるので、そのような手段は前もって排除される。第2に、分割計画は、存続の十分な見込みのある企業を生み出すことを意図しなければならない。第3に、現存する企業単位が持っている絶対的な利益は、いかなるものであっても、市場を再編成する際に考慮されなければならない。つまり、既存企業に固有の特別な利益は考慮されずに放棄されてはならない。特に進歩に関連した成果の諸側面は、市場支配力の存在もしくは正当性を評価する場合に、何の役割も果たさないが、成果の水準をこの面で有意に下げるような市場構造の改変は、なされるべきではない。市場支配力の制約に対する我々の関心は、ここでも再び、望ましい経済的成果の確保に対する関心によって制約される。公正についての考慮は、市場の望ましい再編の範囲をさらに制限するかもしれない。顧客、供給者、及び小規模競争者の利益はある程度考慮されねばならないので、<sup>(40)</sup> 現行の市場組織はいかなるものであれ、少なくともそれが改変されるスピードは制限されるだろう。

市場支配力を削減することの正当性と同様にその費用をも考慮する結果、

---

(40) ここでそれが避けたいのは、実際的な理由による。提案された政策を執行する行政機関は、いかなるものであれ、当事者となる企業（被告）以外に、再編成計画によって影響を受ける集団の少なくともいくつかの意見を、実際には聞かなければならないだろう。その結果、ある程度彼らの利益を考慮しなければならない。

我々は、ある企業を不当な市場支配力を持っているとして違法とするが、それを削減する手段をとるのをためらうような状況が、少なくとも論理的にはあり得る。しかし、これもまた実際に重要な問題でないことがわかるであろう。その理由の1つは、企業の慣行がしばしば非競争的な市場構造の重要な要素となっており、しかもこれらは、通常、成果を失わずに変えることが出来るからである。もう1つの理由としては、大規模市場の上位企業は、典型的には、最適企業規模をはるかに越えた多数工場から成る企業で、多数の最適規模工場を操業しているからである。

さらに、市場支配力は定義された例外条件に照らして正当であるという主張や、構造的な再編成は成果の実質的な損失を伴うという主張に関して、我々はその挙証責任を被告にゆだねようとしている。要するに、我々は、成果を維持するよりも市場支配力を削減する方を有利にするように、争点を解こうとしている。この理由の1つは実際的なものである。つまり関連する情報は被告の手にあるか、又は、政府よりも被告による方が容易に得ることが出来るからである。その他の理由として、市場支配力の削減は成果を悪化させるよりも改善する蓋然性がはるかに強い、という証明出来ないが説得性を有する判断がある。我々はそのような前提をすぐ後に、より徹底的に調べるであろう。

我々はこの時点まで、「有効競争」(workable competition)という表現を慎重に避けてきた。その用語は、J.M. クラーク (J. M. Clark) によって初めて作られたのだが、それ以来、実に様々な意味に用いられてきたからである。<sup>(41)</sup> 有効

---

(41) *American Economic Review* (June 1940). そのいくつかの意味については次のものを参照せよ。E.S. Mason, "The Current Status of the Monopoly Problem in the United States," *Harvard Law Review* (1949); C.D. Edwards, *Maintaining Competition* (1949); M.A. Adelman, "Effective Competition and the Anti-Trust Laws," *Harvard Law Review* (1948); C.E. Griffin, *An Economic Approach to the Anti-Trust Problems* (1951); W. Adams, "The Rule of Reason: Workable Competition or Workable Monopoly," *Yale Law Journal* (1954).

競争の意味の中には、我々が「不当な市場支配力の不存在」という名称の下に提示した概念と本質的に同じ概念を表示するために、それが用いられることがある。この概念によると、効率性の必要条件と消費者の選好や地理に関する事実認識とを両立させながら、市場をそれ以上に競争的になし得ない時、市場は有効に競争的であると認定される。この状態が競争的であると呼ばれるのは、そのような制約条件が競争的な市場の存在を阻害しないという事実判断を、暗に意味しているからである。けれどもこの点に関して、次のような事実判断も可能であるかもしれない。即ち、達成可能な最小の市場支配力は非常に高い値でしかないという意味において、多数の市場は改善出来ないばかりか、有効に競争的ですらないという判断が、これである。後者の判断は、反トラスト政策が何を為そうと試みるべきかについて、どちらかと言えば全く異なった見解へと導くだろう。我々は、既に、後者の見解が正しくなく、たかだか2、3の市場に妥当するだけであると議論した。

しかしながら有効競争にはもう1つの学説があって、これは我々の概念と全く異なったものである。この説は、市場成果の全般的な評価を含んではいるが、通常は、進歩に大きなウエイトを与えている。成果の評点が低い場合には、市場及びそこで操業する企業は競争的でないとみなされて、ある種の改善策が順次考慮される。成果の評点が高い場合には、市場は有効に競争的であると見なされる。このようにして、競争は望ましい市場成果と同一視され、過程としての競争には皆無に近いウエイトしか与えられない。このような見解は、我々自身の見解と根本的に異なっており、我々が望ましくない政策基準と考えたものそのものである。<sup>(42)</sup>我々のこれまでの議論を要約すると、いかなる全般にわたる

---

(42) 有効競争に関する第1の見解は、上記のメイスン、エーデルマン、エドワードの著作に見られる。第2の見解は、グリフィンや、A.D.カプラン(A. D. Kaplan), *Big Enterprise in a Competitive System* (1953) や、*Effective Competition* という表現のついでに、商務長官に対する企業諮問協議会(Business Advisory Council to the

成果の評価も不可能であるし、それ故に、有効競争とは何かという根本的な判断基準とし、それはまやかしであると思う。

市場支配力 対 成果：どの程度対立するのか？

我々が提案した政策基準では、望ましい経済的成果を促進することよりも市場支配力を制限することを優先した。我々は、その基準を特定の状況に適用することによって生じる損失の可能性を、市場支配力の削減計画が効率的規模や進歩性をも犠牲にせずに実施されるべきであると条件づけることによって、制限している。しかしながら、市場支配力が妥当なものとして正当化されるか、又は、再編成提案があまりにも費用がかかりすぎるとして拒否される場合には、举证責任は、成果を維持するよりも市場支配力を削減する方を有利に解決するように、配分されている。この2種類の目的の間にある対立は、実際にどの程度重要であるということが出来るのだろうか？

市場支配力の制限は、次の2点で望ましい成果の達成と対立するかもしれない。成果の中の進歩性の側面は、不当な市場支配力を定義する場合にも、また、その支配力が存在する時にそれを削減する場合にも、直接的には考慮されていない。それ故に、市場支配力の削減と高い技術進歩率の達成との間に、直接的な対立があるかもしれない。成果の効率性の側面は市場支配力の定義そのものに直接に入っているので、類似の直接的な対立は生じそうにない。にもかかわらず、間接的な対立は直接的な対立よりも一層重要となるかもしれない。効率性と進歩性は、共に、究極的には活発な企業家精神に依存する。この精神は絶えず現存の生産方法を改善し、企業を効率性の頂点まで押し上げようとする。

---

Secretary of Commerce) の1952年の報告書に、見られる。もちろんこのような性格づけは大まかなものである。例えば、競争が有効であるかどうかを見出すのに関連する証拠については、メイスンとエーデルマンが一方で同意するが、エドワードは他方で同意しない。のみならず、グリフィンの見解はカプランの見解とも一致しない。

競争的な市場構造それ自身は、全ての企業家が平穏な生活と伝統的な生産方法に耽溺しているならば、競争そのものを生み出し得ないだろう。<sup>(43)</sup>おそらく、市場支配力の削減政策は、企業家の動機にきわめて好ましからざる反作用を及ぼす。このようにして、それは間接的に、経済的な効率性や進歩性に同様の反作用を及ぼすのである。我々は順次これらの可能性を検討する。但しどちらの場合にも、我々は、正当な根拠に基づいた経験的知識よりも推論によってより適切に検討出来る用意がある。

ある程度の独占が高率の進歩の重要な前提条件であるという考え方は、シュムペーターによって初めて定式化された。むしろ彼にとっては、それは「創造的破壊の絶えざる烈風」という一般理論の1側面であって、この烈風が資本主義過程の核心であるとされている。彼の中心的な考え方によれば、ある程度の独占力は革新における危険な投資を可能にする資金と、「一息入れる余裕」を共に提供する。のみならず、他の人々の革新を刺激するのに必要な報酬、いわば宝くじにおける大賞金をも提供することになる。<sup>(44)</sup>この考え方が、「新しい競争」に関する最近の文献の中で——改善されてないにしても——繰り返されてきた。<sup>(45)</sup>ここで引用された文献は、概して、証拠よりも主張をより多く含んでいる

---

(43) 競争モデルは、仮定によってこの問題を排除している。というのも、企業はたえず極大利潤を獲得しようと努力すると、仮定されているからである。実際の市場では、経営者の無知や怠慢が非効率の重要な源泉である。もちろん、競争市場がある経営者の怠慢を放任しておかないのは、その美徳の1つである：もしある経営者が利潤を猛烈に追求すれば、他は従わざるを得ないだろう。「あらゆる独占利潤の中で最大のものは、平穏な生活である。」

(44) 次の著書を参照せよ；*Capitalism, Socialism and Democracy* (1942), Chapter VIII. 次の論文も参照せよ；E.S. Mason, "Schumpeter on Monopoly and Large Firm," in *Schumpeter, Social Scientist*, ed. S. Harriest (1951).

(45) 次の著書を参照せよ；A. D. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System*; 及び、D. Lilienthal, *Big Business, A New Era* (N.Y., 1953).

と言っても、それは不公平ではない。せいぜいこれらの文献は、研究、開発、新製品や新設備の販売促進の過程に実質的な規模の経済性があるという信念を、他の証拠と共にいくらか基礎づけしているにすぎない。このような経済性はいくつかの原因から生じる。第1に、特定の研究努力の結果が有益であると判明するに至る筋道が不確実であるということは、狭い範囲の製品よりも広い範囲の製品を生産している企業が、研究努力の結果の多数のものから利益を引き出し得るということを、意味している。第2に、研究は長い期間を経た後に収益を生み出す緩慢な過程であり、その上に、研究組織が良好となるにはかなり間断なく機能しなければならないので、それを容易に拡張したり、縮小したりすることは出来ない。このことは、かなり安定した水準で研究資金を投入でき、且つ、自分自身の未来に十分な確信を持って、ゆっくりと成熟するような開発計画にも進んで投資出来るほど十分に大きい企業が、有利であることを示唆している。第3に、アイデアや経験を交換することの利益、及び様々なタイプの専門家や気質の持ち主をプールすることの利益は、商業上の秘密の守秘義務——これがそのような交換を企業内部に留めている——を所与とすれば、有効な研究単位にある最小の規模があることを示唆している。第4に、ある種の研究に必要な装置は重装備なので、そのことだけで、相当な規模が必要となる。

さらに、これらの議論を別にして、競争企業の群にいる原子的企業は、研究に対する誘因も投資能力もないことは明らかである。誘因は高水準の企業倒産のために欠いているであろう。つまり高水準の倒産のために、いかなる個別企業も、収益を刈り取るまでにあまりにも時間がかかりすぎるような研究に、また多くの場合費用を支払わずにすべてのライバルによってすばやく模倣されるようなそれに、支出するのを嫌うようになるからである。能力も単に次の理由だけで欠けていることになるだろう。即ち、この種の投機的な投資資金は外部の投資家によって容易に提供されないだろうし、その上、原子的競争企業の利

潤はそれを補うにはあまりにも乏しいからである。例えば、化学、石油、電子産業のような分野では、ここでは研究には大規模な投資と経常支出が要請されているのだが、もしこれらの産業が原子的な市場構造の条件の下にあったならば、組織化された研究は消滅していたであろう。

しかし研究開発における規模の経済性に関するこの種の議論も、また、おそらく間違っていないと思われるその結論も、我々の問題を解くには役立たない。我々は効率的な生産及び販売に必要な企業単位と少なくとも同程度の大きさの企業単位について論じているので、原子的競争の問題とは無関係である。大雑把に言えば、我々の問題は、5億ドル～50億ドル規模の企業が進歩率を高めるのに貢献し得る能力と、5千万ドル～5億ドルの規模の企業がそれをなし得る能力とを、識別することである。<sup>(46)</sup>ほとんどの寡占市場では、技術面、経営面で効率となるほどに十分に大きい企業は、研究開発の面でもその能力を明らかに持っていない規模から、十分にはみ出るほど大きい。けれども、その企業がより大きな同業者と同程度に進歩的であるかどうかは、現在利用可能な証拠では示されていない。

他方、競争は明らかに革新に対する刺激剤である。新製品もしくはより安い生産方法を発見しようとする経済的な刺激が最も強力になるのは、旧生産方法による旧製品がほんのわずかの収益しか生み出さなくなった正にその時である。<sup>(47)</sup>このようにして、市場支配力の削減は革新に対する能力を損なわないかも

---

(46) これらの数字は、非常に大雑把なものであるが、我々の提案した政策に含まれている規模の範囲を、大まかに示すものとして用いられている。さらに我々は、もちろん、特定市場との対比における相対規模を測定しているので、特定市場に対する相対規模は大きくならないで、企業は大きくなり得る。けれどもそのようなケースは、現在のところ巨大企業の特徴にはなっていない。

(47) 特定産業における革新と発明に関する次の2つのすぐれた研究は、この点を明らかにしている。W.R. Maclaurin, *Innovation and Invention in the Radio Industry*

しれず、しかも革新に対する刺激を確実に強めるであろう。<sup>(48)</sup>その上、すべての革新は、大規模に組織化された研究開発努力の果実であるとは限らない。革新の多くは、研究開発活動が少ない産業でも生じているし、また技術者や熟練工や工場の現場監督官の努力からも生じている。ここでは誘因に及ぼす競争の効果は、高くて確実な利潤が産業の研究活動資金に与える効果よりも、はるかに重要であるかもしれない。<sup>(49)</sup>

このような議論は、我々が適切な議論をするために必要な基本的情報を欠いているので、必ずしも決定的でない。しかしそのことは、市場支配力の削減と高い進歩率の維持との間には広範囲にわたる深刻で直接的な対立がある、と予期することを決して正当化しないだろう。但し、そのような対立が証明された時には、政策の主要方針に対するいつでも利用可能な例外的措置を与えておきさえすれば良い。

第2の対立の可能性は、一層、深刻である。市場支配力を制限するために考

---

(New York, 1949) を参照せよ。独占の条件の下における革新については、次の著書を参照せよ；C. Kaysen, *United States v. United Shoe Machinery Corporation* (1956)。

(48) この点に関して純粋競争モデルが無関係であることは、再度、注釈するに値する。強力な特許の保護がなくとも、革新者は、模倣者達の先頭を走るという重要な地位を得る。これは、現存の暖簾と結びついて、完全且つ即時的な競争から彼を保護する。

(49) 産業の研究活動が急速に拡大したのは、最近のことである。それは、第2次大戦及びその後の継続的な国防省の支出拡大によって、大きく刺激された。アメリカ合衆国における産業の研究開発に対する総支出は、1941年の9億ドルから、今日では約100億ドルへと上昇した。その総支出のおよそ半分は、現在連邦政府によって資金供給されている。電気と航空機と化学の3つの産業は、その総支出の55%を占めている。労働統計局 (Bureau of Labor Statistics) の次のパンフレットを参照せよ；*Scientific Research and Development in American Industry*。全製造業における生産性の平均成長率は、年ごとに変動しているが、長期にわたって、年率約3.5%でかなり一定であった。G.J. Stigler, *Trends in Output and Employment* (New York, 1947) を参照せよ。



案された政策を精力的に実行することが、企業家精神の活力を大きく阻害するならば、その政策は無価値なものとなるだろう。結局、我々は望ましい経済的成果を大きく犠牲にしないで意図する結果を達成しようと望んでいるので、もしそれが出来なければ、その政策を放棄しなければならない。根本的な危険性は、主に解散と解体による市場支配力に対する攻撃が過去に達成された成長に対する攻撃であって、しかもそれ以上の成長に対する脅しと見られるかもしれない、という事実にある。我々の経済では、成長は企業家としての成功の表象であって、成長の達成は企業家の努力に対する重要な刺激である。このようにして、成長に対するいかなる制限も、特定の反トラスト訴訟によって直接に影響を受ける企業をはるかに越えて、企業活動全般の効率に広範な反作用をもたらすかもしれない。

提案された政策がある種の成長を制限するであろうということは、明らかである。さらに、その政策を受け入れる側の人々が考えているように、それは過去に達成された成長を罰するであろうということも、自明である。企業が、操業している市場に比較して大きいならば、あるいは大企業がその市場に比較して大きく成長したならば、いかなるものであれ、精査を受けることは確実である。そして、おそらく反トラスト法による訴訟も免れえないであろう。ある企業は操業している市場に比較して大きいために、解体されるか、又は保有株式の一部を失うことになるだろう。その政策は、特定市場における相対規模から区別された企業の絶対規模の制限を含んでいないが、既に非常に大きくなっている企業に対しては、ある種の成長ルート——例えば合併のようなもの——を封じることになるだろう。<sup>(50)</sup>

しかしながら、その他の方法による成長の可能性は、開かれているだろう。合併をしないで、完全に内部成長をし、多角化することによって絶対的規模を

---

(50) 第IV章の合併に関する議論を参照せよ。

成長させる企業や、いかなる市場においても相対的に大きくならず成長する企業は、不当な市場支配力の禁止の範囲内に入らないであろう。しかし今日の大企業は、典型的には、多角化されているが、2～3の市場でかなり高度な集中度をもっている。そしてそれらの市場では、相対的に大きな地位を占めている。<sup>(51)</sup>それ故に我々の提案した政策は、たとえ持続的な成長が達成されるにしても、少なくとも過去の成長のパターンをいくらか変えることを要請するだろう。さらに、競争の程度を強めることによって、成長をいくらかより困難にする傾向があるだろう。企業規模に対する最も重要な制限は、一般には、顧客を争奪しようとして他企業が殺到することから課せられる企業成長に対する制限である。競争が強まれば強まるほど、成長に対する制限は一層きびしくなる。総需要の成長よりも速い率で成長する場合は、とりわけそうである。しかしながらこれにもかかわらず、我々の政策提案の結果、企業家の活力に相当な減退が生じる危険性は、どうもあるようには思われない。我々の見解は、一部は、最近の経済史の研究から得られた、間接的ではあるが、関連のある証拠と思われるものに基づき、また一部は、より思弁的な基盤に基づいている。ニュー・ディールやフェア・ディール (The New Deal and Fair Deal) は、「大企業」の権力や威信に対する口先だけの攻撃は別にしても、企業の意味決定の自由に多くの実質的な制限を課した。とりわけ、労使関係や金融政策においてそうであった。企業家の口先きでの反応は悲痛で且つ雄弁であった。しかし企業努力の活力はとにもかくにも損われたという確かな証拠はない。不況からの回復は遅かったかもしれないが、より企業に同情的な行政であったなら、企業を少しは早く回

---

(51) この点に関する唯一の適切な証拠は、やや古い次のものである；TNEC Monograph NO. 27, *The Structure of Industry*, part IV, "The Product Structures of Large Corporation." これは、1937年の *Census of Manufactures* を用いている。

復させていたであろう、ということを示唆するものもほとんどない。<sup>(52)</sup>

もっと具体的に述べると、個人及び法人所得税の水準とその構造は、過去20年の間に次第に企業活動から得られる金銭上の報酬を大きく減少させるようなものになった。とりわけ低所得の職業に従事している人々に比較するとそうである。税の企業の誘因に及ぼす効果に関する最近のあるグループの研究によると、いかなる全般的な誘因の低下、もしくはいかなる全般的な企業努力の量又は質の低下も示されていない。<sup>(53)</sup> 確かに高い税金は企業努力に対しても、2つの重要な効果を持っていた。第1に、税は金融能力を低下させた；もし考察期間内に税引後の所得がより多くあったならば、投資は一層多くなっていたであろう。第2に、税の衝撃が、それぞれ異なった状況もしくは生産活動における費用と収入の相対的なバランスを変える場合には、正しく予期されていたような限界的な調整が資源の流れに生じた。<sup>(54)</sup> しかし、企業の成果に与える全般的な質的效果は明らかでなかった。

---

(52) 誘因を低下させる過程は、過去を回顧してみてもはじめてわかるほど、ゆっくりしたペースで進むということは、正にその通りであろう。企業に対するあらゆる制限、及び、企業活動に与えられた社会的尊敬や金銭的な報酬のあらゆる低下は、誘因の一連の減少が生じる一因となる。しかしそのペースは、氷河の流れのように緩やかである。これらの主張は、シュムペーターやその他の人達によって唱道された。しかし、それらは主張の域を出ず、正反対の主張だけででも対抗し得る。現在のところ、企業の活力の全般的な低下に関して、目に見えるような兆しはない。のみならず戦後の全期間においても、そのようなものは全くなかった。

(53) 次の論文を参照せよ；J.K. Butters, "Taxation, Incentives, and Financial Capacity," in Papers and Proceedings of American Economic Association, *American Economic Review* (May 1954). ブッターは、Harvard Business Schoolのグループ研究を要約している；彼が引用している本、特に、T. Sanders, *The Effect of Taxation on Executives* (Boston, 1951), を参照せよ。

(54) このようにして、例えば、経常の限界所得に対する高率の課税は、重役年金や退職金の支払いの諸計画を發展させる。次には、重役の移動性を減少させる傾向が

公益事業持株会社法 (Public Utility Holding Company Act)<sup>(55)</sup>とその第11条に基づく電力産業の再編成の経験は、税の効果の事例よりも我々の問題におそらく一層近い事例を提供してくれる。第11条、即ち、いわゆる死刑宣告条項は、持株会社における会社組織の簡素化、及び1つに統合された企業集団組織に対する持株制限を、規定していた。その法律に服した会社は2917社あった。1953年6月現在で、812社は、その資産総額が、約110億ドル以上に達するが、再編成手続に従った。これらの大部分は21の主要な持株会社組織に所属していた。そのうちの12の持株会社の再編成は長期にわたる大訴訟の末に実行された。けれども電力産業の成長の活力は過去18年間に、それ以前の18年間に對比して、少しも失われていない。その産業は、この18年間に経済全体の中で最も急速に成長した産業の1つであった。とりわけ大規模な投資計画と絶えざる技術改良が目立った産業であった。<sup>(56)</sup>その法律の通過を前にして起った猛烈なイデオロギー闘争も、またそれに続いて広範囲にわたって激しく争われた訴訟も、観察された限りでは、その産業の経営上の成果に何の影響も及ぼさなかった。

これらの事例の重要性については、議論の余地がある。我々はいつも課税されていたので、税の変化の影響は、個々の企業を捜し出して再編成を命じたり、成長を阻止したりするような公共政策のそれとは、比較出来ないと言われるかもしれない。電力産業のこれまでの期間においては、電力需要の成長が非常に大きかったために、我々が考えていたようなその種の誘因効果はすべてもみ消された。ニュー・ディールやフェア・ディールはあまりにも広範囲にわたる経

---

ある。というのも、高率の限界税率が適用されると、重役の移動から生じる退職金の損失部分を補償する費用が、非常に高くつくからである。これは、次には、全般的な生産性を減少させるかもしれない。役職に対する人々の最適配分を妨げるからである。けれども、この効果の量的な大きさは、観察することが出来なかった。

(55) 49 Stat, 803, 812, 813.

(56) 次の著書を参照せよ ; J.M. Gould, *Output and Productivity in the Electric and Gas Utilities* ( N.Y. , 1946 ).

験のカテゴリーであるために、比較の対象として用いることが出来ない。このような反論にもかかわらず、我々はその事例が適切であると考え。その経験が我々に示していると思われるものは、アメリカの産業界における企業家精神の一般的な堅牢さである。さらには、企業家精神は様々な不愉快な経験にもかかわらず、目に見えるような損傷を受けずになおも生きつづけることが出来る、ということである。

企業家精神や経営を有効にするような動機は、明らかにアメリカ社会に深く根差している。その動機は、単に目に見えるような経済報酬のレベルでは作用しない。あるいは、企業の業績のシンボルとなっている規模や成長のレベルでさえも作用しない。むしろそれらは、アメリカ社会の全体構造——職業上の成功の重視、普遍的な平等主義への衝動、地理上及び職業上の激しい移動性、相対的に稀薄な家族の連帯性——<sup>(57)</sup>に由来している。アメリカの企業家の努力を大きく変えて、経営や企業家精神を有効なものとするには、社会構造の基本的な側面を根本的に変えることが、そもそも前提となるだろう。我々自身が提案した政策の範囲は、これよりずっと控え目であることは言うまでもない。

提案された政策の良好な経済的成果に与える負の効果が、政策対象に入る特定企業をはるかに超えて広がるということは、概して、蓋然性のないものと考えている。もしも経済的成果に対するその影響がこの点で重大になりそうならば、それは当然に考慮されることになるであろう。

#### 行動の規制

市場支配力の制限に関する我々の計画は、市場支配力をもたらず状況を改変すると共に、企業行動にある種の規制を加えることを、必要としている。企業

---

(57) 次の論文を参照せよ；F.X. Sutton, "Achievement Norms and the Motivations of Entrepreneurs," in *Entrepreneurships and Economic Growth*. この諸論文は、1954年9月にマサチューセッツ州のケンブリッジで行われた学会に提出されたものである。

行動の規制には2種類の規制がある：市場支配力の基準に根本的に基づくものと、公正の基準に根本的に基づくものが、それである。

我々の政策目的に従うと、市場支配力の強化に至るか、又はその維持に役立つ企業行動を規制することが要求される。但しこれには、企業行動が実際にそのような効果をもたらしているか、もしくは、それをもたらす強い蓋然性がある場合が含まれる。言い換えると、我々は、現行法の下におけるように、現実のもしくは萌芽期の競争制限を規制しようとしている。ある種の企業行動には、潜在的な制限効果の他に事業活動の面から正当化し得る重要な事由があるという意味において、2面性がある。しかもその潜在的な制限効果は、行動が生じた市場に関連して変化する。そのような行動の規制には、それが生じた市場の状況についてかなり完全な調査が必要である。けれども市場構造を再編成しようとする提案に必要な調査と同程度の完全な調査をする必要はない。この範ちゅうに入る企業行動には、合併、全需要量購入契約、排他取引協定、特許実施許諾及び特許プール協定がある。もう1つの種類の企業行動は次のような取引慣行から成っている。即ち、その取引慣行の唯一のもしくは主な目的が競争の制限にあり、且つ、それがどんな市場に現われてもおそらく有害となる取引慣行が、これである。そのような慣行は、特定の状況の下における実際の効果を調べる必要はないので、当然違法の原則によって規制されるだろう。<sup>(58)</sup>

市場支配力に対する直接攻撃や企業行動に対する規制にもかかわらず、典型的には、市場支配力は零に削減されないだろう。実際に多くの市場では、我々が述べた再編成に対する経済的な制約のために、結果的には、かなりの市場支配力がいくつかの企業の手保持され続けるだろう。このようにして、公正の見地から、残された市場支配力の行使を規制する余地がいくらか残るのである。そのような状況におけるこの政策の実質的な目的は、商取引に参加した弱者か

(58) これら2つの範ちゅうの慣行に関する議論については、第IV章と第V章を参照せよ。

らみて、市場支配力を強圧的に使用させないことである。これの1つの事例は、全国市場の買手又は売手がより狭い地域もしくはは地方市場の売手又は買手と取引をする場合に、生じる。ある特定の買手の全国市場における市場支配力は小さいか、又は最小限にまで削減されたとしよう。けれども特定の地方市場の供給者との取引に関しては、全国市場の買手は大きな交渉力を持っているかもしれない。これは、本質的には、市場の不完全性や地方の供給者の非移動性を反映している。買手の交渉力は、売手が販売したことのない他の顧客と接触するのに要する費用又は、異なった販路を通じて製品を処分するのに要する追加資源によって測定される。または、過去に大口の顧客に売ったのと同じ方法で同じ量を販売するのに失敗する危険によっても測定される。究極的には、その買手は、売手が進んで受け取り、供給者として事業を続けられる最低限の支払いで済ますことが出来る。売手が供給を続けることが出来る最低価格の支払によって、買手が売手を完全に搾取することは、経済的な観点からみると、より大きい交渉力の企業がさもなくばより交渉力の小さい企業に帰属したであろうレントを徴収することを、意味している。このような徴収は、おそらく効率性又は市場構造にほとんどもしくは全く影響を与えない。というのもこれは、市場の不完全性と地方企業の企業家の非移動性に基づくからである。従って、そのような搾取を阻止することは、競争過程の促進に伴う1側面というよりも、むしろ目的そのものとなる——もし我々が、ほとんどすべての市場で、それらがいかに競争的であっても、生産要素の移動性と情報には不可避的な制約があることを認めるならば。

同様の観察が当てはまるもう1つの事例として、ガソリンの精製業者とガソリン・スタンドの関係のように、大企業が、顧客である小企業に高価な資本財もしくは用地を賃貸することによって、資本の部分的な供給者としてふるまうような状況がある。資本割当てがあまねく行われていることや、現在の資本の供給者から賃貸を打ち切られることに含まれている危険のために、特定の買手

は、多くの搾取の機会が生み出されるようなやり方で、製品の供給者に強く結びつけられている。このような機会は、売手市場の競争の程度が様々によって、広範囲にわたって相対的に変化しない。

このような可能性は、ロビンソン・パットマン法のような法律に、それによって禁止された慣行が競争に及ぼす効果とは無関係に、重要な論理的な根拠を与える。確かに具体的な事件において、公正を根拠として処理されたものと、市場支配力の萌芽期の発達を阻止することを根拠として処理されたものとの間に、明確な一線を引くことはいつも可能とは限らない。ある慣行は、不公正であると同様に市場支配力の成長にも資する。けれども分析的には、その区別は行うに値する。

どの程度の重大な変化が生じるだろうか？

我々が定義した不当な市場支配力の基準は、企業行動よりもむしろ企業をとりまく状況の基準によって定義されている。この点でそれは、反トラスト政策の歴史を通じて伝統的に主要な要素であったもの——意図又は過失の要素——から相違する<sup>(59)</sup>。シャーマン法は刑事法であって、犯罪者がおそらく避けようと思えば避けえたある種の行動を禁止することが、当然、想定されていたのである。ある人に、自分自身ではどうしても避け難いある状況の中にいたために、刑事罰を科するということは、我々の法的な伝統精神の下では、全く困難である。従って、形式において、我々が提案した変更は重大なものである。事実、我々はそれを執行する手段として刑事罰を放棄した。その変更は、実体においても、等しく重大であるか？我々が「正当な」市場支配力として容認した例外条件を参照すると、市場支配力が純粋に押しつけられたとわかるものを例外と

---

(59) 例えば、*Report of the Attorney General's National Committee Study of the Anti-Trust Laws* (1955), pp. 44-56, で与えられた独占行為 (monopolization) の定義を参照せよ。特に55ページでは、独占行為は、独占力 (monopoly power) に故意の要素が加えられたものとして、記述されている。



しているように見える。そしてこのことから、我々は、現行法が述べていることと同じことを、単に、異なった表現で述べているにすぎないようにも見える。けれども、この提案はそれ以上のものになるだろう、と我々は信じている。

市場支配力の削減を主目的とする我々の政策提案の適用は、現行の反トラスト政策に次の4つの重大な変化をもたらすだろう。第1に、行動に対する直接規制は、市場支配力の制限という目的によって先導されるだろう。つまり取引慣行は、全面的ではないにしても、主として市場支配力の形成もしくは維持に及ぼす効果によって、審査される。この結果、執行機関の注意は、違法な意図の証拠として個々の商業取引の記録を調べることから、市場の経済的な機能、市場における特定企業の役割、及び市場機能の改善の可能性にもっと明確に焦点を合わせる方向に、移るであろう。そのような注意の移行は、執行機関が訴訟のために事件をもっと合理的に選択し、裁判の過程では裁判官が争点に対しより有意義な審理を行うのに、役立つであろう。

第2に、反トラスト法を執行する場合に、市場支配力に関する判定と市場成果の評価との関係は、現状とは全く異なった条件で定義されるだろう。最近の重要な判例に関する第I章の手短かなサーベイが示しているように、構造に関する判定と成果に関する判定に現在与えられている相対的重要度を、何らかの明確な方法で叙述することは困難である。判例は次のような状況を示唆している。即ち、最初の事実審裁判官が、責任の存在を認定する場合にも、排除措置を決定する場合にも、これら2種類の判定に対するウエイトの割当てに関してかなりの自由裁量の余地を持っていると。その状況の当然の帰結として、裁判官を自由裁量の範囲内で先導する先例を信頼することは、ほとんど出来ない。被告はいつも成果基準を強く主張するだろう。けれども我々がすでに述べた議論は、裁判官がそのような被告の主張を評価することの困難性を示唆している。このようにして今日の判決のパターンは、大まかな意味での共謀や伝統的に略奪的と思われる行動以上の何ものかが含まれている時、——つまりシャー

マン法1条及び2条にもとづく訴因を共に含む典型的な大事件では——いつも事件ごとに、判決の基準にかなりの変動があることを示している。そのような基準の変動は、反トラスト法の執行に入ってきた新しい要素を拒否し、行動と意図が中心だった初期の基準に戻るか、又は、市場支配力の判定と市場成果の評価を反トラスト法の判断に入れる方法を何とか明確にするか、どちらかでもって避けることが出来る。我々の提案は後者の方向に向っている。

第3に、ある種の非競争的な寡占的状況は、今日では法の射程外にある。ごく少数の対抗関係にある売手が、互いにいくらか異った製品もしくは高度に特化された複雑な製品を販売している結果、価格の同一性を定義することが困難で、且つ、彼らの非競争的な行動が明白な市場分割方式や価格決定方式などの形になって現われていない場合には、彼らの行動は、おそらく現行法から免れている。

意図又は故意の基準に基づいてそのような行動を違法と判定するのは、意図や故意という用語の通常の意味と矛盾せずには困難である。確かに意図は、市場支配力を持ついかなる企業もそれを持つことを意図<sup>(60)</sup>し、それを用いることを意図するという意味すると、解釈し、それ故に市場支配力を持ついかなる企業もシャーマン法2条に違反する、と言うことも可能である。しかし、こ

---

(60) 適切な事例は紙巻きタバコ市場である。アメリカン・タバコ事件では、主要生産者の行動は、シャーマン法2条に違反すると判決された。しかしそれは、彼らの間に共謀があったという説に基づいてなされた。もし我々が、共謀についての陪審の判断を誤りであるとして却けるならば（これを参照せよ；Nicholls, *Price Policies in the Cigarette Industry*, 特に、IV章, XX章, XXIV章）、違法とされた行動は、市場構造と利潤極大化の欲求を所与とする限り、実際には、被告に押しつけられたものと判断する。一層適格な事例は、同様に高度に集中化した市場で、且つ、売手がいくらか異った製品を提供しているが、互いの製品分野に侵入したり、攻撃的な価格をつけたりすることを単に怠っている場合に、生じる。このような状況の下では、タバコ事件のモデルに従って共謀を認定することは不可能であるので、この事件は、おそらく、現在の解釈に従えば法の射程外に置かれるだろう。

これはこじつけられた解釈で、これを支えるために、アルコア事件やタバコ事件のような判例を論理的な根拠として引き合いに出すことは、是認しがたいように見える。我々の基準はこの種の状況をもカバーするであろう。

第4に、企業の構造的な再編成——解散、解体、及び分離——を含んだ排除措置提案は、反トラスト政策において、現在よりも大きな地位を占めるだろう。なるほど、市場支配力の維持は行動様式に強く依存し、それ故に、市場支配力は企業を再編成せずに制限しうる多数の状況が得るだろう。けれども固い寡占が生じる多数の状況の下では、支配的企業の市場支配力を有意に削減するには、企業数の増加と集中度の減少が要請される。このような場合、とりわけ支配的企業の場合には、再編成を内容とする排除措置を是とする推定が働くことになるだろう。

第1の変化は、反トラスト政策が適用される全領域において、現れてくるだろう。第2の変化は、シャーマン法1条及び2条に基づく訴因を共に含む典型的な大事件において、重要となるだろう。第3と第4の政策変更はいくらか狭い適用範囲しか持たないかもしれないが、それらが適用される領域は非常に重要な領域である。第3と第4が潜在的に関係する領域の目安は、上述の第Ⅱ章で示された固い寡占（寡占Ⅰ型）によって与えられている。そのような寡占は、全国市場を持つ製造業部門の全産業数の約 $\frac{1}{3}$ を、その全産業の産出額の約25%<sup>(61)</sup>を占めている。

---

(61) 第Ⅱ章の表1を参照せよ。この目安は、政策のこの部分がおそらく適用される領域の定義としては、やや、幅広いかもしれない。より狭い定義は、上位8社が産出量の75%以上を占めている41産業によって、与えられる。統計に関する付録、S.A.表1を参照せよ。

## 政策の代替案と価値観

我々が政策提案の概要を述べた際に、その基礎となった事実判断と価値前提の枠組は、手直しの余地がないほど強力なものではない。それ自身価値ある過程としての競争は、我々が指摘したよりもずっと重要性が乏しく、逆に、望ましい経済的成果はもっと重要であると思われるかもしれない。市場支配力の削減と良好な成果の維持との間に生じるおそれのある重要な対立は、実在する証拠を曲解するものでなければ、我々が考えていた以上に大きいとみなされるかもしれない。大企業と小企業のバランスを回復させようという政治目的は、効率性や進歩性において大きな犠牲を払ってさえも、達成するに値すると思われることだって有り得る。そのように前提が変わるならば、反トラスト政策は何を為すべきかについて、当然、全く異なった結論が生じていたであろう。

しかし我々が設定した枠組の内部においてさえも、明らかに不十分と思われる証拠を取り扱う場合に力点がある程度変われば、また、政策効果が疑わしい時に執行するかしないかの好みがある程度変われば、さらには、究極の価値前提に若干の変化が生ずれば、我々自身の政策とはむしろ異なった種類の結論が生じることも有り得る。政策問題の背後にある状況の見方にどのような変化が生ずれば、政策勧告にどのような変化がもたらされるかを、概略的に指摘しておくことは、価値があるように思われる。

異なった見方が生じる第1の要素は、市場支配力の削減と良好な成果の維持との間に生じるおそれのある対立が、効率性と進歩性に関する我々の但し書きで適当に処理出来るかどうか、という点にある。第2は、解体手続を自由に用いる政策の誘因に対する反作用が間違いなく無視できる、という我々の確信に対する疑問である。第3は、政策手段がおそらく進歩性に及ぼすであろうと思われる効果に疑念が生じた時には、いつも進歩性の重要度に暗黙裡により高いウエイトを割り当てることである。我々の政策提案では、そのような疑問は、

市場支配力の削減という主目的に有利になるように、解かれている。けれどもそれらを逆に解くこと、つまり進歩性の維持に有利になるように解いても、さほど隔たりがあるわけではない。最後に、市場支配力の判定基準の客観性にやや信頼性を欠いていることが、代替的な見解を形成する第4の要素となっている。むろん我々の基準は、特定の状況の下でどのような企業行動が市場支配力を維持もしくは強化するかを判定する際に、法運用者の能力をより強く信頼することと抱き合せになってはいるが。もちろん政策の大枠は依然として同じである：すなわち競争過程はそれ自身目的として評価される；成果のみに大きな信頼を置くことは困難でもあり、また望ましくないことも容認される；競争から掛け離れたような公正には大きなウエイトが与えられない；社会全体における大企業と小企業のバランスを変えるため、反トラスト政策を梃子として用いる努力はされない。

大枠は同じでも、細部において重要な違いのあるこのような代替的な見方に立つと、全く異なった一組の政策勧告に到達しても不思議ではない。解散・分離・解体という排除措置の利用は、誘因に対する悪影響の可能性に基づいて現在の水準に止めおかれるか、あるいはそれ以下に減少することさえあるかもしれない。もし我々が市場支配力を維持もしくは強化するいかなる種類の企業慣行をも阻止することを期待するならば、政策の中心的な手法は行動の規制になるだろう。特に、相当厳格な合併に対する制限が政策の中心を占めるだろう。市場支配力基準は行動を規制する基礎を提供するけれども、市場支配力の既存の集中を直接的に処理する企てはなされないだろう。むしろ我々は、合併の制限やその他の制限的な行動の規制に、さらには、既存の市場支配力の重要性を次第に減少させる時間や新しい産業の発展に、頼ることになるだろう。行動が市場支配力基準に基づいて規制されるべきだと言う場合でも、我々は、ある種の慣行に対して当然違法原則を適用する余地があることを、否定しないだろう。我々はいかなる慣行に対しても問われるべき中心問題が次の点にあることを、

単に意味しているにすぎない。即ち、その慣行が公正もしくは正当であるかというよりも、むしろ市場支配力の維持もしくは強化にどのように資するかを問うこと、にある。当然違法の接近から一般的にそう見なされようと、特定市場の状況との関連においてそう見なされようと、この点については変わりはない。

この後者の行動規制型の政策が、市場支配力を直接に制限しようとする我々の政策提案よりも法運用の単純さにおいて、ある種の利点を持っていることは明らかである。第1に、それは公正な行動や意図を強調する反トラスト政策の伝統的基準にずっと近いからである。政策における連続性は、それが達成し得るならば、いつも利益がある。第2に、企業の観点から、それは遵守することがずっと容易な政策である。その政策は現在の状況に触れないで、将来の行動に立ち向うので、この政策の下での企業の義務は、我々の市場支配力基準の下でのそれよりいくらか明確である。しかしながら明確さの増大は誇張されてはならない。というのも、ある種の企業慣行に関しては、市場の状況に照らしてその正当性を解釈することが必要になるが、これは、市場支配力基準を適用する際に生じた困難と、全く同種類の困難を生じさせるからである。法執行もいくらか容易になる。なぜなら、企業慣行の禁止命令もしくは変更命令を正当化するのに必要な調査や手続は、企業の再編成命令を正当化するのに要求されるものより、一般に、簡単に短期にとどまることが明らかであるからである。

しかしこれらの利点にもかかわらず、この政策方針に内包されている基本問題に対する我々の上述の立場を再確認した上で、なお且つ反論すべき点がある。第1に、行動の厳格な規制は、それ自身に問題がないわけではない。市場支配力の既存の集中が重大化する度合に応じて、この規制は細分化され、広範にならざるを得ない。変動しやすい活力と財源で不可避免的に執行せざるを得ない政策は、行動に絶えず圧力をかけようとむなしく努力するよりも、市場構造を大規模且つ一擲に変える方向に動ける時に動くことによって、多くの業績をあげることが出来るだろう。第2に、上で指摘したように、行動を状況との関連に

において評価することの困難は、市場支配力を全般的に評価することの困難と大差ないかもしれない。従って、この面での利益は、政策の有効性はずっと劣るのに比べて、小さい。とりわけその困難は、この代替的な接近方法の矢面に立つ領域、即ち合併の分野で最も深刻になる。最後に、しかもこれは最も重要であるが、主導企業が既にかかなりの市場支配力を持っている寡占的状况が現在蔓延していることである。この状況の多くは行動の規制にはかからない。その上、そのような市場における支配的企業は、これ以上の合併をしなくてもその製品市場の成長と、より速くはないにしても、少なくとも同程度の速さで成長する傾向があるだろう。壟断で守られた地位から生まれた莫大な利益は、多くの市場において、これを保証する。そのような企業は、過去において市場と共に成長し、合併によって飛躍的に成長しなくなった後でさえ、その相対的な地位を維持する傾向があったという事実は、これを確証している。<sup>(62)</sup>かくしてこの代替政策は、固い寡占市場の重要な部分を不問に付すきらいがあるだろう。これらの理由は、反トラスト政策問題の本質に関する我々のより根本的な見解に加えて、我々自身の提案の長所を確信させる。にもかかわらず、我々の提案はすべての点で人々を信服させるに足るほどのものだとは思わない。従って我々は、以下のⅡ章で検討するいくつかの特定の政策問題に、この代替政策の考え方を適用出来るか否か、引き続き言及するだろう。

その他に、考慮に値する2つの代替政策案がある。1つは、行動の規制に頼る場合のデメリットについて説明した際に、不当な市場支配力の集中のかかなりの部分が、直接的に削減されなければ、存続する傾向があると予言したが、これに暗示されている。このような批判は、現在の市場支配力の集中を排除することに限定された計画によって、何もそれに反トラスト法という恒久的性格を

---

(62) 次の著書を参照せよ；J.F. Weston, *The Role of Mergers in the Growth of Large Firms* (Los Angeles, 1953).

与えなくても、解消出来ないのだろうか？この見解は、公益事業持株会社法にいくらか似かよった法律を、企図することになるだろう。即ちその法律は、ある行政機関に、不当な市場支配力を保有する企業もしくは企業グループの構造的な再編成を行う権限を与え、そのような一切の手続きは、特定の期限内に開始されるものとする。その計画を実施しやすくし、法執行に要する資源の最も効率的な利用を促進するために、その法律は再編成を受ける可能性のある企業規模や産業の重要度に関して、多少とも断定的な境界を設けることになるだろう。その結果、例えば30ほどの産業が、この法律の適用をうけることになる。

この代替政策を支持する論拠はたくさんある。行動規制の強化された法律が成功する見込みは、もしそれが汚れない基盤の上に立案されていたならば、即ち現存する非競争的な状況が一層競争的な方向に再編成されていたならば、大いに高まるだろう。そのような再編計画は、効果的に実行されたならば、市場支配力を持つ企業の行動を規制する執行機関の負担を、大幅に減らすことになるだろう。さらに、現存する有力企業の市場支配力が集積する傾向があるならば、そのような執行機関の悩みの一因も、また除去されるだろう。

その上、特定期間に限定された計画は、どんな誘因の阻害効果が不当な市場支配力の恒久的な禁止計画に付随していたとしても、その効果を最小限にするだろう。確かに、企業家はその政策の反復的な実施もしくは拡充を危惧するかもしれないが、そのような危惧は、恒久法が持つと言われるような影響を企業行動や意思決定に与えるとは、とても思われぬ。最後に、期間に制限を設けることによって、現存する産業のより急速な集中の低下とより一貫性のある執行計画が、おそらく結果的に生じるだろう——但し、執行機関がその法律に服するすべての企業に対して手続をとることが出来るほど、期間が十分長く、且つ財源が十分にあるということを前提にするならば（これは全くおぼつかない仮定かもしれないが）。

にもかかわらず、我々は幾つかの明白な疑問を提起出来る。特定期間に限定



された計画は、もし行動規制の強化された法律が再編成後の市場で競争を維持し得たならば、さらには、不当な市場支配力の有意な集中が他産業や将来の新産業で現われたり持続したりしないことをその法律が保証し得たならば、十分となっただろう。我々はこの条件が満たされるのは確実であるという強い確信を持ち得ない。あるいは、単なる確信さえも持ち得ない。理由は、主として、法執行が適切に維持されるだろうということに、重大な疑問があるからである。その上誘因問題をさらに検討すれば、集中度の引下げを集中的に行う計画は、長期にわたる段階的な接近方法よりもはるかに破壊的となることが、少なくともあり得る。しかしながら我々は、不当な市場支配力の解体に反トラスト法という恒久的性格を与えるという方向に傾いてはいるが、特定期間に限定された計画を明らかに望ましくない代替政策案として、却下する気はない。

我々が考察したい最後の代替政策案は、実は既に議論したものの代替案ではなく、その各々に適用出来る接近方法である。自明のように、「市場支配力」の存在、又は合併の蓋然的な効果を正確に断定するには、通常かなり深い経済的な調査が要求されるだろう。その上、判断の指針は、たとえ広範囲の経済的事実に基づいていたにしても、正確さや確実性の乏しいものである。これらの困難が生み出す不確実性や、それらが執行機関——行政機関であれ、裁判所であれ——に課する負担を、我々は誇張しようともまた過少評価しようとも思わない。しかしそのような不確実性や負担は、多少とも断定的な事実の推定規定を関連する法律に導入することによって、然るべき程度にまで、抑制することが出来るだろう。そしてこの推定規定に基づいて、適切な判断が導かれるか又は強いられることになるだろう。例えば不当な市場支配力の禁止にむけられた法律に、次のような条文が定められてもよい。

「市場支配力は、5年以上にわたって、1社が市場の年間販売額の50%以上を占めていたか、もしくは、4社以下の会社があるような販売額の80%を占めていた場合に、終局的に推定される。」

ここに規定された事実が見い出された場合には、審判機関は、その産業について包括的な経済分析をする必要はなく、ただちに、推定された市場支配力が何らかの法の例外条件に該当するか否かの問題や、適切な排除措置の問題に着手出来る。もう1つ別の例を挙げると、合併を禁止する法律の一部として、次のような条文が定められてもよい。

「競争に対する悪影響は、5年以上にわたって市場の年間販売額の20%以上を占めている会社が、当該市場内の競争者のいずれかを取得した場合には、常に推定される。但し、そのような競争者が支払不能もしくは明らかに斜陽の状況にある場合は除く。」

これらの又は類似の断定的な判断の適切さは、次の2つの結論のうちどちらかがおそらく妥当するだろうということに基づいている：(1)上述の事実と推定された結果との間に合理的な関係があり、従ってその推定された結果は、事実、大多数もしくは多くの事例において正しくなりそうである；あるいは少なくとも、(2)たとえその結果はかろうじて多数の——又は正に少数の——場合にのみ正しくなりそうであっても、推定規定が実際に誤りである場合にその法律が適用された時に、社会的な害が何ら生じないか、又は害が生ずるとしても有効な執行から得られる利益の方が十二分に上回ることになる。

そのような結論に到達することは、容易ではない。我々は確かに、合併の禁止規定に関しては、第1の結論に達することが出来ない。しかし我々は、第2の結論に達するには、ためらいは少ない。市場支配力の推定規定についても、我々は第1の結論に達することをためらうだろう。けれども第2の結論については、慎重ではあるが楽観的である。

しかし、提案された断定的な判断基準が説得的であると仮定したとしても、その説得性は、その基準には市場の定義が必要であるという事実にはほぼ全面的に依存している。そして慎重な市場の定義——セロファン事件が、結果においてでないにしても、接近方法において示しているように——は、多くの場合、

市場支配力の有無もしくは合併による市場支配力の強化の有無の判断に関連した経済的な証拠と、大部分同じものを調べる必要がある。要するに、これらの断定的な判断基準によって与えられた確実性は、かなりの程度当てにならない。これが意味していることは、経済的規制がからんでいる場合には、ある判断基準が確実性に近づけば近づくほど、その基準の正当性、もしくは実質的な弊害をもたらさない見込みは一層不確実になる、ということである。

## 第Ⅳ章 政策の適用：規模、統合、 合併と政策提案

我々は、不当な市場支配力の排除と防止を中心目的とする反トラスト政策の改正案を、一般的な形で示してきた。このような改正案がどのようなものであるかをより具体的に明らかにするために、我々はその改正案を産業組織の6つの主要な問題領域に適用してみて、ある程度詳しくそれを検討してみよう。この領域とは、規模；統合；合併；共謀、抱合せ販売、排他取引協定、及びその他の推定的にそれ自体で違法とされている慣行；特許；並びに価格差別である。各項目に関して、問題の本質は何か、法は現在それをいかに取扱っているか、提案された目的に照せばどのような変更が望ましいかを、我々は問題にする。この章で、最初の3つの問題を取扱うが、ジョイント・ベンチャーについてもここで簡単に議論する。そして残りの3つの問題を第Ⅴ章で取り扱う。

### 規 模

#### 問題の本質

我々の経済では、大企業の存在が反トラスト政策のほとんどあらゆる問題の中心にある。企業規模は2つの異なった方法で定義出来る。1つは絶対的規模として、総資産、総販売額、又は総雇用量で定義される；今1つは相対的規模として、企業が操業している市場との対比において、定義される。規模は第2の定義によって、市場支配力と密接に関係したものになる。このようにして第2の定義は、規模を市場支配力の制限を目的とする政策の中心に直接的に位置づけることになる。他方、絶対的規模と市場支配力の間には密接な関係は必ずしもなくてもよい。小企業といえども、市場内のライバルに比べて大きいために、これは強い市場支配力を持つかもしれない。しかし実際には、アメリカ

経済の工業部門における企業の規模と製品の構造は、絶対的規模と相対的規模との間にかなり高い相関があるようなものになっている。絶対的に巨大な企業のほとんどのものは、操業している諸市場の少なくともいくつかの市場との関連においても、また大きい。本節では、相対的な意味における規模を主に取り扱う。そして議論の最後に、絶対的規模の競争に対する関係について、2、3の観察結果を補足するだろう。

市場占有率としての規模は市場支配力と明白な関係がある。一般に、大きな市場占有率は、単一企業によって保有されておろうと、共に行動する少数企業によって保有されておろうと、それはある市場に実質的な市場支配力が存在するための必要条件である。これの例外としては、多数の企業から構成され、しかも支配的な企業のない市場において、カルテルが成功し、うまく機能する場合がある。しかし、この例外は実質的というよりも見掛けだけである。というのもカルテルは、参入を規制するために市場以外の手段——政府の力か又は組合の強制力の利用<sup>(1)</sup>——を持たなければ、そのような状況の下で首尾よく機能することが、困難なためである。さてこの必要条件は、一般に十分条件ではない。また1企業が含まれておろうと、数企業が含まれておろうと、市場占有率を急激に失わずに市場支配力を継続的に行使し、長期の利潤を獲得することを可能にするには、いくつかの参入障壁がなければならない——この障壁は企業の政策によって生み出されるか、あるいは、市場の技術的、制度的、法的環境から生じることもある——。さらに、1企業ではなく数企業が含まれる場合には、対抗的な個別行動ではなく全員による共同行動をとらせる条件が、現存しなければならない。

---

(1) それにもかかわらず、これ以上の売手の参入が技術的に不可能となるような多数の状況——多数の企業からなるセント・ルイス・ターミナル駅事件のような類似——が、おそらく考えられるかもしれない。しかし、このような実際の例を見出すことは、困難である。

相対的規模を扱うための第1の前提は、それを測定することである。これは、市場の境界を適切に引き、支配的な諸企業又は企業の市場占有率を測定する有用な尺度を持つことを意味している。製品や地理的及び時間的次元によって市場の境界を定めることは、容易な仕事ではないが、それは、主に企業活動の通常の結果として得られる証拠に基づけば、政策運用者の能力を超えるほどのものではないはずである。まず製品に関しては、それは当該企業又は諸企業の産出物と物的に同じもの以外の製品の範囲を定義することを意味している。即ちその範囲は、消費者の観点から、現在価格においても、また歴史的な価格変動帯を含む価格のある範囲内においても、共に代替財であり、且つ類似の費用で生産される製品の範囲である。<sup>(2)</sup> 地理的な次元では、供給者—顧客の関係の地理的な構造が明らかにされなければならない。高い輸送費のかかる製品は、しばしばアメリカ合衆国全体よりずっと狭い市場を持つ。そして異なった地域市場は、様々な市場占有率を持つ異なった競争者をしばしば含むことがある。<sup>(3)</sup> 時間

---

(2) この最後の点は、産業間競争の議論ではしばしば無視されるが、重要な点である。生産費よりかなり高い価格では、いくつかの密接な代替財を持つ製品の独占者は、高い価格-費用マージンとそれらの結合市場——高い価格において、彼の産出量と代替財のそれを加えたものによって定義される——における低い市場占有率とを選択するか、又は、もっと高い市場占有率と低い価格-費用マージンとを選択するかどうかを判断する。というのも、低い価格では、多数の高価格の製品は代替財でなくなるからである。この点の取扱いの失敗が、デュボン事件（セロファン）におけるリーハイ判事（Judge Leahy）の推論の主要な誤りであった。次の論文を参照せよ；Stocking and Mueller, "The Cellophane Case and the New Competition," *American Economic Review* (1954). この点は、1916年というずいぶん昔に、コーン・プロダクツ事件（234 Fed. 964 at 975-977）において、ハンド判事によって巧みに論議されていた。

(3) コロンビア・スチール事件は、地域市場を定義することが困難な事例であるが、一度裁判官や当事者の注意がこれらの困難にむけられると、それらを処理することが実行可能である事例でもある。地域市場の定義に関して実際にとられた方法は、大雑把であるが使うのに便利な近似値である。けれども、もし裁判官もしくは政府

の次元は、市場を構成する製品の範囲を確定する場合にも、地理上の範囲を確定する場合にも、共に関連性がある。概して、供給と需要の弾力性は、時間とともに高まる。従って、定義された市場関係が維持されると想定される期間を、何らかの形で特定化することは、いつも必要となる。通常関連する期間は、既存の買手と売手のみが関り合う非常に短い期間でもなければ、新しい技術、新しい価格構造、新しい輸送パターンが入ってきて、何らかの現在用いている原料を陳腐化するような非常に長い期間でもない。大雑把な見当をつけると、過去5年間続いてきた市場関係で、且つ、将来においてもなお5年間続くと思われるような市場関係が適当である。<sup>(4)</sup>

市場が一度定義されれば、市場占有率の測定は、通常、簡単な計算である。しかしながら、時々それは困難を呈することがある。例えば、ユナイテッド・シュー事件では、市場占有率を定義する場合に、2つの問題が生じた。即ち、リース方式をとっていたユナイテッド社は、毎年新しくリースされる機械の増加分のみならず、現在製靴工場で使用されている機械をも所有していたので、ストックの尺度が用いられるべきか、それともフローの尺度か？さらに、数百種類の個別機種別の市場占有率から集計された市場占有率を測定するために、何が正しいウェイト・システムとして用いられるべきか？IBM事件の場合には、IBMの市場占有率とライバル企業の市場占有率は合計すると必ずしも100%にならないという、もう1つの困難な問題が生じた。概して、IBMのライバルは、例えば、ナショナル・キャッシュ・レジスター社は、IBMの計算機より操作するのに多くの事務労働を必要とする計算機を販売していた。従って、

---

が問題を的確に提起していたら、被告の記録に基づいて、はるかにすぐれた定義がなされていたであろう。

(4) しかしながら、例えば、新しい代替財もしくは新規競争者が、現存する関係をくつがえすという確証がなければ、その関係が将来にわたって持続するだろうと、我々はどうしても想定するようになるだろう。

IBMの収入とナショナル・キャッシュの収入の合計は（共に販売額ベースに調整されている），もしIBMの計算機がナショナル・キャッシュのそれにとって代ったならば，IBMが得たであろう収入に満たない。それは，IBMが受けとったであろう収入の一部が，現時点では，ライバルに行くというよりも，サラリーとしてオペレーターに行っているからである。これらの例は，市場占有率を測定する場合に困難はあるが，解決出来るということをも示している。

通常，企業活動によって生まれたデータ——時には，現行法に基づいて行われている反トラスト訴訟の当事者になりそうにない企業についての情報や，あるいは，訴訟のために行われた特別の市場調査などによって，補足されることもあるが——は，ある程度の経済的知識に照らして利用されたならば，有用な市場の定義と企業又は企業グループの市場占有率の有用な推定値を，いつも提供し得ると言っても差支えない。含まれるデータの量やそれへの接近の難しさも，またそれを処理する際に要求される分析上の複雑さも，政策の実体的な重要性に比べると不相応なものでないだろう，と我々は信じる。

市場占有率が確定されると，市場占有率の数値から市場支配力の判定へ向うという基本問題が生じる。我々は，既に，この問題を第III章で詳しく議論した。しかしそれについて，さらにここで2，3の言及をしておいた方が適切であろう。最も単純な場合には，例えば，単一企業が市場の35%以上のシェアを占め，市場規模の $\frac{1}{10}$ よりも大きいライバルを持たない場合には，その問題は，主に，既存企業の拡張能力と新規企業の参入能力を決める条件にかかっている<sup>(5)</sup>。このような状況の下では，大企業の明白な短期の市場支配力は，その産業が完全操

---

(5) この場合，35%の市場占有率を持ち，有力なライバルを持たない企業は，一般に何らかの相当な市場支配力を保有していると言っているのではない。しかしこの状況は，さらに調査する必要のあるものと，ないものとを区別する一応の境界として，適当に利用されてよいであろう。けれども，裁判又はその他の公式の手続を始めることを正当化するには，さらに多くの事実が要求されるだろう。



業している時に、もし次の条件がありさえすれば、かなり長期にわたるだろう。即ち、ライバルがいやしくも大企業の費用に相当する費用で産出量を拡大出来ない上に、新規企業もそれに相当する費用で参入出来ないこと、これがその条件である。我々がすでに指摘したように、この基本問題の判定は、当該産業の費用状況、生産要素の供給条件、慣行——要するに、市場構造——と、大企業及び当該産業全体についての実際の価格、利潤、投資の記録——要するに、市場成果の効率的側面——の双方の検討に、依存するだろう。実質的な規模のライバルを持たない場合に、支配的企業の市場占有率が大きくなればなるほど、支配的企業が大きな市場支配力を持っているという推定は、一層、強まるだろう。しかし、そのことは、この結論が完全に正当化される以前に、調査しなければならない問題の本質を何ら変えることにはならないだろう。

単一企業に対して市場支配力を確定する問題は、比較的簡単な方法であり、第Ⅲ章で検討された線に沿って進めることが出来る。しかしながら、より典型的な寡占の状況——少数の大企業が、合計すれば、大きな市場占有率を持っている——の場合には、困難は倍化する。<sup>(6)</sup> 実際には、単一企業による独占もしくは準独占はまれである。市場支配力の問題は、典型的には、構造的寡占の特性を具えた市場で生じる。ニッケル、白熱光の電球、製靴機械は、思い当たる準独占の唯一の例である。第Ⅱ章における産業分類に沿って定義された製造業部門の「市場」では、有力なライバルを持たない支配的企業の例は全く示されなかつ

---

(6) 第Ⅱ章では、そこで利用された市場の定義に基づいて、上位8社が33%もしくはそれ以上の市場占有率を持つという基準は、構造的寡占の基準として用いられた。しかし、その市場の定義は、実際には、産業の定義であって、市場の定義ではなかった。また、市場の地理的な区分も、ほんの初歩的にしか考慮されていない。より正確に定義された市場に対しては、おそらく、上位8社が50%の市場占有率を持つか、又は、上位15社が80%の市場占有率を持つという基準が、使うのに便利で一応の境界線となるだろう。上位4社で定義された通常の集中度は、不適当にみえる。鉄鋼、石油精製、レイヨン産業を参照せよ。

た。

寡占的状況における主要問題は、既存の大企業間の関係を確定することである。つまり、彼らは共有された市場支配力を生み出すように行動しているのか、あるいは、誰かがかなりの程度の市場支配力を、非常に短い期間は別にして、少しでも享受するのを阻止するように、対抗的に行動しているのだろうか？これは、「平行行為」の表題の下で、企業が共同利潤を増加させるために暗黙にもしくは明示的に共謀しているかどうかについて、伝統的に議論されてきた問題である。「平行行為」はミスリーディングな表現である。それは、せいぜい、価格政策には有効に適用出来るが、問題はいつもそこにあるとは限らない。問題の核心は、対抗する企業がお互いの市場支配力を制限するように行動しているかどうか、にある。あるいは、彼らはかなりの市場支配力——それは彼ら全体によって共同で行使される——を生み出すような状況を維持するように行動しているかどうか、にある。問題の本質は平行行為があるか否かにない。むしろ反競争的行為があるか否かにある。

寡占市場における反競争的行為とは、一般に、寡占企業全体を共同利潤極大化の方向へ導く行為である。市場分割は、プライス・リーダーシップの有無にかかわらず、これに入るかもしれない；また対抗的な企業努力は、参入障壁を生み出すと同時に高い利潤マージンを可能にする製品の差別化や販売促進に向けられることもある；さらには、需要が増加しているにもかかわらず、消費者の割り当てや新投資の制限があるかもしれない。共同行為は明白な共謀という明示的な形で現れ、従って、発見することが容易であることもある。また、それは市場の徹底的な分析によってしか把握出来ない形で現れることもある。市場のある種の特性は共同行為の助けとなる。ゆるやかに成長するかもしくは減少しつつある需要、大きな循環的変動をする需要、相対的に安定した技術、規格化された製品、高い売手集中と低い買手集中などがこれである。また市場の他の特性の中には競争的行動を助長するものもあるので、いかなる企業も有意

な市場支配力を持ちえないこともある。例えば、急速に増加する需要、急速に変化する技術や頻繁な製品の革新、対抗的關係にある売手間の費用の不一致、買手の高集中などがこれである。しかし一般には、我々は、構造が共同行為に資するか否かを見るために、構造と同様に成果の効率の側面——価格と費用の關係、産出量と生産能力の關係、生産能力と需要の關係、技術的効率性——を、直接に調べる必要がある。

我々は、単に売手の意図——これは、特定の市場状況の下で取り得たはずのすべての政策の中からその政策を選択したことによって、証拠づけられたとする——だけで、その問題を議論することが出来ないことに注意することが重要である。<sup>(7)</sup> 企業の側では容認出来るか、又は正当であると思われる、共同利潤の極大化政策しか売手に残さない市場構造がある——例えば、紙巻きタバコ市場。また、売手間における広範囲の対抗的行動もしくは協調的行動が、正の利潤と両立し得るような、市場構造があるかもしれない——例えば、チタニウム顔料市場。このことは、我々の政策的見地に立てば、次のような結論を正当化するものではない：タバコの売手は市場支配力を言わば押し付けられたのに対し、チタニウム顔料の売手は、おそらく他のものを選ぶうとすれば選び得た状況にもかかわらず、共同行為（共謀して）を選択したために、前者は独占行為を行ったとして違法とはならず、後者は違法となる。我々は行動や意図よりもむしろ状況や効果に注意を向けているので、もし不当な市場支配力が双方の場合に存在するならば、双方の企業グループは等しく違法になるものと考える。

現行法の規模に対する対処方法

反トラスト法が、現在、相対的規模に対してどのように対処しているかを手短かに述べると、法は相対的規模そのものには何ら関知するところではない、

---

(7) これは、市場の状況との関連において、「必要以上に制限的であってはならない」という行動基準と呼ばれてもよいだろう。

と指摘し得るだろう。しかし手短かな表現は必ずや誤解を生むものである。従ってそのようなことがないように、我々の説明は、もし次の条件がなければ法律は相対的な大規模を違法とするものではないというように、敷衍することが出来る。その条件とは、これである；

(1)相対的規模が略奪的行動と結びついている場合；又は、

(2)寡占的状况において、相対的規模が違法な共謀の基礎となっており、それを支持する証拠として、平行行為が十分に提示出来る場合；又は、

(3)相対的な大規模が、ある種の行動と結びついた結果として、単一の当該大企業がシャーマン法2条の意味において、現に独占行為を行い又はこれまでに行ってきたことを、示す場合。

1920年にそうであったように、今日においても、「単なる規模は違法ではない」<sup>(8)</sup>のである。

現行法の下では、大企業（単一又は複数の）の問題は、シャーマン法2条、もしくは1条及び2条の双方にからむ問題である。古典的な単一企業による独占事件——「旧」スタンダード・オイル事件（1911）、「旧」アメリカン・タバコ事件（1911）、コーン・プロダクツ・リファイニング事件（1916）、ハーベスター事件（1914）、及びデュボン（爆薬）事件（1911）<sup>(9)</sup>——は、独占する意図をめぐって展開された。そしてこのような意図は、合併、共謀、競争者の排除を明らかに目的とした広範囲の様々な慣行——しばしば詐欺や悪意も含んでいたし、時には強圧に近いものもあったが——によっても、また同様にほとんどの

---

(8) U.S. v. U.S. Steel Corp., 251 U.S. 417 (1920).

(9) けれどもこれらすべての事件は、独占行為の起訴事実と、共謀の起訴事実を共に含んでいた。U.S. v. American Tobacco Co., 221 U.S. 106 (1911); Standard Oil Co. of New Jersey v. U.S., 221 U.S. 1 (1911); U.S. v. Corn Products Refining Co., 234 Fed. 964 (S.D.N.Y. 1916); U.S. v. International Harvester Co., 214 Fed. 987 (D. Minn. 1914); U.S. v. E.I. du Pont de Nemours, 188 Fed. 127 (D. Del. 1911).

場合そのような慣行が首尾よく成功をおさめたことによっても、明らかにされた。この法理論の限界は、旧シュー・マシーナリー事件 (1918) やユー・エス・スチール事件 (1920) で示された。これらの事件において支配的企業は、前者の事件では独占に近く、後者の事件では市場の50%のシェアを占めていたが、独占する不法な意図がなかったために、責任がないと判決された。<sup>(10)</sup>

単一企業の事件のうち、「新シャーマン法」の下で独占行為を行ったと判決されたものに、アルコア事件とユナイテッド・シュー・マシーナリー事件がある。<sup>(11)</sup> アルコア判決の見解は、いかなる独占企業といえども彼が行っていることを意識せずに独占する者はいないという命題を立て、アルコアが成長のために「あらゆる機会を捕えた」ので、さもなくば潜在的なライバルに開かれていた機会を先取りしたという事実を、独占行為の認定の根拠とした。この見解は、相対的な大規模（市場の60%以上のシェアならば十分であり、必ずしも90%ほど高くなくてよい）を違法とする方向に、大きく進んだ。しかし、他の裁判所が異なった事実関係にこの見解の論理を拡張しようという動きは、現われそうに見えない。第1に、アルコアの実際上の地位は、初期の独占の基礎となった基本特許が切れてから25年にわたって、準独占（再生アルミや少量の輸入を除けば）状態にあったが、そのような強力な独占的地位が再現しそうに思われない。第2に、アルコア事件の控訴裁判所は、同裁判所自身の事実認定に反する地方裁判所の一連の事実認定に直面していたからである。もしアルコア判決が、電力会社との契約、ボーキサイト鉱山、及びサガネイ（カナダの東部）地方の水力発電所をデューク氏から買収したことに関連してアルコアがとった行動が排他的である、という事実認定に基づいた判決であったならば、それはほ

---

(10) U.S. v. United Shoe Machinery Co., 247 U.S. 32 (1918); U.S. v. U.S. Steel Corp., 251 U.S. 417 (1920).

(11) U.S. Aluminum Co. of America, 148 F. 2d 416 (C.A. 2, 1945); U.S. v. United Shoe Machinery Co., 110 F. Supp. 295 (D. Mass. 1953).

とんど驚かれなかったであろう。ハンド判事の独占行為の解釈は、大きな幅のあるシャーマン法の判決の中でさえ、一般に適用不可能になるほどまでに法律の一部を拡大したように思われる。

ユニテッド・シュー判決はもう1つ別の筋書きを持つ。この判決は相対的な大規模それ自体を違法とする方向にはそれほど進んでいない。むしろ本判決は、規模が、可能な行動の中でもより非競争的な行動によって支えられた時に規模を攻撃するものである。我々が、ユニテッド・シューを創設する合併を1918年に最高裁が誤って容認したことを、法的な認可と同等であると見なしたとしても、ユニテッド・シューの慣行は、その市場支配力を「押し付けられた」例外の範ちゅうの外へと導いた。しかしながらこの基準も、また、他の事件に容易に適用し得るかどうかは、疑わしい。単一企業の独占の必ずしもすべてが、事実審裁判所の審査から法的に保護された起源を持っているわけではない。これがなければ、ユニテッド・シュー判決は、第2のデュボン・パウダー判決もしくはインターナショナル・ハーベスター判決となっていただろう。さらに、市場の環境に強制されない慣行で、しかも、企業にとって実行可能な代替的行動よりも競争制限的な慣行を認定することは、いつも明らかに可能であるとは限らない。とりわけ、ユニテッド社のリース方式という特別な状況が可能にしたような明確さでは。

判例は、違法な独占力の法理を支持したほどには、違法な市場支配力の法理を支持しない。<sup>(12)</sup> 違法な市場支配力の法理がいくらか存在するという議論は、主として“新”タバコ事件(1946)とパラマウント事件(1948)、及び、より程度は低い、インターステート・サーキット事件(1939)とセメント(基準地点価格制)事件(1948)の、平行行為に関する判決例に基づいている。<sup>(13)</sup> これら

---

(12) 次の論文を比較せよ；Rostow, “The New Sherman Act : A Positive Instrument of Progress,” *University of Chicago Law Review* (1947), 14 : 567 ; 及び<sup>6</sup> Bowman, “Towards Less Monopoly,” *University of Pennsylvania Law Review* (1953).

のすべての事件において、最高裁判所はシャーマン法1条もしくは1条及び2条に違反する共謀の認定を行った。これらのすべての事件では、寡占的構造を持つ産業において被告企業が平行行為を行っていたという証拠は、共謀の認定において重要な役割を演じた。しかしながら、タバコ事件においてさえも、共謀の認定は平行行為の証拠のみに基づいていたとは言えない；即ち陪審は共謀の認定をしたけれども、どの証拠に基づいてそのような結論に達したかは容易には明らかではない。<sup>(14)</sup> すべての事件において、直接又は間接の、多少とも近い時期の連絡交渉に関する何らかの証拠が、共謀の補強証拠として挙げられている。パラマウント事件の場合には、行為は平行的のみならず排他的でもあった。そしてその排他効果は、全被告が共同して行動したという事実依存していた。タバコ事件でさえも、非常に大きな市場占有率を持つ少数の大企業による平行的価格政策やその他の平行的政策——原料タバコの競売会の設定とそれへの出席に関連した慣行——は、それ自身、違法であると言っているように解釈することは出来ない。平行行為は、価格政策や10セント・タバコの排除に向けられた協定を推認する——良かれ悪しかれ——証拠として、利用されたのにとどまる。一度、共謀による協定の存在が推認されると、シャーマン法1条、2条違反の認定は何ら法的に目新しいものを含まない。

最近の判例も、平行行為が補強証拠を伴わなくとも少数市場における共謀の終局的証拠になるという命題を、これ以上に進んで支持するものではない。シアター・エンタープライズ対パラマウント・フィルム配給会社事件 (1954)<sup>(15)</sup> によると、平行行為は、同じ市場内の諸企業が類似の環境に対して独立に反応し

(13) American Tobacco Co. v. U.S., 328 U.S. 781 (1946); U.S. v. Paramount Pictures, Inc., 334 U.S. 131 (1948); Interstate Circuit, Inc. v. U.S., 306 U.S. 208 (1939); FTC v. Cement Institute, 333 U.S. 683 (1948).

(14) 次のすぐれた分析を参照せよ；Nicholls, *Price Policies in the Cigarette Industry*.

(15) 348 U.S. 537 (1954).

た結果の産物であるとして、容認され得ることが示されている。シー・オー・ツウ・ファイア・エクイプメント会社事件<sup>(16)</sup> (1952)によると、平行行為は他の多くの証拠を伴うと、共謀を立証する場合の証拠として有益であることが示されている。概して、行為の平行が一層忠実に守られれば守られるほど、含まれる企業数が多くなればなるほど、平行行為が持続して行く変遷過程が複雑になればなるほど、平行的な動きを示す市場変数の数が多くなればなるほど、裁判官が同じ市場状況に対して数企業が独立した反応を示しているものと信ずることは、一層容易でなくなるだろう；それ故に平行行為はそれだけでも明白な共同行為（共謀）の認定がなされ得る証拠として、一層説得的となる。しかしながら、我々はこれ以上のことを言うことが出来ない。

裁判所が独占行為事件において適用する排除措置の種類は、判決を下す場合の根拠となる責任の基準と同様に、現行法が規模に対して影響を及ぼす重要な要因となっている。一般に、被告企業の再編成を含む排除措置——解体、分離、解散——は、現在では、広く用いられていない。政府はナショナル・レッド、アルコア、パラマウント、ユナイテッド・シューの諸事件——これらの最近の事件は、すべて、固い寡占もしくは支配的企業を含んでいたが——では何らかの程度の解散もしくは解体を求めた。タバコ事件は刑事事件として起訴されたので、この型の排除措置の問題は生じなかった。これらの諸事件の中で解体が認められたのは、パラマウント事件だけであった——それは地方裁判所で拒否された後に、控訴審で認められた。差し戻し判決で、製作-配給から上映を分離せよという地方裁判所の命令が下された根拠は2つある：第1は当初地方裁判所によって提案された排除措置、即ち映画館による個々の映画の競争入札が、有効でないことである；第2は上映と製作-配給の統合が、主要な被告間の共謀的な結合にとって欠くことの出来ない環となっていたことである。アルコア

---

(16) 197 F. 2d 489 (C.A.9, 1952), cer. denied, 334 U.S. 892.



事件やシュエー事件では、政府が提案した解体案は、とりわけ実行不可能を根拠にして、各々の地方裁判所によって棄却された。これは、シュエー事件の場合には、明らかに政府案に対する正しい判断であった。アルコア事件の場合にも、おそらく正しい判断であっただろう。けれどもこの両事件の場合には、やろうと思えば、実行可能な代替案は提案出来たようにも思われる。ナショナル・レッド事件では、最高裁判所は、解体命令を地方裁判所が拒否したことを不服とした政府の上告を、棄却した。そして、4つの企業が2つの企業よりも良い、あるいは、6つは4つより良いという証拠は、何ら示されなかったと判示したのである。

解体という排除措置が命じられたその他の最近の事件は、「旧」解体事件—スタンダード・オイル事件 (1911)、アメリカン・タバコ事件 (1911)、インターナショナル・ハーバスター事件 (同意判決, 1912) —のパターンを、いくらか踏襲してきた。この最近の事件には、クレセント、シャイン、ベッサーの各事件が含まれている。<sup>(17)</sup>クレセント事件では、数社の被告会社は、会社間の株式の所有関係が共謀の手段の一部であることを理由に、お互いに所有している株式を売却することを命ぜられた。但し、個々の被告はどの会社の株式を所有し、経営するかを選択しなければならなかった。シャイン事件では、最高裁判所は、違法な取得の理論によるか、もしくは違法な状態を解消させるのに必要なものという観点から、解体命令を合理化することを地方裁判所に求めて、差し戻した。これら2つの事件は、各々の地域市場において被告の映画館チェーンの市場支配力を削減するという、いくらかより平明な考え方を示唆するものと、広く考えられている。また排除措置の実際の結果も、このような解釈と一致しているだろう。けれども、判決文は、一言もこのことを言っていない。ベッ

---

(17) U.S. v. Crescent Amusement Co., 323 U.S. 173 (1944); Schine Chain Theatres v. U.S., 334 U.S. 110 (1948); Besser Mfg. Co. v. U.S., 343 U.S. 444 (1952).

サー社は密かに取得した競争者の株式を、これが独占しようとする行動の一部であることを理由に、処分するように命ぜられた。これらのすべての事件では、強圧や略奪的な慣行がある程度の役割りを演じた。そして解体は、この意味における不当な行為の存在と関連づけられていた。他方、グリフィス事件は、判決の考え方が必ずしもすべて明らかであるというわけではないが、さらに前進しているように思われる。

#### 現行法の欠陥

現行の反トラスト法の主な欠陥は、共同に行動する寡占企業によって生み出された市場支配力を、規制することが出来ないことにある。共同行為が、現在、次のような平行形態と目的を持つ時に、はじめて寡占企業は法の射程内に入る。即ち平行形態が、明白な共謀を推認するには十分なほどに顕著で細部にわたっており、さらに、その目的が、独占もしくは取引制限を意図する違法な共謀の禁止の枠内へと導くような目的——価格の固定もしくは市場からの競争者の排除——に向けられている時が、それである。市場ごとに企業行動に関する詳細な調査がなければ、どの程度の市場数が法の射程内に入るか否かを何ら正確に言うことは出来ない。けれども、寡占企業が、共同に行動することにより、かなりの程度の市場支配力を持ち、しかもシャーマン法に違反するような行動をせずに市場支配力を行使しているような市場は、相当に存在すると言っても誤りはないと思う。

単一企業の独占行為に関しては現行法はほぼ満足のいくものであると思われるがちであり、しかも単一企業の独占者は、今日では、多数の市場で重大な市場支配力の問題をもたらしていないのであるが、何が「独占する」行為であるかを定義する際の現行法の不明確さは、今のところ一般的に違法でないと思われる市場占有率をもつ大企業の効率的な成果を、抑制するように作用するかもしれない。例えばジェネラル・モーターズやアルコアは、たとえライバルよりも効率的であったとしても（実際にそうであると広く信じられているが）、

価格引下げや設備拡張をためらうかもしれない。というのも、そのような行為の結果として、市場占有率は大きく増加し、続いてシャーマン法第2条における独占者としての責任が問われることを、恐れるためである。そのような状況の下では、その法律は自から頓挫する。それは効率的な成果も市場による強制力をももたらさないからである。

最後に、単独であれ共同であれ、特定市場を支配している大企業が含まれる事件では、排除措置は、解散、分離、解体によって、構造的に変革することにしばしば失敗している。しかし、責任の基準のあいまいさ、及び、排除措置を発動する場合に、法律によっていかなる制限や指針も示されないような、途方もなく大きな自由裁量の余地があることを所与とすれば、裁判所がドラスティックな排除措置と考えられているものを適用することに用心深くなることは、当然である。しかしこれは、そのような排除措置に部分的に頼るだけで裁判所が満足していることを意味しないし、また法律がそのような排除措置の利用を一層助長するように改正されるべきでないことをも、意味しているのではない。

何を為すべきか？

(1)責任。法律を我々の政策提案の目的に役立てようとするならば、不当な市場支配力そのものが違法とされなければならない。<sup>(18)</sup> 不当な市場支配力は、再編成の費用や実行可能性に問題があるために、<sup>(19)</sup> 必ずしもすべて再編成手続でもって直接に攻撃されるわけではないが、責任の新しい基準は市場支配力でもって直接に構成されなければならない。不当な市場支配力の禁止は、寡占企業群によって共同で行使される市場支配力に対しても、現行法で定義されているような共謀があろうとなかろうと、単一の支配的企業の市場支配力に対すると同様

---

(18) 不当な市場支配力に関する我々の定義については、第Ⅲ章を参照せよ。

(19) 第Ⅱ章を参照せよ。

に、適用されなければならない。法におけるこのような変更は全く広範囲に影響を及ぼすので、新しい立法でそれを具体化することが必要であろう。シャーマン法の文言や立法過程のみならず、上で検討された最近の判例でさえも、提案された線に沿った現行法の法的な再解釈を予期するか又は要求するだけの基盤を与えていない。

提案された責任基準の変更は、実体面で生じると思われる変化に加えて、事件の提起の仕方にもかなりの影響を及ぼす。市場支配力の判定に関連した市場構造や市場成果の諸側面の分析が典型的に中心となる手続においては、意図や強圧などの問題は後退して小さな役割しか演じなくなる。これらの状況の下では、主に裁判所に依存した現在の執行体制は不相当となるかもしれない。おそらく裁判の対象となるのは、その分析項目の大半は明記され、非常に明確に組織化された市場分析となるだろう。そして、裁判手続そのものは、証拠上の争点と当該市場の全体像の意義に関する審理に、限定されることになるだろう。これらの問題は、提案された政策を法律に具体化し、それを執行するのに適した機構を創設する問題に当てられた第Ⅷ章で検討される。

いかなる執行機構であれ、それはある程度対審手続の枠組みの中で働かざるを得ないだろう。このような枠組の中では、市場支配力基準の下における手続は次のような形式をとるものと考ええる。執行機関——検事又は行政機関——は、審理の対象となる企業（単一又は複数の）がすでに定義されたような市場支配力を保有していることを、次のような形で立証するように要求されるだろう。

(1) 企業が操業している市場の境界を定め、企業が直面している需要の特徴を記述すること。

(2) 調査期間内における、グループ及び個別企業の平均市場占有率を計算し、市場占有率に何らかの傾向があれば、それを書き留めること。

(3) 市場の参入条件、被告以外の企業が産出量を拡大することが出来る条件、及び、参入の有無に関する実際の歴史について調べること。

(4) 企業グループが含まれている場合には、その市場は、実際には、企業が互いの市場支配力を制限するようというのではなく、むしろ共同して市場支配力を行使している市場であることを示すこと。

(5) (1)から(4)までの結論を、各々関連する成果の側面——製品全体の、及び、個別製品と部分市場ごとの価格-費用マージン；産出量と生産能力の関係；生産能力と需要の関係；技術的効率性——に照らして吟味すること。(1)から(2)までの調査で得られた情報は、市場支配力がないことを示唆するかもしれないが、これだけでは、通常の場合、市場支配力が存在していることを証明することが出来ない。

これらのすべての問題は、通常、企業の記録の中に見い出される資料に基づいて、処理出来る。けれどもそれらは、しばしば企業活動の過程では日常的に行われていないような資料の分析をも含むかもしれない。もちろん証拠の重要度を評価する場合にも、問題が生じるだろうし、また特定の数字にまつわる意味に関しても、対立した見解が現われるだろう。けれどもこのようなすべての問題は、実際に有用な程度の正確さで、解決出来る<sup>(20)</sup>。被告はもちろん、政府によって提出されたいかなる証拠に対しても、論駁するかもしれない。けれども、(1)及び(2)の項目は、双方の当事者によって同意されるか、又は、少なくとも2、3の鋭い概念上の争点に還元されると期待し得る。同様に、(5)の項目に関連した現実の成果データは、成果の意味や、(3)及び(4)の証拠とすることについて論

---

(20) これらの主張の実証例は、シュー・マシーナリー事件、セロファン事件（デュボン）、及び、インベストメント・バンカーズ事件の公判記録の中に見い出されるかもしれない——政府の提出したものより被告の提出したものに、より多くの実証例があったけれども。手続期間を短縮することが出来るかどうかは、第Ⅶ章で議論される。反トラスト訴訟に提出された会社の記録を詳細に検討する方法をとらずに、市場構造と市場成果の効率性の諸側面を完璧に分析した事例として、次の著書を参照せよ；J.S.Bain, *The Pacific Coast Petroleum Industry, part I and II* (Berkeley, 1944, 1945).

争する余地を残してはいるが、同意されるだろう。

政府は、市場支配力の存在を理由に訴訟を起す場合には、市場支配力基準の下での責任について、最初の立証責任を充たし、一応有利な事件扱い (prima facie case) を主張するだろう。そこで次に、市場支配力が、我々の基準の中で提示された例外条件——規模の経済性、特許、及び、新製品、新生産方法又は新技術の導入——に入り正当であることを証明するのは、被告の責任となる。<sup>(21)</sup> 被告は市場支配力の正当性を、もしあるならば、証明する責任を負うので、その証拠に何らかの疑いや不十分さがあれば、それは被告にとって不利となる。これは、市場支配力の存在を証明するのに疑問や不十分さがあれば、政府にとって不利となるのと、ちょうど同じことである。

(2) 排除措置。我々が提案した法改正の実質的な効果は、責任基準そのものの変更と同様に、その法改正の結果どのような種類の排除措置命令が下せるかに、大いに依存する。我々の政策目的の論理は、第Ⅲ章で議論したように、解体措置を広範囲に適用することを要求する。これは、企業数の増加と集中の低下が市場支配力を削減するには最も確実で最も望ましい方法であるということに、基づいている。かくして、法律の運用者が不当な市場支配力の認定を行うほとんどの状況の下では、おそらく排除措置は、現存する工場を解体しないという原則の範囲内で、解散や解体によって上位の大企業の規模を削減することになるだろう。しかし例外もあるだろう。第1に、立証可能な規模の経済性を犠牲にする点まで、現存企業を分割しないという我々の政策は、解体措置の程度を制限する。そして次の点は注意するに値する。即ち典型的には、現存の市場支配力が正当であるという主張に関連した証拠は、また、解体措置の制約要因が何であるかを判定するのにも関連するだろうということである。第2に、市場支配力は明らかに取引慣行に基づいている場合があるだろう——例えば、販売

---

(21) 上述の第Ⅲ章を参照せよ。

地域や製品分野の割当て制度を伴った閉鎖的な特許プール。この場合には、市場集中が高くなければ、解散は不必要に思われるだろう。第3に、被告は、規模の経済性と無関係な特別の事情によって、解体が実質的な経済性を永久に失わせる結果になることを証明することが出来る場合があるかもしれない。第4に、十分な存続の機会を持つであろう新企業をつくるのが、困難となるかもしれない。例えば、2工場から成る企業の工場の中で、1つが非効率であるか又は不利な場所に立地しているとしよう。その結果、この工場は独立の単位として有効な競争をすることが出来ないかもしれない。

再編成の措置は、それが適用される場合には、企業分割により類似の事業を行う規模の小さい数企業に変えるという水平的な解体措置に限定されないであろう。特定の場合には、垂直的な解体が、同程度又はそれ以上に重要であるかもしれない。市場支配力が、希少な原材料資源又は隘路となる輸送施設に対する後方統合に依拠するものである場合が、このような場合であろう。また、流通経路が統合により閉鎖されている場合には、垂直的な解体に加えて、排他取引協定もしくはその他の契約による統合の効果の実現に対しても、差止めが命じられるかもしれない。これらのすべての場合において、責任の判断は市場支配力の程度と源泉の確定を中心として行われるので、同時にこれは、適当な排除措置の組合せが考案される基礎となる情報をも、生み出すだろう。

我々は、次の第1の命題に基づいて解体措置に有利なような推定をしている。即ち、固い寡占市場を緩いそれに変えること、あるいは、単一の売手によって支配されている市場を、上位企業を解体することによっていくつかの大企業が操業出来る市場に変えることは、実際には市場を大きく変化させ、その結果、相対的に少数の大規模企業によって行使される市場支配力を、かなり大きく減少させるだろう、と。大雑把に言えば、その命題は、10社の適度な大企業と30社の中小企業からなる市場の方が、4社の巨大企業と30社の中小企業からなる同じ市場に比べて、ずっと競争的であるだろう、ということの意味する。また

我々は、第2の命題として、上で提案された再編成に対する制限が、企業数を増加させるいかなる有効な計画をも実行不可能にするようなものでない、と仮定している。

経験—粗末なものではあるが—と論理は、共に第1命題、即ち、寡占構造が緩やかになればなるほど、単一企業又は全体としての企業グループは、益々、市場支配力を行使し得なくなるという命題を、支持している。証拠は乏しいけれども、石油精製やレイヨンのような緩い寡占産業は、紙巻きタバコや板ガラスのような固い寡占産業に比べて、大企業による一層競争的な行動を示しているように見える。一般に、明白なカルテルによらない寡占企業の共同行動は、彼らの利益がそれぞれ対称的であるかどうかには依存している。少数であるということは、各々の企業が市場全体に同じ程度の割合で供給することになりやすい。数が多くなればなるほど、企業間に差異が生じる可能性が一層大きくなる：即ち、費用においても、供給する市場の領域においても、提供される製品の範囲においても、革新に投入される支出の種類や量においても、費用や需要の将来変動に関する経営者の予想においても、しかりである。これらの差異は、次には、寡占グループのある企業が共同行動よりも独立した行動の方に有利性を見出す確率を高めるだろう。その結果、共同利潤極大化に近い行動パターンを一層とりにくくする。確かに規模やライバル企業の性格以外の要素も、寡占市場の機能の仕方を決定する上で重要である——例えば、製品の性質、産業の技術の成熟度、需要の成長率、需要の景気循環過程における安定性、といったすべてのものが重要である。しかし、これらの変数の所与の1セットの値によって定義された枠組みの中では、ライバルの売手数が多くなればなるほど、そして少数の大企業の相対的な規模が小さくなればなるほど、いかなる企業もいかなるグループもほとんど市場支配力を行使し得なくなる見込みが、一層大きくなる。

その上、共同行動よりもむしろ独立の行動が、固い寡占状況よりも緩い寡



占的状況の場合に、一層生じやすくなる理由と正に同じ理由で、カルテルはおそらくうまく機能出来なくなるだろう。一般に、企業数が多くなり、主導企業の相対的地位が重要でなくなればなくなるほど、明示的な協定を機能させるためには、情報機構や相互連絡機構や強制機構の面で一層多くの手段が必要となるだろう。そのような協定が違法であることを所与とすれば、最小限の組織化された機構をもつ協定のみが、発見されずに機能することが出来ると思われる。かくして、「寡占的な合理性」に基づいた共同行動のみならず、明白な協定にもとづいた共同行動も、また、企業数が多くなり、市場における主導企業の規模が小さくなればなるほど、一層実行しにくくなるだろう。

最後に、市場における上位の売手の相対的規模が減少する時（かくして絶対的規模も）、新規企業に対する参入障壁も又また一般に減少する。このことは、参入障壁の主たる要因が次の事実に基づいていることから、生じる。即ち、既存企業は新規企業に比べて、有利な流動資金を大量に利用出来ることである。このために、既存企業が参入に対抗して始めようと思えば始められる価格その他のいかなる局面の「戦争」においても、参入企業は不利になる。流動資金が参入企業にとって（あるいは、実際には、いかなる企業にとっても）現行利率で自由に利用出来ないという事実を所与とすれば、既存の売手の絶対的規模が大きくなればなるほど、さらには参入に結びついたリスクが大きくなればなるほど、このような不平等は一層大きくなる。

我々は、第2の仮定として、再編成の措置が既述の制限——規模の経済性、又は、ある企業に特有の実質的な効率性を犠牲にしないこと、及び、解体によって創設された新企業が存続のために適当な機会を持たなければならないこと——一内においても、集中を有意に変えることが出来ることと想定した。この点に関して十分に納得のいく結論を出そうとしても、それには、現在利用出来ない知識が、さらには、すぐに利用出来そうにもない知識——我々の政策の副産物としてでなければ——が、必要となるだろう。例えば、我々は、具体的にどのよう

な規模の経済性が市場支配力基準の規模に該当する特定企業に存在するかを、全く示すことが出来ない。しかし、第I章で手短かに検討した利用可能な証拠は、規模の経済性が広範囲には存在していないという我々の仮定と、一致している。<sup>(22)</sup>

同様に我々は、企業の解体が実質的な経済性を永久的に失わせる場合が多数あるということを疑問に思っている。——おそらくそれは弁明であるとして攻撃する程度まで。唯一の真に稀少な資源は、経営能力であるという主張——規模や効率性の議論の中に、時には暗黙裡に、時には明示的に現れるが——を、我々は完全に拒否する。その主張はこうである：大企業は経営者の優れた能力のために存在する；大企業の持続的な成長を妨げるために置かれた何らかの障害物は、単に優れた経営を劣った経営に代替させるにすぎないだろう；その結果、これは資源の浪費へと導く。<sup>(23)</sup>しかし、この主張にはいかなる証拠の裏づけ

---

(22) 規模の経済性に関連した1つの問題——大企業対中小企業の資本の実質費用の問題——は、やや複雑である。一般に、大企業は、より有利な条件で資本を獲得できる。この差額は、部分的には、大企業の収入のより大きな安定性を反映しているが、市場支配力とも部分的に結びついている。またその差額のある部分は、大企業が平均的には中小企業よりも古いので、貸し手の目にはより確固たる基盤を持ち、危険が一層少なく見える、という事実をも反映している。従ってここでは、社会的な実質的経済性と私的利益が分ち難く絡みあっているのも、それらを解きほぐすことは困難である。さらに、この点に関する規模の利益の大半は、「大規模」（およそ5,000万ドル～5億ドルの資産）から「巨大規模」（およそ5億ドル～50億ドルの資産）の範囲——我々の政策提案の大部分にとっては、とりわけ重要な範囲であるが、——よりも、ずっと小さい規模の企業に適合している。最後に、資本費用の実質的な節約が存在する場合にも、その節約は、どちらかという絶対的な規模の利益であって、特定市場に対する相対的規模の利益でない。従ってそれらは、市場支配力をもたないが十分に多角化された大企業にも、利用可能となるだろう。

(23) それを容認することは、実際には、競争的な経済が可能もしくは望ましいと信じることと相容れない。我々は、すでにこのことを第I章で指摘した。

もない。もし「優れた」経営の利益が生産や流通過程における費用上の利益であるならば、それがあまねく存在していることを支持する証拠はない。ある企業が他の企業より効率的であるということは自明である。しかし、これらの相違が大きく、且つ、相対的に永続的であるということは、真相でないように思われる。もしその利益が、日常活動の効率性よりも、むしろ市場戦略に関する「優れた」意思決定の中に見い出されるべきものとするならば、議論全体が問題の多い性格を持つ。市場支配力は、自分自身の利益のためにそれを行使する支配的企業の優れた経営能力を理由に、正当化される。言い換えれば、反トラスト政策は、市場支配力を持っているが、それを株主の利益のために完全に利用しない企業を、罰することを目的とすべきである、ということになる。しかし、一度市場が競争状態から実質的に乖離すれば、株主の観点からみた「結果」で測定された経営の手腕の基準は、経済的効率性の基準にはほとんどならない。

再編成の措置に対する第3の制限——存続のために適当な機会を持つ企業が創出されなければならないということ——は、かなり重大になるかもしれない。この点に関しては、公益事業持株会社法による会社の再編成は、新しい独立会社がそれぞれ「自然独占」であったので、容易に実行された。しかしそのために、この事例は何の慰めにもなり得ない。多数工場からなる企業の工場間に、少なくとも、何らかの効率上の違いがあるということは、例外というよりは通例であると、我々は想定している。さらに、多数製品を生産している企業の場合には、工場間において、独立企業としてのそれぞれの運命に少なくとも幾らか関係する特化の程度に、様々な相違があることも通例である。しかしながら、ほとんどの場合において、これらの要素は実行可能な再編成計画の作成をより困難にし、おそらく創出しうる新企業数を減少させはするが、再編成を全く阻止するわけではないだろう。相対的に非効率な工場の負担は、かなりの程度まで、そのような資産を引き継いだ新企業の相対的に低い資本評価に反映されるだろうし、また、それによって除去されるだろう。

(3) 差止命令。再編成の措置は、ここで提案されたような市場支配力に関連する事件において、たとえ典型的なものになるにしても、行動に向けられた差止命令は、市場支配力が主要な争点となる事件においても、法を執行する上でなおも重要な地位を占めるだろう。まず第1に、いくつかの事件では、再編成の措置に対する制約が非常に大きくなるために、被告企業の行動を規制することに合理的な根拠がなおも存在することになるだろう。そのような規制は次の2点を目的とするだろう。即ち被告の市場支配力の維持に役立つ企業慣行の排除、及び、これに付随して、不正又は略奪的な企業行動の禁止が、これである。第1の目的は、解体措置がとられた場合でさえも、なおかつ重要であるかもしれない。数年間にわたって後継企業の慣行に対して幾つかの制限を課することは、解体措置の市場支配力の削減効果を完全に発揮させるためには、必要となるかもしれないからである。例えば、特許が巨大企業の市場支配力を支える上で重要な役割を果たしている状況の下では、排除措置は、解体と後継企業間における特許の排他的な相互実施許諾協定との両方を禁止する差止命令を共に含むかもしれない。第2に、構造的な排除措置が不可能な状況がいつも存在するだろう。例えば、旧セント・ルイス・ターミナル鉄道会社事件の状況がそれである。この場合には、唯一可能な排除措置は、等しい条件で施設を利用出来る機会をすべての企業に開くことを命じた、差止命令であった。<sup>(24)</sup>

(4) 執行可能性。市場支配力の責任基準、及び、再編成の措置の広範な使用を支持する我々の提案は、どの程度実行可能であるのだろうか？その提案は検事や裁判所に依存した法執行体制の能力に、過大な負担を与えることになるかもしれない。その結果、それらを何とか実行に移そうと真剣に努めるならば、現行の手続とは異なった排除措置命令を下す手続が必要になるだろう。しかし

---

(24) 最近の事例として次の事件を参照せよ；Gamco v. Providence Fruit and Produce Bldg., 194 F. 2d 484 (C.A.1, 1952).

ここでは、適切な執行機関の問題を論じないで（これは後章で取り上げる）、いくつかの一般的なコメントをするにとどめる。責任基準の変更は、執行手続で作り出される情報の種類に重大な変化を与えるだろう。被告が、市場支配力の正当性を立証しようと企てるならば、どの程度の解体措置がいやしくも実行可能であるかを判断するのに必要なほとんどすべての情報を必ず集めて、論議しなければならないだろう。確かに、被告の判断が政府によって提示された判断と相違する時、評価に関する重要な問題が残るだろう。一般に、そのような問題に対する被告側の判断は、たとえ彼らは不利益になることはめったに主張しないにしても、相手方の判断よりも詳しい知識と高度な専門意見に基づいているだろう。しかしこの問題にしても、決して克服し難いものではない。一度被告がある程度の再編成をせざるを得ないと知るや否や、おそらく最もドラスティックな実行可能計画でないにしても、ある種の実行可能な計画を提示することによって、実質的な利益を得ようとするだろう。株主の代理人として、被告企業の経営者は、いやしくも実施される再編成案が株主に不必要な不利益を与えることのないように、実際に存続可能な後継企業を創り出すものであるかどうかに関心がある。このような関心に加えて、対審手続に固有の相手方の反論があるので、実行不可能なプランの提案を阻止するであろうし、又は、被告の側からいやしくも何らかのプランをも提案せずにおれなくなるだろう。しかしながらこのような手続を機能させるためには、次のような最小限の条件がいる。即ち、そのような手続において利用可能になる関連する経済学や産業エンジニアリングについての政府の知識水準は、現在の典型的な反トラスト訴訟にみられるものよりも、はるかに高くあるべきである、と。

我々は、違法な市場支配力が存在するか否かの判断がいつも明白であるとは限らないことを、認める。さらには、特定の排除措置が妥当であるか否かの判断が、ごく稀にしか明白にならないかもしれないということも、認める。冗長な手続が通例となりがちではあるが、そのような計画から多分得られる利益は、

それに伴う不確実性や費用を償って余りあると信じている。

## 統 合

### 問題の性格

統合は漠然とした用語である。それは（現在もしくは過去において）いくつかの異なった企業で行われていた事業活動を、1つの企業に結合することを意味する。我々は統合を3つの型に区別することが出来る。水平的、垂直的、及びコングロマリットの統合がこれである。水平的統合は同じ事業活動に従事している事業所を、1つの中核会社の下に結合することである。それは前の規模の節、又はこの後に続く合併の節で議論される問題以外には、何の問題をも提起しない。垂直的統合は、顧客と供給者の関係にあった各々の事業所を1つの企業に結合することである。現存する企業の観点からみれば、垂直的統合は、後方への拡張（資材の供給源を包摂すること）もしくは前方への拡張（製品の販路を包摂すること）、又は、それらの双方を含んでいるはずである。垂直的統合は、すべての資材の供給源もしくはすべての販路が1つの企業組織に包摂された時、完全となるだろう。あるいは、幾分か外部からの購入又は外部への販売（それぞれの段階に関して）がなおも行われているならば、それは不完全である。我々は、ここの議論の中で、垂直的統合を扱う予定である。コングロマリットの統合は、垂直的でも水平的でもないあらゆる統合である。例えば、ジェネラル・モーターズによるエチル社の所有（株式の一部取得）は、コングロマリットの統合の一例である。コングロマリットの統合は、ある種の非水平的な規模（nonhorizontal size）の問題、即ち市場支配力以外の規模の問題を生じさせる。我々は、それについては前節でも簡単にふれたが、以下において、さらに詳しく議論するだろう。

垂直的統合は、静態的に市場構造の一側面として見られるか、あるいは動態的に企業成長の一徑路として見られるが、競争政策に様々な問題をもたらす。

一般に、競争市場における垂直的統合は、もし市場を通じた取引よりも企業内の移転取引の方に実質的な経済性があるならば、いつでも生じるだろう。時にはこれらの経済性は、統合された鉄鋼工場のように、技術的であることもある。その結果、統合は、企業と同様に工場の構造をも変えることになる。また、ある場合には、その経済性は、加工肉の販売店の統合のように、計画化やマーケティングの経済性であることもある。この場合には、単に企業構造のみにその変化が現われる。しかし、垂直的統合は、何ら社会的な利益をもたらさない場合にも、また生じるかもしれない。そのような場合には、これは市場支配力の獲得、維持、拡張、あるいは利用と関係がある。

第1に、垂直的統合は非水平的な規模の問題を再び提起する。一般に、垂直的に統合された産業への参入は、その産業を構成する1つの水平の生産段階へ参入するよりも難しい。少なくとも、余分に必要となる資本費用の量だけそうである。既存企業の統合が部分的ではなく完全である場合には、潜在的な参入者は、水平の一生産段階に参入する機会をなくすかもしれない。というのも、彼に原材料を提供してくれる（又は、彼が製品を提供出来そうな）購入市場（又は、販売市場）が存在しないからである。ある場合には、このような統合は、ちょうど水平的な巨大規模が容認されたのと同じように、大規模の効率性の結果として容認されなければならない。しかし他の場合には、統合は、例えば映画の配給会社と封切館の統合のように、もっぱら参入を制限する手段として重要であるが故に存在するかもしれない。

第2に、垂直的統合は、原料購入に対する経常支出を固定設備への投資に振り替えることによって、さもなくば可変費用だったものを固定費用に変える。これは疑いもなく価格政策に重要な影響を与える。特に需要が循環的に大きく変動する寡占産業ではそうである。このような効果の性格は一様ではなく、具体的な市場構造に依存して、異なる。

垂直的統合が市場支配力の源泉及び媒体として及ぼしそうな効果は、反トラ

スト政策にとってはるかに重要である。限られた原材料の供給源に対する後方への垂直的統合、又は限られた販路に対する前方への垂直的統合は、企業の市場支配力の源泉、もしくは、それに対して重要な支柱を提供するかもしれない。例えば、基本特許の期限が切れた後にもアルコアは独占的地位を維持していたが、これは、ヨーロッパのボーキサイト鉱山会社の買収や、水力発電を開発利用する前にその適地の借地権を獲得しておく政策によって、大きく支えられていた。同時に、アルコアのこのような政策は、将来のライバルに対する参入障壁を非常に高めた。同様に、鉄鋼会社の鉱山業に対する後方統合及び実質的な鉄鉱石市場の欠落が、鉄鋼業への新規生産者の参入を一層困難にした。限られた流通経路に対する前方統合の事例としては、それほどきわだったものはない。というのも、流通部門への参入は概して容易であるからである。

競争的な産業分野から合法的な独占産業の分野を分離している政府の直接規制の境界線を超えて、後方統合もしくは前方統合が生じた場合には、その参入制限効果はいっそう徹底的である。かくして、ウェスタン・エレクトリック社は電話設備の生産者としてはるかに抜きんでた支配的地位にあるが、これは次の事実から生じている。この会社は、アメリカン電信電話（ATT）——ほとんどの地区における近距離電話サービス、及びすべての長距離電話サービスの法的独占者——に電話設備を供給する子会社であったからである。同様にブルマンの寝台車の製造と寝台車の運行営業の統合は、同じ例に相当する。当時ブルマンの寝台車の運行は、一連の長期契約によって、鉄道会社からブルマンに委託されていた。従って、たとえその運行に当たっていたブルマンが、正式の法的独占権をもっていなかったにしても、その例に相当する。独占的地位にいる顧客は、自分自身と統合化されている原材料の供給者との取引を優先することによって、競争相手に対する市場を閉鎖してしまうことは容易である。

法的独占権や原材料の限定された供給という条件は、統合によって市場支配力を拡張するためには、必ずしも必要なものではない。生産の連鎖過程におけ



ある段階で大幅な市場支配力を保有する企業は、後方又は前方への統合によって、その支配力をより下方又は上方の生産段階へと拡張することが出来る。このような能力は、「第1」市場における支配力と、統合の対象となる市場の参入条件によって、制約される。一般に、統合対象となる市場がかなり競争的で、且つ、その市場への参入が自由であれば、支配的企業は統合によって、少しも利益を得られないであろう。しかしながら、「第1」市場における地位が非常に強いために、当該企業は、新たにそれに統合化された生産段階で、「圧搾」又は取引拒絶によって、参入を制限するか又は競争者を排除することが出来るかもしれない。けれども、購入市場又は販売市場においてある程度の市場支配力が存在しているならば、後方又は前方への統合は、統合企業に独占余剰の獲得を予期させるので、魅力的となる。第1の市場における当該企業の市場支配力が、購入市場又は販売市場における諸企業のそれに比べて強い場合には、統合によって市場支配は後者の市場にまで拡張されることになる。販売又は購入市場における市場支配力が、単に製品の差別化やブランド選好からたとえ生じたものであったとしても、この事実は統合を正当化するのに十分な利益を予想させるかもしれない；とりわけ、統合企業はその支配力を他の市場まで拡大することによって、参入した市場の製品差別化の程度を高めることが、可能になるかもしれないからである。

最後に、垂直的統合は、1つの生産段階の市場で営業している企業には利用出来ないような、市場支配力を利用する機会を提供する。価格及び価格以外の差別は、垂直的統合によって可能となる。特に、ある企業が、他企業に対して供給者で且つ競争者であるか、あるいは、買手で且つ競争者であるという部分的な垂直的統合の場合に、それが可能となる。統合企業は、一生産段階のライバルに提供する原料の供給価格と、ライバルの生産物と競合する製品の販売価格との間にある、マージンを圧縮することによって、ライバルの利潤や成長を制限出来る。さらには、ライバルを破産させることさえ可能となる。そのよう

な価格圧搾は、アルミ産業におけるアルコア——アルミ地金の供給者で、且つアルミ・シートの売手——と非統合のアルミ・シート圧延業者との間に、見受けられた。同様の例は、石油会社の子会社であったパイプライン会社が非常に高い運賃を課していた当時に、石油産業にもあった。統合されていない顧客に対する原料割当、又は、単に彼らとの取引を拒絶することによっても、むしろそれらは価格差別を含んでいないけれども、同じ結果をもたらすことが出来る。

同様に、ある方向への垂直的統合と、別の方向への半製品の販売とが結びつく場合には、一段階の生産者がどれほど大きな市場支配力を持っていても決して利用出来ない価格差別の機会が生まれる。例えば、もしアルミ鋳物に対するアルミ地金の需要は相対的に非弾力的で、且つ、アルミ・シートと電線に対する地金需要は相対的に弾力的であったならば、アルコアは、アルミ・シートと電線の生産を統合し、そしてアルミ地金をアルミ鋳物に供給することによって、地金の2つの市場を分割することが出来る。その結果、事実上2つの市場で実質的に異なった価格をつけることが出来る。これは統合されていないアルミ地金の売手にとっては、不可能なことであろう。

垂直的統合による市場支配力の拡大、強化、又は維持に関するこれらすべての事例は、統合企業のある生産段階で水平的な市場支配力が存在していることを、前提としている。これを全く欠いている場合には、垂直的統合は市場支配力を生み出すことが出来ない。<sup>(25)</sup>

#### 現行法

統合そのものは、現在、反トラスト法によって禁止されていない。統合企業が訴追を受けた時は、いつでも、その訴追は、統合企業に市場支配力が存在し、

---

(25) 我々は、全需要量購入契約や類似の協定による準統合、及び、合併による垂直統合の議論を、後続の（V章企業慣行と当然違法の原則）及び（合併）の節まで延期することにする。

しかもおそらく統合企業にのみ利用出来るやり方でそれが乱用されたことに基づいていたが、統合そのものには基づいてはいなかった。統合は、統合企業への販売から（あるいは統合企業からの購入から）他のすべての企業を排除するので、統合そのものが違法であるという理論も提案された。しかし、この理論は判例によっては正当なものとして認められなかった。いかなる程度にせよ、このような命題が一部含まれていたのは、わずかに最近の2件のみである：合衆国対イエロー・キャブ事件と合衆国対コロンビア・スチール事件。<sup>(26)</sup> 前者の事件の場合には、訴答に対する最初の判決では、いくらかの独占的要素が、少なくとも2つの地方のタクシー市場に存在していたことが挙げられていた。それ故に統合の排他的性格は、その地方のタクシー業を独占することによって、その地方のタクシー用自動車の購入市場を独占することになるか否かに、かかっていた。訴訟は第2ラウンドに入って、事件が本案に基づいて審理された時、いかなる独占も認定されず、その結果、事件は棄却された。コロンビア・スチール事件では、政府は当然違法の主張を前面に出した。しかしその主張は最高裁判所の多数意見によって、きっぱりと否定された。最高裁判所はさらに進んで圧延段階（コロンビア・スチール社）のみならず、金属製品段階（コンソリデイティッドスチール社）においても、コロンビア（ユー・エス・スチールの子会社）によるコンソリデイティッドの取得は、西部市場におけるユー・エス・スチール社に有意な市場支配力を与えるものではないと判決した。

合衆国対パラマウント事件及び合衆国対プルマン事件は、垂直的統合の解体——被告を、生産のそれぞれ異なった段階で独立に営業する会社に分割すること——が排除措置の主要部分となった最近の2つの事件である。<sup>(27)</sup> この2つの事

---

(26) 訴答に対する判決については、Yellow Cab, 332 U.S. 218 (1947); Columbia Steel, 334 U.S. 495 (1948).

(27) U.S. v. Paramount Pictures, Inc., 85 F. Supp. 881 (S.D.N.Y. 1949), U.S. v. Pullman Co., 50 F. Supp. 123 (E.D. Pa. 1943); aff'd per curiam, 330 U.S. 806 (1947).

件は、ある生産段階の市場支配力が垂直的統合のために他の段階で行使されるに至った事件である。パラマウント事件では、映画の配給段階の市場支配力を補強したのは、封切館段階の市場支配力である。これによって被告は、順次、二番館以下への配給の支配を効果的に行うことが可能となった。プルマン事件では、鉄道会社との長期契約によって、プルマンの寝台車運行会社は寝台サービス業において支配的な地位を獲得したが、この地位は、プルマンの子会社であるプルマン・スタンダード工業に寝台車の製造をほとんど独占させるために用いられた。垂直的統合が、各々の事件において、水平的な市場支配力の支柱となっていたので、排除措置判決はある種の垂直的統合の解体を正式に命じた。ウェスタン・エレクトリックに対する訴(1949)は、ウェスタン・エレクトリック—ATTの統合に基づいた独占を根拠としていたが(上記を見よ)、もし同じ論拠に基づいていたならば、垂直的統合の解体を正当づけることが出来たであろう。しかし、これらの判例は、統合そのものが今や違法であるという見解を、あるいは合法性に疑いがあるという見解でさえも、支持するものではない。

現行法の修正

統合の弊害は、常に統合と水平的な市場支配力の結合から生じているので、統合そのものに適用する法律を必要としない。市場支配力に対する我々の政策が成功すれば、統合に対してそれ以上の心配は不必要である。従って、この領域における法律の現状は、概して、満足のいくものである。

このような一般的な容認にもかかわらず、なおかつ次の2点に関して一層の制限又は拡充が要求されてしかるべきである。第1点は、ウェスタン・エレクトリック事件に見られたような状況と関連している。競争産業部門と規制産業部門の相互間の統合は、禁止されるべきである。というのも、その統合は、規制された産業分野の独占を規制されてない産業分野へ拡張するかもしれないからである。その上、統合によって、規制されている企業のある種の活動や費用が規制機関の審査の範囲外に出るならば、規制の業務は複雑となるからである。

しかし解体措置を目的とした反トラスト訴訟が、そのような統合の禁止を実行する最上の手段であるかどうかは明らかでない。おそらく、規制に服する企業を定義した立法で直接に禁止することの方が、より望ましい道である。

第2に、市場支配力を制限するために我々が提案した接近方法の例外条件や制約を考慮すると、その政策は、市場支配力をあらゆる領域で無視し得る程度にまで引き下げることは全く不可能だろう。実質的な市場支配力が、他市場に向けて垂直的に統合された企業の手に残存している場合には、何をなすべきか？1つの道は既に提示されたものである。我々は、実質的な市場支配力をそのまま残さなければならない場合には、次のことを提案した。即ち、市場支配力の拡大を制限し、新しい競争を助長し、他企業の搾取もしくは強圧を阻止するように企図された差止命令による排除措置を定式化することが適当であろう。我々は、差止命令によって垂直統合企業の慣行を規制しようとする場合にも、これと同じ一般的な方針を踏襲し得るだろう。

しかしながら、この種の命令を定式化し、監視するという問題は、垂直的統合の場合には、特に困難となる。アルコア事件は、差止命令が未然に防止しなければならない危険な状況を、例証している。原材料の供給に対して高度な支配力をもった垂直的統合企業は、原材料価格を引上げるか、あるいは、単にその供給を加工製品市場の競争相手から自分の工場へ振替えることによって、その競争相手を「圧搾する」ことが出来る。いいかえるとその脅威は、ある市場における市場支配力を他の市場に拡張出来ることにある。それ故におそらく差止命令は、被告企業の価格政策や流通政策を規制しなければならない。これは公益事業型の規制へと近づく（ユナイテッド・シュー事件<sup>(28)</sup>を参照せよ）。その結果、政策的にみて満足出来、且つ、容易に執行可能となる行動規制を明確にすることは、きわめて難しい。

---

(28) U.S. v. United Shoe Machinery Co., 110 F. Supp. 295, 349 (D. Mass. 1953).

例えば、価格圧搾を行う支配力は、統合企業の製品加工部門が原材料を他企業向けの仕切り価格で評価して、ある利潤をあげなければならない、と規定することによって防止出来るかもしれない。しかしこの単純な方式は、あまりにも効果がありすぎることもあるし、十分に効果がないこともある。その方式は、加工製品に対する需要の減退のために、製品加工部門が一般に赤字経営しているならば、あまりにも効果がありすぎる。また、ある僅少な利潤——そのような仮説的な命令に従ったとして——は、独立の競争相手が事業を続けていくうえに必要な正常利潤よりも低ければ、それは十分に効果がない。「正常」利潤を明確化することによって、これらの欠陥を正そうとするいかなる試みにも付随する困難は、ここで検討する必要がないほど全く明白である。

我々は差止命令によって供給圧搾を未然に防止しようと企図する場合にも、価格圧搾ほどでないにしても、同様の深刻や問題に直面する。大雑把な割当て方式を定式化することは、例えば、統合企業は少なくとも原材料の総産出量の「×」%を独立加工企業に提供しなければならないとすることは、十分に容易である。しかし定期的に改訂されなければ（何に基づいて？）、これはたちまち非経済的な市場分割協定となってしまうだろう。その結果、より効率的な企業（統合企業自身をも含めて）の成長を不当に妨げることになるだろう。

価格圧搾に対する1つの実行可能な解決は、統合企業が各々の操業部門における投資に対してほぼ等しい利潤をあげることを、命じることである。これは、単に「価格差別の禁止」の別表現である。しかし、ユナイテッド・シュー事件<sup>(29)</sup>において、裁判所は、多数製品の生産に関連して、この差止命令を命じることを拒否した。もしこれが出来たならば、「独占」段階で得られた企業利潤を競争段階で得られた利潤にまで引下げられていたであろう。その結果は、公益事業を規制する基礎理論のそれに類似しているが、公益事業の規制が実際に様々

(29) U.S. v. United Shoe Machinery Co., 110 F. Supp. 295, 349 (D. Mass. 1953).

な価格差別を認めているので、それとはかなり異なったものになっていたであろう。

しかしながら、たとえその命令を忠実に試みようとした会社でさえも、この結果をいつも達成出来るかどうかは、全く不明である。将来の費用や需要を文字通り計算し損ったために、利潤にばらつきが生じるかもしれない。さらに、もし「独占」商品、例えば基礎材料が、供給不足であれば、次の2つの操作をする以外に、利潤を均等化させる方法がない。即ち、(1)その原材料の価格を、需要が供給を超過するほどに、低く付け、供給は割当制とする。そして再びある種の「公正な割当」方法を命じる；あるいは、(2)時間がかかっても、生産を拡大する。これらの問題を別にすれば、「価格差別の禁止」の結果そのものは、我々にとってそれほど不当であるとは思われない。けれどもそれは苛酷であり、正当な「独占」から必然的に生じた果実の剥奪である、と言われるかもしれない。しかし、その措置が「独占」を独占の基盤そのものに封じ込める手段と見なされたならば、それは正しく、特許が絡んだ抱合せ事件の判例の論拠を、単に適用したものにすぎない。さらにこの種の差止命令は、有利性の乏しい部門を手放すように、即ち自発的に企業を分離するように促すかもしれない。そのようになれば、差止命令が防止しようと意図した危険な行動に、終止符が打たれるであろう。

しかし、垂直的な解体が、水平的な解体に適用される責任基準の下で実行可能であるならば、我々は、ある生産段階における強力な市場支配力を排除出来ない企業に対して、まず手始めにそれを実施すべきであると思う。少なくとも水平的な解体は実行出来ないが、垂直的な解体が可能である場合がいくつかある。そして、解体措置が差止命令よりも卓越している——それを受ける側にとってさえも——ことこそ、それが当然用いられてしかるべき論拠となる。

もし、垂直的な解体が実行出来ないならば、差止命令は、その困難性にもかかわらず、企業行動を放任しておくよりも試みられるべきであると信じる。

我々は次のいくつかの点に望みを託そうと思う。即ち、差止命令に伴う困難は実際的というよりも理論的なものであること；「遵守」すべき内容は、正確に説明されなくても、会得し得ること；ほとんどの企業は正直に法を遵守しようと努めること；及び、法に従うことを渋っている企業も、もし従わなければ、激怒した裁判所は解体が現に「可能」であると判決するかもしれないという懸念から、結局従うだろうということ；以上がそれである。価格圧搾に対する差止命令のあいまいさは、アルコア事件の場合にもあったかもしれない。けれどもアルコアは、差止命令が下された後には、そのような企業行動を十分に避けることが出来たように思われた。

## 合 併

### 問題の性格

今日の企業規模分布をつくり出す上で、過去の合併が果たした役割の重要性はよく知られているし、我々もすでにそのことについて論及した。合併運動の歴史は、巨大企業が合併という主要ルートの一つを通じて、市場における支配的な地位を獲得したことを、明白に示している。また、合併を阻止もしくは制限するある種の政策が、競争促進計画の中で中心的な重要性を持つことも明らかである。確かに、我々は合併が生じるまで待ち、必要な時に、すでに提案された案に沿って、合併によって生じた結果に対処することも出来るだろう。しかし、最初に合併を認め、次に冗長で費用のかかる手続を経た後に、合併してしまったものを分割するという手続上の無駄は、ほとんど使う必要のない労力である。

問題はむしろ別の方向にある。もし合併が過去において独占及び寡占に至る王道であったならば、何故単純に合併はすべて禁止されなかったのだろうか？我々は、それ故に、支配的な規模の達成及び競争の排除以外の主な合併理由について、まず検討することから始めなければならない。合併においてしばしば



被取得企業となる小規模又は中規模の所有者及び経営者の観点から見れば、会社を売るいくつかの重要な動機が識別出来る。第1に、現在の経営者が引退年齢に達しているか、又は有能な後継者を持たないまま死亡した時、しばしば経営の後継者を欠くことがある。第2に、引退する所有者・経営者は、自分自身の企業によって代表された投資よりも、もっと分散した投資選択を好むかもしれない。これは財産形成との関連で、特に重要になるかもしれない。第3に、資本利得税と所得税に差異がある。これは、配当として所得を引出すよりも、むしろ内部留保を高め、その後、資本利得を得るためにそれまでに形成された企業を売るように仕向ける。これらすべての理由のために、操業中の企業を販売するある種の市場を保持することは、所有者・経営者の事業設立や経営を刺激する重要な誘因の一部となっている。すべての合併の禁止は、個人経営が今なお重要な分野において、企業家の報酬を大幅に減らすことになるだろう。

買手——合併において取得する企業——の観点から見れば、我々はもう1組の別の理由を考えることが出来る。第2次大戦直後のように、株式が固定資本の帳簿価格以下で、しかも、固定資本を取換えるのに要する費用よりずっと低い価格で売られている時には、合併は生産設備を拡張する安価な方法となる。法人所得税法の繰越欠損金に関する条項は、取得者の税負担を軽減するので、赤字企業の取得に誘因を与える。その他に、配給制度や価格規制などの特殊事情は、取得企業が稀少な原材料の割当て、もしくは高マージンの製品の生産認可を取得出来るので、合併を刺激する。しかしそのような特殊事情は別にして、企業が新しく参入したり、新製品を生産したり、新技術を利用したりしようとする時には、合併はいつでも、自らの組織や活動を適当な方法で拡張することに比較すると、危険の少ない方法を提供するかもしれない。操業中の会社を取得することによって、企業は、新技術や新製品や新市場に馴じむまでに必要な費用のかかる過程を、避けることが出来る。その結果、企業は、新しい組織を作って、不馴れな活動を行うことに含まれるすべての危険、及び支出を、避け

ることが出来る。合併によって新市場に参入出来るということは、参入障壁を大きく下げるかもしれない。そして合併を通じた参入の後に、生産設備や産出量の拡大が続くかもしれない。それ故に合併の可能性がなければ、参入は全く生じないかもしれない。合併は、参入に対する危険の障壁を下げることによって、競争を活発化するのに役立つかもしれない。

買手と売手の双方の観点から見て、合併は効率を促進するかもしれない。企業の適切な操業規模もしくは統合の度合が変化する場合には、合併は、既存企業の構造を新しい費用条件に合わせて再編成する、最も経済的な方法を提供するかもしれない。<sup>(30)</sup>同様に特定の事業分野が斜陽になった場合には、それに従事している企業が成長産業の企業によって取得されるのは、斜陽企業の資産を救済する最も経済的な方法であるかもしれない。というのも、その取得は、もし斜陽企業が破産し、資本設備が中古市場で売られていたら、獲得されたであろう価値よりも、もっと大きな私的及び社会的な移転価値をもたらすからである。

割当てや認可や企業間の欠損金振替えによる税の減免を獲得しようとして合併を助長する特殊事情は、合併に関する反トラスト政策を決定する場合には、不適当なものとして無視されてよいかもしれない。というのも、その事情は実質費用又は産出量の変化というよりも単に所得の移転を含んでいるにすぎない上に、それらの中のあるものはそれ自身望ましくない——例えば赤字企業の取得に対する税の誘因——からである。株式価格と資産の取替価値との乖離が合併を刺激する場合には、一種の鞘取売買が資本市場で生じているから、これの望ましさには、政策上の考慮要因としては、相対的に低いウエイトが割当てられてもよい。しかし合併に対する他の理由は、合併に関連した反トラスト政策を定式化する場合に、同じ様に排除するわけにはいかない。

---

(30) この議論は企業に適用出来るが、工場に適用出来ないことを注意せよ。一般に、合併は直接的には工場の規模を変化させない。

従って、我々の問題は、企業の資産に対する市場や、取得企業が新しい市場に参入する方法としての合併の有用性や、合併によって効率を高める可能性に対して出来る限り影響を与えないようなやり方で、市場支配力の強化に役立つ合併を禁止することから生じる利益を獲得することである。

#### 現行法

1950年に修正されたクレイトン法7条は、この書物を書いている段階では、相対的に不十分にしか適用されていない。その解釈を想定する上で何らかの実質的な指針を提供する審判決は、たった6件しかない。即ち、デュポン—GM事件に関する最高裁判決；アメリカン・クリスタル・シュガー事件に関する地方裁判所及び控訴裁判所の判決；ベスレヘム事件に関する地方裁判所の判決；ピルズベリー及びクラウン・ツェラーバッハの両事件における連邦取引委員会の見解がすべてである。<sup>(31)</sup>

主要な争点は、「競争の実質的な減殺」もしくは「独占化傾向」の蓋然性を立証するのに十分と思われる、立証の程度にある。この点に関して、1950年の改正法の立法過程は、控え目に言っても、特に啓蒙的であるわけではない。しかし、第7条の訴訟では、シャーマン法で合併を阻止するのに必要とされるほどの立証は必要がないことが、明らかに意図されていた。同時に、下院司法委員会<sup>(32)</sup>の報告書は、インターナショナル・シュー事件で明らかにされた命題、即ち、実質的な侵害の単なる可能性（a mere possibility）ではなくて、その蓋然性（a probability）が立証されなければならないという命題をも、また容認し

(31) U.S. v. E. I duPont de Nemours & Co., 353 U.S. 586 (1957); American Crystal Suger Co. v. Cuban—American Suger Co., 152 F. Supp. 387 (S.D.N.Y., 1957), 259 F. 2d 324 (C.A.2, 1958). Pillsbury Mills 事件に関しては、FTC Docket No. 6000 (Dec. 28, 1953); Crown Zellerbach 事件に関しては、FTC Docket No. 6180 (Jan. 3, 1958); U.S. v. Bethlehem Steel Corp., 168 F. Supp. 576 (S.D.N.Y., 1958).

(32) International Shoe Co. v. FTC, 280 U.S. 291 (1930).

た。この2つの立場を和解させることは、困難である。というのも、将来の蓋然性に関する略式の判断が認められるとしても、過去の効果を立証するのに必要とされるほど洞察力のある調査でないとしても、それと同程度の広範囲の調査が要求されているように思われるからである。

このような窮地から脱出する1つの方法は、侵害について要求される水準の蓄然性が、ある特定の事実の立証に基づいて終局的に推定されると、判断することである。スタンダード・ステーションズ事件は、クレイトン法3条違反事件<sup>(33)</sup>であったが、このような接近方法の古典的な例である。本判決は、排他的な全需要量購入契約が「影響を受ける商業部門の実質的な割合」を閉鎖した場合は、常にこれを違法とする、と宣言した。そのような接近方法が、委員会報告書の中で取られた2つの立場の妥協と言えるのか、あるいは、逆に現実の蓋然性を判断しようとする真摯な努力の放棄であるのかは、その選択された終局的推定が事件一般に対して意味を持つかどうかにかに依存している。クレイトン法3条に関しては、確かにそれでよいとしても、ここでも、果して、「数量的割合」基準、もしくは、その変形基準が適用されるべきだろうか？

デュボン-GM事件の判決は、垂直的取得に関する限り、そのような市場閉鎖基準が適用されると明確に述べている。垂直的取得によって生じた「関連市場」の実質的な割合の「閉鎖」は、排他契約による市場閉鎖と同様の扱いを受けるだろう。さらにデュボン-GM事件は、関係する会社の規模が巨大であるために例外であるというのでなければ、「関連市場」は狭く定義されることになるだろう。従って、セロハン事件におけるような精密な認定は、クレイトン法7条の垂直的合併の訴訟では、もはや、不必要となるだろう。

しかしながら、最高裁判所が水平的合併をも同様に処理するかどうかは、確かでない。2種類の合併では取扱いが異なるという主張がある。1つには、「市

---

(33) Standard Oil Co. of Calif. v. U.S., 337 U.S. 293 (1949).

場閉鎖」基準は文字通りに水平的合併には適用出来ないからである。つまり水平的合併は、それ自身としては、競争関係にある売手の買手に対するアクセスも競争関係にある売手に対する買手のアクセスをも、閉鎖しないからである。垂直的合併のような直接的な数量的影響はない。けれども、次のように判断することは理にかなっているかもしれない。即ち、侵害の蓋然性の終局的推定は、各々の市場で「数量的に実質的な」2社の競争者の合併に対しても、あるいは、すでに強力な企業による些細な企業以外のいかなる取得に対しても、適用されるべきであると。しかし、それを正当化する理由は、垂直的合併についてその明確な基準を支持したものよりも、ずっと複雑になる。

事実、上記のデュボン-GM 事件以外のすべての審判決——すべて水平的合併事件——は、そこまで進んでいない。ピルズベリー事件では、連邦取引委員会は「数量的割合基準」をきっぱり拒否した。そしてクラウン・ツェラーバッハ事件では、同委員会は、おそらく数量的割合以外の証拠がなくても合併を十分阻止し得たほどの割合に直面したが、違法の結論に到達する前に、参入の自由のようなその他の考慮要因を審査している。クリスタル・シュガー事件では、地方裁判所は、数量的割合よりも、合併当事企業が、共に、価格安定化傾向のある産業内の積極的な価格競争者であった事実、及び、新規参入もしくは既存企業の相対的な成長を阻害する特別の事情に、より多くの信頼をおいた。そして控訴裁判所は、このような「質的な」基準を承認したように見える。ベスレーム事件は、数量的割合基準に最も近づいているが、その他の考慮すべき要因にも部分的に支えられているように思われる。

にもかかわらず、水平的合併の効果の蓋然性に関する無制限な経済的調査が、少なくとも裁判所によって要求、又は許容されるであろうという徴候はない。ピルズベリー事件に関する連邦取引委員会の見解に従ったとしても、次のような事実の立証に対して、一般に、有効な抗弁——「倒産会社」という例外を別にすれば——があるようには思われぬ。つまり、(1)合併当事会社が総計で、

およそ25%の市場占有率を占めている；(2)その産業内における過去の合併は集中を高めるのに寄与した；そして(3)参入は困難かまたは生じそうにない，という事実の立証がこれである。今日まで執行機関によって取り上げられた事件のサーベイによると，執行機関は多少ともこのような前提に基づいて手続を行っていることが，示されているようである。<sup>(34)</sup>

1950年の法改正に関する下院司法委員会報告がクレイトン法修正7条の適用対象に含められるべきだと指摘した「コングロマリットの」合併が，将来にどのような扱いを受けるかは全く明らかでない。もし真のコングロマリットの合併の事例——垂直的及び水平的な側面を全く欠いた——があるとしても，違法性の基準が全く不明確であるという理由そのものから，それらはほとんど提訴されていないだろうと，我々は信じがちである。けれども一見，コングロマリット的に見えるほとんどすべての合併は，もし関係する市場が注意深く分析され定義されれば，垂直的か水平的か，又は，双方の要素を持っていることがわかるだろう。例えば，ハイゼル・アトラスとコンチネンタル・キャンの合併は，缶とびんが完全に競合しないという前提に基づく場合のみ，「コングロマリットの」である。

法はいかに解釈されるべきか？

クレイトン法7条のいかなる解釈においても，決定的な問題は，「当該取得の効果が競争を実質的に減殺しもしくは独占を形成することとなるか？」という特有の文言に，どのような意味を付与すべきかにある。7条が禁止する合併を定めているのは，正しく，この文言であるからである。

我々の政策目的——市場支配力の制限——の論理を貫徹させるためには，我々はまず最初に次のことを提案する。即ち，合併以前にいかなる市場支配力

---

(34) 次の論文を参照せよ；Markham, "Merger Policy Under the New Section 7 : A Six Year Appraisal," *Virginia Law Review*. (1957), 43 : 489.

(我々が定義した意味での)も存在しない場合にそれを形成するか、又は、すでに存在する市場支配力を強化すると思われるあらゆる合併は、法律によって禁止されるべきであると。その基準は、将来の状況において存在し、もしくは存在しなくなる市場支配力に適用されるので、それは必然的に確率でもって表現されなければならない。違法とされるものは、相当な確率で望ましくない効果を生み出す合併であって、もしかしたらそのような効果をもたらすかもしれない合併ではない。純粹の水平的合併、もしくは水平的要素を含む合併と呼ばれるもの——同じ市場で競争関係にある企業を含むもの——に対しては、市場支配力の形成及び強化が考慮されなければならない。垂直的合併もしくは垂直的要素を含む合併に対しては、単に市場支配力の強化もしくは拡張のみが関係する。というのも、水平的でない合併は、市場支配力が以前に存在しない場合には、このような支配力を形成することが出来ないからである。しかし垂直的合併によって、ある市場の企業は、供給者もしくは顧客の関係にある他市場の企業に対して有する影響力を梃子として、既存の市場支配力を強化するか、又は、それを新市場に拡張することが可能となる。

もし我々の一般的な基準が厳格に解釈されるならば、政府は、本章の第1節で議論されたように、一般に、市場支配力の訴訟手続において適切であるのと類似する程度の立証を行うことが要求されることになろう。水平的合併の場合には、政府は、取得企業が既に市場支配力を持っており、当該取得がそれを明らかに高めることを、又は、市場支配力が合併から形成される蓋然性のあることを、立証しなければならないだろう。垂直的合併の場合には、政府は、市場支配力が既に存在すること、及びその支配力が取得によって新しい分野に拡張されるか又は強化される(例えば、供給不足の原材料の供給源を取得すること)を、立証する必要がある。しかし、その立証が現存する事実についてではなく、将来の蓋然性に関係する限りにおいて、それは、市場支配力の訴訟手続において適切なものとは幾つかの点で異なったものとなるだろう。特に構造に

関する証拠に、もっと多くの信頼が置かれなければならないだろう。なぜなら、行動に関する証拠は、通常、過去に存在した市場に対してのみ利用可能であるからである。それ故に、市場支配力の接近方法を合併に厳格に適用しようとしても、反合併計画がいやしくも法執行の観点から実行可能となるためには、ある種の推定方法が含まれなければならないだろう。

我々の市場支配力基準の提案が賢明でないと見なされるならば当然のこと、そしてたとえその提案がしかるべく法の中に組み入れられたとしても、我々はいち早く先へ進もうと思う。というのも、後者の場合でさえも、予防手続は事後の是正手続よりも明らかにすぐれているからである。それ故に、我々は、上で要約したような現行法がとってきた又はとる見込みがあると思われるパターンを、一般的に容認しよう。我々は、クレイトン法7条のそのような解釈が現行法として適当であるか否かについて、見解を述べる必要はない。もし不適当であれば、我々は必要な法改正をすればよい。

もう少し具体的に述べると、我々は、基準として、次のような提案をするつもりである。

1. 垂直的合併。第1市場において20%以上の占有率を占める企業による、相対的に実質的な顧客もしくは供給者の取得は、一応違法 (*prima facie illegal*) である。

2. 水平的合併。(a)市場の20%以上の占有率を占める企業による、いかなる競争者の取得も、一応違法である。(b)合計すると市場の20%以上の占有率となる競争者間のいかなる合併も、一応違法である。

3. 一応違法の合併は、次の(a)又は(b)を確信させる程度に立証することのみによって、正当化出来る。(a)被取得企業が倒産もしくは明らかに斜陽状態にあること;(b)当該取得が、他のいかなる方法(例えば、内部成長、又は、競争者や顧客もしくは供給者以外の者からの資産取得)によっても、有効に実現出来ないような実質的な規模の経済性又は資源利用の経済性をもたらすこと。



もちろん、一応の違法性の基準によって、政府は相対的により小規模な企業を含んだ合併の悪影響の蓋然性を立証することが妨げられるわけではない。参入に対する厳しい制限、被取得企業が価格に対して積極的な影響力を持っていたという事実——などのあれやこれやの要素があれば、かなり小さな市場占有率を基礎として違法性を認定することを正当化することになろう。

この結果、我々は市場の定義という重要な問題に直面する。上で説明された推定規定は、市場の定義に対してかなり綿密な注意が払われなければならないことを、要求していると思う。一般に、我々は、セロファン事件判決を市場の定義に適用するつもりはない。例えば、我々は、生産物の幅広い定義を主張する被告に対しては、少なくとも、物理的に異なった代替品があらゆる重要な側面で、また、含まれている生産費の面で、類似していることを確信させる程度に立証することを要求しようとしているからである<sup>(35)</sup>。他方、我々は、デュボン-GM 事件における市場の定義の不用意な接近方法にも、疑問を持っている。生産者が幾つかの製品を相互交換的に生産でき、且つ、現に生産している場合には、これらの製品の1つに現在投入されている設備は、当該製品市場の「中に」正しくあると見なされる生産能力を、過少に表示している<sup>(36)</sup>。最小限の妥当な市場の定義がなければ、数量的割合に基づく基準は気まぐれなものとなる。

これは、反合併事件が、再び、不当に長びく経済調査を必要とすることになることを、意味するのだろうか。我々は、市場の認定問題が複雑な場合——製品もしくは地理的な要素のどちらかで——争点が容易に解決出来ないことを、認めなければならない。しかし、以前に指摘されたように、通常は、利用可能

---

(35) しかしながら、我々は、物的に異なった代替財の生産者の合併が競争を実質的に減殺することとなる、という政府の立証を妨げる意図はない。ヘイゼル・アトラスとコンチネンタル・キャンの合併事件は、明らかにそのような事件である。

(36) この点はコロンビア・スチール事件で認められた；U.S. v. Columbia Steel Co., 334 U.S. 495, 510-11 (1948).

な企業の記録の中に満足のいく証拠があり、適当に焦点を合わせれば、我々はその証拠を過度に遅滞なく収集し、提示出来ると思う。さらに、市場の認定問題がさほど重要とならない多数の合併事件がある（おそらくほとんどがそうである）。この場合には、いやしくも事件が実際に——確実な根拠のもとに——組上に乗りさえすれば、すばやく処理することが出来る。

我々は、「コングロマリットの」合併について何の勧告もしなかったし、またしようとも思わない。この種の合併の唯一の手段は金融力である。多数の企業は、有意な市場支配力を持たないが、多額の資金を持っている。このような企業をコングロマリットの取得に走らせる明白な理由もないし、また同時に、市場支配力のある企業はコングロマリットの合併が出来ないという規則もない。我々は、市場支配力のある企業にいかなる取得をも禁止することが妥当である、と言うつもりはない。市場支配力をもつ企業による垂直的もしくは水平的取得が相対的に厳しく禁止されていることを顧慮すれば、すべての企業にコングロマリットの取得を認めることは、参入を容易にする合併の利益や資産に対する健全な市場の重要性に対する妥当な譲歩であると思われる。むしろ悪影響が明白であるとか、例えば、ATTとユー・エス・スチールの合併のように、富の集中が巨大となるような極端な場合は、おそらく除かれるだろうが。

合併に対する我々の比較的厳しい態度の裏には、すでにあげられた理由の他に、次のような判断がある。つまり合併による企業のいかなる成長も、新規投資による同程度の成長に比較すると、その効果において非競争的であるからである。これは明白である：新規投資は生産及び生産能力を増大させるが、合併は、長期的にはそのような増加に導くかもしれないけれども、直接的にはそれを増加させないからである。確かに、合併のルートを閉鎖することは、特定企業の成長を妨げるかもしれないが、これは、必ずしも望ましくないことでもない。もし合併による成長が、被取得企業の市場において予想される需要増加に対する反応であるならば、合併の防止は、取得企業の成長を遅らせるかもしれ

ないが、究極的に取得企業の成長を阻止することにはならない。たとえ合併の防止が取得企業の成長を妨げるにしても、遅れている間に他企業が最初にその機会を促えたからこそそうなるのであって、この場合には、何ら社会的な損失はないだろう。もし予想が正しく、しかも、利潤機会が存在するならば、合併の防止は、合併が生じた場合よりもむしろ大なる生産能力へと導き、究極的には、成長市場をより競争的な構造へと変えることによって、補われるだろう——取得企業たらんとした企業が成長のために当該市場に投資し、潜在的な被取得企業又はその他の者が同様に投資する場合には。需要が成長しており、しかも、当事企業の1社もしくは結合が市場支配力を保有する場合には、水平的合併の反競争的効果については、ほとんど論じる必要がない。

もし被取得企業の市場が成長しておらず、しかも、反競争的効果が実質的でなければ、何故合併が生じるのか？おそらく合併は規模の経済性の実現を可能にするかもしれないが（多分、工場レベルの経済性というよりもむしろ経営上の経済性であろう）、これらが、停滞市場の合併を正当化し得るほど、十分に大きなものとなることは稀であろう。需要が減少している市場では、ただそれだけで、当該市場外の企業が操業中の企業を取得する理由はなくなってしまうだろう。一般に、需要が減少している市場における企業合併は、おそらく、合併企業に市場支配力をもたらすことがない結果、法律の禁止を免れるだろう。しかしながら、1、2の既存企業が正の利潤を得ている状況の場合には、たとえ新規参入者が参入に値する市場であると見なさなくても、この命題の例外が生じる可能性がある。

いずれにせよ、ほとんどの市場では、合併の禁止は若干の売手に及ぶだけである。多数の企業は市場支配力を持たないので、水平的合併でなければ、自由に合併することが出来るだろう。市場支配力を持っている企業は、例外的な場合を除けば、コングロマリットの取得をすることが可能であろう。多数の水平的合併も、市場支配力を生じさせないならば、また、合法となるだろう。合併

活動が禁じられていない企業の資産及び資本調達力が、それが禁じられている企業の資産及び資本調達力に比べて十分に大きい——従って、企業資産の市場が十分に機能し続ける——かどうかは、正確に答えることが出来ない問題である。我々は、最近の合併運動では、取得企業が資産規模から見て大企業であったことを、知っている。しかし、これらの企業のうちどの程度の割合が、我々の法律案によって取得を禁じられるほど十分に大きな市場支配力を持った企業であったかどうかを、単純に述べることは出来ない。ある種の分野——基礎金属、化学、機械——では、我々の政策案は、企業それ自体の市場における需要をかなり弱めそうである。というのも、これらの分野では、多数の大企業が相当な市場支配力を持っており、彼らによる取得は、我々の法律案では、禁止されてしかるべきだと考えられる対象に入りそうであるからである。

#### ジョイント・ベンチャー ——特殊問題——

これまでの議論に含まれなかった特殊問題は、ジョイント・ベンチャーの問題である。これは、準合併の一形態と見なされるかもしれない。我々がジョイント・ベンチャーと呼ぶ場合には、新しい生産組織の設立に共同で参加している場合のみが含まれる；分析的に合併問題と少しも変らない既存資産の共同購入を、それから除く。我々は、ジョイント・ベンチャーについて多くの複雑な問題があるために、政策の青写真を提示しないで、以下に見るように、概して、その問題の一般的な評価に言及するにとどめる。

経済的な観点から、実質的に正当化され得る2種類の重要なジョイント・ベンチャーがある：1つは、いかなる単一会社も担えない異常な危険を分担するために設立されたジョイント・ベンチャーである；いま1つは、ある種の機能の遂行における規模の経済性を参加者に実現可能にさせるジョイント・ベンチャーである。例えば、ある種の研究開発のように、いかなる個別企業によっても支えられないような大規模な単位で実行されれば最も効率的となるものが、これである。にもかかわらず、ジョイント・ベンチャーには明白な危険が

ある；それは、1つ以上の市場で実質的な市場支配力を獲得し、独占を実現し又は実現するおそれがある。さらにジョイント・ベンチャーにおける協力は、必然的に又は親密な関係からつい誘惑に負けて、参加企業間で、他の側面での競争を避けるように導くかもしれない。

驚いたことに、ジョイント・ベンチャーそのものに関する判例はほとんどなかった。幾つかの国際カルテル事件——例えば、ジェネラル・エレクトリック、インベリアル・ケミカル・インダストリーズ、ミネソタ・マイニング、及びティムケンの各事件——では、ジョイント・ベンチャーは事件の幾つかの特徴の1つとなっており、それらは違法な活動の一部として記録されている<sup>(37)</sup>。しかし、ジョイント・ベンチャーそれ自体の法的地位に関する明確なガイド・ラインは、付随的な違法活動を別にすれば、いまだかつて現われていない。我々は、合併が当然違法でないのと同様に、ジョイント・ベンチャーも当然違法でないと想定しても誤りがないと、思う（コロンビア・スチール事件を参照せよ）。さらに、ターミナル・レイルウェイ及びアソシエティッド・プレスの各事件<sup>(38)</sup>——これらは真の意味でジョイント・ベンチャーの事件である——を見る限り、独占力をもつジョイント・ベンチャーでさえも、そのような規模の組織が実質的な規模の経済性を実現するために必要であるように見える時には、いつでもジョイント・ベンチャーそのものとしては、違法でないと結論せざるを得ない。危険の多い分野でも、ジョイント・ベンチャー以外の形態では参入が生じ得なかったことを示すことによって、同様な保護がジョイント・ベンチャー

---

(37) U.S. v. General Electric Co., 82 F. Supp. 753 (D.N.J. 1949); U.S. v. Imperial Chemical Industries, Ltd., 100 F. Supp. 504 (S.D.N.Y. 1951); U.S. v. Minnesota Mining & Mfg. Co., 92 F. Supp. 947 (D. Mass. 1950); U.S. v. Timken Roller Bearing Co., 83 F. Supp. 284 (N.D. Ohio 1949), modified & affirmed, 341 U.S. 593 (1951).

(38) U.S. v. Terminal R.R. Assn., 224 U.S. 383 (1912); Associated Press v. U.S., 326 U.S. 1 (1945).

に与えられるだろうと、我々は想定している。他方では、ターミナル及びアソシエティッド・プレスの両事件は、不当な市場支配力を保有しているジョイント・ベンチャーの活動が、公益事業型の様々な程度の裁判所による規制に服することを、示唆している。例えばターミナル事件の判決は、非参加者もその会社に投資するか、又は、非差別的な条件でそのサービスを享受することが認められるべきであると、要求した。アソシエティッド・プレスは、参加を希望する者が現在の参加者と競争していることを根拠に、希望者を差別することを禁じられた。

概して言えば、我々は、ジョイント・ベンチャーについては不十分であるが現行判例法が示唆していると思われるものに、同意する。ジョイント・ベンチャーは、取引を制限する他のいかなる結合もしくは共謀と同じように、競争を排除する手段としてそれを用いるという特定の意図が、又は、現にそのように用いられたことが証明されれば、違法とすべきである。さらに補足すれば、参加者間に、ジョイント・ベンチャーそのものに固有でない付随的な制限協定があれば、それらは、ジョイント・ベンチャーそのものが合法的であるか否かに係りなく、協定そのものの功罪に基づいて処理されるべきである。悪意の立証を欠いている場合には、問題は、公益の観点からジョイント・ベンチャーの潜在的な利益と不利益を評価し、ジョイント・ベンチャーのどんな特性がどうかそれらを均衡させようであるかを、判断することにある。

ジョイント・ベンチャーの潜在的な危険性については、簡単に述べる事が出来る。1つは、参加者の価格、産出量、及び、その他の意思決定が——参加者の事業に対しても、ジョイント・ベンチャーに対しても——本来、密接に相互に関連しているので、それらの決定は、当該事業が独立に所有されていたら決定されていたであろうものと、実質的に異なるかもしれないことである——この危険性は、ジョイント・ベンチャーが参加者と全く同じ財を生産している場合に、最も高い。今1つの危険性は、ジョイント・ベンチャーにおける協同

活動が、ただ単に密接に結合しているということだけで、参加者間における付随的な制限行動へと拡大されるだろう、ということである。最後に、一方の市場における実質的な市場支配力は、他方の市場で同様の支配力を生み出すために、用いられる危険性があるかもしれない。

ジョイント・ベンチャーの潜在的な利益は、既に指摘されたように、異常な危険があるにもかかわらず新しい設備をつくれること、及び、規模の経済性をより有効に利用出来ることである。そして、とにもかくにも、ジョイント・ベンチャーは、合併とは異なり、生産的な経済活動を増加させる。

ジョイント・ベンチャーの危険性の程度は、主に、次の4つの考慮要因に依存している：(1)ジョイント・ベンチャーは実質的な市場支配力を持っているか、又は、持つおそれがあるかどうか；(2)参加者は、個別もしくは集団で、そのような支配力を持っているかどうか；(3)参加者は互いに競争者であるかどうか；(4)ジョイント・ベンチャーの製品は参加者の製品と——水平的もしくは垂直的に——密接に関係しているかどうか。

我々は、以上の考慮要因から見た危険性の程度に基づいて、推定的に合法的なジョイント・ベンチャーと推定的に違法なそれとの間に一線を引くことにしよう。このような接近方法に従うと、次のようなジョイント・ベンチャーが、推定的に合法的であるように思われる。

(a)ジョイント・ベンチャー、その参加者（個別的にしる、集団的にしる）、及び、当該事業と参加者の全体が、いずれも実質的な市場支配力を持たない場合；並びに、

(b)ジョイント・ベンチャーの製品と参加者のいかなる製品との間にも、何ら密接な関係がない場合。

第1の場合に、即ち実質的な市場支配力がない場合には、当該事業とその共有者の価格及び産出量の決定は、市場の力でほとんど制御されることは明らかである；その結果、共同事業に内在する意思決定が相互に関連する可能性や、

付随的な共同行動が有効となる可能性は非常に小さいので、たとえ製品は同一で、当該事業の共有者が互いに競争者であったとしても、ジョイント・ベンチャーそのものは全く問題にならない。第2の場合には、共同性は、金融資産のプールを別にすれば、市場支配力のある市場から他の市場に拡大する追加的な危険性を生まない；従って、当該事業と参加者の間には、価格及び産出量の決定が相互に関連する危険性はないであろう。唯一の追加的な危険性は、ジョイント・ベンチャーの参加者が互いに競争者である場合に生じる、付随的協定からの危険性だけである。しかしジョイント・ベンチャーの潜在的な利益を所与とすれば、このことが、コングロマリットのジョイント・ベンチャーをコングロマリットの合併から区別して扱わなければならないほどの論拠になるとは、思われない。

同様の論拠に基づいて、当然推定的に合法的と考えられる他の事例がおそらくあるであろう。例えば、次のような場合がある。ジョイント・ベンチャーへの参加者は、互いに競争者で、実質的な市場支配力を持ち、自分自身の生産に購入・使用するある原材料を生産する共同子会社を設立したが、その共同子会社は市場支配力を欠き、その上、その原材料は多くの他産業にも販売されており、従って、ジョイント・ベンチャーへの参加者は実質的な購買力を持たない場合が、これである。しかし、なかんづく次のような場合は、推定的に違法として取り扱われるべきである。

(1) ジョイント・ベンチャー及びその共有者が同じ市場で販売し、且つ、どちらか一方が実質的な市場支配力を持っている場合；

(2) ジョイント・ベンチャーの共有者が互いに競争者で、彼らの製品とジョイント・ベンチャーの製品は垂直的に関連し、且つ、その所有者のグループ又はジョイント・ベンチャーが、他方の競争者との取引において、実質的な市場支配力を持っている場合。

重要でしかも、一層困難な問題は、一応違法な事件をくつがえすためには、



どんな抗弁が認められるべきかという問題である。現行の判例法は次のような二重の抗弁を要求としているように思われる。即ち、実質的な経済性が実現されたこと又は巨大な危険が分担されたこと、及び、これらの子期された目的を充たすためにはジョイント・ベンチャーがある程度必要であること、この2点を示す必要がある。これには、我々は一般的に同意する。けれども後者の必要性は様々に定義し得る。少なくとも次の2つの意味があり得る：(1)ジョイント・ベンチャーは参加者自身はその経済性を達成出来る、又はその危険を負担出来る唯一の方法であるということ；あるいは、(2)これはより厳格な基準ではあるが、当該参加者から成るジョイント・ベンチャーのみが、その目的を達成出来たであろう又は出来る唯一の有効な方法であるということ。この厳格な基準を支持する言い分は大いにある。経済性が利用され、危険が負担されれば、公益は満たされる。しかし、そのような進歩のための手段として貢献している事業を識別する場合に含まれる唯一の公益は、当該発展が可能な限り競争的な方法から生ずるべきであると確信することにある。一応違法なジョイント・ベンチャーが悪い得点をかせぐのは、正に、この点においてである。

それ自体で市場支配力を持っているジョイント・ベンチャーに関して、もし規模の経済性や危険負担が保護されてしかるべきであるならば、規模の経済性や危険負担を伴った市場支配力はとにもかくにも存在することになる。従って用いられた特定の事業形態を罰する理由はなくなるだろう、と主張される。けれども、この種の議論には最も生じやすいケース、即ち我々が推定的に違法として取扱ったものが含まれているので、これに同意するわけにはいかない。共同所有は、独立所有であればもたらさないであろう競争に対する脅威——水平的な場合には、ジョイント・ベンチャーの市場支配力は参加者の協同によって強化されるだろうという脅威；垂直的な場合には、ある生産段階の市場支配力が他の生産段階の市場支配力を生み出すか、又は強化するだろうという脅威——を与えるということ、正にそのことのために、我々は、それを推定的に違

法であると取扱うだろう。

より厳格な基準に対する最も重大な反対は、その基準が、たとえ不可能でないにしても、被告に苛酷な立証責任を課するという点にある。例えば、経済性が実質的で且つ明白である場合に、被告は、もしジョイント・ベンチャーへ参加してその機会を捕えなかったならば、しかるべき期間にその機会は捕えられなかったであろうということ、いかに立証することが出来るのだろうか？ おそらくある状況の下では、その機会は相当な期間にわたって知られていたが、それを捕えようと企図したものはいなかったことを、立証することが出来るかもしれない。これで十分であるということも出来る。経済性が実現されるスピードは、確かに公益にとって重要である。しかし、他方では、より競争的な形態を用いたために、いくらかそのスピードが犠牲にされても、その方が長期的には有益であるかもしれない。困難は、当面の情報源がない上に、おそらく、関連事象の確率を推定しうる情報源もありそうにないという点にある。危険分担を目的としたジョイント・ベンチャーは、規模の経済性の実現を目的としたジョイント・ベンチャーよりも、より強い意味において必要性に根ざしていると推測されるかもしれない。それは我々の直感であるが、それは正に1つの直感にすぎない。

それ故に、我々は、上述の必要性に関して、より厳格な基準を主張するまでに進まなかった裁判所に同情する。にもかかわらず、我々はまたより厳格な基準の方に傾いている；少なくとも規模の経済性がその抗弁となる場合はそうである；我々はいくらかの経済性を犠牲にするか、又はその実現を遅らせる危険を冒そうとしている。<sup>(39)</sup>しかしながら、我々はこの接近方法を国内のジョイント・

---

(39) 差止命令ではアウトサイダーを保護することが出来ない場合には、解体措置を唯一の実行可能な代替措置と考える——経済性が損なわれるか否かを問わず——というターミナル事件における裁判所の見解と比較せよ。

ベンチャーに限定するつもりである。というのも、外国におけるジョイント・ベンチャーは、「競争」の利益と機会獲得の利益を異なった形で較量することが適切となるような状況の下で、生じるからである。最後に、我々は、ターミナル事件及びアソシエイティッド・プレス事件において採られた裁判所の立場に同意する。即ち、共同所有及びその事業が、実質的な市場支配力の存在にもかかわらず、それ自身では合法であると見なされた場合でさえも、その支配力が乱用されないことを保証するために、必要ないかなる制限をも課すことは妥当である。

#### 合併と解体

我々が提案したクレイトン法7条の解釈と、市場支配力事件における解体措置の積極的な適用は、ある程度、お互いに代替し得るものである。もし合併に対する非常に厳格な規制が維持されているならば、解体措置の必要性はより少なくなる。我々の政策提案全体についての1つの可能な解釈は、合併に対する厳しい規制を強調し、解散手続の利用を現行並みにしておくことである。合併制限の将来指向の性格は、解体が成功に対する罰とみなされる場合に持つと思われる阻害効果を、及ぼさないことである。かくして、第Ⅲ章で提示された診断を認めるが効率により大きな価値をおく人々、市場支配力に関心の少ない人々、及び、経済全体の成長が、堅固に守られた市場支配力の地位を時とともに引き下げる力となると見る人々は、我々の提案した7条の解釈よりも、もっと厳格な解釈でさえも、あえて支持するが、再編成措置の利用を簡単に放棄してしまうかもしれない。我々はこのような立場を既に第Ⅲ章で検討したので、ここではそれを参照してもらっただけで十分である。

## 第V章 政策の適用：諸慣行と当然違法の原則， 特許および価格差別

### 諸慣行と当然違法の原則

#### 当然違法原則のロジック

ある種の企業行動は、反トラスト法の適用上、特定のケースにおける効果、又は当該企業行動を生ぜしめた状況を検討することなく、当然違法とみなされてきた。当然違法の原則は、相対的に明確であり、複雑な市場条件の下における影響の評価に基づいて違法性が判断される違法行為の場合に比べれば、はるかに自動執行的である。従って、一定の執行水準を実現するために必要な手続量を減少させることになるので、法運用の単純化という点から見ると、その利点は大きい。この場合の現実の手続は、違法行為の特定とその行為が行われたことの立証のみにとどまるので、相対的に単純である。他の反トラスト法違反手続に特徴的な市場条件、及び、市場に生じた効果に対する調査は、不必要である。

当然違法の原則を適用するためには、次のような2つの要件を充たすことが必要である。第1に、当然違法の原則は、市場の状態ではなく企業の行動に対して適用されるべきである。状況や効果を検討せずに違法判断を行うことが公正であるのは、違法の対象が、企業の回避可能な任意の行動である場合に限られるからである。第2に、禁止される慣行（又は一連の行動）は、容易に特定できるものでなければならない。市場で行動する企業及び法運用の裁定機関の双方が、特定の行動が禁止される範囲に属するか否かについて、生じる可能性のある大部分の状況において、困難を伴うことなく判断することが可能でな

ればならない。確かに、一定の行動が違法であるか適法であるかが明確でないボーダーラインの事例は、常に、存在するであろう。しかし、必要なことは、ボーダーラインの領域を、当然違法の原則が適用される全領域のうちの小部分に、とどめなければならぬということである。

当然違法原則の実体的正当性は、特定の行動を禁止することによって得られる利益が、それによって失われる損失を大幅に凌駕するという事実、又は前提に基づくものでなければならない。この凌駕する部分に法運用上の利益を加えたものが、当然違法原則の適用に常に伴う恣意性を正当化するのに十分なものでなければならない。このためには、第1に、当該慣行の及ぼす有害な効果が、重要なものであることが必要である。第2に、その有害な効果が生ずるのは、大部分が当該違法慣行に基づく場合であり、他の方法によっては当該有害効果を容易に実現することが出来ないか、あるいは他の方法によって当該有害効果を発生させることがあるとしても、他の方法を予め特定し、当然違法原則の適用によって同様に阻止することが出来ることが必要である。以上の条件が充たされたとしても、さらに次の3条件のうちの1つが充たされなければならない。

(1) 違法とされる慣行は、それが行われる状況の如何にかかわらず、常に有害である。このことは、ここでは、当該慣行が競争滅殺のみに役立ち得るにすぎず、現実にも常に競争を滅殺しており、しかも、他に何らの正当な理由を持たないことを、意味する。

(2) 当該慣行は、時には有害となり、時には中立的にとどまることもあるが、決して市場の作用に積極的に貢献することがない。意図された効果が実現される場合には有害となり、実現されない場合には中立的となる慣行もある。しかし、いずれの場合も、当該慣行がなければ実現出来ないような有益な効果を伴わない。

(3) 当該慣行は、時には、有害、時には中立的、また、時には有益となることもあるが、有害となる状況での弊害の全体が、市場の作用に有益な貢献をす

る状況での利益の全体を大幅に凌駕する。あるいは、特定の状況の下では当該慣行に有害な効果と有益な効果の両方が伴い、当該慣行に伴う効果は状況によって異なるが、すべての状況を全体としてみると、弊害の方が利益を大幅に凌駕している。弊害の総計と利益の総計との差が非常に大きいため、関連状況の検討によって、有害な場合と有益な場合とを区別するコストは、かけるに値しないというのでなければならない。一般的には、この3条件のうち、最初の条件を充たす場合は存在しない。實際上関連があるのは、第2と第3の条件であるが、このうちでも特に第3条件である。

そこで、以上の基準を充たし、従って当然違法とするべき慣行が存在するかどうかを検討することが、我々の課題となる。我々が問題としているのは、諸慣行一すなわち行動であるという事実それ自体からみて、適切な排除措置は、常に差止命令、すなわち当該慣行の中止ということになる。事実、当然違法原則の適用に対するもう1つの必要条件（十分条件ではない）は、禁止される対象がインジャンクション又は差止命令によって有効に排除することが出来るということである。

我々は、さらに、厳密な意味では当然違法原則の適用があるとは言えないが、具体的な状況における現実の且つ実質的な弊害の立証を相当下回る、最小限度の事実の立証に基づいて違法と宣言されてきた、あるいは、宣言される可能性のある抱合せ協定及び排他的全需要量購入契約のような一定の慣行も、取り上げるつもりである。我々は、このような「準」当然違法原則を当該慣行に適用するのが適切であるか否かを判断する場合においても、上述した基準と全く同一の基準を使用する。

**現在、当然違法の又はそれに準じた取扱いを受けている諸慣行**

現行法は、シャーマン法1条の適用上、当然違法となる数種の慣行を明確にしており、あるいは少なくともそのように見える。それらの慣行とは、価格協定、市場割当協定、共同の取引拒絶、及び、ある商品の販売を他の商品の販売

又は購入とを抱合せる協定である。マジソン・オイル事件が、価格協定及び市場分割協定に、当然違法原則を適用する古典的判例となっており、今後も、明示の価格協定又は市場割当協定が違法とされることは明らかである。<sup>(1)</sup>この点については、アパラチアン・コールズ事件<sup>(2)</sup>になお先例としての価値が残されているとしても、それは、市場支配力を形成せずに競争を改善する何らかの容認可能な貢献をする（例えば、利用可能な石炭の供給偽りの表示を除去することによって）共同販売活動に対して限定的な保護を与えるにとどまるものである。被告人が不抗争申立を行う刑事事件及び被告が差止命令に同意する民事事件が大量に存在するという事は、明示の協定を証拠によって立証出来る場合には、常に、当然違法原則が適用されることを明確に証明している。裁判所が価格協定の認定に多くの困難を経験してきたのは、明示の協定のない場合であった。事業者団体は、他の多くの活動に加えて、しばしば、価格報告制度とコスト比較制度を実施している。アメリカン・コラム・アンド・ラムバー事件、アメリカン・リンシード・オイル事件、及びシュガー・インスティテュート事件<sup>(3)</sup>のように、価格報告制度が「実質上」価格協定であると認定される場合は、違法とされてきた。しかし、メイプル・フローリング事件、第1次・セメント事件、及びタッグ・インスティテュート事件<sup>(4)</sup>においては、上記事件に類似する多くの要素を伴った制度があるにもかかわらず、価格協定があるとは認定されなかった。おそらくメイプル・フローリング事件と第1次・セメント事件では、瑕疵ある訴答に基づくものであるとしてあるいは明らかに誤謬であるとして訴が棄

---

(1) U.S. v. Socony-Vacuum Oil Co., 310 U.S. 150 (1940).

(2) Applachian Coals, Inc. v. U.S., 288 U.S. 344 (1933).

(3) American Column and Lumber Co. v. U.S., 257 U.S. 377 (1921); U.S. v. American Linseed Oil Co., 262 U.S. 371 (1923); Sugar Institute v. U.S. 553 (1936).

(4) Maple Flooring Mfrs. Ass'n. v. U.S., 268 U.S. 563 (1925); Cement Mfrs. Protective Ass'n. v. U.S., 268 U.S. 588 (1925); Tag Mfrs. Institute v. FTC, 174 F. 2d 452 (C.A. 1, 1949).

却されたのであり、先例となる可能性は少ない。しかし、タッグ・インスティチュート事件をそれらと同列におくことは困難である。

協定の証拠となる平行行為も、当然違法原則の適用上の問題を提起する。しかし、複数企業間の平行的価格変動のみに基づいて当然違法と判断されたことは、これまでないし、将来もそのように判断される可能性もない、と言っても誤りはないように思われる。もっとも、多数の企業による平行的価格変動が可能となるためには、協定の証拠が多数含まれるような相互連絡の機構を必要とすることはほとんど不可避である。少数の企業から構成されている産業の場合においても、輸送費、「割増し金」などのような事項に関する何らかの協定を必要とするのが普通である。シアター・エンタプライズ事件<sup>(5)</sup>では、平行的価格行動を協定の証拠とする可能性を否定していないが、我々は、証拠又は顕著な事実によって、認定された市場の諸事実<sup>(5)</sup>に照して合理的な個別的意思決定の結果であるという仮定が同様に説得的である場合においては、単なる平行的価格変動のみで協定を立証するのに十分であるということは疑問であると考えている。

価格協定と同様に、共同の取引拒絶—ボイコット—もまた当然違法であるように思われる。最高裁は、コロンビア・スチール事件及びタイムズ・ピクチャー事件<sup>(6)</sup>において、傍論ではあるがその旨を述べており、しかも、それ以前の諸判決も、異なる解釈をすることも不可能ではないが、個々ののではなく全体としてみれば、同一方向を示してきたと言える。それにもかかわらず、この領域には若干の不明確性が存在しており、クリーブランド・インシュアランス・ボード事件<sup>(7)</sup>に示されているように、下級審裁判所は、上級審裁判所による明確

(5) Theatre Enterprises, Inc. v. Paramount Film Distributing Co., 346 U.S. 537 (1954).

(6) U.S. v. Columbia Steel Co., 334 U.S. 495 (1948); Times—Picayune Pub. Co. v. U.S., 345 U.S. 594 (1953).

(7) U.S. v. Insurance Board of Cleveland, 144 F. Supp. 684 (N.D. Ohio 1956).



な判示があるまで、当然違法原則を適用することに躊躇している。不明確性は、定義と実体内容の双方に存在しているように見える。例えば、アメリカ医師会が脊柱指圧治療師をその会員から排除することは、「共同の取引拒絶」になるであろうか。もしそうであるとすれば、当然違法とされるべきでないことは明白であり、また、当然違法とされる可能性のないことも、ほとんど確実である。もっとも、そのような排除は、共同の取引拒絶と見なされない結果となる可能性の方がより大きいであろう。他方、アメリカ医師会が、一定の規則を遵守することに同意することを条件として、会員資格を付与しており、その規則の1つが脊柱指圧治療師の患者の入院を認める病院で医療業務を行うことを禁ずるのである場合には、共同の取引拒絶が存在することは明白であり、当然違法原則の適用が争点となることは不可避である。この場合には、最高裁の前記傍論が判決理由となり、当然違法原則が適用されるものと推測される。もう1つの問題は、アソシエイティッド・プレス事件の本質をかなり適切に表現していると思われるのだが、経済的にみて「<sup>(8)</sup>不可避的」な生産ジョイント・ベンチャー——共同参加によってのみ実行可能となる事業——と呼んでいるものによって提起されている問題である。経済的にみて「不可避的」なジョイント・ベンチャーから他の者を排除することは——閉鎖的会員制と他への製品の販売拒絶とによって——「集团的取引拒絶」になるであろうが、市場支配、市場支配に準ずる地位、又は不当な優越的地位が存在するという何らかの立証がなければ、違法と判示されることにはならないであろう。全体としてみればアソシエイティッド・プレス事件判決は、それ以上のことを述べていないように思われる。

実際上の観点のみから言えば、抱合せ契約も当然違法となる慣行の範疇に属する。確かにノーザン・パシフィック事件は、<sup>(9)</sup>そのように明言するまでには至っ

---

(8) Associated Press v. U.S. 326 U.S. 1 (1945).

(9) Northern Pac. Ry. Co. v. U.S., 356 U.S. 1 (1958).

ていないが、明言したのと同じような事件であった。最高裁はインターナショナル・ソルト事件<sup>(10)</sup>において、「何らかの実質的な市場から競争者を締め出すことは、当然に不当である」と判示している。本件では抱合せの製品が特許機械であり、従って、インターナショナル・ソルト事件は特許又はその他の「独占」事件に限定されるべきであることを示しているが、スタンダード・ステーションズ事件<sup>(11)</sup>では、インターナショナル・ソルト事件を引用して、同等の機械が取得できないという立証がなかったこと、及び被告が保有する当該機械取引に占める割合の立証がなかったことが指摘された。最高裁は、タイムズ・ピクチャー事件において、諸判例を検討した後、抱合せ契約は、抱合せの製品の市場における「独占的」地位と抱合せされる製品の市場における実質的な取引量（額）をカバーしていることの両方が立証された場合に、シャーマン法1条に違反すると述べた。<sup>(12)</sup>「独占的」地位は非常にルーズに定義されており、インターナショナル・ソルト事件及びパラマウント・ピクチャー事件<sup>(13)</sup>において示されているように、特許権及び著作権がそれぞれ「独占的」地位を付与するものと推定されていた。このように、「市場支配」及び「独占的地位」という言葉は、「抱合せされる製品の市場における自由競争に対してある程度の制限（an appreciable restraint）を加えるのに十分な経済力（economic power）」<sup>(14)</sup>以上のことを要求するものではなかった。そうであれば、これは、実質的な取引量をカバーする抱合せ契約の存在それ自体によっても、立証されることになろう。タイムズ・ピクチャー事件の判示するところによれば、抱合せ契約は、「独占的地位」又は「量的実質性」のどちらかが立証されればクレイトン法3条違反になると言

(10) *International Salt Co. v. U.S.*, 332 U.S. 392 (1947).

(11) *Standard Oil of Calif. v. U.S.*, 337 U.S. 293 (1949).

(12) *Times-Picayune Pub. Co. v. U.S.*, 345 U.S. 594, 608-609 (1953).

(13) *U.S. v. Paramount Pictures, Inc.*, 334 U.S. 131 (1948).

(14) 356 U.S. 1, 11 (1958).

うのであるから、シャーマン法とクレイトン法の違法基準は事実上同一である。

クレイトン法3条は、抱合せ契約に加えて、全需要量購入契約を含む他の種類の排他取引協定を、規制対象としている。クレイトン法3条は、これらの慣行を、競争を実質的に減殺し、又は独占を形成することとなる効果を有する場合に、違法とする。問題は、本条に与えられる解釈である。

全需要量購入契約及びその他の種類の排他協定に関する判例法は、抱合せ契約の場合ほど確立しているとは言えない。スタンダード・ステイションズ事件は、排他協定が「影響を受ける商業部門の実質的な割合を閉鎖する」場合に、クレイトン法3条に違反することになると判示している。この場合には、最も厳しい時でも、関連市場の実質的な割合の立証を、単なる実質的な金額ではなく、パーセンテージで行うことを要求されているにとどまるので、抱合せ契約の場合に比べれば幾分ゆるやかな基準である。しかし、スタンダード・ステイションズ事件では、2つの重要な解釈問題に関しては、不明確なままである。その後の事件、特に、モーション・ピクチャー・アドバタイジング事件<sup>(15)</sup>では、違法性の基準がいかなる場合にも外見的に見えるほど単純なものとなるかについて若干疑問のあることが示されている。不明確であるのは、閉鎖の意味と、特定の事件において短期間の「全需要量購入」契約が当該市場における販売の正常な経済単位にすぎない、と主張することが可能となる程度とについてである。スタンダード石油会社によるガソリン販売業者の「閉鎖」が競争者の「閉鎖」となったのは、競争者が他の又は新しい販売業者を獲得することによって、消費者市場に対する同等の接近を確保出来なかった部分に対してのみであった。さらに、当該排他契約のほとんどは、いずれの契約年度であっても、6カ月後に解約することが可能であったので、当該閉鎖期間が非常に短く、競争生産者に対する実質的な制限を構成するとは言えない、と主張することも可能で

---

(15) FTC v. Motion Pictures Advertising Service Co., 344 U.S. 392 (1953).

あった。けれども、販売業者にとって良好な営業場所は限られており（最高裁が脚注で推測していたように）、しかも他の要因の示すところによれば、販売業者が仕入先を変更することは困難であり、6カ月は経済的必要性を超える期間であったために、おそらくは、当該認定事実から違法という結論を導き出したことは、正当であったと言えよう。しかし、最高裁がこれらの問題に十分に取り組まなかったためにそれらの問題にどのような考慮を払うべきかについて、若干の疑問を残す結果となった。

連邦取引委員会は、複雑な経済問題を処理する裁判所と連邦取引委員会との相対的な能力に関して述べたスタンダード・ステイションズ事件の最高裁判決の脚注が、連邦取引委員会に対して複雑な経済問題を処理することを要請したものであるとする誤った前提に基づいて、<sup>(16)</sup>異なるアプローチを採用してきた。連邦取引委員会は、全需要量購入契約を違法と判断するためには、「量的割合」のほかに相当な範囲の諸事実を検討することになるであろうと述べてきた。しかしながら、連邦取引委員会がスタンダード・ステイションズ事件の基準に従えば、違法となったであろう契約について、適法と判断した事件は、これまでに1件も存在していない。

一般論としては、排他取引協定と全需要量購入契約（これは排他取引の特定の形態である）に対しては、抱合せ契約に対するほど明確な法適用が行われているのかについて、なお若干の疑問が存在していると結論するのが妥当なところであろう。

---

(16) Maico Co. Inc. 事件, FTC Docket No. 5822 ( Dec. 2, 1953 ); Standard Oil of Calif. v. U.S., 337 U.S. 293, 310 n. 13 ( 1949 ) に依存している。

### 現行法上の問題点と修正提案

我々は、現行法上提起される問題を論じ、且つ修正提案を検討するに当っては、まず最初に、当然違法原則が適用されるもしくは適用されるべき慣行を識別する問題と、当然違法原則の適用を正当化する問題とを、別個に考慮することが一番良いと考える。

識別の問題が生ずるのは、主として価格協定の領域においてである。明示の価格協定が書面の証拠又は参加者の口頭証言によって立証できる場合には問題はないが、他に問題となる同種の重要な慣行が存在している。平行的な価格行動は、それだけで価格協定となるのであろうか。平行的な基準地点価格制ないし一律貨物運賃制の慣行は、それだけで価格協定であると言えるのであろうか。何らかの共謀的行動、例えば共通の貨物運賃表の使用などを伴う場合には、常に、価格協定となるのであろうか。事業者団体による価格報告制度や統一費用計算制度は、価格協定であろうか。

我々は、すでに指摘したように、平行的な価格行動を一種の価格協定であると判断したり、あるいは、それ自体が常に協定に基づくものであると推定する確固たる根拠となると判断することを、拒否している。平行的な価格行動は、少数企業から構成される市場において、標準化された製品の売手による非共同的行動に基づいて、生ずることもある。従って、その場合に協定が存在するか否かを判断するためには、当該市場の現実の状況を調査する必要がある。一律貨物運賃制を含む基準地点価格制についても、それが、消費地点での統一引渡価格、即ち売手による貨物運賃負担の慣行を意味するにすぎない場合には、価格協定であると認定することは出来ない。これらの慣行は、売手が少数で且つ地域的に離れており、製品が標準的であり、しかも輸送費が高額である場合には、個々の売手が市場条件に平行的に反応することによって生ずることもある。しかし、基準地点価格制には、實際上、何らかの程度の協定が伴うのが普通である。例えば、引渡価格の統一的計算方法を定める貨物運賃表に関する協定；

製品が複雑で等級、大きさなどにさまざまなものがある場合には、各種製品の価格を一定の標準価格と関連づける価格構成に関する協定——「鉄鋼」の場合の「特別価格表」のようなもの；鉄道輸送のみを基礎として引渡価格を計算する協定；工場出荷価格で販売しない、又は、工場出荷価格に一定のプレミアムを加えて販売する協定などである。

現行法は、基準地点価格制を維持する協定を、価格を固定する協定であるという理由に基づいて、シャーマン法1条に違反するとして、又は、連邦取引委員会法5条に違反する不公正な競争方法であるとして、取扱っている<sup>(17)</sup>。基準地点価格制の共謀の利用は、違法とされるべきであるが、どのような場合に引渡価格設定と貨物運賃負担とに共謀が伴うことになるのかを認定することは、若干困難である。価格と輸送のパターンが、現実にもどのように動いているかを分析することが必要である。例えば、鉄道貨物の排他的利用と1つの運賃表の利用は、他の輸送手段が利用出来ないいうえに、貨物輸送費の計算労力を節約する方法も他にないことを反映しているにすぎないのか、あるいは、代替的輸送手段を共同して利用しない合意があり、その協定の実効性を確保するためにその貨物運賃表を利用しているのか、を分析する必要がある。

識別の問題を提起する第2のものは、事業者団体<sup>®</sup>による価格報告活動である。これらの活動の表面上の目的は、市場情報の伝播によって、参加している売手がより合理的な価格と産出量の意味決定を行うことが出来るようにすることである。事業者団体の価格報告制度は、構成会員に当該市場の取引の記録を利用させることによって、市場をより完全に機能させることに貢献している。しかし、価格報告制度は、その表面上の目的を超えて、価格協定の手段として利用されることもある。正当な価格報告制度と価格協定の機構として機能する価格

---

(17) 我々は、ここでは、基準地点価格制についてロビンソン・パットマン法に関する側面を無視している。

報告制度とを簡単に区別することが可能であろうか。あるいは、判断を下す前に当該価格報告制度の効果を詳細に検討することが必要であろうか。主要な事件の示すところによれば、裁判所は、これまで、この点に関する原則を発見することが出来ないままにとどまっている。メイプル・フローリング事件、タッグ・インスティチュート事件及びセメント・マニュファクチャラーズ・プロテクティブ・アソシエーション事件とアメリカン・コラム・アンド・ランバー事件、アメリカン・リンシード事件及びシュガー・インスティチュート事件とを区別するものが何であるかについて述べることは、容易ではない。

しかし、妥当な区別の線を引くことは、克服しがたい困難を伴うわけではない。その困難は、大部分、価格報告制度の効果を分析するに当って誤った類推を行うことから生じている。一般には、事業者団体の価格報告制度が実施される市場は、不完全であり、且つ、多数の売手と買手から構成されているが、少なくとも短期的には、寡占の重要な要素が存在している。これらの要素が生ずるのは、市場の地理的及び製品別細分化によって、価格と産出量の意味決定が市場全体よりも競争者の方により直接的に相互作用する売手の小集団が形成される傾向があるためである。可能な限り迅速に、可能な限り多くの情報を伝播させることに正当性が認められるのは、通常、競争がほとんど完全である組織的競売市場からの類推<sup>(18)</sup>に基づいている。しかし、寡占の要素が存在する市場の場合には、競争者の行動に対するある程度の無知と不確実性が、当該市場における重要な競争的要素となる。というのも、それらが、共同の利潤極大化を生ぜしめる「合理的な」寡占的計算を行うことを妨げるからである。事業者団体

---

(18) 競売市場においては、一般に、買手及び売手の双方が、当該市場への新規の商品の経常流入に比して相当の在庫を保有しており、投機的な要素があまねく存在していることが、その類推の障害となるもう1つの重要な点である。しかし、この点について詳しく議論することは、本論とはあまりにも遠くかけ離れてしまうことになろう。

の場合には、きわめて多量の情報をきわめて迅速に伝播させることが可能であり、そうなると、非競争的な価格維持と産出量の制限とを促進することになる。望ましくない価格報告制度と、一見して違法とすることのできない価格報告制度とを区別する基準は、次の通りである。

- (1) 報告価格表を遵守する協定
- (2) 販売申込の報告。この場合には、販売が当該申込価格で現実に行われたか否かを問わない。
- (3) すべての取引における個々の買手と売手を明示すること。
- (4) 買手の事業者団体を含む買手に対して、価格報告の利用を拒否すること。
- (5) 競争相手の帳簿を相互に公開すること。
- (6) 直ちに取引を報告し、且つ、情報を伝播させること。

以上の望ましくない要素を一切含まない価格報告制度の場合には、市場をより完全にするために有益な機能を営むことはあっても、有効な価格固定のための手段として機能することはあり得ない。(1)及び(4)が望ましくないことは、ほとんど解説を必要としない。(2)についても同様である。(3)を挙げたのは、それが個々の売手と買手に圧力を加える媒体として報告制度を利用する際に、主たる手段となるおそれがあるからである。(5)を挙げたのは、報告機関が、構成員の帳簿を監査することを希望するのはよいとしても、競争者が相互にそれぞれの取引について完全な知識を与え合うという理由は、価格協定を遵守しているか否かをチェックすること以外に存在しないからである。(6)については、報告にある程度の遅れがあることが、いかなる価格報告制度についても重要な安全弁になるからである。報告の遅れが短くなればなるほど、当該情報が個々の買手及び売手を統制し、「協定破り」が無駄な行為であることを知らせる手段として、益々、有用なものとなるからである。どのような場合に十分な遅れといえるのかを一般的に述べることは困難であるが、タッグ・インスティテュートが行おうとしたように、価格表に基づかないすべての販売に対して、取引と報



告との間に2日の期間をおくだけでは、短すぎるであろう。おそらく、違法と適法との限界を画する線は、1週間遅れの報告におくべきであろう。上記基準の中でも最も重要なものを1つ挙げるとすれば、それは(3)である；報告制度が提供する情報が市場情報にすぎない場合であっても、その報告制度は、製品別及び地域別に明確に細分化された数字を供給者及び顧客のグループに提供することによって十分有効に機能するのであり、個々の取引内容を明らかにするまでの必要はない。

以上の基準のうちいずれか1つが存在すれば、価格報告制度は価格協定のための制度であるとして、当然違法とされるべきである。しかし、このことは、以上の要素をすべて有しない価格報告制度であれば、市場に何らの影響も及ぼさないと断言しているのではない。むしろ、そのような価格報告制度は、市場に影響を与える可能性が非常に小さいので、望ましくない効果の立証責任を政府側に負担させることによって、当該制度に一定の保護を与える資格があると言っているのにすぎないのである。

価格協定の識別の問題が生ずる場合が他に3つある。そのうち2つが事業者団体の場合に登場する。3つの場合というのは、製品標準化協定、費用計算方式の情報交換、及び共同の販売機関又は購入機関である。第1の場合が困難な問題を提起するのは、標準化が、ほとんどの場合、望ましい結果をもたらすことになるが、それと同時に、他方では、少数企業から構成されている市場において競争促進的な役割を演じている不確実性を、減少させる場合があるからである。しかし、我々は、大きさ、等級、品質などを標準化することそれ自体は、適法であると推定されるべきであると考えたい。標準化が価格協定の一部分を構成すると認定するためには、スタンダード・サニタリー事件<sup>(19)</sup>において「2流品」販売を排除する協定と関連して明らかになったように、競争を排除する意

---

(19) Standard Sanitary Mfg. Co. v. U.S., 226 U.S. 20 (1912).

図を，証拠によって立証しなければならない。もちろん，我々は，標準化された等級の種類によって価格差を設ける協定については，適法性推定の保護から排除している。それは，標準化それ自体には全く不必要であり，価格協定の一種にすぎないからである。

費用計算方式の情報交換は，時に価格協定的手段となることがある。事業者団体によるコスト計算方式が，総製造費用を決めるために原材料と労働費用に上乗せする画一的なマーク・アップを招来し，また，「適正」な販売価格を決めるために費用に上乗せする画一的なマーク・アップを招来するならば，これは，価格協定と分類されるべきである。しかし，マーク・アップの比率あるいは共通費の変動費に対する比率の公開それ自体は，非難することは出来ず，価格協定の範ちゅうに含まれるべきでない。

価格協定の領域における最後の識別問題は，アパラチアン・コールズ事件で認定されたような共同販売機関あるいはそれと対をなす共同購入機関の問題である。この問題は，ジョイント・ベンチャーの問題の一部ではないが，それに類似している。共同の販売機関又は購入機関は，状況によっては，反競争的な効果とは全く関係のない正当な経済性を実現することがあり，従って，価格つり上げの意図（共同販売機関については）又は価格切り下げの意図（共同購入機関については）を一般的に推定することは出来ない。このため，我々は，共同の販売機関又は購入機関を，価格協定であるとして当然違法とすることは妥当でないと考えている。共同販売機関は，単に，流通過程の規模の経済性を実現するにすぎないものかもしれない。即ち，個々の生産者が——それぞれ生産の規模の経済性を実現し得るほど大きくても——単独では出来なかった販売費の低減がこれである。同様に，共同購入機関は，大量購入及び共同保管を通じて，買手が個々に購入する場合には享受できない経済性の実現を可能にすることがしばしばある。

共同機関の活動によって競争制限が生ずるか否かは，大部分，その排他性の

程度にかかっている。例えば、構成員が共同販売機関のみを通じて販売することを義務づけられていなければ、共同販売機関は、供給を制限して価格を引上げることが出来ないだろう。というのも、その構成員は、当該機関の外部で販売しようとするので、その機関が付ける高価格を引下げることになるからである。非排他的協定によって、正当な経済性の実現と共同行為に内在する危険を回避することが可能であるかもしれない。即ち、共同機関は、経済性を実際に実現できるならば、強制によらなくとも各構成員の取引を集約し得たかもしれないからである。もしこれが真実であるならば、ある単純な基準を適用することが出来たであろう——排他的な共同機関は当然違法であるが、非排他的な共同機関は当然違法でない、と。

しかしながら、我々は、このような前提が正しいか否かについて若干疑問を持っている。例えば、共同購入機関は、ある「数量」を充たすに足りるだけの十分な委託注文を受けた時に、はじめて大量購入の経済性が実現出来る。あるいは、それは、少なくとも、構成員がこの機関によって購入された量を購買するという相当な保証を与えているならば、可能となる。共同購入機関が機能出来るためには、少なくともある種の共同拘束が必要であるかもしれない。共同販売機関を有効に機能させるためにも、類似の拘束が必要であるかもしれない。これらの疑問は、おそらく正当ではない。もし大量購入又は大量販売によって規模の経済性が享受出来るというのであれば、多分、開業時の危険を冒してその間隙を埋めようとする新企業が出てくるであろう。しかし、我々は、ジョイント・ベンチャーに対して市場支配力アプローチを採用することを提案しているが、共同の販売機関と購入機関とを特に抜き出して、それよりも厳しい取扱いをする考えはない。従って、価格競争を減少させようとする意図、又は費用節約と無関係な価格を現実にもたらしているという効果の証拠がない場合には、違法基準は、当該共同販売機関が供給を制限することによって価格を引上げる力を有しているか否か、もしくは当該共同購入機構が需要を制限すること

によって価格を引下げの力を有しているか否かにあると言えよう。これは、当該事件の事実適切に適用されたか否かの問題を無視するとすれば、実質上、アパラチアン・コールズ事件の基準である。排他的な共同機関は、そのような力を保有していると認定された場合には、非排他的な共同機関又は独立企業によって実現できない実質的経済性があるという明確な立証がなければ、違法と判断されることになるだろう。

我々は、「拮抗力」という主張を抗弁として認めることを意識的に排除している。我々は、不当な市場支配力が、販売側であっても購入側であっても、最小限度にまで削減させられるという前提に基づいて、議論を進めている。そして、残る正当な市場支配力については、我々は、それを規制するか、あるいは少なくとも1つの果実——「独占」価格を設定する権利——を享受する権利をそれに与えるか、いずれかの方法によって対処すべきであるという一般的立場をとっている。

次に、抱合せ協定に移るが、この場合にも識別の問題が存在している。例えば、抱合せ協定と排他取引協定とを区別することが困難な場合がある。排他取引協定は、結局、ある単位の購入と他の単位の購入を、ある製品の購入と他の製品の購入を、抱合せのものにはかならないからである。しかし、抱合せ協定は、抱合せの商品と、これに特別に抱合される別の商品が含まれるものとして、通常は区別出来る。典型的な場合には、抱合せの商品は特許商品、独占商品あるいは消費者の高い選好対象となっている商品である。従って、非難されるのは、まさに、このような地位によって与えられている市場支配力を抱合される商品の販売増大のために利用する点にある。もう1つ別の種類の困難な識別問題が生ずるのは、抱合せを強制するために他との取引を明示的に禁止する契約をせずに、抱合せ購入の場合と別々に購入する場合とで購入価格に大きな格差を設定するにとどめている場合である。例えば、映画配給業者は、ブロック・ブッキングが単なる「卸売」にすぎず、何ら抱合せの要素を含むものではない

と、主張してきた。このような場合に、厳格かつ迅速に適用可能な原則を設定することは出来ないが、ブロック・ブッキングの場合及びクレイトン法違反のユニテッド・シュー・マシーナリー事件<sup>(20)</sup>のように価格差が非常に大きいときには、当該協定を抱合せ協定に該当するものと判断することが可能である。価格差があまり大きくないときは、価格差別の問題が生じるだけである。

排他取引協定及び全需要購入契約は、通常、一見してその性格を示す明文の条項を含んでいるので、重大な識別問題を提起することはない。

我々は、当該慣行を認定した場合には、それぞれの個別的な事情の下における効果を調査せずに禁止することを望むかもしれないが、そのように取扱うことが正当であると言えるであろうか。価格協定、基準地点価格制を維持する協定、共同の取引拒絶、及び抱合せ協定の場合には、そのような取扱いが正当であるとは言えるが、排他取引協定及び全需要量購入契約の場合には、正当とは言えない。

上記の範ちゅうに入る事業者団体の価格報告制度を含めて、価格協定に対して当然違法原則を適用することの妥当性は、我々が挙げた3つの正当化の理由のうち、通常、第2の理由に基づいて主張されている。価格協定が有効に実施される場合には、常に、望ましくない方法で競争を制限する。価格協定が有効に実施されない場合——これは、しばしば、当該協定が市場の十分に大きな割合を包摂しないことから、又は、十分に強力な実施機構によって裏打ちされていないことから、あるいは参入に対する有効な統制が行われていないことから生ずる——にも、何らプラスの効果をもたらすものではない。従って、価格協定を、その効果如何にかかわらず違法とすることによって、得られるものはすべて有益であり、失うものは何もない。このような主張は、基本的には妥当であるが、若干説明を必要とする。

---

(20) United Shoe Machinery Co. v. U.S., 258 U.S. 451 (1922).

価格協定に対して主張される標準的な抗弁は、ある状況の下では、例えば衰退産業の場合には、過当競争があるかもしれず、また、価格切下げを制限する協定が有益なこともあるかもしれないという主張である。我々は、この問題については、第VI章で、若干詳しく論ずるつもりであるので、ここでは簡単に、次の2つの根拠に基づいてこのような抗弁が成立しないことを述べておきたい。第1に、衰退産業は、ある移動出来ない生産要素の存在に大きく依存しているので、通常、過当競争を示す。この要素は、相対的な報酬の減少にもかかわらず、当該産業から撤退出来ない。移動出来ない要素が資本財である場合には、継続的損失及び、必要ならば、破産を通じて価格メカニズムが働き、もはや損失が生じなくなる水準にまで資本財の価値を切下げざるを得ない。従って、価格協定はこの過程の進行を妨げるだけである。もっとも、現実移動出来ない要素となるのは、資本よりも労働の場合（鉱業、農業）が多く、しかも適当な量の労働力を移動させるには、価格メカニズムは、しばしば不適當であるように思われる。価格協定を伴わない競争も、また、価格協定もその問題を解決しない。価格協定は、実際には、当該産業へより多くの資源を誘引することによって、状況を一層悪化させるおそれがある。実際、過去においてこのような結果が生じた例は、一度ならず存在する。第2に、衰退産業によって提起された問題は、競争による規制を免れた私企業的意思決定によって適切に解決されないため、責任ある政府による法律上のサンクションを伴う何らかの規制を要請することになる。競争が抑制されなければならないとすれば、それはある程度の公的規制を行うほかはない。

事業者団体によるある種の報告慣行を禁止する我々の提案は、幾種類かの市場情報を、たとえ有益で、しかもある状況の下では反競争の効果を持たないにしても、断念させることになるかもしれない。しかし、我々の提案するルールが認める以上の市場情報を獲得することによって得られる利益は小さく、他方では競争制限的目的で報告制度を利用する可能性はきわめて広範囲に存在して

いるので、大事をとって禁止措置を行うことは、価値があるように思われる。

基準地点価格制が、明示の協定を含む場合にも、価格協定に適用される原則が適用されるべきである。一般に、基準地点価格制及び類似の価格慣行は、寡占市場において生ずる。このような慣行は、高い価格-費用マージン及びその他の非競争的行動に寄与するあるパターンのプライス・リーダーシップの原因ではないにしても、これを促進する要因となる。このような市場では、ある種の基準地点価格制、即ち、消費地点において引渡価格がしばしば一致し、その結果、実質的な価格差別が運賃負担の相違によって生じるような制度が不可避となる。しかし、基準地点価格制がプライス・リーダーシップを促進し、かつ需要減退期に価格を維持する機能を有効に果たすか否かは、当該制度を利用し且つプライス・リーダーの基準価格に従う協定が存在する場合と、そのような協定を欠く場合とで、大幅に違って来るであろう。特に、トラックや水路のようなより安価な代替的輸送手段が存在しているが、それらの代替的輸送手段を引渡価格設定の基礎として利用することが協定によって回避されている場合には、当該協定の除去は、需要が変動した時に価格変動を促進する要因となる不確実性を生み出すとともに、需要減退期における利益マージンの維持に関してもプライス・リーダーシップの慣行の有効性を減少させることになるであろう。当該産業の長期的安定性を危くするほど大幅な価格切り下げを防止するためには、ある程度のプライス・リーダーシップは避け難いと、時々、主張されることがある。この命題は、現実にテストされたことはない。けれども、この理論によれば、合意に基づく基準地点価格制の裏打ちがなくても、寡占的合理性 (oligopolistic rationality) は、需要の減退期に当該産業全体を破産に陥れるほどの大幅な価格切り下げを防止するであろうことが、示唆されている。このような根拠から、明示の協定に基づく完全な基準地点価格制を排除しても何ら弊害は生じない、と結論することが可能である。もし協定が必要であると思われるならば、その内容は公的規制に服せしめるべきである。

ボイコット協定は、その目的が妥当であることを根拠として、弁護されることがある。例えば、反倫理的な企業をボイコットする協定は、競争の土俵を維持するために必要であるという抗弁が、これである。これは、ファッション・オリジネーターズ・ギルド事件<sup>(21)</sup>で主張された抗弁であった。この事件では、ボイコットの目的は、ギルド構成員の生産するオリジナル製品の供給を拒否することによって、著作権の対象となっていない衣服のデザインを盗用することを防止することにあつた。そのような状況は、何らかの救済措置を必要としているが、ボイコットは危険な救済措置であるように思われる。正当であると主張される事件の中には、抜けがけの価格切下げ、あるいは未公認の販売経路を通じた取引、卸売業者や仲買業者を通さない取引などを理由に、反倫理的な売手であるとしてボイコットの対象とされている事例が多数存在している。このような事件のボイコットの反競争の効果は明白である。実際、ボイコットは、価格協定を行っている団体がその供給者又は顧客を強制して協定破りを処罰するために利用出来る主要な武器である。ボイコットに当然違法原則を適用すれば、濫用行為を除去するためにボイコットを利用することができなくなるかもしれない。しかし、ボイコットは、反競争的な目的のために利用されやすいのに対し、他の目的のために利用されることがほとんどないので、ボイコットに当然違法原則を適用することによって、生ずる利益がコストを大幅に凌駕することになるであろう。さらには、一般に濫用行為と認められるものが存在する場合にも、その是正は、法律上の承認に基づいて行うべきである。あるいは、それは、連邦取引委員会の権限の下に、不正な競争方法として禁止されるか、又は、取引慣行協議会を通じて公正な競争方法の自発的遵守を促進する形で、実行されるべきである。

我々が当然違法原則を適用しようとしている最後の慣行は、抱合せ協定であ

---

(21) Fashion Originators' Guild of America, Inc. v. FTC, 312 U.S. 457 (1941).



る。静態的に捉えれば、すべての抱合せ協定は、価格差別であると言い換えることが可能である。というのも、我々は、抱合せ協定がもたらす結果と同一の取引パターンとなるように抱合される商品と抱合せる商品との取引を実現させるような一對の相対価格を常に考えることが出来るからである。おそらく、この取引パターンは、抱合される商品市場において、競争的取引が行われたら生じたであろうパターンとは異なる。抱合せ協定は、価格差別と同様に、それを実施する売手の側にある程度の市場支配力が存在していることを意味している。売手にある程度の市場支配力がなければ、買手は、抱合せ協定の当該条件そのもので取引したがる限り、抱合された一對の商品を購入することはないであろう。市場支配力は、抱合せる商品について売手が法的独占——特許権又は著作権——を保有する場合にしばしば生ずるが、そうである必要はない。その根拠が何であれ、抱合せる商品市場においてある程度の市場支配力があれば十分であろう。

抱合せ協定によって生じる効果が価格差別の効果だけであるならば、当然違法原則を適用するという我々の提案を正当化することは出来ないであろう。しかし、抱合せ協定は、動態的に把握されるならば、価格差別に相当する効果を超越効果を持つ上に、価格差別が持っているかもしれない正当化の根拠を欠いている。抱合せ協定は、常に、抱合される商品の市場の参入障壁を、抱合せる商品の市場の参入障壁の水準にまで高める効果を有する。前者の商品を供給しようとする売手は、抱合せ協定を採用する売手が供給する商品を一括して奪うことが出来るのでなければならないので、後者の商品を同時に供給出来る場合のみ、そうすることが出来るからである。抱合せる商品の代替商品を開発することは、不可能ではないにしても非常に困難であろう。抱合せ協定は、そうでなければ市場支配力が存在しなかったであろう市場へ市場支配力を拡大する傾向を有している。例えば、IBMの機械と同様の機械を供給出来る企業はほとんどないが、パンチ・カードを供給できる企業は多数存在するであろう。<sup>(22)</sup> 価格

差別は、反面では、種々の正当化の理由を持っているかもしれない。最も一般的な正当化の理由は、不完全市場の価格競争には、ほとんど常に、何らかの価格差別の要因が不可欠の要素として含まれるということにある。しかし、抱合せ協定に対して、同様の正当化の理由を、いくらかでも主張することが出来るであろうか？

抱合せ協定が判決によって容認ないし推奨されてきた事情を検討するに当たって、ピック事件と、ジェネラル・トーキング・ピクチャーズ事件のような事件<sup>(23)</sup>を取り上げてみよう。両事件における争点は、抱合せ協定が売手の主製品の機能を保護するために、売手の供給する部品あるいは補助機器を使用する必要性を根拠として、正当化出来るか否かにあった。裁判所は、ピック事件では正当化の理由を認めたのに対し、ジェネラル・トーキング・ピクチャーズ事件では、正当化の理由は過去にあったとしても、訴提起時には存在しないと判断した。しかし、いずれの事件の場合にも、強固な抱合せがなくとも同一の目的を実現することは出来たであろう。ピック事件では、GMは、シボレーのディーラーにGMの修理用部品の使用を、新車の保証条件とすることによって、保証期間中、強制することができた。

修理の欠陥は、修理を行った販売業者よりもむしろGMの信用を傷つけることを理由に、保証期間後の抱合せにも正当性を認めた裁判所の判断には、実

---

(22) 理論的には価格差別によって参入に影響を与えることは可能であろうが、現実にはそうすることは相当困難である。例えば、IBMであれば、カードをコスト割れで販売しつつ、カードと機械とを結合すれば（平均して）高価となるような機械の価格を設定することは可能であろう。しかし、他のあるカード生産者がカード部門で競争可能な資本やノウ・ハウを獲得することは、誰れか他の者が機械の分野に参入することより、ずっと容易なようである。

(23) *Pick Mfg. Co. v. General Motors Corp.*, 80 F.2d 641 (C.A. 7, 1935), *aff'd per curiam*, 299 U.S. 3 (1936); *General Talking Pictures v. American Tel. and Tel. et al.*, 18 F. Supp. 650 (D.C. Del. 1937).

体的な根拠はほとんどないと思われる。一方では、GM 及び他のメーカーの車を購入した者が、ディーラー以外の修理サービスを広範に利用しており、他方では、純正部品の使用を証明したディーラー業者に対して、おそらく有利な広告上の恩典が与えられていたので、保証期間を超えて抱合せを延長することを認める理由はないように思われる。ジェネラル・トーキング・ピクチャーズ事件では、映画館が ATT の補助機器を新しく導入された ATT (Western Electric) の音響機器と併せて使用することをめぐって争われた。ATT は、当該音響機器は新しいものであり、競争者の補助機器は標準にまで到達していないので、当該音響機器の性能は、ATT のシステム全体の使用がなければ保証出来ない」と抗弁した。現実の契約条項は、ATT の補助機器のみしか使用出来ないことを明記しているのではなく、それと等質の機器しか使用出来ないことを明記していたが、等質性の判断は ATT が行うこととされていた。従って、その効果は、排他使用契約とほとんど異ならなかった。裁判所は、この排他的使用義務は、初期における取引事情の下では正当性を有していたとしても、1973年の本訴訟提起時においては、最早、正当性は認められないと判示した。しかし、もし ATT が、同社の補助機器の排他的使用を条件に、有利な条件で性能保証又は修理契約を与えていたならば、同一の保護が実現されていたであろう。もし競争者の補助機器の技術水準が低く排他条件に従うことが正当であれば、買手はそうしたであろうし、もしそうでなければ、買手は自らの危険において有利であると思う他の方法を求めたであろう。抱合せ協定に対する上述の代替案は、もし ATT が専ら自社の補助機器を使用する映画館に対して修理費をより安くし得る正当な根拠を示すことが出来たならば、修理契約の価格差別になり、結局は、費用格差によって正当化されていたであろう。これらの例の示すところによれば、抱合せ協定によって実現される望ましい結果は、実際は、当該抱合せ協定によってしか生じないのではなく、他の方法によっても実現出来るものであった。このことは、一般的に妥当する。従って、抱合せ協定

が有益な目的に役立つか否かにかかわらず当然違法原則を適用することが正当であると思われる。我々は、重要な影響をもたらさない様々な小取引を適用除外するために、無視し得ない取引量が含まれているべきであるという要件以外には、当然違法原則の適用を修正するつもりはない。

他方、全需要量購入契約及びその他の排他的取引協定に対して厳格な当然違法原則を適用することは正当とは言えない。スタンダード・ステーションズ事件がその理由を述べている。即ち、全需要量購入契約の場合には、供給又は需要の変動が予測不能で且つ大幅であるような市場においては、買手及び売手の双方にとって計画を前進させる上で確実性と能力を相当高めることがある。このことは、市場の売手・買手関係が次のような場合に特に妥当する。即ち、取引の一方の当事者が他方の注文又は販売申込みを統合し、従ってそれらの変動を平均化できる場合がこれである。例えば、缶詰業界においては、個々の缶詰業者又は小規模な地域市場における缶詰業者のグループの需要は、収穫に応じて大幅に変動するかもしれない。しかし、市場全体としては、変動はずっと小さいかもしれない。全需要量購入契約は、缶詰業者に安定性を与え、豊作時に高いスポット市場で買付注文する必要性をなくすかもしれない。そして、缶製造業者に、当該契約がない場合よりも大幅に望ましい生産計画の基礎を与えるだろう。しかし、同じ全需要量購入契約が参入及び価格設定に対して、望ましくない効果を与えることがある。これらの反競争の効果の程度は、契約期間、契約に伴う価格の決め方、市場の買手及び売手のすべてが類似の契約を利用している程度、並びに買手及び売手の双方側における市場構造などの要因によって決まる。この契約に伴う利益と不利益とを比較較量し、当該契約の諸条件と当該利益を享受するために必要な諸条件とを比較するためには、契約締結を導いた事情及び当該契約の現実の効果が検討されなければならない。

同様に、排他取引契約に対しても、経済的に正当な根拠を与えることが出来る。排他的取引契約は、販路の形成・維持に寄与することがある。即ち、デー

ラーが特定の売手の商品に忠誠を尽すことが競争の活発化に寄与する可能性があるが、それは、排他協定が最終消費市場に対する競争者の接近を妨げない限りにおいてのことである。

我々は、これらの配慮——及び有効な法執行への配慮——が、「影響を受ける商業部門の実質的割合の閉鎖」というスタンダード・ステイションズ事件の違法基準を、次の2つの留保条件付で適用することによって、最も適切に調整されるだろうと考えている。もっとも、2つの留保条件をスタンダード・ステイションズ事件が暗黙裡にでも考えていたか否かは、明らかではない。この留保条件は、いずれも「市場閉鎖」の意味に係りがある。その1つは、全需要量購入契約が、当該産業の適切な販売単位であると呼び得るほど、その契約期間が短い場合である。その場合には、競争者は買手に対して次回の「販売」を行う定期的且つ反復的な機会が与えられているので、1回の販売で競争者を排除するのと同様であると見るべきである。2つ目は、最終消費者ではなく販売業者との排他的協定が市場閉鎖を構成するのは、競争メーカーが最終消費市場に対して同等に接近出来る他の販売業者を獲得出来ない場合か、又は相対的に高い費用を支払った時のみにそうし得る場合に限られるということである。

以上のような留保をつけるならば、我々は、スタンダード・ステイションズ事件の問題処理は妥当であると考え、結局、重要な市場閉鎖をもたらす有害な効果の方が、市場閉鎖の効果を有する排他協定が経済に与える利益よりも相当上回る見込みがあるということである。

## 特許

### 問題の性質

特許法によって与えられる独占と反トラスト法によって執行される競争との間にある論争の多い境界線を正しく定めることは、反トラスト政策の困難且つ重要な問題である。従って、何らかの尊重されるに値する政策提案をするため

には、その境界線の引直しをしないまでも、境界線の見直しを行うことは必要である。発明を促進するために特許権者に対して、一方では、一定年数の期間その発明の利用から他の者を排除する権利を与えるのがこれまでの我々の政策であった。しかし、他方では、我々の観察によれば、特許権は、特定の発明に対して法律上与えられた特定の独占の範囲を超えていると十分に言える効果を、産業構造に及ぼしている。この問題は、一般的な言葉で言えば、次のようになる。即ち、我々は、発明を奨励する目的と、特許権を広範且つ堅固な市場支配的地位の支柱にしない目的とを、どのように調和させるかということである。

この問題は、少なくとも6つのレベルに分けて論ずることが可能である。

(1) 特許庁の手続。特許を受ける方法；特許の出願と付与との間のタイム・ラグ；特許の異議手続；特許庁における特許付与の誘因，及びその結果生じる特許拒否ではなく要件の基準に関する特許庁と裁判所の対立など。

(2) 裁判所の判決及び特許庁の審決を考慮した特許要件の基準。特許をあまり容易に与え過ぎるか否か；発明及び革新の流出量を実質的に減少させずに特許要件の基準を高めることが出来るか否か。

(3) 特許権者の慣行。特許の実施許諾，相互実施許諾あるいはプールがどの程度及びどのような条件で実施されているか。それらの条件の違いによって特許の市場構造に与える影響にどのような違いが生ずるか。

(4) 特許の集積。非常に多数の特許が単一の譲受人によって保有されているという事実は、特許制度を意図されたものと異なるように機能させることになるか。特許権の譲受け及び排他的実施権の取得による特許の集積は、企業自身の研究室の発明による特許の集積と異なる取扱いをするべきであろうか。

(5) 特許と市場支配力の他の側面との相互作用。我々が特許問題として捉える傾向のある問題が、実際にどの程度まで、特許以外の理由で実質的な市場支配力を持つ企業が存在に起因しているのか。逆に、特定の市場構造は、どの程

度まで、特許が付与しようとした競争からの保護をこれとは別の方法で与えることによって、どの程度まで特許制度を不必要なものとしているのか。

(6) 発明及び革新の誘因と特許制度。結局、特許制度を含めた全体の複雑な制度は、この中で発明や革新が生じるのであるが、発明家や革新者に過剰な報酬を与える結果になっているのか。それ故、我々は、発明家及び革新者に対する報酬を現在よりも低めたとしても、同じ流出量の発明及び革新を享受することが可能であろうか。あるいは、その制度全体が低い報酬しか与えないので、我々は、より高い報酬を支払っても得るに値する革新の流出量を失っているであろうか。

我々は、このうち、主として(3)、(4)及び(5)について論ずるつもりであるが、(2)についても若干の提案をすると共に、(1)及び(6)についても非常に簡単ではあるが検討を加えることにしたい。このうち、基本的な問題は、最後の(6)の問題である。他の問題を議論しようとするれば、この基本問題に対する回答を何らかの形で陰に陽に評価することが論理的に含まれる。しかし、十分に根拠のある回答を可能にする情報が欠けており、しかも広範な研究を行っても、そのような情報がどの程度得られるかは全く明らかではない。しかしながら、我々は、この問題の一定の側面について、2、3の経験に基づく所見を述べることは可能である。

第1に、新知識を利用する限界費用は、一度知識が利用出来れば零となるので、我々は、抽象的には次のように言うことが出来る。即ち、特許制度は、新技術の利用を、発明や革新の代価の支払い方法についてある容認可能な別の基本制度を見い出せたら望むことが出来たであろう水準以上に、不可避免的に制限する傾向がある。政府援助並びに政府の奨励金による研究は、その結果をすべての者が無料で利用出来るので、両方とも発明及び革新の供給を保証する実行可能な方法である。しかし、このような方法は、私有財産制度及び私企業制度と大きく乖離することになり、あるいは評価基準の設定（続いて公正且つ中立

的な運用) という困難な問題をひき起こすので、我々は、到底、それらの方法を支持することが出来ないという難点がある。<sup>(24)</sup>

第2に、裁判所は、近年、特許要件の基準を引上げ、且つ特許権侵害者や実施権者等に対する特許権者の権利を狭めることによって、革新者の報酬を抑えてきたということが真実ならば、我々は、発明や革新の過去の供給価格が買手によって提示された報酬によって十二分に回収されていたと、推測出来るかもしれない。というのも、発明又は革新にそれに相応した明白な減少が見られなかったからである。従って、我々は、現在も買手によって提示されている報酬が、依然として、供給価格を超えているに違いないと思う。

第3に、これらの全く不確かな推測のどちらかを額面通り受け入れようとしてまいと、我々は、現行特許制度の最も顕著な特徴がその硬直性にあるということが出来る。すべての特許は、他のすべての特許と同一の権利が付与される。すべての特許権者は、特許権に基づいて当該市場において獲得出来るすべてのものを獲得する権利を有している。おそらく、報酬の全体の水準を変えずに報酬の柔軟性を高める改革は、特許制度の機能を改善することになるかもしれない。しかしながら、柔軟性を高めるほとんどの提案は、同時に平均報酬又は総報酬の減少を伴うことに注意することが重要である。というのも、それらの提案は最も保護するに値する特許権者が現在特許から得ている報酬を増加させることを要請するのではなく、ややもすれば保護するに値しにくい特許権者の報酬を下方に修正することのみを要求しているからである。この線に沿ったいくつかの提案は、この節の終りの部分で提示されるだろう。それらの提案は、現在ある種の特許から得られる報酬を減額することを目的としているが、合計すれば、それらの効果は、特許制度が現在特許権者に獲得することを可能にして

---

(24) しかしながら、我々は、原子力エネルギーの分野では一部分を、他方、農業の分野では全面的に、上記のような政府の開発援助に頼ってきたことに、注意をされたい。



いる総報酬額を低下させることになる。かくして、我々は、発明及び革新の流出量を大幅に減少させることなく報酬を低下させることが可能である、という主張を暗黙裡に容認している。但し、ここで強調しなければならないのは、次の点である。即ち、革新には大きな不確実性が含まれるために、市場メカニズムは個々の革新にその供給価格を支払うという点では非常に不完全にしか機能しないので、特定分野における革新の供給はかなりの程度まで一般的な報酬レベルに依存することである。つまり、革新は運であり、重要であるのは高額賞金であるということである。従って、我々は、革新レースへの参加を必ずしも減らさずに、高額賞金の水準を引下げたり、又は若干の賞金を排除したりすることが出来るかもしれない。

特許庁の手續と慣行に関する問題は、我々の議論の範囲外にあるが、ここで少しふれておきたい。特許庁は、業務が遅滞し、裁判所の適用基準に比べて特許基準が低いと、批判されてきた。この2つの欠陥は重要である。即ち、第1の場合には、業務の遅滞によって、しばしば、特許権が他を排除する有効期間が延長される結果となっているからである。第2の場合には、特許庁が認める基準と裁判所が執行しようとする基準との不一致は、多額の訴訟費用と大幅な訴訟遅延に耐える特許異議申立人の相対的能力が大いに重要となる。特許権は、訴訟によって実現することが認められている権利である。従って、その結果が不確実であり、且つ、訴訟が高くつく場合には、大規模な特許権者は、裁判所が支持する可能性の少ない請求であっても、実際にはこれを相対的に弱い競争業者に対して強制することが可能となる。これらの2つの欠陥を是正するためには、特許庁に対してより多くの資金を与えることである。そうすれば、より多くの、そしてより有能な審判官がより慎重に、しかもより迅速に職務を行うことが可能になるだろう。このような措置は、おそらくは可能であろう。悪くても、特許庁の諸費用の増加分を実質的にカバーするために、特許手数料を引上げることは可能であろう。もし以下で検討される線に沿って特許保有者に対

して何らかの課税が行われれば，その収入は，同じ目的のために使用することが可能であろう。

特許権者の実施許諾，プールなどの慣行を調べるに当って，我々は，2種類の望ましくない効果について検討を加える。第1に，特許権者は，特定の慣行によって，特許権の枠を超えた独占を獲得することが，どの程度可能であるか？その程度に応じて，特許権者は，特許発明の権利範囲よりもずっと広い分野から競争者を排除することが可能となる。第2に，特定の慣行は，特許期間が終了した時に，アウトサイダーによる競争を不可能にするような状況をどの程度までつくり出せるであろうか？そのような状況になれば，当該特許は，事実上，永久特許となる。このような問題を提起するに当って，我々は，再び，次の点に注意しておきたい。我々は，第1に，そのような効果を与える慣行が広範に存在し，第2に，その慣行が特許法の保護を超えているが故に阻止されるべきであると結論することになるならば，事実上，特許権者に対する総報酬額を削減するべきであると，勧告していることになるということである。

第1の点に関して，望ましくない効果を与える慣行の中で最も重要なものは，産業の全生産物——それが特許の対象であるか否かを問わず——を網羅したカルテルを形成する手段として，特許を利用する慣行である。ジプサム事件，メイソナイト事件及びハートフォード・エンパイアー事件<sup>(25)</sup>は，このような慣行の例を示している。このような慣行の共通の特徴は，1又は1グループの特許の実施許諾に価格と市場割当を1対にした協定を結び付けること，及び，この産業のすべての主要生産者によって保有されている実施許諾権を，固いカルテルの法的基礎として利用することにある。当該協定は，典型的には，次のような内容を定めている。即ち，実施権者は，実施許諾を受けた特許の有効性を争っ

(25) U.S. v. U.S. Gypsum Co., 333 U.S. 364 (1948) 及び 340 U.S. 76 (1950); U.S. v. Masonite Corp., 316 U.S. 265 (1942); U.S. v. Hartford—Empire Co., 323 U.S. 386 及び 324 U.S. 570 (1945).

てはならないこと、実施権者は、各々、特許料が計算出来るように、その帳簿を特許権者に開示しなければならないこと、並びに、実施権者の価格、産出量及び販売政策に対する種々の制限を定めることである。当該協定は、もしそれがなければ最も関心と能力のあつたはずの者が当該特許の有効性と範囲を争うことを阻止するために、このカルテルは、事実上何ら有効又は重要な権利を主張することの出来ない「紙の上だけの特許」の周辺でも、組織されることが可能となる。特許の範囲と効力を拡大する手段の第2の範ちゅうは、さまざまな種類の抱合せ協定である。我々は、これらについては、すでに上で議論した。

その独占の寿命の特許権の寿命よりもはるかに延ばすことになる最も重要な特許慣行は、また、1以上の企業に関係する。これらの特許慣行には、閉鎖的特許プール、排他的な特許の相互実施許諾協定、及び特許の相互実施許諾協定と結合したグラント・バック条項が含まれる。これらの特許慣行は、すべて、結局、進歩しつつある技術を共有する閉鎖的企業グループを生み出すことになる。そのグループが、当初から、当該産業の大企業から構成されているか、又は、そのグループが共通に保有する技術が相当重要であるならば、その市場は、次第に、他の企業に対して閉鎖されることになるだろう。上述した3つの慣行の悪い点を合わせ持った協定が共同特許保有会社である。これは、現実又は潜在的な競争者のグループが、補完的又は競合する特許を保有している分野で、新技術を開発するために、設立することがある。RCAは、GE、ウェスチングハウス及びATTとの間で、新しい無線通信分野における特許の手詰り状態を打開するものとして設立された。新会社は、2,000の特許からスタートし、その創設者達は、分野割当協定によって、将来における競争の最も重要な源泉になり得たものを摘み取った——と同時に自分自身の可能性をも摘み取った。RCAは、つや消し電燈の分野におけるGEがそうであったように、特許によって無線通信分野を支配出来る最高の地位にあった。おそらく、RCAをGEとウェスチングハウスから分離し、両社が無線通信分野に再び参入することを認

める反トラスト訴訟がなかったならば，そうになっていたであろう。

しかし，特許の相互実施許諾協定や特許プール協定は，カルテルを組織するために特許を利用する場合は異なり，社会的必要に基づいて生じたものであり，従って，独占を促進すること以外の何らかの目的に役立つものである。補完的技術に関する特許は，別個ばらばらでは役に立たないことがしばしばある。全体の技術を利用可能とするためには，何らかの協定が必要である。特許プールも同様に有益となり得る場合がある。特許プールは，数企業が関係する単により広範な特許の相互実施許諾協定にすぎないこともあるからである。これに対し，グラント・バック条項は，以上の2慣行よりも問題を含んでいる。実施権者に対してそのすべての改良特許を実施許諾者に譲渡すること，又はその排他的実施権を実施許諾者に付与することを義務づける条項は，特に問題である。前者は，基本特許の所有者の独占を永久化することになるか，又は，実施権者の努力が単に実施許諾者への従属関係を延長させることになるので，実施権者の革新意欲を失わせる傾向がある。後者も，開発技術の利用を契約の2当事者に限定することになるので，制限の程度はほとんど弱くはならない。基本特許の実施許諾者が，改良特許を入手する道を確保することに正当な権利を有することもあるかもしれない。事実，公共の利益が，改良特許の実施許諾を強制することによって実現されることもある。しかし，これらの私的及び公共の利益は，実施権者が将来獲得するすべての関連特許について，排他的でない実施権をグラント・バックすることを義務づける条項によって，完全に保護されることになるであろう。

特許の集積は，特許制度の競争に対する関係においていくつかの基本的な問題を提起する。多数の特許は，個々の特許の合計を超えた何かに転化する傾向がある。大量に集積された特許の中で，いかなる特定の特許も大して重要でもなければ，広い適用範囲をもたなくとも，数それ自身が，当該市場で生産し販売しようとする他の企業に対して，大きな障壁を形成することになりがちであ

る。彼らは、いたるところで、何らかの特許が大量の特許を集積した企業によって所有されていることがわかる。このことは、特許を集積した企業の技術の「周辺を発明する」場合に生じる問題、又は、そのために有効な技術開発競争に従事出来ないという問題を、著しく増大させることになるだろう。さらに、一定の分野で多数の特許を所有している企業は、外部の企業又は個人によって発明されたこの分野の発明に対しても、唯一の買手にならざるを得ない。通常、そのような発明は、大量の特許を所有している企業の支配下にある特許技術と結合されなければ実用化することが出来ないからである。このために、外部の発明者は、特許実施許諾、特許料その他の交渉において不利となり、通常、すでに支配的な特許権者にその特許権を譲渡するか又は排他的実施権を付与するように、誘引されることになる。このように、大量の特許の集積は、それが一定の規模に達すると、雪ダルマ式に増える傾向がある。もっとも、他に同じ程度の大量の特許を所有する競争相手が存在すれば、別であるが、さらに、近代技術の性格や近代の技術開発組織は、たとえ外部からの発明の取得が重要でなかったとしても、大量の特許を所有する者に、ある技術分野全体にわたって特許の網をかけるような研究開発政策を考案することを可能にしている。そのような企業は、機能的に同一の結果に至る代替的な径路を、可能な限り多数探求し、可能なものすべてを特許化することが出来る。特許訴訟のコストと危険が特許の大量集積の抑圧的效果を一層高めることになる。この大量特許の所有者は、新企業又は新製品が市場に現われた時、その多数の特許の中から新規参入企業を特許侵害であるとして訴えることの出来る何らかの特許を、ほとんど常に見つけ出すことが可能であろう。新規参入企業は、訴訟による厳しい試練に会うよりは、制限条件の付いた特許の実施権を取得することに合意するかもしれないし、又は企業を売却して市場から撤退するかもしれない。

特許慣行と市場支配力は、双方向に相互作用する。既存の市場支配力は、それが特許に基づくか否かにかかわらず、排除又はカルテル化の手段として特許

を一層有効に利用可能とする。特許集積が大規模な競争相手を持たない支配的企業の手中にある場合には、この問題は最も重大になる。閉鎖的特許プールと相互実施許諾協定は、構造的寡占産業で、且つ、特許以外の参入障壁がすでに高い産業において最も重要になる。他方、特許の誘因の重要性が相対的に小さくなるのは、正しく同じ状況の下である。というのも、競争に対する特許以外の制限がすでに多数存在しているので、発明や革新を刺激するために特許による制限の必要性が少なくなるからである。もし特許に基づかない市場支配力が可能な最小限度まで削減されれば、独占を助長する手段としての特許の重要性は大幅に落ちるが、誘因としての特許の重要性は増大することになるであろう。

歴史的にみると、特許とより一般的な原因に基づく市場支配力との最も重要な相互作用は、おそらく、他の要因を基礎にした市場支配力を確立するために特許の独占的使用期間を利用することである。その結果、特許期間が切れても技術が自由に使用可能になっても、他企業は参入することが出来ない。この最も顕著な例は、アルコールの歴史が提供してくれる；ブラッドレー特許が消滅した1911年以降、技術上何ら重要な変化はなかったのであるから、なおさらそうである。持続的な市場支配力の問題は、技術がきわめて急速に発展しつつある産業においても存在する。このような産業では、企業は、特許をより多くの特許へと取り代えて行く。古い特許技術は特許権が消滅する前に陳腐化するからである。従って、初期に技術競争に参加していなかった企業は、その後の参入を困難と見るかもしれない。しかし、これは、特許制度の下では不可避的な効果であり、特許以外の原因から生ずる市場支配力に依存しない「純粹の特許効果」である。

固い寡占市場においては、閉鎖的特許プールは、市場を組織化するとともに、企業間競争を制約し、潜在的参入者を排除するのに役立つかもしれない。例えば、ハート・フォード・エンパイアー事件のように、潜在的参入者があれば、市場構造は固い寡占からゆるい寡占に変わったであろう。ゆるい寡占の場合には、

固い寡占と対照的に、特許による制限の重要性は相対的に小さいものとなる。例えば、石油産業には、特許による参入障壁は、ほとんど存在しなかった。このことは、一部は、技術開発がM.W.ケログ社やハウドリー・プロセス社のような精油所を建設する専門会社によってある程度行われたから、生じたものである。また、一部は、相対的にゆるい寡占的市場構造、及び価格と費用が地域ごとに大幅に相違したことが、競争的周辺企業に、少なくともこの市場の一部分で営業することを可能にしたから、生じたものである。もし精油所の建設会社が存在しなければ、精油に関する閉鎖的な特許プールは、当該産業を組織化して固いカルテルへ変える手段として、役立ったであろうと思われる。しかし、競争的周辺企業と小規模なメジャーの存在は、なぜ精油所の建設会社が営業出来、なぜ閉鎖的な特許プールが形成されなかったかを、説明するのに役立つ。しかしながら、固い寡占であっても、競争者間に技術上の独立性を制限する特許プール又はその他の協定がない場合には、活発な技術開発競争を示すことがある。例えば、高速エレベーターの分野では、ウェスチングハウスとオーティス以外には製造業者は存在しない。ウェスチングハウスがその市場に参入したのは1920年代の中頃であった。この結果、オーティスの独占は崩れ、活発な技術開発競争が起った。これと対照的に、GEが電燈産業を支配する手段として利用した特許協定は、ウェスチングハウスが、疑いもなくこの分野で技術革新を行う能力を有していたにもかかわらず、それを試みることを全く妨げた。以上のような簡単な検討によっても、次の点が示唆される。即ち、特許集積によって提起された問題は、市場が単一企業によって、又は、共同行動をとる少数の大企業グループによって、支配されなくなればなるほど、減少する傾向があると。

#### 現行法の状況

反トラスト法は、現在、上で検討した慣行のうちのある種のものを、生じた状況にほとんど関係なく禁止しているが、その他については不問に付している。

制限的な特許実施許諾協定、特に、実施権者の販売価格を指定する協定、生産量を制限する協定、市場分野を制限する協定などは、同じ市場で販売する生産者すべて又はほとんどすべてを含んでいる場合には、常に違法と判示されてきた。より正確にいえば、裁判所は、競争者間の特許実施許諾協定が価格協定又は市場割当協定の基礎になっていると認定するときには、その実施許諾協定を常に違法としている。ハートフォード・エンパイアー事件、ジブサム事件、メンソナイト事件及びライン・マテリアル事件のすべてがこの原則の適用例である。最近の適用例には、ニュー・リンクル事件<sup>(26)</sup>がある。しかしながら、製造販売の特許実施許諾において価格を固定する制限条項は、「特許権者の当該独占からの金銭的報酬の確保と合理的に適合する」と判示された旧GE事件(1962)はまだくつがえされていない。もっとも、その争点が真に明確に提示されたことはなかったからであるが<sup>(27)</sup>。1人に特許実施許諾を与えた事件では、共謀がそれほど明白には存在しないということは事実であるが、その1人の実施権者が唯一の他の重要な生産者である場合には、その結果は、複数の人に実施許諾を与えた場合と全く同じことになるかもしれない。もしそのような事件が生ずれば、裁判所が旧GE事件の判決理論を利用可能な先例であると判断するものと信じることは困難である。同様の困難は、特許実施許諾協定における用途制限を考える場合にも生じる。何らかの複雑な制限的協定が企業グループ間の実施許諾協定に含まれている場合には、裁判所は、常に、違法な協定であると判示するだろうということは、穏当な推測である。しかし、単純な用途制限は、特に個別の実施権者<sup>(28)</sup>に対しては、依然として合法である。ターナー・グラス事件

(26) U.S. v. Hartford—Empire Co., 323 U.S. 386 及び 324 U.S. 570 (1945) ; U.S. v. Line Material Co., 333 U.S. 287 (1948) ; U.S. v. New Wrinkle, 342 U.S. 371 (1952).

(27) U.S. v. General Electric Co., 272 U.S. 476 (1926).

(28) 173 F.2d 49 (C.A. 7, 1947).



では、第7巡回控訴裁判所は、ハート・フォードの特許のびん製造機械をターナーが使用する場合に、それをあるタイプのガラス食器の製造に制限することを合法であると判断した。また、アトラス・インペリアル・ディーゼル・エンジン社事件<sup>(29)</sup>では、デラウェア連邦地方裁判所は、特許製品の使用を、排気量1,000立方インチ以上のエンジンに制限する条項を合法であると判示した。

我々が前節においてすでに指摘したように、特許実施許諾が特許権者の非特許製品の購入又は他の特許の実施許諾を条件とする抱合せ協定は、事実上、当然違法である。

補完性（合理性）の要素があり、且つ価格固定の共謀を伴わない相互実施許諾協定は、クラッキング事件<sup>(30)</sup>において、合法であると判示された。トランスラップ事件<sup>(31)</sup>において最高裁判所は、グラント・バック条項を含む実施許諾は当然違法ではないと、判示した。セロファン事件<sup>(32)</sup>では、地方裁判所も、デュボンがシルバニアに与えた実施許諾に含まれていた同様の協定に違法な点はないと判示した。不爭義務協定の法的地位は疑わしい。一般に、不爭義務が契約に明示されているか否かを問わず、実施権者が実施する特許権の有効性を争うことは、エストッペルとして許されない。しかし、実施許諾協定に有効な特許がなければシャーマン法上違法となる価格固定条項が含まれている場合には、明示の不爭条項が当該協定の一部となっていたとしても、実施権者は特許の有効性を争うことが可能である。ソラ・エレクトリック事件からマクレガー事件及びカツンガー事件に至る最近の一連の事件<sup>(33)</sup>は、通常、強い反対意見を伴ってはいしたが、すべて同じ原則を反復している。もし、我々がこの原則が確立したものと

(29) 79 F. Supp. 1002 (D. Del. 1948).

(30) Standard Oil Co. (Indiana) v. U.S., 283 U.S. 163 (1931).

(31) Transparent-Wrap Mach. Corp., v. Stokes & Smith Co., 329 U.S. 637 (1947).

(32) U.S. v. E.I. du Pont de Nemours & Co., 118 F. Supp. 41 (D. Del. 1953).

(33) 317 U.S. 173 (1942); 329 U.S. 402 (1947); 329 U.S. 394 (1947).

見ることが出来るのであれば，特許実施許諾に伴うカルテル協定は，1又はそれ以上の構成員の逸脱を妨げる不爭条項によっては保護されないという，明らかに望ましい結果が生じる。

特許集積は，それ自体で違法ではない。新GE電燈事件において，地方裁判所は，GEがシャーマン法2条に違反して「特許権を独占化」してきたものと判示したが，この判示は新しいものであり，その判断が上級裁判所において維持されることになるかどうかは，全く明らかではない。ヘイズルチン事件<sup>(34)</sup>において，最高裁判所は，理由を示すことなく，単なる特許集積は，それがいかに大規模となっても，反トラスト法に違反するものではないと述べている。GE事件の結論は，他の理由に基づいても到達可能であったために，その判示の重要性は大きくない。本件では，ハートフォード・エンパイアー事件と同様に，特許集積は独占化を意図した相当広範囲の協定の一部となり，従って，特許法によって保護されないと伝統的に考えられている原則の枠内に十分入る状況があった。ユナイテッド・シュー事件では，政府は特許集積が違法であると判示することを要求したが，裁判所はそれを拒否した<sup>(35)</sup>。裁判所は，特許集積が違法な市場支配的地位を維持するうえで小さな役割しか果たしておらず，他の慣行，特にリース協定がこの点ではより重要であったと判示した。他方，本件は，リースが被告の特許権の正当な行使であるという抗弁が否定されたが故に，重要である。但し，第1次ユナイテッド・シュー事件では，この抗弁が認められていたが，賃貸人の特許に基づいてリース協定を正当化しようとしたもう1つの例に，ヒューズ・ツール社事件<sup>(36)</sup>がある。本件でも，裁判所は，リース協定が競争を排除することを意図し且つ現実にもそうしたから，それは，特許権

---

(34) *Automatic Radio Mfg. Co. v. Hazeltine Research, Inc.*, 339 U.S. 827, 834 (1950).

(35) *U.S. v. United Shoe Machinery Co.*, 110 F. Supp. 295 (D. Mass. 1953).

(36) 114 F. Supp. 525 (D. Okla. 1953).

に基づいて正当化することが出来ないと、判示している。

GE 事件<sup>(37)</sup>では、特許取得が、GE の電燈、その口金及び電燈製造機械に関する特許所有を築き上げるうえで重要な役割を果たしたという事実は、その裁判所の結論を導く助けとなった。特許取得は、特別の意図を匂わす。しかし、もし大規模な特許集積の雪ダルマの効果に関する上述の我々の主張が正しいとすれば、特許取得は、独占化する特別の意図を反映するのではなく、その地位から生じたものにすぎないといえる。少なくとも、特許取得にほとんど基づいた支配的地位と、取得企業の支配的地位から自ずと生ずる特許取得とのある程度の区別が疑いなく可能であろう。しかし、たとえ特許集積それ自体を違法とすることが出来ないにしても——特に大部分の特許が企業自身の研究開発の結果である場合にはそうだが——、シャーマン法 2 条の責任が他の理由に基づいて認められ、且つ被告が大量の特許所有者であるようなさまざまな事件においては、妥当な特許使用料に基づく強制的実施許諾が、何らかの形で排除措置命令の一部となってきた。裁判所は、特許が当該企業の市場支配力の一因に役立ったから、強制的実施許諾によってある程度市場支配力を引下げることが適当であるという主張に、説得されたためであった。

#### 可能な改革

我々は、前の場合と同様に、特許制度全体の仕組みを大きく変更することを意図するものではなく、従って、現行特許制度の基本的特徴——ある程度の参入者の排除並びに、実施許諾し、譲渡し、一律でない特許使用料を賦課する権利を含む——を、そのまま維持することを前提としている。このような基本的枠組の中で、どのような特許制度の変更が、及び、反トラスト法による競争から特許制度によって保護される領域にどのような変更が、実現可能であり、且つ望ましいであろうか。

---

(37) U.S. v. General Electric Co., 82 F. Supp. 753, 816 (D. N.J. 1949).

まず、第1に、我々は、次のような裁判所による暗黙裡の見解に賛成する。即ち、特許庁は、17年間の独占権を付与する際に、あまりにもゆるやかな特許要件の基準を適用し過ぎる、と。特許庁と裁判所との間にそのような溝が継続して存在している理由は多数あるが、このうち次の2つの理由が最も重要であるように思われる。1つは、既存の技術などを綿密に調査すれば生ずる行政上の負担であり、他の1つは、創意工夫は、疑わしい場合にも、無報酬で門前払いされるよりも報償されるべきであると考える傾向である。我々は、特許法の改正に賛成すると共に裁判所のより厳しい見解を強く支持しているのであるが、法律によろうが裁判によろうが、単に訓戒を垂れるだけでは、以上のような困難を克服することは難しい。我々は、おそらくより実のあるアプローチとして、また将来の発明者になれそうな人にとって明らかにより望ましいアプローチとして、新しい種類の簡易特許——例えば有効期間は5年で、重要性の小さい発明に対して与えられる——を創設すべきであると、提案する。簡易特許は、これの申請者か、又は、完全特許の申請者であっても発明の新規性と範囲に相当の疑いがある場合に付与されることになるだろう。特許庁における審査の基準——これが事実上特許が付与される発明の基準となるが——は、簡易特許の場合には相当引下げることが可能であろう。こうすれば、重要特許——これは現在と同じく17年間有効とする——の場合には、特許庁の審査基準を引上げることは、ずっと容易になるだろう。既存の技術を調査したり、当該発明の開示内容に対する種々の異議申立の意味を審査したりすることなども、現在よりも一層綿密に出来るであろう。

我々は、この提案が、実際には、利益を上回る困難を生み出すおそれがあることを認識している。それは、特許要件という謎めいた争点に加えて、2種類の特許要件の間に線を引くという問題を引起すだろう。さらに、制定法上の要件を現在よりも明確に定めることが可能となるのでない限り、申請者は、少なくとも当初は、ほとんどすべての場合において重要特許を熱心に請求する傾

向が出てくるおそれがある。しかし、特許庁は、残念賞を利用出来るので、明らかに重要性を欠く発明に対しては、門前払い——いわば申請者に負担を転嫁すること——をしやすくなると、我々は信じる。そして、同時に、多くの発明者に対して不確実な多額の報酬よりも確実な小額の報酬をねらうよう説得しやすくなる。

もし本提案がこのように作用するならば、いくつかの利益が生ずることになる。第1に、単独にしろ集団的にしろ、重要性の小さい発明を制限的協定の基礎として利用しようとする企業の支配力は、特許期間の短縮によって、大幅に減少することになる。第2に、多数の重要性の小さい発明について特許を請求することは、そうせざるを得ない防衛上の理由が現在よりも大幅に弱まるので、なくなるだろう。第3に、集積された特許全体の重要性は、個々の特許の重要性の総和により近づくことになるだろう。簡易特許の集積は、排除手段としては、同じ特許集積が現在のようにそれぞれ17年間の有効期間を持っている場合に比べて、ずっと有効でなくなるからである。第4に、もしこれやその他の手段でもって、特許庁によって定義された特許が与えられる発明の基準と裁判所のそれがより密接に対応するようになるならば、現行制度が小企業に不利に大企業に有利に作用する仕組みは、いくらか変ることになるだろう。多額の訴訟費用とその結果を予測する動大な困難性は、最早、現在以上に大きな負担にはならないだろう。

さて、反トラスト政策により直接的に関係する問題に目を移すならば、我々は、制限的な実施許諾慣行に対して、現行法よりも厳格な規制を加えることを考えている。第1に、我々は、次のような裁判所の見解を完全に支持する。即ち、特許の有効性を争わないという不爭条項は、この実施許諾契約が、もし有効な特許がなければ反トラスト法に違反していたであろう制限条項を含む場合には、実施権者に対して無効となる、という見解がこれである。第2に、我々は、産業全体又はほとんど産業全体に及ぶ実施許諾協定における価格協定を違

法とする判決に完全に同意するが、さらにもう一步前進するつもりである。これらの事件と1926年のGE事件を統一的に把握することには、矛盾する要素がある。この矛盾を調和させる努力が、単一の実施許諾協定における価格協定は適法であるが、複数の実施許諾協定の場合はそうでない、という単純な根拠に基づいているなら、なおさらそうである。おそらくは、価格協定を適法とする正当性は、次のような線に沿ったものになると思われる。即ち、特許権者が特許製品を自ら製造することから得る利益を保護することは正当である；他人に実施許諾を行えば、技術を普及させ、特許権消滅時における条件をより競争的にさせることになる；従って、特許が非常に重要であって、それを特許権者自身のみで留保することによって当該分野を独占化出来るような場合には、そのような実施許諾は、競争者を消滅から守ることになるだろう。しかし、このような正当化の根拠は、単一の実施許諾の場合と全く同様に複数の実施許諾の場合にも当てはまるはずである。この2つを区別する重要な論拠は、一般に、実施許諾の数が多ければ多いほど、特許に内在する利益よりも価格協定の利益によって実施許諾協定が結ばれやすくなる、という実際上の配慮にある。

これら2つの目的——価格の固定と特許の自衛——のうちどちらかがそのような協定の締結を動機づけてきたかを、蓋然的に確定するか若しくは確定を試みる方法が幾つかある。<sup>(38)</sup> おそらく、そうすることが特許実施許諾における価格固定条項を評価する望ましい方法であろう。中小企業の特許所有者が競争関係にある大企業からその製造事業を保護しようとするれば、全く実施許諾をしない場合を別とすれば、価格の固定が唯一の効果的な方法となる場合も考えられる。しかし、我々は、GE判決を破棄することによって、特許実施許諾と価格固定とを分離したいと考えている。そして、特許実施許諾協定における価格固定条

---

(38) Furth, "Price-Restrictive Patent Licences Under the Sherman Act" *Harvard Law Review* (1958), 71 : 815 を参照。

項を当然違法としたい。それでも特許権者は、実質的にその衝撃を緩和するために、十分高率の特許使用料を設定し、且つ徴収する相当な力をなおも保持することになろう。もちろん、特許権者は、価格固定条項が利用出来ないことから、全く実施許諾を与えなくなるおそれもある。しかし、このことが望ましくないと考える必要はない。それは、危機感をもった競争者による技術競争を促進し、そうでなければ生じたであろう以上の技術進歩を促進することも十分あり得るからである。

これらと同一の理由——若干の補足的な理由が加わって——から、我々は、また、改良特許あるいはその排他的実施権を特許権者にグラント・バックすることを条件とする実施許諾協定も、全面的に違法とすべきであるという立場に立つことになる。特許権者は、通常実施権のグラント・バックによって、十分な保護が与えられるからである。

次に、我々は、特許の相互実施許諾協定と特許プール協定を制限して、各特許ごとにすべての実施権者から一律の特許使用料を徴収している協定だけにそれを認めることが望ましいと考えている（もちろん、特許プール協定又は特許の相互実施許諾協定に含まれている異なった特許の間においても一律というわけではない）。但し、これには、次の例外を認める。即ち、特許権者は、特許プール又は特許の相互実施許諾の対象となる特許の使用をある限定された分野に制限することが許されること、これである。例えば、自動車会社は、合成皮革裝飾材料に関する自社の特許を自動車特許プールに入れ、その実施権者による使用を自動車製造の場合のみに限定する。そして、家具製造業者に対しては、例えば全く異なった基礎に基づいて実施許諾することを希望するかもしれない。この例外を認める論拠は、以下の点にある。つまり、これによって実現可能となる特許使用料の差別の程度は、特許権者に特許から出来る限り多額の収入を獲得することを認めた特許法の一般目的と両立するが、同時にそれは、他の制限的实施許諾協定がもつと同じ種類の排除効果をもたらさないからである。

さて、特許の相互実施許諾協定及び特許プール協定に関する上述の主提案は、2つの根拠に基づいている。第1に、特許の相互実施許諾及び特許プールに対する要望が強い場合——互いに特許で塞ぎ合っている場合のように——には、我々が提案したような協定の性格の制限は、相互実施許諾を禁止することにはならないだろう。第2に、一律の特許使用料を課す相互実施許諾は、生産量の制限や価格の制限などがなければ、特許権者にとって魅力的に見えなくなるような状況が生じてくるだろう。次のような場合が正しくそのような状況だろう。それぞれの技術に競合する要素が十分にあることから、特許の相互実施許諾がなければ、おそらくは競合する技術が並行して独立に開発されることになるような状況が、これである。さらに、この種の禁止は、すべての特許の相互実施許諾協定をケース・バイ・ケースで審査する——当該協定に含まれている何らかの制限行為が、補完的な特許を結合する利益によって埋め合わされているかどうかを一例ごとに検討する——場合に比較して、運用上はるかに容易であることはもちろんである。

特許慣行の領域におけるもう1つの望ましい改革は、実施許諾協定の登録である。ある政府機関——おそらくは特許庁であろうが、連邦取引委員会となる可能性もある——にすべての特許譲渡協定及び実施許諾協定の条項を届出させる。そして、この情報は、反トラスト手続において当該特許慣行の証拠能力のある証拠として確保されるべきである。裁判手続によるか行政手続によるかは別にして、その情報を公開するべきであるかどうかは難しい問題である。一方では、特許権者と実施権者の双方は、当該協定の諸条件を秘密にしておくことを当然希望する。公開は、その後における取引交渉において、いずれかの当事者の戦略的立場を害するおそれがあるからである。従って、公開規定は、実施許諾を一般的に抑圧する力として作用するかもしれない。他方、政府の特権付与に基づいた特許の使用及びその報酬は、公開されるべきであると主張することも可能である。また、すべての特許権者は、特許製品の販売額と所得に関す



る年次報告を行うべきである、とさえ主張することも可能である。その結果、公開要求が特許権を実施許諾した者を超えて拡大されることになる。結局、公開に反対する論拠が公開に賛成する論拠を凌駕しているように思われる。

特許取得による特許集積は、その取得の目的又は効果が支配的地位を形成し又は維持することにある場合には、シャーマン法違反として取扱ってはならないという理由はない。それ以上に何かをすべきだろうか？ 支配的な特許集積を形成しようとする企業の力をある程度弱めることは、前に提案したようなある種の簡易特許を創設することによって実現されるであろう。また、特許をクレイトン法7条にいう「資産」として扱い、大企業による特許、特許申請権、及び発明の取得に対してクレイトン法7条について提案した解釈基準を適用し、且つ特許権の譲受け及び排他的実施権の取得を共に資産取得として解釈することによって、さらに前進することも可能である。特許取得に対するクレイトン法7条の適用範囲を完全なものにしようとするれば、法改正が必要となる。特許は、しばしば、個人発明家によって取得されることもあるが、現在のクレイトン法7条は、ある会社による他の会社の資産取得に対して適用されるにすぎないからである。もしこのような法改正が行われれば、その効果は、重要な市場支配力を有する企業が譲受け又は排他的実施権の取得によって特許を取得することを禁止することになるだろう。（しかし、通常実施権の許諾によって特許技術を実施する権利を取得することは禁止されない。）また、大規模の特許取得で取得者に対して以前には有していなかった市場支配力を与えるのに十分なものを一切禁止することになるだろう。例えば、この基準によれば、ユナイテッド・シューは、婦人靴を製造するリトルウェイ製造方法と呼ばれるようになったリトルの特許を取得することを禁止されていたであろう。これは、ユナイテッドの設立以降の最も重要な特許取得であり、それによってユナイテッドは新しい靴の製造方法とそれに適合する製靴機械とを手中におさめたのである。その製造方法は非常に重要だったので、もしユナイテッドがそれを取得していなけ

れば、他企業がそれを開発していたであろうと考えるのが妥当である。そうになっておれば、市場の大部分において相当な競争が生じていたであろう。

しかし、このような政策によって提起される重要な問題は、発明及び特許が取引される市場に与える効果である。独立の発明家及び研究所による研究開発活動に対する誘因のほとんどは、特許市場の存在によって与えられている。我々の提案は、誰に対しても通常実施許諾を認めるのであるから、重要な潜在的顧客を全く排除してしまうわけではない。しかし、それは、確かにある程度特許市場を弱体化させることになるだろう。けれども、市場支配力に対する我々のより広範な政策が採用されて生かされれば、特許取得に対するクレイトン法7条による制限の重要性は、相対的に低下することになるだろう。解体その他の措置が市場経済において強力な市場支配力を有する企業の役割を減少させる度合に応じて、特許取得を禁止されていない企業は、特許市場において相対的に大きな割合を構成するだろう——その割合は、我々の提案したクレイトン法7条の基準が、仮りに今、有効であった場合に比べて、ずっと大きなものになるはずである。

特許集積に対処するさらに2つの提案が検討に値する。もっとも、これら2つの提案は、我々の全体の政策提案に照らし考えると、利益をはるかに上回る困難を生み出しそうに見えるのだが。その第1は、特許に対する累進税である。即ち、個人によって所有される特許数に応じて税が上昇すると共に、特許期間にわたって毎年より高い税率が賦課されるというものである。<sup>(39)</sup>この目的は、次善の生産方法の特許を取得したり、特許の取引交渉において自己を防衛するか又は相手を当惑させるのに役立つ手段に特許を取得することを、抑制することにある。そうすることによって、大規模な特許集積の形成を強く阻止しようと

---

(39) ドイツは、時間の経過に従って増大する特許税をもっていた。しかし、その税は、特許所有の規模に従って累進するものではなかった。

している。しかし、この提案は、多数の異なった市場での生産活動に対応して多数の異なった特許技術を所有している企業に、1つの技術分野で特許を多数所有している企業と同一の厳しさで、ペナルティを加える点が問題である。市場支配力と関連のない規模は違法としないという考え方からすれば、この結果は望ましくない。もし我々が特許の多数所有それ自体に重要な影響を及ぼすほど十分に高い累進税率を採用するとすれば、その問題点は重大なものとなる。また、この累進税案によれば、特許の買取り取得と特許権者の従業員による研究活動から生ずる特許とを同一に取扱っていることも事実である。これは、大規模な研究活動に対する障害と見されるかもしれない。もっとも、発明の成功から得られる報酬の方が税に比べて相対的に大きくなりそうなので、この障害の程度は小さくなりそうである。

第2の提案は、妥当な特許使用料で特許を強制的に実施させる制度を部分的に創設することである。我々が提案するそのような限定された制度によれば、不服のある企業は、他企業によって所有されている17年間の特許の実施権を要求する訴を提起することが認められることになるだろう。ただし、特許がその発効日から5年間使用されなかった場合、又は特許権者が公共の利益に反するように特許の使用を制限している場合に限られる。これに加えて、原告企業は、実施権を求めて誠実に交渉し、妥当な特許使用料の提示を行ってきたことを立証することが要求されることになるだろう。原告が以上の立証に成功すれば、裁判所は、特許権者の研究費支出、研究開発の成功率などに関する証拠について聴聞した後、妥当と認める特許使用料によって実施権を付与することになるだろう。<sup>(40)</sup> 特許が使用されていない場合には——おそらく、その特許は次善の生

---

(40) 我々は、「合理的な、特許使用料を決定することは事実上不可能であることを、急いで指摘しておきたい。その基準設定の仕事は、反トラスト判決において実行可能な方式において行われてきたことは明らかであるが、それがいかにして、またはいかなる理由に基づいて行われてきたかを述べることは困難である。

産方法をカバーしていたためであろう——原告は、その発明を商業的な生産過程で利用するか、又は商品の中にその発明を具体化する意図があることを立証するだけで足りるだろう。ある適当な期間を経過した後にもその発明を実施しない場合には、当該特許の実施権は消滅することになるだろう。特許権者が特許を利用している場合には、原告の立証責任はより重くなる。原告は、発明や技術革新に対して妥当な報酬を含んだ価格であれば、それらの特許製品又は特許製法に対してかなりの充足されない需要があつて、それを特許権者が満たすのを拒絶したことを立証しなければならないだろう。ブロッキング・パテント (blocking patents) は、この提案の範囲外にある。それぞれの特許技術に補完性があれば、それは相互実施許諾に対する誘因となるし、補完性がなければ相互実施許諾よりも競争の発明の方が望ましいからである。また、裁判所によって付与される実施権は通常実施権に限られる。しかし、裁判所は、ある特定の特許の実施権を1人の原告に与えたとしても、これは、第2の原告に対して実施権を保証する先例となるものではない。最初の実施権付与によって事情が変化しているので、第2の原告は再び最初から争点の審理を受けることになるだろう。

この提案の大きな長所は、特許制度に弾力性を与えることにある。それは特許の強制実施を、特許権者が公共の利益に反する行動を行っているとして立証出来る場合に——しかも、この場合には、新製品の長期的な需要の弾力性を過少評価している点で、特許権者自身の利益にもしばしば反しているのだが——限定することによって、通常強制実施提案に暗黙裡に含まれている誘因の画一的な減少が回避されることになろう。また、裁判所に対して実施権の付与と同様に、特許使用料についても多様な取扱いを認めることによって、さらに弾力的な要素が導入されることになろう。他方、この提案の最大の欠点は、それが地方裁判所に新たな訴訟の負担を課することにある。その結果、裁判所は、特許慣行を詳しく監督しなければならなくなる。この負担は、訴権が存在するだけ

で、一部を除けばほとんどすべての実施権の要求が私的協議によって解決されることになるならば、小さくなるかもしれない。

たとえ上記のような望ましい効果があるにしても、この提案のコストは高くなるように見える。従って、特許の強制実施を特許の非使用の場合に限定した方が望ましいように思われる。さらに、もし我々のより広範な政策提案が実行されるならば、特許集積の問題の重要性は、大幅に減少することになろう。現在、この問題が重大な様相を呈しているのは、市場支配力と特許集積とが結合し、相互に強化し合っているからである。市場支配力を制限する計画が完全に実行されるならば、それらの限定的な特許の強制実施計画は、導入されるべきではない。しかし、市場支配力を制限する計画が、実行不可能であると考えられるか、又は、主として経済の成長と厳格な合併規制を頼りに、非常に遅いペースで実施されるならば、そのような特許の強制実施案は、反トラスト法の兵器庫に入れられることになろう。

以上を要約すれば、我々は、特許権付与がもたらす恒久的な反競争的效果を制限する方向に向けて、現行特許法の改正点を6つ提案している。このうちの5つは、不動の提案である。これらは、簡易特許の創設、特許実施許諾における価格協定の禁止、実施権が付与されているそれぞれの領域において、一律特許使用料の徴収を超えた制限を含む相互実施許諾及び特許プール協定の禁止、将来の特許又は排他的実施権をグラント・バックすることを条件とする実施許諾の禁止、及びクレイトン法に対する我々の提案基準の特許取得に対する適用である。もう1つは、特許の部分的な強制実施制度の設置であるが、これは、むしろ条件付である。というのも、この提案は、市場支配力を引下げるための我々の主要提案が迅速に実現されない場合にのみ、採用されるべきであるからである。以上の改革が全体として採用されれば、特許保有者が特許権から得られる報酬の総額は、確かに減少するだろう。これらの提案のあるものは濫用を是正するものと見られるし、又は、あるものは制度を変えるものと見られるか

もしれない。しかし、現在の特許保有者の観点から見れば、それらの効果のすべてが同一方向に向いているという点において、事実上、差違はない。しかし、我々は、明示的というよりはむしろ暗黙に、しかも証拠の詳細な検討なしにはあるが——もっとも、そのような証拠は存在していない——次のような明確な判断を行ってきた。即ち、これらの改革案は、特許制度が持続的な市場支配力を特許権の範囲を超えて拡張し得るような地位を生み出す程度を、大幅に減少させるだろう；それと同時に、発明や技術革新に対する報酬を（それらの）長期供給価格以下に減少させて発明や技術革新を妨げることにならないだろうと。おそらく、この点で楽観的になれる最良の証拠は、発明と技術革新の過程では運の要素が大きく作用するので、野心的な企ては依然として魅力的に見える、という事実である。

## 価格差別

### 問題の性質と現行政策のジレンマ

価格差別は、商品が長期平均費用を超えた価格で、しかも互いに異なった価格で販売されている場合に、常に発生する。価格差別は、種々の形態で生じてくる：同一商品が異なる価格で販売される場合；費用の異なる商品が同一価格で販売される場合；2つの商品がコストを超えた異なる価格で販売される場合。通常、価格差別は、単一の売手の価格—費用関係を比較する場合に使用されているが、論理的には、その用語をそのような場合に限定する必要はない。けれども、我々は、ここでは、価格差別をこのようなより狭い意味で使用するとしよう。さて、そのような比較に数個の商品が含まれている場合には、それらの商品は、単一の売手によって生産されているという意味において関連商品となるであろう。再言すれば、通常、この用語が公共政策の議論において使用される場合には、単一商品のみが関係する状況、又は数個の商品が単一の商品に付随的なサービス又は付帯設備をプラスしたものと見なしうる状況で、しか

もそれらの商品が販売される市場が互いに関連しているときに限定されている。しかし、この定義の論理は、異なる市場で販売される同一生産者の2つの異なる製品の場合にも十分等しく適用されることになる。もしシボレーとキャデラックの平均費用を超えるマージン率が異なるならば、これは価格差別にほかならない。というのも、それは、もしシカゴで売られたシボレー・コンパチブルの平均費用を上回るマージン率がデトロイトで売られた同じ車のマージン率と異なるならば生じる価格差別と、何ら異なるからである。

静態的に見れば、価格差別は誤った資源配分の指標である。即ち、それは、低価格商品の生産が過大で高価格商品の生産が過小であるか、又は低価格市場での販売が過大で高価格市場での販売が過小であることを示している<sup>(41)</sup>。動態的に見れば、価格差別が意味するところは、より複雑である。不完全市場、特に寡占的要素を含む市場においては、価格差別は、しばしば価格競争の不可欠の手段となる。寡占企業は、競争企業が直ちに反応する価格の一般的変更を行うことを嫌うが、少なくともある程度の期間秘密にし得ると考える差別的価格引下げによって、市場をテストしようとすることがある。そのような市場においては、「協調破り」——差別的な値下げ——の期間が、ほとんど常に全般的な価格下落に先行して生じる。しかし、価格差別は、また、重要な略奪的戦術であり、市場支配力を形成、維持するうえで有益である。地理的に広い範囲にわたって営業活動を行い、且つ多段階にわたって統合された生産ラインを持っている大企業は、マージン全体を引下げることなく、商品又は地域によって選択

(41) すべての買手の限界価格が限界費用に一致する効率的な数量に応じた価格差別の場合においては、資源の誤った配分は起らない。しかし、この場合でも、すべての買手について平均価格が平均費用と等しくない限り、買手間及び買手から売手へと所得移転が生ずる。効率的な価格差別（上のような意味における）に対する大雑把な近似でさえも、これを実施しうる唯一の状況は、公益事業にしかない。ここでは、長期平均費用曲線の通減が、このような価格システムを支持する論拠を与えている。

的価格切下げを行い、競争企業を市場から締め出すことが出来る。また、価格差別、又は価格差別を実施出来る大企業の力——他の参入障壁がほとんどない部分市場では低価格を設定し得る力——は、参入に対する抑止力として作用する。さらに、価格差別の慣行は、たとえ支配的企業が市場における小規模な顧客及び供給者の地位を変えようと企図しなくても、それ自体で、彼らの犠牲において自己の利益を引上げる手段となることがある。

企業が価格差別を行うためには、何らかの程度の市場支配力が常に必要である。企業は、顧客の無気力や価格情報が買手に伝播していく際に生じる時間の遅れによって、ほんの少しばかりの市場支配力を所有している場合がある。そのような場合に実施される価格差別は、それに応じて一時的なものでしかない。この種の散発的な価格差別であれば、あらゆる不完全市場において存在する。これに対して、実質的な市場支配力の所有があれば、継続的な価格差別が可能となる。逆に言えば、価格差別が継続しているということは、特に価格差がコスト差に比較して大きい場合には、価格差別を実施している売手が実質的な市場支配力を所有していることの徴候である。

そこで、反トラスト政策上の課題は、次の点にある。まず、略奪的慣行としての価格差別、及び市場支配力の利用による価格差別を違法とすること。そして、同時に、価格競争のメカニズムの一部として機能する価格差別を合法とすることである。これは、解決可能な問題だろうか？

この問題を処理しようとする当面の努力は、ロビンソン・パットマン法に具体化されている。本法の主要内容は、次の通りである。

(1) 価格差別を価格差、もしくは、商品の販売の際に付随するサービス、便宜、又は経済的利益の比例的に平等でない提供と、定義する。

(2) 価格差別は、その効果が競争を減殺することとなる場合、又は、売手、買手もしくはそのいずれかの顧客の競争者との競争を害し、破壊し、もしくは妨げることとなる場合に、禁止される。これに対して、サービス、便宜などに



における差別は、無条件に禁止される。

(3) コスト差を正当に反映する価格差は適法である。

(4) 競争者による合法的な同等の低価格に対抗するために、価格差別が必要であることが証明された場合には、価格差別の正当な理由があるものとして、これを認める。同様に、便宜やサービスなどの差別的な提供の場合にも、競争者の合法的な類似の提供に対抗するために必要な場合には、正当な理由があるものとする。

このほかにも、いくつかの規定が存在しているが、その中でも我々の目的にとって重要であるのは、数量制限規定と、売手による買手又は買手の代理人に対するブローカー料の支払いに対する禁止規定である。

ところで、ロビンソン・パットマン法は、その文言、立法過程及び適用において、3つの重要なジレンマに直面している。第1に、その基本的目的が2つの方向を指しており、明確にされてこなかった。1つの方向は、反競争的慣行としての価格差別の抑圧であり、もう1つの方向は、個々の小規模企業を市場取引における価格競争上の不利な立場から保護することである。我々が既に指摘してきたように、これらの2つの目的は、実際には、必ずしも相関するものではない。

第2のジレンマは、その注意を価格差別ではなく価格差に集中してきたことにある。2条(d)項と2条(e)項がその適用対象を広げてある種の非価格差別を含めていることは事実である。しかし、本法は、全体的には、コスト差があるにもかかわらず価格が同一である場合に生ずる差別に対処することは困難である。このようなことが基準地点価格制や類似の地域的価格制の下で生ずる場合には、連邦取引委員会は工場正味受取額を「価格」と定義し、買手の価格が種々の場所で同一であるにもかかわらず価格差別があると判断することは、おそらく可能であろう——もっとも、最近では、そのような態度をとっていないが。しかし、他の場合には、このようにはいかない。例えば、貨車1台分の貨物を

特定の状況に関りなく同一価格で販売する製造業者は、常識の示すところには反することがあるとしても、ロビンソン・パットマン法に違反することはない。もっとも、このジレンマは、不可避免的であるとも言えるかもしれない。価格差のない場合に差別の認定を行うことは、本法によって現在示されている運用上の問題と比較にならないほど圧倒的に困難な運用上の問題をもたらすだろう。類似の問題は、等級や品質は異なるが類似した商品間における価格差別の場合にも生じる。しかし、マーク・アップが同一生産者によって販売される製品ごとに異なるということは、よくある差別であるが、これは、本法の適用範囲を超えている。このような矛盾も、また、不可避のように思われる。第3の適用範囲の限界は、これは同様に不可避免的というわけではないが、次の点にある。即ち、現行法のような構成では、売手の価格差別のみが、例えば異なった販売価格をつけている場合に、適用範囲に入るだけであるという点である。2条(f)項は、買手が知りながら差別価格を受け容れることを違法としているが、その場合においても売手の差別に言及するにとどまっている。買手が同一商品の異なる売手に対して異なる価格を支払う場合は、法の適用外にある。このうちの最も重要な場合は、シアーズ・ローバックやメイシーのような量販店の購入活動に関連して生ずる。

最後ではあるが、おそらくは最も重要なのは、本法が次のような重大な運用上のジレンマを生み出している点である。即ち、一方では、連邦取引委員会は、執行可能な、従ってある程度明確な基準を設定しなければならないが、他方では、同委員会は、ある程度の弾力性と裁量が必要な現実に対してもある程度の注意を払わなければならないことである。このジレンマが生じる最も困難な領域は、コストによる正当化が認められる領域である。この点について、連邦取引委員会は、コストによる正当化に関する正確性、詳細性及び適時性の基準を設定し、コストによる正当化を實際上ほとんど不可能にする結果を生ぜしめてきたとして批判されてきた。しかし、その代替的な方法は、即ち連邦取引委員

会に対して、調査中の当該取引について発生した現実のコストの記録の代りに「蓋然的なコスト」に対する「合理的な近似値」を考慮する裁量権を与えるならば、広範囲の不明確な裁量の余地を生み出し、制定法の無視を広く助長する傾向を生ぜしめることになる。何が「善意」の競争対抗となるのかを定義することもきわめて困難である。売手が善意で行動するためには、他の売手価格に関連した諸事情をどの程度知っていなければならないのであろうか？

連邦取引委員会は、本法を運用するにつれて、市場での競争を減少させる犠牲を払っても、個々の競争者を保護するという方向におそらく傾いてきたに違いないが。もっとも、この種の結論を立証することは、困難であろうが。本法の最も強力な批判者達は、本法を、価格維持の手段であり、高コストの売手の地位を保証するにすぎないものであると見なしている。しかし、この見方は極端であるとしても——最近の裁判所の判決及び連邦取引委員会の審決は、このような見方が現に極端であることを示唆しているようだが——これらのジレンマが現存し、且つ連邦取引委員会がそれらを解決することに成功していないことは、疑問の余地があろうはずはない。

#### 勧告

上述したジレンマは、価格差別の規制を意図するどのような立法においても、ある程度は避けることは出来ないものである。これに対する1つの回答は、具体的な立法を全く制定せずに、問題をシャーマン法に基づく規制に委ねることであろう。しかし、価格差別を完全に適用除外——もっとも、このような結果は、我々にとって全く無意味ではあるが——としない限り、少なくともいくらかのジレンマは必ず再登場してくる。我々は、価格差別を制限することが反トラスト政策の関連分野の1つであると考えている。我々がこれまでに概略を述べてきた拡大強化された反トラスト政策においても、この点は変わらない。反トラスト政策が妥当な範囲内にとどまるかぎり、実質的な市場支配力を有する相当多数の企業が常に残ることになる。さらに、たとえ売手の市場全体に対す

る支配力が小さくとも、特定の買手に対する売手の力（又は特定の売手に対する買手の力）が大きい場合が常にでてくることになる。これらのケースは、ほとんどすべての市場にある不完全性、及び売手と買手の市場の地理的範囲が異なることから生ずる。例えば、スタンダード・オブ・インディアナの内陸市場における力は弱いかもしれないが、デトロイト地区におけるその力は相対的に強い。さらにスタノリンのガソリンを販売しているデトロイトの特定のガソリン・スタンドに対しては、スタンダードの力は、当分の間、一層強くなることすらある。立地点、市場に関する無知、又は供給者から提供される特別の便宜もしくはサービスへの依存のいずれかの理由によって、特定の買手が仕入先を現在の供給者から他の者へ変えるのに相当なコストが生じる場合には、その供給者は、たとえ市場全体に占める地位が弱いにしても、その転換コストの限界までその買手を差別し得る地位に立つかもしれない。

さらには、いかなる妥当な反トラスト計画の下でも有意な市場支配力が残ることになるが、市場支配力に対する広範囲の攻撃は、反競争的もしくは抑圧的な価格差別が生じる頻度のみならず、価格差別が動的な競争促進的役割を果たす上のような不完全な市場状況をも実質的に減少させることになるであろう。このようにして、我々は、ロビンソン・パットマン法の厳格な執行が現在行われればもたらずであろう犠牲よりもずっと少ない犠牲で、「公正取引」の価値を保護することが可能になるだろう。

それにもかかわらず、現行法は、多くの点において不満足であり、従って、新立法を制定すれば、困難とジレンマを完全に解決することが出来ないにしても、それらを相当減少させることは可能であると考えられる。我々は、現行法を廃止して新しく出発するに当って、売手間の競争に悪影響を与える価格差別と、特定の買手を害する価格差別とを別々に分けて取扱うことを考えている。

競争関係にある売手を排除するための手段となる価格差別、又は、それを意図する価格差別については、特別の取扱いが不要であるという主張にも一理は

ある。「略奪的」価格差別は、原始クレイトン法の制定時においては、シャーマン法上違法でなかったとしても、現在では、悪性の強い行為の類型に入れられており、違法な「独占化の企図」となるであろう。また、この種の価格差別が日常よく起る現象であることにも若干疑問がある。しかし、略奪的価格差別をシャーマン法のみ規制に委ねることには困難がある。違法行為の定義が非常に不明確であるために、シャーマン法2条の適用範囲が解釈によって狭くなり過ぎたり、広くなり過ぎたりする可能性がある。不当な価格差別は、独占力よりもずっとわずかの力ででも実施可能であるので、シャーマン法2条の適用が1又はそれ以上の市場において独占力を有する企業の場合に限定されるとすれば、同条の適用範囲は狭過ぎるということになる。他方、裁判所がすべての差別的価格引下げを独占化する違法な「意図」と同一視するとすれば、シャーマン法2条の適用範囲は極端に広がり過ぎることになる。

従って、我々は、略奪的価格差別を特別に規制しようとしており、次のような線に沿った法律の条文を提案することを考えている。法律の条文形式を採用しているのは、制定されるべき内容をそのまま正確に示すためではなく、禁止されるべき「反競争的」な価格差別の種類を可能な限り明確に示すためである。

(1)条 売手が、1又はそれ以上の実質的な市場において、持続的又は頻繁に、競争者の価格より低い価格を付けることは、次のような場合に違法となる。

(a) それ以外の実質的な市場において、相当迅速に、同等の価格引下げをしない場合；

(b) 引下げられた価格がそれ以外の実質的な市場において付けられている価格よりも有意に低い場合；

(c) 低価格販売の際に、その価格差が、誠実且つ合理的に推計された蓋然性のあるコスト節約額を実質的に超えている場合；及び

(d) 価格差の蓋然的な結果として、実質的な市場における競争を減殺もしくは独占を形成し、又はすることとなる場合；このような結果は、売手が、1又はそれ以上の高価格帯の市場において大規模で、且つ高価格帯の市場の合計販売額が当該売手が事業を営んでいるすべての市場の総販売額に占める割合が大きい場合には、終局的に推定される。

(2)条 価格差が存在するか否かを判断する場合には、売手が種々の買手に提供するサービス又は便宜に対して、正当な考慮を払わなければならない。但し、輸送コストの差によって完全に説明出来る価格又は正味価格における差は、(1)条の適用を受けない。

(3)条 輸送コストに関連しない実質的な価格差のあることが立証された場合には、その差が蓋然性のあるコスト節約額の誠実且つ合理的な推計額の枠内にあることを立証する責任を、被告が負う。

(4)条 (1)条違反を主張して私訴を提起することが出来るのは、競争関係にある売手に限られる。

このような線に沿った立法ならば、散発的に現れる価格差別を1つ1つ違法とすることはないだろう。そのような価格差別は、重要ではないし、多くの場合、単に一般的価格引下げの初期の段階を示しているにすぎないと思われるからである。また、この立法案は、競争者の価格に単に対抗するにすぎない差別的低価格を違法とするものではない。競争に対する対抗は、略奪的戦術であるよりも防衛的戦術である可能性の方がはるかに高いからである。しかしながら、我々は、価格の「一致」がシャーマン法に違反する価格固定の共謀の証拠とはなり得ないことを示唆しているわけではない。さらに、この立法案は、企業が輸送コストの割合の大きい商品を広範囲にわたって販売している場合に必然的に生ずる地域的価格差別を、違法とするものではない。結局、このような形による市場進出が、地方的又は地域的な市場における独占的価格設定及び不当な価格引上げに対する抑制力として作用することになるので、それを制限する正

当な理由を見い出すことが出来ない。

以上のほかにもコメントに値する点が2つある。第1は、我々がコスト節約を考慮に入れることによって、価格差別の経済学的定義を採用している点である；これは、価格差別の禁止がいやしくも有意味となるためには不可欠である。同時に、我々は、企業の価格決定に対してある程度の弾力性を与え、コストによる正当化の抗弁を現実利用出来るようにするために、会計的正確性ではなく誠実な推計額という文言によって「抗弁」を定めている。第2に、有害な効果に関する推定規定——売手がいくつかの市場において大規模であり、且つ、それらの市場が大規模である場合——は、適用除外の対象と適用対象を共に明確にするため考案された。それは、小さな地方市場でのみ強力で、それ以外の市場では大規模な競争者と張り合っている生産者の場合を、適用除外とするように意図されている。それは、また、重要な市場においておそらく市場支配力を有する売手を、この場合には立証責任を軽減しているが、適用対象に含めることが意図されている。

さて、我々は、ここで、売手間の競争に対して有害な効果が生じる蓋然性はないが、低価格で購入する買手（大規模な）と競争関係にある特定の買手を害する価格差別の問題に目を移すこととする。この場合にも、法律の条文形式において我々の提案を述べることとするが、このことは、そのアプローチを具体化した立法が、必ずしも以下の通りでなければならないことを意味するものではない。

(1)条 売手が他の買手に対して同等の有利な価格又は販売条件の提示をしないという条件又は合意に基づいて、買手が購入し、又は売手が販売することは、違法である。

(2)条 買手もしくは売手が、しばしばもしくは1年以上もしくは引続き2契約期間にわたって、実質的に同じ数量を実質的に同じ方法で購入及び引渡しを受け、又は、そのような購入及び引渡しを受ける機会が与えられない、当該買

手の競争者によって受け取られた同一売手からの同等同質の商品に対する価格もしくは販売条件よりも，有利な条件であると知り得る根拠を持ちつつ，これらの条件を受け取りもしくは与えることは，違法である。

(3)条 競争関係にある同等同質の商品の買手と実質的に異なる数量若しくは方法で購入及び引渡しを受ける買手，又は，売手が，しばしばもしくは1年以上もしくは引続き2契約期間にわたって，数量もしくは販売方法又は引渡方法の相違に基づくコスト節約分として誠実且つ蓋然的に当該買手もしくは売手によって推計し得る額を超えていることを知り得る根拠を持ちつつ，手当，リベート，又は割引を受け取り，又は，与えることは，違法である。当該買手が，手当，リベート，又は割引を受取らない買手のために売手が行う任務又は業務を行う場合には，当該任務又は業務を買手が行う際に生じるコストが，買手に対する訴訟手続においては，当該蓋然的なコスト節約額を推計する基礎とする。但し，(1)条，(2)条，(3)条は，いずれも，買手が当該売手と競争関係にある他の売手から購入すれば支払ったであろう運送費を超える額を当該売手が負担すること，又は，買手がそのような条件で引渡しを受けることを妨げるものではない。

(4)条 (2)条又は(3)条に基づく手続において，買手が有利な価格又は条件を受容れたという一応の立証が行われたときには，買手が有利な取扱いを受けていなかったと善意に信じていたこと，又は，(3)条の場合には，手当，リベートもしくは割引の額が，売手の蓋然的なコスト節約額を誠実に推計した額を超えていなかったと善意に信じていたことを，それぞれ立証する責任は被告にある。

(5)条 (2)条もしくは(3)条の手続の下では，当該低価格もしくは有利な条件は，当該買手若しくは売手が差別的でないことを知っているかもしくはそうであると信ずべき明白な根拠のある同等に低い競争相手の条件提示に対抗するものであったということは，抗弁になる。

(6)条 (1)条，(2)条及び(3)条に基づき私訴を提起出来る者は，損害を受けた買



手のみである。損害賠償額は、現実の損害額に限定される。但し、差別額を超える損害額の立証がない場合には、当該差別額が損害額であると推定される。

この提案には、現行法の適用範囲を限定している点と拡大している点とが含まれている。第1に、持続的差別のみが違法となる。第2に、「コスト節約」の抗弁に対してより広い適用範囲を認めている。第3に、「競争に対する対抗」の抗弁において、競争相手の取引条件の提示が差別的でないとする根拠が明白である場合に、特に限定している。差別的な競争相手の取引条件の提示は、たとえ合法的であると信じていたとしても、十分ではない。第4に、3倍額損害賠償制度は廃止されるが、原告は、少なくとも超過支払額の回復を受けることになる。

以上の変更提案は、それぞれがそれ自体のメリットを有していると共に、それらを総合してみると、競争的な価格決定を不当に害することなく、小規模な買手にかなりの保護を与えることになるものと思われる。さらに、我々は、以上の変更を行えば、現行法上における運用上の困難を減少させ、結局、現行法の適用範囲を狭めることになるものと考えている。

我々は、最後に、一点についてだけコメントをしておきたい。それは、「競争対抗」の抗弁についてである。この抗弁を全面的に廃止するならば、この立法提案は、相当に簡素化されることになる。さらに、厳密に言えば、この抗弁は、このような立法の基本的な目的である「公正取引」の保護とは関連性がない。しかしながら、連邦最高裁判所が第1次スタンダード・オブ・インディアナ事件<sup>(42)</sup>において示唆したように、優遇された買手が、現に、競争関係にある売手から低い非差別的な取引条件を受取った場合に、差別的な価格切下げで対抗しようとした売手は、優遇されなかった買手がとにもかくにも受ける損害以上の損害を与えない。従って、このような場合には、少なくとも理論的には、差

---

(42) Standard Oil Co. v. FTC, 340 U.S. 231 (1951).

別を禁止する理由はほとんどないであろう。我々は、結論的には、この抗弁を認めるがその立証に厳格な責任を負わせることによって、穏当な妥協をしていることになる。



## 第Ⅵ章 競争政策の例外：規制と適用除外

競争の擁護がアメリカ合衆国における経済政策の根幹であるが、国民経済の重要な領域に適用除外立法が存在していることも明らかなことである。ほとんどの主要農産物は、価格支持計画の下で生産され販売されている。運輸、電力、ガス、放送、原油生産等の産業では、さまざまな程度の公的規制が加えられている。労働者による団体交渉を保護する立法や流通分野における再販売価格維持制度を保護する立法も存在している。

これらの領域では、分析上及び公共政策上の双方において、誠に複雑な諸問題が提起されている。我々は、これらの諸問題のいずれについても、深く検討するスペースを持っていない。我々は、それに代えて、主として、競争政策の適用除外とすることの経済的な正当化の理由と、選択された政策目的を最善に実現するためにこれまで採用されてきた、あるいは今後採用される可能性のある規制又は適用除外の内容について、検討することにした。

以下の論述は、2つの部分に分かれている。1つは、私的経済活動を規制し又は適用除外とする理由についてであり、他の1つは、選択された規制領域又は適用除外領域とそれらの領域において追求されている政策についての簡単な論述である。

### 規制または適用除外の理由

分析を明確にするためには、反トラスト政策からの離脱を必要又は望ましいとする次のような3つの状況を区別することが重要である。

(a) 競争が、実際問題として、存在し得ないか又は長期間にわたっては存続し得ない状況で、それ故に、規制のない市場では競争的な市場成果が得られな

い場合。

(b) 活発な競争は存在するが、市場が不完全であるために、競争によって1つ又はそれ以上の競争的な市場成果が得られない場合。

(c) 競争が現に存在し又は存在することが可能であり、且つ、競争的な市場成果がこれまで生じてきたか又は今後生じることが期待できるが、競争的な市場成果そのものが、他の政策目的から見れば、1つ又はそれ以上の側面において不十分である場合。

我々がこのような区別をしたのは、それぞれの状況が提起する異なった問題には異なった規制方法が必要であることを、示唆するためである。もちろん、同一産業においては、1つの状況しか存在しえないという本質的な理由があるわけではない。(例えば、本来的に非競争的な産業であるが、競争的な市場成果そのものが、たとえ規制によって得られるにしても、とにもかくにも望ましい政策目的となりえない産業があるかもしれない)。しかしながら、2つの状況が常に同時に存在しなければならないという本質的な理由も、また、ない。本来的に非競争的な産業を規制する必要性は、そのこと自体では、競争的な市場成果を目的とすることを放棄させるわけではない。別の言い方をすれば、規制を支持する理由は、必ずしも特定種類の規制又は特定セットの規制目的を正当化するわけではないのである。

以上の点に関連して、次の点を指摘しておきたい。即ち、なんらかの規制が必要であるという事実は、広範囲の規制が必要であることを意味しないということである。後により詳しく検討される1つの例を挙げるならば、航空輸送業における安全規制の必要性は、必ずしも参入の自由に対する制限を必要とするわけではない。さらに、規制は、最初に導入された条件に適合していた範囲を超えて、また、しばしば、当初適切であるとされた理由と全く無関係な理由のために、容易に拡大し得るものである。規制範囲の拡大を正当化するのに十分な新しい理由があるとしても、賢明な政策策定を行うためには、そうすること

自体に固有に含まれているメリットに基づいて立案されることが必要である。規制の「論理的」拡大は、必ずしも常に、論理的とは言えないのである。同様に、当初、規制を導入させた条件が、規制を減少させるか又は大幅に修正させるべき段階にまで変化することも、十分にあるかもしれない。

我々は、他の政策目的を実現するために競争的な市場成果を修正することが適切であると考えられる理由について、詳細に論ずるつもりはない。国防、財政政策、博愛等の要因が、しばしば、競争過程への介入を要請する。互いに競合する政策の解決は、本質的には、広範囲の複雑な配慮を含む政治的な決定である。従って、我々は、いくつかの例外を除いて、この点に関する見解を述べるつもりはない。

しかしながら、我々は、敢えて、上述の最初の2つの状況——本来的に非競争的な市場と、競争的な市場成果をもたらすことに失敗した競争的な市場——に立ち入り、それらを正確に識別する基準は何かを、まず明確にしようと思う。というのも、競争が全く失敗していない状況にもかかわらず、競争の「失敗」を理由に、規制が誤って加えられることがしばしばあるからである。

### 本来的に非競争的な市場

自然独占。経済学的に言えば、自然独占は、規模の経済性、即ち、市場の規模と次のような最も効率的な企業の規模の関係から生じた独占である。この場合の最も効率的な企業とは、効率的規模の1企業が、正の利潤を生み出す価格で市場に現われた総需要量又はそれ以上の量を生産することが出来、且つ、当該市場に新規参入する企業のコストよりも安い費用で継続的に生産能力を拡大出来るような企業が、それである。このような状況では、一時的には競争は存在しうるが、結局は破産や合併によって当該市場には単一企業しか存在しなくなってしまう。意味深長な表現をすれば、この場合の競争は自己破壊的なのである。

規模の経済性は、すでに述べたように、相対的な概念である。自然独占は、おそらくは電話産業の場合がそうであるように、全国的規模の市場において生ずる場合もある。過去においては、高い輸送コストが多数の地方的な自然独占を生み出したが、今日では、そのような自然独占は、ほとんどなくなっている。今日の低開発国においては、市場規模が小さいために、先進工業国では高度に競争的な産業が、自然独占となっているケースが多く存在する。これに対して、アメリカ合衆国及び類似するその他の諸国においては、自然独占に分類される産業は、今日では、少なくなっている。このタイプに属する重要産業のリストは、電話産業、電力・ガス・水の配給産業、電力生産（ほとんどの地域において）、及び鉄道（一部の地域的において）でほとんど尽きてしまう。<sup>(1)</sup>

「自然独占」は、伝統的に、当該産業の価格、サービス、投資及びその他の意思決定の広範な規制を正当化する古典的な根拠となっている。そのような規制が、競争的な市場成果を近似的に確保することを目的としてはならないというア・プリオリな理由はない。即ち、多様なリスク要因を考慮に入れるが、基本的には、資本市場の現在利子率に相当する投資収益率を確保する水準に価格を設定すること；個々の消費者が費用に応じた価格を支払うように、価格及びサービスについて差別的取扱いをしないこと；適切な収益率をもたらさない事業を中止すること；効率的な操業を行うこと；及び、コストの引下げ並びに良好なサービスの開発において進歩的であること、以上がこれである。しかし、目的がいかに正しくとも、的を射損うことがある。

規制によって効率性と進歩性を確保することは、特に困難である。典型的には、同等の条件の下にいる競争企業によって提供される判断基準は存在しないからである。もちろん、1地域電力会社の営業を監督する規制委員会は他の電

---

(1) 新聞発行業が、多くの市及び町において、このような好ましくない状態に近づきつつあることを示す困った兆候がある。

力会社の記録を検討することが出来る。また、公有の電力生産・配給組織を標準とすることも可能である。例えば、TVAは、賛成論や反対論がいかにかに論じられようとも、弱気な私的公益事業の経営者に次のことを教えたことだけは、明らかなように思える。即ち、電力の需要の弾力性は彼らが考えていたものよりもかなり大きく、従って、より安価な電力生産が可能になること、これである。しかし、電力以外の公益事業における状況は、通常、重要な側面で異なっており、少なくとも、規制委員会が、同様の注意を働かせたとしても、非効率性又は非進歩性の存在をなんらかの程度の明確性でもって立証することには、大きな困難が伴うかもしれない。

非差別的な価格設定についても、どのような価格のパターンが差別的であるかを判断することは、多くの場合、極めて困難である。適切な原価計算システムの開発が最低限必要であるが、共通費の配分は、ある程度恣意的にならざるを得ない。しかしながら、このような困難を別にしても、価格差別は、ほとんどの規制制度の公認の特徴となってきた。ある場合には、価格差別に、経済的な正当化の理由があるかもしれない。公益事業のサービスに対する需要が、当該市場における競合する商品あるいはサービスの成長、人口又は産業の移動などのために、減少している場合には、どのような水準の非差別価格も総コストを回収し得ない段階が来るかもしれない；このような場合には、設備を摩滅するまで利用して当該公益事業を消滅させ、対価を支払ってサービスの提供を受けたいと考えている人々を犠牲にするか、又は、差別価格を課するか——即ち、支払える人々には超過利潤を生み出す高価格を課し、支払えない人々には「競争的」価格（共通費に若干なりとも寄与する）を課する——という選択をしなければならぬからである。また、価格差別は、たとえ非差別価格でコストを回収することが可能であっても、正当性をもつ場合がある。即ち、「低価格」の顧客から共通費にある程度寄与する取引を獲得することによって、「高価格」の顧客に対して、その取引がなければ継続的にサービスを得るために支払わな



なければならない価格よりも「低価格」で当該サービスが得られることを可能にする場合が、これである。最後に、価格差別は、社会的コストが私人的コストを上回っている場合に、「外部」経済性を反映させる方法として正当化される場合もある。例えば、石炭用暖炉の社会的コスト（大気汚染など）が大きいことから、電力料金やガス料金を低く設定することが望ましいかもしれない。

しかしながら、「外部経済性」以外のすべての場合について、2つの慎重なコメントをしておく必要がある。第1は、このような場合に価格差別を経済的に正当化する理由は、事実上、規模の経済性の存在に基づいているという点である。即ち、需要の減少（又は「高価格」）に見合う生産能力にまで固定設備の規模が縮小すれば、サービスの総コストは上昇し、その結果、現在の規模が保持されて差別価格が維持される場合よりも、いっそう高い価格を課さなければならなくなるという状況がなければならない。第2に、経済的な正当化の理由が支持されるのは、可変費を上回る収入をもたらす価格の場合だけである。その正当化の理由は、現実には営業損失を生ぜしめ、高価格の顧客に対する負担を軽減するのではなく、むしろ重くするような価格まではカバーしない。

最後に、特定のパターンの差別価格を正当化する経済的な理由は、公益事業規制委員会によって現実に認められている差別価格のパターンと必ずしも一致していない。現実のパターンは、非経済的要因を反映していることがしばしばある。しかしながら、我々は、このような区分けによってマイナスの意味づけを与えようとしているわけではないことを、急いで付け加えておきたい。非経済的要因が決定的な役割を果たすことが正当な場合もあるからである。我々は、ただそれらが現実存在するので認識されるべきであると主張しているにすぎない。

自然寡占 我々は、以前にすでに指摘され、且つ、より詳細に論じられたこと——即ち規模の経済性が、単独企業による独占に至るはるか以前において非競争的な市場構造を生み出すことがあるということ——を、ここで完全を期す

ために再論する。市場は、最適規模の企業を1つ以上受容出来るが、満足のゆく水準の競争行動を生み出すには不十分な企業数しか受容出来ないことがある。既述のように、この国における少数の企業から成る多くの産業のうちのほとんどが、言葉の真の意味における自然寡占でないことは、合理的にみて明らかであると思われる。そのような産業における企業は、最小コストで事業を行うために必要な規模をかなり上回っており、従って、当該市場においては、より多数の最小最適規模の企業が存在可能である。我々は、以前に述べた理由から、このような市場を規制するよりも再編成の方が望ましいと考えている。

残る真の寡占の場合には、何らかの方式の行動規制が望ましいかもしれないが、一般論として、我々は、公益事業型の全面規制が有益ではなさそうであると信じている。企業数がある程度存在すること自体が、対抗意識やある程度の競争を生み出す余地を与える。市場成果は、活発な競争が保証するものよりも不満足であるかもしれないが、少なくとも広範な規制によって期待できるものと同等以上のものが得られるものと思われる。このことは、もし反トラスト法が制限的行動に対して厳しく適用されれば、なおさら妥当する。

### 競争的な市場成果をもたらすことに失敗した競争的市場

ある産業は、構造的な意味においても、また、いくつかの行動的な意味においても競争的であるにもかかわらず、期待された競争的な市場成果の1つ以上を実現することに失敗することがあるかもしれない。

我々は、まず最初に、これは、「拮抗力」理論が適用できるといわれている状況を念頭においているのではないということを、注意しておきたい。拮抗力を有する経済主体の容認又は形成を支持する理論は、明らかに相殺されるべき独占力をもった他の経済主体の存在、すなわち競争条件の欠落を前提としている。また、これは、「パリティ価格」又は「取引条件の平等化」を支持する理論が妥当する状況を念頭においているわけでもない。確かに、ある分野の価格

と所得が、他の分野の価格と所得に比較して低落していることがある。これは、相対的地位が悪化している分野では競争が価格と所得を支配しているのに、他の分野では独占的要素が顕著にみられるという事実に基づいているかもしれない。しかし、もしそうであるならば、競争ではなく独占的要素に対して非難を加えるのが適切であろう。あるいは、これは、単に、斜陽グループの利益に反するように需要パターンが変動しただけかもしれない。しかし、その結果、この市場成果は、まさに競争過程から期待されたものに他ならない。資源配分や所得分配がある経済分野における独占的要素の存在によって歪められている場合には、より望ましいアプローチは、独占的要素を除去又は減少させることであって、他の分野に独占的要素を加えることを奨励することではないと考える。

我々は、また、進歩に関して次のような一般的主張が展開されてきたことにも、注意を払っておきたい。即ち、製品及び技術における進歩は、純粋に競争的な条件の下では達成できず、進歩にとっては、独占的利潤の誘因が不可欠であるという主張である。我々は、この見解については、前出の諸章において検討しているので、ここでは、その議論をくり返す必要はないと考える。我々は、この主張にある程度の根拠があることを認めている。ちょうど社会的コストが私的コストを上回る多くの場合（例えば産業による河川の汚染）と同じように、もしも補助金又はある程度の独占によって私的報酬が高められなければ、技術革新の純社会的便益が技術革新者に対する純私的便益を上回るかもしれない。しかし、もしその主張が、既存の独占的要素を容認し、あるいは更に保護すべきことを意味しているのであれば、我々は、その主張の政策的に意味するものに反対である。アメリカ経済においては独占が不足していることを示すものは何もないからである。特許法は、新技術開発に対して、過大とは言えないにしても、十分な報酬を与えているように思われる。建設業のような競争的であると言われている産業において見られる進歩性の欠如は、当該産業が現実には独

占的制限によって縛られているという事実にはしばしば起因していることがある。また、それ以外のケースにも、非進歩的であるという主張がなされたが、これらの主張には全く確かな根拠があるようにも思われない。主たる困難は、我々が以前に言及したように、進歩に対する機会が何であるかを実質的に知らないにもかかわらず、進歩性の適切な基準を決めようとするところにある。

このような一般論を別にすれば、実質的に競争的な産業においても、何らかの市場の不完全性によって競争的成果の実現が妨げられる場合があるということは、明らかに真実である。例えば、生産者あるいは消費者は、代替品についての知識がないために、その知識があればしなかったであろう選択をするかもしれない。おそらくは、このような場合の対策は、市場及びこれに関連した情報を提供する情報機構を設立することであろう。この点では、政府機関や事業者団体がしばしば適切且つ有益な機能を果たしていることがある。しかし、我々が主として関心をもつのは、競争過程の介入を正当化するために最もよく用いられる2つの理由づけ——破滅的競争と資源保全——である。これらの領域においては、介入に対するそのような理由づけが最も頻繁に乱用され続けているからである。

**破滅的競争** 自然独占の場合を除けば、ほとんどの場合において、破滅的競争というのは、当該産業が現在需要を超える生産能力を保有していることの反映にすぎない。通常、過剰設備というのは、投資的意味において、即ち工場設備のような固定的生産要素が過剰であることを意味するものと考えられている。破滅的競争は、固定費用の可変費用に対する割合がかなり高い産業において長びくことがある。このような産業において、需要の停滞又は過剰な設備拡大を所与とすれば、生産費の増分が総平均費用を大幅に下回ることになる。この場合には、固定的生産要素は、完全利用されておらず、ほとんど追加的費用なしにより完全に利用することが可能である。かくして、生産量を増加させるのに用する費用は、追加的生産に必要な生産要素（労働力、原材料等）のコス

トのみである。このような状態は、競争的産業においては、価格切下げに対する強力な圧力を生み出し、価格を限界費用にまで引下げることになる。価格が非効率生産者の限界費用を下回るまで下がると、非効率的生产者は、生産から撤退することになる。しかし、非効率的生产設備が相対的に少なく、あるいは過剰生産設備が相対的に大きい場合には、価格は、すべての、あるいはほとんどの生産者が採算のとれない水準にまで落ち込み、すべての過剰生産設備が使用し尽されるか撤去されるまで、相当長時間にわたってその水準にとどまるかもしれない。要するに、その損失は深刻なものとなり、調整の過程は、長く厳しいものとなるだろう。

にもかかわらず、このことは、政府の介入、あるいは私的協定による自己防衛の容認が経済的に正当化されるとか、あるいは望ましい公共政策であるとかを必ずしも意味するものではない。不断に変化する経済システムは、常に、ある種の生産設備を不用とする過程であり、競争経済においては、過剰設備から生ずる損失は、当然のことながら、当該過剰設備が存在しているという情報を伝達する手段なのである。損失の発生は、経済資源を他のより望ましい分野へ向けることを指示するメカニズムである。従って、もし競争による資源配分が望ましい一般的経済厚生目的として承認されているならば、その過程への介入は、ある産業が病気であるという事実のみならず、それを超えた何らかの正当化の理由を必要とするであろう。

通常、要請される介入のたぐいは、その状況を改善するのではなく、むしろ介入がない場合よりも長期にわたって存続させることになりがちである。普通求められるものは、公的機関あるいは合法的な私的協定による価格支持であり、また、価格支持を効果的にするために、生産割当がしばしば必要となる。しかし、このような手段を用いても、当該産業の売上げを改善することにならないこともある。例えば、当該製品の需要が高度に弾力的であれば、価格引上げは、当該産業の損失を以前よりも一層深刻にするだろう。これは、かつて、鉄道、

石炭及びさほど重要ではないがその他もろもろの産業において見られたように、需要の減退が競争的代替物の出現によって引き起された場合に生じやすい。しかし、価格固定が当該産業の生産者の収益を回復するか、あるいはその損失を軽減する度合に応じて、過剰設備という基本問題の解決は単に延期されているにすぎず、その間、経済資源は社会全体の観点から見れば非経済的に利用されている。むろん、我々は、すべての場合において、そのような再調整過程の速度を落とし、苦痛をやわらげることが不当であると主張しているのではない。我々は、いかなる政策立案においても、経済的な代価が認識されるべきであると、単に指摘しているにすぎない。また、あるグループの所得を保護するために介入すれば、他のグループの要求に抵抗することが極めて困難となる、という自明のことを示唆しているにすぎない。

同じコメントは、価格支持以外の介入形態、例えば、正常な場合よりも早い速度で非効率的な設備を退役させようとする政府の直接措置などに対しても、妥当だと思う。異常に早い設備廃棄も、また、経済的浪費であることは明らかであると思われる。事実、資本設備の利用によって、可変費用を超える収入が現行価格の下でいくらかでも生み出されるということは、その設備を利用すべきことを示唆しているからである。しかしながら、強制的な設備廃棄は、より効率的な設備に生産を集中させることとなるので、価格支持によって生存を保護するよりも望ましい場合があるかもしれない。

一般的前提として、長期の競争的な市場成果を追求する場合でも、過剰設備の状況に介入することを正当化する経済的理由は考えられないこともない。過剰設備は、季節変動、景気循環、あるいは、建設過剰又は需要の移転によって生じた恒久的な過大設備など、さまざまな理由によって生ずる。我々は、これまで、過剰設備を後者の意味で論じてきた。過剰設備が短期的な場合には、廃棄と再建のコスト、あるいは閉鎖と再開のコストがおそらく相当大きくなりそうなので、ある程度の所得保護を与えることによって廃棄あるいは閉鎖を思い

止まらせることが、経済全体にとって経済的に価値があると思われる。しかしながら、おそらく季節的変動については、企業家は、意思決定の中で、そのような配慮を適切に行っているだろうと思われる。また、景気変動については、すべての産業あるいはほとんどの産業が同時に苦しめられるので、それらすべてに補助を与える実行可能な方法を考えることは困難である。その上、減税と政府支出という財政政策の方が、明らかにこの問題に対処する、より適切な処方であろう。

ここで、もう1つ別の産業上の病理問題について、コメントしておかなければならない。我々は、これまで、過剰な資本投資によって引き起される破滅的競争について論じてきた。しかし、ある産業において長期並びに全般にわたる損失の発生は、過剰投資のみならず可変的生産要素の非移動性にも起因する。前者の場合には、固定的生産要素を、総費用が回収されないにもかかわらず、使用し続けることによって、後者の場合には、可変的生産要素を、生産物価格の下落とともに収益が低下しているにもかかわらず、同じ用途に雇用しつづけることによって、そのような損失が生じる。後者の問題は、時々、次の領域において発生した；即ち、特殊の技能労働者の分野で、通常、技術的变化によって技能が陳腐化する場合；特定地域における労働力に関して；及び農業の分野で、特にこの場合には、投資面における過剰設備に加えて、農家は貨幣所得の大幅な減少にもかかわらず農業をやめようとしめない場合。

にもかかわらず、そのような状況は、過剰投資の場合よりも大規模な政治的社会的問題を引き起すかもしれないが、経済分析の観点からは、いずれの場合も全く同じである。農産物に対する価格支持制度は、農業の過剰生産に対する長期的な改善方法としては、明らかに不適切であると思われる。不況産業において賃金に下限を設定することは、製品価格の規制と同じ問題が含まれている。もしも労働に対する派生需要が弾力的であれば、賃金の固定は、賃金総額を減少させるかもしれない。たとえ、その需要が非弾力的であるとしても、協定に

よる「ワーク・シェアリング」計画が実施されない限り、失業は若干増大することになる。もし、賃金安定化がワーク・シェアリングを伴わずに実施されるならば、労働力の配置転換が促進され、純便益が生じることになる。しかし、この種の政策は、これに代る政策に比べてより多くの苦痛を伴うために、採用される可能性は極めて少ない。ワーク・シェアリングによる賃金総額及び個別賃金の引き上げが、労働条件の改善になることは当然である。けれども、それは、過剰設備の下における価格固定の場合と同様に、経済全体に何らかの経済的コストをかける一方で、その基本的困難の最終的解決を引き延ばしている。労働力の配置転換を促進する直接的な措置——例えば、政府資金による援助、職業再訓練、公共的電力開発による新産業の奨励など——は、より満足のゆく救済措置で、おそらく究極的には、よりコストのかからない措置でもあろう。

資源保全 競争過程への介入は、天然資源を保全する必要があるという主張に基づいて、しばしば行われてきた。ここでも、また、正確に言って、なぜ当該資源が保全されるべきであるかを認識することが重要である。

資源の保全を、使用によって再生不能の枯渇する資源の保全と、再生不能になって消滅する可能性はあるが必ずしもそうなるとは限らないか、あるいは再生費用が増増する資源の保全とに区別することもできるが、分析上の問題は、いずれの場合においても全く同じである。

後者の範ちゅうに属する資源は、土地と木材がある。この場合の問題は、使用者の時間的視野と、経済的に最適な使用率と使用方法を実現するために必要且つ適切な時間的視野といわれるものとの間に、潜在的で、しかもしばしば現実的となる乖離が存在することにある。このために、土地及び木材の保全手法の発達を促す介入は、しばしば、競争的な市場成果を実現するための介入として分類されることがある。しかしながら、この場合の介入は、使用によって枯渇する天然資源の場合と全く同じように、将来の需要に対する仮定あるいは予測を必要とする。土地を保全するための望ましい支出水準は、今後数年間にど



の程度土地が必要となり、どの程度困窮するかに関する予測と共に変わるだろう。次に、この予測をやろうとすれば、農業技術の予想進歩率、人口増加、食糧の消費パターンの変化などに関する予測が必要となる。土地資源や木材資源の浪費は、工学的意味においては常に浪費であるが、経済的には浪費といえないこともある。逆に、肥料、灌漑、その他農地の地力を維持するために必要な費用も、後にその農地が不要になるのであれば、経済的には浪費となる。当然のことながら、将来の利用率が現在と同じであるかあるいはそれより高いと予想される場合においては、利用パターンの政策的修正は、工学的意味においても経済的な意味においても浪費を減少させるかもしれない。また、おそらく無知のために、生産者が生産方法を変えることによってその純生産高が増加することを知らない場合には、利用パターンの修正は、現在の時点の経済的浪費を減少させるかもしれない。

同様のことは、原油のような枯渇型資源についても妥当する。採油パターンを変えるための介入は、工学的及び経済的意味においても、また短期的及び長期的意味においても、浪費を除去するかもしれない。油田の強制的な統合化は、明らかにそのような場合に該当するだろう。しかし、他方において、最大量の原油を汲み出すための採油方法は、過大な機会費用——資源、もしくは時間選好（利用率の時系列）の極端なずれのいずれかの観点からみて——を含むことが十分にある。また、利用率を抑えるための介入は、社会的最適利用率を計算することによって経済的に正当化される場合があるが、それには、当該算定の基礎についての仮定あるいは予測を必要とする。言うまでもなく、そのような予測と算定は必ずしも正確であることを要しないが、少なくとも次のような点を考慮することが適切である。即ち、(1)今後の発見の見込み、(2)鉄鉱石のようにアメリカ経済に対する当該資源の重要性、(3)他の地域からの入手可能性及びその場合の入手コスト、並びに(4)代替財の出現の見込み及びその代替財の予想コストがこれである。

実際問題としては、使用率を抑える意思決定が、純粋に経済的な理由に基づいて行われる可能性はほとんどないと思われる。消費者の時間選好を正確に決定することは実際には不可能であるし、おそらくそれは、結局、当該産業の生産パターンや販売パターンから独立ではない。例えば、産出水準の変化は、時間選好の尺度を変化させることになるであろう。従って、「社会的最適」使用率の算定は、消費者以外の誰かがいずれの使用率が消費者にとってあるいは国家全体にとって最も望ましいかを決定するという意味において、政治的なものであることがほとんど明白である。典型的には、消費者が消費者として選好するものに加えて、政策要因が考慮される。

我々は、そのような他の要因がいかなる状況においても決定的となることが適切でない、と主張しているのではない。資源保全の名目の下に介入を正当化する経済的理由が疑わしいので、ただ注意を促したいだけである。「資源保全」という理由づけは、生産者が競争的収益以上のものを獲得するために競争を制限するというあからさまな経済的保護主義の隠れみのかたまりとして、あまりにも容易に利用されている。しかし、生産者の所得の保護と稀少資源の保全との間には、何らの必然的な関係も存在しない。

さらに言えば、使用を抑制することが適切であると仮定したとしても、その目的を実現する方法には、望ましいものもあれば望ましくないものもある。使用率は、毎年の需要を切り詰めることによっても、あるいは供給を切り詰めることによっても抑制出来る。需要は、割当によって一般的に抑制することも、あるいはある使用方法を完全に禁止することによって、特定の部分を抑制することも出来る。また、消費税を賦課することによって間接的に、あるいはガソリンを例にとれば、レジャー用乗用車の馬力を制限するという直接規制によっても、需要は抑制することが出来る。同様に、供給は、割当によって直接的に、あるいは分離課税によって間接的に抑制することもできる。これらの手段の中でどれが望ましいかについて、ただ1つの解答があるわけではない。というの

も、異なった政策的配慮や異なった諸条件は、異なった選択を導くからである。けれども、我々は、次のことを敢えて言おう。その中の1つの方法、即ち供給割当ては、ほとんど実際の理由に基づくが、経済的には最も望ましくなさそうである、と。供給割当ては、効率性の考慮を基礎に実施されるのではなくて、それぞれの生産者におそらく不満はあるが反抗的とならない程度のシェアを与えることを基礎に、実施されることがほとんど確実であるからである。

### 特定領域についてのコメント

以下の論述は、我々の見解を支える理由を述べるというよりも、やむを得ず我々の見解そのものを一方的に表明するにとどまっている。むろんそれは、上述の分析を現在のある問題に適用する1つの試みではあるが、上述の分析そのものが、特定のケースでは経済的要因に優越することもある非経済的な政策要因には、十分な考慮を払っていなかった。要するに、以下の論述は、競合する諸利益に対する我々自身の評価に大きく依存するものとなっている。従って、我々とは異なった諸利益の評価も必ずしも不当なものではないことを認めることに、何らやぶさかではない。

もう1つ一般的な問題点を指摘しておきたい。それは、当然のことながら、既存の規制や適用除外のパターンを実質的に変更すれば、既存の利害関係者は重大な影響をこうむるであろう、ということである。しかし、そのような既存の利害関係者は、既存のパターンが与える利益がどのようなものであれ、法的な「既得」権を持っているわけではない。また、そのような利害関係者に損害を与える見込みがあるからといって、国民的利益となる実質の変更は妨げられるべきではない。それにもかかわらず、我々は、直ちに実質の変更を行うとすると既存のパターンに依存する諸利益が著しく損われる場合においては、漸進的な移行が可能ならば、いつでもこの措置をとることが適切であると考えている。というのも、不利益を受ける利害関係者が、将来の状況変化に対応するた

めに調整時間を持てるからである。

### 鉄道とトラック輸送業

1930年代においては、急速に発展しつつあったトラック輸送業は、通常、鉄道の運賃とコストのマージン幅がとくに大きい場合に、多数の商品について、鉄道運賃よりも安い運賃を課すことが可能であった。高マージン幅は、通常、高価でかさばらない商品から得られたが、ある程度以上の輸送距離がある場合には、鉄やセメントのようなかさばる商品からも生じた。トラック輸送業に規制が加えられた動機の少なくとも一部分は、トラック輸送業者による価格引下げの影響を最小限にとどめたいという希望に基づくものであった。今日、規制によって、いくつかの商品の最低トラック運賃が、トラック輸送業者のフルコストに正常利潤を加えた額以上に維持されている程度に応じて、鉄道を利用する他の商品の荷主は、結果的に、規制がなければもっと安くトラックで輸送出来たであろう荷主によって、補助されている。

要するに、問題は、多数の商品輸送における鉄道の輸送独占が浸食されたために、競争する輸送機関の運賃に規制を加えなければ、差別的鉄道運賃制度の大部分が維持出来なくなったことにある。政府規制は、競争の増大と独占の減退がもたらす正常な結果を、即ち相対的な効率性に合致した鉄道と他の輸送業界との再編成を妨げている。この代価は、不平等と経済的な浪費の形で支払われている。

我々は、既存の規制パターンを生み出した圧力が、もしそのパターンが大幅に変更されていたとしても、依然として存続していただろうということを認める。しかも、その圧力が十分に強いために、何らかの調整が別の形でなされざるを得ないことをも認める。それにもかかわらず、我々は、現行の規制パターンがきわめて非効率的な調整方法であると主張する人々に賛成である。

我々は、トラック輸送業がその固有の優秀性を完全に活用出来るように、出

来る限り運賃規制から自由であるべきであるという見解に賛成である。トラック運賃の下限を設定する制度は、次のような3つの主たる理由に基づいて擁護されてきた。即ち、(1)鉄道の存続のために必要であること、(2)トラック輸送業者自身の破滅的競争を防止するために必要であること、及び(3)トラック輸送業の主張するところによれば、運賃競争があまり激しくなると犠牲にされやすい安全基準を維持するために必要であるということの3つである。しかし、いずれの主張も納得させるに足るものとは思われない。安全基準は、遵守を確保するために必要なきびしい制裁措置によって裏打ちされれば、直接規制によって効果的に維持することが可能である。また、まれに見るささいな例外を除けば、破滅的競争に向う経済的条件は、トラック輸送業には全く存在していない。

鉄道に対する影響については、いくつかのコメントが可能であり、また、これまでにもなされてきた。第1は、トラックによる競争の影響をもちに受けても、すべてのあるいはほとんどの鉄道輸送が赤字になる可能性はきわめて少ないと思われる。トラックとの競争は、確かに、既存の鉄道の施設・設備がその投下資本の費用さえも回収し得なくなるという意味において、その相当部分を過剰にするかもしれない。そのような資本設備を使い尽すまでは、鉄道事業は、全体として採算がとれないことになるかもしれない。しかし、再調整期間を経た後には、施設（共同施設）は減少した輸送量に見合うまで縮小され、採算のとれる鉄道経営を行う余地が残されているように思われる。第2に、鉄道サービスが危ぶまれている路線を存続させることが、国防その他の理由によってきわめて重要であると思われても、直接、補助金によってこの重要なサービスを維持する方が、非効率を保護する現在の方法よりもコストのかからない方法であろう。さらに、直接補助の方が、競争が与えたであろう安価な輸送サービスを奪われた特定の利用者達によって支払われる間接的補助よりも、衡平且つ適切であるように思われる。鉄道サービスの維持が国益上必要であるとみなされている場合においては、特に妥当する。

もっとも、鉄道サービスの廃止には隠れたコストが伴うかもしれない。例えば、通勤列車を廃止すれば、大都会を悩ませている既にすさまじい交通問題をさらに増大させることになろう。運賃引上げでさえも、相当多数の通勤客を望ましくない自家用車の利用へと向わせるかもしれない。これらの場合には、どちらも税収入から支出される直接補助の方が適切であろう。しかし、そのような直接補助は、鉄道が直面している競争を凍結することによって鉄道網の一部に高収入を保障する規制形態より望ましいということ、この点は、ここでもくり返し注意しておきたい。

隠れたコストの問題は、トラック輸送業に対するもう1つの措置を示唆することになる。即ち、トラック輸送業者によって高速道路の使用に支払われている税額が、高速道路の建設・維持費用に占めるトラック輸送業者の負担割合に達していないので、トラック輸送業者の費用が真のトラック輸送の費用を反映するようにするべきであるとすれば、彼らは、適切な負担割合に相当する税額を支払うべきであると主張される可能性が高い（蓋然的とまではゆかないにしても）。当然のことながら、高速道路の費用に占めるトラック輸送業者の負担割合がいかなるものであるかを決定することは、困難である。高速道路の摩耗に対するトラックと旅客自動車それぞれの占める寄与率について、ある程度の証拠を入手することは可能であるが、当初の建設費用の配分は、大部分、恣意的であるからである。

最後に、もしトラック輸送業が運賃規制から解放されるべきであるとすれば、鉄道についてはどうであろうか。鉄道が依然として実質的に独占している輸送市場における搾取を抑制するためには、確かに、運賃の上限を規制する必要がある。それでは、鉄道は、トラックからの競争に対抗して自由に運賃を引下げることが認められるべきであろうか。我々は、運賃の下限に対するある種の規制が、トラックの輸送業界にたとえ課されなくとも、鉄道に対しては、維持されるべきであると思う。鉄道は、商品及び地域の両面において広範囲な営業を

行っており、互いに競争しているトラック輸送業者に通常欠けている差別価格の設定能力を保有しているからである。鉄道が完全に自由に価格引下げを実施出来るとすれば、厳密な意味での選択的な掠奪の価格切下げ、即ちトラック輸送業者を市場からしめ出すために可変費用以下に価格を設定し、しかる後に価格を上げるという行動に走る真の可能性が存在しているからである。このような行動がとられれば経済的に望ましくない結果を生み出すことになる。たとえばトラック輸送業者の潜在的な再参入の可能性が鉄道の不当な価格引上げ能力を制限するにしても、その結果、なおも非経済的な資源利用が残り、おそらく同時に、かなりの不安定性ももたらされるだろう。

従って、我々は、鉄道貨物運賃の引下げ提案が、当該サービスの提供に必要な可変費用を下回ることになるとの立証がある場合には、この効力発生を停止すべきであると考え。可変費用のみを回収するにすぎない価格は、サービスの真のコストを反映していないので、理論的には、これよりも高い下限を設定することが望ましい。しかし、しかるべき期間に割当てられる共通費を決定するという実際上の問題は、たとえ可能にしても、あまりにも複雑なために、上で示唆されたような規制基準以外に、行政運用上可能な基準はないように思われる。しかしながら、その規制基準の目的は、次の2つの方策によって、さらに実現容易となり得るだろう。即ち、(1)独占的分野における鉄道運賃の上限を厳しく規制することによって——、その結果、鉄道が競争的分野において、可変費用を全く超えない価格を設定する資金能力を制限することになる；及び(2)新規の低運賃は、コスト上昇の立証がない限り爾後に引上げることが出来ないという原則を確立することによって——、その結果、鉄道は、低運賃が長期的に有利でなければ、運賃を引下げようとしなくなるだろう。後者の方法は、過剰設備がある場合に、これを消耗するまで有利に利用するために、可変費用に一致するまで運賃を引下げ余地を鉄道会社になおも残すことになるだろう。しかし、これは、とにもかくにも「競争的」な結果である。

## 航空輸送

我々は、トラック輸送業の場合と同様に航空輸送業に対する規制も、今日正当と認められる範囲を大幅に超えていると考えている。規制が始まった頃には、航空郵便の補助金を管理するために、ある程度の参入規制が必要であったかもしれない。すべての航空輸送業者に開かれていた当初の競争入札制度は、1930年代の後半に崩壊した。というのも、いくつかの業者が、ルートを先買いし、後に将来の補助金で損失をうめ合わすことを期待して、無料で郵便を運ぶことを申し出たからである。さらに、民間航空法は、かなり競争に信頼をよせていたが、無制約の競争が航空輸送の公益に適合した健全な発展を保証できないという明確な信念の下に、参入に対する規制を導入した。

しかし、現行の規制制度は、現実には、航空輸送の発展を促進するという要望と全く相容れないものである、と結論すべきいくらかの理由がある。ある学者は、次のように述べている。

「政府は、航空輸送サービスの他の買手と同様に、補助金が与えられたサービスに可能な限り最高の効率的な成果を求めることによって、常に利益を得る立場にあった。そのような成果は、補助制度と両立し得る限り、最大限に競争をさせてこそはじめて実現可能であった。さらに、次の諸点に関しては、ほとんど疑いの余地がない：即ち、政府は、個々の航空輸送業者に対して事実上の収益保証を含まない補助計画を、過去のいかなる時点であれ、展開しようと思えばし得たこと；さらに、そのような補助計画は、いやしくも真に正当な産業促進政策を遂行しようとするならば、より効果的な方法であったこと；及びその計画を支持する主な論点の1つは、これがより広範囲の競争を許容していたことなどが、これである。行政が補助された企業の競争活動に何の制限も加えない多様な産業促進計画がある。これらの中には、税の免除、重要研究に対する連邦政府の融資、無料ないしコスト以下での航空路の使用、及び補助の費用



が補助された活動に参加する企業の数又は規模とともに増えないその他様々な手段がある。航空輸送業者に直接資金を交付するような補助形態は、ある所与の時点において補助される企業数に、必ずやある種の制限を加えることになる。しかし、この場合には、特定企業との取決めや他企業との交替の可能性などを定期的に審査する機会を排除しないばかりか、最大限に効果を引き出すためには、むしろそれらを必要とさえしている。いかなる産業促進計画も、補助された企業の収入を、補助を受けていない企業の競争から保護することを正当化するものではない。<sup>(2)</sup>

確かに、民間航空委員会が全く競争を無視してきたと言うことは出来ない。民間航空委員会は、一定の路線に多数の航空会社の航空機を運行させることによって、航空輸送の成長を確保してきた。その結果、特定の航空輸送サービスの販売において、競争の程度が増大してきたことも疑いない。航空輸送の将来需要の最も信頼できる推計値によると、大幅な持続的増加が示されているので、このような政策の継続は、競争の増大を保証することになるだろう。しかしながら、民間航空委員会は、民間航空法を運用してきた18年間において、国内幹線を飛ぶ新規の航空会社を免許することが全くなかったし、同法の制定以前から存在していた「祖父 (grandfather)」航空会社の数を実質的に減少させる合併を認めてきた。コーチ・サービスという重要な革新は、定期航空会社による激しい反対と民間航空委員会の不熱心なあるいは敵対的な態度を押し切って、不定期航空会社によって導入されたのである。確かに、既存の「祖父」航空会社に対するそのような配慮は、民間航空法の立法過程では、おそらく当然視さ

---

(2) Lucile Sheppard Keyes, "A Reconsideration of Federal Control of Entry into Air Transportation," *Journal of Air Law & Commerce*, vol. 22, no. 2 (1955); *Materials Relative to Competition in the Regulated Civil Aviation Industry*, pp. 219, 221 (1956), 84 Cong., 2 sess., Senate Select Committee on Small Business にリプリントされている。

れていた。議会は、明らかに、航空会社に支払う補助金を縮小することに関心を払い、それに応じて競争を制限することを望んでいた。しかし、補助は、事実上、今ではなくなっているのであるから、少なくとも競争を制限するこの理由は、最早、存在していないように思われる。

参入規制の継続を支持する他の理由は、トラック輸送業の競争を制限するために唱導された理由と非常に似ている。それらの理由とは、次のようなものである。即ち、(1)黒字路線の収入を擁護することは、他の路線の損失を補填するために必要であること、(2)参入制限は、航空輸送の安全基準を維持するために必要であること、及び(3)競争圧力を受けた航空会社は、定期便を放棄することになるので、航空輸送サービスが縮小することになるということである。これらの理由は、いずれも我々を納得させるものとは言えない。第3の理由について言えば、上に引用した論文が結論しているように、航空輸送の分野における競争圧力は、定期便からの撤退ではなく、むしろその増大を導くものであると思われる。それこそ市場が要請していることに他ならないからである。<sup>(3)</sup>最初の2つの理由に対しては、トラック輸送業の規制に関して前に述べたことと、全く同じコメントをすることが出来る。

我々は、黒字路線の航空機の利用者が、何故、競争水準の運賃を享受できず、利益の少ないあるいは赤字の路線を補助することを強制されなければならないのか、その理由がわからない。もし航空輸送が、採算に乗るか否かにかかわらず、我国のすべての地域に行き渡るべきであるとすれば、その計画は、特定グループの旅客や荷主によってではなく、一般財源から補助されるべきである。

我々は、また、競争的な参入を制限することが安全基準を維持するために必要であるという理由についても、理解出来ない。免許の継続は、具体的な安全規制を遵守していたか否かによって、決定することが出来る。免許剥奪という

---

(3) 上に引用した文献 Keyes in Senate Select Committee on Small Business p. 223.

脅威は、安全規制の遵守を促すのに十分に有効であるように思われる。

航空輸送の現在及び将来の条件、とくに確実に成長する需要の見込みは、相当自由な競争に信頼を置いても誤ることはないことを、我々に示唆している。そのような政策は、従来とられてきた規制計画よりも、一層急速な成長と進歩をもたらすだろうと期待出来るだろう。

### 原油生産

我々は、原油の保全が、とりわけそれを使用しうる期間を延長するという意味において、明白に必要であるとは、必ずしも完全に確信しているわけではない。我々は、少なくとも、無制限な競争条件の下で生ずるであろう原油の使用率を大幅に減少させることが必要であるとは、確信していない。石油及び石油製品が、経済全体にとって——自動車輸送、種々の産業及び国防にとって——きわめて重要性を有していることは明らかである。しかし、国内資源が枯渇するまでには、まだ多くの年数がかかるであろう。また、我々は、明らかにオイルシェールや石炭の広大な埋蔵量を持っており、これらから、禁止的でない費用——技術が改善されるにつれて、下落の見込みがある——で、石油製品を誘導することが出来る。

逆に、もっと悲観的な見解をとることも、全く妥当であるかもしれない。しかし、我々が悲観的な見解をとり、保全を支持する明確な根拠が示されたとしても、現行制度は、その目的を実現する上で、明らかに不適切で且つきわめて非効率的な方法であると思われる。原油生産の割当計画の実際の運用は、保全が本当に主たる目的であるのかどうかを、少なくとも疑わしいものになっている。州による割当は、明らかに、現行市場価格での石油製品に対する需要の当期の推定値に基づいて決定されている。従って、何らかの適切な原油の使用率を独立して計算することよりも、むしろ価格維持が州による割当の主たる目的であるように思われる。当然のことながら、生産量の制限は、価格維持という目的

に基づくものであっても、同時に原油の使用率の速度を落とすという意味においては、石油を保全していることになる。しかし、このような制限によって達成された使用率が適切なものであるとか、あるいは、適切な使用率の達成が少なくとも追求されているとかいう証拠は全くない。

さらに、原油の保全ということが本当に州及び連邦の石油政策の目的であるとしても、従来とろうとしたがとれなかったいくつかの平明な方法が存在している。油田の強制的統合は、ボーリングの無駄や原油及びガスの損失をなくするために必要であるが、これはすでに時期遅れである。原油及び石油製品の輸入は抑制より奨励されるべきである。特に、輸入品が現行価格よりも相当安く入る場合には、そうすべきである。いうまでもなく輸入の自由化が行われれば、これは原油割当制度の価格維持機能を、破壊とまでは行かなくとも致命的なまでに切り崩すことになるだろう。しかし、このことは、もし原油保全が真の目標であるならば、輸入を犠牲にして価格維持を救うべきであると結論づけることには、決してならない。

価格維持は、原油生産の採算性を高めることによって、次の2点において、原油の保全のために役立つと主張されている。即ち、(1)高価格は、原油量が減退しつつある油田から最大限の採油を奨励すること、及び(2)高価格は、新供給源を探索するために、より多額の支出を助長することである。我々も、これは真実であると思う。しかしながら、既存の油田から最大限の採油を刺激し、新油田の発見を刺激する方法は、価格維持以外にもある。高コスト油田の所有者を補助金によって直接に、あるいは減税によって間接的に補助することが可能であり、また、この油田を政府が取得して経営することも可能である。直接補助の方法は、油田の探索を刺激するために利用することも可能である(実際に、油田の枯渇手当が十分でなければ、あるいは多過ぎなければの話であるが)。これらの手段は、経済の見地からすれば、価格維持よりはすぐれていると思われるが、輸入の自由化が一層望ましいことは言うまでもないことである。この

点に関しては、我々にはほとんど疑問がないように思われる。国防上、国内の潜在的な生産能力を高く維持しておくという見地からみれば、低コストの海外資源にできる限り大幅に且つ長期間にわたって依存することは、得るものがあるとしても、失うものは何もない。

我々は、価格引上げ又は価格維持が原油保全にとって有効となる場合には、この水準まで高額な採油税を課すことが、経済的にも行政的にも、より満足ゆく手段であると信じている（この税は、おそらく、高コストの油田においても継続的に採油し、損失を回避し得るために、累進的となるだろう）。我々は、現在、割当当局に向けられている圧力が、そのような税法を立案するように、立法府に向けられることを容認する。しかし、その結果、生産の配分パターンは、実質的に現状とほとんど変わらないことも有り得るかもしれない。けれども、とにもかくにも、競争圧力を受け容れる余地は、割当計画の下での場合よりも大きくなるだろう。

しかしながら、原油の使用そのものが抑制されるべきであるならば、現実には、原油価格の引上げをめざすいかなる計画も不適切であるように思われる。最終的に落ち着く石油製品の値上り額は、現在、代替品がない用途において最大となるようであるが、正にこの理由によって、使用の節約が大きく見込めないような場合に製品価格の上昇が最大になるからである。さらに、保全政策の見地からすると、石油製品を特別に必要とする用途でなく、代替品が存在する用途を抑制する方が賢明であろう。もちろん例外もあり得る。例えば、乗用車の馬力を制限することによってガソリンの消費を抑制した場合に、多くのものが失われるかどうかは疑問である。しかし、一般的に言えば、特定の使用を直接禁止ないし制限することが、原油の埋蔵量の枯渇率を落とす最も適切な方法であるように思われる。直接規制を直ちに行うとすれば、これは、苦痛になることは疑いない。個々の事業者や消費者が他の燃料に転換するためのコストは、大きいかもしれない。しかし、既存利益に対する損失を最小限にとどめるため

に、例えば既存の石油燃焼設備を償却するための猶予期間を定めることによって、その政策を段階的に実施して行くことも可能である。

もちろん、このような代替的な手段も、競争への干渉となる。しかしながら、我々は、このような手段の方が既存の規制制度よりも費用のかからない競争への干渉となるか、もしくは、より効率的に保全政策を実行することになるか、又は、それらの双方になると、結論的に考えている。

#### 組織労働<sup>(4)</sup>

我々は、まず、団体交渉の保護が、一般的な意味において、十分に確立され且つ正当と認められている公共政策の1つである、という前提について検討することから始めたい。かって、労働者の組織化を積極的に促進することを正当化した条件が、我国のほとんどの地域及びほとんどの産業において、たとえ実質的に変化してしまったとしても、団体交渉は、依然として、他の方法によっては容易に実現できない重要な価値の実現に役立つだろう。使用者は、実際には、被用者を搾取することが全く不可能であるかもしれない。また、使用者は、厳しい競争市場において販売しているかもしれず、これに対して、被用者は、多数の代替的雇用先を有し、賃金は、事実上、非人格的な市場の力によって決定されているのかもしれない。にもかかわらず、このことは、控え目に言っても、必ずしも普遍的に妥当しているわけではない。また、たとえそうであったとしても、使用者は、なおも、被用者の賃金を一方的に決定しているように見えるかもしれず、他方、被用者も、交渉力の不平等によって犠牲を被っていると信じるかもしれない。労働組合の組織化と団体交渉は、たとえそれによって

---

(4) 本節は、Mason, "Labor Monopoly and All That," in *Economic Concentration and the Monopoly Problem* (1957), pp. 196-220; 及び Cox, "Labor and Antitrust Laws—A Preliminary Analysis", *Univ. of Pennsylvania Law Review* (1955), 104: 252, に大きく負っている。

現実を得られる経済的利益がほとんどあるいは全く重要なものでなかったとしても、現実の重要な安心感を生み出すだろう。

さらに、団体交渉は、競争と通常同一視されている目的の実現に実質的に貢献することが出来る。生産者は、しばしば、利用可能な費用節約方法の範囲について完全に知っているわけではない。賃金率の上昇圧力が、使用者を駆り立てて、より効率的な経営方法を発見することになるかもしれない。労働組合の圧力と競争者の圧力は、この点では、何ら異なるものではない。

しかし、「団体交渉が実現する価値と競争が実現する価値には、かなりの矛盾が存在することは避けることが出来ないように思われる。<sup>(5)</sup>」労働組合は、明らかにある程度の独占力を有する独占者である。もっとも、ここでも、様々な強度をもつ内在的な諸制約があり、これが、合理的な独占企業がそうであるように、独占力を完全に利用する能力を制限する。例えば、通常、労働組合は、賃金率を賃金総額を最大にする水準にまで引上げることはできない。というのも、その結果、かなりの組合員が失業することになるからである。さらに、「同一労働同一賃金」の原則に固執することが広範な賃金差別を妨げることになるからである。それにもかかわらず、労働組合の経済力を組合員の私的利益のために利用することは、企業の私的利益のために独占力を利用する場合と全く同じように、経済全体の中にいる他のグループの正当な利益を侵害するかもしれない。完全雇用下で賃金をたえず上昇させる圧力を加えれば、これは、インフレーションに大きく貢献することになり、厳しい財政金融措置や賃金・価格規制さえも必要になるかもしれない。この問題は、我々の現在のテーマを超えるといううまい口実の下に、ここでは取り上げないにしても、制限的な労働組合活動は、使用者との協定がある与否にかかわらず、特定の他の産業や一般消費者を直接害するおそれがあることは、明らかである。

---

(5) Mason, p. 209.

このように利害対立する分野において、互いに競合する政策的考慮を解決しようと試みるならば、極端に党派的な人を除けばすべての人が違法とすることに同意する慣行と、明らかに適法とするのに同意する慣行を、おそらく、見出すことは可能であろう。ある慣行は、競争過程をひどく損うが、労働組合の目的を達成する能力にあまり役立たないかもしれない。また、別の慣行は競争をほとんど損わない（労働力の共同販売に内在する競争の阻害効果以上には）が、労働組合の福祉に大きく貢献するかもしれない。しかし、実質的に重要な多くの慣行は、これらの好都合な範ちゅうのいずれにも入らない。競争的な市場成果に重大な変更を加える慣行は、しばしば労働組合と加入組合員の地位を大きく改善するような慣行となる場合がある。このような場合には、労働組合活動に対する制限は、組織労働者が確保出来る経済的利益に対する制限となるだろう。言い換えれば、高賃金、労働時間の短縮、労働条件の向上、及び雇用保障の増大という労働組合化と団体交渉の通常言われている目的は、抽象的意味においてのみ承認可能な目的にすぎないのである。労働組合活動は完全に自由でなければならないと言うのでない限り、即ち集団的労働運動を保護する政策が、常に、競争的な過程とその目的を保護する政策に優先するというのでない限り、上記の目的は集団的労働運動の許否を判断する基準として利用することが出来ない。特定の慣行を禁止もしくは制限する決定は、経済的利益がその慣行によって促進されるけれども、そのようなやり方でそれを得てはならないという決定である。

このことは、また、反トラスト政策を一般に悩ませている1つの困難、即ち、明確且つ有効な方法で善悪を区別することの困難性をきわ立たせることになる。目的でもって表現された基準は、いま上述したように、この点では不満足である。つまり、ある特定の慣行は、賃金を上昇させると同時に、競争に対しても重大な干渉をするかもしれないからである。これと全く同じ理由で、「意図」を基準とすることも役に立たないと思われる。特定種類の活動の明白な諸結果



は、少なくとも法的な客観的意味においては、「意図されている」ことになるのである。従って、意図は複数存在することになる。我々は、また、「主たる意図」という基準がその困難を解決するとも思われぬ。制限的慣行の主たる意図は、経済的便益を獲得することにあるとしても、競争に与える悪影響がきわめて重大であるために、その慣行を適法とすることが正当と認められないこともあるからである。

最後に、我々は、適法な制限と違法な制限とを、利用される条件の如何にかかわらず、うまく区別する適切な一般的原则があるとは考えていない。アベックス・ホジャリ事件において概略が示された。「商業上の競争に対する制限」という指導的な原則は、ハチソン事件のために、詳述されたことはなかった。<sup>(6)</sup>この原則を復活し、ケースを積み重ねることによって、その原則を発展させる機会を与えるべきである、と勧告した人々はいる。確かに、この見解は、支持出来ないわけではない。法執行が政府の民事差止訴訟にのみ限定される場合には、特にそうである。しかし、そのためには、労働者は、労働組合のない企業や産業の労働者を組織化する場合に、使用者による干渉の禁止によって与えられる援助以上のものを、最早必要としないという前提が必要である。アベックス事件でさえも、未組織労働者によって生産された製品に対する「第2次」ボイコットを違法とした初期の反トラスト法判決を破棄しなかったのである。即ち、これらの慣行は、「商業上の競争に対する制限」とみなされたのである。労働組合のない工場での組織的なストライキは適法とされたが、過去において、この手段がしばしば不十分な武器でしかなかったことは明らかである。従って、より強力なボイコットが、おそらくは、残された唯一の有効な組織化の手段であった。我々は、ハチソン事件がなくとも、「商業上の制限」基準の適切な解

---

(6) Apex Hosiery Co. v. Leader, 310 U.S. 469 (1940); U.S. v. Hutcheson, 312 U.S. 219 (1941).

積を行えば、次のような理由に基づいて、そのような初期の反トラスト法判決の破棄をもたらしたであろう、と認めてよい。即ち、ボイコットから生じた製品市場の競争の制限は、「労働条件の差異に基づく競争の部分を排除する」という正当な目的の附随的ないし間接的な結果にすぎない、という理由である。しかし、他に複雑な要因が存在するために、製品市場と労働市場とを区別することが不可能でないにしても困難である。また、一般的基準が何の指針と与えない政策判断を明示的にしろ暗黙にしろ行うことをせず、両市場に影響を与えるある種の制限を禁止することも、不可能でないにしても困難である。建設業におけるプレハブ製品のような新商品のボイコットや、労働節約的な機械の導入に対する抵抗は、その顕著な例である。

我々は、この分野での明確且つ有効な基準を設定することは困難であるが、議会が、実行可能な限り詳細な形で政策判断を行うべきであり、裁判所の役割は、それに対応して縮小されるべきであると考え。そうだとすれば、アレン・ブラドレー事件<sup>(7)</sup>によって修正されたハチソン事件の立場の検討から始めてみよう。ハチソン事件では、賃金引上げ、労働時間の短縮、雇用の増大などを目的とする集团的労働慣行は、価格固定、生産制限、競争商品のボイコットなどの集团的事業活動を伴わない限り、反トラスト法の適用から除外されると判示された。この立場に従えば、我々は、全体を考慮して、非常に大きな経済的あるいは社会的コストを伴うと考えられる活動を立法によって禁止することになる。このような個々の立法政策上の判断は、条件の変化に伴って再評価される必要があり、さらには、他の方法によって正当な労働者の利益を保護することを目的とした他の制定法上の政策の有効性に大きく依存するようになることが明らかであるように思われる。労働組合化と団体交渉の発展を促進するためにかつて保護された制限的労働慣行は、その弊害が依然として実質的にあって、

---

(7) Allen Bradley Co. v. Local Union 3, IBEW, 325 U.S. 797 (1945).

労働者に対する貢献も今ではずっと乏しくなっているために、最早、適用除外とするに値しなくなっているかもしれない。同様に、失業を防止するための制限的労働慣行も、完全雇用経済を維持し、労働者を新職業に再配置させるための諸手段によって、その必要性が少なくなってきた。

我々は、この複雑な分野では能力を欠いているために、具体的な勧告をしていない。しかし、我々は、一般的には、組織労働者の現在の力、組織化及び団体交渉の権利の一般的な承認、失業補償の増大、及びどの政党も広範な失業を長期にわたって再び存続させることをほとんど確実に許さないこと、これらすべての理由から、かつては適切とされた制限的労働慣行に対して、より厳しいアプローチをとることが正当であると考えている。しかしながら、このことは、タフト・ハートレー法に定められているような労働組合活動に対する現行の制限が十分ではないということ、必ずしも言っているわけではない。ただし、第二次ボイコットの禁止は強化されるべきであると考えてはいるが。また、この反トラスト研究の主要問題との関連で言えば、我々は、労働組合による競争制限が、取引制限に対する反トラスト強化計画の意義を実質的に危くするほど重要性を有しているとも考えていない。

### 再販売価格維持制度

我々は、ミラー・タイディングス法とマックガイヤー法を廃止するべきである、という司法長官反トラスト法研究委員会の多数意見に賛成する。これは、同委員会報告書で述べられた理由を主として、さらには本書においてこれまで非常に詳細に且つしばしば述べてきたその他の経済的及び政策的理由からである。再販売価格維持制度を完全に廃止するとすれば、同制度は、すでに多くの州における敵対的な判決によって半身不随になっているとはいえ、中小企業の黒字経営に対する機会をある程度減少させることになるかもしれない。しかし、仮にそうなるとしても、そのような損失は、流通過程における自由競争によっ

て経済全体及び一般消費者に与えられる利益と比べれば、比較にならないほど小さいものであるという見解をとる。

もう少しコメントを追加しよう。我々が提案してきた線に沿った反トラスト政策の強化計画は、現在、独占的要素によって排除されている事業機会を新しく開くことになるであろう。そのような事業機会は、概して、現在、中小流通業者が営業している分野以外で生まれることになり、従って、中小流通業者がその事業機会を利用するためには、異なる能力が要求されることになるであろう。しかし、もし他の事業機会が増大するならば、現在、再販売価格維持制度によって保護されている事業機会に対して、我々はさほど心配する必要がないと言ってよいであろう。



## 第Ⅶ章 その他の公共政策と市場の構造および機能

政府が市場の構造と機能に影響を与える方法は、直接規制と反トラスト法の執行だけではない。これら以外の公共政策や、政府が購入者として市場に登場することによる影響や租税は、すべて、市場の機能様式に対して重大な影響を、又は、重大となるおそれのある影響を与える。本章においては、これらの諸活動のうち特に重要なものを取り上げ、それらが現在の市場機能に与えている影響と、競争促進政策の目的からみて望ましい結果をもたらすような政策変更の可能性とを、概括的に検討しよう。もちろん、何らかの変更の可能性を考慮する場合には、問題となっている政策が主として他の目的に向けられていること、従って政策変更は、競合する政策目的間の対立に対して従来と異なった解決がなければ、全く不可能であることを、認識しておかなければならない。我々は、主として紙幅の関係から、その検討を連邦政府の活動に限定する<sup>(1)</sup>。その結果、ある取引分野への参入をしばしば厳格に制限し、時には価格固定という結果を

---

(1) そのような検討範囲の限定を正当化する理由は他にもある。当然のことながら、政策の影響範囲の点では、連邦政府は、他のすべての統治単位に比べてはるかに重要である。連邦政府は、経済単位としてみると、他のすべての政府部門の総計を2対1の割合で上回っている：連邦政府の総支出額は、1956年において、政府部門の歳出総計額1,036億ドルのうち、714億ドルを占めていた（Economic Report of the President, January 1957, table E-49を参照せよ）。このうち移転支出の占める割合は、連邦政府支出の方が他の政府部門の場合に比べて大きい：1956年の商品及び役務（国内企業又は海外からの買付額に政府職員の賃金及び俸給を加えたもの）に対する政府部門の総支出額は799億ドルであり、そのうち470億ドルを連邦政府が占めていた。以上の数字は、最近の状況をかなり適切に示している。

生ぜしめることにもなる免許，土地利用，健康その他に関する州及び地方公共団体による多数の活動の影響を無視することになる。これらの影響は，主として地方的な取引分野，特にサービス業，流通業及び建設業の分野において生じる<sup>(2)</sup>。我々は，連邦政府のすべての活動のうち，租税，政府調達——特に軍需調達，中小企業に対する直接援助，並びに関税及び通商政策の四つの領域を検討の対象として選んだ。これらの領域は，競争に対する現実的又は潜在的な影響が最も大きい種類の連邦政府の諸活動であると思われるからである。もっとも，これらの領域でさえも，表面的にしか取り上げざるを得ないのであるが。ある程度の重要性があるにもかかわらずここでは無視されているその他の活動は，以下の通りである。労働条件及び最低賃金の一般的規制並びに政府契約を履行している企業に対する規制；政府の研究活動によって政府に帰属する特許権及びノウ・ハウの払い下げ；並びに食品及び薬品の規制，広告に対する連邦取引委員会の監督，又は証券取引所，ブローカー及び証券発行に対する証券取引委員会の規制のような競争が行われる土俵に対する規制。

---

(2) これらの制限のいくつかの議論については，W.F. Brown and R. Cassady, Jr., "Guild Pricing in the Service Trades," *Quarterly Journal of Economics* (February 1947), 61:311. を参照。*Law and Contemporary Problems* (Vol. 8) の1941年春季号は、「政府によるマーケティング障壁」を特集している。このうち最も直接的に関連する論文は，Silverman, Bennett, and Lechliter, "Control by Licensing over Entry into the Market" である。また，行政促進局によって出版された不朽の業績である *Marketing Laws Survey* をも参照せよ。1940年から1943年までに出版された10巻は，州反トラスト法（1940年，及び1942年の補巻），州価格統制法（1940年，及び1942年の2つの補巻）州牛乳・乳製品法（1941年），州酒類法（1941年），州際取引障壁（1942年），州職業免許法（1942年）及び州税法・課税方式（3巻，1943年）の検討から構成されている。これらの書物は，立法及び裁判所の判決を調査しているが，それらの経済的効果を調査しようと試みていない。

## 課税

過去15年間にわたる高水準の個人所得税と法人所得税、並びに不動産税と遺産相続税の継続的な強化は、1920年代以降に生じ始めた資本市場の構造の大変化に相当に寄与した。<sup>(3)</sup> 可処分所得の再配分は、大部分租税によって実現されたのであるが、事業に直接投資する傾向のある大口の個人貯蓄家の相対的な重要性を低下させ、金融仲介機関を利用する小口の貯蓄家の重要性を増大させた。特に保険会社と年金基金は、急速に重要性を増してきた。一般に、機関投資家は、株式よりも利付債券を、しかも既存の成功企業の社債及びその他の債券を愛好する。法人企業全体では留保利益による自己金融の割合が高いことが、新規企業及び小企業に対する既存の大企業の有利性を強めることになっている。このような変化は、資本への接近と資本の利用条件において、古い大企業が新規企業及び小企業に対して常に持っていた有利性を相対的に増大させる傾向があった。既存企業が自己の地位を維持する能力において、これがもつ意味は明白である。

租税構造の効果には、これとは逆に作用するものもあった。資本利得税と高額所得に対する個人所得税の限界税率との間にあった差が、配当よりも株価値上りを求める投資家達を刺激して、資金の流れを危険な投資へ向わせた。<sup>(4)</sup> しかし、この資金の大半は、少数の産業、特に石油やガスのように特別の税による誘因があった産業に向けられたにすぎなかった。従って、全体として見ると、

---

(3) R.W. Goldsmith, "Trends and Structural Changes in Savings in the Twentieth Century," in *Savings in the Modern Economy*, ed. Heller, Boddy, and Nelson (Minn., 1953); "The Changing Importance of Institutional Investors in the American Market," *Law and Contemporary Problems* (Winter 1952); *Direct Placement of Corporate Securities*, by E.R. Corey (Boston, 1951) を参照せよ。

(4) J.K. Butters, L. Thompson, and L. Bollinger, *Effects of Taxation on Investments by Individual* (Boston, 1953) を参照せよ。



資本市場に対する課税の一般的効果は、新規の成長しつつある企業にとっては不利なものであった。

課税が資本市場の変化に及ぼしてきたこのような非常に広範な——且つ実質的に非可逆的な——影響にも増して、租税は、市場構造に対してより具体的且つ直接的な影響をも与えてきた。第1は、新規企業の存続と成長に対して現行法人所得税が与える不利な効果である。<sup>(5)</sup> 高水準の個人所得税率は、個人が事業を開始するのに十分な資金を蓄積し、且つ、事柄の性質上、制度的ないし公的な金融をほとんど全く利用できない初期の赤字期間において、事業に資金をつぎ込む能力を制限することになる。法人所得税の影響は、企業が初期の創設段階を通過して成長段階に到達するに至って、重要となってくる。第2に、法人所得税は、大企業に比べて中小企業の成長能力を相対的に低下させることになっている。中小企業は、大企業よりも成長のための金融を留保利益に求める割合が高く、自己資本に対比して相当高い割合の利益を留保するという特徴を持っている。従って、法人所得に対するある所与の（高い）均一の課税率は、中小企業の潜在的成長を、当該課税がない場合（あるいは、より低い税率の場合）に比較して低下させるが、その際に、これは中小企業の成長を大企業のそれ以上に低下させる。さらに、均一の法人所得税率は、成長に対する誘因を、既存の大企業よりも新規の中小企業に対してより以上に減少させる。これには、2種類の理由が存在する。既存の大企業の場合には、個別的な投資計画がどのようなものであっても、その規模は、当該企業の活動全体に比較すれば小さいものであろう。しかし、このようなことは、新規の急速に成長しつつある企業の場合にはあてはまらない。大企業にとっては、予想収益に対する期待課税は、

---

(5) この議論は、J.V. Lintner と J.K. Butters による次の秀れた業績に依拠している。*The Effect of Federal Taxes on Growing Enterprises* (Boston, 1945) 及び "Effects of Taxes on Concentration" in *Business Concentration and Price Policy*, a National Bureau of Economic Research Conference (Princeton, 1955) を参照せよ。

投資の失敗から生じた損失を他の事業から生じた収益で相殺できることによって、差引かれる。従って、それに応じて、法人所得税は減額される。しかしながら、小規模の新規企業は、もし主要な投資計画が収益をあげることに失敗しても、それを相殺するのに十分な他の法人所得をもちあわせていないかもしれない。従って、投資計画の危険性が本来同じであるとしても、中小企業の税引き後における予想損益の計算結果は、大企業よりも不利となるだろう。次に、中小企業の活動を制限する点では課税による金融逼迫の重要性もまた大きい。即ち、新規投資事業がその当初計画のコースから乖離する場合には——そういうことはしばしばある——、高額課税による現金流出それ自体が当該事業の成功の見込みを減少させる重要な原因となることがあるからである。かくして、高い累進個人所得税と法人所得税が新規企業の参入及び急速な成長を抑制し、そのために既存の大企業がその支配的な地位を維持、強化する傾向がある。

さらに、現行の租税構造は、合併を促進するように作用し、集中を増大させるもう1つの推進力となっている。一方では遺産相続税の効果が、他方では資本利得税率と高額所得階層の所得税率との間にある大幅な差が、しばしば相互に強化し合っ、中規模の非上場企業の所有者を刺激して、これを売却するようにし向ける<sup>(6)</sup>。その根拠は単純である：その株式に対する市場がほとんど又は全くない非上場企業の所有者の相続人は、しばしば、当該企業全体を売却することが、遺産相続税の支払い要求を充たす最上の方法であると考えからである。また、同時に、それは、例えばこれまでに得られなかった経営の後継者を手当て出来るなど、他の目的を満たすうえでも最上の方法であるからである。所有者は、この問題を予見できる時には、存命中にも企業を売却するかもしれ

---

(6) J.K. Butters, J.V. Lintner, and W.L. Cary, *Effects of Taxation on Corporate Mergers* (Boston, 1950), 及びこの書物の注(5)に引用されている Butters と Lintner の論文を参照せよ。

ない。配当に対して個人所得税を支払うよりも、収益を（配当として支払う代りに）再投資して企業を築き上げ、後にそれを売ってその代金に資本利得税を支払う方が有利であるという事実から、所有者はそれのように対応するのである。これらのすべての場合において、最良の顧客は、通常、売却される企業と同じ分野に関連した分野の優良の大会社で、被取得企業の所有者に支払いとして受取られるような上場株式を発行している会社である。このような税の効力は、資産500万ドルから2500万ドルまでの中規模の非上場企業の場合に最も強く作用する。推計によれば、租税が合併の主要な動機であったのは、1940年から1947年までの金融便覧に報告された合併（資産が100万ドルを超える会社の売却をも含む）のうち約4分の1であり、このような取引は、上記のグループに属する全会社の資産の3分の1に相当するものであった。<sup>(7)</sup>

税法のある限られた側面は、特定の場合に合併を促進するが、これは、被取得会社の過去の営業損失を取得会社の被課税所得によって相殺出来ることから生じる。そのような欠損金の繰越控除は、被取得会社の株主が、合併取引の結果、取得会社の株式の少なくとも20%以上を所有する場合に、利用可能である。もちろん、このような事情の下では、企業取得によって、資金は相当な程度まで自己調達されることになるかもしれない。このような特別の節税動機が、最

(7) Lintner and Butters, pp. 272-273 を参照せよ。当該期間に報告されたすべての合併の総計に対して、税が主要動機であった合併は、総数の10分の1に達し、総譲渡資産の4分の1を占めていた。譲渡会社の規模別の数字は、次の通りである。

資 産 規 模	税が主要理由であった 合併数の割合
100万ドル以下	極僅少
100万ドル—500万ドル	20パーセント強
500万ドル—1,500万ドル	25パーセント—33パーセント
1,500万ドル—5,000万ドル	40パーセント強

近の繊維産業の合併において重要であったという兆候がいくらかある。<sup>(8)</sup>

合併率を高める諸力の競争に与える意味について議論する必要は、ほとんどない。特に課税の合併に及ぼす最大効果は、全国市場においてすでに重要な競争者となっているか、あるいはそのような地位に向けて成長しつつある企業が存在している規模クラスの会社に現われるので、なおさらその必要はない。

このような議論との関連で、ある特定の消費税——紙巻きタバコに対する消費税——は、論ずるに値する。<sup>(9)</sup> 製造業者によって支払われる紙巻きタバコに対する連邦消費税は、1000本につき均一の従量税である。<sup>(10)</sup> この均一の従量税は、安い紙巻きタバコによって重く負担されることになるので、異なる品質のブランド間に生じる価格差を狭めることによって価格競争を抑制することになる。紙巻きタバコ市場について研究したほとんどの人は、現行の均一の従量税を従価税に代えれば、現在生産されているより安いブランドの生産拡大を奨励するか、又は、主要ブランドの生産者に価格を引き下げさせることによって、より活発な競争を可能にすることが出来ると結論づけてきた。

租税構造が市場競争の領域にもたらす問題を指摘することは、相対的に容易である。しかし、一般に、課税の改訂案は、歳入の必要や現在の公平観念をも含めた主要な政策目的との衝突に直面する。従って、課税が与える望ましくない反作用を減殺するために改訂案が役立つことを、一般的に示唆する以上のことは難しい。ただし、もし改訂案がどの程度短期的に実施可能であるかを詳細

---

(8) *New England Textiles and the New England Economy*, a report to the Conference of New England Governors, by S.E. Harris (1956), pp. 165-167 を参照せよ。

(9) *Taxation and Business Concentration*, a symposium sponsored by the Tax Institute, 1952, Chapter III, "The Tobacco Industry," by H.M. Robertson; *Price Policies in Cigarette Industry*, by W.H. Nicholls (1951) pp. 418-423; 及び *The American Cigarette Industry*, by R.B. Tennant (1950), pp. 382-384 を参照せよ。

(10) 1958年の税は、1,000本につき4ドルであり、これは、「標準」銘柄の卸売価格の34パーセントに等しい額であった。

に検討しようとしているならば、この限りではないが。上で示唆した紙巻きタバコの消費税に関する改訂や、合併による欠損金繰越控除特権の移転権を廃止するような限定的な改訂であれば、大きな政策上の衝突は、伴わない。もっとも、それらの現在の受益者が改訂に反対することは確実に予想されるが。しかし、広範囲な効果を伴う改訂の場合には、法人所得税、個人所得税及び資本利得税のそれぞれの水準と相互の課税構造が含まれるので、最も広範囲の財政政策問題が提起されることになる。

歳入の必要性が高水準の個人所得税及び法人所得税を要請する限り、新規及び中小企業の成長に与える抑制効果は継続することになるだろう。法人所得税の累進率を修正することによって、このような抑制効果は、ある程度回避出来るかもしれない。現在、最初に2万5000ドルまでの所得は、30パーセントの税率で課税され、それを超える所得は、52パーセントの税率で課税されている。法人所得の非常に高度な集中は、小額の法人所得の税率を引下げ、それを高額(11)の法人所得の税率を少し引上げることによって補償できる余地を与えている。法人所得税を修正する1つの提案が第85議会に提出された。その提案によると、10万ドル以下の法人所得税率は、最初の5000ドル以下の所得に対しては5パーセントの税率から始まり、2万5000ドル～10万ドルの所得に対しては45パーセント(12)まで累進するというものであった。しかし、この提案の問題点は、その救

(11) 例えば、The 1952 *Statistics of Income*, part2 の示すところによれば、純所得1,000万ドルを超える508の法人納税者が税支払総額の約49パーセントを占め、総資産1億ドルを超える854社が47パーセント強を占めていた。ちなみに同年の申告会社は、約44万社であった。

(12) S. 352, 85 Cong., 1 sess. 提案内容の全貌は次の通りであった。

所得区分	税率
5,000ドル以下	5パーセント
5,000ドル—1万ドル	10パーセント

済が非常に小規模な会社、すなわちほぼ総資産が100万ドル未満の法人に集中されていることにある。この提案は、小企業それ自体にとっては助けとなるかもしれないが、全国市場における支配的企業の現実的及び潜在的な競争者として重要な企業にはその効果が及ばない。主要な全国市場における競争に最大限の効果を及ぼすためには、税の修正範囲が拡大されて、その利益が総資産で5000万ドルの規模まで、あるいはごく大雑把に言って所得で約500万ドルまでのいわゆる中規模企業まで、及ばなければならない。しかしながら、このような改訂は、いかなるものであれ、困難であることは明らかである。このような提案は、「小企業」及びその擁護者の政治的支持を受けられないであろう。また、それは、産業の観点から見ると、粗野な基準になるだろう；「小規模」鉄鋼会社の方が「巨大な」印刷会社又は家具製造業者よりも高率で課税されることになるからである。資産は所得よりもはるかに望ましい規模の基準であるが、所得ではなく資産を基準に累進課税を行う場合には、行政上及び法律上の困難性は大きいものとなるであろう。この困難性は、所得を数期間にわたって平均化することによって、ある程度まで解消させることが可能であろう。実際、ある程度長期間にわたって平均化の措置をとらなければ、累進課税は、所得が変動する企業に対して重い負担を課することになるであろう。法人所得税の現在の税率の水準では、いずれの所得段階においても知覚しうる程度の引上げを行える可能性は全くないように思われる。法人所得税の平均水準の低下が可能である場合においてのみ、何らかの実質的な累進制——たとえば500万ドルの平均所得に対する税率と1億ドルの平均所得に対する税率との差が15パーセントか

---

1万ドル—1万5,000ドル	15パーセント
1万5,000ドル—2万ドル	25パーセント
2万ドル—2万5,000ドル	35パーセント
2万5,000ドル—10万ドル	45パーセント

10万ドルを超える所得に対しては、55パーセントの税率とする。

ら20パーセントまでとなる累進制——が、はじめて可能となるのである。これらすべての欠陥があるけれども、また、おそらくは言及されなかったさらに多くの欠陥があるとしても、法人所得税のそのような改訂は、多数の市場における既存の大規模な売手の支配を打破する強力な力となるであろう。しかし、この目的の達成が不十分な手段を正当化するほど急がれているかどうかは、また別の問題である。

合併との関連では、主たる問題は、個人所得税の上層クラスの累進率、及び、個人所得税率と資本利得税率との間にある差から生じている。従って、この差を実質的に縮めればその問題は減少することになるだろう。しかし、これは、<sup>(13)</sup>既述の懸念された影響とは別の理由に基づいて、ほんの部分的にしか、期待出来ないかもしれない。

## 政府調達

連邦政府は、単一の経済単位としては我々の最大のものである。その商品及び役務の総買付額は、現在では、約470億ドルないし480億ドルに達し、国民総生産の約11パーセントを占めている。このうち、半分弱が政府職員の捧給で、ほぼ40パーセントが国内企業からの政府の買付で、残りは海外に支出されている。<sup>(14)</sup>国内企業部門に向けられる150億ドルないし160億ドルの支出方法如何に

(13) 課税における衡平と効率に関する最近の議論は、このような双方の問題を提起し、その差を狭める方向での改訂を提案してきた。例えば the papers in Sections VI and VIII of *Federal Tax Policy for Economic Growth and Stability*, papers submitted to the Subcommittee on Tax Policy of the Joint Committee on the Economic Report, 84 Cong., 1 sess., November 1955 を参照せよ。

(14) 総計は、the Economic Report of the President, January 1957 and January 1956, Table D-1 に基づくものである。支出内訳は1950年のそれである。1951 National Income Supplement, Department of Commerce, appendix table 9 を参照せよ。これらの数字は、移転支出を除いており、連邦政府による実質の資金利用のみを反映している。

よっては、多数の市場で大きな影響が出てくるおそれがある。最近数年間は、連邦支出のほぼ90パーセントは国家の安全保障——軍事、原子力エネルギー、海外援助及びその他——に関するものであった。もし商品及び役務に対する軍需支出と非軍需支出の比率と同じ割合で、国内企業からの購入が行われたとすれば、これは民生用購入、約10億ドルないし15億ドル、及び軍需用買付、140億ドルないし150億ドルを意味することになる<sup>(15)</sup>。この2つの問題は全く異なるので、別々に論じることにする。

大部分の民生用の政府調達、食料品や若干の衣料品のような市民生活用品の調達をも含めて、支出された金額に対して政府の効用を最大にする手続きに基づいて、実施されている<sup>(16)</sup>。入札勧誘の公告及び封印競争入札が可能な場合には、利用される。また複雑な製品に対する仕様書は、可能ならば、広範囲の研究と試験とに基づいて開発され、様々の市販されている製品の効用が比較される。かくして、政府は、十分な情報を有する買手として市場に登場し、その権限内にあるあらゆる手段によって価格競争を促し、低価格による利益を享受しようとしている。市場条件がそのような活動の成功を可能にする場合には、これらは、現に、政府調達のコストを引下げののに非常に有効だった。これは、相対的に標準化された商品の市場、及び政府が自ら仕様書を作成した市場の場合に

---

(15) この点についての正確な数字は存在していない。Fabricant は、*Trend of Government Activity since 1900* (1952) の中で、1939年においては、軍需支出の48パーセント及び非軍需支出の52パーセントがそれぞれ賃金・俸給の支払いではなく政府買付であったと計算している (table 16)。1956年については、政府支出総額を賃金・俸給と政府買付とに50パーセントずつ分けて、1950年の割合に従って国内企業からの買付と海外からの買付とに配分して計算した。

この数字は、商品役務の連邦総買付額が410億ドルであった1951年において、連邦民生機関による商品買付額（建設を含まない）が8億6500万ドルであったという Reck の計算と類似したものであるといえる。D. Reck, *Government Purchasing and Competition* (Los Angeles, 1954), p.7 を参照せよ。

(16) この議論は、Reck, *Government Purchasing and Competition* に依拠している。



あてはまる。他方、競争がほとんど存在しない電燈市場のような市場において購入する場合には、政府購入だけでは競争を生み出すことは出来ない。

現在、政府は自らの活動によって生み出された利益がいくらか他の買手にも利用出来るような手立てを若干行っている。封印入札契約の場合の入札価格は公表されるが、この情報は、他の買手及び競争関係にある売手の双方にとって有益である。しかし政府は、もう少し費用をかければ、連邦政府の商品試験及び連邦政府の仕様書開発から得られた情報を一般に利用可能にするので、もっと多くの貢献が出来たであろう。

軍需用の政府調達は、政府の民生部門によって利用されている買付方法を不適当又は不可能とする特徴を強く有している。軍需用調達は、多数の重要な軍需用機器のすべて、又は、ほとんどを占めており、類似商品のすべて、又は、ほとんどが通常市場向けに生産されていない。これは、例えば航空機、ミサイル及び電子機器については、そうである。そのような品目については、政府の買付から独立した市場価格は存在し得ない。さらには、この種の機器は、しばしば、大量注文によって購入しなければならず、また、この新しい複雑な製品の大規模生産の困難さに加えて、設計上及び工学上の複雑な問題を伴うのが通常であり、より基礎的な科学上の問題を伴うことも頻繁にある。このような理由のために、納入業者の選択や交渉においても特異な契約方法がとられる。それは、通常、契約条件の頻繁な変更と再交渉を伴う<sup>(17)</sup>。また同じ理由が納入業者の数を制限する。即ち、軍需用調達においては、機器の性能の向上に対する期待が大きいために、その数はさらに制限されることになる。また、調達官吏が馴みの納入業者と取引することによって客観的な危険と共に主観的な危険をも減少させ、さらには可能な限り少数の納入業者と取引することによって交渉と監督の事務を減少させ、自己の職務を簡素化したいという自然な希望を持って

---

(17) J.P. Miller, *The Pricing of Military Procurements* (1949年)を参照せよ。

いることも、供給者数が制限される理由となる。

従って、軍需用調達の大部分は、相対的に少数の納入業者に集中する傾向を持っている。このことは、次のような2種類の問題を提起する。まず、第1は、軍需用調達の取引交渉過程の性格と結果に及ぼすその影響であり、第2は、政府指定の納入業者の通常市場における相対的地位に及ぼすその影響である。このうち、第1の問題の方がより重要であるかもしれないが、ここでの議論と関連があるのは第2の問題だけである。政府指定の納入業者が軍需用調達契約から受ける通常市場における利益は、一般に、費用会計制度によっては完全に突き止められない共通費の本性に基づいているにちがいない。このうちあるものは、単に指定業者が大規模の継続的な軍需契約を確保しているために、施設をより完全に利用し、生産をより計画的に行うことが出来るということから生じるかもしれない。また、あるものは、もし軍需契約に基づく現金流入が通常の販売から生じるそれよりも確実且つ定期的であるならば、軍需契約の結果生ずる現金の予測可能な流入には金融上の保険的要素があるが、これと関連して生じるかもしれない。おそらく最も重要な利益で、且つ交渉過程及び価格設定過程において斟酌することが最も困難なものは、軍事技術の応用が急速な技術革新を先導している分野において、研究経験、技術知識、労働者及び経営者の訓練の面で得られる軍需契約の利益に関連したものである。小グループの契約者は、これらの利益によって、現在及び将来の競争者に対して技術面での継続的な先行を可能にすることが出来る。原子力エネルギー産業は、このような効果が生じた一例を提供するものと言ってよい。<sup>(18)</sup>

---

(18) 当初、原子力エネルギー計画は、ジェネラル・エレクトリック、デュボン及びユニオン・カーボン・アンド・カーバイドを含む非常に少数の契約者によって実行されていた。しかも、非常に厳格な秘密保持規則のために、情報は、現実に当該計画を実行している企業に限定されたままになっていた。R. Tybout は、"Public Investment in Atomic Power Development," *Law and Contemporary Problems* (Winter

軍需用調達に集中が通常の市場に望ましくない反作用を及ぼす可能性があることは明らかである。しかし、そのような効果が現実に発生する程度を評価することは、相当困難である。まず、第1に、軍需契約の産業別に占める割合の検討を可能にし、軍需用品の生産がこの同一産業の民生用品の生産に比較して集中している割合を判断できる事実資料が、適切な様式で又は包括的なカバレッジで利用できない。けれども、そのような判断を行うことが、軍需用調達の市場の構造及び機能に与える正味の効果を評価するためには、不可欠である。若干の断片的な情報は、とにもかくにも利用可能であるので、以下で、それらの検討を行うこととしたい。

国防省は、1950年7月から1956年6月までの期間にわたる契約集計額によって測定された上位100位までの元請契約者のリストを公表した。<sup>(19)</sup> この数字は、

---

1956)において、1952年から1955年までの元請契約者であった5社の化学会社のうち4社が最大8社に属し、6社の電気機械製造業者のうち5社が最大8社に属していたことを示している。比較的最近では、なおその範囲は狭いものではあるが、原子力開発計画及び情報アクセスを規律する規則変更によって、この分野の知識を取得する機会が与えられる企業グループの範囲は広がってきている。1955年には、情報アクセス協定を締結している企業に、原子力発電に関心のある18の研究グループ——それぞれのグループには電力及び重機械又は化学の各企業を含んでいる——と共に、他の大手及び10位から15位までのより小規模な化学企業、並びに10位から15位までのより小規模な電気機械製造業者が含まれていた。原子力委員会は、今なお、大部分が秘密扱いの技術に対して「アクセス」を与えなければならないという実情にある。原子力エネルギー計画が1951年5月に開始されたときには、原子力委員会の職員の能力を超えてしまうという理由に基づいて、アクセスが与えられたのはたった4研究グループだけであった。Northrop, "The Changing Role of the AEC in Atomic Power Development," in *Law and Contemporary Problems* (Winter 1956) を参照。

(19) *100 Companies and Affiliates Listed According to Net Values of Military Prime Contract Awards*, Office of Assistant Secretary of Defense (Supply and Logistics), 10 April 1957.

元請契約のみを示しており、下請契約を含んでいない。そして、関係する産業や商品を問わず、1つの会社の契約をすべて一括会合して、会社ごとに分類されている。上位100位までの契約者は、当該期間において、軍需契約総額の63パーセントを獲得していた。このうち、最大の契約者であるジェネラル・モーターズ社が5パーセントを獲得し、10大契約者であるジェネラル・モーターズ、ジェネラル・エレクトリック、アメリカン電信電話、及び航空機製造会社7社で31.5パーセントを獲得していた。これらの数字は、軍需用買付が高度に集中していることを示している。この集中が、アメリカ経済の比較可能な部門において支配的な集中の一般水準に比べて相対的に高いものであるか否かの大雑把な尺度は、1956年の製造業販売総額に占める上位10社及び上位100社の販売額の比較によって与えられる。この比率は、それぞれ13パーセントと35パーセントである。最大会社であるジェネラル・モーターズの割合は3パーセントである<sup>(20)</sup>。しかし、そのような軍需契約の相対的集中の数字は、とりわけ、軍需用調達産業分布を、さらには、航空機及び同関連機器、エレクトロニクス、並びに大企業集中型産業のその他の製品が大きな役割を担っていることを、反映している。例えば、上位100位までの契約者が獲得している契約総額の40パーセント以上、すなわち軍需契約総額の26パーセント以上がこのリストに載っている19の航空機会社によって占められている。もちろん、これらの会社にとって軍需は彼らの主要な又は唯一の事業である。

---

(20) *The Fortune Directory of the 500 Largest U.S. Industrial Corporations*, a supplementary to *Fortune*, June 1957, and *Survey of Current Business*, February 1957 を参照せよ。最大100産業会社のすべてが主として製造業を営んでいる会社であった。しかし、最大100社の軍需契約者のうち少なくとも7社は、主たる事業が製造業ではない会社であった。このような会社には、マサチューセッツ・インスティテュート・オブ・テクノロジー、数社の建設会社、及び少なくとも1社の外国会社が含まれていた。従って、適切な比較を行うためのベースは、正確な数字は明らかではないが、製造業の売上高より幾分か大きい額でなければならないはずである。

一般に、軍需契約リストに占めるこれらの会社の順位は、最大500の工業会社のリストに占めるそれらの地位よりもはるかに高かった。このことは、軍需契約の配分が一般集中を増大させるほどのものではなかったことを、示唆している。<sup>(21)</sup>

利用可能な第2番目の証拠資料は、軍需調達の世界に及ぼす効果の問題にもっと直接に関係しているが、包括性に欠ける。軍需生産に直接又は間接に役立つ設備投資を刺激するために、国防動員局によって認証された新設備に対して、税法上の加速償却の特権が付与されてきた。その計画が開始された1950年11月から1953年1月までに、総額290億ドルの新規投資に対して認証書が発行された。R.T.セルデンがこの計画の産業集中に及ぼす効果の分析を行っているが、それによると、検討対象にした237の製造業においては、一般に、認証書の配分が集中を増大させるよりはむしろ低下させる傾向にあったことが指摘さ

---

(21) 当該リストに掲載されている航空機製造会社19社のうち18社は、the *Fortune* listにも掲載されていた。これらの平均順位は、軍需契約者間では26位であり、最大500社間では250位であった（単年度の売上高より安定的な規模尺度として選択された1956年の総資産によって測定された）。

軍需契約リストに掲載された他の81社のうち、74社が*Fortune* リストにも掲載されていた。これらの平均順位は、軍需契約リストでは55位であり、1956年の総資産によると*Fortune* リストでは162位であった。その平均順位は、1948年の総資産によると260位である。従って、このことは、軍需契約が企業の相対的規模を変化させてきたことを示している。最初の37社のうち23社は軍需契約の順位の方が高く、その平均順位は、一般順位では139位であり軍需契約の順位では33位であったが、逆に他の14社の方は軍需契約の順位の方が低く、その平均順位は、それぞれ20位と32位であった。次の37社の場合にも同一の分け方を示していた：そのうち前者の23社の平均順位は、軍需契約では76位、一般順位では338位であったが、後者の14社の平均順位は、軍需契約では80位であり一般順位では42位であった。

(22) "Accelerated Amortization and Industrial Concentration," *The Review of Economics and Statistics* (August 1955).

<sup>(23)</sup> した。しかし、セルデンは、その計画の結果——集中を低下させる衝撃となったこと——が、中小企業の援助又は競争の促進を意図した政策の結果というよりは、むしろその実施過程で全く別の理由に基づいてとられた意思決定の結果

(23) 237産業のそれぞれにおける最大4社が取得した償却認証書の取得割合と、これらの同一4社の1947年の生産割合とを比較した。前者の割合が後者の割合を10パーセント以上（又は集中度が20パーセント以下もしくは80パーセント以上の場合には、零と当該集中度もしくは当該集中度と100パーセントとの差の半分以上）上回っている場合には、当該産業は、償却が集中を上昇させる傾向のある産業として（I）と分類される。その差が逆方向でかつ同様に大きい場合には、当該産業は、償却が集中を低下させる傾向のある産業として（D）と分類される。その差がいずれかの方向に向いてはいるがより小さい幅である場合には、当該産業は、償却が集中に影響を与えない産業として（U）と分類される。データ不足のために、237産業のすべてを調査することができなかった：製造業において償却認証が与えられた総額146億ドルの5.6パーセントを占める53（標準産業分類の4桁分類で）の産業を除外しなければならなかった。残りの産業（184産業）の結果は、以下の通りであった。

類 型	認証割合 (%)	償却承認 (%)
I	5.3	4.6
U	38.4	38.1
D	56.3	57.3
合 計	100	100

（「認証」と「承認」との差は、加速償却の対象とされたものが必ずしも認証設備の費用の全額ではなくて、その割合はさまざまであり、計画全体の平均値では約61パーセントであった事実を、反映している。）

重要な集中低下の効果があった産業には、鉄鋼、一次銅、一次アルミニウム、自動車・自動車部品、航空機、航空機エンジン・部品、及び重電機があった。類型（I）の有意な集中効果のあった1,000万ドル以上の償却認証を受けた16産業のうち、以前からすでに集中化されていた産業は4産業あった。それらは、板ガラス、ブリキ缶、トラクター及び写真機器の産業である。産業分類をせずに償却認証全体の規模分布をとれば、当該計画は、全体的には、集中を低下させるよりも上昇させる効果があったことが示唆されているが、この点は注目に値する。

である、と結論づけている。このことは、朝鮮戦争の勃発時に国防長官が下した「広範囲の軍事基地」の建設の決定については、特に妥当する。もし集中の低下を促進するために認証書を効果的に利用する政策が採用されておれば、より強力な効果が生じていたであろう。<sup>(24)</sup> 逆に、それと基本的に異なる政府調達政

資産規模区分	償却認証の割合 (1952年)	総資産の割合 (1952年)
100万ドル以下	2.0	9.6
100万ドル—5,000万ドル	23.5	31.5
5,000万ドル—1億ドル	6.8	7.4
1億ドル以上	67.7	51.5

(24) 意図的な政策がなしうるものの1例は、1951年から1956年までの期間における窒素の生産能力の拡大によって示されており、このことは、1950年国防生産法708条(e)項に基づく1956年8月の司法長官報告書に詳しく述べられている。即ち、1951年には、生産能力は、19工場を操業する13生産者による150万トンであったが、拡大の終了時においては、加速償却の援助を受けて32の新工場が建設され、そのうち11工場が当該産業への新規参入者によって建設されていた。さらに11の新工場が加速償却の援助を受けない11の新規参入者によって建設された。生産能力における集中の変化は、以下の通りであった。

	1951年	1956年
最上位企業	25パーセント	19パーセント
最大5企業	74パーセント	48パーセント
最大8企業	85パーセント	60パーセント

この場合には、政策は、需要の恒久的な大幅拡大という明確な兆候によって助けられた。新規参入者のほとんどは既存の大規模な化学製造業者又は石油精製業者であった。加速償却の援助を受けない11の新規参入者のうち、6社が石油生産メジャーの子会社であり、1社がユナイテッド・ガス、エバスコ・サービス・コーポレーション及びナショナル・リサーチ・コーポレーションの合併会社であり、1社がユー・エス・スチールであり、残りの3社が中小化学製造業者であった。

策は、反対の結果をもたらしていたであろう。<sup>(25)</sup>

政府買付とともに政府売却も特定の市場の構造に重要な影響を与えてきた。第2次大戦中に工業の生産設備は非常に拡大したが、そのうちのいくつかは政府部門で生じた。その後、これらの工場は私企業に売却された。売却処分は、競争を促進せよという議会の指示にすべて服したが、同時に高値による売却もまた基本方針とした。3つの最も重要な売却処分——アルミ、鉄鋼及び合成ゴム——の場合には、これらのいくらか矛盾する目的に対してそれぞれ異なる比重が与えられた。<sup>(26)</sup>アルミの場合には、主な力点は、売却処分の市場構造に及ぼ

---

(25) 政府調達の基本政策の変更の影響は、*Case Studies in Government Procurement* (85 Cong., 1 sess., Report No. 1111, 23 August 1957) と題する上院中小企業特別委員会の報告書によって示されている。同委員会は空軍の「武器システム」という調達政策の影響に関する証言を公聴した。このシステムは、契約を細分化してそのいくつかを主要契約者にはなりえない中小企業に任せるのではなく、特定の武器又は武器システムの構成要素、附属品などの全責任を単一の元請契約者に委ね、その元請契約者が適当と考える下請契約を行うというものであった。このような政策は、当該目的のための新工場の建設を含めて、元請契約者による内製の拡大をもたらし、以前の制度の下では部品や附属品などの下請契約や元請契約を獲得していた中小企業には、不利な結果となった。

(26) アルミニウム工場の処分計画については、アルコアに対する排除措置訴訟事件である *U.S. v. Aluminum Co. of America*, 91 F. Supp. 333 におけるノックス判事の意見において、また *Public Administration and Policy Development*, ed. H. Stein, pp. 313-362 においてそれぞれ論じられている。M.J. Peck, *Market Behavior in the American Aluminum Industry, 1946-1956* をも参照せよ。ジュネーブ鉄鋼工場のユー・エス・スチールへの売却については、*U.S. v. Columbia Steel Co.*, 334 U.S. 495, 及び *W. Adams and H. Gray, Monopoly in America*, 第6章において触れられている。1956年においてやっと完了した合成ゴム工場の処分計画については、*the Report to the Congress of the Rubber Production Facilities Disposal Commission*, January 1955, 及び *the Hearings of the Senate Banking and Currency Committee*, 84 Cong., 2 sess., on S. Res. 197, *Disposal of the Institute, W. Va., Synthetic Rubber Plant* において触れられている。



す影響に置かれていた。その結果、アルコアは、合衆国の戦前における唯一の供給者であったが、戦時中に建設された主要な新設備のいずれをも取得することが許されなかった。そして、2つの新しい生産者、レイノルズ（すでにそれらの工場のいくつかを操業していた）とカイザーが設立された。アルコアへ売却した方が、現実に下された決定よりも政府にとっては財政的に有利であったことは明白である。しかし、アルコアが判決によって独占者であると認定され、さらに排除措置に関して裁判所の管轄に服していたことが、最終結論を導くうえで重要な要因となった。

鉄鋼の場合には、市場構造にはほとんど関心がなかった。ユー・エス・スチールは、ユタ州のジュネーブ工場の取得によって、西海岸におけるインゴットの生産能力のシェアを17パーセントから51パーセントまで拡大させた。しかし、ユー・エス・スチールは最高価格を提示し、しかも政府の相当な融資を条件としない唯一の企業であったことが、結論を決定づけたようであった。

合成ゴム工場の売却処分では、競争促進的な効果と最高の売却金の確保という2つの目標をバランスさせようという試みが見られた。高額入札者は、時には唯一の入札者こともあったが、これらの工場のこれまでの受託経営者達であった。従ってこの売却処分の結果、合成ゴム産業は、タイヤやチューブの集中度よりやや低く、ゴム製品全体のそれよりもやや高い集中のパターンをもった産業となった。<sup>(27)</sup>けれども、大規模生産者は、独立のゴム加工業者向けの原料

---

(27) ザ・インスティテュート工場の処分後におけるグッドリッチ、ファイアストーン、グッドイヤー及びユー・エス・ラバーの上位4社の占有率は、GRSの総生産能力の約64パーセント；ジェネラル・タイヤ・アンド・ラバー、コーポライマー及びアメリカン・シンセティックの占有率が約13パーセント；シェル、フィリップス及びユニオン・カーボン・アンド・カーバイドの占有率が23パーセントであった。コーポライマー及びアメリカン・シンセティックは、さまざまな小規模ゴム生産者の共同所有会社であった。ファイヤーストーン及びグッドイヤーは、それぞれ、そのGRS工場を完全所有子会社によって操業していた。グッドリッチはガルフ・オイ

販売用として、その生産量の一部を留保しておくことに合意した。また、主要生産者の中にはゴムの加工業者でない者もいたので、原料用ゴムの供給能力は拡大されつつある。

以上の3つの異なった経験は、政府調達について総括的に論ずる場合の教訓を例証している。政府調達の影響を受ける市場において競争を刺激することが、政府調達政策の唯一ないし最も重要な目的とはなり得ない。しかし、それは、重要な第2位の目的になるかもしれないが、それに与えられる比重は変わる可能性がある。従って、それが有効且つ経済的な政府調達という第1位の目的と矛盾する度合も、また、変わる可能性がある。さらに政府調達政策が、もっと大規模な緊急動員計画というよりも、むしろほぼ現状程度の持続的な国防努力に向けられる限りは、第2位の目的に与えられる比重は、第1位の目標を犠牲にすることなく、明らかに増大させることが出来る。

### 中小企業に対する直接援助

中小企業の政治勢力としての力は、少なくとも、連邦政府が中小企業に適度な直接援助計画を継続してきたことの中に印されてきた。そのような計画は、現在、1955年の法律によって創設された中小企業庁の手で実施されている。<sup>(28)</sup>

---

ルとの、ユー・エス・ラバーはテキサス・コーポレーションとのそれぞれ50パーセント所有の合弁会社によって操業していた。GRS工場への主要な投入物であるブタジエンの段階では、生産はより集中化していた。グッドリッチ＝ゴルフとテキサス＝ユー・エス・ラバーが連合した巨大合弁会社が最大の単一工場を操業し、総生産能力の32パーセントを占めていた。

(28) P.L. 268, 84 Cong. 1 sess. この法律は、1953年中小企業法の後継者である。1953年中小企業法の源流は、中小企業が第二次大戦時における軍需供給に参加することを可能にするために、1944年に中小戦時工場公社を設立したことにまで遡る。中小企業庁は、半年ごとに報告書を作成するが、その最も最近の報告書は、1957年2月28日付のものであり、後に引用されている。

小企業庁は、2億7500万ドルの回転貸付資金をもち、自らが定めた条件で中小企業に貸付ける権限が与えられている。中小企業庁は、また、政府調達請負人として行動する権限、即ち、政府の調達機関と契約し、それを中小企業に下請させる権限を有している。このような融資機関や請負人のほかに、中小企業庁は、中小企業に技術及び経営上の助言と援助を行い、軍需調達機関と取引を行う中小企業のための連絡機関としても行動する。中小企業は、中小企業庁によって次のものを含むと定義されてきた。即ち、従業員が500人以下の製造業の非支配的企業又は従業員が1000人以下の企業で中小企業庁が中小企業であると宣言するもの、年間売上高が500万ドル以下の卸売業者、年間売上高が100万ドル以下の小売業者、及び最近3年間の年間平均売上高が500万ドル以下の建設会社である。

中小企業庁は、1953年10月から1957年2月までの間に、総額6億2700万ドルを要求する1万1000以上の申請企業の中から約5000企業を選定し、それらの企業に対して2億3600万ドルを融資した。当該融資額の60パーセントが商業に従事する企業向けであり、製造業に従事する企業向けは22パーセントにすぎなかった。当該融資の約70パーセントは、銀行との協調融資によって行われたが、この場合にも、中小企業庁が融資資金の大部分を供給した。

軍需調達の分野では、中小企業庁は、1956年の会計年度において、中小企業向けに7億5000万ドルの買付を行った。中小企業庁は、中小企業が軍需調達において獲得可能なシェアは全体の31パーセント、即ち約60億ドルになると推計しているが、国防省向けの実際の販売額は、全体の約18パーセントであった。<sup>(29)</sup>

---

(29) 中小企業の「潜在的」な占有率は、1万ドル以下のすべての調達額に、規模や秘守義務や中小企業の供給者が見当たらないことを理由にして当初から除外されなかったその他すべての調達額を加えたものである、と定義された。

中小企業庁の現在の活動について注目すべき点は、その限られた規模と範囲にある。その活動は、全国的及び地域的に重要な市場の大半において、市場の競争の特性とはほとんど関連をもたない。実質的な効果を及ぼすためには、中小企業庁（又はいずれかの他の機関）の活動は、まず、規模において相当拡大されなければならない。そして、企業の参入と成長を促進して、重要な競争勢力となる企業規模まで育てるようなものでなければならない。このような企業規模は、多くの製造業では、現在の中小企業庁の活動の限界である従業員1000人以上の企業を含むことになるだろう。

中小企業庁の活動が拡大されてもよいと思われる1つの方向は、投資銀行業の分野にある。中小企業の成長のための金融について活発に論じられてきた問題は、上にすでに述べてきた。おそらくは住宅市場における連邦住宅庁及び連邦全国抵当権協会の線にならって、あるタイプの企業活動への参加又は保証活動を拡大すれば、成長しつつあるがまだ相対的に新しい小規模な企業が、既存の金融機関に接近することがもっと容易になるであろう。このような活動は、現在少数の手に高度に集中している市場に新しい売手が首尾よく参入するのを支援する方法としては、最も重要性をもつこととなるであろう。

もう1つは、研究開発の分野である。現在、研究開発支出は高度に集中化している。合衆国では、少数の大企業が、軍事研究の大きなシェアのみならず非軍事研究についても大部分を占めている。<sup>(30)</sup>おそらくは、この集中が、大企業の継続的支配に重要な貢献をしている。しかも、一般的には、中小企業がそれ自身で経済的且つ効率的な研究計画を実行することは不可能であるかもしれない。研究開発やその成果の伝播に政府が投資することは、競争促進に役立つと

---

(30) 従業員2万5000人以上の44社が、総研究費支出額の過半を占めていた。Scientific Research and Development in American Industry, Bureau of Labor Statistic, 1953, table C-3, を参照せよ。

共に、それ自体、新製品及び新技術という形で報われることもあり得る。農業の分野では、もちろん連邦政府は、長期にわたって研究活動の主要センターであった。そして州とも協力して農事調査機関を通じて、研究結果の主要な伝播者となってきた。<sup>(31)</sup> イギリスでは、研究開発のかなりの部分は科学産業研究省を通じて実施されている。この省は、その資金の主要部分を、それ自身の研究所で使用している。さらに、科学産業研究省は、一部を利用者に一部を政府によって資金負担された研究所を維持するために、事業者団体とも協力し合っている。研究開発における政府の役割と民間との協力は、イギリスにおける方がアメリカ合衆国の場合に比べてはるかに大きい。<sup>(32)</sup> イギリスの研究開発に関する研究者は、このような協力と政府の努力に価値を認めている。イギリスの経験には、アメリカの政策が学んでよい何かがあるかもしれない。

### 関税および通商政策

政府が競争を制限する古典的な方法は、輸入品に対する課税と統制である。たとえアメリカ合衆国がほとんど自給状態——特に工業製品については——にあったとしても、関税及びその他の貿易統制は、いくつかの市場では、競争を相当制限する。1951年には、関税が重要な輸入障壁となっていた課税対象品目の輸入総額は21億ドルであったが、関税障壁がなければ約7億ドルないし14億

---

(31) 最近2, 3年における農業研究に対する連邦支出額は、農業研究のための州への補助額を含めて毎年1億ドルという状態であった。 *Governmental Cost in Agriculture*, U.S. Agricultural Research Service, May 1956, appendix table C-2を参照せよ。過去50年間をみると、農業の投入資源1単位当りの生産量は、製造業の平均とほぼ同程度に上昇してきている。

(32) *Applying Science and Technology to the Problems of Industry*, proceedings of a conference at Healesville, Victoria (Australia), October 1954を参照せよ。主要論文は、イギリスの研究開発に関する指導的な研究者であるロンドン大学経済学部のR.S. エドワーズ教授によるものであった。

ドルの増加となっていたであろう、と海外経済政策委員会の職員は推計している。<sup>(33)</sup> その影響を受ける商品は、10パーセントないし25パーセントの小幅の輸入増が見込まれる商品、25パーセントないし50パーセントの中位幅の輸入増が見込まれる商品、50パーセントないし100パーセントの実質的な輸入増が見込まれる商品、及び100パーセントを超える大幅な輸入増が見込まれる商品とに分けられた。推計輸入増加額は、次のように分布している。<sup>(34)</sup>

増加程度	1951年の輸入 (100万ドル単位)	推計輸入増加額 (100万ドル単位)	
		最低	最高
大 幅	53	53	158
実 質 的	607	404	807
中 位 幅	591	148	296
小 幅	694	69	174

(33) *Staff Papers*, presented to the Commission on Foreign Economic Policy, February 1954, pp. 298-299. 1951年の商品総輸入額は、108億ドルであり、このうち60億ドルが関税免除品であった。残りの約40パーセントは、これには石油、ダイヤモンド、麻布、木材、ニッケル及び鉛も含まれているが、輸入割当が撤廃されれば自由化されることになるものであった。

(34) *Staff Papers*. 3グループの主要商品は、それぞれ次の通りであった。即ち、大幅に増大したものには、陶磁器、革手袋、革製ハンドバック、毛フェルト帽、粘土タイル、掛・置時計、まぐろの缶詰、リンネルのタオルとハンカチ、はさみと大ばさみ、折りたたみ式ナイフがあった。実質的に増大したものには、羊毛、毛織物及び梳毛織物、生又は冷凍のヒレ肉、葉巻きタバコ、ミシン、靴、食用ナッツ、宝石、光学機器、自転車があった。中位幅に増大したものには、腕時計、ビーフ缶詰、レーヨン繊維、ウイスキー、羊毛衣料、綿布、容器入りオリーブ、楽器があった。小幅に増大したものには、家畜とビーフ、紙巻きタバコ、亜鉛、アルミニウム、皮革製品、建築用鋼材、鮮魚、タングステン、水銀があった。また、関税がなければ輸入が総供給額の10パーセントから90パーセントまでに達しそうな商品のリストについては、table 2, *Staff Papers*, pp. 308-309 をも参照せよ。

これらの推計値は、すべて、関税が廃止された場合の短期的な効果に関するものである。長期的には、将来、国内及び海外の双方で調整がさらに行われれば、貿易パターンも一層変化することは疑いなかろう。それにもかかわらず、この推計値は、現在、いくつかの市場において、関税によって競争が制限されている程度をある程度示している。

輸入競争に対するもう1つの重要な制限は、政府購入に影響を与えるバイ・アメリカン法である。<sup>(135)</sup> この法律は政府に対して、国内供給者の価格が海外供給者の価格に比べて「不当に」高くないかぎり、国内供給者から購入することを義務づけている。「不当性」は、25パーセント以上高い場合であると解釈されてきたが、その計算は、外国製品のアメリカ合衆国における輸送、関税及び補完的組立の費用を含む引渡価格に基づいて行われる。この計算方法は、関税の追加と同等になり、時には外国価格の60パーセントに達することもある。さらに特定の分野には、これに類似した立法が存在している。即ち、連邦政府の補助金の援助によって建造された船舶には国内資材の使用を要求し、且つ営業補助を受けている船舶には国内部品の使用を要求する商業船舶法がある。郵便局は外国向け郵便をアメリカ船で輸送している。さらには、田園電化庁から融資を受けている者に対して、国内資材の価格が「不当」でない限りそれを買付けることを要求している田園電化法がある。

以上述べてきた輸入制限その他に関しては、競争以外の目的に向けられた政策と競争促進政策との間に衝突があることは疑いない。むしろ、競争の制限が当該政策の結果であると共に明白な目的でもある。従って、この場合には、他の目的に向けられた公共政策の競争促進的効果を比較衡量することが問題ではなく、政策の一貫性が問題となる。

---

(135) *Staff Papers*, pp. 315-320 を参照せよ。本法は、当初、1933年に通過し、1954年国防省歳出法においてその有効期間が延長された。

## 第Ⅷ章 運用と執行

我々は、反トラスト政策のさまざまな目的の相対的妥当性を分析し、また反トラスト法の実行可能な改正を提案するに当って、法の運用と執行の問題に対して、すでに相当の注意を払ってきた。本章の目的は、2つある。第1は、法の運用上及び執行上の問題が制定法上の規制基準の選択に及ぼす影響を、より詳細に検討することである。第2は、代替的な政策方針にふさわしい反トラスト法の執行体制を整えるために、組織と手続の実行可能な改正を考えることである。別の言葉で言えば、第1は、様々な反トラスト政策の基準がどの程度現実に有効であるかを、第2は、実体法上の改正が行われるか否かにかかわらず、反トラスト政策をいかにすればより効果的に、あるいはより適切に執行することが出来るか、を問題にしようとしている。

### 制定法上の規制基準

#### 一般的考察

規制立法の制定に当って繰り返しでてくる問題は、制定法上の基準を一般的な基準とするか、それとも具体的な基準とするかという問題である。この問題の背後には、多くの競合する政策的な配慮があって、実際にほとんどすべての場合において、それらの妥協をはからなければならない。

正確且つ具体的な立法には、多数の明白な長所が存在する。この場合には、違法行為と適法行為との境界が明確に画されている。従って、法は執行機関によってより容易に、より迅速に執行出来る。しかも、平均的な能力しかない職員によっても、より容易に執行出来る。明確な基準は、任意の遵守を促進する。明確であればあるほど違法すれすれの行為をする誘惑は少なくなるからであ



る。さらに、明確な基準は、他の条件が等しければ、規制される者が規制者の手中にある予測し難い範囲の自由裁量に服さなくともすむという点において、より望ましい。

しかしながら、制定法上の基準を定めるに当っては、正確な定義づけによって阻害されるおそれのある他の重要な目的が存在している。立法は、阻止するように求められた害悪に対して有効に対処出来なければならない。それは、また、公正で且つ合理的なものでなければならない。当該行為が無害あるいは有益である場合においても違法としたり、類似の有害な効果を与える他の形態の行為を放任するような立法は、有効でも、公正でも、また、合理的でもない。そのような立法は、不遵守を奨励するおそれがある。それはまた、執行機関に違法行為を見て見ぬふりをするようにさせるおそれがあり、そうすると汚職と職権濫用への扉を開くことになる。そして、そのような立法は、裁判所に、立法目的を歪曲し、明白に有害な結果をもたらす行為への適用を妨げるようなおかしな判決をさせるおそれもある。

さらに、正確で明確な規制基準を定めることを不可能もしくは全く望ましくないものにする実際上の要因も、しばしば存在する。ある時には、当該問題に対処する最良の方法や手段についての不完全な知識しかもたないのに、これに基づいて規制を開始することが必要な場合もある。また他の時には、有効な規制を行うためには、一般的概念によって表現された立法が不可欠な場合もある。経済規制の分野においては、立法府は、限られた範囲でしか正確な立法判断が出来ないことが、しばしばある。専門的な能力と判断の必要性が増大するにつれて、また、多数の個別的な状況に対応した具体的なアプローチの必要性が増大するに伴って、一般的な規制基準と政策指針の必要性がますます増大してくる。

公益事業料金の規制は、いやしくも有効な規制を行おうとすれば、おそらく相当広い範囲にわたって権限が委任されていなければならないという状況の最

も良い事例である。立法府が、必要な個別的決定を行うことは、物理的に不可能である。そればかりか、個別の事件ごとに当然考慮される要因とこれに付与される比重を、正確に判断することもまた困難である。同様のアプローチは、とりわけ次のような場合においても、望ましいものとされ、また必要であると考えられてきた。即ち、農産物の生産、販売及び価格の規制、連邦住宅貸付銀行の規制、超過利潤を返還させるために行われる軍需調達契約の再交渉、証券発行及び証券取引所の規制、公益事業持株会社組織の簡素化と統合、並びに連邦通信法に基づくラジオ及びテレビ放送局に対する免許の付与が、これである。

たとえ規制当初において、1つ又はそれ以上の理由に基づいて、一般的な制定法上の基準が採用される場合においても、法の執行が展開するに伴って、規制基準を詳細に具体化することが可能であることはしばしばあるし、また望ましいことも明らかである。判断される事件数が増えるのに伴って、ますます規制基準が細かくなって行く。この過程がいわゆる「理を尽した具体化の過程 (a process of reasoned elaboration)」である。それに加えて、行政機関には、法の執行と遵守に対する明確な指針を提供するとともに、個別的な事件の迅速な処理を可能にする規則制定権という手段が、与えられている。

しかしながら、これらの手段のいずれもが、たとえ漠然とした内容の立法であっても、執行経験を積み重ねれば、正当性、明確性及び統一性の高い水準に到達するということを必ずしも保証するものではない。現に、一般的な立法に基づく規制の例として上にあげたものなかには、好ましくない歴史をもつものもあり、時には、その結果は最悪に近いこともあった。もっともこのような非難の多くは、議会のせいにし得る場合がある。というのも、議会自身が政治的な政策対立を実質的に解決出来、且つそうすべきであったのに、それをせずに執行機関に転嫁した——ほとんど聞こえないようなため息まじりに——からである。しかし、議会に常に政策対立のすべてを解決することを期待することは出来ない。例えば料金規制に当ってはサービスの効率性と消費者には低負担

をというような、潜在的に競合する要請の比較衡量は、個々の事件を処理する執行機関の判断に任せることが必要且つ適切である、と言ってさしつかえない。さらに、取扱われている問題自体が、先例や規則によって満足のゆく明確な指針を生み出すことが期待出来る範囲に対して内在的な制限を加えるかもしれない。「程度」に関する判断を必要とする規制基準は、これは多数の事実の評価に基づくことになるが、ある程度の不確定を生み出すことになりやすい。ただし、この種の判断と取り組むのを嫌っている執行機関が、特定の事件において一定の事実を決定的な事実と「推定」することが妥当であるか否かに関りなくそうする場合は、この限りではない。後者のアプローチは、我々が当然違法原則の根拠を論じた際に述べたように、もしその推定が、ほとんどの事件において適切である場合には、満足すべきであるかもしれない。しかし、このようなアプローチは、もしその推定が明確であるとしても恣意的であれば、満足すべきものとは言えない。法律の場合と同様に、規則の場合にも、ある点を超えると、明確性の利益よりも有効性と合理性の側面に生ずる損失の方が大きくなる。例えば、証券取引委員会は、持株会社組織が複雑に過ぎるか否か、そして複雑過ぎるならばその組織をどのように再編成すべきかを判断するために、考慮すべき要因のリストを掲げた相当詳細な規則を制定したが、その規則は、個々の事件がどのように判断されるべきかについては明確には出来なかった。これと対照的に、証券取引委員会は、法律上の「支配」概念については、「『支配』とは事件ごとに認定されるべき事実問題であり、従って、それが行使される形態<sup>(1)</sup>それ自体は重要ではない」という自明のことを述べる以上に規則制定によって詳細に規定することを、一貫して拒否してきた。

---

(1) Landis, *The Administrative Process* (1938), vol.83 p.83.

## 反トラスト法

反トラスト法の60年余の解釈と執行を振り返ってみると、一方において一般的な制定法上の指針に従い、他方でより具体的な違法行為を定義するという2つの要請を満足させることが、困難であったことを示している。

なかでも最も一般的な制定法上の規定である連邦取引委員会法5条の執行からは、ほとんど何らの教示を得ることが出来ない。「不公正な競争方法」の禁止規定は、極端に一般的且つ漠然とした制定法上の禁止規定の執行について、多くの経験を我々に与えてくれたと言えるかもしれない。議会がいかなる慣行を「不公正」と見なすかという点について、行政機関による専門性と将来の経験に基づいてなされる弾力的な判断を期待していたことは明らかである。しかしながら、連邦最高裁は、グラッツ事件<sup>(2)</sup>において、連邦取引委員会法5条の適用を従来から十分に違法行為とされてきた行為に限定する結果となる判決を下し、そのような判決がなければ連邦取引委員会が行ったかもしれない創造的な活動を、ほとんど20年間にわたって抑圧することになった。新しい判例法が連邦取引委員会法5条から形成されることはほとんどなかった。トライアングル・カンディット・アンド・ケーブル事件<sup>(3)</sup>のような例外も時にはあったが、連邦取引委員会法5条は、反トラスト法の他の諸規定に違反する行為に対して連邦取引委員会が手続をとることが出来る管轄権を認める規定として、主に役立ってきた。そして1938年以降は、虚偽広告のような反倫理的な慣行を違法とする根拠として利用されてきたのに過ぎないのである。

シャーマン法の執行経験は、もう少し有益である。連邦最高裁は、アパラチアン・コールズ事件において、次のように判示している。

---

(2) *FTC v. Gratz*, 253 U.S. 421 (1920).

(3) *Triangle Conduit & Cable Co. v. FTC*, 168 F. 2d 175 (7 Cir. 1948) *aff'd by an equally divided Court*, 336 U.S. 956 (1949).

「シャーマン法は、『自由の憲章』として、憲法の諸規定において望ましいと認められたものと同等の一般性と適応性をもっている。シャーマン法は、正当な事業活動を阻害するおそれがある、あるいは、違法行為の特定化を通じて脱法行為への抜け穴を作り出すことにより立法目的の実現を無効にするおそれがある、詳細な定義づけをしていない。」<sup>(4)</sup>

シャーマン法の「一般性と適応性」は、法の抜け穴を封じてきたかもしれないが、他方において、何が違法行為であるのかについて相当な疑問をしばしば残してきた。もっとも、当然違法と判断される事業活動については、ある程度の明確性が与えられてきた。明白な価格協定や市場割当協定が、最終的には絶滅することについては疑いがない。しかし、この場合においても、一見したところでは直ちに価格協定や市場分割協定とはいえない事業活動については、疑わしい領域が存在してきた。そのことは、アパラチアン・コールズ事件とソコニー・バキューム事件を比較するだけで十分に明らかであるし、また、事業者団体の事件における連邦最高裁の無定見な判決の流れを指摘すれば十分である。いずれにしても、現実的な観点からみると、シャーマン法2条の解釈は、かなり大幅にゆれ動いてきた。

シャーマン法の一般的性格も、他の一般的に表現された立法と同じ欠点を有してきた。即ち、制定法上の基準が明確性を欠いているために、同じ合理人であってもその解釈が異なる場合もでてくるのであり、裁判所の体質の変化に伴って実体法の内容が大幅にゆれ動くことにもなる。裁判所の寛容な時代が忘れられず、法遵守の水準は、当該立法の適用対象に含まれるとされてきたものの最小公分母へと向う傾向が強くなる。さらに、立法の一般性は、関連証拠の範囲と種類を極端にふやすということを意味してきた。ほとんどすべての事件

---

(4) *Appalachian Coals, Inc. v. U.S.*, 288 U.S. 334, 359–60 (1953).

(5) *U.S. v. Socony-Vacuum Oil Co.*, 310 U.S. 150 (1940).

は、広範な事実調査と長期の手続を必要とし、さらには分析と立証の困難な問題を提起してきた。

クレイトン法の場合には、少なくとも外面上は、異なるアプローチを具体化するものであった。そこでは、シャーマン法よりも厳格な規制を受けるものとして、具体的な慣行が特定されていた。しかし、クレイトン法は、当該慣行それ自体を違法と宣言するのではなく、悪影響が生じる蓋然性を立証した場合に違法とするものであったために、依然として、明確なものとは言えなかった。最近数年に至るまで、クレイトン法の主な効果は、次のようなものにすぎなかった。即ち、問題となる慣行の法定は、裁判所が当該慣行を合理的あるいは中立的として取り扱うことをやめさせただけである。言い換えれば、クレイトン法は、違法性をゆるやかに推定させるものであった。しかし、判断する場合の事実と争点の冗慢さの点では、クレイトン法の事件は、シャーマン法の下で生じた事件と変りがなかった。もっとも、比較的最近のクレイトン法3条の解釈は、当然違法へと接近してきたが、シャーマン法1条の下でも同様の判断がなされている。

クレイトン法は具体的であるために、それに相応した欠点、つまり経済規制に対するこの種のアプローチにしばしば見られる欠点を示してきた。その主たる欠点は、類似の慣行が同一の効果を有するにもかかわらず放置されて、シャーマン法の規制基準で処理されることになる点である。従って、2つの規制基準が異なる度合に応じて、実体よりも形式が適用法を決定することになる。例えば、販売あるいは賃貸の契約によって実現される排他的全需要量購入契約は、クレイトン法3条の禁止対象に入るが、代理店契約によって実現される同一の効果を伴う協定は、その対象外であるということになる。また、資産取得は、原始クレイトン法7条の適用対象には入らないと判断され、そのギャップは、1951年の立法改正まで埋められなかった。同様に、たとえ最も有害な差別の中に販売拒絶、もしくは、販売が全く成立しないほどかけ離れた値段の提示が含

まれていたとしても、「販売すること」がクレイトン法2条の価格差別禁止規定の違反にとって不可欠の要件となっている。

中途半端に具体的な規制基準の場合の最も不幸な経験が、ロビンソン・パットマン法の下での経験であることは明らかである。困難は多く存在したが、必ずしもすべてが一般性の欠如と関連するものではなかった。同法には、反トラスト法の基本的内容と少なくとも潜在的に矛盾する目的が含まれている。そのために、ほとんど解決不可能な解釈問題が生じ、同法を運用することはきわめて困難であった。その困難の一部は、まずい立法作業に基づくが、これは、とりわけ議会が互いに対立する政策上の考え方を立法レベルで完全に解決出来なかったことを、反映している。しかし、その困難の原因は、また、課せられた任務自体にもあった。1つの根本的な問題点は、有害な差別と中立的あるいは有益な差別とを区別することの困難にある。もう1つは、無数に近い差別の方法が存在し、その多くが事実上発見出来ないという点にある。従って、法を完全に執行するためには、日常的な事業活動を監視することが必要になる。法執行のこの負担は、いつ不当な差別が存在するか、即ちいつ価格差別がコストの相違によって正当化され、いつ価格差が競争に対抗するために善意に設けられたか、を判断するという実際上の問題によって、一層大きくなる。

コストによる正当化の抗弁は、一般性と正確性の鋭く対立したディレンマをもたらす。一般的ルールは、弾力性、公正、及び合理性を促進するであろう。しかし、それは、反面、不明確性をもたらし、また、議論の余地があるとはいえ、おそらくは、法の執行手続における行政機関の負担を増大させることになるだろう。FTCは、最近に至るまで、かなり厳格なコストによる正当化を要求するという厳しいアプローチをとることによって事件を解決してきたが（すなわち、ほとんど一貫して被審人の抗弁を認めないという形で）、これは、実質的に不公平なアプローチであったと思われる。

ロビンソン・パットマン法には、また、ブローカー料の支払い又はそれに代

わる金銭の支払いが当然違法であると解釈されている2条C項という、反トラスト法の中では最も明確且つ具体的な禁止規定が含まれている。その結果は不幸なものであった。当初において当然違法という解釈を完全に意図していた人々にとってさえ、おそらく不幸なものであった。というのも、その影響が大企業だけでなく中小企業にも及ぶであろうことを認識していなかったからである。この禁止規定は不合理なものであり、その遵守状況がきわめて悪かったのは、少なくとも一部分はそのためであった。

### コメント

このような過去の経験から、どのような一般的な結論を導き出すことができるであろうか。我々は、主として次の3つの事柄に関心をもっている。即ち、まず「経済的基準」を一般的に利用することについて、次に、この基準を具体化し得る又はすべき範囲について、最後に、市場支配力に対処するこれとは異なる方法についてである。

反トラスト法の裁判所による運用は、行為に集中する傾向があった。この理由の1つは明白である。制定法上の規制基準が主として行為概念で定められているからである。しかし、おそらくは、もっとほかにも理由が存在する。裁判所は、少なくとも比較的最近の数年間に至るまでは、昔から好ましくないとみられてきた慣行に対しては厳格であった。その反面、裁判所は、不道德であると考えられてこなかった慣行や状態に対して、及び、その有害な効果が、裁判所の一般的な知的能力の水準を越える高度な馴みの薄い経済分析に基づいて、はじめて評価可能となる慣行や状態に対しては、比較的寛容であった。確かに、コーン・プロダクツ事件<sup>(6)</sup>におけるラーニツド・ハンド判事のように、秀でた識見を示す事件がいくつか存在しているが、それらの事件は、ユーエス・スチー

---

(6) U.S. v. Corn Products Refining Co., 234 Fed. 964 (S.D.N.Y. 1916).



ル事件、第1次ユナイテッド・シュー・マシーナリー事件及び旧セメント事件のような判決に比較すると、相対的に重要性の小さいものであった。

このような経験からみると、裁判所は、経済問題を全く嫌っており、それに満足に対処することを期待することは不可能であると主張することもできよう。このような主張にもいくらか根拠があるかもしれないが、それは決して実証された命題とは言えない。むしろ、その根拠の1つには、エコノミストと経済理論が、裁判所に対して指針をほとんど提供してこなかったということがあった。寡占について体系的な理論はほとんどなく、初歩的な有効競争論があっただけである。反トラスト訴訟における経済専門家の証言は、役に立たないことがしばしばあり、また、全く正反対に対立することも普通であった。けれども、最近の事件は次第に重要な経済問題に集中する傾向を示してきたと言うことは、妥当なように思われる。たとえこれらの問題の取扱いや判決の中の経済分析には改善すべき点がしばしばあるにしても、とにもかくにも、これらの問題が合理的な行政審判又は司法判断の対象となり得ることを、少なくとも幾らか示唆している。

過去の反トラスト法の執行経験と当該規制領域の性質から、公正に引出し得る第2の一般的結論は、制定法上の規制基準が定め得る、又は定めるべき具体性には限界が存在するということである。あるいは、より正確に言えば、もし反トラスト法の執行が有効且つ妥当なものたらんとするならば、一般的用語で定められた制定法上の基準が、ある程度なければならぬということである。

反トラスト法は、漠然として不明確であるという理由で厳しく批判されてきた。しかし、このような批判は、近年の当然違法原則に対するもっと厳しい批

---

(7) U.S. v. U.S. Steel Corp., 251 U.S. 417 (1920); U.S. v. United Shoe Machinery Co., 247 U.S. 32 (1918); Cement Mfrs. Protective Ass'n v. U.S., 268 U.S. 588 (1925).

判や、「条理の原則」に対する積極的称賛と、比較衡量したうえで評価されるべきである。明確性に対する要求は、その政策の帰結に対する反対を、即ちその特定の慣行又は状態を明確に禁止するよりも明確に許容するべきであるという要求を、反映していることがしばしばある。「条理の原則」に対する支持も、反トラスト法違反の抗弁理由を拡大したいという同様の理由から出ている場合もある。しかし、それは、また、当然違法的アプローチの行き過ぎからは不合理な結果が生ずるという正当なおそれ、即ち、有効な反トラスト政策を望んでいる人ならば十分に共有しうるおそれをも反映している。

第Ⅴ章で指摘したように、当然違法原則は、禁止されようとしている慣行が有益な効果の何倍もの有害な効果をもたらしている場合においては、多くの利点をもっており、これがその採用を促す。我々は、現在、当然違法とはされていない特定のいくつかの慣行について、当然違法とするのが妥当であるということ指摘した。そのような場合には、法運用上の配慮が障害になることは、確かにないだろう。というのも、当然違法原則の適用結果が妥当である場合には、明確性、執行可能性、一貫性などという、望ましい立法を策定する際に必要な他のすべての目的が、何の犠牲も伴わずに満たされるからである。

しかし、慣行や「状況」の中には、正確性が、大部分、明らかに幻の目的に終るような領域が残されている。1920年のグラッツ事件で反対意見を述べたブランドアイス最高裁判事の次のようなコメントは、今日でも妥当性を有していると思われる。

「現行法の経験が教えるところによれば、定義が硬直的になっている場合には、望ましくない結果をもたらし、それを積極的に適用しようとするれば大きな困難を伴うことになる。ある産業において一定の条件の下では不公正な競争方法であっても、他の産業で行われる場合、又は同一産業であっても異なった条件の下で行われる場合には、全く問題がないこともある。さらに言えば、現存する不公正な競争方法を包括的に列挙するとしても、新しい条件の下では新し

い不正な競争方法が工夫され開発されることになるので、早晚、必ず不完全なものとなるに違いない。<sup>(8)</sup>」

我々が以前に指摘したように、排他的全需要量供給契約や共同購入機関のような慣行は、有益である場合がかなり存在するので、当然違法とすることは賢明ではない。また、独占力又は不当な市場支配力を違法とする計画が、望ましいものと見なされたとしても、正確で厳格な制定法上の基準によって、その計画を有効且つ合理的に遂行することが可能であるとも思われぬ。もっとも、禁止される慣行を十分且つ完全に網羅し、それを厳格に執行することによって、不当な市場支配力の成長を阻止できる可能性がある場合は別である。しかし、執行は、まさにそのために、継続して厳格となる見込みがないならば、その可能性も小さいように思われる。ある程度のガイドラインを策定することは可能であり、また提案もされた。しかし、シャーマン法2条及び我々の提案した市場支配力を違法とする制定法上の基準の概要は、共に、限界的な事例を合理的な判断に委ねられるように、不明確な領域を意図的に残している。しかしながら、不明確性は、この種の規制問題にとって異常であるとか不当であるとか言えないように思われる。シャーマン法2条は、他の多数の経済規制立法とせいぜい同程度にあいまいなだけで、おそらく、それらのほとんどのものよりも明確な輪郭を持っているとさえ言える。もちろん、提案された新基準は、これらの点をすべて解決しようと企図されたわけではない。さらに、新基準は、事実認定に関する不明確さを残しているが、競合する政策的配慮を比較衡量するという問題を実質的に排除しているものと信じている。それにもかかわらず、市場支配力を違法とする計画は、シャーマン法2条の下であれ我々の提案した立法の下であれ、行為に対する禁止とほぼ同程度であるが、次元の異なる不明確性を伴う。即ち、この問題は排除措置に関連して生じる。構造的再編成を策定

---

(8) FTC v. Gratz, 253 U.S. 421, 436-37 (1920) (反対意見)。

することは、差止命令を策定する場合に比べて、はるかに困難な問題である。反トラスト法執行の歴史において、再編成が命じられたことはほとんどなかった。再編成命令の事例が少ないのは、次の少なくとも1つの理由に基づくものと思われる。

(a)条理原則の判定基準によれば独占力が存在しているにもかかわらず、独占力の存在を認定するのに失敗した（ユー・エス・スチール事件，第一次ユナイテッド・シュー・マシーナリー事件）。

(b)独立企業数の増加によって生ずる競争増大の蓋然性について、政府が裁判所を説得するのに失敗したか、もしくは、裁判所がそれを十分に評価することに失敗した（ナショナル・レッド事件においては、連邦最高裁は、4企業の方が2企業の場合よりも、又は6企業の方が4企業の場合よりも競争が増大することに疑問を持っていた<sup>(9)</sup>）

(c)差止命令の方が現実の判決において策定することがはるかに容易であるために、それによって妥当な結果が生ずる見込みが少なくともある程度認められる場合には、常に差止命令を利用する傾向がある。

(d)個々の裁判官が、広範囲で予測のつかない影響を及ぼすこととなる再編成計画を命ずることを嫌う。

(e)政府が実行可能な再編成計画を提示することが出来なかった。

最初の2つの理由は、原告又は裁判所における誤ちにすぎない。しかしながら、そのような誤ちが生ずるという事実が重要である。それらの大部分の原因は、立法の不明確性にあるかもしれない。そうだとすると、これは、また、法執行に対するより明確なガイドラインが必要であることを示唆している。3番目の理由は、即ち複雑な命令よりも単純な命令を利用しようとする傾向は、十分に予想出来、また反対できないものである。4番目の理由は、任務分担の修

---

(9) U.S. v. National Lead Co., 332 U.S. 319 (1947).

正の必要性を示唆しており、この点は後で取り上げる。

5番目の理由は、重要な問題である。実行可能な再編成計画を策定することがきわめて困難であることは十分考えられる。それは、単一企業の財務構造を変更することが唯一の目的である通常の会社再編成、又は持株会社を構成する事業会社がそれぞれの供給地域において独占的地位を有している公益事業持株会社の再編成に比べて、相当複雑になる可能性がある。ある場合には実行可能な計画を提示する能力が政府にないために、裁判所の直面する困難が増大したこともあった。これは、必ずしも政府に責任があったわけではない。いかなる再編成計画も実行不可能であった場合もある。一般に、政府の代理人は、企業での在職経験も、当該任務に必要な産業に関する特別な知識をもっていない。このことは、法執行機関のスタッフの充実、又は、実行可能な計画を策定する負担を再編成手続の過程である程度被告の側に負わせること、又は、その両方が必要なことを示唆している。

しかし、これでもまだ、運用可能な基準の問題が残されている。その上、不当な結果の発生を阻止するのに十分に明確な基準が設定出来るか否かについて、相当な疑問も存在している。現行法においては、再編成計画は「実行可能」でなければならない。「実行可能」という言葉は、おそらく、少なくとも次の問題を内包している。即ち、(a)再編成計画の結果として生まれた企業単位が、存続し得る合理的な機会を持つだろうか；(b)解体措置は、実質的な規模の経済性を消滅させることにならないか；(c)解体措置は、特定の対象企業に固有の効率性を破壊することにならないか；及び(d)解体措置はどこかほかで重大な弊害をひき起こし、第三者に有害な効果を与えることにならないか、以上の4つの問題である。最初の2つの問題に回答することは容易ではない。その回答は、蓋然性の判断に基づいて示されることになる。3番目の問題に対する回答も困難である。適切な比較基準が存在し得ないからである（即ち、成果を評価することが困難である）。4番目の問題については、解体措置には常にある種の弊

害を伴うので、「どの程度に至ると重大な程度と言えるのか」が、問題となる。いずれにしてもそれぞれの問題に答えるためには、大量の証拠の提出が必要となる。

第Ⅳ章で提案されたような推定と立証責任は、解体が命じられる事件と命じられない事件との間のバランスを変更することが出来るとしても、必ずしも裁判所の裁量を減少させることにはならないであろう。言い換えれば、そのような提案の主たる効果は、裁量の範囲を縮小せずに、裁量の及ぶ分野を変更することにある。単一工場の分割を禁止する反証の余地のない推定だけが特別な基準であるが、このような問題が生ずるのはまれな場合であろう。

あいまいさに付随した不利益は別にしても、不明確な基準によって生じた裁量の余地は、もしその執行が裁判所に委ねられることになれば、結局、再編成の数を増やすよりも減らすことになるように思われる。しかし、このことは、裁判官達がその任務を等閑視するであろうと言っているのではない。ただ、再編成が非常に複雑であり、且つ、その結果がかなり不明確であるために、敢えて裁量によって再編成を命ずる勇氣はわからないだろう、と言っているにすぎないのである。

我々は、すでに、第Ⅳ章において、市場支配力に対処する現行法と我々の提案との若干の比較を試みている。明確性——あるいは「執行可能性」といってもよいが——の点では、我々の提案の方がいくつかの点で優れている。しかし、その優位性は大きいものとは言えないかもしれない。現行法では、独占力は、それが違法に取得あるいは利用されたことを立証した場合においてのみ、違法となる。「結合」あるいは「共謀」があるか、単独の独占者の場合には、何らかの「独占する」行為がなければならない。合併以外の方法による共謀や結合の立証には、長期にわたる行為と意図に関する、しかもしばしば、独占力の取得や維持と直接関連を有しない行為に対しても、大規模な調査と立証が含まれるのが通例であった。さらには、単独に「独占する」行為の範囲の問題は、セ

ロファン事件<sup>(10)</sup>においても回避され、未解決のままに残されている。

我々の提案は、少なくとも文言上は、市場支配力が共同で保有されている場合に、「共謀」あるいは「結合」の立証を不要としている。不当な市場支配力が存在するか否かを判断するためには、多くの場合、依然として過去の行動の周到な審査を必要とするかもしれないが、それは、現行法の下で関連性があるとされている行動面の証拠の大半を不要とするであろう。行為は、また、我々の見解では市場支配力を正当化する理由を立証する場合にも、「共同」及び単独のいずれの事件においても、関連性をもっている。しかし、我々の提案の方が、何が正当な理由であるかについて、現行法よりも明確である。市場支配力を現在持たない企業は、いかなる行為が取得された市場支配力の合法性を保証することになるのかについて、相当、確信をもてるだろう。我々の提案は、また、解体を命ずるべきか否かを判断する場合に、考慮すべき要因を若干狭めている。つまり、当事会社の過渡的な混乱のみならず、関連会社に対する悪影響についても考慮することを明示していないからである。

しかしながら、我々は、たとえ法改正をしなくとも、手続上の改革によって、執行の公正さと有効性が相当改善されるという期待をもっている。この手続の改革のほとんどは、我々の実体法上の提案に対しても、また、現行の反トラスト法に対しても同様に適用出来ることになるだろう。そこで、次に手続上の問題に移ろう。

---

(10) U.S. v. E.I. du Pont de Nemours & Co., 351 U.S. 377 (1956).

## 組織と手続

### 執行様式

我々は、1914年に連邦取引委員会が創設されて以来、二重の執行体制をとってきた。反トラスト法は、特にクレイトン法の2条、3条、7条及び8条（連邦法典15巻21条、25条）の執行について、裁判所と連邦取引委員会とに二重の管轄権を与えることを明示している。さらに、連邦取引委員会法5条は、シャーマン法違反行為に対しても、連邦取引委員会に管轄権を与えているものと解釈されてきた。

反トラスト法を執行する第3の経路は、反トラスト法違反行為によって損害を被った者による私的訴訟である。被害者は、違反行為の継続に対して、3倍額損害賠償又は差止命令を求めることが出来る（連邦法典15巻15条、26条）。

司法省によって提起される訴訟の場合には、広い範囲のサンクションを求めることができる。司法省による訴訟は、刑事の場合も民事の場合もある。刑事判決は、罰金及び（まれにはあるが）禁錮を命じ、民事判決は、解体措置を含む広範囲の本質的に衡平法上の排除措置をとる権限を、政府に与えることになる。

反トラスト法の執行は、完全な訴訟手続を経ることなく、非公式の圧力及び同意審決又は同意判決によっても行われる。これらの執行手段は、司法省及び連邦取引委員会の双方によって利用される。また、反トラスト問題を提起しそのような協定や行為の計画に対して、事前の不問証明を与える非公式的な手続もある。この手続は、合併事件の場合に最も完全に発達している。

### 執行経験

計画中の行為の合法性を事前に判断するという経験は、司法省にも連邦取引



委員会にも拘束力のある事前の不問証明を与える明確な法律上の権限がなかったから、幾分手短かに言及するにとどめよう。司法省は、刑事訴訟を提起しないことを約束する「不起訴合意契約」を利用してきた。また、合併計画に対しては、司法省も連邦取引委員会も不問証明を与える手続をもっており、もしそれが与えられれば、おそらく實際上十分な安全保証が与えられることになる。

しかしながら、不起訴合意契約又は不問証明を求める申請は、従来、比較的まれであった。それは、大部分、事柄の性質に固有の理由に基づくものと思われる。不問証明が求められるのは、いずれにしても、相当な疑問がある場合においてのみである。当然のことながら、疑問が生ずるのは、法の内容が漠然としており、違法か合法かの判断をするために非常に多くの事実に関する知識が必要になる場合においてのみである。関連事実の範囲が広くなればなる程、執行機関は確実な助言を与えることが、實際上、一層難しくなり、有意義な不問証明を与えることが正当であると、益々感じなくなるだろう。たとえ不問証明が与えられたとしても、多くの警告付のものとなり、その有用性は限られたものとなりやすい。不問証明がこのような警告付になる傾向があるならば、事業者が、事前承認を求めることから得られるものはほとんどなくなる：もし計画中の行動が無条件の不問証明を得られるほど十分に合法的なものであれば、おそらくは弁護士が最初から確実な助言を事業者に与えることが出来たであろう；また、その行動が不問証明を得るにはあまりにも疑わしい場合には、事業者はその旨の注意をうければ足りることである。これは、ほとんどの弁護士が過去においてその顧客に対して助言を与えてきたことと、およそ同じように思われる。また事業者も、少数の例外を除いて、そのような助言をうける機会を利用してきたのである。

次に、現実生じた違法行為に対する法の執行問題に目を転じると、その経験は改善すべき多くのものを残してきた。もっとも、この点は、反トラスト法に特有のものというわけではない。しかし、全体としてみると、法の執行は不

適切であった。連邦の執行計画がたとえ最善であっても、多数の地方的、一時的、もしくは巧みに隠蔽された違法行為は、これを逃れたであろうことを容認したとしても、やはりそのように言える。第1に、全く法執行を免れている重要な違法行為もあるし、違法行為が生じ又は開始されてから長期間を経て、はじめて法執行の対象になるものもある。第2に、裁判所においても連邦取引委員会においても、その調査及び執行の手続がきわめて長びくのが通例である。最後に、法執行が不均等且つ不統一であった。この3つが反トラスト法の執行に現われた一般的な欠陥である。

法執行の不適切性の大部分は、財政上の配慮、適切な法執行に反対する政治的感情、あるいは、法執行のための予算がおそらく効率的に利用されないだろうという由々しい不信感から生じた、不十分な予算に原因があった。また、強力な法執行に反対する政治的感情が、直接執行機関に影響を与えることもある。反トラストにあまり熱心でない政権は、司法省の努力を相当程度阻害することが可能であるし、委員の任命によって連邦取引委員会がとろうとしている方針を変更させることも可能である。しかし、このような政治的要因については、この種の立法は自動的に執行されるものではない、という自明の命題をくり返す以外には、言い得ることも為すべきこともほとんどない。

しかし、不適切な法執行は、執行機関にとってある種の過重な負担に基づくこともある。これは——理論上は、予算と人員の増加によって克服可能ではあるが——効率的な執行に対する厳しい実際上の制限を課することになる。違法行為を摘発し、容易に入手出来ない情報を収集する負担が、これである。さらに、多種類の法執行手続において勝訴するために不可欠な、大量の証拠を収集する負担である。後者の負担は、大規模なシャーマン法違反事件の場合に最も顕著である。

これらの困難は、また、反トラスト法の執行の第2の欠陥、即ち調査作業と執行手続の長期化の大きな原因にもなる。執行手続の長期化は、一部は、先に

述べたように、制定法上の基準の性格に原因があるが、一部は、手続自体の性格にも原因がある。もし違法行為を立証するために必要な証拠がより少なくなくて足り、しかもその証拠は積極的に調査する必要がなくて報告義務制度を通じて入手出来るのであれば、法執行が簡素化されることは明白である。

違法の蓋然性のある行為に対する訴訟では、司法手続においても行政手続においても、調査から始まり完全な司法審査で終了するという、完全な手続と保護の制度が発動され、そのことが事件の最終的処理を相当長びかせることになるのである。しかし、その遅れの大部分は、完全な範囲の手続が役立つと期待されている目的に、内在しているわけではない。複雑な事件の処理速度を早める方法を勧告している裁判会議及び米国法曹協会の両報告は、大半の遅延は、遅延自体が望ましい場合を除けば、いかなる基準からみても不必要なものであることを例示している。

法執行手続をさらに短縮させるためには、次のアプローチのうちいずれかを採用することが必要である。(1)制定法上の基準を改正して、証拠の量と判断に関連する争点の数を減少させるか、もしくは(2)司法手続並びに行政手続の執行に関して、これまで要求されてきた手続について実質的な変更を行うことである。

我々は、すでに、規制基準の単純化の問題について様々な角度から論じてきた。合併に関しては、執行の実行可能性が特に重要であるにもかかわらず、現状では非常に深刻なので、とりわけ、現行法よりも一段と明確な制定法上の基準を提案した。1951年のクレイトン法7条の改正以来、数百の合併が行われたが、合併禁止手続がとられたのは比較的少数の事件に限られてきた。これらの少数の事件における手続は、まさに長期化の様相を呈してきた。しかし、合併という問題の性質上、迅速な判断が当事者にとっても執行機関にとっても非常に重要である。合併当事者にとっては、もし判断のための手続にあまり長期を要するとすれば、合併計画が崩壊するおそれがあるからである。また政府にとっ

ては、手続の長期化は、違法行為全体のうち小部分しか処理出来なくなるからである。さらに、当事者及び政府の双方にとって、一度完成した合併を解体することは、困難と同時にコストもかかるかもしれないからである。効率的な執行をめざす第2のアプローチ、つまり手続の短縮化は、いくつかの理由から、採用することの困難なアプローチである。まず、第1に、反トラスト法執行の歴史が示すところによれば、裁判所から行政機関へ単に手続を移転するのみでは解決にならないように思われる。同等規模の事件であれば、連邦取引委員会の手続も裁判所の手続と同一の期間を要するように思われる。連邦取引委員会の事件処理の遅れは、少なくとも幾らかは、不十分な予算と人員、非能率及び無気力に帰因するものとみることが出来る。しかし、裁判所にとっても、同様の弁解は多分出来るはずである。

もう1つの困難は、いま述べた点の部分的な説明理由となり得るものでもあるが、次の点にある。即ち、反トラスト法事件で利用される種類の手続は、裁判所によろうが連邦取引委員会によろうが、「法の適正な手続」の概念に包摂されたすべての目的にとって重要且つ適切な手続と強く信じられているものを、反映しているからである。完全聴聞、関連する範囲内の証拠を提示する事実上無制限の権利、相手方の証人を反対尋問する権利、反対証拠の有効性ないし重要度を攻撃する権利、並びにその他の権利が、訴訟当事者の保護及び真実の発見の双方にとって、不可欠であると見なされている。行政手続は、裁判所の手続に比べれば、伝統的な証拠法則に拘束される程度は弱い。しかし、審判期間に関する限りは、この差は、プラス、マイナスの双方の効果を生ぜしめる。すなわち、行政聴聞は、「最良の証拠」を入手する時間を節約できるが、当該事件の争点にほとんど関連性を持たないと思われる証拠を入手するのに時間を浪費する可能性があり、現にしばしばそのような時間の浪費を行っている。

現行手続は、事件の両当事者が公正且つ完全な証拠の提示を行う基本的な権利を保護することを目的とし、且つ有効に保護している限りにおいては、ここ

では、何らの非難もない。反トラスト問題は、迅速さが最高に重視される国家的緊急問題ではない。しかしながら、既存の手続は、その奉仕すべき目的にとって、すべてにわたって必要且つ適切であると言えるか否かについては、ある程度の疑問を提起することが可能である。反トラスト法手続の経済的争点に関連した事実証拠のうち、その大半については、現に争いはないし、また、おそらく争いはないはずである。完全な事実審理は、記録を分厚くするだけで、経済的争点についての当事者による提示に加えてさらに重要なものを付加するかどうかは、疑わしい。むしろ、少なくとも、合理的な意思決定を行う蓋然性を減少させる可能性の方が大きい。大量の事実審理の記録を、満足の行く方法で自分のものとするのが出来る裁判官や行政官はほとんどいないからである。それらの記録を理解することは不可能となりがちであり、はじめてある種のパターンが明らかになるのは、その要旨が作成され、口頭による主張が行われる時点においてである。記録の規模が大きくなればなる程、決定が個人的偏好に基づいて行われる可能性が大きくなるか、又は、偶然にまぎれ込んだ証拠は、合理的に評価される場合に比べてはるかに重要な価値を獲得し、そのような証拠に基づいて決定が行われる可能性も大きくなる。

しかしながら、我々は、事実審理記録に含まれる混乱の原因の多くは、その記録の大きさにあるのではなく、事件処理の計画と方向づけのまずさにあることを強調したい。多くの事件において、適切あるいは合理的にみて必要な程度をはるかに超えた、争点の事実審理と証拠の提示が行われてきた。ある程度までは、この点について誰も責めることは出来ない。多少の長期化は、当事者争訟手続に本質的に内在していることである。原則が不明確で且つ未確立の法領域においては、当事者は、結果に影響を与える論理的可能性があればあらゆることを主張し、提示する傾向があるために、特に、手続は長期化する。しかし、このような自然な傾向を認めるとしても、多くの無駄な申立や多くの誤った事件の提示が行われてきたという印象を免れることは困難である。それは、政府、

裁判所（あるいは審判官）及び被告の共同責任である。被告は、重要性のきわめて低い争点に固執することによって、また、覆えす望みのほとんどない事実を争うことによって、反トラスト手続を不当に長引かせてきた。裁判官は、事件を相当程度合理化して円滑に処理するために、広範な権限を明示的にも暗黙にも持っているにもかかわらず、公判前手続及び事実審理手続において、強力な手腕を発揮することに失敗してきたと言えるかもしれない。しかし、おそらくは、訴追当事者、即ち裁判手続の場合の政府、及び連邦取引委員会における聴聞手続の場合の審査官に、その第一次的責任を負わせることは可能であろう。訴状が決定的な重要性を有しているが、政府による事件の構成と提示もまた同様に重要である。被告や裁判官が、未整理で不十分にしか検討されていない事件の提示によって生じた混乱を解消させることは、きわめて困難である。

事件のまづい処理計画の影響は、排除措置の場合に特に重大である。不適切な排除措置を命じた判決の多くは、政府が事件に勝訴したときに獲得される排除措置に時間をかけるよりも、はるかに多くの時間を事件それ自体の勝訴のためにかけたことに、原因があるのではないだろうか。

反トラスト法執行の第3番目の欠陥は、一定期間にわたっても特定の時点においても、執行は一様でなかったという点にある。我々は、時期によって不均等な執行が行われる理由のいくつかについて、すでに論じてきた。その理由の一部は、制定法上の基準のあいまいさに基づく。そのために、もっともらしいかなり広範囲の解釈が可能になるからである。また、法執行の不均等性は、政治的態度の変化を反映していることもあり、それが裁判所あるいは連邦取引委員会による法執行に影響を与えてきた。さらに、理論と理解の進展が、時期による法執行の不均等性をもたらしたと言える側面もある。

特定時点における法執行の不均等性は、単に執行に要する財源や人材が不十分であるということに、一部の原因があることもある。これ以外の理由で尚も不均等性が生じるとすれば、それは、大部分、様々な地方裁判所によって法が

執行されているということに起因している。たとえ判例が連邦最高裁判所によって確立されていたとしても——現実には多数の重要な点で未確立であるが——、反トラスト法に基づく判断は、事実認定と事実の解釈に大きく依存しているために、地方裁判所の裁判官の態度及び経験の違いによって異なる結果が生じる傾向があり、現に異なる結果が生じている。

しかしながら、裁判所と連邦取引委員会との成果を、それぞれに割り当てられた異なる役割を考慮に入れながら一般的に比較検討した場合に、いずれがすぐれているかを示す顕著な差は存在しない。制定法上の基準が執行者の洞察力と判断力に不当に頼らねばならないほど十分に一般的である場合に予期されたように、裁判所と連邦取引委員会の成果は、事件の担当者達の能力に応じて大きく異なった。特別の専門的能力は、連邦取引委員会の成果を裁判所の成果からとりたてて区別するほど、重要な役割を果たさなかった。この問題は評価することが困難ではあるが、概して最良の「法」は裁判所から出てきたと結論しても、無理はないであろう。この原因は、少なくともある程度まで、次の事実に基づいているかもしれない。即ち、経済的事件を判断するのに要する能力は、行政機関による法執行がすぐれた成果をおさめてきた他の技術分野に比較して、何が専門的能力を構成するかについて一般的により合意しにくかったからであろう。

## 勧告

最近数年間に、執行手続の一部修正を勧告する数個の報告書が発表された。その中には、裁判会議、米国法曹会の手続委員会、及び司法長官反トラスト法研究委員会の報告が含まれている。これらの諸提案の多くは、実質的に論争の余地のないものであり、それらはここでは論じられない。我々は、これらの報告書の中で取り上げられたその他の問題のうち若干のものに触れるだけである。けれども、ここで論じないということは、承認又は不承認を意味している

わけではない。

(1) 二重の法執行。我々は、すでに、反トラスト法の執行経験からみて、執行機関としての行政機関と裁判所との相対的なメリット及びデメリットを評価した。そして、暫定的にはあるが、概して、いずれも他より顕著な優位性を示していないという結論を出した。しかも明らかに、過去の反トラスト法の執行経験が異常であった、と考えるべき理由はほとんどない。

裁判所と行政機関との間にかつて存在したかもしれない大幅な差異の多くは、以前に狭まってしまったし、現在存在しているその他の差異も、両者の性格に内存するというよりもむしろ歴史的なものである。公判前の証拠開示と協議の機会を与え、争点を整理して少なくするなど、近代的な連邦訴訟規則は、行政機関による手続と同等に近い手続を可能にしている。裁判所は、証拠の排除原則に従わないことが益々可能になり、担当事件の種類に手続を適合させる多くの手段をとることが出来るようになってきている。この点については、例えば裁判会議の報告書を参照されたい。

専門的能力ということも特に区別するべき要素ではない。裁判所は、特別裁判官に事件を付託することによって専門的能力を利用出来る。裁判所は、また、経済学及び統計学に精通している専門家にアクセスする権限も与えられている。さらには、専門家が必ずしも妥当な判断を行うことを意味するわけではない。判断を行うに当って考慮すべき要因が多くなるに従って、専門家の利点は減少する。食品の成分が有害であるか否かを判断する化学者と、すべてのテレビ放送局を VHF から UHF へと移行させることが「公共の利益」に合致するか否かを判断する行政官との間には、専門的知識の重要性に大きな差がある。裁判官ならば専門技術的知識に通じていないかもしれないが、彼らもまたもっと賢明で巧みな判断を行うかもしれない。もちろん、行政機関による判断は、スタッフの選択如何によって大きく異なってくる。少数の裁判官を別とすれば、慎重に選択された専門家の方がおそらくは裁判官より秀れている場合もあるで



あろう。しかし、能力の劣る専門家は最低である。単一の行政機関に法執行を集中させれば、大きな成功を収める可能性があると同時に大きな危険を伴うのは、まさにこの点においてである。

しかしながら、一般論としては、行政機関による執行には2つの明白な利点があるように思われる。もっともそれらの利点が発揮されるか否かは、職員的能力と司法審査に対して現在課せられている制限に依存しているが。第1の利点は、行政機関による執行の方が常に統一的且つ合理的なパターンを示す見込みが大きいということにある。判断が複雑な事実関係の考慮にかかっている事件を処理する場合には、まさに様々の裁判所や裁判官が様々な判断を下す可能性が存在している。基本的な法原則は明確であるとしても、重要なことは、当該事実をどのように認定するかである。しかも、個人的な態度によって大きな差が生じ得るのは、まさに事実認定においてである。

行政機関による法執行の第2の利点は、特に一般的に定義された法の方針を執行する場合には、新しい計画をより迅速に展開することが出来ることにある。将来において生じてくる解釈問題が、すべて事件ごとに裁判所で判断される場合には、この判断は、明確な政策を策定しかつ弾力的に規則制定を行う権限をそなえた行政機関の判断に比較すると、より遅くより不確実になりやすい。例えば、ワグナー法の執行は、この利点に特に重要な意味を与えるような状況の下で始まった。<sup>(11)</sup>

他方、行政機関の（大統領直属の行政機関よりもむしろ独立委員会の）明白な欠点は、その有効性が時の経過とともに顕著に減少する傾向を持っていることにある。新しい規制制度が発足した初期の段階においては、大統領に対して非常に有能な人を任命する圧力が加えられ、また、被任命者も当該任務そのものの魅力に引きつけられる傾向がある。しかし、創設期が終了し業務の日常化

---

(11) Jaffe, *Administrative Law* (1953), pp. 79, 80.

が定着するに伴って、担当者の能力も減退する傾向がある。また、規制する側と規制される側とが癒着する傾向もあるように思われる。さらに、規制当局の視野は、被規制産業のそれに狭く限定される傾向もある。

裁判所による法執行の利点として主張されているものは、裁判所の方が尊敬され、公正中立であり、圧力を受けることも少なく、また、根本的な路線変更に乗り出す可能性が少ないという点にある。しかし、最後の点については、少なくとも疑わしい。例えば、反トラスト法の解釈を最も変化させてきたのが、連邦最高裁であるのか連邦取引委員会であるのか、あるいは、公益事業の料金規制における「根本的」な変更を行うことが多かったのは、裁判所であるのか行政機関であるのか、を判定することは容易ではない。裁判所の利点として主張されていることを簡単な命題に要約すると、裁判所は「人の支配」ではなく「法の支配」を実現する可能性が高いと表現出来る。しかし、ここでも、裁判所と行政機関との差は、おそらく、通常主張されているよりも小さいことを再び述べておきたい。たとえ差が実質的に存在すると仮定したとしても、その主たる原因は次の事実にある。即ち、行政機関は、一般的な制定法上の基準が特色となっている規制領域で、しかも「不公平」が法政策の中に暗黙裡に存在している領域で活動しているのが、典型的であるからである。

要するに、ある状況の下では行政機関はせいぜい若干の利点を持つにすぎないが、他の状況の下では裁判所が逆にせいぜい若干の利点を持つにすぎない。従って、両者の選択は、もし敢えてしなければならないならば、何をしようとしているかに依存する。

我々は、一部は上述の理由から、裁判所か連邦取引委員会のいずれかに反トラスト法の執行をすべて集中させる、強力な根拠があるとは考えない。反トラスト法が多面的な性質を有している限り、それぞれの潜在的な利点を活用すべきである。

避けなければならない主な問題点は、業務の重複と二重の規制基準である。

業務の重複は、司法省と連邦取引委員会がそれぞれ相互に現在行っていることを通知し合うだけで、最小限にくい止めることが可能である。所与の事件について手続をとる価値があるか否かについて、両者はそれぞれ異なった判断をするかもしれない。しかし、これはあまり深刻な心配の種にはならない。排他的全需要量購入契約の取扱いにおいて生じたような二重の合法性基準の可能性については、その違いは、最終的には、連邦最高裁によって解消させることが可能である。

二重の法執行を完全に排除するために管轄範囲を明確にしようとする試みは、どんなものであれ大きな困難を伴うことになるだろう。新しく且つしばしば判断に迷う問題が、裁判所及び連邦取引委員会のほとんどすべての手続に持ち込まれることになるであろう。例えば、もしシャーマン法違反行為を「不公正な競争方法」から除外するならば、連邦取引委員会法5条に基づく同委員会の手続は、攻撃対象の活動がシャーマン法1条違反になると判示される可能性があるか否かを、見極めなければならないという問題によって、苦しめられることになる。

他方、以下の勧告のいくつかの中で示唆されているように、特定の場合には、責務の再編成を行うことが適切となるかもしれない。

(2) 「大規模」事件。すでに指摘されたように、地方裁判所で大規模なシャーマン法事件を処理することには、いくつかの不都合がある。第1に、法執行の統一性を欠く傾向がある。第2に、大規模事件は、地方裁判所に過大な負担を負わせる。第3に、そのような事件は、特に解体のような排除措置を命ずるような場合には、個々の裁判官にきわめて重い責任を負わせるおそれがある。

これらの問題は、基本的な反トラスト法を修正しなくても、特別組織の裁判所を創設することによって相当程度解消出来るだろう。この裁判所は、解体措置が求められているすべてのシャーマン法事件に対して、管轄権を与えられるものとする。そうすれば、この裁判所は、おそらく大規模事件のほとんどすべ

てを処理することになるであろう。あるいは、より広い管轄範囲が必要であれば、特別裁判所は、単独企業が独占化を企図したとして訴訟提起される事件のみを除いて、シャーマン法2条違反のすべての訴訟事件を処理する追加的権限が与えられてもよいだろう。再審査の機会を与えるために、この裁判所は、地裁段階におかれることになる。特別裁判所の判決は、訴訟手続促進法に基づいて、連邦最高裁に対して直接上訴出来るようになるだろう。

シャーマン法2条の執行を単一の機関に集中させることになれば、これは、独立の行政委員会に特徴的な危険に若干類似した危険をもたらすことになるであろう。他方、特別裁判所の構成が係属事件を処理するのに十分なほどに拡大されれば、我々は、いくつかの点について、この領域における反トラスト法執行の改善を期待出来るかもしれない。特別裁判所の創設は、非常に有能な裁判官の任命を可能にするであろう。裁判官は、たとえ、当初、当刻分野に特に精通していなくとも、継続的且つ集中的な経験を通じて学習することが可能となるだろう。特定事件を審理する裁判官の構成によって結果が異なる可能性があるのも、法執行の多様性は排除されることにはならないだろう。しかし、おそらく、その多様性は現在よりも相当少なくなるであろう。特別裁判所は、また、専門的争点を審理するために、特別裁判官の制度を設けることも可能となるだろう。さらに、この裁判所は経済及び統計の専門職員をおき、公判に提示されている証拠の整理を手助けさせ、また、事件を円滑に処理し且つ証拠の秩序ある提示方法を取り決めるために、弁護士との公判前の協議に関連して裁判官に助言させることも可能であろう。但し、我々は、裁判所に、専門家を配置する最後の制度に対しては反対したい。むしろ我々は、訴追機関に専門家を配置する方が望ましいと考えている。しかし、いずれにしても、この提案が採用されるとすれば、必要な場合にはいつでも当事者による反対尋問が出来るように、証人として専門家の出廷を求めることが望ましいであろう。反トラスト法事件のみに限定されたこのような特別裁判所が設立されれば、時間の経過とともに、

整然とした事件処理を促進する新しい手続や技術を開発することがより容易に出来るかもしれない。もっとも、我々は、特別裁判所の裁判官の任期を最大限、例えば8年とし、相互に任期をずらして裁判官を任命することを考えているので、ある程度「安定性と経験」を犠牲にすることになるだろう。

もう1つの可能性は、衡平法裁判所の首席判事の地位にある連邦取引委員会に排除措置命令の作成を付託することを地方裁判所に認めている、反トラスト法上の長期休眠規定を利用することである。しかし、この規定が休眠しているのは、おそらく、この規定が現行の執行制度において特別な利点を与えるものではないという単純な理由によるものであった。裁判官が排除措置を命ずるべきか否かを判断する段階まで反トラスト法事件を審理している場合には、当該裁判官は、ほとんどの事件において、そのころまでに当該産業や問題に十分精通しており、この段階で事件を連邦取引委員会に付託することは、おそらく、手続を促進するのではなく、むしろ遅らせることになるからである。従って大規模事件の執行が地方裁判所に任せようと特別裁判所に移転されようと、どの道、連邦取引委員会に事件を付託することによって得られるものは、ほとんどないように思われる。他方、連邦取引委員会及びその人的・物的資源が、政府の排除措置命令の提案作成を支援するために、司法省に利用されてしかるべきであろう。

(3) 事件処理計画。事件の理論的基礎づけと事件処理計画がきわめて重要であるということは、それらの任務が司法省においても連邦取引委員会においても、最も有能な職員の手にて委ねられるべきことを教えている。両行政機関は共に、最近では、訴（あるいは審判）の申立書の作成と事件の処理計画に対するある程度の審査手続を設けているが、この任務は、一般に、特定の事件を担当する特定の法律家に割り当てられている。最も有能なエコノミストと法律家が配置されている部局に権限を集中させることになれば、訴（あるいは審判）の申立書の作成が改善され、公判（あるいは審判）が迅速になり、また、おそら

く、法律自体の解釈に相当大きな影響を及ぼすことになるであろう。

しかし、このことは、合理的な事件の理論的基礎づけと事件の提示が行われれば、すべての事件の公判が短縮されることになる、と言っているわけではない。合理的な訴状の方が非合理的な訴状よりも長期の公判を必要とする場合もある。例えば、最近数年におけるかなり疑しい法解釈のいくつかは、執行機関が勝訴への道程を簡略化する必要に基づいて、打ち出されてきた可能性が強い。この例として挙げてもよいものに、企業内共謀の理論の政府による利用と、垂直的統合は当然違法であるという判決を獲得するための政府の試みとがある。しかし、たとえ訴状作成の改善が事件処理の迅速化にほとんど、あるいは全く貢献しないとしてみても、それによってより合理的な法執行を確保出来る可能性があれば、十分な正当性を有することになる。

(4) 刑事制裁。反トラスト法における刑事制裁の抑止効果は、課される罰金額あるいはほとんど命じられることのない禁錮を尺度に測定された効果より相当大きいことは、ほとんど疑いがないように思われる。社会的地位のある者は、犯罪で起訴されることを望まないからである。従って、刑事制裁は、軽々しく無視されるべきではない。それにもかかわらず、長期にわたって支持されてきた、刑罰法規の不当な不明確性に対する憲法上の禁止原則を基礎づける諸価値も、また軽々しく無視されるべきではない。刑事制裁は、反トラスト法の領域においては不適當であるという主張には、かなりの根拠がある。というのも、この領域では、行為の違法性は、理性的な連邦最高裁の裁判官でさえ一致し得ないかもしれないし、また、現に一致しない経済的な判断に本質的に依存しているからである。

刑事制裁が適當であるのは、当該行為が一義的に違法であると特定化出来る場合のみであるように思われる。これには、違法行為をしようとする特定の意図が含まれる場合、及び、その違法性が十分確定しており当該行為自体に意図を帰属させることが合理的な場合が含まれることになろう。一般的に言えば、

刑事制裁は、価格協定、集团的取引拒絶、掠奪的慣行、独占化の企図などのような当然違法とされる行為に限定されるべきである。刑罰の対象とされる違法行為の範囲は、明確に定められるべきである。もちろん、定義上の困難はあるであろう。従って、価格協定は当然違法であるとしても、どのような活動が価格協定を構成するかについては、依然としてある程度の疑問が残されている。しかしながら、おそらく、刑罰の対象となる違法行為が新しく定義されても、民事手続という代替手段がなおも利用可能になるので、政府に重大な運用上の困難を生ぜしめることはないであろう。既判力に類似する効果が発生するのを妨げるためには、刑事訴追が棄却されても、後の民事訴訟の判断に何ら影響を及ぼすものではないことを定めておいてもよいだろう。

我々は、実体法を修正するか否かの問題とは別個に、以上のような勧告を行っている。従って、当然のことながら、我々は、不当な市場支配力を違法とする規定については、刑事制裁の定めをおいていない。

(5) 私的訴訟 刑事制裁に関して上で考慮されたことは、私的損害賠償請求訴訟に対しても関連を持っている。法執行が「将来的」効果のみしか持たない可能性が強くなればなるほど、漠然とした制定法上の基準は、益々、許容され且つ公正となる。私人の原告が、その違法性を事前に容易に判断し得ない行為に対して、3倍額損害賠償を獲得することは不公正である。

他方、私的訴訟は、ますます重要な補完的執行手段となりつつある。私的訴訟は、連邦の執行当局の目を免れるとか、あるいは発見されたとしても限られた執行財源を支出するだけの価値のない、多数の比較的地方的且つ重要でない違法行為を取締る最も効果的な方法となり得る。さらに、損害額を立証する困難が、ほとんどの場合、非常に大きいのであるが、私的損害賠償請求訴訟のおそれぞれ自体が、違法行為に対する次第に大きな抑止力になりつつある。

我々は、これらの点を考慮に入れて、次のような態度をとりたい。

(a) 政府の開始した手続の最終的判決を、後の私的訴訟において一応有利な

証拠として認めるクレイトン法5条は、現行通りに維持されるべきである。

(b) 「現実の」損害額の回復とは異なる3倍額損害賠償は、刑事制裁の定めのある(上にその概要を述べた)違法行為に限定されるべきである。

(c) 「不当な市場支配力」の取得に対する私的訴権は、認められるべきではない。

(6) 合併。すでに指摘されたように、合併を違法とする法の執行は、きわめて不十分であったように思われる。その執行業務が大規模となるのは、大部分、現行制定法上の基準によって要求される調査の範囲——少なくともピルズベリー事件<sup>(12)</sup>において連邦取引委員会が解釈したような——に基づいている。しかし、制定法上の実体基準を変更しなくても、法執行の有効性はいくつかの方法で相当高めることが出来る。

第1に、合併事件の場合には、二重執行を必要とする特別の理由はないように思われる。合併禁止法の執行は、連邦取引委員会に集中させる方が望ましいと思われるが、そのためには、クレイトン法7条あるいはその他の改正によって、同委員会がその「専門的能力」を厳格で迅速な法執行に振り向けるように、誘導されなければならない。また、連邦取引委員会には、次の権限が与えられるべきである。

(a) すべての連邦地方裁判所に一時的差止命令を請求する権限(現在、司法省にはこの権限が与えられている)。

(b) 会社もしくは例えば500万ドルを超える取得資産を含むすべての合併計画に対して、報告書の提出を強制する権限。

さらに、報告書提出が義務づけられる合併は、60日の期間が経過するまで完了してはならないことを定める規定を設けるべきである。その期間内に、連邦取引委員会は、(1)当該合併に対して不問証明を与えるか、あるいは(2)当該合併

---

(12) Pillsbury Mills, 事件に関しては、FTC Docket No. 6000 (1953).



が法に違反するおそれがあるという理由に基づいて、不問証明を与えるのを拒否することが出来る。(2)の場合に、当事者が、不問証明が与えられていないにもかかわらず合併を進める意向を示すときには、連邦取引委員会は、一時的差止命令を請求する権限を発動出来る。

我々は、これらの規定の効果として、完全な審理の後ならば究極的に適法と判断されるであろう合併が、行政機関特有の警戒心から、いくつか事実上阻止されるかもしれないことを認識している。時間が決定的である場合には、上記の規定は、実質上、証券の登録届出書の効力を停止する証券取引委員会の権限に類似した効果を発揮することになる。しかしながら、連邦取引委員会が一時的差止命令を獲得するには、当該合併の違法性を一応有利な証拠に基づいて立証しなければならない点で、ある程度の保護が合併当事者に与えられることになるだろう。また、被取得会社が、十分に分離された存在として留まるので、後に容易に分離出来ることを立証し、且つ確約する場合には、裁判所はその裁量に基づいて当該合併の実行を許可出来る規定を設けてもよい。我々の提案の正当性は、そうしなければ適切な法執行を行うことが不可能であるという点にある。さらに、もし司法省に絶えず合併計画を追跡するのに十分な予算と職員が与えられていたならば、まさに同一の状況が現行法の下でも実現されていたであろうという点にも、その正当性の根拠がある。

(7) 一般的な事前不問証明。我々が現行法を改正するか否かにかかわらず、合併に対する事前の不問証明制度を勧告したのは、主としてそれが有効な法執行にとって必要であるという理由に基づいているが、また、合併を元に戻すことが困難であるところから、希望する者に事前の不問証明制度を利用出来るようにするべきであるという理由にも基づいている。事前の不問証明制度は、他の領域においても実行可能であり且つ適切であるのだろうか。

そのような手続が必要であると強く考えられているというのは、疑しいように思われる。反トラスト法事件の被告側弁護士の多くが参加している司法長官

研究委員会が、記録に残る反対意見もなく、既存の限定された手続のいかなる拡大にも反対する勧告を行っていることは、重要である。我々がすでに指摘したように、事前の不問証明の効用と範囲には、本来的な限界が存在している。合併計画の場合を除いては、無条件の不問証明を与えることは、可能でもないし賢明なことでもない。行為の合法性が行為の及ぼす影響と関係している場合には、行政機関は、ほとんどの場合、不問証明に条件をつけ、監視の権利を主張することが適切であると考えらるであろう。行政機関の監視は、ほとんどの企業にとって、とりわけ容認しがたいものである。

さらに、我々の提案のように、もし刑事制裁が明確に定義された違法行為以外のすべての反トラスト法違反行為から除外されるならば、事前の不問証明に対する必要性は、相当減少することになるであろう。確かに、民事訴訟の違法判決であっても、次のような場合には、「遡及的」効果が生じるであろう。すなわち、会社は、当該行為が、最終的に違法とされたが、適法であるという前提に基づいて、その地位を実質的に変えてしまった場合（つまり、他の代替的行動をとりやめたり、あるいは、金融取引を取り決めてしまった場合）が、それである。しかし、通常、これらの効果が重大となる可能性はない。損失は違法行為の継続によって失われた利潤機会のことであり、おそらくは、排除措置が将来的なものにすぎない場合には、当該会社は、私的損害賠償請求訴訟さえなければ、違法行為によって得た過去の利益をそのまま確保出来るからである。

(8) 執行予算。我々は、現行法における手続上の改善の可能性に関する検討を終える前に、ここで再び、執行に投入される予算の問題を提起しておくことは価値があると考え。むろん、この問題を強調しさえすれば、事は足りるのであるが。執行に投入される予算は、反トラスト政策の範囲と重要度に関するいかなる合理的な基準から判断しても、現在、あまりにも不十分である。最近数年間、2つの反トラスト法執行機関が使用した予算は、毎年、1,000万ドルを下回るものであった。連邦取引委員会が全体の半分強を使用し、半分弱を司

法省反トラスト法部が使用するというものであった。<sup>(13)</sup>この金額は、他の5つの連邦規制機関——州際交通委員会 (ICC)、証券取引委員会 (SEC)、民間航空委員会 (CAB)、連邦通信委員会 (FCC)、及び連邦動力委員会 (FPC)<sup>(14)</sup>——によって使用された予算のほぼ5分の1に相当する。しかも、この5つの委員会の管轄範囲を合わせても、反トラスト法が適用される経済分野よりもはるかに小さい部分しかカバーしていない。明らかに、予算の増額が現行反トラスト法をもっと有効に適用するための必要条件である。さらに、官界で周知の法則に従えば、大きな予算投入は、また、一流職員を引きつけるのにもっと成功するかもしれない。

### 不当な市場支配力の規制計画の執行

次に、不当な市場支配力の規制政策を執行する機構と手続について、我々の勧告をある程度詳細に論ずることにする。ここでの議論は、本章ですでに論じた部分に大きく依存しているので、反復を最小限度にとどめたいと考えている。我々は、次の3つの一般の問題を取り上げることにする。(a)訴追機能と裁決機能をどのような機関に与えるのか、(b)どのような手続を利用すべきか、及び(c)市場支配力規制法の執行と一般の反トラスト法の執行とをどのようにして調整するのか、という3つの問題である。

### 執行機構

我々は、第Ⅲ章において、不当な市場支配力の規制計画が、既存集中の解体

---

(13) 連邦取引委員会の必ずしもすべての予算が、反トラスト法の執行に使用出来るわけではない。同委員会は、表示、広告及び取引慣行をも規制しており、また、議会の要請する調査も行っているからである。司法省反トラスト部の場合にも、種々雑多な報告義務を負っているが、全体の規模は、連邦取引委員会の場合より少ない。

(14) 総額は、4700万ドルであった。その数字は、1954年から1959年の各会計年度の平均であり、連邦予算から計算したものである。

を唯一の目的にした時限計画にされても、あるいは反トラスト法の恒久的性格を与えられても、どちらも可能であることを示唆した。しかし、どちらになろうと、執行機構に関しては、我々は実質的に同一のものを提案しようとしている。簡潔に言えば次の通りである。訴追機能は新設の行政機関に与えられる。その行政機関は、できれば独立委員会型であることが望ましいが、必ずしもそうである必要はない。裁決機能は、現行のシャーマン法2条違反事件の執行に関して提案された線に沿って、特別裁判所の手に委ねられる。

我々は、このような執行機構が、裁判所による執行と行政機関による執行のそれぞれの利点を、結合するだろうと信じている。

しかし、訴追機能を司法省反トラスト部又は連邦取引委員会を拡大してこれに与えるのではなく、新設の独立機関に与えるという決定は、きわめて重要な問題に対する自明の解答にはなっていない。これに反対する側にも、いくらかの理由がある。第3の反トラスト法執行機関を設立すれば、政策と業務を調整する問題や、重複と衝突を回避する問題が増えることになるだろう。また、必要なスタッフは、おそらく、司法省反トラスト部においても連邦取引委員会においても、その新設機関と同じように増やせるであろう。しかし、我々は、調整の困難性——この点については後により詳しく論ずるつもりであるが——がそれほど重大であるとは思わない。また、有能な職員は、既存機関の新設部局よりも新しい単一の機能を履行するために設立された新しい機関の方に、容易に引きつけられそうに思われる。さらに、訴追機能は、この任務のみを担当する独立機関によって遂行される方が、より効率的に履行されることになるであろう。最後に、我々は、独立機関と司法省反トラスト部との間で選択するとすれば、前者を選ぶ。というのも、前者は、日常的な政治的問題への係りからある程度免れているので、この計画を発展させ運用する上で、より大きな統一性を確保するだろうと信じるからである。

我々が裁決機能を当該独立機関自体にではなく特別裁判所の手に委ねること

を選択するのは、多くの理由に基づいている。そのうちのいくつかは、すでに本章で述べたか、又は示唆した。その他に2、3の理由がある。即ち、裁決機能を分離すれば、当該独立機関の幹部は事件の調査、当事者との交渉、及び訴追準備と訴追という任務の指揮に完全に没頭出来るようになるだろう。また、そうすれば、政策策定、訴追、及び裁決の諸機能の結合は、偏った結論を導き出す傾向があるという非難やおそれ——それらが正当であるか不当であるかを問わず——を、排除出来るだろう。さらにそれは、総合的に見れば、これらの事件に含まれそうな解体を命ずる判決を行う能力がもっと有りそうな人々の手に、事件の判断を委ねることになるだろう、と我々は信じている。最後に、それは、現在、行政手続を特徴づけている審査段階の少なくとも1段階をなくしてしまうことになる。行政機関に係属する典型的な事件は4段階を経ることになっている。即ち、(1)審判官による審決(案)の作成、(2)委員会による審決、(3)控訴裁判所による審査、及び(4)移送命令の申立に基づいて連邦最高裁の裁量によって行われる審査である。我々の提案する機構であれば、(1)特別裁判所による判決と(2)連邦最高裁への直接の上訴に基づく審査の2段階で足りることになる。

## 手続

我々は、適切な手続を決定するに当って、次の3点を考慮することが最も重要であると考えた。第1に、市場支配力規制立法においては、広範な排除措置を命ずる手続が、ほとんど確実に主たる業務たるべきである。そのためには、公共の利益、執行予算の保全、及び単純な常識から見て次の点は、きわめて重要である。即ち、訴追機関が、特定の事件において手続を発動する前に、不当な市場支配力が特定産業において存在していることのみならず、実行可能で且つ有効な排除措置を命ずることが出来ることを、合理的に確信していなければならぬと言ふことである。しかし、このことは、当該産業の完全な調査、研

究、及び分析の後でなければ手続を開始してはならないことを意味しているわけではない。

第2に、時間を節約し且つ合理的な決定を促進するために、争点と当事者の結論を明確で論理的に整理し、論争をかなりひき起こしやすい重要な事実上の争点に事実審理の範囲を限定し、さらには反復的なあるいは重要でない立証の申立を拒否するあらゆる努力が、払われなければならない。

第3に、特別裁判所の判決に対する司法審査は、1回限りに限定され、また、範囲も限定されなければならない。市場支配力の存在と排除措置の実行可能性は、相互に関連した問題となりやすい。明らかに双方に共通に関連する事実が、多数存在するからである。従ってこれらの2つの問題の判決を1つ1つ審査することは、ほとんど正当性がないように思われる。このような別々の審査が時間と労力を節約しそうな事件数は、単に手続を遅らせるだけで終りそうな事件数よりも、はるかに少なくなりそうである。審査の範囲が狭く限定され、従って破棄の可能性がかなり小さい場合には、特にそうである。さらに我々は、過去の類似の事件において判決の審査の範囲が限定されてきたのと同一の理由から、その範囲を狭く限定するだろう。この理由は、つまるところ、次のような命題に帰着する。即ち、控訴裁判所は、特別な知識と時間をかけることによって事件に馴れ出来た地方裁判所の裁判官又は行政機関によってなされた高度に複雑な事実問題に対する実体的判断を再構成する知識や能力を欠いており、従って、控訴裁判所の裁判官は、明白な誤りがある場合を除けば、その判断を越えることが出来ないということである。

我々は、以上の諸点及びその他を考慮して、不当な市場支配力の規制立法を執行する手続の概要を、次のように提案する。

(a) 訴追機関の職員が予備的情報に基づいて産業を調査する場合には、これは法律の権限内で行う。そして完全な調査書を作成する。これには、証拠の出所について完全な注釈がつけられると共に、(1)市場支配力の存否と当該支配力の

正当性の存否に関する結論、(2)その結論を基礎づける分析と理由の完全な記述、及び(3)構造的再編成とその他の排除措置の実行可能性に関する完全な検討、並びにその理由づけ、さらに再編成のとるべき方向に関する一般的な指示が含まれる。

(b)不当な市場支配力と実行可能な排除措置が存在することが調査書によって示される場合には、当該産業の構成企業に対して、この調査書を非公式に提示し、書面によって論評を加え異議を申し立てることを求め、且つ同意とそれに基づく自発的再編成の期待をもって、交渉を開始する。

(c)交渉が不成功に終り、あるいは自発的な合意が成立する見込みのないことが予め明らかである場合には、訴状と、訴を基礎づける「趣意書」としての上記調査書を添付して、特別裁判所に提出する。これに対して、被告の側で答弁と「答弁趣旨書」を提出し、原告の行政機関が再び書面で応答を行う。

(d)特別裁判所は、次のように手続を進める。

(i)重要な事実について実質上争いが無いと言うおそらく稀な事件の場合には、被告は不当な市場支配力を保有している、あるいは保有していないと言う略式判決を行う。この場合、原告行政機関が勝訴する判決であれば、原告行政機関及び被告に対し、それぞれ別個にあるいは共同して、再編成及びその他の排除措置の計画案を作成して提出することを命ずる。

(ii)重要事実について争いが存在し、且つ、その解決が一定の証拠の信頼性、又はその証拠を作成した専門家の能力もしくは手法に依存している場合には、当該事実上の争点に事実審理を限定することを命ずる。争いの範囲が明確でない場合には、重大な争いのない事実上の争点を排除するために公判前手続で努力したり、訴訟上の合意などを行う。

(iii)公判を終了するに当たっては、公判趣意書の提出を命じ、口頭弁論の審理を行い、不当な市場支配力の存否に関する判決を行う。そして、不当な市場支配力の存在が認定された場合には、排除措置に関する判決の作成を命ずる。

(iv)最終判決を登録する。

(e)最高裁が直接上訴をうけて、特別裁判所の最終判決（被告は不当な市場支配力を保有していないという判決、あるいは排除措置を命ずる最終判決）を審査する。この場合の審査は、(1)手続の妥当性（特別裁判所が法令を遵守して手続を行ったか否かの問題を含めて）と、(2)決定的な事実認定が実質的証拠に基づいているか否かに限定される。

我々は、結論として、ここで提案された限定的司法審査制度が決して無意味ではないことを強調しておきたい。この制度は、高水準の手続内容を維持することによって可能となる、きわめて重要な保護を与える；下級裁判所あるいは行政機関に対して結論に到達した理由と方法を明確にすることを強要しても、必ずしも妥当な判断が下される保証はないが、限定的司法審査制度は、妥当な判断の獲得という目的に対して相当程度貢献する。

### 執行の調整

調査と手続の不必要な重複を避けることが必要である。従って、反トラスト法の手続の結果が、市場支配力の規制手続による排除措置によって、陳腐化するような反トラスト法の手続は、避ける必要がある。しかしながら、特に市場支配力の事件がおそらく長期化するという事実を考慮に入れると、当面固有の正当性を持つ手続や、他の反トラスト法規定に基づく当面の排除措置に余地を同時に残しておくことは、非常に望ましいかもしれない。

手続調整の大半は、他の手続の対象となるか又はなる可能性のある行為の性格によって決まる。一般論としては、例えば、価格協定、その他の当然違法の取引制限、及び合併に対する手続の場合には、再編成手続に何ら干渉しないように思われるし、また、無用の訴にもほとんどならないであろう。価格協定の場合には、現に有害な効果が発生しており、早くやめさせればやめさせる程望ましい。違法合併の差止めは、当該産業を再編成するという最終的な任務を大



いに助けることになるだろう。解体しなければならぬ卵がそれだけ少なくなるからである。他方の極に、シャーマン法2条違反の独占事件があるだろう。この手続は、再編成手続と実質的に重複し、有益な目的の実現に何ら役に立たないだろう。我々は、シャーマン法2条から「独占する共謀及び企図」以外のすべての違反行為を削除することによって、この後者の問題に対処しようと考えている。

このような考え方は、大部分、裁判所の手続が刑事であろうと民事であろうと、同一である。但し、明白な違反者に対する刑事手続の停止を正当化することは、ずっと難しいけれども。

そこで、我々は、手続の調整問題を次のような線に沿って解決して行きたいと考えている。市場支配力規制立法の執行権限が与えられる機関を特定するために、一応、産業再編成委員会（IRC）と名付ける。

(1)産業再編成委員会、連邦取引委員会、及び司法省反トラスト部は、それぞれ、現在調査中の産業について定期的に情報を交換し、要求がある場合には、自らの保有するすべての情報を他に提供する。

(2)産業再編成委員会は、市場支配力規制手続が発動されそうな、又はされると予想される産業を他の機関に通知する。この場合、他の機関は、当該産業あるいはそれに所属する企業に対して、他の反トラスト法手続を発動することの妥当性について、産業再編成委員会と協議する。

(3)司法長官と連邦取引委員会は、それぞれの管轄権限内にある反トラスト法手続を発動するか否かを決定する最終的権限を有しているが、その決定は、産業再編成委員会が同一の被告に対して市場支配力規制の手続を開始する前に、行わなければならない。

(4)産業再編成委員会による市場支配力規制の手続が開始されてから終了するまでは、大統領の書面による承認がなければ、司法省反トラスト部又は連邦取引委員会が、産業再編成委員会の異議を無視して、民事反トラスト法手続又は

審判手続を開始することは出来ない。

(5)同様に、市場支配力規制手続の開始時に、すでに民事手続又は連邦取引委員会の審判手続が係属中であるが、まだ事実審理の段階に入っていない場合には、大統領が異なることを命じない限り、産業再編成委員会の要求に基づいて、民事手続については司法長官が裁判所に手続停止を要求しなければならない、審判手続については連邦取引委員会が手続を停止しなければならない。我々は、また、産業再編成委員会に、一定のその他の権限を与えるだろう。即ち、産業再編成委員会は、市場支配力規制手続に服している産業における合併に対して、差止命令を獲得する権限を持つ。また、同委員会は、帳簿書類の提出を命じ、企業に対して財務諸表、売上高、販売地域などの事項を含む報告書の提出を要求する権限が与えられる。但し、この場合には、法の自発的な遵守を求める交渉が開始されない限り、及び開始されるまでは、当該情報は秘密にされる。

### 提案された反トラスト法の草案

我々は、これまでに提案された実体的内容の大部分を具体化する、反トラスト法草案を明らかにすることによって、本章、及び反トラスト政策に関する我々の一般的検討の結びとしたい。この反トラスト法草案には、価格差別に関する我々の提案は含まれていないが、この提案については、すでに、ある程度詳しく説明した。また、付随的に言及する場合を除いて、執行機構とその他の手続に関する我々の提案も取り上げられていないが、この提案についても、すでに詳細に論じた。なお、本法案は、確定的なものではなく、試案的なものにすぎない。本法案の各条項には、短い解説をつけている。

### 反トラスト法草案

#### 1条 取引及び商業に有害な不当な市場支配力

数州間又は外国との取引及び商業における1又はそれ以上の者による不当な

市場支配力の保有は、本法によって当該取引又は商業に有害であると宣言される。

解説。本条は、不当な市場支配力の規制手続について定める諸条項の前文として、政策宣言を行ったものにすぎない。

## 2条 市場支配力の定義。不当な市場支配力

(a)本法において、市場支配力とは、単独又は協定もしくは共謀に従って行動すると否とにかかわらず、1人もしくは数人の集団が、競争者による産出量の増大又は価格の引下げによって市場の実質的部分を失うことなく、又は実質的利益を失いもしくは損失の増大を招来することなく、産出量を制限し又は価格を決定することの出来る持続的な能力を意味する。市場支配力の証拠としては、次のものを含むが、それに限られるものではない。

(1)価格が需要もしくは費用の実質的低下を、又は実質的過剰能力を反映することに持続的に失敗していること、

(2)危険及び過剰能力のような要素を考慮に入れても、異常に高い利益が持続していること、又は

(3)長期にわたる異常な高利潤の期間中に、又は持続的もしくは反復的な市場割当の期間中に、新規の競争者が市場へ参入することに失敗していること。

解説。市場支配力の核心は、現在又は将来の競争者の反応によって決定的な影響を受けずに、価格及び産出量を実質的に決定出来る力を保有していることである。市場支配力は、単一の会社によって保有されることも、数社によって保有されることもある。後者の場合には、数社が共同して、利潤及び地位もしくはそのどちらかを、もし彼らが互に競争していたならば、もしくはもしその他の会社が彼らと有効に競争出来たならば、実現されていたであろうもの以上に高めるよう行動出来ることを、意味する。本草案の定義は、協定又は共謀の立証が「集団力」の不可欠の要件ではないことを明確にしている。正に、本法の主たる目的は、有効に「共有」された市場支配力がシャーマン法違反に不

可欠の協定の要件を伴わなくても存在している寡占産業を、規制対象に含めることにある。本条は、立法技術的には多数企業によるカルテル事件に対しても適用されるので、この点では、若干余分なものを含んでいる。しかし、我々は、被告が何らかの付随的な協定の存在を指摘し、本法は純然たる非共謀的な市場支配力のみには適用されると主張することによって、本法の規制を免れることが出来る可能性を除去するためには、本条の定義が望ましいものと考えている。

市場支配力は、当該市場の実質的部分を失わずに、又は利潤の減少もしくは損失の増大を招来せず、産出量の制限もしくは価格の決定をすることが出来る能力として定義されている。この定義は、市場支配力を有する売手は、通常、少量の販売で高い平均利潤率を獲得するか、又は、より多量の販売でより低い平均利潤率を獲得するかを選択権を有しているという事実を反映するものである。従って、被告が当該市場の実質的部分を失わずに価格を上げることが出来ないという事実のみでは、実質的な市場支配力の不存在を立証したことにはならないのである。

上記の市場支配力の証拠のカテゴリーは、排他的なものではなく、おそらくは実質的な市場支配力の最も通常の徴憑を示すにとどまるものである。「異常に高い利潤」という用語が不明確であることは認めるが、我々は、ほとんどの具体的な事件において、それを有効に判断することが可能であると考えている。正常な利潤がいくらになるかを正確に決定しなくても、利潤が異常に高いと判断することはしばしば可能である。また、例えば、1企業又は1企業グループが長期にわたって過剰設備をかかえているにもかかわらず、この期間中に何らかの正の利潤を持続的に確保している場合のように、自明な場合もある。

## 2条（継続）

(b) 2条(a)項で定義された市場支配力の存在は、5年もしくはそれ以上の期間にわたって、単一の会社が当該市場の年間販売額の50パーセントもしくはそれ以上を占有している場合、又は、4社もしくはそれ以下の会社が年間販売額の

80パーセントを占有している場合には、終局的に推定される。

解説。我々は、本規定の賛成論と反対論について、第3章で論じた。このような恣意的な終局的推定は、実質的な市場支配力が現実には存在しない場合——衰退産業の場合に最もその可能性が大きい——にも適用されることになる危険性が高いことを認めている。しかし、我々は、もっと完全な調査が行われれば、これらのパーセンテージの数字によって示唆された結論が実証されるであろう多数の事件において、立証を単純化するであろうこと、及び、執行機関が、特に予算上の不可避的な制限から、不当な手続の発動を回避しようという常識を備えることになるであろうということを根拠に、本項を支持することにした。

## 2条（継続）

(c)市場支配力は、被告らによって、次の1つ又はそれ以上の根拠に全面的又はほとんど全面的に基づいて形成され且つ維持されてきたことが立証されない限り、不当であると見なされる。

(1)当該市場との関連において生じる規模の経済性。

(2)適法に取得し且つ使用されている有効な特許権の所有。但し、市場支配力が特許権によって形成され且つ維持されていることが立証された場合には、政府の側でその特許の無効、違法な取得又は違法な使用の立証責任を負担しなければならない。

(3)新しい生産工程もしくは製品改善、販売方法の導入又は、市場の実質的なシェアを占める他企業の効率性に対比して、単一企業の著しく高い効率性に基づく低価格もしくは優秀な製品。

解説。被告が立証責任を負担する市場支配力の「正当性」の抗弁は、ユナイテッド・シュー事件でワイザンスキー裁判官が示したものに非常に類似している。第1と第2の抗弁は、ほとんど自明のことであるが、第3の抗弁については、ある程度説明する必要がある。我々は、競争によって助長されると考えら

れる行動を保護するためには、第3の抗弁はある程度まで不可欠であると考えている。しかし、他方では、これにいくらか制限を加えた。低価格又は優秀な製品が正当な抗弁となるのは、列挙された特定の要因に基づく場合に限られる。また、効率性の抗弁は、単一企業が当該市場において実質的な競争業者をもつ場合にのみ利用出来る；それ以外の場合には、満足出来る比較基準が存在しないからである。

### 3条 経済裁判所の管轄権限、分離と分割

(a)経済裁判所は、不当な市場支配力の保有から生ずる取引又は商業に対する弊害の発生を阻止し且つ抑制する権限が与えられる。当該弊害の発生を阻止し且つ抑制する衡平法上の訴訟を経済裁判所に提起するのは、産業再編成委員会の任務である。裁判所は、事件に対して判決を下すまでの間、いつでも、状況に照して適切であると認められる一時的な制限又は禁止の命令を発することが出来る。

(b)裁判所は、被告が不当な市場支配力を保有しているという判決を行う場合には、実行可能な範囲内において、被告の資産を分離又は分割する措置を命じなければならない。また、裁判所は、資産の分離又は分割を命ずると否とにかかわらず、状況に照して適切であると認められるその他の又は追加的な排除措置を命ずることが出来る。但し、

(1)裁判所は、単一工場の資産分離を伴う排除措置計画を承認してはならない；  
(2)裁判所は、資産の分離又は分割の実行可能性を判断する場合には、現在統合組織体となっている被告会社に固有の実質的経済性を永久に損う蓋然性を考慮に入れなければならない；

(3)裁判所は、被告において、資産の分離又は分割の措置が、被告提案の他の排除措置によって実現されると認められる競争条件を大幅に改善することとならない旨を立証する場合には、資産の分離又は分割を命ずることが出来ない；及び

(4)裁判所は、被告において、提案されている資産の分離又は分割の計画によって創設される1又はそれ以上の会社が、将来形成される競争条件の下で、存続する合理的な見込みのないことを立証した場合には、当該計画を承認してはならない。

解説。1又はそれ以上の企業の構造的再編成、及び独立の新会社の創設が、不当な市場支配力の規制においては最後の手段ではなく、むしろ、通常且つ正常な排除措置となる。「単一工場」の場合を除いて、構造的再編成が不当であることあるいは提案された排除措置計画が実行不可能であることを立証する責任は、被告に課せられる。裁判所は、市場支配力に関して入手した証拠からみて、何らかの再編成が実行可能であることが明白である場合には——このような場合がおそらく通常であろう——、被告が執行機関の提案する特定の排除措置計画に反対するだけという全く消極的な役割に終始することを認めず、被告に対して、独自の特定の単一又は複数の排除措置計画を提出するよう命じなければならない。

#### 4条 現行法の修正と廃止

(a)修正シャーマン法1条(26 Stat. 209, 15 U.S.C., Section 1)は、本法によって、全体を次のように修正する。「1条、数州間又は外国との取引又は商業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又は共謀は、違法であると宣言される」

(b)〔コロンビア特別区及び属領での且つそれらの地域との取引及び商業に適用されるシャーマン法3条も、同様に修正する〕

(c)シャーマン法2条(26 Stat. 209, 15 U.S.C., Section 2)は、本法によって廃止する。

(d)マックガイヤー法(66 Stat. 632, 15 U.S.C. 845)は、本法によって廃止する。

解説。シャーマン法1条及び3条の修正によって、刑事罰を削除する。また、

シャーマン法1条の修正によってミラー・タイディングス法を廃止する。  
シャーマン法2条の一部分は、本法案の5条に移される。

#### 5条 特定の制限行為の禁止。刑事罰

(a)数州間又は外国との商業に従事し又は影響を与える者が、現実の又は潜在的な競争者と、次のような目的又は効果を有する合意又は共謀を行うことは、違法である。

- (1)商品又は役務の価格を固定し又は実質的な影響の下におくこと。
- (2)商品又は役務の市場を分割し又は共有すること。
- (3)商品又は役務の生産を固定し又は制限すること、又は
- (4)競争者であると否とにかかわらず、他の者をボイコットすること。

(b)何人も、他の者と、数州間又は外国との取引又は商業のある部分を独占化することを企図し、又は独占化する意図をもって共謀することは違法である。

(c)数州間又は外国との商業に従事し又は影響を与える者又はそれ以上の競争者が、事業者団体その他を通じて、次のような合意をすることは違法である。

- (1)報告された表示価格を遵守すること。
- (2)販売がまだ成立していない申込み価格を報告すること。
- (3)相互に、すべての取引における個々の買手及び売手を通知し合うこと。
- (4)相互に提供し合った報告内容を買手又は買手の事業者団体に明らかにすることを拒否すること。
- (5)当該集団のすべての構成員又はその代表者の検査のために、帳簿及び会計書類を提出すること、又は
- (6)相互に又は当該集団の代表者に対して、取引が成立した日から7日以内の期間内に、当該取引を報告すること。

(d)特許権者又は特許権者に与えられている権利を行使する意図を有するいかなる者も、次の行為を行うことは違法である。

- (1)特許権の実施許諾者が課する価格制限を実施権者が遵守することを条件と



して、特許製品、その一部に当該特許を使用した製品、又は特許製法を使用した製品を販売又は製造販売する実施権を許諾すること、

(2)実施権者が、特許権実施許諾者に対し、将来取得する特許権を譲渡し、又は将来取得する特許権の排他的実施権を付与することを条件として、実施権を許諾すること；又は

(3)使用分野の制限以外の制限を参加者に課する相互実施許諾協定又は特許プール協定に参加すること。

(e)合衆国のいくつかの連邦地方裁判所にも、本条の違反行為を差止める権限が与えられる。

(f)本条の規定に故意に違反するすべての者は、軽罪を犯したものと見なされ、有罪決定のあるときは、裁判所の裁量によって、5万ドルを超えない罰金もしくは1年を超えない禁錮に処せられ、又はこれを併科される。

解説。本条は、当然違法の行為を列挙するものである。(b)項は、現行のシャーマン法2条の適用範囲を特別の意図を伴う行為に限定している。

## 6条 私的訴訟

(a)本法が定義する不当な市場支配力の保有は、クレイトン法4条及び16条(38 Stat. 731, 15 U.S.C., Sections 15, 26)に基づく私的訴訟においては、反トラスト法違反と見なされてはならず、また、不当な市場支配力の保有に関する最終判決も、クレイトン法5条(38 Stat. 731, 15 U.S.C., Section 16)の適用においては、最終の判決と見なされてはならない。

(b)本法4条によって修正されるシャーマン法1条及び3条、並びに本法5条の違反は、クレイトン法4条及び16条に基づく私的訴訟において、反トラスト法違反と見なされる。また、当該違反に関する最終判決は、クレイトン法5条の適用において、反トラスト法に基づく最終の判決と見なされる。但し、本法5条の故意による違反に基づく私的訴訟の場合を除いては、損害賠償額は、現実の損害額及び合理的な弁護士報酬を含む訴訟費用に限定される。

解説。本条は、説明を必要としない。不当な市場支配力の保有禁止規定の違反に基づく私的訴訟は許されない。3倍額損害賠償額は、当然違法の行為に対する場合に限定される。



## 統計に関する付録

全般にわたる注。

規模市場の圏域、市場構造でもって、産業を分類する場合には、表の中では、次の略記号が用いられている。

産業の規模. I—巨大；II—大；III—中；VI—小。

市場の圏域. 1—全国——供給が地理的に集中している場合；

2—全国——供給が地理的に集中していない場合；

3—地方及び地域；4—混合。

市場構造. A—集中型；B—非集中型。

S. A. 表 1. 市場の規模, 市場の圏域, 及び市場構造による製造業部門の産業分類 (全国市場及び混合市場)

産業の規模, 市場の圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度	
				上位 8 社	上位 20 社	上位 8 社	上位 20 社
I, 1, A 寡 占 I 型	* 3722	航空機用エンジン・プロペラ	3,381,551	76	91 (24)	82	91
	* 2111	紙巻及びパイプ用タバコ	2,816,216	77	93	95	99
	2823	プラスチック原料	1,463,460	61	78		
	2825	合成繊維	1,202,343	95	99		
	3351	銅圧延, 抽伸	1,123,540	71	89		
	3521	トラクター	1,070,836	84	94		
	3717(x)	自動車・同部品	(6,620,000)	64	78		
	2085(x)	ワイン・蒸りゅう酒	(1,040,000)				
			18,717,946				
	寡 占 II 型	* 2834	医薬品	1,946,672	35	55	47
* 3631		絶縁電線・ケーブル	1,772,935	38	61 (24)	54	75
* 2841		石けん, グリセリン, 洗淨及びみがき用剤・同関連品	1,590,527	52	66 (28)	64	75
2721		定期刊行物	1,394,073	39	53		
3614		電動機・発電機	1,338,447	56	70		
3661(x)		ラジオ受信機・同関連品	(1,530,000)	35	54		
* 3585(x)		冷凍機・温湿調整装置	(1,400,000)	53	70	55	73
		10,972,654					
I, 1, B	+ * 2233	広幅の綿及び合成繊維織物	4,962,646	13	26	35	52
	* 3541	金属工作機械	2,624,011	15	26 (24)	23	38
	+ * 3141	ゴム製以外の履物	2,021,986	32	42 (24)	36	45
	* 2253	メリヤス製の外衣及び下着	1,963,928	06	14	19	32
	* 26 misc.	その他の紙及び同類品	1,935,383	19	32	37	53
	+ * 3439	暖房及び調理装置	1,931,339	25	42 (28)	34	48
	+ * 3421	洋食器・刃物・手道具・金物類	1,635,019	26	40 (28)	41	54
	3463	打抜, プレス加工金属製品	1,632,764	18	28		
	* 2333	ドレス	1,576,186	06	12	11	46
	* 2311	男子及び少年用スーツ, コート, ズボン	1,323,329	13	23	18	33
	3531	建設機械・鉱山機械	1,159,170	29	48		
+ * 2213	毛織物	1,157,863	24	43 (28)	36	56	

S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度		
				上位8社	上位20社	上位8社	上位20社	
I, 2, A 寡 占 I 型	*35 misc.M. 2337	その他の金属加工機械 婦人及び少女用スーツ、コート、スカート	1,117,361 1,101,371 26,142,356	20 06	35 12	34	55	
	3011	タイヤ・チューブ	1,621,917	91	99			
	3411	ブリキかん・その他のブリキ製品	1,340,605	89	96			
	*2932	コークス及び同副製品	1,247,565	75	92	75	92	
	*2062	砂糖	1,217,425 5,427,611	63	94 (28)	87	99	
	寡 占 II 型	+*2011	肉製品	12,682,723	32	43	45	54
		*3721	航空機・同部品	8,412,520	52	70 (24)	62	79
		*2829	他に分類されない有機化学工業製品	3,231,191	43	64	68	84
		+*2092	動物性マーガリン、ショートニング、料理用油脂	2,748,229	28	52	68	88
		*2082	麦芽・麦芽酒（ビール）	2,047,945	37	54	44	63
*2819		他に分類されない無機化学工業製品	1,599,859	40	60	47	70	
*2851		ペイント・ニス・その他の塗料	1,503,728	36	48	37	50	
3522		農業用機械（トラクターを除く）	1,060,306	49	60			
3616		電気制御装置	1,057,327	59	72			
*3311(x)		高炉による製鉄、製鋼及び圧延	(9,400,000) 43,743,828	45	65 (24)	63	83	
I, 2, B	*2041	小麦粉・飼料	4,899,338	25	38	40	54	
	+*2033	農産物のかん詰、保存、及び冷凍食品	3,245,972	25	37	42	55	
	*2511	家庭用家具	2,626,819	12	20			
	*2671	段ボール箱・紙器	2,273,311	24	38	29	43	
	*3321	銃鉄鑄物	1,718,373	29	45 (24)	32	48	
	*3591	バルブ・パイプ・同付属品（鉛管用配管用品を除く）	1,125,811 15,889,624	20	34	27	44	

S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度	
				上位 8 社	上位20社	上位 8 社	上位20社
I, 4, A 寡 占 II 型	*20 misc.	その他の食料品	3,700,349	36	48	44	58
	*30 misc.	その他のゴム製品	1,956,694	36	53(24)	45	57
			5,657,043				
I, 4, B	*39 misc.M.	その他の製造業	2,623,673	06	11	36	51
	*34 misc.P.	その他の鉄鋼製品	2,447,642	13	23	30	45
	*35 misc.I.	他に分類されない一般産業用機械	1,559,974	13	24	35	52
	*28 misc.	その他の化学製品	1,367,347	13	26	44	59
	*23 misc.A.	その他の衣服及びアクセサリー	1,125,995	05	09	27	41
	3971	他に分類されないプラスチック製品	1,085,475	13	22		
		10,210,106					
II, 1, A 寡 占 I 型	2052	ビスケット・クラッカー・ブリツ	786,851	73	81		
	3861	写真機・同付属品	773,218	70	80		
	3664	電信、電話機械器具	755,469	94	97		
	3662	電子管	709,614	78	92		
	*3581	ドライクリーニング機・営業用洗たく機	672,986	72	91(24)	79	95
	3641	内燃機関電装品	564,325	79	87		
	3593	ボール及びローラーベアリング	533,796	78	91		
	3571	電子計算機・同付属装置	501,311	84	96		
			5,297,570				
寡 占 II 型	*2871	肥料	885,196	45	64	45	64
	2893	トイレット用品	701,532	42	63		
			1,556,728				
II, 1, B	+*2522	非家庭用間仕切及び装備品	916,900	14	24	34	48
	+*2392	他に分類されない家庭用家具	906,967	29	45(24)	35	49
	*2731	書籍・出版・印刷	896,559	21	35	31	48
	+*3611	配線器具・配線付属品	767,676	26	50(24)	42	62
	*2328	男子及び少年用普段着	719,077	17	29	23	37



S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度		
				上位 8 社	上位 20 社	上位 8 社	上位 20 社	
II, 2, A 寡 占 I 型	2321	男子用ワイシャツ・ナイトウェア	717,031	26	40			
	*2361	子供及び幼児用外出着	640,450	09	17	18	31	
	3471	電気照明器具	632,327	24	53			
	3111	なめし皮	618,177	30	48			
	*3941	娯楽用品・がん具	596,857	16	34 (28)	28	94	
	3566	動力伝導装置	595,019	32	50			
			8,007,040					
	*2251(x)	くつ下	(858,279)					
			8,865,319					
		3519	内燃機関	923,115	61	82		
		3352	アルミニウム圧延及び抽伸	760,416	87	93		
		3615	変圧器	628,917	86	93		
		3221	ガラス容器	628,916	78	92		
			2,941,364					
	寡 占 II 型	2024	アイスクリーム・アイスキャンデー	954,337	41	52		
3561		ポンプ・コンプレッサー	867,400	34	51			
3821		機械的測定機	856,318	37	56			
2023		濃縮ミルク	836,908	52	62			
3341		非鉄金属第2次製錬・精製	826,739	58	73			
3811		理化学機械器具	644,457	60	73			
2661		紙袋	634,594	43	63			
*3613		他に分類されない産業用電気機械器具	574,264	33	53 (28)	43	96	
*36 misc.E.		その他の電気器具	514,989	34	55	63	78	
3292		石綿製品	507,205	44	69 (24)	59	81	
		7,217,211						
II, 2, B	2070	砂糖菓子	982,501	26	41			
	3361	非鉄金属鑄物	843,090	27	37			
	2022	チーズ	613,197	28	35			

S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度	
				上位 8 社	上位20社	上位 8 社	上位20社
	3323	鉄鋼	535,054	28	46		
	2432	合板	504,725	24	40		
II, 4, A 寡 占 II 型			3,478,567				
	*34 misc.F.	その他の金属製品	631,133	33	47	51	63
II, 4, B	*22 misc.	その他の繊維工業製品	973,788				
	*32 misc.N.	その他の非金属鉱物製品	878,993	31	41	50	64
	*23 misc.F.	その他の繊維製品	842,715	22	28	34	44
	*31 misc.	その他の皮革製品	655,951	12	20	31	45
	*24 misc.W.	その他の木製品	631,383	12	22 (28)	24	38
	3559	他に分類されない特殊産業用機械	604,535	25	39		
III, 1, A 寡 占 I 型			4,587,365				
	3211	板ガラス	499,267	99	100		
	2072	チョコレート及びココア製品	471,965	76	90		
	3742	鉄道車両 (機関車を除く)	468,233	74	94		
	3334	アルミニウム第1次製錬・精製	464,754	99	100		
	2094	コンスターチ、コーンシロップ、コーンオイル	435,966	90	97		
	3511	蒸気機関及びタービン	426,197	94	99		
	3229	他に分類されない型入れ及び吹き上げガラス製品	416,997	75	86		
	2121	葉巻きタバコ	333,273	64	81		
	2043	朝食用穀物加工食品	330,970	89	98		
	3651	電球 (電光管も含む)	309,650	96	99		
	3871	時計・腕時計	293,353	66	98		
	3359	他に分類されない非鉄金属の圧延・抽伸	275,067	70	85		
	2223	ねん糸	166,979	73	88		
	2274	硬質の床敷物	159,679	97	100		
	2073	チューインガム	153,524	93	99		
	3584	真空掃除機	144,182	76	93		
3572	タイプライター	141,677	98	99			
3562	エレベーター・エスカレーター	128,102	65	77			

S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最 小 集 中 度 <sup>b</sup>		最 大 集 中 度		
				上位8社	上位20社	上位8社	上位20社	
寡 占 II 型	3583	ミシン	107,492	89	95			
	*2271(x)	じゅうたん・その他の繊維製敷物	(480,000)	53	76 (28)	63	82	
			6,207,327					
	*3842	外科用、内科用、歯科用機械器具及び材料	481,056	33	60 (28)	56	70	
	2025	特定の酪農製品	474,735	55	64			
	*2031	水産食料品 (かん詰、くん製、冷凍)	434,074	34	47	48	64	
	2342	コルセット、同類似品	351,258	36	55			
	3552	繊維機械	304,053	44	59			
	*35 misc.O.	その他の事務所用、商店用機械器具	286,407	39	65 (24)	63	73	
	+3231	ガラス加工製品	239,810	61	68			
	3555	印刷・製本・紙加工機械	228,774	49	65			
	2771	賀状 (グリーティング・カード)	217,501	51	66			
	3554	バルブ装置・製紙機械	176,172	42	61			
	*3872	他に分類されない精密機械器具・同関連品	156,270	46	68 (24)	59	77	
	3851	眼鏡	136,482	56	72			
	*3263	陶磁器製食器	118,579	40	77 (28)	61	90	
	*2281	帽子 (婦人用帽子類を除く)	111,352	38	59	66	86	
			3,716,473					
	Ⅲ, 1, B	*3911	宝石・貴金属	342,259	18	31 (24)	29	42
		2331	ブラウス	315,658	17	27		
			657,917					
Ⅲ, 2, A 寡 占 I 型	*3272	石膏製品及び鉱物綿	434,902	79	95 (28)	89	96	
	3339	他に分類されない非鉄金属第1次製錬・精製	396,004	86	95			
	2824	合成ゴム	392,194	79	100			
	3741	機関車・同部品	365,169	97	99			
	3333	亜鉛第1次製錬・精製	205,039	83	99			
	2896	圧縮ガス・液化ガス	195,390	83	90			
	3951	万年筆・シャープペンシル	118,110	67	80			

S. A. 表1 (続き)

産業の規模、市場の 圏域及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類 番号	産 業 名	出 荷 額 (1,000\$)	最小集中度 <sup>b</sup>		最大集中度		
				上位8社	上位20社	上位8社	上位20社	
寡 占 II 型	3331(x)	銅第1次製錬・精製 <sup>c</sup>	(490,000)	100(9)				
	3332(x)	鉛第1次製錬・精製 <sup>c</sup>	(305,000)	100(6)				
			2,901,808					
	2095	香辛料	464,166	56	69			
	3431	鉛管用配管用品	423,984	51	67			
	2393	繊維製袋	201,191	55	69			
	3589	他に分類されないサービス用、家庭用機械器具	184,477	36	53			
			1,282,818					
	III, 2, B	3551	食料品加工機械	371,408	25	41		
		+ *2563	ブラインダー・その他の窓用日よけ	171,811	32	52(28)	45	57
	3732	舟艇製造・修理	163,605	24	37			
			706,824					
III, 4, A	(なし)							
III, 4, B	*32 misc.V.	その他の薬業製品	462,566	29	46	59	79	
IV, 1, A								
寡 占 I 型	3751	二輪自動車・自転車	88,340	72	93			
	3586	計量ポンプ・ポンプ(コンプレッサーは除く)	85,094	76	96			
			173,434					
IV, 1, B	(なし)							
IV, 2, A								
寡 占 I 型	3663	レコード	80,224	78	86			
	2898	食塩	71,636	93	99			
			151,860					
IV, 2, B	*24 misc.T.	その他の製材	73,881	27	47	49		
IV, 4, A								
寡 占 I 型	2999	他に分類されない石油及び石炭製品	61,241	68	89			
IV, 4, B	(なし)							

## S. A. 表1 (続き)

- a 全般にわたる注, P. 362を参照せよ。
- b 特定の仮定をおかない限り, 上位20社の集中度を計算することが不可能な場合があった。そのような場合には, 20社に近い企業数がちり散らされた。そして, その数は, ここ及び以下の表では, 集中度の次の( )の中に示されている。
- c 集中度のデータは1947年の『工業センサス』に基づく。表示されている出荷額は1954年のものであるが, 個々の企業データが判明することを避けるために, 1954年のデータでは集中度は計算されていない。これらの産業は, 共に, 高度に集中化されている。
- \* 星印は, 2つ以上の生産物のグループを1つの産業に統合したことを示している。そのような市場に対して, 最小と最大の集中度が表示されている。
- + 同一市場に対する最小集中度と最大集中度が, 異なった集中の型(市場構造の型)に入る場合は, 産業の分類番号の左側に+印を付すことで表示されている。我々は, 2つ以外のすべての産業を最小の集中度に基づいて分類したために, 集中型の産業の数をおそらく過少評価している。詳細な手続については, 方法に関する付録, III, を参照せよ。
- (x) (x)印は, 集中度を計算するのに販売額の数字が利用出来なかったこと, 及び, 集中度が間接的に推計されたこと, を示している。詳細については, 方法に関する付録, III, を参照せよ。

S. A. 表 2. 市場の規模, 市場の圏域, 及び市場構造による製造業部門の産業の度数分布 (全国市場及び混合市場)

市 場	産 業 数	総 出 荷 額 (1,000 \$)
(全 国 市 場)		
I. 巨 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	12	24,145,557
b. 集 中 型, II 型	17	54,716,482
小 計	29	78,862,039
c. 非 集 中 型	20	42,031,980
II. 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	12	8,238,934
b. 集 中 型, II 型	12	8,773,939
小 計	24	17,012,873
c. 非 集 中 型	17	12,343,886
III. 中 規 模		
a. 集 中 型, I 型	29	9,109,135
b. 集 中 型, II 型	18	4,999,291
小 計	47	14,108,426
c. 非 集 中 型	5	1,364,741
IV. 小 規 模		
a. 集 中 型, I 型	4	325,294
b. 集 中 型, II 型	0	0
小 計	4	325,294
c. 非 集 中 型	1	73,881
集 中 型, 合 計		110,308,632
非 集 中 型, 合 計		55,814,488
全 国 市 場, 合 計	147	166,123,120
(混 合 市 場)		
I. 巨 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	0	0
b. 集 中 型, II 型	2	5,657,043
小 計	2	5,657,043
c. 非 集 中 型	6	10,210,106
II. 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	0	0
b. 集 中 型, II 型	1	631,133
小 計	1	631,133
c. 非 集 中 型	6	4,587,365

S. A. 表2 (続き)

市 場	産 業 数	総 出 荷 額 (1,000\$)
Ⅲ. 中 規 模		
a. 集 中 型, I 型	0	0
b. 集 中 型, II 型	0	0
小 計	0	0
c. 非 集 中 型	1	462,566
Ⅳ. 小 規 模		
a. 集 中 型, I 型	1	61,241
b. 集 中 型, II 型	0	0
小 計	1	61,241
c. 非 集 中 型	0	0
混合市場, 合計	17	21,609,454
(全国市場と混合市場の合計)		
Ⅰ. 巨 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	12	24,145,557
b. 集 中 型, II 型	19	60,373,525
小 計	31	84,519,082
c. 非 集 中 型	26	52,242,086
Ⅱ. 大 規 模		
a. 集 中 型, I 型	12	8,238,934
b. 集 中 型, II 型	13	9,405,072
小 計	25	17,644,006
c. 非 集 中 型	23	16,931,251
Ⅲ. 中 規 模		
a. 集 中 型, I 型	29	9,109,135
b. 集 中 型, II 型	18	4,999,291
小 計	47	14,108,426
c. 非 集 中 型	6	1,827,307
Ⅳ. 小 規 模		
a. 集 中 型, I 型	5	386,535
b. 集 中 型, II 型	0	0
小 計	5	386,535
c. 非 集 中 型	1	73,881
集 中 型, 合 計		116,658,049
非 集 中 型, 合 計		71,074,525
全国市場, 混合市場, 合計	164	187,732,574

S. A. 表 3. 地域及び地方産業の全国市場ベースの集中度  
(市場構造及び市場規模による)

市場構造	産業の分類番号	産 業 名	出荷額 (1,000 万)	最小集中度 <sup>a</sup>		最大集中度	
				上位8社	上位20社	上位8社	上位20社
寡占Ⅰ型	2911	石油精製	11,865,167	52	77	56	83
	3731	造船・修理	972,154	59	74		
	2812	ソーダ・塩素	362,712	88	99		
	3691	蓄電池	336,118	80	90		
	3491	金属性ドラムカン、樽及び桶	202,617	64	84		
寡占Ⅱ型	3443	温風・温水暖房装置	1,089,948	36	50		
	3241	セメント・水硬セメント	901,279	43	65	49	74
	2952	屋根葺き用のフェルト・コーティング <sup>b</sup>	508,954	50	65	55	74
	3532	油田用機械器具	468,716	46	63		
	2097	製氷	132,979				
寡占Ⅲ型(推定)	2612	紙・板紙	6,252,932	19	32	37	53
	3713	トラック及びバスの車体	752,603	25	36	41	57
非集中型	2027	液状ミルク・その他の乳製品	3,969,143	27	33		
	2751	商業印刷	3,645,648	27	33		
	2421	製材	3,595,598	07	132 <sup>d</sup>	11	17
	2051	パン及び同関連品	3,012,109	32	42		
	2711	新聞	2,899,842	25	36		
	3441	建築用、装飾用金属製品	2,355,031	19	29 <sup>d</sup>	23	31
	2431	造作材・建築用組立材料	1,152,113	11	21 <sup>d</sup>	17	28
	2081	びん詰の清涼飲料水	1,096,065	14	20		
	3271	コンクリート製品	1,035,166	09	15	18	26
	3599	各種機械・同部品製造修理	919,258	15	25		
	2021	バター	858,525	19	28		
	3444	その他の板金製品	727,620	24	31		
	2411	丸太、棒、バルブ用材その他の木材の素材	590,805	18	27		
	2793	写真製版	580,480	06	12	17	28
	3594	産業用の金型・同付属品	236,582	12	20		

a カッコの中の数字は、上記の企業数より多いか又は少ない企業数を示している。

b I型かもしれない。



S. A. 表 4. いくつかの産業の「全国」

産 業 名	全国市場の集中度を ベースにした構造	地域市場のタイプ 又は数	地域市場の集中度のレンジ <sup>a</sup>		典型的な地域 市場の構造
			上位 8 社	上位 20 社	
石 油 精 製	寡 占 I 型	17	48-99(4)	51-100(15)	寡 占 I 型
商 業 印 刷	非 集 中 型	(a)全 国	(a)n.a.	n.a.	(a)寡 占 II 型(?)
製 材	非 集 中 型	(b)大 都 市 圏	(b)n.a.	n.a.	(b)非 集 中 型
		(c)小 都 市 及 び 町	(c)n.a.	n.a.	(c)寡 占 I 型
		西部, 南部	n.a.	5-20(40)	非 集 中 型
パン及び同関連品	非 集 中 型	北東部	n.a.	n.a.	寡 占 II 型
		大都市圏 町から100マイル圏	n.a.	n.a.	寡 占 II 型
新 開 セ メ ン ト	非 集 中 型	大都市又は都市	60-100	100	寡 占 I 型
		寡 占 II 型			寡 占 I 型

資料. PETROLEUM REFINING : L. Cookenboo, *Crude Oil Pipelines* (1955), Federal Trade Commission, *Report on* 46, sec. 2, 1954 *Census of Manufactures*, vol. I (*General Statistics*), vol. III (*Statistics by States*). SAWMILL *Carload Waybill Analyses*, 1949, *State to State Distribution of Products of Forests* (1951), U.S. Department of DUCTS : Federal Trade Commission, *The Wholesale Baking Industry* (1946), 1954 *Census of Manufactures*, cher, *Imperfect Collusion in the Cement Industry* (1959).

a. カッコの中の数字は、上記の企業数より多いか又は少ないことを示している。

## 市場の構造と地域市場の構造の事例

注	釈
表示されている集中度は全国市場の主要企業に関するもので、これらの企業は各々の地域市場で、いつも、上位企業群に入っているとは限らない。	
(a)全国的な部分市場には、発行部数の大きな雑誌、郵便注文用のカタログ、人名録、有価証券の内容説明書、ダイレクト・メールによる広告などを印刷する企業が含まれる。	
(b)大都市圏の市場では、地方企業の印刷がまかなわれている。	
(c)大都市圏の外部では、各々の郡に、ごく少数の企業が存在するのみである。	
西部と南部はともにその地域の需要を上回る余剰を生み出している。	
北東部は供給不足地域で、両地域から供給されている。	
大都市圏の大企業の平均数は3である。ニューヨークには10ある。大都市圏の外部では、典型的な地域市場に、さらに少ない事業所（又は企業）があるのみである。	
全国の40%は1市場1企業の下にある。この表にある数字は、英字による日刊紙に関するものである。	

*Distribution Methods and Cost* (1948). COMMERCIAL PRINTING : *Standard and Poors Industry Surveys*, vol. 122, no. AND PLANING MILL PRODUCTS : Interstate Commerce Commission, Bureau of Transport Economics and Statistics, Commerce, Office of Domestic Commerce, *Lumber, Plywood and Allied Products* (1949). BREAD AND RELATED PRO-  
vol. III .NEWSPAPERS : " Monopoly in the Newspaper Industry, " *Yale Law Journal* (June 1952). CEMENT : S. Loes-

S. A. 表 5. 市場の規模, 市場の圏域, 及び市場構造による鉱業部門の産業分類

産業の規模、及び市場構造	産 業 名	鉱山、採石所、採掘所の数	選鉱処理工場の数	出荷額 (1,000\$)	集中度 <sup>b</sup> —鉱山		集中度 <sup>b</sup> —処理工場	
					上位 8 社	上位 20 社	上位 8 社	上位 20 社
I, 1, B	石炭			920,462				
	れき背炭			727,357				
	亜炭			3,457				
	無煙炭			189,648				
III, 1, A	寡占 I 型 鉄鉱石	177	41	150,872	28.3(7)	61.8(3)	61.8(7)	76.1(8)
	銅	51	27	141,635	54.4(6)	74.9(2)	68.0(8)	75.4(2)
	寡占 II 型 金	1,180	329	114,090	33.4(9)	46.3(3)	33.4(9)	46.3
III, 3, B	採掘業者による原油及び天然ガスの供給			230,844				
	石灰石—幹石			77,147				
	砂・ジャリ			69,130				
IV, 3, A	寡占 I 型 花こう岩—幹石	79	74	7,030	59.3(3)	76.2(2)	59.3(2)	76.2(2)
	花こう岩—粗大石	163	12	5,846	38.5(6)	60.7(2)	60.7(4)	100.0(2)
	鑄型用の砂	144	105	4,136	36.1(6)	50.4(5)	36.1(7)	50.4(6)
	砂岩—幹石	68	50	2,930	34.7(8)	65.0(2)	34.7(5)	65.0(5)
	砂岩—粗大石	59	5	1,515	59.5(5)	75.5(2)	100.0(5)	
	寡占 II 型 玄武岩—幹石	116	115	9,632	42.9(3)	68.9(3)	42.9(3)	68.9(3)
	IV, 2, A							
寡占 I 型	鉛	76	29	31,467	77.7(8)	93.6(2)	77.7(8)	94.4(9)
	銀	163	32	19,716	66.0(7)	82.8(2)	71.6(6)	88.4(9)
	カオリン及び陶土	95	53	7,239	47.1(5)	76.5(2)	47.4(5)	76.5(9)
	岩塩	17	17	6,896	87.9(9)	100.0(7)	87.9(9)	100.0(7)
	ガラス原料用の砂	39	40	6,136	55.8(5)	83.6(5)	55.8(5)	83.6(6)
	石膏	59	25	4,569		75.5(2)	75.5(5)	96.6(2)
	IV, 2, A							
寡占 I 型	石灰石—粗大石	64	21	3,509	54.3(8)	81.7(2)	54.3(8)	100.0(2)
	ほたる石	61	53	3,398	70.3(2)	90.6(2)	70.3(2)	90.6(2)
	滑石・石けん石	38	26	3,269	40.3(5)	61.3(2)	40.3(6)	61.3(9)
	天然アスファルト・土れき膏	23	15	2,968	83.8(9)	100.0(2)	83.8(7)	100.0(5)
	大理石—粗大石	38	3	2,532	68.0(8)	93.7(2)	100.0(3)	
	粘板岩—幹石	11	11	2,137	98.6(8)	100.0(1)	98.6(8)	100.0(1)
	酸性白土	22	18	2,107	62.5(10)	66.7(6)	62.5(10)	66.7(6)
	重晶石	47	32	2,065	55.7(8)	79.6(2)	55.7(7)	79.6(9)
	粘板岩—粗大石	68		2,025	23.9(4)	75.9(2)		
	ベントナイト	29	20	1,982	66.3(7)	83.4(6)	95.6(9)	100.0(2)

S. A. 表5 (続き)

産業の規模、及び市場構造 <sup>a</sup>	産 業 名	鉱山、採石所、採掘所の数	選鉱処理工場の数	出荷額 (1,000\$)	集中度 <sup>b</sup> —鉱山		集中度 <sup>b</sup> —処理工場	
					上位8社	上位20社	上位8社	上位20社
	長石	59	2	981	23.7(4)	62.2(10)	100.0(2)	
	雲母	21	10	327	54.6(5)	100.0(10)	100.0(10)	
寡占II型	亜鉛	170	91	31,184	46.0(11)	64.2(24)	46.0(12)	64.2(24)
IV, 3, B	耐火粘土			7,178				
	普通粘土・泥板岩			6,341				
	その他の採石			2,528				
IV, 1, B	燐鉱			12,286				
IV, 1 <sup>c</sup>	硫黄			31,812				
	モリブデン鉱			15,411				
	加里			13,946				
	タングステン鉱			3,354				
	天然のナトリウム化合物			3,067				
	ボーキサイト			2,527				
	けいそう土			2,018				
	水銀			1,830				
	バナジウム・ウラニウム鉱			1,473				
	菱苦土石			1,396				
	天然研磨材			1,295				
	マガジン鉱			945				
	黄鉄鉱			602				
	石綿			492				
	チタン鉱			458				
	トリポリ			427				
	でい炭			378				
	緑砂			285				
	大理石——幹石			177				
	ひる石			150				
	藍晶石			139				
	石墨・その他			96				
	クロム鉄鉱・アンチモニー鉱			47				
	玄武岩——粗大石			26				

a 全般にわたる注。P. 362を参照せよ。

b カッコの中の数字は、上述の一定の企業数よりも多いか又は少ないことを示している。

c U. S. Censusからのデータは、市場構造を決めるための集中度の計算に、利用できない。

S. A. 表 6. 適用除外部門の産業とその規制及び市場構造の特性

産業又は諸産業	主要な規制機関又は諸機関	規制の性格と範囲	現在の市場構造	規制をやめた場合の市場構造
<p>1. 農業</p> <p>農業には3つの主要な適用除外分野があり、これらを合計すれば、農家の現金収入の半分以上を上回る。(1)法律によって、基礎物資と分類された財、及び、指定をうけた非基礎物資。これらは、1953年の農家の総現金収入の45%を占めている。(2)液体ミルク及びその他の農作物—大部分は地域の果物、これらの合計額は、1953年の農家の総現金収入の6.5%となる。(3)砂糖の生産及び輸入。砂糖は1952年の農家の現金収入の0.6%を占めている。</p>	農務省	<p>(1)価格は、バリエティ価格の90%以上に達するように、この水準で支持されている。</p> <p>(2)市場協定及び命令があり、それらは、各々、任意カルテル及び強制カルテルに相当する。価格は、ミルクのように直接に規制されるか、又は、数量割当を通じて間接的に規制される。(3)輸入及び生産割当も定められている。</p>	ほとんど全ての適用除外分野及び非適用除外分野において、極端に非集中化している。	同じ
<p>2. 運輸</p> <p>鉄道—貨物及び旅客輸送</p>	州際交通委員会	一般鉄道業 (の資格)。競合する鉄道による共同運賃の認可、合併の承認。	ほぼ全ての輸送は、厳密な寡占Ⅰ型である。競争は高運賃の輸送に対しては有効である。さらに、水運業は、限られた地域のバルク輸送に対しては、有効な競争相手となっている。	同じ
貨物自動車運送業	州際交通委員会	一般貨物自動車運送業者に対する料金、参入、合併、サービスの規制。特定貨物自動車運送業者に対する最低料金の設定、及び参入の規制。	小市場では典型的な寡占Ⅱ型。大市場では非集中型。	参入障壁の除去は、おそらく、ほとんどすべてのルートで、非集中的な市場構造をもたらすだろう。
都市交通	州及び地方の委員会	料金、サービス、支出その他の	自家用車の強い競争圧力にさら	同じ

S. A. 表 6 (続き)

産業又は諸産業	主要な規制機関又は諸機関	規制の性格と範囲	現在の市場構造	規制をやめた場合の市場構造
都市間バス運送	州際交通委員会	完全な規制。 参入, 合併, 料金の規制	されている自然独占。 乗用車の強い競争圧力にさらされている厳密な寡占Ⅰ型。	同じ
内陸及び沿岸水運業	州際交通委員会	ほとんどすべての輸送は規制されていない。いくつかの定期船は料金団体を通じて料金は決められているが, その規制は, 規制をうけていない船や鉄道のために, 効果において乏しい。	ほとんどすべての輸送は寡占Ⅱ型と非集中型の境界線上にある。5大湖の市場構造は, 産業会社の備船や半備船が優勢であるために, 複雑となっている。沿岸輸送用のタンカーは, 11の石油会社と3つの独立会社に分散している。	同じ
国際海運業 (1)定期船, (2)タンカー, (3)不定期貨物船	連邦海事委員会	運賃の設定又は参入の規制はない。連邦海事委員会の規制は, 外国企業の努力におされて, 重要でなくなっている。同委員会で認可された海運運賃同盟は, 定期船以外の船舶と競合しない定期航路の運賃を支配している。不定期貨物船による海運業の行動は, 競争的である。	(1)定期船市場は寡占的である。 (2)不定期貨物船は非集中的である (3)タンカーは石油会社の備船のために, 不定期貨物船以上に集中化している。	同じ
航空運送業	民間航空委員会	一般航空運送業者の運賃, 合併, 参入, 及びサービスの規制。補完航空運送業者の登録及び便数の制限。	厳密な寡占Ⅰ型。	なお寡占的ではあるが, はるかに集中度は低くなる。
パイプライン	原油及びガソリン用パイプラインは, 州際交通委員会。天然ガス用パイプラインは連邦動力委員会。	州際交通委員会の権限は——一般貨物運送業の資格をパイプライン業者に与える——めったに行使されたことがなかった。連邦動力委員会は, パイプライン	通常は自然独占。石油会社は, 原油のパイプライン能力の80%以上を所有している。	同じ

S. A. 表6 (続き)

産業又は諸産業	主要な規制機関又は諸機関	規制の性格と範囲	現在の市場構造	規制をやめた場合の市場構造
		業者による天然ガスの再販売価格、参入、サービス、会計、及び、金融上の慣行を規制している。		
3. 地方公益事業及び通信 電力及びガス  電信及び電話  ラジオ及びテレビ放送	連邦動力委員会、州及び地方の委員会  連邦通信委員会、州及び地方の委員会  連邦通信委員会	連邦動力委員会は、いくつかの州にまたがる企業の金融や会計上の慣行のみならず、州と州とにまたがって販売される電力料金を規制している。州及び地方の委員会は料金、参入、サービスなどに対して、包括的な規制を行っている。 連邦通信委員会は州と州にまたがるサービスの料金を規制している。サービス料金、参入、会計に関する包括的な規制は、地方レベルで行われている。 電波の周波数の割当を通じて、主に参入を規制している。	配電や配給段階では自然独占。  自然独占。  寡占Ⅰ型。その主たる理由は、ネットワークが存在していることである。	同じ  同じ  同じ
4. 商業銀行及び保険 商業銀行	連邦準備制度、通貨監督官、及び州の銀行委員会	連邦準備会は利子率の一般水準及び信用の Availability を規制する。連邦や州当局は参入の規制や監査を通じて銀行の活動を規制する。規制を行っている当局は、競争を制限することは銀行組織を安定させるために	全国の信用市場は、ほとんどの地方市場と同様に、寡占的である。	集中は引き下げられるかもしれない。しかし、寡占的な構造は、おそらく、なおも支配するだろう。

S. A. 表6 (続き)

産業又は諸産業	主要な規制機関又は諸機関	規制の性格と範囲	現在の市場構造	規制をやめた場合の市場構造
保険 <sup>a</sup>	州の保険規制機関	は必要であると、考えている。保険料金団体は、ほとんどの州では設置が義務づけられているか、そうでない州でも、認可される。いくつかの保険料金団体は全国レベルで活動している。	生命保険については、寡占Ⅰ型。その他の保険については、集中度はより低い。	生命保険は、おそらく、なおも寡占的であろう。他の保険は、保険料金団体がなくなれば、競争的となるかもしれない。
5. 天然資源採掘業 原油	州際原油協定, 州の委員会	割当制度は、その表向きの目的は天然資源の保護にあるが、(輸入の制限とあいまって) 原油価格を市場の圧力から保護する効果をもっている。	地域市場における寡占Ⅰ型。	同じ
天然ガス	連邦動力委員会, 州の委員会	事態は不確かである <sup>b</sup> 。資源保護を目的として州によってもうけられた最低ガス井戸渡し価格は、明らかに合法的である。	寡占Ⅱ型。市場は地域的である。	同じ
無煙炭	ペンシルバニア商業法によってもうけられた委員会。同委員会は、労働者、生産者、州の代表から成り立っている。	産出量を制限することによって、価格を支配するのに効果があったところの“任意”カルテル。資源保護は表向きの目的である。	競合する燃料からの強い圧力にさらされている寡占Ⅰ型。	同じ

a マッカラン法 [59 Stat. 33 (1945), 15 U.S.C., 1011-1015 (1946), これは 61 Stat. 888 (1947) によって修正された] の下で、保険業は州によって規制されていない部分に対してのみ、反トラスト法に服することになった。保護立法が存在しない場合には、保険会社は、もし反トラスト訴訟が焦眉の課題となるならば、保険会社に好意的な規則を提供するように、疑いもなく、十分な政治的圧力をかけることが出来る。それ故に、我々はその産業を適用除外部門として分類した。

b 1954年に、最高裁判所 [Phillips Petroleum Co. v. State of Wisconsin, 347 U.S. 672 (1954)] は、州と州にまたがるパイプライン業者が独立の天然ガス採掘業者に支払う価格を規制することは連邦動力委員会の職務であると、判決した。しかし連邦動力委員会の生産の規制は、その目的のために議会はいかなる予算措置も講じなかったために、効果がなくなった。さらに、連邦動力委員会のガス田渡しの価格規制を撤廃するように、たえず、議会に圧力がかかっていた。





## 方法に関する付録

### 全般にわたる注

規模、市場の圏域、市場構造でもって、産業を分類する場合には、表の中では、次の略記号が用いられている。

産業の規模. I—巨大；II—大；III—中；IV—小.

市場の圏域. 1—全国——供給が地理的に集中している場合；

2—全国——供給が地理的に集中していない場合；

3—地方及び地域；4—混合.

市場構造. A—集中型；B—非集中型.

## I. 産業分類に関する注釈

販売額の集中の数字が何らかの経済的な意味を持つためには、市場に関連させて表示されなければならない。市場は、経済全体の中で、他企業の競争から相対的に隔離された企業グループとして、定義されている。そこでは、競争は、差別化された製品間の競争と、現実の又は潜在的な代替供給源との間の競争を、共に含むものとして定義されている。従って、市場は、買手がある生産物を他の生産物に代える場合における買手の代替性、及び、生産者が相対価格、費用、もしくは製品の変化に反応して、製品構成の中のある生産物を他の生産物に代える場合における生産者の代替性の双方でもって、定義される。我々は、市場を定義するために、需要と供給の交叉弾力性の情報を得ようと意図している。しかしその様な情報は、直接的には、ほとんど利用出来ないが、消費者行動に関する証拠（豚肉は牛肉の代替財と考えられないか？）や、生産設備の特化の程度（綿の織機は容易にレーヨンの織物に使えるか？）によって、近似的に得られるに違いない。代替の程度は、正確には数量でもって定義される。しかし我々は、様々なタイプの非数量的な証拠でもって、意味のある代替と、意味のない代替を区別しなければならない。<sup>(1)</sup>

本文の注釈にあるように、我々の基礎的なデータ源は、4桁のセンサス製品分類によって分類された製品グループである。この分類は、主に製品や生産方法の類似性を基礎としてグループ化されている。これらの基準は、市場を定義するために用いられた供給と需要の代替性の基準とも一致している。しかしながら、実際には4桁の製品分類グループは、しばしば市場の範囲より、網羅性

---

(1) そのような決定をする際に、最も重要な情報源となったものは、センサス自身の中にある産業の分類内容の説明書である。その他に、しばしば利用された情報源は次のものである：Alderfer and Michl, *Economics of American Industry* (N.Y., 1950)；Glover and Cornell, *Development of American Industries* (N.Y., 1951).

において、狭い。競合する製品を認定する場合に、消費者の反応からみた類似性は、物的又は技術的類似性とは相違するが、センサス分類ではこれには不十分な注意しか払われていない。現にいくつかの場合には、製品の類似性は、技術的な生産方法との関連だけで認定されている。例えば、ビート製の砂糖は、さとうきび製の砂糖とは別のものとして分類されている。供給の面では、生産の潜在的な経路は、生産の現実の経路とは相違するとして、これには不十分な注意しか払われていない。力点は、価格変動に対する潜在的な反応よりも、むしろ現存する生産組織におかれている。従って、男子及び少年用スーツは、替ズボンと異なった4桁のグループに分類されている。

最後に、センサス統計は付加価値額というよりもむしろ出荷額でとられているために、もう1つ別の問題が生じる。その結果、部分的にしか統合されていない産業は、ある種の特別な調整を必要とする。例えば、鉄及び鉄鋼業の事業所は、最終生産物がある比率だけしか生産しておらず、残りの他の最終生産物は、別の産業に属する非統合の生産者によって、生産されているかもしれない。この場合には、どちらの産業に対して計算された集中度も、それだけでは、無意味である。というのも、2つの産業は、競合する製品を生産しているからである。

そこで我々は、次のような場合には、センサスグループを併合し、産業分類を改訂した。

1. 2以上のセンサス産業に属している各々の製品が、消費者から見れば密接な代替財と思われる場合には、その製品グループは合併された。例えば、さとうきび製の砂糖とビート製の砂糖は合併された。また、金属製事務用家具と木製事務用家具も合併された。他方、我々は、紙巻きタバコと葉巻きタバコあるいはチューインガムと砂糖菓子の場合には、合併するには十分でないような低い代替係数の値を採用した。

2. 供給側に密接な代替性がある場合には、2つの製品グループは合併され

ている。例えば、男子用スーツは替ズボンと合併された。他方、葉巻きタバコと紙巻きタバコは合併されなかった（たとえ企業は、その2つの産業間を時おり移動することが、あろうとも）。というのも、そのような生産の変更は、新しい生産設備にかなりの額の投資を必要とするからである。

3. センサス分類が、垂直に統合された企業を同じ製品をつくっている非統合企業から区別している場合で、しかも、統合部門が非統合部門に比べて当該製品のより大きな生産者である場合には、2つの部門は合併された。例えば、製鋼及び圧延業は、溶接及び鋸で接合された鋼管と合併された。

4. 製品の出荷額が小さい場合には、その製品は、しばしば、ややあいまいな基準で他の製品と合併された。例えば、子供用自転車及び人形は、他に分類されない玩具と合併された。しかしながら、上の3つの基準に従うとすれば、これらは、そのまま別々の市場とされていたであろう。

我々は、産業を合併することに対して、相対的に寛大であったので、製造業部門に属する440の4桁のセンサス製品分類は、191の市場に合併された。これらの内の83は、合併された産業である。

これらのすべての調整は、より広い市場の分類をつくり出す方向に向いていることに、注意すべきである。センサス産業が市場より広い場合には、いかなる調整も不可能である。同様に、2つの産業の一部分のみが競合する製品をつくっている場合には、唯一可能な行為は、販売額のより大きなシェアを考慮しながら、製品の性格に基づき、それらを合併するか、さもなくば別々の産業として扱う以外に、手はない。

我々は、このような産業の合併の手続きを、事例を挙げることによって、最も分かり易く説明することが出来る。小麦粉・飼料産業は3つのセンサス製品分類項目を合併したもので、その各々の集中のデータは、以下に示されている。これらの集中度からただ1組の集中度を得ようとすれば、我々は、上位会社の関係についてある種の仮定をしなければならない。

分類 番号	名 称	総出荷額 (1,000\$)	上位企業の出荷額 (1,000\$)		
			上位4社	次の4社	次の12社
2041	小麦粉及びあら粉	1,653,581	628,361	214,966	264,573
2042	調製飼料	2,843,114	597,054	227,449	398,036
2045	混合及び調製小麦粉	402,643	217,427	52,344	44,291
	合 計	4,899,338	1,442,842	494,759	

1つの可能性として、各々の製品分類グループの上位会社は同一のものであると、仮定することが出来る。その場合には、上位8社の集中度は、個々の製品分類グループの上位8社集中度の加重平均値となるであろう。我々は、単に、上位4社と次の上位4社の出荷額を示す2つの縦の列を加え、この合計額（ $\$1,442,842 + \$494,759 = \$1,937,601$ ）を市場の総出荷額（ $\$4,889,338$ ）で割ればよいであろう。このようにすれば、上位8社の最大可能な集中度（40%）が得られる。

それとは逆に、各々の4桁グループの上位会社は、各々の他の4桁グループの上位会社とは互いに独立であると、仮定することも出来るだろう。我々はさらに次のように仮定する。もし4企業から成るある組が、他の4企業からなる組に比べて総計でより大なる販売額を持っているならば、最初の組の個々の企業は第2の組のいかなる個々の企業よりも大きい、と。この2つの仮定によって、我々は、市場の最小可能な集中度を得る。我々の事例で上位8社の最小集中度を得ようとすれば、我々は、最大出荷額を持つ4企業から成る、2組の出荷額を加えるだろう。これらの組は、2041のグループの上位4社（ $\$628,361$ ）と、2042グループの上位4社（ $\$597,054$ ）である。これらを加えれば、 $\$1,225,415$ を得る。この数字を市場の総出荷額で割れば、25%という最小集中度を得る。

最大集中度と最小集中度が共に同じ市場構造のカテゴリー（集中型か、又は非集中型のどちらかに）に入る市場は、何の分類上の問題も生じてこない。幸

いなことに、83の合併された市場のうち61がこのタイプである。非集中型の最小集中度と集中型の最大集中度をもつ22の市場のうち、9つは、最小値の仮定がかなりよく適合する、雑多な製品からなる産業である。残りの13のうち、製品グループ間で、市場を集中型に分類するには十分なほどの企業の重複があるという、直接的な証拠が得られる2つの場合を除いて、我々は、それらを非集中型と分類した<sup>(2)</sup>。我々は、この境界線をまたいだ集中度を持っている雑多産業以外の産業、即ち、この13産業のすべてのケースを、統計に関する付録のS.A.表1の分類番号の左に†印を付すことによって、表示してある。但し、合併の結果として生じた分類上のすべての誤りは集中型産業数を過少評価する傾向にあるという点は、強調されてしかるべきであろう。

1954年の集中度のデータは、グループ内の製品が互いに垂直的な関係にあるような4桁の製品分類のグループに対しては、利用出来ない。というのも、各々の4桁のグループの総出荷額には、大きな割合で二重計算された部分が含まれているからである。我々は、そのような場合には、間接的に集中度を推計した<sup>(3)</sup>。

---

(2) 2つのケースのうち、1つは、(a)2011 (肉製品) である。この場合には、上位企業の重複はかなりあり、上位8社の最小と最大集中度は32%と45%である。もう1つは、(b)2092 (動物性マーガリン、ショートニング、料理用油脂) で、これにもかなりの企業の重複がある。(b)では、上位8社最小と最大集中度は28%と68%である。企業の重複に関する証拠の主な情報源は、次のものである。*Report of the Federal Trade Commission on Industrial Concentration and Product Diversification in the Largest Manufacturing Companies : 1950* (U.S. Government Printing Office, 1957).

(3) 推定手続は以下のものである。合併されなかった市場に対しては、当該センサス産業の1947年の付加価値額集中度が用いられた。合併された市場に対しては、1954年の付加価値額が、センサス製品分類の各グループの集中度を統合する際に、ウェイトとして用いられた。販売額集中度が利用出来ないセンサス製品グループが含まれている場合には、当該センサス産業の1947年の付加価値額がウェイトとして用いられた。2つの市場では、1954年の付加価値額のウェイトがそれを構成するすべてのセンサス製品グループについて利用出来なかったので、1947年の付加価値額



そのようなケースに該当する市場は、統計に関する付録の S.A. 表 1 で、産業分類番号の右に“(X)”を付すことによって、明示されている。これらの市場の規模分類は、1947年のセンサス産業の販売額に基づいて、行われている。以下に挙げた M.A. 表 1 は、我々の統合手続の結果を表示したものである。

---

のウェイトが、これらの製品グループに対して利用された。センサス産業に対して付加価値額のウェイトと付加価値額集中度のデータがあるが、これに反して1954年の販売額集中度は、センサス産業の主要製品の総出荷額に基づいて計算されているという点は、注意されてしかるべきだ。1954年の付加価値額のデータは、the *Advance Industry Reports, 1954 Census Manufactures* から引用された。また、1947年の付加価値額のデータは、*Industry Reports, 1947 Census Manufactures*, から引用された。1947年の付加価値額集中度は次のものから引用された ; *Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary, House of Representatives*, 81 cong., 1 sess., Serial No. 14, part 2-B, p. 1453.

M.A. 表1. 製造業部門のセンサス産業の統合

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3桁	4桁		
中分類20-食料品・同類似品			
201	2011	2011	I, 2, A
	2013	2011	I, 2, A
	2015	2011	I, 2, A
202	2021	2021	II, 3
	2022	2022	II, 2, B
	2023	2023	II, 2, A
	2024	2024	II, 2, A
	2025	2025	III, 1, A
	2027	2027	I, 3
203	2031	2031	III, 1, A
	2032	2031	III, 1, A
	2033	2033	I, 2, B
	2034	2033	I, 2, B
	2035	2033	I, 2, B
	2036	2031	III, 1, A
	2037	2033	I, 2, B
204	2041	2041	I, 2, B
	2042	2041	I, 2, B
	2043	2043	III, 1, A
	2044	20misc.	I, 4, A
	2045	2041	I, 2, B
205	2051	2051	I, 3
	2052	2052	II, 1, A
206	2061	2062	I, 2, A

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3桁	4桁		
	2062	2062	I, 2, A
	2063	2062	I, 2, A
207	2071	2071	II, 2, B
	2072	2072	III, 1, A
	2073	2073	III, 1, A
208	2081	2081	I, 3
	2082	2082	I, 2, A
	2083	2082	I, 2, A
	2084	2085	I, 1, A
	2085	2085	I, 1, A
209	2091	20misc.	I, 4, A
	2092	2092	I, 2, A
	2093	2092	I, 2, B
	2094	2094	III, 1, A
	2095	2095	III, 2, A
	2097	2097	III, 3
	2098	20misc.	I, 4, A
	2099	20misc.	I, 4, A
中分類21-タバコ製造業			
211	2011	2111	I, 1, A
212	2121	2121	III, 1, A
213	2131	2111	I, 1, A
214	2141	2111	I, 1, A

M.A. 表 1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
中分類22—繊維工業			
221	2211	2213	I, 1, B
	2212	2213	I, 1, B
	2213	2213	I, 1, B
222	2222	2213	I, 1, B
	2223	2223	Ⅲ, 1, A
	2224	2233	I, 1, B
223	2233	2233	I, 1, B
	2234	2233	I, 1, B
224	2241	22misc.	Ⅱ, 4, B
225	2251	2251	Ⅱ, 1, B
	2252	2251	Ⅱ, 1, B
	2253	2253	I, 1, B
	2254	2253	I, 1, B
	2255	2253	I, 1, B
	2256	2253	I, 1, B
	2259	2253	I, 1, B
226	2261	2233	I, 1, B
227	2271	2271	Ⅲ, 1, A
	2273	2271	Ⅲ, 1, A
	2274	2274	Ⅲ, 1, A
228	2281	2281	Ⅲ, 1, A
	2282	2281	Ⅲ, 1, A

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	2283	2281	Ⅲ, 1, A
	2284	2281	Ⅲ, 1, A
229	2291	22misc.	Ⅱ, 4, B
	2292	22misc.	Ⅱ, 4, B
	2293	2251	Ⅱ, 1, B
	2294	22misc.	Ⅱ, 4, B
	2295	22misc.	Ⅱ, 4, B
	2298	22misc.	Ⅱ, 4, B
	2299	22misc.	Ⅱ, 4, B
中分類23—衣服・その他の繊維製品			
231	2311	2311	I, 1, B
	2312	2311	I, 1, B
232	2321	2321	Ⅱ, 1, B
	2322	2253	I, 1, B
	2323	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2325	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2326	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2327	2311	I, 1, B
	2328	2328	Ⅱ, 1, B
	2329	2328	Ⅱ, 1, B
233	2331	2331	Ⅲ, 1, B
	2333	2333	I, 1, B
	2334	2333	I, 1, B
	2337	2337	I, 1, B
	2338	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2339	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B

M.A.表1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3桁	4桁		
234	2341	2253	I, 1, B
	2342	2342	Ⅲ, 1, A
235	2351	23misc.(F) <sup>c</sup>	Ⅱ, 4, B
236	2361	2361	Ⅱ, 1, B
	2363	2361	Ⅱ, 1, B
	2369	2361	Ⅱ, 1, B
237	2371	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
238	2381	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2382	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2383	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2384	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2385	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2386	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2387	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2388	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
	2389	23misc.(A) <sup>b</sup>	I, 4, B
239	2391	2392	Ⅱ, 1, B
	2392	2392	Ⅱ, 1, B
	2393	2393	Ⅲ, 2, A
	2394	23misc.(F) <sup>c</sup>	I, 4, B
	2396	23misc.(F) <sup>c</sup>	Ⅱ, 4, B
	2397	23misc.(F) <sup>c</sup>	Ⅱ, 4, B
	2398	23misc.(F) <sup>c</sup>	Ⅱ, 4, B
	2399	23misc.(F) <sup>c</sup>	Ⅱ, 4, B

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3桁	4桁		
中分類24—木材・木製品			
241	2411	2411	Ⅱ, 3
242	2421	2421	I, 3
	2422	2421	I, 3
	2423	24misc.(T) <sup>d</sup>	Ⅳ, 2, B
	2424	24misc.(T) <sup>d</sup>	Ⅳ, 2, B
	2425	24misc.(T) <sup>d</sup>	Ⅳ, 2, B
	2429	47年のセンサスでは利用されていない	
243	2431	2431	I, 3
	2432	2432	Ⅱ, 2, B
	2433	2431	I, 3
244	2441	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2442	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2443	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2444	2421	I, 3
	2445	2421	I, 3
249	2491	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2492	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2493	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
	2499	24misc.(W) <sup>e</sup>	Ⅱ, 4, B
中分類25—家具・装備品			
251	2511	2511	I, 2, B
	2512	2511	I, 2, B
	2514	2511	I, 2, B
	2515	2511	I, 2, B

M.A. 表1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	2519	2511	I, 2, B
252	2521	2522	II, 1, B
	2522	2522	II, 1, B
253	2531	2522	II, 1, B
	2532	2522	II, 1, B
254	2541	2522	II, 1, B
256	2561	2431	I, 3
	2562	2563	III, 2, B
	2563	2563	III, 2, B
259	2591	2522	II, 1, B
	2599	2522	II, 1, B
中分類26—紙・同関連品			
261	2611	2612	I, 3
	2612	2612	I, 3
	2613	2612	I, 3
264	2641	2612	I, 3
265	2651	26misc.	I, 1, B
266	2661	2661	II, 2, A
267	2671	2671	I, 2, B
	2674	2671	I, 2, B

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
269	2691	26misc.	I, 1, B
	2693	26misc.	I, 1, B
	2694	26misc.	I, 1, B
	2699	26misc.	I, 1, B
中分類27—印刷・出版・同関連産業			
271	2711	2711	I, 3
272	2721	2721	I, 1, A
273	2731	2731	II, 1, B
	2732	2751	I, 3
274	2741	2731	II, 1, B
275	2751	2751	I, 3
276	2761	2751	I, 3
277	2771	2771	III, 1, A
278	2781	2793	II, 3
	2782	2751	I, 3
	2783	2751	I, 3
	2789	2751	I, 3
279	2791	2793	II, 3
	2792	2793	II, 3
	2793	2793	II, 3
	2794	2793	II, 3

M.A.表1。(続き)

標準産業分類		分類された 項 目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
中分類28-化学製品・同関連品			
281	2811	2819	I, 2, A
	2812	2812	Ⅲ, 3
	2819 (2811を含む)	2819	I, 2, A
282	2821	2829	I, 2, A
	2822	2829	I, 2, A
	2823	2823	I, 1, A
	2824	2824	Ⅲ, 2, A
	2825	2825	I, 1, A
	2829	2829	I, 2, A
283	2831	2834	I, 1, A
	2832	2834	I, 1, A
	2833	2834	I, 1, A
	2834	2834	I, 1, A
284	2841	2841	I, 1, A
	2842	2841	Ⅱ, 1, A
	2843	2841	I, 1, A
285	2851	2851	I, 2, A
	2852	2829	I, 2, A
	2853	2851	I, 2, A
286	2861	28misc.	I, 4, B
	2862	28misc.	I, 4, B
	2863	28misc.	I, 4, B
	2865	28misc.	I, 4, B
287	2871	2871	Ⅱ, 1, A

標準産業分類		分類された 項 目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	2872	2871	Ⅱ, 1, A
288	2881	2092	I, 2, A
	2882	2092	I, 2, A
	2883	2092	I, 2, A
	2884	2092	I, 2, A
	2886	2011	I, 2, A
	2887	2841	I, 1, A
	2889	2011	I, 2, A
289	2891	28misc.	I, 4, B
	2892	28misc.	I, 4, B
	2893	2893	Ⅱ, 1, A
	2894	28misc.	I, 4, B
	2895	28misc.	I, 4, B
	2896	2896	Ⅲ, 2, A
	2897	28misc.	I, 4, B
	2898	2898	Ⅳ, 2, A
	2899	28misc.	I, 4, B
中分類29-石油製品・石炭製品			
291	2911	2911	I, 3
293	2931	2932	I, 2, A
	2932	2932	I, 2, A
295	2951	2952	Ⅱ, 3
	2952	2952	Ⅱ, 3
299	2992	2911	I, 3

M.A. 表 1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	2999	2999	IV, 4, A
中分類30—ゴム製品			
301	3011	3011	I, 2, A
302	3021	30misc.	I, 4, A
303	3031	30misc.	I, 4, A
309	3099	30misc.	I, 4, A
中分類31—なめし皮・同製品			
311	3111	3111	II, 1, B
312	3121	31misc.	II, 4, B
313	3131	3141	I, 1, B
314	3141	3141	I, 1, B
	3142	31misc.	II, 4, B
315	3151	31misc.	II, 4, B
	3152	31misc.	II, 4, B
316	3161	31misc.	II, 4, B
317	3171	31misc.	II, 4, B
	3172	31misc.	II, 4, B
319	3192	31misc.	II, 4, B
	3199	31misc.	II, 4, B

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
中分類32—土石製品・ガラス製品			
321	3211	3211	III, 1, A
322	3221	3221	II, 2, A
	3229	3229	III, 1, A
323	3231	3231	III, 1, A
324	3241	3241	II, 3
325	3251	3271	II, 4, B
	3253	32misc.(V) <sup>f</sup>	III, 4, B
	3254	3271	I, 3
	3255	32misc.(V) <sup>f</sup>	III, 4, B
	3259	3271	I, 3
326	3261	32misc.(V) <sup>f</sup>	III, 4, B
	3262	3263	III, 1, A
	3263	3263	III, 1, A
	3264	3611	II, 1, B
	3265	3263	III, 1, A
	3269	32misc.(V) <sup>f</sup>	III, 4, B
327	3271	3271	I, 3
	3272	3272	III, 2, A
	3274	3241	II, 3
	3275	3272	III, 2, A
328	3281	32misc.(N) <sup>g</sup>	II, 4, B

M.A. 表 1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
329	3291	32misc.(N) <sup>g</sup>	Ⅱ, 4, B
	3292	3292	Ⅱ, 2, A
	3293	3292	Ⅱ, 2, A
	3295	32misc.(N) <sup>g</sup>	Ⅱ, 4, B
	3297	32misc.(N) <sup>g</sup>	Ⅱ, 4, B
	3298	32misc.(N) <sup>g</sup>	Ⅱ, 4, B
	3299	32misc.(N) <sup>g</sup>	Ⅱ, 4, B
中分類33—金属			
331	3311	3311	Ⅰ, 2, A
	3312	3311	Ⅰ, 2, A
	3313	3311	Ⅰ, 2, A
332	3321	3321	Ⅰ, 2, B
	3322	3321	Ⅰ, 2, B
	3323	3323	Ⅱ, 2, B
333	3331	3331	Ⅲ, 2, A
	3332	3332	Ⅲ, 2, A
	3333	3333	Ⅲ, 2, A
	3334	3334	Ⅲ, 1, A
	3339	3339	Ⅲ, 2, A
334	3341	3341	Ⅱ, 2, A
335	3351	3351	Ⅰ, 1, A
	3352	3352	Ⅱ, 2, A
	3359	3359	Ⅲ, 1, A
336	3361	3361	Ⅱ, 2, B

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
339	3391	3311	Ⅰ, 2, A
	3392	3631	Ⅰ, 1, A
	3393	3311	Ⅰ, 2, A
	3399	3311	Ⅰ, 2, A
中分類34—金属製品			
341	3411	3411	Ⅰ, 2, A
342	3421	3421	Ⅰ, 1, B
	3422	3421	Ⅰ, 1, B
	3423	3423	Ⅰ, 1, B
	3424	3421	Ⅰ, 1, B
	3425	3421	Ⅰ, 1, B
	3429	3421	Ⅰ, 1, B
343	3431	3431	Ⅲ, 2, A
	3439	3439	Ⅰ, 1, B
344	3441	3441	Ⅰ, 3
	3442	3441	Ⅰ, 3
	3443	3443	Ⅰ, 3
	3444	3444	Ⅰ, 3
346	3461	32misc.(V) <sup>h</sup>	Ⅲ, 4, B
	3463	3463	Ⅰ, 1, B
347	3471	3471	Ⅱ, 1, B
348	3481	34misc.(P) <sup>i</sup>	Ⅰ, 4, B
	3489	34misc.(P) <sup>i</sup>	Ⅰ, 4, B



M.A. 表 1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
349	3491	3491	Ⅲ, 3
	3492	34misc.(F) <sup>j</sup>	Ⅱ, 4, A
	3493	34misc.(P) <sup>i</sup>	Ⅰ, 4, B
	3494	34misc.(P) <sup>i</sup>	Ⅰ, 4, B
	3495	34misc.(P) <sup>i</sup>	Ⅰ, 4, B
	3496	34misc.(F) <sup>j</sup>	Ⅱ, 4, A
	3497	34misc.(F) <sup>j</sup>	Ⅱ, 4, A
	3499	34misc.(F) <sup>j</sup>	Ⅱ, 4, A
中分類35—一般機械器具(電気機械器具を除く)			
351	3511	3511	Ⅲ, 1, A
	3519	3519	Ⅱ, 2, A
352	3521	3521	Ⅰ, 1, A
	3522	3522	Ⅰ, 2, A
353	3531	3531	Ⅰ, 1, B
	3532	3532	Ⅲ, 3
354	3541	3541	Ⅰ, 1, B
	3542	35misc.(M) <sup>k</sup>	Ⅰ, 1, B
	3544	3541	Ⅰ, 1, B
	3545	3541	Ⅰ, 1, B
355	3551	3551	Ⅲ, 2, B
	3552	3552	Ⅲ, 1, A
	3553	35misc.(M) <sup>k</sup>	Ⅰ, 1, B
	3554	3554	Ⅲ, 1, A
	3555	3555	Ⅲ, 1, A

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	3559	3559	Ⅱ, 4, B
356	3561	3561	Ⅱ, 2, A
	3562	3562	Ⅲ, 1, A
	3563	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
	3564	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
	3565	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
	3566	3566	Ⅱ, 1, B
	3567	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
	3568	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
	3569	35misc.(t) <sup>l</sup>	Ⅰ, 4, B
357	3571	3571	Ⅱ, 1, A
	3572	3572	Ⅲ, 1, A
	3576	35misc.(o) <sup>m</sup>	Ⅲ, 1, A
	3579	35misc.(o) <sup>m</sup>	Ⅲ, 1, A
358	3581	3581	Ⅱ, 1, A
	3582	3581	Ⅱ, 1, A
	3583	3583	Ⅲ, 1, A
	3584	3584	Ⅲ, 1, A
	3585	3585	Ⅰ, 1, A
	3586	3586	Ⅳ, 1, A
	3589	3589	Ⅲ, 2, A
359	3591	3591	Ⅰ, 2, B
	3592	3591	Ⅰ, 2, B
	3593	3593	Ⅱ, 1, A
	3594	3594	Ⅱ, 3
	3599	3599	Ⅱ, 3

M.A.表1. (続き)

標準産業分類		分類された	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁	項 目	
中分類36-電気機械器具			
361	3611	3611	Ⅱ, 1, B
	3612	3611	Ⅱ, 1, B
	3613	3613	Ⅱ, 2, A
	3614	3614	Ⅰ, 1, A
	3615	3615	Ⅱ, 2, A
	3616	3616	Ⅰ, 2, A
	3617	35misc.(M) <sup>n</sup>	Ⅰ, 1, B
	3619	3613	Ⅱ, 2, A
362	3621	3439	Ⅰ, 1, B
363	3631	3631	Ⅰ, 1, A
364	3641	3641	Ⅱ, 1, A
365	3651	3651	Ⅲ, 1, A
366	3661	3661	Ⅰ, 1, A
	3662	3662	Ⅱ, 1, A
	3663	3663	Ⅳ, 2, A
	3664	3664	Ⅱ, 1, A
	3669	36misc.(E) <sup>o</sup>	Ⅱ, 2, A
369	3691	3691	Ⅲ, 3
	3692	36misc.(E) <sup>o</sup>	Ⅱ, 2, A
	3693	36misc.(E) <sup>o</sup>	Ⅱ, 2, A
	3699	36misc.(E) <sup>o</sup>	Ⅱ, 2, A

標準産業分類		分類された	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁	項 目	
中分類37-輸送用機械器具			
371	3713	3713	Ⅱ, 3
	3715	3713	Ⅱ, 3
	3716	3713	Ⅱ, 3
	3717	3717	Ⅰ, 1, A
372	3721	3721	Ⅰ, 2, A
	3722	3722	Ⅰ, 1, A
	3723	3722	Ⅰ, 1, A
	3729	3721	Ⅰ, 2, A
373	3731	3731	Ⅱ, 3
	3732	3732	Ⅲ, 2, B
374	3741	3741	Ⅲ, 2, A
	3742	3742	Ⅲ, 1, A
375	3751	3751	Ⅳ, 1, A
379	3799	3713	Ⅱ, 3
中分類38-技術者用, 科学用及び制御用 機械器具・写真機・光学機械器具・時計			
381	3811	3811	Ⅱ, 2, A
382	3821	3821	Ⅱ, 2, A
383	3831	3872	Ⅲ, 1, A
384	3841	3842	Ⅲ, 1, A

M.A. 表 1. (続き)

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
	3842	3842	Ⅲ, 1, A
	3843	3842	Ⅲ, 1, A
385	3851	3851	Ⅲ, 1, A
386	3861	3861	Ⅱ, 1, A
387	3871	3871	Ⅲ, 1, A
	3872	3872	Ⅲ, 1, A
中分類39—その他の製造業			
391	3911	3911	Ⅲ, 1, B
	3912	3911	Ⅲ, 1, B
	3913	3911	Ⅲ, 1, B
	3914	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
393	3931	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3932	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3933	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3939	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
394	3941	3941	Ⅱ, 1, B
	3942	3941	Ⅱ, 1, B
	3943	3941	Ⅱ, 1, B
	3949	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
395	3951	3951	Ⅲ, 1, A
	3952	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3953	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3954	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3955	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B

標準産業分類		分類された 項目	特 徴 <sup>a</sup>
3 桁	4 桁		
396	3961	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3962	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3963	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3964	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
397	3971	3971	I, 4, B
398	3981	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3982	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3983	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3984	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3985	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3986	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3987	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3988	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
399	3991	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3992	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3993	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3994	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3995	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3996	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B
	3997	3585	I, 1, A
	3999	39misc.(M) <sup>P</sup>	I, 4, B

a 全般にわたる注, P. 384を参照せよ。地域産業のデータは、統計に関する付表2に表示されている。AとBの分類は全国集中度のデータにもとづいているので、我々は地域産業について、この分類を行っていない。

b 衣服及びアクセサリー； c 繊維製品； d 製材； e 木製品； f ガラス製品； g 非金属鉱物製品；

M.A.表1. (続き)

h ガラス製品; i 鉄鋼製品; j 金属製品; k  
 金属加工機械; l 一般産業用機械; m 事務所用、  
 商店用機械器具; n 金属加工機械; o 電気器具;  
 p 製造業

## II. 地域分類に関する注釈

商務省による集中度の計算は、全国ベースで行われている。そのような全国市場の集中度は、その産業の主力製品の市場が全国的である場合にのみ、その産業の機能的な作用と関連を持っている。その製品がいくつかの独立した地域、もしくは地方市場を持っている場合には、集中度は、市場行動に対して意味を保持するためには、地域又は地方市場をベースに計算されなければならない。方法に関する付録の第II節の目的は、全国市場を持つ産業と、地域及び地方市場を持つ産業とを区別することである。

我々は、次の手続きでもってそれを行った。全国市場の集中度は、供給が地理的に集中している産業に対しては、明らかに適合する。というのも、地理的に分散した供給者がいるということが、地域市場の必要条件であるからである。もちろん、異なった消費市場に販売している様々な企業間に、市場分割が、なおも存在するかもしれない。しかしこれは、市場構造の調査とは関係のない市場行動の特徴である。地理的な集中は、全国生産の $\frac{1}{3}$ 以上が1又は2箇所の隣接した地域で生産されている時に、生じるものと考えられている。少数のケースではあるが、それよりも低い値でも、他の証拠が全国市場の優位性を示唆している時には、その市場は全国市場として容認された。このような分類をさらにチェックするために、我々の分類とガーディナー・ミーンス (Gardiner Means) の分類<sup>(4)</sup>及び、ウィラード・ソープ (Willard Thorp) とウォルター・

(4) Gardiner Means, *The Structure of the American Economy*, National Resource Committee (Washington, 1939).

クラウダー (Walter Crowder) の分類とを、比較した。<sup>(5)</sup> 我々の判断が、これらの著者たちと異なる 2, 3 の場合には、我々の分類の論拠を明示した。

しかしながら合衆国の地理は、このような手続きを行う際に、1つの複雑な問題を引き起こす。西海岸の市場は、まばらな人口密度をもつ相当大きな地域によって、東海岸の工業地帯より分離されている。そして、このような2つの核を持つ人口分布のために、西海岸は、地域市場の特徴をいくらか持っている。その結果、さもなくば地理的に集中していたであろう産業でさえも、西海岸用の製造設備をもつことになる。しかしながらカルフォルニアの製造設備は、典型的には、全体の中で小さな割合しか占めておらず、かなりの供給不足が、西海岸で生じている。従ってその地域は、今なお他地域から移入している。このようにして、その地域は、独立した西海岸の市場という特徴がいくらかあるにしても、全国市場の一部となっている。我々は、独立した西海岸の市場を明示する積極的な証拠がない場合には、市場の地域分類を行う際に、この地理的現象を無視した。

産業の主力製品は全国市場を持っているが、供給が地理的に集中しているケースに明確に該当しない幾つかの産業が残る。これらの産業は、ミーنزの分類や、ソープとクラウダーの分類に照らして検討された。我々の判断はこの種のカテゴリーに対して一層主観的になるので、我々は次の根拠に基づいてなされた全国市場の分類と、供給の地理的集中に基づいてなされた全国市場の分類とを、区別した。

このカテゴリーは、製品の移動という観点からは地域もしくは地方的ではあるが、各地方市場で操業している全国規模の大企業が存在することによって、特徴づけられている産業である。ブリキ缶産業は、そのような状況の事例であ

---

(5) Willard Thorp and Walter Crowder, *Structure of the American Economy*, Temporary National Economic Committee, Monograph No. 27 (Washington, 1941).

<sup>(6)</sup> 各缶づめ工場地帯には、もっぱら、その地方市場に供給しているブリキ缶工場がある。そのうち、全国のブリキ缶の総販売額の83.7%をつくっているのは、アメリカン製缶会社と、コンチネンタル製缶会社の2企業である。これらの企業は、それぞれ、ほとんどすべての市場で操業し、分散した販売体制をとっている。そして、各市場において、この2企業のシェアを合計したものは、全国市場のシェアに全く類以しているため、地方市場ごとの構造上の特徴は、寡占Ⅰ型としての産業分類を何ら変えるものではない。多数工場から成る企業が各地域市場で操業するような場合には、全国集中度は、地域集中度の適当な近似値として役立つ。それ故に、このような産業は、全国市場をもつ産業と命名された。しかし、集中度の測定以外の何らかの分析目的に対して、そのような産業が地域産業として分類されるのは、当然認められてよい。

さらに残った産業が、もちろん、地域及び地方産業である。そのような産業は、想定し得る需要の所在地と生産の所在地との一致によって、識別された。推定の根拠は次の点にある。即ち、もしセンサスの地域別の需要と供給に関する地理的分布が、近似的にバランスしているならば、各地域は、自からの需要に相当する部分を供給していることになるだろう。その結果、全国市場を特徴づけている製品の<sup>(7)</sup>全国出荷は、ありそうにない。さらに念のために、我々は、最終の判断を下す際に、産業研究や過去の産業分類を利用した。そのような資料から、市場の境界を定める試みがなされた。このような市場圏は、規模の大きさでは、東及び西海岸の市場から大都市圏の範囲にまで分散している。

市場の地域分類をする場合には、問題は他のタイプの市場分類と同様に次の点にあるということが、認識されてしかるべきである。即ち市場は、実際には、

---

(6) 次の論文を見よ；C.H. Hession, "The Tin Can Industry," in *The Structure of American Industry*, ed. Walter Adams (New York, 1954, rev. ed.), pp. 403-442.

(7) 需要の地理的な分布は、消費財の場合は人口によって、生産財の場合はそれを消費する産業の立地によって、推定された。

地域的となるまでにほとんど連続的に変化しているにもかかわらず、その地域分類は範ちゅう的に区分をしようとしていることにある。従って、ある産業が境界線上にあるような場合には、我々は、ある程度、恣意的な分類をなさざるを得なかった。

さらに、我々が使用したいくつかの資料——特に産業研究からの——は、印象的で、様々な解釈を受けやすい。その結果、他の経済学者は、個々の分類に対して異なった判断をするかもしれないが、この地域分類は、我々の研究の基礎となる集中度表を意味のあるものとするには、十分な正確さを持っていると、信じている。

M.A. 表2には、市場の地域分類が表示され、さらに、証拠が不明確な場合には、個々の決定を下す際に利用された情報も含まれている。

M.A.表2. 市場の地理的な圏域による製造業部門の産業分類

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>		
				TNEC	NRC	
寡占I型 全国市場—供給が地理的に 集中している	20	ビスケット・クラッカー・ブリッツ			N	
		チューインガム			N	
		ワイン・蒸りゅう酒		N	N	
		どうもろこし製品		N	N	
		朝食用穀物加工食品			N	
		チョコレート・ココア製品			N	
	21	葉巻き・パイプ用タバコ		N	N	
		紙巻きタバコ		N	N	
	22	ねん糸				
		じゅうたん・その他の繊維製敷物 硬質の床敷物		N	N	
27	質状 (グリーティング・カード)					
28	石けん・グリセリン・洗浄及びみがき用剤・同関連品				N	
	プラスチック原料 合成ゴム		N N		N N	
32	板ガラス			N		
	他に分類されない型入れ及び吹上げガラス製品				N	
33	銅圧延・抽伸			N		
	他に分類されない非鉄金属圧延					
35	蒸気機関及びタービン			N	N	
	トラクター			N		
	印刷・製本・紙加工機械 パルプ装置・製紙機械				N	



M.A. 表 2. (続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>		
				TNEC	NRC	
全国市場—供給が地理的に 集中していない	36	エレベーター及びエスカレーター				
		タイプライター		N	N	
		ドライクリーニング機及び営業用洗たく機		N		
		ボール及びローラーベアリング			N	
		ミシン			N	
	計量ポンプ・ポンプ (コンプレッサーは除く)					
	37	内燃機関電装品				
		電球 (電光管も含む)		N		
		電信・電話機械器具		N		
		電子管		N		
		電動機・発電機		N		
	38	自動車・同部品		N	N	
		航空機用エンジン・プロペラ			N	
機関車・同部品				N		
鉄道車両 (機関車を除く)				N		
39	二輪自動車・自転車			N		
	眼鏡					
	写真機・同付属品		N	N		
20	時計及び腕時計			N		
	万年筆・シャープペンシル			N		
23	濃縮ミルク			N		
	砂糖		N	N		
26	繊維製袋 <sup>b</sup>		N			
		紙袋				

M.A.表2.(続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>	
				TNEC	NRC
	28	食塩 (他に分類されない無機化学工業製品) 合成ゴム (他に分類されない有機化学工業製品) 圧縮及び液化ガス			N
				N	N
				R	L
	29	コークス・同副製品 <sup>c</sup>			R
	30	タイヤ・チューブ		N	N
	32	ガラス容器 石膏製品及び鉱物綿			
	33	他に分類されない非鉄金属第1次製錬・精製 亜鉛第1次製錬・精製 アルミニウム第1次製錬・精製 銅第1次製錬・精製 鉛第1次製錬・精製 アルミニウム圧延・抽伸			N
				N	N
				N	N
				N	N
				N	N
	34	ブリキかん・その他のブリキ製品 <sup>d</sup> (鉛管用配管用品)		R 混合	N N
	35	内燃機関 電子計算機・同付属装置		N N	N
	36	変圧器 電気制御装置 レコード		N N N	
	37	航空機・同部品			N

M.A. 表 2. (続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>		
				TNEC	NRC	
地域及び地方市場	28	ソーダ・塩素	{ 1) 南部 2) 西部 3) 米国のその他の地域		N	
		火薬	{ 1) 西部 2) 米国のその他の地域			
	29	石油精製	{ 1) 西部 2) 中部大陸 3) 米国のメキシコ湾岸及び東部	N	N	
		舗装用及び屋根葺き用材料	{ 1) 東部 2) 西部	N		
	34	金属製ドラムカン、樽及び桶	{ 1) 大平洋岸 2) 西南中央部 3) 米国のその他の地域	R	R	
		(油田用機械器具)				
	36	蓄電池	{ 1) 東部 2) 西部	N		
	37	造船・修理				
	寡占Ⅱ型 全国市場—供給が地理的に 集中している	20	水産食料品 (かん詰, くん製, 冷凍)			N
		22	帽子			N
23		家庭用家具			N	
27		定期刊行物				

M.A.表2.(続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料*	
				TNEC	NRC
全国市場—供給が地理的に 集中していない	28	肥料 トイレット用品 医薬品 石けん・グリセリン・洗浄及びみがき用剤・同関連品		R	R
				N	N
					N
	31	なめし皮		混合	N
	32	陶磁器製食器 ガラス加工製品		N	N 全てのガラス容器
	35	繊維機械 動力伝導装置 事務所用・商店用機械器具、その他 冷凍機・温湿調整装置 印刷・製本・紙工機械 パルプ装置・製紙機械		N	N N N N N
				N	N
	36	絶縁電線及びケーブル ラジオ受信機・同関連品		N N	N N
	37	外科用、内科用、歯科用機械器具及び材料 他に分類されない精密機械器具・同関連品			N N
	20	肉製品 チーズ アイスクリーム・アイスクャンデー <sup>e</sup> 香辛料		N	N N L N
	24	その他の製材			{ おけ・たる類(R) 木毛(N)

M.A.表2。(続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>	
				TNEC	NRC
地域及び地方市場	25	ブラインダー・その他の窓用日よけ			
	28	ペイント・ニス 他に分類されない産業用有機化学工業製品 他に分類されない産業用無機化学工業製品			N
	32	石綿製品		N	N
	33	高炉による製鉄、製鋼及びFE延 <sup>1</sup> 鋳鋼 非鉄金属第2次製錬・精製 非鉄金属鋳物		混合	N
	34	鉛管用配管用品		混合	N
	35	農業用機械（トラクターを除く） ポンプ・コンプレッサー その他のサービス用、家庭用機械器具		N	N
	36	他に分類されない産業用電気機械器具 その他の電気器具			
	37	舟艇製造・修理 <sup>2</sup>			
	38	機械的測定機		N	
	32	セメント	高度に分散	R	R
	35	油田用機械器具	{ 西部 米国のその他の地域		

M.A. 表 2. (続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>	
				TNEC	NRC
非集中型産業 全国市場—供給が地理的に 集中している	37	造船・修理	{ メキシコ湾岸を含む東部 西部	N	
	23	男子及び少年用スーツ、コート、ズボン 男子用ワイシャツ・ナイトウェア 男子及び少年用普段着 婦人及び少女用ドレス 婦人及び少女用スーツ、コート、スカート		N	
				N	N
				N	
				N	N
				N	N
	25	非家庭用家具；間仕切及び装備品		N	N
	26	パルプ製品・その他の加工紙製品		N	N
	27	出版（新聞・雑誌の出版を除く）			N
	31	履物（ゴム製を除く）		N	N
全国市場—供給が地理的に 集中していない	34	洋食器・刃物・手道具・金物類 打抜・プレス加工金属			N
	35	建設機械・鉱山機械 金属工作機械 その他の金属加工機械		N	N
				N	N
				N	N
	36	配線器具・配線付属品		N	
	20	農産物のかん詰、保存、及び冷凍食品 動物性マーガリン・ショートニング・料理用油脂 麦芽・麦芽酒（ビール）		N	N
				N	N R

M.A.表2.(続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>	
				TNEC	NRC
地域及び地方市場		砂糖菓子 <sup>h</sup>			N
		小麦粉・飼料 <sup>i</sup>			小麦粉 N 飼料 R
	25	家庭用家具		N	N
	26	段ボール箱・紙器		N	N
	33	鋳鉄铸件 <sup>j</sup>		N	
	34	暖房及び調理装置		混合	N
	35	バルブ・パイプ・同付属品			
	20	バター	東部 西部		N
		パン及び同関連製品			L
		びん詰の清涼飲料水			L
	24	製材	東部 西部		
		建築用組立材料		東部 西部	
	26	紙・板紙		N	N
	27	新聞			L
		商業印刷及び平板印刷			L
	印刷業に伴うサービス業			L	
32	建設用粘土製品及びコンクリート製品			R	
34	温風・温水暖房装置 <sup>k</sup> , 建築用・装飾用金属製品		R	R	

M.A. 表 2. (続き)

市 場	中 分 類	商 品 名	地域及び地方産業の想定し 得る市場の境界	地域分類に関する過去の資料 <sup>a</sup>	
				TNEC	NRC
分類不可能	37	他に分類されない自動車・同部品  その他の食料品 その他の繊維工業製品 その他の衣服及びアクセサリー その他の繊維製品 その他の化学製品 その他のゴム製品 その他の鉄鋼製品 他に分類されない特殊産業用機械 他に分類されない一般産業用機械 他に分類されないプラスチック製品 その他の皮革製品	東部 西部		

- a TNEC は Willard Thorp と Walter Crowder が *The Structure of Industry* (TNEC Monograph 27; Washington, 1941) の中で行った地域分類を示している。NRC は Gardiner C. Means が *The Structure of the American Economy* (National Resources Committee, Washington, 1939) で行った地域分類を示している。分類記号：N = 全国，R = 地域，L = 地方，最後の列に空欄があれば，その産業はその著者によって幅広く分類されていたことが示されている。
- b 集中度は北西中央部と南西中央部で測定されたものである。概して，生産のパターンは，需要のパターンに一致している。しかし，(おそらく) 中部大西洋岸では余剰があり，市場の連鎖があるだろう。
- c 生産は高度に分散している。しかし，それは，少数企業が多数の工場で生産しており，地方市場の集中度と全国市場の集中度がほとんど違わないケースである。
- d 生産は分散している。しかし，それは(上記の)圧縮及び液化ガスの生産に類似しているケースである。
- e この産業は，生産がたとえ高度に分散していても，全国市場をもつ企業が多数工場で生産しているケースに該当するので，全国市場として分類されている。
- f この産業は，西部地区では，5%の付加価値額を生産しているが，全国市場として分類されている。
- g 生産は高度に分散しているが，この産業は全国市場として分類されている。そのわけは，全国企業が含まれていること，また，それ以外に処理すべき方法が全く明らかでないこと，などの理由による。
- h この産業は，生産が分散しているにもかかわらず(イリノイ州では総出荷額の32%は地理的に集中しているという例外もあるが)，全国市場として分類されている。しかし，これは大手の全国企業が多数の地方工場を設立するというケースであって，地方の小企業は単に(かなりの規模ではあるが)その周辺を構成しているにすぎない。
- i この産業は，小麦粉では，西部は自給しているように見えるにもかかわらず(しかし，太平洋岸は総出荷額の8%，山岳部は4%を占めているにすぎない)，また，飼料の生産と需要は地域的にみても一致しているにもかかわらず，全国市場として分類されている。しかし，飼料の生産は，小麦粉産業の様々な生産物を，単に混合しているにすぎないからである。



## M.A.表2. (続き)

- j この産業は全国市場として分類されているが、南部に供給が集中している程度を、過度に強調しないことが重要である。集中の程度は、北東部の鉄鋼地帯ではかなり高いが、これは、1つには(少くとも)、この産業は市場があるところに存在し、且つ、(多数工場をもつ企業とは別に)かなり多数の小規模の生産者がいるためである。
- k 若干の疑念はあるが、この産業は地域市場として分類されている。生産は想定し得る需要の分布とかなりうまく一致している。その市場は、多数工場をもつ大企業(全国的な広がりをもっている)と地方の小企業とから成り立っていると思われる。

### Ⅲ. 経済的なタイプの分類に関する注釈

個々の市場は、この研究では、4つの経済的なタイプに分類されている。即ち、非耐久消費財、耐久消費財、原材料、及び投資財である。これらのカテゴリーは、経済過程における産業の地位に関連した2つの属性を、表示するように意図されている：消費者に対する近接の度合と、製品の購入決定の延期可能性が、これである。第1の特性は、他の産業へ販売する中間財産業と、直接に消費者へ販売する消費財産業とを区別することによって、認定されている。原材料と投資財は中間財産業として定義され、他の2つは消費財産業と定義されている。中間財又は消費財として産業のタイプを分類する基準は、レオンチェフの投入産出表によって示されるように、個々の産業が家計と他産業にどのような割合で販売したかに、基づいている<sup>(8)</sup>。販売額の50%を家計に売った産業は、消費財産業と、その他は中間財産業と考えられている。しかしながら、ある原材料産業が販売額の50%以上をただ1つの他産業に販売している時には、その経済的なタイプは、購入している産業のタイプに従う。これは、もちろん、中間材産業に特別な経済的重要性を付与する議論が数産業に対する原材料の供給と関連していることを、認めているからである。レオンチェフの産業分類と我々の産業分類が一致しない場合に、この付録の第Ⅱ節か、又はその他の所で引用された産業の記述的な研究から、経済的なタイプを確定することが必要となった。

中間財と消費財のそれぞれにおける第2の分類基準は、そのような数量的な根拠を持っていない。その結果、それより大きな恣意的要素を含んでいる。耐

---

(8) 利用された表は、次の1947年表である；*Industry Flow of Goods and Services of Origin and Destination*, compiled by the U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Division of Interindustry Economics (Oct. 1952).

久消費財と非耐久消費財の、及び原材料と投資財の本質的な違いは、耐久消費財や投資財の購入は延期することが可能となること、にある。けれども、このような財は、また、購入決定において信用や陳腐化が重要な役割を果すという、他の経済的特質をも合わせ持っている。しかしここでの分類は、前節やその他の個所でもそうであったように、製品の特性のみに基づいて行われた。

このような限界を持った分類方法は、産業の経済的重要度を測定する非常に粗雑な方法であることを我々は認めている。もちろん経済的重要度そのものは、非常に巧妙な一般均衡概念で、この概念そのものに対しては、ほとんど経済分析が適用されたことがなかった。

製造業部門の各産業に関する経済的なタイプの分類は、M.A. 表3で与えられている。

M.A.表3. 経済的なタイプによる産業分類

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>	
I. 1. A 寡占 I 型	3722	航空機用エンジン・プロペラ	IG	
	2111	紙巻き及び葉巻きタバコ	CN	
	2823	プラスチック原料	MI	
	2825	合成繊維	CN	
	3351	銅圧延・抽伸	MI	
	3521	トラクター	IG	
	3717	自動車・同部品	CD	
	2085	ワイン・蒸りゅう酒	CN	
	寡占 II 型	2834	医薬品	CN
		3631	絶縁電線・ケーブル	MI
		2841	石けん・グリセリン・洗浄及びみがき用剤・同関連品	CN
		2721	定期刊行物	CN
		3614	電動機・発電機	IG
		3661	ラジオ受信機・同関連品	CD
3585		冷凍機・温湿調整装置	CD	
I. 1. B	2233	広幅の綿及び合成繊維織物	CN	
	3541	金属工作機械	IG	
	3141	ゴム製以外の履物	CN	
	2253	メリヤス製の外衣及び下着	CN	
	26misc.	その他の紙及び同類品	MI	
	3439	暖房及び調理装置	分類不可能	
	3421	洋食器・刃物・手道具・金物類	分類不可能	
	3463	打抜・プレス加工金属製品	MI	
	2333	ドレス	CN	
	2311	男子及び少年用スーツ・コート・ズボン	CN	
	3531	建設機械・鉱山機械	IG	
2213	毛織物	CN		

M.A. 表 3. (続き)

産業の規模, 市場の圏域, 及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>	
I. 2, A 寡占 I 型	35misc.M.	その他の金属加工機械	IG	
	2337	婦人及び少女用スーツ・コート・スカート	CN	
	3011	タイヤ・チューブ	CD	
	3411	ブリキかん・その他のブリキ製品	MI	
	2932	コークス及び同副製品	MI	
	2062	砂糖	CN	
	寡占 II 型	2011	肉製品	CN
		3721	航空機・同部品	IG
		2829	有機化学工業製品	MI
		2092	動物性マーガリン・ショートニング・料理用油脂	CN
		2082	麦芽・麦芽酒	CN
		2819	無機化学工業製品	MI
		2851	ペイント・ニス・その他の塗料	MI
		3522	農業用機械 (トラクターを除く)	IG
3616		電気制御装置	MI	
3311		高炉による製鉄, 製鋼, 及び圧延	MI	
I. 2, B	2041	小麦粉・飼料	CN	
	2033	農産物のかん詰, 保存, 及び冷凍食品	CN	
	2511	家庭用家具	CN	
	2671	段ボール箱・紙器	MI	
	3321	銃鉄鋳物	MI	
	3591	バルブ・パイプ・同付属品 (鉛管用配管用品を除く)	MI	
I. 4, A 寡占 II 型	20misc.	その他の食料品	CN	
	30misc.	その他のゴム製品	MI	

M.A. 表 3. (続き)

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>	
I, 4, B	39misc.M.	その他の製造業	分類不可能	
	34misc.P.	その他の鉄鋼製品	MI	
	28misc.	その他の化学製品	MI	
	23misc.A.	その他の衣服及びアクセサリー	CN	
	3971	他に分類されないプラスチック製品	MI	
	35misc.I.	他に分類されない一般産業用機械	IG	
II, 1, A 寡占 I 型	2052	ビスケット・クラッカー・ブリッツ	CN	
	3861	写真機・同付属品	CD	
	3664	電信、電話機械器具	IG	
	3662	電子管	MI	
	3581	ドライクリーニング機・営業用洗たく機	IG	
	3641	内燃機関電装品	MI	
	3593	ボール及びローラーベアリング	MI	
	3571	電子計算機・同付属装置	IG	
	寡占 II 型	2871	肥料	MI
		2893	トイレット用品	CN
II, 1, B	2522	非家庭用間仕切及び装備品	MI	
	2392	他に分類されない家庭用家具	CD	
	2731	書籍・出版・印刷	CN	
	3611	配線器具・配線付属品	MI	
	2328	男子及び少年用普段着	CN	
	2321	男子用ワイシャツ・ナイトウェア	CN	
	2361	子供及び幼児用外出着	CN	
	3471	電気照明器具	CD	
	3111	なめし皮	CN	
	3941	娯楽用品・がん具	CN	
	3566	動力伝導装置	IG	

M.A.表3。(続き)

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>
Ⅱ, 2, A	2251	くつ下	CN
寡占Ⅰ型	3519	内燃機関	IG
	3352	アルミニウム圧延・抽伸	MI
	3615	変圧器	IG
	3221	ガラス容器	MI
寡占Ⅱ型	2024	アイスクリーム・アイスキャンデー	CN
	3561	ポンプ・コンプレッサー	MI
	3821	機械的測定器	IG
	2023	濃縮ミルク	CN
	3341	非鉄金属第2次製錬・精製	MI
	3811	理化学機械器具	IG
	2661	紙袋	CN
	3613	他に分類されない産業用電気機械器具	IG
	36misc.E.	その他の電気器具	分類不可能
	3292	石綿製品	MI
Ⅱ, 2, B	2071	砂糖菓子	CN
	3361	非鉄金属鑄物	MI
	2022	チーズ	CN
	3323	鑄鋼	MI
	2432	合板	MI
Ⅱ, 4, A	34misc.F.	その他の金属製品	MI
Ⅱ, 4, B	22misc.	その他の繊維工業製品	CN
	32misc.N.	その他の非金属鉱物製品	MI
	23misc.F.	その他の繊維製品	MI
	31misc.	その他の皮革製品	CN

M.A. 表 3. (続き)

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>
Ⅲ, 1, A 寡占Ⅰ型	24misc.WP.	その他の木製品	MI
	3559	他に分類されない特殊産業用機械	IG
	3221	板ガラス	MI
	2072	チョコレート及びココア製品	CN
	3742	鉄道車両(機関車を除く)	IG
	3334	アルミニウム第1次製錬・精製	MI
	2094	コーンスターチ, コーンオイル, コーンシロップ	CN
	3511	蒸気機関及びタービン	IG
	3229	他に分類されない型入れ及び吹き上げガラス製品	MI
	2121	葉巻きタバコ	CN
	2043	朝食用穀物加工食品	CN
	3651	電球(電光管も含む)	CD
	3871	時計・腕時計	CD
	3359	他に分類されない非鉄金属の圧延・抽伸	MI
	2223	ねん糸	CN
	2274	硬質の床敷物	CD
	2073	チューインガム	CN
	3584	真空掃除機	CD
	3572	タイプライター	分類不可能
	3562	エレベーター・エスカレーター	IG
	3583	ミシン	CD
	2271	じゅうたん・その他の繊維製敷物	CN
	寡占Ⅱ型	3842	外科用, 内科用, 歯科用機械器具及び材料
2025		特定の酪農製品	CN
2031		水産食品(かん詰, くん製, 冷凍)	CN
2342		コルセット・同類似品	CN
3552		繊維機械	IG
	35misc.O.	その他の事務所用, 商店用機械器具	IG



M.A. 表 3. (続き)

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>
	3231	ガラス加工製品	MI
	3555	印刷・製本・紙加工機械	IG
	2771	賀状 (グリーティング・カード)	CN
	3554	バルブ装置・製紙機械	IG
	3872	他に分類されない精密機械器具・同関連品	IG
	3851	眼鏡	CD
	3263	陶磁器製食器	CD
	2281	帽子 (婦人用帽子類を除く)	CN
Ⅲ, 1, B	3911	宝石・貴金属	CD
	2331	ブラウス	CN
Ⅲ, 2, A			
寡占Ⅰ型	3272	石膏製品及び鉱物綿	MI
	3339	他に分類されない非鉄金属第1次製錬・精製	MI
	2824	合成ゴム	MI
	3741	機関車・同部品	IG
	3333	亜鉛第1次製錬・精製	MI
	2896	圧縮ガス・液化ガス	MI
	3951	万年筆・シャープペンシル	CD
	3331	銅第1次製錬・精製	MI
	3332	鉛第1次製錬・精製	MI
寡占Ⅱ型	2095	香辛料	CN
	3431	鉛管用配管用品	MI
	2393	繊維製袋	CN
	3589	他に分類されないサービス用、家庭用機械器具	CD
Ⅲ, 2, B	3551	食料品加工機械	IG
	2563	ブラインダー・その他の窓用日よけ	CD
	3732	舟艇製造・修理	IG

M.A. 表 3. (続き)

産業の規模、市場の圏域、及び市場構造 <sup>a</sup>	産業の分類番号	産 業 名	経済的なタイプの分類 <sup>b</sup>
Ⅲ, 4, B	32misc.V.	その他の窯業製品	MI
Ⅳ, 1, A			
寡 占 I 型	3751	二輪自動車・自転車	CD
	3586	計量ポンプ・ポンプ (コンプレッサーを除く)	MI
Ⅳ, 2, A			
寡 占 I 型	3663	レコード	CN
	2898	食塩	MI
Ⅳ, 2, B	24misc.TBP.	その他の製材	MI
Ⅳ, 4, A			
寡 占 I 型	2999	他に分類されない石油及び石炭製品	MI

a 全般にわたる注, P. 384を参照せよ。

b 略記号は以下のように用いられている; CD = 耐久消費財; CN = 非耐久消費財; MI = 原材料; IG = 投資財

#### IV. 市場内の製品集中度の相違

所与の市場を構成しているいかなる製品間にも、供給及び需要の完全な代替性は、めったに存在しない。それ故に、同じ市場の異なった製品分野の集中度に大きな相違があれば、これは、我々の総合的な市場構造分類の意義を、制限するように作用する。他の事情を一定とすれば、ある母体市場 (parent market) において、ある部分市場 (submarket) と他の部分市場との間に、市場構造上の相違が大きくなればなるほど、当該部分市場間における市場行動上の相違も、また、一層大きくなる。部分諸市場の市場構造の分散を所与とすれば、その分散の意義は、そこに含まれている諸製品間の供給、及び、需要の交叉弾力性が低い場合に、最大になる。ある市場はたとえ当該市場全体の集中度では低い値を持つにしても、その市場内の幾人かのメンバーは、他のメンバーによる直接的な競争から相対的に免れたある分野で、極端に高い集中度を持っているかもしれない。その結果として、実質的な市場支配力を所有しているかもしれない。金属打抜産業 (産業分類番号3463) は、問題となるケースに該当する。この産業は、8社集中度が18%であるということから、非集中型として分類されている。この市場は、9つの5桁のセリヤ製品を含んでおり、この個々の製品の集中度は、8社集中度で14%から98%の範囲内に分散している。集中度の数字は、以下に再現されている。<sup>(9)</sup>

---

(9) そのデータは、Senate Report の p.55 にある。

分類 番号	産 業 名	出荷額 (1,000\$)	上位8社 集中度(%)
3463	金属打抜	1,632,764	18
34631	自動車を除く乗り物用打抜	510,422	14
34632	打抜及び施盤加工された料理用及び台所用品	200,902	61
34633	バケツ、灰皿、くずかご	44,652	56
34634	家庭で使用する金属性の密封用ふた	17,637	— a
34635	王冠を除く商品用の金属性ふた	94,949	77
34636	王冠	78,443	98
34637	自動車用打抜	474,349	39
34638	その他の打抜又はプレス加工された金属製品	184,188	19

a 個々の企業のデータがわかるのを避けるために、数字は表示されていない。

例えば、台所用品と当該市場の他の製品とでは、供給の代替性は十分に不完全なので、この特定の部分市場の集中度に経済的な意味を与え得ることは、かなり明瞭である。

我々の目的にとって幸運なことには、金属打抜産業に見られるような変化に富んだ集中のパターンは、典型的な事例ではない。製品集中度が、当該市場を構成している製品間で変化する程度を大雑把に見ようとすれば、各市場における5桁センサス製品の8社集中度がプロットされるレンジの度数分布を、見ればよい。そのような分布はM.A.表4で表示されている。

M.A.表4. 個別市場の内部におけるセンサス製品の8社集中度のレンジ

レンジの階層及び、 1製品からなる市場	市 場 の 数			
	全 市 場		その他雑多な製品からなる市場を除いた市場	
	階層別度数	累積度数	階層別度数	累積度数
	37	37	37	37
0-39	87	124	85	122
40-49	18	142	17	139
50-59	26	168	19	158
60-69	8	176	5	163
70以上	15	191	10	173

大きなレンジは、当該市場において、経済的に有意な分散が存在するための必要条件ではあるが、十分条件ではない。市場の販売額の大部分は類似の集中度をもつ諸製品の下にあるが、相対的に小規模な部分市場において、極端に高いもしくは低い集中度があるために、当該市場は製品集中度の大きなレンジを持つことがあるかもしれない。それ故に、経済的に有意な分散の有無に従って産業を分類しようとするれば、我々は、次の2つのことを決定しなければならない。第1に、任意の2製品間において集中度の相違が有意となるには、これらの集中度に、少なくとも、どの程度の開きが必要であるのか？簡潔に言えば、我々は、各市場において、“分散していない”諸製品の集中度について、上限と下限を設定しなければならない。そして第2に、一たび容認可能な分散の幅を決めたとしても、市場が分散型であると分類するためには、当該市場のどの程度の割合がこの幅の外になければならないのか？

我々は、次の手続きに基づいて、分散型の市場の表を作成した。ある市場が分散型であると分類されるためには、市場の集中度より少なくとも20%以上もしくは以下の製品集中度の範囲内に入る諸製品が、市場の販売額の少なくとも20%以上を占めておらなければならない<sup>(10)</sup>。この基準をもっぱら用いることの困難性は、次の点にある。即ち、市場集中度が、当該産業における大部分の製品集中度よりかなり低いために、ほとんどの製品集中度は、容認可能な上限の上に出る場合に、この基準は分散を過大評価する傾向にあること、これである<sup>(11)</sup>。企業が特定製品に特化する傾向のある産業では、これが、しばしば、そのようなケースとなる。我々は“視覚検査”に頼って、この“偽装された分散”のものはだしい事例を見抜こうとした。そして、これらのケースを分散型の産業か

---

(10) 合併された市場の場合には、我々は最大集中度を用いた。

(11) 市場集中度の代りに、製品集中度の加重平均値を用いれば、この困難は排除されるだろう。しかしながら、これが提供するであろう少しばかりの精度の改善は、これに伴って増加する労力を償うには、十分であるとは思われなかった。

ら除いた。我々の分散基準に関連したもう1つの困難は、所与の集中度の幅でも、高い率よりも低い率により重要な意味があるという点にある。例えば、65%と85%の幅は、15%と35%の幅と同じほど強い影響力を持つものではない。従って、我々は、市場を構成している製品のすべてが40%以上の集中度を持つような市場を、いかなるものも分散型として分類しなかった。分散型の産業リストは、M.A.表5で示されている。

M.A.表5. 製品集中度では有意な分散を示す市場（地域市場を除く）

分類番号	産 業 名	分類番号	産 業 名
	レンジの階層：70以上		レンジの階層：60-69
2033	農産物のかん詰、保存、及び冷凍食品	2522	非家庭用間仕切及び装備品
2392	他に分類されない家庭用家具	3661	ラジオ受信機・同関連品
3421	洋食器・刃物・手道具・金物類		レンジの階層：50-59
3463	金属打抜	2023	濃縮ミルク
3541	金属工作機械	3721	航空機・同付属品
3613	他に分類されない産業用電気機械器具		レンジの階層：40-49
		3971	他に分類されないプラスチック製品

この表は、実際問題として、ずさんであるので、分散型とされた産業の市場全体の集中度は控え目に解釈されるべきである、と警告している程度にのみ理解されたい。分散の経済的な意味は、市場ごとに異なっている。それ故に、それを評価しようとするれば、各産業を構成している製品について、詳しい知識が必要になる。



## 訳者あとがき

本書は、Carl Kaysen and Donald F. Turner, *ANTITRUST POLICY-AN Economic and Legal Analysis* (Harvard University Press, Cambridge, 1959) の全訳（事項索引のみは重要なものに限定した）である。

原書は、米国の反トラスト政策に関する古典的名著であり、「ハーバード学派」の反トラスト政策を代表する著作である。1959年に刊行されたものであるが、その後も数回にわたって増刷を重ねており、「シカゴ学派」の台頭著しい今日においても米国の反トラスト政策を論ずる際には欠かすことの出来ない著作として最も引用されることの多いものの1つである。第2次大戦後、わが国は、米国の反トラスト政策を範として独占禁止政策（ないし競争政策）を導入し、その後の政策展開においても米国の反トラスト政策の影響を大きく受けてきた。原書は、わが国の独占禁止政策の研究者、政策担当者が影響を受けた米国反トラスト政策に関する著作の中でも最も重要なものの1つであり、今後も参照され続けるものと思われる。原書の刊行後、市場環境は変化し、重要な制度変更（例えば、再販売価格維持の適用除外を定めるミラー・ダイディング法とマックガイアー法の廃止（1975年）、ハート・スコット・ロディノ反トラスト強化法による合併の事前届出制の導入（1976年）、近年の鉄道・トラック・航空輸送における規制緩和——これらは、いずれも原書の提言に沿うものである。）もあった。しかし、これらの変化や変更は、原書の基本部分の価値をいささかも減ずるものではない。

原著者にならって法律学専攻者（根岸）と経済学専攻者（橋本）とが共同して翻訳作業に当たったが、この作業は、正直なところ、きわめて難事業であった。残念ながら誤解や誤訳がないと言い切る自信を持ち合わせていない。率直な批判、叱責をお願いしたい。それにもかかわらず、我々は、このような古典



的名著の翻訳作業に携わり、このような書物として公に出来たことに大きな喜びを感じている。日本語訳の刊行を快諾し激励していただいたケイゼン教授とターナー教授にまずお礼を申し上げなければならない。この翻訳作業を始めるに当たっては、大阪大学名誉教授熊谷尚夫先生と関西学院大学教授小西唯雄先生から貴重なご助言をいただいた。神戸大学経営学部の金井壽宏助教授には、マサチューセッツ工科大学（MIT）滞在中に原書の出版社である Harvard University Press との連絡の労をおとりいただいた。

本書がこのような形で公に出来たのは、何よりも神戸大学経済経営研究所の方々のお陰であり、心よりお礼を申し上げたい。特に、同研究所長・教授である山本泰督先生、根岸が兼任として所属する国際経済経営環境部門の下條哲司教授（現甲南大学教授）及び定道宏教授、並びに研究叢書編集委員長の吉原英樹教授には本書の刊行に当たり身に余るお世話をいただいた。また、同研究所研究助成掛の方々には、校正、整理など実際の刊行作業に多大の援助をいただいた。なお、本書は、国際経済経営環境部門の国際産業構造専門委員会に参加させていただいた成果であり、同委員会の方々にも感謝の意を表したい。

# 事項索引 (抄)

## ア行

I B M 132,133,206  
「新しい競争」 106  
アメリカン電信電話 (ATT) 157,  
161,175,208,216  
アルコア 138,143,157,159,219,302  
意図 137,277,339  
ウェスタン・エレクトリック 157,  
161  
ウェスチングハウス 216,220

## カ行

解散 55,74,102,141  
解体 25,55,74,102,141,147  
価格協定 56,187,194,202  
価格切下げ 203,237,258,268  
価格差別 58,206,235~247,351  
価格支持 250,259  
価格報告 94,185,195~198  
革新 12,41,108  
課税 285~292  
寡占市場 30,97,196,254,353  
過剰 (生産) 能力 83,257  
ガス 51,249,285  
合併 75,165~177,341~343  
カルテル 130,149,178,215,217  
関税 284,306~308  
基準地点価格制 74,139,194,195,  
202,204,238  
拮抗力 201,255  
規模 7,8,30~49,130~155  
規模の経済性 5,6,7,55,73,98,  
100,107  
強制 (強圧) 19,137,143  
共同購入機関 198,199~200  
共同販売機関 198,199~200  
共同利潤極大化 136,149

共謀 118,137,323,357  
グラント・バック条項 57,216,222,  
228,358  
クレイトン法 58,192,202,315  
景気安定 41,149  
経済裁判所 355  
刑事制裁 117,325,339~340  
研究と新製品開発 61,67,108,305  
原子の市場構造 91,98,108  
原油 51,249,262,272  
公益事業 60,255,310  
公益事業持株会社法 113,125,152  
公益事業規制委員会 252,253  
航空輸送 51,269~272  
広告 87,94,99  
「公正な行動」 18~20,72  
効率性 12,64,78,84,106,167,354  
国防 251,272,292~303  
国防省 296,304  
個人所得税 285,288,290,292  
コストによる正当化 239,244  
コングロマリットの合併 171,175

## サ行

再販売価格維持 27,249,280  
差止命令 74,162,188  
産業再編成委員会 350~351,355  
参入障壁 76,92,150,157,167,206  
3倍額損害賠償 325,340  
ジェネラル・エレクトリック 216,  
220,223,297  
ジェネラル・モーターズ 9,143,  
155,207,297  
ジェファーソン主義 20,63  
資源保全 261~264  
資源配分 40,256,258  
市場構造 29~52  
市場支配力 53,84,98~105,126

市場支配力の制限 53,55  
 市場支配力基準 63,71,145  
 市場占有率 130,133  
 市場の定義 33,73,131,174,385  
 市場割当協定 215,221,314  
 自然独占 13,251,257  
 私的訴訟 325,340,358  
 自動車ディーラー・フランチャイズ法  
 27  
 司法省 325,338,350  
 司法省反トラスト部 344  
 司法長官反トラスト法研究委員会  
 280,332,342  
 資本利得税 166,285,292  
 シャーマン法 22,58,117,140,240,  
 325,358  
 州際交通委員会 344  
 集团的取引拒絶(共同の取引拒絶)  
 57,129,189,205  
 集中市場 36~48,385~390,401~404  
 集中度 30~48  
 需要の弾力性 132,253,258,385  
 ジョイント・ベンチャー 177~184,  
 190,197  
 商業銀行 51  
 商業船舶法 308  
 証券取引委員会 284,312,342,344  
 証券取引所 284,312  
 証券発行 284,312  
 商務省 35,401  
 「条理の原則」 319  
 所得分配 13  
 「新シャーマン法」 138  
 進歩性 12,64~65,74,85,105,256  
 水上輸送 51,204  
 垂直的合併 169,173  
 垂直的統合 156~159,339,387  
 水平的合併 169,173  
 水平的統合 155  
 成果 12~15,63~69,104~114,146  
 製品差別化 87,94,99,385

製品標準化 198~199  
 政府調達 292~302,304  
 石油産業 159,220,285  
 全国復興法 4  
 全需要量購入契約 24,93,169,192,  
 209  
 相互実施許諾協定 57,153,211,358  
 訴訟手続促進法 337  
 「祖父原則」("Grandfather rule")  
 19,270

## タ行

大企業 20,60  
 抱合せ契約 190~191,201~203,206  
 ~208  
 タフト・ハートレー法 280  
 団体交渉 249,275~280  
 中小企業庁 304,305  
 中小企業 20,27,284~287,303~305  
 通商政策 306~308  
 鉄道 51,157,195,265~268  
 T V A 253  
 テレビジョン 51,311,333  
 デュボン 9,222  
 電力 51,113,249,252  
 電話産業 157,252  
 同意判決 325  
 統合 27,155~165,387  
 当然違法原則 27,115,180~210,314,  
 318~319  
 独占 50~52,137~144,168,227,302,  
 321  
 特許法 57,210,225  
 特許実施許諾 57,92,211,221,227,  
 234,358  
 特許庁 211,214,225  
 特許 57,92,130,210~235,284,357  
 トラック輸送 204,265~268

## ナ行

ニュー・ディール 111,113

年金基金 285  
 農業 203,249,260,306

### ハ行

バイ・アメリカン法 308  
 排除措置 141,147~155,320,325,346  
 排他取引協定 74,93,101,192,201,  
 209  
 パイプライン 159  
 発明 211,218,231  
 破滅的競争 257~261  
 非価格(供給)割当 72,76,263,274  
 非競争市場 251~255  
 非集中市場 30,37,48,388  
 費用計算方式 198  
 費用-価格関係(価格-費用関係)  
 78~82  
 平等な社会 3  
 不公正な競争方法 205,313  
 不当な市場支配力 53,98~104,126  
 フェア・ディール 111,113  
 不公正な行動 20,24  
 不問証明 326,341,342  
 分離 55,74,120  
 平行行為 53,135,140,189,194  
 閉鎖の特許プール協定 76,148,216,  
 219  
 閉鎖性基準 169,192,210  
 ボイコット 189,265,278  
 法人所得税 112,166,285,290  
 放送 249  
 「法の支配」 335  
 法の適正手続 329  
 保険会社 51,285

### マ行

マックガイアー法 280,356  
 ミラー・タイディングス法 280,357  
 民間航空法 269  
 民間航空委員会 270,344  
 民主主義 10,20

### ヤ行

ユー・エス・スチール 94,160,175,  
 301  
 有効競争 103,104,318  
 ユナイテッド・シュー・マシーナリー  
 87,139,230

### ラ行

利潤極大化 17,135,196  
 累進課税 291  
 レッセ・フェール 11  
 レオンチェフの投入産出表 42,415  
 連邦取引委員会 168,193,284,313,  
 325,335,341,350  
 連邦取引委員会法5条 195,313,325,  
 336  
 連邦通信委員会 344  
 連邦通信法 311  
 労働組合 41,130,275  
 ロビンソン・パットマン法 27,58,  
 71,117,237

### ワ行

ワグナー法 334



## 事 件 索 引

- アルコア事件 (Alcoa case) 23, 25, 53,  
 120, 138, 141, 157, 162, 165  
 アレン・ブラドレー事件  
 (Allen Bradley case) 279  
 アメリカン・コラム・アンド・ラムバー  
 事件  
 (American Column and Lumber  
 case) 188, 196  
 アメリカン・クリスタル・シュガー事件  
 (American Crystal Sugar case)  
 168, 170  
 アメリカン・リンシード・オイル事件  
 (American Linseed Oil case)  
 188, 196  
 アメリカン・タバコ事件  
 (American Tobacco case (1911))  
 137, 142  
 アペックス・ホジャリ事件  
 (Apex Hosiery case) 278  
 アパラチアン・コールズ事件  
 (Appalachian Coals case (1933))  
 199, 201  
 アパラチアン・コールズ事件  
 (Appalachian Coals case (1953))  
 313, 314  
 アソシエイティッド・プレス事件  
 (Associated Press case) 178,  
 184, 190  
 アトラス・インベリアル事件  
 (Atlas Imperial Diesel Engine Co. v.  
 Lanova Corp.) 222  
 ベッサー事件 (Besser case) 142  
 ベスレヘム事件 (Bethlehem case)  
 168, 170  
 セロファン事件  
 (Cellophane case (1953)) 222  
 セロファン事件  
 (Cellophane case (1956, affirming  
 1953)) 25, 127, 174, 324  
 セメント事件 (Cement case (1925))  
 188, 196, 318  
 セメント事件 (Cement case (1948))  
 139  
 クリーブランド・インシュアランス・  
 ボード事件  
 (Cleveland Insurance Board case)  
 189  
 コロンビア・スチール事件  
 (Columbia Steel case) 160, 174,  
 178, 189  
 カンディット・アンド・ケーブル事件  
 (Conduit and Cable case) 313  
 コーン・プロダクツ・リファイニング事件  
 (Corn Products Refining case)  
 131, 137, 317  
 シー・オー・トゥー・ファイア・エクイブ  
 メント会社事件  
 (C. O. Two Fire Equipment Co.  
 case) 141  
 クラッキング事件  
 (Cracking case (Standard Oil Co. of  
 Indiana)) 222  
 クレセント事件 (Crescent case) 142  
 クラウン・ツェラーバッハ事件  
 (Crown Zellerbach case) 168,  
 170  
 デュボン-GM 事件 (Dupont-GM case)  
 168, 169, 174  
 デュボン・パウダー事件  
 (Dupont (Powder) case (1911))  
 137, 139  
 ファッション・オリジネーターズ・ギル  
 ド事件  
 (Fashion Originators' Guild case)  
 205  
 モーション・ピクチャー・アドバタイ

ジング事件	
(FTC v. Motion Picture Advertising)	192
GE 事件	
(General Electric case (1926))	221, 227
GE 事件	
(General Electric case (1949))	178, 223, 224, 227
ジェネラル・トーキング・ピクチャーズ 対アメリカン・テル・アンド・テル 事件	
(General Talking Pictures v. American Tel and Tel)	207
グラッツ事件 (Gratz case)	313, 319
グリフィス事件 (Griffith case)	143
ジプサム事件 (Gypsum case)	215, 221
ハートフォード・エムバイアー事件	
(Hartford-Empire case)	215, 219, 221, 223
ヘイゼルチン事件 (Hazel tine case)	223
ヒューズ・ツール社事件	
(Hughes Tool Co. v. Ford)	223
ハチソン事件 (Hutcheson case)	278, 279
ICI 事件	
(ICI (Imperial Chemical Industries, Ltd.) case)	178
IBM 事件 (IBM case)	132, 133
インターナショナル・ハーベスター事件	
(International Harvester case (1912))	142
インターナショナル・ハーベスター事件	
(International Harvester case (1914))	137, 139
インターナショナル・ソルト事件	
(International Salt case)	191
インターナショナル・シュー事件	
(International Shoe case)	168

インターステート・サーキット事件	
(Interstate Circuit case)	139
インベストメント・バンカーズ事件	
(Investment Bankers case)	146
カッツィンガー事件	
(Katzinger v. Chicago Metallic Mfg.)	222
ライン・マテリアル事件	
(Line Material case)	221
マクレガー事件	
(Mcgregor v. Westinghouse)	222
マジソン・オイル事件	
(Madison Oil case)	188
メイプル・フローリング事件	
(Maple Flooring case)	188, 196
メイソナイト事件 (Masonite case)	215, 221
ミネソタ・マイニング事件	
(Minnesota Mining case)	178
ナショナル・レッド事件	
(National Lead case)	25, 141, 142, 321
ノーザン・パシフィック事件	
(Northern Pacific case)	190
パラマウント事件	
(Paramount case (1948))	25, 140, 141, 191
ピック事件 (Pick v. General Motors)	207
ピルズベリー事件 (Pillsbury case)	168, 170, 341
ブルマン事件 (Pullman case)	160, 161
シャイン事件 (Schine case)	142
ソコニー・バキューム事件	
(Socony-Vacuum case)	314
ソラ・エレクトリック事件	
(Sola Electric v. Jefferson)	222
スタンダード・オブ・インディアナ事件	
(Standard of Indiana case)	246
スタンダード・オイル事件	

- (Standard Oil case (1911)) 137, 142
- スタンダード・サニタリー事件  
(Standard Sanitary case) 198
- スタンダード・ステーションズ事件  
(Standard Stations case) 169, 191, 192, 193, 209, 210
- シュガー・インスティテュート事件  
(Sugar Institute case) 188, 196
- タッグ・インスティテュート事件  
(Tag Institute case) 189, 196
- ターミナル・レイルウェイ事件  
(Terminal Railway case) 178, 183, 184
- シアター・エンタプライズ事件  
(Theatre Enterprise case) 189
- シアター・エンタプライズ対パラマウント・フィルム配給会社事件  
(Theatre Enterprise v. Paramount Film Distribution Corp.) 140
- タイムズ・ピキューン事件  
(Times-Picayune case) 189, 191
- ティムケン事件 (Timken case) 178
- タバコ事件 (Tabacco case (1946))  
25, 93, 140, 141
- トランスラップ事件 (Transwrap case)  
222
- ターナー・グラス事件  
(Turner Glass v. Hartford Empire)  
221
- ユナイテッド・シュー事件  
(United Shoe case (1953)) 18, 25, 53, 54, 132, 141, 142, 162, 163, 223, 354
- ユナイテッド・シュー・マシーナリー事件  
(United Shoe Machinery case (1918)) 138, 223, 318, 321
- ユナイテッド・シュー・マシーナリー事件  
(United Shoe Machinery case (1922)) 202
- U. S. スチール事件  
(U. S. Steel case (1920)) 137, 317, 318, 321
- ニュー・リンクル事件  
(U. S. v. New Wrinkle) 221
- 合衆国対パラマウント事件  
(U. S. v. Paramount (1949))  
160, 161
- ウェスタン・エレクトリック事件  
(Western Electric case) 161
- イエロー・キャブ事件  
(Yellow Cab case) 160



反トラスト政策——経済的および法的分析——

---

昭和63年12月1日 印刷

(非売品)

昭和63年12月8日 発行

訳者 神戸大学教授 根岸 哲  
岡山大学教授 橋本 よし三

神戸市灘区六甲台町

発行所 神戸大学経済経営研究所

神戸市兵庫区水木通9丁目1-34

印刷所 交友印刷株式会社

---