

## 統合化と競争政策 その両立可能性

通信経済研究部主任研究官 浅井 澄子

### [要約]

- 1 本稿は、1回目の1996年米国電気通信法の解説であり、今回は通信法で新たに認められた垂直統合形態としてのベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供問題と、ベル系地域電話会社同士の合併問題を取り上げ、統合化と競争政策の両立可能性を検討する。
- 2 ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供は、1996年電気通信法で新たに認められたものであるが、これまでFCCに数件の申請が提出されたものの、いずれも却下されている。一方、ベル・アトランティックとナイネックス、パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズというベル系地域電話会社同士の合併は、申請が認められ、既に実施に移されている状況にある。ベル・アトランティックの事例は、一部に水平合併の要素を含み、パシフィック・テレシスの事例はコングロマリット形態の合併に相当する。一般的な合併審査では、垂直統合より水平合併に対して慎重な判断が下されるが、電気通信事業のこれまでの事例で見ると、一般的傾向とは逆の傾向を示していることになる。

このような状況を踏まえ、本稿における第1の論点は、これまで構造分離で競争条件整備が図られてきた電気通信事業の歴史からみて、今回の垂直統合を認める措置が時系列的に整合的なものであるのか否かという問題である。第2の論点は、他産業と比べ、高度に集中化された市場である電気通信市場における合併認可の適正性の問題である。
- 3 ベル系地域電話会社の自己の業務区域から発信される長距離通信サービスの提供は、通信法第271条で認められたものであるが、現時点のところ認可の要件を満たしていないとして実施には至っていない。垂直統合形態には、利用者に対するワン・ストップ・ショッピングの提供等により、利便性の向上が認められる一方、競争事業者に対する費用の引き上げ行為等、反競争的行為が発生する可能性がある。この場合、地域通信市場の競争が生じていること、あるいは、接続条件等の競争条件の同一性が規制手段を通じて担保され、たとえ設備ベースの競争が発生していなくとも競争事業者が存在しているのと同じ市場の状況が生成されていることが合併認可の判断基準となる。
- 4 一方、ベル系地域電話会社であるベル・アトランティックとナイネックスの合併は、LATA132に関しては水平合併に相当し、また、合併計画以前に互いの市場に参入し、

長距離通信サービスを提供する計画があったことから、この合併により将来発生するであろう競争事業者の存在の機会が失われたことになる。水平合併の場合には、合併による効率性の向上と市場支配力の増大による弊害の比較衡量が、認可の主たる判断基準となる。FCCは、今回の案件に関し、司法省とFTCが合併を審査する際の方針である1992年合併ガイドラインに即して審査を行い、条件を付加した上で合併を認可している。この事例では、FCCが合併を審査するに当たって、1992年水平合併ガイドラインの考え方を適用することを明記した点では評価されるが、合併により生じる複数の問題点を指摘する一方、FCCの決定文書で多用した「公共の利益」の概念を明らかにしないまま、これを判断の指針としていることに関しては、決定の透明性の観点で問題を残しているように思われる。

はじめに

米国の1996年電気通信法が施行されて既に3年近くが経過しようとしている。この法律は、地域通信市場の競争に関しては詳細が規定され、連邦議会がこの問題に対して深く関与していることを示す一方、これ以外の分野の具体的制度設計については、その後のFCCの決定に委ねたところも多く、発効当初は不鮮明な部分も多く散見された。しかし、現在では、FCCの通信法に基づく規制制定や事業者の新たな法制度の下での行動とこれに対する規制機関の反応から、具体的な枠組みが見え始めている。このような状況から、本稿及びこれ以降の別稿において、米国通信法とその後の動きを踏まえ、通信法の重要事項についての筆者なりの解説を試みてみたいと思う。

今回の対象は、事業者の統合化とこれに対する規制当局の反応である。最近では、マルチメディア化をにらんで、従来の業界の枠組みを超えた企業の資本提携や合併が頻繁に行われ、情報通信産業の資本関係を示した鳥瞰図は、短期間で塗り替えられている。この背景には、アナログ方式からデジタル方式への移行という技術進歩があると考えられるが、1996年電気通信法がマルチメディア化を見通して、従来の事業形態を超えた業務制約の緩和を打ち出したことも、企業の提携や合併

の動きを加速させているものと思われる。また、統合化の動きは、情報通信産業だけではなく、自動車産業や金融部門でも最近活発化しており、今回取り上げる統合化もこのような全体的な潮流の一つとみることもできよう。

しかし、日米の電気通信事業では、競争条件を整備する目的で、米国においてはAT&T分割が実施され、我が国ではNTT再編成、いわゆる分割問題が議論されてきた歴史があり、これまでは統合化ではなく、むしろ、構造分離が検討されてきた。この点、1996年電気通信法制定前後から活発化した米国における統合化、さらには、NTT再編成の方針決定以降に話題となっている我が国の事業者の提携や合併の動きは、これまで議論されてきた競争政策と整合的なものなのだろうか。また、統合化が認められる場合には、どのような規制上の措置が必要とされるのだろうか。これが、本稿における第1の問題意識である。

統合化の形態は、大別すると垂直統合、水平合併及びコングロマリットの3種類に分けられる。垂直統合とは、同一産業において生産段階が異なるため競争関係にはない川上部門と川下部門を統合することである。水平合併とは、第4節で定義される同一製品市場、同一地理的市場における企業間、すなわち、競争関係にある企業同士の合併

である。これに対して、コングロマリットとは、垂直統合、水平合併以外の異なる業種間の企業合併であり、一般的にその性格によって、同一ではないが、関係する生産物を生産する企業間の合併（product extension mergers）同一生産物を異なる地点で生産する企業間の合併（geographic extension mergers）製品市場及び地理的市場の双方で異なる市場における企業間の合併（pure conglomerate mergers）の3つの形態に細分化される。

電気通信分野では、通信機器の製造、研究開発から地域通信サービスと長距離通信サービスの垂直統合形態、基本サービスと高度サービスの一体的提供、ベル系地域電話会社同士の合併や長距離通信事業者同士の合併、電気通信事業者の他部門への資本参加等、これまでも3形態に対応する様々な統合化が実施に移されている。しかし、本論文では、米国通信法の解説という趣旨から、多様な統合形態の中でも、1996年電気通信法との関係の深い垂直統合としてのベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供と、ベル系地域電話会社同士の合併問題に議論を絞ることとする。

1996年電気通信法で新たに認められた垂直統合形態は、ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供と通信機器の製造業務への従事である。しかし、これらは、法律上は機会が与えられ、既に複数の申請が提出されたものの、現在のところ長距離通信市場への参入条件を満たしていないとして、いずれもFCCの申請段階で棄却されている。

一方、ベル・アトランティックとナイネックス、パシフィック・テレシスとSBCというベル系地域電話会社同士の合併は、直接的には1996年電気通信法自体で認められたものではないが、法律制定

以降の統合化の流れの中で申請が提出され、既に関係者の認可を得て実施に移されている。ベル・アトランティックとナイネックスについては、ごく限定的な地域でLATA間通信を行っており、今回の合併は、その部分に関しては水平合併に相当するが、大部分の地域における地域通信サービスに関しては、加入者が双方の事業者のいずれかを選択できる環境にはない。また、ベル・アトランティックとナイネックスの合併に先立ち実施されたベルサウスとパシフィック・テレシスの合併については、営業区域の重複がなく、定義上、水平合併にはあたらない。すなわち、本稿で取り扱う統合化については、垂直統合形態であるベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供申請が却下されているのに対し、ベル系地域電話会社同士の合併については1997年に認可されている実態があると要約することができる。

一般に垂直統合形態は、合併前の企業が競争関係にはないことから、合併によって競争関係にある企業数が減少することがなく、第2節で述べるとおり、垂直統合により経済厚生が高まるケースも生じ得る。一方、水平合併では、競争市場における企業数の減少により市場支配力が高まると考えられ、規制当局は、水平合併申請に関してより慎重な姿勢で判断を行う傾向がある<sup>1</sup>。しかし、最近の米国の電気通信事業に限って見れば、垂直統合が認められず、一部に水平合併の要素を含むベル系地域電話会社の合併は既に認可されており、産業全般を対象とする合併審査とは逆の結果となっている。現時点までのベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供や、ベル系地域電話会社の合併という限られた事例のみでその普遍性を論じることは適切ではないが、一般的傾向と異なる

<sup>1</sup> 司法省は、1968年合併ガイドラインでは、垂直統合により実質的に競争が阻害される市場構造が出現することの懸念から、川上企業と川下企業の集中度に関して具体的基準を示して慎重な判断を行っていた。しかし、この方針は、1982年合併ガイドラインで具体的数値基準の考え方が廃止される等、大幅に変更されている。

結論が現実には生じているのは、電気通信事業に特有の要因が存在しているのだろうか。あるいは、これらの事例は、単なる過渡的又は例外的な現象なのだろうか。これが、本稿の第2の問題意識である。換言すれば、第1点目の論点が、電気通信事業を時系列で見た場合の政策の連続性、整合性の問題であり、2点目の論点が現時点で産業をクロスセクションで見た場合の他産業と電気通信産業の対比の問題である。これらの点を明らかにするため、垂直統合の問題については分割前のAT&Tの時代に遡り、その歴史的経緯を探ることにする。また、水平合併の問題については、産業全般を対象とする反トラスト法における合併の審査基準を整理した上で、電気通信事業で生じた統合化事例を検討する。具体的には、第1節で、1996年電気通信法で認められたベル系地域電話会社の長距離通信サービスを含む業務制約の条件付き緩和について、1982年の修正同意判決と<sup>2</sup>、この判決の発端となる1949年の反トラスト法訴訟を振り返り、その歴史的経緯を整理する。第2節が、本稿のケースを念頭に垂直統合の誘因と問題点を検討する。第3節は、ベル系地域電話会社の申請に対するFCCの反応について取り扱う。第4節及び第5節は、水平合併の問題である。第4節で、水平合併の評価と米国の水平合併の判断基準である合併ガイドラインの考え方を整理し、第5節でFCCがこのガイドラインに沿って、ベル系地域電話会社同士の合併申請に対して、どのような判断を下したかを述べる。

なお、本論文における基本的な視点は、1996年電気通信法を契機に生じた様々な事業者の統合化

の動きに対して、政策当局の判断基準とは何か、どのような決定が競争政策上、望ましいと判断されるのかという点にあり、事業者の経営戦略としての視点ではないことを予め記しておく。さらに、最近の事業者の統合化の動向に関心のある読者は、第3節と第5節で事業者の行動とこれに対する規制当局の反応を把握することができる。

## 1 垂直統合問題に関する経緯

米国では、一般に反トラスト法及びその具体的指針を提示した合併ガイドラインが、企業形態や企業行動を監視し、一方、企業側もこれを自己の行動決定の判断基準とみなしてきた。この点については、電気通信事業においても、その例外ではない。実際にAT&Tは、1949年及び1974年の司法省による反トラスト法提訴以降、垂直統合形態の是非を巡って司法省と争ってきた。つまり、ベル系地域電話会社の業務制約を緩和する通信法第271条の長距離通信サービス提供、第273条の製造業務への従事の問題の発端は、1900年代半ばまで遡ることになる。

なお、以下では、1996年電気通信法のベル系地域電話会社の業務制約の緩和に関連する事項のみを取り上げるが、AT&Tの垂直統合形態を巡っては、このほかにも、ネットワークのオープン性確保を条件とする基本サービスと高度サービスの一体的提供<sup>3</sup>、AT&Tの地域通信回線の確保としてのマッコー・セルラ - 及びテレポートの買収等、様々な形態で発生している<sup>4</sup>。したがって、本論文の検討対象は、AT&Tをめぐる垂直統合形態の一部分にすぎないと言える。

<sup>2</sup> 同意判決とは、違法行為自体の判断を行わず、将来的に一定の措置を執ることを前提に訴訟を終了させるものである。しかし、透明性確保の観点から、事前に裁判所にその内容を公表し、第三者の意見提出の機会も設定されている。AT&Tをめぐる1949年及び1974年の提訴の結果は、いずれもこの形態をとる。

<sup>3</sup> AT&Tの高度サービスの提供は、1986年第3次コンピュータ裁定による非構造分離要件で認められたものである。本件についての詳細は、浅井（1997）第7章参照。

<sup>4</sup> マッコー・セルラについては、1994年9月に発出されたMemorandum and Order Doc 94 - 238、テレポートについては、1998年7月のMemorandum and Order Doc 98 - 24参照。双方の合併とも水平合併及び垂直統合の両方の側面を有する。

### 1.1 1949年反トラスト法訴訟

司法省は、1949年にベル・システムを反トラスト法に違反しているとして提訴した。ここでの争点は、通信機器の製造に従事し、ベル・システムの一つを構成していたウエスタン・エレクトリック社が、不当に高い価格でAT&Tに機器を納入し、AT&Tが独占の状態を背景にその価格を電気通信サービスに転嫁していることに対する疑義である。当時のウエスタン・エレクトリック社は、長距離通信サービスを提供するAT&T本社の100%子会社であり、AT&Tはウエスタン・エレクトリック社に限定して機器を購入する義務を負うものではないが、標準機器契約（standard supply contract）における製品検査や在庫管理条件により、結果的にAT&Tへの納入者がウエスタン・エレクトリック社に限定される状況を創出していた。このことは、換言すれば、ウエスタン・エレクトリック社がAT&T特有の仕様に基づく製品を製造、納入するに当たって生じる投資リスクを長期契約を締結することで軽減していたとみることができる。

司法省は1949年の提訴において、AT&Tがウエスタン・エレクトリック社とこれ以外の機器メーカーから無差別な機器調達を確保するため、両社の出資関係を断ち切ること、さらに、機器の仕様、設計に参与し、AT&Tとウエスタン・エレクトリック社が50%ずつを出資するベル研究所に関しても資本関係の分離をベル・システムに対して求めた。

この問題に対し、司法省はウエスタン・エレクトリック社とAT&Tの費用情報を収集し、通信機器に対して不当に高い価格が設定されているか、AT&Tがその価格を転嫁しているのか、否かについて調査を行ったが、その確証を得ることができず、1956年に両者は和解し、提訴は取り下げられた。当時の同意判決でAT&Tに課せられた条

件とは、ベル・システムが特許情報を公開すること、ウエスタン・エレクトリック社の機器販売先を政府機関を除くAT&Tに限定すること、AT&Tが提供可能なサービスは、規制下の公衆通信業務及びその付帯業務に限定するというものである。ウエスタン・エレクトリック社の販売先を制限することは、他の通信機器製造メーカーとの競争上、AT&T以外の事業者に略奪的価格を設定することを通じて、通信機器製造市場の競争を阻害することを未然に防ぐこと、AT&Tに対しては規制対象サービスに業務範囲を制限し、料金規制を適用することによって、ウエスタン・エレクトリック社の不当な機器価格設定とAT&Tによる最終財への価格転嫁を未然に防止する目的がある（2.2項参照）。

しかし、1949年の提訴によりベル・システムの費用データの検討は行われたが、通信機器と通信サービスの双方で独占価格が設定されているとの確証は得られず、1956年に同意判決として決着したことは、企業内及び企業取引の状況を第三者による費用情報のチェックで明らかにすることの困難性を示唆するものである。

### 1.2 1974年反トラスト法訴訟

1974年に、司法省は、再度ベル・システムを反トラスト法に抵触するとして提訴し、AT&Tとウエスタン・エレクトリック社、ベル研究所のそれぞれの分離を求めた。今回の訴訟の争点は、製造業と電気通信サービスの垂直的關係に加え、地域通信サービスとその地域通信サービスを投入して長距離通信サービスを提供するAT&Tの垂直統合形態と競争事業者間の関係である。当時のAT&Tは22社の地域電話会社を100%子会社として保有するため、実質的には長距離通信サービスと地域通信サービスの双方を一体的に提供する垂直統合事業者とみなすことができる。一方、新た

に長距離通信市場に参入したMCI等の特殊通信事業者は、ベル・システム又は独立系地域電話会社の地域通信ネットワークと接続し、長距離通信サービスを提供する形態であるため、この垂直統合事業者と長距離通信サービスのみを提供する競争事業者との公正な競争条件に関する問題が提起された。

1982年に出されたこの訴訟の結論は、AT&T分割の実施と1956年当時のAT&Tに対する業務制約を解除し、AT&Tの情報処理分野への進出を可能にするというものである。AT&T分割は、長距離通信事業と地域通信事業の資本関係を分離することにより、AT&Tと他の長距離通信事業者との競争関係について、技術的、経済的側面の双方の点で同一性を確保することを目的とし、構造分離で競争条件を整備した代表的事例であると言える。

### 1.3 1996年電気通信法

米国の連邦議会は、1996年2月に数年間の活発な議論を経て、1996年電気通信法を制定した。この電気通信法は、1934年通信法を大幅に修正するとともに、1982年の修正同意判決の失効を明記し、さらに、通信法第271条で、ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供を条件付きで認める規定を含んでいる。この規定は認可後少なくとも3年間は分離子会社要件が課されるものの、その後はベル系地域電話会社に対し、地域通信サービスと長距離通信サービスの一体的提供を認めるものであり、1982年の修正同意判決における産業構造に関する考え方を大幅に変更させるものである。

ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供は、1982年の修正同意判決でこれが禁止されて以降、ベル系地域電話会社がこの制約の解除を強く求め、議会にも働きかけてきたところであるが、AT&T分割実施から10年以上を経て要望がようやく実現されたことになる。1996年電気通信法制定当初、この法律制定の勝者は誰かという問いに対して、多くのマスメディアがベル系地域電話会社と答えたことを報道していたことは記憶に新しい<sup>5</sup>。しかし、実際には、前述のとおり、FCCは、ベル系地域電話会社が長距離通信サービスを提供するための条件を満たしていないとの判断を下しており、ベル系地域電話会社の要望は未だ実現されていない(第3節関連)。

## 2 垂直統合の誘因と問題

これまでの電気通信事業の歴史では、第1節で俯瞰されるとおり、電気通信事業者自らが垂直統合形態を指向し、これに対して、政策当局が構造分離を求めたという構図がある。1990年代前半では、ベル系地域電話会社が長距離通信サービスの提供を実現しよう通信法改正のため積極的なロビイング活動を行ったことは、その典型的な例である。このため、本節では、なぜ事業者が垂直統合形態を望むのかという、垂直統合を指向する誘因を示し、併せて垂直統合が実現した際に生じる問題点について検討する<sup>6</sup>。

垂直統合を指向する誘因としては、技術的要因による費用構造の問題、すなわち、規模の経済性又は範囲の経済性の追求がある。また、川上と川下で独占企業がつながっている(chain of

<sup>5</sup> 一例を挙げるならば、複数の大手証券会社等のアナリストが、ベル系地域電話会社を通信法改正の勝者と位置付けていることが、Telecommunications Reportsの1996年2月5日号pp.10-11に報じられている。

<sup>6</sup> 垂直統合の決定要因の包括的サーベイとしては、Perry(1989)が有益である。Perryは垂直統合の決定要因を技術的な要因、取引費用の経済学、市場の不完全性によるものに大別して考察している。しかし、本稿では1996年電気通信法によるベル系地域電話会社の垂直統合形態に焦点をあてているため、垂直統合の誘因についても、この問題に関するもののみをアドホックに取り上げた。

monopoly) 場合には、二重マージン (double marginalization) よりも、垂直統合のほうが効率性の向上につながるケースが起こり得る。さらに、垂直統合事業者は、個々に分離した事業者よりサービスを統合化して提供することによって、様々な料金体系を実現する途が開ける。この価格差別化で効率性が向上するケースも想定されるが、利用者間の負担の公正性の問題や垂直統合事業者が競争事業者との関係から略奪的料金を設定する、あるいは、競争事業者の費用引き上げを通じて、反競争的行為をとる可能性も生じる。一方、垂直統合事業者は利用者に対してワン・ストップ・ショッピングを提供することにより、利用者の利便性や評判を高め、競争上の優位性を確保することも可能になる。また、これは米国に特有の事例ではあるが、1982年の修正同意判決の適用除外として、個別認可から一般的ルールの適用によって、不確実性の除去やレント・シーキング活動の削減を期待することができる。

企業が垂直統合するか、あるいは、垂直統合形態の維持を指向するか、否かについての決定は、当該企業にとって重要な意思決定事項の一つであろう。垂直統合の誘因は、必ずしも上記に掲げた項目単独ではなく、複数の項目の組み合わせとこれ以外の要素、一方では垂直統合によって生じる可能性のある弊害、具体的には、垂直統合された各部門の市場メカニズムを通じた競争圧力が弱まる等の問題との比較衡量で判断されるものと思われる。以下では、それぞれの項目について、電気通信事業への適用の程度について検討する。

## 2.1 技術的要因

企業は利用可能な技術の下でそれぞれの生産活動を行い、その技術が企業の費用関数の形状と費

用水準を規定する。企業が統合によって規模の経済性、あるいは、範囲の経済性を享受できるならば、これは競争企業に対し優位性を高めることになる。

電気通信事業では、サービスの提供開始に当たって、通信量の多寡に関わらず、あらかじめ一定規模の設備投資が必要となり、規模の経済性が発生する可能性が存在する。また、範囲の経済性の発生要因として、Baumol et al. (1982) は公共的投入財 (public inputs) の存在を挙げ、Teece (1980) は定量的把握は困難であるが、ノウハウや技術に着目した範囲の経済性の発生要因についての分析を行っている。加入者回線部門は、地域通信サービス及び長距離通信サービスの双方に利用されるネットワーク設備であり、これを設置、運用する費用は、複数サービスにまたがって発生する。また、長距離通信サービスと地域通信サービスの提供に必要な技術には共有部分があると考えられるほか、料金請求に関するノウハウ等は、サービスの別を問わず共通であり、事業の運営上、必要不可欠である。このような固定的設備の存在による規模の経済性や様々な要因による範囲の経済性の享受の結果、市場全体では効率性が高まり、利用者はより低い費用でサービスの利用が可能になる一方、事業者側では事業者の収益性や資金力が高まることが期待されるケースが生じると考えられる。

最近の電気通信事業における費用関数の推定に関するサーベイとしては、浅井・根本 (1998, pp. 124 - 134) がある。このサーベイによる1980年代前半に発表された費用関数の実証分析は、いずれも1970年代後半までの時系列データによる推定であり、ここでは0.3程度で統計的に有意な規模の経済性の存在が認められる<sup>7</sup>。一方、1990年代で

<sup>7</sup> ここでは、経済性指標を  $1 - (C/Y) / (Y/C)$  で測っている。指標が正であれば規模の経済性が存在し、負であれば不経済が発生していると判断される。

は規模の経済性がほとんど存在しない、又は、不経済が発生している推定事例もあり、平均費用曲線が経済性計測の近傍で水平、あるいは、僅かではあるが右上がり領域となっていることがあることが示されている。範囲の経済性については、規模の経済性に比べ検証した事例は少ない。示された実証分析事例の中では範囲の経済性の存在を認めるものは多いが、存在が棄却される事例や範囲の経済性が存在する領域が一部分に限定される等、必ずしも範囲の経済性の存在を前提に議論が進められないことを示唆する結果となっている。費用関数の推定結果から見る限り、費用構造が当該事業の垂直統合形態を支持するか否かは必ずしも明らかではない。対象となる事業と対象サービスによって、規模の経済性及び範囲の経済性の検証結果が異なるというのが、実証分析の要約としては妥当なところであろう。このため、垂直統合の誘因として、費用構造が関係しているか否かは、それぞれの事例によって結論が分かれることになる。

## 2.2 二重マージン

二重マージンのモデルは、電気通信市場の競争状況と規制の適用により、現在では顕在化されていないと考えられるが、分割前のAT&Tではこれがあてはまるケースがあること、この議論は接続料金規制の根拠の一つとも関係することから、本稿で取り上げることとする。

以下では一般的な産業を対象に、川上部門と川下部門を統合したほうが効率的なのか、構造分離のほうが望ましい資源配分をもたらすのかについて、市場の形態別に考える。以下では、川下企業が中間財 $Q_1$ を製造し、川上企業がこの中間投入を利用して製造した財 $Q_2$ を最終財市場に供給すると仮定する。川上企業が生産活動を行う際の限界費用を $MC_1$ 、中間財需要に対する限界収入を $MR_1$ 、川下企業が生産活動を行う際の限界費用を $MC_2$ 、

表1 川上企業と川下企業の価格設定

	川上企業	川下企業	最終財価格
ケース1	$P = MC$	$P = MC$	$P_4$
ケース2	$P = MC$	$MC = MR$	$P_3$
ケース3	$MC = MR$	$P = MC$	$P_5$
ケース4	$MC = MR$	$MC = MR$	$P_2$

注：独占下で垂直統合している場合の価格は、 $P_3$ である。

最終財需要に対する限界収入を $MR_2$ で表す。このとき、川上企業と川下企業のそれぞれの価格設定については、単純化すると、表1のとおり完全競争市場における限界費用に基づく設定と、独占市場における独占価格の設定の4つの組み合わせに分けられる。具体的に、表1のケース1の場合では、川上企業と川下企業の双方が完全競争市場であるため、最終財価格はそれぞれの限界費用に基づく $P_4$ で設定される。この価格水準は、川上企業と川下企業が競争下で垂直統合して最終財を生産した場合の価格と変わらない。一方、ケース4のように双方が独占企業として生産活動を行う場合には、川上企業は、 $MC_1 = MR_1$ で価格 $P_1$ を設定し、川下企業に中間財 $Q_1$ を供給する。川下企業も独占的状況にあることから、図2のとおり $P_1$ で購入した財 $Q_1$ を利用し、 $P_1 + MC_2 = MR_2$ で設定される価格 $P_2$ で最終財 $Q_2$ を提供する。一方、川上企業と川下企業が独占下で垂直統合し、1社で中間財から最終財までを提供する形態であれば、最終財価格は $MC_1 + MC_2$ と最終財の需要曲線 $D_2$ に対する限界収入 $MR_2$ の交点 $P_3$ で設定される。この価格は川上企業と川下企業がそれぞれ存在し、独占がつながっている状況よりも、垂直統合企業のほうが経済効率の点で望ましいことを示している。

川上企業と川下企業の双方が供給独占であるケース4の状態を前提とすると、垂直統合によって効率性は向上する。電気通信事業において、このケースの適用可能性としては、料金規制又は接続



図1 中間財市場（川上企業）

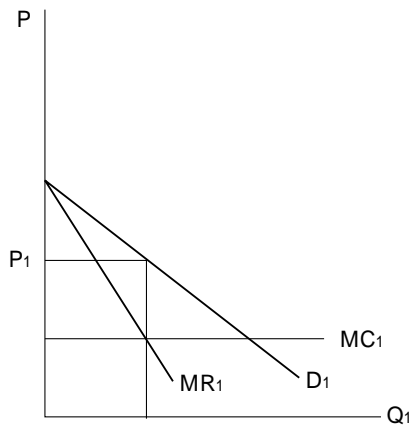
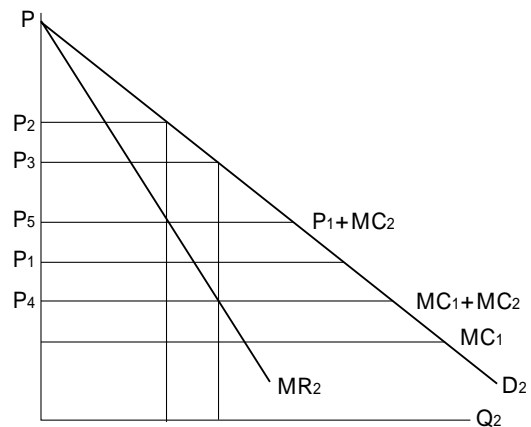


図2 最終財市場（川下企業）



料金規制がない場合を想定すると、以下の2つの事例が考えられる。一つは、長距離通信事業者が地域通信事業者のネットワークを中間財として購入し、最終財としての長距離通信サービスを提供する事例であり、二つ目は、通信機器製造業者が電気通信事業者に機器を納入し、電気通信事業者がこれを使って最終財としての通信サービスを提供する事例である。

前者の電気通信サービスの場合、川上、川下の双方、特に中間財にあたる地域通信サービスを提供する事業者が独占的状态であることは起こり得るが、通常の場合、規制当局は、このような事業者に対して $MR = MC$ による料金が設定されることを防ぐため、一定の料金規制を課す。料金規制の適用によって、料金が平均費用（図1及び図2では限界費用を一定としているので限界費用）に基づき決定されている場合には、事業者が川上、川下で分かれていても、擬似的に表1のケース1と同じ状態が実現される。このときの垂直統合における最終財価格は、垂直分離の際の価格と同じ水準であり、最終財の価格は図2の $P_4$ で経済厚生は統合の有無に関わらず変わらない。

地域通信市場は、我が国をはじめ諸外国においても独占的状态であるが、長距離通信市場では各国とも競争的状态へと移行しつつある。この点、

双方が供給独占である二重マージンの前提は、この場合、当てはまりにくい。表1のケース3に相当する地域通信市場で独占価格、長距離通信市場が競争的で長距離通信サービスが限界費用に基づき設定されると想定すると、長距離通信サービス価格は $P_5$ となる。これは、双方が競争的市場、あるいは、料金規制によって擬似的に競争市場が生成されたと仮定した場合の料金 $P_4$ より高いが、双方がそれぞれに独占で提供する場合の料金 $P_2$ と独占下の垂直統合形態で提供される料金 $P_3$ より低い。

さらに、独占的傾向が強い地域通信市場では、我が国を含め各国において最終財及び中間財としての地域通信サービスに一定の料金規制が課されている。規制に実効性がある限り、 $MR = MC$ による料金設定は回避される。同様に、接続料金規制に関しては、地域通信市場に競争メカニズムが機能しているのと同じ成果を達成させること、長距離通信サービスまで考慮した場合には、表1のケース1を実現することに規制適用の意義を見出すことができる。

次に想定される事例が、製造業と電気通信事業者の関係である。電気通信サービスの場合には、公益事業として一般に料金規制が適用されるが、通信機器に対しては製造業の一つとして料金が規制されていないことが、前者の電気通信サービス

の事例との相違点である。このため、通信機器の製造業者が、独占的状态である場合には機器に対して独占価格を設定することも可能となる<sup>8</sup>。独占的な電気通信事業者は、その機器を購入して、機器の独占価格を自己が提供する電気通信サービスに転嫁する。双方が独占で独占価格を設定し得る際には、Spenglerのモデルから示唆されるとおり製造業と電気通信サービスを垂直統合して提供するほうが、経済厚生観点から望ましいことになる。このような状況は電気通信サービスに料金規制が適用されていないか、あるいは、課されていても費用情報の非対称性から適切に機能していない場合に生じる。後者の場合は1949年に司法省が当時のAT&Tを反トラスト法に抵触するとして提訴した際の状況に近い。

独占がつながっている場合の解決策としては、一つは垂直統合して複数回の独占マークアップを一回とすること、二つ目は少なくとも一方の企業の市場を実態上、又は、規制手段によって競争的市場とし、独占価格を設定できないようにすることである。1956年の司法省とベル・システムの和解条件の一つである特許情報の公開は、通信機器市場においてウエスタン・エレクトリック社と競争する企業が存在することを促すことにより、ウエスタン・エレクトリック社が独占価格を設定できない市場の状況を生成すること、ウエスタン・エレクトリック社の販売先をAT&Tに限定することによって、AT&Tとこれ以外の販売先に差別的取り扱いをすることを未然に防止し、かつ、AT&Tの提供業務を規制対象業務に限定することで、通信機器価格の転嫁を含むAT&Tの料金をチェックする体制を整える意味がある。特に、ウエスタン・エレクトリック社の販売先をAT&

Tに限定し、AT&Tに規制を適用することは、資本関係では100%の子会社関係ではあるものの、経済的な意味では、ウエスタン・エレクトリック社とAT&Tの垂直統合形態を創出し、独占のマークアップが複数回行われることを回避する意味を持つと考えられる。

### 2.3 料金設定の自由度

電気通信事業者は、垂直統合によって、そうでない場合と比較して料金設定の自由度が増大し、価格差別化を実行する可能性が高くなる。ここでの価格差別化とは、事業者が費用水準が同一であっても需要者の価格弾力性の相違から、利潤極大化を意図して需要者に異なる価格を設定する第3種価格差別化である。

合併に際して、価格差別化が具体的にどの程度、垂直統合の決定要因として作用したかの問題を別にしても、1997年9月に合併した日本テレコム株式会社と日本国際通信株式会社の場合では、合併後に国内通話料と国際通話料を合算して料金を割り引く選択料金が導入されている。これらの料金は、契約年数に応じた料金割引、特定の電話番号の通話や同一名義の回線に対する通話の割引サービスであり、利用者獲得を意図する第3種価格差別化の実施例である。価格差別化の経済厚生への影響は、需要の価格弾力性が低いサービス市場と高いサービス市場の厚生の変化分により一義的には決まらないが<sup>9</sup>、事業者の立場では他の代替手段を有する需要の価格弾力性が相対的に高い大口利用者を囲い込む手段として、このような価格設定を利用することができる。Perry (1978) 及び Tirole (1988) は、明示的な価格差別化が法的な理由等で実施できない場合、実効的に需要の価格

<sup>8</sup> 端末機器市場は競争的市場であるが、電気通信事業者が購入する交換機設備は世界的に見ても寡占市場であると考えられる。。

<sup>9</sup> 本件については、Varian (1989 pp 619 - 622) 参照。

弾力性に応じた第3種価格差別化を行う手段として垂直統合が起こることも示している。この見解は、垂直統合の誘因として、価格差別化に積極的な意義を認めるものである<sup>10</sup>。

なお、ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供に関して、分離子会社要件が適用されている限りは料金設定の自由度についても制約が課されるが、少なくとも3年経過後の一体的提供が認められた以降は、様々な料金設定に途が開かれることになる。

このような需要層別料金設定は、市場全体の効率性を向上させるケースもあるが、他に代替手段が少なく需要の価格弾力性が低い需要者に対し相対的に高い料金を設定し、需要の価格弾力性が高い需要者に相対的に低い料金が設定されることにつながる。また、垂直統合事業者が他の競争事業者を市場から退出させることを意図して、略奪的料金を設定する可能性もある<sup>11</sup>。しかし、電気通信事業において略奪的料金が設定されるのは、以下の状況から限定的なものと考えられる。

第1に、競争事業者が市場から退出するのは、価格が競争事業者の短期平均可変費用を下回った場合である。垂直統合事業者が競争事業者を市場から撤退させるには、その費用水準まで価格を引き下げる必要がある。当初から垂直統合事業者の費用水準が他の事業者と比べ大幅に低いものでない限り、垂直統合事業者は自己の価格を引き下げることにより、自ら負の利潤を発生させることになる。電気通信事業では、一般的に垂直統合事業者が既存事業者、競争事業者が新規参入事業者に対応する。新規参入事業者は参入時点の最新の技術で市場に参入し、採算性の高い地域から事業展

開を行うことから、初期投資の負担はかかるものの、既存事業者に比べ費用水準が大幅に高いことは現実には想定し難い。このような状況では、競争事業者の退出後に垂直統合事業者が独占価格を設定し、略奪的料金設定の際に生じた赤字を事後的に補填できる場合を除き、垂直統合事業者が略奪的料金を設定するインセンティブは低い。

第2に、電気通信事業では我が国に限らず、諸外国においても料金規制が簡素化される傾向があるが、独占的傾向が強い地域通信サービスに対しては、一定の規制が維持されている。料金規制には内部補助テストが内包されており、例えば長距離通信サービスと地域通信サービスの双方を提供する垂直統合事業者が、競争関係にある他の長距離通信事業者の市場からの撤退を意図して、長距離通信サービスに増分費用を下回る料金を設定した場合には、テストでその料金は内部補助されている料金と判断され、規制上、認められないことになる。料金規制は、米国をはじめ我が国でも緩和される方向にあるが、少なくとも地域通信サービスの料金に対しては一定の料金規制が継続されることから、その際に内部補助テストが行われ、このような略奪的料金の設定は回避される。また、垂直統合事業者の料金に規制が適用される場合には、競争事業者の市場からの撤退後の料金引き上げに対しても料金審査の対象となり、規制手段によって、これまでの損失を償うための料金の引き上げは認められないことになる。このため、料金引き下げの期間で生じた損失を補填するため、競争事業者の退出後に独占価格の設定が実施される見込みは低く、垂直統合事業者は略奪的料金を設定した際に発生した赤字を回収することができな

<sup>10</sup> 垂直統合が料金規制の回避手段として実施される可能性があることは、PerryやTiroleのほか、実務レベル、具体的には、司法省が1984年6月に発表された「1984年合併ガイドライン」においても言及されている。

<sup>11</sup> 設定された料金が略奪的料金であるか否かを判断するテストとしては、Areeda and Turnerテスト、Posnerテスト、Baumolテスト、Williamsonテスト及びOrdover and Salonerテスト等、複数のテストがある。また、これらのテストには、正確に費用が推定されることが前提であり、実際上のテストの実施には困難性を伴う。

くなる。

第3に、サンクコストが小さい場合、垂直統合事業者が競争事業者の退出後に再度価格を引き上げることは、退出企業が再び市場に参入することや潜在的参入事業者の新規参入を招くことから、垂直統合事業者は、たとえ、料金規制がなくとも、料金を引き上げることによって独占利潤を獲得することができなくなる。このような場合、垂直統合事業者は、競争事業者を市場から閉め出した後、料金を引き上げることが実行上不可能となり、このことが予見できる場合には、略奪的料金設定を行うインセンティブは低下する。

なお、従来から電気通信ネットワーク設備は、共同溝等の管路を除き、用途が電気通信事業用に限定され、事業者が退出する際には回収が困難な投資と考えられてきた。現在でもネットワーク設備のその基本的特性には大きな変化はないと考えられるものの、1996年電気通信法制定以降に事業者の買収、合併が活発化していることを考慮すると、実態上、ネットワーク設備の転売の可能性も生じているものと思われる。

一方、料金設定の自由度には、最終財の料金設定の問題のほか、中間財に相当する事業者間の接続料金の問題がある。最終財に対する略奪的料金は、垂直統合事業者が自己の価格を操作し、競争事業者を閉め出すことによって、市場の競争状況を変化させるものであった。後者の問題は、垂直

統合事業者が競争事業者の費用を引き上げる、あるいは、競争事業者の生産量を抑制することによって、市場の競争状況を変化させる行動である。これは、換言するならば、事業者には、自己の最終財価格の操作以外に、競争相手の事業者の費用水準や生産量を変化させることによって、自己の利潤を増大させ、また、競争事業者を市場から閉め出すために垂直統合という形態を選択する動機があることを意味する。これが、Ordover and Saloner (1989)、Scheffman (1992)、Krattenmaker and Salop (1986) が提唱した競争企業の費用引き上げ (Raising Rival's Costs) モデルである。

ここでは、図3のように中間財を生産する企業が2社 ( $I_1, I_2$ )、この中間財を投入して最終財を提供する企業がそれぞれ2社 ( $F_1, F_2$ ) 存在し、さらに、以下の状況を仮定する。企業  $F_1$  は垂直統合前では企業  $I_1$  及び  $I_2$  の双方から中間財を購入し、企業  $F_2$  も同様に、企業  $I_1$  及び  $I_2$  の双方から中間財を購入する。企業  $I_1$  と企業  $F_1$  が垂直統合し、垂直統合企業は競争関係にある企業  $F_2$  に中間財を販売しないものとする。この仮定の下では、企業  $F_2$  は、垂直的取引制限により、非統合の中間財企業  $I_2$  のみから中間財の供給を受けざるを得ない。中間財の企業  $F_2$  への供給曲線は、図4のとおり、 $S_1$  から  $S_2$  へと左にシフトし、中間財価格は  $P_1'$  から  $P_2'$  に上昇する結果、企業  $F_2$  は最終財価格を引き上げるか、あるいは、供給曲線のシフトに応じて自己の中間

図3 垂直統合形態

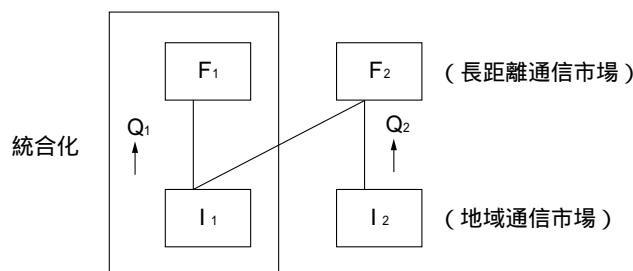
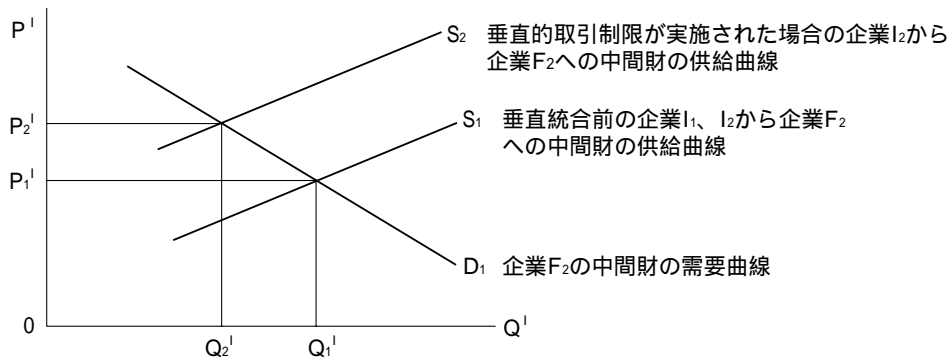


図4 競争事業者の費用引き上げ（中間財市場）



財の需要曲線を左にシフトさせ、結果的に最終財市場への $F_2$ の供給量を減少する行動をとらざるえない。一方、垂直統合企業 $F_1$ は、企業 $F_2$ が最終財価格を引き上げている場合には、自己の価格を引き上げて利潤を増大させる、あるいは、価格水準を維持した上で、これまでの企業 $F_2$ の市場を獲得することができる。

また、垂直統合企業が企業 $F_2$ に中間財 $Q_1$ を供給する場合であっても、企業 $F_2$ に提供する中間財が企業 $F_2$ の最終財の生産に必要不可欠で他に代替性がなく、かつ、企業 $I_2$ の中間財の供給能力が小さい場合を想定しよう。この場合には、垂直統合企業は中間財市場における独占力によって、垂直統合企業内では自社内取引を行う一方、企業 $F_2$ には独占利潤を獲得するため、中間財に対して $MR=MC$ による独占価格を設定することが可能となる<sup>12</sup>。この結果、企業 $F_2$ は垂直統合企業と比べ競争上不利な状況に置かれ、当該市場から閉め出される場合が生じることも想定される。

電気通信事業では、中間財を生産する企業 $I_1, I_2$ が、地域通信サービスを提供する事業者、最終財を生産する企業 $F_1, F_2$ が長距離通信サービスを提供する事業者に対応する。地域通信サービスは、

長距離通信サービスの提供に当たって必要な中間財であり、既存の地域電話会社の加入者回線を完全に代替する手段がないことから、地域通信ネットワーク設備は不可欠設備（essential facilities）とも呼ばれている<sup>13</sup>。この不可欠設備を提供する事業者が、米国においてはベル系又は独立系地域電話会社であると考えられてきた。企業 $I_2$ に相当する事業者として、大都市地域を中心にサービスを提供する競争的アクセス事業者が存在するが、伝統的地域電話会社である企業 $I_1$ に比べれば小規模であり、市場に与える影響力は大きいものではない。このような状況では、長距離通信サービスの提供が認められるベル系地域電話会社は、競争事業者に対して自社内取引よりも高い地域通信ネットワークへのアクセス料金を課すインセンティブを有する。この中間財の価格設定の不正性を回避する手段が、接続料金規制である。換言すれば、電気通信事業において、競争事業者の費用引き上げモデルが示唆することは、垂直統合形態の事業者とこの事業者の中間財を投入して競争関係にある最終財を提供する事業者との間で、同一の競争条件を何らかの手段によって確保することの必要性であると言える。この場合、電気通信事業

<sup>12</sup> この問題については、Krattenmaker and Salop（1986）参照。

<sup>13</sup> 電気通信事業で不可欠設備という用語が使われたのは、MCI Communications Corp.v.AT&T ,708 F 2 d .1081である。この判決における不可欠設備の取引拒絶とは、競争相手の企業の活動に不可欠な設備を支配的企業が専有していること、その設備と同等の設備を新たに競争企業が設置することが不可能に近いこと、支配的企業が競争企業に対して、その設備に関しての取引を拒絶していること、支配的企業が競争企業と取り引きすることが実効上、可能であることを要件としている。

でこれまでとられてきた措置が、垂直分離又は垂直統合を認める場合に接続料金規制を適用することである。

#### 2.4 利用者の利便性

ベル系地域電話会社が長距離通信サービスを提供することにより、利用者は、料金請求、各種照会、問い合わせの一本化、契約手続きの簡素化といういわゆるワン・ストップ・ショッピングによる便益が得られる。電気通信事業における多角化の理由として、このワン・ストップ・ショッピングの提供を挙げるものにWare (1998) 等がある<sup>14</sup>。現時点ではベル系地域電話会社は地域通信市場において圧倒的な地位を占めているが、将来的には徐々にではあるが、競争メカニズムが機能する市場に移行することが想定される。地域通信サービスと長距離通信サービス、移動体通信サービスと長距離通信サービス、基本サービスと高度サービス双方を一体的に提供することは、利用者側にワン・ストップ・ショッピングを提供する事業者として他の競争事業者との特異性を明らかにし、事業者としての評判を高めることによって、新たな利用者を獲得する要因になるものと想定される。これについても、ベル系地域電話会社の長距離通信サービスに対する分離子会社要件が終了した際に効果が出るものと予想される。

また、海外の電気通信事業者が我が国の事業者と提携する際にも、垂直統合事業者が存在する場合にはその事業者のみと交渉、契約することで処理は完結し、各サービス市場毎に複数の交渉を行

う必要はない。国際的活動を考慮した場合においても、垂直統合形態によってワン・ストップ・ショッピングを確保することは、利用者のみならず事業者にも利便性が発生する可能性があるものと考えられる。

#### 2.5 多角化に関する個別認可の回避

ベル系地域電話会社は、1982年修正同意判決により自己が提供可能な業務がLATA内の公衆通信サービス、アクセス・サービスに限定された。しかし、この修正同意判決は第 第C項の規定により、ワシントンDC連邦地方裁判所の適用除外の承認が得られれば、ベル系地域電話会社に対し、規定された以外のサービスを提供する途が残されている。この手続きは、ベル系地域電話会社から申請が司法省に提出され、司法省が修正同意判決を担当したワシントンDC連邦地方裁判所のグリーン判事に勧告を行う形で進められ、司法省には1986年に80件を越す申請が提出されたことをピークに、毎年30件から40件の申請が行われている。Rubin and Dezhbakhsh (1995) によると、司法省が処理した後の裁判所の申請処理時間は、平均して1984年時点で9か月、1988年では65.6か月、1993年では54.7か月に及んでいる<sup>15</sup>。このようにそれぞれの事例に関して個別的判断に委ねる方法は、決定までに時間を要する上、判決までに至る様々な事務コストと決定に関する不確実性を発生させる。垂直統合が認められることは、この場合では地域通信サービスと長距離通信サービスにおける業務の多角化が認められることを意味し、

<sup>14</sup> ここでは、1996年2月26日付けCommunications Weeksで、消費者の2/3が地域通信サービスと長距離通信サービスを単一の事業者から利用できることを希望しているとの報告が掲載されている。また、ベル・アトランティックとナイネックスの合併を認可したFCC文書の脚注222では、最近の研究報告書として、米国世帯のほぼ80%が支払額が変わらない限り、電気通信サービスと情報サービス（地域電話サービス、長距離通信サービス、CATV、携帯電話サービス、無線呼び出しサービス、インターネット・アクセス）を同一事業者から受けたいとの意向があることが示されている。但し、過半数を上回る利用者が単一事業者からの複数サービスの提供を望んでいるとはいえ、前者では消費者の1/3、後者で20%の世帯が、たとえ支払額が同じで、料金支払先が複数に分かれていようと、サービス毎に事業者をバンドルしてサービスを利用する意向があることには留意する必要がある。

<sup>15</sup> Rubin and Dezhbakhsh (1995) は、修正同意判決の承認申請処理の遅延による経済厚生損失の推定を行っている。

個々の申請に対して承認を得なければならないことから生じるレント・シーキング活動や将来の事業計画に対する不確実性の一部を回避することができる。したがって、個別認可手続きに係るコスト、レント・シーキングな活動のコスト等を回避する手段として、事業者が垂直統合形態を選択することが考えられる<sup>16</sup>。

以上本節で見たとおり、当該産業の費用構造条件によっては効率性を促進する、個別認可に関する不確実性やレント・シーキング活動を軽減する、あるいは、需要者側にワン・ストップ・ショッピングの提供を通じて利便性を向上し、その結果、当該事業者の評判や知名度を高めるという要因にもなり、事業者には垂直統合形態を選択するインセンティブがあると考えられる。また、垂直統合によって、多様な料金体系が実現され、顧客の獲得、あるいは、囲い込みという行動をとることが可能になるという側面も有する。しかし、料金設定の自由度、ワン・ストップ・ショッピングの提供、一体的にサービスを提供することにより得られるブランドや評判の効果が本格的に表れるのは、ベル系地域電話会社の分離子会社要件が終了し、1社でサービスを提供することが認められるまで待たなければならない。

また、1996年電気通信法で整備された接続料金規制は、事業者が自己でネットワークを構築し、サービスを提供するか、他社との接続によってサービスを提供するかを選択の機会の同等性を提供するものであるが、接続形態を選択する限りは、

競争事業者に自己の投資計画に関する情報を事前に提供し、具体的接続条件等について交渉を行う必要がある。これは、競争事業者が自己と競争関係にある垂直統合事業者に対し、自らの経営戦略を事前に公開せざる得ないことを意味する。一方、垂直統合事業者は、企業内の情報交換や企業内の調整、長期投資計画の策定でネットワーク構築の長期的見通しを立てることができる。これも、垂直統合形態を選択するメリットとして挙げられる<sup>17</sup>。

垂直統合形態にはこのような長所がある一方、規模の不経済性の発生による費用の上昇という事業者自身の問題のほか、略奪的料金設定、あるいは、競争事業者の費用の引き上げを通じて、最終的には垂直統合事業者が他事業者を市場から閉め出すという行為を発生させる可能性を含んでいる。このような背景から、ベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供を認める場合に、どのような要件を予め課すことが必要となるのかについて現実の例を踏まえて検討する。

### 3 1996年電気通信法と垂直統合

1996年電気通信法によるベル系地域電話会社の長距離通信サービス提供問題の発端は、1982年の修正同意判決に遡る。1982年の修正同意判決の基本的考え方は、地域通信市場における分割前のAT&Tの市場支配力の存在を前提に、その市場支配力が他分野で行使されるのを防ぐため、長距離通信市場と地域通信市場を分離することにある。

<sup>16</sup> ベル系地域電話会社が長距離通信サービスを提供する場合には、州公益事業委員会及びFCCに申請を提出する必要があり、この点では、法制定以前と大差はない。しかし、1996年電気通信法及びその後のFCCの決定によって、提供が認められる条件が明示されており、グリーン判事の裁量に委ねられた以前の状況と比較すれば、決定に関する不確実性は軽減されていると思われる。

さらに、FCCはベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供に関して、手続き面では1996年12月に発出された文書（CC . Doc No 96 - 469）で具体的申請内容とその手順を明示し、チェックリストの判断については、ベルサウスの申請を具体的に解説し、その判断基準の明確化を図っている（1998年10月に公表されたFCC Doc No 98 - 121）。

<sup>17</sup> 中間財の安定的な利用を確保することも垂直統合の要因の一つとして挙げることができる。しかし、通信法では、その第251条で既存の地域電話会社に詳細な接続義務規定が課されており、この条項によって、長距離通信事業者の中間財需要の不確実性は除去されていると解釈することができる。

このため、分割後のベル系地域電話会社に対しては、修正同意判決で業務制約が課された一方、独占力行使の懸念が低いAT&Tをはじめとする長距離通信事業者の州内通信サービスの提供に関してFCCは制約を課しておらず、それぞれの州政府の判断に委ねられている。

また、修正同意判決は、ベル系地域電話会社に対する業務制約に加え、接続条件の同一性を確保するため、市内交換機の改造を義務付けた。その結果、1980年代では、FCCの一連のアクセスチャージ裁定による経済的合理性の改善と市内交換機の更改による技術上の問題の解決を通じて、AT&Tとこれ以外の長距離通信事業者の競争条件が整備されたと要約することができよう。このことは、換言すれば、競争条件の同一性が確保されるならば、必ずしも地域通信事業と長距離通信事業を分ける根拠は失われ、再度統合化するという選択肢があることを示唆しており、このことが1996年電気通信法の議論につながっていく。本稿の1点目の論点である時系列的な政策の整合性の問題については、構造分離の必要性が、市場の競争状況の変化と競争条件整備の進捗状況に対応して変化してきたと解釈することができる。しかし、垂直統合が認められる場合、前節で見た問題点を惹起する恐れがある。以下では、3.1項で1996年電気通信法の規定の意義を述べ、3.2項でベル系地域電話会社の長距離通信市場への参入に対するFCCの対応を具体的に整理する。

### 3.1 1996年電気通信法の意義

ベル系地域電話会社は、1982年の修正同意判決による業務制約に対し、短期的には適用除外の承認を裁判所から得ることでサービス提供を実現し、長期的戦略として業務制約の解除を意図して通信法改正を議会に働きかけてきた。1996年電気通信法は、制定過程においては長距離通信事業者と地

域電話会社の利害対立を背景とする活発なロビイング活動が話題となったものの、最終的には、以下の要件を満たすことを条件に、ベル系地域電話会社に自らの業務区域から発信されるLATA間通信サービスの提供が認められた。

- A 地域通信市場でベル系地域電話会社以外の設備ベースの事業者が存在し、ベル系地域電話会社と接続していること、あるいは、競争事業者が存在していない場合には、接続約款が存在していること。
- B 接続条件確保等の14項目からなる競争上のチェック・リストを満たしていること
- C 分離子会社形態で提供すること
- D 長距離通信サービスへの参入が公共の利益に適合すると認められること

これらの長距離通信サービスの提供要件は次の意味を有すると解釈される。現段階では地域通信市場は、各地域別にはベル系地域電話会社の独占的状況が存続していることから、2,3項の競争事業者の費用引き上げモデルの現実化が想起される。すなわち、地域電話会社は自社の長距離通信事業者には限界費用に基づき企業内取引を行い、自社以外の長距離通信事業者には独占利潤を獲得する価格を設定することにより、自社の利潤を高める、あるいは、競争事業者を不利な状況に置くことにより市場から退出させるインセンティブを有する。しかし、競争企業の費用引き上げが生じるのは、中間財市場が独占的市場であることを前提とし、長距離通信事業者がベル系地域電話会社以外の事業者から地域通信サービスを購入できるのであれば、競争事業者に高い料金を課することはできなくなる。この点、ベル系地域電話会社が長距離通信サービスを提供するに当たって、通信法第271条で地域通信市場において設備ベースの競争事業者が存在することを要件の一つとしていることは、垂直統合を認めても事業者が競争事業者に費用引



き上げの行為を実行できない状況が確認されることを意味する。

また、競争事業者の費用引き上げを防止するためには、中間財市場に相当する地域通信市場での競争事業者の存在のほか、市場取引と企業内取引の取引条件の同一性を確保することが不可欠である。このことは、市場が十分に競争的であれば、市場メカニズムによって、そうではない場合には、接続会計を含む接続料金の設定という規制手段で担保することが考えられる。接続料金設定の趣旨は、2 2項で述べたとおり、地域通信市場が独占的状态であっても規制手段を通じて競争的市場で設定されるであろう料金と同等の水準の料金設定を実現することにある。通信法第271条でベル系地域電話会社に長距離通信サービスを認めるに際して、接続約款が作成されていることを要件の一つとすることは、たとえ物理的には施設ベースの競争事業者が存在しない場合であっても、擬似的な競争的市場が成立していることを確認するための措置と位置付けられる。しかし、地域電話会社と非統合の長距離通信事業者間、地域電話会社と規制当局間の情報の非対称性の問題から、接続料金規制という規制手段によって同一性確保を実現することは必ずしも容易ではなく、また、規制コストもかかる。この点、接続約款による措置は、地域通信市場において設備ベースの競争事業者が存在するまでの間、制度的に競争的市場を創出するという過渡的方策と考えることができる。

通信法に規定された長距離通信市場への参入の条件である設備ベースの競争事業者の存在と接続条件の整備は、競争事業者の費用引き上げを防止する措置としての意義を有する。しかし、この場合、地域通信市場に存在するベル系地域電話会社以外の他事業者がベル系地域電話会社にとって、真の競争的事業者になり得るのか、ベル系地域電話会社との接続の同等性が確保されているのか、

否かについて判断を下す必要がある。次項では、FCCに長距離通信サービス提供の申請を行ったSBCコミュニケーションズ社、アメリテック社及びベルサウス社の申請と、これに対するFCCの反応についての概要である。

### 3.2 FCCの判断

SBCコミュニケーションズ社は、1997年4月11日に、通信法第271条(C)(A)に基づき、オクラホマ州における長距離通信サービスの提供の申請をFCCに提出した。この第271条(C)(A)の規定とは、ベル系地域電話会社に対し長距離通信サービスの提供を認めるに当たって、施設ベースの競争事業者が存在していることを要件の一つとする規定であり、SBCコミュニケーションズ社は、競争事業者としてオクラホマ州で営業しているBrooks Fiber社の存在を挙げた。しかし、Brooks Fiber社の実際の顧客とは、1997年3月時点で20社の事務用加入者、4世帯の住宅用加入者にすぎず、しかも、その住宅用加入者4世帯はBrooks Fiber社の従業員であり、その利用者に対しては料金請求が行われていないという現状であった。FCCは、料金が請求されていない住宅用加入者は、施設ベースの競争事業者がサービスを提供している利用者ではないと判断し、Brooks Fiber社が通信法第271条(C)(A)で規定する代替的競争事業者にはあたらないとして、SBCコミュニケーションズ社の申請を1997年6月25日に却下した。このFCCの申請却下には、Brooks Fiber社がSBCコミュニケーションズ社に対して実質的な競争事業者ではない、換言すれば、SBCコミュニケーションズ社が垂直統合した際に、中間財市場においてBrooks Fiber社の存在だけでは、反競争的行為の発生を回避することの確証が得られないとの判断がある。

アメリテック社は、SBCコミュニケーションズ

社に次いで、1997年5月21日にミシガン州での長距離通信サービスの提供に関する申請をFCCに提出した。FCCは通信法の規定により、申請から90日以内に決定を下す義務を負うが、この21日付けの申請に対して、FCCは州公益事業委員会及び一般の関係者には6月10日まで、司法省に対しては6月25日までにFCCに意見を提出することを要請した。アメリカテック社の申請も、SBCコミュニケーションズ社と同じくBrooks Fiber社という施設ベースの競争事業者の存在を申請の根拠としている。Brooks Fiber社は、ミシガン州では22,000の事務用及び住宅用利用者を抱えており、オクラホマ州におけるSBCコミュニケーションズ社の事例よりも競争関係にあると言えよう。しかし、FCCはアメリカテック社が、14項目のチェック・リストの要件の一部を満たしていないことを理由に、申請を却下する判断を8月19日に行っている。要件を満足していない箇所とは、オペレーションズ・サポート・システムの無差別な取り扱い、競争事業者に対する無差別な接続の提供、緊急サービスへの無差別なアクセス確保の3点である。司法省は、この申請に対して、ベル系地域電話会社の長距離通信市場への参入が、長距離通信市場の競争促進に有効であるとの見解を提示する一方、チェック・リストの遵守に問題があるとして、アメリカテックの長距離通信サービスの提供を支持しない旨の見解をFCCに提出している。

また、ベルサウスは、1997年9月30日にサウスカロライナ州、1997年11月6日にルイジアナ州における長距離通信サービスの提供に関する申請をFCCに提出した。サウスカロライナ州における申請では、サウスカロライナ州公益事業委員会が、長距離通信サービスの提供の要件であるチェックリストを満たしており、提供を認めることが公共の利益に資するとの判断を下している。一方、司法省及びFCCは、ベルサウスがチェックリストの

うち、オペレーションズ・サポート・システム、アンバンドルしたネットワークへの無差別なアクセス、料金割引によるリセール・サービスの提供に関して要件を満たしていないとして、ベルサウスの申請を却下した。

さらに、ベルサウスのルイジアナ州の案件では、ルイジアナ州公益事業委員会が、既に1979年9月の時点でチェック・リストを満たしており、ベルサウスが長距離通信市場への参入によって長距離通信サービスの価格低廉化が図られるとの理由から、提供を認める判断を下している。これに対して、司法省は、ベルサウスはチェック・リストの要件を完全には満たしていないとして、申請却下をFCCに勧告した。FCCは、最終的に1998年2月にベルサウスがオペレーションズ・サポート・システム及び再販売の2点に関して、通信法第251条によるチェック・リストの要件を満たしていないことを理由に、長距離通信サービスの提供申請を却下している。ベルサウスの案件の場合は、連邦機関であるFCC及び司法省が、州公益事業委員会とは逆の判断を下しているが、今回の案件は、ルイジアナ州及びサウスカロライナ州から発信される長距離通信サービスであることから、今回の申請に対する判断は他の州にも影響を与える。州の独自の判断に加え、司法省の意見も踏まえ、FCCが判断を下すことは、米国全土において政策判断を標準化する役割を果たすことになる。

なお、ルイジアナ州の案件で特徴的なことは、ベルサウスが既存の地域電話会社に対する競争事業者として、3社のPCS事業者を挙げたことである。FCCはPCS事業者が通信法第271条の有線系サービスと競争関係にある事業者該当することは認める一方、現時点では、有線系サービスの補完的地位から競争関係への移行過程にあるとの考え方を併せて提示している。

1996年電気通信法は施行当初は電気通信の産業

構造を大幅に変えるものとして大きな関心を集めたが、既に法律が施行されて3年近くになるものの、ベル系地域電話会社の長距離通信市場への参入は認められていない。しかし、これまでのベル系地域電話会社の長距離通信サービス提供に関する申請が、いずれも却下されているとはいえ、FCCや司法省がベル系地域電話会社の長距離通信サービスに消極的な姿勢であると判断することは適切ではないであろう。長距離通信市場の競争状況が必ずしも満足するものではないこと、AT&T等の大手長距離通信事業者と競争関係になるであろう有力な事業者の候補としてベル系地域電話会社が想定されていることは、FCCの決定文書やFCC委員のスピーチからも伺い知ることができる。一方、ベルサウスの長距離通信サービスの提供を認める判断を下した2つの州公益事業委員会は、ベルサウスの参入が長距離通信市場の競争に有益との判断を下している。さらに、Hinton Zona, Schmalensee and Taylor (1998) は、垂直統合事業者が長距離通信市場に参入することによって経済厚生が高まることをシュミレーション・モデルで提示しているが、これは、換言すれば、現在の既存の長距離通信事業者の効率性に関して、一層の改善の余地があることを示唆していると考えることができる。

ベル系地域電話会社の業務制約緩和で議論の対象となるのは、一般に製造業務ではなく、長距離通信サービスの問題である。製造業が競争的産業の一つであるのに対し、長距離通信市場については、分割以前ではAT&Tのほぼ独占的狀態であり、徐々に競争メカニズムが機能しているものの、公益事業規制を受けた市場であることが相違点である。しかし、長距離通信市場は、競争事業者が存在しているとはいえ、現在でもAT&T等の大手事業者数社の寡占市場である。1996年電気通信法制定の背景には、この長距離通信市場の競争を

進展させるため、AT&Tに対抗できる潜在的事業者の存在が必要であるとの認識があったものと思われる。その際の有力な潜在的競争事業者として、ベル系地域電話会社が想定されたと見ることができよう。このことは、見方を変えれば、AT&T分割後10年以上を経過して、より競争的市場に変化させるためには、長距離通信市場における既存プレイヤーによる競争メカニズムの機能を期待するだけでなく、新たなプレイヤーを外から求めざる得なかったということが実情であったとも解釈できる。

一方、ベル系地域電話会社には、地域通信市場を自らの意思でオープンなものにする動機はない。ベル系地域電話会社が長距離通信サービスを提供することに際して、地域通信市場の競争条件整備を条件付けることは、ベル系地域電話会社に対して、ネットワークのオープン性を高めるインセンティブとなり得る。この点、ベル系地域電話会社に地域通信市場の競争条件を確保することを条件に、長距離通信サービスの提供を認めることは、地域通信市場のオープン化と長距離通信市場の競争促進の双方に寄与するものと考えられる。しかし、このような便益が期待されるものの、現実にはベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供は認められていない背景には、ベル系地域電話会社に対抗できる競争事業者が育っていないこと、ベル系地域電話会社の保有する加入者回線がボトルネック的な設備であること、競争ルールが整備されていない状況で、垂直統合形態を認めることは競争事業者への費用引き上げを含む反競争的行為の誘発に結びつく可能性があることが挙げられ、垂直統合形態で競争条件を整備することの困難性を示す結果となっている。

#### 4 水平合併と合併の判断

垂直統合の場合は、統合化によって効率性が改

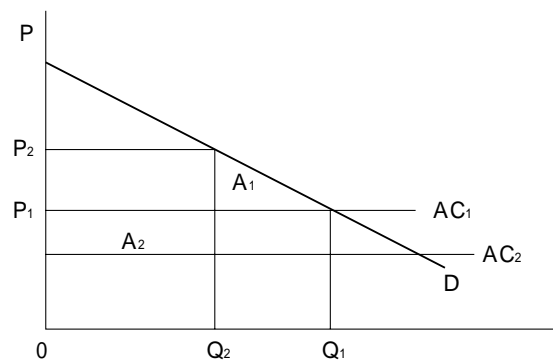
善される可能性や利用者の利便性が向上する可能性があり、統合化がプラスの効果を与えるか、マイナスの影響を与えるかは、個々の事例によって異なる。一方、水平合併については、競争市場における事業者数の減少から、事業者の市場支配力が高まる傾向があり<sup>18</sup>、一般的に水平合併には厳しい判断が下されることになる。水平合併を認めるか、否かの判断は、現在では1992年に司法省と連邦取引委員会（Federal Trade Commission：以下、「FTC」という。）が共同で発表した合併ガイドライン（1997年に一部改正）を基準に判断され、FCCもベル系地域電話会社同士の合併に対して、合併ガイドラインに沿った判断を下している。このため、最初に一般的な産業を対象に水平合併の経済的メリットと問題点及びガイドラインの概要を整理した上で、FCCがこのガイドラインに即して、どのようにしてベル系地域電話会社同士の合併問題を判断したかについて検討する。

#### 4.1 水平合併と経済厚生

水平合併とは、同一市場で競争関係にある企業の合併と定義されることから、合併は、競争企業数の減少と市場占有率の上昇をもたらす。その市場が独占的な市場であれば、企業は生産量の減少、価格引き上げによって、より多くの利潤を得る行動を選択する<sup>19</sup>。

一方、水平合併の目的が規模の拡大による経済性の追求であるならば、合併後の事業者の平均費用は低下すると考えられることから、たとえ合併後の企業が価格を引き上げるにせよ、平均費用の低下と独占力の高まりの大小関係で、水平合併に

図4 水平合併前後の費用と価格の変化



よる経済厚生への影響が一義的には決まらないことになる。このことは、図4で示される。図4では、合併前の平均費用をAC<sub>1</sub>、合併後の平均費用が合併による規模の拡大に伴い低下するとし、これをAC<sub>2</sub>で表す。このとき、水平合併した事業者は、その独占力から生産量を制限し、価格をP<sub>2</sub>に引き上げることが可能である。

この場合、合併によってA<sub>2</sub>の面積で示される費用の節減が生じる一方、A<sub>1</sub>の死荷重が発生していることから、合併による純便益はA<sub>2</sub> - A<sub>1</sub>で表される。A<sub>2</sub> - A<sub>1</sub> > 0の場合には、水平合併が経済厚生観点から望ましいことになる一方、A<sub>2</sub> - A<sub>1</sub> < 0の場合には、水平合併は経済厚生観点から望ましくないと判断される。

ここで、問題となるのは、A<sub>1</sub>とA<sub>2</sub>の大小関係である。図4では、単純化のため、平均費用を水平、需要曲線を直線で表していることから、A<sub>1</sub>、A<sub>2</sub>は、それぞれ $\alpha_1$ 式、 $\alpha_2$ 式で示される。

$$A_1 = \left( \frac{1}{2} \right) (P_2 - P_1) (Q_1 - Q_2)$$

$$A_2 = \left( \frac{1}{2} \right) (P_1 - P_2) (Q_1 - Q_2) \quad \alpha_2$$

<sup>18</sup> 新規参入事業者の参入が容易である場合、他の財、サービスへの代替が可能である場合には、事業者数が一時的に減少しても、新規参入で事業者数の増加が期待されることから、合併後の事業者はその独占力を行使して、価格引上げの行動をとることができない。この参入の難易度の問題は、1992年の水平合併ガイドラインの参入分析の項で取り上げられている。

<sup>19</sup> クールノー・モデルでは、企業数N、クールノー・モデルにおける産業の総生産量Q<sub>M</sub>、価格が限界費用に等しく設定された場合の競争市場における総生産量Q<sub>C</sub>で表すと、

$$Q_M = N / (N + 1) Q_C$$

の関係が成り立つ。このことは、企業数が減少するほど、産業の生産量が競争下の生産量よりも減少することを意味している。

$$A_2 = (AC_1 - AC_2) Q_2 = (AC) Q_2 \quad \text{æ..}$$

$A_2 - A_1 > 0$  の場合は、

$$(AC) Q_2 - (1/2) P Q > 0 \quad \text{æ"}$$

一方、需要の価格弾力性 $\varepsilon$ は、æ»式である。

$$\varepsilon = (Q/P) (P/Q) \quad \text{æ»}$$

æ"式を $P_1 Q_1$ で除し、かつ、 $P_1 = AC$ と、æ»式より、æ..式が得られる。

$$\left( \frac{AC}{AC_1} \right) \left( \frac{1}{2} \right) \varepsilon \left( \frac{Q_1}{Q_2} \right) \left( \frac{P}{P_1} \right)^2 > 0 \quad \text{æ...}$$

æ..式により水平合併による平均費用の変化割合 $(AC/AC_1)$ 、独占力の向上による価格の変化割合 $(P/P_1)$ 、需要の価格弾力性 $\varepsilon$ が与えられれば、その水平合併が経済厚生上望ましいか否かが判断される。具体例として、 $\varepsilon = 1$ 、合併によって平均費用が変化率 $(AC/AC_1)$ で0.0055引き下げられた場合、合併が経済厚生を変化させない価格変化率 $P/P_1$ は0.1であることが、æ..式から得られる。この数値例では、僅かな平均費用の低下があれば、厚生を変化させないまま、企業は大幅な価格の引き上げが可能であることが示唆される。

もちろん、規模の経済性は合併のみによって得られるものではない。合併を行わずとも、平均費用が右下がり領域では需要の増大によって、当該企業は規模の経済性を享受することができる。さらに、図4では企業が合併後に初めて独占力を行

使して平均費用を上回る価格設定が可能となることを想定しているが、合併前にも企業が平均費用を上回る価格を設定している場合には、 $A_2$ と $A_1$ の大小関係は変化する<sup>20</sup>。

また、æ..式の関係のほか、Farrell and Shapiro (1990) は、クールノー・モデルで合併による経済効率と価格引き上げの影響を分析しているが、ここでは限定的な場合を除き、水平合併は消費者に弊害をもたらすことが示されている。

なお、一般的に企業が合併する理由として、規模の拡大、設備の共有化による効率性の追求が挙げられることが多い。第5節で取り上げるベル・アトランティックとナイネックスの合併の場合にも、合併理由としてこれまでそれぞれ単独で行っていた業務を共有化することによる効率性の追求が挙げられているが、実際に合併後の企業の平均費用がどの程度低下したのかは、企業の内部情報であることから、第三者が検証することは難しい。

さらに、水平合併が平均費用だけではなく、市場占有率、利潤及び株主に対して、どのような影響を与えたのかについては、1980年代に実証研究が行われている。これらをサーベイしたものとして、Mueller (1987)、Martin (1993) 及び長岡 (1998) がある。Muellerによると、合併で市場占有率はむしろ低下するケースがあること、利潤率についても合併以外の企業と有意な差はないことが示されており、申請当事者の主張の検証の必要性を示唆する結果となっている<sup>21</sup>。

#### 4.2 水平合併に対する判断

米国では、企業合併に関しては、クレイトン法第7条及びシャーマン法第1条が関係規定となる

<sup>20</sup> Williamson (1968) は、本稿では省略しているが、事業の拡大による規模の経済性の影響、タイミングの効果等を含め、議論を展開している。

<sup>21</sup> このほかに、Barton and Sherman (1984) は、計量分析ではなく、ケーススタディによって、マイクロフィルム産業における水平合併が価格引き上げをもたらしたとの結論を提示している。

が、司法省はその運用方針をガイドラインとして提示し、これまで数回にわたって改定を行ってきた。その最初が1968年ガイドラインであり、これは垂直統合、水平合併のほか、コングロマリットについても対象としている。これを改定したものが1982年ガイドライン（1984年に一部改正）さらには、1992年水平合併ガイドライン（1997年に一部改正）であり、現在では、水平合併に関しては、1992年水平合併ガイドラインが適用されることになる。なお、1992年ガイドラインは、その名称が示すとおり、水平合併の判断指針を示しており、垂直統合に関しては取り扱っていない。このため、垂直統合の問題については、1984年ガイドラインが現在でも適用されている。

水平合併の判断を行うに当たっては、4.1項で明らかたとおり、当該合併が独占力を高めることになるのか、否かが問題の焦点となる。1992年ガイドラインにおける判断の基本的考え方は、1984年ガイドラインの基本方針と大差はなく、まず、対象となる市場を画定し<sup>22</sup>、その市場で合併によって影響を受ける事業者を特定化する。その上で、合併前後の市場占有率を計測し、その占有率によって、合併申請がどの程度慎重に判断されなければならないかが決定される。その際、ガイドラインでは、占有率だけで一律に判断するのではなく、参入の容易性、効率性等についても検討項目として含まれている。以下では、FCCも判断の指針とした1992年ガイドラインの骨子を簡単に紹介する。

#### 4.2.1 市場の画定

水平合併は、その定義より、同じ財・サービス

市場における企業間の合併であることから、合併する企業が同一市場に属しているか否かを判断する必要がある。その際、どの範囲を市場とするかが市場画定の問題である。市場の範囲については、製品市場（product market）と地理的市場（geographic market）の2つの側面がある。まず、製品市場とは、消費者から見た製品の代替性で設定される。ガイドラインでは、一定の狭い範囲の製品市場において、企業が1年間以上にわたり、小規模であるが実質的な程度で、かつ、一時的ではない（small but significant and nontransitory）程度に価格を上昇させた際、消費者が他の製品に移行し、価格上昇による利潤が消失する場合、価格が上昇した製品と消費者が代替した他の製品は、同じ製品市場に属すると判断される。さらに、これを繰り返し、拡大された製品市場で価格が上昇した場合、消費者が移行しなくなった時点で、最終的に単一の市場が画定される。このことは、需要の交差弾力性がプラスである製品については、合併の審査に当たって、一つの市場とみなされることを意味している。なお、ガイドラインでは、小さいが実質的な程度の価格の上昇として、5%の価格変化と記されている<sup>23</sup>。

地理的市場とは、ある地理的範囲で販売される製品について、小規模であるが、実質的な程度で、かつ、一時的ではない程度の料金値上げがあった際、消費者が他の隣接地域の市場で製品を購入する場合、当該地域と隣接地域は一つの地理的市場と判断される。製品市場と同様に、拡大された地理的市場で消費者が他の市場の製品に移行しなくなった時点で、最終的に単一の地理的市場が画定される。しかし、地理的市場の範囲は、具体的に

<sup>22</sup> 市場の画定は集中度と密接に関連するが、市場の範囲をどのように決定するかについては、1982年のガイドラインで明記された。White（1987）は、この点に関して1982年のガイドラインを評価している。また、市場の画定が大きな議論を呼んだ判決としては、Du PontのU.S v. Du Pont de Nemours and Co 351 U.S 377（1956）がある。

<sup>23</sup> この5%は、あくまでも裁量的な数値である。White（1987）は、司法省のエコノミストの間では2年間にわたって10%の価格上昇を採用する意見があったこと、White自身もこの考え方を支持していると述べている。

は、自動車産業や電子機械産業の海外での部品調達、現地生産が一般化した現状では、外国企業も対象に含まれる場合もあり、この場合は海外市場を含め単一の地理的市場が形成されることになる<sup>24</sup>。

#### 4.2.2 企業の識別

水平合併が独占力の行使につながるか否かを判断するため、市場が画定された段階で、合併が影響を与えるであろう企業を識別 (identification of firms) する必要がある。ガイドラインでは、当該合併に関して同一市場で既に存在する企業はもちろん、現在はその市場で生産活動を行っていないが、製品の値上げに対応して、その製品の生産に従事するようになる企業も、市場の参入者 (uncommitted entrant) とみなしている。製品価格の上昇による供給の反応とは、小規模であるが、実質的な程度で、かつ、一時的ではない程度の価格の値上げが起こった際に、1年以内に生じるものであって、また、参入や退出に当たり重大なサックコストが生じない状況ということが想定されている。このような状況下で反応する企業は、合併によって影響を受ける企業として合併審査の検討対象に含まれる。一方、供給側の反応として1年以上の時間を要し、参入退出に当たり重大なサックコストが発生する場合には、ガイドライ

ンの別項の参入分析 (entry analysis) の問題として取り扱われる。

#### 4.2.3 集中度

図4で示されるとおり、水平合併が経済的に弊害をもたらすのは、合併後の企業が独占力を行使して、費用と大幅に乖離した価格を設定するときである。この場合、合併後の企業が独占力を行使する可能性について判断する検討項目として挙げられるのが、集中度と参入の容易性である。すなわち、集中度の高い市場、また、他企業の参入が容易ではない市場では、水平合併によって価格が引き上げられる可能性が高いことが想定されている。

1968年ガイドラインで採用された集中度の指標は、 $\alpha$ 式の上位4社の集中比率であるが、1982年のガイドライン以降で利用されているのは、 $\alpha$ 式で定義されるハーフィンダール指数 (Herfindahl-Hirschman Index、以下「HHI」という。)である。HHIは、単なる市場の集中度だけでなく、企業規模の分布の程度の情報も含み、かつ、一定の仮定の下では利潤率の水準を反映する指標である<sup>25</sup>。

$$CR = \sum_{i=1}^4 \alpha_i \quad \alpha$$

ここでの $\alpha_i$ とは、i企業の市場占有率

$$HHI = \sum_{i=1}^4 \alpha_i^2 \quad \alpha$$

<sup>24</sup> Kwoka (1994 pp 46-75) は、自動車産業のGM、トヨタの共同事業に関して、地理的市場を自国の生産設備に対してだけでなく、輸入割当を含めて一つの市場として捉え、市場占有率が算定されていることを記している。

<sup>25</sup> HHIは、以下の前提の下では、利潤率の水準を反映する指標となる。

クールノー・モデルでは、企業は自己の生産量を同時決定し、利潤を極大化のため、限界収入と限界費用が等しくなるよう生産量を決定する。i企業の生産量 $Q_i$ 、限界費用 $MC_i$ 、市場全体の生産量 $Q$ 、 $S_i = Q_i/Q$ で示されたi企業の市場占有率 $S_i$ 、需要の価格弾力性 $\epsilon$ 、価格 $P$ とすると、i企業の限界収入 $MR_i$ は、

$$MR_i = P + (dP/dQ) Q_i \quad \alpha,$$

$$MR_i = MC_i \text{より、} P + (dP/dQ) Q_i = MC_i \quad \alpha''$$

i企業の市場占有率 $S_i$ 、需要の価格弾力性 $\epsilon$ より、 $\alpha$ 式は、 $\alpha$ 式として書き直すことができる。

$$(P - MC_i)/P = S_i/\epsilon \quad \alpha''$$

$\alpha$ 式の左辺は、価格・費用マージン、すなわち、ラーナーの独占度であり、市場占有率が高いほど、費用と乖離した価格を設定できることが示される。

また、産業全体の利潤率を、市場占有率でウエイト付けされた企業の利潤率で表すと、産業全体の利潤率は(4)式として表すことができる。 $\alpha$ 式はHHIが高くなるほど、産業の利潤率も高くなることを示している。

$$\sum (P - MC_i)/P \cdot S_i = \sum S_i^2/\epsilon = HHI/\epsilon \quad \alpha'''$$

なお、ガイドラインでは、本来問題となる市場で識別された企業すべてについて、その市場占有率の2乗で計算すべきであるが、小規模な企業の情報が不足しても、HHIに大きな影響を与えないと判断し、上位4社の市場占有率を使って計測することが記されている。

水平合併の審査に当たり集中度が計算されるのは、脚注25のように、集中度と独占力の行使の結果としての価格と費用の乖離の程度に一定の関係があることを前提とする。この関係の実証研究としては、1950年代のBainを始め、1980年代までに多数の研究事例を見ることができる。比較的最近の研究としては、Domowitz、Hubbard and Peterson (1986) 及びBerger (1995) を挙げることができる<sup>26</sup>。Domowitz et al. は、1958年から1981年の284の製造業を対象に、上位4社集中度と価格・費用マージン<sup>27</sup>の関係を回帰分析している。その結果、1958年から1965年の間では、上位4社の集中比率が20%以下の産業では、価格・費用マージンは0.213であるのに対し、81%から100%の集中比率では、マージンは0.348と、集中度が高くなるにつれ、価格が費用を上回る度合いが大きくなることが示されている。しかし、1974年から1981年の間では、20%以下の集中比率のマージンが0.256であるのに対し、81%以上の集中比率の産業では0.332であり、集中比率とマージンが正の関係にあることは変わらないものの、その差が縮小していることが示されている。このDomowitz et al. は、市場構造が市場行動、市場成果を規定するというSPC (Structure-Conduct-Performance) パラダイムを支持するものであるが、集中度とマージンとの関係には、別の解釈も

成り立つ。これは、Demsetz (1973)、Peltzman (1977) に代表される主張であり、良好なマネージメントと生産技術を有する企業は、効率性の高さから平均費用が低く、この結果、利潤が増大するとともに、市場占有率も高まるというものである。ここでは、高い集中度が企業の効率性の結果であると見なされる。

SPCパラダイムとDemsetz等のいわゆるシカゴ学派の見解の現実への適用を検証した研究として、Berger (1995) がある。Bergerの目的は、1980年代の米国の銀行業のデータを使って、この2つの仮説検定を行い、仮説の妥当性を検証することにある。Bergerの実証研究では、利潤率について、HHIを説明変数にして回帰した場合、その係数は正であっても有意ではなく、60サンプルのうち、42ケースでは負の係数値が推定されている。さらに、この負のケースのうち、20ケースについては、その負の推定値が有意であることが確認されている。このため、集中度が高いほど利潤率が高くなるというSPCの仮説は、銀行業においては必ずしも当てはまらないと解釈される。一方、効率性と利潤率の間では正の有意な関係が得られているが<sup>28</sup>、HHIを説明変数として効率性を回帰した場合、効率性の係数値は正であるが、非常に小さく、また、有意ではない。これら実証分析から、Bergerは、2つの仮説とも銀行業の利潤率を説明するには、あまり重要ではないこと、いずれの仮説が現実の産業組織を表しているかは、将来の研究に持ち越されると結論付けている。

なお、電気通信事業の場合には、一般に料金規制が緩和される傾向にあるが、伝統的な地域電話会社の地域通信サービスに対しては、州の公益事

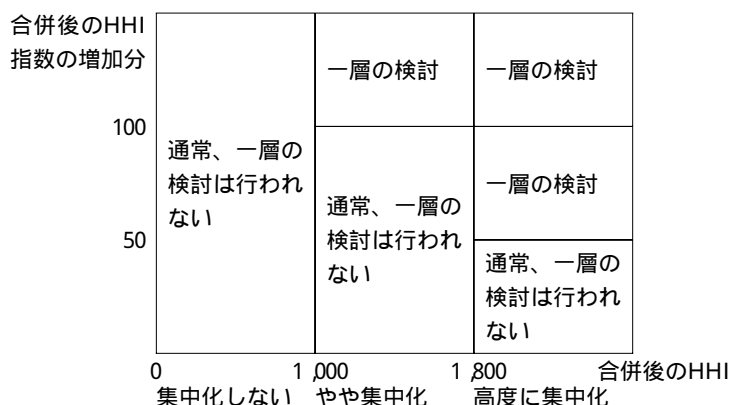
<sup>26</sup> 2つの命題に関する実証分析のサーベイとしては、Martin (1993) の第16章から第18章及びSchmalensee (1989) が包括的である。

<sup>27</sup> ここでの価格・費用マージンとは、(販売総額 - 人件費 - 原材料費) / 販売総額で定義される。

<sup>28</sup> Bergerのほか、Martin (1988) も、価格・費用マージンを、集中度と一人当たり従業員の付加価値で示した生産性を説明変数に回帰し、価格・費用マージンが生産性と正で有意な関係があることを示している。



図5 HHIと合併審査



業委員会の規制として公正報酬率規制が適用されているところが多い。このため、料金規制が適切に機能している限り、利潤率は規制によって決定され、集中度とは因果関係を持たないことになる。しかし、利潤分配方式のように事業者が予め定められた費用水準以下の経営を実現した際に、より多くの利潤を獲得することを規制当局と事業者が契約として定めた場合には、利潤率と効率化は正の相関を持つものと予想される。但し、この場合であっても、Berger等が検証したうちの効率性と利潤率の関係を示しているのものであって、集中度と利潤率の関係についてまで言及されるものではない。

以上のように、集中度と価格・費用マージンの関係は議論の余地があるところであるが、ガイドラインでは合併認可の判断基準として、合併後のHHIと、合併によるHHIの増加分の数値が挙げら

れている。すなわち、合併後にHHIが1,800<sup>29</sup>を超える場合は、高度に集中化された市場とされるが、合併によるHHIの上昇分が50を超えない場合には、他の項目にも依存するが、合併が反競争的行為を誘因しないとして、通常はこれ以上の検討は行われないとされる。HHIが1,000と1,800<sup>30</sup>の間の場合は、やや集中化されている市場とされ、合併でHHIの増分が100を超えない場合は、通常、これ以上の検討は合併審査に当たって行われ<sup>31</sup>ない。HHIが1,000を下回る市場の場合は、たとえ水平合併が行われたにせよ、反競争的行為が行われる可能性は低いとして、通常、申請に対してこれ以上の検討は行われ<sup>31</sup>ない。これらをまとめたものが図5である。しかし、集中度は歴史的な指標であって、将来の競争状況を見通すものではなく、ガイドラインでは、合併審査に当たり、集中度のほか、参入の容易性、効率性、合併がなかった場合

<sup>29</sup> 4社で測ったHHIでは、この4社の規模がすべて同一であったと仮定すると、HHIが1,800であることは、 $4\alpha^2 = 1,800$   $\alpha > 0$  より、 $\alpha = 15.8\%$ 。したがって、4社集中度 $4\alpha = 84.8\%$ に相当する。同様に、HHIが1,000であることは、4社集中度では、63.2%に相当する。また、1984年のガイドラインでは、現実の市場調査の結果、HHI1,800は4社集中度の70%、HHI1,000は50%に相当すると記している。

<sup>30</sup> ガイドラインの作成に当たって、HHIの数値に関しては議論を呼んでいる。具体的には、White (1987) は、4社集中度が50又は60を超えた状況で市場行動に顕著な変化が見られるとして、HHIの基準を1,800ではなく、1,600とすることを主張している。

<sup>31</sup> 合併によるHHIの変化は、単純化のために企業2社の場合で、それぞれの市場占有率をa,bで示すと、

$$\text{合併前のHHI} = a^2 + b^2$$

$$\text{合併後のHHI} = (a + b)^2$$

$$\text{合併前後の変化} = (a + b)^2 - (a^2 + b^2) = 2ab$$

である。ガイドラインでは、合併によって生産量の変化が生じないことを前提に、合併前後のHHIの変化分を、合併前のそれぞれの市場占有率に2を乗じることで求めている。この方法について、Farrell and Shapiro (1990) は、合併によって生産量が増えない前提の現実性の問題を指摘している。合併による企業の経営戦略の変化が、合併前後で変化しないとする仮定は、必ずしも緩やかなものではないが、これは新たに調査する際のコストの大きさと当該合併審査の重要性の比較衡量の問題と思われる。

の当該企業の倒産の可能性の有無を斟酌するとしている。

#### 4.2.4 その他の要素

1992年ガイドラインの骨子は、水平合併によって独占力が増し、価格が引き上げられる状況を回避することにある。参入が容易な市場では、たとえ合併が実施されたにせよ、合併企業は価格を引き上げる行動をとることができない。このため、参入が迅速に行われ、参入がその企業に利益をもたらすと見込まれるか、新規参入が合併による市場支配力の増大で引き上げられた価格を、合併以前の水準に戻すことが可能な程度まで市場に影響を与えるならば、当該合併は反トラスト法上の問題を惹起せず、これ以上の審査を行わないことがガイドラインでは明記されている。

また、合併審査に考慮すべき項目として、合併により達成される効率性の問題がある。効率性を合併の判断項目に加えることによって、独占力や反競争的行為の可能性の観点では、提訴される可能性のある案件であっても、効率性の向上による競争力の強化、規模の経済性による価格低下が実現される場合には、その申請は許容される可能性があることを示している。この効率性を考慮するための要件は、ガイドライン改定のたびに緩和される傾向にあるが<sup>32</sup>、現実には効率性の向上が合併という手段によってのみもたらされるものであるのか、否かを判断する必要があり、どの程度、これが審査に当たって加味される項目であるかは、ガイドラインでは明らかにされておらず、個々の

判断に委ねられている<sup>33</sup>。

さらに、考慮する項目として、ガイドラインでは合併がなかったならば、その企業が倒産する可能性を含めている。しかし、次節で述べる電気通信事業における合併の案件に関しては、この項目は該当しない。

#### 5 FCCの判断

FCCは、1997年8月14日に、ベル・アトランティックとナイネックスの合併を認める判断を下した<sup>34</sup>。これは通信法第214条の線路の取得、運用に関する認証と第310条の無線局免許の移転に関する認証の規定に従ったものである。この合併は、1997年1月のSBCコミュニケーションズとパシフィック・テレシスの合併に次ぐものとなっているが、通信法第214条及び第310条の該当箇所自体は、1996年に改正されておらず、1996年電気通信法で新たに認められた長距離通信サービスの提供案件とは性格が異なる。しかし、ベル系地域電話会社同士の合併の動きは、電気通信法制定直後から起こっており、この合併は、1996年電気通信法を契機に生じた情報通信産業の再編成の動きの一つとみることができる。

今回の検討の対象事業者であるベル・アトランティックは、ニュー・ジャージー州、ペンシルベニア州、デラウェア州、メイランド州、ウエスト・バージニア州及びワシントンDCを営業区域とする。一方、ナイネックスは、ニューヨーク州、ニュー・ハンプシャー州、ヴァーモント州、マリノ州、マサチューセッツ州、ロード・アイランド

<sup>32</sup> 1982年ガイドラインでは、効率性を特別な場合のみ考慮するとし、1984年の改定では、明確かつ説得力のある証拠によって裏付けられている場合のみ考慮すると改定された。さらに、1992年ではその表現が削除されている。

<sup>33</sup> 効率性を合併認可の判断に、どの程度考慮することが適切かについては見解が分かれており、具体的に、Schmalensee (1987, p. 44) は、効率性を限定して考慮する立場をとり、1984年ガイドラインより、効率性を限定的に解釈する1982年ガイドラインを支持している。

<sup>34</sup> ベル・アトランティックとナイネックスは、当初は双方が合体して新たな事業者を生成することで合意に達したが、この方式の場合、州の承認手続きが煩雑となる。この理由から、ベル・アトランティックがナイネックスの譲渡を受ける形態に変更となった。本論の議論ではいずれのケースでも経済的意味に変わりはないことから、合併という言葉で統一している。

州及びコネティカット州の一部を営業区域とする。ベル系地域電話会社は、元来、1982年の修正同意判決により地域別に再編成されたものであることから、業務区域の重複はない。しかし、ベル・アトランティックとナイネックスの合併の事例が、SBCコミュニケーションズとパシフィック・テレシスの事例と異なる点は、SBCコミュニケーションズとパシフィック・テレシスの業務区域が離れているのに対し、ベル・アトランティックとナイネックスは互いに隣接し、さらに、ニュージャージー北東部とニューヨーク市間でLATA間サービスを提供していることである。ベル系地域電話会社は、原則として1982年の修正同意判決によってLATA間通信の提供を禁止された。しかし、ニュージャージー北東部とニューヨーク市間の細長い地域 (corridors) に関しては、AT&Tの分割に伴う再編成計画における例外的措置として、ベル・アトランティックとナイネックスのこの地点間の長距離通信サービスの提供が認められている<sup>35</sup>。その際の具体的な提供形態としては、ベル・アトランティックが自己の営業区域であるニュー・ジャージー州に設備を設置し、一方、ナイネックスが営業区域のニューヨーク州側に設備を設置し、LATA間通信サービスを提供する形態をとる。この結果、それぞれの地域に居住する利用者は、この間のLATA間通信に関しては、AT&T、MCI及びスプリント等の他の長距離通信事業者のほか、ベル・アトランティック、ナイネックスも選択可能であることから、この部分において、両社の合併は競争事業者の減少をもたらす。

さらに、ベル・アトランティックは、通信法第271条(b)に基づき、自らの業務区域以外から発信される長距離通信サービスの提供、すなわち、ナイネックスの業務区域から発信される長距離通

信サービスの提供を計画していたが、合併計画で自己の業務区域以外から発信される長距離通信サービス提供計画が中止された経緯がある。このため、ベル・アトランティックとナイネックスの合併計画は、LATA132の長距離通信サービスの既存事業者数を1社減少させるだけではなく、合併が実施されなければ発生したであろう競争機会を失ったことになる。したがって、問題の争点は、両事業者が合併した際に、部分的ではあるが長距離通信サービスを提供している区間の競争に対して悪影響を与えることになるか、否かということになる。FCCは、この合併申請に対して、前項で述べた1992年水平的合併のガイドラインに即した検討を行っている。このため、以下では、ガイドラインに対応させて、ベル・アトランティックとナイネックス間の合併に関する審査過程をたどる。

#### 5.1 市場の画定

FCCは、A地域通信サービスと交換アクセス・サービス、B長距離通信サービス、C長距離通信サービスとバンドルされた地域通信サービス又は交換アクセス・サービスの3つを併せて一つの関連市場ととらえている。しかし、交換アクセスを含む地域通信サービスと長距離通信サービスの関係は、アクセス・サービスが長距離通信サービス提供のための中間財にあたる。製品市場の画定では、需要の交差弾力性を一つの指標としていることから、代替関係のないサービスは、異なる市場に属することになる。それにもかかわらず、FCCが地域通信サービスと長距離通信サービスを一つの関連市場として捉える理由は、競争の進展に伴い、地域通信サービスと長距離通信サービスを併せたサービスのパッケージ化が進展していること、ベル・アトランティックとナイネックスの双方に、

<sup>35</sup> 本件に関しては、United States v. Western Electric Co., 569 F. Supp. 1057 (1983).

通信法第271条に基づき、将来的には地域通信サービスと長距離通信サービスを一体的に提供し、これによって、利用者に対してワン・ストップ・ショッピングを提供する意向があることによる。この点、FCCは合併後の将来の市場動向を想定した上で、合併による影響を審査するという立場をとっているとみることができる。

また、地理的市場については、電気通信サービスが、利用者の所在地、居住地等の活動地点から需要され、他事業者を選択する目的のためにのみ、利用者が転居によって活動地点を変更することは通常では想定し難い。地理的市場は、電気通信サービスを同じ条件で利用することができる利用者の集合として捉えられることから、ベル・アトランティックとナイネックスの場合には、LATA132が、長距離通信サービスが提供される一つの地理的市場を形成すると判断されることになる。これ以外の地域については、両社の業務区域が互いに独立であることから、それぞれの業務区域が別の独立した地理的市場と見なされる。この場合、LATA132以外の地域は水平合併に該当しないことから、水平合併の審査に関しては、LATA132の競争状況が合併によってどのように変化するか議論の中心となる。

## 5.2 事業者の識別

LATA132を一つの独立した市場と見なした上で、FCCは今回の合併申請で検討する必要性がある事業者を特定化した。FCCはLATA132の既存事業者及び合併によって大きな影響を受ける事業者として、ナイネックス、ベル・アトランティック、AT&T、MCI、スプリントを挙げている。また、タイムワナー、コックス・コミュニケー

ーションズ等のCATV事業者や競争的アクセス事業者（CAP）も、LATA132の通信に従事する事業者として列挙されているが、市場に与える影響の大きさから、最終的な分析については前述の5社に限定して検討を行っている。

なお、長距離通信事業者であるAT&Tが、LATA132間の通信に関して、ベル・アトランティックとナイネックスを競争事業者として強く意識していることは、FCCに対するAT&Tの料金平準化の適用除外申請からも伺える。すなわち、通信法第254条は、長距離通信事業者に対し、同一距離段階の通信であれば、業務区域のいずれの地点から発信された通話に関しても、同一料金を適用するという料金の地理的平準化を義務付けている<sup>36</sup>。しかし、ベル・アトランティックが提供するLATA132の長距離通信サービスは、人口密度の高い地域であることから、料金平準化の義務を課せられたAT&Tは、料金水準の点で、ベル・アトランティックとの競争上、不利な立場にある。このような背景から、AT&Tは1996年10月にFCCに対して、この区間に関しては料金平準化の適用を除外するよう申請を行ったが、FCCは、1997年1月にAT&Tの申請では、適用を除外する正当な理由が提示されていないとして、この申請を却下する決定を下している<sup>37</sup>。

また、ベル・アトランティックとナイネックスの合併については、FCCは地域通信サービスと長距離通信サービスを一体的に一つの市場として考えているが、LATA132に関しては、水平合併の側面だけではなく、垂直統合の側面も有している。合併前ではそれぞれが自己の業務区域のサービスを接続して長距離通信サービスを提供していたのに対し、合併後では合併後の存続事業者がワン・

<sup>36</sup> 通信法第254条では、長距離通信事業者が農村地域及び高費用地域の加入者に課す料金は、当該事業者が都市部の加入者に課す料金より高いものであってはならないと規定されている。

<sup>37</sup> この問題については、FCC文書のCC Doc No 96 - 61 . 参照。

ストップ・ショッピングの形態で提供する形態となり、垂直統合の問題はより重要になると考えられる。FCCは、この両事業者の合併により認識が強化されるようになる垂直統合の問題に関しては、5.5項で述べる合併の条件を課すことで対処している。

### 5.3 集中度

ナイネックスは、地域通信市場では圧倒的な市場占有率を有しているが<sup>38</sup>、両者の合併を審査するに当たっては、5.1項で述べたとおり、市場を地域通信市場と長距離通信市場を併せた市場としてとらえている。したがって、集中度もこの市場全体で計測されることになる。

FCCは今回の調査において非公開の研究結果に基づきHHIを算出しており、ここで得られた具体的数値は公表されておらず、合併を審査するFCC文書の脚注268では算定例が示されているにすぎない。この数値例では、ナイネックスの業務区域のLATA132におけるナイネックスの市場占有率が53%、ベル・アトランティックが1%の場合、合併後では、高度に集中化された市場とされるHHIの1,800を超え、かつ、合併によってHHIの増加分は100を上回る数値例が示されている<sup>39</sup>。このHHIの算定例で見ると、ベル・アトランティックとナイネックスの合併は、ガイドラインの高度に集中化された市場であるHHIが1,800を超え、かつ、合併後のHHI変化分100の基準を上回る。この結果、本件合併は、LATA132における市場支配力を高める可能性が高く、また、主要な事業者も5社から4社に減少することから、事業者の協調による価格引き上げや品質の低下等が生じる

可能性も高くなる。しかし、1996年電気通信法で地域通信市場における競争促進の方針が明示されたものの、ベル系地域電話会社は伝統的にこの市場では独占的状況で運営を行ってきた歴史を持つ。このため、長距離通信市場を含めた市場全体で計測されているとは言え、既存の地域電話会社であるナイネックスの集中度が高い水準になることは、むしろ当然の結果である。1992年水平合併ガイドラインは、産業一般を対象としていることから、特に地域通信市場を対象を含めた電気通信市場の分析では、市場の集中度が高く、ガイドラインの区分である「高度に集中化された市場」の基準を大きく上回る。FCCもLATA132のHHIが極めて高い水準であることは必然的結果であるとして、この指数のみで今回の合併を判断する見解はとっていない。

### 5.4 効率性

水平合併には、5.1項で述べたとおり、規模の経済性の発揮によって平均費用を低下させる効果が生じる場合がある。ベル・アトランティックとナイネックスは、合併による便益として、これまで個々に行ってきた業務を共有化することによって、費用を節減することができること、これまで問題視されてきたナイネックスのサービス品質に関して、合併によってニューヨーク及びニュー・イングランドにおける電話サービスの品質改善につながると考えられること、広帯域サービスの進展に寄与することを挙げている。効率性を向上させる具体的な費用削減項目としては、両社の共通部門の職員の削減、調達費用の削減、ソフトウェア開発、研究開発の統合、広告費の節減、合併に

<sup>38</sup> FCC文書CC.Doc.97-286の脚注161では、ナイネックスのような伝統的地域電話会社は、全米の地域通信サービス及びアクセス・サービス市場の約99.5%を占有していると記している。

<sup>39</sup> 合併前後で事業者のサービス提供量に変化がないことを前提とすると、合併前のHHI =  $53^2 + 1^2 = 2,810$  合併後のHHI =  $54^2 = 2,916$  HHIの変化 =  $53 \times 1 \times 2 = 106$ となる。

よる統合的戦略の策定、イエロー・ページの統合等が掲げられ、合併から3年以内で10億ドルの費用削減になるとFCCに対して主張している。

しかし、合併による効率性は、ガイドラインも認めるとおり、合併事業者の内部情報であることから、費用削減が合併によって起因するものか、合併が行われずとも事業規模の拡大することによって得られるものか、合併前の非効率性が改善された結果であるのか、あるいは、これ以外の要因によるものか、特定化することは困難である。FCCも今回の合併申請においては、合併以外では達成することができない効率性の改善がわずかに存在することは認めるものの、申請者の主張どおりに評価する姿勢はとっていない。

#### 5.5 合併の条件

電気通信事業の場合、その歴史的経緯から集中度が高く、産業一般を対象とするガイドラインで示された基準という高度に集中化された市場となるのはやむを得ない。むしろ、規制当局は、反競争的行為の誘因を特定化し、これが実現しないように各種競争ルールを設定を行ってきたと言える。具体的に、ボトルネック設備を有する地域電話会社には、イコール・アクセスの提供義務や接続料金規制を課すことによって競争条件整備を図ってきた。ベル・アトランティックとナイネックスの合併は、LATA132に関しては競争事業者数が減少することから、水平合併の問題として捉えることが可能であるが、今回の合併でLATA132に関して1社で地域通信サービスと長距離通信サービスが一体的に提供されること、合併により影響を受ける主たる事業者が長距離通信事業者であることを踏まえると、第3節のベル系地域電話会社の長距離通信サービスの提供、すなわち、垂直統合形態と同じ問題が提起されることになる。この場合、ベル系地域電話会社が一定の要件を満た

せば、垂直統合形態が認められるように、反競争的行為を行わないことが保証されれば、ベル・アトランティックとナイネックスの合併に関しても、途が開かれることになる。アメリテックの長距離通信サービスの提供申請で実際に問題となった点だが、オペレーションズ・サポート・システムであったが、FCCは、ベル・アトランティックとナイネックスに対し、オペレーションズ・サポート・システムを含む以下の項目を遵守することを合併認可の際の条件として義務付けた。なお、この条件は、合併審査の過程で事業者自らがFCCに申し出て、FCCが合併の条件として付加した内容であると記されている。

- A 成果監視報告書の作成、提出
- B オペレーションズ・サポート・システムへのアクセスのための統一インターフェイスの提供
- C インターフェイスの運用上のテストの実施
- D 将来的経済費用によるアンバンドル・ベースの接続の提供
- E 接続に関する誠実な交渉の実施

これらの条件は、地域通信市場の競争を促進するための通信法第251条の規定と同じ趣旨の内容を含んでいる。換言すれば、ベル・アトランティックとナイネックスの合併を認めても、ナイネックスの業務区域であるLATA132の競争が阻害されないことが、上記5つの条件で担保されると判断し、FCCが最終的な判断をしたことを意味している。

一方、この両社の合併では、業務区域に属する州公益事業委員会も判断を下すことになる。1997年3月に、ナイネックスを所管するニューヨーク州公益事業委員会は、両社の合併に関して条件を付けた上で、合併認可の決定を行っている。ニューヨーク州公益事業委員会が加えた条件の趣旨は、一つはナイネックスのサービス品質の向上であり、

2番目には企業の本社誘致の問題である。ナイネックスのサービス品質については、以前からニューヨーク州公益事業委員会が問題として認識しており、同委員会は、合併認可の条件として、ナイネックスのサービス品質をベル・アトランティックと同等の水準まで引き上げること、5年間で10億ドルのサービス品質改善のための投資を行うこと、品質向上のために1997年末までに750人から1,000人を新たに雇用することを義務付けた。また、ニューヨークの経済活動の観点から、合併後の本部をニューヨーク市に置くことも併せて義務付けている。FCCが地域通信市場の競争促進を合併の条件として付加したのに対し、州政府の条件は当該地域の得失に直結する内容であり、両者は性格をやや異にしている。

さらに、両社の合併の場合には、とりわけ、業務区域が隣接していることから、合併がなかったならば生じていたであろう他地域への参入による競争が実現せず、これによる損失が発生する可能性がある。これは、1992年水平合併ガイドラインでは、現実的な潜在的競争(actual potential competition)と称されているが、FCCは今回の案件においては公共の利益の観点から問題はないとして、簡単に処理している。

FCCは、今回の合併審査に当たって、今回の合併認可により生じる問題点を指摘する一方、便益については「公共の利益」という言葉を多用している。この内容を一連の文脈で推測するならば、潜在的長距離通信事業者が実現化されないマイナスを、今回の合併による効率性向上と条件として付加されたネットワークのオープン化の促進による便益が上回るとFCCが判断したということになる。しかし、FCCの決定文書では、合併に際して複数の問題点を指摘する一方、何が公共の利益に資するのかを明確にしないまま、公共の利益という概念に政策判断の根拠を求めることは、決定

過程の曖昧さ、不透明性を増長する危険性があるように思われる。

#### 5.6 パシフィック・テレシスとSBCの事例

FCCは、ベル・アトランティックとナイネックスの決定に先立ち、1997年1月に、ベル系地域電話会社であるパシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併を認可した。SBCコミュニケーションズは、テキサス州、ミズーリー州、オクラホマ州、カンサス州、アーカンソー州を業務区域とする一方、パシフィック・テレシスは、カリフォルニア州及びネバダ州を業務区域とし、隣接地域を含まない地域電話会社同士の合併である。互いの地理的市場は独立であり、合併は同一生産物を異なる地点で生産する企業間の合併、すなわち、コングロマリットの一形態ということになる。

この合併に関して、連邦政府としては、FCCが通信法第310条に基づき、無線局免許の移転に関する判断を行い、司法省が合併が反トラスト法に抵触するか否かを判断することになる。

ベル・アトランティックとナイネックスの合併問題については、FCCの公衆通信事業局(Common Carrier Bureau)が担当したのに対し、今回の案件は無線電気通信局(Wireless Telecommunications Bureau)が所管しており、担当部局も、アプローチも異なる。以下では、FCCがコングロマリットの一形態である今回の事例を判断する際の考え方について、合併ガイドラインに関連する部分を中心に整理することとする。

1992年水平合併ガイドラインは、前述のとおり水平合併を対象とし、これ以外の合併問題については、1984年ガイドラインが適用される。パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併が関係するガイドラインの該当部分とは、1984年ガイドラインの第4項の非水平合併における

現実的な潜在的競争に対する有害な影響の有無の点である。1984年ガイドラインは、水平合併以外の合併は、同一市場で競争している企業間の合併ではないことから、水平合併ほど競争上の問題を惹起しないとしながらも、合併によって競争企業の増加による市場成果の改善の機会を失わせる結果をもたらす場合には、司法省は当該合併を提訴する可能性があることを宣言している。パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併に際しては、合併が行われなければ、通信法第271条<sup>a</sup>項に基づき、他社の業務区域に参入する可能性があったところ、合併によって参入が行われず、結果的に競争の機会が失われるか、また、その場合どの程度、競争促進を抑制することになるのかということが議論の焦点となる。FCCは、両社の合併の現実的な潜在的競争が失われることに関して、次の5つの要件を列挙した。

- A 問題となる市場が高度に集中化された市場であること
- B その市場に参入を計画していた合併前の事業者に匹敵する他の潜在的参入事業者がほとんど存在していないこと
- C 合併に関係する事業者が、合併が提案されていなかったならば、問題となる市場に参入していたであろうこと
- D 合併に関係する事業者が、合併以外に参入に関して実現可能な手段を有していたこと
- E 合併以外の参入方法が競争促進をもたらすこと

FCCは、パシフィック・テレシスが自己の業務区域で地域通信サービスの約99.5%の市場占有率を占めている現状があるものの、他のベル系地域電話会社、AT&T、MCI等の長距離通信事業者、TCI、タイムワナー等も潜在的競争事業者と考

えられること、合併計画前に互いの業務区域でサービスを提供する計画が見られなかったこと等を理由に、合併が潜在的競争を抑制するとは見なされないとの判断を下している。

司法省も、1996年11月に、パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併は、反トラスト法に反しないとす極短いステートメントを発表して、調査を終了した。

パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併は、垂直統合、水平統合のいずれにも該当しない。さらに、業務区域が離れていることから、ベル・アトランティックとナイネックスのように、合併計画以前に互いの業務区域に参入するという動きもなかった。このため、FCCの合併の審査に関して意見を提出した関係者も少なく、大きな議論も呼ばずに終了したという印象が強い。しかし、一つ注目しておくべき点は、Competition Policy Institute<sup>40</sup>等がFCCに提出した意見として、両社の合併が電気通信設備の購入等、様々な面で市場支配力を高め、独占力を行使し得る可能性があることを指摘していることである。FCCはこの考え方を否定しているが、ベル・アトランティックとナイネックスの合併を含めると、ベル系地域電話会社の数は、1997年だけで7社から5社に減ったことになる。大手事業者が合併でさらに規模が拡大することは、例えば、交換機市場の買い手の交渉力が増すことにつながるものと思われる。情報通信産業全体の裾野の広がり、この分野における伝統的な地域電話会社の比重は小さくなるのか、地域電話会社同士の合併により市場支配力は高まるのか、今回の2件の合併が通信機器を含む情報通信産業全体にどのような影響を及ぼすのか、今後、注意深く検証する必要があるものと思われる。

<sup>40</sup> Competition Policy Instituteとは、1996年に設立された消費者保護団体で、電気通信及びエネルギー分野の政策決定に頻繁に意見を提出する等の活動を行っている。



## 5.7 ベル系地域電話会社同士の合併の判断

本項では、一部繰り返しとなるが、これまでの2件のベル系地域電話会社同士の合併案件に対するFCCの反応をまとめておこう。ベル・アトランティックとナイネックスの合併には、複数の側面がある。一つは、LATA132の長距離通信サービスを提供する事業者としての水平合併である。この水平合併によって、LATA132内の利用者は、長距離通信サービスの事業者の選択の幅が1つ減るとともに、合併が実施されなかったならば生じたであろうベル系地域電話会社の業務区域外の提供に途を閉ざしたことになる。このため、LATA132に関して、両社の合併は、合併事業者の市場支配力を増大させる結果を導くものと考えられる。

2番目の側面は、パシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併と同様に、コングロマリットの形態としての同一サービスを異なる業務区域で提供する事業者間の合併形態であることである。LATA132以外の地域では、互いの事業者の業務区域が異なることから、合併がなかったならば参入が行われていたかもしれない潜在的競争が失われる以外に、直接的に合併が弊害をもたらすという要素は見当たらない。実際の合併後の市場成果の検証は、データの蓄積を待って行わなければならないが、両事業者が主張するように、ソフトウェアの開発、研究開発の統合及び広告費の節減等の効率性向上に寄与する可能性もある。このようなコングロマリットの形態の判断に関しては、合併による効率性向上の便益と、情報通信産業全体での独占力行使の可能性の比較衡量の問題としてとらえられることになる。

3番目は、LATA132に関しては長距離通信サービスを提供することから、地域通信サービスと長距離通信サービスの双方を一体的に提供する垂直統合形態としての側面である。これは合併以前から生じていた問題であるが、これまでは互いの

業務区域内の設備を接続して提供していた形態であり、合併後は存続企業であるベル・アトランティックがワン・ストップ・ショッピングの形態で提供することから、垂直統合の問題はこれまでより深刻なものになると考えられる。この問題については、ベル・アトランティックの自社内の提供と他の長距離通信事業者に対する接続条件の同一性確保、地域通信ネットワークのオープン性の確保で担保される。この具体的措置が、通信法第251条の規定及びFCCが両社の合併の際に課した条件である。

しかし、この合併に関する多くの論調は、水平合併及び垂直統合の側面よりも、コングロマリットの形態、すなわち、1984年のAT&T分割で誕生したベル系地域電話会社の数が減ること、AT&T分割以前のベル・システム時代に戻ることに対する懸念であったようにも思われる。今回の合併の調査に対しても、MCIやCPIからは、合併後の事業者の規制の適用は、實際上、困難性が増すこと、1996年電気通信法を審議した連邦議会は、ベル系地域電話会社が競争することを期待したのであって、合併することを想定していたのではない旨の意見をFCCに提出している。今回の2件の合併でベル系地域電話会社の数は5社に減る。電気通信事業における合併がプラスの評価を与えられるのは、垂直統合による問題が市場の競争メカニズム又は規制手段によって回避され、あるいは、水平合併とコングロマリット形態で生じる可能性のある弊害を効率性による便益が上回る場合である。このため、合併認可の是非については、合併により得られる効率性と合併認可で課せられた条件の実施による地域通信市場の競争促進が、どの程度の成果を上げたかの検証が不可欠であり、そのためには一定の時間の経過を必要とする。しかし、筆者自身は、FCCが競争条件に関する条件を付加することを条件に、また、パシフィック・テ

レシスとSBCコミュニケーションズの合併の場合のように、地理的には隣接していないとはいえ、両者の合併を認可することには、やや懐疑的な見方を払拭できないでいる。確かに、前者の事例の場合、水平合併の部分は、LATA132のみであって、ベル・アトランティックとナイネックスの業務全体から見れば、ごく僅かな部分に限定される。しかし、合併認可に際して付加した条件が競争条件整備に貢献するとみても、これは基本的には競争を促進するための通信法第251条の規定で担保すべきであって、合併により初めて実行に移すことが可能となる政策手段ではない。むしろ、今回の条件は、申請検討過程で申請当時者側からの申し出とされているが、合併を認可する代わりに地域通信市場の一層のオープン化を求めたという規制当局と被規制事業者の交渉の結果という色彩が強いという印象を受ける。

第2に、ベル・アトランティックとナイネックスの合併の他、既にパシフィック・テレシスとSBCコミュニケーションズの合併も認可されていることから、ベル系地域電話会社の事業者数の減少によって、ヤードスティック競争機能に対する期待は小さくならざるを得ない。米国の場合、ベル系地域電話会社が提供している州内通信に関しては、州の公益事業委員会の規制を受けることから、FCC及び州政府が、規制システムとしてShleifer（1985）のいうヤードスティック料金規制方式を導入する土壌にはない。このため、ここでのヤードスティック競争とは、同種の事業を営む事業体の相対的な経営比較、株価や格付けを一つの指標とした事業者間の比較、評価という意味になる。1982年の修正同意判決とその後の措置としての

AT&T再編成計画では、地域電話会社は、概ね同じ資産水準となるように7つに再編成された。このため、地理的状況、需要条件等に差はあるものの、これを補正することによって、規制当局、利用者及び株主は、7つの会社間で業績を比較評価することが可能であった。今回の2件の合併で、比較対象の事業者数の減少に加え、対象事業者の規模、特性の差の違いも広がることになる<sup>41</sup>。

しかし、ヤードスティック競争機能が失われることに関する懸念は、我が国の政策を意識するからこそ、生じているのかもしれない。もともと、ヤードスティック競争に関しては、日米間で考え方に差があるように思われる。我が国では、NTT再編成に関する審議会答申において、独占的なNTTの地域通信事業を東西2社に分けることで、ヤードスティック競争のメカニズムに期待する議論が活発に行われた<sup>42</sup>。一方、米国の場合には、州内通信の規制主体と州際通信の規制主体が分かれている。このため、当初の7つのベル系地域電話会社であっても、自己の業務区域の州政府に個別に料金申請を行うこととなり、一つの規制当局が一元的に他の事業者の費用情報の比較を含めて認可する体制にはなく、このような状況では料金規制におけるヤードスティック方式の導入は、極めて限定的である。

さらに、この問題に関連して、地域通信市場における競争の進展の違いを挙げることもできよう。ヤードスティック競争は、地域的には独占であっても同種の事業を営む企業体を水平的に比較することによって、規制当局と事業者間の費用情報の非対称性を是正するとともに、事業者に対して費用削減インセンティブを付与する規制方式である。

<sup>41</sup> 具体的に、加入数で比較すると、7つのベル系地域電話会社の中で最大と最小の加入数比率は、1995年時点の2件の合併前で約1.48倍であったのに対し、2件の合併後では同じ時期で約2.0倍に拡大する。

<sup>42</sup> 1992年度に導入されたNTTの事業部制では、独占的傾向が強い県内通信を対象とする地域通信事業を全国11に分けることで、比較可能な状況を創出するねらいがあった。

したがって、地域通信市場においても、移動体通信事業者、競争的アクセス事業者、長距離通信事業者等の事業展開が進めば、設備ベースの事業者の直接的な競争メカニズムに期待することもできる。この意味で、FCCは、今回の合併認可によって、地域通信市場の独占を前提としたヤードスティック競争メカニズムよりも、地域通信市場のオープン性を高めることによって、地域通信市場における設備ベースの複数事業者による競争を選択したと解釈することもできると思われる<sup>43</sup>。

FCCの行った合併認可の評価に関しては、合併後の市場成果を示すデータの蓄積を待たなければならぬが、現時点で評価される点は、今回の決定文書がベル・アトランティックとナイネックスの合併を対象とするだけでなく、FCCの合併に対する基本的考え方を提示したことにある。FCCは合併の審査に当たって、第4節で示した1992年水平合併のガイドラインに沿って検討を行うという方針を明示した。司法省及びFTCは、ガイドラインの公表の目的を反トラスト法の施行に伴う不確実性を小さくし、かつ、規制方針に関する予測可能性を高めることであると明記している。この意味で、今回のFCCの決定文書は、ベル・アトランティックとナイネックス以外の合併問題に関して、規制当局の判断を予め提示し、事業者の行動に対する不確実性を低下させることに寄与するものと評価することができる。

おわりに

これまで日米の電気通信事業では、伝統的な事業者が独占的地位を占め、その独占的市場で参入する競争事業者との競争条件をいかに整備するかが、大きな政策目標とされてきた。そのための政

策手段として、構造分離が議論され、米国においては1984年にAT&T分割が実施に移された。しかし、事業者の動向とこれに対する政策判断から推察されるとおり、現在ではAT&T分割から10年を経て、統合化へと移りつつある。この統合化が競争政策と整合的なものであるのか、どのような市場成果をもたらすのか、第3者的に表現するならば、我々は米国の実験を観察し得る立場にある<sup>44</sup>。

様々な産業の一つとして、電気通信産業を見た場合、既存の地域電話会社の市場支配力は他産業と比べ極めて高い水準にあると考えられる。特に、加入者回線は他サービスの提供に当たって他の代替手段が乏しい中間財である。さらに、ネットワークとしてサービスが提供されるため、一つの合併が垂直統合の要素を持つ場合のほか、水平合併とコングロマリットの側面も有することがあること、業務区域が隣接しているか、否かで合併の影響の程度が変化することが、問題を一層複雑なものにしている。

電気通信事業は、一般の産業に比べ集中度が高く、文字通りガイドラインに即して考えれば、合併が認められる環境にはないと判断される。しかし、時系列的にはその集中度は低下の方向に向かっており、また、1980年代から1990年代前半の状況と現在では、電気通信事業を取り巻く状況、統合化に対する外部環境も変化しているように思われる。デジタル化、マルチメディア化の進展により、従来の電気通信サービスの枠組みだけではなく、コンピュータ分野、放送分野等、これまでとは異なる領域との融合が進みつつある。このため、伝統的な電気通信サービスにも他分野のサービスとの代替性が生じつつある<sup>45</sup>。技術の進展が

<sup>43</sup> 但し、米国にあっても、現時点では設備ベースの競争事業者の選択の幅は限定的である。

<sup>44</sup> 米国側から見れば、我が国の持株会社制度による競争政策の実効性については、第3者的な分析対象の一つであろう。

著しいコンピュータ分野では、ビル・ゲイツ氏の発言に意図されるように大企業であっても、将来競争力を維持し続けることが可能か、否かという問題も一方では提起される。この観点では、たとえば国内の電気通信事業において、統合化された大規模な事業者であっても他分野から技術開発を含めた競争圧力を受けることになる。さらに、海外の事業者からの競争を考慮すれば、すなわち、市場の画定をこれまでより広くとり、国境を超えたグローバルな範囲にまで拡大するならば、伝統的

既存事業者であっても市場支配力を発揮できる立場にはないのかもしれない。その前提に立つ限り、統合化の許容範囲は従来よりは拡大される可能性がある。しかし、これまでの日米の政策の双方は、既存事業者の市場支配力行使の未然防止と、独占的市場のオープン性確保の観点から、構造分離が強く意識されており、統合化がどのような市場成果をもたらすかについては、現時点では明確な回答は持ち合わせていないことを認識しておく必要があるものと思われる。

#### 参考文献

浅井澄子 (1997)、『電気通信事業の経済分析 米国の競争政策』第7章

浅井澄子・根本二郎(1998)、『電気通信分野の費用構造に関する計量分析のサーベイ』『郵政研究所月報』1998年11月号 No.122 pp.124 - 134 .

長岡貞男(1998)、『国際的な合併ブームの原因と帰結』『経済セミナー』1998年10月号 No.525 pp.10 - 14 .

野木村忠邦 (1984)、『米司法省1984年合併ガイドラインの解説』『国際商事法務』Vol.12 .Vol.7 . pp.454 - 460 .

Berger A.N (1995) ,"The Profit-Structure Relationship in Banking-Tests of Market-Power and Efficient Structure Hypotheses", *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol 27 pp 404 - 431 .

Calvani,T. and J.Siegfried, ed (1988) *Economic Analysis and Antitrust Law*, Little, Brown and Company.

Cowling,K. and M.Watson (1976) ,"Price-Cost Margins and Market Structure", *Economica*, Vol 43 No. 171. pp 267 - 274 .

Crandall,R.W (1991) *After the Breakup U.S. Telecommunications in a More Competitive Era*, The Brookings Institution.

Domowitz,I., R.G.Hubbard and B.C.Peterson (1986) ,"Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-Cost margins", *Rand Journal of Economics*, Vol .17. No .1. Spring. pp .1 - 17 .

Farrell,J. and C.Shapiro (1990) ,"Asset Ownership and market Structure in Oligopoly", *Rand Journal of Economics*, Vol 21. No 2. Summer. pp 275 - 292 .

Higgins,R. and P. H.Rubin ed. (1995) , *Deregulating Telecommunications : The Baby Bells Case for Competition*, John Wiley & Sons Ltd.

Hinton, P.J.,J.D.Zona,R.L.Schmalensee and W.E.Taylor (1988) ," An Analysis of the Welfare Effects of Long-Distance Market Entry by an Intergated Access and Long-Distance provider," *Journal of*

<sup>45</sup> 一例を挙げるならば、従来の公衆網による電話サービスに対するインターネットの進展の影響がある。しかし、インターネット利用の場合であっても、一般の利用者はこれと接続するため、加入者回線を利用していることから、現在のネットワーク形態の経済的特質は、現時点では本質的に変化はないものと思われる。

- Regulatory and Economics* : 13. pp .183 - 196 .
- Huber,P.W.,K.M.Kellog, and J.Thorne ( 1993 ),*The Geodesic Network* : 1993 *Report on Competition in the Telephone Industry*”, The Geodesic Company ( 谷田敏一訳「ジオデシック・ネットワーク 』海外電気通信』1993年6月号及び7月号(財)郵政国際協会)
- Krattenmaker,T.G. and S.C.Salop ( 1986 )," Anticompetitive Exclusion: Raising Rival's Costs to Achieve Power over Price," *The Yale Law Journal*, Vol 96. No .2. December. pp 209 - 293 .
- Landes, M.W.and A.R.Posner ( 1988 ),"Market Power in Antitrust Cases," Calvani, T.and Siegfried, J.ed., *Economic Analysis and Antitrust Law*, Little, Brown and Company.
- Martin,S. ( 1993 ),*Advanced Industrial Economics*, Blackwell Publishers Inc.
- Noll, R.G.and B.M.Owen( 1994 ),"The Anticompetitive Uses of Regulation: United States v.AT&T," Kwoka,J.E. and L.J.White eds. *The Antitrust Revolution : The Role of Economics*, Harper Collins College Publishers. pp 328 - 375 .
- Ordoover,J.A. and G.Saloner ( 1998 ),"Predation,Monopolization and Antitrust," Schmalensee, R and R.D. Willig ed. *Handbook of Industrial Organization*, ch 9. North-Holland
- Riordan, M.H.and S.Salop ( 1995 ),"Evaluating Vertical Mergers : A Post-Chicago Approach," *Antitrust Law Journal*. Vol 63. No. 2. pp 513 - 568 .
- Fisher, F.M( 1987 )," Horizontal Mergers : Triage and Treatment", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1 , No. 2 . pp 23 - 40 .
- Salop,S.C( 1987 ), "Symposium on Mergers and Antitrust", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1 , No. 2 . pp 3 - 12 .
- Schmalensee, R ( 1987 ), "Horizontal Merger Policy: Problems and Changes", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1 , No. 2 . pp 41 - 54 .
- Scheffman,D.T( 1992 ),"The Application of Raising Rival's Costs Theory to Antitrust," *The Antitrust Bulletin*. Spring. pp .187 - 206 .
- Shepherd,G.W ( 1985 ) *The Economics of Industrial Organization*, Prentice-Hall International, Inc.
- Shleifer,A ( 1985 ),"A Theory of Yardstick Competition," *The Rand Journal of Economics*, Vol 16, No. 3 Autumn.pp 319 - 327 .
- Spengler,J.J ( 1950 ),"Vertical Intergration and Antitrust Policy," *Journal of Political Economy*, 58. pp 347 - 352 .
- State of New York,Public Service Commission( 1997 ), "Press Release : PSC Approves NYNEX/Bell Atlantic Merger with Conditions", [http : //www.dps.state.ny.us](http://www.dps.state.ny.us)
- Tardiff,T.and W.Taylor ( 1993 ),"Telephone Company Performance Under Alternative Forms of Regulation in the U.S." *National Economic Research Associates*.
- Tirole,J ( 1988 ) *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press. U.S. Department of Justice ( 1968 ), " Merger Guideline" ,( 公正取引委員会訳「アメリカ司法省の合併規則に関するガイドライン」、『公正取引』9月号、第215号、pp .15 - 21 .

- U.S. Department of Justice ( 1984 ), " Merger Guideline" , ( 公正取引委員会誌 「 米司法省1984年合併ガイドライン 」、『国際商事法務』 Vol .12 ,No. 7 . pp 461 - 479 .
- United States, FCC ( 1994 ), "Momorandum Opinion and Order, In the Applications of Craig O.MaCaw Transferor, and AT&T Tranferee," File No. ENF 93 - 44 .
- United States, FCC ( 1997 ),"Order, Policy Rules Concerning the Interstate,Inter-exchange,Marketplace, Implementation of section 254 ( g ) of the Communications Acts of 1934 , as amended, AT&T Corp.'s Petition for Waiver and Request for Expedited Consideration", *CC Docket* 96 - 61. FCC Record. Vol .1 2, No. 2 , pp 934 - 939 .
- United States, FCC ( 1997 )"Memorandun and Order,In the Matter of Applications by BellSouth,et al. pursuat to Section 271 of the Communications Act of 1934, as amended,To Provide In-Region, InterLATA Services in Luisiana,"*CC Docket* No 97 - 231 .
- United States, FCC ( 1997 ),"Memorandun and Order,In the Matter of Applications of Pacific Telesis Group Tranferor, and SBC Communications Inc Transferee" *Report* CC Doc.No 97 - 28 .No.LB 96 - 32 .
- United States, FCC ( 1997 ),"Memorandun and Order,In the Matter of Applications of NYNEX Corporation Transferor, and Bell Atlantic Corporation Transferee, " *File No. NSD-L*. 96 - 10 .
- United States, FCC ( 1997 ),"Memorandun and Order,In the Matter of Applications of BellSouth Corporation,et al.Persuant in Section 271 of the Communications Act of 1934 , as amended, To Provide In-Region, InterLATA Services inSouth Carolina" CC Doc.No 97 - 208 .
- United States, FCC ( 1998 ),"Memorandun and Order, In the Applications Teleport Copmmunications Inc., Transferor and AT&T Transferee,"*CC Docket* No 98 - 24 .
- United States, FCC ( 1998 ),"Memorandun and Order, In the Matter of Applications by BellSouth Corporation,et al. Pursuant to Section 271 of the Communications Act of 1934 as amended to Provide In-Region,InterLATA Services in Louisiana," *CC Docket* No 97 - 231 .
- Viscusi,W.K., J.M.Vernon and J.E.Harrington,Jr, ( 1995 ), *Economics of Regulation and Antitrust*, The MIT Press.
- Waldman,D.E.and E.J.Jensen ( 1997 ), *Industrial Organization : Theory and Prattice*, Addison-Wesley.
- White, L.J. ( 1987 ) " Antitrust and Merger Policy : A Review and Critique", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1 , No. 2 . pp .13 - 22 .