



ダクティル鑄鉄管シェア配分カルテル事件の審決取消訴訟について

柳川, 隆

(Citation)

国民経済雑誌, 207(4):19-34

(Issue Date)

2013-04

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/81008471>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/81008471>



ダクタイル鋳鉄管シェア配分カルテル事件の
審決取消訴訟について

柳 川 隆

国民経済雑誌 第207巻 第4号 抜刷

平成25年4月

ダクタイル鋳鉄管シェア配分カルテル事件の 審決取消訴訟について

柳 川 ^{*} 隆

ダクタイル鋳鉄管直管のシェア配分カルテルに対する課徴金納付命令の審決取消訴訟判決について批判的に検討し、課徴金賦課の要件を満たさないことを論じた。一般論として需給ギャップの調整には価格メカニズムだけでなく数量調整メカニズムもあること、供給量の定義に在庫を含めて在庫縮減効果によって供給量制限を論じることの不適切さ、初のシェア配分カルテルに通常のカルテルの経験則を当てはめることの不適切さを論じた。そのうえで、本件について、事実と整合的な経済的解釈によると、供給量の制限と対価影響性がなかったことを論じた。

キーワード シェア配分カルテル、ダクタイル鋳鉄管、審決取消訴訟、課徴金、競争政策

1 はじめに

本稿は、クボタ、栗本鐵工所、日本鋳鉄管の3社（原告）によるダクタイル鋳鉄管直管のシェア配分カルテルに係る課徴金納付命令¹⁾審決²⁾に対する取消訴訟について経済学の視点から批判的に検討し、審判及び裁判において計4回にわたって提出した拙著意見書を整理して、本事件に関する私見を述べるものである。本事件は、カルテルのなかでも市場シェアの配分に関するカルテルとして我が国初の事件であり、通常の価格カルテルや入札談合とは異なった特殊な事件であり、違法性の要件とその論証において、経済的事実・証拠に基づき、その経済学的な根拠にも注意しながら、慎重に検討することが必要である。審決及び判決における事実認識と経済的推論にはいくつかの疑問が残ったものとなったが、その理由としては、一方では経済学的推論の適用に不適切と思われる点があり、他方では新古典派経済学の思考法の呪縛があったと思われる。本事件は、上告まで争われたが、最高裁が上告を棄却³⁾し、東京高裁判決が確定したので、主として審決及び高裁判決を対象として、私見を述べることにする。

ここで注意すべき点は、原告は、独占禁止法2条6項ならびに3条に定める「不当な取引制限」の有無を争っているわけではなく、（平成17年改正前）独占禁止法7条の2第1項に

規定する「実質的に商品若しくは役務の供給量を制限することによりその対価に影響があるもの」という課徴金納付命令の要件を満たすか否かを争っているのである。すなわち、課徴金納付命令の要件である「供給量の制限」あるいは「対価への影響」の実質的証拠がないというのが原告の主張である。なお、不当な取引制限に関する刑事事件はより迅速に東京高裁⁴⁾で有罪が確定している。

本稿の構成は以下のとおりである。第2節では、事案の概要と審決の要旨、及び争点を整理する。第3節から第5節にかけて、審決の要旨に沿って順に争点に関する私見を述べる。第3節では、独占禁止法7条の2第1項の趣旨、及びそこでの供給量の定義、第4節では、シェア配分カルテルの一般的性質、第5節では本件シェア配分カルテルにおける供給量の制限効果、及び対価影響性について述べる。第6節は結語である。

2 事案の概要、審決の要旨及び争点⁵⁾

クボタ、栗本鐵工所、日本鑄鉄管の原告3社は、平成8年から平成9年において、ダクタイル鑄鉄管直管の各年度の総需要見込数量を算出し、それに各社の基本配分シェアである、クボタ63%、栗本鐵工所27%、日本鑄鉄管10%を乗じて各社の年間の受注量とするよう合意した。これは（平成17年改正前）独占禁止法7条の2第1項に規定する「実質的に商品若しくは役務の供給量を制限することによりその対価に影響があるもの」に該当するとして課徴金納付命令（平成11年12月22日）が出され、約10年にわたる審判を経て、平成21年6月30日に3社に対して計約110億円の課徴金納付を命じる審決が出された。その後、原告は審決取消請求訴訟を東京高裁に起こしたが敗訴し、最高裁への上告を棄却された。

ダクタイル鑄鉄管は上下水道の導管として用いられ、小中口径の製品は見込生産の割合が高く、3社の品質はほぼ同質的である。クボタが独自の技術開発や実用化を行い、栗本鐵工所と日本鑄鉄管に特許技術やノウハウの一部を提供してきている。市場は3社寡占であり、地方公共団体等に直接供給される「直需分野」（約20%）と販売業者を通じて建設業者に供給される「間需分野」（約80%）からなる。3社寡占になった経緯は、昭和20年代後半、クボタと栗本鐵工所の複占であったところに日本鑄鉄管が参入を図り、これに2社が対抗して激しい価格競争になったところ、昭和31年に特に収支が悪化した日本鑄鉄管を2社が再建に協力したためである。その方法は、従前クボタが70%、栗本鐵工所が30%とシェアを決めていたところ、2社がそれぞれの1割ずつのシェアを拠出し、クボタ63%、栗本鐵工所27%、日本鑄鉄管10%としたことである。救済した理由としては、需要者である地方公共団体等の、3社の製造業者によって供給されることを希望するという意向に沿うためであった。

審決の要旨は次の通りである。（ア）独占禁止法7条の2第1項の趣旨として、「供給量」とは、需要と供給量の関係で価格が決まってくるという機能における供給量を表し、生産や

流通の段階で在庫として保有されるものも含めて販売又は提供のために市場に供される商品または役務の量と解釈する。「供給量を制限する」とは、価格の変化を通じて需給が調整され、供給量が決定されるという機能の発揮を阻害する人為的な介入により供給量に対して何らかの限界・範囲を設定して当該限界・範囲の中に供給量を抑えることをいうと解釈する。また、「実質的に……供給量を制限することによりその対価に影響があるもの」とは、市場全体に対する供給量総量を制限するものであることを要するが、カルテルの効果として市場全体の供給量を制限することとなるものも含み、市場全体への供給量が制限されれば、それが対価に影響を与えることは経済上の経験則であるから、かかる需給関係が機能しない市場である等の特段の事情がない限り、価格に影響を及ぼすことになる。(イ) シェア配分カルテルの一般的性質として、カルテル参加者が、総需要見込数量を設定し、シェアに応じて販売予定数量を割り当てることとなり、その数量を超えて供給しようとはしないことになるから、供給量は自由競争の下におけるよりも低位の水準に抑えられることになり（そのことは、在庫量についてみれば、販売の促進に備えるための在庫量の抑制として現れる。）、その結果、市場への供給量を抑えることになる。また、カルテル参加者は、価格をある程度自由に決定することができる地位にあるから、設定する総需要見込数量は、カルテルにおいて形成されるであろう価格を前提としてのものであり、自由競争の下に形成されるであろうより低い数量に抑えられる。対価影響性については、シェア配分カルテルによって価格競争を行う経済的誘因を阻害し、加えて供給量制限効果によっても、価格の高値安定効果が生じるので、対価に影響を及ぼす。(ウ) 本件カルテルについて見ると、供給量制限効果に関しては、地区ごとに緻密に需要量の見積りを行って、年度ごとに販売予定数量と実際の販売量に過不足が生じると翌年度に調整していた。各社は配分された数量に応じて生産計画を立てていたので、⁶⁾供給能力の行使が制限された。対価影響性については、本件カルテルは供給量を制限する効果を有するものであり、需給関係による価格メカニズムが機能しない市場である等の特段の事情も認められないのであるから、供給量を制限することによる対価への影響性が認められる。また、平成10年度の直需分野における価格が平成9年度と比較して1トン当たり1,500円下落しており、間需分野においても、単価が240円下落していることも対価影響性を裏付けるものである。⁷⁾

争点は、本件カルテルが、独占禁止法7条の2第1項に該当することについての実質的証拠がないか、本件審決に法令の違反があるか、であり、3社はそれぞれ審決に対する主張を述べているが、本稿では経済問題である前者にのみ言及する。以下では、本件カルテルが、独占禁止法7条の2第1項に該当することについての実質的証拠がないか、という争点について、第3節から第5節において私見を述べる。第3節では、独占禁止法7条の2第1項の趣旨について、需給ギャップの調整には数量調整という異なるメカニズムがあること、およ

び供給量の定義に在庫量を含めるのは適切でないこと、第4節では、シェア配分カルテルの一般的性質に関する経済学的理解からは、シェア配分カルテルは価格拘束の補助手段として用いられることが通常であるが、本件はそれには該当しないこと、第5節では、本件において供給量の制限はなかったと考えられること、および本件において対価影響性はなかったと考えられること、について順に説明していく。

3 独占禁止法7条の2第1項の趣旨

3.1 価格調整と数量調整

東京高裁判決では、「独占禁止法7条の2第1項は、同法が目的とする公正かつ自由な競争の促進のためには、需要量と供給量の関係で価格が決まり、価格の変化を通して需要と供給が調整されるという市場メカニズムが発揮される市場を維持、促進することが消費者の利益に適い、最も重要であるという考えに立ち」（判決文55頁）とある。そもそも、独占禁止法がこうした考えに立つということは、独占禁止法や産業組織論に関する教科書等で目にすることはない。実際、「需要量と供給量の関係で価格が決まり、価格の変化を通して需要と供給が調整されるという市場メカニズム」は、競争制限的行為のない市場であっても、あらゆる財・サービスの市場において成り立つものではない、ことを説明する。そのことを理解すれば、独占禁止法が「公正かつ自由な競争の促進のためには、そのような市場メカニズムが発揮される市場を維持、促進することが最も重要であるという考え」を持つと認めることはできないことが理解できる。

公取委と東京高裁は、価格調整が行われる市場が公正かつ自由な競争の促進が行われる市場であり、そうした市場を維持・促進することが重要であると考えている。そうした市場が望ましいことを否定するわけではない。しかし、価格調整でなく数量調整が行われる市場、すなわち、需要量と供給量の乖離がある場合には生産量の調整が行われる市場があること、そして、そのような市場で市場支配力（費用を上回る価格を設定する力）の行使が行われていたとしてもそれ自体が独禁法によって否定されるわけではなく、そうした市場でも公正かつ自由な競争が行われうるということを認識しなければならない。

市場メカニズムには大きく分けて、需要量と供給量の間に乖離がある場合に価格の変化を通して調整される市場と、数量の変化を通して調整される市場、の二つがある。数量調整の市場は、マクロ経済学ではケインズの有効需要の原理として知られる一方でミクロ経済学では忘れられがちである。ダクタイル鑄鉄管のような財の市場は数量調節の市場と考えるのが適切であり、またそう考えることで事実と整合的になる。

市場の数量調整を想定して経済全体を体系的かつ平易に説明しているものとして、森嶋⁸⁾(1984)がある。森嶋によると、農林水産物や一部の鉱産物、あるいは株式・債券・為替と

いった価格調整が行われる市場とは異なって、多くの工業品の市場では数量調整が行われ、需要量に応じて供給がなされる。価格は生産コストにマージンを上乗せして定められる（フル・コスト原則）。生産量と販売量の差は在庫の変動となり、在庫の多寡により次期に生産量が調整される。売れ残りが出ても、閉店でもしない限り価格を引き下げのではなく、在庫として保有し次期の販売に回す一方で生産量を減らす。逆に品不足になっても価格を引き上げるのではなく、在庫を減らして販売し、在庫も尽きれば売切れにして増産に向かう。しかし、フル・コスト原則の下でも価格競争がなくなるわけではなく、生産原価が高い企業はマーク・アップを低く設定せざるを得ない。低いマーク・アップで経営効率が悪いと、市場からの退出を促されることもある。ときには、価格戦争と呼ぶのがふさわしいような激しい価格競争が行われることがあるが、それは需給調整のためではなく、競争者を倒すために行われるものである。また、フル・コスト原則の下でも、流通過程では価格競争があり、その結果種々な流通経路の中で最も経済的な経路のみが生き残り、その他は淘汰されてしまう。メーカーは大口購入者に対して販売費が低くなるため卸売り価格を安くし、スーパーマーケットや量販店は大口購入のメリットを高めようと新しい商法を編み出して同業者に挑戦するのである。

価格の硬直性の理由についてまとめておこう。需要と供給のギャップがあるときに、なぜ企業が価格を変化させるのではなく生産量を調整しようとするのかについて、いくつかの説明がなされている。第1に、森嶋（1984; 34）は、「一たび決めた価格を守ることによって顧客の信頼にこたえてもいるのであり、意識的、無意識的な長期への配慮」であると言う。需要と供給のギャップが生じ、一時的に品切れや品薄になったとしても、価格を大幅に引き上げないで、生産を増やす形で対応することは、買い手との長期的な取引の信頼や評判を重視するのである。第2に、これに対し、短期的に見ても企業の利潤最大化行動から価格の硬直性を説明できるとする考え方もある。根岸（1980; 89-90）は、情報が不完全な市場であることが価格硬直性の原因であると言う。現行価格からの価格の引き上げの情報は直ちに自身の顧客に伝わるため、価格の引き上げは多くの顧客をライバル企業に奪われる一方で、価格引き下げの情報はライバル企業の顧客にあまり伝わらないため、ライバルの顧客を数多く奪うことが難しく、価格の変更は得策ではないと言う。第3に、寡占市場では価格引き下げはライバルの対抗的な価格引き下げを誘発する可能性が高いことを考慮に入れると、企業は価格競争を挑むのは得策ではないと判断することもある。ダクタイトル鑄鉄管直管のように、寡占市場で比較的固定した相手との間で取引が繰り返し行われる市場では、第1と第3の理由が該当すると考えられる。

マーク・アップについて補足すると、その大きさは、市場金利、事業リスク以外にも、寡占度、製品差別化、参入障壁、需給のギャップ、といった諸要因に依存する。一般的に、寡

占度が高いほど、製品差別化の程度が大きいほど、参入障壁が高いほど、また需給が逼迫して稼働率が高いほど、マーク・アップを高くすることが可能になると考えられる。しかし、言うまでもないことであるが、寡占市場での高いマーク・アップが市場支配力の正当な行使であるならば静態的に非効率であっても独占禁止法上の問題はない。また、高いマーク・アップを得ることは研究開発等の動的な競争の源泉にもなる。

実際、数量調整は現に存在する事実である。価格の硬直性についての歴史的な証拠について、根岸（1980; 37-38）はキンドルバーガーの証言を引用して、工業化時代になって価格が硬直化するようになったことを示している。また、最近の東日本大震災後においても、種々の工業製品の小売価格は震災前と変わっていないという報告がある。⁹⁾ダクタイル鋳鉄管直管の市場でも、阪神・淡路大震災の前後で需要量が大きく変化したにもかかわらず値上げでなく増産で対応したことは注目に値する。大震災後のように供給能力が落ち、需要が供給を大幅に超過するようになっても、日本のメーカーや流通業者は価格を引き上げて需要と供給を調整しようとはしない。需要量の変化に対して価格を変化させることなく、供給量を変動させて需要に応じた供給を行ってきたのである。

以上のことは、本件市場において「需要量と供給量の関係で価格が決まり、価格の変化を通して需要と供給が調整されるという市場メカニズム」となっていないことを理由として公正で自由な競争が行われていないということにはならない、ということを示唆する。数量調整のはたらく市場も公正で自由な競争が行われうるのである。そのことを理解すれば、独占禁止法は「公正かつ自由な競争の促進のためには、そのような市場メカニズムが発揮される市場を維持、促進することが最も重要であるという考え」をすべての市場にあてはめて考えることは大きな誤りであることがわかる。

3.2 供給量の定義における在庫の扱い

供給量の制限があったか否かについて検討する際に、供給量は何を意味するかについて、明らかにしておくことが重要である。拙著意見書において審決における在庫の扱い、すなわち供給量には在庫を含むべきであるということが誤りであることを縷々説明した。この意見は判決では採用されなかったが、それは不適切な判断と言わざるを得ない。

判決は次のように言う。「意見書においては、ダクタイル鋳鉄管直管は、腐敗したり、流行などもないので直ちに大安売りする必要がなく、事業者は、在庫量を睨みながら生産量を調整するのであり、在庫は、生産と販売の間の時点の乖離の調節のために生じるというのであるが、ダクタイル鋳鉄管直管は、腐敗はしないけれども、日本水道協会の検査を受け、合格したものを販売するところ、その有効期限は原則3年間であり、……在庫として抱えることとなると、保管場所などの経費もかかることから、安売りをすることも十分考えられるの

である。そして、上記見解に従っても、在庫はいずれは販売することが予定されているものであり、また、販売のために市場に提供したものであっても、需要がなければ在庫とならざるを得ないのであって、これらを区別して供給量から除くことは不合理であると言わざるを得ない。」(判決文56頁)

ダクティル鑄鉄管直管は、見込み生産品の在庫期間が平均3~4か月(平成8年・9年当時)であることを考えると、有効期限まで十分な長さの期間を在庫として保有することができ、しかも、売れ残ってもスクラップとして再利用することもできる。したがって、生鮮食品等とは異なり、在庫を保有すると価格がいくらであっても捌きたいと思うような製品ではない。3.1節で述べたように、需要量が供給量を上回れば価格を維持したうえで生産量を増やし、需要量が供給量を下回れば価格を維持したうえで生産量を減らすという行動をとるのである。

市場において市場価格に影響を与えうる供給量としては、販売量と考えるのが適切である。生産量=販売量+「在庫量の変動分(期末在庫量-期首在庫量)」という関係が常に成り立ち、企業は各期における予想販売量を基礎に、期首在庫量と望ましい期末在庫量の差を埋めるべく生産量を決めるが、予想した販売量と現実の販売量の差があると在庫量は予期していなかった変動が生じて望ましい期末在庫量は実現せず、さらに次期に生産調整を要することになる。常に予想販売量が実現販売量になり、望ましい在庫量が維持されているならば(在庫量の変動分がゼロならば)、供給量を販売量と定義しても生産量と定義しても同じことだが、望ましい在庫量と現実の在庫量の調節を考慮に入れると、市場において対価に影響しうる供給量は販売量とするのが適切である。

もちろん、生産量に在庫量を加えたものがある期間に「最大限販売可能な」供給量となることは正しい。ただし、このことは、安売りをしてもすべての量(生産量と在庫量の合計)を売り切りたいということを意味せず、期末に残したい在庫量があることを忘れてはならない。市場価格に影響を与える供給量とは、生産したものであっても、在庫としてあったものでも、それはいくらでも価格であればどれだけの量を売りたいという量をいうものである。

結果として、在庫を供給量に入れなくなると、公取委の主張にあるような、在庫を縮減したことにより供給量を制限したということにはならない。

また、シェア配分カルテルの期間中、在庫切れを起こすこともなく需要の急増に対応できたこと、およびシェア配分カルテル終了後に在庫量が減少したこと、という事実が見られたが、これらは本件のシェア配分カルテルが在庫縮減効果を有したという主張と相反することにも着目する必要がある。

4 シェア配分カルテルの一般的性質について

4.1 シェア配分カルテルに関する経済学文献

本節では、経済学の研究における、シェア配分カルテルに関する一般則について検討することにしよう。我が国でシェア配分カルテルが本格的な裁判となったのは本件が初めてであるが、審決において引用されたように、法学の分野の文献では、シェア配分カルテルが扱われるのは珍しいことではない。それは、独占禁止法で規定があり、事件が起こったからである。これに対し、経済学の文献でシェア配分カルテルが研究されることはあまりなく、取り上げられるとしてもカルテルの不安定性との関連においてである。

Carlton and Perloff (2005; 141) は、カルテルの不安定性への備えとして考えられるものとして、顧客・地域割り当て、最惠顧客条項、対抗的競争条項とともに、シェア配分協定を挙げている。価格カルテルが不安定になる理由は、カルテルで取り決めた価格（理論的には各社の利潤合計を最大化する価格）が限界費用を上回っているので、カルテルメンバーはなるべく多くの量を生産・販売することで利潤を増やすことができるためである。そこで、カルテルは単に価格を決めるだけでは不十分であり、生産量のメンバーの間への割り当てをし、それを守らせることが必要となるが、おそらく最もメンバーの間で合意ができそうなのが、従来の市場シェアに応じた生産量の配分となろう。それは、カルテルメンバーの間で一種の公平感が抱かれるからである。

カルテルからの逸脱を防ぐためにシェア配分カルテルが有効であろうということを最初に指摘したのは Stigler (1964) である。Stigler によると、市場シェアを固定することはおそらく秘密裏の価格引き下げと戦うためのあらゆる手段の中で最も効率的である。ある企業がカルテルから逸脱して生産量を増やすと、その企業の市場シェアが増加する。もしカルテルからの逸脱を直ちに発見することができ、他の企業が市場シェアを元の水準に戻すように生産量を直ちに増やすように対応することができれば、市場生産量が増加し、価格が低下する。そもそも当初の取り決めによる市場全体の価格と生産量がカルテルにとって利潤を最大化するという意味で最適であったならば、こうした逸脱とそれに対する他企業の対応は、すべての企業にとって利潤の低下を意味する。そのため、どの企業も当初の取り決めから逸脱する誘因を持たないと言うのである。Stigler の論文が書かれたときには、カルテル（特に、暗黙の協調）について分析するゲーム理論がまだ十分に開発されていなかった。Osborne (1976) の論文は、Stigler のこの推論を数学的に定式化したものである。しかし、Jacquemin and Slade (1989; 426-427) が指摘するように、Osborne の論文にも厳密性を欠くところがある。第1に、カルテルからの逸脱が直ちに発見できるという仮定は常に満たされるとは限らない。場合によっては発見が遅れるような事態も十分に考えられる。第2に、ここではより

重要であるが、カルテルの生産量から逸脱があったときに他の企業がシェアを一定に保つように生産量を増やすという仮定は、逸脱しようとする企業に対する一種の脅しであるが、この脅しは信頼性を持たず、説得力がない。

経済学におけるシェア配分カルテルの理論研究が、今回のシェア配分カルテル事件との関係で有する含意は次の2点である。第1に、経済学の文献では、シェア配分カルテルが、カルテルの主要な研究対象にはなっていない。シェア配分カルテルにより、供給量が制限されたり、価格が引き上げられたりするなどといった、今回の審決や判決のような議論はなされていない。第2に、シェア配分カルテルは、あくまで価格カルテルが行われるときに、それに付随的に結ばれているのである。今回のシェア配分カルテルは市場シェアの割り当てをしたが、市場需要に応じて供給をする際のシェアの割り当てに用いられたものであり、価格が決められたカルテルではなかったことは審決でも明らかにされている。

4.2 欧州のカルテル事件におけるシェア配分カルテルの事例研究

次に、シェア配分カルテルの役割について、事例に基づいた経験則について確かめておこう。日本やアメリカについてシェア配分カルテルの事例に関する包括的な研究は見当たらない。ここでは、Marshall and Marx (2008a) に取り上げられた欧州の事例について見ることにしよう。Marshall and Marx は、2000年から2005年までに欧州委員会が決定した主要な製造業カルテル事件の20件を取り上げ、市場シェア配分カルテルを含むカルテルは全20件のカルテルのうち15件であり、多くのカルテルがシェア配分カルテルを有していることを示している。Marshall and Marx (2008b) のオンライン付録では、20件のカルテル事件に関する欧州委員会の決定文書の抜粋が記載されている。これを見ると、クエン酸事件 (Citric Acid) と黒鉛電極事件 (Graphite Electrodes) 以外のすべてにおいて、価格に関する取り決めが存在したことが指摘されている。また、上記2件の事件も、より詳細な文書 (論文の表 A.1 に所在を指摘されている) を確かめると、やはりいずれの事件でもカルテルにおける価格決定があったことについて言及¹⁰⁾されている。4.1節で述べたように、シェア配分協定が行われているカルテルにおいては、シェア配分協定が単独のシェア配分カルテルとして行われるのではなく、価格決定に付随して生じていることが確かめられる。

シェア配分カルテルに関する本事件は、価格カルテルに付随したものではないという点で、日本のみならず欧州にも例を見ない稀有の事例と言うべきであり、過去のカルテル事件におけるシェア配分カルテルは、シェア配分カルテルの経験則としてはあまり役立たないと言えよう。今回の事件は、稀有の事例として、安易に経験則に頼ることなく、内容そのものを子細に検討して判断する必要がある。

5 本件のシェア配分カルテルについて

5.1 供給量制限効果

シェア配分カルテルの下で、需要量に応じて供給を行っていたことは明らかである。需要に応じて供給できないことがなかっただけでなく、実際の需要量が見込みの需要量を超過しても価格を引き上げることなく、需要量があるだけ供給をしていた。特に、平成8年度のように需要量の見込みが次々と上方修正されていたときでも、在庫不足による供給不能や価格上昇をもたらすこともなく、需要量の増加に応じて供給量を増加させていた。在庫量を十分に保有していたこと、需要量の急増に直面しても同様の価格でいくらかでも供給していたことは、水平な供給曲線を有し、数量調整をしていたという説明と合致する。これにより、供給量を制限したことはなかったと言える。通常の右下がりの需要曲線と右上がりの供給曲線に基づく価格調整の理論では、需要量の増加に伴い（需要曲線のシフトに伴い）価格が上昇してしまうため、価格がほぼ一定であったという現実に生じていた事実は説明がつかない。ダクティル鑄鉄管直管の市場では、水平な供給曲線の下で数量調整が行われていた、ということをごここで改めて確認しておきたい。

以上の見解をもとに、判決文の考え方について順次批判的に検討したい。第1に、判決では「受注予定数量に応じた生産計画を立て、受注予定数量の範囲内に収まるように供給量を調整することになるであろう……したがって、総需要見込数量に年度配分シェアを乗じて算出される受注予定数量は、これを超えては生産及び販売をしないという上限を画し、その範囲内に原告らの供給量を制限するものであり、原告らの供給量の和である本件市場全体の供給量も、その範囲内に制限されることとなる」（判決文73頁）と供給量の制限があったと言うが、当初見込みを超える需要量に対しても価格変動なくすべての需要量を満たしてきた事実を鑑みると、供給量を制限したとは言えない。

第2に、判決ではまた、「本件カルテルがなければ、原告らは、上記のような受注予定数量を算出することはできず、自由競争の下では、シェア拡大のために生産量を増加させることが極めて容易に想定される。特に、本件のダクティル鑄鉄管直管のように、公共財であり欠品が許されないものであれば、それを避けるためにも相当程度の余剰を見込んで生産せざるを得ないのであって、このようなことからすると、そもそも本件カルテルの下での実需要量は、自由競争下での需要量よりも制限されたものとなっていたと考えられる。」（判決文73-74頁）として、供給量の制限があったとする。しかし、「欠品が許されないものであれば余剰を見込んで生産せざるを得ない」と言うが、在庫の多寡は供給量に含むべきでないことは3.2節で述べたところであるとともに、欠品がないように対応するのは企業の責任の現れであり、そのために十分な在庫量を保有していたことの証左である。そして、本件カルテ

ルがない場合に、シェア拡大のために生産量を増加させることは合理的であればそのように行動するが、決して「容易に想定される」ことではない。さらに、「このようなことからすると、実需要量は、自由競争下での需要量よりも制限されたものとなっていたと考えられる」と言うのは根拠がない。

第3に、判決では、「本件市場は、長年にわたる本件カルテルの実施により価格競争がなく、ダクトイル鋳鉄管直管の利益率は高かったことなどに照らせば、その実需要量は自由競争下における価格よりも高値の下での需要であり、自由競争下において需要量と供給量の関係で決定される価格の下での需要量よりも抑えられた需要量であったといえる。」(判決文74頁)「実需要量に応じた供給を行うことはむしろ当然である。そして、上記のとおり、そもそも本件カルテルの下における需要量は、自由競争下における需要量よりも抑えられたものであるとみられるのであるから、そのような抑えられた需要量に応じた供給を行ってきたとしても、それは何ら供給量を制限しなかったことの証左になるものではない。」(判決文75頁)と言う。「実需要量に応じた供給を行うことはむしろ当然である」と言うが、当初予期していなかった形で実需要量が増えても「価格を上げることなく」供給を行っていたということは、供給曲線が水平であることを意味することを改めて記しておく。一定の価格で需要に応じて供給していたなら、ある需要曲線を所与として、それより低い価格でより多くの供給を行うということはありません、それを自由競争下の供給量と言うことに意味がない。供給曲線がシェア配分カルテルにより上方にシフトしていたという判決の解釈については5.2節で言及する。

第4に、「原告クボタは、自由競争下においても供給量が増えるものではないとして、原告日本鋳鉄管が参入した昭和28年から昭和30年のダクトイル鋳鉄管直管の供給量は10パーセント程度減少しており、また、本件カルテル終了後にも、出荷量は減少している旨主張する。」(判決文75頁)これに対し、判決では、「昭和28年から同30年までにかけては、石綿セメント管の検査実績が相当程度増加しており、その影響によってダクトイル鋳鉄管直管全体の需要が減少したものであり、それがなければやはりダクトイル鋳鉄管直管の供給は増加していたと推察されるのであるし、また、本件カルテル終了後の平成10年以降については、殆どの水道用資機材の検査実績が減少しており、水道管工事自体が減少したことがうかがわれるのであって、上記原告クボタの主張は上記認定を左右するものではない。」(判決文75-76頁)と言う。判決の挙げる事実は、シェア配分カルテルがなければ供給が増加していたという証拠を挙げたことにはなっていない。クボタの主張は、供給曲線が水平なので、シェア配分カルテルがなくとも価格は下がらないこと、また需要曲線が垂直に近いので、仮に価格が下がっても需要はほとんど影響を受けないことから、シェア配分カルテルがなくとも供給量も需要量も増えないということであるのに対し、判決では単にシェア配分カルテルがなければ供給

量は増加していたはずだというに過ぎず、何ら需要量と供給量が増えたと推察される根拠を示していない。念のため申し添えると、判決が述べている石綿セメント管の増加や水道管工事の減少は、ダクタイトル管の市場で、外生的な需要量の減少により需要曲線がシフトすると、それに伴ってダクタイトル管の需要も減少するということであるが、本来公取委や裁判所が認めなければならないのは需要曲線が右下がりであり、シェア配分カルテルがなければ価格が低下し、その結果供給量と需要量が増えたということである。しかし、第3で挙げた個所も含め、証拠をもとにそれを論証しているのではなく、逆にそうでないという証拠を無視して、単に根拠のない推論を記しているに過ぎない。

第5に、判決では、顕著な価格変化がなかったことに関して、拙著意見書に次のような反論をする。「本件市場が需要の価格弾力性が乏しい市場であり、このような市場においては、供給量の僅かな制限により価格が大きく変化することになるところ、本件市場においては、本件カルテル終了後も大幅な価格変化が見られない旨の柳川隆教授の意見書を提出して主張する。しかしながら、本件カルテルは長期間にわたって行われ、間需分野においては、基本配分シェアに従った販売ルートが構築されていたのであるから、本件カルテル終了後に直ちに顕著な価格変化が現れなかったとしても不合理ではな」(い)(判決文76-77頁)と言う。意見書では、需要の価格弾力性の小さな市場において、シェア配分カルテル期間中に供給が制限されていたのであれば、シェア配分カルテル終了後に供給量制限がなくなると価格が大幅に下落したはずであるがそうした事実はなかったため、供給は制限されていなかった、と述べている。そうすれば、供給量の制限がなかったことは明らかである。もし供給量の制限があったと仮定するならば、シェア配分カルテル終了後に価格が大幅に下落しなかったことを説明できなくなり、矛盾する。したがって、供給量の制限があったというのは誤っていると言わざるを得ない。これに対し、「価格変化が現れなかったとしても不合理ではな」と言うのでは反論になっていない。というより、それはむしろ供給量の制限がなかったことを示していることになる。

第6に、判決では、昭和20年代後半の事例を持ちだし、「自由競争下においては供給量が増加するであろうことは、原告日本鑄鉄管がダクタイトル管の市場に参入した昭和20年代後半に、原告クボタ及び同栗本鐵工所が増産し、激しい価格競争になり、本件シェア配分カルテルが行われるようになったという経緯からも裏付けられるところである。」(判決文74頁)。また、「原告日本鑄鉄管の参入により原告クボタ及び原告栗本鐵工所がダクタイトル管を増産し、激しい価格競争となったという経験を軽視することはできない。」(判決文77頁)と言う。しかし、3.1節で述べたように、通常は需要に応じた供給を行っている工業製品の市場でも、新規参入などの大きな市場へのショックが生じると激しい価格競争を仕掛ける企業が現れることは不思議でない。新規参入者が生じたときに激しい価格競争をもた

らしうが、それは需給を調節するための価格改訂ではなく、競争者を倒し、競争者に倒される生存競争となるものだからである。企業は短期的には、総費用を回収できなくとも、可変費用さえ回収できれば、赤字でも積極的に供給するのが合理的である。市場に参加する企業全体としては不合理であっても、各企業は赤字を出しても競争に耐えなければならない。実際、「原告らの間で激しい価格競争となり、各社とも収支が急速に悪化した。」(判決文6頁)とあるように、これはおよそ長期にわたって持続するような競争ではない。いずれはフル・コストを回収できるような価格に戻らないと企業として存続することはできない。判決のように言うのは、そもそも価格を引き下げても需要の増えないような、需要の価格弾力性の小さな市場において、需要がないのに需要を上回る供給を行い、価格を引き下げて互いのシェアを奪いあい、結局どの企業も販売量を増やすことが出来ず、価格低下による損失を生むような行為を正常な企業行動として強いるものである。シェア配分カルテルを行っていきやうと行っているまいと、そのような非合理的な行動を寡占企業がとることは考えられず、判決は寡占企業に対して、無理な要求を行っているに等しい。したがって、こうした一時的な生存競争とも言える激しい価格競争があった稀な例があることをもって、実需要量が自由競争下の需要量と異なるということ、そして、自由競争下においては供給量が増加するであろうと言うことは不適切である。

5.2 対価影響性

供給曲線が水平であったとして、価格を引き上げていたということは、供給曲線が上方にシフトしていたということの意味する。理論的にはその可能性は排除されない。シェア配分カルテルにより供給曲線の上方シフトがあったか否かについて、判決では「ダクタイル鋳鉄管直管の利益率は高かった」(判決文74頁)として、マーク・アップの水準そのものについて論じているが、そうしたことを言うのは非常に困難なことである。供給曲線の高さは、費用(可変費用、固定費用)とマーク・アップに依存するが、マーク・アップは、市場金利、事業リスク、寡占度、製品差別化、参入障壁、需給ギャップ、といった諸要因に依存する。そもそもどのようなマーク・アップの水準で販売するかは事業者の自由に委ねられており、市場構造が本件のように寡占的であれば、供給曲線がどのような位置にあるかはさまざまな状況に依存する。判決はシェア配分カルテルにより供給曲線が上方にシフトしていたことを示唆するが、利益率は低いとは言えないとしても、他の事業と比べて異常に高いというほどではなく、利益率としてはシェア配分カルテルがなくとも起こりえたものである。そのことは、シェア配分カルテル終了後、約10年経過したのちにも依然として高い利益率を維持しているという証言があることからわかる。したがって、利益率が高かったことをもってして、価格への影響があったと断定することはできない。

また、利益率の高さがシェア配分カルテルを反映して非常に高くなっていたとは考えられないということは、この市場への新規参入の状況からも推測できる。本来、シェア配分カルテルにより供給量が制限され、価格が引き上げられた結果として高い利益率が得られていたならば、その市場は企業家にとって魅力的であり、新規参入が生じるはずである。ダクタイル鑄鉄管直管の市場は装置産業であるために規模の経済性があると考えられるとはいえ、制度的な参入障壁は存在せず、参入は自由である。この市場への新規参入は、昭和20年代後半の日本鑄鉄管の参入以後は、昭和38年に新日本パイプの参入があったのみである。これは八幡製鉄（現・新日鐵住金）と新日本工機を中心に、三菱商事、三井物産、富士銀行（現・みずほ銀行）の出資により設立されたものである。ところが、事業不振のため、昭和41年に八幡製鉄の要請を受けてクボタが資本参加し、生産、技術、販売面で経営改善に努め、その後黒字経営になったという経緯がある¹¹⁾。これほど有力な企業の集団をもってしても参入は困難であり、それ以後も参入者が現れなかったという事実は、規模の経済性に加えて、既存企業の技術水準が優れていたこと、事業の収益性がさほど高くなかったということを示唆する。すなわち、自由市場における均衡とも言える状態が続いていたと考えられる。

対価への影響を見るために残された方法は、シェア配分カルテルが終わってからの価格の変化を見ることである。通常、価格カルテルが行われた場合にはカルテル終結後には大幅な価格下落を見ることはまさにこれまでの経験則から明らかである¹²⁾。しかし、シェア配分カルテルによる価格変化については経験則がないのであるから、事実について慎重に検討すべきである。本件シェア配分カルテルにおいて証拠とされた、直需分野における0.74パーセント（1,500円）、間需分野における0.12パーセント（240円）の価格下落について、誤差の範囲内とも言うべきであって価格の下落があったとは言えないと意見書に記したことに対し、判決では「少なくとも、……それまで価格の変動がなかったものであり、0.74パーセントにせよ、価格が下落したことは、本件カルテルの価格影響性を裏付けるものというべきである」（判決文80-81頁）と言う。しかし、意見書で記したように、間需を含む全国出荷実績のトン当たり価格は、シェア配分カルテル前から実施中および終了後にかけて常に変動していたのであり、その流れの中で見ると、0.12パーセントの価格下落はカルテル実施中の価格変化と比べて大きいわけではなく、この価格変化を取り上げて対価影響性があると論じるのは不適切である。直需の価格については、0.74パーセントの価格下落があったことが強調されているが、原告クボタが言うように、価格の下落率は国内卸売物価の下落率に満たない。これをもって対価影響性があると論じるのは不適切と言うべきである。全般的にはシェア配分カルテル終了後も、大きな価格の変化はないと言ってよく、シェア配分カルテルが対価に影響したとは言えない、と評価すべきである。

6 結 語

本稿では、クボタ、栗本鐵工所、日本鋳鉄管の3社（原告）によるダクタイル鋳鉄管直管のシェア配分カルテルに対する課徴金納付命令について、課徴金賦課の要件を検討し、証拠と経済的推論からはその要件を満たさないということを論じた。本件シェア配分カルテルで、課徴金を命じる要件としての供給量の制限および対価への影響が実際にあったか否かについては、事実に基づいて、その事実を理解するための理論とともに、慎重に検討しなければならない。シェア配分カルテルの「カルテル」という言葉のもつニュアンスに先入観を持ってはならない。本稿では、第1に、需給のギャップを調整するのに新古典派的価格調整メカニズムに加えてケインズ的数量調整メカニズムがあり、本件市場には数量調整メカニズムが行われていたことを事実に基づいて説明した。第2に、供給量の定義に在庫を含め、在庫縮減効果によって供給量制限を論じることの不適切さを示した。第3に、経済学研究から見て本件のシェア配分カルテルに経験則を安易に当てはめることの不適切さを論じた。第4に、各企業は数量調整により供給を行ってきており、供給量の制限がなかったこと、特に、需要の価格弾力性が小さい本件市場で、シェア配分カルテル終了後にも価格の急落がなかったことは、シェア配分カルテル実行期間中に供給量の制限がなかったことを示す重要な証拠であることを論じた。第5に、カルテル終了後にも価格の下落は誤差とも言うべき水準であり、その後約10年を経ても利益率に大きな変化がなく、新規参入もほとんど見られなかったことから、本市場は特段の高収益をもたらすとも言えず、対価影響性はなかったことを示していると論じた。

かつて本件市場におけるシェア配分カルテルが行われ始めた経緯は、ダクタイル鋳鉄管直管の需要家である水道事業者が3社による供給体制を望んでいたこと、また原告クボタがダクタイル鋳鉄管を製造する優れた技術を有してその技術を他の原告2社にライセンスしていたことに端を発しているものであり、シェア配分カルテルの目的は価格引き上げによる利潤追求ではなかった。

本件のようなシェア配分カルテルに、価格カルテルと同等の課徴金納付命令を出すことは、課徴金の不当利得の徴収という性質を考慮して課徴金率が定められていることを鑑みると、業界に対して過重な負担を押し付けるものと言えよう。

注

- * 神戸大学大学院経済学研究科教授。連絡先：yanagawa@econ.kobe-u.ac.jp。本稿のもとになった意見書の作成に当たり、きっかわ法律事務所村田恭介弁護士と株式会社クボタ内野雅彦法務部長、およびお二人を通じて関係する皆様から多くの資料提供をいただき、数度にわたり質疑応答の機

会を得ましたことに感謝申し上げます。なお、本稿は筆者の個人的見解を示すものであり、本稿に残された不備や誤りは私の責任です。

- 1) 公取委平成12年（判）第2号ないし第7号課徴金納付命令（平成21年7月2日）。
- 2) 東京高裁平成21年（行ケ）第11号，第13号，第14号審決取消請求事件（平成23年10月28日）。
- 3) 最高裁平成24年（行ツ）第95号ないし第97号，平成24年（行ヒ）第107号ないし第109号審決取消請求事件（平成24年10月25日）。
- 4) 東京高裁平成11年（の）第1号ダクタイル鋳鉄管シェア協定独占禁止法違反被告事件
- 5) 東京高裁判決文2-22頁。
- 6) 原告クボタは，自社に配分された販売予定数量は存在せず，販売予定数量に基づき生産計画を立てたことはなく，実際にそれは時間的にも不可能と反論している（判決文41頁）。
- 7) 争点の一つとして，間需分野を課徴金の対象に含むかという点があったが，本稿では省略する。
- 8) 森嶋（1984）5頁，31-37頁，194-196頁。
- 9) 阿部修人，森口千晶「経済教室：震災直後の超過需要への対応——値上げより数量調整優先——」『日本経済新聞』，平成23年11月21日朝刊24面。
- 10) いずれも para. 2 において価格決定について論及されている。
- 11) その後，しばらくクボタの子会社であったが，昭和50年にクボタは全持株を栗本鐵工所に売却した。（久保田鐵工（株）『久保田鐵工最近十年の歩み』（1970；161-162））
- 12) たとえば柳川（2004）第11章を参照。

参 考 文 献

- Carlton, Dennis W. and Jeffrey M. Perloff, (2005) *Modern Industrial Organization*, Fourth edition, Addison Wesley.
- Jacquemin, Alexis and Margaret E. Slade, (1989) “Cartels, Collusion, and Horizontal Merger”, Richard Schmalensee and Robert D. Willig eds., *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1, Elsevier Science Publishers, Chapter 7.
- Marshall, Robert C. and Leslie M. Marx, (2008a) “Explicit Collusion and Market Share Allocation”, mimeo, <http://faculty.fuqua.duke.edu/~marx/bio/papers/marketshares.pdf#search='Explicit Collusion and Market Share Allocation'>
- Marshall, Robert C. and Leslie M. Marx, (2008b) “Online Appendix for ‘Explicit Collusion and Market Share Allocation’”, mimeo, <http://faculty.fuqua.duke.edu/~marx/bio/papers/OnlineAppendixMS.pdf>
- Osborne, D. K., (1976) “Cartel Problems”, *American Economic Review*, Vol.66, pp.835-844.
- Stigler, George J., (1964) “A Theory of Oligopoly”, *Journal of Political Economy*, Vol.72, pp.44-61.
- 公正取引委員会（2009）「株式会社クボタほか2社に対する課徴金の納付を命ずる審決について（ダクタイル鋳鉄管の製造販売業者に対する課徴金納付命令事件）」（平成21年7月2日）。
- 根岸隆（1980）『ケインズ経済学のミクロ理論』日本経済新聞社。
- 森嶋通夫（1984）『無資源国の経済学——新しい経済学入門』岩波書店。
- 柳川隆（2004）『産業組織と競争政策』勁草書房。