

2004 年度企業論講義資料特集号

研究調査シリーズ No.13

2005 年 4 月

東北大学大学院経済学研究科工業経済学研究室

2004 年度企業論講義資料特集号

2004 年度企業論講義資料について

マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（１）

マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（２）

たばこ産業 訴訟のその後

日本における航空輸送産業の規制緩和：2002 年まで

日本における航空輸送産業の規制緩和：2002 年以降を中心に

日本の電気通信産業における競争政策の争点

研究調査シリーズ No.13

2005 年 4 月発行

発行元所在地：〒980-8576 仙台市青葉区川内 27-1 国立大学法人東北大学大学院経済学
研究科 川端望研究室

Tel&Fax 022-795-6279

E-mail:kawabata@econ.tohoku.ac.jp

Website <http://www.econ.tohoku.ac.jp/~kawabata/index.htm>

印刷：経済学研究科第 1 研究補助室

執筆者紹介	5
2004 年度企業論講義資料について	7
マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（ 1 ）	9
I はじめに	9
II MS 独占禁止法訴訟のこれまでの流れ	9
III MS 分割案出の提	10
IV 控訴審開始とマイクロソフトの巻き返し	11
V 控訴審判決 ～マイクロソフトの辛勝か～	11
VI 分割の断念から和解へ	12
VII おわりに まだまだ続く MS 独占禁止法訴訟	14
マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（ 2 ）	17
I MICROSOFT に関する独占禁止法訴訟の経過と争点	17
II 独占禁止法訴訟の背景と独占の問題点	18
III 今後の競争の展望	19
たばこ産業 訴訟のその後	27
I 訴訟の概要	27
II たばこ訴訟の企業への影響	28
III 日本への含意	29
日本における航空輸送産業の規制緩和：2002 年まで	31
I 政府の規制政策	31
II 規制緩和への方針転換（1986 年～）	32
III 国内線における新規参入と大手 3 社の対応	33
日本における航空輸送産業の規制緩和：2002 年以降を中心に	37
I 規制と自由化の政策変遷	37
II 新規参入企業の動向	38
III 発着枠の配分問題	41
IV おわりに	42
日本の電気通信産業における競争政策の争点	45
I 事業者の概要	45

II	市場毎の競争政策とこれをめぐる論点	46
1	固定通信市場	46
2	インターネットサービス事業.....	48
3	無線通信事業（携帯電話）	50

執筆者紹介

川端望

東北大学大学院経済学研究科助教授。専門は産業発展論。現在の研究テーマは東アジア鉄鋼業のダイナミズム。経済学部において基本専門科目「企業論」を担当。

三嶋恒平

東北大学大学院経済学研究科博士課程後期3年の課程在学中。現在の研究テーマは東南アジアのオートバイ産業。

菊池慶彦

東北大学大学院経済学研究科博士課程後期3年の課程在学中。現在の研究テーマは日本電球産業の形成史。

榊原雄一郎

福井県立大学地域経済研究所助手。現在の研究テーマは企業活動と地域経済の関係についての研究。

ホームページ

http://www.s.fpu.ac.jp/fukk/intro_sakakibara.html

2004 年度企業論講義資料について

川端 望

本書に収録するのは、東北大学経済学部において 2004 年度に開講され、川端が担当した講義「企業論」の配布資料の一部である。

「企業論」の講義は 4 単位であり、第 2 学期月曜日の 1 校目と水曜日の 3 校目に実施した。テキストには、ウォルター・アダムス&ジェームス・ブロック編『現代アメリカ産業論 第 10 版』金田重喜監訳、創風社、2002 年を使用した。原書は、アメリカにおける産業組織論テキストのロング・セラーである。

講義の構成は以下の通りであった。

- 1．企業と産業の経済理論
- 2．自動車産業
- 3．コンピュータ産業
- 4．たばこ産業
- 5．映画娯楽産業
- 6．航空輸送産業
- 7．電気通信産業
- 8．自由企業経済における公共政策
- 9．講義のポイント

時間数の制約があるために、テキスト全 11 章のうち 7 章を使ってケース・スタディを解説した。各章ではパワーポイントスライド、そこからリンクしたウェブサイトを使ったプレゼンテーションを行った。

しかし、2004 年度に日本の大学でこのテキストを使うことには、いくつか問題も感じられた。まず、ケースに記されたことの一部が、その後の事態の進行によって過去のものとなってしまったことである。事態のその後の展開を補う必要があった。次に、アメリカのケースであるため、日本ではどうなのかという疑問をただちに誘発するというのである。同じ産業での日本の状況を解説する必要があった。

こうした課題を解決するために、いくつかのケース分析資料を作成し、テキストの内容を補うことにした。同じ手法は 2002 年度の講義の際にもとっていたので、2002 年度の資料を改訂して使用したものもあった。本書に収録されるのは、これらのケース分析資料である。

資料作成にあたっては、本講義のティーチング・アシスタント三嶋恒平氏（現：博士課程後期在学中）が草稿を作成した。また 2002 年度の資料を改訂したものについては、当

時のティーチング・アシスタントであった榊原雄一郎氏（現：福井県立大学助手）、菊池慶彦氏（現：博士課程後期在学中）作成した草稿を再利用した。そして、すべてのケースについて川端がチェックし、改訂した。

本書が『現代アメリカ産業論』を補足し、現代産業の諸問題を理解する一助となれば幸いである。

マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（１）

榊原雄一郎・川端望

I はじめに

W.アダムス&J.ブロック『現代アメリカ産業論』第5章コンピュータ産業はマイクロソフト(以下MS)vs 司法省の反トラスト訴訟(以下MS独占禁止法訴訟)について扱っている。そこでは2000年4月3日のジャクソン(Thomas Penfield Jackson)判事の最終判決「MS敗訴」について言及され、MSが控訴する予定であるというところまで述べられている。以下ではMS独占禁止法訴訟についてのその後を簡単に見ていきたい。

II MS独占禁止法訴訟のこれまでの流れ

まずこれまでのMS訴訟について振り返ることにしたい。MSと司法省との戦いは過去10年で3回に及び、本訴訟は1998年5月(すなわち図表1の第3回に相当する)におこなわれたものである。これまでの訴訟についてまとめたものが図表1である。

図表1 MSと司法省との戦い

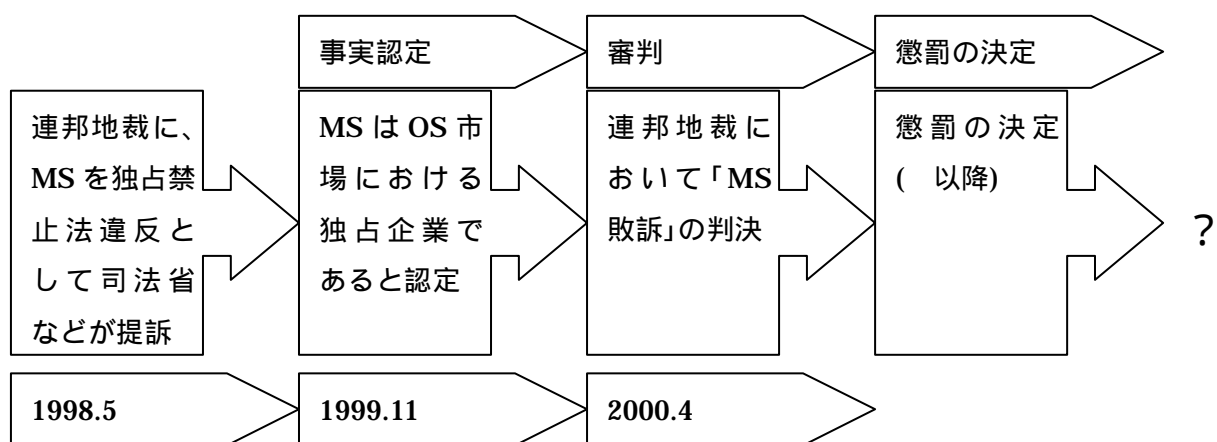
	第1回 1994年	第2回 1997年	第3回 1998年
判事	スポーキン	ジャクソン	ジャクソン
提訴の内容	WindowsのOEM契約で司法省が提訴	司法省がMSは95年の同意判決に違反しているとして提訴	MSを独占禁止法違反で司法省が提訴
裁判の焦点	パソコンメーカーへの不当OEM契約が焦点	ネットスケープ救済が焦点	MSの独占乱用排除が焦点

(出所) http://www.ryojikoike.com/data/inet/2001_08/Msdoj/msdojby.html などをもとに著者作成。

過去3回の訴訟においては、提訴の内容、裁判の焦点などが訴訟ごとに異なるものの、大きなテーマで見れば、いずれもMSの圧倒的な独占力を用いた不法行為に対する司法省の挑戦という枠組みで理解することができるであろう。

もっとも新しい裁判は 1998 年 5 月に司法省と米 20 州¹の検事総長が、「MS はブラウザ市場でのライバルである Netscape Communications をつぶすために、OS 市場での独占力を利用した」として同社を提訴したことに始まる。提訴から 2000 年 4 月 1 日の第 1 審最終判決までの訴訟の流れは、『現代アメリカ産業論』で扱っているとおりである。この訴訟は、事実認定、審判、懲罰決定という 3 段階を経る。連邦地裁において「MS 敗訴」という判決が下されたというのは、審判までが終了したということの意味し、今後裁判の焦点は懲罰の決定に移ることになる。ここまでの MS 独占禁止法訴訟の流れをまとめたものが図表 2 である。

図表 2 MS 独占禁止訴訟のこれまでの流れ



(出所) 著者作成。

III MS 分割案出の提

司法省は 2000 年 4 月 28 日に、MS を 2 社に分割するという是正措置案を米連邦地方裁判所に提出した。司法省の案は MS の事業を、Windows を中心とした OS 部門と Office 等を中心としたアプリケーション部門(含むインターネットサービス)とに分け、独立した 2 つの会社に分割するというものであった。分割後 3 年間は、2 社の併合は禁止であり、経営陣の兼任、API の情報不正開示なども禁止されている。

これに対し MS は司法省の提案は消費者や産業に有害であると反発した。MS 社会長兼チーフソフトウェアアーキテクトであるビル・ゲイツ(Bill Gates)氏は「MS の分割は消費者の利益にならないし、訴訟の中にそのような提案の根拠になるものはない。分社化は MS の技術革新を継続できなくするもので、消費者の不利益になるものだ。生産性の革命的向上を支援した 2 製品を生み出した開発チームを切り裂くことは“反消費者”である」と

¹ ワシントン D.C(コロンビア特別区)も提訴に加わっている。

コメントした。

2000年6月7日連邦地方裁判所のジャクソン判事は、司法省の案をほぼそのまま認め、MSを2社に分割する是正命令を中心とした最終判決を言い渡した。判決の内容はMSを、OSを販売する会社とOfficeなどのOS以外のアプリケーションおよびインターネット事業をおこなう会社の2社に分割するというものであった。これに加えてOEM供給先メーカーがスタートアップ画面の一部を変更することを制限しないこと、Windowsに他製品を抱き合わせることを強制しないといった規制についても盛り込まれた。

この判決に対してMSは控訴し、執行停止を求めていくことを明らかにした。ビル・ゲイツ氏は「これはこの訴訟の新しい第1章の始まりであり、この判決は連邦高裁の過去の判決、基本的な公平性の要求、市場の実際のどれにも合致していない。テクノロジー産業を政府が規制しようとする最大級の試みに他ならない」とコメントした。

IV 控訴審開始とマイクロソフトの巻き返し

ジャクソン判事の判決を不服としてMSが控訴した控訴審の審理が2000年11月27日にスタートした。控訴審ではジャクソン判事の下した判決が審理されることになる。ここでの論点は以下のとおりである。

- ・MSを2社に分割するという懲罰決定
- ・ネットスケープ(Netscape)がWebブラウザの販売を妨げたかどうか
- ・WindowsとInternet Explorer(以下IE)の抱き合わせについて
- ・ジャクソン判事がMSを独占企業だとした「事実認定」
- ・ジャクソン判事の訴訟指揮の問題

論点について簡単に見てみよう。まずMSが、ネットスケープがWebブラウザを販売するのを妨げたかどうかであるが、この点はジャクソン判事がMSの主張を認めた数少ない点である。WindowsとIEの抱き合わせについては、かつて控訴裁は、ジャクソン判事のWindowsとIEのバンドルを禁じた判決を棄却している。またMSはジャクソン判事が第一審でおこなった事実認定そのものについても問題とした。それに加えてジャクソン判事がMSに対して偏見を持っていると主張し、その訴訟指揮にも問題であると主張した。一方司法省側はMSからあがったジャクソン判事にかかわる問題について、ジャクソン判事を擁護する立場をとった。

さて、当初控訴審は司法省有利であると考えられていた。しかしながら、ジャクソン判事の発言と裁定に対して大きな疑念が湧きあがり、事態は大きく変わっていくことになる。

V 控訴審判決 ~マイクロソフトの辛勝か~

2001年6月28日、司法省とMSの独占禁止法訴訟で連邦地裁が出したMS分割命令を無効とする判決を下した。しかし同時に控訴審はMSがOS市場で独占的な立場を維持し

ていることも認めている。そして控訴裁は地裁に対して、同社に対する是正措置と、問題になっている OS とブラウザの抱き合わせについて再審理することを求めた。さらに、控訴審では地裁のジャクソン判事が「この訴訟において重大な汚点を残した」との判断を示し、同判事をこの訴訟の担当からはずし、訴訟の一部を地裁に差し戻し、新しい判事のもとでこの訴訟を審理していかせることを決めた。

控訴審では当初司法省有利と見られながら、その後 MS が急速に巻き返し、一時は MS の「全面勝利」もありうるとの見方が出ている。しかし、控訴審では MS の「不正な独占」が認められた点、そしてバンドル問題に関する結論が先送りされた点については、MS にとって痛かったに違いない。しかし一方で、分割命令が破棄された点、ジャクソン判事が担当からはずされた点では同社は勝利をつかんだといえるかもしれない。もちろん、独占が認められたということは、今後も同社に大きな荷物を背負わせ続けることを意味する。控訴審の判決をまとめたものが図表 3 である。

図表 3 控訴裁判決のまとめ

	事実認定	審判	懲罰決定
地裁の判断	MS は OS 市場における独占企業である	有罪	MS を 2 社に分割
控訴裁の判断	地裁の判断を尊重		破棄 地裁に差し戻し

(出所)著者作成。

2001 年 8 月 27 日、連邦裁判所はコテリー(Colleen Kollar-Kotelly)判事を MS 訴訟の新たな担当判事に任命すると同時に正式に審議を連邦地裁に差し戻した。この審判の下で地裁は、Windows と IE の抱き合わせの問題、そして MS への是正命令についての審問をおこなっていくことになる。

VI 分割の断念から和解へ

司法省と MS の独占禁止法訴訟は、地裁での差し戻し審という新たな段階に突入したが、司法省は 2001 年 9 月 6 日差し戻し審の「合理化を図るため」との理由で、MS の分割を求めない方針を明らかにした。これに加えて司法省は抱き合わせ問題の追及についても断念をしたと発表をした。この司法省の動きに対して、司法省とともに MS を訴えてきた 18 州の司法当局も MS の分割を求めないとする案に同意した。

こうした司法省と 18 州の一連の動きの背景には、政権がクリントンからブッシュに変

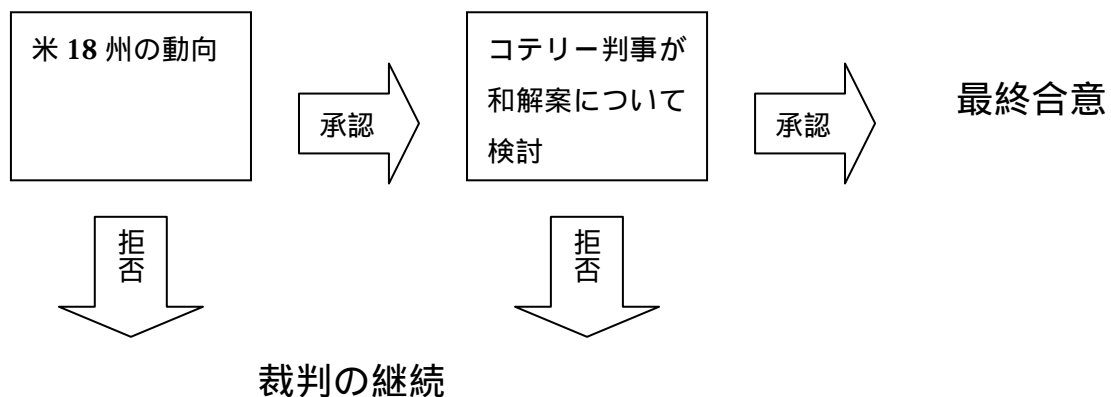
わり、政権の立場が MS に好意的となると予想されていること²、また控訴審においても分割は難しいとの判断がなされていることなどがある。それに加えて、両者間で和解交渉が水面下でもたれているのではないかと。

いずれにしても、司法省に加えてこれまで強硬な姿勢を崩さなかった 18 州が譲歩の動きを見せたことは注目に値する。こうした動きに対して専門家からは、「司法省が今、MS と交渉をはじめようと真剣に思っているのなら、こうした発表をするのはもっともだ」、「和解の可能性が高くなった」等の声があがった。

2001 年 11 月 2 日に、3 年間に及んだ独占禁止法訴訟で MS と司法省は和解³にいたった。両者は向こう 5 年間、独立監査人が MS の帳簿とビジネスプランを完全に閲覧できるようにすることで合意している。和解案は連邦地裁のコテリー判事の下で審理される。以下では司法省と MS の和解案について検討していくことにする。

まず合意の目的であるが、MS に独占禁止法を遵守させ、競合他社による Windows 互換製品の製造を支援することである。和解案の有効期限は 5 年であり、それに 2 年の延長措置を加えることができる。しかし、和解案はこのとき決定というわけではなく、司法省とともに MS を訴えた米 18 州ならびにコテリー判事の承認を得なければならない。また、判事が承認した場合でも、控訴裁判事がそれを覆す可能性もある(今後の流れについては図表 4 を参照)。

図表 4 今後の裁判の流れ



(出所)著者作成。

合意の中身を見てみると、MS が Intel 系 OS 市場で不法に独占を維持していると言及はなく、またバンドルの問題などにも触れられていない。さらには、MS に独占企業の烙印を押させた Windows についても、大きな修正が加わることはなくなった。一方で、MS は今

² 専門家の間ではブッシュ氏が新大統領になれば、訴訟は MS 有利に動くであろうといわれていた。

ちなみに MS は大統領選でブッシュ氏を協力を支援している。

³ 正式には「同意審決」という。

後PCメーカーに統一価格でWindowsを販売しなければならない。特にMS以外のソフトを採用しているPCメーカーには異なる価格(すなわち高く)で売るといったことは認められなくなる。また、ソフトデベロッパーやPCメーカーに競合製品を使わせないといった排他的契約を結ぶことを禁止される。しかしながら、全体的に見れば今回の合意は、昨年物別れに終わった和解案よりもはるかに規制の弱いものになっていることから、「MS勝利」と結論付けることができるであろう。

実際に多くの消費者がWindowsを使う上で、目立った変化と言えば、Windows2000やWindowsXPを使うにあたって、バンドルされているマイクロソフト製のミドルウェア(Webブラウザ、メーラー、マルチメディアなど)へのアクセスをやめ、他社製のそれに切り替える選択肢がメニューに追加されたことであろう。Windows2000のService Pack3やWindowsXPのService Pack1にはこの機能が含まれている。とはいえ、逆に言えば出荷時のバンドル、たとえばWindowsXPにIEや動画の編集まで可能になったWindows Media Playerを搭載することは何ら禁じられていないわけである。

今後の裁判の注目点は、これまで司法省とともにMSを訴えてきた米18州と、コテリー判事の動向である。コテリー判事は同訴訟にあまり知識がなく、また和解を強く勧めていることから、和解案は安易に承認される可能性がある。一方の米18州についてはどうか。今回の司法省とMSとの和解において、米18州は蚊帳の外に置かれてきた。それに加えて米18州はいまだ強硬姿勢を崩していないことから、今後この和解案が最終的な合意に至るかどうかは米18州の動向にかかっていると見えるだろう。

VII おわりに まだまだ続くMS独占禁止法訴訟

動向が注目されていた米18州のうち、サーバーOS情報の公開といった妥協案を認めさせたニューヨーク州をはじめとする9つの州は今回の和解に賛同したが、カリフォルニア州、コネチカット州、アイオワ州などの9つの州⁴は、和解案は「MSの競争制限的な行為を規制することができず不十分」として独自にMSとの裁判を継続させることとなった。そして2002年3月18日にMSと和解拒否の米8州の間での審理が始まっている。

1998年に始まった本訴訟は今年(2002年10月)で既に4年半の歳月が経過したが、全く結審する見通しは全くたっていない。かつてIBMの独占禁止訴訟が15年の歳月を要したように、MS独占禁止訴訟はさらに長期化していくであろう。こうした長期化は裁判の空洞化を招いているという意見がある。当初はMSのライバルとされていたネットスケープ社

⁴ 訴訟を継続するのは、カリフォルニア、コネチカット、アイオワ、フロリダ、カンザス、マサチューセッツ、ミネソタ、ユタ、ウエストバージニアの各州とワシントンD.C(コロンビア特別区)である。

であるが、既に同社のブラウザは MS の IE に事実上敗れ⁵、同社は AOL 社の一部門として存続しているに過ぎない。世間のブラウザに対する注目も低下してしまった。このコンピュータ産業のように技術革新が大変早く、先を見通すことが難しい産業では、MS 独占禁止訴訟は徐々に現実との遊離を深めていっているように見える。

しかしながら、だからといって本訴訟が無意味なものになったわけではない。依然として MS がコンピュータ産業において強大な力を行使できる立場にいるということは明らかであろう。また仮にこの先 MS が、かつての IBM のように独占禁止訴訟の途中で既に力をなくしていったとしても、その存在自体が MS に続く第 2、第 3 の独占企業の登場を抑止する効果をもつであろう。コンピュータ産業は独占禁止法が作られたときには想像もできないような速さで進歩し、また移ろいやすい産業である。しかしながら、独占禁止訴訟はアメリカにおいて競争という構造を提供する有効な手段たりえるであろう。

< 参考文献 >

Adams, Walter, and James W. Brock. *The Structure of American Industry*. 10th ed. (New Jersey: Prentice Hall, 2001). 金田重喜監訳 『現代アメリカ産業論』第 10 版、創風社、2002 年。

ホームページ

<http://www.zdnet.co.jp/news/>

<http://www.venus.dti.ne.jp/~inoue-m/index.html>

<http://www.asahi.com/tech/special/ms/index.html>

http://www4.airnet.ne.jp/munakata/ms_vs_moj.html

<http://www.mainichi.co.jp/digital/index.html>

<http://www.watch.impress.co.jp/pc/index.htm>

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/>

<http://japan.cnet.com/?fdtl>

<http://pcweb.mycom.co.jp/>

http://www.ryojikoike.com/data/inet/2001_08/Msdoj/msdojby.html

⁵ ZDNN2002 年 3 月 28 日の記事(http://www.zdnet.co.jp/news/0203/28/e_ie6.html)によれば Netscape ブラウザのシェアはわずか 7%ほどであるという。

マイクロソフト独占禁止法訴訟のその後（２）

三嶋恒平・川端望

本稿では、Microsoft をめぐる独占禁止法訴訟に関して次の３点について明らかにする。第１の課題は、Microsoft に関する独占禁止法（反トラスト法）訴訟が、何を対象として、何を争点としていたかを明らかにすることである。第２に独占禁止法訴訟の背景と独占の問題点についてである。このために各メーカーが抱える背景や市場の特徴、独占と競争の焦点との関係について言及し、独占がどうして問題となるのかということについて考察する。これらを踏まえ、第３に Microsoft の独占禁止法訴訟から導かれるコンピュータ産業における今後の競争の展望について言及する。

Ⅰ Microsoft に関する独占禁止法訴訟の経過と争点

それでは第１に独占禁止法訴訟の事実確認を簡単に行うことにする⁶。

アメリカ合衆国における Microsoft をめぐる独占禁止法違反訴訟は、州政府で最後まで訴訟を継続していたマサチューセッツ州が 2004 年 9 月に連邦最高裁判所への上告を断念したことにより終結した。司法省とワシントン特別区を含む 20 州が 1998 年 5 月に提訴して始まった反トラスト訴訟であるが、およそ 6 年もの長い年月がかかった⁷。アメリカでは主に Windows オペレーティングシステム(OS)にインターネットブラウザ(Microsoft のインターネットエクスプローラー(IE))をバンドルすること(OS(Windows)とブラウザ(IE)を抱き合わせ販売すること)が独禁法に違反するかどうかという点が問題になり、是正命令が下された。

EU においては、アメリカで Windows に IE をバンドルすることが問題となったように、EU では Windows に Windows Media Player (WMP)をバンドルすることが問題視され、さらに Windows OS の情報を十分開示しないためにローエンドサーバメーカーが Windows OS を搭載したコンピュータやサーバと完全な相互運用ができないことも独占の問題とされた。これらに対し 2004 年 3 月欧州委員会は Microsoft に対して、メディアプレーヤーやサーバ市場における独占状態の濫用として大幅な是正を命じた。

アメリカ、ヨーロッパとも Microsoft がソフト市場での圧倒的な独占状態を不正に利用

⁶ 各訴訟の経過や争点については別表 1-3 に詳しい。

⁷ アメリカにおける各訴訟の概要については 2002 年度企業論レポートおよび別表 1 をみよ。

して新市場に参入、行動したという事実認定の上に成立しているが、判決の違いとして EU が Microsoft に対して課した是正措置を挙げることができる⁸。

こうした政府など公的機関との訴訟のほか、Microsoft は Sun Microsystems や AOL、Real Networks などの各メーカー（コンペティター）とも、OS 以外のコンピュータ機能やプログラム言語に関する独占禁止法違反をめぐって訴訟が生じ、今なお続いている⁹。

II 独占禁止法訴訟の背景と独占の問題点

基本的な構図として、独占禁止法訴訟とは、圧倒的な Windows オペレーティングシステム（OS）の市場シェアを背景にコンピュータの新機能により創出される新市場に参入しようとする「巨人」Microsoft と、それに独占禁止法を武器に訴訟で対抗する「小人」のコンペティターとの間の競争とも捉えることができるだろう。

こうした一連の訴訟が生じる原因として、Microsoft のデスクトップ上での Windows OS の圧倒的優位を維持していることを活かして他市場への参入を積極的に行っていくという戦略が、消費者やコンペティターとの間に軋轢を生んでいるということが挙げられる。この戦略に対する Microsoft の主張は、Windows の発展にはコンピュータをより使いやすくするための技術の向上が反映されることが必要不可欠であり、そのために新たな市場への参入の必要性が生じ、またこのような行動は消費者の利益にもかなうというものである。これに対し Microsoft のコンペティターは、Microsoft がそれまで独立したアプリケーションとして提供していた新機能が Windows OS に次々と組み込まれることになり、OS 市場での圧倒的な独占力の前に新機能による創出される新市場においても Windows との競争に敗れる可能性が極めて大きいということに、恐怖、反感を抱き、そして抵抗してきたといえる。Windows をめぐる一連の訴訟の背景にはこうした巨人 Windows と対峙したコンペティターとの間の競争の変遷がある。

こうした Microsoft の独占では何が問題になるのだろうか。Microsoft のメディアプレーヤーである WMP のケースに即して具体的に考えることにする。まず WMP はサーバやセットトップボックス、ハンドヘルドデバイスなどへのコンピュータ産業における OS 以外への市場参入の契機になる。またメディアプレーヤーというソフトウェアのフォーマットを介在にして、レコード会社から映画会社などのコンテンツ産業やそ

⁸ 事実認定について機能にそくしてより具体的に言うならば、アメリカではインターネットブラウザ、EU ではメディアプレーヤーとサーバをめぐる競争に関する事実についての認定である。EU での訴訟の概要および是正措置の具体的内容については別表 2 をみよ。

⁹ 各コンペティターと Microsoft との間の訴訟の詳しい内容についても別表 3 を参照せよ。

れを上映する映画館や映像装置メーカーなどの市場参入も生じる。このようにメディアプレーヤーは、コンピュータの 1 つの機能という枠では収まりきらない膨大な企業数および著作権などの知的財産権が関係してくることになる。そしてその市場も極めて大きなものになると予想されているし、事実そうなりつつある¹⁰。以上から OS 市場での圧倒的シェアを背景に、新規の市場を不当に独占しようとする Microsoft の行動の影響は極めて大きなものとなり、経済全体に悪影響を及ぼす可能性が高いことは明らかだろう。それゆえ上記のような激しい訴訟が繰り広げられることにもなる。

III 今後の競争の展望

独占禁止法訴訟の経過から分かるように、Windows とコンペティターの競争は、新技術の発展とともに焦点が推移してきている。まず 90 年代アメリカでのインターネットのブラウザをめぐる独占禁止法違反訴訟に始まり、それが解決する 2003 年頃には、新たにプログラム言語 Java をめぐる Sun Microsystems などと訴訟や、EU でのメディアプレーヤーやサーバをめぐる訴訟に発展した。こうした流れから今後の競争の焦点のひとつとして、デスクトップ検索機能があげられるだろうがこれはまだ訴訟問題にはなっていない¹¹。

またオープン・ソースの OS としての Linux がコスト、セキュリティなどの面から肯定的に捉えられ、シェアを伸ばしつつあることから、これまで Microsoft の牙城でありデファクトスタンダードの地位を占めていた OS 市場でも、何らかの対策をとる必要が出ている¹²。

さらに競争はコンピュータ産業内部に留まらない。現在パソコンと従来家電製品との一体化が急速に進みつつあり、コンピュータ、テレビ、ラジオ、ビデオ、電話、コピー機、オーディオ機器、ゲームなどを隔てていた境界線が消滅するだろうと考えられており、コンピュータ産業や家電産業といった区分が意味をなさなくなると言われている。当然コンペティターの数も質も大きく変わる。このように日々変化する技術、市場をめぐる競争では、どこが勝者となるかはまだ決まっておらず、Microsoft といえども安泰ではないだろう。だからこそ、(1)新市場においても Windows の地位を確立すること、(2)Windows

¹⁰ <http://japan.cnet.com/news/media/story/0,2000047715,20060435,00.htm> を参照。

¹¹ <http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0410/15/news021.html> を参照。

¹² 実際タイなどでは低価格の Windows を発売したり、一部政府機関に Windows のソースコードを開示したりとこれまでとは異なる戦略を Microsoft は採りつつある (下記ページを参照)。

<http://japan.cnet.com/news/ent/story/0,2000047623,20060554,00.htm>

http://www.itmedia.co.jp/news/0301/16/ne00_code.html

の地位をベースにハードウェアや他のソフトウェアを普及すること、(3) それら一群のハード・ソフトウェアにネットワーク経済性を持たせて市場における優位を確立することを、紛争を覚悟で追求しているのであろう。

アメリカやヨーロッパだけでなく、日本でも公正取引委員会が Windows の使用許諾をめぐる独占禁止法違反の疑いで審判が行われている¹³。また Microsoft のビジネス・システムは全世界で共通であることが多く、アメリカやヨーロッパの裁定の影響は日本など他地域にも及ぶ。こうしたことから Microsoft をめぐる訴訟についてはコンピュータに接するものであるなら関係してくる身近な問題として、今後も注意して見守っていく必要があるだろう¹⁴。

¹³ <http://www.jftc.go.jp/pressrelease/04.july/04071301.pdf> に詳しい。

¹⁴ 本稿は Microsoft をめぐる訴訟での事実関係を中心に記述した。企業理論の展開あるいは動態的競争論という視点でみた反トラスト政策に関する議論については、安喜博彦[2002]「企業理論の展開と反トラスト政策」(関西大学『経済論集』第 52 巻第 2 号) に詳しい。

別表1 アメリカにおける連邦政府、州政府、消費者によるMicrosoft独占禁止法訴訟の概要

		連邦政府、州政府、消費者	
原告	連邦政府 (司法省)	連邦政府	カリフォルニア州の消費者
告訴時期			1999年2月
要求・争点	米マイクロソフト社の2分割	左控訴裁	カリフォルニア州の独占禁止法違反
結果	2000年6月 2社分割命令	2001年11月 和解(連邦政府)	2003年10月 和解
内容(和解・命令)	『インターネットエクスプローラ』(IE)と『ウィンドウズ』OSを違法に抱き合わせ販売したかは追及せず	MicrosoftはWindowsの搭載についてコンピュータメーカーに対し、より柔軟に対応すると共に、Windowsの内部プログラムの詳細情報を他のソフトウェアメーカーに公開することで合意。	1995年2月18日から2001年12月15日の間に、Windowsや特定アプリケーションを購入したカリフォルニア在住の個人や企業を対象に、5-29ドル相当のクーポン券を配布。クーポン券の請求されない11億ドルの2/3はカリフォルニア州の公立学校へ寄付。
和解金	なし		11億ドル
特記事項		各州はこの和解を支持するか否かで分かれる。18州は分割を要求しない司法省の決定を支持(2003年11月、連邦控訴裁判所が再びこのケースを取り上げ、Microsoftに課された改善策のその後の効果について審理を行った。裁判所の命令は適切だと認められるのか、あるいはそれが破棄されより厳しい罰則が課されるか、現在判決待ちの状態にある)。	カリフォルニア以外の16州で同様の集団訴訟が起こり、2003年1月時点で係争中。米司法省とMicrosoftの連邦独禁法訴訟を発端に、米国では数年前に相次いで州法レベルの訴訟が起こされた。これらは、Microsoftは消費者に対してWindowsに余分な金を支払わせており、消費者に損害を与えた、と主張したものであったが、こうした訴訟の大半はその後棄却されている。消費者は一般にMicrosoftからではなくPCメーカーからOSを手しており、「商品の間接購入者が、その商品の製造業者を直接訴えることはできない」という米最高裁の判例があったため。
出所	http://japan.cnet.com/news/biz/story/0,2000050156,20069598,00.htm http://hotwired.go.jp/news/print/20010907101.html	http://japan.cnet.com/news/biz/story/0,2000050156,20069598,00.htm http://hotwired.go.jp/news/print/20010907101.html http://members.microsoft.com/consent/info/default.aspx	http://japan.cnet.com/news/ent/story/0,2000047623,20052000,00.htm http://www.microsoft.com/presspass/press/2003/jan03/01-10CAClassActionPR.asp http://www.itmedia.co.jp/news/0301/17/nebt_18.html

連邦政府、州政府、消費者			
原告	ウェストバージニア州	マサチューセッツ州と2つの業界団体	ミネソタ州の消費者
告訴時期			カリフォルニア州の5郡と2市(サンフランシスコ市/郡、ロサンゼルス市/郡、サンタクララ郡、サンマテオ郡、コントラコスタ郡) 2004年8月
要求・争点	米司法省とMicrosoftの独禁法訴訟で先に連邦地裁が認めた和解内容に対し控訴すると	独禁法違反。司法省の和解は支持するもののより厳しい罰則を求めて上訴。	Microsoftが市場独占力を行使して政府機関にソフト製品を自由に選ばせず、高額な料金を請求しているとした。
結果	2003年6月 告訴取り下げ	2004年6月 棄却	係争中
内容(和解・命令)	カリフォルニア州と同様の対応。	Microsoftはライバル企業にサーバプロトコルを開示、コンピュータメーカーに提供するWindowsライセンス形式の統一、ソフトウェアベンダやPCメーカーが他の競合製品を採用するのを阻止するような独占的契約は結ばない	-
和解金	2100万ドル		-
特記事項	マサチューセッツ州に続く控訴意思表明で、これら2州のみ対Microsoft独禁法訴訟を続けることになったが、先にウェストバージニア州が解決。	2004年9月、マサチューセッツ州は上告を断念。2004年6月、州との係争は全て終了したとの発表がMicrosoftにより行われる	このほか、バーモント州やマサチューセッツ州、アリゾナ州の住民が提起した集団代表訴訟も和解(2004年7月)
出所	http://www.itmedia.co.jp/news/0212/03/nebt_04.html http://www.microsoftproductssettlement.com/westvirginia http://www.wvs.state.wv.us/wvag/ http://www.itmedia.co.jp/news/0305/28/nebt_13.html http://www.itmedia.co.jp/news/0306/17/nebt_18.html	http://japan.cnet.com/news/biz/story/0_2000050156_20069598_00.htm http://japan.cnet.com/news/biz/story/0_2000050156_20069643_00.htm http://www.microsoft.com/presspass/press/2004/jun04/06-30AppealCourtMassPR.asp	http://japan.cnet.com/news/biz/story/0_2000050156_20065562_00.htm http://japan.cnet.com/news/biz/story/0_2000050156_20069643_00.htm http://japan.cnet.com/news/ent/story/0_2000047623_20071374_00.htm

別表2 EUにおけるMicrosoft独占禁止法訴訟の概要

原告	European Competition Commissioner (欧州委員会)
要求・争点	独占力の濫用(Microsoftの事業慣行の大幅な是正 Windowsの提供がWindows Media Player(WMP)のバンドルを条件としたこと(MicrosoftがWMPとWindowsを抱き合わせにして競争規定に違反) サーバウェア市場での公正な競争に必要な情報をライバル各社に提供しないこと(Ex.ローエンドサーバ市場におけるMicrosoftのコンペティターが、Windowsを搭載したパソコンやサーバと完全な相互運用性を実現できないことなど))
結果	2004年3月 裁定言い渡し
裁定内容	(2004年3月) 90日以内にWMPをバンドルしないバージョンのWindowsを提供すること、 120日以内にサーバ業界のライバルがWindowsコンピュータと効率的に連携できるマシンを販売できるように「完全かつ正確」量の知的財産を開示すること
和解金	6億1300万ドル(制裁金)
MSの対応	欧州第一審裁判所に上告および是正措置に対する保留要請、ポジションペーパーの発表。2004年7月、6億ドルの制裁金の支払い
特記事項	欧州委員会自身は、欧州連合の調査が米国におけるMicrosoftの問題とは「実際的にも別である」ことを強調し、また地理的な範囲についても具体的な言及はない。またMicrosoftもEUの裁定はEU圏内に限られるとの見解を示したが、競合他社の弁護士は、欧州委員会は理論上はこの裁定を世界中に適用しようとすると指摘している。これまでのところ、Microsoftには全世界で共通のビジネス手法を進める傾向があるため、最終的には、EUが命じるあらゆる変更が世界中に及ぶことになる可能性はある。サーバに関する措置も、世界規模に及ぶことになるかもしれないという。Microsoftが自社サーバとの関係を容易にするための情報の開示を命じられた場合、それを特定の地域に限定するというのはあまり現実的ではないからというのがあるがその理由。
出所	http://japan.cnet.com/news/ent/story/0.2000047623.20060418.00.htm http://japan.cnet.com/news/ent/story/0.2000047623.20061150.00.htm http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0403/25/news060.html http://japan.cnet.com/news/media/story/0.2000047715.20063039.00.htm http://www.microsoft.com/presspass/press/2004/mar04/03-18EC_NPR.asp http://japan.cnet.com/news/biz/story/0.2000050156.20065075.00.htm

別表3 アメリカにおけるコンパティターによるMicrosoft独占禁止法訴訟の概要

コンパティター	
Sun Microsystems	
原告	
告訴時期	1997年10月
争点	契約違反 (Sunは1997年、Microsoftは独自にJavaを拡張し、Windowsマシンのみを対象に機能の改善を図ろうとしており、またこの行為はライセンス契約に違反するとして、Microsoftに賠償金3500万ドルの支払いを求める訴訟を起こしていた。Sunは、Microsoft製品にJavaとの互換性はないのにMicrosoftがそれらをJava互換と宣伝していることは誤りであり、さらに、Microsoftが修正を加えたことでJavaの普遍性が損なわれたと主張)
結果	2001年1月 和解
内容(和解・命令)	MicrosoftはMicrosoft製品に「Java互換」の商標を使うことを永久に禁じられる。また、SunはMicrosoftとのライセンス契約を打ち切る
和解金	2000万ドル
特記事項	Javaとは、機種に応じて書き換えなくとも1つのプログラムを各種のコンピュータ上で走らせることができるソフトウェア技術であり、Javaを使用すれば、ソフトウェア開発者は Windows や Unix など、ほとんどあらゆるオペレーティングシステムで実行できるプログラムを作成できる。本訴訟はMicrosoftが独自にJavaを拡張してWindows マシンのみを対象に機能の改善を図ろうとしたため、この行為はライセンス契約に違反しているとしてSun Microsystems が告訴。この背景にはSun Microsystemsとして、Java プラットフォームをハードウェアやOS に依存しない環境として普及させたかったからということがある。
出所	http://www.itmedia.co.jp/news/0101/24/e_sunms.html http://pcweb.mycom.co.jp/news/2003/01/22/20.html
2002年3月	民事独占禁止法訴訟 (Sunはこの訴訟で、Internet Explorer (IE) のソースコードおよびWindowsと高層のMicrosoftソフトのインタフェース部分の公開を要求し、MicrosoftにWindows XPとIEにJavaを搭載して出荷するよう命じる仮処分命令も求めている)
2004年4月 和解	
技術面の提携(互いのサーバ技術の利用、Microsoft通信プロトコルのSunへのライセンス供与、Microsoftによる一部Sun製品のサポートなど)、Javaと.NET技術間の連携強化	
合計19億5000万ドル(特許問題解決に9億ドル、係争中の独禁法違反訴訟解決に7億ドル、両者のサーバ製品に組み込む相互運用性確保のソフトウェア開発に3億5000万ドル)	
本訴訟は、司法省・州政府による独禁法訴訟よりさらに広範なものとなっている。司法省・州政府による訴訟では、IEとNetscapeに関する問題が中心とされ、未来のインターネットの枠組みを目指す.NET Frameworkなど、サーバOSの問題は取り上げられていなかった。本訴訟途中の2003年6月には米連邦控訴裁判所は仮処分命令 (Java用のSun Microsystems製のインタープリタへの搭載のMicrosoftに対する義務付け) の大部分を棄却、Sunに打撃を与えたものの、一方でMicrosoft独自のJavaを独立した製品として配布することを止めさせるといふこともあった。	http://www.itmedia.co.jp/news/0203/11/e_sunms_m.html http://www.itmedia.co.jp/news/0203/11/e_sunms_m2.html http://japan.cnet.com/news/biz/story/0,2000050156,20065265,00.html http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0404/05/news001.html http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0404/05/news002.html http://www.ujf.co.jp/xml/dev/java/dxjava_9.html http://japan.cnet.com/news/ent/story/0,2000047623,20058181,00.html http://japan.cnet.com/news/media/story/0,2000047715,20063039,00.html

コンペティター	
原告	Real Networks
告訴時期	2003年12月
争点	反トラスト法違反 (Microsoftがデスクトップコンピュータ用OSの独占を違法に利用して、デジタルメディア分野のライバル各社に損害を与え、消費者のデジタルメディアに関する選択肢を違法に制限したとReal Networksは告訴。Real Networksは、Microsoftが「独占的な力を使用してパソコンメーカーが競合メディアプレーヤーをインストールするのを制限し、一方でWindowsユーザーに対しては望む、望まないに関わらず、Microsoftのメディアプレーヤーの利用を強制させている」と述べる。)
結果	係争中
内容(和解・命令)	-
和解金	-
特記事項	本訴訟はMicrosoftにとって、1995年にまでさかのぼる一連の独禁法訴訟の2003年12月時点での最新のもの。Real Networksは、インターネットを開示しなかったりパソコンメーカーに制限を課すなどのMicrosoftの行為は、これまでの独禁法訴訟などですでに違法と宣言されており、本訴訟もこうしたタイプの多くの行為のほか、さらに幅広い略奪的行為を根拠としているという立場を示している。Real Networksが提訴したのは、EUでWMPが焦点となっていたこと、MSNがオンライン音楽事業に進出決定したことがあるといわれている。
出所	http://japan.cnet.com/news/media/story/0_2000047715_20063039_00.htm http://www.itmedia.co.jp/news/0312/19/ne00_real.html http://www.itmedia.co.jp/news/0312/19/ne00_real2.html http://japan.cnet.com/news/media/story/0_2000047715_20064443_00.htm http://japan.cnet.com/news/media/story/0_2000047715_20063032_00.htm http://japan.cnet.com/news/media/story/0_2000047715_20063003_00.htm
	AOL Time Warner社Netscape Communications部門 2002年1月 商行為違反と独禁法違反 (AOLはMicrosoftの商行為が同社に損害を与えたと主張、AOLは陪審による裁判と損害賠償、Microsoftの独禁法違反に対する現在および将来にわたる禁止命令の発行を求める)
結果	2003年5月 和解
内容(和解・命令)	ソフト配信やデジタルメディア分野での協力、Netscape部門のMicrosoft社への反トラスト訴訟の取り下げ、Time Warner社のEの7年間の無料ライセンスとデジタルメディア向けソフト、WMP9の長期・非独占的ライセンスの取得
和解金	7億5000万ドル
特記事項	Netscapeは1999年、AOLに買収された。本訴訟は、Microsoftが「1990年代のブラウザ戦争で、「シャーマン反トラスト法」(1890年制定の米独禁法)に抵触する商行為に出たという司法判断を受けて起こされたもの。ボルティモア大学ロースクールのBob Lande教授は、Netscapeの訴訟は「司法省の訴訟で数年をかけて得られた事実認定と法的結論の上に乗っかった形のものだ」としながらも、目的はNetscapeの訴訟の方がはるかに幅広い」と指摘し、さらに「ある意味、(AOL/Netscape)はすべてをやり直し、司法省がやり残したことにトライしようとしている」と本訴訟を位置付けている。
出所	http://japan.cnet.com/news/media/story/0_2000047715_20063039_00.htm http://www.itmedia.co.jp/news/0305/30/ne00_msaol.html http://www.itmedia.co.jp/news/0201/23/e_msaol_m.html http://japan.internet.com/busnews/20030530/10.html

別表4 日本におけるMicrosoft審判の概要

原告	公正取引委員会
要求・争点	<p>公正取引委員会の指摘は以下のとおり。「MicrosoftはPCメーカーとWindowsの使用許諾契約(OEM契約)を結び、Windowsに使われている技術がPCメーカーの特許権を侵害する恐れがあっても、PCメーカーは訴訟などを起こさないと誓約する「特許非係争条項」を盛り込み不当に拘束、公正な競争を阻害した。」これに対しMicrosoftは審判で、同条項はむしろ競争を促進していると主張。「特許に触れる技術をWindowsに搭載している可能性がある場合、OEM契約締結前に申し出てもらい、交渉で解決しようというのが条項の目的だ。お互いに訴訟リスクを回避することで、PCの機能開発の安定性を保ち、技術革新を促進できる」とした。さらにどう条項についてMicrosoftは「不当な提訴」を回避するという正当な目的があると説明し、「新しいWindowsの発売後に特許権の侵害を主張され、訴訟により販売を差し止められるという危険性を回避するためだ」と指摘。</p>
結果	審判中 (2004年10月 第1回審判)
裁定内容	-
和解金	-
MSの対応	公正取引委員会と全面対決姿勢
特記事項	<p>特許非係争条項はPCメーカーのAV機能開発意欲を削ぎ、競争を不当に制限する可能性あり。例えば、ソニーの「Pバイオ」のAV機能がWindowsに搭載されると、バイオの独自性が出せなくなってしまう恐れがある。このため同条項の効力が続くと、AV機能を搭載したPCやデジタル家電製品の開発をやめることも危惧されている。</p>
出所	<p>http://www.jftc.go.jp/pressrelease/04_july/04071301.pdf http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0410/25/news054.html http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0407/13/news077.html</p>

たばこ産業 訴訟のその後

三嶋恒平・川端望

本稿では、第1に『現代アメリカ産業論』に記載されている時期以後のアメリカ合衆国での訴訟の概要（経過と争点）、第2にたばこ訴訟の企業に及ぼした影響、第3にアメリカでの訴訟のケースの日本への含意の3つを明らかにする。

I 訴訟の概要

この節では、アメリカでのたばこに関する訴訟が、何を争点として、誰と誰が争い、その帰結はどのようなものであるかについての概要を示すことにする¹⁵。

アメリカでは、1990年代半ばより全米50州がフィリップ・モリス、RJレイノルズ、ブラウン&ウィリアムソン、ロリラード・タバコ、リゲット・グループというたばこメーカー5社に対して、喫煙による病気治療に州が負担した医療費の損害賠償を請求する訴訟が行われるようになった。争点の具体的内容は、喫煙による病気治療に州が負担した医療費の損害賠償であり、たばこの習慣性、喫煙と肺がんや心臓病など健康被害との因果関係などについて争われた。これら各州政府による一連の訴訟は、1997年3月リゲット・グループがたばこの習慣性と発がん性を認めたことを発端に、1998年11月には他のたばこメーカー4社も各州との和解に至った。たばこメーカーがたばこの習慣性と健康への悪影響を初めて認知したという点でこの和解が持つ意味は重要であり、影響も大きなものとなった。

この和解後、訴訟には主に2つの潮流が生じた。ひとつは、連邦政府（司法省）によるたばこメーカーへの医療費返還を求める損害賠償訴訟であり、もうひとつは個人によるたばこメーカーへの訴訟である。

前者については、2004年11月現在まだ係争中である。この訴訟は、たばこによる健康被害による医療費の損害賠償請求を求めるという製造物責任を求めるものであるが、「陰謀・腐敗防止法」（通称 RICO）に抵触するという訴えも連邦政府はたばこメーカーに対して起こしている。医療費の返還などを求める損害賠償とは、たばこ業界が1950年代以来、たばこの害を正しく国民や政府に伝えなかったため、肺がんなど、たばこによる病気が多くなり、その分政府系の医療保険などに対する政府の補助金などが増えてしまったというものである。さらに RICO に基づく訴えの具体的内容は、たばこ会社は喫煙者をニコ

¹⁵ この節は朝日新聞の記事を参考にした。記事のデータベースへは、学内から図書館にアクセスすれば参照することができる（<http://www.library.tohoku.ac.jp/dbsi/dna/>）。

チン中毒にするべく、たばこのニコチン含有量を密かに操作し、その上、中毒性のない安全なたばこの研究を妨害する陰謀をめぐらしてきた、というものである。RICOは通常マフィアや麻薬シンジケートなど陰謀、詐欺をめぐらす組織犯罪に対して用いられる連邦法であるが、アメリカではたばこメーカーはこれら犯罪組織と同列に扱われるようになっている。

後者の個人の訴訟については、2000年3月にサンフランシスコ上級裁判所が下した評決が画期的な意味を持った。この訴訟は、たばこ会社が健康への害について十分な警告をしないままたばこを販売したため、喫煙により肺がんになったとする女性が、大手2社に損害賠償を求めたものであった。この女性が喫煙を始めたのは、法令により1960年代に全ての包装に健康被害への注意書きが記載された後であったが、陪審は、2000万ドルの賠償を命じる評決を下したのである。この評決を皮切りに、2000年4月には喫煙者本人が起こした全米初の本格的集団訴訟で、たばこに対する健康被害への賠償としては過去最高の1270万ドルがフロリダ州で認められた。さらに、同年7月には喫煙者3人による健康被害への賠償代表訴訟において、フロリダ州裁判所は1450億ドルという、あらゆる裁判を通じ米史上最高額の懲罰的賠償命令を下したのである。その後、集団訴訟という形式が妥当でないとして2003年5月にフロリダ州マイアミ控訴裁判所によって賠償命令が撤回され、下級審に差し戻されたが、2004年5月に今度は差し戻しの決定が撤回され、10月から審理が再開されることになった。

このほかのたばこメーカーに関する訴訟としては、イメージキャラクターを用いたキャメルというたばこの宣伝が若者を喫煙へと結び付けたことや、航空会社職員による受動喫煙の強制による健康被害に関するものなどがある。

II たばこ訴訟の企業への影響

これまでアメリカではたばこの健康被害に関する訴訟数は300件とも700件ともいわれているが、1998年11月の全米50州とたばこメーカーとの和解までは、たばこメーカーが勝利してきた。しかし、和解によりたばこの健康への被害に対する損害賠償が行われるようになってから、個人による訴訟でも原告側が勝訴するようになってきた。その際にたばこメーカーには、通常の賠償のほか、天文学数字の懲罰的賠償も課されるようになった。懲罰的賠償とは、被告の行為が特に悪質な場合、通常の損害賠償のほかに、制裁や再発防止のために支払わせることができる制度であり、アメリカの一部の州で採用されている。日本にはない。

こうしたたばこ訴訟のケースは、たばこ産業との関係の有無によらず、各企業が、自社の製品なりサービスが持つ社会的悪影響の可能性をしっかりと考え、対策をとらせる契機となった。たばこの他にも、肥満による健康被害への損害賠償請求訴訟がマクドナルドな

どのファーストフードに対して行われているが、まだメーカーに責任を課す評決は出ていない。このほか、携帯電話の電磁波の健康への影響に関する問題も取りざたされるようになってきている。

III 日本への含意

アメリカのたばこ訴訟は日本へどのような教訓を与えるだろうか。日本でもたばこによる健康被害に対して対策はとられつつある。2003年5月には健康増進法が施行され、他人の吸うたばこの煙を吸わされる受動喫煙の防止が、「多数の者が利用する施設を管理する者」に義務づけられた。また同月、WHO(世界保健機関)総会で「たばこ規制枠組み条約」が採択され、日本政府も賛成した。これによって日本政府は、条文前文に記されている「たばこの消費、受動喫煙が死や疾病をもたらすことは科学的に証明されている」という立場に立つことになった。

しかし、訴訟を通じた解決は遅々として進んでいない。日本でもたばこの喫煙による健康被害への損害賠償がいくつかが起こされている。これはたばこメーカーの製造物責任(PL)を問う形であり、原告は個人である。しかし2003年10月、東京地方裁判所は、喫煙が肺がん・喉頭がん・食道がんなどに罹患するリスクを高めることは認めたものの、たばこの依存性はアルコールなどよりも格段に低く、たばこの製造・販売は違法ではないとして、JTや国に損害賠償を求めていた肺がんなどの患者6人の請求を棄却した。

このアルコールとの比較には疑問の余地がある。また、日本はアメリカよりもたばこの広告に関する規制がゆるく、たばこの箱への警告文も穏やかなものであることを考えると、JTの製造物責任が十分に考慮されていないという批判も成り立つ。

一方、受動喫煙の被害が認められる例も出てきた。2004年7月、受動喫煙で健康を害したとして東京都江戸川区の職員が同区に治療費と慰謝料を求めた訴訟の判決で、東京地裁は区が安全配慮義務を怠ったとして5万円の慰謝料の支払いを命じた。ただし、受動喫煙と健康被害の因果関係は認めなかった。

なぜ、アメリカと日本では裁判の結果が大きく異なってくるのだろうか。懲罰的賠償命令制度の有無なども関係するが、何よりもたばこメーカーに関する国家の関与の度合いが異なっていることをあげねばならない。アメリカでは、たばこメーカーを州政府や連邦政府が訴えているが、日本では逆にたばこメーカーとともに政府が健康被害への責任を問われている。政府は財務大臣名義で日本たばこ産業株式会社(JT)の資本の65%ほどを所有しており、JTと一蓮托生の関係にあるからだ¹⁶。そして、たばこ事業法第1条によれば、この法律の目的は、「製造たばこに係る租税が財政収入において占める地位等にかん

¹⁶ http://www.jti.co.jp/JTI/IR/04/annual2004J/annual2004_J_all.pdf を参照。

がみ」、「我が国たばこ産業の健全な発展を図り、財政収入の安定的確保及び国民経済の健全な発展に資すること」なのである。政府が、健康被害の防止よりもたばこ事業を通じた税収確保に関心を持っているといわれても仕方がない。

現在 JT はたばこ事業以外への進出を行い多角化も積極的に進めているが、RJR ナビスコ社の海外たばこ事業を買収したことに現れているように、たばこ事業でも拡大路線を歩み、海外での売上を伸ばしている¹⁷。しかしアメリカのケースを見れば分かるように売上が伸びればその分損害賠償などのリスクも高まるわけであり、また喫煙者の減少も続いている。日本のたばこ産業の将来は必ずしも磐石ではないといえる。

¹⁷ <http://www.jti.co.jp/JTI/tobacco/data/kaigai.html> を参照。

日本における航空輸送産業の規制緩和：2002年まで

菊池慶彦・川端望

1998年まで、国内の航空輸送企業は、日本航空（JAL）、全日空（ANA）、日本エアシステム（旧東亜国内航空、JAS）の大手3社と、その他に日本アジア航空、日本貨物航空、日本トランスオーシャン航空、エアニッポン、日本エアコミューターの5社があった。しかし、国際線及び国内線の大部分は大手3社が圧倒的割合を占める高度な寡占体制であった。それは政府の規制政策によって担保されていた¹⁸。

I 政府の規制政策

日本の航空輸送産業は、これまで1951年に制定された航空法によって規制されてきた。航空法は、運行の安全性と当時幼稚産業だった航空輸送業の「事業の秩序を確立し、もって航空の発達を図ること」すなわち保護と育成が目的であった。航空輸送業の規制の中で重要なものは、参入規制、運賃規制、便数規制である。

参入規制：航空事業を営もうとするものは「路線ごとに運輸大臣の免許」を必要とする。これは需給バランスがとれているか、破滅的競争へと陥らないか、巨額の損害賠償に耐える経営基盤を持っているかが判断基準となったが、事実上大手3社の支配的な地位を保障するものであった。

運賃規制：大手3社による寡占的規制市場において、企業が独占力を行使して消費者利益を損なわないよう、料金設定は運輸省の認可を必要とした。

便数規制もまた、需給バランスの調整を意図するものであった。

その後、航空法に基づき1962年の航空審議会でも国際線の競争排除（1社のみ）と国内ローカル線の統合（2ブロック化、各ブロック1社）が徹底された。さらに、航空法は行政指針によって補完された。事業分野の差別化を定めたものであり、「45・47体制」と呼ばれる体制が成立した。この「事業分野調整」政策は、「航空輸送企業間での競争を「住み分け」によってできるだけ回避させて収入の安定を図り、各社の抱える赤字部門への内

¹⁸ この資料の記述は、主に衣笠達夫「日本の航空事業の規制緩和」『流通科学大学論集 流通・経営編』第9巻第2号、1997年、及び宮田淳「航空産業における規制緩和と競争政策」『明海大学経済学論集』第10巻第1号、1998年による。

部補助に回させる一方、航空ネットワークに地域的偏りが生じないように配慮したもの」¹⁹であった。

「45・47体制」

	国際線	国内幹線	国内ローカル線
日本航空			×
全日空	(近距離チャーター便のみ)		
日本エアシステム	×	(一部)	

国内幹線は札幌、東京、大阪、福岡、那覇

出典：衣笠前掲論文、宮田前掲論文より作成

II 規制緩和への方針転換（1986年～）

日本経済の成長による消費者の所得上昇にともない、1970年代以降、航空需要は増大し、ニーズの多様化（価格志向、サービス志向）も進んだ。また、諸外国の航空輸送業において規制緩和が進んだ。経営基盤を強化した各企業自体も他分野への参入を希望するようになった。航空産業は幼稚産業の域を脱したのである。運輸審議会は1986年6月の答申で、「45・47体制」の廃止を決定し、航空政策は「事業分野調整」政策から規制緩和と競争促進へと方針転換されることになった。国際線を日本航空の一元的体制から複数社制への変更、日本航空の完全民営化、国内線における競争促進と利用者利便の向上を図るため、路線の需要規模、空港整備の進行状況に応じたダブルトラッキング（2社の同一路線競合乗り入れ）、トリプルトラッキング（3社の同一路線競合乗り入れ）の推進の3点が確認された。ただし、この時点では参入・運賃・便数の規制は残存しており、「自由競争ではなく、あくまでも限られた3社間の競争であった」²⁰。国内の同一路線複数社乗り入れには一定の基準が定められていたが、1992年、1996年と段階的に引き下げられ、1997年には基準自体が撤廃された。

さらに同年、運輸省は定期運送航空会社の国内幹線への新規参入を認めた²¹。これをうけて、98年9月に羽田 - 福岡線にスカイマークエアラインズ、98年12月に北海道国際

¹⁹ 衣笠前掲論文。経営基盤の弱い日本エアシステムの救済の意味合いが強かった。

²⁰ 衣笠前掲論文。

²¹ 北海道国際航空（AIR DO）ホームページ <http://www.airdo21.com>

航空（エア・ドゥ）が羽田 - 新千歳線に新規参入した²²。この 97～98 年の参入規制の撤廃に続き、2000 年 2 月には改正航空法が施行され、需給調整規制の撤廃、料金の認可制から事前届出制への移行が行われた。

III 国内線における新規参入と大手 3 社の対応

98 年にスカイマークとエア・ドゥは格安運賃を売り物に新規参入した²³。スカイマークは大手 3 社の半額の運賃を武器に搭乗率 8 割と当初は好調であった。しかし、大手がスカイマークと同時間帯に同水準の特定便割引運賃（特割）を導入²⁴したことで、スカイマークの搭乗率は急降下した。エア・ドゥも、99 年 6 月には搭乗率が 5 割を割り込んだ。

さらに、スカイマークは ANA に、エア・ドゥは JAL に航空機の整備を委託しているがその契約更新を渋る、あるいは値上げをしようとする動きもあった。このような、大手 3 社の価格攻勢や整備委託契約問題などの「新規たたき」²⁵に加えて、新規参入企業には羽田空港の発着枠の割当てが少ない（両者とも 3 枠）といった空港のキャパシティの問題や自社内部の問題（予約システムの不備や定時出発率）もあった。

確かに「生まれたばかりの二社の低価格路線が、大手の価格政策を変えた」という自由競争の成果もみられたが、しかし結局「大手の攻勢に音を上げたスカイマークが（中略）値上げした途端、大手も（中略）値上げしてしまった」²⁶のであった。

公正取引委員会は 99 年 9 月、不当廉売、カルテル行為（「特割」の同調的な導入）、優越的地位の乱用（整備委託の問題）空港施設等の利用状況の点で大手 3 社に対してヒアリングを行うとともに独占禁止法上及び競争政策上の問題点について検討を行った²⁷。大手航空会社の行為については、対抗的な割引運賃の設定は、競争の現れであり運賃の低廉化をもたらすものとして積極的な評価をできるとしたが、大手各社が新規参入企業を排除するために費用以下の運賃でサービスを提供するような場合には独占禁止法上問題になるし、発着枠等の制約を総合的に考慮すれば大手の行動は公正かつ自由な競争の観点から、今後問題になるおそれがあると評価した。機体整備の受託については、新規 2 社の整備

²² 朝日新聞社 編『朝日キーワード 2000』朝日新聞社 1999、218～219 頁。両者とも国内幹線への参入である。

²³ 同上。

²⁴ 『週刊ダイヤモンド』1999 年 10 月 2 日、10～12 頁

²⁵ 同上。

²⁶ 同上。

²⁷ 同上、及び公正取引委員会ホームページ <http://www.jftc.go.jp/> 報道発表資料（平成 11 年 12 月 14 日）

の自営化が進むまでは合理的な取引条件の下では委託を拒否しないことが望ましいとした。以上 2 点に加え、旅行代理店との取引や空港施設利用に関しても大手各社及び旅行代理店、空港ビル会社は不公正な取引を行わないように、競争の状況を注視していくと述べた。

2000 年 2 月に改正航空法が施行され国内航空運賃の設定が原則自由になった²⁸。大手 3 社は現行より割安になる多様な運賃設定（バーゲン型運賃、介護規制割引運賃、インターネット運賃など）を相次いで発表した。しかし、その一方で普通運賃の値上げや「特割」の一部値上げのため、これまでより割高になるケースも増えた。

2001 年 11 月 12 日には JAL と JAS の経営統合が発表された²⁹。航空最大手の JAL は国際線で圧倒的であるのに対し、国内線ではシェア 25% しかなく ANA の国内線シェア 49% には及ばない。JAS は国内線シェア 23% で大手 3 社のなかでは最も経営基盤の弱い企業である。だが、両社が経営統合されれば 48% のシェアで ANA と拮抗することになる（ただし、国内幹線（羽田 - 札幌、羽田 - 福岡、羽田 - 沖縄など）に限ると JAL と JAS のシェアは統合で 60% 台になり、ANA は 30% 台とこれまでと逆の大差がついてしまう³⁰）。2002 年 10 月に JAL と JAS は共同持株会社を設立する予定であったが、公正取引委員会は「国内での競争を実質的に制限するおそれあり」と指摘した³¹（2002 年 3 月 15 日）。

JAL・JAS 両社は、公正取引委員会の統合承認をうけるため、新たに対応策を提出した³²。両社は 新規参入促進のための競争措置として、発着枠の返上（9 枠）、空港施設の利用に関する対応策、各種業務受託による新規航空会社への協力について提示した他、競争促進と利便性向上のための路線網の拡充や、運賃面での競争措置すなわち普通運賃の引き下げ、競争型割引運賃の設定拡充（特割と事前購入割引の設定拡大）の申し出を行った。

公正取引委員会は、両社の対応策と、国土交通省の競争促進策および新規航空会社の状況から、新規航空会社の事業拡大等により有効な競争が生じる蓋然性が高まったとし、運賃面での両社の措置や競争促進のための増便・参入の計画は、統合の合理化効果を一般消費者の利益に用いるものであると評価して、JAL・JAS 統合は国内航空運送分野にお

²⁸ 『週刊ダイヤモンド』2000 年 2 月 19 日、14～16 頁

²⁹ 『日経ビジネス』2001 年 11 月 19 日、9 頁及び『週刊ダイヤモンド』2001 年 11 月 24 日、16～18 頁。

³⁰ 前掲『日経ビジネス』

³¹ 公正取引委員会報道発表資料（平成 14 年 4 月 26 日）及び『週刊東洋経済』2002 年 4 月 6 日 44～45 頁を参照。

³² 前掲、公正取引委員会報道発表資料及び、JAL ホームページ <http://www.jal.co.jp/> 報道発表資料（2002 年 4 月 26 日付け）を参照。

ける競争を実質的に制限することとはならないと判断した³³。

しかし、返上枠を割当てられる方針の中小航空会社では大手との経営体力に大きな差があり有効な競争ができるとは考えられない。また、国際線における外国企業との激しい競争のため、JAL・JAS および ANA は国内線で競争を激化させたくない。収益確保が優先される国内線においては価格引下げの動機づけは薄れてしまうという点が指摘される。この経営統合による「国内 2 強時代」が、競争的な市場を創出するかは大いに疑問である³⁴。

³³ 前掲、公正取引委員会報道発表資料。

³⁴ 『日経ビジネス』2002年5月6日、11頁。

日本における航空輸送産業の規制緩和：2002年以降を中心に

三嶋恒平・川端望

日本の航空輸送産業は規制緩和が進んでいるものの、競争の効果が十分に発揮されているとは言い難い³⁵。本稿では、2002年以降の日本の航空輸送産業の主要トピックスである羽田空港発着枠配分の問題と新規参入企業の動向の2点に特に注目しつつ、競争の有効性に影響を与えているいくつかの要因に関する考察を行う。以上を踏まえて、日本の航空輸送産業の抱える問題を明らかにする。

I 規制と自由化の政策変遷

日本の航空輸送産業は、産業に対する行政の関与により、1951年から1986年の政府の厳格な規制段階、1986年から1999年の段階的な規制緩和段階、1999年以降の規制緩和の大幅進展段階の3つに分けることができる。

まず第1段階では、日本の航空輸送産業は政府の厳格なコントロールの下にあった。1951年の航空法で定められた「45・47体制」(国際線の競争排除と国内ローカル線の統合と競争制限)に基づき、路線ごとの免許制による需給調整規制という参入規制が行われ、既存企業に対しても自由な航空運賃、運行ダイヤの決定権が与えられていなかった。自由に参入できないことと同時に、採算が取れないからといって撤退する自由も航空会社にはなかった。その一方で、国内線に競争相手が出現することもなかった。

³⁵ 戦後から2002年までの日本航空輸送産業の概要については、「日本における航空輸送産業の規制緩和」2002年度企業論講義資料に詳しい

(<http://www.econ.tohoku.ac.jp/~kawabata/02kigyoir1.pdf>)。

また1970年代以降の航空行政は、日本航空「21世紀を見据えた日本の航空界の方向性について」(http://www.jal.jp/corporation/key_2.html)が米国との比較で述べられていて参考になる。このほか日本航空ホームページの「JALグループの主張」にある航空輸送産業に関する各種レポートやデータが参考になるだろう(http://www.jal.jp/corporation/index_claim.html)。国土交通省の資料「日本の航空と課題」(http://www.jterc.or.jp/16jyohoka/nagoya_shukuri.pdf)も日本の航空輸送産業の現状について分かりやすく整理されており、本稿も参照している。こうした日本航空と国土交通省の資料を見比べることで、立場の異なる利害関係者がどのようなデータとロジックを用いて「現状」を抽出し、各々の将来予測なり正当性や主張、要求なりを導いているのかということも垣間見ることができる。

続いて第2段階は規制が段階的に緩和される時期であった。厳格な規制から規制緩和の方針転換の第一歩として1986年には競争促進政策が導入された。この政策により「45・47体制」は廃止となり、海外路線参入の自由化と国内路線の複線化が認められた。後者について若干の補足をすると、1986年までは同一航空路線に就航させる航空便数の決定基準は、当該路線の年間利用客数という総需要量により定められていたものが、1986年以降は同一航空路線にはダブル・トラックやトリプル・トラックといった複数航空会社の路線が就航というように、基準需要量の段階的な緩和が進んだといえる。このほか国内・国際航空ネットワークの拡充、運賃水準の低下などが図られ、航空会社間の経営基盤格差は縮小したとされる。この時期以降航空輸送産業に対する新規参入企業も現れるようになった（新規参入企業については後で詳述する）。

さらに第3段階では1999年の航空法の改正によって規制緩和は大幅に進んだ。需給調整規制は廃止され安全面の審査を中心とした事業ごとの許可制に移行し、運行ダイヤは原則届出制になり航空会社に自由な決定権が与えられることとなった。ただし運行ダイヤに関しては、混雑飛行場（羽田、成田、伊丹、関西国際空港の4空港）については、許可制が維持された。許可制が維持された理由として、国土交通省は既得権益化の防止と競争促進、航空ネットワークの確保を挙げている。

II 新規参入企業の動向

上述のような規制緩和を受け、日本の航空輸送産業にも新規に参入する企業が1990年代半ば以降より現れるようになった。1996年11月、スカイマークエアラインズ（SKY）と北海道国際航空（ADO；エア・ドゥ）が設立された³⁶。両社は、これまで大手航空会社3社が独占してきた路線に対し、欧米のロー・コスト・キャリア（LCC）を参考に、簡潔で効率的なサービスとそれによる格安運賃を武器で参入を行ったが、大手も賃金引下げによる対抗を打ち出すと、搭乗率が落ち込み、経営的に非常に厳しいものとなった。これに対する両社の対応は以下のように異なるものであった。

スカイマークは格安航空券販売業のHISを母体とし、7年目の2004年度にようやく黒字化すると予想されているように設立以来赤字続きではあるが、安易な行政への支援要請は行わず、早期からパイロットを自社養成し、地上支援業務も自社化した。さらに自社航空機も増やし、路線も増加するというように航空会社として着実に成長している。またチ

³⁶参入経緯に関して、スカイマークについては東北大学経営学グループ[1998]『ケースに学ぶ経営学』（有斐閣ブックス）の第1章に、エア・ドゥについては、浜田輝男[1999]『エア・ドゥ ゼロから飛んだ航空会社』WAVE出版、北海道新聞「道民の翼」離陸へ」（1998年12月17-19日）（<http://www5.hokkaido-np.co.jp/keizai/airdo1998/>）に詳しい。

ケットレスの導入による消費者への販売によってコスト削減を図り、女性専用席やスーパーシートの導入など多様な料金設定などの独自のサービスを次々と打ち出し、なんとか生き残ってきたといえる。

それに対しエア・ドゥは札幌（新千歳）-羽田線という年間利用客が 900 万人に上るドル箱路線を専業としスカイマークよりも高い搭乗率であったにも関わらず、2002 年 6 月には破綻にまで至ってしまう。エア・ドゥは、収益ラインである 67 - 67%の搭乗率を達成できなかったことや実勢販売価格の低迷、首都圏の知名度の低さ、割高な機体整備、保全作業の外部委託料、出発カウンターでの搭乗手続きの悪さなどの困難を抱えていた³⁷。例えば、スカイマークがパイロットや地上支援業務を自社化したのに対し、エア・ドゥはこれらを JAL に外部委託し、その支払額が年間売り上げの 4 分の 1 ほどを占めるほどとなっていたのである。そして、ひとたび困難が発生すると、経営陣の内紛や対応の遅さ、責任の所在の不明確さが目立ち、事態を打開する手だてが取られないまま、ずるずると経営危機に陥った。低価格にこめられた理念は気高いものであったが、それを実行するビジョン、戦略、手順を欠く、甘さの目立つ経営だったと言えるだろう³⁸。この後エア・ドゥは道の支援や全日空との提携により何とか再生を果たしつつある。

しかし、それによってエア・ドゥは新規参入企業としての実質を問われている。2004 年 11 月 5 日、スカイマークの西久保慎一社長はエア・ドゥに経営統合を打診していることを明らかにした。この中で西久保社長は、エア・ドゥについて「実質的に全日空グループにもかかわらず、新規航空会社としてエア・ドゥに羽田空港の発着枠を優先配分しているのもおかしい」と述べたのである³⁹。

スカイマークとエア・ドゥに続いて、スカイネットアジア航空（SNA）も 2002 年 8 月に国内 3 番目の新規航空会社として宮崎-東京線に就航した⁴⁰。スカイネットアジアも格安運賃を最大の売り物にし、乗客数を順調に伸びたものの、初期投資がかさんだため、累積赤字が増大、債務超過に陥ってしまう。これに対しスカイネットアジアは、2004 年 6

³⁷北海道新聞（2001 年 7 月 3-5 日）「エア・ドゥ 視界不良」

（<http://www5.hokkaido-np.co.jp/keizai/airdo2001/>）

同（2002 年 6 月 26-28 日）「エア・ドゥ 破たん」

（<http://www5.hokkaido-np.co.jp/keizai/airdo2002/1.html>）を参照。

³⁸ 経営管理上の問題については、日本経済新聞社編[2002]『エア・ドゥ 夢はなぜ破れたか』日本経済新聞社を参照。

³⁹ 「スカイマークがエア・ドゥに統合打診 再生ファンド買収意向」産経新聞社ニュース、2004 年 11 月 6 日（<http://news.goo.ne.jp/news/sankei/keizai/20041106/m20041106014.html>）

⁴⁰ Wing Daily（2002 年 8 月 1 日）（<http://jwing.com/w-daily/bn2002/0801.htm>）宮崎日日新聞（2003 年 8 月 7-9 日）（<http://www.the-miyanichi.co.jp/special/sna1stanv/remsai.php3>）を参照。

月には産業再生機構の支援を受けて、ようやく路線を継続させ、経営再建の道を歩んでいる⁴¹。

さらに新規参入の4番目となるはずだったレキオス航空は、資金調達が進まず、事業計画を白紙に戻し、事実上の就航断念にまで追い込まれた⁴²。沖縄県那覇市に本社を構え、那覇-羽田間の新規航空路線の開設を目指した同社の強みは、低価格運賃だけでなく、着陸料低減など特別措置の恩恵による運行コストの削減や、台湾企業への整備委託による整備費軽減などの低コスト経営とされたものの、就航に必要な40億円の資金のうち、地元企業や個人から8億円ほどしか集めることが出来ず、就航にまで至らなかった。レキオス航空の資金調達の難航は、先行新規参入企業の上述のような苦戦がマイナスに影響したとも言われている。

こうした新規参入企業の苦戦にも関わらず、2004年10月に開港する新北九州空港-羽田路線への就航を目指すスターフライヤー、函館-帯広線への就航を目指すエアアシエンペクスなど今後の新規参入をねらっている企業は少なくない⁴³。

またフェアリンクは仙台を拠点に小型ジェット機CRJによる都市間ネットワークの構築を目指し、1999年に設立された⁴⁴。「小型機運航のパイオニア」として、設立当初より自社の位置づけを確立していた。使用するジェット機の定員は50人で、大手航空会社では採算が採れないニッチ路線への参入を行い、地方都市の新たな航空需要の喚起をねらっている。他の新規参入企業と異なり、低価格で大手に対抗するのではなく、全日空とも提携していることが特徴である。2003年までは赤字基調になっており、2004年8月に経営基盤の安定化のため、社名を「アイベックス（IBEX）エアラインズ」に変更し、ソフトウェア開発の日本デジタル研究所（JDL）の連結子会社となった⁴⁵。

このように日本の航空輸送産業への新規参入企業はアメリカ合衆国やEUで台頭著しいLCC(Low Cost Carrier)のように成長できておらず、大手航空会社による寡占状態が続いている⁴⁶。ただし、そうであってもこうした新規参入企業登場の意義は大きいと考えられる。割高の国内航空運賃を下げるきっかけとなったこと、ニッチ市場への運行による航空需要の新規開拓がなされたこと、既存航空会社の高コスト体質を改善し国際競争力を向上させる契機になっているといった効果をもたらしているからである。

⁴¹ 熊本日日新聞（2004年6月26日）を参照。

⁴² 琉球新報（2001年5月23日、2003年4月2日）を参照。

⁴³ Wing Daily（2004年1月9日、2004年7月21日）を参照。

⁴⁴ 河北新報（2000年8月16日）を参照。河北新報の過去記事のデータベースへは本学図書館よりアクセスが可能（<http://www.library.tohoku.ac.jp/dbsi/kd/>）。

⁴⁵ 河北新報（2004年8月3日）を参照。

⁴⁶ 週刊東洋経済（2004年10月2日）を参照。

III 発着枠の配分問題

次に、新規参入企業の発展阻害要因と目されている発着枠の問題について考察する。

年間 6300 万人の利用客数をほこる羽田空港の、航空機が 1 日に離着陸できる「発着枠」の航空会社ごとの割り当てが、2005 年 5 月から見直される⁴⁷。羽田空港の発着枠は全体で 387 便分であるが、この配分は航空会社の収益に大きく影響する（羽田空港の航空機往復当たりの価値は 20 億円とされるほど大きなものである）。そのため、大手と新規航空会社間で激しい応酬があったが、新規航空会社が大手枠 20 便分を譲り受けることで 2004 年 9 月に決着した。

発着枠の配分問題がどうして重要となるのだろうか。現在の多くの国では、空港の建設と経営は、完全に民間に委ねられるべき事業とはみなされていない。したがって、発着枠は有限な公共資源とされており、この有限な公共資源をどのような方法で配分するかが問題となるのである。

発着枠が割り当てられなければ、もちろん運行はできない。また、不足する発着枠の中で旅客需要に応えようとすれば、大型機で少ない便数を運行することになる。便数の少なさは消費者の不便をもたらす。つまり、空港発着枠と航空機の座席数、航空便数の 3 者は相互に密接な関係にあるのである。たとえば混雑空港である羽田を発着する羽田・函館便と、非混雑空港のみを発着する名古屋・福岡便を比較すると、年間旅客数や座席利用率はほぼ同じであるが、便数、平均座席数には倍以上の開きがある⁴⁸。つまり、羽田・函館は便数が少なく、大型機で運行しているのである。

混雑空港の発着枠は、日本では行政により評価を通して配分されている⁴⁹。これに対して、より市場原理を活かした配分方法も考案されている。その最たるものはオークションによる配分である。適正価格で、もっとも利用効率の良い企業に配分されることが期待される一方で、寡占化や、落札価格の高騰と運賃への転嫁が懸念されている。なお、アメリカでは、初期配分に関しては既得権が尊重され、利用率の低い枠の回収、その割り当てに関するルールが定められている。エッセンシャル・エア・サービスと国際線の優先、その上での抽選といった方法である。ただし、配分された発着枠については、売買したりリースしたりすることができる。売買とリースの結果についても様々な見解があるが、大手航

⁴⁷読売新聞（2004 年 10 月 27 日）

（<http://www.yomiuri.co.jp/atmoney/special/47/naruhodo182.htm>）を参照。

⁴⁸ 既述の日本航空 HP における「羽田国内線ネットワークの本来的な絵姿」第 1 章を参照

（http://www.jal.jp/corporation/index_claim.html）。

⁴⁹ 評価方式については、運輸省航空局監理部航空事業課「羽田空港の新規発着枠の配分方式について」2002 年 2 月 28 日（http://www.mlit.go.jp/kisha/oldmot/kisha00/koho00/slot_.htm）を参照。

空会社に発着枠が集中する結果を招いていることは否定できない⁵⁰。

羽田という混雑空港をベースに地方路線に就航したスカイマークやエア・ドゥ、スカイネットアジアは、発着枠を十分に確保できておらず、全て座席数の多い大型飛行機による運行を強いられることとなった。大型飛行機は、初期投資が多額になり。さらに整備コストや運行コストも高くなるため、新規参入企業にとって、新規参入および経営存続に対し高いハードルとなった。これが唯一の要因ではないにせよ、エア・ドゥやスカイネットアジアは破綻し、レキオスは参入すらできなかったのである。しかし地方線を結ぶニッチ路線がメインのアイベックスは小型飛行機でも採算がとれ、この点が現在でも存続している理由のひとつと考えられている。

さて羽田空港の発着枠の配分であるが、現在、日本航空が 182 便、全日空が 158 便、新規航空会社が 47 便という発着枠配分であったのが、2005 年より、日本航空が 187 便、全日空が 149 便、新規航空会社が 67 便と変更されることとなった。新規航空会社分への配分が 20 枠増加したが、この配分は整備士の配備や航空機の調達などの条件を満たせば先着順に決定するため、スカイマークやエア・ドゥなど新規路線への参入申請が相次いでいる。経営状況が厳しい新規参入企業にとって路線拡大は欠かせないもののため、新規参入企業同士の競争も熾烈なものとなると予測されている。ただし、2009 年には羽田空港に 4 本目の滑走路が完成し、発着枠も現状の 4 割増しとなるため、発着枠の配分問題は緩和され、価格やサービス自体をめぐる本格的な競争に突入すると考えられている。

IV おわりに

以上、航空輸送産業をめぐる政策の変遷と新規参入動向、空港の発着枠配分の問題の 3 点について確認してきたが、これら 3 者が相互に密接に絡み合っていることが明らかになっただろう。

日本ではスカイマークやエア・ドゥの新規参入は、規制のもとで維持されてきた高価格を引き下げるなど、大手企業の寡占的行動を緩和する上では有効に機能したものの、新規参入企業が大手企業の有力な競争相手に育つには至っていない。これに対して、大手企業が新規参入企業に対して行う対抗措置の妥当性に関する調査や⁵¹、発着枠の割り当てなど

⁵⁰ 以上の発着枠配分方法についての議論は、内閣府政策統括官（経済財政 - 景気判断・政策分析担当）「市場原理による公共資源の配分について」（政策効果分析レポート No. 11）2002 年 3 月 1 日、（<http://www5.cao.go.jp/keizai3/seisakukoka.html>）を参照。

⁵¹ 1999 年 9 月、公正取引委員会は大手企業に対して、新規参入企業に対抗した値下げの方式・程度や、新規参入企業の機体整備の受託についてヒアリングを行った。「日本における航空輸送産業の規制緩和」企業論 2002 年度講義資料を参照。

における新規参入企業への優遇といった政策がとられている。このことは、価格規制と参入規制の緩和だけでは、有効競争が機能しないことを意味している。単なる自由放任策をとるならば、公的規制から解き放たれた競争が、私的寡占によって再び窒息させられるかもしれない。航空輸送産業において競争を機能させるためには、価格・参入規制の緩和とともに、適切なルール設定や新規参入企業の育成といった、新しい形での政策が必要なのである。

インターネット上の記事は、2004年11月-12月1日に所在を確認した。

日本の電気通信産業における競争政策の争点

三嶋恒平・川端望

本稿では、日本の電気通信産業における競争政策の争点を、市場別に明らかにする。規制緩和と競争環境の整備、公共資源の配分、新規参入事業者の育成といった論点は航空輸送産業と同様である。しかし異なる点もある。まず電気通信産業ではイノベーションの速度が速く、サービスの競合・補完関係が複雑かつ急速に変化することである。次に日本の現状に即してみた場合、航空輸送産業に比べれば、有力な新規参入事業者が既に育っており、分野ごとに濃淡はあっても競争が生じているという特徴がある。

競争が生じていることは、自由放任策が妥当だということをただちに意味するのではない。市場の独占化を防いで有効競争を維持するためのルール設定やモニタリングを行うこと、ユニバーサル・サービスを維持すること、ボトルネックとなる公共資源を適切な方法で配分することは、政府の新たな役割である。そうした政策体系への移行がなされているかどうかの問題である。

I 事業者の概要

ソフトバンクは、2004年5月に3400億円を投じて日本テレコムを買収すると発表、同年7月末には完全子会社を実行した。そのねらいは、マイラインとマイラインプラスの登録済み顧客450万人から、通話料以外の基本料金という新たな収入を得ることと考えられている⁵²。さらにソフトバンクは携帯電話事業への新規参入を目指し、通信業界再編の主役となっている。各グループが各事業にどのように取り組んでいるかを示しているのが次頁の図である。

図から明らかなように、固定、無線の各事業をグループ内に持っているのは、NTTとKDDIのみである⁵³。一方で、ソフトバンクや電力系通信会社のパワードコムは現在携帯電話事業を持っていないし、ボーダフォングループは日本テレコムの売却のため、固定通信事業を持っていない。こうした現状から今後の再編の動きで焦点となるのは、パワードコム、ソフトバンク、ボーダフォンがそれぞれどのようにして相互補完をとって、事業提携を行っていくのかということが挙げられるだろう⁵⁴。通信業界は今後、各事業間でシー

⁵² 『週刊東洋経済』2004年8月21日号を参照。

⁵³ NTTグループの詳細についてはHP (http://www.ntt.co.jp/index_f.html) を参照するとよい。

⁵⁴ 『エコノミスト』2004年8月24日号を参照。

ムレスなサービスを提供することが重要になると予測されているからだ。

		NTTグループ		KDDIグループ	ソフトバンクグループ		電力系		ボーダフォングループ	ベンチャー他
固定通信事業		NTT東日本 NTT西日本 NTTコミュニケーションズ アッカ ・ネットワークス		KDDI	日本テレコム ケーブル&ワイヤレス IDC イー・アクセス		パワードコム フュージョン・コミュニケーション			平成電電
インターネットサービス事業	光ファイバー	Bフレッツ	OCN ぶらら	光プラス	ギガビー ビー(ヤ フーBB 光)	ODN	パワード コム TEPCOひかり (東京電力) ケイ・オブティ コム(関西電 力)他	DTI		有線ブ ロードバ ンドネッ トワーク ス
	ADSL	フレッツ ADSL アッカネッ トワークス		DION	ヤフーBB		TOHKnet(東 北電力)、 Hnet(北陸 電力)など			イー・ア クセス
無線通信事業		NTTドコモ NTTコミュニケーションズ(無線LANの補完)		au ツーカー DDIポケット	TD-CDMA方式での参 入構想		(アステル・グルー プ)		ボーダ フォン	イー・ア クセス(デ ータ特化で参 入目指す)

出所) 『エコノミスト』2004年8月24日号、『週刊東洋経済』2004年11月20日号、各社ホームページより。

II 市場毎の競争政策とこれをめぐる論点

日本の電気通信産業における市場は、固定通信市場(固定電話)、インターネットサービス事業、無線通信市場(携帯電話)の3つに大別される。ここでは各々について、市場規模、プレーヤー、課題などを順に検討していくことにする。

1 固定通信市場

本節では固定電話の市場規模、競争プレーヤーについて、政策とリンクさせて確認していく⁵⁵。政策とのからみでは特に直収電話とユニバーサル・サービスに関して考察を行うことにする。

それでは固定通信市場の現状からみていくことにする。固定通信市場における最近の一番のトピックは、固定電話の基本料金に関する競争の本格化である。1985年の通信自由化以来、新規参入のあった長期距離通信、市内電話に関しては競争が行われ値下げも進んできた。しかし、新規参入がなく独占状態が続いた基本料金については、NTTは電電公

⁵⁵ 特に明示のない限り本節のデータや記述は、『情報通信白書』、『週刊東洋経済』2004年10月16日号、11月20日号、『エコノミスト』2004年8月24日号を参照している。

社の民営化以降の20年間で値上げすることはあっても値下げは一度も行わなかった（市場シェアは、市内電話が、NTT77.8%、KDDI10.5%、ソフトバンク5.7%、長距離電話がNTT70.2%、KDDIが14.1%、ソフトバンクが8.3%であるのに対し、市内通話ではNTTが98.9%のシェアをほこる）。

しかし日本テレコム（ソフトバンク）が2004年12月より「おとくライン」を、KDDIが2005年2月より「メタルプラス」をスタートさせ、現在1837.5-2247円の電話基本料金が1575円になることが決まると、NTT東西もこれに対抗してようやく基本料金の価格を下げることを決めた⁵⁶。日本テレコム、KDDIは「直収電話」を活用することで基本料金の低価格化を実現させる。

「直収電話」とは、NTTが保有する加入者線（NTT電話局（GC）と利用者宅を結ぶ銅線。未使用な部分があることからドライカッパーという）を新電電が賃借するが、NTTの電話交換機は利用しないで行うサービスのことである。日本テレコムは自前の電話交換機の活用、KDDIは光ファイバーによるIPネットワークの活用で直収電話サービスを開始する。

このような直収電話の導入に加えてIP電話の普及により固定電話での競争が激化した一方で、固定電話、IP電話、直収電話のいずれでも全国区のサービスを展開していくには莫大な資本が必要になり、本格参入出来る企業は限られるため、地域に特化した営業展開を行う東京電話、九州電話（パワードコム）や、メディア（USENグループ）などの地域系事業者も増えてきている。こうした値下げ競争の中では、部分的に特化したメリットを強調することで他社との競合優位性を打ち出し、それぞれがすみ分けを模索しているような部分もあるために、全国一律のサービスを行う公共財としての通信手段としての電話の位置づけが揺らぐことが危惧された。総務省が2002年6月にユニバーサル・サービス基金制度を導入した理由はここにあった。

ユニバーサル・サービス基金とは、基礎的な通信サービスである加入電話、公衆電話、緊急通報について全国均一サービスを維持していくために、これらの電話サービスを提供する通信事業者に対し、他の通信事業者もユニバーサル・サービスの維持コストを負担するという制度のことである⁵⁷。しかし、電話事業全体が黒字であるNTT東西地域会社には一度も適用されたことはなく、導入当初よりNTTはこのシステムに対し批判的であった。NTTはユニバーサル・サービス基金の見直しを強く求め、総務省も2004年12月よ

⁵⁶ 各社の料金、サービス比較の詳細はKDDIのHP

（http://www.kddi.com/corporate/news_release/2004/1118/pdf/p_besshi_01.pdf）に詳しい。

⁵⁷ <http://itpro.nikkeibp.co.jp/free/NCC/NEWS/20041126/153112/>および

<http://internet.watch.impress.co.jp/cda/news/2004/11/26/5556.html>を参照。

りサービスについて検討を行い始めている⁵⁸。

固定電話事業においては、値下げ競争にどこまで安くなるかが当面の争点であるため、ユニバーサル・サービス維持への危惧はそれほど前面に出ていない。この点で、同じくユニバーサル・サービスが問題になる郵政民営化とは、議論の状況が異なっている。しかし、自由化を進めてもユニバーサル・サービスが十分に維持できるのか、それとも不採算地域からの固定電話サービスの撤退という事態もあり得るかは、現時点で冷静に検討しておくべきだろう。

2 インターネットサービス事業

最近のインターネットサービスの主役である光ファイバーの市場規模、競争プレーヤーについて確認し、その発展経緯と政策とについても明らかにする⁵⁹。また NTT に課されている光ファイバーの開放義務の内容とその是非についても検討を行う。

ソフトバンクのヤフーBB による 2002 年の進出以来、日本のブロードバンド (BB) 市場は ADSL が急激な普及をみせ、日本は世界一の BB 普及国となった (2002 年からの 3 年間で 30% の世帯に普及) ⁶⁰。

BB 市場を牽引したのは ADSL であるが、これは既存の電話回線の中で、アナログ回線が利用しない周波数帯を利用することにより、高速データ通信を可能とする技術である。ADSL 事業者は NTT からドライクッパーを借り受けてサービスを行うことになる。しかし、当初の ADSL は NTT 局との距離などに大きく左右される不安定なサービスであり、通信速度もダイヤルアップ接続よりは向上したものの、画期的な違いは出せなかった。これに対して、ヤフーBB は、NTT のダークファイバー (敷設されているが未使用の光ファイバーケーブル) の安価な開放という機会を捉えた。ダークファイバーを大量調達し、高速安価な LAN 機器であるギガビット・イーサネット・ハブによって中継網を築いたのである。これにより、品質にいくらか問題はあるが、高速で安価な ADSL サービスを提供できるようになった。

そして 2004 年以降光ファイバー (FTTH) が、低価格化の進展と光ファイバー網の整備などによって新規獲得顧客を増えており BB 市場の主役になりつつある。ここで問題な

⁵⁸ NTT の主張は NTT の HP (NTT の HP

(http://www.ntt.co.jp/news/news04/0411/041110d_27.html) に詳しい。

⁵⁹ 特に明示のない限り、本節のデータや記述は、『情報通信白書』、『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号、『週刊東洋経済』2004 年 11 月 20 日号を参照している。

⁶⁰ 『平成 16 年度情報通信白書』

(<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/whitepaper/ja/h16/index.html>) を参照。

のは、ADSL と FTTH にはビジネス・モデルを左右するような技術の相違があるということである。

ADSL は、NTT 局から加入者宅までの加入者線（ラスト・ワン・マイル）については、すでに整備されている電話線である銅線を用いることができる。問題はそこへの接続の保障である⁶¹。しかし、FTTH は加入者線も光ファイバーを敷設しなければならない。このため、ADSL の普及よりも大がかりなインフラ整備が必要になってくるが、その能力をもっとも備えているのは NTT である。KDDI、日本テレコムなど、ラスト・ワン・マイルのインフラを持たない事業者は、基本的には NTT の光ファイバーを借りる必要がある。コスト面も ADSL のように 160 円程度の安価な回線利用料とはならず、2000-2500 円程度の使用料が発生、ADSL の 10 倍以上のコスト負担となる。このようにインフラとビジネス・モデルの両方にマイナス点があるため、ラスト・ワン・マイルのインフラを持たない事業者が ADSL のようなスピードでビジネスを展開することは不可能と考えられている⁶²。

ADSL の場合もそうであったが、FTTH の場合はなおさらに、NTT の持つ光ファイバーの開放が競争条件を大きく左右する。NTT 東西は、電気通信事業法により、「指定電気通信設備」に、すべての事業者が所定の料金で接続できるよう義務付けられている。これによって、他の業者が NTT のドライクッパーやダークファイバーを借りて DSL（デジタル加入者線）などのサービスを行うことができるようになったのである。

しかし、NTT は、巨額の投資が必要な光ファイバーを低価格で開放することが義務づけられていては、公正な利益が確保できないとして、光ファイバー開放義務の撤廃を求めている。これに対してソフトバンクは、光ファイバー敷設において NTT が圧倒的に有利な地位にあることをあげて反発し、激しい対立が生じている⁶³。

この問題について、現在の制度では、NTT にも他の通信業者にもインフラへの投資インセンティブが働かないという重要な指摘がある⁶⁴。そうだとすると、光ファイバーにつ

⁶¹ 固定電話のところで述べた直収電話もドライクッパーを借り受ける点は同じである。

⁶² 津坂徹郎「ADSL を制したヤフーBB も光ファイバーでは苦戦する」『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号。

⁶³ ソフトバンクの孫社長は次のように批判を行っている。「事実上勝手に電柱に光ファイバーは引けない。全国 3200 万本の電柱に光ファイバーを引こうとすると、事前に 3200 万回申請書を出さないといけない。また、1 本 1 本の許可申請に何ヶ月もかかる。NTT と電力会社は、相互契約しているから 1 本も書類申請がいらぬ。電柱というボトルネック施設を 2 社だけで占有しているのだ。こんなにアンフェアなことはない（『週刊ダイヤモンド』2004 年 6 月 12 日号）」

⁶⁴ 池田信夫「時代遅れの『光開放義務』はブロードバンド革命を失速させる」『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号。

いては、より公共財的な取り扱いにすべきか、より自由化されたしくみのもとで有効競争を確保するかという論点が浮上するのである。

ソフトバンクの孫正義社長は NTT のインフラを公社にして、NTT 東西も他の事業者もここからインフラを借りるという構想を語っているが⁶⁵、光ファイバーが公共財とまで言えるのかを検証する必要がある。NTT の主張は自由化であるが、その場合、NTT が圧倒的に有利な地位に立てば有効競争は確保できないので、その危険性を検証する必要がある。

光ファイバーはボトルネックではなく、加入者系の電話線（ドライカップ）がボトルネックだという主張もある。ドライカップを保有する会社を NTT から切り離してすべての事業者への接続を確保し、光ファイバーについては開放義務を撤廃すべきだというのである⁶⁶。

3 無線通信事業（携帯電話）

ここでは携帯電話事業の市場規模、プレーヤーについて示す⁶⁷。あわせて現在ソフトバンクが行政訴訟を起こしていることに顕著のように電波行政の問題点についても確認する。

日本の携帯電話の市場規模は年間 8 兆円であり、この巨大市場には NTT ドコモ、KDDI、ボーダフォンで大部分を占め、トップのドコモは営業利益が 1 兆円に達している。しかし携帯電話の契約数は 2004 年 7 月末時点で 8315 万件（PHS を加えると 8812 万件）となっており、人口に対する普及率はすでに約 7 割で飽和状態に近いといわれている。また利用料の単価にも上限が見えてきており、通信ビジネスの基本要素である「契約数×単価」の両者にかげりが見えている。このように携帯電話市場は飽和に近づきつつあるが、2006 年に実施が予想されている「番号ポータビリティ」と「新規参入」の 2 点により、今後更なる競争の激化と業界再編が予想されている。

現在のプレーヤーは、ドコモ、au、ボーダフォンであるが、第 3 世代携帯電話（3G）向けの周波数を新規参入事業者へ割り当てる作業が進んでいる⁶⁸。携帯電話市場への参入

⁶⁵ 『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号。

⁶⁶ 池田信夫「光ファイバーに市場原理を」『CNET Japan』2004 年 4 月 2 日。
(<http://japan.cnet.com/column/pers/story/0,2000050150,20065102,00.htm>)

⁶⁷ 特に明示のない限り本節のデータや記述は、『平成 16 年度情報通信白書』、『週刊東洋経済』2004 年 8 月 21 日号、2004 年 9 月 18 日号、2004 年 11 月 20 日号、『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号、2004 年 10 月 19 日号を参照している。

⁶⁸ 3G とは、デジタル方式であり、「CDMA（符号分割多重接続）」という技術を用い高速データ通信を強化したのが特徴である。3G 規格の国際標準をめぐり、ドコモと欧州勢の組む W-CDMA と米

方法は、既存キャリアの買収か、規制当局の総務省から新しい周波数帯の割り当てをうけるかの2つであるが、キャリアの買収は現在ほとんど不可能であるため、新規参入には後者の方法に絞られている。

現在の周波数帯の配分状況は、既存3社は3Gで1社当たり30メガヘルツ幅を持ち、これに800メガヘルツ帯や1.5ギガヘルツ帯を合わせると、3社合計で244メガヘルツ幅の周波数帯域を保有している⁶⁹。1社当たり、単純平均で81メガヘルツ幅の電波資源を保有していることになる。これに対し、新たに割り当てられるTDD方式は15メガヘルツ幅しか用意されておらず、既存3社と比べて5分の1以下となっている⁷⁰。ちなみに新規参入の可能性が一番大きいといわれているソフトバンクが採用する方式はTD-CDMAである。TD-CDMAとは、Time Division Code Division Multiple Accessの略であり、3G規格の一つである。送受信の通信速度の割合を自由に調節でき、データ通信サービスを効率よく提供できる点が、他の3G規格(CDMA2000やW-CDMA)と大きく異なり、インターネット・アクセスに向けた技術といえる。

こうした新規参入に不公平に見える電波の配分状況は、ソフトバンクの携帯電話事業への参入名乗りを契機に顕在化し、総務省の電波行政が注目を集めるようになった。電波を利用するには原則として免許が必要であり、その免許を管理しているのが総務省であるからである。2005年には新制度として電波法改正案が施行される予定であるが、総務省の裁量行政がさらに増長される懸念がある⁷¹。

電波利用料制度とは、電波帯域を占有利用する免許を交付された無線局が電波利用に必要な費用(共益費用)を支払う制度のことである。制度開始当初の1993年度は73億円だった歳入額が2004年度には552億円にまで膨らんでいる。これを支えたのが携帯電話の拡大であり、歳入額の82.3%を占めている。また歳入拡大とともに電波利用料の用途も拡大し受益と負担の関係があいまいになっていること、既得権益者であるKDDIやドコモは2ギガヘルツや1.5ギガヘルツなどの帯域幅では十分活用していないことなど、電波という限りある国民の財産の配分が密室で行われ、非効率に使われているという指摘もさ

クアルコム開発のCDMA2000、中国開発のTD-SCDMAなどが対立し、当初ひとつに統一されるはずであったが、結局複数規格を採用することになった。

⁶⁹電波の仕組みについて、『平成16年度情報通信白書資料』3-2-2

(<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/whitepaper/ja/h16/data/datindex.html>)をみよ。

⁷⁰これについて「これでは有料道路ビジネスで5車線持つ会社と1車線しかない会社が戦うようなもの(『週刊東洋経済』2004年8月21日号)」という例えが分かりやすいかもしれない。

⁷¹『平成16年度情報通信白書』

(<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/whitepaper/ja/cover/index.htm>)に詳しいデータおよび図表がある。

れている。また携帯電話料金もパッケージ料金で見ると、欧米主要国に比べやや割高になっている⁷²。こうした状況に対し新規参入を狙うソフトバンクは、アメリカなどの外圧を使ってでも電波配分の透明性を確保しようと画策している⁷³。

欧米では電波の割り当ては市場原理を活用して、オークション（競売）によって決定されている。しかし、日本は3Gでもオークションは導入せず、電波法改正後も導入予定はない⁷⁴。その一方で、総務省は情報家電の電波利用に関して、従来の電波利用状況を経済的な観点から見直して専用帯域を作り、電波利用料を徴収しようとしている⁷⁵。ここから、政府の判断による割り当てを通じた産業育成という発想を読みとることができる。これが、現段階で公正取引と消費者の利益につながるのかどうか問われているのである。

⁷² 『平成 16 年度情報通信白書』

(<http://www.johotsusintokei.soumu.go.jp/whitepaper/ja/h16/html/G2203230.html>) に詳しいデータおよび図表がある。

⁷³ 産経新聞の HP (<http://www.sankei.co.jp/news/041208/kei051.htm>) (2004 年 12 月 8 日) を参照。

⁷⁴ 内閣府政策統括官（経済財政 - 景気判断・政策分析担当）「市場原理による公共資源の配分について」（政策効果分析レポート No. 11）2002 年 3 月 1 日、

(<http://www5.cao.go.jp/keizai3/seisakukoka.html>)、池田信夫「ソフトバンクが破壊する電波利権・談合の構造」『エコノミスト』2004 年 10 月 19 日号、82 頁。

⁷⁵ 『エコノミスト』2004 年 8 月 24 日号を参照。