

著者 Hiroshi Kitamura (Kyoto Sangyo), Noriaki Matsushima (Osaka), and Misato Sato (Okayama)

論文名 Defending home against giants: Exclusive dealing as a survival strategy for local firms

掲載誌 *Journal of Industrial Economics*

有力多国籍企業による参入は国内企業に対する脅威となるため、参入計画が明らかになったところで国内企業は何らかの対応が必要になる。その際、流通網の強化は1つの方法として認識されており、そのような事例は多く存在する(Dawar and Frost, 1999; Venugopal, 2010; Sanotos and Williamson, 2015)。本研究は国内企業による国内主要小売店との排他条件付取引契約締結が有力多国籍企業の参入を阻止する戦略として機能しうるか理論分析している。仮定として、有力多国籍企業の方が国内企業よりも費用面の効率性が高く、国内主要小売店と取引できなくても効率性で劣る代替の流通経路を有しているとした。有力多国籍企業の効率性が高いと排他条件付取引契約締結は難しそうだが、本研究では、有力多国籍企業と国内企業の効率性格差が非常に小さい場合には、シカゴ学派が指摘している通り排他条件付取引契約は締結できないが(Posner, 1976; Bork, 1978)、効率性格差が高くなると排他条件付取引契約締結による反競争的な参入阻止が実現することを示している。有力多国籍企業の効率性が高い場合、有力多国籍企業が代替の流通経路を有しているため、国内主要小売店と取引条件交渉する際に代替の流通経路を外部機会として利用して交渉力を発揮する。この外部機会の存在により、国内主要小売店は効率性が高い有力多国籍企業と取引をしても十分な利益が得られないため、国内企業が提案する協賛金付きの排他条件付取引契約を受け入れる余地がある。

(作成) 北村紘、松島法明、佐藤美里