

音楽著作権管理事業における純粹構造規制(2・完)

— 独占禁止法第2条第7項と第8条の4の適用可能性 —

北海道大学法学研究科 姜 連 甲

序章

第1章 独占的状态の成立

第1節 独占禁止法第2条第7項

第2節 「同種の役務」について(柱書と第1号)

第3節 新規参入の困難性(第2号)

第4節 市場弊害要件(第3号)

第5節 第3号要件の該当性

第2章 競争回復措置の検討

第1節 第8条の4の解釈論(以上66卷1号)

第2節 競争回復措置に関する序論的考察

第3節 競争回復措置命令の設計

第4節 競争回復措置命令の競争に与える効果

結び

第2節 競争回復措置に関する序論的考察

本節では音楽著作権管理の競争創出に有効と考えられるアプローチを整理したうえで、実際に第8条の4の競争回復措置として命じうる内容を明らかにする。なお、本稿作成の過程で構成を一部変更したため、第2節以下の表題が前稿(66卷1号)で示したものと変わっている。

1. 競争創出のためのアプローチ

(1) 新たな管理団体の設立

高い競争力を持つ管理団体の新設は、管理競争を直接に生み出すアプローチ

である。具体的には、使用者側又は音楽出版社側による管理団体の設立が考えられる。

(i) 使用者側による設立

現行の使用条件に不満を覚える使用者陣営が自発的に既存の管理事業者（JASRAC）に対抗すべく新たな管理団体を立ち上げることができれば、管理競争の健全化に有効なアプローチとなる。例えば放送・有線放送分野を例にとると、全国の放送局は楽曲の「大口」使用者であり、また各放送局グループは音楽著作権の管理機能を持つ自己系列の音楽出版社を保有している¹⁾（しかし、それら出版社の多くは楽曲管理をJASRACに委託している）。更に、各放送局間の意思疎通を図れる業界組織（例えば、日本放送協会や日本民間放送連盟）も存在しているので、放送局系の著作権集中管理団体を生む土壌が実際にある。

実例として例えばアメリカの状況を挙げることができる。同国の音楽著作権管理事業者の競争は、使用者側（放送局）の自発的な動きから生まれてきたものということができる。元々はAmerican Society of Composers, Authors and Publishers（以下「ASCAP」という）が音楽著作権の管理をほぼ独占していたが、1939年に同社によるラジオ放送包括契約使用料率の一方向的引き上げが全国ラジオ局の反発を招いた。最初は一部のラジオ局によるASCAP管理楽曲のボイコットであったが、のちに米国全土の民間放送局を統括する全米放送事業者協会の組織的介入により、全国規模のボイコットへと拡大した。同時期にラジオ局側が独自にASCAPに属しない新鋭作家の楽曲を発掘・使用し、のちにASCAPに対抗する最強の競争相手となったBroadcast Music, Inc. (BMI) の設立を主導した²⁾。

1) 例えば、NHK出版はNHK系列、フジパシフィックミュージックはフジテレビ系列、テレビ朝日ミュージックはテレビ朝日系列、日音は東京放送系列、日本テレビ音楽は日本テレビ系列にそれぞれ属している。

2) (台湾)行政院經濟建設委員會專案委託研究「網絡著作権爭議解決機制研究—以數位著作権管理機制為核心」118頁 (<http://www.is-law.com/old/NEW/PDF/021226%E7%B6%93%E5%BB%BA%E6%9C%83%E6%9C%9F%E6%9C%AB%E5%A0%B1%E5%91%8A.pdf>)。

このように、使用者側による新たな管理団体の設立は不可能ではない。実際に放送局系だけでなく、レコード会社系の管理団体等も考えられる。

(ii) 音楽出版社側による設立

音楽出版社は業界の外側から見ると、楽曲宣伝或いは楽譜出版のみを行っているというような印象が濃厚であるが、しかし実際は音楽著作権の管理においても非常に重要な役割を果たしている。なぜならば、JASRACは音楽作家個人の入会条件に高いハードルを設けていて、結果的に売れている作家でなければ、直接に入会するのが非現実的なので、音楽作家は先に所属の音楽出版社に音楽著作権を譲渡しているケースが非常に多いからである（それを音楽出版社が更にJASRACに管理委託している）。また、仲介業務法の廃止と著作権等管理事業法の制定により、管理事業への新規参入が自由となったため、JASRACよりも先に著作権を握ることが多い音楽出版社がJASRACと同様な管理業務を展開することは非現実ではないと思われる。

なお、音楽出版社といえ、前述した放送局系やレコード系だけでなく、プロダクション系や独立系の音楽出版社も多数存在しているため、それらを一つのネットワークにまとめると、JASRACの規模を凌ぐほどの管理団体が生まれると言っても過言ではないであろう。他方で、全国大半の音楽出版社を統括する組織も既に存在しており、それは日本音楽出版社協会（以下、「MPA」という）である³⁾。仮に、欧米モデルを手本に維持されてきた、音楽出版社側とJASRAC間の「棲み分け」にMPAが主導的に挑むことができれば、短期間にJASRACと対等に競争できる管理組織が出来上がると考えられる。

(2) 管理事業者側による共通管理窓口

共通管理窓口の設立は、独占的状态の維持をもたらす音楽著作権管理事業に顕在するロックイン効果の緩和、及び管理団体間に顕在する事業力較差の是正

3) 2015年10月1日時点で正会員244社、準会員65社が加入している。日本音楽出版社協会の公表データを参照 (<http://www.mpaj.or.jp/outline/member01.html>)。

に有効なアプローチである。上述の管理団体新設と比べ、直接に競争それ自体を創出するというよりも、むしろ競争が生まれるための市場環境を整備する、という役割を果たすアプローチである。

管理事業者が複数存在する場合、すべての楽曲を使用するために利用者側が複数の管理事業者と個別契約して使用料を複数回支払わなければならないという問題は避けられない。他方で管理競争が比較的健全な場合、使用者は管理競争がもたらす利益を享受できるため、複数の管理事業者との契約や支払でも受け入れやすくなる（例えば米国はそのような様相を呈している⁴⁾）。

しかし、管理事業者の間に事業力（管理楽曲数等）の較差が大きく、複数の契約に見合うほどの利益を得られないなら、利用者側が最も契約価値の高い管理事業者と取引する傾向が強まる。本稿の序章で述べたJASRAC事件は表面上包括契約の違法性を争っているが、本質的には99%の楽曲も管理するJASRACに惹かれる利用者側の選択傾向を如実に表している実例と言える。楽曲を大量に管理する大規模管理事業者とのみ契約する利用者側の傾向が強まると、不利益を最も蒙るのは小規模管理事業者に楽曲を委託している権利者となる。すると、それらの権利者も楽曲が使用される機会を求め、小規模管理事業者から大規模管理事業者へと移る。このように、音楽著作管理事業分野では、独占的構造が一旦形成されると、維持や強化されやすい状態となる⁵⁾。

そのため、多重な使用料や複数の使用手続きを簡素化し、小規模管理事業者の楽曲でも対等に使用される機会を保障することは非常に重要になってくる。この点において、契約や支払の手続を一本化させる「共通窓口」の構築は有効な方策である。これは、管理事業者間の垣根を越えてすべての楽曲を利用者側が一つの窓口と一つの料金体系（共通使用料は強制ではなく、各管理事業者の

4) 比較法研究センター「諸外国の著作権の集中管理と競争的管理政策に関する調査研究報告書」14頁（2012年3月）（以下、比較法センター「著作権の集中管理」という）。

5) 音楽著作権管理事業分野の特性について、姜連甲「音楽著作権管理事業における競争的管理政策序説」商学討究65巻4号（2015）188-190頁を参照されたい（<http://hdl.handle.net/10252/5430>）（以下、姜「音楽著作権競争的管理政策」という）。

個別使用料を選択することも可能)を通じて使用できるシステムである。「共通窓口」は実際にどの管理事業者の楽曲が使用されたかを記録し、それに基づき使用料の徴収や分配も行う⁶⁾。

他方で、「共通窓口」の構築に管理事業者間の信頼と協力が欠かせないが、大規模管理事業者が代表として「共通窓口」になるというアプローチと、既存の事業者から独立した「窓口」を新たに設立するというアプローチが考えられる。しかし、後者よりも前者のほうが、より実現しやすいアプローチのようである。実際に台湾は、最も事業規模の大きい中華音楽著作権協會(MÜST)を代表とする「共通窓口」を段階的に導入する試運用を2015年から始めている(最初はカラオケ分野の管理業務から)⁷⁾。

日本の現状に当てはめて言えば、JASRACが「共通窓口」となるであろう。使用者側(例えば放送局)は、JASRACとの手続のみでJASRACの楽曲かそれとも競争者であるe-LicenseやJRC(ジャパン・ライツ・クリアランス)⁸⁾の楽曲かを気にすることなく、一つの料金体系(例えば放送収入の1.5%或いは1.6%)で自由に使用できるようになる。他方でJASRACが総使用料を徴収してどの管理事業者の楽曲が使用されたかを特定・統計したうえで、割合に応じて各管理事業者へ分配する。

こうして、どの事業者に楽曲管理を委託しても楽曲を利用される機会が平等となれば、権利者側の選択余地は広がり、管理競争の健全化も図られる。

6) 「共通窓口」は本節後述の著作権情報集中処理機構(CDC)がインタラクティブ配信の楽曲情報を把握するために構築した「Fluzo」システムとは異なる。「Fluzo」とは使用料の徴収機能も分配機能も持たない、単なる楽曲配信情報の識別・記録システムである。

7) 同制度の導入を策定した知恵財産局決定の原本は、台湾經濟部知恵財産局「中華民國103年11月21日智著字第10316007541号函」(<http://www.tipo.gov.tw/dl.asp?filename=4112114554271.pdf>)から閲覧できる。

8) e-LicenseとJRCの二社は2016年2月1日に、新会社「NexTone」として、事業統合した。それに伴い、二社はそれぞれ、イーライセンス事業本部とJRC事業本部に名称を変えた。ただ両事業部は、2017年3月まで、イーライセンス事業本部とJRC事業本部の2事業部体制で著作権管理事業を展開することになっているため、実質従前どおりの管理構図である。

(3) JASRACに対する構造的規制

JASRACと競争者の間に過度な事業力の較差が長期にわたって続いているため、管理競争は著しく抑制されている状態にある。他方で、その較差は音楽著作権管理事業の特性により容易に解消されない。したがって、JASRACに対する企業分割の実施等、較差の是正に直接的に作用する構造的規制は、競争の創出に有効と考えられる。

2. 各アプローチの比較検討

前述の(1)新たな管理団体の設立、(2)管理事業者側による共通窓口管理及び(3) JASRACに対する構造措置の何れも、競争の創出に有効なアプローチであるが、すべて第8条の4の競争回復措置として命じうるわけではない。

第8条の4は基本的には特定の被審人に対する競争回復措置を命じる条文であるため、被審人の立場にない楽曲の使用者や音楽出版社に対して管理団体の新設というような競争回復措置を命じることができない。したがって、上記の(1)は競争回復措置から外される。

上記(2)の共通窓口の設立について、JASRACに命ずることはできるが、JASRACの競争者らの協力がなくてはならないであろう。おそらく、新規管理事業者側は協力すると思われるが、競争回復措置の根幹が競争者らの動向に左右される以上、競争回復措置命令としては不完全な設計であり、避けるべきと考えられる⁹⁾。

ただ、第8条の4の競争回復措置命令の中に上記(1)、(2)を取り入れることはできないとはいえ、第8条の4は上記(1)、(2)のアプローチに全くコミットできないということではない。なぜならば、(1)、(2)は主務官庁である文化庁が主導的に推し進めるアプローチという側面が大きいので、第8条の4の発動手続きに組み込まれている公正取引委員会と主務大臣の協議プロセス（独占禁止法第46条、

9) 例えば、競争回復措置命令が出された後に、実務レベルでの具体的な操作方法が折り合わず、競争者らが非協力に転じたりする場合には、競争回復措置の実効性が失われるおそれがある。

第64条第5項）を活用して、それらのアプローチの実現を「競争を回復するに足りると認められる他の措置」（独占禁止法第8条の4ただし書き）として、主務官庁や事業者側の約束を引き出す可能性があるからである。

他方で、構造的規制が独占的状态での競争創出に有効であることは前節で検討したとおりである。上記(3)にあるようなJASRACに対しての構造的規制というアプローチなら、第2条第7項を適用したうえで第8条の4の競争回復措置命令を通じて講じることができる。

このように、音楽著作権管理の競争創出に有効なアプローチは複数あるものの、実際に第8条の4の競争回復措置として公正取引委員会が直接に命じるのは上記(3)のJASRACに対する構造的規制となる。また、その他のアプローチは、第8条の4による競争回復措置案に代わる「他の措置」として議論される意義があると考えられる。

そこで、本稿はJASRACに対する構造的規制という視点から、具体的な競争回復措置の命令設計を検討することとする。

3. 競争回復措置命令の設計における基本方針

競争回復措置の検討において、本稿は(1)著作者こそ音楽著作権管理事業が成り立つ源泉という立場から権利者側市場に軸を置き、競争回復措置命令を設計し、(2)競争プロセスの創出を重視するという方針を貫いている。

(1) 権利者側市場に軸を置く命令設計

権利者市場と利用者市場の両方で構成されている音楽著作権管理事業という両面市場において、同時に二種類の市場に対応する競争回復措置命令は実務上、決して容易なことではないので、命令設計をどちらかの市場に照準を合わせる必要があるとなる。

新しい音楽作品を絶えず作り出す著作者が音楽著作権管理事業の成り立つ源泉であり、著作者の意思や利益が十分に保障されてはじめて音楽産業全体の真の繁栄が生まれる。だからこそ、権利の集中管理小委員会報告書は「著作権管

理は著作者の利益の実現のために存在するのであり、著作権管理団体が管理を行う場合にあってもまず著作者の意思を尊重すべきである」と明記している¹⁰⁾。他方で、著作権法制についても「まず意図することは著作物を創作する者、著作者の保護¹¹⁾」とされている。したがって、著作者こそ音楽著作権管理事業の源泉という観点から、権利者側市場に照準を合わせて命令設計すべきと考えられる。

また、「著作者が自らの意思に基づき著作権管理の方法や著作権管理団体を選択¹²⁾」するという、競争的管理的政策の観点からも、競争による著作者の利益の保障と実現に軸を置き、権利者市場に照準を合わせて競争回復措置命令を設計すべきというのが本稿の考え方である。

他方でしかし、上記の権利者側市場に軸を置く競争回復措置の命令設計は、使用者側市場の軽視を、決して意味しているわけではない。なぜならば、権利者側市場では競争が生まれれば、それに連動するだけの競争が利用者市場においても生まれると考えられるからである。

(2) 競争プロセスの重視

競争自体は重要ではあるが、本稿は競争それ自体よりも、競争プロセスの創出を重視している。競争プロセスの重視も、著作者の利益のためであり、上述の方針(1)とは、本質において共通している。

前述のように、著作者こそ音楽著作権管理事業が成り立つ源泉であるため、管理事業者の選択及び最終的な競争構図の形成も、あくまでも権利者側の自由意思に委ねられるべきというのが、本稿の考え方である。そのため、競争そのものを求めるあまり、命令の内容が権利者側の選択意思を阻害してしまうよう

10) 管理委員会『管理報告書』「第1章の4 著作権管理事業に関する法的基盤整備の基本的考え方」の部分。

11) 日本音楽出版社協会『音楽著作権管理者養成講座テキスト』I-2頁（日本音楽著作権協会、2014）（以下、音協『管理者養成講座』という）。

12) 管理委員会『管理報告書』「第1章の4 著作権管理事業に関する法的基盤整備の基本的考え方」の部分。

な事態を回避しつつ、競争回復措置命令を設計する必要がある。

創出される競争プロセスの中で、新規管理事業者を選ぶかJASRACを選ぶかは権利者側の選択自由であり、新規管理事業者とJASRACが互角に渡り合うような競争的構図が形成されるか、或いは命令の実施後に再びJASRACの独占状態に戻るか、それは自由選択の結果として尊重されるべきと考えられる。

上述の方針に基づいて、次節から競争回復措置の命令設計を検討する。

第3節 競争回復措置命令の設計

1. 管理事業内容の一時的変更

現在、JASRACが「演奏権等」、 「録音権等」、 貸与権や「出版権等」に関するすべての利用形態を実質上独占的に管理している¹³⁾。

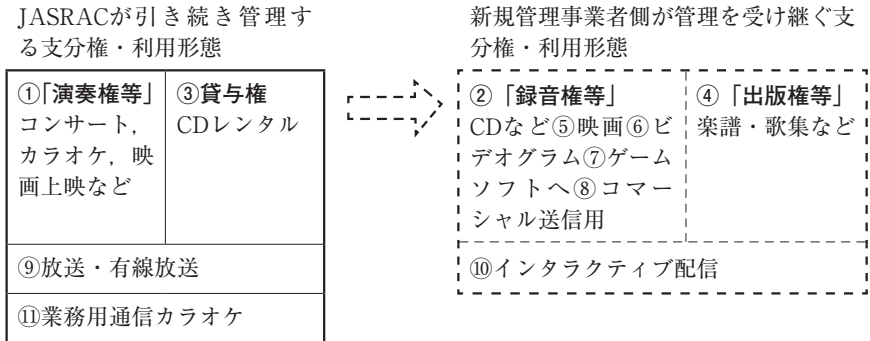
①「演奏権等」 コンサート、カラオケ、映画上映など	②「録音権等」 CD、レコードなどへの録音 ⑤映画への録音、⑥ビデオグラムへの録音、⑦ゲームソフトへの録音、⑧コマーシャル送信用録音	③貸与権 CD レンタル	④「出版権等」 楽譜・歌集など
⑨放送・有線放送			
⑩インタラクティブ配信			
⑪業務用通信カラオケ			

このような独占的状态の実情を踏まえ、JASRACに対して期間限定・補償付きの管理事業内容の一時的変更という競争回復措置を命ずる。

具体的には上記利用形態のうち、「録音権等」(②⑤⑥⑦⑧)、「出版権等」(④)

13) JASRACの広報資料に基づき作成した支分権管理分類表である。他方で、実際にはJASRACの広報資料に掲載された項目が全部の利用形態ではなく、それ以外の利用形態も存在する。例えば、「録音権等」に「外国における録音使用」も含まれる等。

及びインタラクティブ配信（⑩）について、期間を限定し（命令実施期間中でも乗り換えの機会が保障される6年間）、更に補償に関する交渉も可能という前提で、管理事業内容の一時的変更（言い換えると、管理業務の休止・開放）を命ずるという競争回復措置案である。



本競争回復措置命令の趣旨は、歴史経緯や著作権管理事業に特有のネットワーク効果とロックイン効果の存在を原因とするJASRACの独占的状态により阻害された新規管理事業者にも、あるべき成長の機会を新規管理事業者に与え、比較的公正な競争プロセスを創出することにある。この競争回復措置命令により新規管理事業者にとって、管理経験や能力を向上させる機会だけでなく、日本中すべての権利者（音楽作家や音楽出版社等）に対して自社の管理サービスをアピールする機会と利用される機会が初めて訪れることになる。同時に、新規管理事業者間の本格的競争の始まりでもある。

2. 支分権、利用形態の単位で命令設計した理由

上述のように本稿は、「録音権等」や「インタラクティブ配信」のように、特定の支分権又は利用形態の管理事業を、命令対象としている。言い換えると、対象業務の全体に対する休止の命令である。

他方で、対象業務の部分的休止（例えば「録音権等」管理の50%のみを休止

とし、残りの50%は引き続きJASRACが管理）は考えられないかという議論がある。しかし、そのような競争回復措置は避けるべきであろう。その理由は次のとおりである。

競争回復措置命令を受けてJASRACから新規管理事業者へ移るのは物的資源（設備や工場等）ではなく、楽曲の権利者である著作者や音楽出版社である。権利者によって考え方がそれぞれ異なっており、新たな管理委託先が信頼できるかを厳格に選別する者もいれば、選択可能ならJASRACに残りたいという者もいる。また、作曲者Aや作詞者Bのように、一つの楽曲でも複数の権利者が関わっていることがよくあるため、どの権利者をJASRACに残すか、どの権利者を新規管理事業者に移すかについて、全員それぞれの同意を得て分けるのは実務上、無理がある。

したがって、部分的なものより、むしろ特定の支分権・利用形態の全体を業務休止命令の対象とするのが、現実的な命令設計と考えられる。

3. 従来の企業分割との関係

従来の代表的な競争回復措置と言えば、所謂「企業分割」であった。企業分割措置の内容は機械設備、生産部品や事業部門といった物理的資源の売却譲渡がほとんどであった。そのため、分割を実施するには、売却する機械設備の数量算定（市場シェアの何%相当）、売却相手の募集、妥当な売却価格の検証、入札の実施や機械設備の移動等複雑で大掛かりな作業が伴う。たとえ独占事業者側が自主的な分割措置を約束・履行する場合でも、目指されるべき競争的市場構造（各事業者の市場シェア）の目標をどう設計するか等競争当局がすべて予め定めなければならないのであった。例えばUnited Shoe Machinery社に対する分割訴訟事件（United States v. United Shoe Machinery Corp. (1953, 1969)¹⁴⁾）では、分割対象の選定や、United Shoe Machineryのシェアをどこま

14) 110 F. Supp. 295 (D.C.Mass. 1953), 267 F.Supp. 328 (D.C.Mass. 1967), 差戻し後の同意判決1969 Trade Cases, Para. 72, 688.

で縮小させれば足りるとするかについて、政府側と地裁の意見が対立していた。その結果、同社に対する垂直分割が実施された十数年後に（同社のシェアは85%から62%に縮小）、更に水平分割も追加実施され（同社のシェアが62%から33%に）、同事件の決着には前後併せて約二十年という長い期間が要された¹⁵⁾。

果たして競争の構図（市場構造）や競争回復の指標（競争者の数等）が人為的に構想・設定されうるものなのか、果たして設定された構図や数値は音楽著作権管理事業の源泉である作者の利益に繋がるのか、甚だ疑問である。他方で、設定された構図・指標を基に公権力による系列部門の垂直分割や生産設備の水平分割は、現代の日本では決して簡単に実施できることではないと思われる。

本稿で検討しているJASRACに対する競争回復措置は、従来のような機械設備や生産部品等物理的資源に対する企業分割ではなく、管理事業内容（役務）の一時的変更（管理事業一部の一時的休止）命令という内容となっているので、その実施方法は実質的には著作権信託契約約款の一時的改定や（委託者との）信託契約管理範囲の変更という手続的作業の形で進められることとなる。したがって、前記の系列部門や生産設備を対象とする企業分割のような大掛かりな実施作業は必要ない。競争回復措置を通じて如何なる競争的構図を目指すかについても、従来のように「ひな形」（市場構造指標）を競争当局が人為的に定めるのではなく、権利者側の意思をできるだけ尊重・反映させ市場の選択に任せるべきというのが、本稿の立場であることは既述のとおりである。

他方で、本稿で考案する競争回復措置命令の実施過程は、従来の企業分割とは大きく異なっているものの、市場構造の変化をもたらさうという実施効果

15) 本件について、実方教授は「本判決は、単に明白な違反行為の反復を防止するためにその源泉を排除するという立場に止まらず、市場における有効な競争を復活するという観点から企業規模自体に対する排除措置を命ずることも可能であるという理論を示した判決と評価できる」と説明している（実方『寡占と独禁法』71頁）。

の面においては企業分割と共通している。そもそも論として、契約変更という事務手続によって進めることができ、かつ著作権者の選択意思も尊重されるような競争回復措置でなければ、第8条の4を適用しうる現実性をほとんど見出しがたいのも実情である。

4. 補償について

JASRACが新規事業者側に補償を求めることができることを、競争回復措置案に盛り込んだのは、本稿における競争回復措置の目的はJASRACの事業力を削ぎ、複数の会社に分割するためではなく、あくまでも公的保護を受けていたJASRACと公正に競争するのに必要な事業規模や管理能力を育てる機会（今村教授が言う「競争事業者の競争力を増強するような手段」¹⁶⁾）を新規管理事業者に与えることを通じて競争的管理構図の自然形成を目指しているからである。

他方で、補償自体を公正取引委員会から被審人でもない新規管理事業者側に直接命ずることは、現行法の制度上においては困難と思われる。したがって、補償の履行はあくまでも新規管理事業者とJASRAC間の合意によって行われるべきである。ただ、公正取引委員会が補償の履行を間接的に取り持つことは可能と考えられる。例えば、公正取引委員会は補償条件について「JASRACは新規管理事業者側と話し合い一定の補償を交渉・請求することができる」ことを競争回復措置命令の中に付記するとともに、主務官庁（文化庁）に働きかけて新規管理事業者側とJASRAC間の合意を促すことができる。

補償の程度について、競争回復措置命令の枠内における補償であるため、JASRACの都合よりもむしろ新規管理事業者の経営インセンティブ及び権利者側が競争から受けるべき恩恵の確保を前提に設定されるべきであろう。一例として、競争回復措置命令実施前におけるJASRAC管理手数料（主な収入源）の1割～3割（基本給与が全体収支の3割ほど占めている¹⁷⁾）を目安に補償率を

16) 今村『独禁法（新）』328頁。

17) JASRACの一般会計収入全体における事業費と管理費の「給与」項目のみを見ればおおそ全体の3割ほど占めている。競争回復措置命令の対象となる支分権・

設定するのは一つの方法である。

例えば、平成27年6月から平成28年3月分配期の映画録音に関するJASRACの管理手数料の実施料率が20%である¹⁸⁾。補償率をその管理手数料率の1割(10%)とすれば補償金の額は、新規事業者が徴収した映画録音使用料合計×0.2×0.1という計算である。

ここでは、1割というような率の設定が細かすぎるのではないかという疑問があるかもしれない。しかし、実際に音楽産業は正に、数%単位の細かい計算で営まれているビジネス業界である¹⁹⁾。競争回復措置の考案に際して1割にするか2割にするかという率の設定に関する議論はあるかもしれないが、立案の方向性としては合理的と考えられる。また、現行の管理手数料に基づく具体的なシミュレーションの結論として、新規管理事業者の管理手数料率(実施料率)がJASRACより安く設定されている傾向にあるため、補償金を支払うとしても、一定の経営利益を確保できると考えられる²⁰⁾。

利用形態の管理業務は期間中に行われないので、それらに関する事業費用(交通費・出張費・調査)は発生しないと見做すことができる。他方で、それらの支分権・利用形態の管理に関わっていた職員については、「演奏権等」や放送利用等命令対象外の管理部門への一時的人事異動も考えられるが、それらの職員に対する給与補てんという意味において、全体収入における「給与」の割合を参考に一定率の補償金を設けたほうが妥当と考えられる。

18) 「管理手数料届出・実施料率表」(2015(平成27)年6月分配期から2016(平成28)年3月分配期)。

19) 例えば音楽出版社(及びプロダクション等)が制作した原盤はレンタルされる場合は、その使用料が次のように長い道程を辿って徴収されることとなっている。

①貸しレコード店から徴収した使用料が代行店(卸問屋)手数料12%と経費10%前後を控された後にレコード協会へ送金される。②送金された金額からレコード会社が分配手数料15%を控除した金額の30%をMPAへ送金する。③更に送金された金額をMPAが分配手数料13%を控除した金額を会員等へ送金してはじめて、音楽出版社(及びプロダクション等)の所へ原盤制作者としての使用料が届くこととなる(詳細は安藤『基礎編』282-284頁を参照)。

このように、音楽著作権ビジネスにおいては1割か2割という単位でも決して少ない率ではない。また、率に率を重ねて額を決定するようなケース音楽著作権ビジネスにおいてよくあることである。他方で、音楽著作権ビジネスは膨大な作品の数や利用回数から成り立っている事業であるので、数パーセントでもかなりの金額となる。

20) 競争回復措置命令の対象となる代表的な利用形態の各社管理手数料実施料率は

次表のとおりである。

主な音楽著作権管理事業者の管理手数料実施料率の比較			
(演奏権等、新規管理事業者では管理できない項目においてはJASRACの管理手数料がより高く設定されているが、競争回復措置の命令対象に関係する項目のみ比較することとする)			
事業者名 手数料の区分	JASRAC	e-License	JRC
オーディオ録音	6%	5%	5%
ビデオグラム	10%	同左	同左
映画録音	20%	10%	5%
コマーシャル送信用録音	8% (使用料額により変動あり)	10%	5%
インタラクティブ配信	10%	同左	同左
出版等	20%	10%	
	注：JASRAC「管理手数料届出・実施料率表」(2015年6月分配期～2016年3月分配期に適用)	注：e-License「管理手数料実施料率」(2015年4月より実施)	注：JRC「実施管理手数料率」(2015年4月より実施)

比較表から明らかなように、新規管理事業者は管理作品を獲得するために管理手数料をJASRACより安く設定している。例えば映画録音の場合はe-Licenseが管理手数料を10%に設定すれば経営利益を確保でき、12%（e-License手数料+JASRAC管理手数料率の1割）に設定しても権利者側にとって従来より安い価格設定となる。また、JRCにおいても管理手数料を5%に設定すれば経営利益を確保でき、7%に設定しても権利者側にとって安い価格である。このように、従来JASRACが設定していた管理手数料率の1割（から3割までの範囲）で算定した額を補償金として、その趣旨を新規管理事業者から権利者に説明したうえでJASRACへ支払うというのは現実性のある補償方法である。

仮にJASRACが設定していた管理手数料率の1割で補償率を設定する場合は、各管理項目の管理手数料にそれぞれ下記の率が加えられることになる。

事業者名 手数料の区分	JASRAC	e-License	JRC
オーディオ録音	6%	5% + 0.6%	5% + 0.6%
ビデオグラム	10%	10% + 1%	10% + 1%
映画録音	20%	10% + 2%	5% + 2%

また、現状では、未だに市場に残って転機を狙っている新規管理事業者には、会社自身（使用料を分配した後）の経営利益よりも長い先における事業基盤の構築を優先させるという「リスクを恐れないハングリー精神」が見られるので、補償金はよほど不合理な率でなければ、新規管理事業者がそれを受け入れ可能であると考えられる。

5. 基本方針の反映

競争回復措置の設計にあたって、本稿は(1)著作者こそ音楽著作権管理事業が成り立つ源泉という立場から権利者側市場に軸を置き、競争回復措置命令を設計し、(2)競争プロセスの創出を重視するという方針を貫いていることは、本章第2節で述べたとおりである。この二つの方針は競争回復措置に、次のように反映される。

(1) 権利者側市場に軸を置く命令設計

JASRACが管理している音楽著作権業務のうち、新規事業者でも管理可能な録音権業務、出版権業務及びインタラクティブ配信業務を、新規事業者に管理させるという、JASRACに対する管理事業内容の一部変更命を通じて、JASRACと対等に競争できる管理能力を身に付ける機会を新規事業者に与え、健全な競争を展開するのに必要な事業基盤を築くことができる。

コマーシャル送信用録音	8%	10%+0.8%	5%+0.8%
インタラクティブ配信	10%	10%+1%	10%+1%
出版等	20%	10%+2%	

前記シミュレーションから、「ビデオグラム」「インタラクティブ配信」のような新規管理事業者にとって補償金を捻出するためにより管理効率を向上させ事業努力しなければならない項目はあるものの（それも競争の一環であるが）、基本的経営利益確保するという前提においても管理項目の大半は（何れかの）新規管理事業者がJASRACより安い価格で管理役務を提供する現実的な可能性が見えてくる。JASRAC既定管理手数料率の1割前後という数値はあくまでも仮定の一例にすぎないが、既定管理手数料を参考に補償金（率）を算出するという補償方式には一定の合理性があるのではないかと考えられる。

また、管理事業の安定性の観点から本稿は、新規事業者では管理能力が不十分と考えられる演奏権や貸与権等の管理業務について、従来のようにJASRACが管理可能としているため、権利者市場の混乱や著作者への齟寄せを未然に防ぐように、命令設計を工夫している（一部の管理事業をJASRACに残し、一部を新規事業者に管理させる詳しい理由は後述の第6項と第7項で説明する）。

競争回復措置の実施を通じて、新規管理事業者が成長し躍進できれば、著作権管理事業が成り立つ源泉である著作者の選択肢が増え、「著作者が自らの意思に基づき著作権管理の方法や著作権管理団体を選択」できるようになる。

（2）競争プロセスの重視

本稿は、JASRACに対する「企業分割」ではなく、競争回復措置命令の中に、6年という実施期間と、JASRACが新規事業者に一定の補償を求めることができる（ただし、補償の求めに応じるかどうか、及び応じる場合の補償率は、新規管理事業者側の判断に委ねられる）ことを、盛り込んでいる。

競争回復措置命令の実施「期間」を6年間とするのは、JASRACの著作権信託契約の期間が3年間（厳密に言うと「更新後の信託期間は、3年」）となっているので、6年間の2回契約とすれば、権利者側の新規管理事業者を再選択する機会が機会を確保するためである。また、何れの新規事業者の管理サービスにも不満な場合には、6年という実施期間の終了後に、権利者側は、再びJASRACに戻ることを選択することも可能となり、自由選択の意思を保障される。

なお、実施期間6年以上としなかったのは、6年間あれば競争プロセスが創出されるのに十分と考えられるからである。9年又は12年のように、実施期間が長くなると、競争回復措置命令という外在のアーティフィシヤルな要因により、音楽著作権管理事業分野における競争の勢力図が固定化されてしまうおそれがある。そうになると、競争のための競争ではなく、権利者側の選択意思と競争プロセスの創出を重視するという、本稿の趣旨にも反する。

他方で、新規事業者に一定の補償を求めることのできるとしたのは、一部の

業務が休止されたとしても、JASRACが管理事業の再開に備え、それらの業務を支えていた職員や技術といった事業資源を一定程度温存するためには、多大な維持費用が必要となることを考慮したためである。

このように、本稿の命令設計は、JASRACを解体し、その事業力を削ぐためではなく、権利者側が理想の管理先を選択し、理想の競争構図が権利者側の自由意思から、自然に生まれるための競争プロセス（機会）の創出を重視している。競争プロセスを重視する競争回復措置命令こそ、著作者のためになる命令設計であると考えられる。

6. 管理事業の一部をJASRACに残す理由

「録音権等」などの管理事業を競争回復措置命令の事業休止対象とした一方で「演奏権等」などの管理事業をJASRACの元に残したことは次のような理由がある。

(1) 「演奏権等」はJASRACでしか管理できないのが現状

「演奏権等」は非常に重要な支分権であり、その利用管理ができれば管理事業の競争において非常に優位に立つこととなる。「演奏権等」の管理は「設立以来JASRACの存在意義の根幹を成す分野と位置付け」²¹⁾されている。

「演奏権等」の管理を可能としたのは全国規模の管理ネットワークシステムという、巨大な事業基盤である²²⁾。全国で毎日のように発生している管理作品の不正利用を迅速に察知して取り締まることは、管理事業者にとって当然の義務と思われるかもしれないが、実はそれが最も難しく、事業能力を要する作業である。

21) 音協『管理者養成講座』II 31頁。

22) JASRACの管理ネットワーク（「出張所」と呼ばれていた）構築は協会設立（東京）翌年の1940年（大阪）に始まり、管理体制の本格的整備は1950年より始めた。日本音楽著作権協会『JASRAC 70年史：音楽文化の発展を願って』18頁、27頁（日本音楽著作権協会、2009）。

JASRACの管理ネットワークは、東京圏地域が重点となっているが、北は北海道から、南は那覇まで、実に全国各地を完全にカバーしている体制となっている。この管理ネットワークシステムは一義的に演奏権の管理に必要な体制であるが、実際には「録音権等」など他の支分権に対する権利侵害の監視にも活用され、相乗効果をもたらしていると考えられる。

侵害行為と言えば、インターネットや携帯サイトのレンタル掲示板で音楽ファイルを違法配信したり海賊版の複製物をネットオークションへ違法に出品したりする等の違法行為が一般的であるが²³⁾、常習的な違法コンテンツの提供元は（特にJASRACにとっては）比較的察知しやすい。なぜならば、JASRACが独自の電子監視システムを開発・運用しているからである（例えば、「J-MUSE」監視システム²⁴⁾や「電子透かし」監視技術等）。インターネット等で違法利用が発生すると違法ファイルの追跡までできるようになっており²⁵⁾、全国のどこでも違法利用を察知すると、現地の事務所職員がすぐ現地の警察と連携して取り締まることができる。このような監視体制には、上記ネット空間の電子監視システムと全国規模の監視ネットワークの相乗効果があると考えられる²⁶⁾。

23) 例えば、日本における音楽コンテンツの違法ダウンロードは年間29.3億回（毎秒100件）という統計がある。田口幸太郎『THE RECORD』655号8頁（日本レコード協会、2014）。

24) JASRACの違法音楽配信サイト対策の根幹をなしている監視システムとされている。インターネット上での音楽配信管理システム「JASRAC NETORCHESTRASYSTEM」の中の1機能で、2000年10月23日から稼働している。1カ月あたりの検索能力は、約540万件以上。対象となる音楽関連ファイルは、HTML・JPEG・GIF・MP3・MIDIなど。「J-MUSE」の使用によって、2011年度は110,227件の違法ファイルが削除され、2002年10月からの違法ファイルの累計削除数は621,188件になる。詳細はJASRACの2012年定例記者会見資料『2011年度JASRAC事業の概要』（2012年5月23日）を参照されたい。

25) 自動検出技術について、内田祐介「電子指紋にもとづく著作権コンテンツの自動検出技術」小泉直樹ほか著『クラウド時代の著作権法』157-167頁（勁草書房、2003）（以下、内田「電子指紋技術」という）を参照。

26) 音楽著作権侵害の刑事告訴に協力した各地の警察署へJASRACからの感謝状贈呈式が毎年行われている。例えば、『JASRAC NOW S.Q.N.』660号5頁（2013）では、贈呈式の模様を写真付きで詳細に紹介されている。

他方で、全国規模の監視ネットワークが最も役割を果たせるのは現実社会における「演奏権等」の利用管理にあると思われる。全国各地どこのフィットネスクラブであろうと、どのカルチャーセンターであろうと、その使用料を可能なかぎり多く、確実に徴収できるのがJASRACの強みである²⁷⁾。現実社会はインターネットとは異なっており、楽曲の不正利用が発生可能な場所が多く、しかも隠蔽性も高いのが特徴である。それらを察知する方法として、ファン等からの通報も重要であるが、各地に事務所や潜入調査員を配置し常に監視を行っている全国規模の監視ネットワークが重要な役割を果たしている。

今までJASRACが全国範囲で実施してきた「集中ローラー」作戦²⁸⁾や「Gメン」²⁹⁾の配置が業界では有名な話である。JASRACの「Gメン」は全国のカルチャーセンターや喫茶店、社交場等を回って無断利用がないかを調べ、無断利用を発見すると使用料を「取り立て」なければならない³⁰⁾。使用料を徴収できない場合はJASRACが訴訟まで提起しなくてはならない³¹⁾。これらの気が遠くなるような作業が必要なので、他の支分権よりも管理手数料率が高くなるのも

27) 近年、JASRACによる新たな使用料徴収項目の新設が目立つ。例えば、「CDグラフィックス等」「カラオケ用ICメモリーカード」(平成17年11月25日届出)、「フィットネスクラブにおける演奏等」(平成22年12月24日届出)、「カルチャーセンターにおける演奏等」(平成23年9月30日届出)等。

このうち、「CDグラフィックス等」と「カラオケ用ICメモリーカード」は旧使用料規程における「その他」の節を細分し本規定化したもので、「フィットネスクラブにおける演奏等」と「カルチャーセンターにおける演奏等」は全く新しい徴収源の開拓である。音楽著作物の公平利用のためと広報されているが、実質的に使用料の値上げにもなっている。

28) 全国の社交場等の利用管理を行うために、JASRACが行ってきた「集中ローラー」の一部について『JASRACNOW S.Q.N.』516号5頁(2001)を参照。

29) JASRACが全国各地に配置している「Gメン」のことに、紋谷暢男編『JASRAC概論—音楽著作権の法と管理』168頁(日本評論社、2009)(以下、紋谷『JASRAC概論』という)を参照。

30) そのため、田口『JASRACに告ぐ』で紹介されているように、時に衝突も起こるほど、JASRACの徴収方法に対しては以前から批判があるという(田口広陸『JASRACに告ぐ』(晋遊舎、2008))。

31) 使用料の徴収業務について、前田哲男等『音楽ビジネスの著作権』136頁(社団法人著作権情報センター、2008)(以下、前田『音楽ビジネス』という)、安藤『基礎編』65頁等にも説明がある。

頷ける一面もある³²⁾。まさに長年培ってきた管理ネットワークシステムや管理ノウハウを有するJASRACだからこそ、管理できていると言っても過言ではないと思われる³³⁾。このような実情は新規管理事業者自身も十分に認識しているため、「演奏権」について管理できないことを認め、JASRACへの委託管理を勧めているのである³⁴⁾。

上述から理解できるように、「演奏権等」の利用管理においてやはり多くの現実問題が付きまとっている。新規事業者が相当な管理能力を身に付けるまでは「演奏権等」の管理をJASRACに任せた方が妥当と考えられる。

他方で、前章で述べたように、音楽著作権管理の実務的視点から考察する場合は、「演奏権等」という大きなカテゴリーを更に、権利者が自己管理可能な項目（例えば全国の主要イベント会場で開催されるコンサート）とJASRACでしか管理できない項目（例えば各地のフィットネスクラブでの楽曲使用等）に細分化することができると考えられている。しかし、本章は独占禁止法の純粹構造規制という視点から競争回復措置の内容を検討するため、管理事業全体の規模の経済性、JASRACの収益状況や（音楽出版社やプロダクションだけでなく）音楽作家と使用者側の利益も含めたより広い観点からの考慮が必要となる。例えば、JASRACの「演奏権等」に関する管理手数料は届出料率³⁵⁾が30%、

32) JASRACの『管理手数料規定』を見て分かるように、「演奏権等」に関する管理手数料率が録音権（例えばオーディオ録音等の管理は6%）に比べ、30%とはるかに高く設定されている。30%という料金設定自体の妥当性如何はさておき、レコードや通信カラオケ等の利用管理は効率的に遂行できるので手数料も安い。これに対してはコンサート・劇場・カラオケボックス・キャバレー・スナック・クラブ等全国各地の施設で点的に行われている演奏状況を把握するために、全国規模の管理ネットワークと管理ノウハウが必要であるので、演奏権の管理手数料が高く設定されている背景に、それだけの調査費用を必要とするという事情もあるであろう。

33) 演奏権の管理について、前記安藤『基礎編』や前田『音楽ビジネス』のほかに、紋谷『JASRAC概論』119-121頁でも詳しく説明されている。

34) 例えば「第二JASRAC」を目指しているe-Licenseの自社の管理サービスに関する公式案内の内容を参照（<http://www.elicense.co.jp/rh/01.html>, 2014年2月17日に最終閲覧）。

35) 届出料率とは、文化庁に届け出た「管理手数料規程」の手数料率である。

実施料率³⁶⁾が26% (2016年3月時点) と他の支分権の管理手数料率より遥かに高い水準となっている。それでもこの率は管理しやすい利用形態 (例えば全国の主要イベント会場で開催されるコンサート) からの収益性による内部補助実施後の比較的合理的な演奏権の管理手数料率とされている。そのため、「演奏権等」というカテゴリーを細分化すると、ただでさえ高い管理手数料の更なる高騰を引き起こすおそれがある (他方で、使用者側の使用料の高騰も予想される)。このように、JASRAC自ら「演奏権等」の細分化を提案しないかぎり、外部からの細分化措置はなるべく避けるべきと考えられる。

JASRACの「演奏権等」を更に細分化し、後述の「放送・有線放送」の管理をもJASRACから分離するというより厳格な「分割のための分割案」も理論上ありうることは認める。しかし、既述のように、本稿における競争回復措置命令の目的はJASRACの事業力を削ぎ、複数の会社に分割するためではなく、あくまでも公的保護を受けていたJASRACと公正に競争するのに必要な事業規模や管理能力を育てる機会を新規管理事業者に与えることを通じて競争的管理構図の自然形成を目指すものである。したがって、本稿は敢えて最も堅実な競争回復措置案を検討することとする。

(2) 「放送・有線放送」と「貸与権」に対する措置も慎重が必要

(i) 「放送・有線放送」

「放送・有線放送」について利用者は主に放送局であり、全国各地に数多く散在している店舗やライブ会場等に比べ、比較的把握しやすい。また、使用料総額の計算は1978年4月からプランケット方式を採用しており、また2015年9月18日に、文化庁立会いのもと、JASRAC、新規管理事業者及び放送局との間で「放送分野での音楽の利用割合算出方法に関し放送事業者等と合意」が交わされ、放送利用管理市場において、放送利用割合を反映する包括徴収が可能となっ

36) 実施料率とは、届出料率の範囲内で理事会の承認を得て実際に適用する管理手数料率である。

た³⁷⁾。

そのため、単に使用料の徴収だけなら、新規管理事業者でも徴収業務を遂行できると思われる。他方でしかし、放送利用の管理における難点について、筆者が博士論文の初稿において、放送使用料の徴収よりも、むしろ実際に使用された楽曲の特定、使用料の統計及び危機対応にあると指摘している³⁸⁾。

十数年来、JASRACが放送局に働きかけ、全曲報告の導入を進めてきた結果、現在（2016年時点）は放送局の大半が全曲報告を実施するようになった。上記の「楽曲の特定」という点は以前と比べ、だいぶ進んできており、この管理市場への新規参入が容易になったことは確かである。この管理市場で、新規参入による競争が徐々に生まれてくるのは大変期待されることだが、しかし「放送・有線放送」の管理事業に関する競争回復措置となると、やはり慎重に命令設計すべきという、従来の考え方を堅持する。その理由は次のとおりである。

① サンプル方式による楽曲の特定は依然として必要

放送局の大半が既に全曲報告を実施するようになっているが、全曲報告を導入・実施していない放送局がまだ存在しているため、サンプル方式による楽曲の特定作業は現在も行われている。

サンプル方式は、マンパワーを必要とする膨大な作業であるうえ、管理事業者と各放送局間の緊密な連携が求められる。なぜならば、該当の放送局とそれぞれ著作権週間を決め順次に使用楽曲を確実に報告してもらい、最後に各局からの報告データを正確に統計するという作業を繰り返さなければならないからである。

② 使用料の統計と分配にマンパワーが必要

全曲報告やサンプル調査により、実際に使用された楽曲が特定できたと

37) JASRACによる公式発表「放送分野での音楽の利用割合算出方法に関し放送事業者等と合意」2015年9月18日（<http://www.jasrac.or.jp/news/15/150918.html>, 2016年1月4日最終閲覧）。

38) 姜連甲「音楽著作権管理事業における独占問題と独占禁止法の適用：独占的狀態規制の適用可能性に関する研究」北海道大学学術成果コレクションHUSCAP（2015）（<http://hdl.handle.net/2115/59660>）第5章第2節。

しても、更に使用料の統計や分配という複雑な作業を行わなければならない。具体的には楽曲の使用形態（メイン、テーマ音楽、背景音楽）、演奏時間、使用した放送局の較差点数等から各楽曲の著作物較差点数を算出した上で分配額を算定するというプロセスとなる³⁹⁾。また、数万人の音楽作家や数百の音楽出版社等への使用料分配も正確に行わなければならない。このような膨大な業務も将来的には完全に自動化される日がやってくると予想されるが、現状においてはマンパワーに頼るところが大きい。

サンプリング調査についても大規模の使用料統計や分配業務についても、新規管理事業者は経験が不足しているため、管理事業の混乱を避けることや権利者利益の保護の観点から、「放送・有線放送」をJASRACに残すべきと考えられる。ただ、前述のように、新規管理事業者側の新規参加が制限されていないので、管理経験を積むにつれ、徐々にこの市場でのシェアを拡大することは十分考えられるであろう。

③ 突発事態への対応力と信頼度が必要

「放送・有線放送」の管理は突発的な事態への対応力と放送事業者側との信頼関係が要求される。例えば、著作権の管理をJASRACに委託している佐村河内守氏の委託作品の一部が別人の作曲と発覚した事件で、JASRACがやむなく同氏委託作品の許諾をすべて保留する声明を発表したため、一時はソチオリンピックで使用予定であった同氏の委託楽曲が中継・放送できないという事態に発展した。このような事態は減らすことができても完全に防ぐことが大変難しいため、長年に亘って築いてきたJASRACと放送局間の相互信頼と連携体制が非常に重要である⁴⁰⁾。

39) 安藤『基礎編』204-206頁。

40) この点に関連して、東京放送（TBS）の上原伸一氏（国土舘大学大学院客員教授）は次のように述べている（「JASRACシンポジウム」コメント）。「……菅原さんから、JASRACに対して権利者からの信頼があるので信託の数が増えているというお話があったが、ここは別にJASRACさんを持ち上げるというわけではないが、逆に利用側としても同じぐらいの要望等あるんだったら、やはりJASRACさんを使おうかなというエスタビリッシュされたJASRACさんの今までの経験値とそれから信頼度というものがあると思う。……利用者に対してはきちんと保障すると、

このように、「放送・有線放送」に関する膨大な管理業務が成り立つのは、JASRAC自身の事業力や管理ノウハウは勿論、JASRACと放送事業者等との間で長年培ってきた相互信頼と連携体制というソフトパワーも大きな支えとなっていると思われる。

④ 「放送・有線放送」の管理事業は二次使用料等の分配業務を支える

他方で、JASRACがサンプリング調査等で放送事業者側との連携を密にすることは実質的には二次使用料等の分配業務を支える基盤ともなっている。両者の連携に不協和音が生じると、実演家や原盤権者に対する二次使用料等の分配に支障をもたらすことになる。

実演家に対する二次使用料は日本芸能実演家団体協議会（以下、「芸団協」という）を介して分配されることとなっている（具体的な業務は芸団協の内部組織であるCPRAが行っている）。芸団協による二次使用料の分配には、JASRACが放送局から集めている楽曲データ（サンプリングデータを含む）が使用されている⁴¹⁾。また、原盤の二次使用料（一部）は日本音楽出版社協会（以下、「MPA」という）から原盤権者（音楽出版社やプロダクション等）へ分配されているが、これもJASRACの分配データに基づいて行われている⁴²⁾。上記から理解できるように、JASRACによる「放送・有線放送」、そしてJASRACと放送事業者側の連携は、二次使用料等の分配業務や著作権隣接権者利益の保障にとっても非常に重要である。

自分たちが権利の委任を受けているということを保障するという部分において……例えば今回佐村河内さんの事件があったわけであるが……あれほどあの世間騒ぎの問題ではないにしても似たような事件があった時に……JASRACさんに権利を預けたと思われたが、嘘だそんな話がなかったというような事例が起こった場合に、じゃどうするんだといった時に、JASRACさん、菅原さんはその時にJASRACは……JASRACを信じて許諾を出した以上……JASRACを信じて要するに左右されてきた人たちと一緒に解決するよと。それについては放置しないよという……。……実際にほかの例でもそういうようなことがあったので、そういうところやはり利用者側に対する信頼感というものがあるかと。そこで、一つその選択の問題が出てくるだろう……。」

41) 安藤『基礎編』213頁。

42) 同前222頁。

(ii) 貸与権

貸与権の管理についても、放送利用の場合と似通っている。例えば、CDレンタルと言え、各レンタルショップの貸出し回数に応じて著作権の使用料が計算されるが、この統計作業はJASRACのサンプリング調査によって行われている⁴³⁾。このサンプリング調査は放送利用管理のように大変事業力を要する作業ではあるが、それ以上に経営情報の守秘義務等が絡んでおり、歴史的経緯によりレンタル業界から信頼を置かれているJASRACのみが確実に調査を遂行できるのが現状のようである。このような事情から、新規管理事業者自身も上記の管理業務が履行できないことを認めていた⁴⁴⁾。

(3) 「業務用通信カラオケ」はJASRACの管理効率が高い

業務用通信カラオケだけなら、新規管理事業者でもある程度管理できる。特に、同業界で起きていた合併吸収等により、2014年時点においてトップシェアの第一興商と2位のエクシングによる複占状態となっているため、使用料の徴収業務は比較的行いやすくなっていると思われる。

しかし、業務用通信カラオケの楽曲データを受信し、実際に顧客へカラオケサービスを提供しているのは全国各地に散在しているカラオケボックスやカラオケ機器リース業者等（実店舗）となっている。不正利用が各地で実際に発生しているため⁴⁵⁾、各実店舗が合法的に楽曲を受信・利用しているかについて

43) 詳細は安藤『基礎編』268-271頁を参照。

44) 例えば「第二JASRAC」を目指していたe-Licenseでさえ、2016年1月31日時点まで自社の管理サービスに関する公式案内において、「貸与権」の管理についてJASRACへの委託を勧めていた。2016年2月1日、JRCと事業統合しNexToneを発足させたことに伴い、「貸与権」についての案内はホームページ上、自社管理に変更された。しかし、事業統合によりe-License等の事業力が格段と増強されたわけではないので、現時点で「貸与権」管理の業界状況は従前とさほど変わっていないと考えられてもさし支えないであろう。

45) 例えば、無契約のカラオケ機器の使用店舗に対する取締りについて「バレンタイン」事件がある。カラオケ店を経営する「バレンタイン」が2002年6月ごろから、JASRACと契約を交わさないうままカラオケ機器を営業用に使用していた。JASRACは未払い金と未契約期間中の違約金計950万円を店側に請求するため、80

は、主に演奏権の管理としてやはりJASRACでしか管理できないのが現状である⁴⁶⁾。また、放送利用の場合と同様にカラオケの使用料を膨大な楽曲利用データに基づき正確に分配するにもJASRACの事業能力が必要である。

このように「業務用通信カラオケ」（通信側）と「カラオケ」（受信側）の双方を含めたカラオケ事業全体の管理効率性観点から、「業務用通信カラオケ」の管理を「演奏権等」の「カラオケ」と併せてJASRACが行ったほうが効率的と考えられる。

回以上にわたって職員が出向いて支払いを求めていたが、同カラオケ店が応じなかったため、JASRACは機器の使用禁止を求める仮処分を佐賀地裁武雄支部に申し立てた。「JASRACがカラオケ店に処分申し立て」佐賀新聞電子版2013年6月4日。

カラオケリース事業者の注意義務違反に対する取締りについてサンク事件がある。カラオケリース事業者には、リース先店舗にカラオケ装置をリースするに際し当該店舗における管理著作物の利用許諾契約の締結の有無等を確認すべき注意義務がある。しかし、リース事業者であるサンクはこれらの義務を怠り、JASRACが再三にわたり、リース先店舗に告知や催告をするよう求めたにもかかわらず、これを十分に行わず、カラオケ機器も撤去しなかった。同社のリース先でJASRACとの間で著作物利用許諾契約を締結しないままカラオケを使っていた飲食店は30店舗に上っていた。JASRACは、カラオケリース事業者の適切な注意義務の履行とリース先無許諾店舗による著作権侵害を解消するため、カラオケの使用禁止（差止め）と損害賠償を求める訴えを名古屋地方裁判所に提起した。JASRACプレスリリース2014年2月13日。

他方で、通信カラオケ機器には、通信カラオケ事業者のサーバーとの接続を切断（オフライン）して使用するなどの不正利用を防止するために、オフラインになった場合に通信カラオケ機器が使用できなくなるロック機能が備えられているが、2011年以降から、飲食店等にリースした機器の不正利用防止用ロック機能を回避して顧客にオフラインで利用させ続け、その間に配信された新曲データをオフラインの業務用通信カラオケ機器の内蔵ハードディスクに違法に複製することを繰り返して本来カラオケリース会社が通信カラオケ事業者を支払う情報料を支払わない事件も多発している。

46) 楽曲利用手続きにおける業務用通信カラオケと実店舗のカラオケの関係等について、JASRACの公表資料を参照（<http://www.jasrac.or.jp/bunpai/karaoke/index.html>、2016年1月2日に最終閲覧）。

7. 事業内容の一部を新規事業者に管理させる理由

(1) 「録音権等」と「出版権等」は新規管理事業者でも管理可能

(i) 「録音権等」は音楽著作権管理事業の「支柱」

「録音権等」は非常に重要な支分権であり、特に実演家にとっては「著作隣接権の中心をなす」最も重要な権利とされている（実演家がレコード会社と結ぶ契約は、この録音権に関わるものである⁴⁷⁾。また、音楽作家にとっても、演奏権と並んで録音権は主要収入項目の一つである⁴⁸⁾。

JASRACに対抗するためには、新規管理事業者が「録音権等」の管理力を強化することが有効な方法である。なぜならば、「演奏権等」（放送利用を別にして）よりも「録音権等」の利用規模のほうが大きく、音楽著作権管理事業の「支柱」とも言えるからである。言い換えれば、「録音権等」の管理シェアを確実に獲得できれば、JASRAC並みの事業規模を有することになり、これを土台にJASRACの支配する「演奏権等」の管理事業にも進出することが可能となるので、競争回復措置命令の実施期間中に如何に「録音権等」の管理事業を堅固なものにすることは新規管理事業者側にとって非常に意義が大きい。

JASRACの「収支計算書」（2012年度を例に）によると、2012年度の（放送利用関係の使用料を別にして）「『演奏権等』使用料収入」が190億ほどであるのに対し、「『録音権等』使用料収入」⁴⁹⁾が390億以上にも上り、「演奏権等」の2倍となる⁵⁰⁾。この数字からも理解できるように、e-LicenseやJRC等の新規管

47) 日本芸能実演家団体協議会実演家著作隣接権センター編『実演家概論』121頁（勁草書房、2013）、佐藤雅人『音楽ビジネス著作権入門』10-11頁（ダイヤモンド社、2008）（以下、佐藤『音楽著作権』という）。

48) デヴィッド・ナガー＝ジェフリー・D. ブランドステッター共著（大武和夫訳）『音楽ビジネス入門 レコード契約・出版契約のしくみ』82頁（東亜音楽者、1998）を参照。

49) 具体的項目というは、「オーディオディスク使用料収入」+「オーディオテープ使用料収入」+「オルゴール使用料収入」+「放送用録音使用料収入」+「コマーシャル送信録音使用料収入」+「映画録音使用料収入」+「ビデオグラム使用料収入」+「外国入金録音使用料収入」の合計額。

50) JASRACの会報が簡潔表示のために放送料利用の収入も演奏権に加えているため（その場合には放送利用等+「演奏権等」の使用料額が「録音権等」の使用料

理事業者がJASRACに対抗し、管理事業における競争的構図を作り出すために、「録音権等」に対する管理能力と管理シェアを拡大させる必要がある。

他方で、「録音権等」についてJASRACの管理に依存しないという長い「歴史」がある。JASRACは当初、著作権管理協会というよりも、むしろ「作家クラブ」或いは演奏権管理協会のような存在であった⁵¹⁾。「録音権等」は昔、音楽産業の中心を担っていたレコード会社が管理していた⁵²⁾。JASRACに委託されるようになったきっかけはプロダクションや音楽出版社も、レコード制作と原盤権獲得に積極的に手掛けるようになったこととそれに伴うトライアングル体制のような役割分担が徐々に形成されてきたことにある。即ち、「JASRACの録音権管理の歴史は比較的新しく⁵³⁾」⁵⁴⁾、「録音権等」は非常に重要な支分権ではあるが、JASRACに委託しないと管理できないという性質の支分権ではない（音楽出版社やレコード会社による自己管理も可能である）。

(ii)「出版権等」は新規管理事業者でも管理可能

「出版権等」の管理についてもJASRACの管理に依存しないという長い「歴史」がある。日本に音楽出版社が権利出版社として生まれたのは1958年に音楽之友社、1959年に水星社がサブ・パブリッシャーとして、JASRACとの間に著作権の信託契約を締結したのが初めであるとされている⁵⁵⁾。それまでの歴史を辿るとそもそも音楽作家が出版社と専属作家契約を締結し出版権を付与する

額を上回る表示となる)、表示形式においては「収支計算書」の表示形式とは異なることが要注意。例えば、『JASRAC NOW S.Q.N.』664号2頁(2013)、665号2頁(2013)。

51) 音協『管理者養成講座』Ⅲ38-39頁。

52) レコード会社が専属作家の全著作権を管理する時期もあった。朝妻一郎『日本における音楽出版社の歩み—MPAの三十年・インタビュー集—(第2版)』71頁(音楽出版社協会、2005)(以下、朝妻『音楽出版社の歩み』という)。歴史的変遷について次の著作に詳しい説明がある。佐藤『音楽著作権』47-49頁、安藤『基礎編』127頁。

53) 安藤『基礎編』372頁。

54) 朝妻『日本における音楽出版社の歩み』36頁・38頁・85頁・105頁。

55) 音協『管理者養成講座』Ⅲ33頁。

ことによって、専属先の出版社だけが楽譜や詩集等を発売する時代であった⁵⁶⁾ (専属はともかく買取自体も慣習であった⁵⁷⁾)。即ち、「当初の音楽出版社の原点は楽譜の販売とその普及であった」⁵⁸⁾。日本における音楽出版社の中で楽譜出版の歴史を持つ出版社は少なくない⁵⁹⁾。

このように、「出版権等」の管理もJASRACでないと管理できないほど難しい支分権ではない(音楽出版社による自己管理でも可能である)。現在も音楽著作権の管理と同時に、楽譜や歌集等の出版事業も展開する音楽出版社が多く存在している(例えば、音楽之友社や全音楽譜出版社等)⁶⁰⁾。また楽譜等の不正出版等を取り締まる役割を果たせる業界管理組織の楽譜コピー問題協議会(CARS)も2004年から発足しており、楽譜等音楽出版物の流通状況を監視する専門的なネットワークができている⁶¹⁾。

他方で、上記のような歴史的経緯だけでなく、現在における実際の管理状況を見ると、音楽出版社やレコード会社だけでなく、音楽著作権の新規管理事業者でも「録音権等」と「出版権等」を管理できると思われる。特に「録音権等」の利用管理(映画録音・ビデオグラム録音・ゲームソフト録音・CM録音等)は、JRCも含めて新規管理事業者にとって既に事業展開の軸となっている。

(2) 「インタラクティブ配信」は新規事業者でも管理可能

インタラクティブ配信が将来の音楽ビジネスの中核をなし、主流となってい

56) 安藤『基礎編』127頁。また、SPとしての管理話だが、朝妻『音楽出版社の歩み』58-59頁。共に権利者であるという点における出版社とJASRACの調整経緯は朝妻『音楽出版社の歩み』87-88頁・111-113頁・128-129頁・131-132頁を参照。

57) 朝妻『音楽出版社の歩み』149-150頁。

58) 音協『管理者養成講座』Ⅲ40頁。

59) 音協『管理者養成講座』Ⅲ36頁。

60) 他方で、楽譜等の出版事業を専門的に行う出版社については日本楽譜出版協会の公式ページを参照(<http://j-gakufu.com/pub/>)。

61) 楽譜コピー問題協議会の役割や構成等について公式ページを参照(<http://www.cars-music-copyright.jp/index.html#1>)。JASRACも同協議会の活動に協力している。

くことは確實視されている⁶²⁾。2008年度に日本でのCD売り上げはアメリカのそれを上回り、日本が世界一のCD大国になっているが、CDの販売数が減少傾向にあるのも確かである。CDに取って代わるほどの勢いを見せているのがインタラクティブ配信という音楽ビジネスである⁶³⁾。

通常のインタラクティブ配信の状況は新規管理事業者でも比較的容易に把握することができる。特に著作権情報集中処理機構（CDC）が構築し2010年4月からスタートさせた、音楽ネット配信権利処理の一元化を可能とした「Fluzo」という著作権情報の集中処理システムは、配信事業者と管理事業者間の連携、特に配信管理の効率や精度を大幅に向上させている⁶⁴⁾。

また、新規管理事業者もネット上の不正利用を防ぐための検出技術の開発と提携を進めていて違法配信に対する検知がある程度はできると思われる。特に、違法音楽配信への対策として著作権情報集中処理機構（CDC）が開発した違法音楽ファイルを特定する技術の導入も、音楽管理事業者とInternet Services Provider（ISP）の間で進められている⁶⁵⁾。

実際に、JRCやe-Licenseはインタラクティブ配信の管理業務を既に開始している。JASRACに対してインタラクティブ配信管理事業の一時的休止を命じても、管理上の混乱を引き起こすリスクは限定的と思われる。

62) 安藤『基礎編』294-295頁。

63) 鹿毛丈司『最新音楽著作権ビジネス—音楽著作権から音楽配信ビジネスまで—』94頁、115-116頁（ヤマハミュージックメディア、2009）。大川正義『最新音楽業界の動向とカラクリがよ〜わかる本（第3版）』14-15頁（株式会社秀和システム2013）。業界事情については、津田大介＝牧村憲一著『未来型サバイバル音楽論』190頁、204-207頁、252頁（中央公論新社、2010）を参照。

64) 増田覚「音楽ネット配信の権利処理を一元化、『Fluzo』が4月1日スタート」INTERNET Watch記事2010年3月31日http://internet.watch.impress.co.jp/docs/news/20100331_358108.html、2014年12月17日最終閲覧）。著作権情報集中処理機構による公式説明「Fluzoシステムとは」（http://www.cdc.or.jp/fluzo/fluzo_outline_3.html、2015年12月21日最終閲覧）。

65) ファイル・ウェブ編集部「JASRACなど6団体、違法音楽ファイルを特定する新技術導入をISPに要請」PHILEwebニュース2012年6月4日（<http://www.phileweb.com/news/d-av/201206/04/30956.html>、2014年12月26日最終閲覧）。

8. ただし書きとの関係

ただし書きに関する主張は法律上、JASRACから提起されるものである。前述で検討したように、公正取引委員会による競争回復措置命令までの事前手続段階を終えた後では、もはや「競争を回復するに足りると認められる他の措置」の現実性が考えられにくい。

ただし、「競争を回復するに足りると認められる他の措置」も、それが講ぜられるならば、「競争を回復するに足りる」という点において公正取引委員会の競争回復措置命令とは変わりがなく、独占の状態に対する規制の目的・役割が達せられることとなる。

したがって、競争のプロセスを創出するための競争回復措置とただし書きの関係において問題となるのは、後段の「競争を回復するに足りると認められる他の措置が講ぜられる」かよりも、むしろ前段の「供給に要する費用の著しい上昇をもたらす程度に事業の規模が縮小し、経理が不健全になり、又は国際競争力の維持が困難になると認められる場合」にあると考えられる。

しかし、実際に、日本の地理的位置等により、少なくとも現段階においてはJASRACの管理役務が激しい国際競争に曝されている状況が想定しがたい。そのため、JASRACに対する競争回復措置とただし書きの関係において実質的に論点となるのは、前段の「供給に要する費用の著しい上昇をもたらす程度に事業の規模が縮小し、経理が不健全に」なるかどうか、という部分であるということが出来る⁶⁶⁾。

第1章第1節（前稿）の学説整理から理解できるように、ある程度の「事業の規模が縮小し、経理が不健全」（第8条の4のただし書き）は、「本制度のもとでは、事業者が甘受すべき性格の損失である」とされている⁶⁷⁾。本稿で検討しているJASRACに対する競争回復措置は、従来の企業分割ではなく、事業内容の

66) 第8条の4第2項に関しては既述したように、あくまで公正取引委員会が競争回復措置の内容・方法・程度を判断する場合に一応配慮すべき事項であって、それ以上の拘束力をもつものではないとされている。

67) 今村ほか編『注解（上）』〔丹宗〕400頁。正田『全訂独禁法（I）』623頁。

一部変更という性質となっており、しかも期間限定と補償付という前提を付け加えている。今までの学説に沿って分類すれば、「構造的措置」よりもむしろ現状攪乱による損失等の副作用が小さいとされている「行動様式の変更命令」に属する措置と考えられる⁶⁸⁾。

また、命令の対象となる事業内容と対象外の事業内容は業務も部署も互いに独立しているため、競争回復措置命令による管理効率への影響が比較的限定的と思われる。例えば、複製部の録音課や出版課等の営業が一時的に休止しても、演奏部の演奏業務課や送信部の放送課は従来のように演奏や放送を管理できると考えられる（多少の影響があるとしても、一時的事業休止となった部課の人員が営業を続ける部課の管理業務に加われば、かなりの事業力補填にもなりうる）。

他方で、独占の状態に該当しそうな事業者は上場企業であるケースが少なくないので、第8条の4の適用は株価に響き企業価値や株主の損失をもたらし、たとえ競争回復措置の内容自体が妥当でも、株式市場という間接的な影響によって「事業の規模が縮小し、経理が不健全」の事態を惹起するのではないかという懸念もある。この点に関して、JASRACの場合は上場企業ではないので株式市場の反応による影響のおそれがないと思われる。

なお、既述のように「演奏権等」全国規模の管理ネットワークシステムを必要とする管理事業はJASRACの管理下に残している。実際に競争回復措置命令の対象となるのは、新規管理事業者でも管理できる支分権・利用形態に絞っているので、最大限に管理秩序の混乱を回避できるように配慮している。

このように、本稿で検討している競争回復措置案は従来の企業分割措置に比べると大幅に緩和された内容となっており、(特にJASRACのケースに関して)今までの学説視点から測れば、ただし書きをクリアできる可能性が高いと考えられる。

68) 実方『独禁法』59-60頁。実方『寡占と独禁法』120-121頁。

第4節 競争回復措置命令の競争に与える効果

ここでは、本稿で示した競争回復措置命令が執行された場合、競争のプロセスにどのような影響を及ぼすかを、理論的に分析したうえで、創出される競争のプロセスから生まれる競争促進効果と競争的管理構図について検討する。

1. 競争プロセスの創出効果

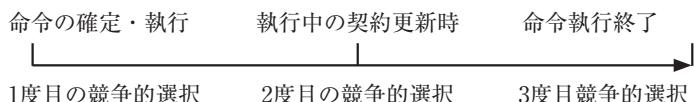
新規管理事業者（複数社）は、委託者との管理契約を取り付けるために、これまで以上に管理サービスの品質向上やアピール宣伝（管理手数料競争等）を展開することが予想される。他方で、権利者側は命令対象となっている支分権・利用形態の管理を委託するために、委託先としての複数新規管理事業者に対する調査と選択作業を行うこととなる。この調査・選択のプロセスは新規管理事業者間の競争過程でもある。

更に既述のように、6年という競争回復措置命令の実施期間中に、権利者側は新規事業者との管理契約を一度更新（又は変更）することになっているので、新規管理事業者を再選択する機会が確保されている（一回目契約の管理サービスに不満であれば、2回目契約の時にほかの新規管理事業者に乗り換えることができる）。このように、競争選択のプロセスを複数回設けることにより、新規管理事業者間の競争プロセスが更に促進されることが期待できる。

新規管理事業者は「録音権等」の管理事業において互いに競争しながら事業経験を積み成長していく。事業規模が大きくなった新規管理事業者は全国規模の管理ネットワークを構築し、徐々にJASRACが独占している演奏権の管理に進出する可能性もある（詳細は後述する）。

本稿で検討している競争回復措置は期間付の実施となっているため、実施の終了に伴い、権利者側が引続き新規管理事業者と契約するか、又はJASRACとの契約に戻るかを選択することになるため、管理事業者間の3度目の選択競争が起きる。この3度目の競争は新規管理事業者間の競争よりも、むしろ成長し確かな事業基盤を備えた新規管理事業者とJASRAC間の競争というべきである。

以上は本稿で検討している競争回復措置命令の実施プロセス（一例）に関する説明となる。このようなプロセスにより、新たな勢力図が自然に形成される機会が生まれる。



2. 競争促進効果

(1) 新規管理事業者の楽曲管理数

新規管理事業者がより多くの楽曲を管理する機会と、より多くの権利者が新規管理事業者の管理サービスを体験する機会が非常に重要である。本稿で検討している競争回復措置における利点の一つとして、新規管理事業者がより多くの楽曲を管理する機会と、国内外の権利者に自己の管理サービスを体験させる機会を得ることができ、JASRACとの競争に必要な事業基盤の構築に繋がると考えられる。

(2) 権利者側の自由選択

競争回復措置の実施により、各新規管理事業者が独自の（JASRACより手頃な）手数料と管理プランを設けて権利者の争奪戦を展開するため、権利者側は各自の基準で新たな管理事業者を選択することとなる。既述のように本稿の競争回復措置の実施過程において、権利者側による選択の機会が少なくとも3回あると想定される。

特に、権利者は、命令の実施期間が終了した後に新規管理事業者の管理サービスに満足しなければ、JASRACとの再契約に戻ることができるし、満足したならば引き続き新規管理事業者のサービスを利用することもできることから、権利者側による自由選択の意思が反映・保障されている。

(3) 相互管理契約の促進

現在、日本国内では海外の音楽著作権管理団体と相互管理契約を締結している管理事業者はJASRACのみである。通常、海外でも利用される作品にはヒット作品が多く、このようなヒット作品を取り扱うことが管理事業者の業務展開にとっては非常に重要な意味を持つ。どれだけのヒット作品を管理しているかは、業界における影響力、事業力、管理能力を測るバロメーターとも言える。そのため、日本国内において世界中のヒット作品をほとんどJASRACが管理していること自体は、独占の状態が維持される要因の一つにもなっていると考えられる。

JASRACのようにヒット作品を多く管理すればするほど外国管理団体と相互管理契約を取り付けることができる可能性が高まる。競争回復措置命令の実施期間中に、新規管理事業者でもヒット作品を含む、従来よりはるかに多い楽曲を管理する機会を得られるので、外国の管理事業者との繋がりが促進されることは期待できそうである。

また、実際にe-License等の新規管理事業者は海外著作権団体との連携に意欲を示している⁶⁹⁾。

(4) 放送利用の管理に大きな影響

JASRACによる放送楽曲の包括契約が問題視されている。しかし、包括契約（各事業者管理楽曲の使用割合を反映しない契約方式）を違法行為として直接規制するよりは、むしろJASRACに自ら進んで、新規参入を阻むような契約方式を変更させるというような動機づけ（動因・刺激）を与えるほうがより有効と考えられる。仮に第8条の4が適用されそうな展開となると、競争回復措置命令までの事前手続段階（第8条の4の適用における特色の一つ）において、管理業務の休止を免れるために、包括契約の変更を含む代替措置案がJASRACから

69) e-Licenseの公表資料 (<http://www.elicense.co.jp/qa/01.html>) を参照 (2016年1月2日最終閲覧)。

提示される可能性が十分に考えられる。新規管理事業者にとって、参入障壁となっている契約方式が変更されれば、放送利用管理分野への新規参入は行われ易くなると思われる。

他方で、包括契約を廃止する、或いは包括契約に各事業者管理楽曲の使用割合を反映させるためには、すべての放送局による精確な全曲報告の実現が必要となり、大きな課題である。2015年時点で、すべての放送局による全曲報告体制は、まだ整備されている途中にある。

また、全曲報告を支える主要な技術は所謂「フィンガープリント」(電子指紋)と呼ばれる自動検出技術である⁷⁰⁾。しかし、同技術について、ドラマ等の背景音楽として使用された楽曲が精確に特定できない問題点は指摘されている。

他方でしかし、実務ではJASRACの後押しもあって放送局は自動検出技術システムを用いた全曲報告を積極的に進めているところである。全国放送局のうち既に半数以上が全曲報告を開始している。楽曲を識別・特定する精確度は依然として課題であるが、それでも同技術の性能は日々改善されつつあることが確かなようである。技術界では改良を重ねて、人間の耳には聞き分けにくい複数楽曲の混合音でも、特定できるようになるという期待もある⁷¹⁾。

また、デジタル・ラボラトリー(株)のように、全曲報告の流れを商機と見て、全曲報告をサポートする自動解析サービス(「ミュージック・ラテソングメーター」など)をテレビ局等に提供する独立会社も徐々に現れ始めている⁷²⁾。このように、すべての放送局が全曲報告を実現することは今後の趨勢と考えるのも良さそうである。「フィンガープリント」という技術はまだ試行期にあるが、運用経験の蓄積や技術進歩につれ、精確度が増え向上していくと思われる。

70) 同技術の仕組みについて、内田「電子指紋技術」157-167頁を参照。

71) 柏野邦夫ほか「メディアコンテンツ特定技術の最新動向」電子情報通信学会誌 93巻4号340-342頁(2010年)。

72) 「ミュージック・ラテソングメーター」について、同社のサービス説明(<http://www.digilab.co.jp/musiclatte/copyright.html>, 2016年1月9日最終閲覧)とINTERBEEONLINE報道(http://www.inter-bee.com/ja/magazine/management/detail.php?magazine_id=2215, 2016年1月9日最終閲覧)を参照。

3. 予想される競争的管理構図の変化

(1) 現実性

宅配便運送事業における昔の状態は、音楽著作権管理事業の現状と非常に似ているため、同事業における競争形成史を考察することにより、一定の示唆を得られると考えられる⁷³⁾。

宅配便運送事業と言えば、郵便小包サービスと国鉄小包の二社によってほぼ支配されていた時代があった。個人宅向けの運送事業は小口取引となるうえ、莫大な投資をかけて大規模かつ木目細かな配達ネットワークを構築しなければならぬので、既存の郵便小包サービスに対抗しようとする民間事業者がいなかった。即ち、当時において企業向けと個人向けの配達は共に配達事業でありながらも次元の異なる二種類の事業とされていた。

このことは現在の音楽著作権管理事情と似通っている。例えば、「録音権等」の管理事業と「演奏権等」の管理事業はいずれも音楽著作権の管理役務だが、新規管理事業者にとっては管理するためのネットワーク規模・ノウハウ・コスト・難易度等において依然として大きな較差があるため、次元が異なる両役務と言っても過言ではない。

ところが、石油ショックの影響を受け、ヤマト運輸が個人客向けの業務開始を迫られ、1967年1月から「宅急便」と名付けた宅配便事業を開始した⁷⁴⁾。しかし、宅配便事業の開始当初における事業力・認知度の較差は歴然としていた。1967年一年間の各社の取扱い個数を見ると、郵便小包の1億7880万個、国鉄小包の7199万個に対し、「宅急便」が170万7000個で、既存二社の規模とは100倍以上もの較差もあった⁷⁵⁾(この点においても、新規管理事業者とJASRAC

73) 宅配便運送業も独占的状态ガイドラインに載せられている事業分野ではあるが(2014年度時点)、それは同事業分野の構造と規模(第2条第7項柱書と第1号)の要件が充たされうからである。実際には複数の事業者が激しく競争している状況にあり、しかも新規参入も行われているため(下請け段階に多い)、独占的状态に該当せず、第8条の4の適用対象ではないと思われる。

74) 小松美枝「ヤマト運輸の情報経営—戦略的情報システムの事例研究」一橋論叢 112巻2号335頁(1994)(以下、小松「ヤマト運輸の情報経営」という)。

75) 運輸省運輸政策局情報管理部編『運輸経済統計要覧 平成4年版』34頁(運輸経済

間の較差状態と似ている)。

既存事業者(特に郵便小包)との較差が長い間続いていたが、「宅急便」に事業拡大の転機をもたらしたのがヤマト運輸の情報システムネットワークの開発・構築であった。1973年1月に同社は社内にあったコンピューター部門を発展的に分離・独立させ、独自ノウハウの開発を目指し(株)ヤマトシステム開発を設立した⁷⁶⁾。のちに「宅急便」の基幹系統となった「NEKOシステム」も、この新設のシステム専門会社によって開発されたものである⁷⁷⁾。日本の宅配サービスで伝票にバーコードによって荷物を一つ一つコンピューターで追跡・管理する機能も、この「NEKOシステム」が先駆けて提供し始めたものとされている。「NEKOシステム」によって、配達ネットワークは従来の企業向けから「宅急便」を中心とするものに作り変えられ⁷⁸⁾、配達・管理効率や正確率も大幅に向上した⁷⁹⁾。その結果、同システムの開発・導入(昭和49年)と同時期に「宅急便」は急成長を見せ始め、特に改良された第2次システム(本格的に宅急便を中心とするシステム)の導入時期(昭和55年)を分水嶺に急速にシェアを拡大し始めた⁸⁰⁾。このように、ヤマト運輸は「NEKOシステム」の開発・導入によって100倍以上もあった事業力の較差を克服し、実際に同業界で優位を獲得でき(トラック運送配達分野はトップシェア⁸¹⁾)、宅配便事業での地位を確固たるものにしたとされている⁸²⁾。「宅急便」のケースから次のような示唆を得

研究センター、1992) (以下、運輸省『統計要覧』という)。

76) ヤマト運輸株式会社社史編纂委員会編『ヤマト運輸70年史』167頁(ヤマト運輸、1991)。

77) NEKOシステムの開発経緯、機能や宅急便事業にもたらした飛躍的変化の詳細について、石橋曜子=高尾恭介著『クロネコヤマトの宅急便“NEKOシステム”開発ストーリー』32-125頁(アイテック情報処理技術者教育センター、2005)を参照。

78) 小松「ヤマト運輸の情報経営」341頁。

79) 小松「ヤマト運輸の情報経営」344頁。

80) 運輸省『統計要覧』34頁。他方で、ヤマト運輸による荷物の梱包品質や接客態度の向上といった従来の郵便小包等になかった工夫も同社の事業拡大に寄与したと思われる。

81) 国土交通省「平成24年度宅配便等取扱実績関係資料」2013年8月<http://www.mlit.go.jp/common/001007227.pdf>、2014年2月4日に最終閲覧)。

82) 平本健太「情報システムと競争優位」彦根論叢298号99頁(1995)。

られるであろう。

第一に、革新的な技術の開発にせよその技術の力量発揮にせよ、一定の事業基盤（ある程度の事業規模）を備えていることが望ましい（ヤマトは企業向けの配達事業基盤や業務ノウハウを既に保有していたため、のちに開発される「NEKOシステム」の機能を存分に引き出して活用できた⁸³⁾）。

第二に、技術革新を通じて巨大な事業能力の較差でも克服することが可能である（イノベーションによる新規事業者の勃興は既存のロックイン効果を解除する過程でもある）。

本稿で検討している競争回復措置の一義的趣旨は「録音権等」をはじめとする支分権・利用形態の管理基盤を構築する機会を新規管理事業者に与えるという狙いであるが、一定の管理基盤を構築できた新規管理事業者が革新的技術を活用することにより、競争が「録音権等」の管理だけではなく、「演奏権等」の管理分野に及ぶような可能性も視野に入れている。「録音権等」などの管理

83) 既存の有力事業者と競争をするために事業基盤を整え、一定の事業規模を備えることが必要であるということは最近、企業の経営者からも指摘されるようになってきている。例えば、アメリカの携帯電話会社T-Mobileの買収にあたって、ソフトバンクの孫正義社長が次のように述べている。「米国の消費者はデータ通信量が少ないのに、より高い使用料を払っている。これは良い状態なのか?」「SprintとT-Mobileは、米国モバイル市場のキャッシュフローと収益のほとんどを握っている米Verizon Communicationsと米AT&Tに対抗できるだけの規模が欠落している。」「上位2社が圧倒的な力を持つアメリカの現状は少数独占の状態にあり、真の競争とは言えない。」上位2社に対抗するためにも「規模の拡大が不可欠だ。」「規模を拡大し、真の競争をもちこむのが肝要。」。

引用記事（引用順）

- | | |
|---|---|
| ① | ウォール・ストリーナ・ジャーナル記電子版記事「孫正義氏『買収で競争を刺激、米国民の利益に』」2014年3月12日。 |
| ② | ITPro by日経コンピューター電子版記事「ソフトバンク孫社長がTV出演、T-Mobile買収で「大規模な価格競争を」—海外メディア」2014年3月12日。 |
| ③ | NHK電子版記事「ソフトバンク 米携帯4位の買収に意欲」2014年3月12日。 |
| ④ | 読売新聞電子版記事「孫社長『米に真の競争を』 Tモバイル買収に意欲」2014年3月12日。 |

事業基盤を備えた新規管理事業者が、「演奏権等」などの管理する効率性も格段に向上させられる新技術を自社開発或いは他社の開発技術を応用できれば、JASRACの強力な競争相手となる可能性が十分ありうる。

実際に、「演奏権等」管理の変貌に繋がりそうな新技術が2013年頃から著しいエボリューションを見せている。例えば、エクシング(株)が「モヤうた検索JOYSOUND」を開発し既に配信開始している（2013年12月9日）。同アプリケーションを使えば、街中で気になった音楽をアプリに聞かせたり、直接メロディを口ずさむことで、該当する曲のタイトルやアーティスト名を手軽に検索することが可能になるとされている。現在、「モヤうた検索JOYSOUND」は系列アプリケーションとの連動を通じて既にカラオケ店舗にも浸透し始めていてカラオケ予約の新たなモデルを生み出している。また、類似する技術商品として、ヤマハの「弾いちゃお検索」やレコチョクの「Soundhound」がある。

上記のような技術の誕生と普及は何を予告しているかということ、仮に成熟した検索・認識技術が確立し更にネットを通じてのデータ集約も実現すれば、全国各地の店舗に楽音を捉える専用の子機を置くだけで各店舗において実際に演奏されている楽曲のデータをリアルタイムに全国一つの中央母機へ集約管理できるようになるという、「演奏権等」管理の効率性を大幅に向上させる革新的な管理方法の可能性を予告しているように思われる（勿論、店舗に対して専用子機の設置を義務付ける法整備等も必要であろう）。

しかし、独占状態の市場においては如何なる革新的な技術であろうと、独占の参入障壁を崩すような可能性も孕んでいる以上、その開発や導入が抑圧される懸念は否めない。このような意味においても、競争回復措置命令を通じて新規管理事業者が一定規模の事業基盤を構築することができれば、新規管理事業者による技術開発や導入が期待できる。

（2）競争的管理構図の形成

競争回復措置の実施を通じて複数の管理構図が予想される。代表的な予想を三つ挙げておきたい。

- ① 「録音権等」など競争回復措置命令の対象となっていた支分権・利用形態は主に新規管理事業者を中心に管理されるようになり、複数の新規管理事業者の間で競争が活発化する。管理手数料と使用料の価格変動に競争が反映され、管理品質も向上する。他方で、JASRACは主に「演奏権等」や「業務用通信カラオケ」の管理を中心に管理事業を行うという構図の形成。
- ② 「演奏権等」も管理できるほど成長した新規管理事業者が現れ、すべての支分権・利用形態の管理分野において競争が繰り広げられているという構図の形成。
- ③ 「録音権等」や「インタラクティブ配信」などの管理をほぼ支配した新規管理事業者が「演奏権等」などの管理にも進出したため、JASRACは「録音権等」などの管理シェアを奪い返すどころか、「演奏権等」や「業務用通信カラオケ」などの管理分野においても激しい競争を迫られる構図の形成。

本稿の競争回復措置命令の実施を通じて、新規事業者が「録音権等」や「演奏権等」などの利用形態をすべて管理できるようになり、JASRACと互角に渡り合うような健全な競争が行われる管理構図は望ましいとはいえ、仮に「録音権等」などは新規事業者が管理し、「演奏権等」の管理はJASRACが行うというような支分権ごとの寡占構図となったとしてもJASRACの一家独占状態よりは各個別管理分野への参入障壁が緩和されることとなるし、たとえ競争回復措置の実施にもかかわらず、再びJASRACの一家独占状態となったとしても、それはもはや尊重されるべき著作権者の選択と競争の結果であり、競争法観点からの理解を得られる独占と言える。

結び

本論文は、「音楽著作権管理事業における競争的管理政策序説」（商学討究65巻4号）の続編である。前稿において音楽著作権管理事業における競争的管理政策の在り方を様々な角度から理論的に分析し、独占禁止法による規制、その中でも「独占的状态の規制」（純粹構造規制）が、命令設計の多様性及び競争

創出効果において、考えられ得るアプローチの中で最も適しているとの結論に至った。それを受けて本稿は純粹構造規制の適用可能性を論じている。

本稿の内容は、独占的狀態（独占禁止法2条7項）の成立と競争回復措置命令の設計（同法8条の4）の2つによって構成されている。第2条第7項は、立法当時の經濟狀況や議論の影響を強く受けて制定された条文である上に、その後一度も改正されなかったため、文面が現代の産業狀況や經濟理論の展開に必ずしもマッチしなくなっている。そこで本稿は、立法時の議論を詳細に分析し「法解釈の現代化」を通じて、音楽著作権管理事業分野の独占狀態が第2条第7項で定められている「独占的狀態」に該当するという結論に至った。その上で、①権利者側市場に軸を置き、②競争プロセスの重視を基本方針に競争回復措置命令の設計を検討し、提言を行った。

他方で、第8条の4の競争回復措置命令は非常に強力な競争創出手段である。それゆえに公正取引委員会の動きを察知した独占事業者による命令を免れるための回避行動が考えられる⁸⁴⁾。JASRACの場合は第8条の4の適用を回避するために、放送利用における包括契約の取引形式を自主的に中止したり、新規事業者に提携協力の管理プランを積極的に持ちかけたりするような変化が十分ありうる⁸⁵⁾。いずれにせよ、第8条の4の適用は、新規管理事業者にとっては利用者（楽曲の委託者と使用者）を獲得し事業力と管理ノウハウを蓄積する良い機会となるので、現状の実質一社独占狀態よりは少しでも競争的管理の構図が形成できれば、利用者の選択肢や管理競争の拡大、そして音楽産業発展の推進力となることも期待できると考えられる。

84) 大企業による回避行動は独占的狀態の規制規定の立法時に、実際に確認されたことである。

85) 最近、中国や韓国でも規制緩和して競争管理を導入しようとする動きが見られる。特に韓国は支分権の管理競争を重視する方針を明らかにしている（2013年12月12日に開催された協議会）。文化庁長官官房国際課「第7回日韓著作権協議の結果概要について」（2014年1月31日）。

他方で、JASRACの独占的狀態から理解できるように、規制緩和が実施されたとしても競争が生まれるかは疑問である。本稿の検討は中国等の著作権管理制度改革にも一定の参考になると考えられる。

主要参考文献

(引用順)

1. 集中管理小委員会『権利の集中管理小委員会報告書』（2000年1月）。
2. 横倉尚「直接規制政策」植草益編『日本の産業組織 理論と実証のフロンティア』（有斐閣，1995）。
3. 姜連甲「音楽著作権管理事業における競争的管理政策序説」商学討究第65巻第4号（2015）（<http://hdl.handle.net/10252/5430>）。
4. 姜連甲「音楽著作権管理事業における純粹構造規制(1)―独占禁止法第2条第7項と第8条の4の適用の可能性の検討―」商学討究第66巻1号（2015）（<http://hdl.handle.net/10252/5475>）。
5. 今村成和ほか編『注解 経済法（上巻）』（根岸哲）（青林書院，1985）。
6. 白石忠志「JASRAC審決取消訴訟東京高裁判決の検討〔平成25.11.1〕」NBL1015号（2013）
7. 相澤英孝「著作権・著作権隣接権といわゆる集中管理」『知的財産の潮流』（信山社，1995）。
8. 田村善之「知的財産法からみた民法709条―プロセス志向の解釈論の探求」61頁 NBL936号（2010）。
9. JASRACの『著作権信託契約約款』（複数年度）。
10. 安藤和宏『よくわかる音楽著作権ビジネス基礎編（4th Edition）』（リットーミュージック，2011）。
11. 経済法学会編『独占禁止法講座Ⅱ―独占―』（丹宗昭信）（商事法務研究会，1976）。
12. 今村成和『独占禁止法（新版）』（有斐閣，1978）。
13. 実方謙二『独占禁止法（第4版）』（有斐閣，1998）。
14. 松下満雄『経済法概説（第4版）』（東京大学出版会，2006）。
15. 根岸哲編『注釈独占禁止法』（有斐閣，2009）。
16. 日本音楽著作権協会『JASRAC NOW S.Q.N.』（複数号）。
17. 実方謙二著『寡占体制と独禁法』（有斐閣，1983）。
18. 丹宗昭信著『独占および寡占市場構造規制の法理』（北海道大学図書刊行会，1976）。
19. 独占禁止法研究会「第二部 独占・寡占規制の見直し」独占禁止法研究会報告書（2003）。
20. 公正取引委員会の報道発表資料：『公正取引委員会：独占禁止法研究会独占・寡占規制見直し検討部会（第3回）議事概要』（2003年9月8日），同第4回議事概要（2003年9月30日），同第5回議事概要（2003年10月14日）。
21. 今村成和『独占禁止法入門（第3版）』（有斐閣，1992）。

22. 川濱昇「『競争の実質的制限』と市場支配力」正田彬古稀正田彬古稀『独占禁止法と競争政策の理論と展開』（三省堂, 1999）。
23. 安藤和宏『よくわかる音楽著作権ビジネス実践編（4th Edition）』（リットーミュージック, 2011）。
24. 2008年の独占の状態ガイドライン改定時「原案に寄せられた主な意見の概要及びそれらに対する考え方」（別紙1）。
25. 2010年ガイドライン改定時「原案に寄せられた主な意見の概要及びそれらに対する考え方」（別紙1）。
26. 2012年の独占の状態ガイドライン改定時「原案に寄せられた主な意見の概要及びそれらに対する考え方」（別紙1）。
27. 公正取引委員会「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（2011）。
28. 早川和廣『サッポロビールの逆襲—動き出した巨大なる複合経営戦略—』（ロングセラーズ, 1989）。
29. 経済団体連合会編『経済団体連合会五十年史』（経済団体連合会, 1999）。
30. 麒麟麦酒株式会社社史編纂委員会『麒麟麦酒の歴史—統戦後編』（麒麟麦酒株式会社, 1985）。
31. キリンビール株式会社広報部社史編纂室『キリンビールの歴史 [新戦後編]』（キリンビール, 1999）。
32. 公正取引委員会事務局編『独占禁止政策三十年史』（大蔵省印刷局, 1977）。
33. 正田彬著『全訂 独占禁止法（I）』62-63頁（日本評論社, 1980）。
34. 編集部「公取委の独禁法改正構想の概要『改正試案の骨子』の内容とその背景」公正取引287号（1974）。
35. 村上政博『独占禁止法の日米比較 政策・法制・運用の相違（中）』（弘文堂, 1992）。
36. 江上勲『経済法・独占禁止法概論』（税務経理協会, 1981）。
37. 「独占禁止法研究会の独禁法改正についての提言（中間発表）—金沢会長の記者会見での発表要旨—」公正取引286号（1974）。
38. 根岸哲「企業分割制度」公正取引巻289号（1974）。
39. 菊池兵吾「独禁法改正をめぐる問題」公正取引289号（1974）。
40. 独占禁止政策懇談会有志「独占禁止法改正についての提言」公正取引292号（1975）。
41. 資料「大詰めを迎えた独禁法改正—3月5日, 政府素案を発表」公正取引293号（1975）。
42. 金沢良雄ほか「独占禁止法改正の意義と今後の運用に望む点」公正取引別冊（1978）。
43. 「独禁法改正法案の国会審議経過とそこでの論議（上）—衆議院では五党一致で修正可決—」公正取引297号（1975）。
44. 「独禁法改正法律案国会に提出—5月8日の衆議院本会議に上程—」公正取引295号（1975）。

45. 「独禁法改正法案の国会審議経過とそこでの論議（中）」公正取引298号。
46. 柴田章平「独占禁止法施行令等の概要」商事789号（1977）。
47. 徳谷昌勇「改正独禁法と販管費の取扱いをめぐって—独占的状态の弊害要件の解釈」企業会計30巻6号（1978）。
48. 公正取引委員会事務局官房企画課「独占禁止法改正の経緯」公正取引320号（1977）。
49. 小西唯雄「寡占体制と企業分割政策—昭和52年改正法規定の1検討」経済学論究33巻3号（1979）。
50. 自民党独禁法改正問題特別調査会「独占禁止法案について（メモ）」公正取引318号（1977）。
51. 公正取引委員会事務局編『独占禁止政策五十年史（上巻）』（公正取引協会，1997）。
52. 根岸哲「違法性の判断基準に関する若干の具体的問題」小西唯雄編『競争促進政策と寡占体制』（有斐閣，1976）。
53. 金沢良雄「改正独占禁止法における独占的状态に対する措置」成蹊法学13号（1978）。
54. 金沢良雄「『独禁法改正試案（骨子）』の背景」経済評論23巻13号（1974）。
55. 金沢良雄『独占禁止法の構造と運用』（有斐閣，1979）。
56. 加藤二郎「独占的状态」ジュリスト656号（1978）。
57. 国土交通省による日本航空からの申入れに対する回答「是正申入書 兼 開示請求書について」（2013年11月5日）。
58. 小林好宏『日本経済の寡占機構』（新評論，1971）。
59. 小宮隆太郎「日本における独占及び企業利潤」『リーディングス産業組織』（日本経済新聞社，1970）。
60. 田章平「脇村義太郎先生に聞く—独占禁止懇話会のことなど」公正取引321号（1977）。
61. 金子晃「企業分割」法律時報49巻11号（1977）。
62. 時事通信社経済部編『寡占支配 独禁法改正を考える』（時事通信社，1975）。
63. 五十嵐清『法学入門（新版）』（悠々社，2002）。
64. 宮坂富之助「企業分割制度—改正試案をめぐって」法律時報47巻2号（1975）。
65. 加藤良三「企業分割と株式保有制限規制の法理論—改正試案現行独占禁止法の論理構造を中心に 一上一」公正取引292号（1975）。
66. 加藤良三「企業分割と株式保有制限規制の法理論—改正試案と現行独占禁止法の論理構造を中心に 一下一」公正取引294号（1975）。
67. 澤木敬郎=荒木伸怡『法学原理（新版）』（北樹出版，1999）。
68. JASRACの「分配明細書ガイド」（2014）。
69. 安部正直「類推解釈」警察学論集14巻12号。
70. 前田雅英ほか『条解 刑法（第3版）』（弘文堂，2013）。

71. 実方謙二『独占禁止法と現代経済（増補版）』（成文堂，1977）。
72. 実方謙二「企業分割と競争原理—独占禁法改正にあたって」経済評論26巻6号（1977）。
73. 丹宗暁信＝厚谷襄児編『新版 独占禁止法の基礎（基礎法律学大系 33 実用編）』（青林書院，1983）。
74. 日本音楽出版社協会『音楽著作権管理者養成講座テキスト』I-2頁（日本音楽著作権協会，2014）。
75. 相澤英孝「著作権・著作権隣接権といわゆる集中管理」『知的財産の潮流』19頁（信山社，1995）。
76. 日本音楽著作権協会『JASRAC 70年史：音楽文化の発展を願って』（日本音楽著作権協会，2009）。
77. 田口幸太郎『THE RECORD』655号（日本レコード協会，2014）。
78. JASRACの2012年定例記者会見資料『2011年度JASRAC事業の概要』（2012年5月23日）。
79. 内田祐介「電子指紋にもとづく著作権コンテンツの自動検出技術」小泉直樹ほか著『クラウド時代の著作権法』（勁草書房，2003）。
80. 田口広陸『JASRACに告ぐ』（晋遊舎，2008）。
81. 前田哲男等『音楽ビジネスの著作権』（社団法人著作権情報センター，2008）。
82. JASRAC創立75周年記念事業JASRACシンポジウム「著作権集中管理団体に求められる役割とは」（2014年3月24日）。
83. 日本芸能実演家団体協議会実演家著作権隣接権センター編『実演家概論』（勁草書房，2013）。
84. 佐藤雅人『音楽ビジネス著作権入門』（ダイヤモンド社，2008）。
85. 朝妻一郎『日本における音楽出版社の歩み—MPAの三十年・インタビュー集—（第2版）』（音楽出版社協会，2005）。
86. 鹿毛丈司『最新音楽著作権ビジネス—音楽著作権から音楽配信ビジネスまで—』（ヤマハミュージックメディア，2009）。
87. 津田大介＝牧村憲一著『未来型サバイバル音楽論』（中央公論新社，2010）。
88. 柏野邦夫ほか「メディアコンテンツ特定技術の最新動向」電子情報通信学会誌 93巻4号（2010年）。
89. 小松美枝「ヤマト運輸の情報経営—戦略的情報システムの事例研究—」一橋論叢 112巻2号（1994）。
90. 運輸省運輸政策局情報管理部編『運輸経済統計要覧 平成4年版』（運輸経済研究センター，1992）。
91. ヤマト運輸株式会社社史編纂委員会編『ヤマト運輸70年史』（ヤマト運輸，1991）。
92. 石橋曜子＝高尾恭介著『クロネコヤマトの宅急便“NEKOシステム”開発ストーリー』（アイテック情報処理技術者教育センター，2005）。

93. 平本健太「情報システムと競争優位」彦根論叢298号(1995)。
94. 文化庁長官官房国際課「第7回日韓著作権協議の結果概要について」(2014年1月31日)。

国会議事録

(引用順)

95. 二宮文造「質問主意書(第73回国会)」1974年7月31日。
96. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(73-衆-商工委員会2号1974年9月10日)。
97. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(73-参-決算委員会閉4号1974年9月11日)。
98. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(73-参-商工委員会閉1号1974年9月18日)。
99. 鶴田俊正公述人の発言(75-衆-予算委員会公聴会1号1975年2月8日)。
100. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(75-衆-商工委員会1号1975年2月12日)。
101. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(75-衆-商工委員会4号1975年2月19日)。
102. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(75-衆-商工委員会20号1975年6月3日)。
103. 植木光教国務大臣の答弁(75-参-本会議18号1975年6月27日)。
104. 植木光教委員の質問に対する大橋宗夫内閣審議官の答弁(80-参-商工委員会13号1977年5月26日)。
105. 実方謙二参考人の説明(80-参-商工委員会12号1977年5月25日)。
106. 澤田悌公正取引委員会委員長の答弁(80-衆-商工委員会20号1977年5月10日)。
107. 大橋宗夫内閣審議官の答弁(80-衆-商工委員会13号1977年4月19日)。
108. 大橋宗夫内閣審議官の答弁(80-参-商工委員会-10号1977年5月19日)。
109. 國井眞富士写真フィルム株式会社常務取締役の意見(80-衆-商工委員会19号1977年4月28日)。
110. 佐治敬三サントリー株式会社社長の意見(80-衆-商工委員会19号1977年4月28日)。
111. 大橋宗夫内閣審議官の答弁(80-参-商工委員会-10号1977年5月19日)。
112. 和田静夫委員の発言を参照(73-参-決算委員会閉4号1974年9月11日)。
113. 高橋俊英公正取引委員会委員長の答弁(75-衆-商工委員会20号1975年6月3日)。
114. 植木光教国務大臣の答弁(75-参-本会議18号1975年6月27日)。
115. 植木光教委員の質問に対する大橋宗夫内閣審議官の答弁(80-参-商工委員会13号1977年5月26日)。