

垂直統合のメリット・デメリット

メリット

- 取引費用の低減
- 安定供給の確保
- 市場の失敗を回避
- 規制等の回避
- 市場支配力の確保
 - 例：供給元を抑えることによる川下市場への影響力確保
- 市場支配力の回避
 - 例：供給元を抑えることにより、供給元からの市場支配力を回避

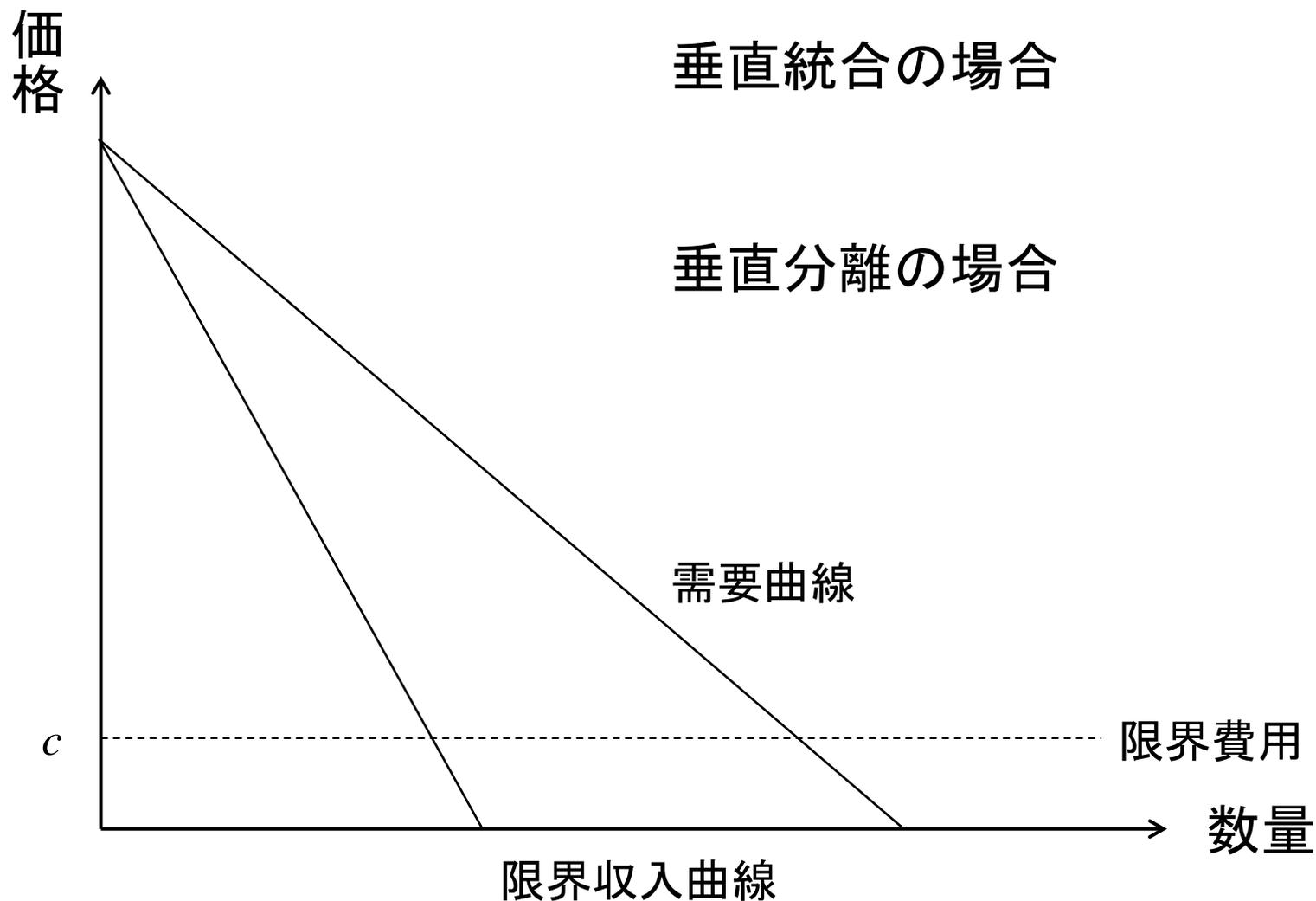
デメリット

- 自前調達よりも市場調達のほうが調達コストを低減できる可能性。
- 企業規模が大きくなることによるガバナンス
- 一般的な企業合併に伴う法的コスト

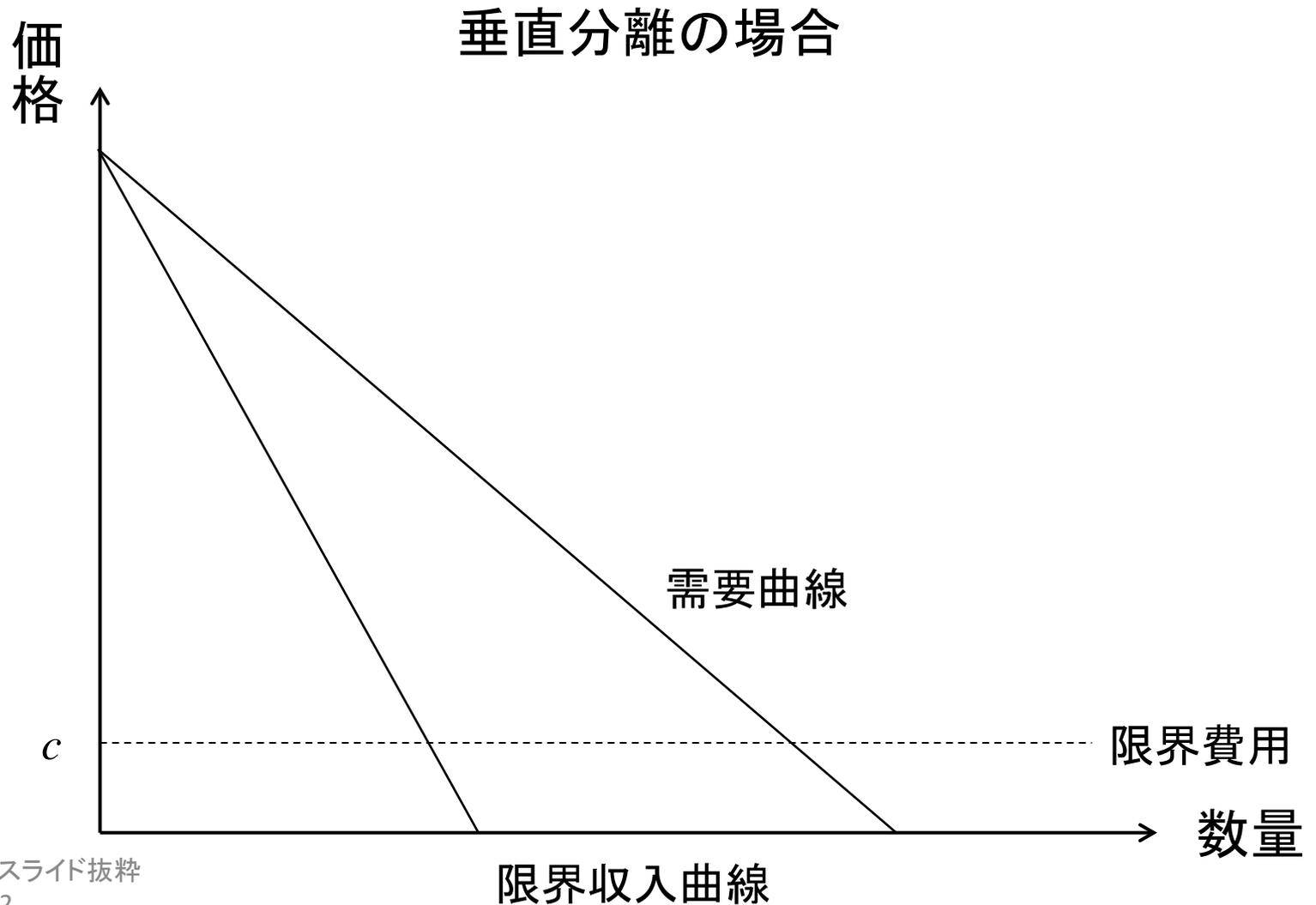
二重の限界化 double marginalization

- 2段階の生産・流通過程（メーカーと小売業者）
- メーカー、小売とも独占の場合
 - メーカーと小売が別々に意思決定する場合
 - メーカーと小売が垂直統合されている場合

二重の限界化 double marginalization



二重の限界化と非線形価格



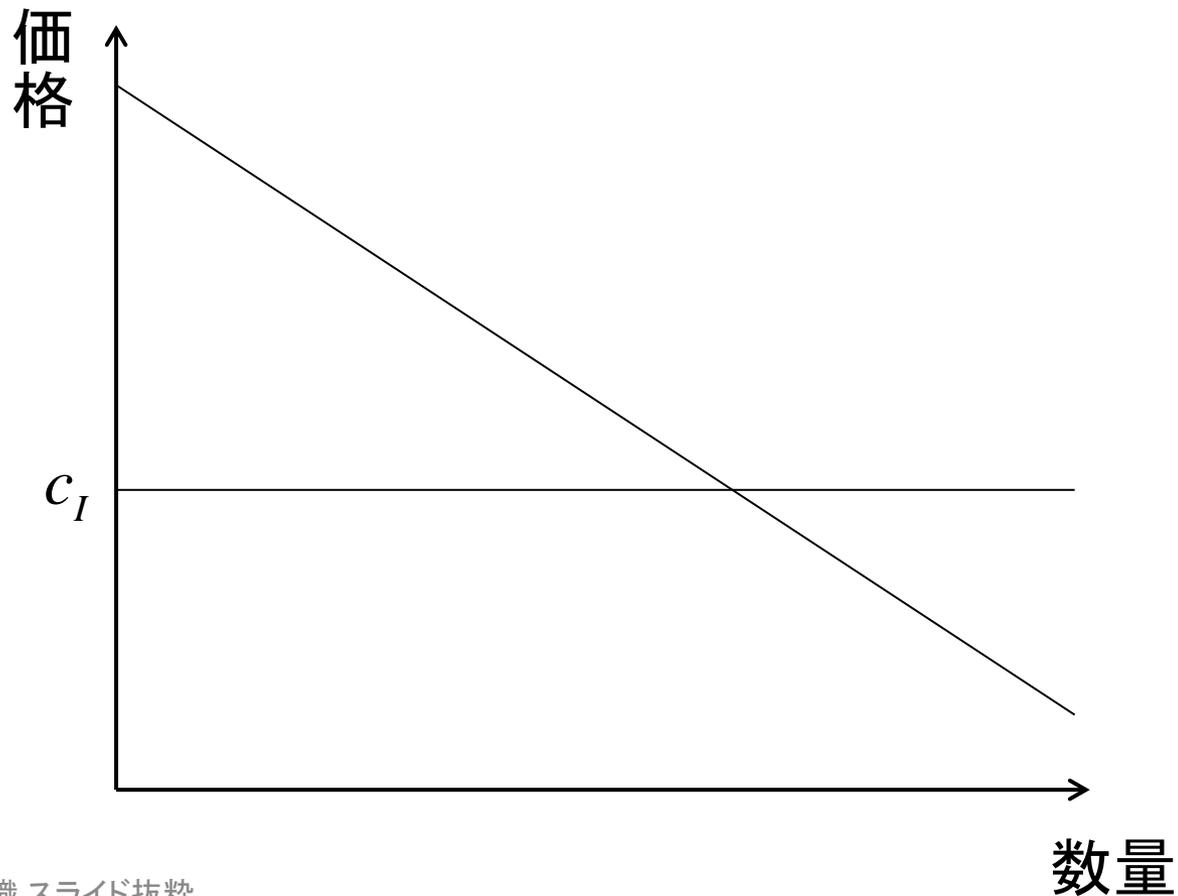
排他的取引と経済厚生

- 「独占的な購入契約」は競争を阻害し、経済厚生を損ねていないのか？
 - － 独占が競争を阻害する場合、厚生を悪化させるのは特に消費者側であるが、この場合消費者(需要家)は自分の意思で契約を結ぶことを選択している。

－

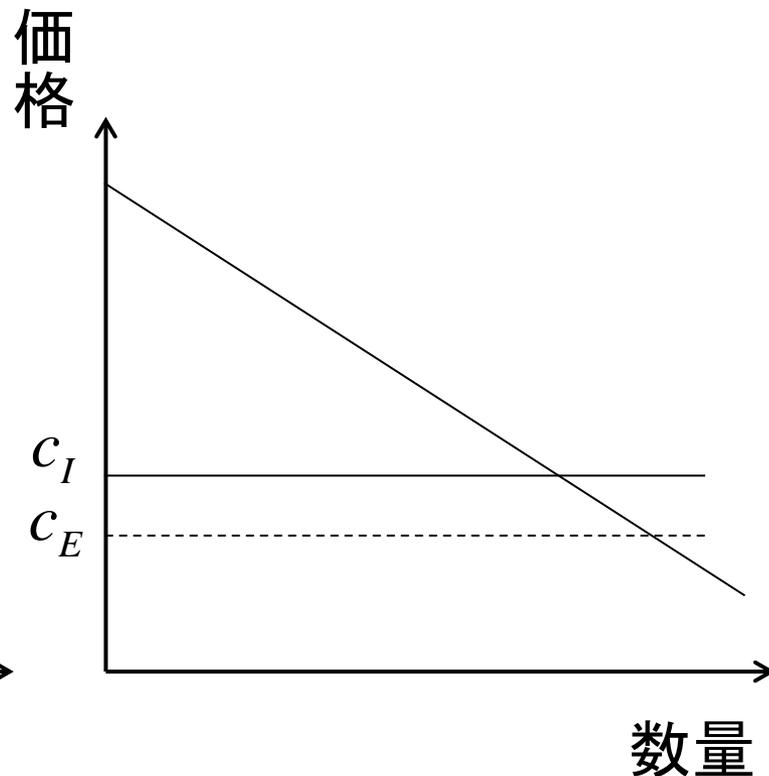
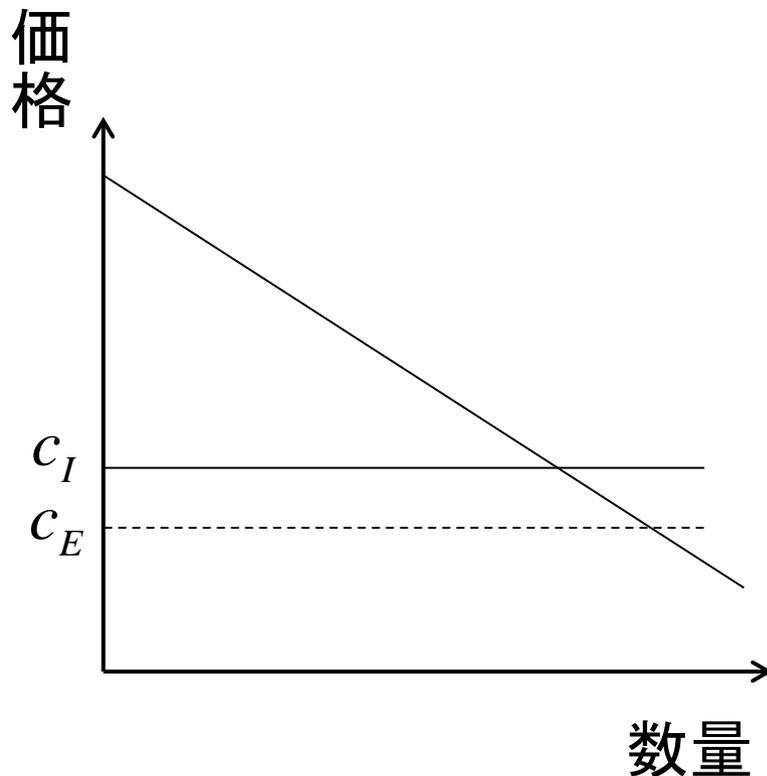
排他的取引と経済厚生

- シカゴ学派的な見方



排他的取引と経済厚生

- 多数の消費者(需要家)がいる場合
 - 参入には固定費用 f が必要。



消費者が複数いる場合の排他的取引

- 【重要な前提】ある程度多くの消費者を確保しないと参入利益がない。
- 個々の消費者の行動が、他の消費者の厚生に影響する。
 - 仮にほとんどリベートを受け取らなくても、他の消費者が排他的取引契約に応じると予想すれば、自分も排他的取引契約に応じる方が合理的となる。
 - 消費者間で規模に差がある場合、購入規模の大きい消費者にリベートを支払い、その他の消費者には何も支払わないという可能性もある。
 - 消費者(需要家)間で競争がある場合は？