

# アメリカにおける経済力集中の 新動向と反独占政策

—conglomerate merger と合併規制ガイドラインをめぐって—

佐藤 定幸

## (1) conglomerate merger の増大

第2次世界戦争後、とくに朝鮮戦争後から今日にいたるまでの時期は、アメリカ史上第3の合併運動の時期として特徴づけられる。第1のそれは19世紀末から20世紀初頭にかけてのそれであり、第2のそれは1920年代後半におけるそれであった。第1の合併運動がアメリカ資本主義の独占段階への移行の推進力であったのにたいし、第2の合併運動はそれ以後の時期に発生した重要産業(自動車など)における集中と既存の産業での稀釈化した集中の再強化をめざしたものであった<sup>1)</sup>。

等3の合併運動を第1、第2のそれと対比させつつ特徴づけることは、現在それが進行中であるということもあって未だに困難であるが<sup>2)</sup>、最近の発展を考慮すれば、この第3の合併運動の重要

第1表 製造工業・鉱業の巨大取得の合併型態別分布

	1948~64年		1965年		1966年(6ヵ月)	
	数	%	数	%	数	%
水平的合併	138	19.2	16	17.2	8	15.1
垂直的合併	108	15.0	12	12.9	10	18.9
conglomerate 合併						
市場拡大的	48	6.7	5	5.4	1	1.9
製品拡大的	356	49.4	43	46.2	23	43.3
その他	70	9.7	17	18.3	11	20.8
合計	720	100.0	93	100.0	53	100.0

〔出所〕 Bureau of Economics, Federal Trade Commission.

第2表 製造工業付加価値額にしめる最大会社の比率  
(単位: %)

それぞれの年における順位内の会社	1963	1958	1954	1947
最大 50 社	25	23	23	17
" 100 社	33	30	30	23
" 150 社	37	35	34	27
" 200 社	41	38	37	30

〔出所〕 Bureau of Census, "Concentration Ratios in Manufacturing Industry, 1963". P. 2

な特徴の1つとして、それが conglomerate merger 支配的な合併運動であることが指摘できるように思われる(第1表参照)。アメリカにおける最近の独占禁止政策の重点が、conglomerate merger 規制におかれ、そのための新規立法が要請されているのも、まさにそのためにほかならない。

conglomerate merger そのものについての意義づけないしは統計的調査は本稿の意図するところではない。しかし、conglomerate merger が「時の言葉」として一般化したことは「いまや conglomerate について若干卒直に述べるべき時がきた。最近この言葉はきまりきったように、しよっちゅう経済関係誌上にのっている。全くのところ、いまや conglomerate は巨大企業の世界で最も重要な傾向であるかのごとくである」という“Fortune”誌社説<sup>3)</sup>からも明らかだろう。連邦取引委員会の報告によれば<sup>4)</sup>、1967年には「近代産

1) "Mergers and Superconcentration. Acquisitions of 500 Largest Industrial and 50 Merchandising Firms". Staff Report of the Select Committee on Small Business, House of Representatives, 87th Congress, November, 1962. p. 9.

2) Ralph Nelson は "Merger Movements in American Industry: 1895~1956," 1959, p. 6 において、「合併運動の絶対量においても、雇傭者数に比してのその規模においても、この最新の〔第3の〕合併の波は前2者よりも明らかに小規模である。また、最新の合併運動が集中にたいして、前2者に比すべき影響を与えるか否かも明らかではない」とのべていた。しかし、その後の事態は、第3の合併運動の規模は絶対量において前2者を上回るものであることを示した。また、集中の水準に与えた影響としては、産業別集中率はほぼ横ばいにもかかわらず、全産業的規模での集中度の著しい上昇がみられた(第2表参照)。これらの点については、佐藤定幸、「最近のアメリカにおける集中化傾向」(「経済評論」, 1968年3月号)を参照されたい。

3) "Fortune", June, 1967. p. 163.

業史上最も急激な、合併活動の増大が」みられ、全産業の合併件数は1966年の1,746件から2,384件へと37%も増加したが、資産1000万ドル以上の“大合併”の約83%が、conglomerateであった。

このような conglomerate merger の増大にたいしどのような法的規制措置がとられているか、ないしはとられようとしているかを、とくに68年5月末に発表された司法省のガイドラインを中心にのべるのが本稿の主題である。

## (2) 合併規制のガイドライン

アメリカ司法省は1968年5月30日、合併規制にかんするガイドラインを発表した。その目的は、「実業界、法曹界およびその他の関係者に、クレイトン法第7条に基づいて会社の取得および合併を訴追するか否かを判断するに当たって、司法省が現在採用している基準を知らせることである<sup>4)</sup>」。すなわち、このガイドラインはクレイトン法第7条に基づく規制であって、なんらかの新しい立法ないしはそれに代るものでないことはいうまでも

4) “Wall Street Journal,” July 9, 1968. Louis M. Kohlmeir の記事による。

5) 以下においては、「公正取引」(1968年9月号)に発表された公正取引委員会国際課訳を利用する。なお、このガイドライン発表は、司法省反トラスト部長 Donald F. Turner の任期が68年5月31日に切れることと無関係ではなかったと一般に見られている。Turner 自身が conglomerate merger の法的規制についてどのような見解をもっていたかは、かれが反トラスト部長に就任すべくハーバード大学法学部教授の椅子を離れる直前に発表した論文、“Conglomerate Mergers and Section 7 of the Clayton Act” *Harvard Law Review*, Vol. 78, No. 7, May 1965 のなかにも明らかである。同論文の末尾において Turner がのべていたつぎの言葉は、今回のガイドライン発表および conglomerate merger にかんする本格的な調査研究の開始とそのまがつながっているように思われる。「私は、議会は裁判所と FTC にたいして、競争にたいし有害であるとのなんらの証拠もないときに、“superconcentration” にたいする反対闘争を行えとの命令を与えたとは信じない。そこに含まれている、激論を闘わされた諸問題に照らしてみても、私は裁判所は議会にたいして、議会在今後指命を発するときには、Congressional Records 誌上の大げさな文句よりももっと圧倒的なものかのように、要求すべきであると信ずる」(p. 1395)。

ない。

したがって、このガイドラインが conglomerate merger をも対象としているのは当然ではあるが、そもそもクレイトン法第7条が conglomerate merger にたいしてはたして有効な規制手段となるかどうかという点になると、きわめて疑わしい。少くとも連邦取引委員会はクレイトン法第7条だけで conglomerate merger を有効に規制しうると考えてはいないようである。68年7月9日、連邦取引委員会は「conglomerate merger 運動を規制下におくために新規立法が必要であるか否か」を決定するため、conglomerate merger 傾向の大々的調査研究を始めると発表した<sup>6)</sup>。この調査は一般的な調査ではなく、連邦取引委員会法第6条で与えられた権限を行使して、conglomerate merger を積極的に行った会社にたいして、売上高および生産費にかんする情報はじめその他の詳細な経理関係情報の提供を要求して行われる——連邦取引委員会の幹部の言葉によれば、「調査委員会は連邦取引委員会がもっている一切の強制的な手続を保有する」ことになる。このような本格的調査の開始は、それが必ずしも conglomerate merger を規制する新規立法の成立に結びつくか否かは別として、それへの機運をつよめるものであることは否定できない。

conglomerate merger にたいする法的規制において何が問題であるのか。それを明らかにするためにも、まず今回発表されたガイドラインをふり返ってみる必要がある。もちろん、ガイドラインの法律学的側面の検討は専門の法律学者の手にまっべきであるが、本稿の論述に必要なかぎり筆者が要約すれば、ガイドラインの主たる内容はつぎのとおりである。

第1項の「目的」、第2項の「一般的規制方針」のあと、第3項において「市場の定義」についてのべられている。市場は製品面(「商業のある領域」と地理的側面(「国のある地域」)の2つの面から定義されているが、これはクレイトン法第7条の“in any line commerce in any section of the country”に対応するもので、クレイトン法には市場と

6) *Wall Street Journal*, July 9, 1968.

いう言葉はないがこの2つが市場を形成することは、従来の第7条解釈において確立されていた<sup>7)</sup>。

ガイドラインは、合併の種類を3つに分け、水平的(horizontal)合併、垂直的(vertical)合併、混合的(conglomerate)合併<sup>8)</sup>としている。水平的合併については、第I部(第4節から第10節まで)においてのべられているが、その内容はきわめて明快である。上位4社のシェアが75%以上にたつする「集中度の高い市場の場合」(第5節)は、つぎのマーケット・シェアを有する企業間の合併は特別の事情のないかぎり訴追される。

(取得企業)	(被取得企業)
4%	4%以上
10%	2%以上
15%以上	1%以上

また、上位4社のシェアが75%以下の「集中度が高くない市場の場合」(第6節)は、その比率は、つぎのとおりである。

7) たとえば、Bethlehem Steel と Youngstown Sheet and Tube の2つの鉄鋼会社の合併問題を取り扱い、これに違法判決を下したニューヨーク南部地区地方裁判所の Edward Weinfeld 判事は、「in any line of commerce」が商品市場を意味し、また「in any section of the country」が地理的市場をさすことは明らかである」(“United States of America, Plaintiff—against—Bethlehem Steel Corporation and The Youngstown Sheet and Tube Company, Defendants,” 1958)。なお、同ケースにおける Weinfeld 判事の主張は、たとえば、小西唯雄著、「反独占政策と有効競争」, 昭和42年, 第7章, 「アメリカ反トラスト政策上の1問題——ベスレヘム・スチールとヤングスタウン・シート・アンド・チューブの合併問題」にくわしい。また、クレイトン法旧第7条から新第7条における“market”規定の歴史的発展については、David Dale Martin, “Mergers and The Clayton Act,” 1959. University of California Press. を参照。

8) conglomerate merger については、未だに定訳がない。製品拡大的合併のみならず、市場拡大的合併を含むものである以上、conglomerate merger を「異業種間合併」とするのは少くとも妥当ではない。複合合併ないし混合的合併の訳語も、conglomerate merger が定義上、horizontal merger および vertical merger 以外のすべてのものである以上、問題が残る。ここにかかげた公正取引委員会国際課の訳は、混合的合併としているので、引用したかぎりは混合的合併としたが、本稿の他の部分においては conglomerate merger のままとしたのは、そのためである。

(取得企業)	(被取得企業)
5%	5%以上
10%	4% "
15%	3% "
20%	2% "
25%以上	1% "

垂直的合併については第II部(第11節より第16節まで)においてふれられている。ここにおいても垂直的合併の結果、供給市場ないしは購入市場において参入障壁が高くなり、競争が減殺されることが問題であるが、具体的には供給企業の市場(第12節)と購入企業の市場(第13節)の2つに分けて考察されている。そして、「自己の販売市場においておよそ10%以上のシェアを有する供給企業と、その供給企業の販売市場において全購入高の合計しておよそ6%以上をしめる1つないしそれ以上の購入企業との、1件ないしそれ以上の合併」は特別の事情のないかぎり訴追されるとしている。購入企業の市場についていえば、供給企業の市場で前節のような基準が採用されれば、同時に購入企業の合併にもそれは適用されることになる。

水平的合併および垂直的合併のいずれにおいても(第10節, 第16節), 経済性(生産性の向上)を訴追しない根拠とはしないとのべていることが興味ぶかい。その根拠もそれぞれのべられているが、もしも合併によって経済性があるとするならばそれは合併ではなく内部的拡大によって行われるべきだという立場が貫かれている。傍道ながら、「国際競争力強化のための合併」が支持されているわが国ないし西欧諸国とは、この点において著しく異なっていることが注目される。

混合的(conglomerate)合併については、第III部(第17節から第21節まで)においてのべられている。まず、混合的(conglomerate)合併の定義として「このガイドラインの第I部および第II部に述べた水平的合併および垂直的合併のいずれにも該当しない合併」をあげ、さらに「市場拡大的合併、すなわち、同一製品を販売しているが、地理的市場の異なる2企業の合併は混合的合併に含まれることに注意しなければならない」と但し書を

付している。

市場拡大的合併が conglomerate merger であることは、市場を製品面と地理的側面の2つに分けて考えることの当然の帰結であるが、後にのべるように市場拡大的合併と製品拡大的合併との間には経済的意味では重要な差異が存する。ともあれ、ここで重要なことは、市場拡大的合併も conglomerate merger とみなされるということである。

ガイドラインによれば、いくつか存在する混合的合併のうち、「現在のところ司法省は、2つの種類の混合的合併が構造的基準に照らして反競争的影響が十分認められると考えている」。すなわち、潜在的参入者を含む合併(第18節)と互惠的購入のおそれを生じる合併(第19節)がそれである。

潜在的参入者を含む合併については、これら市場に参入する見込みの大きい企業とつぎのような諸企業との合併は司法省の訴追の対象とされる。

i) マーケット・シェアがおよそ25%以上をしめる企業。

ii) 上位2社のシェアが合計およそ50%以上をしめる2社のうちのいずれかの1社。

iii) 上位4社のシェアが合計およそ75%以上をしめる市場におけるその8社のうちの1社(但し、そのシェアがおよそ10%以上のもの)

iv) 上位4社のシェアが合計およそ75%以上をしめる市場におけるその8社のうちの1社(但し、a)合併企業のシェアが相当大きく、かつその市場に参入見込みの企業が1社ないしは2社であるか、b)合併企業が急速に成長しているか、にかぎる)。

これにたいして、互惠的購入のおそれを生ずる合併の場合は、司法省が「互惠的購入のおそれが顕著に生ずると考える」状況として、つぎのような状況をのべている。「合併企業の一方(『販売企業』)が販売活動を行っている市場において、その全購入高のおよそ15%以上が、他の市場——もう一方の合併企業(『購入企業』)が相当規模の購入者であり、かつ『販売企業』の競争者のすべて、もしくは大部分のものよりも規模の大きな購入者として存在する市場——において相当規模の販売

活動も行っている企業(複数)によって占められている場合」。

以上の2つの混合的合併とならんで、ガイドラインは「しばしば規制活動の対象となるもう1つの重要な型態の混合的合併」をあげ、このような「市場力を強化するような合併」について第20節で、訴追の対象となりうる例としてつぎの3つをあげている。i) 合併企業と関連市場における他の最大企業との間に、絶対的規模のうえで非常に大きな較差が生れる合併。ii) 関連製品を製造する企業の合併であって、合併企業の力を用いることによって競争者からよりも自己からその関連製品を購入するように購入者を誘引するおそれのある合併、iii) 合併企業が関連市場における製品差別化を行なう能力を増大するおそれのある合併。

水平的ないし垂直的合併に比して、conglomerate merger の規制は、直截簡明とはいえない。conglomerate merger で法的規制の対象とすべきものが、必ずしも上記の例につきるわけではないことを示唆して、ガイドラインがつぎのように述べていることは、前にのべた新規立法への動きとあわせて考慮さるべきだろう。「一般的にいて、混合的合併の分野には、水平的ないし垂直的合併について行なわれているような広汎かつ継続的な分析が行なわれていない新しい問題が含まれている。このため上述の型態の混合的合併にかんする司法省の規制方針を十分明確に示すことができなかった。そのうえ、混合的合併の分野全すべてについて、司法省は、水平的および垂直的合併より以上に、このガイドラインでカバーされる場合以外に反競争的影響をもたらすおそれがある場合について、継続的な分析ないし研究を行うことが必要であると考えている。」

### (3) ガイドラインの独禁法発展史上の位置づけ

このガイドラインがなんら新規立法ないしそれにかわるべきものでないことは前述のとおりだが、その意義と限界を知るためには、アメリカの独占禁止法および独占禁止政策史上でのその位置づけから出発することが必要であろう。

周知のように、アメリカの独占禁止法はまず

1890年にシャーマン法として生れるが、当時の歴代政府の消極的方針もあって、19世紀末から20世紀初頭にかけての滔々たるトラスト運動の前に殆どあって無きが如くであった。その後、1914年になって、ウイルソン大統領のもとで、クレイトン法がシャーマン法の欠を補うべきものとして制定された。シャーマン法にたいする修正点としては、労働組合にたいする反トラスト法の適用および差止命令を発するさいに司法部がとるべき手続を別とすれば、クレイトン法の原案はつぎの4つの条項を含んでいた。(1)価格差別化、(2)排他的取引および拘束的契約、(3)持株会社、(4)重役相互兼任制。

このうち合併にとって重要なのは第3の持株会社であり、これが結局はクレイトン法第7条となっている。第7条の重要な改正点は、シャーマン法においては必要とされた独占の意図の立証なしに、それが「実質的に競争を滅殺したり、ないしは商業のある部門の独占を生ぜしめるような」株式取得を非合法化の基準としたことだった。しかし、それは株式取得にかんするものであって、当時の合併の一般的方法だった資産取得にはふれないという点で、初めから重大な欠陥をもっていた。

こうして、1926年11月、最高裁がクレイトン法は財産取得についてはふれていないことを最終的に確定するとともに、クレイトン法第7条の適用範囲を株式取得に限らず、資産取得にまで拡大するよう改正さるべきであるとの動きはますます強まった。1921年から1949年までの間にクレイトン法第7条の改正を企図した法案は21も議会に持ちこまれたが、そのなかでもとくに Temporary National Economic Committeeの最終勧告は大いに注目され、大きな関心呼んだ。こうして、1950年12月、いわゆる Celler-Kefauver 法としてクレイトン法の改正第7条が成立することになる<sup>9)</sup>。改正第7条は、「商業に従事する株式会社は、直接と間接とを問わず、同じく商業に従事する他の株式会社の株式または他の持分の全部も

しくは一部を取得し」とある旧第7条につづいて、「また連邦取引委員会の管轄内にある株式会社が、同じく商業に従事する他の株式会社の資産の全部もしくは一部を取得する場合において」という条文を挿入して、株式取得のみならず資産取得も非合法性の基準となることを明らかにした。

以上は、シャーマン法、クレイトン法、さらに同法第7条改正をつうじて、合併にたいする規制の展開をあとづけたものだが、それは株式取得か資産取得かという合併の方法にかんするものであった。合併の形態については必ずしも意識的な展開はなかったといつてよい。

クレイトン法の旧第7条は、もっぱら水平的合併のみに適用されるものと一般に考えられていた<sup>10)</sup>。これは旧第7条が「かかる取得の結果が、株式を取得される会社と取得を行う会社との間の競争を実質的に滅殺したり、……」とのべているところからみても当然のことであった。クレイトン法第7条改正の目的にかんして議会の報告書は、同改正の主要目的の1つは同法をして「競争を実質的に滅殺したり、……ないしは独占を生むかもしれぬ特定の結果を及ぼすところの一切の合併および取得、水平的のみならず垂直的および conglomerate な合併および取得」に明確に適用可能ならしめるためであった、とのべていた<sup>11)</sup>。

とはいえ、conglomerate にくらべれば垂直的合併はクレイトン法第3条の類似領域としてまだまだ問題としてとり上げられることが多かった。これに反して、conglomerate merger については1959年の第7条改正まで事実上殆ど問題として取り上げられなかったといつてよい。

連邦取引委員会は1947年の報告、「The Present Trend of Corporate Mergers and Acquisitions」のなかで1940年から1947年までのあいだにあった合併は合計1,800件余にたったこと、しかもこのうちの90%が水平的合併であり、17%が垂

9) クレイトン法第7条改正にいたる経過については、たとえば David Dale Martin, "Mergers and The Clayton Act," 1959. pp. 221-253. を参照。

10) Donald F. Turner, "Conglomerate Mergers and Section 7 of The Clayton Act," *Harvard Law Review*, Vol. 78, No. 7., May 1965, p. 1313.

11) H. R. Rep. No. 1191, 81 st Cong., 1 st Session. 11 (1949).

直的合併であり、22%が conglomerate merger であるとのべていた。そこでは、conglomerate merger が「それが異った、そしてしばしば全く無関係な活動部門の多数の小会社の吸収をもたらすが故に、経済力の集中をいちじるしく促進する<sup>12)</sup>」とのべられていた。したがって、すでにその当時においても conglomerate merger についてその重要性が全く認識されていなかったわけではないが、しかし全合併件数の60%が水平的合併であったという事実と相まって、conglomerate merger をめぐる訴訟そのものも殆ど存在しなかった。John M. Blair は conglomerate merger にたいする反トラスト法的訴訟の起源を1913年の *United States of America v. Winslow* にもとめているが<sup>13)</sup>、それは象徴的な意味でしか正しくない。Blair のあげる1930年の *United States v. Swift*、さらに1948年の *United States v. Griffith* および1953年の *United States v. United Shoe Machinery Corp.* は、それぞれ conglomerate merger の側面を有してはいたが、それらは conglomerate merger として意識して処理されたわけではなかった。

クレイトン法改正第7条の conglomerate merger にたいする適用が全面的に検討され、最高裁の最終的確認をえたのは、1963年の Procter & Gamble の Clorox 解体命命においてであった(57年9月30日起訴)。1950年のクレイトン法第7条改正から同条項の conglomerate merger への適用にたいする最高裁の確認まで13年間を要したのは、もともと第7条改正がその適用範囲に conglomerate merger を含めていたとはいえ、それを明確には意識していなかったからであり、また意識していたとしてもそれを第7条の条文のなかに具体化してはいなかったからである、と思われる。

だが、それとならんで、アメリカの反トラスト法が対応しなければならぬ現実そのものが第2次

世界戦争後最近にいたるまでに急速に変化した事実も考慮されなければならないだろう。第1表は製造工業・鉱業の巨大取得の合併型態別分布を示したもののだが、前にあげた1940-47年の数字とは著しい対照をみせている(40-47年の数字は全産業の合併件数であるので、第1表と直接対比はできないが)。すなわち、40-47年にくらべてそれ以降の時期においては、水平的合併の比率は大幅に低下し、かわって conglomerate merger の比率が増大してきた。全体として合併運動が昂揚している時に、しかも conglomerate merger の比率が40-47年にくらべて大幅に増加したのは、やはり1950年のクレイトン法第7条改正以降の現実であり、改正第7条がこのような事態のその後の発展にたいして万全でなかったとしても、それはあながち同法の不備とだけはいえない。

もう1つ重要な変化は、第2次世界戦争後における conglomerate merger の内容そのもののなかに生じている。すなわち、1948~64年には、conglomerate merger は全合併件数の65.8%をしめたが、このうち市場拡大的合併は6.7%、製品拡大的合併は49.4%、その他が9.7%であった。ところが、1966年(上半期)には、conglomerate merger の比率は65%で殆ど変化はないが、それを構成する3つの型の相対的比率は大きく変化した。すなわち、市場拡大的合併は1.9%、製品拡大的合併は43.3%にたいして、その他は20.8%となっている。

要するに、conglomerate merger についての最近の変化の重点は、合併総数における conglomerate merger の比重の増大というよりはむしろ、「その他」の比重の増大にあった。いったい、「その他」とは何か。「その他」とはまさに市場拡大的および製品拡大的合併以外のものすべてであるが、その多くは取得会社と被取得会社との間になんらの関係もない会社間の合併である。注意しなければならぬのは、製品拡大的合併の場合は、異った製品を生産している企業間の合併であるという点で、同一製品を生産しながらも異った地域的市場で販売している会社間の合併たる市場拡大的合併とは異っているとはいえ、取得会社と被取得

12) Federal Trade Commission, "The Present Trend of Corporate Mergers and Acquisitions," 1947.

13) John M. Blair, "The Conglomerate Merger in Economics and Law," *Georgetown Law Journal*, 1958.

会社とは、技術的観点からも(設備の転用が可能であるとか、同一の調査開発施設を利用しうるとか)販売機構の面からも(同一の販売網を利用しうるとか)一定の共通性を前提としていることである<sup>14)</sup>。

I. T. T., Lytton, Gulf & Western, L. T. V., Textron など conglomerate 企業としてその縦横の合併活動がジャーナリズムの対象となっている諸会社の合併は、まさにこの「その他」に属している。今回発表されたガイドラインの第18節(潜在的参入者を含む合併)、第19節(互惠的購入のおそれを生ずる合併)、第20節(市場力を強化する合併およびその他の型態の合併)は、必ずしも「その他」の合併にたいし十分な規制となりうる

とはいえない。市場拡大的合併、製品拡大的合併については、これら3つの節は一応の規制基準となりうるだろうが、定義上、なんらの関連をも有しない企業間の合併にたいしてはせいぜい第20節が適用されることになろうが第20節の内容は必ずしも明確ではなく、今後の具体的ケースによって裁判所の確認を待つべきところが多い。

連邦取引委員会が conglomerate merger の全面的調査に乗り出したのはこの意味では遅きに失したとしても妥当なことであるが、地方、裁判所も conglomerate merger の「その他」の合併について、現行改正第7条にもとづく判例を確定してゆくことが望まれている<sup>15)</sup>。

14) 合併型態の定義について、連邦取引委員会経済部長 Willard F. Mueller は、議会での証言のなかでつぎのようにのべている。「合併をつぎの3つの大まかなカテゴリーに分けるのが、従来からの慣習である。すなわち、horizontal, vertical, conglomerate. conglomerate merger は今度はずぎの3つに分れる。すなわち、地域的市場拡大、製品拡大、“その他”。…(4)製品拡大的合併とは、取得会社と被取得会社とが生産および(あるいは)配給において機能的に関連をもっているが、互いに直接競争していない製品を販売しているような合併、たとえば、石鹼製造業者と洗剤製造業者との合併、である……。 (5)その他の conglomerate merger には、なんらの購入者=販売者関係もなければ、また、製造ないしは配給において機能的に関連をもってもいない2つの会社、たとえば造船業者とアイスクリーム製造業者との結合を含んでいる。」

Dr. Willard F. Mueller, in *Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. United States Senate, Part 2. Mergers and Other Factors Affecting Industry Concentration* (1965), p. 515.

15) クレイトン法改正第7条にかんする最高裁の重要判例とされる *Procter & Gamble Case* (1963年) は製品拡大的合併であったし、*Brown Shoe Case* (1962年) は市場拡大的合併であった。