

Advanced Micro Devices, Inc. (AMD) vs Intel Corporation (インテル)

AMD による訴状の要旨

注:本資料は提訴の要旨である。本要旨は訴状の一部を構成するものではなく、読者の便宜を図ることのみを目的として作成されたものである。

概要

2005年6月27日、AMDはデラウェア州ウィルミントン連邦地方裁判所に対し、独占禁止法違反でインテルを提訴した。訴状は、インテルがどのようにしてx86マイクロプロセッサ市場において違法な独占力を維持したかについて、詳細に述べたもので、特に以下の行動を挙げている。

- ・ デル、ソニー、東芝、ゲートウェイ、日立といった大手顧客に対し、インテルとの独占的な取引を強要し、その見返りとして、現金の提供、差別的価格の設定、あるいはAMDの排除を条件とする販売奨励金の支給等を行った。
- ・ NEC、Acer、富士通といったその他の大手顧客に対し、AMDからの購入の著しい制限または完全な中止に同意することを条件に、リベート、引当金及び市場開拓資金(MDF)を支給する、部分的独占契約の締結の強要等を行った。
- ・ 大量購入によって効力を発する差別的かつ遡及的なリベート・システムを確立しAMDからまとまった量のプロセッサを購入する顧客の選択の自由を意図的に奪った。
- ・ 特に、ビジネス向けデスクトップなどの戦略的市場セグメントにおいて、AMDのコンピューティング・プラットフォーム導入に対する報復の実行を顧客にほのめかした。
- ・ Best Buy や Circuit City などの主要小売業者にノルマを課し、大量かつ独占的にインテル製品搭載コンピュータの在庫を抱えるように仕向け、顧客の選択の自由を故意に制限した。
- ・ PCメーカー及び技術パートナーに対し、AMD製品の投入や販促活動を拒否するよう強要した。
- ・ AMDを市場で不利な立場に置くことを主要な目的として、技術標準及び製品について業界に圧力をかけ、市場支配力を濫用した。

インテルの経済的強制力は、ヒューレット・パッカードのような大手コンピュータ・メーカーあるいはOEMから、小規模なシステムビルダー、販売代理店、Circuit Cityのような小売業者に至るまで、x86エコシステムのあらゆるレベルの顧客に及んでいる。すべての顧客が、AMDを排除するか、差別的な価格

設定や不利な条件に甘んじるか、という同じ選択を迫られている。日本政府は、2005年3月8日、こうした競争上の弊害を認めた。すなわち、公正取引委員会がAMDをターゲットとする排他的不当行為についてインテルに対して排除勧告を行ったのである。インテルは、本件について異議申し立てを行わなかった。

インテルは、その排他的行為を通じて、競争を回避し、AMDがマイクロプロセッサの販売において価格及び品質によってインテルと競争する機会を奪った。この重要な業界における競争の不在の代償は大きい。すなわち、技術革新の意図的制限、価格の高騰、及びニーズにあった製品を選択する顧客の権利の喪失である。インテルの行為は連邦シャーマン独占禁止法第2条の独占規定に違反するものであり、かつ、非公開リポートならびに経済的見込利益の不当な妨害を禁止するカリフォルニア州法の規定にも違反する。したがって、AMDは1)インテルの反競争的行為の差止め、2)シャーマン法に基づく三倍賠償、3)カリフォルニア州法に基づく懲罰的損害賠償を求める。

2003年、AMDはインテルを技術的に引き離し始め、今や、AMDのマイクロプロセッサはインテル製品よりも優れていると広く考えられている。AMDは、x86ベースで下位互換性を備えた業界初の64ビット・チップ、AMD Opteron プロセッサの投入によって著しい躍進を遂げた。コンピュータ業界は、下位互換性のある64ビット・コンピューティングの発表をAMDの技術的勝利であると讃えた。2005年4月、AMDはインテルがスポンサーを勤める業界のアワードで、「Processor Company of 2005」(2005年の最も優れたプロセッサ企業)に選ばれた。長期にわたりリーダーシップを誇っていた技術的競争において危機にさらされたインテルは、市場支配力を利用し、AMDの高性能で低コストのマイクロプロセッサへの移行を阻止するべく、顧客にプレッシャーを与えた。

インテルの違法行為の概要

以下はインテルの違法行為のごく一例である。

a. OEMとの排他的または準排他的取引

デル デルは、インテルの短所及び顧客がAMDソリューションを求めていることを認めつつも、AMDのマイクロプロセッサを購入したことがない。業界で報じられているところに寄れば、インテルは金銭の提供ならびに差別的価格設定とサービスによって、デルに対する独占販売権を買い取ったという。デルの幹部は、もし一つでもAMD製品搭載品の発売を決定した場合、インテルの報復に備えて資金を計上しなければならなくなることを認めている。

日本 1999年、AMDは、アメリカを含めた全世界にPCを輸出している日本のOEMに対するインテルの販売に食い込み始めた。2002年、インテルはソニー、東芝及び日立に全世界における独占販売権と引き換えに、値引きまたは販促サポートの名目で数百万ドルを支払った。また、インテルは、NECと富士通にも両社のビジネスにおけるAMDのシェアを制限するなどの目的のために数百万ドルを支払った。

b. 製品ライン、チャネル及び地域的制限

インテルは最も収益性の高い製品ライン、あるいは、コスト・パフォーマンスにおける AMD の優位性をもっとも活かされるチャネル販売から AMD を排除するために、さらに制約的な独占販売権も OEM から買い取った。たとえば、インテルは HP および IBM においてビジネス用デスクトップ製品を開発しようとする AMD の試みを妨害した。

c. 排他的リベート、略奪的価格設定

インテルは OEM に対して、排他的または準排他的取引を成立させ、有意義な競争から AMD を故意に排除するリベート・システムを設定している。販売者が「数量割引」を提供することは多くの業界で行われるが、インテルのリベート方式はこれとは著しく異なり、競争を実質的に減殺するものである。インテルの「浸透」リベートまたは「忠誠」リベートは、効率性やコスト削減に基づくのではなく、AMD との直接的な価格競争を避け、インテルの市場における地位を利用するものである。インテルは顧客の必要量のほとんどを占める購入量に対して提供されるように意図的にリベートを設定している。インテルの濫及的値引は、マイクロプロセッサの追加購入価格を同等以下に設定し、AMD がそのビジネスにおいて競争できないように図るものである。

d. 報復の脅威

インテルは OEM が AMD と取引するのを防ぐため、伝統的な脅迫、威嚇、「狙い撃ち」をも利用する。たとえば、2000 年後半、コンパックの CEO マイケル・カペラスは、コンパックと AMD との取引が多いことを理由に、インテルがコンパックがどうしても必要としていたサーバ用チップの出荷を取りやめたと語っている。カペラスは「頭に拳銃を突きつけられている」ため、AMD のマイクロプロセッサの購入を中止しなければならないと、AMD 幹部に通知した。また、NEC の欧州子会社である NEC-CI によれば、欧州及び日本以外のアジア地域を担当しているが、AMD とビジネス用デスクトップ・セグメントで取引していると、NEC-CI を「滅ぼす」だろうとインテルの幹部が告げたという。インテルは NEC-CI の小売業者に対し、NEC-CI が AMD と取引をしていることで、NEC-CI の製品供給能力に問題が生じるだろうと伝えた。NEC-CI がプレッシャーに抵抗すると、インテルは差別的価格を引き上げた。

e. AMD 製品発売の妨害

インパクトのある製品を成功裡に発売することは、コンピュータ専門家の間から信頼を得るために不可欠である。新しいマイクロプロセッサの潜在顧客であり、市場から信頼を得る鍵となるのはそうした専門家だからである。こうした製品発売の重要性を認識しながら、インテルは AMD 製品の批判に全力を尽くした。たとえば、2003 年、インテルの CEO クレイグ・バレットは、AMD の AMD Athlon 64 の製品発表を公式にサポートすると「深刻な結果」が待っていると、Acer の会長、社長兼 CEO を個人的に脅迫するために台湾まで出かけた。バレットの訪問は、インテルが Acer に対して負担していた 1500-2000 万ドルの市場開拓資金の支払いが何の説明もなく延期されたのと同時だった。その結果、Acer は米国及び台湾での発売を撤回し、販促用資料を回収し、同社が準備したビデオの AMD による使用を禁じ、AMD Athlon 64 搭載コンピュータの発表を遅らせた。

f. 小売業者をターゲットにした排他的行為

AMD はドイツにおいて、欧州全域に小売店を展開しドイツのリテール販売の 35%を上げている Media Markt から完全に閉め出されている。インテルは Media Markt に年間 1500-2000 万ドルの MDF を提供しており、1997 年以降、Media Markt はインテル製品搭載コンピュータを専門に扱っている。同様に、アメリカでもインテルは、Best Buy、Circuit City などの小売業者に対し、AMD 製品搭載品の店頭販売スペースだけでなく、AMD プラットフォームの販売によって得る売上率を 20%に限定することに同意することを条件に MDF を支払っている。AMD 製品のシェアが 20%を超えると、その小売業者に対するインテルの販促支援の 33%が、全製品についてカットされる。

インテルの違法行為の影響

技術的に先行しているにもかかわらず、AMD の市場シェアはインテルの排他的行為により故意に妨害され、伸びていない。1999 年以降、過去 8 年のうち 7 年間にわたり、マイクロプロセッサ販売ユニット数において最低 80%のシェアをインテルが獲得しているのに対し、AMD の全世界でのシェアは 15%前後に留まっている。AMD のシェアを制限することで、インテルは AMD が主要顧客に対する有力なサプライヤーとなるために必要な規模に成長するのを妨げている。その結果、マイクロプロセッサ業界は引き続きインテルの支配下にあって独占的価格の支払いを余儀なくされ、インテルの強圧的戦略にさらされ、AMD からの購買に対する意図的な制約に服従している。インテルの行為の代償は、結局は、割高な PC 価格とコンピュータ製品選択肢の喪失という形で、消費者が支払わされているのである。そして最終的には、真の競争が存在する市場によってのみもたらされる技術革新の欠如により、社会全体の悪化につながる。