

経済法 第 10 回 05/15

担当 中川晶比兒

I 水平型企業結合における競争の実質的制限・続き

【協調的行動による競争の実質的制限についての検討】

[1] 「当事会社とその競争者が協調的行動をとることにより当該商品の価格等がある程度自由に左右することができる状態が容易に現出し得る」場合とは …下記の [3A] + [3B] が認められる場合（後述）

[2] 公取委の説明

[2-1] 「協調的行動のメカニズムは、以下の①から④の条件が揃う場合に機能しやすい。

- ① 事業者が、協調的行動に関する共通認識に到達することが容易であること
- ② ある事業者が協調的行動から逸脱したかどうかを他の事業者が監視することが容易であること
- ③ 逸脱者を発見した場合、他の事業者が報復を行うことが容易であること
- ④ 一定の取引分野の外からの競争圧力（輸入、参入及び隣接市場からの競争圧力等）が協調的行動を妨げる要因とならないこと

①の協調的行動に関する共通認識への到達とは、価格や数量等に関する経営戦略上の行動に関して、どのような場合にどのような行動に出るのか、相互に高い確率で予測することができる状況をいう。これには、それぞれの事業者が協調的行動を採るインセンティブを持ち、また、それを相互に認識し合えることも含む。

①の条件を満たしたとしても、その協調的行動が維持可能なものだという認識がそれぞれの事業者になれば、事業者は協調的行動を採らない可能性が高い。それが②（逸脱者の監視）及び③（逸脱者に対する報復）の観点である。」¹

[2-2] 「他の事業者との協調的行動とは、カルテルや談合のように意思の連絡を伴う…[もの]に限られず、意識的並行行為などの暗黙の協調的行動も含まれる。」²

[2-3] 「次の判断要素を総合的に勘案して、水平型企業結合が協調的行動により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるか否か判断する。」³

(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況（競争者の数等、当事会社間の従来の競争の状況等、競争者の供給余力

(2) 取引の実態等（取引条件等、需要動向・技術革新の動向等、過去の競争の状況）

※ 協調的行動規制が、明示的なカルテルを予防するための規制であれば、「あなたたちはこの企業結合後に産業全体でカルテルをしますよね」という予言をして判断を下すことになるが、それは可能か。

※ 不当な取引制限規制では意思の連絡の立証に多大な努力を注いでいるのに、なぜ企業結合規制では「意識的並行行為」（経済法 4 回 2 頁[1-2]）が規制できるのか？

¹ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』164 頁（商事法務、2014 年）

² 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』108 頁（商事法務、2014 年）

³ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 4 の 3

※ 上記 [2-1] は、カルテルの形成に焦点を絞すぎたシナリオになっている。⁴もっと端的に、「当事会社」及び「その競争者」が企業結合前と比べて、お互いに競争的努力を減らすことが利益になるかどうかを問えばよい。

[3] 「当事会社とその競争者が協調的行動をとることにより当該商品の価格等のある程度自由に左右することができる状態が容易に現出し得る」場合とは …下記の [3A] + [3B] が認められる場合

[3A] 企業結合後に、当事会社及びその競争者それぞれにとって、ライバルから顧客を奪って
[シェアを奪い合う利益] < [シェアを奪い合うコスト] になる場合

典型例:

[3A-a] 企業結合後に当事会社及びその競争者が一定規模の市場シェア(生産の最適規模)を分け合うため、それ以上シェアを奪い合うメリットが小さくなる場合

[3A-b] 市場に少数の企業しか残らなくなり、市場シェアをライバルから奪えば、確実にそのライバルから顧客を奪い返される(反撃を受ける)ため、それ以上シェアを奪い合うメリットが小さくなる場合

【※ 考慮要因】

【シェアを奪い合うメリットを減らす傾向を持つ要因】⁵

① 「各事業者が同質的な商品を販売しており、費用条件が類似している場合」⁶

② 「互いに市場シェアを奪い合う関係にあった場合や一方が価格引下げに積極的であった場合など、従来、当事会社間で競争が活発に行われてきたことや当事会社の行動が市場における競争を活発にしてきたことが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上などにつながってきたと認められる場合には、企業結合後の当事会社グループの市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該企業結合によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きい。」⁷

③ 市場の成長が終わった成熟産業であり、技術革新の余地が乏しいこと。⁸

【シェアを奪い合うコストを高める傾向を持つ要因】

④ 「自社の供給余力が大きくない場合」⁹

⑤ 「事業者団体が構成事業者の販売価格や数量に関する情報を収集・提供している場合など、価格、数量など競争者の取引条件に関する情報が容易に入手することができるとき…には、例えば、価格を引き上げて売上げの拡大を図る行動がとられたときには、他の競争者は容易にそれを知り、価格引下げにより奪われた売上げを取り戻そうとする可能性が高いため、そのような行動をとる誘

⁴ これと共通する趣旨と思われるのは、米国の水平合併ガイドラインにおける以下の記述である。"Coordinated interaction alternatively can involve parallel accommodating conduct not pursuant to a prior understanding... in which each rival's response ... is individually rational, and not motivated by retaliation or deterrence nor intended to sustain an agreed-upon market outcome, but nevertheless emboldens price increases and weakens competitive incentives to reduce prices or offer customers better terms." Dep't of Justice & FTC, Horizontal Merger Guidelines ¶7 (2010)

⁵ あくまでも一般的傾向を述べたものにすぎない。これらの要因がシェアを奪い合うメリット・コストを高める方向に働くのか否かは、個別産業ごとに様々であるから、個別具体的に検討する必要がある。

⁶ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第4の3(1)ア。

⁷ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第4の3(1)イ

⁸ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第4の3(2)イ。限界的需要者をめぐる価格競争に陥るのでコストが大きくなる。

⁹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第4の3(1)ウ

因は小さくなると考えられる。」¹⁰

【シェアを奪い合うコストを高める要因: 続き】

⑥ 「小口の取引が定期的に行われている場合」¹¹ 「小口の取引が定期的に行われている場合には、互いの行動を予測することが容易であることに加えて、協調的行動から逸脱したとしても得られる利益は小さい」¹²

【※ 過去の競争的行動に関する証拠】

「例えば、市場シェアや価格の変動が激しい場合には、他の事業者がどのような行動をとるか予測することは困難であることが多いと考えられるので、競争者と協調的な行動がとられにくいと考えられる。」「他方、市場シェアや価格の変動があまりない場合には、他の事業者がどのような行動をとるか予測しやすく、競争者と協調的な行動がとられる可能性がより高いと考えられる。また、例えば、価格改定について協調的行動がとられたことがある場合には、当該商品について協調的行動がとられやすい取引実態等がある可能性が高いと考えられる。」¹³

※ 過去の競争的行動は、当事会社及びその競争者が、シェアを奪い合うメリットをどのように評価してきたかを推測させる事実となる。しかし、市場シェアや価格変動があまりないことは、単に当該市場が成熟・安定産業である(ゆえに競争的均衡価格が横並びである)ことを意味しているにすぎない場合もありうる。従って、過去の競争的行動の証拠から決定的な推論を行うことには十分警戒すべき。企業結合によってシェアを奪い合うメリットが小さくなるかどうかをきちんと評価すべき。

※ 意識的並行行為としての同調的な値上げ(一致した値上げ)も規制する趣旨で「協調的行動」という言葉を使うことが不適切と思われることは既に述べた。

【共同出資会社における協調的行動】

[1] 「ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じることのないよう措置が講じられているときであっても、生産費用が共通となることから価格競争の余地が減少し、他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとる誘因が生じると考えられる。」¹⁴

[2] 「例えば、同質的な商品を製造販売する 5 社(A社～E社)のうち、A社とB社がお互いの生産部門を共同出資会社Xの設立によって統合し、販売は引き続きA社とB社で独立して行うことを計画していたとする。」「このような共同出資会社の設立を通じて、当事会社の生産費用が共通になること等により、A社からE社の間で協調的な行動が採られるかどうかという観点から審査することとなる。」¹⁵

¹⁰ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 4 の 3(2)ア。「事業者団体が、個々の事業者の競争上重要な情報を公表しておらず、販売価格や数量の平均値等を統計資料としてまとめている程度であれば、事業者は、それによって互いの販売価格等の情報を監視し、逸脱行為を把握することもできないので、協調的行動を容易にする一因となるとは考えられない。」田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』173 頁(商事法務、2014 年)。なお、経済法第 2 回 7 頁の【情報交換】も参照。

¹¹ 「大口の取引が不定期に行われている場合には、例えば、価格を引き下げて大口の取引を受注することによる利益が大きく、また、その機会も頻繁ではないので、競争者と協調的な行動をとる誘因は小さくなる。」「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 4 の 3(2)ア

¹² 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』174 頁(商事法務、2014 年)

¹³ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 4 の 3(2)ウ

¹⁴ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 4 の 3(1)エ

¹⁵ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』171 頁(商事法務、2014 年)

[3B] 競争圧力が当事会社及びその競争者による値上げを抑止するには十分でない

[3B-1] 協調的行動に参加しない競争者の供給余力が十分でない

[3B-2] 輸入圧力が十分でない

[3B-3] 参入圧力が十分でない

[3B-4] 隣接市場からの競争圧力が十分でない

[3B-5] 需要者からの競争圧力が十分でない

[3B-6] 効率性の主張が不十分