

経済法 第 13 回 06/06

担当 中川晶比兒

I 垂直型企業結合による競争の実質的制限

【垂直型企業結合による競争の実質的制限:概説】

[1] 「垂直型企業結合…は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させないので、水平型企業結合に比べて競争に与える影響は大きくなく、…通常、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とは考えられない。垂直型企業結合…についても、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の 2 つの観点から検討される。」¹

[2] 単独行動による競争の実質的制限

「垂直型企業結合が行われると、当事会社グループ間でのみ取引することが有利になるため、事実上、他の事業者の取引の機会が奪われ、当事会社グループ間の取引部分について閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。」
 「当事会社グループの市場シェアが大きい場合には、垂直型企業結合によって当事会社グループ間の取引部分についてこのような閉鎖性・排他性の問題が生じる結果、当事会社グループが当該商品の価格その他の条件を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ときがある。このような場合、垂直型企業結合は、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。」²

[2-1] 川下市場における競争の実質的制限(投入物閉鎖 input foreclosure とも呼ばれる)

「例えば、複数の完成品メーカーに原材料を販売し、かつ、大きな市場シェアを有する原材料メーカーと当該原材料の需要者である完成品メーカーが合併し、当事会社の原材料メーカー部門がその完成品メーカー部門にのみ原材料を販売するようになる場合、他の完成品メーカーは、事実上、主要な原材料の供給元を奪われる可能性がある。」³

[2-2] 川上市場または川下市場における競争の実質的制限(顧客閉鎖 customer foreclosure とも呼ばれる)

「例えば、複数の原材料メーカーより原材料を購入し、かつ、大きな市場シェアを有する完成品メーカーと原材料メーカーが合併し、当事会社の完成品メーカー部門が当事会社の原材料部門からのみ原材料を調達する場合、他の原材料メーカーは、事実上、大口の需要先との取引の機会を奪われる可能性がある。」
 「有力なメーカーと有力な流通業者とが合併した場合も、他のメーカーが新規参入をするに当たって、自ら流通網を整備しない限り参入が困難となるときには、競争に及ぼす影響が大きい。」⁴

[3] 協調的行動による競争の実質的制限

「メーカーと流通業者との間に垂直的企業結合が生じることによって、メーカーが垂直型企業結合関係にある流通業者を通じて、当該流通業者と取引のある他のメーカーの価格等の情報を入手し得ようになる結果、当事会社グループのメーカーを含むメーカー間で協調的に行動することが高い確度で予測することができるようになる場合がある。このような場合には、当事会社グループとその競争者が当該商品の価格等を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ので、垂直型企業結合が、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。」⁵

¹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 5 の 1

² 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 5 の 1(1)

³ 同上

⁴ 同上

⁵ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 5 の 1(2)

【当事会社グループが値上げできるシナリオ(垂直型企業結合)】

[1] 取引関係にある当事会社間で結合関係が形成されると、当事会社グループ以外との取引を拒絶することによって、競争者の競争力を制限できるために、当事会社グループが単独で値上げすることが利益となる。

[1-1] 競争の実質的制限が認められる(企業結合後の値上げが利益になる)理論的条件

①当事会社グループが競争者との取引を制限する(取引拒絶等⁶をする)と、競争者にとって、(当事会社グループに換わる)代替的な取引先を確保することが困難になるかまたは代替的な取引先を確保しても企業結合前と同等に競争的な取引条件を提供できなくなる

②当事会社グループにとっては、企業結合後に「取引拒絶等をした場合」と「しない場合」を比較したときに、取引拒絶をして企業結合後に値上げした方が利益になる

※ ガイドラインで明示されているのは、当事会社グループの競争者・新規参入者の事業活動の継続を困難にすること(市場の閉鎖性・排他性)であり、上記①の一部だけだが、解説書では②も見ると書かれてある。⁷

※ 各項目の解説

(ア) ①が満たされない場合:

当事会社グループに代替できる(同等以上の合計シェアを持つ)取引先が存在する場合

当事会社グループ以外との取引を拒絶することが経済的に不合理な場合:安定調達のため複数の取引先から購入するのが通例である場合には、顧客閉鎖は起こらない

(イ) ①のポイントは、代替的な取引先の確保困難化ではなく、その結果として、競争者の競争力が損なわれること。例えば当事会社グループが川上で取引拒絶等をする場合に、競争者は代替的取引先から、企業結合前よりも高い価格(企業結合前ならば買わなかつたであろう価格)でも取引をするかもしれない。

ただし、取引拒絶等された当該川上部品が川下完成品に占める割合が小さければ、競争者の競争力に与える影響は小さいため、①(ひいては②も)が満たされない。⁸

(ウ) ②が満たされるのは、川上での取引拒絶を例にすると、企業結合後に「取引拒絶等をした場合」と「しない場合」を比較して、

[取引拒絶等をした川上での利益減少] < [競争者の競争圧力が減った川下市場での値上げによる利潤増加]となる場合。

これを、[川上マージン×取引拒絶数量] < [川下マージン×取引増加数量](ただし値上げ前の下流マージン)と簡略化すれば、②が満たされるかどうかは、

(a) 当事会社グループの川上及び川下におけるマージンの違いと、

(b) 競争者の競争圧力が減る川下市場で当事会社グループがどれだけ顧客を新たに獲得できるか(川下市場での競争者の商品との同質性の高さ)

を考慮して判定することになる。⁹

例えば、取引拒絶をする川上でのマージンの方が大きければ、利潤減少が大きいため、それを相殺するには、川下市場でより多くの顧客を奪えなければならない。他方で、川下のマージンの方が大きい場合には、さほど川下での顧客が増えなくても取引拒絶による利潤減少を上回る利潤増加を川下市場で得られる。

⁶ 取引拒絶のほか、従来よりも高い価格で取引するなど、取引相手の競争上の地位を悪化させる条件で取引する場合を含む。

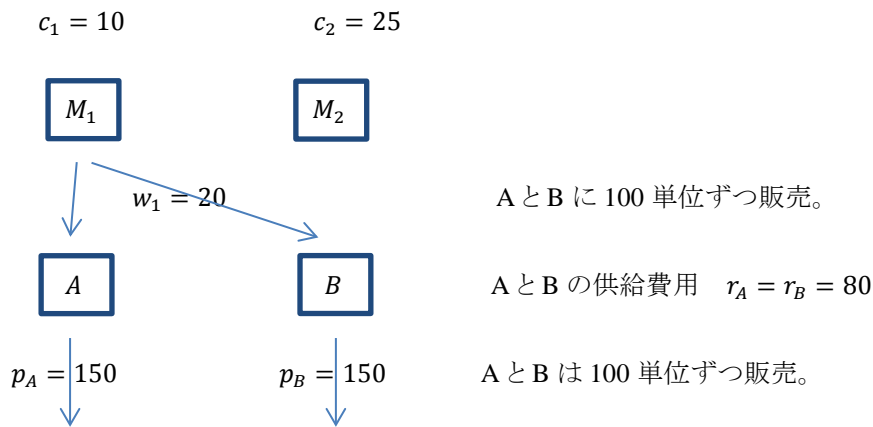
⁷ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』187頁(商事法務、2014年)。「顧客閉鎖を行うことにより、かえって当事会社グループの利益が減少する場合には、当事会社グループにとって顧客閉鎖を行うインセンティブはなく、顧客閉鎖は行われたいと考えられる。このような考え方は、企業結合ガイドラインに明確に示されていないものの、…顧客閉鎖が当事会社グループにとって、「有利となる」、つまり利益を増大させる場合が念頭に置かれていると考えられる。」

⁸ 例えば、代替的取引先から買うためには、企業結合前から50%値上げした価格でなければならぬとしても、それが生産費用の10%に過ぎないならば、競争者にとっての費用上昇は5%に過ぎない。Daniel Gore et al., The Economic Assessment of Mergers under European Competition Law 398 (2013)

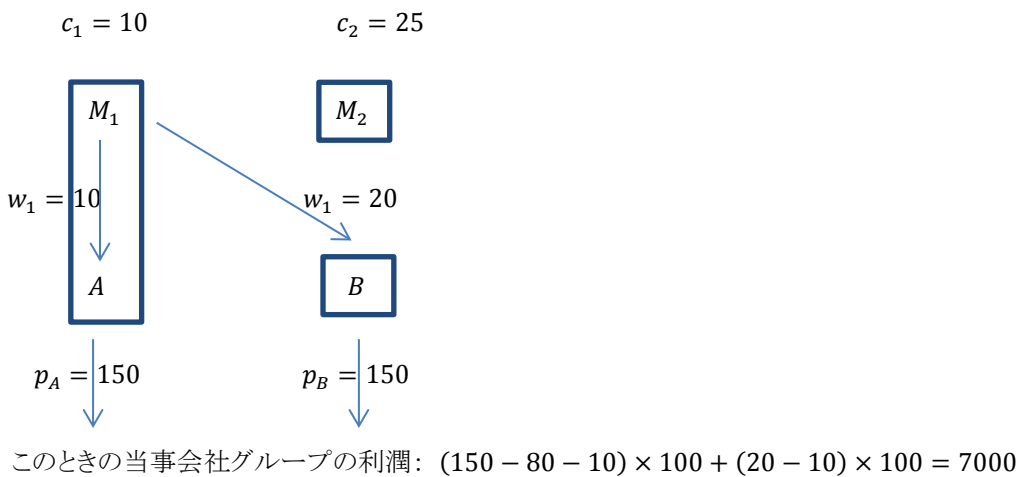
⁹ Daniel Gore et al., The Economic Assessment of Mergers under European Competition Law 409-418 (2013)

[1-3] (ウ)の計算をinput foreclosureの数値例で確認¹⁰

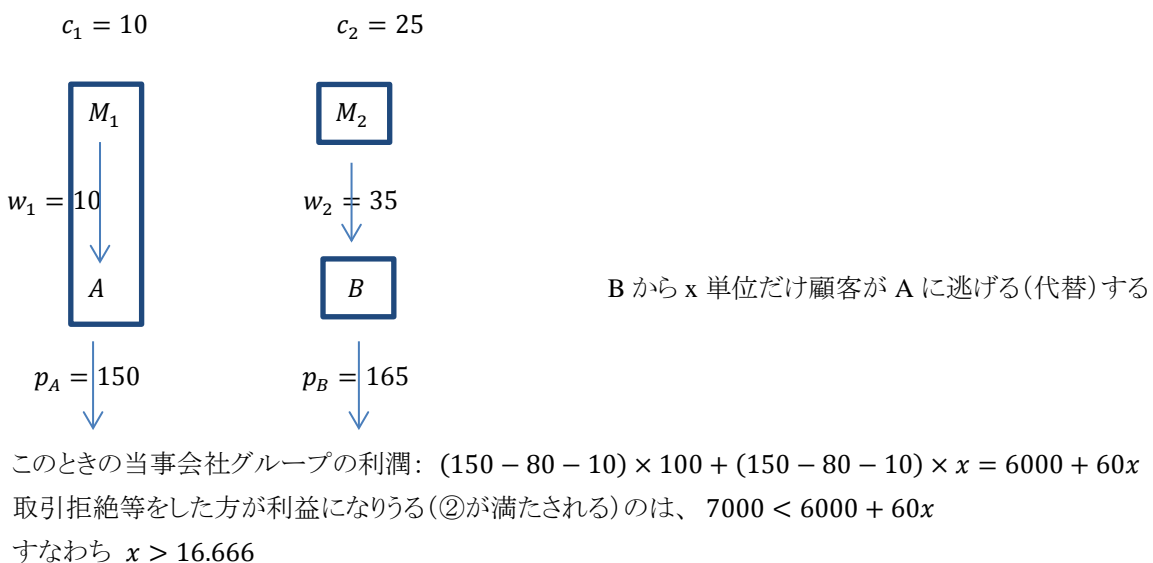
①企業結合前の状況



②企業結合後、取引拒絶等をしない



③企業結合後、取引拒絶等あり



¹⁰ Daniel Gore et al., The Economic Assessment of Mergers under European Competition Law 411-415 (2013)の数値例を参考にした

[1-4] 競争の実質的制限が認められる(企業結合後の値上げが利益になる)条件(公取委)

- ①企業結合後の当事会社グループの市場シェアが川上・川下いずれの市場においても大きく、順位も高いこと
- ②競争事業者(アウトサイダー)の数が少ないこと

※ [1-1]の①及び②から、川上市場でも川下市場でも市場支配力を持つことが事実上要求される。

[1-5] 相談事例から

《問題あり具体例》エーエスエムエル・ホールディング・エヌ・ビーとサイマー・インクの統合(H24 事例 4)¹¹

75* 25

ArF 光源

85* 25

ArF 液浸露光装置

《問題なし具体例》ダウグループとデュポングループの統合(H28 事例 2)

35* 20 15 10 30

KrF フォトレジストポリマー

35 25 20* 15

KrF フォトレジスト

[2] 取引関係にある当事会社間で結合関係が形成されると、当事会社グループの競争者の秘密情報にアクセスすることによって、競争者の競争行動を予測できるようになるために、当事会社グループとその競争者が協調的に値上げすることが利益になる。

[2-1] 競争者の秘密情報(commercially sensitive information)としては、当事会社が取引対象とする商品役務について、競争者が取引している条件(価格・数量)、商品やサービスの仕様、顧客情報、調達・投資・商品開発計画などが考えられる。例えば、競争者がいくらでどれだけ原材料を購入しているか、競争者が最終製品をいくらで販売しているか。

[2-2] 競争の実質的制限が認められる(企業結合後の値上げが利益になる)条件

水平型企业結合の場合と同じだが、

競争者のどのような情報を知ることができるかが追加的に考慮される。つまり、アウトサイダーの競争行動を予測できるような情報を知ることができるかが問われる。全てのライバル企業が原材料 x をいくらで購入しているか知ることができたとしても、それによって、川下(最終製品)市場でのライバルの行動予測ができるのは、最終製品価格に占める x の割合が高い場合。

¹¹ 中川晶比兒「解説」金井貴嗣ほか編『経済法判例・審決百選〔第2版〕』98頁(有斐閣、2017年)

【垂直型企業結合における問題解消措置】ASML/Cymerの場合¹²

[1] 単独行動による競争の実質的制限 ⇒ 差別的取扱いの禁止

[1-1] 米ASML¹³は、投入物閉鎖に対する懸念について、次のような措置を講じることを申し出た。

(ア) サイマーは、DUV 光源について、公正、合理的かつ無差別的な事業条件の下に、既存の契約を尊重し、既存の契約に合致する形で Nikon 及び Canon と引き続き取引をする。

(イ) サイマーは、Nikon 及び Canon との間で、合理的な条件の下で、かつ、DUV 光源については従前のやり方と一致した形で共同開発活動を行う。

(ウ) 当事会社は、本件統合後 5 年間、毎年 1 回、前記措置の遵守状況を当委員会に報告する。

(エ) 前記ウの報告書は、独立した監査チームが作成し、当該監査チームの任命に当たっては、事前に当委員会の承認を得る。

[1-2] 「米 ASML が申し出た措置は、サイマーが、本件統合後も統合前と変わらない条件で、[Nikon 及び Canon]と取引することを当委員会に対して約束するものであり、加えて、本件統合後、一定期間、当該措置の遵守状況について、事前に当委員会が承認した独立した監査チームによる監査を行い、当該監査結果を当委員会に報告するものであることから、その実効性は確保されている。また、前記…のとおり、本件統合後も需要者からの競争圧力が一定程度働いているものと考えられる。」「したがって、米 ASML が申し出た措置等を踏まえれば、本件統合による投入物閉鎖は生じないものと考えられる。」……光源の購入拒否等についても同様の措置を考慮して問題なしとした。

[2] 協調的行動による競争の実質的制限¹⁴ ⇒ 情報遮断措置 (information firewalls)

[2-1] 「光源メーカーと露光装置メーカーは、製品の開発・製造・販売に当たり、製品の開発に関する情報、製品の仕様に関する情報、顧客に関する情報等、様々な秘密情報を共有している。そのため、本件統合後、サイマーが ASML を通じて、ASML とギガフオン社との間で共有されているギガフオン社の秘密情報を入手し、又は、ASML がサイマーを通じて、サイマーと Nikon 又は Canon との間で共有されている Nikon 又は Canon の秘密情報を入手し得る可能性がある。」

[2-2] 米 ASML は、秘密情報の取扱いについて、次のような措置を講じることを申し出た。

①Nikon 又は Canon の秘密情報に関与しているサイマーの役員・従業員が、ASML の役員・従業員に当該秘密情報を提供することを禁止し、当該役員・従業員に秘密保持契約を締結させる。

②ギガフオン社の秘密情報に関与している ASML の役員・従業員が、サイマーの役員・従業員に当該秘密情報を提供することを禁止し、当該役員・従業員に秘密保持契約を締結させる。

③前記①及び②の遵守のため、社内向け情報遮断プロトコル(秘密情報保護方針)を策定する。

④当事会社は、本件統合後 5 年間、毎年 1 回、前記措置の遵守状況を当委員会に報告する。

⑤前記④の報告書は、独立した監査チームが作成し、当該監査チームの任命に当たっては、事前に当委員会の承認を得る。

¹² 内容に影響しない範囲で、具体的な企業名に置き換える等の修正を行っている。

¹³ ASML Holding (届出会社)の子会社 (ASML US)であり、株式取得をした当事会社

¹⁴ なお ASML/Cymer 事件は厳密には協調的行動による競争の実質的制限として秘密情報のへのアクセス問題を処理したものではない。注 11 の解説 2 の(3)を参照。

II 混合型企業結合による競争の実質的制限のシナリオ

[1] 「互いに又は一方が他方の機能を補完するX商品及びY商品が存在し、X商品を扱っている会社とY商品を扱っている会社が企業結合を行う場合には、当事会社グループが当該結合後にX商品をY商品に」¹⁵抱き合わせて販売すると、「競争者が競争的な行動をとることが困難になり、市場の閉鎖性・排他性等の問題が生じるときがある。」¹⁶

※ 顧客が2商品を併せて購入・使用するのが通常である場合、当事会社グループがXとYを、セットでのみ販売するようになると、競争者の供給するX・Y商品の販売機会を奪いかねないことを問題にする。当事会社グループのXと競争者のYとを組み合わせたい顧客が、当事会社グループのX+Yしか買わないようになれば、競争者によるYの販売機会は奪われ、当事会社グループの利益は増える。他方、当事会社グループの片方から商品を購入していた顧客が、X・Y両方ともライバル企業から購入するようになれば、当事会社グループ自身の販売機会も減る。

[2] 潜在的競争の消滅

「企業結合の当事会社の一部が他の当事会社の潜在的な競争者である場合には、当該企業結合によって一部の当事会社の新規参入の可能性を消滅させることになることも考慮する。」¹⁷

[3] 総合的事業能力

「混合型企業結合が行われ、当事会社グループの総合的な事業能力が増大する場合にも、市場の閉鎖性・排他性等の問題が生じるときがある。例えば、企業結合後の当事会社グループの原材料調達力、技術力、販売力、信用力、ブランド力、広告宣伝力等の事業能力が増大し、競争力が著しく高まり、それによって競争者が競争的な行動をとることが困難になり、市場の閉鎖性・排他性等の問題が生じるときがある。」¹⁸

¹⁵ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』195頁(商事法務、2014年)

¹⁶ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第5の1(1)

¹⁷ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第5の2(1)ウ

¹⁸ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第5の1(1)

III 問題解消措置

【問題解消措置の意義等】:既述(第9回7頁)

[1] 「問題解消措置〔企業結合が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場合に、届出会社が一定の適切な措置を講じることにより、その問題を解消できるような措置をいう…〕」¹⁹

[2] 「問題解消措置は、…当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本となる。」²⁰

【水平型企业結合の問題解消措置】

[1] 事業譲渡等の構造的措置(structural remedies)

[1-1] 問題解消措置の内容

①「当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲渡」²¹

②「当事会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消(議決権保有の取止め又は議決権保有比率の引下げ、役員兼任の取止め等)、第三者との業務提携の解消」²²

[1-2] 「新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置」²³と説明される。「事業譲渡」は、以下のような特徴を有する…。①一回きりの行為で完結する ②当事会社グループの事業能力(供給能力)を切り出し、当該能力を第三者に付け替える ③②により、新規の独立した競争者を創出する(又は、既存の競争者を強化する)効果を有する(その結果、市場構造は企業結合前後で実質的に変化しないケースも多い)…。」²⁴「基本的に、結合関係により非競争的に変化することとなる市場構造について、元の市場構造と実質的に同等の市場構造に維持する措置である。」²⁵

※ 単独行動による競争の実質的制限を解消する措置としても、協調的行動による競争の実質的制限を解消する措置としても有効たりうる。

[1-3] 「問題解消措置として事業部門の譲渡を行う場合、当該事業部門の譲渡の有効性は、譲渡先等により異なるため、…問題解消措置として有効であると判断するためには、譲渡先等が誰であるかという情報も重要となる。」²⁶

[2] 事業譲渡等が困難な場合の代替的な措置

[2-1] コストベース引取権の設定

①「需要が減少傾向にあるなどのために、当事会社グループの事業部門…の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況になく、商品が成熟しており、研究開発、需要者の要求に応じた商品の改良などのサービス等が競争上あまり重要でないなど特段の事情が認められる場合には、競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格で

¹⁹ 「企業結合審査の手続に関する対応方針」4(平成23年6月14日)

²⁰ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第6の1

²¹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第6の2(1)。一部の工場や店舗の譲渡は、「事業部門の…一部の譲渡」に当たる。田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』221頁(商事法務、2014年)

²² 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第6の2(1)

²³ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第6の2(1)

²⁴ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』217頁(商事法務、2014年)

²⁵ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』234頁(商事法務、2014年)

²⁶ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』212頁(商事法務、2014年)

の引取権を設定する(長期的供給契約を締結する)ことを問題解消措置とすることが有効であると判断されるときもある。」²⁷

②「引取権の量や引取権の設定先事業者が適切に選定されれば、ある程度高い確率で新規の競争者を創出する(又は、既存の競争者を強化する)ことができる…。もっとも、当事会社と引取権設定先事業者の商品の種類やコスト条件が揃う等のため、当該事業者の牽制力は、事業譲渡…と比較して限定的なものにとどまる可能性が高い点に注意が必要である。また、…この措置では、当事会社間で行われていた技術革新競争等は回復しないという点にも注意が必要である。」なお、コストベース引取権の設定のように、企業結合後も当事会社が一定の行動を採り続ける必要がある措置の場合には、履行状況の監視のために、公正取引委員会に対する履行状況の報告義務が課されることが通常である。」²⁸

[2-2] 輸入・参入の促進措置等

「需要が減少傾向にある等のために、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、企業結合によって一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという問題を解消することができる」と判断される場合がある。」「例えば、輸入に必要な貯蔵設備や物流サービス部門等を当事会社グループが有している場合、それらを輸入業者等が利用することができるようにし、輸入を促進する」など。²⁹

[2-3] 事業譲渡等に代替する措置は、「当該行動の履行を監視するコストがかかるとともに、履行状況を完全に監視することが必ずしも容易ではないという点で、事情譲渡…よりも望ましくない措置である。」³⁰

※ 事業譲渡等が困難な場合の代替的措置は、競争事業者その他の競争圧力を支援・育成するための暫定的・限定的な解消措置にとどまる。どの競争圧力を高めるための問題解消措置であるのかという観点から理解する。

※ 当事会社グループが値上げしない、製品バラエティやブランドを減らさない、といった約束は、実効性の確保(監視を含む)が困難であるため、一般には水平型企业結合における問題解消措置として認められない。

[3] 協調的行動による競争の実質的制限を解消する情報遮断措置 ……垂直型企业結合で既述

「例えば、商品の生産は共同出資会社において行いが、販売は出資会社がそれぞれ行うこととしている企業結合の場合、出資会社相互間及び出資会社と共同出資会社間において当該商品の販売に関する情報の交換を遮断すること…など独立性を確保する措置を講じることにより、企業結合によって一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという問題を解消することができる」と判断される場合がある。」³¹

【その他】

垂直型企业結合の問題解消措置は既述。行動に関する措置(behavioural remedies/conduct remedies)が中心となる。

混合型については、省略。

²⁷ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 6 の 2(1)

²⁸ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』224、226 頁(商事法務、2014 年)

²⁹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 6 の 2(2)ア。また、当事会社が保有する知的財産権を外国企業や新規参入者に対して適切な条件でライセンスすることも、輸入圧力・参入圧力・隣接市場からの競争圧力を高める措置として想定されている。

³⁰ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』224 頁(商事法務、2014 年)

³¹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 6 の 2(2)イ。ただし、「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」(同運用指針第 4 の 3(1)エ) 場合には、事業譲渡等による対処が必要であろう。