

経済法 第 13 回 07/12

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小さくなく、…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

「垂直型企業結合後、当事会社が当事会社グループ間でのみ取引を行い、事実上、他の事業者の取引の機会が奪われることなどにより、市場の閉鎖性・排他性…が生じる場合がある。その結果、当事会社グループが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 と呼ばれる)

例えばある商品のメーカー M_1 社とその商品を販売する流通業者のうち D_a 社が垂直型企業結合を行う場合を考える。 M_1 は流通業者向け市場(川上市場)で競争しており、販売業者 D_a は消費者向け市場(川下市場)で競争している。

垂直型企業結合後、 M_1 が川下市場の当事会社である D_a 以外の事業者 (D_a の競争者である D_b ら) に対して、商品の供給拒否や値上げ・数量削減等(供給拒否等)を行うことにより、川下市場の競争者である D_b らの「競争力が減退し、これら競争者が川下市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川下市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。」³ ……競争者が重要な投入要素の調達先を失う結果、川下市場で値上げが起こることが弊害

[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 と呼ばれる)

ある商品のメーカー M_1 社とその商品を販売する流通業者のうち D_a 社が垂直型企業結合を行う場合。

垂直型企業結合後、 D_a が川上市場の当事会社である M_1 以外の事業者 (M_1 の競争者である M_2 ら) に対して、商品の購入拒否や値下げ・数量削減等(購入拒否等)を行うことにより、川上市場の競争者である M_2 らの「競争力が減退し、これら競争者が川上市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川上市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。」⁴ ……競争者が重要な販路を失う結果、川上市場または川下市場で値上げが起こることが弊害

[2-3] 競争者の秘密情報の入手を通じた競争の実質的制限

垂直型企業結合後、川下(川上)部門の当事会社は、川上(川下)部門の当事会社を通じて、同部門と取引関係にある川下部門の競争者の「商品の仕様や開発に関する情報、顧客に関する情報、原材料の調達価格・数量・組成等の情報」(川上部門の競争者の商品の販売価格、数量、仕様等の情報)「といった競争上の重要な秘密情報を入手し、当該情報を自己に有利に用いる」ことができる。⁵ ……取引をしつつ秘密情報を得る結果、川上市場または

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(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 2。

³ 「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)ア。

⁴ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 5 の 2(2)ア。

⁵ 「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)イ、第 5 の 2(2)イ。

川下市場で値上げが起こる(競争が弱まる)ことが弊害。⁶

[3] 協調的行動による競争の実質的制限

「垂直型企業結合後、川下市場の当事会社…は、川上市場の当事会社…を通じて、川上市場の当事会社…と取引のある川下市場の競争者…の競争上の重要な秘密情報を入手することが可能となる場合がある。同様に、垂直型企業結合後、川上市場の当事会社…は、川下市場の当事会社…を通じて、川下市場の当事会社…と取引のある川上市場の競争者…の競争上の重要な秘密情報を入手することが可能となる場合がある。」この結果「川下市場又は川上市場において、当事会社グループと競争者間で協調的に行動することが高い確度で予測できるようになり、協調的な行動をとりやすくなり、競争を実質的に制限することとなる場合がある。」⁷

【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

(ア)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⁸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、かつ

(イ)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、取引拒絶等をして企業結合後に値上げした方が利益になる。

[1-2] 理論的条件の説明

①(ア)のポイントは、代替的な取引先の確保が困難化する結果として、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ったであろう価格)で取引をせざるを得ない場合には、競争者の競争力が弱まる。⁹また、購入拒絶によって川上市場の競争者の稼働率が低下して製造コストが上昇する場合¹⁰や、川上市場の競争者が値上げせざるを得ない場合¹¹には、川上市場の競争者の競争力が弱まる。¹²

⇒ 取引拒絶等された当該川上部件の購入価格が川下完成品のコスト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、(ア)(ひいては(イ)も)が満たされない。¹³

②(ア)が満たされない場合:

(i) 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(市場シェアが小さいので取引量を増やした方が経済合理的な場合、当該商品を供給拒絶すると、別の商品の生産や取引まで止めなければならない場合、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など)

(ii) 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)取引先が存在するため、競争者が困らない

⁶ 中川晶比兒「非水平型企業結合(1)」『経済法判例百選[第2版]』ジュリ234号99頁の(3)(2017年)。

⁷ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第5の3。

⁸ 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。

⁹ 企業結合ガイドラインは、(ア)にあたる内容を、「投入物閉鎖を行う能力」(供給拒否等を行う能力)や「顧客閉鎖を行う能力」として論じている。投入物閉鎖については、川上部門の市場シェアが大きく、川下市場の販売業者が M_1 の競争者(M_2 ら)に切り替えを容易に行えない場合(M_2 らに供給余力がない、技術的理由で切り替え困難などの場合)に能力が認められるとする。「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)ア(ア)。

¹⁰ 日立金属(株)による(株)三徳の株式取得(H29事例2)でこの可能性が指摘されている。

¹¹ 固定費用を回収するために、従来よりも少ない数量を高い価格で販売せざるを得ない場合。

¹² 垂直統合後はグループ内取引の方が市場取引よりもマージンが高くなりうるから、グループ内取引を増やすのが合理的だが、それでも規制されるのは競争者の競争力を損なうことになるから。

¹³ 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%値上げされた価格を支払わなければならないとしても、それが川下製品の生産費用の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)。なお後述の数値例では総コストが27.77%上昇している。

場合 ⇒ 問題なし事案はこれが理由とされるものが多い

③(イ)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。¹⁴

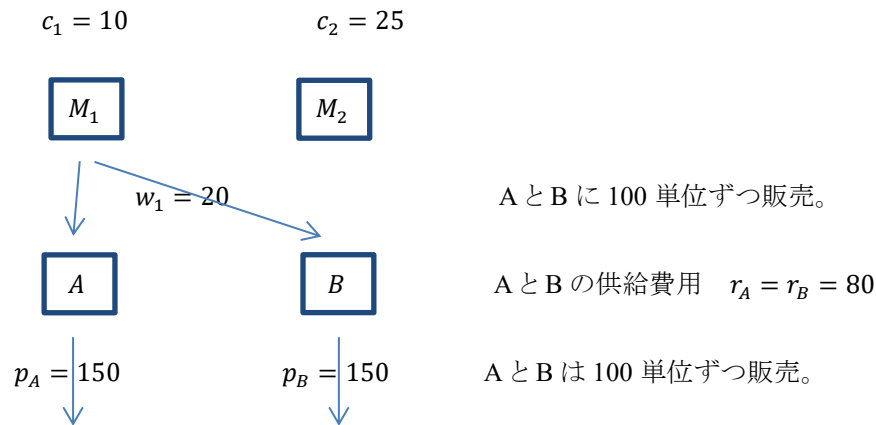
これを、[川上マージン×取引拒絶数量] < [川下マージン×取引増加数量](ただし値上げ前の川下マージン)と簡略化すれば、(イ)が満たされるかどうかは、

- (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役務との同質性の高さ)

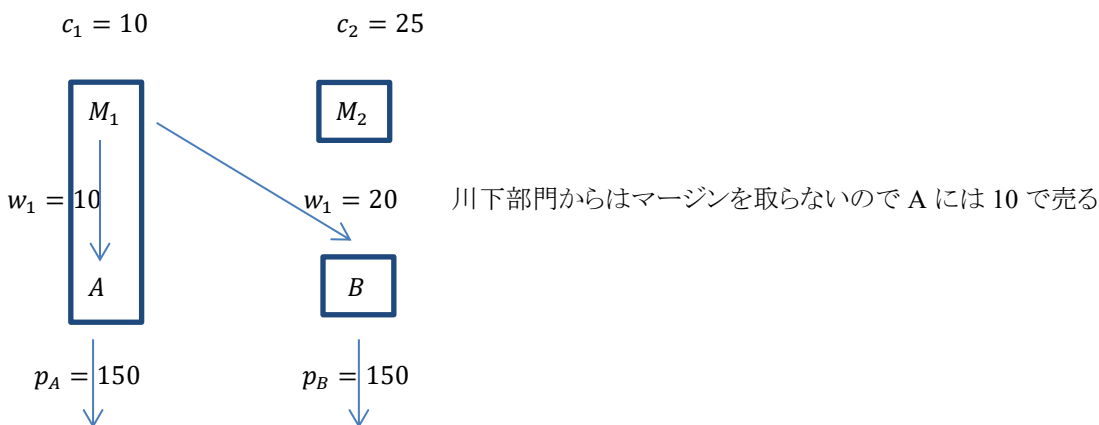
を考慮して判定することになる。¹⁵

[1-3] 上記③の計算を input foreclosure の数値例で確認¹⁶

①企業結合前の状況



②企業結合後、取引拒絶等をしない



このときの当事会社グループの利潤: $(150 - 80 - 10) \times 100 + (20 - 10) \times 100 = 7000$

¹⁴ 購入拒絶の場合には、[購入拒絶した外部調達ブランドの川下市場での売上消失] < [競争圧力が減った川上市場での川下競争者への売上]となる場合である。川下市場でも顧客が垂直統合企業に逃げる場合には、それによる得失(川下市場での売上増加と川上市場での売上減少)をさらに両辺に加える必要がある。

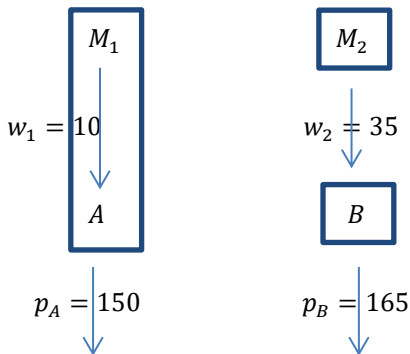
¹⁵ Daniel Gore et al., The Economic Assessment of Mergers under European Competition Law 409-418 (2013). 企業結合ガイドラインは「投入物閉鎖を行うインセンティブ」「顧客閉鎖を行うインセンティブ」として論じている。投入物閉鎖では、川下商品役務市場の代替性が高く、川下部門 D_a の市場シェアが高く、川上部門 M_1 の利益率が低くて川下部門 D_a の利益率が高い場合に認められるとする。「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 5 の 2(1)ア(イ)。

¹⁶ 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。

③企業結合後、取引拒絶等をする

$c_1 = 10$

$c_2 = 25$

B から x 単位だけ顧客が A に逃げる(代替)する

このときの当事会社グループの利潤: $(150 - 80 - 10) \times 100 + (150 - 80 - 10) \times x = 6000 + 60x$

取引拒絶等をした方が利益になりうる((イ)が満たされる)のは、 $7000 < 6000 + 60x$

すなわち $x > 16.666$

④川下市場で値上げできる場合には、B から逃げる x がさらに小さくてよい。

[1-4] 市場閉鎖(投入物閉鎖または顧客閉鎖)によって、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代替的な取引相手となる有力な競争事業者がないこと

※ [1-1]の(ア)及び(イ)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。¹⁷

[1-5] 公表事例から

《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)¹⁸

75* 25

ArF 光源(DUV 光源の一つ)

85* 15

ArF 液浸露光装置

《問題なし具体例》ブロードコム・リミテッドとブロードコム・コミュニケーションズ・システムズ・インクの統合(H29 事例 4)

65 35*

FCSAN スイッチ用 ASIC

75* 25

FCSAN スイッチ

¹⁷ 購入拒絶(顧客閉鎖)する場合には、川上部門は、(a)購入拒絶された川上ライバルに代替して「川下部門」に代替供給すると共に、(b)購入拒絶された川上ライバルから乗り換えた「川下ライバル」に代替供給する必要があるため、やはり川上部門の市場シェアが高い必要がある。また、川下部門のシェアが小さい場合には、購入拒絶が川上ライバルの費用を上昇させる効果が乏しい。

¹⁸ 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)。

[2] 競争者の秘密情報の入手を通じた競争の実質的制限

[2-1] 単独行動による競争の実質的制限

公取委実務では、当事会社のシェアが小さくても問題ありとする立場。¹⁹

[2-2] 協調的行動による競争の実質的制限

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。そのうえで、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 をいくらか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。

②競争の実質的制限が認められる (企業結合後の協調的値上げが起こる) かどうかの判定は、水平型企業結合の場合と同じだが、これまで協調的行動による懸念を根拠として問題解消措置がとられた事例はない。

※ いずれのシナリオも、川上市場及び川下市場の両方について検討する必要あり。

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] 抱き合わせ等による競争の実質的制限

「混合型企業結合後、当事会社それぞれの商品を技術的に組み合わせる (注 15) などして市場に供給すること、又は当事会社それぞれの商品を契約上組み合わせる市場に供給したり、当事会社の商品をそれぞれ単独で供給する場合の価格の合計額よりも一括して供給する場合の価格を低い水準に設定して供給すること (以下「組合せ供給」という。) などにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。

(注 15) 例えば、一方当事会社の商品と他方当事会社の商品が接続するなどして使用される場合、各当事会社の商品の接続等のための仕様を工夫したり、接続等に必要な情報の開示を制限するなどにより、一方当事会社の商品について他方当事会社の商品のみ接続等して使用できる (100% の性能を発揮できる) ようにすることなど。」²⁰

※ 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において、当事会社グループが X と Y を、セットのみ購入させることが、X または Y の競争に悪影響を与えることを想定する。例えば、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、当事会社グループから X 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が減る。

《具体例》 デナリホールディングスインクと EMC コーポレーションの統合 (H27 事例 7)

45*	30	5	...	30	20*	10	10	10	5
[VMware]				[Dell]					
サーバー用仮想化ソフトウェア				x86 サーバー					

「当事会社は本件行為により、Dell 製 x86 サーバーしか使用できない VMware 製サーバー用仮想化ソフトウェアを製造販売する、又は Dell 製 x86 サーバーでしか 100% の性能を発揮できない VMware 製サーバー用仮想化ソフト

¹⁹ TDK(株)による昭和電工(株)のネオジム磁石合金の研究開発事業の譲受け (R1 事例 2) では川上市場で 2 位 (30%)、川下市場で 3 位 (15%) でも情報遮断措置の問題解消措置がとられた。

²⁰ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 6 の 2。

ウェアを製造販売することにより、x86 サーバーに係る取引分野において市場の閉鎖性・排他性等の問題を生じさせる可能性がある。」

「サーバー用仮想化ソフトウェアについては、…どの x86 サーバーにも汎用的に用いられる設計となっていること、…需要者が一度サーバーに組み込んだ仮想化ソフトウェアメーカーのソフトウェアを別の仮想化ソフトウェアメーカーのものに切り替えることは容易であること、…という事情がある。」従って、仮に当事会社が上記行為を行っても、「需要者は VMware 以外から容易にサーバー用仮想化ソフトウェアを購入することができる。」

さらに、「サーバー用仮想化ソフトウェアの開発に当たっては様々な x86 サーバーを有する需要者から支持を受けることが重要であり、汎用性を捨て、VMware が Dell 製の x86 サーバー以外の x86 サーバーに対して閉鎖的な仕様に変更することは当事会社にとってデメリットが大きいと考えられる。」「また、…一般的にサーバー用仮想化ソフトウェアと x86 サーバーではサーバー用仮想化ソフトウェアの方が利益率が高い。」「したがって当事会社…は…閉鎖的な仕様にするインセンティブは持たないと考えられる。」

※ ソフトウェアの売上を減らしてサーバーでの値上げをするインセンティブは小さいということ。²¹

[2] 潜在的競争の消滅

「混合型企業結合の一方当事会社が具体的な参入計画を有していないとしても、仮に他方当事会社の商品市場や地域市場に一方当事会社が単独で又は他の会社と企業結合を行った上で当該市場に参入することが可能であり、実際に参入した場合に他方当事会社の有力な競争者となることを見込まれる場合には、企業結合により一方当事会社の新規参入の可能性を消滅させることとなる結果、当事会社グループ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場合がある。」²²

[3] 総合的事業能力

令和元年 12 月 17 日改定以前は、混合型企業結合の規制根拠として、総合的事業能力の増大も言われていたが、改定によりこの部分は削除された。

「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。」²³

《具体例》損保ジャパン日本興亜ホールディングス(株)による(株)メッセージの株式取得(H27 事例 11)

「メッセージグループは、北海道から九州まで幅広く全国においてサービスを提供している」のに対して、「損保ジャパン日本興亜グループの営業地域は、訪問介護事業が全国で 3 地域、居宅介護支援事業も全国で 3 地域のみであり、これらの各地域における損保ジャパン日本興亜グループの市場シェアは約 0-5%と僅少であることから、本件行為により、訪問介護事業及び居宅介護支援事業の競争において、当事会社の技術力、信用力及びブランド力等が著しく向上し総合的な事業能力が増大することはおよそ想定されず、仮にそれらが増大したとしても、…それぞれ有力な競争事業者が存在しており、同競争事業者が本件行為により、競争的な行動をとることが困難となることは見込まれない。」「また、当事会社が、本件行為のほか、相互にそれぞれの市場に参入する計画が検討されていた事実はなく、潜在的競争者の消滅はない。」

[4] 補完財を持つ当事会社グループが、互換性を確保するために必要な競争者の秘密情報にアクセスできること。

24

²¹ なお、サーバーが VMware と使わなければパフォーマンスを発揮しないようにサーバーの仕様を操作することも理論的には考えられるが同様に否定されるであろう。

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。

²³ 旧「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)。

²⁴ 「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)イ(単独行動による競争の実質的制限)及び第 6 の 3(協調的行動による競争

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。…)」²⁵
- [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。」²⁶

【水平型企業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] 事業譲渡等の具体的内容:²⁷

- ①当事会社グループのある事業部門を全部譲渡する(建物、機械、知的財産権、人員、顧客情報等)
- ②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)
- ③事業の一部の譲渡(工場・店舗の一部を譲渡、債権譲渡、商権の一部の譲渡、知的財産権の譲渡など)

[1-2] 事業譲渡は、「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」²⁸とされる。「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)…。²⁹「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。」³⁰

《典型例》A 社による B 社の統合で、A 社の事業(生産設備、顧客との契約、原材料供給契約、研究開発に関する契約、一部の従業員、試験データ、商品に関する特許・商標・ノウハウ等)を第三者に譲渡する。

[2] 当事会社の行動に制約を課す行動的措置 (behavioural remedies/conduct remedies)³¹

[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。」³² ……相手方の秘密情報を知る機会が生じうるため、取引条件等について情報遮断措置を併せて講じる。

②「もともと、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

の実質的制限)。

²⁵ 「企業結合審査の手続に関する対応方針」3(3)(平成 23 年 6 月 14 日)。

²⁶ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 7 の 1。

²⁷ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 7 の 2(1)。

²⁸ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 7 の 2(1)。なお「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。」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)。

²⁹ 田辺治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』216-217 頁(商事法務、2014 年)。

³⁰ 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)。

³¹ 行動的措置は複数のものが組み合わされることが少なくない。

³² 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 7 の 2(1)。

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。」³³

《具体例》新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得(H28 事例 5)

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の市場でシェア 100%になる事案。

①「神戸製鋼所…に対し、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関して日新製鋼が保有する特許及び製造ノウハウをライセンスする(以下「本ライセンス」といい、本ライセンスを用いて製造した製品を「本ライセンス品」という。)。本ライセンスは期限の定めなく有効に継続する。」

②「当事会社は、神戸製鋼所が自社生産を行うことができるようになるまでの間、…同社に対し、今後 2 年間、年間 80,000 トンを上限とし、本ライセンス品の OEM 供給を行う。」「OEM 供給期間終了後、同社が自社生産を行うことができるようになるまでの間(最長 10 年間)、年間 160,000 トンを上限とし、本ライセンス品の受託めっき加工を行う。」「対価については、原則として当事会社における本ライセンス品のフルコストをベースに新規参入を可能とする価格とし、…対価については、公正取引委員会の承認を得る。」

⇒ その評価:「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、…他の溶融めっき鋼板と共通の製造設備で製造されており、他の事業者が参入するに当たって必要となる製造設備について、当事会社の製造設備を分割して譲渡することは著しく困難である。加えて、鉄鋼製品の国内市場は全体として縮小傾向にあるところ、国内の溶融めっき鋼板市場に新規に参入を希望する事業者は存在せず、当事会社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ため、事業譲渡等の措置は困難であると考えられる。」神戸製鋼所は「今後 2 年間は最大 10%程度、その後 10 年以内に最大 20%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となり、その場合には新規参入者として十分な競争力を有することとなると考えられる。」

[2-2] 知的財産権のライセンス

[2-3] 輸入・参入の促進措置等

「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。³⁴

[2-4] 情報遮断措置(競争上重要な秘密情報へのアクセスを制限し、秘密情報が共有されないようにすること)³⁵

《具体例》トヨタ自動車(株)及びパナソニック(株)による車載用リチウムイオン電池事業等に係る共同出資会社の設立(R1 事例 6)³⁶

「当事会社は、本件共同出資会社の全従業員を対象として、同社がその事業活動において入手する各自動車メーカーの秘密情報を、秘密情報の対象となる自動車メーカーの承諾なく、他の自動車メーカーに対して開示・漏洩することを禁止し、これに関する社内の情報管理ルールを定めて周知徹底する。具体的には、秘密情報が保存されているサーバーへのアクセス権を必要な範囲のみに付与するとともに、秘密情報を含むデータにパスワードを設定し、必要な範囲のみにパスワードを付与する等のルールを定める。」

「また、秘密情報に接する者については、3 年間、トヨタグループの電動車の車両の企画・開発・調達業務及び車載用電池の開発・生産技術業務を行う部門への異動制限を行う。」

「本件共同出資会社の部署のうちパナソニックの販売部門と本件共同出資会社の生産開発部門をつなぐ部署に

³³ 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)。

³⁴ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」第 7 の 2(2)ア。

³⁵ 水平型企業結合において、情報遮断措置だけで良いとする事例は稀である。

³⁶ 車載用リチウムイオン電池に関して、川上のパナソニックと川下のトヨタ自動車が、同電池等の製造販売業を営む共同出資子会社を設立。トヨタグループが、共同出資子会社を通じて競合自動車メーカーの競争上重要な情報(事業戦略、技術開発、取引内容等に関する情報)を入手しうることが問題とされた。

属する従業員については、秘密情報の取扱いに関するルールを順守する旨及び当該ルールに違反した際には懲戒処分の対象となる旨を書面にて誓約させる。」

※ 水平型企業結合では、一般に、構造的な措置が原則であるとされている。行動的措置を選択する前に、事業譲渡等の構造的措置を選択できない理由(買い手が現われない、費用がかかりすぎる等)を検討する必要がある。

※ 行動的措置は、いつまでその措置を続けるか決めなければならない。短い期間で問題解消できる(暫定的・時限的な措置で足りる)方が効果的な措置ということになる。逆に言えば、5 年以上続けてもアウトサイダーが有力な競争者として育たないような問題解消措置は、効果がないと言えよう。他方で、情報遮断措置については、期間の定めがないのが通常(もともと、市場の競争状況が変われば問題解消措置は不要になる)。

[3] 独占市場にならざるを得ない場合の取引条件の監視

《具体例》(株)ふくおかフィナンシャルグループによる(株)十八銀行の株式取得(H30 事例 10)³⁷

「当事会社グループは、不当な金利の引上げが生じることがないように、個々の貸出しを実行する前に正当な理由なく金利が上昇していないか確認し、正当な理由がない場合には金利の見直しを行う。また、いわゆる貸し渋りや貸し剥がしが生じることがないように、第三者に委託して、需要者からの相談を受け付けるための相談窓口を設置する。加えて、中小企業向け貸出しに係る新規実行金利及び残高等について、具体的な指標を作成して事後的なモニタリングを実施する。」「これらの措置…の実施状況については、当事会社グループ内部の委員会及び第三者委員会を設置するなどガバナンス態勢を整備してその監視を受けるとともに、金融当局が検査・監督において確認する。」

【垂直型企業結合における問題解消措置】ASML/Cymer の場合³⁸

[1] 取引拒絶による競争の実質的制限 ⇒ 差別的取扱いの禁止

[1-1] 米 ASML³⁹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] 競争者の秘密情報の入手による競争の実質的制限 ⇒ 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

³⁷ 長崎県、県南等 3 経済圏の地理的市場については、債権譲渡の問題解消措置が取られたが、シェアが 80%または 95%となる対馬等 3 経済圏では、そもそも「複数の事業者による競争を維持することが困難である」とされた。

³⁸ 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。

³⁹ 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。

ASML を通じて、ASML と[ギガフoton]社との間で共有されている[ギガフoton]社の秘密情報入手し、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oton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。

※ 垂直型企業結合の問題解消措置は行動的措置。

【混合型企業結合における問題解消措置】

組み合わせ提供(組み合わせ購入を条件とした値引き提供)を行わない

競争者の製品との互換性を確保するために必要な情報の無償提供

競争者の製品と組み合わせるとパフォーマンスが下がるような設計操作を自らの商品について行わない(継続条件の同等性を確保する)

など。