

業務提携の論点

2019年1月25日

公正取引委員会 CPRC

業務提携に関する検討会

日比谷総合法律事務所
弁護士 多田 敏明

内容骨子

- 業務提携概論
 - 企業結合との異同等
- 業務提携の検討対象論点
 - 競争の実質的制限の考慮要素
 - コスト共通化割合の位置づけ
 - セーフハーバー論における活用の可能性
 - 提携当事会社の内発的牽制力の取扱い
 - 効率性の位置づけ
 - 社会公共目的の業務提携
 - 一定の取引分野の画定手法
 - 企業結合型かカルテル型か
 - 研究開発市場概念の是非
 - 新規事業・市場創出型の業務提携

(水平)提携の例—事業フローとの対応



(水平)提携の行為区分

- 水平提携はハードコア・カルテルか、それとも企業結合？
 - (ハードコア)カルテル
 - 各社が法人としての独立性を維持しながら、競争回避(≡競争消滅)
 - 事業統合されるわけではないので合理化・効率性は生み出さない
 - 企業結合(競争業者間)
 - 当事会社は一体化＝競争消滅する
 - 但し、統合による効率性(重複コストの解消等)を生み出す
 - 業務提携(競争業者間)
 - 企業結合に近い半面、提携会社は相互に独立性を維持
 - コスト削減・新商品・技術開発等の効率性を生み出すことが目的
 - 効率性を生み出さないハードコアカルテルとは大きく異なる
 - 他方で、相互に独立しているので企業結合に比べると合理化の程度が弱い
 - **企業結合に準じた検討**(競争へのデメリットの有無を検討)
 - 企業結合審査の手法を活用＋デメリットがメリットを上回る場合には問題
 - (業務提携の競争デメリットの典型例は、「コストの共通化」)

水平行為の競争弊害の考慮要素

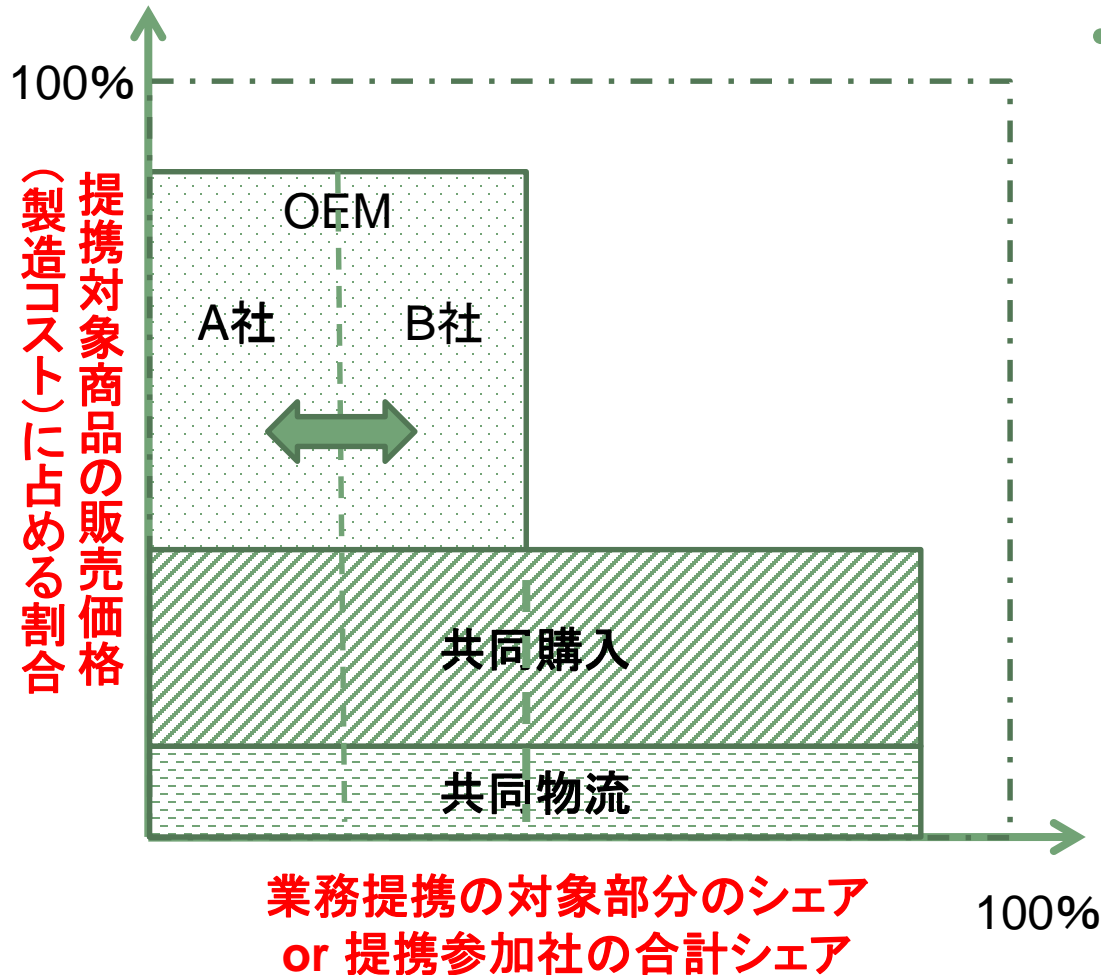
企業結合(ガイドライン)

- 当事会社地位・競争者状況
 - シェアが一つの指標
- 輸入
- 参入
- 隣接市場からの競争圧力
- 需要者からの競争圧力
- 総合的な事業能力
- 効率性
- 当事会社Grの経営状況
 - 破綻企業・部門の抗弁

業務提携(過去の相談事例)

- 当事会社地位・競争者状況
 - **コスト共通化・内発的牽制力**
- 輸入圧力
- 新規参入
- 隣接市場からの競争圧力
- 需要者からの競争圧力
- (考慮された事例なし?)
- **効率性の考慮?**
- 提携会社の経営状況
 - 事業撤退の考慮

コスト共通化問題のイメージ



- コスト共通化の算定
 - ①業務提携の対象部分のシェア(又は合計シェア)
 - ②共通化するコストの販売価格(製造コスト)に占める割合
 - $\text{①} \times \text{②} < 20\%$ は問題がないといえるのではないか
 - さらに、企業結合ガイドラインのセーフハーバー)の参照が可能か

コスト共通化の位置づけ①

• 企業結合との対比

- 企業結合は、特定事業の全面統合なので、当事会社のコストは100%共通化することを前提(擬制)しているのではないか？
 - グラフの縦軸を100%と捉えているので、縦軸を検討する必要がなく、逆に言うと、横軸(当事会社の統合後のシェア)しか検討する必要がない
 - 業務提携は、事業フローの一部統合であり、コストが100%共通化しない
- コスト共通化割合と当事会社のシェア(提携対象部分)の掛け算部分(面積)以外の余白部分が競争残存部分と定量的に捉えられないか？
 - コスト共通化割合×当事会社シェア(提携対象シェア)の大小は、市場支配力の有無・程度と連動するのではないか
 - 連動する場合、掛け算(面積)をセーフハーバーの基準値と捉えられないか
 - 企業結合では、当事会社は一体となり、統合後は当事会社間の「内発的牽制力」がなくなるが、業務提携では残り、面積部分が完全に一体化するわけではない
 - 当事会社の内発的牽制力を担保するために「2社は、従来どおり、それぞれ独自に商品Aを販売し、互いに販売価格、販売数量、販売先等には一切関与しない」

コスト共通化の位置づけ②

- 業務提携が当事会社の意思決定に及ぼす影響
 - 企業結合でも、厳密にはコストが完全に共通化するわけではない
 - 株式取得では法人格は別個、合併でも工場単位でコストは異なる可能性
 - ただし、会社の支配権が移転しているので販売価格は同じになるという前提
 - 業務提携は、当事会社の価格決定や競争活動に影響を与えるのか
 - 内発的牽制力には期待はできないのか
 - 共同物流やOEMを行うと、競争活動が弱まり、協調的になるのか
 - 提携それ自体が生み出す固有問題というよりは、相互にコスト情報を知ったり、顧客情報を知ることによる付随問題として捉えられないか
 - 情報遮断措置により、悪影響を除去できないか
 - 少数株式取得が同時に行われる場合はどう考えるべきか
 - 少数株式取得の問題：①株式取得による被取得会社の意思決定への関与、②利益共通化問題、③競争機微情報の取得・共有問題
 - 企業結合規制の問題としつつ、業務提携によるコスト共通化問題を重畳的に検討することになるか

業務提携における「効率性」の位置づけ

- 入口問題（判断手法の仕分け段階）
 - 原則違法（推定違法）の判断手法を用いるハードコア・カルテルとなるのか、企業結合的な判断手法（rule of reason）を用いるかの分水嶺
 - ここでいう「効率性」は、定性的なレベルでの効率性
 - これすら見込めない提携は、競争制限を目的としている可能性が高い
- 出口問題（「競争の実質的制限」における考慮要素）
 - 企業結合では、当事会社が一体化するため、「効率性」が生じるというだけで競争の実質的制限が生じないとは言にくい
 - 業務提携では、当事会社間の「内発的牽制力」が残るため、「効率性」による競争促進性・市場支配力不発生を説明しやすいのではないか？
 - 例①：生産部門は撤退するが、OEM商品供給により販売活動を継続
 - 例②：オーバーキャパ業界でOEMによる稼働率向上等によるコスト削減（割高な生産体制を維持するより、コスト削減＋内発的牽制力で競争促進）
 - （例③：専門化協定（specialization）⇔市場分割カルテルとの相違）

(補論) 社会公共目的の業務提携

- 災害時の緊急対応・環境保全・リサイクル等
 - 事業者団体ガイドラインの判断枠組みの活用
 - ① 競争手段を制限し需要者の利益を不当に害するものではないか
 - ② 事業者間で不当に差別的なものではないか
 - ③ 社会公共的な目的等正当な目的に基づいて合理的に必要とされる範囲内のものか
 - 目的・効果基準
 - 目的
 - 必要性...単独での取り組みでは経済合理性の観点から取り組みが困難
 - 有用性...共同の取り組みにより、単独で生み出せない有用性を確保・創出
 - 効果...競争弊害への緩和・最小化の工夫
 - 情報遮断
 - 取り組みの時限化
 - 内発的牽制力の確保・担保

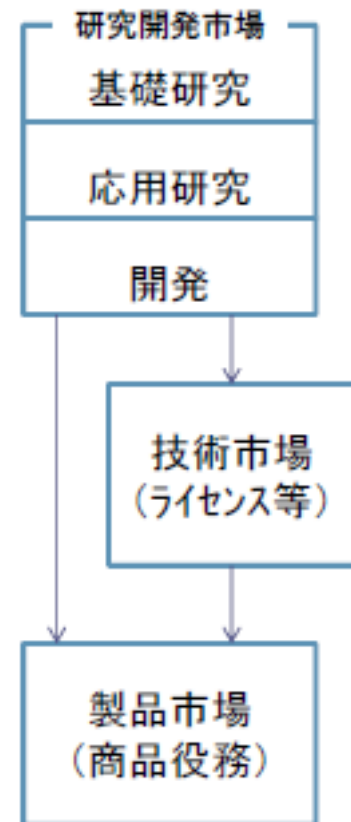
「一定の取引分野」の画定手法

- 公取委審決(ブラウン管カルテル事件)
 - カルテル(共同行為)
 - 共同行為が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討
 - 根拠)特定の取引分野における競争の実質的制限をもたらすことを目的・内容
 - ⇔業務提携で効率性向上を目的・内容とする場合は該当しない
 - 企業結合規制
 - 商品役務の代替性等を客観的な要素に基づいて取引分野を画定すべき
 - 根拠1)企業結合それ自体が直ちに特定の取引分野の競争を制限はしない
 - 根拠2)特定の商品役務を対象とした具体的な行為があるわけではない
 - ⇔業務提携は具体的な行為がある
- 業務提携の市場画定が不明確なことによる萎縮効果の懸念
 - 例)共同購買における購買市場の画定
 - 原材料メーカーは世界的に販売している場合で、日本企業同士での共同購買は、カルテル的手法で画定すると、地理的範囲が日本に限定されるおそれ
 - 他方、平成27年度相談事例5は、建材A1のOEMで建材A2を含めて画定

(補論) 研究開発(イノベーション)市場

• 研究開発市場の取扱い

- 米国等では、innovation market として、関連市場として認知
- 日本では、「一定の取引分野」としては公式には認知されていない
 - 研究開発市場の画定の難しさ？
 - 技術市場・製品市場で検討すれば足りる？
 - 研究開発それ自体が財として取引されることが稀有なため、「事業」分野であっても、「取引」分野ではない？
 - 日本独禁法は、「取引分野」と「事業分野」と区別
 - 今後は「一定の取引分野」として画定していくことが望まれる？
 - 研究開発の重要性(デジタル経済・AI等の新規分野)
 - 無償市場を「取引分野」として認め始めている
 - 「取引」の持つ意味の希薄化(競争の場を定める機能概念化)



業務提携全般の判断枠組み①

• 業務提携の検討課題の区分

- ①提携それ自体の問題(固有問題)
 - 提携すること自体が独禁法に抵触しないか
- ②提携後に生ずる問題(付随問題)
 - 提携すること自体が直ちに競争に大きな影響を与えないが、提携後の事業活動に関する取り決めや情報共有から生じる問題
- 截然と①②を分けられる訳ではないが、イメージとして持っておくと便利
- **固有問題は競争業者との業務提携(水平的業務提携)で生じる**

• 業務提携の類型

- 競争業者間での業務提携＝「水平的業務提携」(水平提携)
- 取引当事者間での業務提携＝「垂直的業務提携」(垂直提携)
- ⇒業務提携の当事会社間の関係(提携事業における関係)に着目
- ⇒水平的業務提携では提携それ自体が問題とならないか検討

業務提携全般の判断枠組み②

提携当事会社が(提携事業について)競争業者か否か

YES

• 固有問題(提携それ自体)の検討←水平提携

- カルテル要素(提携当事者間の競争消滅)を含むのでより厳しく検討
- 検討対象市場の競争を制限する効果(インパクト)がどれだけあるか
- 水平統合に準じた検討—価格協調がどれだけ起きやすくなるか

NO

• 付随問題の検討

- 提携中・提携後の取り決め・条件
 - 主として不公正な取引方法の検討/垂直統合的な問題(投入物閉鎖・顧客閉鎖)
- 提携運用にあたり派生的に生じる問題(スピルオーバー問題)
 - 種々の情報共有・情報流入⇒情報遮断措置等の検討
 - 例)相互OEM契約における肩代わり出荷に伴う顧客情報の流入⇒顧客分割のおそれ

新規事業・市場創出型の業務提携①

- 新商品のインフラ整備に向けた提携
 - 新商品の普及を目的としたインフラ整備により、新商品と旧商品との競争促進効果
 - 効率的にインフラを整備し、二重投資を回避できる一方で、他のインフラ会社が参入するインセンティブがなくなる可能性
- 異業種間での新規事業を見据えた提携
 - スタートアップ企業への資金提供
 - 少数株式取得もあり得る
 - 開発技術の囲い込み条項の適否
 - 資金提供の対価として正当化されるのか？
- 自動運転に向けた運転データ収集の提携
 - 自動車会社・保険会社等による取り組み
 - 提携により集中化したデータの取扱い(提携外の事業者のアクセス)？

新規事業・市場創出型の業務提携②

- 水平提携・垂直提携・混合提携の区別の活用
 - 水平企業結合・垂直企業結合・混合企業結合の判断枠組み(競争弊害の種類)の活用は有用
 - ただし、水平提携の過去相談事例は、衰退事業・既存事業が多い
- 新規事業・市場創出型の業務提携に特有の問題
 - 市場(競争の場)の画定が困難
 - 将来予測を含むため、競争状況をイメージしにくい(シェアも想定しにくい)
 - 前提作業としての市場画定も困難(需要が未発達)
 - 特に研究開発段階では、創出される技術市場・商品市場の想定も困難
 - 研究開発市場の必要性?
 - 異なる市場(異業種)への影響を検討する必要性
 - 規制根拠としての「総合的な事業能力」⇔一般集中規制的な発想か
 - 他方の市場で、効率性・競争促進性をもたらす場合の取扱い
 - データの集中化の懸念?
 - データ保有量とデータ解析力の峻別
 - データ集積による競争促進
 - 問題解消措置としての集積データの開放