

## 業務提携に関する検討会（第3回）議事要旨

- 1 日 時 平成31年2月22日（金）14：00～16：05
- 2 場 所 中央合同庁舎第6号館B棟 公正取引委員会官房第1会議室（11階）
- 3 検討会委員 別紙委員名簿のとおり（山田委員は欠席）
- 4 議事次第
  - (1) 開会
  - (2) 討議（「業務提携に関する独占禁止法上の考え方に係る体系的整理」について）
  - (3) 閉会
- 5 議事概要  
各委員から出された意見等は以下のとおり。

### (1) 業務提携と企業結合の異同について

- 理念的には企業結合と業務提携は分かれるが、例えば、少数株式取得の企業結合上の考え方が基本的には業務提携と同様の考え方になっているなど、両者が接近している場合が多い。そのため、現実的には両者とも同様の枠組みでみて、競争への影響評価を判断することが望ましいのではないか。  
→ 業務提携では事業者の数が減るわけではないという点で、協調的行動による競争の実質的制限と企業結合とは異なるという考え方もあり得る。
- 業務提携と企業結合の違いについては、下記2点にまとめることとおおむねよいのではないか。
  - ①企業結合は、将来どう行動するかという予測に基づく評価であるが、業務提携は、一定の具体的な「行為」があること。
  - ②業務提携は当事者が完全に一体化するわけではないため、当事者間に引き続き独立して行動する余地が残されていること。  
→ 典型的に異なるものとして上記2点を示すのは事業者側にとっても分かりやすくなるのではないか。  
→ 実務的に述べると、業務提携当事者間にて仲間意識が芽生え、協調的行動は行いやすいといえるだろう。  
→ 将来協調的な行為が行われやすくなることは、企業結合規制では「こととなる」の文言で読み込むことができるが、行為規制では実際に協調的な行為が行われた後に事後規制するしかないのではないか。
- ハードコア・カルテルは、市場支配力を獲得するために行われるため、合意した範囲を一定の取引分野として画定することで足りる。  
一方で、業務提携は、通常、市場支配力の獲得を目的としていないため、市場支配力の有無を判断するには、取っ掛かりとして企業結合ガイドラインの考えを応用して一定の取引分野を画定して判断せざるを得ないのではないか。

- ある業務提携では、効率化の観点から実施しているかもしれないが、市場支配力の形成のために実施していることもある。ア priori に、業務提携だから市場支配力を獲得しているわけではないとしてよいものか。
- 業務提携での一定の取引分野が、ハードコア・カルテルでの一定の取引分野よりも広く画定されるような場合には、ハードコア・カルテルで規制できたものが、業務提携では規制できなくなる懸念がある。実務ではそのような懸念も考慮しつつ、実態に即して画定する必要があるだろう。

## (2) コスト共通化割合の考え方について

- コスト共通化割合は、業務提携が競争に与える影響を判断するに際して留意すべき一つの要素ではあるものの、その高低のみから当該業務提携の独占禁止法上の問題の有無を判断することは適当でない。市場シェア等といった他の要素と併せて、総合的に考慮すべきではないか。

- コスト共通化はコスト削減や効率化の向上といった競争促進効果があるにもかかわらず、実務では考慮されていることが少ないため、これらをきちんと考慮に入れるべきである。
- 効率化については、事業者におけるコスト削減効果だけでなく、消費者厚生に還元されなければ独占禁止法の観点からは不十分であることを順序づけて述べると分かりやすいのではないか。
- 実際には、コスト共通化の割合が相当程度低ければ、市場シェアを見るまでもなく問題がないケースも多いと考えられる。
- 共通化されるコストの割合が小さくとも、双方がコスト情報を完全に把握できる場合には、監視効果が機能する可能性もあり、コスト共通化割合で定量的な指標を設けるのは適当でない。

- 経済学上、コスト共通化は、お互いのコストを提携当事者間で情報交換していることと同じ状況であると考えられる。カルテルを生じさせるかどうかは直ちには言えないが、カルテルを助長するという側面はあるといえる。

また、提携当事者間で長期的な関係があつて協調関係が生じた場合、コストが共通化され、相手の手の内が分かれば分かるほど、相手方が裏切ったどうかを監視することができるのでカルテルを維持する方向に働くともいえる。

このような経済学のロジックを検討会で示すことも意味があるのではないか。

## (3) 二次的市場、イノベーションに与える影響について

- イノベーションの結果、生み出される技術や商品・サービスが観念できない場合であっても、技術やデータが将来の事業活動に不可欠な要素である場合には、それらの要素を考慮して判断すべきであり、そのような判断は実務でも行っているのではないか。

- 現に競争がなくなることは問題であるが、実際に独占禁止法を適用するに

当たっては、「一定の取引分野」をどのように解釈、画定するかといった点は問題になり得る。

- 独占禁止法の「一定の取引分野」については、この一語で1つの要件とみるべきであり、必ずしも「取引」という部分に着目して考える必要はないという解釈も可能なのではないか。
- 製品を観念できない段階では、開発中の技術の代替性の有無により評価するアプローチもあるが、実際には難しい。
- 何らかの規制を行うべき場合もあるかもしれない。ただし、過剰規制になると萎縮効果が働く可能性もあるので、慎重にすべきである。
- 海外事例で見られるように、まだ実現していない技術や製品であっても、研究開発によってどのような新技術・新製品が世の中に出てくることになるのかについて予測可能性が高い場合がある。そのような場合は、当該新技術・新商品で市場を画定することは可能な場合もあると考えられる。しかしながら、そのようなケースは特定の業界など、例外的な場合に限られるのではないか。
- 競争上の懸念が今後生じることとなるとして、どの時点で規制するのもかも報告書で示すべきではないか。

○ 既存のガイドラインでは、技術市場は認めるが、その上流の研究開発自体に取引や市場を想定しないと整理している。最終製品市場と切り離して、研究開発市場そのものを評価できる枠組みを構築することは、難しい問題ではあるものの必要ではないか。

- 製品市場がまだ発生していない分野に対して、何らかの規制が行われる可能性があるということを伝えるべき世の中になってきたと思われる。

#### (4) 情報交換の考え方について

○ 情報交換が直ちに問題があるとはいえないが、競争上重要な情報が交換されることで、提携事業者間では、協調的行動や監視効果を生じ得る。提携事業者以外の競争者との間では、当該競争者が競争的な行動を行った場合への報復のために用いられる可能性もあり得る。

○ 情報交換そのものを目的としない業務提携では、業務提携に必要ではない情報が交換される可能性があるため、情報遮断措置の有無が検討される。

他方、情報交換そのものが目的とされる業務提携では、どのような情報交換がされると問題となるのかが検討されるので、両者を区別して検討するのが望ましいのではないか。

○ 情報遮断措置は、事業者側にとっては人事権を制約することになったり、人事異動ごとに再度独占禁止法を認識させるための研修等を実施する必要が生じ

たりするなどコストがかかる。

一方で、どの程度の期間情報遮断措置を行えば、独占禁止法の問題が解消するかは判断が悩ましいところもある。

(5) 水平的業務提携及び垂直的業務提携の影響評価について

- 販売市場では水平的な関係にあっても、共同研究開発、技術提携等でデータのアクセス制限等が生じた場合には垂直的業務提携でみられるような市場閉鎖効果や競争者を排除する効果などを検討しなければならないだろう。

以上

(文責：公正取引委員会事務総局 速報のため事後修正の可能性あり。)

業務提携に関する検討会委員名簿

池田 毅	池田・染谷法律事務所 弁護士
石垣 浩晶	NERAエコノミックコンサルティング マネジングディレクター／東京事務所代表
齊藤 高広	南山大学法学部教授 (競争政策研究センター主任研究官)
多田 敏明	日比谷総合法律事務所 弁護士
座長 根岸 哲	神戸大学社会システムイノベーションセンター特命教授
宮井 雅明	立命館大学法学部教授 (競争政策研究センター主任研究官)
山田 英司	株式会社日本総合研究所 理事

[五十音順, 敬称略, 役職は平成30年12月14日現在]