

過去の相談事例及び既存のガイドラインにおける考え方の整理

1 生産提携

(1) 水平的な生産提携

ア 事例の内容

物流費の削減や自社製造の取りやめ等のために製品のOEM供給を行う事例が多い。

イ 主な検討対象市場

提携対象となった製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向, ガイドラインにおける考え方
市場シェア	市場シェアが高い場合は問題になる事情として考慮され, 低い場合は問題にならない事情として考慮されている【生産提携ではほぼ全ての事案で言及】【事業者団体ガイドライン第2-11(2)イ】。
コスト構造の 共通化	自社の製造コストに占める共同生産による生産額(OEM供給による調達額)の割合や, 販売数量に占めるOEM供給量の割合が小さいことが, コスト構造の共通化による影響は小さく, 問題にならない事情として考慮されている【平成29年度事例10】【平成28年度事例5】【平成26年度事例8】。
情報交換・共有	業務提携中も提携当事者同士がそれぞれ販売価格, 販売数量, 販売先等について相互に一切関与しないことが, 問題にならない事情として考慮されている【生産提携ではほぼ全ての事案で言及】。 製品の情報が共有されることで価格や生産数量の調整を容易にすることが懸念され【平成17年度事例7】, 共有される情報がコストの一部にとどまること【平成24年度事例4】や, 販売に関する情報交換が行われなかったための措置を講ずること【平成18年度事前相談制度に基づく相談事例】が, 問題にならない事情として考慮されている。
有力な競争者の 存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが, 問題にならない事情として考慮されている【平成29年度事例10】【平成28年度事例6】【平成27年度事例5】。
生産数量の調 整	OEM供給を行っても十分な生産余力があることが, 生産数量に関する調整を行うための手段に利用されるおそれは小さく, 問題にならない事情として考慮されている【平成19年度事例2】【平成18年度事前相談制度に基づく相談事例】【平成13年事例7】。
輸入による競 争圧力	価格競争力のある輸入品のシェアが年々拡大していることが, 問題にならない事情として考慮されている【平成26年度事例7】。
隣接市場から の競争圧力	中古品や代替品等の隣接市場からの競争圧力を受けていることが, 販売価格の維持・引上げに対する牽制力となり, 問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例6】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
消費者利益の向上	製造の効率化を図ることでコスト削減効果を有し、最終的に価格の低下につながり消費者利益の向上も期待されることが、問題にならない事情として考慮されている【平成 17 年度事例 7】。

- (2) 垂直的・混合的な生産提携
事例なし。

2 販売提携

- (1) 水平的な販売提携

ア 事例の内容

販売促進活動の共同実施、商品内容の共同決定・販売、自主基準の共同策定など、様々な事例がある。

イ 主な検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
対価等の決定	共同して対価や手数料等を決定するものである場合は問題になる事情として考慮され【平成 28 年度事例 8】【平成 22 年度事例 4】【平成 14 年・15 年度事例 9】、各提携当事者が独自の判断で価格を決定するものである場合は問題にならない事情として考慮されている【平成 14 年・15 年度事例 8】。
	サービスの内容（広告媒体各社が掲載できる広告の種類）を制限する基準を設けるものであることが、問題になる事情として考慮されている【平成 22 年度事例 5】。
	不当表示を排除するための基準の統一【平成 25 年度事例 6】、レジ袋の利用を抑制するための有料化【平成 19 年度事例 3】、懸賞の共同実施や販促物の共同作成【平成 14 年・15 年度事例 8】、未成年者の喫煙を防止するための基準の策定【平成 13 年事例 5】といった価格等の競争手段を制限するものでないことを決定することが、問題にならない事情として考慮されている。
市場シェア	販売市場におけるシェアが低い場合は問題にならない事情として考慮され【平成 29 年度事例 5】【平成 12 年事例 9】、高い場合は問題になる事情として考慮されている【平成 14 年・15 年度事例 9】【事業者団体ガイドライン第 2-11(2)イ】。
有力な競争者の存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 5】【平成 24 年度事例 5】【平成 18 年度事例 2】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
期間、地域等の限定	業務提携の実施期間や実施場所が限られていることが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 6、7】。

(2) 垂直的・混合的な販売提携

事例なし。

3 購入提携

(1) 水平的な購入提携

ア 事例の内容

原材料、部品等を共同購入する事例が多い。

イ 主な検討対象市場

- ・ 提携対象となった商品、原材料等の購入市場
- ・ 当該商品、原材料等を利用して提供する商品・サービスの販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
市場シェア	共同購入の対象資材等の購入市場及び当該資材等を用いた商品等の販売市場におけるそれぞれのシェアについて、高い場合は問題になる事情として考慮され、低い場合は問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 14 年・15 年度事例 6、7】。
情報交換・共有	販売価格や販売数量について情報交換を行わないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 24 年度事例 3】【平成 13 年事例 9】。
	提携当事者間の情報交換が容易になることは、提携当事者の市場シェアが高い場合には、競争制限的な行為につながりやすいとされている【平成 12 年事例 12】。
コスト構造の共通化	製品の製造やサービスの提供に要するコストに占める共同購入の対象資材等の購入額の割合や、購入量全体に占める共同購入量の割合が低いことが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 14 年・15 年度事例 6、7】【平成 12 年事例 10】。
有力な競争者の存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが、問題にならない事情として考慮されている【平成 24 年度事例 3】【平成 12 年事例 10】。
効率性、消費者利益	共同購入を目的とした企業間電子商取引市場の設立が、参加者の取引機会を拡大し、受発注に伴うコストを削減すること等により企業間取引を効率的なものとし、最終的には消費者に供給される製品の低廉化に資するとして、問題にならない事情として考慮されている【平成 12 年事例 12】。

判断要素	判断の傾向
任意性	共同購入への参加が自由であり制限が課されていないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成12年事例12】。

- (2) 垂直的・混合的な購入提携
事例なし。

4 物流提携

- (1) 水平的な物流提携

ア 事例の内容

商品等を共同配送する事例が多い。

イ 主な検討対象市場

- ・ 物流業務の調達市場
- ・ 共同配送の対象となった商品等の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
コスト構造の共通化	製品の販売に要するコストに占める共同物流経費の割合が低いことが、問題にならない事情として考慮されている【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。
情報交換・共有	販売価格等の情報を交換するおそれが低いことや、情報を遮断する措置が採られていることが、問題にならない事情として考慮されている【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。
市場シェア	共同配送の対象商品の市場シェアの高さに言及している事例が多い（市場シェアが高くても、他の要素を総合的に勘案して、問題にならないと判断している事例が多い。）【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。

- (2) 垂直的・混合的な物流提携
事例なし。

5 研究開発提携

- (1) 水平的な研究開発提携

ア 事例の内容

基礎研究にとどまるもの、製品やシステムを共同開発するもの、共同開発した製品の販売について制限を課すものなど、様々な事例がある。

イ 主な検討対象市場

- ・ 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向，ガイドラインにおける考え方
市場シェア等	共同研究開発の成果により製造した製品の販売市場におけるシェアが高いことが，問題になる事情として考慮されている（市場シェアが高くても，他の要素を総合的に勘案して，問題にならないと判断している事例がある。）【平成 28 年度事例 2】【平成 25 年度事例 8】【平成 16 年度事例 6】。
	製品市場において競争関係にある事業者間で行う当該製品の改良又は代替品の開発のための共同研究開発についていえば，参加者の当該製品の市場シェアの合計が 20%以下である場合には，通常は，独占禁止法上問題とならない【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)①】。 当該セーフハーバーを踏まえて，問題になるかどうかの事情として考慮されている【平成 16 年度事例 6】【平成 14 年・15 年度事例 5】【平成 12 年事例 7】。
	技術市場における競争制限の判断に当たっては，参加者の当該製品についての市場シェア等によるのではなく，当該技術市場において研究開発の主体が相当数存在するかどうかが基準となる【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)①】。 当該セーフハーバーを踏まえて，国内及び海外市場にメーカーが相当数存在していることが，問題にならない事情として考慮されている【平成 12 年事例 7】。
研究の性格	特定の製品開発を対象としない基礎研究を共同で行ったとしても，通常は，製品の販売市場における競争に影響が及ぶことは少なく，独占禁止法上問題となる可能性は低い，一方，開発研究を共同で行うと，その成果がより直接的に製品の販売市場に影響を及ぼし，独占禁止法上問題となる可能性が高くなる【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)②】。
	基礎研究に限られることが問題にならない事情として考慮され【平成 28 年度事例 2】，新商品の共同開発により成果が市場に直接影響を与えることが問題になる事情として考慮されている（他の要素を総合的に勘案して，問題にならないと判断している。）【平成 12 年事例 8】。
共同化の必要性	研究にかかるリスク又はコストが膨大であり単独で負担することが困難な場合，自己の技術的蓄積，技術開発能力等からみて他の事業者と共同で研究開発を行う必要性が大きい場合等は，研究開発の共同化は研究開発の目的を達成するために必要なものと認められ，独占禁止法上問題となる可能性は低い。 なお，環境対策，安全対策等いわゆる外部性への対応を目的として

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
	行われる共同研究開発については、その故をもって直ちに独占禁止法上問題がないとされるものではないが、研究にかかるリスク、コスト等に鑑みて単独で行うことが困難な場合が少なくなく、そのような場合には、独占禁止法上問題となる可能性は低い【共同研究開発ガイドライン第1－2(1)③】。 共同研究開発の実施に当たり、多くの人的資源が必要になる一方でその成果が得られるとは限らない研究について、個別各社では行いにくく、共同して行う必要性が認められるとされている【平成28年度事例2】。 新しい市場に参入するために行うこと【平成17年度事例8】、スケールメリットによる生産コストの削減を図り利用者のニーズに対応すること【平成16年度事例6】、提携当事者双方がノウハウを出し合うことで有効な商品を開発するために必要なものであること【平成12年事例8】が、問題にならない事情として考慮されている。
対象範囲、期間等	共同研究開発の対象範囲、期間等が明確に画定されている場合は、それらが必要以上に広汎に定められている場合に比して、市場における競争に及ぼす影響は小さい【共同研究開発ガイドライン第1－2(1)④】。 共同研究開発の期間が3年【平成25年度事例8】や1年【平成16年度事例6】に限られ広汎ではないことや、新商品が開発された時点で共同研究を終了すると定められること【平成12年事例8】が、問題にならない事情として考慮されている。
成果へのアクセス	参加者の市場シェアの合計が相当程度高く、規格の統一又は標準化につながる等の当該事業に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、ある事業者が参加を制限され、これによってその事業活動が困難となり、市場から排除されるおそれがある場合に、例外的に問題となることがある。しかしながら、参加を制限された事業者に当該共同研究開発の成果に関するアクセスが保証され、その事業活動が困難となるおそれがなければ、問題とはならない。 【共同研究開発ガイドライン第1－2(2)】 共同研究開発の成果について、共同研究開発の非参加者に対しても合理的な対価で提供し利用を制限しないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例2】。
業務提携の実施に伴う取決め	共同研究開発の成果である技術を利用した研究開発を制限したり、成果に基づく製品の生産や販売地域、販売数量、販売先、販売価格を制限したりするなどした場合は、問題となる【共同研究開発ガイドライン第2－2(1)イ・ウ、(2)イ、(3)イ・ウ】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
	秘密保持の義務を課すことや、共同研究開発の成果についての争いが生じることを防止するため又は参加者を共同研究開発に専念させるために必要と認められる場合に、密接に関連するテーマでの第三者との研究開発を行うことを実施期間中は制限すること等、共同研究開発の参加者に一定の合理的な制限を課すことは、問題とはならない【共同研究開発ガイドライン第2-2(1)ア、(2)ア、(3)ア】。

(2) 垂直的・混合的な研究開発提携

ア 事例の内容

完成品メーカーと部品メーカー、建設業者と資材メーカーが、技術や工法について共同で研究開発を行う事例等がある。

イ 主な検討対象市場

- ・ 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
業務提携の実施に伴う取決め	一方当事者である家電メーカーが、他方当事者である部品メーカーに対し、成果である技術の供与や当該技術を用いて製造した部品の第三者への販売を一定期間制限する際、特定の競争者に対してのみ合理的な理由なく制限期間を長期とすることが、問題になる事情として考慮されている【平成28年度事例3】。
	成果物の販売先を制限することについて、販売市場における提携当事者のシェアが低く、成果物を利用しなくても競争者が事業を行うことができることが、問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例4】。
	共同研究開発終了後に担当技術者が競争者と開発を行うことを制限することについて、共同研究開発により得られたノウハウを用いて他社と開発を行う背信行為を防止するものであることや、制限の内容が必要最小限であること、期間が短いことなどが、問題にならない事情として考慮されている【平成23年度事例5】。
	建設業者と資材メーカーが、建築工法を共同開発し、当該工法で使用する資材は当該資材メーカーのみから供給するよう取り決めることについて、提携当事者が原材料等の供給者とすることは当然の前提とも考えられること、研究開発の成果の配分として行われる場合に合理的な期間にとどまる限り不当性を有するものではないこと、競争者の事業活動が困難になるものでもないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成16年度事例5】。

6 技術提携

(1) 水平的な技術提携

ア 事例の内容

パテントプールに関する事例 1 件、クロスライセンスに関する事例なし。

イ 主な検討対象市場

- ・ 提携対象となった技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断の傾向，ガイドラインにおける考え方	
クロスライセンス	技術を利用できる範囲を指示し守らせる行為は，ライセンシーの事業活動を支配する行為に当たり得るので，知的財産制度の趣旨を逸脱する等と認められる場合には，権利の行使とは認められず，問題となる場合がある【知的財産ガイドライン第 3－1(2)】。
	ある技術に権利を有する者が，当該技術を他の事業者ライセンスをする際に条件を付す行為は，その内容によっては，ライセンシーの事業活動を支配する行為又は他の事業者の事業活動を排除する行為に当たり得るので，問題となる場合がある【知的財産ガイドライン第 3－1(3)】。
	関与する事業者が少数であっても，それらの事業者が一定の製品市場において占める合算シェアが高い場合に，当該製品の対価，数量，供給先等について共同で取り決める行為や他の事業者へのライセンスを行わないことを共同で取り決める行為は，問題となる場合がある。また，技術の利用範囲としてそれぞれが当該技術を用いて行う事業活動の範囲を共同で取り決める行為は，問題となる場合がある。【知的財産ガイドライン第 3－2(3)イ，ウ】
	具体的な行為の類型や考え方については，知的財産ガイドライン第 4 に記載。
パテントプール	必須特許とはいえない特許が合理的な理由なくパテントプールに含まれている場合には，規格技術の間の競争に以下のような影響が及ぶ結果，問題を生じるおそれがある。 ① パテントプールに含まれる特許が相互に代替的な関係にある場合，これらの特許はライセンス条件等で競争関係に立つことから，パテントプールに含められライセンス条件が一定とされることにより，これらの代替特許間の競争が制限される。 ② パテントプールに含まれる特許は相互に代替的な関係にない場合であっても，パテントプールに含まれる特許が当該プール外の特許と代替的な関係にある場合，必須特許と一括してライセンスされ

判断の傾向、ガイドラインにおける考え方	
	ることにより、当該プール外の代替特許は、容易にライセンス先を見いだすことができなくなり、技術市場から排除される。 【標準化・パテントプールガイドライン第3-2(1)イ】
	パテントプールの参加者に対し、パテントプールを通す以外の方法でライセンスすることを認めないことは、パテントプールの円滑な運営に合理的に必要な制限とは認められず、問題となるおそれがある 【標準化・パテントプールガイドライン第3-2(2)イ】。
	ライセンシーによる製品の生産・販売数量、販売価格などライセンシーの事業活動に関する重要な情報がパテントプールの運営者に集中するため、パテントプールへの参加者やライセンシーがこれらの情報にアクセスできる場合、ライセンシーが当該情報を用いるなどして製品の生産・販売数量、販売価格などについて相互に制限を課すために利用されるおそれがある【標準化・パテントプールガイドライン第3-2(3)】。
	パテントプールの非参加者に対するライセンスの実施料を参加者に対する実施料よりも高く設定することについて、共同研究開発への貢献実績の有無を考慮して実施料を設定するなどの合理性があることや、標準化を伴わずライセンシーの事業活動に重大な影響を及ぼさないことなどが、問題にならない事情として考慮されている【平成27年度事例4】。
セーフハーバー	技術の利用に係る制限行為については、その内容が当該技術を用いた製品の販売価格、販売数量、販売シェア、販売地域若しくは販売先に係る制限、研究開発活動の制限又は改良技術の譲渡義務・独占的ライセンス義務を課す場合を除き、制限行為の対象となる技術を用いて事業活動を行っている事業者の製品市場におけるシェアの合計が20%以下である場合には、原則として競争減殺効果は軽微であると考えられる。ただし、技術市場における競争に及ぼす影響を検討する場合は、原則として当該基準によるが、製品シェアが算出できないとき又は製品シェアに基づいて技術市場への影響を判断することが適当と認められないときには、当該技術以外に、事業活動に著しい支障を生ずることなく利用可能な代替技術に権利を有する者が4以上存在すれば競争減殺効果は軽微であると考えられる。 【知的財産ガイドライン第2-5】

(2) 垂直的・混合的な技術提携

クロスライセンス及びパテントプールに関する事例なし。

7 標準化提携

(1) 水平的な標準化提携

ア 事例の内容

事例なし。

イ 主な検討対象市場

- ・ 規格に取り込まれた技術の提供市場
- ・ 規格を採用した製品の販売市場

ウ 判断要素等

ガイドラインにおける考え方	
標準化活動自体に関する独占禁止法の適用	策定された規格を採用した製品等の販売価格、生産数量又は製品化の時期等について共同で取り決めることは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2①】。
	合理的な理由なく競合する規格を開発することを制限する又は競合する規格を採用した製品の開発・生産等を禁止することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2②】。
	互換性の確保など標準化のメリットを実現するために必要な範囲を超えて製品の仕様・性能等を共通化することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2③】。
	特定の事業者の技術提案の不採用や技術改良の成果を踏まえた規格内容への改定をしないことを共同して決定することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2④】。
	標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となる場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2⑤】。
規格技術に関する特許権の行使と独占禁止法の適用	自らが特許権を有する技術が規格に取り込まれるように積極的に働きかけていた特許権者が、規格が策定され、広く普及した後に、規格を採用する者に対して当該特許をライセンスすることを合理的理由なく拒絶する（拒絶と同視できる程度に高額なライセンス料を要求する場合も含む。）ことは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-3】。

(2) 垂直的・混合的な標準化提携

事例なし。

業務提携と企業結合の関係に関する文献

1 企業結合の事前規制について

- 田辺 治 ほか「企業結合ガイドライン」(商事法務, 平成 26 年) 20 頁

企業結合ガイドラインでこれらの行為類型が取り上げられているのは、(中略) 当該行為が多かれ少なかれ不可逆性(一度企業結合が行われると、当該企業結合が競争を実質的に制限するとしても、元の状態に戻すことが困難な性質)を有するという点であり、この点において事業者間の契約により成立する業務提携と性質が異なる。

- 根岸 哲「注釈独占禁止法」(有斐閣, 平成 21 年) 246 頁

(中略)「企業結合」は、株式保有や合併などの企業組織上の方法による全体的・継続的な企業間の結び付き(「固い結合」)であり、カルテルなどの部分的・一時的な企業間の結び付き(「ゆるい結合」)とは異なる性質を有する。

- 根岸 哲 ほか「独占禁止法概説〔第 5 版〕」(有斐閣, 平成 27 年) 83 頁

(中略)様々な競争制限のための企業間の結合のうち、固い結合は企業組織上の結合であり、単なる一時的な協定に基づくカルテルの不安定さと対照的である。逆に言えば、いったん企業結合が行われてしまうと、それを元の状態に戻すことは実際上困難な場合が多い。そこで、規制の手法として、固い結合が結ばれる前に、事前に届け出させて、違法でないか判断された場合にはじめて当該結合を認めるほうが、被規制企業側としてもリスクが少ないし、国民経済全体としても望ましいことであろう。

- 金井 貴嗣 ほか「独占禁止法〔第 6 版〕」(弘文堂, 平成 30 年) 192 頁

(中略)企業結合とは、株式保有、役員兼任、合併など、会社組織の継続的一体性をもたらす会社法上の手段である。そこで「固い結合」と称される。これに対してカルテルは、複数の参加事業者はなお独立していることから、「ゆるい結合」と称される。企業結合のうち一定の合併等は、その不可逆性から事前届出制度が採用されている。

- 岸井 大太郎 ほか「経済法〔第 7 版補訂〕」(有斐閣, 平成 27 年) 69～70 頁

(中略)一般的に、事業者が各々独立性を維持しつつ特定目的のために契約、協定等によって一時的に結合するもの(これを「ゆるい結合」という)と、合併や株式保有等のように各事業者の事業活動が一元的意思決定の下におかれるもの(これを「かたい結合」という)とに大別できる。(中略)2009 年改正で、会社の株式保有(10 条)について事前届出制・事前審査制がとられることになったので、今後は、合併(15 条)等と同様、事前のチェックが働き、3 条前段の適用まで進むことはないであろう。

- 白石 忠志「独占禁止法〔第 3 版〕」(有斐閣, 平成 28 年) 474 頁

(中略)企業結合によって、懸念される行動が起りやすくなり、一定の取引分野における競争の実質的制限が起りやすくなる、ということがあり得る。これを実効的に防ぐため、事前規制が可能となっている。懸念される行動は、3 大違反類型が対象とする違反行為とかなり重なっている。一定の取引分野における競争の実質的制限の

判断基準も、不当な取引制限や私的独占の場合と同じである。したがって、企業結合規制は、違反要件の個々の中身においてはさほどの特徴はない。懸念される行動や弊害が実際に起こるのを待つまでもなく事前に規制できる点において特徴的であるにとどまる。

○ 田辺 治 ほか「企業結合ガイドライン」（商事法務，平成 26 年）3 頁

（中略）私的独占やカルテル，不公正な取引方法の規則が違反行為に対し事後的に措置を講じ競争を回復させるものであるのとは異なり，企業結合計画の事前届出制は，あらかじめ公正取引委員会に対して企業結合計画を届け出させることにより違反行為を未然に防止するものである。（中略）企業結合規制においては，通常事前規制が採用されている。これは，企業結合を実施した場合に事後的に結合を解消するなどの措置を採る場合のコストが極めて大きい，すなわち，行為が不可逆的であるということである。この趣旨から，事前規制が必要なものについて事前届出制が採用されている。

2 業務提携と企業結合の類似性について

○ 吉田 正一「日本企業のグローバルアライアンスと欧米競争法」（NBLNo. 737，平成 14 年）36 頁

2 合併と区別されない提携

合併と提携との違いは，合併が複数の会社が一つの法人として一体化し，関連市場における当事会社間の競争を完全に消滅させるのに対し，提携は事業の部分的な統合であり，提携参加者間のそれぞれ独立した事業活動の存在等により何らかの形態で競争の余地が残されているのが通常である。しかしながら，提携の性格，内容によっては，形態のいかんにかかわらず合併と同様の効果をもたらすものもありうる。

○ 林 秀弥「企業結合規制 独占禁止法による競争評価の理論」（商事法務，平成 23 年）116 頁

（中略）しかし，業務提携の形態としては，たとえば，競争者間において，生産，販売等の個別の業務に限定せず，対象事業全般について幅広く提携が行われたり，また，当初は一部の業務についての提携であっても，時間の経過とともに業務全般について幅広い提携に発展する場合もある。このように，競争者間の業務提携が包括的な形で行われたり，周期が明確に定められていないなどのために，提携参加者の関連市場における提携参加者間の競争の余地がほとんどなくなるときには，当該提携が市場の競争に及ぼす影響は企業結合と同様であると考えられる。

業務提携と企業結合の類似性に関する経済理論分析：

業務提携，部分的資本提携及び部分的資本提携を伴う業務提携による競争への影響

1 分析の目的

業務提携は，生産，販売，購入，物流，研究開発，技術，標準化などの点で，事業活動の効率化等を目的に行われるものであるが，その効率性向上によってコスト削減が実現されれば，それが消費者価格の低下につながり得るため，生産者と消費者の双方にとってプラスの効果が生じることが期待される。他方，業務提携では，企業結合（ここでは合併をいう。）と異なり事業者数が減少するわけでないが，提携当事者同士の意思決定や事業行動が一体化することにより，例えば水平的な業務提携であれば，提携当事者間での競争圧力が低下し，競争制限的な効果が市場に生じる可能性があり，この点において企業結合と類似していると考えられる。以下では，事業者間での意思決定・行動の一体化，具体的には，提携を通じて提携当事者間で供給量に関して協調的行動が生じ得ることや少数株式の持ち合いを通じて利益が部分的に相互保有され得ることに着目して，業務提携と企業結合との間の競争に与える影響に係る類似性について，経済理論分析を行い，その理論的根拠を検証した。

提携には様々な形態があるため，検証に当たっては，同質財市場における水平的な提携を前提として，

- ① 業務提携（資本等の企業結合関係を有しない。）
- ② 部分的資本提携（少数株式の相互保有）
- ③ 部分的資本提携を伴う業務提携

の3つの形態を取り上げた。そして，それらの市場供給量への影響について理論分析を行い，企業結合の場合と比べながら，競争制限的な効果について経済学的な考察を行った。

2 分析の方法

理論分析では，経済学で一般的に用いられるクールノー均衡をベンチマークとして，前記3つの形態や企業結合の場合における市場全体の供給量を比較分析した。分析の単純化のため，各事業者の限界費用・平均費用は一定と仮定し¹，限界費用が対称的

¹ 企業結合も，業務提携と同様，事業活動の効率化等を目的に行われ，同様の効率性向上が期待される。効率性向上によってコスト削減の可能性が生じ，それが消費者価格の低下につながるのであれば，市場全体の供給量が増加し，競争促進的なプラスの効果が生じることが考えられる。しかし，企業結合と当該3形態の比較分析において，コスト削減分が互いに同じ水準であると仮定するならば，コスト削減効果を含めたとしても，分析結果に本質的な差異がもたらされるわけではない。そのため本分析では，企業結合や当該3形態による費用構造の変化は分析の対象にしていない。また，合算シェアが小さいために競争制限的な効果が小さいと予想されるような場合においては，企業結合や当該3形態による効率性向上とその後の消費者価格の低下によって消費者厚生が増加するようであれば，特段に問題が生じるとは考えにくいので，分析の簡便化のため，そのような効率性向上は考察の対象外とした。

な、同一的・同等効率的な事業者群を想定し、同質財を供給し同じ市場に属する事業者群（事業者数 N ）について分析を行った。また、供給量に関する事業者間の協調性の度合いを示すパラメーターとして推測的変動²の概念を用いたが、各事業者の推測的変動の下でどのようなインセンティブ構造でこういった経緯で均衡に達したかという動態的な考察は捨象しており³、あくまでも均衡に達した状況における市場全体の供給量を求め、市場への影響について分析を行った。なお、簡便化のため、経済モデル上は、新たに共同事業会社（ジョイントベンチャー）が設立される状況は想定していない⁴。

3 分析の結果

（１）比較分析

ア 企業結合の場合

企業結合には様々な形態があるが、水平型企业結合（同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合）は、一定の取引分野における競争単位の数減少させ（当事会社間で行われていた競争が消滅し）、完全一体化した一つの事業者が誕生する。その結果、当該事業者が単独で競争を実質的に制限することができる場合があり、また、企業結合後、当該事業者と他の事業者が協調的行動を採りやすくなることも考えられるところ、そのような場合には、水平型企业結合は、市場全体における供給量の減少を生じさせることとなる。

² 自己が供給量を 1 単位増やした（又は、減らした）ときに、ライバルである他の事業者（群）の供給量に何単位の変化が生じるかについての自己の予測を表すもので、産業組織論では推測的変動（Conjectural Variation）と呼ばれている。推測的変動は数式で「他の事業者の供給量の変化分÷自己の供給量の変化分」で表されるが、あくまでも自己の予測であって、実際にライバルがどう反応するかとは必ずしも一致しない（小田切〔2001〕）。仮に業務提携等における取決めに従って、供給量に関して事業者間で協調的な行動が少しでも採られるのであれば、自己の供給量が減少すれば、他の事業者の供給量も減少するため、その場合、推測的変動 >0 であると解釈することができる。仮にカルテルと同様に、業務提携等の取決めに従って N の事業者間で完全な協調的行動が採られているのであれば、自己の供給量が減少すれば、 $N-1$ の事業者の供給量もそれぞれ自己と同じ減少分だけ減少するため、推測的変動＝事業者数 $N-1$ であると解釈することができる。

³ 例えば、業務提携で協調的行動が採られたと仮定する際に、ゲーム理論の繰り返しゲームのような状況で各事業者が将来利得を重視して互いに協調的行動が採られたのか、又は、協調的行動を採らなかった場合の他の事業者からの報復を恐れて協調的行動が採られたのか、それとも事前に拘束的な契約や協定があったのか等、均衡に達したインセンティブやその経緯については考察の対象外としている。

⁴ 事業者間で共同事業会社が新たに設立されるような業務提携の場合については、自己の利益と、自己の持ち分に応じた共同事業会社の利益の一部を合計した統合利潤が最大化されることが考えられる。Kwoka（1992）によれば、新たな共同事業会社の設立を通じて、設立以前の状態よりも少しでも供給量に関する事業者間の協調性（推測的変動）が高まれば、供給量が減少し競争制限的な効果が生じることが指摘されている。

イ 業務提携の場合

単なる業務提携において競争制限的な効果が生じるかどうかは、市場の競争環境や供給量に関する事業者間の協調的行動の有無やその協調性の度合いなどに依存する。すなわち、業務提携を結んだ事業者間で供給量に関して暗黙の協調や具体的な協調の取決めがあるのか、あるのであればどの程度強いものなのかといったことにより、市場の競争性に与える悪影響の有無や程度は変わってくる。供給量に関して協調的行動が全くない（行動の独立性が保たれる）のであれば、競争制限的な効果は市場に生じない。しかし、供給量に関して協調的行動がある場合には、業務提携においても、市場全体の供給量は減少するため、企業結合と類似した競争制限的な効果が市場に生じ得る。

なお、極端な例として、その協調的行動が完全なものであれば、単なる業務提携においても後述する部分的資本提携を伴う業務提携においても、企業結合と同等の競争制限的な効果がある。

ウ 部分的資本提携の場合

会社間で株式の一部を相互に持ち合う部分的資本提携（他社1社に対する各社の持ち分は、総議決権の50パーセント未満）が行われる場合、企業結合のように競争単位の数には減少しないが、株式の相互保有を通じて、両会社がそれぞれ、自己の利益だけでなく、相手方会社の利益の一部も自己の利潤に取り込み、その統合利潤が最大化される供給量を決定するために、競争圧力が減殺されることとなる⁵。このため、供給量に関して会社間に協調的行動がないとしても、市場全体の供給量は減少するおそれがあり、部分的資本提携も企業結合に類似した競争制限的な効果がある。

エ 部分的資本提携を伴う業務提携の場合

部分的資本提携を伴う業務提携が行われる場合も同様に、競争単位の数には減少しないが、前記ウの場合と同様、株式の相互保有によって競争圧力が低下するとともに、更に業務提携に伴って供給量に関して会社間に協調的行動があれば、単なる部分的資本提携と比べて市場供給量はより減少する可能性がある。そのため、会社間に供給量に関する協調的行動がある部分的資本提携を伴う業務提携の場合

⁵ ここでの利潤最大化の定式化は、Martin (2002) pp. 417 を参考にした。同様の定式化は、Bresnahan and Salop (1986), Kwoka (1992), Symeonidis (2010), Ghosh and Morita (2017) でも行われている。多少異なるが、それに類似の定式化については、Reynolds and Snapp (1986) や Reitan (1994) を参照。Reynolds and Snapp (1986) のモデルでは、株式の部分保有割合を外生的に所与として分析した結果、株式の保有割合が上がるにつれて会社間の競争度合いが弱まり、市場全体の供給量が減少し、総余剰及び消費者余剰が減少することが指摘されている。⁶ Brian and Salop (2000) は MHHI (修正ハーフィンダール指数: Bresnahan and Salop (1986)) と PPI (Price Pressure Index) を用いて経済理論分析を行い、たとえ議決権を伴わないとしても、株式の部分的所有が会社間の競争を弱め、供給量減少・価格上昇・経済厚生低下という競争制限的な効果が生じる点を指摘している。

合には、単なる業務提携や部分的資本提携と比べて最も強い競争制限的な効果が生じることとなる。

(2) 結論

前記3つの形態のいずれにおいても、市場の競争環境や提携当事者間の競争関係によっては、供給量に関する協調的な行動や提携当事者の利益の部分的相互保有化といった、事業者間の意思決定・行動の一体化に係る要因により、市場全体の供給量が減少する可能性を示しており、この点において、企業結合と同様の効果が生じ得るということが示唆される。よって、本分析により、経済学的な観点から業務提携と企業結合の類似性を確認することができ、その経済理論的根拠が示される。

参考文献

1. 小田切宏之『新しい産業組織論：理論・実証・政策』（有斐閣，2001年）
2. Bresnahan, Timothy F., and Steven C. Salop. "Quantifying the competitive effects of production joint ventures." *International Journal of Industrial Organization* 4.2 (1986): 155-175.
3. Ghosh, Arghya, and Hodaka Morita. "Knowledge transfer and partial equity ownership." *RAND Journal of Economics* 48.4 (2017): 1044-1067.
4. Kwoka Jr, John E. "The output and profit effects of horizontal joint ventures." *The Journal of Industrial Economics* 40.3 (1992): 325-338.
5. Martin, Stephen. "Firm Structure, Mergers, and Joint Ventures," in Martin, Stephen. *Advanced Industrial Economics 2nd ed.*, Blackwell Publishers, MA. USA, (2002): 378-419.
6. O' Brien, Daniel P. and Steven C. Salop. "Competitive Effects of Partial Ownership: Financial Interest and Corporate Control." *Antitrust Law Journal* 67 (2000): 559-614.
7. Reitman, David. "Partial ownership arrangements and the potential for collusion." *The Journal of Industrial Economics* 42.3 (1994): 313-322.
8. Reynolds, Robert J., and Bruce R. Snapp. "The competitive effects of partial equity interests and joint ventures." *International Journal of Industrial Organization* 4.2 (1986): 141-153.
9. Symeonidis, George. "Downstream merger and welfare in a bilateral oligopoly." *International Journal of Industrial Organization* 28.3 (2010): 230-243.

イノベーションに与える影響について評価した企業結合事例

(1) ラム・リサーチ・コーポレーションとケーエルエー・テンコール・コーポレーションの統合

平成 28 年度事例 8 ラム・リサーチ・コーポレーションとケーエルエー・テンコール・コーポレーションの統合

(出典)

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/h29/jun/170614_01_files/170614.pdf

【概要】

半導体 (IC) 製造装置製造販売業に係る企業結合案件

【製品市場 (二次的市場) への影響を踏まえた評価】

KT グループ (「ケーエルエー・テンコール・コーポレーションと既に結合関係が形成されている企業の集団」をいう。) が有する取引先の研究開発に関する機密情報等が, Lam グループ (「ラム・リサーチ・コーポレーションと既に結合関係が形成されている企業の集団」をいい, 以下, KT グループと併せて「当事会社」という。) の製造装置の開発に用いられることにより, 当事会社が不当に有利になる懸念がある等と判断

【本件行為が競争に与える影響】

1 及び 2 (略)

3 小括

前記 1 及び 2 から, 当事会社による投入物閉鎖が行われる懸念があると認められ, また, 本件では, 投入物閉鎖のほか次の (1) 及び (2) のような影響が生じる懸念もあることから, 製造装置の取引分野において競争が実質的に制限される懸念がある。

(1) IC 製造業者及び製造装置製造販売業者の機密情報の流用

KT グループが有する IC 製造業者の IC の製造に関する機密情報及び製造装置製造販売業者の製造装置の研究開発に関する機密情報が, Lam グループの製造装置の開発に用いられることにより, 当事会社が製造装置の製造販売市場において不当に有利になること。

(2) 共同研究開発の阻害

前記 (1) のような行為が行われる懸念を IC 製造業者及び Lam グループ以外の製造装置製造販売業者が抱くことにより, 従来行われてきた KT グループと IC 製造業者又は製造装置製造販売業者が共同して行う研究開発の意欲が減殺されること。

(2) ダウ・ケミカル・カンパニーとイー・アイ・デュポン・ドウ・ヌムール・アンド・カンパニーの合併計画

欧州委員会, 米国化学会社ダウと米国の同業デュポンの合併計画に関し, 農薬, 種子, 特定の石油化学等の分野について詳細審査を開始

(出典)

2016 年 8 月 11 日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、ダウとデュポンの合併案が EU 企業結合規則に沿ったものであるかどうかを評価するために、詳細審査を開始した。委員会は、本合併案が、農薬、種子、特定の石油化学といった分野における競争を減少させるかどうかを更に調査する。

共に米国の企業であるダウとデュポンの本合併案は、世界最大の総合農薬・種子企業を誕生させることとなり、除草剤と殺虫剤について優れた商品群を有し、市場に革新的な農薬や種子製品をもたらす高い業績の競争者 2 社を結びつけるものである。また、包装や接着剤として広く使用されている特定の石油化学製品の手合総合生産会社を生み出すこととなる。本合併は、既に世界的にシェアが集中している産業において、更にシェアを集中させるものである。

欧州委員会の予備的な懸念

欧州委員会は最初の市場調査で、以下の市場において予備的な懸念を有した。

・ 農薬

ダウとデュポンの両社とも、多数の農作物用（例えば、穀類、ビート及び菜種）の除草剤及び殺虫剤（特に葉を食べる虫用）において有力な商品群を有している。欧州委員会は、本合併案は、これらの市場において競争を減少させる可能性があり、また、厳しい競争の減少は、価格、品質、選択及び研究開発に影響を与える可能性があるとの予備的懸念を有している。

欧州委員会は、殺線虫剤（線虫から農作物を保護する製品）に関するダウとデュポンの事業活動及び殺菌剤の両社の供給経路についても調査する。

最後に、欧州委員会は、本合併案が、全体として農薬の研究開発の減少につながる可能性があるとの予備的懸念も有している。高度な研究開発機能を持つ限られたグローバル企業で構成されている農薬業界において、ダウとデュポンは重要な開発者である。本合併案は、新しい有益な成分を開発・販売することができる数少ない企業の 1 つが消滅することにつながる。

・ 種子

ダウとデュポンの両社は、新品種の種子の成育を著しく促進するための、いわゆる「遺伝子組換え」技術を開発している。欧州委員会は、本合併案の実行後、2 社が、競合他社にこれらの技術をライセンスする動機が減少する可能性、又は、競合技術の開発を行うことが困難になる可能性があるとの予備的懸念を有している。

合併企業は、農薬の幅広い商品群及び種子市場における主要な世界的ポジションのうちの 1 つを有し、業界最大の統合企業を作り出すことになる。欧州委員会は、ダウとデュポンが農薬と種子の販売業務を統合した場合、競合他社の農薬・種子販売業者へのアクセスがより困難になる可能性があるかどうかを調査している。

・ 石油化学製品 - ポリオレフィン及びモノマー

ダウとデュポンは、石油化学製品に由来する熱可塑性プラスチックであり、包装及び接着剤として広く用いられている特殊ポリオフィレンの有力な供給業者である。欧州委員会は、これら集中度の高い市場において、競争相手が1社いなくなり、新たな垂直関係が作られることの影響を調査している。

本合併案は、2016年6月22日に欧州委員会に対し届出が提出された。欧州委員会は、90営業日以内、2016年12月20日までに決定を行う。詳細審査の開始は、（禁止や条件付承認等の）最終結果を意味するものではない。

2016年7月20日、ダウとデュポンは、欧州委員会の予備的懸念の一部に対応するための問題解消措置を提出した。しかしながら、欧州委員会は、それらの問題解消措置は、本合併案のEU企業結合規則への適合性に関する重大な懸念を明確に解消するには不十分と考えた。したがって、当該問題解消措置について、欧州委員会は市場参加者に対する調査を行っていない。

ダウとデュポンの世界的な事業活動を踏まえ、欧州委員会は、他の競争当局、特に米国司法省並びにブラジル及びカナダの競争当局と緊密に連携している。

企業及び製品

ダウは、米国に本社を置く総合化学企業であり、プラスチック・ケミカル、農業科学及びハイドロカーボン（炭化水素）エネルギー製品・サービス事業を行っているダウ・グループの最終親会社である。

デュポンは米国に本社を置いており、化学製品、プラスチック、農薬、塗料、種子及び他の様々な原材料の研究、開発、製造、卸及び販売を行っているデュポン・グループの最終親会社である。

欧州委員会、ダウとデュポンの合併計画について、農薬市場における競争の減殺を防ぐため、デュポンの農薬事業の主要部分（全世界の研究機関を含む。）の売却等を条件に承認

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2017eu/201705eu.html>

2017年3月27日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、EU企業結合規則の下、米国の化学会社ダウ及びデュポンの合併計画を承認した。具体的には、本承認は、デュポンが世界中で営む農薬事業の主要部分の売却を条件としており、その中には全世界の研究機関が含まれている。

本件の決定は、本合併計画に関する詳細審査に基づくものである。欧州委員会は、届出の内容を踏まえれば、本合併計画により、多くの既存の農薬市場において価格及び商品選択に関する競争が減殺されることに懸念を有していた。さらに、本合併計画により、技術革新が減少するおそれがあった。技術革新による既存製品の改良や新たな有効成分の開発は農薬分野における競争の重要な要素であるところ、これらの研究開発の全プロセスを全世界で行っている事業者は5社に限られる。

ダウとデュポンは、これらの懸念の全てに対応する確約案を提案した。両社は、懸念が認められる市場における事業活動の重複を解消するために、デュポンが持つ関連する農薬事業を売却する。また、デュポンが全世界に持つ研究開発機関のほぼ全てを売却する。欧州委員会は、当該一連の事業売却により、売却先の事業者が、競争上の懸念が生じる市場において、実質的にデュポンに代わり技術革新を継続することが可能となることから、これは欧州の農家と消費者の利益に資すると判断した。

なお、特定の石油化学製品についても両社は有力な事業者であるところ、効果的な競争を維持するため、両社はダウが持つ石油化学事業関連資産を売却することになっている。

欧州委員会の競争上の懸念

欧州委員会の競争上の懸念は以下の３点である。

- a) 既存の農薬の市場の多くで競争が著しく減殺される点
- b) 農薬に関する研究開発競争が著しく減殺される点
- c) 特定の石油化学製品の供給を巡る競争が著しく減殺される点

問題解消措置

両当事会社は、上記の全ての競争上の懸念を解消する一連の確約案を提案した。

a) 及び b) 農薬市場における価格及び研究開発競争の維持

両当事会社は、デュポンの既存の農薬事業の重要な部分を売却することとし、その中には研究開発機関が含まれる。具体的には以下のとおり。

- ・ 穀類、菜種、ヒマワリ、米及び牧草用の除草剤並びに果物や野菜等を食べる害虫用の殺虫剤に関してデュポンが営む全世界の事業。両当事会社はこれらの事業に必要な有形・無形の資産及び関連する人員も譲渡する。
- ・ 防カビ剤に関する、より限られた懸念を解消するため、デュポンが稲の栽培方法に関して持つ資産の欧州経済領域内における利用を排他的にライセンス。
- ・ デュポンが全世界に持つ研究機関（ただし、デュポンが保有し続ける農薬事業に必要なものを除く。）。

c) 特定の石油化学製品の競争の維持

ダウは、同社がスペイン及び米国に持つ、酸コポリマーに関する２つの製造設備を売却する。あわせて、同社が第三者から供給を受けて顧客に販売するイオノマーに関して、当該第三者との契約を売却する。

米国司法省、化学会社ダウ及びデュポンの企業結合計画の禁止を求め民事提訴するとともに、一部資産の譲渡を要請する和解案を提出

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2017usa/201708us.html>

2017年6月15日 米国司法省 公表（仮訳）

【概要】

米国司法省は、化学会社ダウ及びデュポンがおおよそ1300億ドルの価値がある企業結合計画を進めるためには、複数の農業用薬剤及び２種類の石油化学製品を譲渡する必要

がある旨公表した。

司法省反トラスト局は、アイオワ、ミシシッピ及びモンタナの3州の司法長官室とともに、コロンビア連邦地方裁判所に対して当該計画の差止めを求めて民事提訴するとともに和解案を提出した。同裁判所が和解案を承認すれば、司法省の競争上の懸念は解消されることになる。

司法省が提出した訴状によれば、ダウ及びデュポンは、冬小麦用の広葉除草剤及び咀嚼性害虫用殺虫剤の市場において、数少ない重要な競争者のうちの2社である。具体的には、デュポンが生産するフィネス（Finesse）は冬小麦用の広葉除草剤市場における有力な商品であるところ、ダウは、フィネスに対抗するために、最近キュレックス（Quelex）という新製品を発売したところである。また、デュポンが米国市場でアルタコル（Altacor）、コラーゲン（Coragen）及びプレベイソン（Prevathon）の商品名で販売するリナキシピル（Rynaxypyr）系の咀嚼性害虫用殺虫剤は市場で最も売れている商品であり、ダウが販売するメトキシフェノジド系（methoxyfenozide）及びスピノシン系（spinetoram）の同殺虫剤と競合している。司法省は訴状の中で、ダウとデュポンの間で競争が消失することによって、これら製品の価格は上昇し、（売買）契約の条項は（買手に）不利なものとなり、これらの製品に関して研究開発を行う誘因の減退に繋がると主張している。

さらに、司法省は、両社は食料品の包装などのプラスチック応用製品の重要な原料である酸共重合体及びアイオノマー樹脂の供給業者でもあるところ、これら製品の顧客は、結合後の企業による価格の引上げを受け入れざるを得なくなるだろうと主張している。

提出された和解案で司法省は、デュポンに対して、同社の有力な製品である除草剤のフィネス及びリナキシピル系の殺虫剤に係る事業を同省が承認した買手に譲渡する必要があるとしている。司法省は、米国内における年間の売上げが1億ドルを超えるこれらの製品が譲渡されることで、冬小麦用の広葉除草剤市場及び咀嚼性害虫用殺虫剤市場における競争が維持されるだろうとしている。さらに司法省は、両社の企業結合が酸共重合体市場及びアイオノマー樹脂市場における競争に与える危害を解消するため、ダウに対して、米国におけるこれら2つの事業を同省が承認した買手に譲渡することを求めている。

司法省反トラスト局は欧州委員会と、本企業結合計画に対する各々の審査の全期間を通じて緊密に連携してきた。2017年3月27日、欧州委員会は、多様な製品における競争上の懸念を解消するために一定範囲の事業を譲渡することを条件に本件計画を承認した。この譲渡条件には、反トラスト局が和解案で譲渡を命じた製品が含まれるだけでなく、デュポンが持つ、農業用薬剤の開発に係る資産の譲渡も含まれている。本企業結合が農業用薬剤の研究開発活動に与える影響については、欧州委員会と同様、反トラスト局も審査した。しかし、米国の市場状況を踏まえれば、現時点において欧州委員会と同様の結論は出されなかった。

※ダウ及びデュポンの企業結合計画に関するその他競争当局の動きは以下のとおり。

- ・ 4月7日、韓国公正取引委員会は、酸共重合体の開発・生産・販売に係る各事業部門の売却を条件に承認した旨公表

- ・ 6月8日、オーストラリア競争・消費者委員会は、当事会社が各国の当局に提出した問題解消措置により、競争上の懸念は解消されるとして、同計画を承認した旨公表
- ・ 6月27日、カナダ競争局は、除草剤事業及び研究開発事業の大部分並びに特殊プラスチック事業の売却を条件に承認した旨公表

(3) 武田薬品工業株式会社によるシャイアーplcの買収計画

欧州委員会は、武田薬品工業によるシャイアーの買収計画について、炎症性腸疾患に対する生物学的治療剤のエンタイビオの製造事業を譲渡することを条件に承認

(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2018eu/201812eu.html>

2018年11月20日 欧州委員会 公表(仮訳)

【概要】

欧州委員会は、世界的な医薬品企業である武田薬品工業によるバイオ医薬品企業シャイアーの買収計画について、炎症性腸疾患の治療のために、シャイアーが開発中の生物学的治療剤に関する事業を譲渡することを条件に承認した。

欧州委員会のヴェステアー委員は、「有効かつ安全な治療法がごく限られている病気は多い。炎症性腸疾患もその一つであり、生涯にわたり、破壊的な影響をもたらす。それゆえ、企業が炎症性腸疾患の治療に期待できる新製品を開発し続けることは必要不可欠である。本日、我々は武田薬品工業とシャイアーの企業結合計画を承認するが、シャイアーが開発中の炎症性腸疾患の治療剤に関する事業を譲渡することを条件としている。当該事業は本件企業結合計画によって失われる可能性があったが、この譲渡によって、市場のイノベーションは維持され、患者は治療薬の選択肢を増やすことができるようになった。」と述べている。

欧州委員会の調査

欧州委員会の調査では、炎症性腸疾患のための治療、特に、シャイアーと武田薬品工業の事業が重複している生物学的治療剤(biologic treatment)に焦点を当てている。

炎症性腸疾患は、若年期に診断され、生涯にわたる病気である。抗炎症薬やコルチコステロイドのような標準的な治療は限られた効果しかなく、それゆえ、患者は、病気が深刻な状態になったときには、生物学的治療剤が処方される。

武田薬品工業は、エンタイビオという名称で、炎症性腸疾患の治療に用いる生物学的治療剤を販売している。これはアンチインテグリンという名称の生物学的治療剤に分類される薬の一つである。このタイプの治療剤であれば、高齢若しくはかなり若い患者、現在、医療上の問題を抱えている患者又は過去において薬剤が悪く作用した患者にとって、より安全に利用できるというメリットがある。炎症性腸疾患の一部の患者に

として、アンチインテグリンは、処方できる唯一の生物学的治療製剤である。

シャイアーは現在アンチインテグリンに分類される生物学的治療製剤を開発中であり、これが市場で販売されればエンタイビオと競合することと考えられる。

欧州委員会は、当初届出された企業結合計画の内容では、イノベーションを阻害し、将来の潜在的な競争を減殺することになると懸念した。

特に、欧州委員会の市場調査は、シャイアーが行ってきた生物学的治療製剤の開発を武田薬品工業が継続しないおそれがあると認定した。このことは、患者が有効な治療方法を殆ど有していない市場のイノベーションを著しく損なうことになることを意味する。また、製品が市場で販売されることで、エンタイビオと競合し、アンチインテグリンに分類される生物学的治療製剤の価格を低下させることにつながるが、これも実現されなくなる。

提案された問題解消措置

欧州委員会の競争上の懸念を解消するために、武田薬品工業は、開発、製造、販売に関する権利を含め、エンタイビオと競合する可能性がある、シャイアーが開発中の製剤を、当該製剤を開発するインセンティブのある購入者に譲渡することを提案した。

本件確約によって、欧州委員会が競争上の懸念を示した、市場における武田薬品工業とシャイアーの事業活動の重複は完全に除去されることになる。

それゆえ、欧州委員会は、提案された企業結合計画が問題解消措置によって修正されることで、競争上の懸念はもはや生じなくなるとの結論に到った。今回の決定は当該問題解消措置が完全に実施されることを条件としている。

(4) バイエル AG によるモンサント・カンパニーの買収計画

欧州委員会は、独国バイエルによる米国モンサントの買収について、条件付きで承認（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2018eu/201804u.html>

2018 年 3 月 21 日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、EU 企業結合規則に基づき、独国の医薬・農業化学会社バイエルによる米国の種子・植物バイオ会社モンサントの買収を承認した。両社は、種子、農薬及びデジタル農業^(注)分野において事業が重複している。欧州委員会は、広範な事業の売却を条件に、両社の結合を承認した。

(注) 衛星写真や気象データ、農家から収集した個人データなどの公開データに、農業的知識やアルゴリズムを適用し、種子の数、農薬や肥料の使用量及び時期といった、農地の最適な管理方法を農家に提供するもの。

モンサントは、世界最大の種子供給業者であり、米国及び中南米での売上が大部分を

占めている。また、モンサントは、世界で最も使用されている除草剤であるグリホシネートを販売している。バイエルは、欧州を中心に活動している世界第二の農薬供給業者であるとともに、多数の穀物種子を供給する、世界的に重要な種子供給業者でもある。本件買収により、世界最大の種子・農薬供給業者が誕生する。

欧州委員会は、バイエルからの届出を受けて詳細審査手続に入った。その過程で、2000以上の製品市場を評価し、また270万もの書類をチェックした結果、欧州委員会は、本件買収が、欧州及び世界の様々な市場における価格及びイノベーションに関する競争を著しく低下させると結論付けるとともに、バイエルがモンサントの重要な競争者である特定の市場において、モンサントの支配的地位を強化させるとの懸念を有した。

バイエルから提出された問題解消措置は、以下のとおり、全ての競争上の懸念に対応している。

- ・ バイエルの関連事業及び資産を売却することにより、懸念が生じていた種子及び農薬市場における当事会社の重複が全て解消される。
- ・ 売却対象には、種子や形質に関するバイエルの世界的な研究開発組織や、モンサントのグリホシネートに対抗する製品を開発するためのバイエルの研究活動が含まれる。また、売却対象にはモンサントの特定の資産も含まれており、将来的に、バイエルの線虫対策の種子処理と競合することになる。
- ・ 最後に、バイエルは、デジタル農業という成長市場で競争が継続することを確実にするために、全世界のデジタル農業に関する製品群及び新薬候補製品に関するライセンスを供与することを確約した。

包括売却によって、売却事業の適切な購入者は、欧州の農家及び消費者の利益のために、これらの市場におけるバイエルの競争効果を持続的に代替すること及び技術革新を継続することが可能になる。

バイエルは包括売却事業の購入者としてBASFを提案している。欧州委員会は、a) BASFが購入者としての全ての要件を満たしているか、b) BASFへの売却により、問題となる事業の重複が生じたり、その他の競争上の懸念が引き起こされないかについて評価しているところである。

バイエル及びモンサントは、提案された購入者に関する欧州委員会の審査が完了した時にのみ、本件買収を実行することができる。

本件は、種子及び農薬市場における3番目の事案である。欧州委員会は、同一産業において行われた一連の企業結合計画について、いわゆるプライオリティールール（最初に届出があったものから審査）に基づいて審査した。バイエルとモンサントの本件買収の評価は、ダウとデュポンの企業結合及びケムチャイナとシンジェンタの企業結合後の市場状況に基づいており、これら2件における問題解消措置を考慮に入れている。

（５）デジタル・インダストリアル・カンパニーによるアルストム S.A のエネルギー事業の買収

欧州委員会、GEによるアルストムのエネルギー事業の買収について、詳細審査を開始（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2015EU/201504eu.html>

2015 年 2 月 23 日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、General Electric（以下「GE 社」という。）による Alstom（以下「アルストム社」という。）の火力発電、再生可能エネルギー及び送配電事業の買収計画について、EU 企業結合規則に基づき詳細審査を開始した。欧州委員会の予備審査によれば、主にガス火力発電に用いられる重構造型ガスタービン（以下「ガスタービン」という。）市場において競争上の懸念が想定されるとしている。

欧州委員会の予備審査における懸念は、ガスタービンの販売・保守に関するものである。ガスタービン市場は、高度な技術と資本面で参入障壁があるという特徴を有しており、国際的に活発に競合している事業者が GE 社、アルストム社、Siemens 社及び三菱日立パワーシステムズ株式会社（以下「三菱日立パワーシステムズ」という。）の 4 社のみの集中度の高い市場である。5 番目の競争者である Ansaldo 社は、より限定した地理的範囲で活動するニッチ事業者である。ガスタービン市場の利益は、例えば蒸気タービンのような他の発電装置の市場と比較して高い。

ガスタービンの世界市場は、50Hz と 60Hz の 2 つの周波数の地域で分かれている。欧州経済領域（European Economic Area, 以下「EEA」という。）内の全ての国は 50Hz の周波数である。

三菱日立パワーシステムズでの EEA 内における事業活動は、世界の他の地域でのそれと比較して活発でないことから、今回の買収計画は、EEA 内の主な競争者 3 社のうちの 2 社の事業活動を一つにすることとなる。実際、新たな 50Hz 周波数のガスタービン販売市場における今回の買収後の当事会社の市場占有率は、EEA 内及び世界（中国を除く。）市場ともに約 50% と高くなる。さらに、今回の買収計画は、ガスタービン市場における研究開発及び顧客の選択肢を著しく減少させるおそれがある。企業結合後、GE 社がアルストム社のガスタービンの特定モデルの製造を中止し、アルストム社が開発した進歩的なガスタービン技術を用いた製品が当該市場で販売されなくなるおそれがある。最後に、今回の買収計画は、GE 社の成熟した技術を用いたガスタービンの保守に係る市場において、アルストム社の子会社である Power System Manufacturing 社が加わる競争が排除されることとなる。

以上のことから、欧州委員会は、今回の買収計画は、ガスタービン市場において価格上昇、顧客の選択肢の減少及び研究開発の減少を招き、更には技術革新の低下を招くおそれがあるとして詳細審査を開始した。

（6）ノバルティス AG によるグラクソ・スミスクライン plc の抗がん剤事業の買収

連邦取引委員会、製薬会社ノバルティスによる同業者グラクソ・スミスクラインの抗がん剤事業の買収について、条件付きで承認

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2015usa/201504usa.html>

2015 年 2 月 23 日 連邦取引委員会 公表（仮訳）

【概要】

国際的な製薬事業者 Novartis AG（以下「ノバルティス社」という。）は、同社による同業者 GlaxoSmithKline（以下「GSK 社」という。）の抗がん剤製品群の買収計画（160 億ドル）について、競争を制限するおそれがあると主張する連邦取引委員会（以下「FTC」という。）に同意して事件を終結させるため、現在開発中の BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬に関する全ての資産をコロラド州ボルダーに所在する Array BioPharma（以下「アレイバイオフーマ社」という。）に対し売却する旨合意した。

BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬は、悪性黒色腫の治療のために単剤で使用され、次第に併用薬として用いられる。また、両阻害薬は、他の様々ながんの治療にも使えるよう更なる開発が進められている。FTC は、その申立書（complaint）において、「スイスに所在するノバルティス社及びロンドンに所在する GSK 社は、現在、BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬のいずれも市販し又は開発している数少ない事業者のうちの 2 社であり、悪性黒色腫の治療薬として両阻害薬の併用薬を市販し又は開発している 3 社のうちの 2 社である。今回の買収を計画どおりに実施した場合、ノバルティス社は BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬の併用薬だけでなく両阻害薬の単剤の開発を遅延又は終結させることになるだろう。したがって、ノバルティス社による GSK 社の抗がん剤製品群の買収計画は、米国の BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬市場における競争を著しく阻害するおそれがあり、最終的に消費者向けの販売価格を引き上げ、より優れた薬剤を消費者が入手する機会を奪うことになる。」旨主張している。

同意命令案の条件に基づき、ノバルティス社は、BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬の開発が確実に継続し当該市場における競争を減殺させないことを確保するため、アレイバイオフーマ社に対し、事業を移管するためのサービスを提供するよう義務付けられた。

今回の審査過程において、FTC の職員は、今回の買収計画の分析及び想定し得る問題解消措置に関して、オーストラリア、カナダ及び欧州連合の競争当局と密接に協力した。本調整の結果、世界規模で互いに矛盾しない処理（compatible approach）がなされ、FTC 及び欧州委員会は、アレイバイオフーマ社を資産売却先として承認することとなった。

（７）メドトロニック, Inc. によるコヴィディエン plc の買収

連邦取引委員会、医療機器事業者メドトロニックによるコヴィディエンの買収について、条件付きで承認

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2015usa/201501usa.html>

2014 年 11 月 26 日 連邦取引委員会 公表（仮訳）

【概要】

国際的な医療機器事業者 Medtronic, Inc.（以下「メドトロニック」という。）は、同社による同業者 Covidien plc（本社：アイルランド、以下「コヴィディエン」という。）の買収計画（429 億ドル）について、競争を制限するおそれがあると主張する連邦取引委員会（以下「FTC」という。）に同意して事件を終結させるため、コヴィディエンの薬剤コーティングバルーンカテーテル（以下「バルーンカテーテル」という。）事業を売

却する旨合意した。メドトロニックは、FTC の同意命令案（consent order）に基づき、医療機器事業者 Spectranetics Corporation（本社：米国コロラド州、以下「スペクトラネティクス」という。）に対し、当該バルーンカテーテル事業を売却することとなる。

FTC は、その申立書（complaint）において、「メドトロニック及びコヴィディエンは、C. R. Bard, Inc.（以下「CR バード」という。）と競合するバルーンカテーテルを開発中であり、CR バードは、現在のところ、末梢動脈疾患を治療する際に用いるバルーンカテーテルを提供する米国における唯一の事業者である。メドトロニック及びコヴィディエンは、米国食品医薬品局（FDA）の承認手続きに基づく臨床試験中の製品を持つ唯一の事業者である。当該承認手続きによって、合併の影響を緩和する効果のある他の競争者による市場参入可能性が低くなっている。」旨主張している。

同意命令案に基づき、臨時監視者（interim monitor）は、コヴィディエンのバルーンカテーテル事業に関連する権利及び資産をスペクトラネティクスに譲渡することに関し、メドトロニック及びコヴィディエンを監視することとなる。意見募集のために行われた FTC の分析によれば、現在、スペクトラネティクスは、様々な末梢及び冠動脈疾患治療機器を製造・販売しており、存続可能な競争者として米国市場に参入する上での業界での経験や米国食品医薬品局から承認を得るという規制当局に対する経験を有している。

（８）シンジェンタ AG によるモンサント・カンパニーのひまわり種子事業の取得

シンジェンタによるモンサントのひまわり種子事業の取得

（出典）

和久井理子「農業・食品分野における知的財産権と競争法 - 種子にかかる知的財産の集積とライセンスについて -」（45～47 頁）（公正取引 No. 760）（2014. 2）

この事例では、シンジェンタがモンサントのひまわり種子事業を取得することを計画したところ（以下、本項では「本件取得」という。）、欧州委員会が懸念を表明し、知的財産権等を第三者に譲渡すること等を条件として取得を認める条件付き承認決定が出された。

ひまわりは主として植物油製造のために用いられる。欧州共同体内で生産されるひまわり種子の 99% が交配種（F1 ハイブリッド）であった。遺伝子組換え体の利用は認められておらず、近い将来に認められる見込みもなかった。交配種は一品種につき 5 年から 6 年の間、利用されることが通常だった。交配種の育種は、遺伝的系統の異なるものを交配して親となるべき品種を育種し固定した上で、これら親品種を交配することにより行われた。新品種の登録までには約 10 年を要した。交配種の育種のためには、遺伝資源にアクセスすることが必要だった。また、他の種子業者からライセンスされた親と自己の保有する親を交配することにより新品種の育種が行われることも多かった。

ひまわり種子業界では集中が進んでおり、欧州共同体における供給者の数は、1990 年代半ばには 22 社であったが、本件買収時には 8 社程度となっていた（ただし、欧州共同体における供給の 9 割以上を供給していた業者の数）。8 社の内訳は、大規模種苗会社 2 社（シンジェンタ及びパイオニア〔Pioneer、デュポンの子会社である。〕）、中規模種苗会社 3 社（モンサントほか 2 社）、より小規模な会社 3 社というものであった。これら 8 社はいずれも育種と種子販売の両方の事業を営んでいた。このほかに、ダウが、

専ら種子販売事業を行っていた。特にスペイン及びハンガリーでは、当事会社（シンジェンタ及びモンサント）は、ひまわり交配種の種子の市場において4 - 6割のシェアを占めていた。

種苗会社間では、交配種及びこの親である品種等についてライセンス活動が行われていたが、ライセンス料収入の内訳でみると、親品種のライセンスから得られる収入がそのほとんどを占めていた。欧州共同体における親品種及び交配種にかかるライセンスから得られる総収入のうちに占める割合では、モンサントが15 - 25%で第1位のシェアを占め、シンジェンタが10 - 20%のシェアを占めていた。豊富な遺伝資源ストックを自ら保有して種子の育種及び販売を行う事業者（シンジェンタなど）は、ライセンス活動を積極的に行わない傾向があった。当事会社がひまわりの研究開発にかける費用は、他の競争者をはるかにしのぐ大きいものであった。優秀な親品種の保有数に占める当事会社の割合は45 - 55%であり、これに対して他社の保有割合は、15 - 25%、10 - 20%などであった。当事会社は特に高オレイン酸ひまわり品種の種子について強い地位にあり、親の70 - 80%を有し、種苗生産量の50 - 60%を占めていた。

欧州委員会は、本件取得の関連市場として、①欧州共同体におけるひまわり品種にかかるライセンスの市場並びに②スペイン及びハンガリーの各地理的市場におけるひまわり交配種の種子の生産販売にかかる市場があるとした。

そして、本件取得により当事会社のひまわり品種ライセンス事業が統合されることにより、（i）品種ライセンスの市場（上記①）において、ライセンス料を上昇させ又はライセンスの条件を悪化させ、有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとともに、（ii）当事企業による競争者に対する遺伝資源へのライセンス活動について、ライセンス活動を消極化させ、又はライセンス料を増額することによる投入要素閉鎖が生じ、これによりスペイン及びハンガリーのひまわり交配種の種子販売市場（上記②）において有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとした。

また、当事会社のひまわり交配種の種子販売事業が統合されることにより、スペイン及びハンガリーにおけるひまわり交配種の種子販売市場において、価格上昇、選択肢の減少、イノベーションの減少等の影響が生じ、有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとした。

欧州委員会の上記見解を受けて、当事企業は、モンサントがスペイン及びハンガリーにおいて販売した交配種の全てについて、育成者権及びノウハウを含む関連する権利・資産を第三者に譲渡するとともに、モンサントが有するスペイン及びハンガリーに関する優秀な親品種、開発中の交配種（交配種パイプライン）等を第三者に譲渡する措置を講じることを申し出た。欧州委員会は、この措置が講じられるならば問題が解消されるとして、条件付き承認（合併規則8条2項）の決定を行った。

生産提携に係る具体的考え方

生産提携は、生産における規模の経済性の達成、得意分野への特化、補完的商品・生産技術の統合等による生産の効率化を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、主に販売市場における提携当事者間の競争が制限され得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な生産提携

水平的な生産提携は、例えば、競争者がそれぞれ保有する生産設備を共用（一方当事者が生産設備を廃棄する場合も含む。）するなどして生産する場合、互いに離れた地域に生産拠点を置く競争者が需要地への輸送コスト削減等のため相互に製品を供給し合う場合、自社による生産の代わりに競争者から全部又は一部のOEM供給を受ける場合、生産する品種を競争者間で分担した上で相互にOEM供給し合う場合等が挙げられる。

（１）検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場が主な検討対象となる。

（２）競争への影響評価

○ 提携当事者間の関係に与える影響¹は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。

➤ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

生産提携は、提携当事者間で対象商品の仕様や生産方法、数量等の条件を決定した上で実施されるところ、コスト、数量、品質等の重要な競争手段に係る意思決定が一体化される懸念がある。特に、提携により供給される対象が完成品に近くなるほど、また、供給量が全量に近くなるほど、品質やコストといった重要な競争手段に係る意思決定が一体化される程度は強まる。

なお、提携当事者の生産・供給余力が限られている場合は、当該数量を提携当事者間で割り当てることになるところ、これは、販売市場における供給数量の調整にもなり得る²。

➤ 協調的な行動の可能性

原価や数量等の競争上重要な情報が、生産提携実施時に必要に交換・共有され得る

¹ 企業結合（共同出資会社の設立）の事例であるが、出資会社相互間の競争行動に与える影響が検討された事例として、平成22年度における主要な企業結合事例・事例1（ビーエイチピー・ビリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ビリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立）がある（当該事例では、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として公正取引委員会が問題点の指摘を行っており、その後、両当事会社は当該設立計画を撤回する旨を公表している。）。

² 相談事例集【平成19年度事例2】【平成17年度事例7】【事業者等の活動に係る事前相談制度に対する回答「三菱ふそうトラック・バス株式会社及び日産ディーゼル工業株式会社によるバスの相互OEM供給について」（平成18年12月15日）】ほか

ため、これらが販売部門等に共有されないよう情報遮断措置等を講ずる必要がある³。

また、コストの共通化割合（“製品の単位当たりの製造コストに占める共通化される部分の割合”と“生産量全体に占める共同生産される製品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり、提携当事者間の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなる⁴。

2 垂直的・混合的な生産提携

垂直的な生産提携としては、垂直的な取引関係にある事業者間で生産設備を統合する場合等が考えられるが、これらは、一般に、契約のみに基づく業務提携ではなく、事業譲渡や共同出資会社の設立等の形態（企業結合）によることが想定される。

³ 相談事例集：生産提携に関する事例のほぼ全てにおいてこの点の言及がある。

⁴ 相談事例集【平成29年度事例10】【平成28年度事例5】【平成26年度事例8】ほか

販売提携に係る具体的考え方

販売提携は、流通網の相互補完等によるコスト削減、新規市場への進出の時間短縮等を通じた競争促進的な効果を持ち得るものの、販売価格等の重要な競争手段に係る意思決定の一体化が図られる場合には、ハードコア・カルテルに該当するなど、競争上のリスクが他の類型に比して大きいと考えられるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある⁵ ⁶。

1 水平的な販売提携

水平的な販売提携は、例えば、互いに離れた地域に販売拠点を置く競争者が相互に販売を代行・委託することにより販売網を補完し合う場合、取引先との交渉等の販売事務を競争者間で共同化する場合、商品の宣伝・広告の実施、景品企画の実施等の販売促進活動を競争者間で共同実施する場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場が主な検討対象となる。

(2) ハードコア・カルテルとの区別

例えば、提携内容に流通網の相互補完等によるコスト削減、新規市場への進出の時間短縮等といった内容が盛り込まれておらず、価格の安定のみが目的であることが明らかであるなど、価格の維持や引上げ等、競争を制限する効果以外に特段の効果が見込まれないことが明らかであるものはハードコア・カルテルの性格を有する。

(3) 競争への影響評価

○ 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。

- 重要な競争手段に係る意思決定の一体化
販売事務の共同化、販売促進活動（販売促進イベントの開催、景品企画の実施等）の共同実施等にとどまらず、販売価格等の決定といった重要な競争手段に係る意思決定が一体化される場合には競争に与える影響は大きい。
- 協調的な行動の可能性

⁵ 実際に、共同販売機関は、ハードコア・カルテルの実効性を維持する仕組みとしてしばしば用いられてきたとされ、具体例としては、日本油脂ほか6名事件（公正取引委員会勧告審決昭和50年12月11日）などがある（金井＝川濱＝泉水「独占禁止法」(弘文堂・第6版)105頁）。

⁶ なお、前記のとおり販売提携は、他の類型に比して競争上のリスクが大きいと考えられるが、小規模の事業者又は消費者の相互扶助を目的とする一定の組合が行う行為については基本的に独占禁止法の適用除外とされているため（同法第22条）、これらの者が行う共同販売や共同購入は、基本的には独占禁止法の適用除外となる。これは、これらの者が共同販売や共同購入を行うことにより、これらの者の事業活動や消費生活における実質的な経済的自由を確保し、併せて有効な競争単位、取引単位として市場に参加することを支える制度であり、その限りでは独占禁止法違反とならないことを確認する趣旨の規定であると解されている（金井＝川濱＝泉水「独占禁止法」(弘文堂・第6版)469頁）。ただし、この場合でも、不正な取引方法を用いる場合や一定の取引分野における競争を実質的に制限することにより不当に対価を引き上げることとなる場合は、独占禁止法が適用される（同条ただし書）。

販売数量、販売先等の競争上重要な情報が、販売提携の実施や準備に当たって交換・共有される場合には、提携当事者間の協調的な行動が助長されやすくなる。また、例えば、販売価格、コストといった販売提携の実施に必ずしも要さない情報は交換・共有されないように留意する必要がある。

2 垂直的・混合的な販売提携

垂直的・混合的な販売提携は、例えば、新商品等を迅速かつ効率的に普及させるなどのために、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者の間で、当該商品の宣伝・広告の実施等の販売促進活動を共同で実施する場合等が挙げられる。

（１）検討対象市場

例えば、垂直的な販売提携であれば、提携対象の商品に係る川上事業者（メーカー等）の販売市場（川下事業者にとっては購入市場）及び川下事業者（小売事業者等）の販売市場が主な検討対象となる。

（２）競争への影響評価

- 例えば、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者の間で実施される共同販売促進活動については、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。
- 業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価に関しては、例えば、メーカーが小売事業者に対し、共同販売促進活動の実施に伴い、小売事業者の販売価格を拘束するなど、提携当事者の事業活動を不当に拘束するといったことが問題となり得る。

購入提携に係る具体的考え方

購入提携⁷は、購入単位の増大によるスケールメリットを生かしたコスト削減等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、購入市場で市場支配力が生じる場合の購入カルテル⁸や競争者の排除、販売市場における提携当事者間での競争制限（不当な取引制限）や投入物閉鎖といった問題が生じ得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（販売市場で競争関係にある）購入提携

水平的な購入提携は、例えば、競争者の間で、原材料等を一括購入する場合、仕入先との購入条件に係る交渉を共同で行う場合等が挙げられる。

（１）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 共同購入の対象となった商品（原材料等）の購入市場
- 当該商品を利用して提供する商品・サービスの販売市場

（２）競争への影響評価

購入市場における影響評価

- 購入提携実施時に購入条件（購入価格、購入数量、購入先等）が提携当事者間で一体的に決定される場合も多いが、この点をもって直ちに問題となるものではなく、購入市場における提携当事者のシェアが高まるなどして当該市場における市場支配力が生じる場合に、購入カルテルや他の購入先の排除の問題が生じ得る⁹。

販売市場における影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。

➤ 協調的な行動の可能性

原価や数量等の競争上重要な情報が、購入提携の実施・準備に当たって交換・共有される場合も多いため、これらが販売部門等に共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある¹⁰。

また、コストの共通化割合（“販売する商品の販売価格（又は製造原価）に占める共同購入される原材料等に係るコストの割合”と“販売量全体に占める共同購

⁷ 購入先に対して交渉力を有しない小規模事業者等が購入者に対抗するために法律に基づいて組合を設立して原材料等を購入する場合があるが、独占禁止法第22条の要件を満たす場合であれば基本的に独占禁止法の適用除外とされる（脚注6参照）。

⁸ 例えば、牛乳価格共同交渉事件（公正取引委員会勧告審決昭和49年5月22日）などがある。

⁹ 相談事例集【平成17年度事例9】【平成14年・15年度事例6、7】【平成13年事例9】ほか

¹⁰ 相談事例集【平成29年度事例9】【平成24年度事例3】【平成13年事例9】ほか

入される原材料等を用いた商品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり（例えば、購入した商品をそのまま転売するような場合等）、提携当事者間の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなる¹¹⁾。

- また、前記「**購入市場における影響評価**」の購入市場における提携当事者のシェアが高い場合には、販売市場における競争者がその原材料等につき十分な供給を受けられなくなり、販売市場から排除される可能性もあり得る。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、以下の行為は問題となり得る。

- 一方当事者が他方当事者に対し、不当に共同購入の利用を義務付けたり、他のルートを通じた購入を制限したりするなど、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為
- 調達先に対し、提携当事者以外の事業者への商品の供給を制限するなど、調達先の事業活動を不当に拘束する行為
- 当該業務提携に係る共同調達機関等¹²⁾を利用して原材料等を購入することが一般的であるなど、当該機関等の利用が事業活動を行う上で重要な競争手段となる場合に、合理的理由なく当該機関等の利用から特定の事業者を排除する行為

2 垂直的・混合的な（販売市場では競争関係にない）購入提携

垂直的・混合的な購入提携は、例えば、異なる商品を製造する事業者間でエネルギーや汎用性の高い素材製品等を共同調達する場合等が想定される。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 共同購入の対象となった商品の購入市場
- 例えば混合的な購入提携であれば、当該商品を利用して提供する各商品・サービスそれぞれの販売市場

（2）競争への影響評価

- 購入市場においては、提携当事者は競争関係にあるが、その場合の当該商品は一般に汎用性の高いものになることが考えられ、購入市場における提携当事者の市場シェアが大きくならないのであれば、購入市場に及ぼす影響は小さいと考えられる。
- 販売市場についても、販売する商品が提携当事者間で異なるため、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。

¹¹⁾ 相談事例集【平成 29 年度事例 9】【平成 24 年度事例 3】【平成 14 年・15 年度事例 6、7、10】ほか

¹²⁾ オンライン上に共同調達の運営サイトを設けることなどを含む。

物流提携に係る具体的考え方

物流提携は、交錯輸送の排除、物流ネットワークの共同化等によるコスト削減等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、主に販売市場における提携当事者間の競争が制限され得る場合もあるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な物流提携

水平的な物流提携は、例えば、競争者間で、共同配送網を構築して配送を行う場合、それぞれが保有する物流施設等を共用・相互利用する場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 物流業務の調達市場
- 共同配送等を利用して提供する商品の販売市場

(2) 競争への影響評価

物流業務の調達市場における影響評価

物流提携実施時に物流業務の調達条件（配送料金、配送量、配送先等）が提携当事者間で一体的に決定される場合も多いが、この点をもって直ちに問題となるものではなく、物流業務の調達市場における提携当事者のシェアが高まるなどして当該市場における市場支配力が生じる場合に、調達カルテルや他の調達者の排除の問題が生じ得る。その際、当該物流業務が提携当事者以外にも広く利用されているなど、提携当事者のシェアが高くない場合には、物流業務の調達市場に与える影響は軽微であると考えられる¹³⁾。

なお、提携当事者自らが既に有する物流施設等を共用・相互利用する形態での提携については、そもそも物流業務の調達市場に何らかの変容を与えることが通常想定されないといえる。

販売市場における影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合は市場全体に与える影響も評価される。

なお、物流提携は、事業者の主たる事業に付随する物流業務について共同で行われるものであり、それ自体としては、本来、対象となる商品そのものの価格、数量や取引先に影響を与えるものではなく、問題となる可能性は低いとされる¹⁴⁾。

¹³⁾ 物流事業者の事業活動を不当に拘束する場合や、物流事業者に不当に不利益を与える場合には問題となり得る。

なお、一定の荷主の物流事業者に対する役務委託に関する一定の行為が不公正な取引方法となる点について、「特定荷主が物品の運送又は保管を委託する場合の特定の不公正な取引方法」（平成16年公正取引委員会告示第1号）参照。

¹⁴⁾ 事業者団体ガイドライン第2-11(2)ア

➤ 協調的な行動の可能性

商品の配送先（販売先に相当）、配送量（販売数量に相当）等の競争上重要な情報が、物流提携の実施や準備に当たって交換・共有される場合も多いため、これらが販売部門等に共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある¹⁵。

また、コストの共通化割合（“物流提携の対象となる商品の販売価格（又は製造原価）に占める物流に係るコストの割合”と“販売量全体に占める物流提携対象となる商品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり、提携当事者の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなるが、通常、物流に係るコストが占める割合は大きくないと考えられる¹⁶。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、当該物流提携に係る共同配送ネットワーク等を利用して商品を配送することが一般的であるなど、当該ネットワーク等の利用が事業活動を行う上で重要な競争手段となる場合に、合理的理由なく当該ネットワーク等の利用から特定の事業者を排除する行為等が問題となり得る。

2 垂直的・混合的な物流提携

垂直的・混合的な購入提携は、例えば、業種や業界の垣根を越えて、共同配送網を構築して配送を行う場合、それぞれが保有する物流施設等を共用・相互利用する場合等が挙げられる¹⁷。

（１）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 物流業務の調達市場
- 共同配送等を利用して提供する各商品のそれぞれの販売市場

（２）競争への影響評価

- 物流業務の調達市場においては、提携当事者は競争関係にあるが、前記１（２）の「物流業務の調達市場における影響評価」と同様、当該市場における提携当事者のシェアが高くない場合には、当該市場に与える影響は軽微であると考えられる。
- また、販売市場についても、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者間で実施される物流提携については、販売する商品が提携当事者間で異なるため、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。

¹⁵ 相談事例集：物流提携に関する事例の全てにおいてこの点の言及がある。

¹⁶ 相談事例集：物流提携に関する事例の全てにおいてこの点の言及がある。

¹⁷ 近年、物流業界における人手不足の深刻化等を背景に、このような物流提携が盛んに行われている。

研究開発提携に係る具体的考え方

研究開発は、研究開発のコスト軽減、リスク分散又は期間短縮や、異分野の事業者間での技術等の相互補完等を通じた競争促進的な効果が期待される¹⁸⁾。

一方で、例えば、必要な範囲を超えた製品の改良や代替品の開発の共同化による競争の実質的制限、共同研究開発への参加が制限されることによる事業者の市場からの排除、共同研究開発実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の取決めが問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）研究開発提携

水平的な研究開発提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者が、製品改良や代替品開発、当該製品に用いられる技術等の研究開発について、研究開発活動を実施する組織を共同で組成して行う場合、提携当事者間で分担して行う場合、一方当事者が資金を提供し他方当事者が行う場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる¹⁹⁾。

- 研究開発の成果としての技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

（2）競争への影響評価

技術の提供市場への影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響の評価

➤ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

研究開発提携自体が重要な競争手段である製品や技術の研究開発活動について一定の共同化を行うものであるところ、研究開発の共同化の必要性の観点から、提携事業者が単独でも行い得るものかどうかが考慮される。研究開発に係るリスク又はコストが膨大で単独での負担が困難な場合や、自己の技術的蓄積、技術開発能力等からみて共同で研究開発を行う必要性が大きい場合等には、問題となる可能性が低くなる^{20) 21)}。

➤ 対象範囲、期間等の広がり

共同で研究開発を行う部分が大きいほど、また、その期間が長いほど、提携当事者間の競争の余地が小さくなる。また、対象範囲、期間等が明確に画定されている場合には、それが必要以上に広汎に定められている場合に比して、競争に及

¹⁸⁾ 共同研究開発ガイドライン「はじめに」の1

¹⁹⁾ 知的財産ガイドライン第2-2(3)。なお、研究開発活動自体に取引や市場は想定し得ないとしている。

²⁰⁾ 共同研究開発ガイドライン第1-2(1)③

²¹⁾ 相談事例集【平成28年度事例2】【平成17年度事例8】【平成16年度事例6】ほか

ぼす影響は小さくなる²²²³。

○ （提携当事者間の競争が制限される場合）市場全体に与える影響の評価

- 提携当事者に寡占産業における複数の事業者が含まれている場合や研究開発の主体が相当程度限られている場合²⁴には、技術の提供市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）²⁵²⁶。
- また、研究開発の主体が相当程度限られ、規格の統一又は標準化につながる等の事業活動に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、特定の事業者が当該研究開発への参加を制限されることにより、技術の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）²⁷。ただし、当該参加を制限された事業者に当該研究開発の成果へのアクセスが保証され、その事業活動が困難となるおそれがない限り問題とはならない。

製品の販売市場への影響評価

○ 提携当事者間の関係に与える影響の評価

- 前記「**技術の提供市場への影響評価**」の「○ 提携当事者間の関係に与える影響の評価」と同様に評価

○ （提携当事者間の競争が制限される場合）市場全体に与える影響の評価

- 提携当事者に寡占産業における複数の事業者が含まれている場合や製品の販売市場における提携当事者の市場シェアの合計が高い場合²⁸、また、研究の性格としてより直接的に製品の販売市場に影響を及ぼし得る場合²⁹には、製品の販売市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）³⁰。
- また、提携当事者の市場シェアの合計が相当程度高く、規格の統一又は標準化につながる等の事業活動に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、特定の事業者が当該研究開発への参加が制限されることにより、製品の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）³¹。ただし、当該参加を制限された事業者に当該研究開発の成果へのアクセスが保証され、その事業活

²² 共同研究開発ガイドライン第1-2(1)④

²³ 「対象範囲、期間等の広がり」を判断要素とした事例として、相談事例集【平成25年度事例8】【平成16年度事例6】【平成12年度事例8】

²⁴ 共同研究開発は、多くの場合少数の事業者間で行われているところ、その場合は、独占禁止法上問題となるものはいくつかない（共同研究開発ガイドライン第1-1）。

²⁵ 共同研究開発ガイドライン第1-1

²⁶ 相談事例集【平成12年度事例7】

²⁷ 共同研究開発ガイドライン第1-2(2)

²⁸ 相談事例集【平成28年度事例2】【平成25年度事例8】【平成16年度事例6】ほか

²⁹ 研究開発は、段階的に基礎研究、応用研究及び開発研究に類型化できるところ、特定の製品開発を対象としない基礎研究が行われたとしても、通常は製品市場における競争に影響が及ぶことは少ない一方、開発研究については、その成果がより直接的に製品市場に影響を及ぼすとされる（共同研究開発ガイドライン第1-2(1)②）。

³⁰ 共同研究開発ガイドライン第1-2(1)

³¹ 共同研究開発ガイドライン第1-2(2)

動が困難となるおそれがなければ問題とはならない。

○ セーフハーバー

- 製品改良・代替品開発のための共同研究開発において、提携当事者の当該製品の市場シェアの合計が20%以下である場合には、通常は、問題とならないとされる³²³³。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、以下の行為は問題となり得る³⁴。

- 一方当事者が他方当事者に対し、成果の改良発明等を他の提携当事者に譲渡する義務や、他の提携当事者に独占的に実施許諾する義務を課すなど、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為
- 成果としての技術を利用した製品の価格、数量、販売先等を取り決める行為

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係にない）研究開発提携

垂直的・混合的な研究開発提携は、例えば、ある製品のメーカーと当該製品に組み込まれる部品のメーカーが、当該部品の改良や代替品の研究開発を共同して行う場合、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術の研究開発を共同して行う場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる³⁵。

- 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する各製品のそれぞれの販売市場

（2）競争への影響評価

研究開発の共同化が主として問題となるのは、競争関係（潜在的な競争関係も含む。）にある事業者間で研究開発を共同化する場合であり、競争関係にない事業者間で研究開発を共同化する場合には、通常は、問題となることは少ない³⁶。ただし、例えば開発しようとする技術の汎用性が高い場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められるときがあり、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。

³² 共同研究開発ガイドライン第1－2(1)①

³³ 相談事例集【平成14年・15年度事例5】【平成12年事例7】

³⁴ 具体的な行為の種類や考え方の詳細については、共同研究開発ガイドライン第2参照。

³⁵ 脚注19参照。

³⁶ 共同研究開発ガイドライン第1－1

技術提携に係る具体的考え方

技術提携は、技術の効率的な利用が図られ、新たにその技術を利用した製品の市場が形成される等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、業務提携の実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の取決め、パテントプールにおける代替技術間の競争の制限や必要な範囲を超えた技術の利用制限が問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）技術提携

水平的な技術提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者の間で、それぞれ所有している技術を、クロスライセンスの方法により相互に供与（ライセンス）する場合、パテントプールを通じて提携当事者等にライセンスする場合が挙げられる。

（１）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる³⁷⁾。

- 提携対象となった技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

（２）競争への影響評価

クロスライセンス

- 独占禁止法第 21 条は、知的財産権の行使と認められる行為については独占禁止法を適用しないとしている。技術の利用に係る制限行為のうち、そもそも権利の行使とはみられない行為には独占禁止法が適用され、また、外形上、権利の行使とみられる行為であっても、行為の目的、態様、競争に与える影響の大きさも勘案した上で、事業者により創意工夫を発揮させ、技術の活用を図るという、知的財産制度の趣旨を逸脱し、又は同制度の目的に反すると認められる場合は、実質的に「権利の行使と認められる行為」とは評価できず、独占禁止法が適用される³⁸⁾（当該考え方は、後記「**パテントプール**」における、パテントプールにより技術をライセンスする行為についても当てはまる³⁹⁾）。
- クロスライセンスは、提携当事者間で技術を相互にライセンスし合う関係になるものであるが、直ちに提携当事者の事業活動を一体化することにはならないことから、主に、クロスライセンスの実施に伴う提携当事者間での取決めの評価が行われる。例えば、以下の行為は問題となり得る⁴⁰⁾。
 - 提携当事者間で、クロスライセンスに伴い技術を利用して製造する製品の販売価格、数量、販売先等を取り決める行為や、提携当事者以外の事業者へライセン

³⁷⁾ 知的財産ガイドライン第 2－2(2)

³⁸⁾ 知的財産ガイドライン第 2－1

³⁹⁾ 標準化・パテントプールガイドライン第 1

⁴⁰⁾ 具体的な行為の類型や考え方の詳細については、知的財産ガイドライン第 4 参照。

スを行わないことを取り決める行為⁴¹⁾

- 一方当事者が他方当事者に対し、技術の利用範囲を制限し、又は、技術の利用に不利益な条件を課す⁴²⁾など、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為

パテントプール

【技術の提供市場又は製品の販売市場における影響評価】

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には、技術の提供市場又は製品の販売市場全体に与える影響も評価される。技術の提供市場又は製品の販売市場における競争を実質的に制限する場合には問題となり得る（不当な取引制限、私的独占等）。
 - 重要な競争手段に係る意思決定の一体化
パテントプールにそれぞれ権利者が異なる相互に代替的關係にある技術が含まれる場合⁴³⁾は、パテントプールの運営を通じて、当該代替技術に係るそれぞれのライセンス条件についての意思決定が一体化することとなる⁴⁴⁾。また、パテントプールを通ず以外の方法でのライセンスを認めないなど、パテントプールの円滑な運営に必要な範囲を超えて技術の利用制限を共同で決定する場合は、競争に与える影響は大きいとされる⁴⁵⁾。
 - 協調的な行動の可能性
例えば、製品の生産・販売数量、販売価格等の製品の販売市場における競争上重要な情報が、パテントプールの運営時にパテントプール運営者に集中するため、これらが提携当事者間で交換・共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある⁴⁶⁾。
- また、パテントプールに含まれる技術が代替的關係になくても、パテントプールに含まれる技術がパテントプール外の技術と代替的關係にあるときに、必須技術と一括してライセンスされることにより、パテントプール外の代替技術が容易にライセンス先を見いだせず技術の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）⁴⁷⁾。

⁴¹⁾ 知的財産ガイドライン第3-2(3)

⁴²⁾ 知的財産ガイドライン第3-1(2)、(3)、第4-3～5

⁴³⁾ パテントプールが必須技術（必須特許）のみにより構成される場合は、提携当事者間でライセンス条件が一定に定められても、これらの技術間の競争が制限されるおそれはない（標準化・パテントプールガイドライン第3-2(1)ア）。

⁴⁴⁾ 標準化・パテントプールガイドライン第3-2(1)イ①

⁴⁵⁾ 標準化・パテントプールガイドライン第3-2(2)イ

⁴⁶⁾ 標準化・パテントプールガイドライン第3-2(3)

⁴⁷⁾ 標準化・パテントプールガイドライン第3-2(1)イ②

【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】

例えば、以下の行為は問題となり得る⁴⁸。

- パテントプールに含まれる技術を利用して製造する製品の販売価格、数量、販売先等を取り決める行為⁴⁹
- 規格に係るパテントプールを通じてライセンスを行う場合に、ライセンシーに対して、合理的理由なく競合する規格等の研究開発を制限する⁵⁰など、他の事業者の事業活動を不当に拘束する行為

セーフハーバー

技術の利用に係る制限行為については、その内容が当該技術を用いた製品の販売価格、販売数量、販売シェア、販売地域若しくは販売先に係る制限、研究開発活動の制限又は改良技術の譲渡義務・独占的ライセンス義務を課す場合を除き、制限行為の対象となる技術を用いて事業活動を行っている事業者の製品市場におけるシェアの合計が20%以下である場合には、原則として競争減殺効果は軽微であると考えられるとされている⁵¹。

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係にない）技術提携

垂直的・混合的な技術提携は、例えば、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術をクロスライセンスの方法により相互にライセンスする又はパテントプールを通じて提携当事者等にライセンスする場合、ある製品のメーカーと当該製品に組み込まれる部品のメーカーが、当該製品及び当該部品にそれぞれ利用される各技術をパテントプールを通じて事業者ライセンスする場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる⁵²。

- 提携対象となった技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する各製品のそれぞれの販売市場

⁴⁸ 具体的な行為の類型や考え方の詳細については、標準化・パテントプールガイドライン第3-3参照。

⁴⁹ 知的財産ガイドライン第3-2(1)ウ

⁵⁰ 知的財産ガイドライン第3-2(1)イ、標準化・パテントプールガイドライン第3-3(2)ア

⁵¹ 知的財産ガイドライン第2-5。なお、技術市場における競争に及ぼす影響を検討する場合は、原則として当該基準によるが、製品シェアが算出できないとき又は製品シェアに基づいて技術市場への影響を判断することが適当と認められないときは、当該技術以外に、事業活動に著しい支障を生ずることなく利用可能な代替技術に権利を有する者が4以上存在すれば競争減殺効果は軽微であると考えられる。

⁵² 脚注37参照。

(2) 競争への影響評価

クロスライセンス

※前記 1 (2) 「クロスライセンス」と同様。

パテントプール

- 製品の販売市場及び技術の提供市場双方において競争関係にない事業者間でパテントプールを実施する場合であっても、一括ライセンスが行われ、又は、パテントプール以外でのライセンスが認められないことにより、技術の提供市場又は製品の販売市場において閉鎖性・排他性の問題が生じ得る。
- また、例えばパテントプールを通じてライセンスされる技術に代替性がある場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められることから、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。
- さらに、パテントプールの運営に伴う提携当事者間での取決めの問題も検討される。(前記 1 「パテントプール」の「【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】」参照)

標準化提携に係る具体的考え方

標準化提携⁵³は、互換性の確保などから、標準化された規格を採用した製品の市場の迅速な立上げや需要の拡大等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、必要な範囲を超えた標準化による競争の実質的制限、標準化活動への参加が制限されることによる事業者の市場からの排除、標準化提携実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の取決めが問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）標準化提携

水平的な標準化提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者の間で、製品や部品、利用される技術等の種類、品質等について規格を策定する場合等が挙げられる⁵⁴。

（１）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 規格に取り込まれた技術の提供市場
- 規格を採用した製品の販売市場

（２）競争への影響評価

【提携当事者間の関係に与える影響の評価】

- 重要な競争手段に係る意思決定の一体化
 - 標準化提携自体が重要な競争手段である製品等の仕様・性能等について一定の共通化を行うものであるところ、互換性の確保など標準化のメリット実現に必要な範囲を超えて規格を策定（仕様・性能等の共通化）する場合は、競争に与える影響は大きいとされる⁵⁵。また、特定の事業者の技術提案の不採用や技術改良の成果を踏まえた規格内容へ改定をしないことを共同して決定する場合も同様である⁵⁶。

⁵³ 標準化活動は、製品の仕様・性能等を共通化するなどにより参加者の事業活動に一定の制限を課すものであるが、一方で、市場の迅速な立上げ等に資する面もあり、活動自体が独占禁止法上直ちに問題となるものではない（標準化・パテントプールガイドライン第２－２）。

⁵⁴ より具体的な態様として、①少数の競争者が非公開で新製品を共同開発し、競合製品との市場競争を通じて圧倒的なシェアを獲得することで当該製品の規格を広く普及させるもの、②活動を公開して多くの参加者を受け入れ、参加者からの技術提案に基づき規格を策定することで当該規格を広く普及させるもの、③規格の中核技術は少数の者が非公開に開発した後、付加的な部分を決定する段階で活動を公開し、参加者からの技術提案も取り入れて規格を策定することで当該規格を広く普及させるもの等がある（標準化・パテントプールガイドライン第２－１）

⁵⁵ 標準化・パテントプールガイドライン第２－２③

⁵⁶ 標準化・パテントプールガイドライン第２－２④

【（提携当事者間の競争が制限される場合）技術の提供市場又は製品の販売市場全体に与える影響の評価】

- 例えば、提携当事者として多数の競争関係にある事業者が参加している、策定された規格が事実上の標準となるなどの場合には、技術の提供市場又は製品の販売市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限、私的独占等）。
- また、当該標準化提携に係る標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となる場合に、合理的な理由なく特定の事業者が当該標準化活動への参加を制限されることにより、製品の販売市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）⁵⁷。

【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】

例えば、以下の行為は問題となり得る。

- 策定された規格を採用した製品等の販売価格、生産数量、製品化の時期等を共同で取り決める行為⁵⁸
- 合理的理由なく競合する規格の開発や競合する規格を採用した製品の開発・生産等を制限・禁止する行為⁵⁹
- 標準化活動に参加している特定の提携当事者が、自らが有する技術が規格に取り込まれるように積極的に働きかけ、規格が策定され広く普及した後に、当該規格を採用しようとする他の提携当事者等に対して当該技術のライセンスを合理的理由なく拒絶する行為（拒絶と同視できる程度に高額のライセンス料を要求する場合も含む。）⁶⁰

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係にない）標準化提携

垂直的・混合的な標準化提携は、例えば、競争関係にある複数のメーカーに加え、当該メーカーの製品を組み込んだ製品を製造する複数の二次メーカーが参加し、製品や部品、利用される技術等の種類、品質等について規格を策定する場合、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術の種類、品質等について規格を策定する場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 規格に取り込まれた技術の提供市場
- 規格を採用した各製品のそれぞれの販売市場

⁵⁷ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2⑤

⁵⁸ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2①

⁵⁹ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2②

⁶⁰ 標準化・パテントプールガイドライン第2－3。なお、標準化機関を通じた標準化活動におけるFRAND宣言後のライセンス拒絶等（ホールドアップ問題）の場合は、知的財産ガイドライン第3－1(1)オ及び第4－2(4)参照。

(2) 競争への影響評価

標準化提携においては、垂直的・混合的な提携であっても、前記のとおり、通常、競争関係にある複数の事業者も参加していると考えられる。このため、競争への影響評価においては、まず、当該競争者間の提携関係に係る点が前記1に照らして評価され、これも踏まえつつ、全体的な提携関係に係る競争への影響が評価されることとなる。

また、例えば策定しようとする規格に取り込まれる技術の汎用性が高い場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められるときがあり、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。

2019年1月25日 業務提携に関する検討会

第2回検討会資料

業務提携の独禁法上の実務上の論点

弁護士・ニューヨーク州およびカリフォルニア州弁護士
池 田 毅

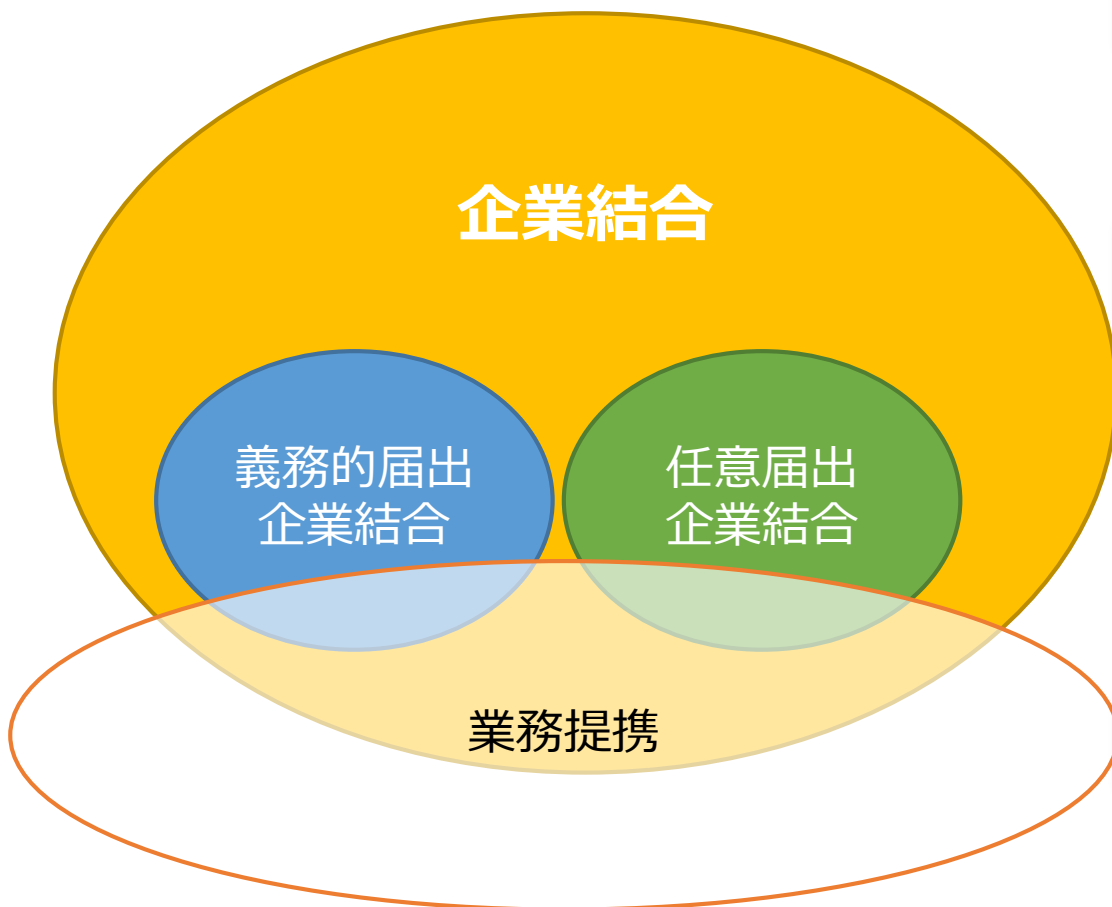
tsuyoshi.ikeda@ikedasomeya.com

IKEDA & SOMEYA

COMPETITION AND CONSUMER LAW ATTORNEYS

www.ikedasomeya.com

企業結合と業務提携



手法の選択

- 法人としてのJVを設立するか
- BHPビリトン＝リオ・ティント

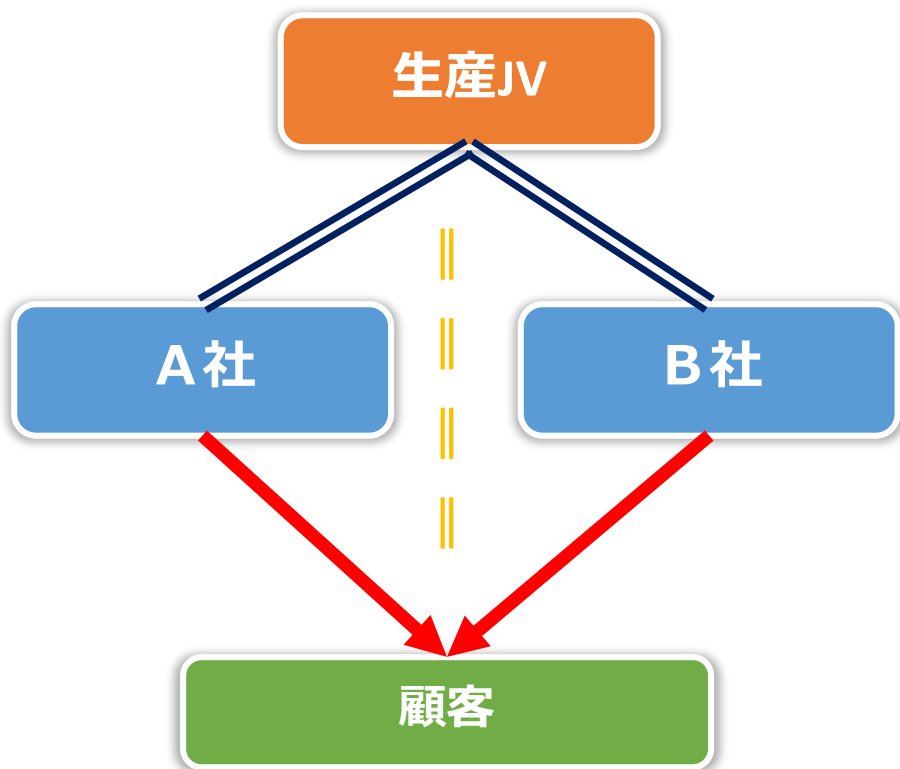
JV設立

- JV届出要件を有する法域（欧州・中国等）での届出負担
- クリアランスが得られることとの見合い
- 日本は純粋な新設JVは届出要件を満たさない

情報遮断

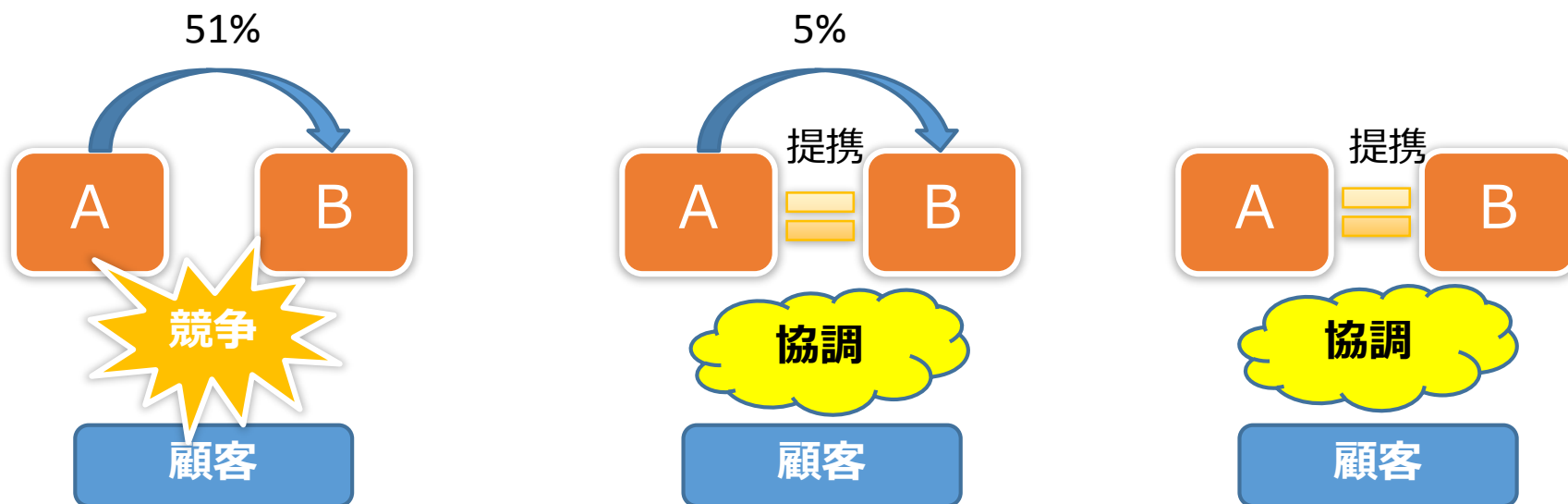
- 別法人の方が容易か
- 兼任取締役の扱い

業務提携と不当な取引制限



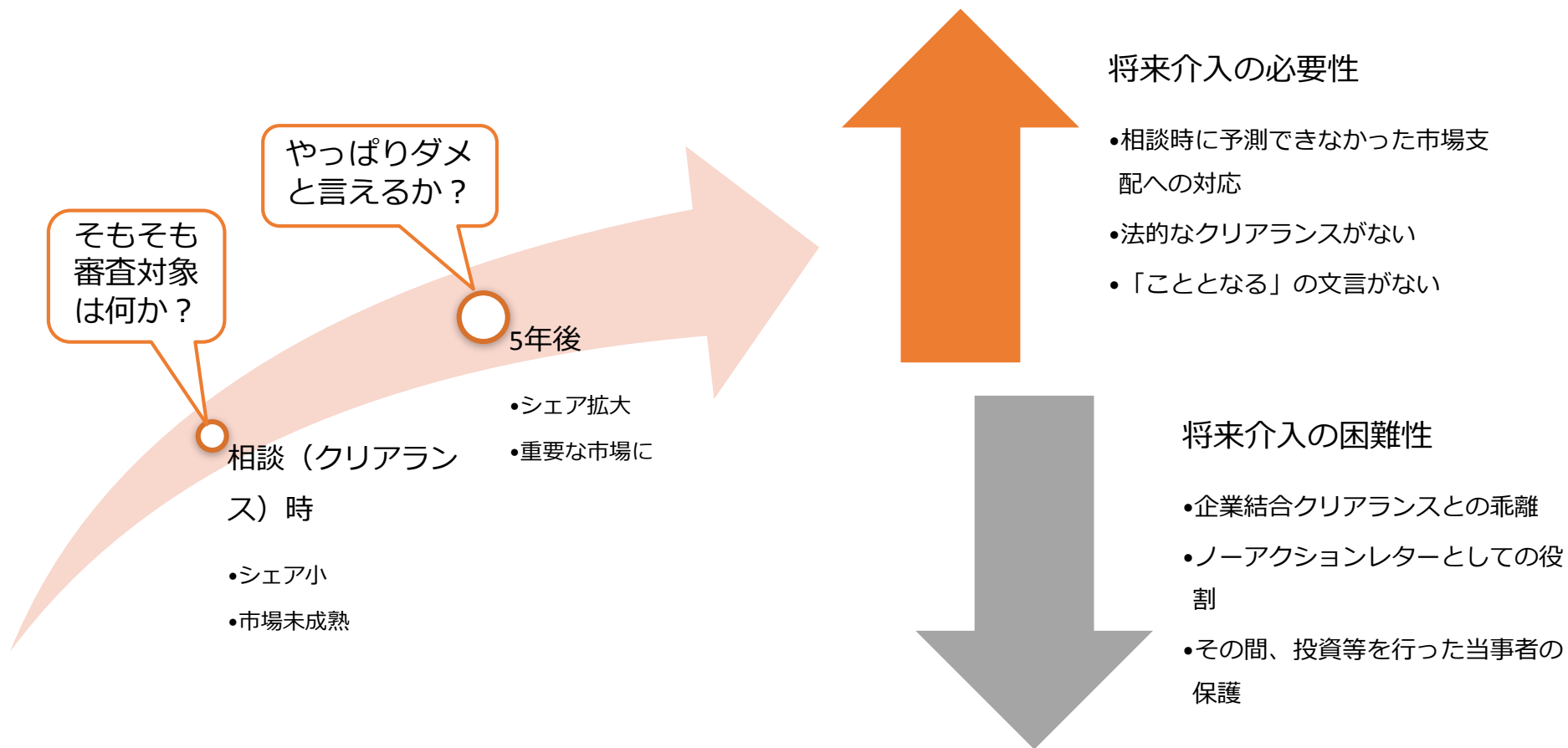
- A社とB社が企業結合を許容される程度の市場シェアであることを想定
- 実務上の取扱い
 - 適切な情報遮断の示唆
→必要か？
- 「B社の顧客は取らなくてよい」
 - 顧客分割カルテルが成立するか

業務提携＜企業結合？



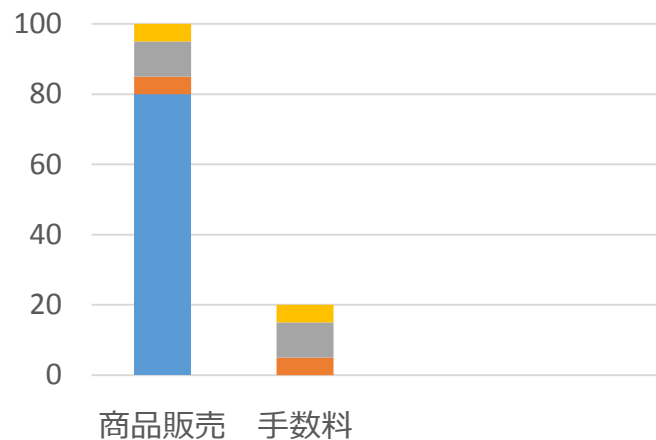
- 業務提携は効率化により、よりよく競争する手段として認められる？
- ハイブリッド型が適切に検討されているか？
- 純粹業務提携には「競争を実質的に制限することとなる」は使えない問題

業務提携の事前相談の時的範囲



少なくとも事前相談の回答として、明示しておくべきように思われる

共通化割合の分母

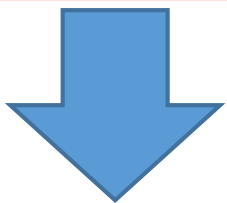


- ビジネスの見方によって共通化割合変わるのか？

共同化の性質と共通化割合

流通業

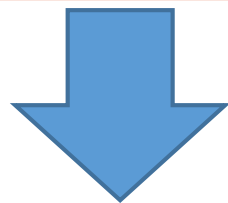
- コストの30%を占める物流施設を共同化する



1社ではコスト削減の余地がほとんどないとしたらどうか

スマホ

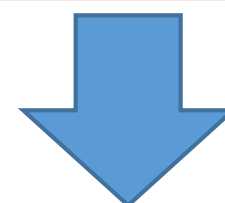
- スマホのトップメーカー2社がコストの30%を占める設計・開発を共同化する



同じ設計のスマホで競争になるのか

自動車

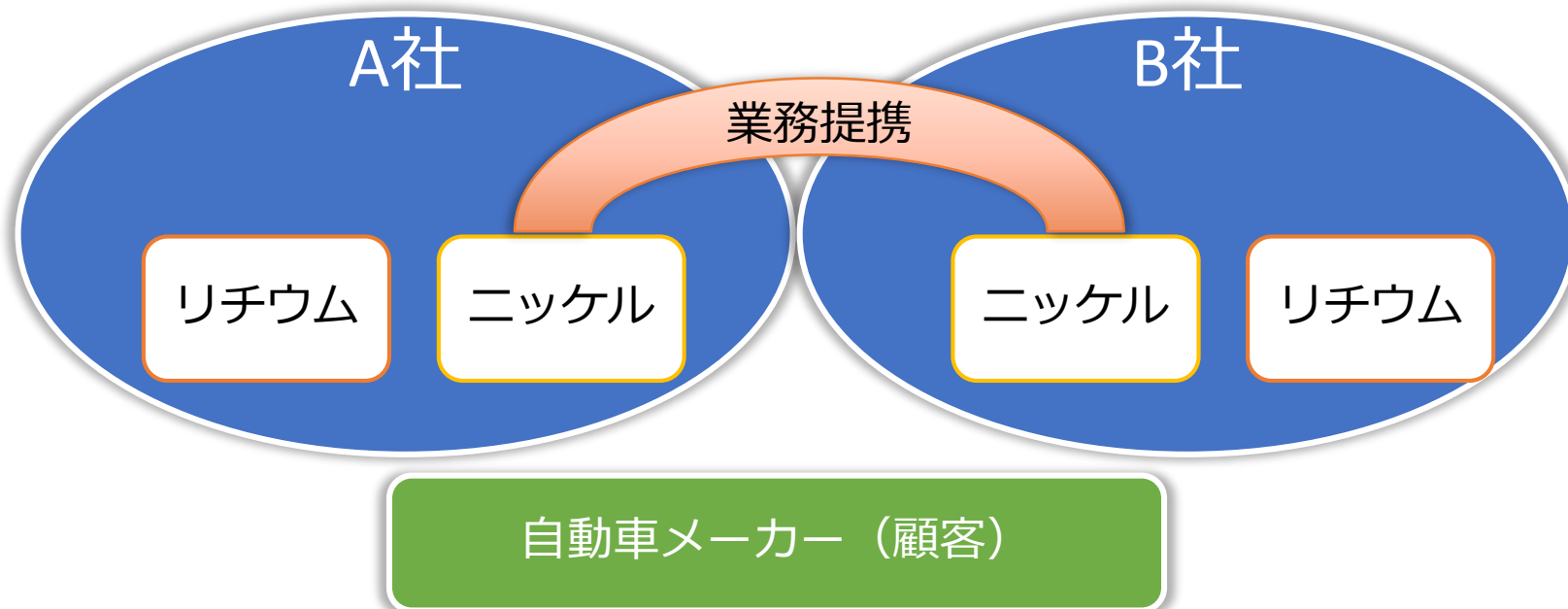
- 販売量の30%を占める主要車種を相互OEMで共同生産する



汎用車種が同じでも、ラインナップでの競争は可能

これらに加えて、情報共有等による競争への影響もあり

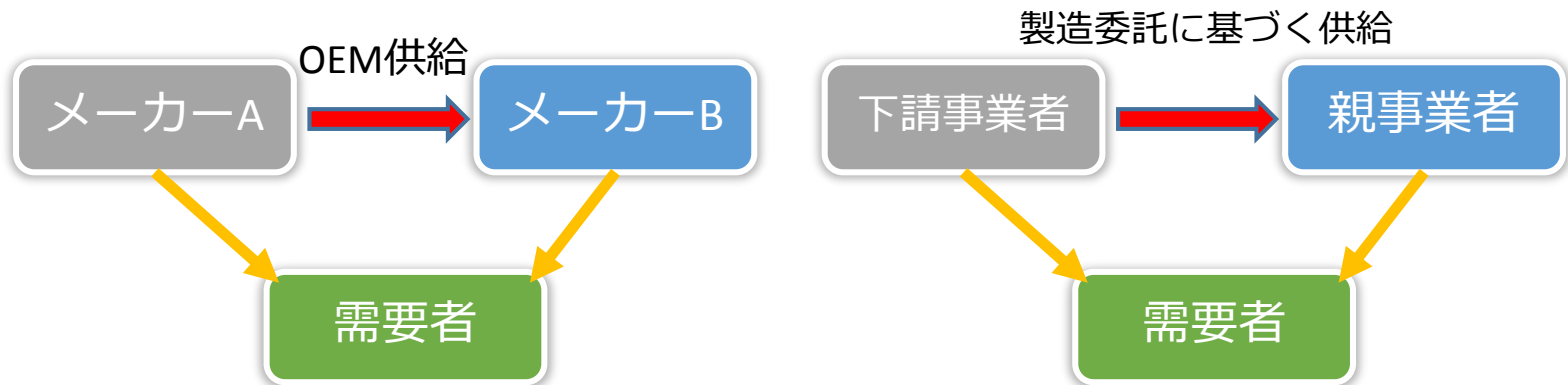
衰退期における商品の業務提携



- 競争可能市場論？
- 隣接市場の競争圧力？
- そもそもリチウムとニッケルの取引分野を分ける必要があるか
 - 企業結合と不当な取引制限の市場画定は異なるか
 - たとえば、携帯電話端末と通信契約

業務提携の範囲と類型

水平型



垂直型
混合型



データ取引問題

潜在的な水平

- 水平型と同じ考え方でよいのか

他者排除

- インプットとみることができるか

池 田 毅 | Tsuyoshi (Yoshi) Ikeda



弁護士
ニューヨーク州弁護士
カリフォルニア州弁護士

主な取扱分野：

独占禁止法／競争法
消費者関連法（景品表示法等）
下請法
贈賄規制法
通商法／国際経済法

公正取引委員会に勤務して、20 件近い立入検査や知財・ITタスクフォースにおける事件審査、課徴金減免（リニエーション）制度の施行準備、当時公取委が所管していた景品表示法違反事件の審判担当などを担当し、実務の最前線の知見を有しています。

独占禁止法・景品表示法・下請法・贈賄規制法等で難度の高い事件を多数経験しています。独占禁止法分野では、国内外でのカルテル・談合や企業結合のほか、流通・マーケティングに関わる独占禁止法上の問題や、知的財産権と独占禁止法、事業提携における独占禁止法上の問題等、複雑な分析を必要とする案件を得意としています。景品表示法分野では、多数の措置命令を含む消費者庁による調査案件の対応に加え、キャンペーンやポイント制度等表示規制・景品規制にまたがる複雑な案件の対応に豊富な経験を有しています。

国際法曹協会（IBA）独占禁止法委員会では日本人唯一の委員（Officer）を務め、Who's Who Legal 等の国際的な弁護士評価において日本を代表する独禁法弁護士の一人に選定されています。

経歴

1978年生まれ 大阪府箕面市出身

1997年

大阪教育大学附属高等学校池田校舎卒業

2002年

京都大学法学部卒業

2003年

弁護士登録 大江橋法律事務所

2005年

公正取引委員会審査局勤務（審査専門官）
（～2007年）

2008年

カリフォルニア大学バークレー校スクール・オブ・ロー修了（LL.M.）

2008年

カークランド&エリス法律事務所（シカゴ）
（～2009年）

2009年

森・濱田松本法律事務所（～2018年）

ニューヨーク州弁護士登録

カリフォルニア州弁護士登録

2017年

国際法曹協会（IBA）独占禁止法委員会委員

2018年

池田・染谷法律事務所設立

TEL. 050-1745-4777 | E-MAIL. tsuyoshi.ikeda@ikedasomeya.com

IKEDA & SOMEYA

COMPETITION AND CONSUMER LAW ATTORNEYS

www.ikedasomeya.com

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＝競争は消滅する
 - 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

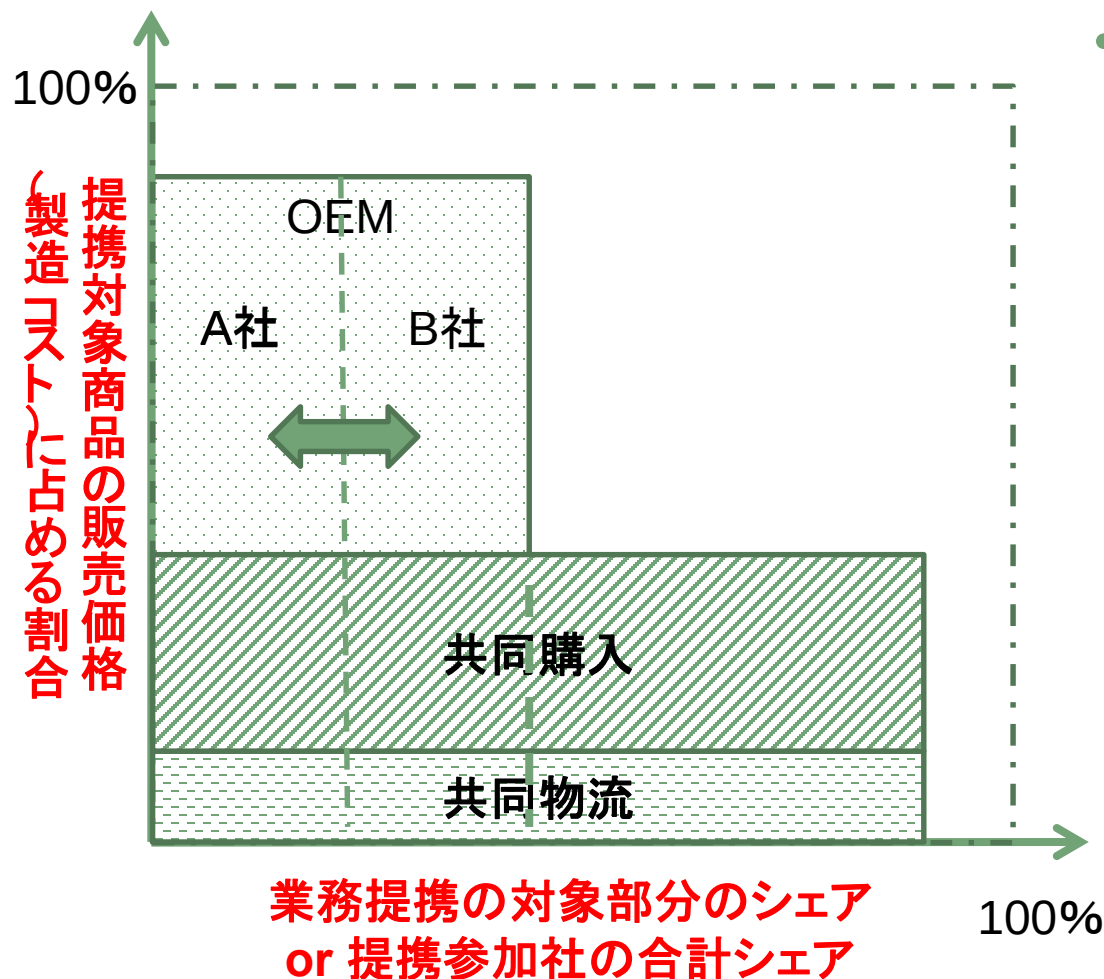
企業結合(ガイドライン)

- 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
 - ①×②<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、コストは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疊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いえない
 - 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と？
 - 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

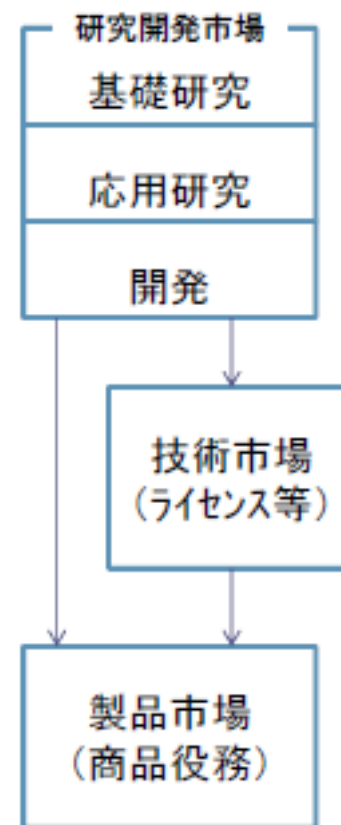
「一定の取引分野」の画定手法

- 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
 - 原材料メーカーが世界的に販売している場合でも、日本企業同士での共同購買を、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」を区別
 - 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・混合提携の区分の活用
 - 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、水平提携の過去の相談事例は、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
 - 研究開発市場概念の必要性?
 - 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