

業務提携に関連するガイドライン（抜粋）

企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針（平成16年5月31日公正取引委員会）（抄）

第4 水平型企业結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方

前記のとおり、水平型企业結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させるので、競争に与える影響が最も直接的であり、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企業結合は、水平型企业結合に多い。

水平型企业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のは、当事会社グループの単独行動による場合と、当事会社グループとその一又は複数の競争者（以下「競争者」という。）が協調的行動をとることによる場合とがあり、個々の事案においては、2つの観点から問題となるか否かが検討される。したがって、例えば、ある企業結合について、単独行動による競争の実質的制限の観点からは問題とならなくても、協調的行動による競争の実質的制限の観点からは問題となる場合がある。

(1) 単独行動による競争の実質的制限

水平型企业結合が単独行動により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のは、商品が同質的か差別化されているかに応じて、典型的には、次のような場合である。

ア 商品が同質的なものである場合

商品が同質的なものである場合、例えば、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げたとき、他の事業者が当該商品の価格を引き上げなければ、需要者は購入先をそれらの他の事業者へ振り替えるので、通常、当事会社グループの売上げは減少し、他の事業者の売上げが拡大することになる。したがって、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は困難である場合が多い。

しかし、当事会社グループの生産・販売能力が大きいのに対し、他の事業者の生産・販売能力が小さい等の事情から、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで売上げを拡大することや、需要者が購入先をそのような他の事業者へ振り替えることができないときがある。

このような場合には、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ので、水平型企业結合が、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。

イ 商品が差別化されている場合

例えば、商品がブランドで差別化されている場合において、あるブランドの商品の価格が引き上げられた場合、需要者はそれに代わるものとして他のブランドの商品を一様に購入の対象とするわけではなく、価格が引き上げられたブランドの商品の次に需要者にとって好ましい（代替性の高い）ブランドの商品が購入されることになると考えられる。

このような場合、当事会社グループがあるブランドの商品の価格を引き上げたとしても、当事会社グループが当該商品と代替性が高いブランドの商品も販売しているときには、価格を引き上げたブランドの商品の売上げが減少しても当該商品と代替性の高いブランドの商品の売上げの増加で償うことができるので、当事会社グループ全体としては売上げを大きく減少させることなく、商品の価格を引き上げることができる

と考えられる。

したがって、商品がブランド等により差別化されている場合、代替性の高い商品を販売する会社間で企業結合が行われ、他の事業者が当該商品と代替性の高い商品を販売していないときには、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ので、水平型企业結合が、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。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

水平型企业結合が協調的行動により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のは、典型的には、次のような場合である。

例えば、事業者甲が商品の価格を引き上げた場合、他の事業者乙、丙等は当該商品の価格を引き上げないで、売上げを拡大しようとし、それに対し、事業者甲は、価格を元の価格にまで引き下げ、あるいはそれ以上に引き下げて、事業者乙、丙等が拡大した売上げを取り戻そうとすることが多いと考えられる。

しかし、水平型企业結合によって競争単位の数が減少することに加え、当該一定の取引分野の集中度等の市場構造、商品の特性、取引慣行等から、各事業者が互いの行動を高い確度で予測することができるようになり、協調的な行動をとることが利益となる場合がある。このような場合、事業者甲の価格引上げに追随して他の事業者が商品の価格を引き上げたときに、例えば、事業者乙が当該商品の価格を引き上げないで売上げを拡大しようとしても、他の事業者が容易にそれを知り、それに対抗して当該商品の価格を元の価格まで引き下げ、あるいはそれ以上に引き下げて、奪われた売上げを取り戻そうとする可能性が高い。したがって、事業者乙が当該商品の価格を引き上げないことにより獲得できると見込まれる一時的な利益は、事業者甲に追随して価格を引き上げたときに見込まれるものより小さなものとなりやすい。

このような状況が生み出される場合には、各事業者にとって、価格を引き上げないで売上げを拡大するのではなく互いに当該商品の価格を引き上げることが利益となり、当事会社とその競争者が協調的行動をとることにより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ので、水平型企业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。

(3) (略)

2 単独行動による競争の実質的制限についての判断要素

次の判断要素を総合的に勘案して、水平型企业結合が単独行動により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か否か判断する。

(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

ア 市場シェア及びその順位

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する他の事業者の牽制力は弱くなると考えられる。

したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合及び企業結合による市場シェアの増分が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

同様に、企業結合後の当事会社グループの市場シェアの順位が高い場合及び企業結

合により順位が大きく上昇する場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、市場シェアの順位が上位である会社間の企業結合は、その順位が下位である会社間の企業結合に比べ、競争に及ぼす影響が大きい。

企業結合による市場シェアの変化の算定に当たっては、入手可能な最新の当事会社グループの市場シェアを基に計算することを原則とするが、より長期的な販売数量や売上高の変化、需要者の選好の変化、技術革新の速さや程度、商品の陳腐化の状況、市場シェアの変動の状況等によって、当該企業結合後の市場シェアに大きな変動が見込まれる場合や競争者が投資の減退傾向を背景に既に競争圧力を形成していない状況にある場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

イ 当事会社間の従来競争の状況等

従来、当事会社間で競争が活発に行われてきたことや当事会社の行動が市場における競争を活発にしてきたことが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上などにつながってきたと認められる場合には、企業結合後の当事会社グループの市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該企業結合によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、当事会社間で競争が活発に行われてきており、一方の市場シェアの拡大が他方の市場シェアの減少につながっていたような場合、企業結合後は、一方の当事会社の売上げの減少を他方の当事会社の売上げの増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては売上げを大きく減少させることなく、商品の価格を引き上げることができると考えられるので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

また、商品がブランド等により差別化されている場合であって各当事会社の販売する商品間の代替性が高い場合には、企業結合後は、一方の商品の売上げの減少を当該商品と代替性の高い商品の売上げの増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては売上げを大きく減少させることなく、商品の価格を引き上げることができるので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

ウ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業すべてが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、市場シェア等を考慮することになる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合には、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可能性がある。出資会社相互間に協調関係が生じるかどうかについては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、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ときには、出資会社の市場シェアを合算する等して競争に及ぼす影響を考慮することになる。他方、出資会社は引き続き当該商品の販売を行うが、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場合には、競争に及ぼす影響はより小さいと考えられる（ただし、後記3(1)

エ参照)。

エ 競争者の市場シェアとの格差

企業結合後の当事会社グループの市場シェアと競争者の市場シェアとの格差が大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、競争者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する競争者の牽制力は弱くなると考えられる。

したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアと競争者の市場シェアとの格差が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

他方、企業結合後の当事会社グループと同等以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合には、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得る。

なお、競争者のシェアとの格差を考慮するに当たっては、競争者の供給余力や競争者の販売する商品と当事会社グループの販売する商品との代替性の程度を考慮する(後記才参照)。

オ 競争者の供給余力及び差別化の程度

競争者の供給余力が十分でない場合には、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げたとき、当該商品の価格を引き上げないで売上げを拡大することができず、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げることに對して牽制力が働かないことがある。このように、競争者の供給余力が十分でない場合には、企業結合後の当事会社の市場シェアと競争者の市場シェアとの格差がさほど大きくないときであっても、当該企業結合の競争に及ぼす影響が小さいとはいえないことがある。

逆に、当該商品の需要が継続的構造的に減少しており、競争者の供給余力が十分である場合には、当事会社グループの価格引上げに対する牽制力となり得る。

また、商品がブランド等により差別化されている場合であって当事会社の販売する商品間の代替性が高い場合には、競争者の販売する商品と当事会社グループが販売する商品との代替性の程度を考慮する。代替性が低い場合には、企業結合後の当事会社の市場シェアと競争者の市場シェアとの格差がさほど大きくないときであっても、当該企業結合の競争に及ぼす影響が小さいとはいえないことがある。

カ 国境を越えて地理的範囲が画定される商品の扱い

第2の一定の取引分野に係る検討の結果、国境を越えて地理的範囲が画定され得る商品としては、例えば、国境を越える取引における制度上・輸送上の条件が日本国内の取引と比較して大きな差異がないものであって、品質面等において内外の商品の代替性が高い商品や、非鉄金属など鉱物資源のように商品取引所を通じて国際的な価格指標が形成されている商品がある。このような商品については、当該地理的範囲における当事会社グループの市場シェア・順位、当事会社間の従来の競争の状況、競争者の市場シェアとの格差、競争者の供給余力・差別化の程度等を加味して、競争に与える影響を判断する。

(2) 輸入

輸入圧力が十分働いていれば、当該企業結合が一定の取引分野における競争を制限することとなるおそれは小さいものとなる(注6)。

需要者が当事会社グループの商品から容易に輸入品に使用を切り替えられる状況にあり、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、輸入品への切替えが増加する蓋然性が高いときには、当事会社グループは、輸入品に売上げを奪われることを

考慮して、当該商品の価格を引き上げないことが考えられる。

輸入圧力が十分働いているか否かについては、現在輸入が行われているかどうかにかかわらず、次の(1)~(4)のような輸入に係る状況をすべて検討の上、商品の価格が引き上げられた場合に、輸入の増加が一定の期間（注7）に生じ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。

① 制度上の障壁の程度

輸入圧力を評価するに当たっては、当該商品について、関税その他の輸入に係る税制等の制度上の規制が存在し、それが今後とも障壁として作用するか否かを検討する必要がある。制度上の障壁が存在しなければ、それだけ輸入圧力が働きやすい。また、制度上の障壁が存在するために現時点で輸入が少ない場合であっても、近い将来に制度上の障壁が除かれることが予定されているような場合には、輸入がより容易に行われるようになり、輸入圧力が高まる可能性がある。

他方、制度上の障壁が存在し、それが維持されるような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても、輸入が増加する余地は小さく、輸入圧力は低いものにとどまるものと考えられる。

現在、相当量の輸入が行われている場合には、通常、制度上の障壁が低いことが推認されるが、例えば、輸入割当制度の存在により、輸入増加の余地が限られるような場合には、輸入圧力は限定的なものにとどまる点に留意する必要がある。

② 輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無

輸入に係る輸送費用が低く、かつ、輸入に係る流通上の問題が存在しない場合には、それだけ国内製品の価格が引き上げられたときに輸入品が日本国内に流入しやすい環境にあると考えられる。

他方、重量物で付加価値が低い商品など、輸入に係る輸送費用がかさむ場合には、需要者にとって輸入品を購入する誘引は小さい可能性がある。また、輸入に当たって、物流・貯蔵設備等、日本国内における流通・販売体制が整備されていないために、輸入品の安定供給が期待できない場合にも、需要者は輸入品の購入を敬遠する可能性がある。このような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても輸入が増加せず、輸入圧力が働きにくいと考えられる。

現在、相当量の輸入品が国内に入ってきている場合には、このような輸送や流通上の問題が少ないことを示唆しているものと考えられる。

③ 輸入品と当事会社グループの商品の代替性の程度

輸入品と当事会社グループの商品との代替性が高い場合には、それだけ需要者は躊躇なく輸入品を購入・使用することが可能と考えられる。

他方、輸入品と当事会社グループの商品に品質差がある場合、輸入品の品揃えに問題がある場合、又は需要者の使い慣れの問題がある場合には、輸入品が選好されない可能性がある。このような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても輸入が増加せず、輸入圧力は働きにくいと考えられる。

輸入品と当事会社グループの商品との代替性の程度を評価するに当たっては、輸入品と当事会社グループの商品との価格水準の違いや価格・数量の動き等の過去の実績を参考にする場合がある。

例えば、当事会社の商品の価格が上昇した場合に、輸入品の販売数量が増加した実績があるときには、輸入品との代替性が高いと認められることがある。

また、主な需要者が輸入品を使用した経験の有無やその評価、輸入品採用の意向などから、当事会社グループの商品と輸入品との代替性が高いか否かを判断できる場合

がある。

④ 海外の供給可能性の程度

当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合の輸入増加の可能性の程度を評価する必要がある。

海外の事業者が安い生産費用で十分な供給余力を有している場合には、それだけ国内価格の上昇に応じて輸入が増加する蓋然性が高いと考えられる。海外製品の輸入や海外の事業者の日本向け輸出への具体的な計画がある場合には、そうでない場合に比べて、輸入増加の蓋然性が高い。また、海外に有力な競争者が存在し、現に相当程度、国内への供給を行っている場合や、近い将来にその事業者が国内に物流・販売拠点を設け、商品を供給する具体的な計画を有しており、その実現可能性が高い場合には、輸入圧力が働きやすいと考えられる。

また、日本以外の市場へ当該商品を供給しているが、国内価格次第で日本へ仕向地を変更する蓋然性が高い海外事業者が存在する場合や、国内価格次第で設備能力等の増強を行い日本への供給を行う蓋然性の高い海外事業者が存在する場合には、国内価格の上昇に応じて輸入が増加する可能性が高く、輸入圧力の要因となり得る。さらに、海外の有力な事業者が生産能力を増強する結果、海外における供給量が増加する場合には、海外での市場価格が下落し、国内製品との間に内外価格差が生じることがあるが、こうした内外価格差が生じるときには、輸入圧力が高まる可能性がある。

(注6) ここでいう「輸入」とは、前記第2の3において画定された地理的範囲以外の地域から商品が供給されることをいう。このため、国境を越えた一定の地域が地理的範囲と画定された場合は、当該地理的範囲以外の地域から当該地理的範囲に向けて行われる商品の供給をもって「輸入」とみることとする。

(注7) おおむね2年以内を目安とするが、産業の特性によりこれよりも短期間の場合もあれば長期間の場合もある。後記(3)の参入における「一定の期間」についても同様である。

(3) 参入

参入が容易であり、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合に、より低い価格で当該商品を販売することにより利益をあげようとする参入者が現れる蓋然性があるときには、当事会社グループは、参入者に売上げを奪われることを考慮して、商品の価格を引き上げないことが考えられる。したがって、参入圧力が十分働いていれば、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となる。

参入圧力が十分働いているか否かについては、前記(2)の輸入に係る分析と同様に、次の①～④のような参入に係る状況をすべて検討の上、参入が一定の期間に行われ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。

① 制度上の参入障壁の程度

参入圧力を評価するに当たっては、当該商品について、法制度上の参入規制が存在し、それが参入の障壁となっているか否か、また、今後とも当該規制が維持されるか否かを検討する必要がある。法制度上の参入規制が存在しなければ、それだけ参入圧力が働きやすい。また、参入規制が参入の障壁となっている場合であっても、近い将来に当該規制が除かれることが予定されているような場合には、参入がより容易になり、参入圧力が高まる可能性がある。

他方、参入規制が参入の障壁となっており、それが維持されるような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても、参入が行われず、参入圧力は低

いものにとどまるものと考えられる。

近時、一定の参入が行われている場合には、通常、参入規制が存在しないか、存在したとしても参入の障壁となっていないものと考えられる。

② 実態面での参入障壁の程度

参入のための必要資本量が小さく、参入者にとって技術条件、原材料調達の条件、販売面の条件等において問題が存在しない場合には、それだけ参入が容易な環境にあると考えられる。また、生産設備に重要な変更を加えることなく当該商品を供給し得るような事業者が存在すれば、当該事業者にとって参入は容易であると考えられる。

参入に相当の資本量が必要である場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合に参入が行われるか否かの企業行動について評価することとなる。

また、立地条件、技術条件、原材料調達の条件、販売面の条件等において参入者が既存事業者に比べて不利な状況に置かれているような場合には、参入が期待できない要因となる。

他方、近時、一定の参入が行われ、それが成功している場合には、通常、実態面での参入障壁が低いことを示唆しているものと考えられる。

③ 参入者の商品と当事会社の商品の代替性の程度

参入者が供給するであろう商品と当事会社グループの商品との代替性が高い場合には、それだけ需要者は躊躇なく参入者の商品を購入・使用することが可能と考えられる。

他方、参入者が当事会社グループと同等の品質の商品を同等の品揃えで製造・販売することが困難であるような場合、又は需要者の使い慣れの問題から参入者の商品が選好されないような場合には、参入が行われにくくなる可能性があり、また、参入が行われたとしても当事会社グループの商品に対する十分な競争圧力とはなりにくいと考えられる。

④ 参入可能性の程度

当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合の参入の可能性の程度を評価する必要がある。

現に他の事業者が十分な規模で参入を計画している場合や、当該一定の取引分野における価格次第で設備の新設や変更等を行い、当該取引分野への供給を行う蓋然性の高い参入者が存在する場合には、そうでない場合に比べて、参入圧力は高いと考えられる。

また、一般的に、今後大きな需要拡大が見込まれる蓋然性の高い成長市場に供給される商品、技術革新が頻繁な商品、ライフサイクルが短い商品、既存技術を代替する有力な新技術に対する開発投資が旺盛な商品等、市場構造が動的に変化しやすい場合には、そうでない場合よりも高い参入圧力が生じやすいと考えられる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

第2において画定された一定の取引分野に関連する市場、例えば、地理的に隣接する市場及び当該商品と類似の効用等を有する商品（以下「競合品」という。）の市場における競争の状況についても考慮の対象となる。

例えば、隣接市場において十分に活発な競争が行われている場合や、近い将来において競合品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合には、当該一定の取引分野における競争を促進する要素として評価し得る場合がある。

需要の減少により市場が縮小している商品について、競合品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合も同様である。

ア 競合品

当該商品と効用等は類似しているが別の市場を構成している競合品の市場が存在する場合には、販売網、需要者、価格等の面からみた効用等の類似性により、競合品が、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。

イ 地理的に隣接する市場の状況

当該一定の取引分野の地理的範囲が限られている場合、それに隣接して同一の商品が供給されている別の地理的市場が存在するときには、その近接度、物流手段、交通手段、当該市場の事業者の規模等により、当該隣接市場における競争が、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。

(5) 需要者からの競争圧力

当該一定の取引分野への競争圧力は、次の取引段階に位置する需要者側から生じることもある。需要者が、当事会社グループに対して、対抗的な交渉力を有している場合には、取引関係を通じて、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。需要者側からの競争圧力が働いているか否かについては、次のような需要者と当事会社の取引関係等に係る状況を考慮する。

① 需要者の間の競争状況

需要者の商品の市場における競争が活発であるときには、需要者は、供給者からできるだけ低い価格で当該製品を購入しようとする場合もあると考えられる。

例えば、原材料メーカーの企業結合の場合、当該原材料を使用する完成品の市場における競争が活発であるときには、当該原材料の需要者である完成品メーカーは、完成品の価格を低くするため、できるだけ低い価格で当該原材料を調達しようとするものと考えられる。この場合、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げると売上げが大きく減少する可能性があるので、当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

② 取引先変更の容易性

需要者が、ある供給者から他の供給者への供給先の切替えを行うことが容易であり、切替えの可能性を当該供給者に示すことによって価格交渉力が生じているときには、需要者からの競争圧力が働いていると考えられる。例えば、需要者が、電子商取引や入札購買によって競争的に供給者を選択している場合、容易に内製に転換することができる場合、当該商品以外を含めて多様に取引を変更することが容易な状況にあり購買者圧力が形成されている場合、大規模な量販店のように取引規模が大きく複数の購買先を有している場合等、需要者の調達方法、供給先の分散の状況や変更の難易の程度などからみて、当該需要者の価格交渉力が強いときには、当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

③ 市場の縮小

当該商品の需要が減少して継続的構造的に需要量が供給量を大きく下回ることにより、需要者からの競争圧力が働いている場合には、当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

(6) 総合的な事業能力

企業結合後において、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、広告宣伝力等の総合的な事業能力が増大し、企業結合後の会社の競争力が著しく高まることによって、競争者が競争的な行動をとることが困難となることが見込まれる場合は、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

(7) 効率性

企業結合後において、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、研究開発体制の効率化等により当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが競争的な行動をとることが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

この場合における効率性については、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、②効率性の向上が実現可能であること、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであることの3つの観点から判断する。

なお、独占又は独占に近い状況をもたらす企業結合を効率性が正当化することはほとんどない。

① 企業結合固有の効率性向上であること

当該効率性の向上は、企業結合に固有の成果でなくてはならない。そのため、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、次世代技術・環境対応能力など研究開発の効率性等予定される効率性に関する各要因について、それが、より競争制限的とはならない他の方法によっては生じ得ないものである必要がある。

② 効率性の向上が実現可能であること

当該効率性の向上は、実現可能なものでなくてはならない。この点については、例えば、当該企業結合を決定するに至るまでの内部手続に係る文書、予定される効率性に関する株主及び金融市場に対する説明用の資料、効率性の向上等に関する外部専門家による資料等を検討することとなる。

③ 効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであること

当該効率性の向上により、製品・サービスの価格の低下、品質の向上、新商品の提供、次世代技術・環境対応能力など研究開発の効率化等を通じて、その成果が需要者に還元されなくてはならない。この点については、前記(2)に示した資料のほか、例えば、価格低下等の効果をもたらし得る能力向上に関する情報、需要・供給両面の競争圧力の下で価格低下、品質向上、新商品提供等を行ってきた実績等を検討することとなる。

(8) 当事会社グループの経営状況

ア 業績不振等

当事会社グループの一部の会社又は企業結合の対象となったその事業部門が業績不振に陥っているか否かなどの経営状況も、当事会社グループの事業能力を評価する上において考慮する。

イ 競争を実質的に制限することとなるおそれは小さい場合

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か否かについては、個々の事案ごとに各判断要素を総合的に勘案して判断するが、次の場合には、水平型企業結合が単独行動により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おそれは小さいと通常考えられる。

① 当事会社的一方が継続的に大幅な経常損失を計上しているか、実質的に債務超過に陥っているか、運転資金の融資が受けられない状況であって、企業結合がなければ近い将来において倒産し市場から退出する蓋然性が高いことが明らかな場合において、これを企業結合により救済することが可能な事業者で、他方当事会社による企業結合よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いとき。

② 当事会社的一方の企業結合の対象となる事業部門が、継続的に大幅な損失を計上するなど著しい業績不振に陥っており、企業結合がなければ近い将来において市場から退出する蓋然性が高いことが明らかな場合において、これを企業結合により救

済することが可能な事業者で、他方当事会社による企業結合よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いとき。

3 協調的行動による競争の実質的制限についての判断要素

次の判断要素を総合的に勘案して、水平型企业結合が協調的行動により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か否か判断する。

(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

ア 競争者の数等

一定の取引分野における競争者の数が少ない又は少数の有力な事業者に市場シェアが集中している場合には、競争者の行動を高い確度で予測しやすいと考えられる。

また、各事業者が同質的な商品を販売しており、費用条件が類似している場合などには、各事業者の利害が共通することが多いため、協調的行動がとられやすくなり、また、競争者が協調的な行動をとるかどうかを高い確度で予測しやすいと考えられる。

したがって、企業結合によりこのような状況が生じる場合には、競争に及ぼす影響が特に大きい。

イ 当事会社間の従来競争の状況等

互いに市場シェアを奪い合う関係にあった場合や一方が価格引下げに積極的であった場合など、従来、当事会社間で競争が活発に行われてきたことや当事会社の行動が市場における競争を活発にしてきたことが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上などにつながってきたと認められる場合には、企業結合後の当事会社グループの市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該企業結合によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きい。

ウ 競争者の供給余力

自社の供給余力が大きい場合には、例えば、価格を引き下げて市場シェアを拡大し、あるいは競争者の市場シェアを奪うことができる余地は限られるため、それによって得られる利益は小さくなく、競争者と協調的な行動がとられやすいと考えられる。

他方、自社の供給余力は大きいですが、競争者の供給余力が小さい場合には、例えば、商品の価格を引き下げて売上げを拡大しても、近い将来に競争者の価格引下げにより奪われる売上げには限りがあり、当該商品の価格を引き下げて売上げを拡大することによる利益を期待し得るので、競争者と協調的な行動をとる誘因は小さくなると考えられる。

エ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社相互間の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業すべてが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、競争者と協調的な行動をとるとみられるかどうかを考慮することとなる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合等には、出資会社についても、競争者と協調的な行動をとるとみられるかどうかを考慮することとなる。

出資会社間についても競争者と協調的な行動をとるとみられるかどうかを考慮すべきかどうかの判断に当たっては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の

内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、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と考えられる。このような場合、出資会社が他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとるとみられるかどうかを考慮することとなる。

(2) 取引の実態等

ア 取引条件等

事業者団体が構成事業者の販売価格や数量に関する情報を収集・提供している場合など、価格、数量など競争者の取引条件に関する情報が容易に入手することができる場合には、競争者の行動を高い確度で予測しやすく、また、競争者が協調的な行動をとっているかどうか把握することも容易であると考えられる。さらに、このような場合には、例えば、価格を引き下げて売上げの拡大を図る行動がとられたときには、他の競争者は容易にそれを知り、価格引下げにより奪われた売上げを取り戻そうとする可能性が高いので、そのような行動をとる誘因は小さくなると考えられる。

他方、大口の取引が不定期に行われている場合には、例えば、価格を引き下げて大口の取引を受注することによる利益が大きく、また、その機会も頻繁ではないので、競争者と協調的な行動をとる誘因は小さくなり、また、競争者の行動を予測することが困難であると考えられる。

逆に、小口の取引が定期的に行われている場合には、競争者と協調的な行動がとられやすいと考えられる。

イ 需要動向、技術革新の動向等

需要の変動が大きい場合や、技術革新が頻繁であり、商品のライフサイクルが短い場合などは、例えば、価格を引き下げて売上げを拡大し、あるいは競争者の売上げを奪うことにより、大きな利益を得ることができる可能性が高いので、競争者と協調的な行動をとる誘因は小さくなり、また、競争者の行動を予測することが困難であると考えられるので、競争者と協調的な行動がとられにくいと考えられる。

ウ 過去の競争の状況

協調的な行動がとられることとなるか否かを判断するに当たっては、過去の市場シェアや価格の変動状況も考慮される。

例えば、市場シェアや価格の変動が激しい場合には、他の事業者がどのような行動をとるか予測することは困難であることが多いと考えられるので、競争者と協調的な行動がとられにくいと考えられる。

他方、市場シェアや価格の変動があまりない場合には、他の事業者がどのような行動をとるか予測しやすく、競争者と協調的な行動がとられる可能性がより高いと考えられる。また、例えば、価格改定について協調的な行動がとられたことがある場合には、当該商品について協調的な行動がとられやすい取引実態等がある可能性が高いと考えられる。

(3) 輸入、参入及び隣接市場からの競争圧力等

輸入圧力が十分に働いていれば、例えば、協調的に国内品の価格を引き上げたとしても、輸入品が増加し、売上げを奪われることになるので、協調的な行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

現在相当量の輸入が行われており、海外の事業者の生産費用や事業戦略等が国内の事

業者と異なる場合には、海外の事業者と国内の事業者の利害が一致しにくく、協調的な行動がとられにくい可能性がある。このような状況において国内品の価格が引き上げられた場合には、輸入品が増加するので、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等のある程度自由に左右することは困難であると考えられる。ただし、海外の事業者が国内において既存業者として定着しているような場合等においては、当該事業者が当事会社を含む競争者と協調的行動をとることも考えられる。

また、現在の輸入量が小さい場合であっても、例えば、国内の事業者が協調的に国内品の価格を引き上げた場合に、輸入品が容易に増加し、国内品の売上げを奪う場合には、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

国内の事業者が価格を引き上げた場合に、輸入圧力が働くか否かは、前記2(2)①～④と同様の観点から、制度上の障壁の程度、輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無、輸入品と国内品の代替性の程度及び海外の供給可能性の程度を検討し、当事会社及び他の国内の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、需要者が国内品から輸入品に容易に切り替えられるため、一定の期間（注7）に輸入が増加し、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

また、参入についても同様に考えられる。参入の可能性については、前記2(3)①～④と同様の観点から、制度上の参入障壁の程度、実態面での参入障壁の程度、参入者の商品と既存事業者の商品の代替性の程度及び参入可能性の程度を検討し、当事会社及び他の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、一定の期間（注7）に参入が行われ、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

隣接市場からの競争圧力や需要者からの競争圧力も、同様に、協調的行動がとられることを妨げ、あるいは、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等のある程度自由に左右することを妨げる要因となり得る。

例えば、需給状況、主な需要者の調達方法及び供給先の分散の状況又は変更の難易の程度などからみて、需要者の価格交渉力が強い場合には、当事会社グループとその競争者が協調的行動をとることが困難である場合が多いと考えられる。

(4) 効率性及び当事会社グループの経営状況

前記2(7)及び(8)に準じて判断する。

第5 垂直型企業結合及び混合型企業結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方

前記のとおり、垂直型企業結合及び混合型企業結合は、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、市場の閉鎖性・排他性、協調的行動等による競争の実質的制限の問題を生じない限り、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。垂直型企業結合及び混合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) 単独行動による競争の実質的制限

垂直型企業結合及び混合型企業結合が単独行動により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のは、典型的には、次のような場合である。

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。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。また、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。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。

なお、垂直型企業結合後も当事会社が競争者と取引を継続する場合において、企業結合前と比較して競争者が取引上不利に取り扱われることにより、実効性のある競争が期待できなくなるときも、競争に及ぼす影響が大きい。

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。

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。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

垂直型企業結合及び混合型企業結合が協調的行動により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のは、典型的には、次のような場合である。

例えば、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るようになる結果、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。

混合型企業結合が行われた場合にも、同様の問題が生じる場合がある。

(3) (略)

2 垂直型企業結合及び混合型企業結合による競争の実質的制限の判断要素

(1) 単独行動による競争の実質的制限の判断要素

次の判断要素を総合的に勘案して、垂直型企業結合及び混合型企業結合が単独行動により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か否かを判断する。

ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが小さく、その順位も低い場合には、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性は小さい。

また、当事会社グループの市場シェアと競争者の市場シェアの格差が小さい場合や、競争者の供給余力が大きい場合には、代替的な取引先を確保することができる可能性

が大きいので、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性は小さい。

イ 輸入・参入、総合的な事業能力、効率性等

第4の2(2)~(8)に準じて判断する。

ウ その他

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。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限の判断要素

第4の3(1)~(3)並びに2(7)及び(8)に準じて判断する。

共同研究開発に関する独占禁止法上の指針（平成5年4月20日公正取引委員会）（抄）
--

はじめに

1 基本的視点

最近の技術革新の一つの特徴として、技術が極めて高度で複雑なものとなり、多くの分野にまたがるものとなっているため、その研究開発に必要な費用や時間が膨大になり、それに必要な技術も多様なものとなることがある。そのため、単独の事業者による研究開発や他の事業者からの技術導入に加えて、複数の事業者による共同研究開発が増加している。

共同研究開発は、①研究開発のコスト軽減、リスク分散又は期間短縮、②異分野の事業者間での技術等の相互補完等、により研究開発活動を活発で効率的なものとし、技術革新を促進するものであって、多くの場合競争促進的な効果をもたらすものと考えられる。

他方、共同研究開発は複数の事業者による行為であることから、研究開発の共同化によって市場における競争が実質的に制限される場合もあり得ると考えられる。また、研究開発を共同して行うことには問題がない場合であっても、共同研究開発の実施に伴う取決めによって、参加者の事業活動を不当に拘束し、共同研究開発の成果である技術の市場やその技術を利用した製品の市場における公正な競争を阻害するおそれのある場合も考えられる。

この「共同研究開発に関する独占禁止法上の指針」は、以上のような認識の下に、共同研究開発に関し、研究開発の共同化及びその実施に伴う取決めについて公正取引委員会の一般的な考え方を明らかにすることによって、共同研究開発が競争を阻害することなく、競争を一層促進するものとして実施されることを期待して公表するものである。

公正取引委員会としては、共同研究開発を一般的に問題視するものではなく、それによって競争制限的効果が生じるおそれがある場合に限り、独占禁止法上の検討を行うものであるが、その際に共同研究開発の競争促進的効果を考慮することはもちろんである。

2 指針の適用範囲及び判断時点

(1) この「指針」が適用される「共同研究開発」は、「複数の事業者が参加して研究開発を共同で行うこと」である。すなわち、この「指針」は、共同研究開発の参加者に着目すれば、「複数の事業者」が参加するものに適用される。また、この「指針」は、我が国市場に影響が及ぶ限りにおいて、参加者が国内事業者であると外国事業者であるとを問わず適用される。

(2) 研究開発の共同化の方法としては、①参加者間で研究開発活動を分担するもの、②研究開発活動を実施する組織を参加者が共同で設立するもの、③研究開発活動を事業者団

体で行うもの、④主として、一方の参加者が資金を提供し、他方の参加者が研究開発活動を行うもの（一方のみが研究開発活動を行い、他方はその成果を一定の対価ですべて取得する場合のように、単に技術開発を目的とする請負契約類似の関係と考えられ、事業者間の共同行為という性質を持たないものは除かれる。）が考えられるが、この「指針」はそのすべてに適用される。

- (3) 研究開発は、その性格に着目すると、段階的に基礎研究、応用研究及び開発研究に一応類型化されるが、この「指針」はこれらすべての段階における共同研究開発に適用される。
- (4) また、この「指針」により共同研究開発に関する独占禁止法上の問題が判断されるのは、原則として共同研究開発契約締結時点であるが、共同研究開発の成果の取扱い等について、その時点においては定められない場合には、それらが取り決められた時点で独占禁止法上の問題が判断される。

第1 研究開発の共同化に対する独占禁止法の適用について

1 基本的考え方

研究開発の共同化によって参加者間で研究開発活動が制限され、技術市場又は製品市場における競争が実質的に制限されるおそれがある場合には、その研究開発の共同化は独占禁止法第3条（不当な取引制限）の問題となり得ると考えられる。共同研究開発が事業者団体で行われる場合には独占禁止法第八条の、また、共同出資会社が設立される場合には独占禁止法第10条の問題となることがある。

研究開発の共同化が独占禁止法上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。以下同じ。）にある事業者間で研究開発を共同化する場合である。競争関係にならない事業者間で研究開発を共同化する場合には、通常は、独占禁止法上問題となることは少ない。事業者は、その製品、製法等についての研究開発活動を通じて、技術市場又は製品市場において競争することが期待されているところであるが、競争関係にある事業者間の共同研究開発は、研究開発を共同化することによって、技術市場又は製品市場における競争に影響を及ぼすことがある。

共同研究開発は、多くの場合少数の事業者間で行われており、独占禁止法上問題となるものは多くないものと考えられるが、例外的に問題となる場合としては、例えば、寡占産業における複数の事業者が又は製品市場において競争関係にある事業者の大部分が、各参加事業者が単独でも行い得るにもかかわらず、当該製品の改良又は代替品の開発について、これを共同して行うことにより、参加者間で研究開発活動を制限し、技術市場又は製品市場における競争が実質的に制限される場合を挙げることができる。

2 判断に当たっての考慮事項

- (1) 研究開発の共同化の問題については、個々の事案について、競争促進的効果を考慮しつつ、技術市場又は製品市場における競争が実質的に制限されるか否かによって判断されるが、その際には、以下の各事項が総合的に勘案されることとなる。

① 参加者の数、市場シェア等

参加する事業者の数、市場シェア、市場における地位等が考慮されるが、一般的に参加者の市場シェアが高く、技術開発力等の事業能力において優れた事業者が参加者に多いほど、独占禁止法上問題となる可能性は高くなり、逆に参加者の市場シェアが低く、また参加者の数が少ないほど、独占禁止法上問題となる可能性は低くなる。

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。さらに、当該市場シェアの合計が20%を超える場合においても、これをもって直ちに問題となるというわけではなく、①から④までの事項を総合的に勘案して判断される。

○ 研究開発の共同化に関連する市場としては、製品とは別に成果である技術自体が取引されるので、技術市場も考えられる。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を基準となる。その際、技術はその移転コストが低く、国際的な取引の対象となっていることから、当該技術市場における顕在的又は潜在的な研究開発主体としては、国内事業者だけでなく、外国事業者をも考慮に入れる必要があり、通常は相当数の研究開発主体が存在することが多く、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。

② 研究の性格

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することができるが、この類型の差は共同研究開発が製品市場における競争に及ぼす影響が直接的なものであるか、間接的なものであるかを判断する際の要因として重要である。特定の製品開発を対象としない基礎研究について共同研究開発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く、独占禁止法上問題となる可能性は低い。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ものであるため、独占禁止法上問題となる可能性が高くなる。

③ 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には、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、コスト等にかんが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。

④ 対象範囲、期間等

共同研究開発の対象範囲、期間等についても共同研究開発が市場における競争に及ぼす影響を判断するに当たって考慮される。すなわち、対象範囲、期間等が明確に画定されている場合には、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。

(2) なお、上記の問題が生じない場合であっても、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、例外的に研究開発の共同化が独占禁止法上問題となることがある（私的独占等）。

○ 例えば、参加者の市場シェアの合計が相当程度高く、研究開発の内容等からみて成果が当該事業分野における事実上の標準化につながる可能性が高い共同研究開発については、当該研究開発を単独で実施することが困難であり、これによって生産、流通等の合理化に役立ち、需要者の利益を害さず、かつ、当該技術によらない製品に関する研究開発、生産、販売活動等の制限がない場合には、研究開発の共同化は認めら

れる。

この場合においても、当該共同研究開発について、ある事業者が参加を制限され、成果に関するアクセス（合理的な条件による成果の利用、成果に関する情報の取得等をいう。以下同じ。）も制限され、かつ、他の手段を見いだすことができないため、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ときには、独占禁止法上問題となる。

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い場合は、独占禁止法上問題とはならない。

第2 共同研究開発の実施に伴う取決めに対する独占禁止法の適用について

1 基本的考え方

研究開発の共同化が独占禁止法上問題とならない場合であっても、共同研究開発の実施に伴う取決めが市場における競争に影響を及ぼし、独占禁止法上問題となる場合がある。すなわち、当該取決めによって、参加者の事業活動を不当に拘束し、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、その取決めは不公正な取引方法として独占禁止法第19条の問題となる。

また、製品市場において競争関係にある事業者間で行われる共同研究開発において、当該製品の価格、数量等について相互に事業活動の制限がなされる場合には、主として独占禁止法第3条（不当な取引制限）の観点から検討される。

なお、共同研究開発は、複数の事業者が参加して共通の目的の達成を目指すものであり、その実施に伴う参加者間の取決めについては、基本的に本指針の考え方によって判断され、技術の利用に係る制限行為を対象とする「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」（平成19年9月28日公表）の考え方は適用されない。ただし、共同研究開発の成果の第三者へのライセンス契約については、同指針の考え方によって判断される。

2 不公正な取引方法に関する判断

（略）

(1) 共同研究開発の実施に関する事項

ア 原則として不公正な取引方法に該当しないと認められる事項

- ① 研究開発の目的、期間、分担等（業務分担、費用負担等）を取り決めること
- ② 共同研究開発のために必要な技術等（知見、データ等を含む。以下同じ。）の情報（共同研究開発の過程で得られたものを含む。以下同じ。）を参加者間で開示する義務を課すこと
- ③ ②で他の参加者から開示された技術等の情報に関する秘密を保持する義務を課すこと
- ④ ②の技術等の情報以外に共同研究開発に関して他の参加者から得た情報のうち特に秘密とされているもの（共同研究開発の実施自体が秘密とされている場合を含む。）の秘密を保持する義務を課すこと
- ⑤ 分担した研究の進捗状況を参加者間で報告する義務を課すこと
- ⑥ ②で他の参加者から開示された技術等を共同研究開発のテーマ（共同研究開発の対象範囲をいう。以下同じ。）以外に流用することを制限すること（(1)イ①の場合を除く。）
- ⑦ 共同研究開発のテーマと同一のテーマの独自の又は第三者との研究開発を共同

研究開発実施期間中について制限すること

- ⑧ 共同研究開発の成果について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、共同研究開発のテーマと極めて密接に関連するテーマの第三者との研究開発を共同研究開発実施期間中について制限すること ((1)ウ①参照)

- ⑨ 共同研究開発の成果について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、共同研究開発終了後の合理的期間に限って、共同研究開発のテーマと同一又は極めて密接に関連するテーマの第三者との研究開発を制限すること ((1)ウ①及び②参照)

○ 共同研究開発終了後についての研究開発の制限は、基本的に必要とは認められず、参加者の研究開発活動を不当に拘束するものであるため、公正競争阻害性が強いものと考えられる ((1)ウ①及び②参照)。

ただし、共同研究開発終了後の合理的期間に限って、同一又は極めて密接に関連するテーマの第三者との研究開発を制限することは、背信行為の防止又は権利の帰属の確定のために必要と認められる場合には、原則として公正競争阻害性がないものと考えられる。

- ⑩ 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、共同研究開発実施期間中において、共同研究開発の目的とする技術と同種の技術を他から導入することを制限すること ((1)イ②の場合を除く。)

- ⑪ 共同研究開発への他の事業者の参加を制限すること

○ 共同研究開発への他の事業者の参加を制限すること自体は、原則として問題とはならないが、他の事業者の参加を制限する行為が、例外的に、不公正な取引方法（独占禁止法第二条第九項第一号又は一般指定第一項（共同の取引拒絶）、第二項（その他の取引拒絶）等）、私的独占等の問題となることがある（第1-2(2)参照）。

イ 不公正な取引方法に該当するおそれがある事項

- ① 技術等の流用防止のために必要な範囲を超えて、共同研究開発に際して他の参加者から開示された技術等を共同研究開発以外のテーマに使用することを制限すること ((1)ア⑥参照)

○ 開示された技術等をそのまま流用するのではなく、それから着想を得て全く別の技術を開発することまで制限するような場合には、当該研究開発活動の制限は、技術等の流用防止のために必要な範囲を超えて参加者の事業活動を不当に拘束するものであり、公正な競争を阻害するおそれがあるものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。

- ② 共同研究開発の実施のために必要な範囲を超えて、共同研究開発の目的とする技術と同種の技術を他から導入することを制限すること ((1)ア⑩参照)

○ 参加者が共同研究開発に関係する知見、成果等に関する権利を放棄するなどして共同研究開発から離脱し、他から優れた技術を導入することを希望する場合にまでそれを認めないといった制限は、共同研究開発の実施のために必要な範囲を超えて参加者の事業活動を不当に拘束するものであり、このような事項は、競合する技術を保有する事業者の取引機会を奪い又は参加者の技術選択の自由を奪うものであって、公正な競争を阻害するおそれがあるものと考えられる（一般指定第一一項（排他条件付取引）又は第一二項（拘束条件付取引））。

ウ 不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項

- ① 共同研究開発のテーマ以外のテーマの研究開発を制限すること（(1)ア⑧及び⑨の場合を除く。）
 - ② 共同研究開発のテーマと同一のテーマの研究開発を共同研究開発終了後について制限すること（(1)ア⑨の場合を除く。）
 - 上記①及び②のような事項は、参加者の研究開発活動を不当に拘束するものであって、公正競争阻害性が強いものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。
 - ③ 既存の技術の自らの使用、第三者への実施許諾等を制限すること
 - ④ 共同研究開発の成果に基づく製品以外の競合する製品等について、参加者の生産又は販売活動を制限すること
 - 上記③及び④のような事項は、共同研究開発の実施のために必要とは認められないものであって、公正競争阻害性が強いものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。
- (2) 共同研究開発の成果である技術に関する事項
- ア 原則として不公正な取引方法に該当しないと認められる事項
- ① 成果の定義又は帰属を取り決めること
 - ② 成果の第三者への実施許諾を制限すること
 - 成果の第三者への実施許諾を制限すること自体は、原則として問題とはならないが、第三者への実施許諾を制限する行為が、例外的に、不公正な取引方法（独占禁止法第二条第九項第一号（共同の取引拒絶）、第二項（その他の取引拒絶）等）、私的独占等の問題となることがある（第1-2(2)参照）。
 - ③ 成果の第三者への実施許諾に係る実施料の分配等を取り決めること
 - ④ 成果に係る秘密を保持する義務を課すこと
 - ⑤ 成果の改良発明等を他の参加者へ開示する義務を課すこと又は他の参加者へ非独占的に実施許諾する義務を課すこと
 - 上記①から⑤までのような事項であっても、その内容において参加者間で著しく均衡を失し、これによって特定の参加事業者が不当に不利益を受けることとなる場合には不公正な取引方法の問題となることは前記のとおりである。
- イ 不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項
- ① 成果を利用した研究開発を制限すること
 - このような事項は、参加者の研究開発活動を不当に拘束するものであって、公正競争阻害性が強いものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。
 - ② 成果の改良発明等を他の参加者へ譲渡する義務を課すこと又は他の参加者へ独占的に実施許諾する義務を課すこと
 - このような事項は、参加者が成果の改良のための研究開発を行うインセンティブを減殺させるものであって、公正競争阻害性が強いものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。
- (3) 共同研究開発の成果である技術を利用した製品に関する事項
- ア 原則として不公正な取引方法に該当しないと認められる事項
- ① 成果であるノウハウの秘密性を保持するために必要な場合に、合理的な期間に限って、成果に基づく製品の販売先について、他の参加者又はその指定する事業者へ制限すること（(3)イ③参照）
 - ② 成果であるノウハウの秘密性を保持するために必要な場合又は成果に基づく製品の品質を確保することが必要な場合に、合理的な期間に限って、成果に基づく製

品の原材料又は部品の購入先について、他の参加者又はその指定する事業者に制限すること（(3)イ④参照）

○ 上記①及び②の「合理的な期間」は、リバース・エンジニアリング等によりその分野における技術水準からみてノウハウの取引価値がなくなるまでの期間、同等の原材料又は部品が他から入手できるまでの期間等により判断される。

③ 成果に基づく製品について他の参加者から供給を受ける場合に、成果である技術の効用を確保するために必要な範囲で、その供給を受ける製品について一定以上の品質又は規格を維持する義務を課すこと（(3)イ⑤参照）

イ 不公正な取引方法に該当するおそれがある事項

① 成果に基づく製品の生産又は販売地域を制限すること

② 成果に基づく製品の生産又は販売数量を制限すること

③ 成果に基づく製品の販売先を制限すること（(3)ア①の場合を除く。）

④ 成果に基づく製品の原材料又は部品の購入先を制限すること（(3)ア②の場合を除く。）

⑤ 成果に基づく製品の品質又は規格を制限すること（(3)ア③の場合を除く。）

○ 上記①から⑤までのような事項は、参加者の市場における地位、参加者間の関係、市場の状況、制限が課される期間の長短等を総合的に勘案した結果、公正な競争を阻害するおそれがあると判断される場合には不公正な取引方法の問題となる（一般指定第一一項（排他条件付取引）又は第一二項（拘束条件付取引））。

なお、上記③又は④に関し、例えば、取引関係にある事業者間で行う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は、市場における有力な事業者によってこのような制限が課されることにより、市場閉鎖効果が生じる場合（注）には、公正な競争が阻害されるおそれがあるものと考えられる（「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成三年七月一日公表）第1部の第2の2（自己の競争者との取引等の制限）参照）。

（注）「市場閉鎖効果が生じる場合」とは、非価格制限行為により、新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれるといった、新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合をいう（「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」第1部の3(2)ア（市場閉鎖効果が生じる場合）参照）。

ウ 不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項

① 成果に基づく製品の第三者への販売価格を制限すること

○ このような事項は、制限を課された参加者の重要な競争手段である価格決定の自由を奪うこととなり、公正競争阻害性が強いものと考えられる（一般指定第一二項（拘束条件付取引））。

知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針（平成19年9月28日公正取引委員会）（抄）

第2 独占禁止法の適用に関する基本的な考え方

1 独占禁止法と知的財産法

独占禁止法第21条は、「この法律の規定は、著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又

は商標法による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。」と規定している（注5）。したがって、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る。

また、技術に権利を有する者が、他の者にその技術を利用させないようにする行為及び利用できる範囲を限定する行為は、外形上、権利の行使とみられるが、これらの行為についても、実質的に権利の行使とは評価できない場合は、同じく独占禁止法の規定が適用される。すなわち、これら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、上記第21条に規定される「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（注6）。

なお、一定の行為が、権利の行使と認められるかどうかの判断に当たっては、権利の消尽にも留意する必要がある。すなわち、技術に権利を有する者が、当該技術を用いた製品を我が国の市場において、自らの意思によって、適法に拡布した後においては、他の者がそれを我が国の市場で取引する行為は、当該権利の侵害を生じるものではない（特許権等の国内消尽）。したがって、権利者が、自らの意思で拡布した製品について他の者が取引をする際に、各種の制限を課す行為への独占禁止法の適用は、一般の製品の販売に関する制限の場合と何ら異なるものではない。

（注5）独占禁止法第21条の規定は、同条に掲げられた法律以外の法律で排他的利用が認められる技術にも適用されると解される。また、ノウハウとして保護される技術はこれらの法律によって排他的利用権を付与されるものではないため、同条の規定は適用されないが、前記注3の特質を有していることから、それらの特質を踏まえつつ、独占禁止法第21条が適用される技術と同様に取り扱われる。

（注6）知的財産基本法においては、「知的財産の保護及び活用に関する施策を推進するに当たっては、その公正な利用及び公共の利益の確保に留意するとともに、公正かつ自由な競争の促進が図られるよう配慮するものとする。」（第10条）と規定されている。

2 市場についての考え方

(1) 技術の利用に係る制限行為について独占禁止法上の評価を行うに当たっては、原則として、当該制限行為の影響の及ぶ取引を想定し、当該制限行為により当該取引の行われる市場における競争が減殺（競争減殺には、競争の実質的制限の観点から検討する場合と、不公正な取引方法のうち第4-1(2)に記載の観点から検討する場合があります、本項ではこれらの両方を指す。）されるか否かを検討する。

なお、不公正な取引方法の観点から検討する際には、競争減殺とは別に、競争手段として不当か、又は自由競争基盤の侵害となるかについて検討を要する場合がある（後記第4-1(3)参照）。

(2) 技術を利用させないようにする行為又は技術を利用できる範囲を限定してライセンスをする行為は、当該技術の市場又は当該技術を用いた製品（役務を含む。以下同じ。）の市場における競争に影響を及ぼす。また、技術のライセンスに伴ってライセンシーの事業活動に制限を課す行為は、当該技術又は当該技術を用いた製品の取引以外に、当該技術又は当該技術を用いた製品を用いて供給される技術又は製品の取引、当該技術を用いた製品の製造に必要な他の技術や部品、原材料の取引など様々な取引に影響を及ぼす。したがって、技術の利用に係る制限行為について独占禁止法上の評価を行うに当たっ

ては、制限行為の影響が及ぶ取引に応じ、取引される技術の市場、当該技術を用いて供給される製品の市場、その他の技術又は製品の市場を画定し、競争への影響を検討することになる。

- (3) 技術の市場（以下「技術市場」という。）及び当該技術を用いた製品の市場（以下「製品市場」という。）の画定方法は、製品又は役務一般と異なることなく、技術又は当該技術を用いた製品のそれぞれについて、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から市場が画定される。その際、一般に技術取引は輸送面での制約が小さく、また、現在の用途から他の分野へ転用される可能性があることを考慮し、技術市場の画定に際しては、現に当該技術が取引されていない分野が市場に含まれる場合がある。また、ある技術が特定の分野で多数の事業者により利用されており、これら利用者にとって迂回技術の開発や代替技術への切り替えが著しく困難な場合、当該技術のみの市場が画定される場合がある。

なお、技術の利用に係る制限行為が、技術の開発をめぐる競争にも影響を及ぼす場合もあるが、研究開発活動自体に取引や市場を想定し得ないことから、技術開発競争への影響は、研究開発活動の成果である将来の技術又は当該技術を利用した製品の取引における競争に及ぼす影響によって評価することになる。

3 （略）

4 競争に及ぼす影響が大きい場合の例

(1) 競争者間の行為

技術の利用に係る制限行為が競争者間で行われる場合には、非競争者間で行われる場合と比べて、これら当事者の間における競争の回避や競争者の排除につながりやすいため、競争への影響が相対的に大きいと考えられる。

(2) 有力な技術

有力と認められる技術は、それ以外の技術に比べて、技術の利用に係る制限行為が競争に及ぼす影響は相対的に大きい。一般に、ある技術が有力な技術かどうかは技術の優劣ではなく、製品市場における当該技術の利用状況、迂回技術の開発又は代替技術への切替の困難さ、当該技術に権利を有する者が技術市場又は製品市場において占める地位等を、総合的に勘案して判断される。

例えば、技術市場又は製品市場で事実上の標準としての地位を有するに至った技術については、有力な技術と認められる場合が多い。

5 競争減殺効果が軽微な場合の例

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（注9）、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（以下、本項において「製品シェア」という。）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、一定の制限が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、製品シェアの合計が20%以下であれば競争減殺効果は軽微であると考えられるが、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。

(後記第4-1(3)の観点からの検討については本項の考え方は当てはまらない。)

(注9) ライセンサーがライセンシーに対して、ライセンス技術を用いた製品の販売数量、販売地域を制限する行為は、技術を利用できる範囲を限定する行為として、権利の行使とみられるものである。しかし、後記(第3-2)のとおり、複数の当事者が相互にこれらの制限を課す行為は権利の行使とは認められない。

第3 私的独占及び不当な取引制限の観点からの考え方

(略)

1 私的独占の観点からの検討

(略)

(1) 技術を利用させないようにする行為

ある技術に権利を有する者が、他の事業者に対し当該技術の利用についてライセンスを行わない(ライセンスの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。以下同じ。)行為や、ライセンスを受けずに当該技術を利用する事業者に対して差止請求訴訟を提起する行為は、当該権利の行使とみられる行為であり、通常はそれ自体では問題とならない。

しかしながら、これらの行為が、以下のように、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には、権利の行使とは認められず、一定の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、私的独占に該当することになる。

ア パテントプール(後記2-(1)参照)を形成している事業者が、新規参入者や特定の既存事業者に対するライセンスを合理的理由なく拒絶することにより当該技術を使わせないようにする行為は、他の事業者の事業活動を排除する行為に該当する場合がある。

<具体例>

○ パチンコ機を製造するX社ら10社及びY連盟がパチンコ機製造に関する特許権等を所有し、そのライセンスなしにはパチンコ機を製造することが困難な状況にあったところ、X社ら10社がこれらの権利の管理をY連盟に委託し、X社ら10社及びY連盟が第三者にはライセンスをしないこと等の方法により新規参入を抑制していたことが独占禁止法第3条違反とされた(平成9年8月6日審決(平成9年(勸)第5号))。

イ ある技術が一定の製品市場における有力な技術と認められ、多数の事業者が現に事業活動において、これを利用している場合に、これらの事業者の一部の者が、当該技術に関する権利を権利者から取得した上で、他の事業者に対してライセンスを拒絶することにより当該技術を使わせないようにする行為は、他の事業者の事業活動を排除する行為に該当する場合がある。(横取り行為)

例えば、多数の事業者がパテントプールに参加し、プールの管理者から一定の製品市場において事業活動を行うために必要な技術のライセンスを受けて事業活動を行っている場合に、プールに参加する事業者の一部が、他の参加者に知らせることなく、プールの管理者からプールされている技術を買い取って他の参加事業者に使わせないようにする行為はこれに該当する場合がある。

ウ 一定の技術市場又は製品市場において事業活動を行う事業者が、競争者(潜在競争者を含む。)が利用する可能性のある技術に関する権利を網羅的に集積し、自身では利用せず、これらの競争者に対してライセンスを拒絶することにより、当該技術を使わ

せないようにする行為は、他の事業者の事業活動を排除する行為に該当する場合がある。(買い集め行為)

例えば、製品市場において技術Aと技術Bが代替関係にあり、技術Aに権利を有する者と技術Bに権利を有する者が、それぞれの技術が事実上の標準となることを目指して競争している状況において、技術Aに権利を有する者が、技術Bを利用するためにのみ必要であり、かつ、技術Aを利用するためには必要のない技術について、その権利を買い集め、製品市場において技術Bを利用して事業活動を行う事業者に対して、ライセンスを拒絶して使わせないようにする行為は、これに該当する。

エ 多数の事業者が製品の規格を共同で策定している場合に、自らが権利を有する技術が規格として採用された際のライセンス条件を偽るなど、不当な手段を用いて当該技術を規格に採用させ、規格が確立されて他の事業者が当該技術についてライセンスを受けざるを得ない状況になった後でライセンスを拒絶し、当該規格の製品の開発や製造を困難とする行為は、他の事業者の事業活動を排除する行為に該当する。

また、公共機関が、調達する製品の仕様を定めて入札の方法で発注する際、ある技術に権利を有する者が公共機関を誤認させ、当該技術によってのみ実現できる仕様を定めさせることにより、入札に参加する事業者は当該技術のライセンスを受けなければ仕様に合った製品を製造できない状況の下で、他の事業者へのライセンスを拒絶し、入札への参加ができないようにする行為についても同様である。

オ 一般に、規格を策定する公的な機関や事業者団体(以下「標準化機関」という。)は、規格の実施に当たり必須となる特許等(以下「標準規格必須特許」という。)の権利行使が規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売の妨げとなることを防ぎ、規格を広く普及させるために、標準規格必須特許のライセンスに関する取扱い等(以下「IPRポリシー」という。)を定めている。IPRポリシーでは、通常、規格の策定に参加する者に対し、標準規格必須特許の保有の有無及び標準規格必須特許を他の者に公正、妥当かつ無差別な条件(このような条件は、一般に「FRAND (fair, reasonable and non-discriminatory) 条件」と呼ばれている。また、標準規格必須特許を有する者がFRAND条件でライセンスをする用意がある意思を標準化機関に対し文書で明らかにすることは、一般に「FRAND宣言」と呼ばれている。)でライセンスをする用意がある意思を明らかにさせるとともに、FRAND宣言がされない場合には当該標準規格必須特許の対象となる技術が規格に含まれないように規格の変更を検討する旨が定められている。FRAND宣言は、標準規格必須特許を有する者には、標準規格必須特許の利用に対して相応の対価を得ることを可能とすることによって、また、規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売を行う者には、標準規格必須特許をFRAND条件で利用することを可能とすることによって、規格に係る技術に関する研究開発投資を促進するとともに、規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売に必要な投資を促進するものである。

このようなFRAND宣言をした標準規格必須特許を有する者が、FRAND条件でライセンスを受ける意思を有する者に対し、ライセンスを拒絶し、又は差止請求訴訟を提起することや、FRAND宣言を撤回して、FRAND条件でライセンスを受ける意思を有する者に対し、ライセンスを拒絶し、又は差止請求訴訟を提起することは、規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売を困難とすることにより、他の事業者の事業活動を排除する行為に該当する場合がある。上記については、自らFRAND宣言をした者の行為であるか、FRAND宣言がされた標準規格必須特許を譲り受けた者の行為であるか、又はFRAND宣言がされた標準規格必須特許の管理を委託された者の行為であるかを問わない(後記第4-2(4)の場合も同様である。)

FRAND 条件でライセンスを受ける意思を有する者であるか否かは、ライセンス交渉における両当事者の対応状況（例えば、具体的な標準規格必須特許の侵害の事実及び態様の提示の有無、ライセンス条件及びその合理的根拠の提示の有無、当該提示に対する合理的な対案の速やかな提示等の応答状況、商慣習に照らして誠実に対応しているか否か）等に照らして、個別事案に即して判断される。

なお、ライセンスを受けようとする者が、標準規格必須特許の有効性、必須性又は侵害の有無を争うことそれ自体は、商慣習に照らして誠実にライセンス交渉を行っている限り、FRAND 条件でライセンスを受ける意思を有することを否定する根拠とはならない。

(2) 技術の利用範囲を制限する行為

ある技術に権利を有する者が、他の事業者に当該技術を利用する範囲を限定してライセンスをする行為は、権利の行使とみられる行為であり、通常はそれ自体では問題とならない。しかしながら、技術を利用できる範囲を指示し守らせる行為（具体的な行為の態様は第4-3参照）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、前記第2-1の考え方に従い検討した結果、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、一定の取引分野における競争を実質的に制限するときには、私的独占に該当することになる。

(3) 技術の利用に条件を付す行為

ある技術に権利を有する者が、当該技術を他の事業者に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、一定の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、私的独占に該当することになる。

ア ある技術に権利を有する者が、当該技術を用いて事業活動を行う事業者に対して、マルチプルライセンス（後記2-(2)参照）を行い、これら複数の事業者に対して、当該技術を用いて供給する製品の販売価格、販売数量、販売先等を指示して守らせる行為は、これら事業者の事業活動を支配する行為に当たり得る。

<参考例>

○ A商品の生産に利用できる栽培方法及び栽培装置に関する特許権等の専用実施権を取得したX協会が、協会の当該商品の生産量を制限して需給調整を行うことで市況安定を図ることとし、その手段として、協会との通常実施権許諾契約の中において、実施量は地区会議において決定し、理事会の承諾を得ること、実施権者が実施量を超えて生産したときは、契約を解除することができることなどを定め、これを実施している疑いが認められた事案において、X協会の行為は独占禁止法第8条の規定に違反するおそれがあるとされた（平成6年2月17日警告）。

イ 製品の規格に係る技術又は製品市場で事業活動を行う上で必要不可欠な技術（必須技術）について、当該技術に権利を有する者が、他の事業者にライセンスをする際、当該技術の代替技術を開発することを禁止する行為は、原則として、ライセンシーの事業活動を支配する行為に当たる。また代替技術を採用することを禁止する行為は、原則として、他の事業者の事業活動を排除する行為に当たる（注11）。

（注11）ライセンシーによる代替技術の開発又は採用を明示的に禁止する場合に限らず、例えば代替技術の開発等を行わない事業者にのみ、著しく有利な条件を設定するなど、実質的にみて、代替技術の開発等を制限する場合も同様である。

ウ 製品の規格に係る技術又は製品市場で事業活動を行う上で必要不可欠な技術（必須技術）について、当該技術に権利を有する者が、他の事業者に対してライセンスをす

る際に、合理的理由なく、当該技術以外の技術についてもライセンスを受けるように義務を課す行為、又はライセンサーの指定する製品を購入するように義務を課す行為は、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。

2 不当な取引制限の観点からの検討

技術の利用に係る制限行為が、「事業者が他の事業者と共同して、相互にその事業活動を拘束し又は遂行する」(独占禁止法第2条第6項)ものである場合は、不当な取引制限の規定の適用が問題となる。

特に、技術の利用に係る制限行為の当事者が競争関係にある場合、例えば、競争者間で行われるパテントプールやクロスライセンス、多数の競争者が同一の技術のライセンシーとなるマルチプルライセンスなどにおける制限行為については、不当な取引制限の観点から検討が必要となる。

(1) パテントプール

ア パテントプールとは、ある技術に権利を有する複数の者が、それぞれが有する権利又は当該権利についてライセンスをする権利を一定の企業体や組織体(その組織の形態には様々なものがあり、また、その組織を新たに設立する場合や既存の組織が利用される場合があり得る。)に集中し、当該企業体や組織体を通じてパテントプールの構成員等が必要なライセンスを受けるものをいう。パテントプールは、事業活動に必要な技術の効率的利用に資するものであり、それ自体が直ちに不当な取引制限に該当するものではない(なお、標準化に伴うパテントプールについては「標準化に伴うパテントプールの形成等に関する独占禁止法上の指針」(平成17年6月29日公表)参照)。

イ しかしながら、一定の技術市場において代替関係にある技術に権利を有する者同士が、それぞれ有する権利についてパテントプールを通じてライセンスをすることとし、その際のライセンス条件(技術の利用の範囲を含む。)について共同で取り決める行為は、当該技術の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。

また、これらの事業者が、プールしている技術の改良を相互に制限する行為や、ライセンスをする相手先を相互に制限する行為は、当該技術の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。

ウ 一定の製品市場で競争関係に立つ事業者が、製品を供給するために必要な技術を相互に利用するためにパテントプールを形成し、それを通じて必要な技術のライセンスを受けるとともに、当該技術を用いて供給する製品の対価、数量、供給先等についても共同して取り決める行為は、当該製品の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。

エ 一定の製品市場において競争関係にある事業者が、製品を供給するために必要な技術についてパテントプールを形成し、他の事業者に対するライセンスは当該プールを通じてのみ行うこととする場合において、新規参入者や特定の既存事業者に対するライセンスを合理的理由なく拒絶する行為は、共同して新規参入を阻害する、又は共同して既存事業者の事業活動を困難にするものであり、当該製品の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。

(2) (略)

(3) クロスライセンス

ア クロスライセンスとは、技術に権利を有する複数の者が、それぞれの権利を、相互

にライセンスをすることをいう。クロスライセンスは、パテントプールやマルチプルライセンスに比べて、関与する事業者が少数であることが多い。

- イ 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、前記のパテントプールと同様の効果を有することとなるため、前記(1)と同様に、当該製品の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。
- ウ 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して取り決める行為は、技術又は製品の取引分野における競争を実質的に制限する場合には、不当な取引制限に該当する。

第4 不公正な取引方法の観点からの考え方

1 (略)

2 技術を利用させないようにする行為

ある技術に権利を有する者が、他の事業者に対して当該技術の利用についてライセンスを行わないことや、ライセンスを受けずに当該技術を利用する事業者に対して差止請求訴訟を提起することは、通常は当該権利の行使とみられる行為であるが、前記第2-1の考え方に従い、以下のような場合には、権利の行使とは認められず、不公正な取引方法の観点から問題となる。

- (1) 自己の競争者がある技術のライセンスを受けて事業活動を行っていること及び他の技術では代替困難であることを知って、当該技術に係る権利を権利者から取得した上で、当該技術のライセンスを拒絶し当該技術を使わせないようにする行為は、競争者の事業活動の妨害のために技術の利用を阻害するものであり、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ものと認められる。したがって、これらの行為は競争者の競争機能を低下させることにより、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第2項、第14項）。

例えば、多数の事業者が製品市場における事業活動の基盤として用いている技術について、一部のライセンシーが、当該技術に権利を有する者から権利を取得した上で、競争関係に立つ他のライセンシーに対して当該技術のライセンスを拒絶することにより当該技術を使わせないようにする行為は、不公正な取引方法に該当する場合がある。

- (2) ある技術に権利を有する者が、他の事業者に対して、ライセンスをする際の条件を偽るなどの不当な手段によって、事業活動で自らの技術を用いさせるとともに、当該事業者が、他の技術に切り替えることが困難になった後に、当該技術のライセンスを拒絶することにより当該技術を使わせないようにする行為は、不当に権利侵害の状況を策出するものであり、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ものと認められる。これらの行為は、当該他の事業者の競争機能を低下させることにより、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第2項、第14項）。

例えば、共同で規格を策定する活動を行う事業者のうちの一部の者が、自らが権利を有する技術について、著しく有利な条件でライセンスをすることで、当該技術を規格として取り込ませ、規格が確立して多くの事業者が他の技術に切り替えることが困難になった後になって、これらの事業者に対してライセンスを拒絶することにより、当該技術を使わせないようにする行為は、不公正な取引方法に該当する場合がある。

- (3) ある技術が、一定の製品市場における事業活動の基盤を提供しており、当該技術に権利を有する者からライセンスを受けて、多数の事業者が当該製品市場で事業活動を行っ

ている場合に、これらの事業者の一部に対して、合理的な理由なく、差別的にライセンスを拒絶する行為は、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。したがって、このような行為が、これらの事業者の製品市場における競争機能を低下させることにより、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（注12）（一般指定第4項）。

（注12） 一定の制限行為が差別的に行われる場合に、当該制限行為自体が競争に及ぼす影響に加え、差別的であることによる競争への影響を検討することは、以下3ないし5に述べる行為類型についても同様である。

- (4) 前記第3の1(1)オにおいて述べた、FRAND宣言をした標準規格必須特許を有する者が、FRAND条件でライセンスを受ける意思を有する者に対し、ライセンスを拒絶し、又は差止請求訴訟を提起することや、FRAND宣言を撤回して、FRAND条件でライセンスを受ける意思を有する者に対し、ライセンスを拒絶し、又は差止請求訴訟を提起することは、規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売を困難とすることにより、当該規格を採用した製品の研究開発、生産又は販売を行う者の取引機会を排除し、又はその競争機能を低下させる場合がある。

当該行為は、当該製品の市場における競争を実質的に制限するまでには至らず私的独占に該当しない場合であっても公正競争阻害性を有するときには、不公正な取引方法に該当する（一般指定第2項、第14項）。

なお、FRAND条件でライセンスを受ける意思を有する者であるか否かの判断についての考え方は、前記第3-1(1)オにおいて述べたとおりである。

3 技術の利用範囲を制限する行為

ある技術に権利を有する者が、他の事業者に対して、全面的な利用ではなく、当該技術を利用する範囲を限定してライセンスをする行為は、前記第2-1に述べたとおり、外形上、権利の行使とみられるが、実質的に権利の行使と評価できない場合がある。したがって、これらの行為については、前記第2-1の考え方に従い権利の行使と認められるか否かについて検討し、権利の行使と認められない場合には、不公正な取引方法の観点から問題となる。

(1) 権利の一部の許諾

ア 区分許諾

例えば、特許権のライセンスにおいて生産・使用・譲渡・輸出等のいずれかに限定するというように、ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を利用できる事業活動を限定する行為は、一般には権利の行使と認められるものであり、原則として不公正な取引方法に該当しない。

イ 技術の利用期間の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を利用できる期間を限定することは、原則として不公正な取引方法に該当しない。

ウ 技術の利用分野の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を利用して事業活動を行うことができる分野（特定の商品の製造等）を制限することは、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(2) 製造に係る制限

ア 製造できる地域の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を利用して製造を行うことができる

地域を限定する行為は、前記(1)と同様、原則として不公正な取引方法に該当しない。

イ 製造数量の制限又は製造における技術の使用回数の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を利用して製造する製品の最低製造数量又は技術の最低使用回数を制限することは、他の技術の利用を排除することにならない限り、原則として不公正な取引方法に該当しない。

他方、製造数量又は使用回数の上限を定めることは、市場全体の供給量を制限する効果がある場合には権利の行使とは認められず、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

(3) 輸出に係る制限

ア ライセンサーがライセンシーに対し、当該技術を用いた製品を輸出することを禁止する行為は、原則として不公正な取引方法に該当しない。

イ 当該製品を輸出し得る地域を制限することは、原則として不公正な取引方法に該当しない。

ウ 当該製品を輸出し得る数量を制限することについては、輸出した製品が国内市場に還流することを妨げる効果を有する場合は、後記4-(2)-アと同様に判断される。

エ ライセンサーが指定する事業者を通じて輸出する義務については、後記4-(2)-イの販売に係る制限と同様に判断される。

オ 輸出価格の制限については、国内市場の競争に影響がある限りにおいて、後記4-(3)と同様に判断される。

(4) サブライセンス

ライセンサーがライセンシーに対し、そのサブライセンス先を制限する行為は、原則として不公正な取引方法に該当しない。

4 技術の利用に関し制限を課す行為

ある技術に権利を有する者が、当該技術の利用を他の事業者ライセンスをする際に、当該技術の利用に関し、当該技術の機能・効用を実現する目的、安全性を確保する目的、又は、ノウハウのような秘密性を有するものについて漏洩や流用を防止する目的で、ライセンシーに対し一定の制限を課すことがある。これらの制限については、技術の効率的な利用、円滑な技術取引の促進の観点から一定の合理性がある場合が少なくないと考えられる。他方、これらの制限を課すことは、ライセンシーの事業活動を拘束する行為であり、競争を減殺する場合もあるので、制限の内容が上記の目的を達成するために必要な範囲にとどまるものかどうかの点を含め、公正競争阻害性の有無を検討する必要がある。

(1) 原材料・部品に係る制限

ライセンサーがライセンシーに対し、原材料・部品その他ライセンス技術を用いて製品を供給する際に必要なもの（役務や他の技術を含む。以下「原材料・部品」という。）の品質又は購入先を制限する行為は、当該技術の機能・効用の保証、安全性の確保、秘密漏洩の防止の観点から必要であるなど一定の合理性が認められる場合がある。

しかし、ライセンス技術を用いた製品の供給は、ライセンシー自身の事業活動であるので、原材料・部品に係る制限はライセンシーの競争手段（原材料・部品の品質・購入先の選択の自由）を制約し、また、代替的な原材料・部品を供給する事業者の取引の機会を排除する効果を持つ。したがって、上記の観点から必要な限度を超えてこのような制限を課す行為は、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第10項、第11項、第12項）。

(2) 販売に係る制限

ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンス技術を用いた製品（プログラム著作物の複製物を含む。）の販売に関し、販売地域、販売数量、販売先、商標使用等を制限する行為（価格に係る制限については次項を参照）は、ライセンシーの事業活動の拘束に当たる。

ア ライセンス技術を用いた製品を販売できる地域及び販売できる数量を制限する行為については、基本的に前記3の柱書及び同(2)の考え方が当てはまる。しかし、当該権利が国内において消尽していると認められる場合又はノウハウのライセンスの場合であって、公正競争阻害性を有するときは、不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

イ ライセンス技術を用いた製品の販売の相手方を制限する行為（ライセンサーの指定した流通業者にのみ販売させること、ライセンシーごとに販売先を割り当てること、特定の者に対しては販売させないことなど）は、前記アの販売地域や販売数量の制限とは異なり利用範囲の制限とは認められないことから、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（注13）（一般指定第12項）。

（注13） 種苗法上の品種登録がされた種苗について、種苗の生産に係るライセンシーが生産した種苗の販売先を種苗を用いた収穫物の生産に係るライセンシーに限ることは、収穫物の生産に係る権利の侵害を防止するために必要な制限と考えられる。

ウ ライセンサーがライセンシーに対し、特定の商標の使用を義務付ける行為は、商標が重要な競争手段であり、かつ、ライセンシーが他の商標を併用することを禁止する場合を除き、競争を減殺するおそれは小さいと考えられるので、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(3) 販売価格・再販売価格の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンス技術を用いた製品に関し、販売価格又は再販売価格を制限する行為は、ライセンシー又は当該製品を買い受けた流通業者の事業活動の最も基本となる競争手段に制約を加えるものであり、競争を減殺することが明らかであるから、原則として不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

(4) 競争品の製造・販売又は競争者との取引の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンサーの競争品を製造・販売すること又はライセンサーの競争者から競争技術のライセンスを受けることを制限する行為は、ライセンシーによる技術の効率的な利用や円滑な技術取引を妨げ、競争者の取引の機会を排除する効果を持つ。したがって、これらの行為は、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第2項、第11項、第12項）。

なお、当該技術がノウハウに係るものであるため、当該制限以外に当該技術の漏洩又は流用を防止するための手段がない場合には、秘密性を保持するために必要な範囲でこのような制限を課すことは公正競争阻害性を有しないと認められることが多いと考えられる。このことは、契約終了後の制限であっても短期間であれば同様である。

(5) 最善実施努力義務

ライセンサーがライセンシーに対して、当該技術の利用に関し、最善実施努力義務を課す行為は、当該技術が有効に使われるようにする効果が認められ、努力義務にとどまる限りはライセンシーの事業活動を拘束する程度が小さく、競争を減殺するおそれは小さいので、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(6) ノウハウの秘密保持義務

ライセンサーがライセンシーに対して、契約期間中及び契約終了後において、契約対

象ノウハウの秘密性を保持する義務を課す行為は、公正競争阻害性を有するものではなく、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(7) 不競争義務

ライセンサーがライセンシーに対して、ライセンス技術に係る権利の有効性について争わない義務（注14）を課す行為は、円滑な技術取引を通じ競争の促進に資する面が認められ、かつ、直接的には競争を減殺するおそれは小さい。

しかしながら、無効にされるべき権利が存続し、当該権利に係る技術の利用が制限されることから、公正競争阻害性を有するものとして不公正な取引方法に該当する場合もある（一般指定第12項）。

なお、ライセンシーが権利の有効性を争った場合に当該権利の対象となっている技術についてライセンス契約を解除する旨を定めることは、原則として不公正な取引方法に該当しない。

（注14） 「権利の有効性について争わない義務」とは、例えば、ライセンスを受けている特許発明に対して特許無効審判の請求を行ったりしないなどの義務をいい、ライセンシーが所有し、又は取得することとなる権利をライセンサー等に対して行使することが禁止される非係争義務（後記5(6)参照）とは異なる。

5 その他の制限を課す行為

前記4のほか、ライセンスをする際に、ライセンシーの事業活動に様々な制限を課すことがあり、これらについての考え方は以下のとおりである。

なお、ライセンサーがライセンシーに一定の制限を課すことがライセンサーの権利の行使とみられる行為である場合には、前記第2-1の考え方に従い検討することになる。

(1) 一方的解約条件

ライセンス契約において、ライセンサーが一方的に又は適当な猶予期間を与えることなく直ちに契約を解除できる旨を定めるなど、ライセンシーに一方的に不利益な解約条件を付す行為は、独占禁止法上問題となる他の制限行為と一体として行われ、当該制限行為の実効性を確保する手段として用いられる場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第2項、第12項）。

(2) 技術の利用と無関係なライセンス料の設定

ライセンサーがライセンス技術の利用と関係ない基準に基づいてライセンス料を設定する行為、例えば、ライセンス技術を用いない製品の製造数量又は販売数量に応じてライセンス料の支払義務を課すことは、ライセンシーが競争品又は競争技術を利用することを妨げる効果を有することがある。したがって、このような行為は、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第11項、第12項）。

なお、当該技術が製造工程の一部に使用される場合又は部品に係るものである場合に、計算等の便宜上、当該技術又は部品を使用した最終製品の製造・販売数量又は額、原材料、部品等の使用数量をライセンス料の算定基礎とすること等、算定方法に合理性が認められる場合は、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(3) 権利消滅後の制限

ライセンサーがライセンシーに対して、技術に係る権利が消滅した後においても、当該技術を利用することを制限する行為、又はライセンス料の支払義務を課す行為は、一般に技術の自由な利用を阻害するものであり、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

ただし、ライセンス料の支払義務については、ライセンス料の分割払い又は延べ払い

と認められる範囲内であれば、ライセンシーの事業活動を不当に拘束するものではないと考えられる。

(4) 一括ライセンス

ライセンサーがライセンシーに対してライセンシーの求める技術以外の技術についても、一括してライセンスを受ける義務を課す行為（注 15, 16）は、ライセンシーが求める技術の効用を保証するために必要であるなど、一定の合理性が認められる場合には、前記 4-4(1)の原材料・部品に係る制限と同様の考え方によって判断される。

しかしながら、技術の効用を発揮させる上で必要ではない場合又は必要な範囲を超えた技術のライセンスが義務付けられる場合は、ライセンシーの技術の選択の自由が制限され、競争技術が排除される効果を持ち得ることから、公正競争阻害性を有するときには、不公正な取引方法に該当する（一般指定第 10 項, 第 12 項）。

（注 15） このような義務が課されているかどうかは、ライセンサーが指定する技術以外の技術をライセンシーが選択することが、実質的に困難であるかの観点から判断することになる。

（注 16） 複数の特許権等について一括してライセンスを受ける義務を課す場合であっても、そのうち使用された特許権等についてのみ対価を支払う契約となっている場合には、ここでいう一括ライセンスには該当しない。

<具体例>

○ X 社が、取引先パソコン製造販売業者に対し、①表計算ソフトをパソコン本体に搭載又は同梱して出荷する権利についてライセンスをする際に、不当にワープロソフトを併せて搭載又は同梱させていたこと、②表計算ソフト及びワープロソフトをパソコン本体に搭載又は同梱して出荷する権利についてライセンスをする際に、不当にスケジュール管理ソフトを併せて搭載又は同梱させていたことが、それぞれ独占禁止法第 19 条（一般指定第 10 項）違反とされた（平成 10 年 12 月 14 日審決（平成 10 年（勸）第 21 号））。

(5) 技術への機能追加

ライセンサーが、既にライセンスをした技術に新機能を追加して新たにライセンスをする行為は、一般的には改良技術のライセンスにほかならず、それ自体はライセンスに伴う制限とはいえない。

しかしながら、ある技術がその技術の仕様や規格を前提として、次の製品やサービスが提供されるという機能（以下「プラットフォーム機能」という。）を持つものであり、当該プラットフォーム機能を前提として、多数の応用技術が開発され、これら応用技術の間で競争が行われている状況において、当該プラットフォーム機能を持つ技術のライセンサーが、既存の応用技術が提供する機能を当該プラットフォーム機能に取り込んだ上で新たにライセンスをする行為は、ライセンシーが新たに取込まれた機能のライセンスを受けざるを得ない場合には、当該ライセンシーがその他の応用技術を利用することを妨げ、当該応用技術を提供する他の事業者の取引機会を排除する効果を持つ。したがって、このような行為は、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第 10 項, 第 12 項）。

(6) 非係争義務

ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンシーが所有し、又は取得することとなる全部又は一部の権利をライセンサー又はライセンサーの指定する事業者に対して行使しない義務（注 17）を課す行為は、ライセンサーの技術市場若しくは製品市場における有力な地位を強化することにつながることで、又はライセンシーの権利行使が制限され

ることによってライセンシーの研究開発意欲を損ない、新たな技術の開発を阻害することにより、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

ただし、実質的にみて、ライセンシーが開発した改良技術についてライセンサーに非独占的にライセンスをする義務が課されているにすぎない場合は、後記(9)の改良技術の非独占的ライセンス義務と同様、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(注17) ライセンシーが所有し、又は取得することとなる全部又は一部の特許権等をライセンサー又はライセンサーの指定する事業者に対してライセンスをする義務を含む。

(7) 研究開発活動の制限

ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンス技術又はその競争技術に関し、ライセンシーが自ら又は第三者と共同して研究開発を行うことを禁止するなど、ライセンシーの自由な研究開発活動を制限する行為は、一般に研究開発をめぐる競争への影響を通じて将来の技術市場又は製品市場における競争を減殺するおそれがあり、公正競争阻害性を有する（注18）。したがって、このような制限は原則として不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

ただし、当該技術がノウハウとして保護・管理される場合に、ノウハウの漏洩・流用の防止に必要な範囲でライセンシーが第三者と共同して研究開発を行うことを制限する行為は、一般には公正競争阻害性が認められず、不公正な取引方法に該当しない。

(注18) プログラム著作物については、当該プログラムの改変を禁止することは、一般的に著作権法上の権利の行使とみられる行為である。しかしながら、著作権法上も、ライセンシーが当該ソフトウェアを効果的に利用するために行う改変は認められており（著作権法第20条第2項第3号、第47条の2）、このような行為まで制限することは権利の行使とは認められない。

(8) 改良技術の譲渡義務・独占的ライセンス義務

ア ライセンサーがライセンシーに対し、ライセンシーが開発した改良技術について、ライセンサー又はライセンサーの指定する事業者はその権利を帰属させる義務、又はライセンサーに独占的ライセンス（注19）をする義務を課す行為は、技術市場又は製品市場におけるライセンサーの地位を強化し、また、ライセンシーに改良技術を利用させないことによりライセンシーの研究開発意欲を損なうものであり、また、通常、このような制限を課す合理的理由があるとは認められないので、原則として不公正な取引方法に該当する（注20）（一般指定第12項）。

イ ライセンシーが開発した改良技術に係る権利をライセンサーとの共有とする義務は、ライセンシーの研究開発意欲を損なう程度は上記アの制限と比べて小さいが、ライセンシーが自らの改良・応用研究の成果を自由に利用・処分することを妨げるものであるため、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定第12項）。

ウ もっとも、ライセンシーが開発した改良技術が、ライセンス技術なしには利用できないものである場合に、当該改良技術に係る権利を相応の対価でライセンサーに譲渡する義務を課す行為については、円滑な技術取引を促進する上で必要と認められる場合があり、また、ライセンシーの研究開発意欲を損なうとまでは認められないことから、一般に公正競争阻害性を有するものではない。

(注19) 本指針において独占的ライセンスとは、特許法に規定する専用実施権を設定すること、独占的な通常実施権を与えるとともに権利者自身もライセンス

地域内で権利を実施しないこと等をいう。権利者自身がライセンス技術を利用する権利を留保する形態のものは非独占的ライセンスとして取り扱う。

(注 20) ライセンサーが特許等の出願を希望しない国・地域について、ライセンサーに対して特許等の出願をする権利を与える義務を課すことは、本制限には該当しない。

(9) 改良技術の非独占的ライセンス義務

ア ライセンサーがライセンサーに対し、ライセンサーによる改良技術をライセンサーに非独占的にライセンスをする義務を課す行為は、ライセンサーが自ら開発した改良技術を自由に利用できる場合は、ライセンサーの事業活動を拘束する程度は小さく、ライセンサーの研究開発意欲を損なうおそれがあるとは認められないので、原則として不公正な取引方法に該当しない。

イ しかしながら、これに伴い、当該改良技術のライセンス先を制限する場合（例えば、ライセンサーの競争者や他のライセンサーにはライセンスをしない義務を課すなど）は、ライセンサーの研究開発意欲を損なうことにつながり、また、技術市場又は製品市場におけるライセンサーの地位を強化するものとなり得るので、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（注 21）（一般指定第 12 項）。

(注 21) ライセンサーが開発した改良技術がライセンサーの技術なくしては利用できない場合において、他の事業者がライセンスをする際にはライセンサーの同意を得ることを義務付ける行為は、原則として不公正な取引方法に該当しない。

(10) 取得知識、経験の報告義務

ライセンサーがライセンサーに対し、ライセンス技術についてライセンサーが利用する過程で取得した知識又は経験をライセンサーに報告する義務を課す行為は、ライセンサーがライセンスをする意欲を高めることになる一方、ライセンサーの研究開発意欲を損なうものではないので、原則として不公正な取引方法に該当しない。ただし、ライセンサーが有する知識又は経験をライセンサーに報告することを義務付けることが、実質的には、ライセンサーが取得したノウハウをライセンサーにライセンスすることを義務付けるものと認められる場合は、前記(8)又は(9)と同様の考え方により、公正競争阻害性を有するときには、不公正な取引方法に該当する（一般指定第 12 項）。

標準化に伴うパテントプールの形成等に関する独占禁止法上の考え方（平成 17 年 6 月 29 日公正取引委員会）（抄）

第 2 標準化活動

1 標準化活動の態様

関連する事業者が共同で規格を策定し、広く普及を進める活動は、従来 JIS 規格の策定など公的な機関において行われることが一般的であった。これに対して、情報通信分野など研究開発活動が活発に行われている分野では、研究開発活動の成果について迅速な製品化を図るため、前記のように競合する事業者間において新技術を製品化するに先立ち情報伝達方式や接続方法などの規格を共同で策定し、広く普及を進める活動が行われている。

このような活動には、

- ① 少数の競争事業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

などがあり、その態様は様々である（注2）（注3）。

以下で記載される、標準化活動に関する独占禁止法上の考え方は、基本的には多数の競争事業者が活動を公開し共同で規格を策定し、広く普及を進める活動についてのものである。

（注2） これらの活動については、その態様から実質的に事業者団体（以下これらの団体を「標準化団体」という。）の場で行われていると認められる場合が多いと考えられる。このような団体による標準化活動については、独占禁止法第8条の観点からも評価されることとなる。

（注3） ②又は③の場合においては、標準化活動に参加する事業者に対して、規格技術について特許権を有する場合にはその旨を申告し、必要に応じて当該特許を妥当かつ無差別な条件でライセンスする旨の確認書（パテントステートメント）の提出を求め、当該確認書が得られず、かつ、規格技術の利用には当該参加者の有する特許を侵害することが回避できないと判明した場合には当該規格の策定を中止する等の方針を採っているものが多い。

2 標準化活動自体に関する独占禁止法の適用

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、製品間の互換性が確保されることなどから、当該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が図れるとともに、消費者の利便性の向上に資する面もあり、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。

しかしながら、例えば、標準化活動に当たって以下のような制限が課されることにより、市場における競争が実質的に制限される、あるいは公正な競争が阻害されるおそれがある場合には独占禁止法上問題となる。

① 販売価格等の取決め

標準化活動に参加する事業者が、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（不当な取引制限等）。

② 競合規格の排除

標準化活動に参加する事業者が、相互に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（注4）（不当な取引制限、拘束条件付取引等）。

③ 規格の範囲の不当な拡張

標準化活動に参加する事業者が、規格を策定する際に相互に製品開発競争を回避することを目的として、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（不当な取引制限等）。

④ 技術提案等の不当な排除

標準化活動に参加する一部の参加者が、規格を策定する過程で、不当に、特定の事業者の技術提案が採用されることを阻止する又は規格が技術改良の成果を踏まえた内容に改定されることを阻止する（私的独占、共同行為による差別取扱い）。

⑤ 標準化活動への参加制限

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り、製品市場から排除されるおそれがある場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限する（私的独占等）。

(注4) 標準化活動の様相が、少数の競争事業者が非公開で新製品を開発し、競合製品との市場競争を通じて事実上の標準化を目指すなど実質的に共同研究開発と認められるときには、このような制限を課すことについても合理的な理由が認められる場合がある（「共同研究開発に関する独占禁止法上の指針」（以下「共同研究開発ガイドライン」という。）第2-2(1)ア⑧⑨、(注14)参照）。

3 規格技術に関する特許権の行使と独占禁止法の適用

規格技術について特許権（以下、特許が付与された規格技術を単に「特許」という。）を有する者が、その特許を他の者にライセンスする又はしないことの独占禁止法上の問題については、基本的には知的財産ガイドラインの考え方に沿って判断される。

例えば、標準化活動に参加していない事業者が当該活動により策定された規格について特許を有していた場合に、規格を採用する事業者に対して当該特許をライセンスすることを拒否したとしても通常は独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、標準化活動に参加し、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、拒絶された事業者が規格を採用した製品を開発・生産することが困難となり、当該製品市場における競争が実質的に制限される場合には私的独占として、競争が実質的に制限されない場合であっても公正な競争を阻害するおそれがある場合には不公正な取引方法（その他の取引拒絶等）として独占禁止法上問題となる（注5）（注6）。

また、直接的には標準化活動に参加していない場合でも、例えば、活動に参加する者と共謀するなどして、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場合に上記の行為を行うことは、同様の独占禁止法上の問題を生じる。

(注5) 独占禁止法第21条は「この法律の規定は、・・特許法・・による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。」と定めているが、同条は特許法等による「権利の行使」とみられるような行為であっても、競争秩序に与える影響を勘案した上で、技術保護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には、同条にいう「権利の行使と認められる行為」と評価されず、独占禁止法が適用されることを確認する趣旨で設けられたものであると解されている。当該行為は、事業者の共同行為によって標準としての価値を付加された特許を競争者排除の手段として利用するものであり、技術保護制度の趣旨や目的に反することから、独占禁止法第21条に規定される「権利の行使と認められる行為」とは評価されず、独占禁止法が適用される。

(注6) このような行為を標準化活動に参加している複数の事業者が共同して行うことは、競争が実質的に制限される場合には私的独占又は不当な取引制限として、競争が実質的に制限されない場合でも不公正な取引方法（共同の取引拒絶）として独占禁止法上問題となりうる。

第3 規格に係る特許についてのパテントプールに関する独占禁止法上の問題点の検討

1 (略)

2 パテントプールの形成に関する独占禁止法上の考え方

(1) パテントプールに含まれる特許の性質

ア 規格で規定される機能及び効用の実現に必須な特許に限られる場合

規格に係る特許についてパテントプールを形成することが技術市場における競争にどのような影響を及ぼすかは、当該プールに含まれる特許が規格で規定される機能及び効用の実現に必須な特許（注 11）（以下「必須特許」という。）のみの場合とそうでない場合とでは異なる。

パテントプールが必須特許のみにより構成される場合には、これらすべての特許は規格で規定される機能及び効用を実現する上で補完的な関係に立つことから、ライセンス条件が一定に定められても、これらの特許間の競争が制限されるおそれはない。したがって、パテントプールに含まれる特許の性質に関して独占禁止法上の問題が生じることを確実に避ける観点からは、パテントプールに含まれる特許は必須特許に限られることが必要である。

なお、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からは、パテントプールに含まれる特許が必須特許であるか否かについて、恣意的な判断を避けるため、パテントプールに参加する事業者から独立した専門的な知識を持った第三者が行うことが必要であり、また、当初は必須特許であっても、パテントプールの形成後に、規格で規定される機能及び効用を実現する更に優れた技術が開発され、既存の規格技術が陳腐化した場合には、直ちにパテントプールから外されることが重要である。

（注 11）ここで、規格で規定される機能及び効用を実現するために必須な特許とは、規格を採用するためには当該特許権を侵害することが回避できない、又は技術的には回避可能であってもそのための選択肢は費用・性能等の観点から実質的には選択できないことが明らかなものを指す。

イ 必須特許とはいえない特許が含まれる場合

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、技術市場における競争が実質的に制限されるなど、独占禁止法上の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（以下、このような関係にある特許を「代替特許」という。）、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。（事例 1）

② また、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。（事例 2）

したがって、必須特許以外の特許がパテントプールに含まれる場合には競争制限効果が大きくなり得るため、当該規格の普及の程度、代替的なパテントプールや規格技術の有無などの市場の状況の外、以下の点も勘案し競争に及ぼす影響について総合的に判断することになる。

① パテントプールに必須特許以外の特許が含められることに、合理的な必要性が認められるか又は競争促進効果が認められるか。

② パテントプールに特許を含める者が、当該プールを通さずに当該特許を他の事業者へ直接ライセンスすることが可能か。また、事業者がパテントプールに含まれる

特許の中から必要な特許のみを選択してライセンスを受けることが可能か（注12）。

（注12）パテントプールの参加者が、あらかじめ取り決めた条件で個別にライセンス契約を締結することとし、加えて、当該条件に従わなくても別途ライセンス契約を結ぶというライセンス方式の場合、規格の採用者は、規格に係る特許のライセンス条件についての選択が可能であり、技術市場又は製品市場における競争が制限されるおそれは少なくなると考えられる。

(2) パテントプールへの参加に係る制限

ア パテントプールへの参加の制限

パテントプールへの参加を一定の条件を満たす者に制限することは、制限の内容が、パテントプールを円滑に運営し、規格を採用する者の利便性を向上させるために合理的に必要と認められるものであり、競争を制限するものでなければ、通常は独占禁止法上の問題を生じるものではない。

また、特定の規格を策定するに当たり、規格を迅速に広く普及させるため、標準化活動の参加者が、規格の策定後は規格に係る特許はパテントプールを通じてライセンスすることを事前に取り決めることは、対象が必須特許に限られ、かつ、ほかに当該特許の自由な利用が妨げられないなどの場合は、通常は独占禁止法上の問題を生じるものではない。

イ パテントプールへの参加者に対する制限

パテントプールに参加する者に対して、パテントプール運営のために一定のルールを課すことなどは、制限の内容がパテントプールを円滑に運営し、規格を採用する者の利便性を向上させるために合理的に必要と認められるものであり、かつ、特定の事業者のみ不当に差別的な条件を課すものでない限り、通常は独占禁止法上の問題を生じるものではない。

例えば、ライセンス料の分配方法を、パテントプールに含まれる特許が規格で規定される機能・効用を実現する上でどの程度重要か、パテントプールに参加する者も規格を採用した製品を生産・販売しているかなど様々な要因に基づいて決定したとしても、通常は独占禁止法上の問題を生じるものではない。

しかしながら、パテントプールに参加する者に対して、パテントプールを通ず以外の方法でライセンスすることを認めないなど、特許の自由な利用を制限することは、通常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、製品市場及び技術市場における競争に及ぼす影響も大きいと考えられることから、独占禁止法上問題となるおそれがある（私的独占、不当な取引制限等）。（事例3）

(3) パテントプールの運営

通常、パテントプールの運営においては、ライセンシーからのライセンス料の徴収、ライセンス条件の履行状況の確認などの活動を通じて、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ことになる。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用いるなど、独占禁止法違反行為を行うための手段として利用されるおそれがある。

したがって、独占禁止法違反行為を未然に防止し、パテントプールに期待される競争促進効果を十分に発揮させるためには、パテントプールの運営者に集中するライセンシーの事業活動に関する情報について、パテントプールへの参加者やライセンシーがアクセスできないようにすることが重要であり、例えば、パテントプールの参加者と人的・

資本的に関係のない第三者に運營業務を委託するなどの措置が講じられることが望ましい。(事例4)

3 パテントプールを通じたライセンスに関する独占禁止法上の考え方

パテントプールを通じたライセンスにおいてライセンシーに課される様々な制限についても、基本的には、個別の事案ごとに知的財産ガイドラインで示される考え方に基づいて競争に及ぼす影響が判断される。しかしながら、規格に係るパテントプールについては、規格を採用する事業者の事業活動に及ぼす影響が大きく、影響が及ぶ範囲も多数のライセンシーに齊一的かつ広範にわたることから、競争への影響について慎重に検討する必要がある。

(1) 異なるライセンス条件の設定

規格について特許を有する者がパテントプールを形成し、規格を採用する者にライセンスする際に、ライセンスされる特許の利用範囲(技術分野、地域等)や利用時期を制限し、それらに応じてライセンス料に差を設けることは直ちに独占禁止法上問題となるものではなく、個々の事案について、差を設けることの合理的な必要性を踏まえつつ競争への影響が判断される。

例えば、ライセンス料について、ライセンスを受けて生産・販売される個々の製品の需給関係を反映したものとすること又はライセンスを受けた製品の生産数量に応じたものとすることなどは、通常は独占禁止法上問題となるものではない(注13)。

しかしながら、パテントプールを通じたライセンスにおいて、特段の合理的な理由なく、特定の事業者にのみ①ライセンスすることを拒絶する、②他のライセンシーと比べてライセンス料を著しく高くする、③規格の利用範囲を制限するなどの差を設けることは、差別を受ける事業者の競争機能に直接かつ重大な影響を及ぼす場合には独占禁止法上問題となるおそれがある(私的独占、共同の取引拒絶等)。したがって、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からは、合理的な理由のない限り非差別的にライセンスすることが必要である。(事例5)

(注13) ライセンス条件を定める際に、ライセンシーが必須特許を有しており、それを、パテントプールを通じて他のライセンシーにライセンスしている場合に、必須特許を有さないライセンシーと異なる条件にすることは、その差が合理的な範囲にとどまるものであり、競争に重大な影響を及ぼすおそれのない限り、通常は独占禁止法上問題となるものではない。

(2) 研究開発の制限

ア 規格に係る特許についてパテントプールを通じてライセンスする際に、ライセンシーに対して、規格技術又は競合する規格についてライセンシーが自ら又は第三者と共同して研究開発を行うことを制限することは、代替的な規格技術や規格の開発が困難になり、製品市場及び技術市場における競争が制限されるおそれがある(私的独占、不当な取引制限等)。

イ 少数の者が非公開で規格に係る技術を新たに開発するなど、規格の策定の態様が実質的に共同研究開発と認められる場合には、当該活動に参加する者が相互に規格技術や当該規格と競争関係に立つ規格を開発することを制限したり又は第三者と共同で開発することを制限したりすることが、当該活動を円滑に進める上で合理的に必要な範囲の制限と認められる場合もある(注14)。

しかしながら、このような場合であっても、規格が策定された後に、当該規格に係る特許についてパテントプールを形成しライセンスする際に、ライセンシーの研究開

発を制限することには何ら合理的な必要性があるとは認められず、独占禁止法上問題となるおそれがあるので注意が必要である。(事例6)

(注14) 共同研究開発ガイドラインでは、以下のような制限について原則として不公正な取引方法に該当しないとしている。

- ① 共同研究開発のテーマと同一のテーマの独自の又は第三者との研究開発を共同研究開発実施期間中について制限すること。
- ② 共同研究開発の成果について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、共同研究開発のテーマと きわめて密接に関連するテーマの第三者との研究開発を共同研究開発実施期間中について制限すること。
- ③ 共同研究開発の成果について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、共同研究開発終了後の合理的期間に限って、共同研究開発のテーマと同一又は極めて密接に関連するテーマの第三者との研究開発を制限すること。

(3) 規格の改良・応用成果のライセンス義務(グラントバック)

ア 規格に係る特許についてパテントプールを通じてライセンスする際に、ライセンシーが規格技術に関して行う改良・応用の成果について、当該プールに加えるように義務付けることは、

- ① ライセンシーによる改良・応用の成果が当該プールに集積されるため、代替的な規格技術や規格を開発することが困難となるなど、当該規格に関連する市場に占める当該プールの有力な地位が強化される
- ② ライセンシーによる改良・応用の成果の中に機能及び効用が類似のものがある場合は、多数の代替特許が当該プールに含まれることとなり、これら代替特許間の競争が制限される

ことなどにより、技術市場における競争が制限されるおそれがある。

イ 他方、ライセンシーによる規格技術の改良・応用の成果が必須特許となる場合もあり得るところ、そのような場合にライセンシーに対して上記の義務を課すことについては、制限の態様が必須特許に限り当該プールに非独占的にライセンスすることを義務付けるものであり、ほかに自由な利用を制限するものではなく、ライセンス料の分配方法等で他の当該プール参加者に比べて不当に差別的な取扱いを課すものでないと評価される場合は、通常は独占禁止法上問題となるものではない。(事例7)

(4) 特許の無効審判請求等への対抗措置(不爭義務)

ア 規格に係る特許についてパテントプールを通じてライセンスする際に、ライセンシーに対して不爭義務(注15)を課し、ライセンシーがライセンスされた規格に係る特許について無効審判請求を提起した場合には、当該プールに含まれるすべての特許について当該ライセンシーとの契約を解除することは、当該プールに参加する個々の特許権者が個別にこのような措置を採る場合に比べてライセンシーの事業活動に及ぼす影響が大きく、ライセンシーが、ライセンスを受けた特許の有効性を争う機会を失うおそれがある。

(注15) 不爭義務とは、例えば、ライセンシーはライセンスされた特許について特許無効審判請求を行わないなど、当該特許の有効性について争わない義務を課すことをいう。

イ したがって、規格に係る特許についてパテントプールを通じてライセンスする際に、ライセンシーがライセンスを受けた特許の有効性について争う場合には、プールの参

加者が共同でライセンス契約を解除する旨を取り決めることは、独占禁止法上問題となるおそれがある（共同の取引拒絶）。

他方、規格に係る特許の有効性について争われた場合に、パテントプールへの参加者のうち無効審判請求を起こされた特許権者のみが、当該特許をパテントプールから外すことなどにより、争いを起こしたライセンシーとの契約を解除することは、ライセンシーがライセンスされた特許の有効性について争う機会を失うとは認めにくいことから、通常は独占禁止法上問題となるものではない。（事例8）

(5) 他のライセンシー等への特許権の不行使（非係争義務）

ア 規格に係る特許についてパテントプールを通じてライセンスする際に、ライセンシーに対して、ライセンシーが有し又は取得することとなる全部又は一部の特許等について他のライセンシーに対して権利行使しないよう義務付けること（非係争義務（注16））は、実質的に、多数の特許が当該プールに集積されることとなるため、当該規格に関連する市場に占める当該プールの有力な地位が強化される又はライセンシーの有する代替特許の間の競争が制限されるなど、技術市場における競争が実質的に制限されるおそれがある。（私的独占、不当な取引制限）

（注16） ライセンシーが有し又は取得することとなる全部又は一部の特許等をライセンサー又はライセンサーの指定する者に対してライセンスする義務を含む。

イ 他方、当該規格に係る必須特許をライセンシーが有し又は取得する場合もあり得るところ、制限の態様が、必須特許（注17）に限り当該プールに非独占的にライセンスすることを義務付けるものであり、ほかに自由な利用を制限するものではなく、ライセンス料の分配方法等で他のプール参加者に比べて不当に差別的な取扱いを課すものでないと評価される場合は、通常は独占禁止法上問題となるものではない。（事例9）

（注17） 前記第3-2(1)アに記載のとおり、必須特許の判断については、恣意的になされた場合に競争に及ぶ影響は大きいことから、前記3(3)及び(5)においても、当事者から独立した第三者によってなされるなど客観的な判断を確実にするための措置が講じられる必要がある。

事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針（平成7年10月30日公正取引委員会）（抄）

第2 事業者団体の実際の活動と独占禁止法

9 情報活動

(1) 情報活動の多様性

事業者団体が、当該産業に関する商品知識、技術動向、経営知識、市場環境、産業活動実績、立法・行政の動向、社会経済情勢等についての客観的な情報を収集し、これを構成事業者や関連産業、消費者等に提供する活動は、当該産業への社会公共的な要請を的確にとらえて対応し、消費者の利便の向上を図り、また、当該産業の実態を把握・紹介する等の種々の目的から行われるものであり、このような情報活動のうち、独占禁止法上特段の問題を生じないものの範囲は広い。

(2) 違反となるおそれがある行為

一方、事業者団体の情報活動を通じて、競争関係にある事業者間において、現在又は将来の事業活動に係る価格等重要な競争手段の具体的な内容に関して、相互間での予測

を可能にするような効果を生ぜしめる場合がある。このような観点から見て、下記9-1に挙げるような情報活動は、違反となるおそれがある。

このような情報活動を通じて構成事業者間に競争制限に係る暗黙の了解若しくは共通の意思が形成され、又はこのような情報活動が手段・方法となって競争制限行為が行われていれば、原則として違反となる。

すなわち、事業者団体によるこのような情報活動が、1-1（価格等の決定）、1-2（再販売価格の制限）、2-1（数量の制限）、3-1（取引先の制限）、3-2（市場の分割）、3-3（受注の配分、受注予定者の決定等）、4-1（設備の新增設等の制限）、5-1（参入制限等）等に挙げられるような事業者団体による制限行為につながり、又はそれら制限行為に伴う場合は、それぞれ、「1 価格制限行為」から「5 参入制限行為等」までのところ等に記述したように、法第8条の規定に違反することとなる。

なお、事業者団体によるこのような情報活動を通じて、事業者間で、価格、数量、顧客・販路、設備等に関する競争の制限に係る合意が形成され、事業者が共同して市場における競争を実質的に制限する場合には、これら事業者の行為が法第3条の規定に違反する。

(3) (略)

11 共同事業

(1) 共同事業の多様性

事業者団体が、構成事業者の共同による事業活動の性格を持つ事業（以下「共同事業」という。）を行う場合がある。共同事業には、単独では大企業に対抗できない中小企業者による法律に基づく協同組合が有効な競争単位を形成するために行う共同経済事業や事業者団体が構成事業者の本来の事業内容ではない社会文化活動等について行う共同事業等、競争促進的な効果を持つもの又は競争と直ちに関係のないものも多い。他方、共同事業は、その事業内容の範囲において事業者団体が単一の事業主体となって行う事業として市場における競争に影響を与え得るところであり、また、参加する個々の事業者の事業活動の制限につながるおそれもあるところであって、その内容、態様等によっては、法第8条第1号、第3号、第4号若しくは第5号又は第19条の規定に違反するかどうか問題となる。

(2) 考え方

ア 共同事業の内容

共同事業が、その対象である商品又は役務の価格、数量をはじめ競争手段である事項にどのような影響を与えるものであるかが検討される。

例えば、商品又は役務の共同販売、共同購買や共同生産では、共同事業の中でその対象となる商品又は役務の価格、数量や取引先等の重要な競争手段について決定されることとなるため、他の種類の共同事業に比べて独占禁止法上問題となる可能性が高い。

一方、事業者の主たる事業に附随する運送や保管に係る共同事業については、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べきものではなく、共同販売等に比べて独占禁止法上問題となる可能性は低い。共同事業の実施を通じて、構成事業者に係る対象商品の価格又は数量、顧客・販路等の競争手段を制限することにつながらないよう留意する必要がある。

これに対して、当該産業全体への理解増進のための広報宣伝活動、あるいは福利厚生活動や社会文化活動等、市場における競争に対する影響が乏しい性格の共同事業は、

原則として独占禁止法上問題とならない。(§ 8-1, § 8-4)

イ 共同事業参加事業者の市場シェアの合計等

共同事業への参加事業者の市場シェアの合計が高い等参加事業者が全体としてみて市場において有力であれば、独占禁止法上問題となる可能性は高くなり、逆に、参加事業者の市場シェアの合計が低い等参加事業者が全体としてみて市場において有力でなければ、独占禁止法上問題となる可能性は低くなる。(§ 8-1, § 8-4)

ウ 共同事業の態様

事業者団体が、共同事業について、構成事業者にその参加若しくは利用を強制し、又はその参加若しくは利用について事業者間で差別的な取扱いをすることは、独占禁止法上問題となるおそれがある。(§ 8-3, § 8-4, § 8-5, § 8-1, § 19)

(3)及び(4) (略)

流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針(平成3年7月11日公正取引委員会事務局)(抄)

第2部 取引先の選択

(略)

第1及び第2 (略)

第3 単独の直接取引拒絶

1 考え方

事業者がどの事業者と取引するかは、基本的には事業者の取引先選択の自由の問題である。事業者が、価格、品質、サービス等の要因を考慮して、独自の判断によって、ある事業者と取引しないこととしても、基本的には独占禁止法上問題となるものではない。

しかし、事業者が単独で行う取引拒絶であっても、例外的に、独占禁止法上違法な行為の実効を確保するための手段として取引を拒絶する場合には違法となり、また、競争者を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合には独占禁止法上問題となる(注4)。

(注4) このような行為によって、市場における競争が実質的に制限され、私的独占として違法となる場合の考え方については、排除型私的独占ガイドラインによって、その考え方が明らかにされている。

2 独占禁止法上問題となる場合

事業者が、独占禁止法上違法な行為の実効を確保するための手段として、例えば次の①のような行為を行うことは、不公正な取引方法に該当し、違法となる(一般指定2項(その他の取引拒絶))。

また、市場における有力な事業者(注5)が、競争者を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として、例えば次の②~③のような行為を行い、これによって取引を拒絶される事業者の通常の事業活動が困難となるおそれがある場合には、当該行為は不公正な取引方法に該当し、違法となる(一般指定2項)。

① 市場における有力なメーカーが、流通業者に対し、自己の競争者と取引しないようにさせることによって、競争者の取引の機会が減少し、他に代わり得る取引先を容易に見いだすことができなくなるようにするとともに、その実効性を確保するため、これに従わない流通業者との取引を拒絶すること(一般指定11項(排他条件付取引))にも該当する。

- ② 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料の一部の品種を完成品メーカーが自ら製造することを阻止するため、当該完成品メーカーに対し従来供給していた主要な原材料の供給を停止すること
 - ③ 市場における有力な原材料メーカーが、自己の供給する原材料を用いて完成品を製造する自己と密接な関係にある事業者の競争者を当該完成品の市場から排除するために、当該競争者に対し従来供給していた原材料の供給を停止すること
- (注5) (略)