

企業結合審査における「説得力」の課題

— 令和6年度公表事例の検討 —

新潟大学法学部講師 丁 宇

目 次

I 問題の提起

II 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

(事例1 前田工織／三井化学産資 事例6 シノプシス／アンシス)

2. 経済分析と正当化事由について

(事例3 クボタ／日本鋳鉄管)

III 企業結合審査の説得力向上のための注意点

1. 「審査手法」の使用有無にとらわれないこと

2. 「競争圧力」の形式的な勘案にとどめないこと

3. 「経済分析」の検証・補完の役割を果たせること

4. 「正当化事由」を市場支配力分析に整合させること

I 問題の提起

➤ 企業結合審査の予測的性格による「説得力」の問題

- 事前規制として、まだ発生していない反競争効果の蓋然性を予測しなければならない。
- 一部の証拠やデータが取得困難なため、反競争効果の立証に不確実性が避けられない。
- 違法性の適時な判断が重要だから、所定の期間が反競争効果の完全な解明に足りない。



- 優越的蓋然性基準に従い、反競争効果を50%以上の確率で立証すれば十分である。
- 競争当局の公表資料では、そのような立証過程を説得的に示さなければならない。

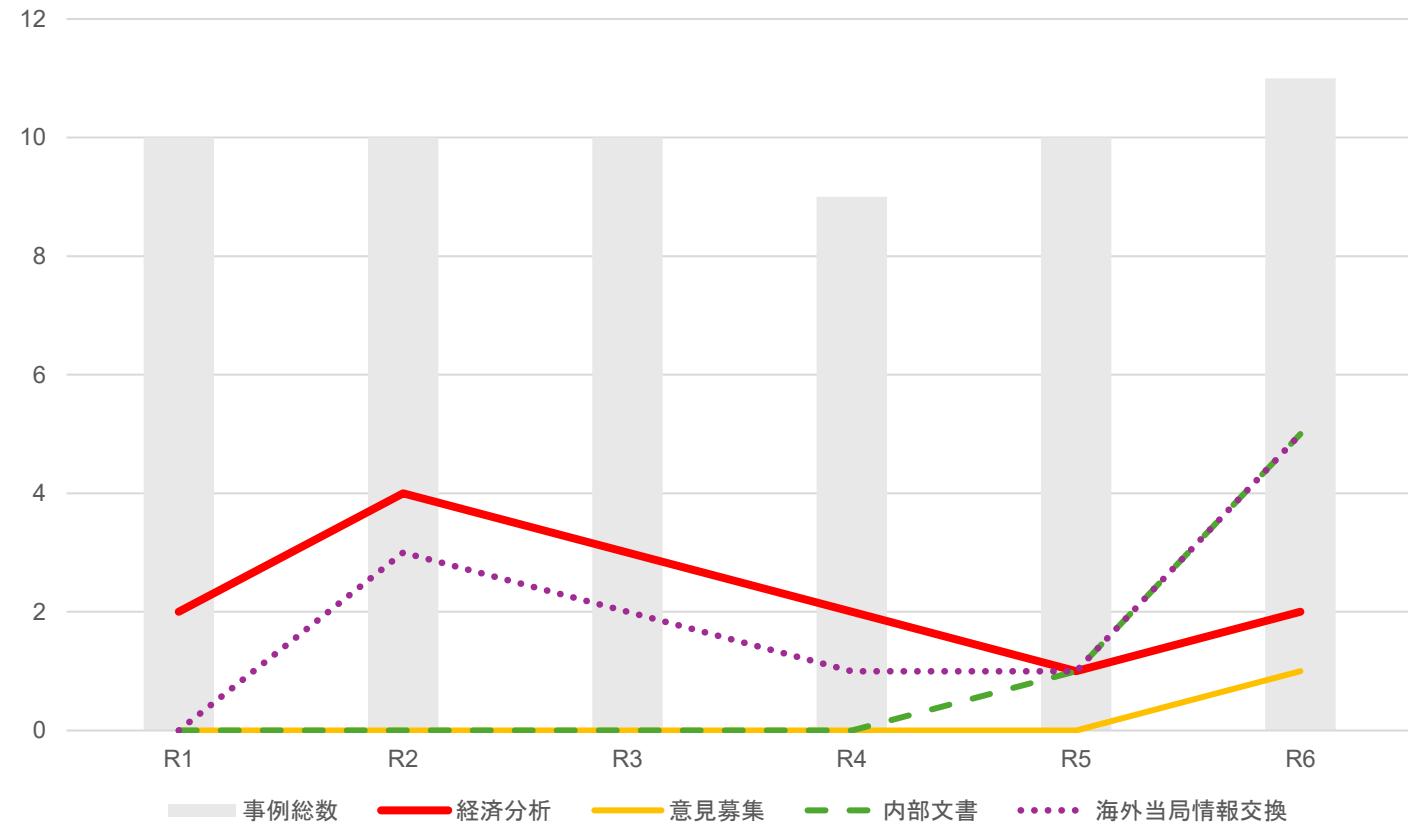
* 企業結合による反競争効果の立証基準について、EUの重要判例を素材にした検討は、拙稿「水平型企業結合の単独効果分析に関するEU法の新展開：欧州司法裁判所CK Telecoms判決」公正取引884号75頁（2024）参照。

I 問題の提起

▶ 「説得力」を向上させるための公取委の対策

- 令和元年度以降、公取委は、企業結合事例集の冒頭の一覧表において、「経済分析」が行われた事例に丸印を付けることとなった。
- 令和2年度以降は「海外当局との情報交換」、令和5年度以降は「情報・意見の募集」または「内部文書の活用」が行われた事例にも丸印が付けられている。

* 右図は、公表事例のうち上記の各審査手法を用いた件数を示す。未公表事案の中でもそれらの審査手法を用いたものがある。



I 問題の提起

- 「説得力」を向上させるための公取委の対策
- ↳ それらの審査手法は従来から利用可能であったが、公取委は、近年になって下記の文書の公表を通じて、より積極的な利用を強調している。

「経済分析報告書及び経済分析等に用いるデータ等の提出についての留意事項」（令和4年5月31日）

- ・ **経済分析の定義**：事業者等の行為が市場、競争者、需要者等に与える影響及びその程度を明らかにしたり、事業者等の主張根拠を示したりするために、経済学等に基づいて理論的または実証的に実施された分析。
- ・ **経済分析の原則**：①関連性、②明確さ・透明性、③整合性・頑健性、④再現可能性。

「デジタル化等社会経済の変化に対応した競争政策の積極的な推進に向けて：アドボカシーとエンフォースメントの連携・強化」（令和4年6月16日）

- ・ **第三者からの情報・意見の募集、内部文書の活用、経済分析の活用**といった取組により迅速かつ的確なエンフォースメントを推進していく。
- ・ **第三者からの情報・意見の募集**について：デジタル市場の案件を中心に、複雑かつ急速に変化する市場状況において、より広く第三者からの意見を収集する必要があると考えられる企業結合案件については、第2次審査の開始の如何を問わずに、必要に応じて、第三者から意見聴取する旨公表し、情報・意見を募集する。

I 問題の提起

- 「説得力」を向上させるための公取委の対策
 - ↳ それらの審査手法は従来から利用可能であったが、公取委は、近年になって下記の文書の公表を通じて、より積極的な利用を強調している。

「企業結合審査における内部文書の提出に係る公正取引委員会の実務」（令和4年6月22日）

 - 内部文書の提出対象者：当事会社、需要者、競争者……
 - 内部文書の種類：会議資料、電子メール、報告書、組織図、従業員リスト……
 - 内部文書の内容：企業結合の目的、第三者への影響や市場の将来に関する予測……
- 本報告の問題意識
 - ↳ 3種類の審査手法の積極的な利用により、令和6年度の公表資料は十分な説得力を備えていると言えるか？
 - ↳ 公表資料の説得力を確実に向上させるために、いかなる点に留意すべきか？
 - * 疑問点が見えたことは必ずしも、企業結合の違法性に関する最終判断が誤ったと意味するわけではない。
 - * 海外当局との情報交換については、事例集において詳細な説明が欠如しているため、検討の対象としない。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

➤ 事例 1 前田工織／三井化学産資

関連市場：日本全国におけるジオグリッド

判断要素	評価の過程	評価の結果
当事会社	前田工織：約75%（第1位） 三井化学産資：約15%（第2位） 合計市場シェア：約85%（第1位）	他の競争者との格差は大きくなる
競争者	A社：日本国内に使用実績ある韓国A製品の輸入販売代理店 市場シェア：約5%（第3位→第2位） 日本製品との品質の差がなく、需要者の切り替えに問題ない 供給余力がある	一定程度認められる
輸入	制度上の障壁はない 販売価格に占める輸送コストの割合は日本製品と大きく変わらない * 需要者は（日本国内に）使用実績のない輸入品に抵抗感がある	認められない
隣接市場	関連商品を用いる工法の採用割合は大きくない	間接的に働いている

結論：単独効果または協調効果が発生し得ない。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

➤ 事例1 前田工織／三井化学産資

疑問点①：A社からの競争圧力に対する評価

- 公取委の担当者によると、同質財市場において、競争者の市場シェアが小さくとも十分な供給余力を有している場合には、当事会社の削減した供給量を競争者が穴埋めすることが容易であるため、当事会社による価格引上げの企図は成功しないといえる。

深町正徳『企業結合ガイドライン（第2版）』165頁（商事法務、2021）参照

- とはいえる、A社は供給余力がありながら、市場シェアが約5%にとどまることから、**A社の供給余力が価格引上げを抑制するのに十分なのか、顧客がA社の商品に十分な需要を有するのか**について、疑問は払拭されないだろう。
- サーモフィッシュ／ライフ事件（平成25年度事例2）では、SSPタイピングキット市場において、市場シェアが約5%に過ぎない競争者が「十分な供給余力を有していると考えられることから、当事会社の価格引上げに対する牽制力になる」ものと認められた。ほかにもさまざまな競争圧力が存在するゆえに、公取委の最終判断は必ずしも不適切とまではいえないが、当該競争者からの競争圧力の有無については議論の余地が残っている。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

➤ 事例 1 前田工織／三井化学産資

疑問点②：競争圧力の総合的な勘案

→ 企業結合ガイドラインでは、「次の判断要素を総合的に勘案して……判断する」と要求している。しかし、公取委の実務において、「総合的な勘案」の過程は不透明である。

公取委は、競争者（A社）からの牽制力が一定程度認められること、隣接市場からの間接的な競争圧力が認められることから、反競争効果が発生し得ないと判断した。しかし、**1種類の「一定程度認められる」競争圧力と、1種類の「認められる」「間接的な」競争圧力を合算して、当事会社の市場支配力を抑制するのに足りるかどうかは問題となる。**

→ 「総合的な勘案」がブラックボックスとなっている原因は2つある：

(1) 供給余力の**大きさ**だけに注目し、供給余力を働かせるための主観的な**インセンティブ**（過去の行動様式など）と客観的な**前提条件**（流通系列化など）の有無を具体的に考察しないこと。

林秀弥『企業結合規制：独占禁止法による競争評価の理論』565-591頁（商事法務、2010）参照

(2) 競争圧力の**「存在」と「一定程度存在」との違い**を明確化しないこと。

武田邦宣「企業結合規制における定量的評価と定性的評価」日本経済法学会年報33号42頁（2012）参照

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

➤ 事例1 前田工織／三井化学産資

疑問点③：輸入品からの競争圧力の位置付け

- 企業結合ガイドラインでは、「現在輸入が行われているか否かにかかわらず……輸入に係る状況をすべて検討の上……考慮する」と要求している。そうだとすると、外国商品からの現実的・潜在的な競争圧力をも「輸入」として扱うべきである。
- 公取委の担当者によると、輸入品の供給者は、地理的範囲内の事業者と同等の競争者と判断される場合に、「競争者」として検討されることとなる。

深町正徳『企業結合ガイドライン（第2版）』178頁（商事法務、2021）参照

- 本件では、日本国内での使用実績の有無により、A社商品とその他の輸入品をそれぞれ「競争者」または「輸入」に区分した。すべての輸入品が考慮に入れられたとはいえ、**各種の競争圧力の形式的な勘案がゆえに、輸入品の位置付けいかんにより結論が異なる可能性がある。**

* 仮にB社（市場シェアの約5%）が供給余力を有し、隣接市場からの競争圧力が認められないならば、
A社を「競争者」と扱う場合：**競争者からの「一定程度」の競争圧力**
A社を「輸入品」と扱う場合：**競争者からの「一定程度」の競争圧力 + 「一定程度」の輸入圧力**

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

1. 競争圧力の総合的勘案について

➤ 事例6 シノプシス／アンシス

関連市場：RTL消費電力解析（デジタルチップ）・・・・・水平型企業結合①

(オ) 小括

競争者からの牽制力は認められるものの、本件買収後における当事会社グループと競争者との市場シェアの格差が大きいことに加え、本件買収前における当事会社グループ間の競合関係が弱いとはいえない。また、隣接市場からの競争圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力は限定的である。
したがって、本件買収により……競争を実質的に制限することとなる。

疑問点：「認められる」競争圧力の有効性

- 当事会社間の競合関係が「弱いとはいえない」ならば、強いとはいえるか？
- 当事会社から有意な市場シェアを奪うことも、買収により失われた当事会社間の競争関係と同等なものを回復することもできないほどの競争圧力は、有効なものとして認められるべきか？
- 事例1の疑問点②と同様に、競争者の供給余力を働かせるインセンティブと前提条件に関する説明が欠如し、かつ、競争圧力の「存在」と「一定程度存在」との違いが不明瞭であった。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鑄鉄管

関連市場：日本全国におけるダクタイル鉄管小口径管

判断要素	評価の過程	評価の結果
当事会社	合計市場シェアは約70%（第1位）となる ＊ クボタは、共同出資会社から半製品だけの供給を受ける ＊ 問題解消措置により、情報共有の懸念は解消される	当事会社間の競争関係は一定程度維持される
競争者	A社：市場シェアの約30%で第2位を占める有力な競争者 一定程度 の供給余力がある	一定程度認められる
輸入	海外製品は耐震性がなく、日本製品と規格が異なる	認められない
参入	新規参入に必要な設備投資が大きい 日本国内における需要が減少している	認められない
隣接市場	ポリエチレン管への切替えが 相当程度 生じている (消極的な水道事業体も 一定程度 存在するものの、切替えの傾向は継続する) ポリエチレン管市場において有力な競争者が存在している (当事会社の市場シェアが約60%であるものの、B社は、市場シェアの約40%を占め、かつ一定程度の供給余力を保有する)	一定程度認められる

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鋳鉄管

判断要素	評価の過程	評価の結果
需要者	<p>商社間の競争はある程度活発に行われており、鉄管メーカーは商社に値下げや販売奨励金を提供している</p> <p>* 水道工事業者からの値下げ圧力が鉄管メーカーにまで十分働いているとまではいえない</p>	<p>限定的 (各商社はそれぞれ特定の鉄管メーカー1社と取引を行う慣行にあるため、商社が自らの価格交渉力を行使しても、鉄管メーカーから取得可能な値引きは限定的なものに過ぎない。)</p>
経済分析	<p>年次の売上データ、月次の費用データ、市場シェアなどを用いて簡易的にGUPPIを計算した結果、結合後に完全に一体化することを前提とするならば、単独で日本鋳鉄管について値上げをするインセンティブがあることが確認された</p> <p>* 当事会社が結合後に完全に一体化しないこと、関連商品が同質財に該当することなどから、本分析結果は参考に留める</p>	？？？

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鋳鉄管

判断要素	評価の過程	評価の結果
効率性	<p>企業結合に固有のもの：</p> <p>当事会社の内部文書によると、両社それが単独での電気炉導入を実行するよりも、投資額が少なく、製造開始時期が早い</p> <p>クボタの説明ならびに日本鋳鉄管の内部文書によると、企業結合を伴わない業務提携の場合と異なり、クボタは、出向者を通じて電気炉の稼働に関するノウハウを日本鋳鉄管に提供する意欲を有する</p> <p>実現可能なもの：</p> <p>日本鋳鉄管の内部文書によると、共同出資会社に設置する電気炉の発注を完了しており、その後、電気炉の設置や試運転等、電気炉での製造計画が進められるものと考えられる</p> <p>キュポラ炉よりも、電気炉の二酸化炭素排出量は少ない</p> <p>消費者厚生を増大させるもの：</p> <p>二酸化炭素排出量の大幅な削減は品質の向上と評価できる</p>	<p>認められる</p> <p>(本件結合は、日本鋳鉄管がその製造工場を子会社にして、クボタが当該子会社の株式に係る議決権の19.9%を取得することである。本件結合による効率性とは、現在使用しているキュポラ炉を電気炉に取り替える方法で、CO₂排出量を削減することをいう。)</p>

結論：問題解消措置がとられることなどから、単独行動による競争の実質的制限とならない。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鋳鉄管

判断要素	評価の過程	評価の結果
競争者の数	見掛け上の事業者数は3社から2社になる ＊ クボタは、共同出資会社から半製品だけの供給を受ける ＊ 問題解消措置により、情報共有の懸念は解消される	当事会社間の競争関係は一定程度維持される
供給余力	3社とも一定程度の供給余力があるため、単独で利益を拡大するインセンティブを有すると考えられる ＊ 供給余力があることは、協調的行動から逸脱した者に対して報復行動をとることができるにもつながるため、 供給余力の観点から協調的行動をとる懸念の有無を判断することはできない	？？？
取引の実態等	需要動向の予測は比較的容易と考えられる 技術革新の余地は小さいと考えられる 各メーカーの品質に差がほとんどない 過去数年間にわたり市場シェアに大きな変動がない	各事業者は互いの行動を予測しやすい。競争が活発に行われていたとは言いがたい
競争圧力	隣接市場からの 一定程度 の競争圧力及び効率性の向上が認められる	

結論：問題解消措置がとられることなどから、協調的行動による競争の実質的制限とならない。

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鑄鉄管

疑問点①：「参考にとどめる」GUPPI計算の意義

- ↳ 公取委は、**差別化財市場における当事会社の完全な一体化**を前提として簡易的なGUPPIを算出して「値上げのインセンティブがある」ことを確認する一方で、**差別化財に該当せず、当事会社の完全な一体化にならない**ことを理由に、GUPPIの数値が「参考にとどめる」と主張した。その結果、**GUPPIが本件の単独効果分析においてどのような役割を果たしたか、多大なコストをかけて事案の状況に相応しくない経済分析を行うことに実益があったか**について、疑問が生じるだろう。
- ↳ 昭和産業／サンエイ糖化事件（令和2年度事例2）では、同質財市場においてGUPPIを計算した。神鋼建材工業／日鉄建材事件（令和3年度事例3）では、それぞれ同質財市場または差別化財市場を前提とした多数の経済分析手法を採用したところ、所用のモデルやデータにより分析の結果が異なることに至った。グローバルウェーハズ／シルトロニック事件（令和3年度事例2）では、同質財市場のためクールノーカム（CMCR）を用いたところ、算出された数値が1つの閾値を超えてもう1つの閾値に満たない状況となった。これらの事例において、経済分析は強く依拠できるものとされなかった。

拙稿「企業結合規制における理論と実証：水平型企業結合に関する単独効果分析の観点から」
日本経済法学会年報45号113頁（2024）参照

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鑄鉄管

疑問点②：効率性の立証及び市場支配力との比較衡量

→ クボタによるノウハウ提供の重要性は過大評価された可能性がある。

- ・ 日本鑄鉄管は、電気炉の製造者からも相当な技術支援を得ることが可能なはずである。
- ・ クボタは電気炉を保有したことがなければ、いわゆる「電気炉の稼働に関するノウハウ」は、電気炉の稼働経験そのものではなく、市場シェアの過半数を取得するとともに積み上げてきた技術上・管理上の心得だと推測される。それらの心得のうち、電気炉の稼働に活用できるものがどれだけなのかは疑われる。
- ・ 日本鑄鉄管が電気炉の稼働経験を取得した後、クボタのノウハウは不要なものとなり、クボタによる従業員出向と株式保有は当事会社間の協調的関係を形成させる「構造的リンク」となる可能性が高い。

→ CO₂排出量削減による競争促進効果の有無は明示されなかった。

- ・ 本件買収からの効率性は、「電気炉導入の所要時間・費用の節約」と「CO₂排出量の削減」という2つの部分からなる。公取委は、節約された時間・費用と削減された排出量を具体的に検討したものの、市場支配力を相殺して企業結合の正味の効果を解明することをしなかった。
- ・ 公取委は、グリーンガイドラインの説明に従い、CO₂排出量の削減を品質の向上として評価した。しかし、そのような効率性は、市場支配力を抑制するものか、それとも競争促進効果とは別のものだろうか？

Ⅱ 令和6年度公表事例から見えた疑問点

2. 経済分析と正当化事由について

➤ 事例3 クボタ／日本鑄鉄管

疑問点③：協調効果分析における供給余力の意義

→ 各企業はランダムな方向性ではなく、利潤最大化のために供給余力を用いるため、具体的な事案では、供給余力が競争圧力になるか、それとも報復の手段になるかは、判断可能なはずである。

当事会社の供給余力	競争者の供給余力	競争圧力	報復の手段	可能な結論
なし	なし	-／×	×／×	単独効果
あり	なし	-／×	○／×	単独効果／協調効果
なし	あり	-／○	×／○	競争圧力が働く
あり	あり	-／○	○／○	他の要素に依存する(↓)

→ 本件において、供給余力は報復の手段として用いられる可能性がある。

- 問題解消措置は、共同出資会社を通じる新たな情報交換を阻止するが、市場の透明性を低下させない。
- 市場シェアの格差から、当事会社の供給余力が競争者を上回ると想定する。そうだとすれば、**市場の透明性**が既に高く、かつ当事会社2社間で「**構造的リンク**」が形成することから、競争者を含む上位3社にとって、協調的行動を行い、供給余力を報復の手段として用いたほうが利益になりうる。

III 企業結合審査の説得力向上のための注意点

1. 「審査手法」の使用有無にとらわれないこと

➤ 「審査手法」を積極的に使用すべき

→ 企業結合審査において、公取委は、当事会社の届出資料及び説明に大きく依拠して反競争効果の有無を判断する場合が多いと長年指摘されてきた。

武田邦宣「企業結合規制における定量的評価と定性的評価」日本経済法学会年報33号42頁（2012）

石井崇「企業結合届出等の企業結合審査に対応する場合の留意点」公正取引890号22頁（2024）参照

→ 第三者からの情報・意見の募集、内部文書の活用、経済分析の活用といった「審査手法」は、当事会社からの情報を検証（正確なものか？）・補完（十分なものか？）する機能を有するため、**事案の状況において積極的に用いられることが期待される。**

➤ 事例集における使用状況の記述を改善すべき

→ 事例5（HPE／ジュニパー）、事例10（カプリノタペストリー）は、一覧表において「内部文書の活用」と記載されているが、**本文において詳細の説明が見当たらない。**

→ 事例1（前田工織／三井化学産資）、事例3（クボタ／日本鑄鉄管）、事例9（ANA／日本貨物航空）は、第三者に対するヒアリング等が行われたものの、**一覧表において記載されていない。**

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

1. 「審査手法」の使用有無にとらわれないこと

- 「審査手法」の使用有無よりも、目的・効果を重視すべき
 - 事例集に見られる疑問点は、直ちに審査結果の誤りを意味するものではない。とはいえるが、公表資料としての参考価値を弱めているように思われる。
 - 令和6年度事例集では各手法の使用割合は半数に満たない。「主要」な事例である以上、本来はいずれも、当事会社からの情報だけで結論付ければ妥当とはいえない。
 - 第三者意見・内部文書・経済分析のいずれも多少の不確実性が避けられない。公取委は、事例集において使用の「有無・件数」を強調するのではなく、**どちらの判断要素についてどのような事実をもって当事会社からの情報を検証・補完するために「審査手法」を使用するか、そういう使用の目的が確実に達成したかを明確にする必要がある。**
 - 事例5及び事例10では、内部文書の要旨に関する説明が欠けているため、抱き合わせ販売戦略の実施方法や、競争者との代替性に関する当事会社の認識など、公取委が**実際に把握していたであろう重要事実について、公表資料からは明確に読み取れない。**
 - ヒアリング等が行われたにもかかわらず一覧表に記載されない事案が存在することから、公取委は、**同等の機能を持つ調査活動を区別している**ように見受けられる。

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

2. 「競争圧力」の形式的な勘案にとどめないこと

➤ 各種の競争圧力の程度をそれぞれ明確に認定すべき

- 特段の競争圧力が働かない限り、競争の実質的制限が発生しうる。競争圧力とは、競争者等（新規参入者、輸入業者、隣接市場にある供給者を含む）の利用可能な供給余力、ならびに、それだけの供給余力に対する需要から構成される競争上の制約を指す。
- 水平型企業結合について、前述したように、市場シェアの格差があっても競争圧力が認められて単独効果が懸念されなかった事案（前田工織／三井化学産資 ほか）と、競争圧力が認められても市場シェアの格差等を理由に単独効果を懸念した事案（シノプシス／アンシス ほか）という互いに矛盾したものが見られている。
- また、「一定程度存在」「限定的」「十分働いているとまではいえない」（クボタ／日本鎌鉄管）、「弱いとはいえない」（シノプシス／アンシス）、「全くないという状況にはない」（グローバルウェーハズ／シリトロニック 令和3年度事例2）といった表現は、競争圧力の程度を、認める方向にも認めない方向にも、意図的に解釈できる余地を残している。
- **特定の競争圧力が「認められる」 = それだけで市場支配力が相殺される**

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

2. 「競争圧力」の形式的な勘案にとどめないこと

➤ 競争圧力と市場支配力との実質的な比較衡量を実施すべき

- 多くの事案では、いずれの競争圧力でも市場支配力を相殺するのに足りない。それゆえ、企業結合ガイドラインでは「総合的な勘案」が要求されている。
- 公取委は、水平型企業結合について、チェックリスト方式で個々の競争圧力に関する判断を明示する。しかし、総合的な勘案に該当しないゆえ、「一定程度」の競争圧力がいくつか存在する場合には、分析過程が不透明となる。
- 垂直型・混合型企業結合について、反競争的行動の能力とインセンティブを順に検討する形で、競争圧力の総合的な勘案が行われる。しかし、個々の競争圧力に関する判断を明示しないゆえ、事例7（日本生命保険／BCJ-43）のように、参入圧力の有無を、「新規参入者がいるとしても、顧客と取引を容易に行うことができる」というやや不自然な表現から明確に読み取れない場合がありうる。
- したがって、企業結合の類型を問わず、個々の競争圧力に関する明示的な判断も、反競争的行動の能力及びインセンティブをめぐる総合的な検討も、必要不可欠である。

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

競争問題	事例7（日本生命保険／BCJ-43）の原文	競争圧力の状況
投入物閉鎖	<p>国内において保育版シェアリングエコノミーを提供する事業者は日本生命保険グループのみであることから、日本生命保険グループには同サービスの提供を拒否等することにより投入物閉鎖を行う能力があると考えられる。しかし、日本全国にある約4000施設ある企業主導型保育所のうち日本生命保険グループの保育版シェアリングエコノミー事業を利用する企業主導型保育所は約800施設にとどまっているほか、BCJ-43グループが運営する企業主導型保育所は約100施設にとどまっている。保育版シェアリングエコノミーのもう一方の需要者である企業は、保育版シェアリングエコノミーを利用することなく、任意の企業主導型保育所と共同利用契約を締結することも可能であるが、多数の企業主導型保育所の中からより従業員の希望条件に合致する企業主導型保育所の紹介を受けることが可能になることを期待して保育版シェアリングエコノミーを利用している。</p> <p>仮に、紹介を受けられる企業主導型保育所が少なかった場合、それだけ利用し得る従業員枠の選択肢が限定されることから、当該保育版シェアリングエコノミーを利用する企業は大きく減少すると考えられる。加えて、当該保育版シェアリングエコノミーを利用する企業が減少すると、BCJ-43グループを含め企業主導型保育所にとっても、マッチングの機会が減少し、従業員枠の利用者獲得につながらない。このため、日本生命保険グループがBCJ-43グループ以外の企業主導型保育事業者に、保育版シェアリングエコノミーの提供を拒否等し、企業等に紹介し得る企業主導型保育所を限定することは、一方の需要者である提携先企業等を失うことにつながり、さらには、BCJ-43グループにとってもマッチングの機会の減少をもたらすこととなるため、当事会社グループに投入物閉鎖を行うインセンティブはない。</p>	<p>【川上市場】</p> <p>競争者 (認められない)</p> <p>参入 (認められる?)</p> <p>需要者 (認められる)</p> <p>競争の実質的制限 (ならない)</p> <p>【川下市場】</p> <p>競争者 (認められる)</p> <p>需要者 (認められる)</p> <p>競争の実質的制限 (ならない)</p>
顧客閉鎖	現在、国内では日本生命保険グループ以外の保育版シェアリングエコノミー事業者は確認できない。また、保育版シェアリングエコノミー市場に、参入を計画している事業者がいるとしても、BCJ-43グループが運営する企業主導型保育所の多くは定員20名以下の比較的小規模な企業主導型保育所であり、施設数ベースでのBCJ-43グループの市場シェアが最も高い都道府県でも約15%であることを踏まえると、新規に参入しようとする保育版シェアリングエコノミー事業者は、BCJ-43グループ以外の企業主導型保育所と取引を容易に行うことができると考えられ、当事会社グループに顧客閉鎖を行う能力はないと考えられる。	

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

3. 「経済分析」の検証・補完の役割を果たせること

- 定性的分析と定量的分析の前提条件を一致に設定すべき
 - 競争圧力と市場支配力との定性的な比較衡量が難しい場合には、必要なデータを収集して定量的な「経済分析」を行うことが期待される。
 - しかし、「経済分析の活用」は直ちに十分な説得力を意味するものではない。定性的分析のどのような部分を**検証**（定性的分析の結論が正しいか？）・**補完**（定性的分析で把握しきれない事実の確認）しようとするかを示す必要がある。
 - 「経済分析」とされるか否かを問わず、企業結合審査における反競争効果分析は、**経済学の理論**を基礎とする**法的な実証**分析である。「経済分析の活用」のためにはまず、定性的分析を通じて、**関連市場の取引実態**を把握し、**反競争効果の発生機序**を反映する**経済理論**を見定め、**定量的な計算**に必要な**推定・仮定**を明確にしなければならない。

- 理論：具体的な事案を抽象化して、行動と効果との因果関係を示すモデルを構築すること
- 実証：抽象化した理論を前提にして、具体的な事案における因果関係の有無を判断すること

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

3. 「経済分析」の検証・補完の役割を果たせること

- 同質財か差別化財かにこだわらず、供給と需要の両方を考慮に入れるべき
 - 水平型企業結合による単独効果の発生機序は、関連商品が同質財なのか差別化財なのかにより異なると知られている。しかし、公取委は、同質財市場において差別化財に対応するGUPPIを利用したり、同質財と思われながら代替性の格差が多少認められるような関連商品について適切な指標の選択に迷ったりしたことが見られる。
 - 同質財に対応するクールノー・モデルと、差別化財市場に対応するベルトラン・モデルとも、支配周辺企業モデルに基づく概念的なLandes-Posnerの計算式の限界を補う効果を有する経済理論として、利用可能と思われるものである。

$$L_i = \frac{S_i}{|\varepsilon_m^d| + (1 - S_i)\varepsilon_j^s}$$

周辺企業の供給弾力性と市場全体の需要弾力性が一定であれば、支配的企業の市場シェアが高いほど、市場支配力（超過利潤）が高い。

限界①：供給弾力性は、利潤最大化のために供給余力を働かせるインセンティブを反映しない

経済理論：クールノー・モデル（数量競争）

定性的な判断要素：供給余力

定量的な指標：クールノーCMCRなど

限界②：需要弾力性は、各企業の供給余力に対する需要者の選好を反映しない

経済理論：ベルトラン・モデル（価格競争）

定性的な判断要素：商品差別化

定量的な指標：GUPPIなど

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

3. 「経済分析」の検証・補完の役割を果たせること

- 同質財か差別化財かにこだわらず、供給と需要の両方を考慮に入れるべき
 - 現実では、同質財市場においても、ブランドイメージなどにより商品差別化が生じる。また、差別化財市場においても、企業が供給能力の制約に直面することがしばしばある。したがって、**供給余力と商品差別化その両方も考慮に入れるべき**である。
 - 「単独効果の発生機序が同質財または差別化財により異なる」という認識は、あくまで、供給余力と商品差別化のうち、いずれかが無視可能な水準に過ぎないため、もう1つだけを分析の焦点にすればよい、というような取引実態がしばしばあることを意味する。
 - したがって、同質財市場と思われる場合であっても、顧客の選好に関する調査を踏まえて転換率を実際に測定し、かつ、供給者の供給余力の大きさを踏まえて転換率の数値を適宜修正すれば、GUPPIの数値は「参考にとどめる」ものにならない。
 - **複数の定量的指標を採用し、分析結果の大きな相違が見られた場合には、どちらの指標の前提条件が取引実態に最も相応しいかを改めて検討しなければならない。**

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

3. 「経済分析」の検証・補完の役割を果たせること

- 同質財か差別化財かにこだわらず、供給と需要の両方を考慮に入れるべき

事例9（ANA／日本貨物航空）の問題解消措置

BSA (Block Space Agreement、貨物スペース借受契約)

GUPPIの値が5%を下回るよう当事会社グループの市場シェアを引き下げるのに必要な数量²⁶として算出された量を基礎として、各曜日の配分の都合などを踏まえつつ当該算出量を上回るよう設定されている。……需要者の貨物輸送ニーズに応え得るボリューム……と考えられる。

²⁶ 本件では、GUPPIを計算するための転換率について、市場シェアを用いて推計した。

- 「一般にGUPPIの値が5%を超えると価格引上げのインセンティブがある」との認識は、企業結合が一般に5%の効率性（限界費用削減）をもたらすこと、あるいは、効率性がなく、需要曲線が線型である（パススルーラートが50%）ため、5%のGUPPIが2.5%の価格上昇率を意味することを暗黙的に含むものであり、常に関連市場の実態に相応しいわけではない。
- 事例9におけるGUPPIの利用は特に疑問点がない。ただ、問題解消措置の設計段階では、反競争効果の立証段階とは違い、もっぱら同質財に対応する臨界損失分析を行っても可能である。当事会社の供給能力そのものを競争者に移転させることから、措置に係る供給に対する顧客の選好が確実に存在し、商品差別化を考慮する必要がなくなる。

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

4. 「正当化事由」を市場支配力分析に整合させること

- 効率性の評価に具体的なベンチマークを設けるべき
 - 企業結合固有のものか、実現可能なものか、消費者厚生を増大するものかといった3つの観点から効率性を検討すること自体は適切なように考えられる。
 - しかし、事例3（クボタ／日本鑄鉄管）では、内部文書の活用という審査手法の利用を重要視した結果、**内部文書における当事会社の主観的な記述だけに大きく依拠し、株式取得 ⇒ 従業員出向 ⇒ ノウハウ開示 ⇒ 電気炉早期導入**という形で**効率性を実現させる必要性に関する客観的な検討を行わなかった**。
 - **企業結合固有性について、一時的なものに過ぎない効率性を認めてはならない。**
 - また、グリーンガイドラインの引用を重要視した結果、**CO₂の削減 ⇒ 品質の向上 ⇒ 消費者厚生の増大**を当然のことにして、**関連商品の取引条件や、産業全体・地域全体のCO₂排出量などの可能な変動を考察しなかった**。
* 仮に、当事会社がCO₂排出枠を他社に譲渡した場合、全体としての排出量は減少しない。
 - **消費者厚生増益性について、消費者に感知できない効率性を認めてはならない。**

Ⅲ 企業結合審査の説得力向上のための注意点

4. 「正当化事由」を市場支配力分析に整合させること

➤ 関連市場の内部に作用する効率性を定量的分析に組み込むべき

- 仮に、事例3（クボタ／日本鋳鉄管）における効率性（「電気炉導入の所要時間・費用の節約」と「CO₂排出量の削減」）の存在を認めるとすれば、まずは、関連市場の内部に作用する部分を市場支配力と比較衡量しなければならない。
- 定量的分析が必要な場合、効率性による現実的または仮想的な価格低下圧力を踏まえて、計量経済学的な指標の閾値を適切に設定することが望ましい。

➤ 関連市場の外部に作用する効率性の取扱いは、今後の課題になる

- 関連商品を利用しない消費者に感知される環境改善効果や、間接ネットワーク効果により他方の関連市場にある消費者に感知される価格低下効果なども現出しうる。
- 当事会社の市場支配力を相殺できず、関連市場の競争秩序を犠牲にする形で実現する効率性を認めるかは、「消費者厚生」への定義に依存するだろう。

滝澤紗矢子「市場を跨ぐ利益衡量の可能性と方法」日本経済法学会年報44号15頁（2023）

川瀬昇『独占禁止法の基礎理論：取引の自由から競争秩序へ』370-387頁（有斐閣、2024）参照

ご清聴ありがとうございました

