

「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」一部改正（案） に寄せられた主な意見の概要及びそれらに対する考え方

1 意見及びそれを踏まえた変更点

「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下「企業結合ガイドライン」という。）の一部改正（案）について、次の意見が寄せられた。

事前相談対応方針では、「更に詳細な審査（この審査を「第2次審査」という。）とされており、「詳細な審査」という語が第2次審査の意味で使用されている。他方、企業結合ガイドラインでは、「競争を実質的に制限することとならない場合」には、「各判断要素に関する詳細な審査が必要となるとは通常考えられない」とされているが、ここでいう「詳細な審査」とは、事前相談対応方針の「第2次審査」を指すものではないと考えられる。このため、企業結合ガイドラインのこの部分で「詳細な審査」という用語を使用することは不適切と考える。【団体、法律事務所】

「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く、品質面等において内外の商品の代替性が高い商品や、非鉄金属などの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」という部分は、「非鉄金属などの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」であれば、それだけで国境を越えて地理的範囲が画定されるとも読める。しかし、国際的な価格指標が形成されている商品であっても、輸送費や制度上の追加コストが最終価格に影響することは通常の商品と何ら変わりない。そこで「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く」の部分は、「品質面等において内外の商品の代替性が高い商品」と「非鉄金属などの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」の両方にかかることがはっきりと分かる書き振りにすべきと考える。【法律事務所】

「効率性」の説明において、「立証」という文言があるが、従来からガイドラインには立証方法について言及がないものであり、本項のみにその文言があるのは、ガイドラインにおける用語の使用として適切ではない。ガイドラインは、判断の際の考慮要素が記載されるものであり、通常、証明責任について記載されるものではない点からも用法として不相当であると考えられる。【団体】

これらの意見については、以下のとおり考えられることから、企業結合ガイドラインの一部改正の成案を得るに当たり、同原案について所要の修正を行うこととした。

< について >

企業結合ガイドラインの一部改正案における「詳細な審査」とは、事前相談手続における「第2次審査」とは異なる意味である。

両者の違いを更に明確にするため、企業結合ガイドラインにおける「詳細な審査」という文言を、「検討」に改める。

< について >

地理的範囲の画定について、需要者からみた各地域で供給される商品の代替性の観点を基本とし、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点を考慮する点は、国境を越えず地理的範囲を画定する場合であっても、国境を越えた地理的範囲を画定する場合であっても同じである。

「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く」の部分は、「非鉄金属などの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」にもかかるものであることを更に明確にするため、「大きな差異がなく」の文言を「大きな差異がないものであって」と改める。

< について >

企業結合ガイドラインの一部改正案では、効率性を考慮する際の3要件を挙げるとともに、当事会社が提供すべき資料の例について明確化を図ったところであるが、これらについては、審判・裁判手続上の立証責任との誤解を避けるため、「立証」等の文言を、「検討」等の文言を用いた表現に改める。

< について >

修正後	修正前
<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限</p> <p>1 基本的考え方</p> <p>(3) 競争を実質的に制限することとならない場合</p> <p>水平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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループが次の ~ のいずれかに該当する場合には、水平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ことは通常考えられず、第4の2及び3に記した各判断要素に関する検討が必要となるとは通常考えられない。</p>	<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限</p> <p>1 基本的考え方</p> <p>(3) 競争を実質的に制限することとならない場合</p> <p>水平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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループが次の ~ のいずれかに該当する場合には、水平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ことは通常考えられず、第4の2及び3に記した各判断要素に関する詳細な審査が必要となるとは通常考えられない。</p>

< について >

修正後	修正前
<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限</p> <p>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</p> <p>(1) 当事会社グループの地位および競争者の状況</p> <p>カ 国境を越えて地理的範囲が画定される商品の扱い</p> <p>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。</p>	<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限</p> <p>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</p> <p>(1) 当事会社グループの地位および競争者の状況</p> <p>カ 国境を越えて地理的範囲が画定される商品の扱い</p> <p>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く、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。</p>

< について >

修正後	修正前
<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限 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 (7) 効率性 (中略) 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。</p> <p>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、<u>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。</u> 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、前記に示した資料のほか、<u>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。</u></p>	<p>第4 水平型企業結合による競争の実質的制限 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 (7) 効率性 (中略) 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ある必要があるが、<u>そのことを立証するためには、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こと</u>の根拠を示す必要がある。 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、<u>実現可能なものである必要があるが、そのことを立証するための根拠としては、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検討資料等が考えられる。</u> 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る必要があるが、<u>そのことを立証するための根拠としては、前記に示した資料のほか、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が考えられる。</u></p>

2 前記のほか、主な意見とそれに対する考え方は、以下のとおりである。

意見の概要	考え方
<p>< 全般的評価 > これまで、国際競争力の強化の観点から、グローバル市場を念頭に置いた産業再編を迅速かつ円滑に行える環境の整備を求めてきた。今般パブリック・コメントに付されている「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(いわゆる企業結</p>	<p>企業結合審査に当たっては、御指摘の点も踏まえつつ、適切な法運用に努めていく。</p>

意見の概要	考え方
<p>合ガイドライン)等の一部改正(案)は、昨今の経済のグローバル化の急速な進展等経済情勢の変化や過去の審査実績等を踏まえ、企業結合審査の予見可能性の確保や事前相談に関する手続の透明性、迅速性の向上が一定程度図られるものと認識している。</p> <p>今後、公正取引委員会においては、今般の見直しの趣旨を十分踏まえ、我が国企業の国際競争力強化を促す観点から、適切な制度運用が行われることを強く期待したい。【団体】</p>	
<p>新ガイドラインの運用に当たっては、経済環境の変化を踏まえ、個別具体事例に即した柔軟な運用と迅速な対応をお願いするとともに、審査事例の分かりやすい公表など、引き続き情報開示の充実を図っていただきたい。【団体】</p> <p>今後とも、集積されていく審査事例、国際競争などの経済情勢の変化に応じて、多様化・複雑化していく取引形態を現実的に考慮するため、当委員会は、具体的審査事案の集積や経済情勢の変化などを踏まえて、今後とも適時(定期的)、適切な運用指針の改正の検討を行っていくこととする。」という記載追加を検討していただきたい。【団体】</p> <p>企業結合の判断に当たっては、需要者の利益・厚生を損なわず増大させることが重要な視点であり、単に競争促進という視点のみならず、資源の有効活用や環境への負荷軽減という要素も考慮せざるを得ないという点にも、今後は留意していくことが必要であると考え。【団体】</p> <p>今回の改正で判断基準が緩和されることにより、仮に規模の大きな企業を中心とする組織再編が実現し、より大きな市場支配力を有する企業が出現した場合、取引先である関連中小企業の価格交渉力が更に低下することが懸念されるのに加え、輸入商品の代替性や海外からの供給可能性が高いと判断された市場であっても、現実には中小企業が輸入商品を調達することが必ずしも容易でない場合も起こり得るなど、中小企業の競争条件が不利になる懸念も残されている。【団体】</p>	<p>改正後の企業結合ガイドラインについては、今後とも、適切な運用に努めるとともに、予見可能性及び透明性を確保する観点から、審査結果に係る公表の充実に努めていく。</p> <p>今後とも、経済情勢の変化等を踏まえ、必要に応じて、企業結合ガイドラインの見直しを行っていくことは重要と考えているが、頻繁な企業結合ガイドラインの見直しによって、かえって法的安定性が損なわれるおそれもあることから、定期的な見直しにつながる記載の追加は不要と考えられる。</p> <p>独占禁止法の目的である公正かつ自由な競争を促進する結果、資源の有効活用や環境への負荷軽減も同時に図られていくものであり、必ずしも相反するものではないと考えられる。</p> <p>今般の改正は、過去の審査実績等を反映したものであり、審査の実質的な判断基準を緩和するものではない。</p> <p>企業結合によって競争が実質的に制限されてユーザー等である中小企業に不利益が及ぶことはあってはならず、そうした懸念がある場合には企業結合審査において的確に対処していくこととしている。</p>
<p><第2 一定の取引分野> (1) 一定の取引分野の画定の基本的考え方(第2 - 1) 需要者にとっての代替性又は供給者にとっての代替性について、どのような状況のもとに代替性が認定されるのか、審査事例の公表や事前相談等を通じて、より明確化を図っていただきたい。【団</p>	<p>主要な審査事例について、毎年度公表を行っていることに加え、ホームページにおいて、過去の一定の取引分野の例を一覧として提供する等の情報提供を行っているところ、今後とも</p>

意見の概要	考え方
<p>体】</p> <p>供給の代替性を審査の一要素として考慮すること自体は、米国及びEUの規定と整合するものであり評価できる。しかし、この表現は、読み方によっては、もともと取引対象となっている商品以外の商品を供給する第三者が、比較的容易にもとものと取引対象商品の生産に移行することが可能であるというだけで、当該取引対象商品以外の商品がすべて取引対象となるものとして考慮の対象になる、という非常に不適切な結果をもたらす可能性があり、賛成しかねる。</p> <p>そもそも、供給側の代替性は、いざという時に生産能力を別の商品に振り向けることができるかという、財務状況等の個別企業の状況に大きく依存する判断要素であり、上記のような解釈は不適切と考える。</p> <p>供給の代替性という概念は、むしろ第4「水平型企業結合による競争の実質的制限」(及び第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」)において、競争者の状況や参入に関して考慮されるべき要素として記載した方が、より分かりやすく適切であると考え。【法律事務所】</p> <p>この度の改正案では、基本ルールとして、諸外国等においても採用されていると評されるSSNIPテストを導入したという体裁をとりつつも、引き続き改正前の視点や判断要素等を列挙し、そういった視点、基準、判断要素等によって「判断できることが多い」という実務的な整理により、結論として、運用の方向性を、SSNIPテストと直接の関係のないものに帰着させているように思われる。</p> <p>SSNIPテストを基本ルールとして掲げる以上、それに依拠して一定の取引分野の画定作業を行う際の具体的な判断枠組、判断要素の摘示等が、「商品の効用等の同種性の程度」や「需要者及び供給者の行動や当該商品の輸送に係る問題の有無等」を評価する際の考慮の対象と同程度に、整理・列挙されるべきである。【個人】</p>	<p>審査事例の公表を通じて明確化に努めていく。</p> <p>米国の水平合併ガイドラインでは、供給の代替性の観点を市場画定ではなく、関連市場における市場参加者として考慮するとの整理を行っている。また、欧州委員会の水平合併ガイドラインにおいては、市場画定の指針については市場画定告示を参照することとされ、同告示では、供給の代替性の観点についても市場画定で考慮することとされている。両者における供給の代替性の位置付けは異なっているが、我が国としては、過去の運用実績と整合的であると考えられる考え方に基づき、供給の代替性を市場画定に含めることとしたものである。</p> <p>また、供給の代替性に関しては、ある商品の値上げがあった場合に、別の商品の生産を当該商品の生産に振り向ける蓋然性が高い場合に考慮に入れるのであり、御指摘のような、財務上の理由等により供給を振り向けることができない場合には、供給の代替性があるとは認められないと考えられる。</p> <p>これまででも一定の取引分野の画定方法において、機能及び効用の同種性ととも、いわゆるSSNIPテスト法の考え方を記載していた。今般の改正で、SSNIPテスト法を基本的考え方として記載し、それは効用等の同種性による方法で判断できることが多いという整理を行ったところである。今後、SSNIPテスト法に基づき判断を行った事例について積極的に公表するなどにより、分析の枠組について明らかにしていくこととしている。</p>
<p>(2) 商品の範囲(第2-2)</p> <p>旧ガイドラインの「機能及び効用」という用語が「効用等」に改正されているが、「機能」という観点の重要性を軽減させるという判断に基づくものか、単なる用語の整理なのか、趣旨を確認させていただきたい。【団体】</p>	<p>今般の改正で、需要者からみた代替性の観点から一定の取引分野を画定する主たる考え方として、いわゆるSSNIPテスト法を採用し、SSNIPテスト法による一定の取引分野の画定は、効用等の同種性に基づく結論と一致することが多いという整理を行った。このような整</p>

意見の概要	考え方
	<p>理に併せて、消費者の購買選択の主体的判断を意味する「効用」という表現を前面に出し、「効用等の同種性」としたが、機能の同種性についても、引き続き考慮要因とするものである。</p>
<p>(3) 地理的範囲（第2 - 3）</p> <p>「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」は具体性に欠ける表現でもあり、公正取引委員会におかれては、審査実例の積極的な開示を行うとともに、経済実態を十分に踏まえた柔軟な運用を図るようお願いしたい。【団体】</p> <p>改正案が国境を越えた地理的市場を画定する可能性を明確にした点については基本的に賛成する。</p> <p>しかしながら、改正案における「ある商品について、内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」には「国境を越えて地理的範囲が画定されることとなる」との記述については、それが国際市場を画定するための追加的な要件として解釈される余地を残すという意味において反対である。このようなガイドライン上の記述は、通常「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引している」と認められる「特定の商品」の類型を確立することを可能にするとともに、需要と供給の代替性又は商品特性や輸送費用等のガイドライン上に列挙されている各考慮要因を十分に分析することなく、当事会社の供給する商品が「特定の商品」に該当するか否かをもって、国際的な地理的範囲を画定することを可能にするという危険性を有していると考えられる。</p> <p>改正案に説明されているとおり、商品範囲と地理的範囲は、需要と供給の代替性の観点から画定されるものである。また、需要と供給の代替性の程度については、商品の用途、価格・数量の動き等、需要者の認識・行動を含めた各考慮要因について分析されるべきものである。</p> <p>以上のような理由に基づき、新たなガイドラインについて、需要と供給の代替性を分析した結果として、国境を越えた関連市場の地理的範囲が画</p>	<p>「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」の具体例としては、平成17年度公表事例8「ソニー(株)と日本電気(株)による光ディスクドライブ事業に係る合併会社の設立」における大手パソコンメーカーと光ディスクドライブメーカーの取引のように、需要者が世界各地の供給者から見積りを取り、価格・品質・納期などの取引条件を競わせた上で調達先を選定し、製品価格が世界的に統一価格で設定されるなど、実態として、世界全体で一つの市場が形成されていると判断される例が考えられる。このような審査事例については、今後とも、公表の充実に努めていく。</p> <p>地理的範囲の画定について、需要者からみた各地域で供給される商品の代替性の観点を基本とし、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点を考慮する点は、国境を越えず地理的範囲を画定する場合であっても、国境を越えて地理的範囲を画定する場合であっても同じである。</p> <p>しかしながら、国境を越えて地理的範囲を画定するに当たっては、需要者及び供給者の範囲が国外に広がるため、過去の審査事例に基づき、国境を越えた需要者及び供給者の代替性の存在の推測が容易であり、地理的範囲が国境を越えて画定され得る場合の典型例として「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」との記述を行ったものである。</p> <p>したがって、特定の商品類型に該当するか否かによって、地理的範囲が国境を越えるか否かを判断するものではなく、事案ごとに、需要者からみた各地域で供給される商品の代替性の観点を基本とし、必要に応じて供給者にとっての代替性を考慮することによって、地理的範囲が画定される。このため、特段の記載の変更を要しないものと考えられる。</p>

意見の概要	考え方
<p>定されることがあり得るということを簡潔に記載すべきものとする。【団体，個人】</p> <p>「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」について、これは過去の審査事例を参考にして盛り込んだものと思われるが、グローバルな市場画定の判断要素には多様性があるため、これ以外の要素も積極的に考慮しながら、具体的表現について、今後の改訂時に反映されることが望まれる。【団体】</p> <p>今回の見直しは現状の審査実務を反映させたものにすぎず、国際市場の画定とそれに伴う競争実態の把握が、どの程度審査全般に影響を与えるのか、国内市場の寡占度をはじめとする他の要素に対しどの程度優先されるのか等について、その判断は依然として個別事案ごとの公取委の裁量に委ねられており、審査結果の予測可能性を高める効果についてはいまだ十分ではない。審査事例の開示の充実はもちろんのこと、判断基準の明確化については今後の課題として検討を求める。【団体】</p> <p>改正案では、現行指針にあった「当事会社の事業区域が国外に及んでいる場合であっても、法により保護すべき競争は日本国内における競争であると考えられるので、国内の取引先の事業活動の範囲を中心としてみることにする。したがって、当事会社グループが商品の供給側である場合、通常、輸出先を含めた一定の取引分野が画定されることはない。」との記述が削除されている。</p> <p>しかし、一定の取引分野につき国境を越えた地理的範囲を画定し得るとの指針を示すのであれば、「法により保護すべき競争は日本国内における競争である」旨の留保を残しておくべきであると思料する。</p> <p>地理的範囲について、実態的・経済学的にみて日本国外に広がり得ることはそのとおりであると思う。しかしながら、独占禁止法の適用要件である「一定の取引分野」の解釈として、日本国外を地理的範囲に加え得るとすることには慎重であるべきである。日本国外が「一定の取引分野」の地理的範囲に含まれるとすれば、日本国外における競争制限行為に対しても日本の独占禁止法を適用し得ることになり、域外適用に関するいわゆる効</p>	<p>前記のとおり、国境を越えて地理的範囲が画定される場合については、「内外の需要者が内外の供給者を差別することなく取引しているような場合」に限定されるものではなく、需要者からみた代替性が高く、日本国内だけで価格引上げが成立しないことを示す要素があるか否かといった観点について、事案ごとに検討を行っていくものである。</p> <p>国境を越えて地理的範囲が画定される場合には、第4 - 2 (1)カにあるように、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、当事会社間の従来競争状況、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こととしており、国内で地理的範囲が画定される場合であっても、国境を越えて地理的範囲が画定される場合であっても、競争を実質的に制限することとなるか否かの検討の考え方は原則的に同じである。こうしたガイドラインの基本的な考え方の具体的な適用については、今後とも、審査事例の公表等を通じて明確化を図っていくこととしている。</p> <p>企業結合ガイドラインにおける一定の取引分野とは、企業結合により競争が制限されることとなるか否かの範囲を示すものであり、基本的には需要者にとっての代替性、及び必要に応じて供給者にとっての代替性の観点から判断される。</p> <p>このような観点に基づき、国境を越えた一定の取引分野が画定される場合があるが、御指摘のとおり、我が国の保護法益は、国内における公正かつ自由な競争の促進であるところ、日本における競争への影響を中心としてみることにする。</p> <p>すなわち、日本国内における競争が実質的に制限されることとなるか否かを判断するに当たっては、日本の国境を越えた地理的範囲を画定し、当該地理的範囲における競争状況を分析することが適当な場合があるが、その場合であっても、分析の目的は、あくまでも日本国内における競争制限の有無を判断することにある。したがって、日本の需要者又は供給者と全く無関係の地域を一定の取引分野とすることはあり得ず、また、そうした地理的範囲に対して独</p>

意見の概要	考え方
<p>果理論をはみ出ることになってしまう。また、「一定の取引分野」に関するかかる解釈は、企業結合規制以外の規制要件の解釈にも影響を及ぼすから、日本国外における競争を実質的に制限する不当な取引制限行為についても日本の独占禁止法が適用され、日本国外の需要者向け売上額までもが課徴金算定の基礎とされるといった拡大解釈を招く懸念も生じ、反対に、他国が日本国内における競争制限行為につき介入することを許すことにもなりかねない。【個人】</p>	<p>占禁止法を適用するものではないため、域外適用の問題は生じないと考えられる。</p>
<p>(4) その他(第2 - 4)</p> <p>大口需要者と小口需要者の別については、単なる購入量の程度の差異に過ぎず、取引分野の画定に用いるべき要素とは考えられない(小口需要者が大口需要者としての扱い、取引条件を受けたいのならば、大口需要者とみなされる程度の数量を購入してボリュームディスカウント等のサービスを楽しむればよい。なぜ一定の取引分野として分別されなければならないのか疑問)。【個人】</p>	<p>例えば、ある商品の大口需要者と小口需要者が存在する場合に、当該商品の供給者が、小口需要者向けの価格のみを引き上げようとしても、小口需要者の購入量を取りまとめて、大口需要者向けの価格で当該商品を調達し、小口需要者に転売するような卸売業者が存在すれば、商品の供給者が小口需要者向けの価格のみを引き上げることは難しいと考えられる。</p> <p>しかしながら、このような裁定が働かず、取引の特徴や物流面の制約等から大口需要者向けと小口需要者向けの取引で価格差別が成立するような場合には、同一の商品であっても、大口需要者向け取引分野と小口需要者向け取引分野がそれぞれ画定される場合があり得る。</p>
<p><第4 水平型企业結合による競争の実質的制限></p> <p>(1) 基本的考え方(第4 - 1(3))</p> <p>関連市場における潜在的な競争への影響を分析することについて、HHIを採用することに賛成する。米国の反トラスト法現代化委員会における議論及び日本の経済産業省が発表した「競争政策研究会報告書」のいずれにおいても、ガイドライン上のセーフハーバー基準と実際の法執行の運用状況との間に開きが生じているという問題点が報告されていることから、日本の新たなガイドラインが、米国及びEUのガイドライン上の基準よりも緩和された3段階のHHI基準を採用することについても賛成する。【団体、個人】</p> <p>改正案においては、「企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが35%以下の場合には、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」という第2次的なセーフハーバー基準が採用されているが、市場シェア基準も各市場参加者の力関係を的確に把握するための重要な指標であることにかんがみ、HHI基準に加</p>	<p>今般の改正は、過去の審査実績等を反映したものであり、また、改正案と、米国及びEUの水平合併ガイドラインでは、HHI及びHHI増分の水準はそれぞれ違いがあるものの、その基本的な考え方や、過去の審査実績に基づくセーフハーバーの設定の手法は同じであると考えられる。</p> <p>セーフハーバーについては、市場構造の変化が小さく、競争に及ぼす影響が軽微であるような企業結合の範囲を画定するための基準として、HHIとHHIの増分という指標を用いることとしたものであるが、当事会社グループの市場シェアに関しては、引き続き単独行動による競争の実質的制限の考慮要素等としても重要なものと考えている。また、今後とも審査事例</p>

意見の概要	考え方
<p>えて、市場シェア基準を採用することを提案する。HHIの増分を分析することによって企業結合により形成される可能性のある市場支配的地位を把握し得るものであることを理解しているが、市場シェア基準は、HHI基準との比較において、よりの確に市場支配的事業者の存在及び単独行動による競争制限の可能性を把握し得る。【団体、個人】</p> <p>HHI基準については、従来の市場シェア基準に比べて、企業にとってなじみが薄いことから、企業の予見可能性の担保の観点からの問題も指摘されており、今後の運用に当たって問題が生じた場合には見直すことも必要であると認識している。【団体】</p> <p>セーフハーバー・ルールについて から の基準を満たした場合には「競争を実質的に制限することとなるとは通常考えられない」と定められているが、なお書きにおいてさらに、 から の基準から外れた場合でもHHIが2,500以下であり、かつ市場シェアが35%以下の場合に「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。」とされている。両基準とも過去の審査実績に照らして検討した結果の水準であるとのことだが、この「競争を実質的に制限することとなるとは通常考えられない」と「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」との関係が分かりづらい。この基準は、過去の事案処理結果に照らせばこうであったというに過ぎないため、その旨を記述しておけば足りると考える。【法律事務所】</p> <p>セーフハーバーの条件の一つとしてHHIの増分が250以下（又は150以下）と定めているが、この増分要件のおかげでセーフハーバーを満たす企業結合の数が著しく少なくなってしまう、実質的なセーフハーバーの存在価値が著しく低くなってしまう。増分要件は設けるべきでない。【個人】</p> <p>HHI指標では、既存のシェアが高い会社が企業結合を行う場合、それによる増分がわずかである場合でも、「制限することとならない」「おそれが通常小さい」という範疇に入らないことが出てくるが、これらが一律に2次審査を要する場合であるという解釈がなされることがないように、十分な配慮をするべきと考える。【団体】</p>	<p>の公表等によって、予見可能性の一層の向上を図ることとしている。</p> <p>なお、「企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが35%以下の場合には、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。」とは、過去の審査事例において、問題点を指摘した場合はわずかしかないという範囲であり、セーフハーバーではない。</p> <p>HHI基準に関しては、市場シェア等の数値からHHIへの近似式を提供する一方、過去の審査実績における市場シェア及びHHIの統計情報の公表等を通じて、審査の予見可能性の向上を図っていくこととしたい。</p> <p>前記のとおり、「競争を実質的に制限することとなるとは通常考えられない」基準については、判断要素についてのより詳しい検討を必要としないという基準（セーフハーバー）であるという趣旨を明確に記載しているものである。これに対して、「競争を実質的に制限することとなるおそれが小さい」とは、過去の審査事例において、問題点を指摘した場合はわずかしかないという範囲であり、セーフハーバーではない。</p> <p>なお、過去の審査実績については別添資料を参照されたい。</p> <p>企業結合審査においては、単に企業結合後の寡占度のみならず、企業結合の結果、市場構造がどの程度変化したのかに着目する。このような市場構造の変化を把握するために、HHIのみならず、HHIの増分との組合せでセーフハーバーを設けることが適切であると考えられる。</p> <p>事前相談において、セーフハーバーに該当しない場合には、第1次審査で終了することもある。いずれにせよ、セーフハーバーに該当しない場合においても直ちに競争を実質的に制限することとなるものではなく、個々の事案ごとに判断することとなる。</p>

意見の概要	考え方
<p>なお書きに記載されていない場合（例えば、市場シェアが 35%を超える場合、50%を超える場合）に、審査基準をどのように考えればよいか、その判断要素を示していただきたい。【団体】</p> <p>これまでの公表事例では、解釈基準の参考となるものが開示されてきているが、どのようなシェア構成のケースが、どの程度の数量、割合で認められているのか、統計的な開示も行っていただきたい。【団体】</p>	<p>セーフハーバーに該当しない場合には、企業結合ガイドラインに示す判断要素を踏まえ、個別の事案ごとに検討することとなる。</p> <p>なお、「企業結合後のHHIが 2,500 以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 35%以下の場合」とは、過去の審査事例において、問題点を指摘した場合はわずかしかなないという範囲であり、セーフハーバーに該当しなければ、この基準に該当したとしても、ガイドラインに示す判断要素を踏まえ、個別の事案ごとに検討することとなる。</p> <p>過去の審査における、市場シェアと問題点指摘等との関係は、別添資料を参照されたい。</p>
<p>(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（第 4 - 2）</p> <p>ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況（第 4 - 2(1)）</p> <p>今回の改正では、従来よりもHHIの増加分を重視する考え方が示されているが、この考え方は、2次審査に至るケースでも同様と考えてよいか。</p> <p>すなわち、セーフハーバー・簡易審査基準を上回る事案においても、仮にHHIの増加分が十分に小さい場合であれば、市場における競争に与える影響は小さいものと評価される場合があると考えてよいか、明確にしていきたい。【団体】</p> <p>「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」については、企業結合を承認するに当たってポジティブに働くのか、ネガティブに働くのかやや分かりづらい（飽和・衰退市場に対して競争回復措置を図ってもそれほど意味がないとの理解を前提とした引用ならばポジティブに働くが、競争圧力を伴っていない競争者については、実質的に競争相手とはみなさないと理解を前提とした引用ならばネガティブに働く。）【個人】</p>	<p>一般的に、HHIの増分は、市場構造の変化の程度を反映したものと考えられるものの、競争に与える影響の大小は、個別の市場構造にもよるため、セーフハーバーに該当しない場合に、HHIの増分が小さければ、市場に与える影響が小さいといえるとは限らない。</p> <p>なお、企業結合ガイドラインにおいて、「簡易審査基準」といったものはなく、「企業結合後のHHIが 2,500 以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 35%以下の場合」に、「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」とされているのは、この範囲に入る過去の審査事例において、問題点を指摘した場合はわずかしかなないことを示したものである。</p> <p>当該箇所は、市場シェアの数字上の変化が、競争に及ぼす影響の大小を直接的に反映しない場合があることを説明したものである。「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」であれば、当該競争者が、現在の市場シェアの大きさに比して、競争に及ぼす影響が相対的に小さい場合が多いと考えられることを示している。</p>

意見の概要	考え方
<p>イ 輸入・参入(第4 - 2(2)・(3))</p> <p>ガイドラインをより合理的かつ効率的なものとするためにも、既に存在する輸入と将来予測される輸入とを明確に区別し、前者については市場に現に存在する競争者として分析するとともに、後者については新規参入の分析の一環として位置付けられるべきことを提案する。</p> <p>既に当該市場に輸入が存在している場合には、(制度上の)参入障壁、輸入に係る輸送費用や流通上の問題の程度が大きくないことを合理的に推認することが可能である。仮に現時点において十分な量の輸入が存在していないとしても、過去に相当量の輸入が存在していたとすれば、当該輸入については、潜在的な参入としてではなく現実に市場に存在する既存の供給者と同様に評価されるべきである。したがって、こうした場合には、海外の輸出事業者が十分な供給余力を有しているかどうか、また、海外の輸出事業者が日本市場への供給について現時点における又は将来における特定の計画を有しているかが、検討されるべき主要な論点であるというべきである。【団体】</p> <p>潜在的な輸入についての分析は、市場への新規参入に関する分析の重要な一部分であると考えられる。公正取引委員会は、商品の特性、当該商品についての需要者側からみた特性、取引の動向、参入障壁の程度、輸送費用及び輸入品と国内品との代替性の程度等の各要因を分析すべきであるが、一時的な需給の状況を判断要因とすることは必ずしも必要ではない。実際にも、輸入の項に列挙されている評価項目と参入の項に記載されている評価項目は実質的に同様である。今回の改正案において国境を越えた地理的範囲を画定し得ることが明確にされたことを考慮しても、参入に関する分析から輸入についての分析を分離して特別に取り上げる十分に合理的な理由はないと思われる。【団体】</p> <p>現に行われている輸入については、現存する市場参加者として市場シェアの算定及び集中度の測定に含まれるものであることに問題はない。この場合、今回の改正案において国境を越えた地理的範囲を画定し得ることが明記されたこととも関連して、国際的な地理的市場が画定されるのか、その場合にはもはや輸入という概念は必要なくなるのではないかと、という疑問が生じる。【個人】</p>	<p>既に輸入が行われている場合には、市場シェアの算定において考慮するとともに、それが国内の事業者と同等の競争事業者と判断される場合には、企業結合ガイドラインの第4 - 2(1)及び3(1)の競争者として検討され得るものである。ただし、既に輸入が存在している場合であっても、当事会社はその商品の価格を引き上げた場合に、需要者が容易に輸入品へと切り替えることが可能であるか否かについては、当事会社の商品と輸入品との間の代替性の程度や、輸入品の供給拡大の蓋然性を検討する必要がある。例えば、過去に国内の需給状況に対応して相当量の輸入が存在していたことは、当事会社が価格を引き上げた場合には、輸入が容易に増加し得ることを示唆するものであり、輸入圧力として評価できるものとなると考えられる。</p> <p>潜在的な輸入と新規参入は、いずれも潜在的な変化であるという点で類似しているため、輸入と参入の分析における考え方は、同様の枠組みを用いている。他方、輸入に関しては、新規参入と異なり、すでに海外において販売されている商品の仕向地を日本に変更することで対応できるという場合も考慮に含められ得るなど、特に考え方を明確に示す意味があることから、輸入の取扱いについて説明している。</p> <p>なお、輸入圧力の評価に当たっては、一時的な需給状況を考慮するのではなく、当事会社が価格を引き上げた場合に一定の期間に供給が行われるか否かを判断するものである。</p> <p>国境を越えて地理的範囲が画定されるかどうかを判断する際には、仮想的な独占事業者が小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない(期間については1年程度を目安とする)価格引上げが可能であるかどうかということを基準にするのが、輸入圧力を考慮するかどうかを判断するに当たっては、輸入の増加が一定の期間(おおむね2年を目安とする)に生じるかどうかを基準にしており、考え方が異なっている。</p> <p>また、国境を越えて地理的範囲が画定された</p>

意見の概要	考え方
<p>輸入圧力について改正案の該当部分で触れられている基準は、あくまでも地理的範囲の画定に必要な基準、もしくは、地理的範囲外からの潜在的な参入に関連する基準の問題であるが、この点については、ある企業結合が競争を実質的に制限するか否かの評価をするための基準の一部ではない方がよいものとする。</p> <p>改正案の輸入圧力に関する点は、輸入品と当該企業結合の当事者の商品との代替性に関する問題であることから、地理的範囲の画定として評価されるべきだと考える。同様に、現在の制度上の障壁のレベル、輸入に関連する輸送費用及び企業結合の当事者の商品と輸入品の代替性の問題は、競争的评价の中で用いるべきではないと考える。</p> <p>他方、「輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無」の部分において言及されている流通へのアクセス及び「海外の供給可能性の程度」は、企業結合による動的な変化に関係付けるべきものと考え、改正案4-2(2)に残すことを提案する。【法律事務所】</p>	<p>場合であっても、当該地理的範囲以外の地域から供給される商品は輸入とみなされ、当該輸入が価格引上げの牽制力となるかどうかは輸入圧力の有無についての判断基準となるため、輸入という概念が不要となるということはない。</p> <p>前記のとおり、地理的範囲の画定の際に国境を越えるかどうかを判断する基準と、価格引上げにより輸入圧力が牽制力となるかどうかの基準は異なるものであることから、この枠組による検討を行うこととしたものである。</p> <p>また、輸入圧力を評価するに当たっては、御指摘の要素の関連も踏まえ、企業結合ガイドラインにおける4つの項目に基づいて、総合的な検討を行っていくこととしている。</p>
<p>ウ 隣接市場からの競争圧力（第4-2(4)）</p> <p>「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」についての扱いについて、審査事例が存在する場合には、積極的に開示していただきたい。【団体】</p>	<p>「隣接市場からの競争圧力」については、検討を行った過去の事例を、ホームページにおいて公表している。今後とも、過去の事例の蓄積を踏まえ、審査事例の公表内容の充実を図ることとしている。</p>
<p>エ 需要者からの競争圧力（第4-2(5)）</p> <p>需要者からの競争圧力の評価項目のうち、「需要者側の競争状況」の評価に関しては、需要者側市場と供給者側市場との集中度の比較、あるいは、需要者側市場における市場支配的な事業者の有無についての分析を中心とすべきであると考え。【個人】</p> <p>需要者側からの競争圧力が働くか否かを判断する際の考慮項目として、「需要者側の競争状況」、「取引先変更の容易性」が挙げられている</p>	<p>需要者からの競争圧力に影響を与える要因は、需要者側の集中度が供給者側の集中度に比べて高いかどうかのも一つの要因ではあるが、需要者側が供給者側に対して複数購買といった競争を促進するような措置を採っているかといった点も考慮し、需要者が対抗的な交渉力を有しているか否かが検討される。例えば、大規模な量販店のように取引規模が大きい需要者の競争圧力を検討する際に、買い手側の集中度の要素も含めて考慮される場合があると考えられる。</p> <p>前記のとおり、「需要者市場の寡占度」については、需要者市場の寡占度が高いことにより、供給者に対する価格交渉力が発揮される場合が</p>

意見の概要	考え方
<p>が、これらに加えて、「需要者市場の寡占度」「対象商品に関する技術力・情報収集力」も考慮すべき項目として追加することを検討いただきたい。【団体】</p>	<p>ある一方、需要者の市場における競争が不活発であるために、価格引下げ圧力が働かない場合もある。また、「対象商品に関する技術力・情報収集力」については、それを通じて、取引先変更の容易性を示し、価格交渉力が生じていることを示す必要があるものであり、こうした要素についても総合的に判断することとしている。</p>
<p>オ 総合的な事業能力（第4 - 2 (6)）</p> <p>競争の実質的制限のおそれの有無の判断との関係において、その意味内容及び企業結合審査における機能をより一層明確化し、また具体化することが必要であると考えます。</p> <p>歴史的に、企業集団、系列、株式の持ち合いということが日本経済の一つの特徴として捉えられてきたことは事実であり、「総合的な事業能力」が考慮要因の一つとされたことは、そうした大規模の複合企業体又は企業集団の有する市場支配力に対する考慮を企業結合審査のなかに取り入れようとしたものと推測される。企業結合当事会社及び公正取引委員会が共通の認識を持ち得るようにするためにも、この「総合的な事業能力」という用語の意味内容についてはより一層の明確化が図られるべきである。【団体、個人】</p>	<p>「総合的な事業能力」については、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、現実の市場シェアには必ずしも反映されていなくても、総合的な事業能力の増大を通じて、企業結合後の会社の競争力が著しく高まることで、競争者が競争的な行動をとることが困難となり、競争に悪影響を及ぼす場合に考慮される場合があることを示したものである。</p> <p>「総合的な事業能力」が具体的な企業結合事例においてどのように考慮されるかについては、過去の審査において同項目の考慮を行った事例の一覧をホームページにおいて公開しているので、そちらも御参照いただきたい。</p>
<p>カ 効率性（第4 - 2 (7)）</p> <p>「独占又は独占に近い状況をもたらすような企業結合を効率性が正当化することはほとんどない」については、他の記述とのバランスが必ずしもとれていないのではないかと。仮に記載するのであれば、「独占又は独占に近い状況をもたらす企業結合」というものが、具体的には独占禁止法2条7項の場合なのかどうかも含め、「独占に近い」ということが具体的にどのような場合であるのか、例示していただきたい。【団体】</p> <p>「経営資源の選択・集中や相互補完による効率化」、「原材料の購買力の向上による資源確保・価格低下」、「国際的な市場における購買力・交渉力の増加による製品・サービスの供給安定性」、「環境対応」等、「需要者の厚生」を判断する要素が多岐にわたるものであることから、効率性評価の項目として、これらの判断要素の例示を追加することも検討いただきたい。【団体】</p> <p>従来は消極的・抽象的な記載にとどまっていた「効率性」要件について、判断基準として留意すべき考え方が3点明記されたことは評価するが、今後、この3点を個別事案に基づき具体的に審査</p>	<p>「独占又は独占に近い状況をもたらす企業結合」とは、独占禁止法第2条第7項の「独占的状态」の規定を指すものではなく、企業結合後、当事会社の独占となり、競争者が全く存在しないか、競争者が存在するとしても、競争がほとんど消滅してしまうような場合を想定している。</p> <p>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か否かは一律に判断できないことから、すべてを例示に加える必要はないと考えられる。しかしながら、例示にないからといって考慮の対象とならないわけではない。</p> <p>企業側の主張については、今後とも十分に耳を傾け、硬直的な運用とならないよう心がけていく。また、効率性の効果を考慮するに当たっては、独占禁止法の目的が公正かつ自由な競争</p>

意見の概要	考え方
<p>する場合において、単純に硬直的な運用となることは、かえって企業の負担を増すことにつながりかねない。したがって、例えば、「固有性」「実現可能性」などについては、企業側の説明主張について柔軟に対応していただきたい。【団体】</p>	<p>の促進であることを踏まえ、競争への影響がある程度大きい企業結合について、その内容を十分に精査することが必要と考えられる。</p>
<p>キ 当事会社グループの経営状況（第4 - 2(8)）</p> <p>「他方当事者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」の要件について、例えば、企業結合においては、買収側が企業価値等を評価基準として、相手方会社が買い入れる経済的体力の有無、経営方針（統合される事案についての方針等）、労働者の処遇等によっても、大きく左右される等の実態も十分考慮して、高価売却のためのプロセス（競札、ビッドなど）を経て買い手が決定された場合の判断については柔軟に対応していただきたい。【団体】</p> <p>「運転資金の融通が受け入れられないなどの状況であって」については、「など」と記載するよりも、評価の対象となる業績不振の程度をある程度引用した方が分かりやすいのではないか。（第4 - 2(2) では、海外の供給可能性を評価するに当たって、「安い生産費用で十分な供給余力を」から「日本向け輸出への具体的計画がある場合」まで輸入の蓋然性を示す事実例を幅広く引用しているが、本項でも、例えば、「実質的に債務超過に陥っている」はもちろん「衰退産業で今後の業績の回復が見込めない」などの形で例示してほしい。【個人】</p> <p>結合を認める要素として当事会社の業績不振等を例示しているが、そのほか業界の飽和・衰退など企業の業績不振を導く業界全体の将来動向等の要素についても考慮の対象としてはどうか。【個人】</p>	<p>改正後の企業結合ガイドラインにおいては、近い将来において市場から退出する蓋然性が高く、かつ「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」であれば、市場シェア等の考慮事項とは無関係に競争に与える影響は小さいと判断することが容易であるため、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ことを示すこととしたが、いずれにしても、業績不振企業等については、他の企業結合計画と同様に、個別具体的に判断することとなる。</p> <p>「当事会社の一方が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などの状況」とは、当該企業が、近い将来において倒産し市場からの退出する蓋然性が高いことを示す典型的な例として挙げている。したがって、業績不振として考慮されるのは、実質的な債務超過や運転資金の融資が受けられない状況に限定されるわけではなく、個別具体的に判断することとなる。「衰退産業で今後の業績の回復が見込めない」場合についても、そのことのみをもって考慮されるわけではないが、例えば、そのために市場から退出する蓋然性が高いという場合には考慮され得るものとなる。</p> <p>業界の飽和・衰退といった業界全体の将来動向等は、個別企業の業績不振とは必ずしも直接的に関係するわけではないが、改正案の第4 - 2(1)ア「市場シェア及びその順位」の部分で、「より長期的な販売数量や売上高の変化」として、このような要素についても考慮することとしている。</p>
<p>（その他）</p> <p>企業結合の評価において、現在の事実だけでなく、将来起こり得る要素（例えば、SSNIPを採用する際、市場シェアの変化を考慮するとき、2年以内の潜在的輸入を考慮するとき、潜在的な参入を考慮するとき、問題解消措置を評価するときなど）を考慮に入れる必要があることを明確に認めている点は、望ましいものとして評価する。</p>	<p>動態的、個別的考慮については、これまでも企業結合審査において考慮してきているところであり、今般の改正においては、それらの点を含め、企業結合規制の運用の更なる明確化に努めたものである。</p> <p>については、第4 - 2(1)アで考え方を加えたほか、個別の審査の中で、産業の特性を見極</p>

意見の概要	考え方
<p>しかし、例えば、以下の点においては、動的、個別的な評価の方法を明らかにしていない。</p> <p>革新的市場等におけるように、しばしば短期間に進化する需要者の考え方。</p> <p>多岐にわたる事業についての考え方。(多岐にわたる事業が、需要者に対して一体的なパッケージとして提供されている、もしくは、提供される見込みのある場合などの一定の特別な場合には、商品の範囲、地理的範囲を人為的に画定する必要はないと考えることから。)</p> <p>供給者にとっての代替性の部分において、「多大な追加的費用やリスク」の程度に基づいて判定されることとされ、他の供給者が「短期間(1年以内を目途)のうちに」一定の取引分野に参入することが求められているが、これらの用語をより具体的に定義すべきであると考え。EUの例のように、供給を変更する能力、供給を変更することについてのインセンティブ及び新規供給者の参入に対する需要者がとるであろう反応など、各個別案件において適用し得るであろういくつかの基準を採用することを提案する。また、動的なアプローチを取り、参入に必要な期間の長さは個別案件に特殊な状況によることを認めるべきであると考え。</p> <p>参入に必要な「相当の資本量」及び「一定の期間」の概念。と同様の観点から用語の定義を明らかにすべきと考える。</p> <p>「制度上の障壁の程度」又は「輸入品と当事会社グループの商品の代替性の程度」に関する部分。制度上の障壁、又は、代替性の程度の変更は、頻繁に生じるものの予測可能なことが多く、企業結合の評価の際に、これらの予測可能な変化を考慮に入れるべきであると考え。さらに、改正案の当該部分は、他の障壁が生じる可能性の評価についても言及し得るものと思われる。</p> <p>低額な輸送費用についての考え方。輸送費用の水準は、絶対的なものとして捉えられるべきではなく、対象となっている商品の範囲の総費用との関係で捉えるべきであると考え。【法律事務所】</p>	<p>めながら考慮を行ってきているところである。</p> <p>については、一定の取引分野の画定の中の商品範囲の画定において適切に考慮してきているところである。</p> <p>については、供給の転換に要する費用に関する基本的考え方(いわゆるサンクコストの考え方に基づくもの)は海外のガイドラインと同様のものであり、個別の企業結合事案を審査していく中で考慮してきているものである。また、供給の切替えに要する期間は、1年程度を目安とし、より長期のものは供給の代替性として市場画定では考慮せず、参入等の考慮要素の観点から検討されることになる。いずれにしても、個別の審査においては、動的なアプローチも含め、個別の事案ごとに適切に対応していくものである。</p> <p>については、「一定の期間」とは、改正案の(注8)に記載されているように、おおむね2年を目安とすることを記載している。「相当の資本量」については、参入にとって必要な資本量が実態面での参入障壁になり得るか否かが問題になる程度に大きい場合を指している。参入を考慮するに当たっては、産業の特性により、適切な期間、必要となる資本量は大きく異なるものであり、個別事案ごとに適切に考慮してきているところである。</p> <p>については、予測可能な環境の変化については、その蓋然性が高いことが当事会社提出資料等から示される場合には、その点を企業結合審査において考慮してきているところである。また、その他の障壁についても、個別の事案ごとに適切に対応してきているものである。</p> <p>については、輸送費用が輸入圧力における障壁となるかどうかを検討するための要素であることから、相対的なものも含め、個別の事案ごとに適切に考慮してきているところである。</p>
<p>< 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 ></p> <p>EUにおいては、非水平合併ガイドラインのドラフトが本年2月13日に発表され、現在約3ヶ月間の協議期間に入っており、また、米国では、既に、非水平合併ガイドラインの運用が始まっている。</p> <p>特に、非水平的企業結合は、水平的企業結合に</p>	<p>御指摘の点も含め、今後とも透明な企業結合審査を行ってまいらる所存である。</p>

意見の概要	考え方
<p>も増して合理化による経済的メリットが大きいことから、かかる合理化に向けた企業再編を不必要に萎縮させることを防ぐためにも、審査基準や公正取引委員会の考え方を明確に示す重要性は高いと考えている。今次改正においては無理であるとしても、将来是非検討していただきたい。【法律事務所】</p> <p>第5 - 1 (3) の10%との基準は、水平的企業結合にもない基準であり、ほとんどが に該当する考えることから、削除すべきと考える。【法律事務所】</p>	<p>垂直型企業結合の場合には、川上、川下の両一定の取引分野においてHHIの変動は生じないことから、市場シェアとHHIの組合せを用いている。市場シェア10%の基準については、川上においても川下においても市場シェア10%以下の企業同士の結合であれば、一定の取引分野におけるHHIが2,500を超える場合であっても、通常、より詳しい検討が必要とは考えられないことから、セーフハーバーとして設けることとしたものである。</p>
<p>< 第6 競争の実質的制限を解消する措置 ></p> <p>問題解消措置としては、違法状態の解消のために最小限必要な措置にとどまるべきと考えられる。この点、指針案において「事業譲渡等構造的な措置が原則」とされているが、かかる措置があらゆる場合に合理的であるとは必ずしも考えられないため、どのような趣旨に基づく記述の追加であるか、明らかにされたい。【団体】</p> <p>「競争の実質的制限を解消する措置」の記述は簡潔すぎるように思われることから、以下の点について指摘する。</p> <p>「独立した事業者」や「有効な牽制力」といった概念についての指針がほとんど示されておらず、また、公正取引委員会が、譲渡対象となる事業の実行可能性、譲渡対象となる事業、また、購入者の適合性を評価するのに必要な基準が定められていない。</p> <p>行動に関する措置（非永続的なブランドの移転、物流の共有など）はすべての事業分野において望ましいものとなり得ると考えられるが、改正案においては、技術革新により市場構造の変動が</p>	<p>問題解消措置は、競争を実質的に制限することとならないように当事会社が講じる措置である。事業譲渡等構造的な問題解消措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置であることに加え、不可逆的な措置であるため、公正取引委員会による事後的な監視の必要がないという点で、企業結合によって一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという問題を解消するための最も有効な措置であると考えられる。ただし、市場の状況等により、その他の措置が有効である場合もあり、問題解消措置としてどのような措置が適切かは、個々の企業結合に応じて、個別具体的に検討することとしている。</p> <p>御指摘の点を踏まえて、今後とも、用語の趣旨の明確化も含め透明な企業結合審査を進め、過去の事案の審査結果について公表の充実に努めてまいりたい。</p> <p>については、「独立した事業者」とは審査の対象となる一定の取引分野において活動する事業者と企業結合関係を持たない事業者のことであり、「有効な牽制力」とは当該一定の取引分野において、価格を引き上げることに對する牽制力となるものであることを示している。</p> <p>については、事業譲渡等の構造的措置が原則であるが、行動措置が有効な場合もあり、その代表的事例として「技術革新により市場構造</p>

意見の概要	考え方
<p>激しい市場という例外的な状況においてのみ、行動に関する措置が許容されるように見える。</p> <p>改正案は、どのように問題解消措置が提示されなければならないか、どのように問題解消措置についての承認を得て、実行されるのかについての手続が示されていない。</p> <p>これらの指摘に従って、改正案を修正することを提案する。【法律事務所】</p> <p>企業の負担を軽減する観点から、事前相談において、一定の問題解消措置を講ずることで競争法上の問題点が解消される旨の合意が成立している場合には、30日の待機期間の短縮を弾力的に認めることを明記していただきたい。【法律事務所】</p> <p>企業結合後の競争条件の変化を踏まえた、問題解消措置の内容の変更・終了の可能性に関する記述があるが、これは、当事会社に対する過度の負担が不必要に継続されるといった不都合を解決するための手段を設置するものであり、適切であると考え。</p> <p>他方で、実際に当事会社としてかかる申し出を行うべきか否かを検討する際には、少なくとも、必要となる作業量や、結論を得るまでに要する期間等に関する概要を認識する必要があり、「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」のように、本件解消のための申し出後、一定の時間枠の流れの中で対応・判断が進められること、問題解消措置が検討される際に使用された資料(事前相談の際に提出された資料等)を適宜アップデートすること等により効率的に手続が進められ得ることなどについて、明示されることが適切であると考え。【個人】</p>	<p>の変動が激しい」という例を挙げたものである。</p> <p>について、問題解消措置は、個別審査を行っていく中で、当事会社からの提案に基づいて、審査し、結果を出すものである。</p> <p>本改正案の(付2)において、既に事前相談により問題ない旨回答を得ており、その内容と同じ内容の届出を行う場合には、禁止期間を短縮することに合理的な理由があれば、公正取引委員会が当該期間の短縮を認めることができるとされているところである。</p> <p>問題解消措置の内容の変更・終了に関しては、その時点までに十分対話が行われてきていると考えられるものであるが、今後とも、効率的に相談に対応してまいりたい。</p>
<p><ガイドラインの構成について></p> <p>ガイドラインの改正案の構成は、現行のガイドラインの構成を踏襲し、独占禁止法第4章を説明する形となっている。しかし、企業結合審査においては、毎年度の主要な企業結合事例集についての説明内容からも明らかなように、市場の画定、画定された市場を前提とする集中度と市場シェアの算定、当該企業結合による競争制限効果の推定を行った後、企業結合による反競争的影響を軽減又は相殺し得る要因の分析(参入、購買力、効率性、破綻企業等)を経て、最終的な判断が行われる。そのため、新たなガイドラインの構成は、このような実際に行われている企業結合審査の枠組みを正確に反映したものとされるべ</p>	<p>企業結合ガイドラインは、独占禁止法第4章の運用指針であることから、法規定の文言に沿って説明が構成されている。その判断の枠組等については、別紙1-1末尾の企業結合審査のフローチャートにおいて明確に示しているところである。</p> <p>なお、御指摘の(競争制限効果の推定)と(反競争的影響を軽減又は相殺し得る要因の分析)という段階で分けているのではなく、各考慮要素を総合勘案して判断するという考え方を採っている。</p>

意見の概要	考え方
きである。【団体，個人】	

< その他の意見 >

企業結合審査は、今後もますます高度化・複雑化していくことが予想されるが、経営者にとって、合併等の企業結合は、変化する事業環境に即応した高度な経営判断が要求されるものであり、審査の透明性、予見可能性、迅速性の向上については、継続的・機動的に見直しが行われることを望む。【団体】

当局におかれては、企業結合審査における各基準の評価について、当該結合対象企業だけでなく、関連中小企業への影響も十分に考慮し慎重な判断をすることはもちろんであるが、取引一般に関して、優越的地位の濫用などの不公正な取引方法の迅速かつ効果的な取締りや下請代金支払遅延等防止法などの厳正な運用を行うべきである。【団体】

企業結合規制の今後の更なる見直しを想定し、次の点の議論がなされるべきであると思われる。

(1) 企業結合ガイドラインにおいて用いられている用語の明確化

画定された地理的範囲内に存在する供給者、需要者等を示す際に、「国内」又は「日本国内」という用語が用いられているが、今後は、地理的範囲が日本の国境を越えて画定される場合があることになることから、そのような場合には、「国内」、「日本国内」、「日本」という用語は、「地理的範囲内」又は「地理的範囲」という用語に置き換えられるべきであると思われる。

「同質的な」又は「差別化された」商品という用語は、ある商品と他の商品の代替性の程度に関するものではなく、競合する供給者の市場への参入能力及び関係する市場におけるブランドの重要性を意味するものである。そのため、これら二つの用語は紛らわしいことから、それぞれ「参入能力」及び「ブランド化」に置き換えられるべきであると思われる。

役務をも含むとされる「商品」という用語についてはしばしば例が用いられているが、サービス市場については相当する例が記載されていない。企業結合ガイドラインにおいて、商品についてだけでなく、役務の市場についてもそれを明らかにするような具体例を挙げるべきであるように思われる。

(2) 垂直型及び混合型企業結合についての記載の充実

非水平型企业結合は競争を制限する恐れが小さいにもかかわらず、公正取引委員会が垂直型及び混合型企業結合が競争制限的であるか否かを評価に用いる方法について説明した正確かつ詳細なガイドラインを必要としているものと思われる。

【法律事務所】