

「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」 新旧対照表

下線部が変更箇所

改正後	改正前
<p>企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針</p> <p style="text-align: right;">平成16年5月31日 公正取引委員会</p> <p>はじめに (略)</p> <p>第2 一定の取引分野 (略)</p> <p>2 商品<u>の</u>範囲 (略)</p> <p>第4 水平型企业結合による競争の実質的制限 (略)</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及び競争者の状況</p> <p>(2) 輸入</p> <p>(3) 参入</p> <p>(4) 隣接市場からの競争圧力</p> <p>(5) <u>需要者からの競争圧力</u></p> <p>(6) <u>総合的な事業能力</u></p> <p>(7) <u>効率性</u></p> <p>(8) <u>当事会社グループの経営状況</u></p> <p>(略)</p> <p>はじめに (略)</p> <p>公正取引委員会は、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の審査(以下この審査を「企業結合審査」という。)に関し、平成10年12月21日、「株式保有、合併等に係る『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場合』の考え方」を公表し、その考え方を明らかにしてきたところであるが、これまでの公正取引委員会の企業結合審査の経験を踏まえ、企業結合審査に関する法運用の透明性を一層確保</p>	<p>企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針</p> <p style="text-align: right;">平成16年5月31日 公正取引委員会</p> <p>はじめに (略)</p> <p>第2 一定の取引分野 (略)</p> <p>2 商品範囲 (略)</p> <p>第4 水平型企业結合による競争の実質的制限 (略)</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及び競争者の状況</p> <p>(2) 輸入</p> <p>(3) 参入</p> <p>(4) 隣接市場からの競争圧力</p> <p>(5) <u>総合的な事業能力</u></p> <p>(6) <u>効率性</u></p> <p>(7) <u>当事会社グループの経営状況</u></p> <p>(略)</p> <p>はじめに (略)</p> <p>公正取引委員会は、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の審査(以下この審査を「企業結合審査」という。)に関し、平成10年12月21日、「株式保有、合併等に係る『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場合』の考え方」を公表し、その考え方を明らかにしてきたところであるが、これまでの公正取引委員会の企業結合審査の経験を踏まえ、企業結合審査に関する法運用の透明性を一層確保</p>

改正後	改正前
<p>し、事業者の予測可能性をより高めるため、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(以下「本運用指針」という。)を策定することとした。</p> <p><u>また、公正取引委員会では、届出等を受理した事案及び事前相談を受けた事案等のうち、企業結合を計画している事業者の参考に資すると思われる事案については、その審査内容を公表してきているところ、今後とも、企業結合審査の予見可能性及び透明性を確保する観点から、公表の充実を図っていくこととしている。企業結合を計画する場合には、本運用指針だけでなく、過去の事案の審査結果についても参照すべきものと考えられる。</u></p> <p>(略)</p> <p>第2 一定の取引分野</p> <p><u>第1で企業結合審査の対象となる企業結合については、当該企業結合により結合関係が形成・維持・強化されることとなるすべての会社(以下「当事会社グループ」という。)の事業活動について、第3～第5の考え方に従い、当該企業結合が一定の取引分野における競争に与える影響を判断する。</u></p> <p><u>この場合における一定の取引分野については、以下の判断基準によって画定される。</u></p> <p>1 一定の取引分野の画定の基本的考え方</p> <p><u>一定の取引分野は、企業結合により競争が制限されることとなるか否かを判断するための範囲を示すものであり、一定の取引の対象となる商品の範囲(役務を含む。以下同じ。)、取引の地域の範囲(以下「地理的範囲」という。)等に関して、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断される。</u></p> <p><u>また、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮される。</u></p>	<p>し、事業者の予測可能性をより高めるため、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」(以下「本運用指針」という。)を策定することとした。</p> <p>(略)</p> <p>第2 一定の取引分野</p> <p><u>「一定の取引分野」とは、いわゆる市場を意味するものであり、第1で企業結合審査の対象となった企業結合により結合関係が形成・維持・強化されたすべての会社(以下「当事会社グループ」という。)の事業活動の及ぶ市場を画定し、それらについて、第3～第5の考え方に従い、当該企業結合の市場における競争に与える影響を判断する。</u></p> <p><u>以下では、一定の取引分野の画定に当たっての判断基準を明らかにする。</u></p> <p>1 一定の取引分野の画定の基本的考え方</p> <p><u>一定の取引分野は、取引対象商品(役務を含む。以下同じ。)、取引の地域(地理的範囲)、取引段階、特定の取引の相手方等の観点から画定されるので、まず、当事会社グループが行っている事業すべてについて、取引対象商品を列挙し、それぞれ商品範囲を画定した上、その一つ一つについてさらに地理的範囲等を画定していく。</u></p> <p><u>この場合において、当事会社グループの取引の相手方の範囲と、当該取引の相手方に対</u></p>

改正後	改正前
<p><u>需要者にとっての代替性をみるに当たっては、ある地域において、ある事業者が、ある商品を独占して供給しているという仮定の下で、当該独占事業者が、利潤最大化を図る目的で、小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない価格引上げ(注3)をした場合に、当該商品及び地域について、需要者が当該商品の購入を他の商品又は地域に振り替える程度を考慮する。他の商品又は地域への振替の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。</u></p> <p><u>供給者にとっての代替性については、当該商品及び地域について、小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない価格引上げがあった場合に、他の供給者が、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間(1年以内を目途)のうちに、別の商品又は地域から当該商品に製造・販売を転換する可能性の程度を考慮する。そのような転換の可能性の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。</u></p> <p><u>なお、一定の取引分野は、取引実態に応じ、ある商品の範囲(又は地理的範囲等)について成立すると同時に、それより広い(又は狭い)商品の範囲(又は地理的範囲等)についても成立するというように、重層的に成立することがある。また、当事会社グループが多岐にわたる事業を行っている場合には、それらの事業すべてについて、取引の対象となる商品の範囲及び地理的範囲をそれぞれ画定していくこととなる。</u></p> <p><u>(注3)「小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない価格引上げ」とは、通常、引</u></p>	<p><u>する取引について競合し得る事業者の範囲が、商品範囲、地理的範囲等の画定の基準となる。</u></p> <p> </p> <p><u>また、一定の取引分野は、取引実態に応じ、ある商品範囲(又は地理的範囲等)について成立すると同時に、それより広い(又は狭い)商品範囲(又は地理的範囲等)についても成立するというように、重層的に成立することがある。</u></p>

改正後	改正前
<p><u>上げの幅については5%から10%程度であり、期間については1年程度のもを指すが、この数値はあくまで目安であり、個々の事案ごとに検討されるものである。</u></p> <p>2 商品の範囲</p> <p><u>商品の範囲については、前記1で述べたように、まず、需要者からみた商品の代替性という観点から画定される。商品の代替性の程度は、当該商品の効用等の同種性の程度と一致することが多く、この基準で判断できることが多い。</u></p> <p><u>例えば、甲商品と乙商品が存在する場合、需要者にとって両商品の効用等の同種性の程度が大きければ大きいほど、甲商品の価格引上げにより需要者が甲商品に代えて乙商品を購入する程度が大きくなり、当該価格引上げが甲商品の供給者の利潤の拡大につながらないことが予測されることから、乙商品が甲商品の価格引上げを妨げることとなると考えられる。このような場合、甲商品及び乙商品は同一の商品の範囲に属することとなる。</u></p> <p><u>この場合において、当該商品の需要者とは、当事会社グループの事業活動の対象となる取引先であって、例えば、当事会社グループが、生産財のメーカーであれば当該商品を加工して次の商品の製造等を行う者、消費財のメーカーであれば一般消費者、流通業者であれば次の流通段階にある者がこれに当たる。</u></p> <p><u>また、例えば、ある用途について甲商品と効用等が同種である乙商品群のうち、その用途の一部である特定の用途については、その効用等において甲商品との同種性の程度が特に高い丙商品が区分され得る場合には、甲商品及び乙商品群をもって商品の範囲が画定されると同時に、甲商品及び丙商品をもって商品の範囲が画定される場合がある。</u></p>	<p>2 商品範囲</p> <p><u>一定の取引分野の商品範囲は、需要者からみて取引対象商品と機能及び効用が同種である商品ごとに画定される。</u></p> <p><u>取引対象商品の機能及び効用と他の商品の機能及び効用とが同種であるか否かは、仮に当該商品の価格引上げ等が生じた場合、需要者が当該商品に代えて他の商品を購入し得るため、当該他の商品が、当該商品の価格、数量等の自由な動きを妨げる要因となるか否かを基準に判断される。例えば、甲商品の価格が上昇した場合、甲商品の需要者が甲商品に代えて乙商品を購入するために甲商品の売上げが減少することが予測されることから、乙商品が甲商品の価格引上げを妨げることとなると、甲商品と乙商品とは機能及び効用が同種であると判断される。</u></p> <p><u>この場合、当該商品の需要者とは、当事会社グループの事業活動の対象となる取引先であって、例えば、当事会社グループが、生産財のメーカーであれば当該商品を加工して次の商品の製造等を行う者、消費財のメーカーであれば一般消費者、流通業者であれば次の流通段階にある者がこれに当たる。</u></p> <p><u>また、例えば、ある用途について甲商品と機能及び効用が同種である乙商品群のうち、その用途の一部である特定の用途については機能及び効用が甲商品と同種である程度が特に高い丙商品が区分され得る場合、甲商品と乙商品群について一定の取引分野の商品範囲が画定されると同時に、甲商品と丙商品について一定の取引分野の商品範囲が画定される</u></p>

改正後	改正前
<p><u>さらに、商品の範囲を画定するに当たり、需要者からみた代替性のほかに、必要に応じて、供給者が多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに、ある商品から他の商品に製造・販売を転換し得るか否かについても考慮される。例えば、供給に要する設備等の相違や切替えに要する費用の大きさ等を検討した結果、甲商品と乙商品について、甲商品の価格が上昇した場合に、乙商品の広範な範囲の供給者が乙商品の生産設備や販売網等を、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに、甲商品へ切り替えることが可能であると認められるときには、甲商品及び乙商品をもって商品の範囲が画定される場合がある。</u></p> <p><u>商品の効用等の同種性の程度について評価を行う場合には、次のような事項を考慮に入れる。</u></p> <p>(1) 用途</p> <p>ある商品が取引対象商品と同一の用途に用いられているか、又は用いることができるか否かが考慮される。</p> <p><u>同一の用途に用いることができるか否かは、商品の大きさ、形状等の外形的な特徴や、強度、可塑性、耐熱性、絶縁性等の物性上の特性、純度等の品質、規格、方式等の技術的な特徴などを考慮して判断される（ただし、これらの特徴がある程度異なっても、同一の用途に用いることができると認められる場合がある（後記(3)参照）。</u></p> <p>なお、取引対象商品が複数の用途に用いられている場合には、それぞれの用途ごとに、同一の用途に用いられているか、又は用いることができるか否かが考慮される。例えば、ある用途については甲商品と乙商品の<u>効用等</u>が同種であると認められ、別の</p>	<p>場合がある。</p> <p><u>一定の取引分野の商品範囲を画定するに際しては、次のような観点から、需要者からみて取引対象商品と機能及び効用が同種であるか否かを判断する。</u></p> <p>(1) 用途</p> <p>ある商品が取引対象商品と同一の用途に用いられているか、又は用いることができるか否かが考慮される。</p> <p><u>同一の用途に用いることができるかどうかは、商品の大きさ、形状等の外形的な特徴や、強度、可塑性、耐熱性、絶縁性等の物性上の特性、純度等の品質、規格、方式等の技術的な特徴などを考慮して判断される（ただし、これらの特徴がある程度異なっても、同一の用途に用いることができると認められる場合がある（後記(3)参照）。</u></p> <p>なお、取引対象商品が複数の用途に用いられている場合には、それぞれの用途ごとに、同一の用途に用いられているか、又は用いることができるか否かが考慮される。例えば、ある用途については甲商品と乙商品の<u>機能及び効用</u>が同種であると認めら</p>

改正後	改正前
<p>用途については甲商品と丙商品の<u>効用等</u>が同種であると認められる場合がある。</p> <p>(2) 価格・数量の動き等 価格水準の違い，価格・数量の動き等が考慮される場合がある。 例えば，甲商品と乙商品は同一の用途に用いることは可能ではあるが，価格水準が大きく異なり，甲商品の代わりとして乙商品が用いられることが少ないために，甲商品と乙商品は<u>効用等</u>が同種であると認められない場合がある。 また，甲商品と乙商品は同一の用途に用いることは可能ではあり，かつ，価格水準にも差はないが，甲商品の使用から乙商品の使用に切り替えるために設備の変更，従業員の訓練等の費用を要することから，事実上，甲商品の替わりとして乙商品が用いられることが少ないために，甲商品と乙商品は<u>効用等</u>が同種であると認められない場合がある。 他方，甲商品と乙商品の<u>効用等</u>が同種であれば，甲商品の価格が引き上げられた場合，需要者は甲商品に代えて乙商品を購入するようになり，その結果として，乙商品の価格が上昇する傾向があると考えられるので，甲商品の価格が上昇した場合に乙商品の販売数量が増加し，又は乙商品の価格が上昇するときには，乙商品は甲商品と<u>効用等</u>が同種であると認められる場合がある。</p> <p>(3) 需要者の認識・行動 需要者の認識等が考慮される場合がある。 例えば，甲商品と乙商品に物性上の特性等に違いがあっても，需要者が，いずれでも同品質の商品丙を製造するための原料として使用することができるとして甲商品と乙商品を併用しているため，甲商品と乙商</p>	<p>れ，別の用途については甲商品と丙商品の<u>機能及び効用</u>が同種であると認められる場合がある。</p> <p>(2) 価格・数量の動き等 価格水準の違い，価格・数量の動き等が考慮される場合がある。 例えば，甲商品と乙商品は同一の用途に用いることは可能ではあるが，価格水準が大きく異なり，甲商品の代わりとして乙商品が用いられることが少ないために，甲商品と乙商品は<u>機能・効用</u>が同種であると認められない場合がある。 また，甲商品と乙商品は同一の用途に用いることは可能ではあり，かつ，価格水準にも差はないが，甲商品の使用から乙商品の使用に切り替えるために設備の変更，従業員の訓練等の費用を要することから，事実上，甲商品の替わりとして乙商品が用いられることが少ないために，甲商品と乙商品は<u>機能及び効用</u>が同種であると認められない場合がある。 他方，甲商品と乙商品の<u>機能及び効用</u>が同種であれば，甲商品の価格が引き上げられた場合，需要者は甲商品に代えて乙商品を購入するようになり，その結果として，乙商品の価格が上昇する傾向があると考えられるので，甲商品の価格が上昇した場合に乙商品の販売数量が増加し，又は乙商品の価格が上昇するときには，乙商品は甲商品と<u>機能及び効用</u>が同種であると認められる場合がある。</p> <p>(3) 需要者の認識・行動 需要者の認識等が考慮される場合がある。 例えば，甲商品と乙商品に物性上の特性等に違いがあっても，需要者が，いずれでも同品質の商品丙を製造するための原料として使用することができるとして甲商品と乙商品を併用しているため，甲商品と乙商</p>

改正後	改正前
<p>品は効用等が同種であると認められる場合がある。</p> <p>また、過去に甲商品の価格が引き上げられた場合に、需要者が甲商品に替えて乙商品を用いたことがあるか<u>否か</u>が考慮される場合もある。</p> <p>3 地理的範囲</p> <p><u>地理的範囲についても、商品の範囲と同様に、まず、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から判断される。各地域で供給される商品の代替性は、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から判断できることが多い。</u></p> <p><u>例えば、甲地域における供給者が、ある商品について価格を引き上げた場合に、甲地域の需要者が、当該商品に係る輸送上の問題を生ずることなく乙地域の供給者から当該商品を購入することが予測されるために、甲地域における価格引上げが妨げられることとなる</u>ときは、甲地域と乙地域は同一の地理的範囲に属することとなる。</p> <p>また、商品<u>の範囲</u>を画定する場合と同様に、例えば、<u>ある商品について、甲地域の一部である乙地域の需要者が特に乙地域の供給者から購入する傾向がみられる場合には、甲地域について一定の取引分野の地理的範囲が画定されると同時に、乙地域について一定の取引分野の地理的範囲が画定されることがある。</u></p> <p><u>さらに、需要者からみた代替性のほかに、供給者にとっての代替性についても、前記2の商品の範囲の考え方に準じて判断される。</u></p> <p>なお、<u>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、日本において価格が引き上げられたとしても、日本の需要者が、海外の供給者にも当該商品の購入を代替し得るために、日本における価格引上げが妨げられる</u></p>	<p>品は機能及び効用が同種であると認められる場合がある。</p> <p>また、過去に甲商品の価格が引き上げられた場合に、需要者が甲商品に替えて乙商品を用いたことがあるか<u>どうか</u>が考慮される場合もある。</p> <p>3 地理的範囲</p> <p><u>一定の取引分野の地理的範囲は、ある地域において前記2により画定された商品の価格引上げ等が生じた場合、需要者が当該地域の供給者に代えて他の地域の供給者から当該商品を購入し得るため、当該他の地域の供給者が、当該地域における価格、数量等の自由な動きを妨げる要因となるか否かを基準に判断される。例えば、甲地域において当該商品の価格が上昇した場合、甲地域の需要者が乙地域の供給者から当該商品を購入することが予測されるために乙地域の供給者が甲地域における価格引上げを妨げることとなる場合、甲地域と乙地域は同一の地理的範囲に属することとなる。</u></p> <p>また、商品範囲を画定する場合と同様に、例えば、甲地域の一部である乙地域の需要者が特に乙地域の供給者から当該商品を購入することとなる傾向がみられる場合には、甲地域について一定の取引分野の地理的範囲が画定されると同時に、乙地域について一定の取引分野の地理的範囲が<u>画定される場合がある。</u></p> <p>なお、<u>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</u>こととなる。<u>したがって、当事会社グループが商品の供給</u></p>

改正後	改正前
<p><u>ことがあり得る。このような場合には、国境を越えて地理的範囲が画定されることとなる。</u></p> <p><u>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について評価を行う場合には、次のような事項を考慮に入れる。</u></p> <p>(1) 供給者の事業地域、需要者の買い回る範囲等</p> <p><u>需要者が、通常、どの範囲の地域から当該商品を購入することができるかという点については、需要者の買い回る範囲（消費者の購買行動等）や、供給者の販売網等の事業地域及び供給能力等が考慮される。</u></p> <p>過去に当該商品の価格が引き上げられた場合に、需要者がどの範囲の地域の供給者から当該商品を購入したかが考慮される場合もある。</p> <p>(2) 商品の特性（略）</p> <p>(3) 輸送手段・費用等</p> <p>輸送手段、輸送に要する費用が商品の価格に占める割合や輸送しようとする地域間における当該商品の価格差より大きいかなどからも、需要者が、通常、どの範囲の地域から当該商品を購入することができるかが考慮される。</p> <p><u>また、これらの輸送に伴う費用の増加要因の検討に当たっては、原料費等輸送に伴う費用以外の地域的な差異も考慮されることとなる。</u></p> <p>4 その他</p> <p>取引段階、特定の取引の相手方等その他の要素についても、当事会社グループとその取引の相手方との取引の実態に応じて、前記2及び3と同様の考え方に基づいて、一定の取引分野が画定される。</p> <p>例えば、当事会社グループと甲商品を直接取引している需要者に大口需要者と小口需要者が存在し、それぞれに特有の取引が行われ</p>	<p><u>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。</u></p> <p><u>一定の取引分野の地理的範囲を画定するに際しては、次のような観点から、同一の地理的範囲であるか否かを判断する。</u></p> <p>(1) 供給者の事業地域、需要者の買い回る範囲等</p> <p><u>供給者の販売網等の事業地域や供給能力、需要者の買い回る範囲（消費者の購買行動等）などから、需要者が、通常、どの範囲の地域から当該商品を購入することができるかが考慮される。</u></p> <p>過去に当該商品の価格が引き上げられた場合に、需要者がどの範囲の地域の供給者から当該商品を購入したかが考慮される場合もある。</p> <p>(2) 商品の特性（略）</p> <p>(3) 輸送手段・費用等</p> <p>輸送手段、輸送に要する費用が商品の価格に占める割合や輸送しようとする地域間における当該商品の価格差より大きいかなどからも、需要者が、通常、どの範囲の地域から当該商品を購入することができるかが考慮される。</p> <p>4 その他</p> <p>取引段階、特定の取引の相手方等その他の要素についても、当事会社グループとその取引の相手方との取引の実態に応じて、前記2及び3と同様の考え方に基づいて、一定の取引分野が画定される。</p> <p>例えば、当事会社グループと甲商品を直接取引している需要者に大口需要者と小口需要者が存在し、それぞれに特有の取引が行われ</p>

改正後	改正前
<p>ている場合がある。このような場合において、物流面の制約等のために、小口需要者向けの甲商品の価格が引き上げられたとしても、小口需要者が大口需要者向けの甲商品を購入することができず、大口需要者向けの甲商品が小口需要者向けの甲商品の価格上げを妨げる要因とならないときは、甲商品の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こととなる。</p> <p>第3 競争を実質的に制限することとなる場合 1 「競争を実質的に制限することとなる」の解釈 (1) 「競争を実質的に制限する」の考え方（略） ア 株式会社新東宝（以下「新東宝」という。）は、自社の制作する映画の配給について自ら行うこともできたが、東宝株式会社（以下「東宝」という。）との協定により、当該配給をすべて東宝に委託することとし、自らは、映画の制作のみを行っていた。新東宝は、当該協定失効後も引き続き当該協定の内容を実行していたが、昭和24年11月に、右協定の失効を理由として、新東宝の制作した映画は自らこれを配給することを言明したことから、東宝との間に紛争が生じた。この紛争の中で、右の協定が法違反であるとして、公正取引委員会による審判が開始され、公正取引委員会は、昭和26年6月5日の審決において、東宝と新東宝の協定は、法第3条（不当な取引制限）及び第4条第1項第3号（注4）の規</p>	<p>ている場合がある。このような場合において、物流面の制約等のために、小口需要者向けの甲商品の価格が引き上げられたとしても、小口需要者が大口需要者向けの甲商品を購入することができず、大口需要者向けの甲商品が小口需要者向けの甲商品の価格上げを妨げる要因とならないときは、甲商品の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こととなる。</p> <p><u>また、供給に要する設備等の相違や切替えに要する費用の大きさ等を検討した結果、例えば、甲商品と乙商品の広範な範囲の供給者について、生産設備や販売網等の切替えに要する時間、費用等が十分小さいと認められるときには、甲商品と乙商品について一定の取引分野が画定される場合がある。</u></p> <p>第3 競争を実質的に制限することとなる場合 1 「競争を実質的に制限することとなる」の解釈 (1) 「競争を実質的に制限する」の考え方（略） ア 株式会社新東宝（以下「新東宝」という。）は、自社の制作する映画の配給について自ら行うこともできたが、東宝株式会社（以下「東宝」という。）との協定により、当該配給をすべて東宝に委託することとし、自らは、映画の制作のみを行っていた。新東宝は、当該協定失効後も引き続き当該協定の内容を実行していたが、昭和24年11月に、右協定の失効を理由として、新東宝の制作した映画は自らこれを配給することを言明したことから、東宝との間に紛争が生じた。この紛争の中で、右の協定が法違反であるとして、公正取引委員会による審判が開始され、公正取引委員会は、昭和26年6月5日の審決において、東宝と新東宝の協定は、法第3条（不当な取引制限）及び第4条第1項第3号（注3）の規</p>

改正後	改正前
<p>定に違反すると認定した。 (注4) 法第4条第1項(現行法では、この規定は存在しない。) 事業者は、共同して左の各号の一に該当する行為をしてはならない。 (略)</p>	<p>定に違反すると認定した。 (注3) 法第4条第1項(現行法では、この規定は存在しない。) 事業者は、共同して左の各号の一に該当する行為をしてはならない。 (略)</p>
<p>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 (1) 単独行動による競争の実質的制限(略) ア 商品が同質的なものである場合(略) イ 商品が差別化されている場合(略) (2) 協調的行動による競争の実質的制限(略) (3) 競争を実質的に制限することとならない場合 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、<u>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。</u></p> <p><u>企業結合後のハーフィンダール・ハーシューマン指数(以下「HHI」という。)が1,500以下である場合(注5)</u> <u>企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分が250以下である場合(注6)</u> <u>企業結合後のHHIが2,500を超え、かつ、HHIの増分が150以下である場合</u> <u>なお、上記の基準に該当しない場合であっても、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されることとなるが、過去の事例に照らせば、企業結合後のHHIが2,500以下であり、か</u></p>	<p>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 (1) 単独行動による競争の実質的制限(略) ア 商品が同質的なものである場合(略) イ 商品が差別化されている場合(略) (2) 協調的行動による競争の実質的制限(略) (3) 競争を実質的に制限することとならない場合 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、<u>企業結合後の当事会社グループの市場シェア(当事会社グループの各社の市場シェアを合算したものをいう(注4)。以下同じ。)</u>が<u>下記又はに該当する場合には、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とは通常考えられない。</u></p> <p><u>企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下である場合</u> <u>市場構造が寡占的ではない場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合(注5)</u></p>

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p><u>(注5) HHIは、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの2乗の総和によって算出される。市場シェアは、一定の取引分野における商品の販売数量（製造販売業の場合）に占める各事業者の商品の販売数量の百分比による。ただし、当該商品にかなりの価格差がみられ、かつ、価額で供給実績等を算定するという慣行が定着していると認められる場合など、数量によることが適当でない場合には、販売金額により市場シェアを算出する。</u></p> <p>国内需要者向けの輸入があれば、市場シェアの算出に当たり国内への供給として算入する。</p> <p>なお、各事業者の生産能力シェア、輸出比率又は自己消費のウェイトについても、需要に対応して余剰生産能力、輸出分又は自己消費分を直ちに国内市場における販売に回し、その市場シェアを拡大することができると認められる場合があるので、必要に応じてこれらの点も考慮に入れる。</p> <p><u>ごく一部の主要事業者の市場シェアしか把握できない等の理由により、HHIの値が上に示した数値を超えるか否か判断できないような場合には、生産集中度調査から得られた関係式（$HHI = \text{最上位企業の市場シェア}(\%) \text{の} 2 \text{乗} \times 0.75 + \text{上位} 3 \text{社累積市場シェア}(\%) \times 24.5 - 466.3$)を用いた推計値によって検討するものとする。</u></p> <p><u>(注6) 企業結合によるHHIの増分は、当事会社が2社であった場合、当事会社のそれぞれの市場シェア(%)を乗じ</u></p>	<p>(注4) 市場シェアは、一定の取引分野における商品の販売数量（製造販売業の場合）に占める各事業者の商品の販売数量の百分比による。ただし、当該商品にかなりの価格差がみられ、かつ、価額で供給実績等を算定するという慣行が定着していると認められる場合など、数量によることが適当でない場合には、販売金額により市場シェアを算出する。</p> <p>国内需要者向けの輸入があれば、市場シェアの算出に当たり国内への供給として算入する。</p> <p>なお、各事業者の生産能力シェア、輸出比率又は自己消費のウェイトについても、需要に対応して余剰生産能力、輸出分又は自己消費分を直ちに国内市場における販売に回し、その市場シェアを拡大することができると認められる場合があるので、必要に応じてこれらの点も考慮に入れる。</p> <p><u>(注5)「市場構造が寡占的ではない場合」とは、当該企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数（以下「HHI」という。）が1,000未満である場合をいう。</u></p> <p><u>なお、HHIは、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの2乗の総和によって算出される。</u></p> <p><u>関係事業者すべての市場シェアを把握することが困難なためHHIの正確な値を算出することが困難な場合には生産集中度調査から得られた関係式</u></p>

改正後	改正前
<p data-bbox="301 353 807 427"><u>たものを2倍することによって計算することができる。</u></p> <p data-bbox="193 696 780 770">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 data-bbox="215 786 807 943">次の判断要素を総合的に勘案して、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か否か判断する。</p> <p data-bbox="204 958 751 1032">(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況</p> <p data-bbox="215 1048 584 1077">ア 市場シェア及びその順位</p> <p data-bbox="244 1093 807 1503">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。</p> <p data-bbox="244 1518 807 1720">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。</p>	<p data-bbox="948 353 1453 645"><u>(HHI = 69.5 × 上位3社累積シェア(%) - 2,344.4)を用いた推計値によってHHIが1,000未満であるかどうか判断する。ただし、把握することができる事業者の市場シェアからみてHHIが明らかに1,000以上であるときを除く。</u></p> <p data-bbox="839 696 1426 770">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 data-bbox="861 786 1453 943">次の判断要素を総合的に勘案して、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か否か判断する。</p> <p data-bbox="850 958 1398 1032">(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況</p> <p data-bbox="861 1048 1230 1077">ア 市場シェア及びその順位</p> <p data-bbox="890 1093 1453 1503">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。</p> <p data-bbox="890 1518 1453 1720">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加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(注6)。</p> <p data-bbox="890 1736 1453 2027"><u>(注6) 企業結合による市場シェアの変化の算定に際しては、最近の販売数量、売上高の動向、需要者の選好の変化などにより当該企業結合後のシェアの大きな変動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。</u></p>

改正後	改正前
<p>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。</p> <p>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。</p> <p><u>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。</u></p> <p>イ 当事会社間の従来競争の状況等（略） ウ 共同出資会社の扱い（略） エ 競争者の市場シェアとの格差（略） オ 競争者の供給余力及び差別化の程度（略） カ <u>国境を越えて地理的範囲が画定される商品の扱い</u></p> <p><u>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</u></p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>イ 当事会社間の従来競争の状況等（略） ウ 共同出資会社の扱い（略） エ 競争者のシェアとの格差（略） オ 競争者の供給余力及び代替性（略） カ <u>競争を実質的に制限することとならない場合</u></p> <p><u>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)以下のものも含め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（ただし、当事会社間の従来競争状況等並びに競争者の供給余力及び代替性の観点から考慮して問題がない場合に限る。なお、商品が差別化されている場合には、10%以上の市場シェ</u></p>

改正後	改正前
<p data-bbox="244 353 807 472"><u>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。</u></p> <p data-bbox="204 1995 316 2027">(2) 輸入</p>	<p data-bbox="890 353 1453 472"><u>アを有する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を考慮する。)</u></p> <p data-bbox="903 483 1453 689"><u>市場構造が高度に寡占的ではない場合であって，企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 25%以下であり，かつ，10%以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合（注7及び8）</u></p> <p data-bbox="895 701 1453 819"><u>（注7）「市場構造が高度に寡占的ではない場合」とは，当該企業結合後のHHIが 1,800 未満である場合をいう。</u></p> <p data-bbox="946 831 1453 1294"><u>関係事業者すべての市場シェアを把握することが困難なためHHIの正確な値を算出することが困難な場合には生産集中度調査から得られた関係式（$HHI = 69.5 \times \text{上位3社累積シェア}(\%) - 2,344.4$）を用いた推計値によってHHIが 1,800 未満であるかどうか判断する。ただし，把握することができる事業者の市場シェアからみてHHIが明らかに 1,800 以上であるときを除く。</u></p> <p data-bbox="895 1305 1453 1469"><u>（注8）市場シェアの算定に当たっては，輸入分の市場シェアは，いわゆるメーカー輸入の場合などを除き，原則として，競争者の市場シェアとして扱う。</u></p> <p data-bbox="903 1480 1453 1686"><u>市場構造が高度に寡占的ではない場合であって，企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 35%以下であり，かつ，10%以上の市場シェアを有する2以上の競争者が存在する場合（注7及び8）</u></p> <p data-bbox="903 1697 1453 1861"><u>企業結合による当事会社グループの市場シェアの増加分が僅少である場合であって，10%以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合（注8及び9）</u></p> <p data-bbox="895 1872 1453 1991"><u>（注9）「市場シェアの増加分が僅少である場合」とは，HHIの増加分が 100 未満である場合をいう。</u></p> <p data-bbox="850 1995 962 2027">(2) 輸入</p>

改正後	改正前
<p>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7）。</p> <p><u>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。</u></p> <p><u>輸入圧力が十分働いているか否かについては，次の～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8）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。</u></p> <p><u>制度上の障壁の程度</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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</u></p>	<p>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。</p> <p><u>同質的な商品について輸入が容易に増加し得る状況にあり，当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合には，より低い価格の輸入品が増加する蓋然性があるときには，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，商品の価格を引き上げないことが考えられる。</u></p> <p><u>輸入圧力が十分に働いているかどうかは，次のような輸入に係る状況を総合的に考慮する。</u></p> <p><u>輸入量の推移や輸入品・国内品の価格差と輸入量の増減との関係</u></p> <p><u>価格・品質等の面における輸入品の競争力の程度</u></p> <p><u>物流・貯蔵設備の問題やいわゆる使い慣れ等の問題の有無</u></p> <p><u>主な需要者の輸入品を使用した経験の有無</u></p> <p><u>海外における有力な事業者の存在等による輸入の蓋然性や当該事業者の数，供給余力等</u></p> <p><u>輸出国の需給状況</u></p> <p><u>輸入品，輸出品及び国内品の価格形成の要因や価格差の程度</u></p> <p><u>関税その他の輸入に係る税制や法制度上の規制の状況等</u></p> <p><u>輸入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妨げる要因となり得るか否かについては，商品が同質的な場合には輸入品の供給余力が十分か否か，商品が差別化されている場合には当事会社グループの販売する商品と輸入品の代替性の程度も考慮する。</u></p> <p><u>現在の輸入品の市場シェアが小さい場合で</u></p>

改正後	改正前
<p><u>認められるが、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。</u></p> <p><u>輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>輸入品と当事会社グループの商品の代替性の程度</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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</u></p>	<p><u>あっても、国内品の価格が引き上げられた際に、需要者が容易に輸入品の使用を増加させることができるときには、輸入圧力が働いていると考えられる。</u></p>

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>海外の供給可能性の程度</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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</u></p>	

改正後	改正前
<p><u>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、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。</u></p> <p><u>(注7) 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。</u></p> <p><u>(注8) 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。</u></p> <p>(3) 参入</p> <p>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。<u>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。</u></p> <p><u>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 ~ のような参入に係る状況をすべて検</u></p>	<p>(3) 参入</p> <p><u>参入が容易なときには、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。</u></p> <p>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は、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。</p> <p><u>参入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妨げる要因となり得るか否かについては、商品が同質的な場合に</u></p>

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p><u>制度上の参入障壁の程度</u> <u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>実態面での参入障壁の程度</u> <u>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生産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。</u></p> <p><u>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</u></p>	<p><u>は参入者が十分な供給余力を有するか否か、商品が差別化されている場合には当事会社グループの販売する商品と参入者が販売する商品の代替性の程度も考慮する。</u></p> <p><u>参入の可能性については、次のような参入に係る状況を総合的に考慮する。</u></p> <p><u>法制度上の参入規制の有無</u></p> <p><u>実態面での参入障壁の程度（参入に必要な最小資金規模、立地条件、技術条件、原材料調達条件、販売面の条件、製品差別化の状況、競争者の交替や数の増減などの変動の状況、上位3社累積シェアの変動傾向等）</u></p> <p><u>生産設備に重要な変更を加えることなく当該商品を生産し得る事業者の有無</u></p> <p><u>他の事業者による参入計画の有無</u></p> <p><u>外国事業者の国内市場への参入の蓋然性</u></p>

改正後	改正前
<p><u>行動について評価することとなる。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>参入者の商品と当事会社の商品の代替性 の程度</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>参入可能性の程度</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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</u></p>	

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p>(4) 隣接市場からの競争圧力</p> <p>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<u>効用等</u>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。</p> <p>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。</p> <p>ア 競合品</p> <p>当該商品と<u>効用等</u>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<u>効用等</u>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。</p> <p>イ 地理的に隣接する市場の状況（略）</p> <p>(5) <u>需要者からの競争圧力</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>需要者の間の競争状況</u></p>	<p>(4) 隣接市場からの競争圧力</p> <p>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，<u>当該商品を加工したのや次の取引段階の市場及び当該商品と類似の機能・効用</u>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。</p> <p>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。</p> <p>ア 競合品</p> <p>当該商品と<u>機能・効用</u>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<u>機能・効用</u>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。</p> <p>イ 地理的に隣接する市場の状況（略）</p> <p>ウ <u>次の取引段階の状況</u></p> <p><u>当該一定の取引分野の次の取引段階の市場において行われている競争が，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。</u></p>

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p>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ため、当事会社グループが<u>価格等</u>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。</p> <p><u>取引先変更の容易性</u></p> <p>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、<u>需要者からの競争圧力が働いていると考えられる。</u>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<u>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、</u>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、<u>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。</u></p> <p>(6) 総合的な事業能力</p> <p><u>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</u></p>	<p>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ため、当事会社グループが<u>ある程度自由に価格を引き上げることをある程度妨げる要因となり得る。</u>また、<u>当該原材料の需給状況、当該原材料の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、</u>当該原材料の需要者である完成品メーカーの<u>価格交渉力が強いときには、当事会社グループがある程度自由に価格を引き上げることをある程度妨げる要因となり得る。</u></p> <p>(5) 総合的な事業能力</p> <p><u>当該企業結合後の当事会社グループの市場シェアのほか、</u>原材料調達力、技術力、販売力、信用力、ブランド力、広告宣伝力等の当</p>

改正後	改正前
<p>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<u>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。</u></p> <p>(7) 効率性</p> <p><u>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。</u></p> <p><u>この場合における効率性については、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、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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>企業結合固有の効率性向上であること</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>効率性の向上が実現可能であること</u></p> <p><u>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</u></p>	<p><u>事会社グループの総合的な事業能力の変化をみるものである。例えば、当該企業結合後の当事会社グループ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ような場合には、それ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ときがある。</u></p> <p>(6) 効率性</p> <p><u>当該企業結合による規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減及び研究開発の効率化等の効率性の改善が競争に及ぼす影響の程度をみるものである。効率性の改善が競争を促進する方向に作用すると認められる場合（例えば、下位企業が合併によりコスト競争力資金調達力、原材料調達力の向上などにつながり、市場の競争が促進されるとみられる場合）にこれを考慮する。</u></p>

改正後	改正前
<p><u>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></p> <p><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</u></p> <p><u>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，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>(8) 当事会社グループの経営状況</p> <p>ア 業績不振等</p> <p>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。</p> <p>なお，当事会社的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であって，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などは，当事会社間の企業結合は，一般に，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考えられる。</p> <p>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</p> <p>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</p>	<p>(7) 当事会社グループの経営状況</p> <p>ア 業績不振等</p> <p>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どう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。</p> <p>なお，当事会社的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状況であって，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などは，当事会社間の企業結合は，一般に，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考えられる。</p> <p>イ 競争を実質的に制限することとならない場合</p> <p>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</p>

改正後	改正前
<p>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<u>おそれは小さいと通常考えられる。</u></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状況であって、<u>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</u>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。</p> <p>当事会社の一方の企業結合の対象となる事業部門が著しい業績不振に陥っており、<u>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</u>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。</p> <p>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 (略)</p> <p>(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況 (略)</p> <p>(2) 取引の実態等(略)</p> <p>(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、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。</p> <p>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</p>	<p>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<u>とは通常考えられない。</u></p> <p><u>企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 50%以下であり、かつ、</u>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状況であって、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。</p> <p><u>企業結合後の当事会社グループの市場シェアが 50%以下であり、かつ、</u>当事会社の一方の企業結合の対象となる事業部門が著しい業績不振に陥っており、近い将来において市場から退出する蓋然性が高い場合において、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。</p> <p>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 (略)</p> <p>(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況 (略)</p> <p>(2) 取引の実態等(略)</p> <p>(3) 輸入、参入及び隣接市場からの競争圧力 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、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。</p>

改正後	改正前
<p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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)～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8）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。</u></p> <p><u>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)～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8）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。</u></p>	<p><u>また、輸入圧力が十分に働いていれば、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、輸入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、当該輸入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。</u></p> <p><u>輸入圧力が十分に働いているかどうかは、前記2(2)～のような輸入に係る状況を総合的に考慮する。</u></p> <p><u>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)～のような参入に係る状況を総合的に考慮する。</u></p>

改正後	改正前
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</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>1 基本的考え方(略)</p> <p>(1) 単独行動による競争の実質的制限(略)</p> <p>(2) 協調的行動による競争の実質的制限(略)</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>垂直型企業結合及び混合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の市場シェアが下記又はに該当する場合には、垂直型企業結合及び混合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とは通常考えられない。</p> <p>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下である場合</p> <p>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、<u>企業結合後のHHIが2,500以下の場合</u>であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合</p>	<p>隣接市場からの競争圧力も、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。</p> <p>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。</p> <p>(4) 効率性及び当事会社グループの経営状況 前記2 (6)及び(7)に準じて判断する。</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>1 基本的考え方(略)</p> <p>(1) 単独行動による競争の実質的制限(略)</p> <p>(2) 協調的行動による競争の実質的制限(略)</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>垂直型企業結合及び混合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の市場シェアが下記又はに該当する場合には、垂直型企業結合及び混合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とは通常考えられない。</p> <p>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下である場合</p> <p>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、<u>市場構造が寡占的ではない場合</u>であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合 (注5)</p>

改正後	改正前
<p><u>なお、上記の基準に該当しない場合であっても、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されることとなるが、過去の事例に照らせば、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。</u></p> <p>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</p> <p>(1) 単独行動による競争の実質的制限の判断要素(略)</p> <p>ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況</p> <p>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。</p>	<p>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</p> <p>(1) 単独行動による競争の実質的制限の判断要素(略)</p> <p>ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況</p> <p>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。</p> <p><u>垂直型企業結合及び混合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イ以下のものを含め各判断要素を総合的に勘案して判断するが、下記又はの場合には、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おそれは小さいと通常考えられる。</u></p> <p><u>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、市場構造が高度に寡占的ではない場合であって、企業結合後の</u></p>

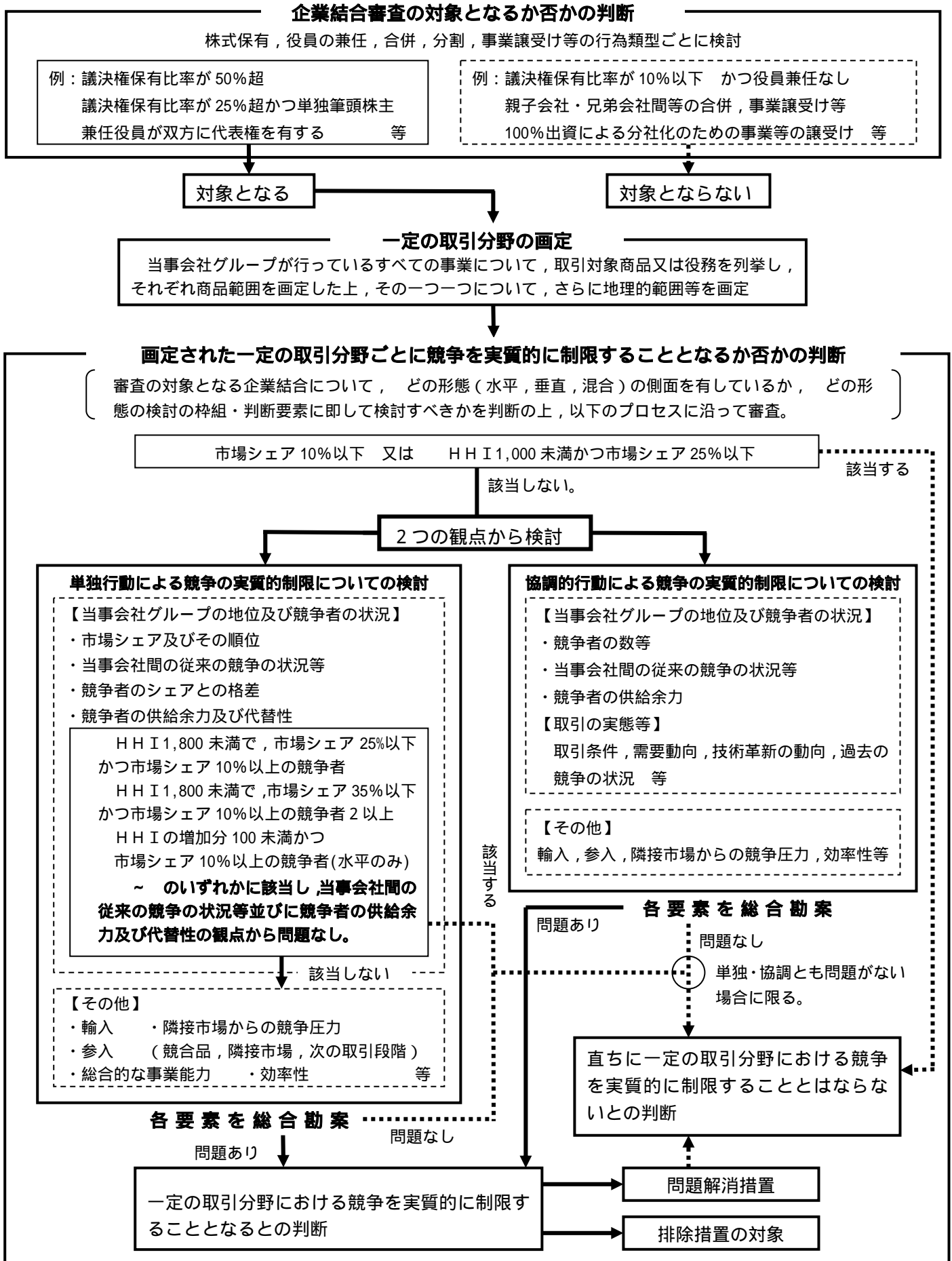
改正後	改正前
<p>イ 輸入・参入，総合的な事業能力，効率性等 第4の2(2)～(8)に準じて判断する。</p> <p>ウ その他 (略) (2) 協調的行動による競争の実質的制限の判断要素 第4の3(1)～(3)並びに2(7)及び(8)に準じて判断する。</p> <p>第6 競争の実質的制限を解消する措置 1 基本的な考え方 企業結合が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる場合においても，当事会社が一定の適切な措置を講じることにより，その問題を解消することができる場合がある（以下，このような措置を「問題解消措置」という。） 問題解消措置としてどのような措置が適切かは，個々の企業結合に応じて，個別具体的に検討されるべきものであるが，<u>問題解消措置は，事業譲渡等構造的な措置が原則であり，当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することができないように，企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本となる。ただし，</u></p>	<p><u>当事会社グループの市場シェアが25%以下であり，かつ，10%以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合（注7及び8）</u> <u>当事会社が関係するすべての一定の取引分野において，市場構造が高度に寡占的ではない場合であって，企業結合後の当事会社グループの市場シェアが35%以下であり，かつ，10%以上の市場シェアを有する2以上の競争者が存在する場合（注7及び8）</u></p> <p>イ 輸入・参入，総合的な事業能力，効率性等 第4の2(2)～(6)に準じて判断する</p> <p>ウ <u>当事会社グループの経営状況</u> 第4の2(2)～(7)アに準じて判断する</p> <p>エ その他 (略) (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(6)及び(7)アに準じて判断する。</p> <p>第6 競争の実質的制限を解消する措置 1 基本的な考え方 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場合においても，当事会社が一定の適切な措置を講じることにより，その問題を解消することができる場合がある（以下，このような措置を「問題解消措置」という。） 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，個別具体的に検討されるべきものであるが，<u>当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することができないように，企業結合によって失われる競争を回復することができるものが基本となる。</u></p>

改正後	改正前
<p><u>技術革新等により市場構造の変動が激しい市場においては、一定の行動に関する措置を採ることが妥当な場合も考えられる。</u></p> <p>また、問題解消措置は、原則として、当該企業結合が実行される前に講じられるべきものである。</p> <p>やむを得ず、当該企業結合の実行後に問題解消措置を講じることとなる場合には、問題解消措置を講じる期限が適切かつ明確に定められていることが必要である。また、例えば、問題解消措置として事業部門の全部又は一部の譲渡を行う場合には、当該企業結合の実行前に譲受先等が決定していることが望ましく、そうでないときには、譲受先等について公正取引委員会の事前の了解を得ることが必要となる場合がある。</p> <p><u>なお、当事会社グループの申出に基づき、企業結合後の競争条件の変化を踏まえ、当該措置を継続する必要性を評価した結果、当該措置の内容を変更又は終了しても競争を実質的に制限することとなるおそれがない状況になったと判断される場合には、問題解消措置の内容を変更又は問題解消措置を終了することを認めることがある。</u></p> <p>2 問題解消措置の類型</p> <p>典型的な問題解消措置としては、次のようなものが考えられる。これらが適切な措置となるよう、単独で、あるいは組み合わせて、講じることが考えられる。</p> <p>(略)</p> <p>(1) 事業譲渡等</p> <p>(略)</p> <p>このような措置としては、当事会社グループの事業部門の全部又は一部譲渡、当事会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消（議決権保有の取止め又は議決権保有比率の引下げ、役員兼任の取止め等）、<u>第三者との業務提携の解消</u>などがある。</p>	<p>また、問題解消措置は、原則として、当該企業結合が実行される前に講じられるべきものである。</p> <p>やむを得ず、当該企業結合の実行後に問題解消措置を講じることとなる場合には、問題解消措置を講じる期限が適切かつ明確に定められていることが必要である。また、例えば、問題解消措置として事業部門の全部又は一部の譲渡を行う場合には、当該企業結合の実行前に譲受先等が決定していることが望ましく、そうでないときには、譲受先等について公正取引委員会の事前の了解を得ることが必要となる場合がある。</p> <p>2 問題解消措置の類型</p> <p>典型的な問題解消措置としては、次のようなものが考えられる。これらが適切な措置となるよう、単独で、あるいは組み合わせて、講じることが考えられる。</p> <p>(略)</p> <p>(1) 事業譲渡等</p> <p>(略)</p> <p>このような措置としては、当事会社グループの事業部門の全部又は一部譲渡、当事会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消（議決権保有の取止め又は議決権保有比率の引下げ、役員兼任の取止め等）などがある。</p>

改正後	改正前
<p>(略)</p> <p>(2) その他</p> <p>ア 輸入・参入を促進する措置等</p> <p>需要が減少傾向にある等のために、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>例えば、輸入に必要な貯蔵設備や物流サービス部門等を当事会社グループが有している場合、それらを輸入業者等が利用することができるようにし、輸入を促進することにより、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ことができるかと判断される場合がある。また、当事会社が有している特許権等について、競争者や新規参入者の求めに応じて適正な条件で実施許諾等を行うことにより、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>イ 当事会社グループの行動に関する措置</p> <p>前記(1)及び(2)アのほか、当事会社グループの行動に関する措置を講じることにより、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>例えば、商品の生産は共同出資会社において行うが、販売は出資会社がそれぞれ行うこととしている企業結合の場合、出資会社相互間及び出資会社と共同出資会社間に</p>	<p>(略)</p> <p>(2) その他</p> <p>ア 輸入・参入を促進する措置等</p> <p>需要が減少傾向にある等のために、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>例えば、輸入に必要な貯蔵設備等を当事会社グループが有している場合、それらを輸入業者が利用することができるようにし、輸入を促進することにより、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ことができるかと判断される場合がある。また、当事会社が有している特許権等について、競争者や新規参入者の求めに応じて適正な条件で実施許諾等を行うことにより、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>イ 当事会社グループの行動に関する措置</p> <p>前記(1)及び(2)アのほか、当事会社グループの行動に関する措置を講じることにより、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ことができるかと判断される場合がある。</p> <p>例えば、商品の生産は共同出資会社において行うが、販売は出資会社がそれぞれ行うこととしている企業結合の場合、出資会社相互間及び出資会社と共同出資会社間に</p>

改正後	改正前
<p>において当該商品の販売に関する情報の交換を遮断すること、<u>共同資材調達</u>の禁止など<u>独立性を確保する措置</u>を講じることにより、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ことができる^{と判断される場合がある(ただし、前記第4の3(1)工参照)}。また、事業を行うために不可欠な設備の利用等について、結合関係にない事業者を差別的に取り扱うことを禁止することにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることを防止することができる^{と判断される場合がある}。</p> <p>(付1) 事前相談について (略)</p> <p>(付2) 禁止期間の短縮について (略)</p> <p>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はならないことが明らかな場合</p> <p>事前相談において公正取引委員会から当該合併を行うことについて問題ない旨回答を得ている場合において、その内容と同じ内容の届出を行うときなどがこれに該当する。また、前記第4の1(3)及び第5の1(3)に該当する案件についても、これに該当する場合が多いと考えられる。</p> <p>(略)</p>	<p>において当該商品の販売に関する情報の交換を遮断する措置を講じることにより、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ことができる^{と判断される場合がある(ただし、前記第4の3(1)工参照)}。また、事業を行うために不可欠な設備の利用等について、結合関係にない事業者を差別的に取り扱うことを禁止することにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることを防止することができる^{と判断される場合がある}。</p> <p>(付1) 事前相談について (略)</p> <p>(付2) 禁止期間の短縮について (略)</p> <p>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はならないことが明らかな場合</p> <p>事前相談において公正取引委員会から当該合併を行うことについて問題ない旨回答を得ている場合において、その内容と同じ内容の届出を行うときなどがこれに該当する。また、前記第4の1(3)、<u>2(1)カ及び(7)イ並びに第5の1(3)及び2(1)ア</u>後段に該当する案件についても、これに該当する場合が多いと考えられる。</p> <p>(略)</p>

<企業結合審査のフローチャート> (改正前)



＜企業結合審査のフローチャート＞（改正後）

