

## 事例7 マイクロソフト・コーポレーション及びアクティビジョン・ブリザード・インクの統合

### 第1 当事会社グループ

マイクロソフト・コーポレーションは、米国に本社を置き、主にPC向けOS (Operating System) 提供事業を営む会社である。アクティビジョン・ブリザード・インクは、米国に本社を置き、主にゲームの開発・発行事業を営む会社である。以降は下表の左欄の用語は右欄のとおり記載することとする。

左欄	右欄
マイクロソフト・コーポレーション	マイクロソフト
マイクロソフトを最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	マイクロソフトグループ
アクティビジョン・ブリザード・インク	アクティビジョン
アクティビジョンを最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	アクティビジョングループ
マイクロソフト及びアクティビジョンを併せた2社	当事会社
マイクロソフトグループ及びアクティビジョングループを併せた企業の集団	当事会社グループ

### 第2 本件の概要及び関係法条

本件は、当事会社グループが、株式取得及び合併によって、マイクロソフトとアクティビジョンを統合すること（以下「本件行為」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

### 第3 本件審査の経緯等

#### 1 本件審査の経緯

当事会社は、令和4年1月19日に、本件行為の計画について公表し、同日以降、本件行為が競争を実質的に制限することとならないと考える旨の意見書及び資料を自主的に公正取引委員会に順次提出し、当委員会は、当事会社グループの求めに応じて、当事会社グループとの間で数次にわたり、意見交換を行った。

当委員会は、当該意見書の内容や資料を精査したほか、競争事業者及び需要者に対するヒアリングを実施した。また、当委員会から当事会社グループに対し提出を求めた取締役会等の各種会議で実際に使用された本件行為に関する資料一

式、当事会社グループ内部における競争分析に係る資料等についても精査した。

その後、令和5年3月10日に、当事会社グループから、独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、当該計画届出書及び当事会社グループから提出された意見書や資料等のほか、競争事業者及び需要者に対するヒアリング、経済分析の結果等を踏まえて、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。また、本件行為については海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、豪州競争・消費者委員会、英国競争・市場庁、欧州委員会、米国連邦取引委員会及び韓国公正取引委員会との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

## 2 第三者からの情報・意見の募集

本件では、複雑かつ大きな変化の予想される市場に係る企業結合であることから、令和4年6月16日から7月15日までの期間、本件行為について第三者からの情報・意見の募集を行った。結果として、事業者及び個人からの情報・意見が複数寄せられたため、本件行為については、これらの情報・意見を踏まえた審査を実施した。

## 3 本件行為に係る企業結合審査の視点及び審査結果の概要

マイクロソフトグループは、PC向けのOSソフトウェア（Windows）、ゲームコンソール<sup>1</sup>（Xbox）の製造販売をするほか、PC向け、ゲームコンソール向け及びモバイル向けのゲームの開発・発行事業を行っており、自社の所有・運営するオンラインストア（Microsoft Store及びXbox Store）上でゲームの販売・配信も行っている。また、その他の事業としてクラウドサービス（Microsoft Azure<sup>2</sup>）提供事業、デジタル広告事業等を行っている。

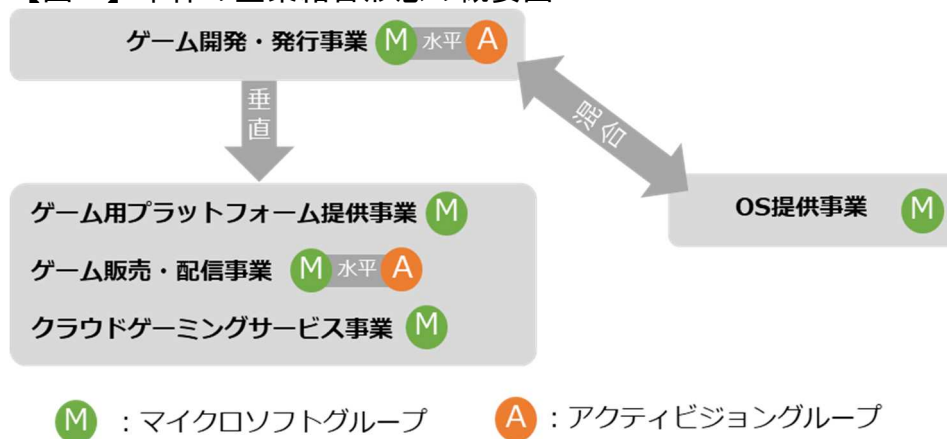
一方、アクティビジヨングループは、PC向け、ゲームコンソール向け及びモバイル向けのゲームの開発・発行事業を行っており、自社の所有・運営するオンラインストア（Battle.net）上で販売・配信しているほか、マイクロソフトグループ、Sony Interactive Entertainment LLC.（以下「ソニー」という。）、任天堂株式会社（以下「任天堂」という。）のゲームコンソール等にゲームを提供している。アクティビジヨングループが提供するゲームのうち、特に人気が高いゲームとしてコール オブ デューティシリーズがある。

<sup>1</sup> ゲームコンソールはゲーム専用のハードウェアであり、マイクロソフトグループのXbox Series X/SやソニーのPlay Station 5、任天堂のNintendo Switch等がある。

<sup>2</sup> Microsoft Azureはインターネット経由でIaaSとPaaSの2種類のプラットフォームのクラウドサービスを提供している。IaaS（Infrastructure as a Service）は、CPU、OS、ストレージ、ハードウェアやネットワーク環境等のインフラ環境全体を仮想環境の中に作成し、インターネット経由で提供するサービスであり、利用者は自らオンプレミスのサーバーを物理的に増やすことなくストレージを拡張すること等が可能である。他方、PaaS（Platform as a Service）は、アプリケーションが動作する環境をインターネット経由で提供するサービスであり、アプリケーションソフトの開発等に利用することができる。

以上のことから、当事会社グループのうち、特にマイクロソフトグループの事業は多岐にわたるところ、公正取引委員会は、本件行為により競争に与える影響が大きいと考えられた企業結合の形態として、当事会社グループが競合関係にあるゲーム開発・発行事業及びゲーム販売・配信事業に関する水平型企業結合のほか、マイクロソフトグループのゲーム用プラットフォーム提供事業、ゲーム販売・配信事業及びクラウドゲーミングサービス提供事業とアクティビジョングループのゲーム開発・発行事業の関係を踏まえた垂直型企业結合についても重点的に審査を行った。さらに、マイクロソフトグループのOS提供事業とアクティビジョングループのゲーム開発・発行事業の関係を踏まえた混合型企業結合についても重点的に審査を行った。

【図1】本件の企業結合形態の概要図



なお、本件行為とデータの蓄積について、当事会社グループのサービスを通じて得られるデータには、特異性のある種類のデータは存在せず、また、競争事業者と比較しても、データの量、範囲、収集頻度の観点から当事会社グループが競争上有利となるとは考えられないことから、本件行為による競争への影響はないと判断した。

審査の結果、後記第4から第8までのとおり、本件行為が競争を実質的に制限することとなるとはいえないと判断した。

## 第4 商品・役務の概要等

### 1 ゲームコンソール等のゲーム用プラットフォーム提供事業

#### (1) ゲーム用プラットフォームの概要

消費者は、通常、ゲームをプレイする際にゲームコンソール、PC又はモバイル（スマートフォン、タブレット）といったゲーム用プラットフォームを使用する必要がある。これらのうち、モバイルは、一般的にPC及びゲームコンソールほどの計算能力、記憶容量を有しないため、モバイル向けゲームはPC向け、ゲームコンソール向けのゲームと比較してグラフィクス、サウンドの水準が低いほか、ゲーム内で利用可能な機能がより限定されている。また、従前、

ゲームコンソールはPCと比較して計算能力が低かったが、最新のゲームコンソールはPCと同等のCPUが搭載される等により、PC向けゲームとゲームコンソール向けゲームのグラフィクス、サウンド等の差はほとんどなくなっている。

当事会社グループのうちマイクロソフトグループの製造販売するゲームコンソールとしてXbox Series X/S（令和2年11月10日発売）がある。

また、ゲーム用プラットフォーム提供事業者は、ゲームがプラットフォーム上で動作することを可能とするための機能を備えた各プラットフォーム向けOS（後記(2)参照）を自社のプラットフォームに搭載している。

## (2) ゲーム用プラットフォームに搭載されるOSの概要

OSは、ゲームを含む多くのアプリケーションソフトが共通して利用する基本的な機能を提供し、コンピュータシステム全体を管理するソフトウェアである。PC及びモバイル向けOSについては、OS提供事業者がOSを開発し、自社のPC及びモバイルに搭載するほか、他のPC及びモバイル提供事業者に無償又は有償でライセンスしている。他方、ゲームコンソール向けOSについては、ゲームコンソール提供事業者自身が開発し、自社のゲームコンソールにのみ搭載している。

マイクロソフトグループは、PC向けOS及びゲームコンソール向けOSを開発している。PC向けOSについては、自社のPCに搭載するほか、他のPC提供事業者にもライセンスしている一方、ゲームコンソール向けOSについては、自社のゲームコンソールにのみに搭載している。

## 2 ゲーム開発・発行事業の概要等

### (1) ゲーム開発

ゲーム開発事業者は、ゲームを開発する際、ゲーム開発ツール（ゲームエンジン並びにオーディオ及びビデオミドルウェア等のその他のツールが含まれる。）を使用してゲームの設計、プログラミング及びテストを行っている。ゲーム開発ツールが提供する機能としては、2D又は3Dグラフィクス用のレンダリングエンジン<sup>3</sup>、衝突判定及び衝突応答を行うための物理エンジン、サウンド、スクリプト、メモリ管理、ローカリゼーションサポート等がある。各プラットフォーム上でプレイ可能なゲームを開発するためには、ゲーム用プラットフォーム提供事業者やOS提供事業者<sup>4</sup>の提供するゲーム開発ツールを使用する必要があり、実際にマイクロソフトグループはゲーム開発に係るライセンス契約をゲーム開発事業者と締結し、Windows及びXbox用のゲーム開発ツールを

<sup>3</sup> 画像の描画に係るデータを処理し、具体的なアニメーション等を生成するソフトウェア部品。

<sup>4</sup> ゲームコンソール向けOS提供事業者にはマイクロソフトグループ、ソニー及び任天堂等が、PC向けOS提供事業者、モバイル向けOS提供事業者にはマイクロソフトグループ、Apple Inc.、Google LLC等が存在する。

提供している。

当事会社グループは、PC、ゲームコンソール及びモバイル向けに、様々なゲームを開発している。マイクロソフトグループが開発したゲームのタイトルは、例えば、以下のようなものがある。

<PC及びゲームコンソール向けゲーム>

- ・ Minecraft (サンドボックスゲーム<sup>5</sup>)
- ・ Forza Horizon (レーシングゲーム)
- ・ Halo (アクション・シューティングゲーム)

<モバイル向けゲーム>

- ・ Fallout Shelter (シミュレーション)
- ・ The Elder Scrolls: Blades (アクション・ロールプレイングゲーム)

一方、アクティビジヨングループも、PC、ゲームコンソール及びモバイル向けに、様々なゲームを開発している。アクティビジヨングループが開発したゲームのタイトルとしては、例えば、以下のようなものがある。

<PC及びゲームコンソール向けゲーム>

- ・ コール オブ デューティ (アクション・シューティングゲーム)
- ・ Overwatch (アクション・シューティングゲーム)

<モバイル向けゲーム>

- ・ Candy Crush (パズルゲーム)
- ・ Hearthstone (ロールプレイング・デッキビルドゲーム)

## (2) ゲーム発行

ゲーム発行事業者は、自社で開発したゲーム又は社外のゲーム開発事業者(以下「サードパーティデベロッパー」という。)に委託して開発したゲームについて、家電量販店等における物理的なカートリッジやコンパクトディスク等のメディア(以下「パッケージ製品」という。)の販売やオンラインストアにおける消費者へのデジタル配信のためのライセンス管理をするほか、ゲームの広告、マーケティングを行っている。

ゲーム発行事業者がサードパーティデベロッパーに委託して開発したゲームについて販売する場合、ゲーム発行事業者はサードパーティデベロッパーとの間で開発・発行契約を締結し、契約に定めたロイヤルティをサードパーティデベロッパーに支払っている。

マイクロソフトグループ及びアクティビジヨングループは、いずれも、上記の自ら開発したゲーム(「ファーストパーティゲーム」と呼ばれる。)のほか、

---

<sup>5</sup> サンドボックスゲームとは、固定の目的やタスクを与えられてクリアを目指すものではなく、ゲーム内の空間でユーザーが自由にアイテムを集めたり、配置する等操作して遊ぶことができるゲームである。

サードパーティデベロッパーが開発したゲームの発行を行っている。

なお、マイクロソフトグループが開発・発行したゲームについて、一部はXbox専用のゲームとして販売・配信（独占タイトル<sup>6</sup>）されているものの、そのゲームのほとんどは他社のゲームコンソール等でもプレイ可能なゲームとして販売・配信されている。また、アクティビジヨングループが開発・発行したPC向けゲームについても、一部は自社のオンラインストアのみで配信しているものの、その多くは他社のオンラインストアでも配信されている。

### (3) ゲーム開発とゲーム発行の関係性

前記(2)のとおり、ゲーム発行业者は自社においてゲームを開発することがあり、大手のゲーム発行业者はゲーム開発事業者を所有していることが多い。

パッケージ製品の販売が中心であった従来は、中小規模のサードパーティデベロッパーは、ゲーム発行业者を通さずに販売する場合、自力での製造やマーケティングには限界があった。しかしながら、近年、デジタル配信による販売方法が主流となってきており、パッケージ製品と比較して低コストで販売することが可能であることから、サードパーティデベロッパーがゲーム発行业者を通さずにゲームを販売するいわゆるインディーズゲームも多くなってきている。

## 3 ゲーム販売・配信事業

### (1) ゲーム販売・配信事業の概要

ゲームは、従前、家電量販店等の実店舗において、パッケージ製品で販売されてきたところ、近年はオンラインストアにおいてダウンロード販売<sup>7</sup>されるほか、基本プレイは無料で追加的機能は有料とする形でのデジタル配信、定額のサブスクリプションサービスによるデジタル配信の方法で電子的なデータとして提供されている。また、近年では、ゲーム本編のパッケージ製品の販売・デジタル配信に追加して、ゲームの拡張コンテンツやアイテムをダウンロード販売することも増えてきている。

パッケージ製品による販売は物理的なメディアの製造のための設備や在庫保管に係る場所の確保等が必要となる一方、デジタル配信の場合は電子的なデータとしてオンラインストアに直接アップロードされ、そこからゲーム利用者がダウンロード又はストリーミング再生することが可能である。デジタル配

<sup>6</sup> マイクロソフトグループの独占タイトルとして Forza Horizon 5（令和3年発売）、Halo Infinite（令和3年発売）がある。

<sup>7</sup> ゲームコンソール提供事業者等が運営するオンラインストア上でゲームを購入してダウンロードする方法のほか、実店舗において販売されているデジタルダウンロードコードを購入し、当該ダウンロードコードをゲームコンソール提供事業者等が運営するオンラインストア上で入力してダウンロードする方法がある。

信には、買切り型配信、マルチゲームサブスクリプションサービス及びフリーミアムモデルの3種類があり、それぞれの概要は以下のとおりである。

<p>買切り型配信</p>	<p>買切り型配信は、<u>利用者が購入したいゲームを選択し、その料金を支払うことにより、ゲームをネットワークから端末（ストレージ）に保存、再生できるもの</u>である。端末に保存したゲームファイルを再生するため、一度ダウンロードすれば、インターネット環境がない状態でも再生が可能であり、ダウンロードしたゲームを端末に保存するため、端末の記憶容量が必要となる。</p> <p>なお、買切り型サービスは、利用者がゲーム等を購入する都度、料金を支払う個別課金制である。</p> <p>PC向けゲームは一般的にOS提供事業者、ゲーム開発・発行事業者及び複数のゲーム開発・発行事業者の作品を扱うオンラインストアを所有・運営する事業者による買切り型配信が中心となっている。</p> <p>また、ゲームコンソール向けゲームは一般的にゲームコンソール提供事業者による買切り型配信が中心となっている。</p>
<p>マルチゲームサブスクリプションサービス</p>	<p>マルチゲームサブスクリプションサービスは、<u>利用者が毎月又は毎年一定額の料金を支払うことにより、発売直後の新作ゲームを含むカタログ内のゲームから、好きなゲームに一定期間制限なくアクセスできるもの</u>である。マルチゲームサブスクリプションサービスのゲームの配信方法には、利用者がゲームをネットワークから端末に保存、再生するダウンロードの方法のほか、利用者がインターネットに接続しながらプレイしたいゲームをクラウドを利用してストリーミング再生する方法がある。</p> <p>各種プラットフォーム向けのマルチゲームサブスクリプションサービスは、一般的にゲームコンソール提供事業者、OS提供事業者及びゲーム開発・発行事業者により提供されている。</p>
<p>フリーミアムモデル (一部課金制)</p>	<p>フリーミアムモデルは、<u>基本的には利用者に無料で提供されるもの</u>であるが、プレイ中に広告が入るといったような制限が加えられているほか、ゲーム内の一部機能が制限されており、ゲームをより快適にプレイするためやゲーム内のキャラクター等の見た目の変更のために、ゲーム内のアイテムを購入することが必要となるものがある。</p>

	モバイル向けゲームは、一般的にOS提供事業者によるフリーミアムモデルの配信が中心となっている。
--	---

当事会社グループのうち、マイクロソフトグループは、オンラインストアであるMicrosoft Store及びXbox Storeを所有・運営しており、様々なPC、ゲームコンソール向けゲームを買切り型、マルチゲームサブスクリプションサービス及びフリーミアムモデルの方法でデジタル配信している。Microsoft Store及びXbox Storeはいずれも登録料は無料であり、Microsoft Storeは、PC上のアプリ及びウェブブラウザからアクセス可能、Xbox StoreはPC上のアプリ、ウェブブラウザ及びXbox上からアクセス可能である。また、マイクロソフトグループはマルチゲームサブスクリプションサービスとしてXbox Game Passを提供しており、Xbox Game Passについては利用可能なプラットフォームの範囲及び機能によって3種類のプラン（Game Pass Ultimate、PC Game Pass、Console Game Pass）を提供している。そのうち、Game Pass Ultimateは、PC Game Pass及びConsole Game Passで提供しているサービスを全て包含しているほか、マルチプレイ<sup>8</sup>サブスクリプションサービス（Xbox Live Gold）、クラウドゲーミングサービス（Xbox Cloud Gaming）を提供しており、利用者はクラウドゲーミングサービスに対応しているゲームについてアプリ又はウェブブラウザにアクセスすることで複数のプラットフォーム上で同一のゲームデータをシームレスに共有してプレイすることができる<sup>9</sup>。

一方、アクティビジヨングループは、PC向けのファーストパーティゲームのみを取り扱うオンラインストアとしてBattle.netを所有・運営しており、様々なジャンルのゲームを買切り型及びフリーミアムの方法でデジタル配信している。Battle.netは、登録は無料で、PC上のアプリ及びウェブブラウザからアクセス可能<sup>10</sup>である。

## (2) クラウドゲーミングサービス

ゲームをゲームコンソール等プラットフォームにダウンロードする場合は、遠隔サーバーにあるゲームファイルにアクセスし、当該ゲームのローカルデジタルコピーを作成、記憶し、ゲームコンソール等プラットフォームへ転送することとなる。当該ゲームは、通常ダウンロードを行ったプラットフォーム上でのみプレイすることができる。他方、クラウドゲーミングサービスは、基本的

<sup>8</sup> インターネット上で接続可能な他のユーザーとオンラインで同時にプレイする機能である。

<sup>9</sup> Xbox Cloud GamingはGame Pass Ultimateに含まれるサービスとしてのみ提供されており、単独のサービスとしては提供されていない。利用者は、Xbox Cloud Gaming対応のゲームについて、モバイル端末にコントローラーをBluetooth接続してプレイできるほか、タッチインターフェースに対応しているゲームについてコントローラーを接続することなくタッチ操作でゲームをプレイできる。

<sup>10</sup> Battle.netはモバイル向けのアプリからも接続可能であるが、機能はプレイヤー間でのチャット機能等ソーシャル機能に限定されている。



に遠隔サーバー上でゲームを実行し、当該ゲームの映像や音楽等のデータはインターネットを通じてゲーム利用者のプラットフォーム上でストリーミング再生され、ゲームはプラットフォーム上ではなくクラウドに保存されている。そのため、クラウドゲーミングサービスの利用者は、ダウンロードに掛かる時間を待たずにゲームを再生可能であるほか、ゲームの再生に端末の記憶容量を使用しないというメリットがある。また、クラウドゲーミングサービスの利用者は、計算能力及びグラフィック性能がより低いローエンドPCやモバイル等のプラットフォームでもPC向けゲーム、ゲームコンソール向けゲームをプレイすることができるようになり、複数の種類のプラットフォーム上で同一のゲームデータをシームレスに共有してプレイすることができる。

インターネットの通信速度の向上により、ここ数年で台頭しつつあるクラウドゲーミングサービスは、単体のサービスとして提供される場合のほか、マルチゲームサブスクリプションサービスと複合したパッケージとして提供されることもあり、日本国内の市場規模は拡大しており、今後も大きく成長・変容する可能性がある。

#### 4 ゲーム関連事業をめぐる市場におけるネットワーク効果

ゲーム用プラットフォーム提供事業及びゲーム配信・販売事業においては、商品（ゲームコンソール等）又は役務（ゲーム配信サービス）を利用する需要者（消費者）が多ければ多いほど、ゲーム開発・発行事業者としては様々なゲームコンテンツを提供するインセンティブが増加する。また、そうして様々なゲームコンテンツが多く提供されればされるほど、需要者にとって、当該商品又は役務が一層魅力的になるという関係にあり、いわゆる双方向の間接ネットワーク効果が働く市場と考えられる。このように、ゲーム関連事業をめぐる市場において競争上の影響を検討するに当たっては、上記の間接ネットワーク効果についても考慮する必要がある。

### 第5 一定の取引分野の画定

#### 1 ゲーム用プラットフォーム（PC・ゲームコンソール・モバイル）提供事業

##### (1) 商品・役務範囲

###### ア 需要の代替性

ゲーム用プラットフォームは、PC、ゲームコンソール及びモバイルの3種類に分類される。3種類のプラットフォームはいずれもゲームをプレイするために必要ということで共通するものの、それぞれ性能、機能又は操作性に違いがあるほか、こうした違いに対応して、プレイ可能なゲームにも違いがある。そのため、ゲームをプレイする消費者は、3種類のプラットフォームを一定程度使い分けていると考えられる。よって、異なる種類のゲーム用プラットフォーム間の需要の代替性は限定的である。

## イ 供給の代替性

マイクロソフトグループのように複数の種類のゲーム用プラットフォームを製造している事業者も存在するものの、各種プラットフォームは、その製造に要する技術、ノウハウ等がそれぞれ異なり、特定の種類のプラットフォームの製造から別の種類のプラットフォームの製造に容易に転換できるものではない。

したがって、異なる種類のゲーム用プラットフォーム間の供給の代替性は認められない。

## ウ 小括

以上のことから、異なる種類のゲーム用プラットフォーム間の代替性は認められない。

マイクロソフトグループが製造販売するゲーム用プラットフォームにはPCとゲームコンソールが存在する。前記第4の1(2)のとおり、PCについては、OS提供事業者がOSを開発し、自社のPCに搭載するほか、他のPC提供事業者にライセンスしており、マイクロソフトグループが開発するOSは自社のPCに搭載するほか他のPC提供事業者に提供している。PC提供事業者にはマイクロソフトグループよりも高い市場シェアを有する競争事業者が多数存在するため、マイクロソフトグループのPC提供事業における地位がPC提供事業の市場における競争に与える影響は限定的であると考えられる。他方、後記第7の5(2)のとおり、マイクロソフトグループはPC向けOS市場において高い市場シェアを有していることが推認されるため、PCについて本件により影響を受けるのはOS提供事業と考えられる。よって、ゲーム用プラットフォームの商品・役務範囲は「ゲームコンソール提供事業」で画定し、OS提供事業については後記2で検討する。

## (2) 地理的範囲

国内の需要者の多くは、各種プラットフォームメーカー等の日本語サイトでのオンライン販売や、日本国内の家電量販店といった実店舗での販売を利用して、各種プラットフォームを購入している。よって、各種プラットフォームについて、日本の需要者が買い回る範囲は基本的に日本国内であると考えられる。したがって、各種プラットフォームの地理的範囲を「日本全国」で画定する。

## 2 OS提供事業

### (1) 商品・役務範囲

#### ア 需要の代替性

ゲーム用プラットフォームに搭載されるOSは、前記1(1)のような各種プラットフォームの性能、機能又は操作性に合わせて各種プラットフォーム

専用に開発されるものである。よって、需要者である各種プラットフォームメーカーにとって、異なる種類のプラットフォーム向けOSとの間に需要の代替性は認められない。

#### イ 供給の代替性

前記1(1)のような各種プラットフォームの性能、機能又は操作性に応じて、OSが制御する対象となるアプリケーションソフトが異なり、それらの制御をするためのプログラミング等が必要となることから、異なる種類のプラットフォーム向けOSの開発には異なる技術やノウハウが必要となる。よって、異なる種類のプラットフォーム向けOS間の供給の代替性は認められない。

#### ウ 小括

以上のことから、異なる種類のプラットフォーム向けOS間の代替性は認められない。

マイクロソフトグループは、PC向けOSを開発・提供していることから、商品・役務範囲は、「PC向けOS提供事業」で画定する。

### (2) 地理的範囲

マイクロソフトグループを含むPC向けOS提供事業者は、PC向けOSを全世界に供給しており、世界中の需要者は、PC向けOSを世界中のPC向けOS提供事業者から無差別に調達している。また、OSという商品役務の性質上、輸送費等も掛からず、ライセンス状況も国内外で大きく異なるない。

したがって、PC向けOS提供事業の地理的範囲を「世界全体」で画定する。

## 3 ゲーム開発・発行事業

### (1) 商品・役務範囲

#### ア ゲーム開発とゲーム発行事業

前記第4の2(3)のとおり、従来、ゲームの販売はパッケージ製品での販売がメインであり、ゲームを販売するに当たってパッケージ製品の製造設備、販路を確保するためのノウハウが必要であり、中小規模のゲーム開発事業者は製造コストやノウハウの確保のために発行事業者を通じてゲームを販売することが一般的であった。しかしながら、近年、デジタル配信によりゲームを販売することが可能となり、開発事業者が自らオンラインストアを所有・運営する事業者及びマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者に供給することも増えている。

また、前記第4の4のとおり、オンラインストアを所有・運営する事業者及びマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は、ゲーム発行事

業者が発行しているゲームのみならず、中小規模のゲーム開発事業者が発行事業者を通さずに販売しているゲームについても、豊富なラインナップを確保する観点から代替的な選択肢として検討し、これらの事業者から幅広くゲームを調達している。

したがって、ゲーム発行事業者が発行しているゲームとゲーム開発事業者が発行事業者を通さずに販売しているゲームとの間に需要の代替性は認められることから、本件の商品・役務範囲を、ゲーム開発事業及びゲーム発行事業を併せた「ゲーム開発・発行事業」として画定する。

## イ 異なる種類のプラットフォーム（PC、ゲームコンソール及びモバイル）向けのゲーム間の代替性

### (7) 需要の代替性

マイクロソフトグループのオンラインストア及びマルチゲームサブスクリプションサービスは、PC向け及びゲームコンソール向けのゲームを提供しているものの、通常、需要者であるオンラインストアを所有・運営する事業者及びマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は、最終需要者である消費者の需要を踏まえ、異なる種類のプラットフォーム向けのゲームについて、基本的に、プラットフォームの種類別のオンラインストア及びマルチゲームサブスクリプションサービスを提供している。

したがって、PC向け、ゲームコンソール向け及びモバイル向けゲーム間における需要の代替性は限定的である。

### (イ) 供給の代替性

前記第4の1(1)のとおり、最新のゲームコンソールとPCはゲームをプレイする目的においては、グラフィクス、サウンド等の性能の差はほとんどなくなっており、PC向けゲームとゲームコンソール向けゲームの開発のノウハウは共通している。実際に同一のゲームについてPC向け及びゲームコンソール向けとして開発されている例も多い。また、ゲーム開発・発行においては、特定の種類のプラットフォーム用に開発されたゲームを別の種類のプラットフォームでプレイできるように移植することがある。ゲームの移植にはプログラミング言語の書き換えやグラフィックの調整、ゲーム開発に係るライセンス契約の取得等の作業・コストが必要となるものの、最初からゲームを制作する場合に比較して少ない投資で可能である。特に上記のとおり性能差の少ないPCとゲームコンソール間、異なる機種間のゲームコンソール間において移植が行われることが多い。

したがって、PC向けゲーム、ゲームコンソール向けゲーム間における供給の代替性が一定程度認められる。

他方、前記第4の1(1)及び3(1)のとおり、PC向け及びゲームコン

ソール向けのゲームはモバイル向けのゲームと比較して、高度なグラフィクス、サウンド等をいかし、主に買切り型の販売を前提に操作及び内容が複雑なものとなっている。また、モバイル向けゲームはPC向け及びゲームコンソール向けのゲームと比較してグラフィクス、サウンドの水準が低いことが多く、一般的にフリーミアムモデルによる収益化やタッチ操作を前提にユーザーインターフェース及び内容がシンプルなゲームとして開発されていることも多い。

よって、PC向けゲーム及びゲームコンソール向けゲームとモバイル向けゲーム間に共通するノウハウは少なく、PC向けゲーム及びゲームコンソール向けゲームの開発・発行事業者がモバイル向けゲームを多大な追加的コストやリスクを負うことなく開発して提供することは容易ではなく、同様にモバイル向けゲームの開発・発行事業者がPC向けゲーム及びゲームコンソール向けゲームを多大な追加的コストやリスクを負うことなく開発して提供することは容易ではない。

したがって、PC向けゲーム及びゲームコンソール向けゲームとモバイル向けゲームの間における供給の代替性は限定的と考えられる。

#### ウ 異なるジャンルのゲーム間の代替性

ゲームは、ストーリー展開や操作方法などを基にジャンル別に分類されることがある。ゲームのジャンルには、アクション、アドベンチャー、ロールプレイングゲーム、スポーツ、ストラテジー等があり、複数のジャンルの側面を組み合わせたゲームも存在する。最終需要者である消費者は、一般的に、特定の範囲のジャンルのゲームのみをプレイするのではなく、複数のジャンルのゲームを代替的にプレイしている。そのため、需要者であるオンラインストアを所有・運営する事業者及びマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は、消費者の需要を踏まえた豊富なラインナップを確保する観点から、全てのジャンルのゲームについてそれぞれ代替的な選択肢として検討し、幅広いジャンルのゲームを調達している。

したがって、異なるジャンルのゲーム間における需要の代替性が認められる。

#### エ 異なるタイプのゲーム間の代替性

ゲームは、ジャンル別のほか、開発及びマーケティングに係るコスト、内容の複雑さ等を基にタイプ別に分類されることがある。ゲームタイプには、AAA、カジュアル等があり、AAAゲームは一般的に数年間といった長期間にわたって大規模な予算・人的コストを掛けて開発され、複数の種類のプラットフォーム用に発売されるゲームである。他方、カジュアルゲームは、操作方法及びユーザーインターフェース等が比較的シンプルで、開発に掛か

る予算・人的コストが低いゲームである。ゲームタイプの区別は、開発及びマーケティングに係るコストの規模、ゲーム内容のほか、売上本数や知名度等複数の要因を基に判断されており、その区別は流動的で明確ではない。また、最終需要者である消費者は、一般的に、特定のタイプのゲームのみをプレイするのではなく、様々なタイプのゲームを代替的にプレイしている。そのため、需要者であるオンラインストアを所有・運営する事業者及びマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は、豊富なラインナップを確保する観点から、全てのタイプのゲームについてそれぞれ代替的な選択肢として検討し、幅広いタイプのゲームを調達している。

したがって、異なるタイプのゲーム間における需要の代替性が認められる。

## オ 小括

以上のことから、異なるジャンル及び異なるタイプのゲーム間には代替性が認められる。他方で、前記イ(イ)のとおり、PC向けゲームとゲームコンソール向けゲーム間には供給の代替性が一定程度あるものの、前記イ(ア)のとおり異なる種類のプラットフォーム向けのゲーム間の需要の代替性は限定的であるため、商品・役務範囲については、「PC向けゲーム開発・発行事業」、「ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業」、「モバイル向けゲーム開発・発行事業」で画定し、「PC向けゲーム開発・発行事業」と「ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業」については、相互の隣接市場として、競争圧力の有無・程度を検討する。

## (2) 地理的範囲

ゲームは、需要者に提供される内容及び機能自体は多くの国で共通であるため、地理的範囲を「世界全体」とすることも考えられる。他方、ゲームの供給に当たっては、国ごとに言語等のローカライズの必要があるほか、例えば、アクティビジヨングループの世界的に人気の高いゲームソフトであるコール オブ デューティシリーズについても、日本国内ではより人気の高いゲームソフトが多数存在するといったように、ゲームの年間販売本数について国ごとに売上上位のタイトルの顔ぶれが異なっている<sup>11</sup>等、各国の需要者の好みは異なっている。実際に世界全体で事業を展開している事業者であっても、国・地域に

<sup>11</sup> この点について、例えば、角川アスキー総合研究所の公表する令和4年の家庭用ゲームソフト販売本数データによれば、上位10タイトルは以下のとおりであり、アクティビジヨングループの世界的に人気の高いゲームソフトである「コール オブ デューティ モダン・ウォーフェア II」(令和4年10月28日発売)はこの中に入っていない状況にある。

1位：ポケットモンスター スカーレット・バイオレット、2位：スプラトゥーン3、3位：Pokémon LEGENDS アルセウス、4位：星のカービィ ディスカバリー、5位：Nintendo Switch Sports、6位：マリオカート8 デラックス、7位：Minecraft、8位：マリオパーティ スーパースターズ、9位：大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL、10位：ELDEN RING

よって市場シェアが異なる状況にある。

したがって、特に日本の需要者に対する影響を検討する観点から「日本全国」を地理的範囲として画定する。

#### 4 ゲーム販売・配信事業

##### (1) 商品・役務範囲

###### ア パッケージ製品の販売とデジタル配信の代替性

###### (7) 需要の代替性

パッケージ製品とデジタル配信を比較した場合、需要者である消費者にとって、デジタル配信は、購入したいと考えたときに即時に入手できる点、保管に場所を取らず持ち運びが容易な点等が利点として挙げられる。他方、パッケージ製品は、デバイスのストレージを圧迫しない点が利点として挙げられる。需要者は、これらの違いを踏まえて、パッケージ製品とデジタル配信を一定程度使い分けているものと考えられる。

したがって、パッケージ製品とデジタル配信の需要の代替性は限定的である。

###### (イ) 供給の代替性

前記第4の3(1)のとおり、パッケージ製品の販売に当たっては、物理的なメディアの製造のための設備や在庫保管に係る場所の確保などの体制を整える必要がある。他方、デジタル配信は物理的なメディアの製造のための設備や在庫保管に係る場所の確保は不要であると考えられるものの、違法コピーを防止するための処理等デジタルコンテンツに係る処理に要するノウハウ等が必要となる。そのため、供給の代替性は認められない。

###### イ 異なる種類のゲーム用プラットフォーム（PC、ゲームコンソール及びモバイル）向けのゲーム販売・配信間の代替性

###### (7) 需要の代替性

需要者である消費者は、自らの所有するゲーム用プラットフォーム向けのゲームを購入するため、所有しないゲーム用プラットフォーム向けのゲーム販売・配信についての需要の代替性はない。また、複数の種類のゲーム用プラットフォームを所有する消費者も存在することに加え、新たなプラットフォームを購入する消費者も存在するが、前記3(1)イ(イ)のとおり、3種類のプラットフォームは性能、機能又は操作性に違いがあるほか、こうした違いに対応して、プレイ可能なゲームにも違いがあるため、ゲームをプレイする消費者は、3種類のプラットフォームを一定程度使い分けていると考えられる。

したがって、異なる種類のプラットフォーム向けのゲーム販売・配信間

における需要の代替性は限定的である。

**(イ) 供給の代替性**

各種類のプラットフォーム向けのオンラインストア及びマルチゲームサブスクリプションサービスにおいて、それぞれに対応したデジタルファイルの配信管理システムやアプリケーション等の新規開発・改修等が必要となるため、異なる種類のプラットフォーム向けのゲームのオンラインストア及びマルチゲームサブスクリプションサービスについて、多大な追加的コストやリスクを負うことなく開発して提供することは容易ではない。

したがって、異なる種類のプラットフォーム向けのゲーム販売・配信間における供給の代替性は限定的である。

**ウ 異なる配信方法間（買切り型、マルチゲームサブスクリプションサービス、フリーミアムモデル）の代替性**

**(ア) 需要の代替性**

ゲームのデジタル配信については、買切り型、マルチゲームサブスクリプションサービス及びフリーミアムモデルの3つの異なる配信方法があり、それぞれ前記第4の3(1)のような特徴を有しているため、消費者はこれらの特徴を踏まえ、各サービスを選択的に利用しているものと考えられる。

したがって、買切り型、マルチゲームサブスクリプションサービス、フリーミアムモデル間の需要の代替性は限定的である。

**(イ) 供給の代替性**

ゲーム配信事業者が今まで配信していなかった配信方法で新たに配信しようとする場合、例えば、マルチゲームサブスクリプションサービスにおいてはカタログ内のゲームについて配信期間の管理が必要となるほか、フリーミアムモデルにおいては、ガチャ等のゲーム内課金やゲーム内広告の表示を行うシステムが必要となるところ、配信管理システムやアプリケーション等の新規開発・改修等が必要となる。

したがって、買切り型、マルチゲームサブスクリプションサービス、フリーミアムモデル間の供給の代替性は限定的である。

**エ 小括**

以上のことから、パッケージ製品の販売とデジタル配信の間には代替性は認められない。また、異なる種類のプラットフォーム向けの販売・配信間、異なる配信方法間の代替性は限定的である。

当事会社グループはPC向けゲーム及びゲームコンソール向けゲームに



ついて、それぞれ買切り型配信、マルチゲームサブスクリプションサービス及びフリーミアムモデルの方法で提供を行っている。このうち、フリーミアムモデルについては、当事会社グループの市場における地位が低く、本件行為による競争上の影響は軽微であると考えられることから、「PC向けゲームの買切り型配信事業」、「ゲームコンソール向けゲームの買切り型配信事業」、「PC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業」、「ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業」の商品・役務範囲について検討する。

## (2) 地理的範囲

ゲームは、需要者に提供される内容及び機能自体は多くの国で共通であるため、地理的範囲を「世界全体」とすることも考えられる。他方、ゲームの供給に当たっては、国ごとに言語等のローカライズの必要があるほか、前記3(2)のとおり、ゲームの年間販売本数について国ごとに売上上位のタイトルの顔ぶれが異なっている等、各国の需要者の好みは異なっており、実際に世界全体で事業を展開している事業者であっても、国・地域によって市場シェアが異なる状況にある。

したがって、特に日本の需要者に対する影響を検討する観点から「日本全国」を地理的範囲として画定する。

## 5 クラウドゲーミングサービス提供事業

### (1) 商品・役務範囲

前記第4の3(2)のとおり、クラウドゲーミングサービスは、単体のサービスとして提供されるほか、マイクロソフトグループの提供するGame Passのようにマルチゲームサブスクリプションサービスと複合したサービスとして提供されることがあることから、クラウドゲーミングサービスとマルチゲームサブスクリプションサービスと同一の商品・役務範囲であるとも考えられる。しかし、クラウドゲーミングサービスは近年になって登場したサービスであり、日本国内の市場規模は拡大しており、今後も大きく成長・変容することが予想されるため、より慎重に審査する観点から、「クラウドゲーミングサービス」について、「マルチゲームサブスクリプションサービス」とは区別した別の市場として画定する。

また、クラウドゲーミングサービスの利用者は、クラウドゲーミングサービスが対応しているゲームについて、前記第4の3(2)のとおりインターネットに接続可能なゲーム用プラットフォームであれば、所持しているゲーム用プラットフォームの種類にかかわらず、当該ゲームをプレイすることができる。よって、クラウドゲーミングサービスについては、プラットフォームの種類別に市場を画定する必要はない。

したがって、商品・役務範囲は、「クラウドゲーミングサービス提供事業」で画定する。

## (2) 地理的範囲

クラウド上で処理したゲームデータを利用者のプラットフォームに転送する際、当該転送に掛かる時間が長いと、利用者の操作と画面上の映像に時間差が生じてしまうため、クラウドゲーミングサービス提供事業者は、国・地域ごとにデータセンターを設置し、当該データセンターを設置している国・地域の利用者に対してクラウドゲーミングサービスを提供している。実際に、国・地域によって、事業者の顔ぶれが異なる状況にある。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定する。

## 第6 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

前記第3の3のとおり、公正取引委員会は、本件行為により競争上の懸念が生じ得る企業結合の形態として、下表1のとおり水平型企业結合、垂直型企业結合、混合型企業結合に該当するとして検討する。下表1の1ないし5、8及び11に係る市場シェアは表2ないし表7のとおり水平型企业結合及び垂直型企业結合のセーフハーバー基準<sup>12)</sup>に該当する。他方、下表1の6、7、9、10及び12に係る市場シェアは正確な把握は困難であるものの、参考までに推計値等を示すと表8ないし表10のとおりである。

後記第7のとおり、下表1の6、7、9、10及び12に係る市場シェアは、垂直型企业結合及び混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかを検討する。

<sup>12)</sup> 「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)第4の1(3)においては、水平型企业結合について、①企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数(市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。以下「HHI」という。)が1,500以下である場合、②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、③企業結合後のHHIが2,500を超え、かつ、HHIの増分が150以下である場合のいずれかに該当する場合には、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとは通常考えられないとしている。また、同運用指針の第5の1(2)、第6の1(2)においては、それぞれ垂直型企业結合及び混合型企業結合について、①当事会社に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、又は、②当事会社に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HHIが2,500以下の場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合には、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとは通常考えられないとしている。このような基準を「セーフハーバー基準」と呼んでいる。

【表1】企業結合形態とセーフハーバー該当性

企業結合形態		商品・役務	セーフハーバー該当性
水平型 企業結 合	1	PC向けゲーム開発・発行事業	○
	2	ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業	○
	3	モバイル向けゲーム開発・発行事業	○
	4	PC向けゲームの買切り型配信事業	○

		川上市場	川下市場	
垂直型 企業結 合	5	PC向けゲーム開発・発行事業(M、A)	PC向けゲームの買切り型配信事業(M、A)	○
	6		PC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業(M)	×
	7		クラウドゲーミングサービス提供事業(M)	×
	8	ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業(M、A)	ゲームコンソール向けゲームの買切り型配信事業(M)	○
	9		ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業(M)	×
	10		クラウドゲーミングサービス提供事業(M)	×
	11		ゲームコンソール提供事業(M)	○

混合型 企業結 合	1	PC向けゲーム開発・発行事業(M、A)	PC向けOS提供事業(M)	×
	2			

※(M)はマイクロソフトグループ、(A)はアクティビジヨングループが行う事業

【表2】令和3年におけるPC向けゲーム開発・発行事業の市場シェア<sup>13</sup>

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約20%
2	B社	約10%
3	C社	0-5%
4	マイクロソフトグループ	0-5%
5	D社	0-5%
6	E社	0-5%
7	F社	0-5%
8	G社	0-5%
12	アクティビジヨングループ	0-5%
—	その他	約55%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0-5%・4位 本件行為後HHI（最大）：589.7 HHI増分：5.9		

【表3】令和3年におけるゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	H社	約35%
2	I社	0-5%
3	マイクロソフトグループ	0-5%
4	J社	0-5%
5	K社	0-5%
6	L社	0-5%
7	M社	0-5%
8	アクティビジヨングループ	0-5%
—	その他	約60%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0-5%・3位 本件行為後HHI（最大）：1,142.9 HHI増分：1.7		

<sup>13</sup> 32.5%以上37.5%未満を「約35%」とするなど、5%単位で記載している。そのため、合計値は必ずしも100になるとは限らない。以下同じ。

【表4】令和3年におけるモバイル向けゲーム開発・発行事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	N社	約10%
2	O社	約5%
3	P社	約5%
4	Q社	約5%
5	R社	約5%
6	S社	0-5%
7	T社	0-5%
8	U社	0-5%
不明	マイクロソフトグループ	0-5%
不明	アクティビジヨングループ	0-5%
—	その他	約55%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0-5%・不明 本件行為後HHI（最大）：449.8 HHI増分：0.2		

【表5】令和3年におけるPC向け買切り型配信事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	V社	約30%
2	W社	約25%
3	X社	約15%
4	Y社	約10%
5	Z社	約5%
6	AA社	0-5%
7	マイクロソフトグループ	0-5%
8	BB社	0-5%
9	アクティビジヨングループ	0-5%
—	その他	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0-5%・6位 本件行為後HHI（最大）：2,057.0 HHI増分：5.5		

【表6】令和3年におけるゲームコンソール向け買切り型配信事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	CC社	約50%
2	DD社	約50%
3	マイクロソフトグループ	0-5%
4	EE社	0-5%
合計		100%
HHI : 4, 804.6		

【表7】令和3年におけるゲームコンソール提供事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	FF社	約70%
2	GG社	約30%
3	マイクロソフトグループ	0-5%
合計		100%
HHI : 5, 630.0		

## 第7 競争の実質的制限の検討

### 1 PC向けゲーム開発・発行事業を川上市場、PC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業を川下市場とする垂直型企業結合（表1中「6」）

#### (1) 単独行動による競争の実質的制限

##### ア 当事会社グループの地位

PC向けゲーム開発・発行事業の当事会社グループの市場シェアは前記表2のとおりであり、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。本件行為後のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業についての市場シェアの正確な把握は困難であるものの、ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービスを含めた市場シェアを参考までに示すと以下の表8のとおりである。当事会社グループのPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の正確な市場シェアは不明であるため、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【表8】（参考）令和3年におけるPC・ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	HH社	約95%
2	II社	0-5%
3	マイクロソフトグループ	0-5%
4	JJ社	0-5%
合計		100%
HHI：約9,414.5		

### イ 投入物閉鎖

当事会社グループが、マイクロソフトグループ以外のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者に対して、PC向けゲームの供給を拒否したり、供給時期を遅らせたり、コンテンツの一部を制限する等（以下「PC向けゲームの供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川上市場には、当事会社グループ以外に当事会社グループよりも市場シェアが高い競争事業者が複数存在するほか、市場シェアを10%以上有する有力な競争事業者が存在している。また、デジタル形式の配信の性質上、供給余力が不足することは考え難いことも踏まえると、仮に当事会社グループがPC向けゲームの供給拒否等を行ったとしても、マイクロソフトグループ以外のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は他のPC向けゲーム開発・発行事業者から調達することができる。

また、前記第4の4のとおり、ゲーム関連事業においては間接ネットワーク効果が働くと考えられるものの、当事会社グループのPC向けゲーム開発・発行事業における市場シェアは5%未満にすぎないため、当事会社グループのPC向けゲーム開発・発行事業における地位がPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の市場における競争に与える影響は限定的であると考えられる。

よって、間接ネットワーク効果を踏まえても当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力はないことから投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

### ウ 顧客閉鎖

マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、PC向けマルチゲームサブスクリプションサービスのゲームカタログへの掲載拒否をしたり、掲載時期を遅らせたり、掲載場所を分かり難くしたり等（以下「PC向けゲームの掲載拒否等」という。）

を行うことにより、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

しかし、川下市場には、競争事業者が複数存在しており、マルチゲームサブスクリプションサービスの性質上、供給余力が不足することは考え難い。また、隣接市場であり、より市場規模の大きいゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の市場においても複数の競争事業者が存在するため、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者は、第5の3(1)イのとおり移植により対応することが可能である。さらに、PC向けマルチゲームサブスクリプションサービスへの新規参入が見込まれる事業者が存在する。

これらのことを踏まえると、仮にマイクロソフトグループがPC向けゲームの掲載拒否等を行ったとしても、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者は他のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者等に供給することができるため、マイクロソフトグループには顧客閉鎖を行う能力はない。

よって、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

## (2) 当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

PC向けゲーム開発・発行事業者とPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者の間の取引において共有する情報には、それぞれの商品・サービスに係る設計、製品計画といった情報が含まれておらず、当事会社グループが競争事業者の秘密情報を入手し、当該情報を当事会社グループが自己に有利に用いることにより、川上市場又は川下市場の競争事業者が競争上不利な立場に置かれるとは認められない。

## (3) 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為により、川上市場の当事会社グループが、川下市場のマイクロソフトグループを通じて、川上市場の他のPC向けゲーム開発・発行事業者のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者に対する販売価格等の情報を入手することにより、川上市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。同様に、川下市場のマイクロソフトグループが、川上市場の当事会社グループを通じて、川下市場の他のPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者のゲーム開発・発行事業者に対する手数料等の情報を入手することにより、川下市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。

しかしながら、PC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業



者がPC向けゲーム開発・発行业者に支払う手数料を差し引いたライセンス料については、その取引実態を踏まえると、競争事業者の価格情報等を予測することは困難であり、当事会社グループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することが容易にはならないと考えられる。

したがって、本件行為によって、当事会社グループの競争事業者との協調的行動により、PC向けゲーム開発・発行业及びPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

## 2 ゲームコンソール向けゲーム開発・発行业を川上市場、ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業を川下市場とする垂直型企業結合（表1中「9」）

### (1) 単独行動による競争の実質的制限

#### ア 当事会社グループの地位

ゲームコンソール向けゲーム開発・発行业の当事会社グループの市場シェアは前記表3のとおりであり、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。本件行為後のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業についての市場シェアの正確な把握は困難であるものの、PC向けマルチゲームサブスクリプションサービスを含めた市場シェアを参考までに示すと前記表8のとおりである。当事会社グループのゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の正確な市場シェアは不明であるため、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

#### イ 投入物閉鎖

当事会社グループが、マイクロソフトグループ以外のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者に対して、ゲームコンソール向けゲームの供給を拒否したり、供給時期を遅らせたり、コンテンツの一部を制限する等（以下「ゲームコンソール向けゲームの供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川上市場には、当事会社グループ以外に当事会社グループよりも市場シェアが高い競争事業者及び市場シェアを10%以上有する有力な競争事業者が存在している。また、デジタル形式の配信の性質上、供給余力が不足することは考え難いことも踏まえると、仮に当事会社グループがゲームコンソール向けゲームの供給拒否等を行ったとしても、マイクロソフトグループ以外のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者は他のゲームコンソール向けゲーム開発・発行业者から調達すること

ができる。

また、前記第4の4のとおり、ゲーム関連事業においては間接ネットワーク効果が働くと考えられるものの、当事会社グループのゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業における市場シェアは5%未満にすぎない。また、アクティビジヨングループの世界的に人気の高いゲームソフトであるコール オブ デューティシリーズについても、国内ではより人気の高いゲームソフトが多数存在する状況にある<sup>14</sup>。このため、当事会社グループのゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業における地位がゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業の市場における競争に与える影響は限定的であると考えられる。

よって、間接ネットワーク効果を踏まえても当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力はないことから、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる<sup>15</sup>。

## ウ 顧客閉鎖

マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対して、ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービスのゲームカタログへの掲載を拒否したり、掲載時期を遅らせたり、掲載場所を分かり難くしたり等（以下「ゲームコンソール向けゲームの掲載拒否等」という。）を行うことにより、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川下市場には、競争事業者が複数存在しており、マルチゲームサブスクリプションサービスの性質上、供給余力が不足することは考え難い。また、隣接市場であるPC向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者にも複数の競争事業者が存在し、当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者は、第5の3(1)イのとおり移植により対応することが可能である。

これらのことを踏まえると、仮にマイクロソフトグループがゲームコンソール向けゲームの掲載拒否等を行ったとしても、当事会社グループ以外の

<sup>14</sup> 脚注11参照。

<sup>15</sup> ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業に係る投入物閉鎖のインセンティブに関して、当事会社から、垂直計算を応用した臨界転換分析（垂直計算とは「投入物閉鎖を行うことによって失うことになる利益」と「投入物閉鎖を行うことによって得ることになる利益」を計算し、大小比較するものである）の結果が提出されており、当委員会において評価を行った。当事会社経済分析については、主に英国及び全世界レベルのデータを組み合わせ実施したものであったところ、仮に、当事会社経済分析と同様の分析を日本市場に限定したデータを用いて実施した場合には、日本における関連市場の状況を踏まえると臨界転換率はより高い値になる可能性が高いことから、投入物閉鎖のインセンティブが生じるという結論が得られる可能性は低いと評価した。

ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者は移植により、他のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者等に供給することができるため、マイクロソフトグループには顧客閉鎖を行う能力はない。

よって、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

## (2) 当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者とゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者の間の取引において共有する情報には、それぞれの商品・サービスに係る設計、製品計画といった情報が含まれておらず、当事会社グループが競争事業者の秘密情報を入手し、当該情報を当事会社グループが自己に有利に用いることにより、川上市場又は川下市場の競争事業者が競争上不利な立場に置かれるとは認められない。

## (3) 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為により、川上市場の当事会社グループが、川下市場のマイクロソフトグループを通じて、川上市場の他のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者に対する販売価格等の情報を入手することにより、川上市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。同様に、川下市場のマイクロソフトグループが、川上市場の当事会社グループを通じて、川下市場の他のゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対する手数料等の情報を入手することにより、川下市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。

しかしながら、ゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業者がゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に支払う手数料を差し引いたライセンス料については、その取引実態を踏まえると、競争事業者の価格情報等を予測することは困難であり、当事会社グループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することが容易にはならないと考えられる。

したがって、本件行為によって、当事会社グループの競争事業者との協調的行動により、ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業及びゲームコンソール向けマルチゲームサブスクリプションサービス提供事業における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

### 3 PC向けゲーム開発・発行事業を川上市場、クラウドゲーミングサービス提供事業を川下市場とする垂直型企业結合（表1中「7」）

#### (1) 単独行動による競争の実質的制限

##### ア 当事会社グループの地位

PC向けゲーム開発・発行事業の当事会社グループの市場シェアは前記表2のとおりであり、垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。他方、本件行為後のクラウドゲーミングサービス提供事業の市場シェアの正確な把握は困難であるものの、マイクロソフトグループの推計したクラウドゲーミングサービス提供事業の市場シェアを参考までに示すと以下の表9のとおりである。マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービス提供事業の正確な市場シェアは不明であることに加え、クラウドゲーミングサービス提供事業に係る日本国内の市場規模は拡大しており、今後も大きく成長・変容する可能性がある。したがって、慎重に審査する観点から垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【表9】（参考）令和3年におけるクラウドゲーミングサービス提供事業の市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	KK社	約90%
2	マイクロソフトグループ	約10%
合計		100%
HHI：約8,427.9		

##### イ 投入物閉鎖

当事会社グループが、マイクロソフトグループ以外のクラウドゲーミングサービス提供事業者に対して、PC向けゲームの供給を拒否したり、供給時期を遅らせたり、コンテンツの一部を制限する等（以下「PC向けゲームの供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川上市場には、当事会社グループ以外に当事会社グループよりも市場シェアが高い競争事業者が複数存在するほか、市場シェアを10%以上有する有力な競争事業者が存在している。また、デジタル形式の配信の性質上、供給余力が不足することは考え難いことも踏まえると、仮に当事会社グループがPC向けゲームの供給拒否等を行ったとしても、マイクロソフトグループ以外のクラウドゲーミングサービス提供事業者は他のPC向けゲーム開発・発行事業者から調達することができる。

また、前記第4の4のとおり、ゲーム関連事業においては間接ネットワーク効果が働くと考えられるものの、当事会社グループのPC向けゲーム開発・発行事業における市場シェアは5%未満にすぎないため、当事会社グ

ループのPC向けゲーム開発・発行事業における地位がPC向けクラウドゲーミングサービス提供事業の市場における競争に与える影響は限定的であると考えられる。

よって、間接ネットワーク効果を踏まえても当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力はないことから、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

## ウ 顧客閉鎖

### (7) 顧客閉鎖を行う能力

マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載の拒否をしたり、掲載時期を遅らせたり、掲載場所を分かり難くしたり等（以下「PC向けゲームの掲載拒否等」という。）を行うことにより、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川下市場には、競争事業者としてKK社が存在しており、クラウドゲーミングサービスの性質上、供給余力が不足することは考え難い。また、ゲームの再生はダウンロードの方法でも可能であり、ゲームを再生する目的において隣接市場である各種プラットフォーム向け買切り型配信事業において、有力な競争事業者が存在するほか、マルチゲームサブスクリプションサービス提供事業において競争事業者が複数存在する。よって、仮にマイクロソフトグループがPC向けゲームの掲載拒否等を行ったとしても、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者は他のクラウドゲーミングサービス提供事業者や買切り型配信事業者等に供給することができる。

これらのことを踏まえると、マイクロソフトグループには顧客閉鎖を行う能力はないと考えられる。もっとも、前記第5の5(1)のとおり同市場はイノベーションが活発であり今後一層の成長・変容が見込まれることから、念のため後記(イ)において顧客閉鎖のインセンティブについても検討することとする。

### (イ) 顧客閉鎖を行うインセンティブ

本件行為により、下記①の利益と②の損失を比較衡量し、①の利益が②の損失を上回る場合に、マイクロソフトグループがクラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載拒否等を行うインセンティブが認められ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることになる。

①マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログ

グへの掲載拒否等を行うことで、競争事業者であるPC向けゲーム開発・発行事業者のPC向けゲームの販売が減少し、当事会社グループのPC向けゲームの販売が増加することによる利益

②マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載拒否等を行うことで、当事会社グループの提供するクラウドゲーミングサービスの需要者（消費者）が減少することによる損失

第4の4のとおり、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログに掲載されるゲームが多ければ多いほど、消費者にとって当該クラウドゲーミングサービスが一層魅力的になるという関係にある（間接ネットワーク効果が働く）。また、PC向けゲーム開発・発行事業におけるアクティビジヨングループの市場シェアは5%未満にすぎない。

これらを踏まえると、マイクロソフトグループが競争事業者であるPC向けゲーム開発・発行事業者に対して掲載拒否等を行うことは、マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービスの魅力を大きく減退させることになり、マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービスのユーザーが競争事業者のクラウドゲーミングサービスのほか、有力な競争事業者が存在する買切り型配信等の他の配信方法に流出することが考えられ、当該流出による損失が上記①の利益よりも大きいと考えられる。

したがって、マイクロソフトグループが顧客閉鎖を行うインセンティブは認められず、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

## (2) 当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

PC向けゲーム開発・発行事業者とクラウドゲーミングサービス提供事業者の間の取引において共有する情報には、それぞれの商品・サービスに係る設計、製品計画といった情報は含まれておらず、当事会社グループが競争事業者の秘密情報を入手し、当該情報を当事会社グループが自己に有利に用いることにより、川上市場又は川下市場の競争事業者が競争上不利な立場に置かれるとは認められない。

## (3) 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為により、川上市場の当事会社グループが、川下市場のマイクロソフトグループを通じて、川上市場の他のPC向けゲーム開発・発行事業者のクラウドゲーミングサービス提供事業者に対する販売価格等の情報を入手することにより、川上市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。同様に、川下市場のマイクロソフトグループが、川上市場の当事会社グループを通じて、川下市場の他のクラウドゲーミングサービス提供

事業者のPC向けゲーム開発・発行事業者に対する手数料等の情報を入手することにより、川下市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。

しかしながら、クラウドゲーミングサービス提供事業者がPC向けゲーム開発・発行事業者に支払う手数料を差し引いたライセンス料については、その取引実態を踏まえると、競争事業者の価格情報等を予測することは困難であり、当事会社グループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することが容易にはならないと考えられる。

したがって、本件行為によって、当事会社グループの競争事業者との協調的行動により、PC向けゲーム開発・発行事業及びクラウドゲーミングサービス提供事業における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

#### 4 ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業を川上市場、クラウドゲーミングサービス提供事業を川下市場とする垂直型企业結合（表1中「10」）

##### (1) 単独行動による競争の実質的制限

###### ア 当事会社グループの地位

「ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業」の当事会社グループの市場シェアは前記表3のとおりであり、垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。他方、本件行為後の「クラウドゲーミングサービス提供事業」の市場シェアの正確な把握は困難であるものの、マイクロソフトグループの推計したクラウドゲーミングサービス提供事業の市場シェアを参考までに示すと前記表9のとおりである。マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービス提供事業の正確な市場シェアは不明であることに加え、クラウドゲーミングサービス提供事業に係る日本国内の市場規模は拡大しており、今後も大きく成長・変容することが予想される。したがって、慎重に審査する観点から垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

###### イ 投入物閉鎖

当事会社グループが、マイクロソフトグループ以外のクラウドゲーミングサービス提供事業者に対して、ゲームコンソール向けゲームの供給を拒否したり、供給時期を遅らせたり、コンテンツの一部を制限する等（以下「ゲームコンソール向けゲームの供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川上市場には、当事会社グループ以外に当事会社グループよりも市場シェアが高い競争事業者及び市場シェアを10%以上有する有力な競争事業者が存在している。また、アクティビジヨングループの世界的に人気の高いゲームソフトであるコール オブ デューティシリーズについても、国内では

より人気の高いゲームソフトが多数存在する状況にある<sup>16</sup>。さらに、デジタル形式の配信の性質上、供給余力が不足することは考え難いことも踏まえると、仮に当事会社グループがゲームコンソール向けゲームの供給拒否等を行ったとしても、マイクロソフトグループ以外のクラウドゲーミングサービス提供事業者は他のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者から調達することができる。このため、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力はない。

よって、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

## ウ 顧客閉鎖

### (7) 顧客閉鎖を行う能力

マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載の拒否をしたり、掲載時期を遅らせたり、掲載場所を分かりづらくしたり等（以下「ゲームコンソール向けゲームの掲載拒否等」という。）を行うことにより、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

川下市場には、競争事業者としてKK社が存在しており、クラウドゲーミングサービスの性質上、供給余力が不足することは考え難い。また、ゲームの再生はダウンロードの方法でも可能であり、ゲームを再生する目的において隣接市場である各プラットフォーム向け買切り型配信事業において、有力な競争事業者が存在するほか、マルチゲームサブスクリプションサービス提供事業において競争事業者が複数存在する。よって、仮にマイクロソフトグループがゲームコンソール向けゲームの掲載拒否等を行ったとしても、当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者は他のクラウドゲーミングサービス提供事業者や買切り型配信事業者等に供給することができる。

これらのことを踏まえると、マイクロソフトグループには顧客閉鎖を行う能力はないと考えられる。もっとも、前記第5の5(1)のとおり同市場はイノベーションが活発であり今後一層の成長・変容が見込まれることから、念のため後記(イ)において顧客閉鎖のインセンティブについても検討することとする。

### (イ) 顧客閉鎖を行うインセンティブ

本件行為により、下記①の利益と②の損失を比較衡量し、①の利益が②の損失を上回る場合に、マイクロソフトグループがクラウドゲーミング

<sup>16</sup> 脚注11参照。



サービスのゲームカタログへの掲載拒否等を行うインセンティブが認められ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることになる。

①マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載拒否等を行うことで、競争事業者のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者のゲームコンソール向けゲームの販売が減少し、当事会社グループのゲームコンソール向けゲームの販売が増加することによる利益

②マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対して、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログへの掲載拒否等を行うことで、当事会社グループの提供するクラウドゲーミングサービスの需要者（消費者）が減少することによる損失

第4の4のとおり、クラウドゲーミングサービスのゲームカタログに掲載されるゲームが多ければ多いほど、消費者にとって当該クラウドゲーミングサービスが一層魅力的になるという関係にある（間接ネットワーク効果が働く）。

また、ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業におけるアクティビジオングループの市場シェアは5%未満にすぎない上、アクティビジオングループの世界的に人気の高いゲームソフトであるコール オブ デューティシリーズについても、国内ではより人気の高いゲームソフトが多数存在する状況にある<sup>17</sup>。

これらを踏まえると、マイクロソフトグループが競争事業者であるゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対して掲載拒否等を行うことは、マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービスの魅力を大きく減退させることになり、マイクロソフトグループのクラウドゲーミングサービスのユーザーが競争事業者のクラウドゲーミングサービスのほか、有力な競争事業者が存在する買切り型配信等の他の配信方法に流出することが考えられ、当該流出による損失が上記①の利益よりも大きいと考えられる。

したがって、マイクロソフトグループが顧客閉鎖を行うインセンティブは認められず、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

## (2) 当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者とクラウドゲーミングサービス提供事業者の間の取引において共有する情報には、それぞれの商品・サービ

<sup>17</sup> 脚注11参照。

スに係る設計、製品計画といった情報が含まれておらず、当事会社グループが競争事業者の秘密情報を入手し、当該情報を当事会社グループが自己に有利に用いることにより、川上市場又は川下市場の競争事業者が競争上不利な立場に置かれるとは認められない。

### (3) 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為により、川上市場の当事会社グループが、川下市場のマイクロソフトグループを通じて、川上市場の他のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者のクラウドゲーミングサービス提供事業者に対する販売価格等の情報を入手することにより、川上市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。同様に、川下市場のマイクロソフトグループが、川上市場の当事会社グループを通じて、川下市場の他のクラウドゲーミングサービス提供事業者のゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に対する手数料等の情報を入手することにより、川下市場における協調的行動による競争の実質的制限の問題が生じる可能性がある。

しかしながら、クラウドゲーミングサービス提供事業者がゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業者に支払う手数料を差し引いたライセンス料については、その取引実態を踏まえると、競争事業者の価格情報等を予測することは困難であり、当事会社グループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することが容易にはならないと考えられる。

したがって、本件行為によって、当事会社グループの競争事業者との協調的行動により、ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業及びクラウドゲーミングサービス提供事業における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

## 5 PC向けゲーム開発・発行事業とPC向けOS提供事業の混合型企業結合（表1中「12」）

### (1) 競争制限のメカニズム

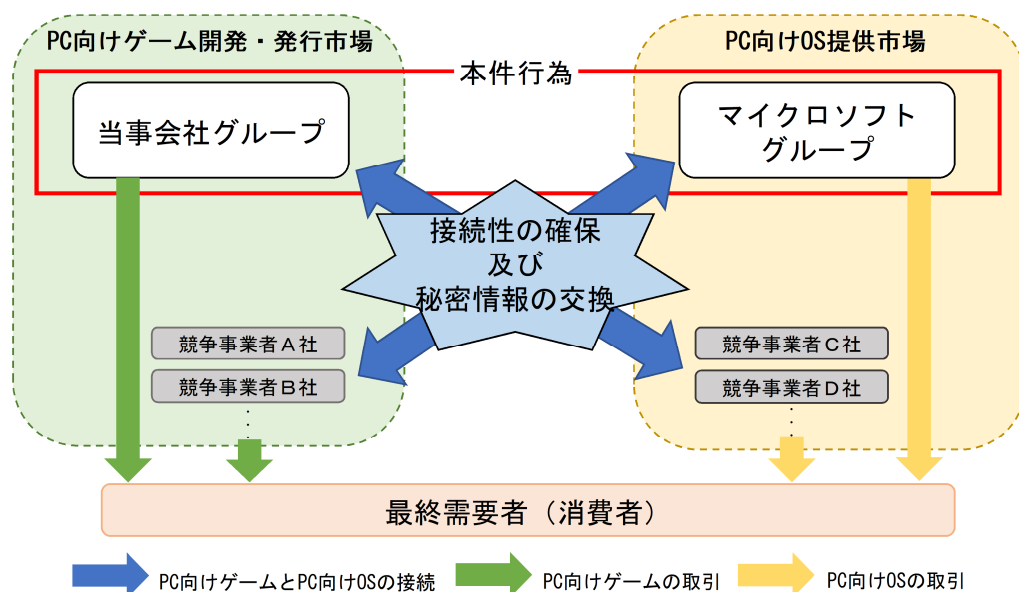
PC向けゲーム開発・発行事業とPC向けOS提供事業の混合型企業結合の競争制限のメカニズム（セオリーオブハーム）は下図のとおりである。すなわち、マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、PC向けOSとの接続を遮断し若しくはPC向けOSとの相互接続性を低下させる（以下「OS遮断」という。）ことによって、PC向けゲーム開発・発行事業において市場の閉鎖性・排他性が生じる可能性がある（後記(3)）。

また、当事会社グループが、マイクロソフトグループ以外のPC向けOS提供事業者に対して、PC向けゲームとの接続を遮断し若しくはPC向けゲームとの相互接続性を低下させる（以下「最適化拒否」という。）ことによって、

PC向けOS提供事業において市場の閉鎖性・排他性が生じる可能性がある（後記(4)）。

さらに、当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有され、これを当事会社グループが自己に有利に用いれば、当該競争事業者は競争上不利な立場に置かれる可能性があり、それによって、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある（後記(5)）。

【図2】本件混合型企業結合の競争制限のメカニズム(セオリーオブハーム)の概要図



(2) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

日本国内におけるPC向けゲーム開発・発行事業の市場シェアは前記表2のとおりである。世界市場におけるPC向けOSの市場シェアの正確な把握は困難であるものの、参考までに推計値を示すと下表10のとおりである。

したがって、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【表10】(参考) 令和4年におけるPC向けOSの市場シェア

順位	会社名	市場シェア
1	マイクロソフトグループ	約75%
2	LL社	約15%
3	MM社	0-5%
—	その他	約10%
合計		100%
HHI : 約5, 748.0		

**(3) PC向けゲーム開発・発行事業の閉鎖性・排他性の検討**

マイクロソフトグループが提供するPC向けOSにより、PC上でゲームをプレイすることが可能となるため、マイクロソフトグループが、当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、OSの遮断を行うこと（以下「マイクロソフトグループのOS遮断」という。）によって、PC向けゲーム開発・発行事業において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

**ア 能力**

**(7) 市場シェアの状況**

マイクロソフトグループの日本国内におけるPC向けOSに係る市場シェアの推計値は前記表10のとおりであり、マイクロソフトグループは当該市場において高い市場シェアを有していることが推認される。

**(4) 競争事業者及び隣接市場からの競争圧力**

前記(7)のとおり、市場シェアの状況からすれば、マイクロソフトグループのOS遮断は一般論としてはサードパーティのPC向けゲーム開発・発行事業者に対して大きな影響を与え得ると考えられる。しかしながら、PC向けOS市場については競争事業者が複数存在する。また、隣接市場であるゲームコンソール提供市場においては有力な競争事業者が複数存在することから、サードパーティのPC向けゲーム開発・発行事業者はPC向けゲームをゲームコンソール向けに移植することも可能であり、実際に同一のゲームについてPC向け及びゲームコンソール向けとして開発されているほか、PCとゲームコンソール間において移植が行われることが多い。

したがって、競争事業者及び隣接市場からの競争圧力が認められる。

**(5) 小括**

以上のことから、マイクロソフトグループはOS遮断を行うことにより市場の閉鎖性・排他性の問題を生じさせる能力を有しないと考えられる。

もっとも、前記表10のとおり、マイクロソフトグループはPC向けOS市場において特に高い市場シェアを有すると推認されることから、念のため後記イにおいて排除のインセンティブについても検討することとする。

**イ インセンティブ**

本件行為により、下記①の利益と②の損失を比較衡量し、①の利益が②の

損失を上回る場合に、マイクロソフトグループがOS遮断を行うインセンティブが認められ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることになる。

①マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、OS遮断を行うことで、競争事業者のPC向けゲーム開発・発行事業者のPC向けゲームの販売が減少し、当事会社グループのPC向けゲームの販売が増加することによる利益

②マイクロソフトグループが当事会社グループ以外のPC向けゲーム開発・発行事業者に対して、OS遮断を行うことでマイクロソフトグループの提供するPC向けOSのユーザー(消費者)が減少することによる当事会社グループの損失

この点については、前記表2のとおり、PC向けゲーム開発・発行事業における当事会社グループの市場シェアは僅少である。また、第4の4のとおり、ゲーム用プラットフォームにゲームが多く提供されればされるほど、消費者にとって当該ゲーム用プラットフォームが一層魅力的になるという関係にある。

よって、マイクロソフトグループが競争事業者であるPC向けゲーム開発・発行事業者に対してOS遮断を行うことは、ゲームをプレイするためにPCを使用する消費者にとって、ゲーム用プラットフォームとしてのマイクロソフトグループのOSを搭載したPCの魅力が大きく減退させることになり、当該消費者が他のPC向けOSや有力な競争事業者の存在するゲームコンソールに流出することが考えられ、当該流出による損失が上記①の利益よりも大きいと考えられる。

したがって、マイクロソフトグループがOS遮断を行うインセンティブは認められず、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

#### ウ PC向けゲーム開発・発行事業における閉鎖性・排他性について

以上のことから、当事会社グループが本件行為後にOS遮断を行うことによって、PC向けゲーム開発・発行事業における閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性は認められない。

#### (4) PC向けOS提供事業の閉鎖性・排他性の検討

PC向けゲームは当該ゲームが最適化されたPC向けOSの搭載されたPC上でゲームをプレイすることが可能となるため、当事会社グループが自社のゲームについて、マイクロソフトグループのPC向けOS以外のPC向けOSへの最適化拒否を行うこと(以下「当事会社グループの最適化拒否」という。)によって、PC向けOS提供事業において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

## ア 能力

### (7) 市場シェアの状況

前記表2のとおり、当事会社グループのPC向けゲーム開発・発行业に係る市場シェアは5%未満であり、当事会社グループよりも市場シェアが高い競争事業者が複数存在するほか、市場シェアを10%以上有する有力な競争事業者が存在している。

### (4) 競争事業者及び隣接市場からの競争圧力

前記(7)のとおり、市場シェアの状況からすれば、当事会社グループによる最適化拒否は、第三者のPC向けOS提供事業に対して影響を与え得ると考えられない。その上、隣接市場であるゲームコンソール向けゲーム開発・発行业においては前記表3のとおり有力な事業者が複数存在することから、ゲームコンソール向けゲームをPC向けに移植することも可能である。

したがって、競争事業者及び隣接市場からの競争圧力が認められる。

### (ウ) 小括

以上のことから、当事会社グループは最適化拒否を行うことにより市場の閉鎖性・排他性の問題を生じさせる能力を有しないと考えられる。

## イ PC向けOS提供事業における閉鎖性・排他性について

以上のことから、当事会社グループが本件行為後に最適化拒否を行うことによって、PC向けOS提供事業における閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性は認められない。

### (5) 当事会社グループ間において競争事業者の秘密情報が共有される可能性の有無

サードパーティであるPC向けゲーム開発・発行业者がマイクロソフトグループの提供するPC向けOSに適合したゲームを開発する際には、マイクロソフトグループの提供するPC向けOSに特化したゲーム開発ツールを確保するため、当該新規のゲームの開発に係る概要をあらかじめマイクロソフトグループに報告した上で、マイクロソフトグループからゲーム開発ツールの利用許諾を受ける必要がある。このような情報を当事会社グループがマイクロソフトグループを通じて入手し、ゲーム開発・発行业の競争事業者の新規事業に対抗する商品開発の検討に利用する場合には、当該競争事業者は競争上不利な立場に置かれることとなり得る。しかし、当該ゲーム開発・発行业者により開示される情報は、初期段階のゲームコンセプト等に過ぎない上、このようなゲーム開発・発行业者による新規のゲームの開発に係る情報の開示は、他の

ゲーム用プラットフォーム提供事業者による開発ツールの提供の際においても行われており、当事会社グループの入手する情報については、他のゲーム用プラットフォーム提供事業者の入手する情報と比較して特異なデータは特段存在しないと考えられる。また、隣接市場であるゲームコンソール提供事業に係る競争事業者は、その市場において当事会社グループよりも有力な地位を有しており、当該有力な競争事業者は、開発ツールの提供の際において、当事会社グループの入手する情報と同等の情報を同等又はそれ以上の数のゲーム開発・発行事業者から入手し、ゲームコンソール向けゲーム開発・発行事業を行っていることから、隣接市場からの競争圧力として十分な牽制力になり得る。

このことを踏まえると、競争圧力が有効に働かなくなるほどに当事会社グループの事業能力が向上することはないと考えられる。したがって、当事会社グループ間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

## 第8 結論

本件行為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らないと判断した。