

事例7 (株)USEN - NEXT HOLDINGSによるキャンシステム(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、音楽放送・配信等を営む株式会社USEN（法人番号8010401132177）の最終親会社である株式会社USEN - NEXT HOLDINGS（法人番号3011001067132）（以下「USEN」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「USENグループ」という。）が、同じく音楽放送・配信等を営むキャンシステム株式会社（法人番号2011101005323）（以下「キャンシステム」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「キャンシステムグループ」という。また、USENとキャンシステムを併せて「当事会社」、USENグループとキャンシステムグループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループは、業務店向け音楽放送・配信業及び個人向け音楽放送・配信業でそれぞれ水平関係にあるが、当事会社グループは主として業務店向け音楽放送・配信業を営んでおり、競争に与える影響が大きいと考えられたため、以下では業務店向け音楽放送・配信業について詳述する。

第2 一定の取引分野

1 役務の概要

業務店向け音楽放送・配信業とは、飲食店、小売店等の業務店に対して、電気通信用ケーブル、人工衛星又はインターネット回線を用いた方法により、直接、音楽を提供する事業である。

一般的に、業務店向け音楽放送・配信業に係る契約は、一定期間の継続利用を原則としており、契約期間の満了前に需要者が解約を希望する場合には、一定額の違約金を支払うことが定められている。当事会社グループの業務店向け音楽放送・配信業に係る契約は、2年間の継続利用を原則とし、解約を希望する需要者は、解約希望日の前々月の末日までに解約の申入れを行わなければならないと規定し（以下、この規定を「2か月前通知条項」という。）、利用期間が2年間に満たない場合は、満たない分の期間における利用料に相当する額を違約金として支払わなければならないと規定している（以下、この規定を「解約違約金条項」という。）。また、2年間の継続利用の満了日の1か月前までに需要者から解約の意思表示が行われなかった場合、2年間の継続利用を原則とした契約が自動的に更新されると規定している。

2 役務範囲

業務店向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、主に、業務店における雰囲気

気作りのためのBGMとして利用される。音楽は著作権法上の著作物に当たり、営利を目的として利用する場合、需要者（業務店）において著作権者の許諾を得る手続（以下「著作権処理」という。）が必要となる¹。そのため、業務店向け音楽放送・配信業者は、通常、音楽を提供するだけでなく需要者（業務店）の著作権処理も代行している。

一方、個人向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、個人の鑑賞のために利用され、需要者（個人）において著作権処理が不要であることから、個人向け音楽放送・配信業者は、需要者（個人）の著作権処理を代行していない。また、業務店向け音楽放送・配信業と個人向け音楽放送・配信業とでは利用料の価格帯が異なるほか、ほとんどの個人向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、契約上、需要者（個人）による営利を目的とした利用が禁止されている。

これらのことから、業務店にとって業務店向け音楽放送・配信業の代わりに個人向け音楽放送・配信業を相互に代替的に使用することは困難である。

また、業務店向け音楽放送・配信業者と個人向け音楽放送・配信業者は、競争事業者の顔ぶれが異なり、個人向け音楽放送・配信業者が、新たに業務店向け音楽放送・配信業を営むためには、著作権処理の代行に係るノウハウを取得する必要があること等から、容易に当該事業を開始できるとはいえない。

したがって、「業務店向け音楽放送・配信業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

業務店向け音楽放送・配信業者は、日本全国に同等の価格、品質、内容等で音楽を提供しており、需要者は、所在地にかかわらず、日本全国の業務店向け音楽放送・配信業者から、同等の価格、品質、内容等で音楽の提供を受けることが可能である。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 当事会社の地位及び競争事業者の状況

業務店向け音楽放送・配信業の市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約8,600、HHI増分は約2,500であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

¹ 著作権法 第22条（演奏権）等参照

【平成28年度における業務店向け音楽放送・配信業の市場シェア】

順位	事業者名	市場シェア
1	USENグループ	約75%
2	キャンシステムグループ	約15%
3	A社	約5%
4	B社	0-5%
5	C社	0-5%
6	D社	0-5%
7	E社	0-5%
8	F社	0-5%
9	G社	0-5%
10	H社	0-5%
11	I社	0-5%
合計		100%
合計市場シェア・順位：約90%，第1位		

本件行為後における当事会社グループの合算市場シェアは約90%（第1位）であるのに対し、競争事業者の市場シェアは最大でもA社の約5%にとどまっており、競争事業者と当事会社グループとの市場シェアの格差は大きい。

また、当事会社グループは、フルラインサービス（業務店向け音楽放送・配信業のビジネスモデルのうち、人気のある楽曲や知名度の高い楽曲からそうでない楽曲まで幅広い音楽を放送・配信するビジネスモデルに基づくサービスをいう。以下同じ。）を提供しており、料金も競争事業者より高額であるなど、当事会社グループが提供するサービスの内容が類似しているのに対し、競争事業者は、取り扱う楽曲が限られており、必ずしも人気のある楽曲や知名度の高い楽曲を取り扱っておらず、当事会社グループより料金が低額であるなど、当事会社グループと競争事業者の提供するサービスの間には一定の差異がある。この点、需要者に対するヒアリングにおいても、多くの需要者は、当事会社グループ間のみで業務店向け音楽放送・配信業者を比較すると述べている。

したがって、競争事業者からの競争圧力は限定的である。

2 参入

業務店向け音楽放送・配信業のうち業務店向け音楽放送業へ参入するには、電柱使用料や衛星回線使用料といった多額の費用が必要となる。一方、業務店向け音楽配信業に関しては、参入自体に多額の費用を要するものではなく、実際に過去数年間に参入した事業者も存在する。

もっとも、当事会社グループのようにフルラインサービスを提供するには複数の大手レコード会社と契約し、楽曲使用料を支払う必要があるが、当事会社グループのように市場シェアの非常に高い事業者が既に存在しており、また、需要者が複数の供給者と取引することが想定されない中で、参入事業者が多額の楽曲使用料を回収できるだけの顧客を獲得することは容易ではない。実際に、過去の参入事業者は、著作権使用料の負担を伴わない（いわゆる「著作権フリー」の）楽曲を取り扱うなど、提供するサービスの内容が当事会社グループのものとは異なっている傾向にあり、競争圧力として限定的であることから、近い将来において、十分な事業規模・内容で参入を計画する事業者が存在するとは認められない。

したがって、参入圧力は限定的である。

3 需要者からの競争圧力

需要者である業務店にとって、業務店向け音楽放送・配信業により提供される音楽は、事業を行う上で必ずしも必要なものではなく、価格・サービス等の利用条件が悪化した場合には、その利用を止めることも可能である。実際、当事会社グループにおいても、直近数年間の解約のうち需要者側の経費削減等を理由としたものが相当数存在している。

したがって、需要者からの圧力が一定程度働いていると認められる。

4 経済分析

本件行為後に、当事会社グループが、単独行動により、業務店向け音楽放送・配信の価格を引き上げることに對するインセンティブの程度を測定するため、GUPPI²の算定を行った。

² GUPPIとは、Gross Upward Pricing Pressure Indexの略語であり、「グロス価格上昇圧力インデックス」などと訳される。当該インデックスの考え方は次のとおりである。

一方の当事会社グループ（甲社）が価格の微小な引上げを行うとき、一部の顧客がもう一方の当事会社グループ（乙社）に流れる場合、乙社は追加的利益を得ることになる。この追加的利益は以下の式により計算される。

$$(\text{乙社の追加的利益}) = (\text{甲社から乙社への転換率}) \times (\text{乙社の限界利益})$$

ここで、「甲社から乙社への転換率」とは、甲社が価格の微小な引上げを行った場合における、甲社の販売数量の減少分に占める乙社の販売数量の増加分の割合である。また、「乙社の限界利益」とは、乙社の商品を追加的に1単位販売したときに得られる利益を表している。

「乙社の追加的利益」は、企業結合後においてはそのまま当事会社グループの利益となる。したがって、この追加的利益の大きさは、企業結合後における甲社の価格引上げ圧力の大きさを表していると考えられることができる。

そして、甲社のGUPPIは「乙社の追加的利益」を「甲社の商品価格」で除したものと定義され、同様に、乙社のGUPPIは「甲社の追加的利益」を「乙社の商品価格」で除したものと定義される。よって、甲社（乙社）のGUPPIが大きければ、企業結合後に甲社（乙社）の価格を引き上げるインセンティブは大きいと評価し得る。

なお、本件では、転換率は、当事会社グループから提出のあった解約情報に係るデータ等を用いて推定し、当事会社グループの限界利益は、当事会社から提出のあった財務データを用いて推定した。

結果として、キャンシステムのGUPPIは10%を超えるという比較的高い値になった。

5 小括

当事会社グループは、いずれもフルラインサービスを競争事業者より高額の価格帯で提供するなど、そのサービスの内容は類似しており、当事会社グループと同様のサービスを提供する競争事業者は存在しないことから、本件行為が実行された場合、当事会社グループはフルラインサービスをほぼ独占的に提供する事業者となる。また、需要者からの競争圧力は一定程度認められるが、参入圧力は限定的であり、経済分析の結果、キャンシステムのGUPPIも高い値となっている。

第4 当事会社による措置の申出等

1 キャンシステムの経営状況等に関する当事会社グループの主張とそれに対する考え方

当事会社は、①キャンシステムが実質的に債務超過に陥っており、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、②キャンシステムを企業結合により救済可能な第三者がUSENグループ以外に存在しないことから、本件行為により、業務店向け音楽放送・配信業における競争が実質的に制限されることとはならないと主張したため、以下では当該主張について検討する。

①について、キャンシステムは、実質的に債務超過に陥っていると認められるほか、同社の財務資料を基に実施した安全性分析³の結果やキャンシステムの事業の見通しを踏まえると、本件行為がなければ、同社は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と認められる。

また、②について、キャンシステムの上記経営状況等を踏まえると、USENグループ以外の第三者がキャンシステムを企業結合により救済する可能性は低いと考えられる。しかしながら、キャンシステムが他社との企業結合を実際に検討した状況に鑑みれば、キャンシステムがUSENグループ以外の第三者と企業結合を行う可能性を十分に検討したとは認められず、キャンシステムを企業結合により救済することが可能な事業者で、本件行為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まではいえない。

この点について、仮に、本件行為が実行されなかった場合、上記のとおり、キャンシステムが近い将来において市場から退出する蓋然性が高く、実際に退出した場合、キャンシステムの需要者は競争事業者が提供するいずれかのサービスの利用に切り替えることとなると考えられる。その際、当事会社グループ間のサービスの内容の類似性等が

³ 安全性分析とは、企業の流動負債及び固定負債に対する支払能力を検討することを目的とした分析をいう。

ら、需要者のほとんどはUSENグループのサービスの利用に切り替え、USENグループ以外の競争事業者のサービスの利用に切り替える需要者はごく一部に限られると考えられる。

このため、本件行為の有無にかかわらず、キャンシステムの需要者のほとんどがUSENグループのサービスの利用に切り替えるという点で状況に大きな差は無いといえる。しかし、キャンシステムの需要者のうち、本件行為が実行されずキャンシステムが市場から退出した場合にUSENグループ以外の競争事業者が提供するサービスの利用に切り替えようとする一部の需要者にとっては、本件行為が実行された場合には、サービスの提供を継続するキャンシステムに解約違約金を支払った上で当該競争事業者が提供するサービスの利用に切り替える必要があるため、切替えを躊躇するおそれがあり、競争事業者にとっても、顧客獲得がより困難になるおそれがある。需要者及び競争事業者に対するヒアリングによれば、キャンシステムとの契約に定められた解約違約金条項や2か月前通知条項が、競争事業者との取引への切替えの障害になっている面があるとのことである。

このように、解約違約金条項等のために、本件行為の有無にかかわらず、業務店向け音楽放送・配信業における競争状況に実質的な差異が生じないとまではいえない。

2 当事会社による措置の申出

当事会社に対し、前記1の点を指摘したところ、当事会社は、本件行為に関して、キャンシステムが提供する業務店向け音楽放送・配信業に係る取引（以下「本件取引」という。）について、以下のとおり措置（以下「本件措置」という。）を講じることを申し出た。

(1) 解約違約金条項等の撤廃

キャンシステムは、平成30年10月から令和2年9月までの間、解約違約金条項及び2か月前通知条項を撤廃する。当該期間中においては、同社の需要者から本件取引に係る解約の申入れがなされた場合、解約に伴う違約金の請求を行わないこととするとともに、同社の需要者から解約の申入れがなされた月の末日をもって解約できることとする。

(2) 需要者に対する通知

キャンシステムは、既存の需要者及び今後新たに本件取引を行う需要者に対して、前記(1)の事項を通知する。需要者への通知は、文書で行い、事前に公正取引委員会の確認を受けるものとする。

(3) その他

本件行為から3年間、1事業年度に1回、本件措置の実施状況を公正取引委員会に報告する。

第5 本件措置に対する評価

本件措置は、解約違約金条項及び2か月前通知条項を2年間撤廃することで、キャンセルシステムの需要者における取引の切替え及び競争事業者による顧客獲得に係る障害を解消するものであると認められる。また、同社の需要者全員に対し、本件措置の内容を事前に通知することとしていることから、需要者には切替えを検討する十分な機会及び猶予が与えられていると認められる。

そのため、本件措置を前提とすれば、本件行為後もキャンセルシステムの需要者において競争事業者との取引への切替えが困難になるとはいえず、本件行為の有無により、業務店向け音楽放送・配信業における競争状況に実質的な差異は生じない。

したがって、本件行為により競争が実質的に制限されることになるとは認められない。

第6 結論

当事会社が本件措置を講じることを前提とすれば、本件行為により、競争を実質的に制限することとはならないと判断した。