

イノベーションへの影響に係る考え方の関連記載（EU）

1. ガイドライン

- (1) Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings（水平合併ガイドライン）（2004）

【抜粋】

II. 概要

8. 効果的な競争は、低価格、高品質の製品、幅広い商品やサービス、イノベーションなどの利益を消費者にもたらす。 欧州委員会は、合併の管理を通じて、企業の市場支配力を大幅に高めることで、顧客からこれらの利益を奪う可能性の高い合併を防止している。「市場支配力の増大」とは、1つ以上の企業が、利益を上げて価格を上昇させ、生産量、商品やサービスの選択や品質を低下させ、イノベーションを減少させ、またはその他の方法で競争のパラメータに影響を与える能力を意味する。この通知では、「価格の上昇」という表現は、合併が競争上の損害をもたらす可能性のあるこれらの様々な方法の略語としてしばしば使用される (7)。供給者も購入者も市場支配力を持つことができる。ただし、明確にするために、ここでは通常、市場支配力とは供給者の市場支配力を指す。買い手の市場支配力が問題となる場合、「買い手支配力」という用語が使用される。

IV. 水平合併の反競争的效果の可能性

22. 水平合併が効果的な競争を著しく阻害する主な方法は2つあり、特に支配的な地位を作り出したり強化したりすることである。
- (a) 協調行動（非協調効果）に頼らず、結果的に市場支配力を高めることになる1つ以上の企業に対する重要な競争上の制約を排除することによって；
- (b) これまで自らの行動を協調していなかった企業が、協調して価格を引き上げたり、その他の方法で効果的な競争を阻害したりする可能性が著しく高くなるように、競争の性質を変えることによって。また、合併によって、合併前に調整を行っていた企業の協調が容易になったり、安定したり、より効果的になったりする場合もある（協調効果）。
23. 欧州委員会は、合併によってもたらされた変更がこれらの影響のいずれかをもちたすかどうかを評価する。上記の両方の例は、特定の取引を評価するときに関連する場合がある。

非協調効果（Non-coordinated effects）

24. 合併は、結果として市場支配力を高めた1以上の売り手の重要な競争上の制約を取り除くことによって、市場における効果的な競争を著しく阻害する可能性がある。 合併の最も直接的な効果は、合併する企業同士の競争がなくなることである。例えば、合併前に一方の合併会社が価格を引き上げていた場合、もう一方の合併会社に売り上げの一部を奪われていたことになる。合併はこの特定の制約を取り除く。合併企業の価格上昇は、一部の需要をライバル企業に切り替える可能性があり、その結果、価格を上昇させることが利益

になる可能性があるため（28）、同じ市場の非合併企業は、合併から生じる競争圧力の軽減からも利益を得ることができる。これらの競争上の制約が緩和されれば、関連市場での大幅な価格上昇につながる可能性がある。

25. 一般に、このような非協調的な効果をもたらす合併は、典型的には、合併後の次の競争相手よりもかなり大きな市場シェアを持つ単一企業の支配的な地位を創出または強化することによって、効果的な競争を著しく阻害する。さらに、寡占市場における合併は、合併当事者が以前互いに及ぼしていた重要な競争上の制約を排除し、残存する競合事業者に対する競争圧力を低下させるため、たとえ寡占企業間の協調の可能性が低い場合であっても、競争を著しく阻害する結果となることがある。合併規則は、このような非調整的效果を生じさせるすべての合併は、共同市場と両立しないものとも宣言しなければならないことを明確にしている。

（略）

合併は重要な競争力を排除する

37. 一部の企業は、市場シェアや類似の指標が示すよりも、競争プロセスに大きな影響力を持っている。このような企業が関与する合併は、特に市場が既に集中している場合（53）には、競争力学を著しく反競争的に変化させる可能性がある。例えば、ある企業が最近参入した企業であり、将来、市場の他の企業に大きな競争圧力をかけることが予想される場合がある。
38. イノベーションが重要な競争力となっている市場では、合併は企業の能力と市場に新たなイノベーションをもたらすインセンティブを高め、それによって競合他社にその市場でのイノベーションを促す競争圧力を高める可能性がある。あるいは、2つの重要なイノベーター間の合併、例えば特定の製品市場に関連する「パイプライン」製品を持つ2つの企業間の合併によって、効果的な競争が著しく阻害される可能性がある。同様に、市場シェアが比較的小さい企業でも、有望なパイプライン製品があれば、重要な競争力となる可能性がある（54）。

（2）Guidelines on the applicability of Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements（水平的協力協定ガイドライン）（2011）

3. 研究開発協定

3.2. 関連市場

112. 研究開発契約の効果を評価する際に関連する市場を定義する鍵は、当事者にとって主要な競争上の制約となる製品、技術または研究開発努力を特定することである。可能性のある状況の一端では、イノベーションは既存の製品（または技術）市場で競合する製品（または技術）をもたらす可能性がある。これは、例えば、特定の製品のモデルなど、わずかな改良やバリエーションに向けた研究開発のケースである。ここで考えられる影響は、既存製

品の市場に関係する。その対極にあるのは、イノベーションによってまったく新しい製品が生まれ、それが独自の新しい製品市場（例えば、以前は治らなかった病気の新しいワクチン）を生み出すということである。しかし、多くのケースはこの両極端の中間の状況、すなわち、イノベーションの取り組みによって、時間の経過とともに既存の製品（例えばレコードを入れ替えた CD）に取って代わる製品（または技術）が生み出される可能性がある状況に関するものである。この状況を慎重に分析するには、既存の市場と、協定がイノベーションに与える影響の両方をカバーする必要があるかもしれない。

イノベーションの競争（研究開発の取り組み）

119. 研究開発協力は既存市場の競争だけでなく、イノベーションや新製品市場の競争にも影響を与える可能性がある。これは、研究開発協力が、将来的に既存の製品を置き換える可能性があるか、または新しい用途のために開発されており、したがって既存の製品を置き換えるのではなく、完全に新しい需要を生み出す新しい製品または技術の開発に関係する場合である。イノベーションにおける競争への影響は、このような状況では重要であるが、場合によっては、既存の製品・技術市場における実際のまたは潜在的な競争を分析することによって十分に評価することができない。この点で、ある産業における革新的なプロセスの性質に応じて、2つのシナリオを区別することができる。
120. 第 1 のシナリオでは、例えば製薬業界では、イノベーションのプロセスは、競合する研究開発の極（R&D poles）を早期に特定することが可能なように構成されている。競合する研究開発の極とは、ある新しい製品や技術を対象とした研究開発の取り組みと、その研究開発の代替物、すなわち、協力によって開発されたものに代わる製品や技術を開発することを目的とした、類似のタイミングの研究開発である。この場合、合意後に十分な数の研究開発の極が残っているかどうかを分析することができる。分析の出発点は当事者の研究開発である。そして、信頼できる競合する研究開発の極を特定しなければならない。競合する極の信頼性を評価するためには、他の研究開発の性質、範囲、規模、資金や人的資源、ノウハウ・特許、またはその他の専門的な資産へのアクセス、およびそれらのタイミングと可能な結果を活用する能力を考慮する必要がある。研究開発の極は、例えば資源へのアクセスやタイミングなどの観点から、当事者の研究開発努力の代替に近いものとみなすことができなければ、信頼できる競争相手ではない。
121. 技術革新自体への直接的な影響に加えて、協力は新しい製品市場にも影響を与える可能性がある。そのような市場への影響は、その性質上、まだ存在しないため、直接分析することはしばしば困難である。したがって、このような市場の分析は、イノベーションにおける競争の分析に暗黙的に組み込まれることが多い。しかし、このような R&D 段階を超えた部分の市場への影響を直接考慮する必要があるかもしれない。例えば、新製品市場での共同生産と商業化を含む研究開発契約は、純粋な研究開発契約とは異なる評価を受けることがある。
122. 第 2 のシナリオでは、産業における革新的な取り組みは、研究開発の極を特定できるように明確に構成されていない。このような状況では、例外的な状況がない限り、欧州委員

会は、特定の研究開発協力がイノベーションに及ぼす影響を評価しようとはせず、その評価を当該研究開発協力に関連する既存の製品および・または技術市場に限定する。

3.3. 第 101 条第 1 項の査定

3.3.3. 競争制限効果

129. ほとんどの研究開発協定は第 101 条第 1 項に該当しない。第一に、これは可能性のある成果を利用することとはかけ離れた、かなり早い段階での研究開発における協力に関する多くの合意に言える。

(略)

132. ライセンス、生産及び/又はマーケティングによる可能な結果の共同利用を含まない研究開発協力は、第 101 条(1)の意味における競争を制限する効果をほとんど生じさせない。これらの純粋な研究開発協定は、イノベーションに関する競争が目に見えて減少し、信頼できる競合する研究開発の極の数が限られている場合にのみ、競争上の問題を引き起こす可能性がある。

133. 研究開発契約は、協力の当事者が既存の市場で市場支配力を持ち、かつ・またはイノベーションに関する競争が目に見えて減少する場合にのみ、競争に制限的な効果をもたらす可能性が高い。

(略)

136. 研究開発が既存の製品や技術の改良や改良を目的としている場合は、既存の製品や技術の関連市場に影響を及ぼす可能性がある。しかし、既存市場における価格、生産量、製品品質、製品の多様性、またはイノベーションへの影響は、当事者が共に強力な立場を持ち、参入が困難で、他のイノベーション活動がほとんど確認できない場合にのみ起こりうる。さらに、研究開発が最終製品の比較的小規模な投入にのみ関係する場合、それらの最終製品における競争への影響は、あるとしても非常に限られている。

137. 一般に、純粋な研究開発協定と、成果の活用の異なる段階(すなわち、ライセンス、生産またはマーケティング)を含む、より包括的な協力を規定する協定は区別されなければならない。第 132 項で述べたように、純粋な研究開発契約が第 101 条第 1 項の意味における競争を制限する効果をもたらすことは稀である。これは特に、既存の製品や技術の限定的な改善に向けた研究開発に当てはまる。このようなシナリオにおいて、研究開発協力が第三者へのライセンス供与による共同利用のみが含まれる場合、閉鎖問題のような制限的効果は生じにくい。しかし、わずかに改良された製品や技術の共同生産やマーケティングを含めると、協力の競争への影響をより詳細に検討する必要がある。強力な競争相手がこのような状況に巻き込まれた場合、既存市場における価格の上昇や生産量の減少という形で競争に制限的な影響を及ぼす可能性が高くなる。

138. 研究開発が全く新しい製品(又は技術)に向けられ、それが独自の新しい市場を生み出すのであれば、既存の市場における価格と供給量に関する効果はむしろ起こりにくい。分析は、例えば、将来の製品や技術の質と多様性、又はイノベーションの速度に関する、起こり得るイノベーションの制限に焦点を当てなければならない。このような制限効果は、

そのような新製品の開発に従事する少数の企業のうちの 2 社以上が、それぞれが独立して製品の発売間近である段階で、協力し始める場合に生じ得る。このような効果は、通常、当事者間の合意の直接的な結果である。純粋な研究開発契約によってもイノベーションが制限されることがある。しかし、一般的には、信頼できる代替的な研究開発の極に限られた数しか存在しない場合を除き、全く新しい製品に関する研究開発協力が競争制限効果を生じる可能性は低い。この原則は、結果の共同利用が関わる場合、たとえ共同マーケティングが関わる場合であっても大きくは変わらない。そのような状況では、共同開発の問題は、主要技術からの閉鎖が重要となる場合のみ、競争に制限的效果をもたらす。しかし、これらの問題は、第三者が効果的に競争できるようなライセンスを当事者が付与した場合には発生しない。

139. 多くの研究開発契約は、137 項と 138 項で述べた二つの状況の中間に位置する。したがって、既存の市場への影響だけでなく、イノベーションにも影響を与える可能性がある。したがって、既存の市場とイノベーションへの影響の両方が、当事者の総合的な立場、集中度、プレイヤー又はイノベーターの数及び参入条件に関する評価において重要である可能性がある。場合によっては、既存市場における価格の上昇や、生産量、製品の品質、製品の多様性又はイノベーションの減少などの形で、あるいは、開発の減速によってイノベーションに悪影響を与えるという形で競争に制限的效果を与えることがある。例えば、既存の技術市場における重要な競争者が協力して、将来既存の製品を置き換える可能性のある新技術を開発する場合、当事者が既存の市場で市場支配力を持ち、研究開発に関しても強い立場にあるときは、当該協力は新技術の開発を遅らせる可能性がある。同様の効果は、既存市場の主要プレイヤーが、既存企業の地位を危険にさらす可能性のある新しい製品や技術を携えて出現しようとしている、はるかに小規模又は潜在的な競争相手と協力する場合にも発生する可能性がある。

7. 標準化契約

7.3. 第 101 条第 1 項の査定

7.3.1. 主な競争上の懸念

標準化契約

(略)

266. 第二に、製品やサービスの詳細な技術仕様を定めた規格は、技術開発や技術革新を制限する可能性がある。標準が開発されている間、代替技術は標準に含まれることを競うことができる。1 つの技術が選ばれ、基準が設定されると、競合する技術や企業は参入障壁に直面し、市場から排除される可能性がある。また、特定の技術を規格のためだけに使用することを要求したり、規格設定機関の構成員に特定の規格を独占的に使用することを義務付けて他の技術の開発を妨げることも、同様の効果をもたらすことがある。1 つ以上の企業が基準設定プロセスから不当に除外されると、イノベーションが制限されるリスクが高まる。

(略)

269. 知的財産法と競争法は、イノベーションの促進と消費者福祉の向上という目的を共有し

ている。IPR は、新規または改良された製品やプロセスの開発に投資する企業を奨励することによって、動的な競争を促進する。したがって、IPR は一般的に競争促進的である。しかし、その IPR により、標準の実装に不可欠な IPR を保持している参加者は、標準設定の特定の文脈において、標準の使用を制御することもできる。規格が参入障壁となる場合、企業はそれによって規格に関連する製品やサービスの市場を支配することができる。これにより、企業は、例えば、必要な IPR のライセンスを拒否したり、過剰なロイヤルティ料によって過剰な手数料を引き出したりして、標準の採用後にユーザーを「ホールドアップ」し、それによって標準への効果的なアクセスを妨げるなど、反競争的な方法で行動することが可能になる。しかし、規格の制定によって、その規格に不可欠な IPR を保有する IPR 保有者の市場支配力を創出・増大させることができたとしても、その規格に不可欠な IPR を保有・行使することが、市場支配力の保有・行使に相当するとの推定はなされない。市場支配力の問題はケースバイケースでしか評価できない。

7.3.3. 競争制限効果

標準化契約

通常競争を制限しない契約

(略)

302. したがって、消費財またはサービスの販売のための効果的にアクセス可能で拘束力のない標準条項(価格に影響しないことを前提とする)は、製品の品質、製品の種類、またはイノベーションに悪影響を及ぼす可能性が低いいため、一般的に競争を制限する効果はない。しかし、より詳細な評価が必要となる一般的な例外が2つある。

303. 第一に、消費財又はサービスの販売に関する標準条項であって、標準条項が顧客に販売される製品の範囲を定義するものであり、したがって、製品の選択を制限するリスクがより大きい場合には、それらの共通の適用が事実上の整合性をもたらす可能性が高い第 101 条第 1 項の意味における競争に制限的な影響を及ぼす可能性がある。これは、標準条項の事実上の広範な使用が、イノベーションと製品の種類の制限につながる場合に該当する可能性がある。例えば、保険契約の標準的な条件によって、対象となる標準的なリスクなど、顧客が契約の主要な要素を実際に選択することが制限される場合に発生する可能性がある。たとえ標準条項の使用が強制でなくても、競合他社が製品の多様化で競争しようとするインセンティブを損なう可能性がある。

305. 第二に、標準条項が最終製品の実際の範囲を定義していなくても、他の理由で顧客との取引の決定的な部分となる可能性がある。例えば、顧客の信頼が不可欠なオンラインショッピング(例えば、安全な決済システムの使用においては、商品の適切な説明、明確で透明性のある価格ルール、返品ポリシーの柔軟性など)などである。これらすべての要素を明確に評価することは難しいため、顧客は広範な慣行を支持する傾向があり、これらの要素に関する標準条項は、企業が市場で販売するために遵守する必要がある事実上の標準になる可能性がある。拘束力がないとしても、これらの標準条項は事実上の標準となり、その影響は拘束力のある標準に非常に近く、それに応じて分析する必要がある。

306. 標準条項の使用に拘束力がある場合、製品の品質、製品の種類、およびイノベーションへの影響を評価する必要がある(特に、標準条項が市場全体に対して拘束力を持つ場合)。
307. さらに、標準条項(拘束力のある条項または拘束力のない条項)に、価格に関する競争に悪影響を及ぼす可能性のある条項(例えば、付与されるリベートの種類を定義する条項)が含まれている場合、第 101 条第 1 項の意味における競争に制限的な影響を及ぼす可能性が高い。

7.4. 第 101 条第 3 項の査定

7.4.1. 効率性の向上

標準化協定

308. 標準化協定は、しばしば著しい効率性の向上をもたらす。例えば、欧州連合規模の基準は、市場統合を促進し、企業がすべての加盟国で商品やサービスを販売することを可能にし、消費者の選択の増加と価格の低下につながる可能性がある。技術的な相互運用性と互換性を確立する標準は、多くの場合、異なる企業の技術間のメリットに関する競争を促進し、1 つの特定のサプライヤーへの囲い込みを防ぐのに役立つ。さらに、標準は売り手と買い手の取引コストを削減する可能性がある。例えば、製品の品質、安全性、環境面に関する基準は、消費者の選択を容易にし、製品の品質向上につながる可能性もある。標準はイノベーションにも重要な役割を果たす。企業が合意されたソリューションの上に構築できるようにすることで、新しいテクノロジーを市場に投入するのにかかる時間を短縮し、イノベーションを促進することができる。
309. 標準化協定の場合、これらの効率化を達成するためには、市場への参入を希望する者が、標準を適用するために必要な情報を効果的に利用できるようにしなければならない。
310. 規格の普及は、準拠を証明するマークやロゴによって促進され、それによって顧客に確実性を与えることができる。テストと認証のための契約は、標準を定義するという主要な目的を超えており、通常は明確な契約と市場を構成する。
311. イノベーションへの影響はケースバイケースで分析されなければならないが、異なる技術プラットフォーム間の水平レベルで互換性を生み出す標準は、効率性の向上をもたらす可能性が高いと考えられる。

(3) Guidelines on the application of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to technology transfer agreements (技術移転ガイドライン) (2014)

2. 一般原則

2.1. 条約第 101 条と知的財産権

(略)

8. 同条約第 101 条に基づくライセンス契約の評価においては、知的財産権の創設には多額の投資が必要となることが多く、これはしばしば危険を伴う努力であることに留意しなけれ

ばならない。動的な競争を減少させず、イノベーションへのインセンティブを維持するために、イノベーターは、価値があると判明した知的財産権の利用を不当に制限されてはならない。これらの理由から、イノベーターは、失敗したプロジェクトを考慮して、投資インセンティブを維持するのに十分な成功したプロジェクトに対して、適切な報酬を自由に求めるべきである。また、技術権のライセンス供与は、ライセンスを受けた技術およびそれを活用するために必要な生産資産に対して、ライセンスを受けた者が多額の埋没投資（すなわち、その特定の活動分野を離れた時点で、その投資はライセンシーによって他の活動に使用されたり、重大な損失以外で売却されたりすることはできない。）を行うことを要求する場合がある。第 101 条は、当事者によるこのような先行投資およびそれに関連するリスクを考慮しなければ適用できない。したがって、当事者が直面するリスクおよびコミットしなければならない埋没投資は、投資を回収するために必要な期間、契約が第 101 条第 1 項の対象外となるか、場合によっては第 101 条第 3 項の条件を満たすことにつながる可能性がある。

9. 条約第 101 条に基づくライセンス契約の評価において、既存の分析的枠組みは、技術権のライセンシングの動的側面を十分に考慮することができる柔軟性を備えている。知的財産権とライセンス契約は、それ自体、競争の懸念を生じさせるという前提は存在しない。ほとんどのライセンス契約は、競争を制限するものではなく、競争促進的な効率性を生み出すものである。実際、ライセンシングは、技術の普及につながり、ライセンサーとライセンシーによるイノベーションを促進するため、競争促進的である。さらに、競争を制限するようなライセンス契約であっても、101 条 3 項に基づき、競争に対する負の影響とのバランスを考慮しなければならない競争促進的な効率性を生み出すことがある。したがって、大多数のライセンス契約は 101 条と両立する。

2.2. 第 101 条を適用するための一般的枠組み

(略)

17. しかし、ライセンス契約には相当な競争促進の可能性もあり、それらの契約の大多数は実際に競争促進的である。ライセンス契約は、イノベーターが研究開発コストの少なくとも一部をカバーするリターンを得ることを可能にすることで、イノベーションを促進する可能性がある。また、ライセンス契約は技術の普及にもつながり、ライセンシーの生産コストを削減したり、新しい製品や改良された製品を生産できるようにしたりすることで価値を生み出す可能性がある。ライセンシーのレベルでの効率性は、多くの場合、ライセンサーの技術とライセンシーの資産や技術の組み合わせに起因する。このような補完的な資産や技術の統合は、そうでなければ不可能なコスト/アウトプット構成につながる可能性がある。例えば、ライセンサーの改善された技術と、ライセンシーのより効率的な生産または流通資産との組み合わせは、生産コストを削減したり、より高品質な製品の生産につながる可能性がある。また、ライセンスは、ライセンシー自身の技術の開発と開発に対する障害を取り除くという競争促進の目的にも役立つ可能性がある。特に、多数の特許が普及している分野では、ライセンサーによる侵害請求のリスクを取り除くことによって設計の自

由を創出するために、ライセンスがしばしば発生する。ライセンサーが、ライセンシーの製品の販売を妨げるために知的財産権を行使しないことに同意した場合、その同意は、ライセンシーの製品の販売に対する障害を取り除き、したがって一般的に競争を促進する。

2.3. 市場の定義

(略)

26. いくつかのライセンス契約は、イノベーションにおける競争に影響を与える可能性がある。

しかしながら、そのような影響を分析する際に、欧州委員会は通常、既存の製品および技術市場内の競争に対する契約の影響を調査することに限定する。そのような市場での競争は、改良された製品または時間の経過とともに既存の製品を置き換える新製品の導入を遅らせる契約によって影響を受ける可能性がある。そのような場合、イノベーションは潜在的な競争の原因であり、製品市場と技術市場に対する契約の影響を評価する際に考慮されなければならない。しかし、限られた数のケースでは、イノベーションにおける競争への影響も別個に分析することが有用かつ必要となる場合がある。これは特に、契約が新製品の創出を目指すイノベーションに影響を与える場合及び研究開発の極を早期に特定することが可能な場合に当てはまる。このような場合、契約後、イノベーションにおける効果的な競争を維持するために十分な数の競合する研究開発の極が残されているかどうかを分析することができる。

3.5. 除外される制限

128. TBER 第 5 条は、一括適用免除されず、したがって反競争的および競争促進的效果の個別評価を必要とする 3 種類の制限を列挙している。第 5 条の目的は、イノベーションへのインセンティブを低下させる可能性のある協定の一括適用免除を回避することである。第 5 条を踏まえれば、同条に含まれる制限のいずれかをライセンス契約に含めたとしても、契約の残りが除外された制限から分離できる場合には、契約の残りの部分についての一括適用免除は妨げられないということになる。一括適用免除の対象とならないのは問題となっている個別の制限のみであり、個別の評価が必要であることを意味する。

排他的グラントバック

129. TBER 第 5 条(1)(a)は、排他的グラントバック(すなわち、ライセンシーの改良のライセンサーへの排他的ライセンスバック)またはライセンスされた技術の改良のライセンサーへの譲渡に関するものである。ライセンスされた技術の改良に対する排他的ライセンスをライセンサーに付与し、またはその改良をライセンサーに割り当てる義務は、第三者へのライセンス供与によるものを含め、ライセンシーによる改良の利用を妨げるため、ライセンシーのイノベーションに対するインセンティブを低下させる可能性が高い。排他的グラントバックとは、ライセンシー(この場合は改良のイノベーターおよびライセンサー)による改良の利用(自社生産または第三者へのライセンス供与)を妨げるグラントバックと定義される。これは、改良がライセンスされた技術と同じアプリケーションに関する場合と、ライセンシーがライセンスされた技術の新しいアプリケーションを開発する場合の両方に

該当する。第5条(1)(a)によれば、そのような義務は一括適用免除の対象とならない。

130. 5条1項(a)の適用は、ライセンサーが改良を取得する対価を支払うか否か又は専用実施権を取得する対価を支払うか否かによらない。ただし、その対価の存在及び水準は、第101条に基づく個別評価の文脈において関連する要素となり得る。対価に反してグラントバックが行われる場合、その義務がライセンシーのイノベーションに対する阻害要因となる可能性は低い。一括適用免除の範囲外の排他的グラントバックの評価では、技術市場におけるライセンサーの市場での地位も関連要因となる。ライセンサーの立場が強ければ強いほど、排他的グラントバックの義務がイノベーションにおける競争に制限的な影響を及ぼす可能性が高くなる。ライセンサーの技術の立場が強ければ強いほど、ライセンシーはイノベーションと将来の競争の重要な源泉となり得るという重要性が高まる。また、グラントバック義務を含むライセンス契約の並行ネットワークの場合、グラントバック義務の悪影響が大きくなる可能性がある。利用可能な技術が、ライセンシーに排他的なグラントバック義務を課す限られた数のライセンサーによって制御されている場合、独占的なグラントバック条件でライセンスされている技術がいくつかある場合よりも、反競争的效果のリスクが大きくなる。

131. 非排他的グラントバック債務は、TTBERのセーフハーバーの対象となる。これは、それらが非相互である場合、すなわち、ライセンシーのみに課される場合であっても、また、契約の下で、ライセンサーが他のライセンシーに改善を提供する権利を有する場合であっても同様である。非相互的なグラントバック義務は、ライセンサーが、自らの改善をライセンシーに伝えるかどうか、またどの程度まで伝えるかを自由に決定できるようにすることで、新技術の普及を促進することができる。また、フィードオン条項は、特に各ライセンシーが契約時に、自分が生産している技術に関して他のライセンシーと同等の立場にあることを知っている場合に、技術の普及を促進することができる。

132. 特に、非独占的なグラントバック義務は、競争者間のクロスライセンスの場合、双方に対するグラントバック義務と、双方に対する自社技術の改良を相手方と共有する義務が組み合わされ、イノベーションに悪影響を及ぼす可能性がある。すべての改良を競争者間で共有することは、各競争者が他方に対して競争上の優位を獲得することを妨げる可能性がある(下記(241)も参照)。しかし、ライセンスの目的がそれぞれの技術の開発を許可することであり、ライセンスが製品の設計に同じ技術基盤を使用することにつながらない場合には、当事者が互いに競争上のリードを得ることが妨げられる可能性は低い。これは、ライセンスの目的が、ライセンシーの技術基盤を向上させることよりも、設計の自由を創出することにある場合である。

非係争条項と終了条項

(略)

134. 非係争条項を一括適用免除の対象から除外する理由は、通常、ライセンシーは知的財産権が無効であるかどうかを判断するのに最適な立場にあるからである。歪曲されない競争のために、また知的財産の保護の基礎となる原則に従って、無効な知的財産権は排除され

るべきである。無効な知的財産は、イノベーションを促進するのではなく、阻害する。同条約第 101 条 (1) は、ライセンスされた技術が価値あるものであり、そのため、それを使用することが妨げられたり、使用料の支払いに対してのみ使用することができる企業にとって競争上の不利益をもたらすような非係争条項に適用される可能性が高い。このような場合、第 101 条 (3) の条件が満たされる可能性は低い。ただし、ライセンスされた技術が、ライセンシーが使用していない技術的に時代遅れのプロセスに関連する場合、またはライセンスが無償で付与された場合は、競争制限は発生しない。和解契約の文脈における非係争条項については、(242) および (243) の項を参照のこと。

135. 一般に、技術権の所有権について異議を申し立てないことをライセンシーに義務付ける条項は、第 101 条 (1) の意味における競争制限を構成しない。技術権の所有権がライセンサーにあるか否かにかかわらず、ライセンシーおよびその他の者による技術の使用は、いかなる場合においてもライセンスの取得に依存するため、競争は一般的に影響を受けない。
(略)

139. 排他的ライセンスの場合、終了条項は通常、バランス上反競争的効果を持つ可能性が低い。ライセンスが付与されると、ライセンサーは特定の依存状況に陥る可能性がある。なぜなら、ロイヤルティがライセンスされた技術権を持つ生産に依存している場合、ライセンシーはライセンスされた技術権に関する唯一の収入源となり、ロイヤルティの支払いを構成する効率的な方法となることが多いからである。このシナリオでは、例えば、ライセンサーが、ライセンスされた技術権で生産される(予定される)製品の開発、生産、および販売に重要な努力をしなくなった独占的なライセンシーとの契約に縛られることになれば、イノベーションとライセンスアウトのインセンティブが損なわれる可能性がある。TTBER 一括適用免除が排他的ライセンス契約の終了条項を免除するのは、市場シェアのしきい値の尊重など、他のセーフハーバー条件が満たされている場合に限られるのはこのためである。セーフハーバーの外では、(138) 項で述べたように、異なる利害関係を考慮してケースバイケースの評価が行われなければならない。

ライセンシーによる(非競合者間の) 自社技術の使用または開発の制限

(略)

143. ライセンシーが競合する技術を所有していない場合や、そのような技術をまだ開発していない場合、当事者が独自に研究開発を行う能力を制限することは、利用可能な技術が少ない場合には競争を制限することになる。その場合、当事者は市場における重要な(潜在的な)イノベーションの源泉となる可能性がある。これは特に、当事者がさらなる研究と開発の実施に必要な資産と技能を保有している場合に当てはまる。その場合、条約第 101 条 (3) の条件が満たされる可能性は低い。その他、多数の技術が利用可能であり、当事者が特別な資産や技能を保有していない場合、研究開発の制限は、著しい制限効果がないために第 101 条 (1) の範囲外となるか、第 101 条 (3) の条件を満たす可能性が高い。制限は、ライセンスが新たな競争者を創出しないことをライセンサーに保証し、ライセンスを受けた技術の開発と開発に集中するようにライセンシーを誘導することによって、新技術の普及を促

進する可能性がある。さらに、第 101 条 1 項は、契約によって自社の技術を改良し活用するためのライセンシーのインセンティブが低下する場合にのみ適用される。例えば、ライセンシーが自社の競合技術に基づいて生産を開始した時点で、ライセンサーがライセンス契約を終了する権利を有するとは考えにくい。このような権利は、商業的に実行可能な技術が開発され、それに基づいて生産された製品が市場に投入される準備ができたときにのみ契約を終了することができるため、ライセンシーのイノベーションに対するインセンティブを低下させるものではない。

3. 6. 一括適用免除規則の撤回と不適用

3. 6. 1. 脱退手続

(略)

148. TTBER の第 4 条と第 5 条は、ハードコアな競争制限と除外された制限制限制限のリストを含み、一括適用免除契約がイノベーションのインセンティブを低下させず、技術の普及を遅らせず、ライセンサーとライセンシー間またはライセンシー間の競争を不当に制限しないことを保証することを目的としている。しかし、ハードコアな制限のリストと除外された制限のリストは、ライセンス契約の考えられるすべての影響を考慮していない。特に、一括適用免除は、ライセンス契約のネットワークに含まれる同様の制限の累積的な影響を考慮していない。ライセンス契約は、ライセンサーのレベルとライセンシーのレベルの両方で、第三者の閉鎖につながる可能性がある。他のライセンサーの閉鎖は、ライセンス契約のネットワークがライセンシーによる競合技術の利用を禁止し、他の(潜在的な)ライセンサーが排除されるという累積的な影響に起因する可能性がある。ライセンサーの閉鎖は、市場で競合するライセンスを(効率的に)取得できる事業者のほとんどが、制限的な契約の結果としてライセンス取得を妨げられ、潜在的なライセンシーが比較的高い参入障壁に直面する場合に発生する可能性が高い。他のライセンシーの閉鎖は、ライセンス契約によってライセンサーが他のライセンシーにライセンスを供与することを禁止し、それによって潜在的なライセンシーが必要な技術にアクセスできなくなるという累積的な影響に起因する可能性がある。閉鎖の問題は、4. 2. 2 項および 4. 2. 7 項でより詳細に検討されている。さらに、委員会は、個別協定において、競合する技術のライセンサーのかなりの数が、他のライセンサーと合意したより有利な条件を彼らに拡張するようにライセンシーに課す場合には、一括適用免除の利益を撤回する可能性が高い。

4. 1. 2. 制限的ライセンス契約の弊害

(略)

170. 技術移転協定は、技術間の技術競争、すなわち、代替可能な技術に基づいてライセンス供与または生産する企業間の競争を削減する可能性がある。これは、特に相互の義務が課される場合である。例えば、競合他社が競合する技術を相互に移転し、それぞれの技術の将来の改善を相互に提供する相互の義務を課し、かつ、この契約がいずれかの競合他社が他方に対して技術的優位を獲得することを妨げている場合、当事者間のイノベーションに

おける競争は制限される（(241)項も参照）。

4.2.2. 排他的ライセンスと販売制限

4.2.2.1. 排他的・独占的ライセンス

（略）

194. 非競争者間の排他的ライセンスは、条約第 101 条第 1 項に抵触する限りにおいて、第 101 条第 3 項の条件を満たす可能性が高い。独占的ライセンスを付与する権利は、一般に、ライセンスされた技術にライセンシーが投資するように誘導し、製品を適時に市場に投入するために必要である。これは、特に、ライセンスされた技術をさらに発展させるためにライセンシーが多額の投資をしなければならない場合である。いったんライセンシーがライセンスされた技術の商業的成功を収めた後に排他性に介入することは、ライセンシーからその成功の果実を奪うことになり、競争、技術の普及、イノベーションに有害となる。したがって、欧州委員会は、ライセンスの地域的範囲にかかわらず、非競争者間の契約において例外的に排他的ライセンスに介入するだけである。

4.3. 和解契約

（略）

和解協定におけるクロスライセンス

240. 当事者が相互にクロスライセンスし、第三者へのライセンス制限を含む技術の使用制限を課す和解協定は、条約第 101 条(1)によって捕捉される可能性がある。当事者が相当程度の市場支配力を持ち、その契約が遮断を解除するために必要な範囲を明らかに超える制限を課している場合、相互に遮断する立場が存在する可能性が高くて、その契約は第 101 条(1)によって捕捉される可能性が高い。第 101 条(1)が特に適用される可能性が高いのは、当事者が市場を共有している場合、または市場価格に大きな影響を与える相互ランニングロイヤルティを固定している場合である。

241. 和解契約の下で当事者が相互の技術を使用する権利を有し、契約が将来の発展に及ぶ場合、契約が当事者のイノベーションへのインセンティブに与える影響を評価する必要がある。当事者がかなりの程度の市場支配力を有する場合、契約は、当事者が相互に競争的優位を獲得することを妨げる協定第 101 条(1)に抵触する可能性が高い。一方の当事者が他方の当事者に対して競争的優位を獲得する可能性を排除または大幅に減少させる協定は、イノベーションのインセンティブを減少させ、したがって、競争プロセスの不可欠な部分に悪影響を及ぼす。また、そのような協定は、第 101 条第 3 項の条件を満たす可能性が低い。特に、その制限が第 101 条第 3 項の 3 番目の条件の意味において不可欠であると考えられる可能性は低い。契約の目的の達成、すなわち、当事者が相手方に妨害されることなく、自らの技術を利用し続けることができるようにするためには、当事者が将来のイノベーションを共有することに同意する必要はない。しかし、ライセンスの目的が当事者がそれぞれの技術を開発することを可能にすることであり、ライセンスが同じ技術的なソリューションを使用することにはつながらない場合には、当事者が互いに競争上のリードを得るこ

とが妨げられる可能性は低い。このような契約は、相手方による将来の侵害請求を防ぐことによって設計の自由を生み出すだけである。

4.4. 技術プール

(略)

246. 技術プールは、競争を制限する場合もある。技術プールの作成は、必然的に、プールされた技術の共同販売を意味し、プールが代替技術のみで構成されている場合、または主に代替技術で構成されている場合は、価格カルテルに相当する。さらに、技術プールは、当事者間の競争を減少させるだけでなく、特に、業界標準を支持したり、事実上の業界標準を確立したりする場合には、代替技術を閉鎖することによってイノベーションを減少させる結果となる可能性もある。標準と関連技術プールの存在は、新しい技術や改善された技術が市場に参入することをより困難にするかもしれない。

4.4.2. プールとライセンシー間の契約における個別規制の評価

(略)

270. ライセンサーとライセンシーは、競合する製品や規格を自由に開発できるべきである。また、プール外でのライセンスの付与と取得も自由であるべきである。これらの要件は、第三者技術の閉鎖のリスクを制限し、プールがイノベーションを制限せず、競合する技術的解決策の作成を妨げないようにするために必要である。プールされた技術が(事実上の)業界標準に含まれており、当事者が競業避止義務の対象となっている場合、プールは、新しく改善された技術の技術および標準の開発を妨げる特定のリスクを生み出す。
271. グラントバック義務は非排他的であり、プールされた技術の使用に不可欠または重要な開発に限定されるべきである。これにより、プールはプールされた技術の改善によって利益を得ることができる。当事者は、プールされた技術の利用が、ライセンシーのライセンスの下で働く下請け業者を含む、必須特許を保有または取得するライセンシーによって保持されないことを、グラントバック義務によって保証することは正当である。
272. 技術プールに関して特定された問題の1つは、無効な特許を保護する可能性があるリスクだ。プール内の1つの特許だけが有効である場合、チャレンジは失敗する可能性があるため、プールはチャレンジの成功のためのコスト/リスクを高める可能性がある。プール内の無効な特許をシールドすることで、ライセンシーはより高いロイヤルティを支払う必要があり、無効な特許が対象とする分野のイノベーションを妨げる可能性もある。これに関連して、プールと第三者との間の技術移転契約における終了条項を含む非係争条項は、条約第101条(1)に該当する可能性が高い。

(4) The draft revised Market Definition Notice (Commission Notice on the definition of the relevant market for the purposes of Union competition law) (市場画定告示改正案) (2022年11月8日公表、2023年1月13日まで意見公募が行われていたもの)

4. 特定状況下における市場画定

4.3. 研究開発への大規模な投資がある場合の市場画定

(89) 欧州委員会は、研究開発（「R&D」）への頻繁かつ多額の投資を特徴とする高度に革新的な産業における特定の要因を考慮することができる。

(90) 欧州委員会がこのようなアプローチをとる可能性のある顕著な例として、いわゆるパイプライン製品が挙げられる。これらの製品はまだ顧客に提供されていないかもしれないが、仮に開発が成功し、製品が市場に投入された場合、これらの製品が属するであろう市場を確立するために、その研究開発過程が十分に可視化されている可能性がある。欧州委員会は、当該パイプライン製品が、既存の関連製品市場及び地理的市場（注104）に属すると判断することもあれば、パイプライン製品とその代替品（注105）に限定され、当該製品が販売される可能性が高い地域を含む新市場に属すると判断することもある。関連市場の決定には、パイプライン製品の使用目的及び他の製品との予測される代替性が特に重要な役割を果たす。

（注104）特に、同じ使用目的を持つ製品と並行して行われる。このような評価に関する関連した例は、製薬業界で見つけることができる。例えば、M. 7275

Novartis/GlaxoSmithKline Oncology Business事件において、欧州委員会は、両社が開発中のB-Raf阻害剤とMEK阻害剤を、既存製品が既に販売されている進行性黒色腫の治療のための標的療法の市場の一部として評価した（23-31項）。

（注105）特に、様々な事業者が同一又は同等のパイプライン製品を開発している場合や、その製品の特性により業界の力学を大きく変えると予想される場合などにおいて。例えば、M. 9461 AbbVie/Allergan事件では、当時どのサプライヤーからもIL-23阻害剤は販売されていなかったが、これらの製品は当時開発中で、特にこれらの疾患の治療に有望であったことから、委員会は、潰瘍性大腸炎とクローン病の治療を目的とするIL-23阻害剤に限定した妥当性の高い市場を特定した（48～54及び56～60項参照）。

(91) これに対し、研究開発プロセスは、場合によっては、特定の製品（注106）と密接に関連するのではなく、複数の目的を果たす、あるいはまだ特定の目的を目指していない、より初期の段階の研究に関連し、長期的には様々な製品に反映される可能性がある。このような初期のイノベーション努力が直ちに取引可能な製品に結びつかないという事実は、厳密な意味での関連製品市場を特定することを困難にするかもしれないが、事業者がこのような初期のイノベーション努力において競争する境界を特定することは依然として重要であろう（注107）。この種の評価では、イノベーション努力の性質と範囲、異なる研究分野の目的、関係する異なるチームの専門性、又は事業者の過去のイノベーション努力の結果などの要因が、イノベーションの競争が行われる境界を画定するために関連する可能性がある。

（注106）脚注9で述べたように、「製品」という用語には技術も含まれる。また、本項は、そのような技術が存在する市場を定義することに特に関連する。技術は、知的財産権として有形財やサービスから独立してライセンスされたり販売されたりすることがあり、そのような場合、本告示の目的上、製品とみなされることがありま

す。

(注107) M. 7932 Dow/Dupont事件では、欧州委員会はそのような境界を画定するためにイノベーション・スペースの概念を適用した（特に4.4項を参照）。

- (92) 特定の製品又はパイプライン製品に密接に関連する研究開発プロセスと、そうでない初期のイノベーション努力の間に連続性が存在する場合がある。特に、研究開発プロセスがよりの絞ったものになったものの、まだ複数の代替的な潜在的成果からなり、用途が特定された特定のパイプライン製品として分類するには十分に洗練されていない段階においては、このようなケースがあり得る。この場合の市場画定に関する欧州委員会の評価は、関連する研究開発プロセスがこの連続体のどの位置にあるかによって、パイプライン製品またはそれ以前のイノベーション努力の評価に近くなる可能性がある。
- (93) イノベーションは競争の重要なパラメータであり、製品の将来の開発は、定義上、ほとんど不確実である。そのため、欧州委員会は、研究開発プロセスの全ての潜在的な結果を考慮し、特に、当該行為又は取引によって競争が著しく影響を受けるようなシナリオを評価する可能性がある。

2. 個別事例

(1) Novartis による GSK のがん領域事業の買収

【出典】

欧州委員会決定（2015 年 1 月 28 日）

【事案概要】

欧州委員会は、スイスの Novartis による英国の GlaxoSmithKline plc. (GSK) のがん領域事業買収について、Novartis が保有する 2 つのがん治療薬（B-Raf 阻害剤である LGX818 と MEK 阻害剤である MEK162）の売却を条件として承認した。欧州委員会は、本件買収により、これらの製品に関する競争とイノベーションが低下することを懸念していた。

【公表文抜粋】

評価

欧州委員会は、当初通知された取引について以下の 2 つの懸念を抱いていた。

- 皮膚がんに対する B-Raf 阻害剤と MEK 阻害剤の両方を開発・販売する企業の数 が 3 社から 2 社に減少すること。
- LGX818 と MEK16 に関する Novartis の広範な臨床試験プログラムが放棄される可能性があり、イノベーションが減少すること。これらの治療薬は現在、他の多くのがんに対して試用されている。

短期的には、B-Raf 阻害剤と MEK 阻害剤は、特に併用することで皮膚がんの治療の標準となることが期待される。これら 2 つの製品は、最終的に成功すれば、欧州経済領域（EEA）において、今後数年間で数億ユーロの最高売上高に達すると予想される。欧州委員会の調査によると、提案されている取引は、皮膚がん治療における競争を弱め、同分野における合併企業と Roche の複占につながると指摘された。

また、欧州委員会は、卵巣がん、大腸がん、肺がんなど、他の多くのがんの治療において両製品に期待される役割を考慮し、この取引がイノベーションに与える具体的な影響も評価した。欧州委員会の評価では、この合併は、Novartis が現在取り組んでいる皮膚がんに対する LGX818 と MEK162 の併用療法の発売を断念させるだけでなく、より幅広い LGX818 及び MEK162 臨床試験プログラムを放棄させることにつながることが判明した。

競争への悪影響を防ぎ、イノベーションを保護するために、Novartis は、MEK162 に関する権利をその所有者でありライセンサーである Array BioPharma Inc. (Array) に返還すること及び LGX818 を Array に売却することを約束した。これらの取引後のコミットメントは、Array と適切なヘルスケア企業との間の拘束力のある提携契約が欧州委員会により承認されることを条件としている。これにより、LGX818 及び MEK162 の世界的な開発と、EEA におけるこれらの阻害剤の商業化が保証されることになる。

【決定書抜粋】

IV. 2. 3. MEK 阻害剤と B-Raf 阻害剤のイノベーション

IV. 2. 3. 1. 市場の定義

委員会の評価

(89) 予備的意見として、欧州委員会は、集中は既存市場の競争だけでなく、イノベーションや新製品市場の競争にも影響を与える可能性があると考えている。これは、集中が、将来既存の製品に取って代わるような、又は新たに意図された用途のために開発されているものであって既存の製品に取って代わるのではなく全く新たな需要を生み出すような、新しい製品又は技術を現在開発している事業者に関する場合に当てはまる。原則として、既存の製品市場における実際の又は潜在的な競争に限定して評価することにより、この種の状況におけるイノベーション競争への集中の影響を十分に評価することができない場合がある。

IV. 2. 3. 2. 競合評価

(略)

欧州委員会の評価

(104) したがって、この取引は、MEK および B-Raf 阻害剤をベースとし、同じアンメットメディカルニーズに応えることを追求する、3 つの競合する臨床研究プログラムのうちの 2 つを、当事会社の所有権の下に結集する。これは、当事会社の研究開発努力を抑制することにより、イノベーションにおける競争を減少させる可能性が高い。取引前の各当事者の臨床研究プログラムへの投資インセンティブは、プログラムが生み出すと予想される将来の売上によって駆動されており、競合する臨床研究プログラムの将来の売上を減少させることも予想されるという事実は考慮されていなかった。取引後、当事会社は、臨床研究プログラムの 1 つに投資することで、他の臨床研究プログラムの将来の売上を共食いすることが予想できると理解するだろう。この分野で競合する研究プログラムが少ないことを考慮すると、この取引は、MEK と B-Raf の両方の臨床研究プログラムの研究開発に多額の投資を並行して継続するという当事会社のインセンティブを著しく低下させる可能性が高い。

(略)

(111) さらに、MEK162 と LGX818 の臨床研究プログラムの放棄は、GSK とノバルティスの臨床研究プログラムが現在競合していない分野に悪影響を及ぼす可能性が高い。例えば、ブドウ膜悪性黒色腫では、ノバルティスが現在 MEK162 の第 III 相臨床試験を後援しているが、GSK は進行中の臨床試験を行っていない。当事会社は、ブドウ膜黒色腫の臨床研究を前進させるインセンティブを持つ可能性があるが、MEK162 のブドウ膜黒色腫への使用による期待される利益が、単独で製品の発売を正当化できる可能性は低い。キーオピニオンリーダーが述べているように、「この疾患は非常に稀であり、臨床試験に利用できる患者は非常に少ないため、多くの治療法が並行して開発されるとは思わない。また、多くの企業は、ブドウ膜黒色腫から期待される商業的利益がほとんどないため、試験の実施をためらっている。もし取引後に当事会社が代わりにブドウ膜黒色腫におけるメキニストの臨床研究ラインを立ち上げるインセンティブを持っていたとしたら、新しい臨床試

験の設計と完了に必要な時間を考えると、これはいずれにしても数年の大幅な遅延を意味する。

(112) 提案された集中は、LGX818 および MEK162 が現在臨床開発の初期段階にあり、さらなる適応の可能性がある様々ながんの種類に対して、単剤療法または併用療法のいずれかとして、より広範な臨床研究プログラムを開発するという当事会社のインセンティブを大幅に低下させ、イノベーションを妨げることになる。このようながんの種類には、特に大腸がん、NSCLC、進行した黒色腫の脳転移、ブドウ膜黒色腫などがある。

(113) したがって、当事会社が MEK162 および LGX818 に関する現在の臨床研究プログラムを前倒しするために、取引後に与えるインセンティブが減少すれば、多くの種類のがん、特に結腸直腸がん、NSCLC、進行性黒色腫脳転移およびブドウ膜黒色腫の患者が利用できる MEK および B-Raf 阻害薬の期待数が減少することになる。ほとんどの場合、これは MEK および B-Raf 療法の種類の制限につながる可能性が高い。

(2) Dow 及び Dupont の合併

【出典】

欧州委員会決定（2017 年 3 月 27 日）

【事案概要】

欧州委員会は、米国の化学会社ダウ及びデュポンの合併計画について、多くの既存の農薬市場において価格及び商品選択に関する競争が滅殺されるおそれがあること及び技術革新が減少するおそれがあることに懸念を有していたところ、デュポンが世界中で営む農薬事業の主要部分の売却を条件として承認した。

【公表文抜粋】

欧州委員会は、EU 企業結合規則の下、米国の化学会社ダウ及びデュポンの合併計画を承認した。具体的には、本承認は、デュポンが世界中で営む農薬事業の主要部分の売却を条件としており、その中には全世界の研究機関が含まれている。

本件の決定は、本合併計画に関する詳細審査に基づくものである。欧州委員会は、届出の内容を踏まえれば、本合併計画により、多くの既存の農薬市場において価格及び商品選択に関する競争が滅殺されることに懸念を有していた。さらに、本合併計画により、技術革新が減少するおそれがあった。技術革新による既存製品の改良や新たな有効成分の開発は農薬分野における競争の重要な要素であるところ、これらの研究開発の全プロセスを全世界で行っている事業者は 5 社に限られる。

（略）

欧州委員会の競争上の懸念

欧州委員会の競争上の懸念は以下の三点である。

a) 既存の農薬の市場の多くで競争が著しく滅殺される点

- b) 農薬に関する研究開発競争が著しく減殺される点
- c) 特定の石油化学製品の供給を巡る競争が著しく減殺される点

問題解消措置

(略)

【決定文概要】

※ 括弧書き部分は「イノベーションの阻害を根拠とした企業結合規制の可能性について」(宮井雅明、2022 年)より引用。

ア 本件事案では、農薬産業（V 節）においてイノベーションに関する検討が実施されている。同産業に関しては、製品市場、技術市場及びイノベーション・スペースを対象として（第 4 項）、製品競争及び価格競争に関する競争評価（第 6 項）並びにイノベーション競争に関する競争評価（第 8 項）が実施されている。

なお、イノベーション・スペースについては次のとおり定義されている。

V 節：農薬

4. 農薬市場画定の原則

4.4. イノベーション・スペース (Innovation spaces)

4.4.1. 製品の次元

(342) ～ (346) (略)

(347) 技術移転ガイドラインによると、「イノベーションは潜在的な競争の源泉であり、製品市場や技術市場に対する協定の影響を評価する際に考慮されなければならない。しかし、限られた事案においては、イノベーションにおける競争への影響も個別に分析することが有用かつ必要である場合がある。これは特に、協定が新製品の創出を目的とするイノベーションに影響を与え、早い段階で研究開発の極 (research and development poles) を特定することが可能な場合に当てはまる。そのような場合、イノベーションにおける効果的な競争を維持するために十分な数の競合する研究開発の極が協定後に残されるか否かを分析することができる」。

(348) 川下の製品市場と川上の技術市場の両方を考慮する場合、イノベーションはそれ自体で一つの市場としてではなく、川上の技術市場と川下の（製品）市場の両方に対する投入活動として理解されるべきものである。しかし、このことは、欧州委員会が、両当事会社及びその競合事業者によるイノベーション努力のレベルにおける本取引の影響を評価することを妨げるものではない。

(349) 第一に、イノベーション競争の評価には、産業レベルにおいて、研究開発努力の結果、市場に投入できる新製品を発見・開発するための資産及び能力を有する事業者を特定することが必要である。

(350) 第二に、農薬産業においてイノベーション競争が発生する領域 (spaces in which innovation competition occurs) を特定し、分析することも重要である。研究開発プレーヤーは、農薬産業全体を構成する全ての製品市場に対して同時にイノベーションを起

こそわけではない。また、同産業内の特定の領域をターゲットにせず、無作為にイノベーションを起こすこともない。イノベーション能力を確立し、研究を行う際、研究開発プレーヤーは特定の発見目標を持つ。

(351) 一定の発見目標は、主要作物及び主要害虫に基づいており、したがって、いくつかの川下の製剤製品市場で使用する有効成分を構成する可能性がある（例えば、嚙む鱗翅目用の殺虫剤、広葉樹用の除草剤など）。このように、イノベーション競争が行われる領域（spaces where innovation competition takes place）は、個々の川下農薬市場よりも広いが、それでも小さいものである。実際、農薬製品にこれまで以上の選択性を求める規制のハードルが高まっていることから、農薬産業におけるイノベーション・スペース（innovation spaces）はますます小さくなっている。イノベーションの成果は、これまで以上に狭い領域に閉じ込められる傾向にあり、そこからイノベーションを他の目的に適合させることはより困難である。

(352) 結論として、イノベーションの競争を評価するために、欧州委員会は、産業レベルで起きているイノベーションの指標と、作物と害虫の組み合わせのグループからなる領域で起きているイノベーション（V. 8. 8 節において当事会社が重複する分野について具体的に定義される）の両方を検討することになる。

イ イノベーション競争については、水平合併ガイドラインにおける非協調的効果の評価のための分析的枠組みを適用できる（「互いに最も近接した競争関係にある企業結合両当事者間での競争の消滅に起因する価格上昇効果を問題とする単独効果理論の応用」）とした上で、概要以下のとおり事実認定を実施。

(ア) 市場の諸特徴と構造（8. 4 項）

- ・ 農薬産業においては「イノベーションは競争の重要な指標」であり、「殺虫剤等の主要構成要素は AI（有効成分）であり、これはイノベーションの成果である。イノベーションは、AI の発見から始まり、初期開発、後期開発、登録、商業化に至るまで長いプロセス（約 10 年）をたどる。そのための費用は膨大（1 つの AI 当たり約 2 億 5, 000 万～3 億ドル）で、複雑な研究開発の組織と専用の資産とが求められる。したがって、発見および開発レベルでの参入および拡大に対して高い障壁がある。」
- ・ 同産業のイノベーションは、知的財産権等によって保護されるプロダクトイノベーションを通じて行われることが多い。これは、専有可能性が企業結合前に既に高いことを意味し、企業結合後に大幅に増加する可能性は低い。
- ・ 同産業においては、「環境等に関する規制の圧力と昆虫等の薬剤に対する耐性強化への対応が重要な課題とされていて、各企業をイノベーションに駆り立てる要因となっている。」
- ・ 同産業には、「（イノベーションから商業化に至る全プロセスに関わるという意味で）統合された研究開発のプレーヤーは 5 つしか存在しない、高度に寡占的な構造となっている。ただ、その全てが産業のあらゆるセグメントで活動しているわけではない。」
- ・ 農薬産業の市場特性は、イノベーションの競争者間の合併がイノベーションのイン

センティブを低下させる可能性が高いことを示唆している。

(イ) 企業結合両当事者のイノベーターとしての重要性 (8.6 項、8.7 項)

- ・ 両当事会社は、「複数のイノベーション・スペースにおいて重要なイノベーターであり、研究開発支出におけるシェアが示す以上に、競争に影響を及ぼす存在」。「そのことは、両当事者が擁する専門家および資産、研究開発支出目標といった、研究開発へのインプットに関する指標のみでなく、特許ポートフォリオの量と質といった研究開発のアウトプットに関する指標によっても示される。除草剤・殺虫剤・殺菌剤のそれぞれの分野について、第三者による後願特許で引用される頻度に応じて特許がランク付けされ(引用頻度で上位 10%の特許、上位 25%の特許、上位 50%の特許)、ランクごとに各企業のシェアと HHI が計算され、各企業のイノベーション能力と上位企業へのイノベーション能力の偏りが推測されている」。
- ・ 農業産業には、「統合された主要プレーヤー間でファンド等による株式共同保有の実態があり、株式共同保有は競争へのインセンティブを減少させる傾向がある。
- ・ イノベーションに関する集中度は業界レベルでは非常に高く、イノベーション・スペースのレベルではさらに高くなることが多い。
- ・ 本取引により、川下市場シェアや研究開発費シェアが示唆する以上に、本取引前に業界レベルで重要なイノベーションの競合相手であった 2 社が統合されることになる。

(ウ) 合併当事者が近接した競争者であること (8.8 項)

- ・ 「競争関係の近接性をみる際に、当事者がイノベーション・プロセスの各段階、あるいは異なる段階にまたがって互いに応接しているかどうかを考慮」。
- ・ その結果、「発見段階における目標やライン・オブ・リサーチの重複、開発段階におけるパイプラインの重複に着目して、本件両当事者が除草剤・殺虫剤・殺菌剤の数多くのイノベーション・スペースにおいて新たな AI の投入をめぐる過去に一对一で競争していたこと、現在もそうであることを認定」。
- ・ 多くのイノベーション・スペースにおいて、本取引は重要かつ緊密に競合する 2 社のイノベーション競争企業を統合するものであり、他に利用可能な代替手段はほとんどない。

(エ) 本件企業結合がイノベーションに及ぼす効果 (8.9 項、8.10 項)

- ・ 水平合併ガイドラインの第 38 項によれば、「例えば、特定の製品市場に関連する『パイプライン』製品を持つ 2 者間のように、2 者の重要なイノベーター間の合併によって、効果的な競争が著しく阻害される可能性がある」。さらに、同ガイドライン第 28 項によれば、両当事者の製品間の代替性が高いほど、両当事者は、合併後のイノベーションを減少させる可能性が高くなる。
- ・ 「当事者間で重複する既存のイノベーション・プロジェクトに関して研究開発を継続するインセンティブが減ぜられるかどうかについては、「共喰い」のリスクのため、

並行する初期のパイプライン製品やライン・オブ・リサーチの中止、遅延、方向変換が顕在化する蓋然性がある」。

- ・ 当事者が中止、遅延又は方向転換する可能性が高い初期のパイプライン製品やライン・オブ・リサーチを正確に特定することはできず、したがって、イノベーション競争が著しく減少するイノベーション・スペースを特定することはできないが、当事者が現在の初期のパイプライン製品やライン・オブ・リサーチの大部分について密接な競争者であることを考慮すると、当事者によるイノベーション努力の減少が多数のイノベーション・スペースに著しく影響を及ぼし、それに伴い、当該イノベーション・スペースにおける効果的なイノベーション競争を著しく減少させる可能性が高い。
- ・ 「さらに、本件決定は、より一般的かつ長期的に、両当事者が重複する研究開発能力を有する分野において新たな除草剤・殺虫剤・殺菌剤と関連した研究開発努力に投資するインセンティブが減ぜられるかどうか問題とした。この点については、研究開発の速度、フルタイム当量 (FTE)、アウトプット目標等に関する、イノベーション努力を相当に削減する計画を示す具体的な証拠によって確認されたとしている。これらの部分の論証は、投資家向け説明資料と内部文書に拠っているが、内部文書からの引用部分は、決定文からはほとんど全て削除されているので、内容の詳細は不明である。」
- ・ 本取引後の合併企業は、重複する研究分野や初期のパイプライン製品に対するイノベーションの取り組みを削減するインセンティブを有し、その結果、両社が現在競合しているイノベーション空間における効果的なイノベーション競争を著しく阻害することになる。
- ・ 本取引後の合併企業は、本取引前の両社と同レベルのイノベーションを達成するためのインセンティブが低下するため、業界における効果的なイノベーション競争の著しい喪失につながる。

(オ) 残る競争者が失われたイノベーション競争を補うかどうか (8.6 項)

- ・ 「本件企業結合後、グローバルに活動する統合されたプレーヤーは 3 社 (BASF、バイエル、シンジェンタ) のみで、その全てがあらゆるイノベーション・スペースで活動しているわけではない。ヨーロッパにおける殺虫剤の販売の 3 分の 2 以上が、4 ないしそれより少ない数の、研究開発におけるグローバルな統合プレーヤーによって供給されることになる。特定のライン・オブ・リサーチでは、合併当事者が自らを唯一のイノベーターと考えている。その他の分野でも欧州委員会は、合併当事者間の研究開発の近接性との比較において、他の競争者の研究開発がどれだけ合併当事者に対する抑圧として作用するかについて、そのパイプラインと関連するイノベーション能力に照らして評価した。」
- ・ 「他の統合化されていない企業も、イノベーション・プロセスのいくつかの段階で、ある程度活動しているが、イノベーションから市場投入に至る全ての段階に従事する能力を有するわけではないので、統合化されたグローバルなプレーヤーとは比較できない。その例として、新たな AI の発見のための研究に従事する多くの小規模な日本企

業が挙げられるが、その研究開発の努力と能力、規制に対応する専門知識、その販路が主に日本向けに設計されていてヨーロッパ向けへの対応はより限定的であること等から、結合企業に対する競争圧力としては弱いと判断された。」

(3) E-book MFNs (Amazon) 事件

【出典】

欧州委員会決定（2017 年 5 月 4 日）

【事案概要】

欧州委員会は、アマゾンの電子書籍流通契約に含まれる最恵国条項について競争上の懸念を有していたところ、アマゾンから提出された最終的な確約案（当該条項を実施、強制しない等）は当該懸念に対処するものであるとして、当該確約案に法的拘束力を与える決定を採択した。

【公表文抜粋】

（略）

欧州委員会は、アマゾンの電子書籍流通契約に含まれる条項について、EU 競争法に違反している懸念が認められたため、2015 年 6 月に調査を開始した。時に「最恵国」条項と呼ばれることもあるこれらの条項により、出版社は、アマゾンの競争事業者に提供しているのと同様の（又はより良い）条項や条件をアマゾンに提供すること、あるいは、アマゾンに対するものより有利な又は代替的な条項をアマゾンの競争事業者に付与しているものがあれば、それをアマゾンに通知することが要求されていた。これらの条項は、価格だけでなく、代替ビジネス（流通）モデル、革新的な電子書籍、プロモーションなど、アマゾンの競争事業者がアマゾンと差別化するために利用できる多くの事柄を網羅していた。

欧州委員会は、このような条項により、出版社や競合する電子書籍プラットフォームによって革新的な電子書籍や代替的な流通サービスを新たに開発する能力及びインセンティブが縮小し、彼らがアマゾンと競争することをより困難にするおそれがあると考えた。当該条項により、欧州経済圏（EEA）全体での電子書籍流通を巡る競争が減殺され、消費者にとっての選択肢の減少、イノベーションの減少及び価格の高騰につながる可能性があった。

【決定文抜粋】

4. 予備評価

4.5. 懸念のある行為

4.5.2. 英語とドイツ語の電子書籍契約におけるビジネスモデルパリティ条項

4.5.2.1. ビジネスモデルパリティ条項が代替ビジネスモデルの出現に及ぼす潜在的な影響

(78) 欧州委員会は、アマゾンのビジネスモデルパリティ条項は、（i）電子書籍サプライヤーが電子書籍サプライヤーのための新しい革新的なビジネスモデルを支援し、投資するインセンティブを減らすことによって、電子書籍の流通に関する代替的なビジネスモデルの

出現を妨げる、または妨げる可能性がある、(ii) アマゾンと競合する電子書籍小売業者が代替ビジネスモデルを開発する能力とインセンティブを低下させる可能性があると考えた。

- (79) 委員会が入手できる証拠は、ビジネスモデルのパリティ条項が、次のような競争相手との代替モデルの出現および/または開発を妨げていたことを示した。(i) 印刷および電子書籍のバンドル;(ii) 従量課金制モデル及びブッククラブモデル(そこでは、読者は必ずしも無期限に電子書籍を入手する必要はなく、むしろその一部のみにアクセスするライセンスを与えられている);(iii) サブスクリプションモデル;(iv) 古典の電子書籍版にアクセスできるスマートフォン用アプリ。
- (80) 欧州委員会は、予備評価において、競合する電子書籍小売業者が代替ビジネスモデルを開発し実施する能力とインセンティブは、電子書籍サプライヤーの同意に依存するという見解を示した。その結果、電子書籍サプライヤーのイノベーションへのインセンティブの低下は、電子書籍小売業者の代替ビジネスモデルを開発する能力とインセンティブの低下にもつながる。 委員会は、ビジネスモデルのパリティ条項が、電子書籍サプライヤーと電子書籍小売業者の両方が代替ビジネスモデルを支援、投資、開発するインセンティブに与える潜在的な影響は、以下のように考えた。
- (81) 代替ビジネスモデルへの支援と投資に対する電子書籍サプライヤーのインセンティブに関して、ビジネスモデルのパリティ条項がない場合、電子書籍サプライヤーは主に次の2つの理由から、競合する電子書籍小売業者の代替ビジネスモデルを支援する意思があるように見えた。
- (略)
- (82) 委員会は、予備評価において、ビジネスモデルパリティ条項の存在は、代替ビジネスを支援し、投資するインセンティブを以下を含む様々な方法で変化させるとの見解を示した。
- (略)
- (83) 電子書籍小売業者の代替ビジネスモデルを開発する能力とインセンティブに関して、ビジネスモデルパリティ条項は、Amazonと競合する電子書籍小売業者が、Amazonに通知され、Amazonによって使用されることを恐れて、代替ビジネスモデルを開始する傾向を低くすることができるか、またはその可能性が高い。
- (84) ビジネスモデルのパリティ条項がない場合、電子書籍小売業者は、消費者にアピールする斬新な方法で電子書籍を配布する代替ビジネスモデルを開始するために、イノベーションにオープンなように見えた。電子書籍小売業者は、ビジネスモデルを競合他社との差別化のための追加的な方法と考えており、特定の状況下では、電子書籍サプライヤーのサポートを頼りに、それらの代替ビジネスモデルを通じて販売されるタイトルのクリティカルマスを達成することができる。
- (85) 欧州委員会は、予備評価において、ビジネスモデルパリティ条項の存在は、以下を含む様々な方法で代替的なビジネスモデルを開発するインセンティブを変化させるとの見解を示した。
- (略)

(86) その結果、欧州委員会は予備評価において、電子書籍小売業者が代替ビジネスモデルを開発する能力とインセンティブを低下させていることは、それらが消費者に提供される可能性が低いか、ビジネスモデルパリティ条項がない場合よりも後の時点でのみ利用可能になることを意味すると考えた。この結果、消費者は代替ビジネスモデルの選択肢が少なくなるという問題に直面する可能性がある。

(87) さらに、委員会は、その予備的評価において、この結論は、以下を含むがこれに限定されない、Amazon が使用するビジネスモデルパリティ条項の代替的な文言にも関連しているとの見解を示した。

(略)

(88) ビジネスモデルパリティ条項のすべてのバージョン（標準および非標準）は、少なくとも代替ビジネスモデルを Amazon に通知し、その実装に関して誠実な交渉を開始する必要がある。欧州委員会は、電子書籍サプライヤーは、通知義務が適用されない地域や領域において、代替ビジネスモデルのテストに積極的である傾向があるとの見解を示した。これは、Amazon と議論をしなければならないというリスクでさえ、電子書籍サプライヤーが代替ビジネスモデルに関して競合する電子書籍小売業者と実験したりイノベーションしたりすることを妨げるように見えるためである。その理由の一つは、競合他社が適用または想定している代替ビジネスモデルの通知があれば、Amazon は同様のサービスを自社または別の電子書籍サプライヤーと自由に複製して開始することができるということである。通知した電子書籍サプライヤーは、Amazon が通知された代替ビジネスモデルを他の電子書籍サプライヤーと複製することを防ぐ手段が制限されているか、またはまったくない。これはまた、電子書籍サプライヤーがビジネスモデルのパリティ条項が適用されない地域や領域で、より進んでイノベーションを行う傾向がある理由を説明する可能性が高い。

4.5.3. 英語とドイツ語の電子書籍契約における選択パリティ条項

4.5.3.1. テキストを主としない電子書籍の開発に対する選択パリティ条項の潜在的影響

(95) 予備評価において、欧州委員会は、アマゾンの選択パリティ条項は、以下の方法により、テキストを主としない電子書籍の開発を妨げることが可能である、あるいは妨げる可能性が高いと判断した。(i) 電子書籍サプライヤーの革新的な電子書籍や機能性を開発する能力やインセンティブを低下させ、(ii) アマゾンと競合する電子書籍小売業者の革新的な電子書籍や機能性を開発する能力やインセンティブを低下させて、イノベーション、品質、選択を低下させて顧客に不利益を与える。

(96) Amazon の電子書籍リーダーでサポートされていない機能、機能、または要素を含む拡張または高度にイラスト化された電子書籍の場合、電子書籍サプライヤーは、Amazon の標準卸売契約に従って、Amazon の電子書籍リーダーと互換性のある同等の機能を持つそのようなタイトルのバージョンを作成する義務がある。電子書籍サプライヤーとの特定の代理店契約では、主にテキストではない新しい電子書籍について、電子書籍サプライヤーは、Amazon の電子書籍リーダーで電子書籍がうまく表示されない可能性がある場合に Amazon に通知し、Amazon がそのタイトルの電子書籍を作成するために合理的に必要なすべての支

援と資料を Amazon に提供することが規定されている。

- (97) 選択党条項がない場合、電子書籍サプライヤーは、主に2つの理由から、強化または高度にイラスト化された電子書籍を開発し、投資するインセンティブを持つ可能性がある。
- (98) 第一に、電子書籍サプライヤーは、電子書籍リーダーまたはそのような電子書籍のイラスト、特徴および機能がよく表示される電子デバイスを使用する電子書籍小売業者と、強化されたまたは高度にイラスト化された電子書籍を開発することに関心を持つことができる。
- (99) 第二に、電子書籍リーダーや電子デバイスで Amazon と競合する電子書籍小売業者との間で、拡張された、または高度にイラストが描かれた電子書籍を開発することは、電子書籍サプライヤーがそれらの電子書籍小売業者の Amazon に対する力を高め、参入および/または拡大を促進することを可能にする。これにより、Amazon への依存度が低下し、取引上の地位が向上する可能性がある。
- (100) Amazon の選択パリティ条項は、電子書籍サプライヤーと競合する電子書籍小売業者の能力と、競合する電子書籍小売業者との間で、強化された、または高度にイラストが描かれた電子書籍を開発するインセンティブを変える可能性が高いと考えられていた。
- (101) 第一に、電子書籍サプライヤーが革新的な電子書籍や機能を開発する能力とインセンティブを低下させる可能性について、委員会はその予備評価において、異なる電子書籍フォーマットで電子書籍の複数のバージョンを作成することは、特に強化されたタイトルや高度にイラストが描かれたタイトルの開発コストを大幅に増加させる可能性があると考えた。これらのコストは電子書籍サプライヤーと Amazon の間で共有される可能性があるにもかかわらず、実際には、電子書籍サプライヤーは電子書籍の Amazon 版を自ら生産することを好むことが多く、そのため、良好な品質の結果を保証し、最終製品に対する著者のコントロールを維持するために開発コストを負担することになる。さらに、特に子供向けなどの一部の高度にイラストが描かれた電子書籍では、開発プロセスが予想される収益と比較して採算が取れなくなる可能性がある。委員会のファイルの証拠はさらに、Amazon の電子書籍リーダーと互換性のあるバージョンの作成で Amazon を支援する義務も負担になる可能性があることを示しており、特に特定の強化されたまたは高度にイラスト化されたタイトルでは、電子書籍サプライヤーからのコストと作業時間の投資が必要になるため、負担になる可能性がある。さらに、場合によっては、Amazon 向けにそのようなバージョンを作成することが技術的に不可能な場合もある。
- (102) その結果、委員会は、その予備評価において、選択パリティ条項が以下の反競争的効果を持つことができる、または持つ可能性が高いと考えた。
- 電子書籍サプライヤーは、Amazon の電子書籍リーダーと互換性のあるバージョンも生産する義務を負うことを避けるため（または、その点で Amazon に支援や資料を提供するコストを負担するため）、拡張または高度なイラスト付きの電子書籍の生産を最初から控える可能性が高い。例えば、委員会のファイルにある証拠は、多くの高度に図解された印刷書籍の電子書籍版がこの理由で生産されていないことを示している。
 - 電子書籍サプライヤーは、Amazon の電子書籍リーダー用に特定のバージョンが作成さ

れるのを避けるために、強化された電子書籍の機能をシンプルに保ち、すべての電子書籍小売業者に対してインタラクティブで高度な機能を避けるように誘導される可能性が高い。

- 選択パリティ条項を考慮すると、電子書籍サプライヤーはまず Amazon のデバイスと互換性のあるバージョンを開発しなければならないと感じる可能性があるため、電子書籍サプライヤーは競合する電子書籍小売業者向けの電子書籍のリリースを遅らせる可能性がある。

(103) 第二に、競合する電子書籍小売業者の革新的な電子書籍と機能を開発する能力とインセンティブの低下に関して、委員会は予備評価において、選択パリティ条項は以下の効果を持つことができる、または持つ可能性が高いと考えた。

- (1) 競合する電子書籍小売業者は、たとえ競合する電子書籍小売業者の電子書籍リーダーやフォーマットが Amazon の電子書籍リーダーよりも優れた機能を表示していても、選択パリティ条項に照らして電子書籍サプライヤーが協力を躊躇するほど、高度な図解や強化された電子書籍を開発できない可能性がある。
- (2) 競合する電子書籍小売業者は、そのような投資から利益を得ることが期待できる場合にのみ、そのような電子書籍の開発に投資する意思がある可能性があるため、高度な図解または拡張された電子書籍の開発に投資することはできない。しかし、選択パリティ条項により、電子書籍サプライヤーが電子書籍小売業者間で提供する電子書籍を差別化しないことが義務付けられている場合、競合する電子書籍小売業者は、Amazon のエコシステムと高い市場シェアに照らして、多くの顧客が新しく開発された電子書籍を Amazon で購入することを予測できる。これにより、競合する電子書籍小売業者の予想収益が大幅に減少する。

(4) Google Search (Shopping) 事件

【出典】

欧州委員会決定（2017 年 6 月 27 日）

【事案概要】

欧州委員会は、グーグルに対して、EU 競争法に違反しているとして 24.2 億ユーロの制裁金を課す決定を下した。グーグルは、同社が検索エンジンによって市場支配的地位を濫用することで、同社が別途提供する商品の比較ショッピングサービスを違法に有利にしたと認定した。

※ 本件は、EU 一般裁判所による上記欧州委員会決定を支持する旨の判決（2021 年 11 月 10 日）の後、EU 司法裁判所において現在係争中。

【公表文抜粋】

グーグルの違法行為の影響

グーグルは、上記の違法な行為を通じて、自社の比較ショッピングサービスと競合するサ

ービスとの間の競争に深刻な影響を与えている。それによってグーグルは、自社の比較ショッピングサービスのトラフィックを大幅に増やしたが、それは競合サービスの犠牲とヨーロッパの消費者にとっての損害を伴うものであった。

グーグルのインターネット総合検索サービス市場における支配的な地位を踏まえれば、同社の検索エンジンは、トラフィックの重要な源泉である。グーグルは上記の違法行為によって自社の比較ショッピングサービスのトラフィックを大幅に増加することができたが、その一方で、競合サービスのトラフィックは相当規模の減少を長期にわたって被ることとなっている。

- グーグルの比較ショッピングサービスのトラフィックは、濫用行為が行われるようになってから、イギリスで 45 倍、ドイツで 35 倍、フランスで 19 倍、オランダで 29 倍、スペインで 17 倍、イタリアで 14 倍、それぞれ増大した。
- 一方、目立たない位置に表示された競合サービスのトラフィックは著しく減少した。例えば、欧州委員会は、特定の競合サイトにおいてトラフィックが、イギリスで 85 パーセント、ドイツで 92 パーセント、フランスで 80 パーセント急激に低下した具体的な証拠を得ている。各国におけるトラフィックの急激な低下についても、他の要因で説明することはできないだろう。競争企業の中には、(グーグルの戦略に)適応、対処することでトラフィックを回復したものもあるが、決して十分なものではない。

この事実及び他の認定事実も踏まえれば、グーグルは上記の行為（編集注：自らの比較ショッピングサービスの結果を目立つ位置に配置するシステムの採用及び競合する比較ショッピングサービスの検索結果が表示される順序の引下げ）によって、比較ショッピングサービス市場における能率競争を阻害することで、欧州の消費者から真の選択とイノベーションを奪ったものと認められる。

【決定文抜粋】

7. 支配的地位の濫用

7.3. 本行為はいくつかの市場に潜在的な反競争的效果を持つ

7.3.1. 比較ショッピングサービスの全国市場における潜在的な反競争的影響

(591) セクション 7.2.3 において、委員会は、本行為が Google の一般結果ページから競合する比較ショッピングサービスへのトラフィックを減少させ、Google の一般検索結果ページから Google 自身の比較ショッピングサービスへのトラフィックを増加させると結論付けた。欧州委員会は 7.2.4 項において、Google の一般的な検索結果ページからの一般的な検索トラフィックは、競合する比較ショッピングサービスへのトラフィックの大部分を占めており、現在比較ショッピングサービスで利用可能な他のソースによって効果的に置き換えることはできないと結論付けた。

(592) 上記 (591 項) に照らして、また、本節で概説した理由 (593～607 項) により、本行為は、比較ショッピングサービスの国内市場において、反競争的效果を有することができるか、又は有する可能性が高い。

- (593) まず、本行為は、以下に説明する理由により、競合する比較ショッピングサービスを遮断し、加盟店の手数料の上昇、消費者の価格の上昇、イノベーションの減少をもたらす可能性がある。
- (594) そもそも、本行為は、競合する比較ショッピングサービスの提供を停止させる可能性がある。これにより、Google は、自社の比較ショッピングサービスに参加するために、加盟店に対してより高い手数料を課し、維持することが可能となる。このような加盟店のコスト増は、消費者の商品価格の上昇につながる可能性がある。
- (595) 続いて、本行為は、競合する比較ショッピングサービスのイノベーションのインセンティブを低下させる可能性があることである。競合する比較ショッピングサービスは、そのサービスがグーグルの比較ショッピングサービスに対抗するのに十分な量のユーザー・トラフィックを引きつけることができると合理的に期待できる場合にのみ、革新的なサービスの開発、既存サービスの関連性の向上、新しいタイプのサービスの創造に投資するインセンティブを有する。また、競合する比較ショッピングサービスが、有料トラフィック源により依存することによってトラフィックの減少をある程度補おうとしても、これによって、革新的なサービスの開発、既存サービスの関連性の向上、新しいタイプのサービスの創造に投資できる収益も減少することになる。
- (597) さらに、Google は、現在、競合する比較ショッピングサービスと実力で競争する必要がないため、本行為は、比較ショッピングサービスの質を向上させるインセンティブを低下させる可能性がある。

（５）Google Android 事件

【出典】

欧州委員会決定（2018 年 7 月 18 日）

【事案概要】

欧州委員会は、Google が、インターネット総合検索サービス市場、モバイル OS 市場及び Android OS のアプリケーションストア市場における支配的地位を濫用し、Android 端末製造業者及び移動体通信事業者に対し制限を課していたとして、同社に対して総額 43 億 4000 万ユーロの制裁金を賦課した。

※ 本件は、EU 一般裁判所による上記欧州委員会決定を支持する旨の判決（2022 年 9 月 14 日）の後、EU 司法裁判所において現在係争中。

【公表文抜粋】

Google の違法行為の影響

欧州委員会は、モバイルインターネットの重要性が著しく成長した時期において、Google が、インターネットの総合検索における支配的地位を強固にするために、全般的な経営戦略として前記 3 つ濫用行為（編集注：Google の検索アプリとブラウザアプリに係る違法な抱き合わせ、Google Search の排他的プリインストールを条件とする違法な金銭提供及び競合

Android OS の開発・頒布の不当な妨害)を行っていたと認定した。

まず、Google の行為によって、競合する検索エンジンは実力での競争を行うことができなくなった。前記の抱き合わせ行為によって、Google の検索エンジン及びブラウザが全ての Android 搭載の携帯端末にプリインストールされることになり、排他的な金銭提供によって、端末業者及び移動体通信事業者が競合する検索エンジンをプリインストールするインセンティブは失うことになった。

また、Google は、トラフィック数（注：通信量）を確保するために、競合する検索エンジンにプラットフォームを提供する Android フォークの開発を妨害した。Google は、この戦略によって、競合する検索エンジンが、モバイル端末を介して検索ワードや位置情報など重要なデータを収集することも妨げ、同社が検索エンジンにおいて有する支配的地位を強固なものとした。

さらに、Google は、これらの取引方法によって、単なるインターネット検索の枠を超えた、より広範囲なモバイル空間における競争とイノベーションを阻害した。なぜならば、Google の取引方法によって Google Chrome ブラウザがプリインストールされ、競合する他のモバイルブラウザは Google と有効に競争することを阻害されていたからである。さらに、Google は、他のアプリ開発業者が成長するためのプラットフォームを提供する Android フォークの開発を妨害した。

【決定書抜粋】

11. Google の支配的地位の濫用：自社開発のモバイルアプリに関する抱き合わせ

11.4. Google Chrome と Play ストア、Google 検索アプリの抱き合わせ

11.4.4. 競争の制限

11.4.4.2. Google の行為はイノベーションを抑止し、直接的または間接的にモバイルウェブブラウザの消費者に損害を与える傾向があり、一般検索サービスの各国内市場における Google の支配的な地位を維持し強化するのに役立つ。

(969) 本セクションで述べた理由により、欧州委員会は、Chrome と Play Store および Google 検索アプリを結びつけることは、モバイルウェブブラウザに関連するイノベーションを抑止し、直接的または間接的に消費者に損害を与える傾向があり、一般検索サービスの各国内市場における Google の支配的な地位を維持し強化するのに役立つと結論付けている。

(970) 第一に、Google の行為は革新的な機能を持つ OS に特化していないモバイルウェブブラウザの開発を妨げるため、モバイルウェブブラウザに関するイノベーションを抑止する。 さらに、Google の行為の結果として、競合する OS に特化していないモバイルウェブブラウザは、プリインストールによって与えられる利点を克服するためにリソースを費やさなければならない（リサイタル（861）を参照）。

（略）

(976) 第四に、Google の行為は、競合する一般検索サービスが検索クエリを獲得し、サービス改善に必要なそれぞれの収益とデータを得ることを妨げている（リサイタル（859）

参照)。

12. Google の支配的地位の濫用：AFA におけるフラグメンテーション防止義務を条件とした Play ストアおよび Google 検索アプリのライセンス供与

12.6. 競争の制限

12.6.6. Google の行為は、一般検索サービスの各国内市場における Google の支配的な地位の維持と強化に役立ち、イノベーションを抑止し、直接的または間接的に消費者に損害を与える傾向がある

(1139) 本節に述べる理由により、欧州委員会は、断片化防止義務が一般検索サービスの各国内市場における Google の支配的な地位を維持・強化し、イノベーションを抑止し、直接的または間接的に消費者に損害を与える傾向があると結論する。

(1140) 第一に、Android フォークの開発を妨げ、Google Android に対する信頼できる競争上の脅威を排除することにより、Google の行為は、一般検索サービスの各国内市場における Google の支配的な地位を維持・強化するのに役立つ。これは、Android フォークをベースにしたデバイスは、競合する一般検索サービスによって、その検索アプリやサービスの配布チャネルとして使用できるためである。たとえば、Fire OS デバイスの Amazon と Nokia X デバイスの Nokia は、Google 検索ではなく Bing をプリインストールしていた。Android フォークの開発を妨げることで、Google は競合する検索アプリやサービスの参入や拡大に対する障壁を高め、検索広告収入を保護している。

(1141) 第二に、断片化防止の義務は、市場参加者が、スマートモバイルデバイスに特徴的な機能や追加機能を提供するために Android フォークを開発するインセンティブを低下させる (例えば (1056) ~ (1059)、(1117) ~ (1123)、(1107) を参照)。

(略)

(1145) さらに、断片化防止の義務は、競合する一般検索サービスがスマートモバイル機器でより良い配信を達成することを困難にする。そのようなより良い配信があれば、競合する一般検索サービスは、追加の検索クエリと、サービスの改善に必要なそれぞれの収益とデータを得ることができる ((859)、(860)、(1140) 参照)。

13. グーグルの支配的地位の濫用：競合する一般的な検索サービスをインストールしないことを条件としたポートフォリオベースの収益分配金

13.4. Google のポートフォリオベースの収益分配金は競争を制限することが可能であった

13.4.3. Google のポートフォリオベースの収益分配金はイノベーションを妨げた

(1313) 本節で述べる理由により、委員会は Google のポートフォリオベースの収益分配金はイノベーションを妨げたと結論する。

(1314) 第一に、ポートフォリオベースの収益分配金は、Google 検索以外の一般的な検索サービスがプリインストールされた Android デバイスの立ち上げを妨げた。したがって、Google の行為がなければ、ユーザーは例えば製品の品質や範囲などの面で、より幅広い選択肢を持つことになっていただろう。例えば、リサイタル (862) で説明されている

ように、Google の行為の結果として、より焦点を絞ったサービスを提供する一部の一般的な検索サービスは、特定の機能に関して研究開発に投資できるような規模とユーザーへのアクセスを達成できない可能性がある。

(1315) 第二に、競合する一般的な検索サービスがインクリメンタルな検索クエリと、サービスの改善に必要なそれぞれの収益とデータを獲得することを防ぐことによって、Google の行為は、アルゴリズムやユーザーエクスペリエンスデザインのイノベーションなどの革新的な機能の開発に投資する競合する一般的な検索サービスのインセンティブを低下させた。

(1316) そもそも、Google の行為は、競合する一般的な検索サービスが拡張して存続可能な競争相手になるか、その地位を維持するために十分な量のクエリを獲得することを困難にした(リサイタル(860)(1)参照)。

(1317) また、Google の行為は、競合する一般的な検索サービスがこれらの検索クエリに関連する収益を達成することを妨げた。このような追加の収益は、競合する一般的な検索サービスがサービスを改善し、ユーザーのための革新的なソリューションを展開することを可能にしたであろう(リサイタル(860)(2)参照)。

(1318) さらに、Google の行為は、競合する一般的な検索サービスがこれらの検索クエリに関連する貴重なユーザーデータを取得することも妨げた(リサイタル(860)(3)参照)。

(1319) 第三に、ポートフォリオベースの収益分配金の支払いは、競合する一般的な検索サービスとメリットで競争する必要がないため、Google が一般的な検索サービスの品質を向上させるインセンティブを低下させた。

(1320) 第四に、Google のポートフォリオベースの収益分配金の支払いがイノベーションを抑止したという委員会の結論は、委員会は契約締結期間中に Google が自社の一般的な検索サービスに対して行った改善を見逃しているという Google の主張の影響を受けない

(1321) そもそも、Google の行為が同社の全般的な検索サービスの改善期間と一致したとしても、Google は、自社の行為が競合する全般的な検索サービスがサービスを改善するためのインセンティブや能力に影響を与えていないと主張も立証もしていない。

(1322) また、Google のポートフォリオベースの収益分配金がなければ、Google は全般的な検索サービスをより大きく改善したかもしれない。

(6) 武田薬品工業によるシャイアーの買収計画

【出典】

欧州委員会決定(2018年11月20日)

【事案概要】

欧州委員会は、世界的な医薬品企業である武田薬品工業によるバイオ医薬品企業シャイアーの買収計画について、炎症性腸疾患の治療のために、シャイアーが開発中の生物学的治療製剤に関する事業を譲渡することを条件に承認した。

【公表文抜粋】

欧州委員会の調査

欧州委員会の調査では、炎症性腸疾患のための治療、特に、シャイアーと武田薬品工業の事業が重複している生物学的治療製剤（biologic treatment）に焦点を当てている。

炎症性腸疾患は、若年期に診断され、生涯にわたる病気である。抗炎症薬やコルチコステロイドのような標準的な治療は限られた効果しかなく、それゆえ、患者は、病気が深刻な状態になったときには、生物学的治療製剤が処方される。

武田薬品工業は、エンタイビオという名称で、炎症性腸疾患の治療に用いる生物学的治療製剤を販売している。これはアンチインテグリンという名称の生物学的治療製剤に分類される薬の一つである。このタイプの治療製剤であれば、高齢若しくはかなり若い患者、現在、医療上の問題を抱えている患者又は過去において薬剤が悪く作用した患者にとって、より安全に利用できるというメリットがある。炎症性腸疾患の一部の患者にとって、アンチインテグリンは、処方できる唯一の生物学的治療製剤である。

シャイアーは現在アンチインテグリンに分類される生物学的治療製剤を開発中であり、これが市場で販売されればエンタイビオと競合することと考えられる。

欧州委員会は、当初届出された企業結合計画の内容では、イノベーションを阻害し、将来の潜在的な競争を減殺することになると懸念した。

特に、欧州委員会の市場調査は、シャイアーが行ってきた生物学的治療製剤の開発を武田薬品工業が継続しないおそれがあると認定した。このことは、患者が有効な治療方法を殆ど有していない市場のイノベーションを著しく損なうことになることを意味する。また、製品が市場で販売されることで、エンタイビオと競合し、アンチインテグリンに分類される生物学的治療製剤の価格を低下させることにつながるが、これも実現されなくなる。

【決定書抜粋】

4.3. 競合分析

4.3.1. 炎症性腸疾患（IBD）の治療

4.3.1.2. UC や CD の治療に用いられる抗インテグリンの市場

(65) ～

委員会の評価

(73) ～

本買収後の SHP647 開発の遅延又は中止の可能性

(85) 市場調査では、武田薬品が本契約後に Entyvio の売上をカニバリゼーションするリスクを理由に、SHP647 の開発を遅延又は中止することを懸念する回答者がいることが明らかになった。

(86) KOL は、SHP647 の見通しについて概して非常に前向きであり、特に特定の薬剤が一定期間後に効果を失う傾向があることや、疾患が生涯続くという性質を考慮し、新しい治療オプションの必要性を強調している。また、生物学的製剤による治療を選択する際には、特に特定の患者群に対して良好な安全性プロファイルが重要であることから、抗インテ

グリーン薬が治療の選択肢に加わることは、医師にとって重要な進展であると考えられている。

- (87) この分野のある KOL は、「もし武田薬品が Entyvio と新しい抗 MAdCAM-1 を同じポートフォリオに入れたら、... 差別化が難しくなる。他の抗インテグリン薬が市場に登場すれば、Entyvio に価格圧力がかかることが予想される」と説明した 61。
- (88) KOL も競合他社も Entyvio と SHP647 を近い競合品と見ており、取引後に自社の売上をカニバリゼーションするリスクを考えると、武田に開発を継続するインセンティブがあるかどうか疑問視している。
- (89) Shire 社のパイプラインに詳しい KOL は、「武田薬品による Shire 社の買収を聞いて KOL の頭に浮かんできた主な疑問は、抗 MAdCAM パイプラインの開発にどう影響するかということだった」と説明している (62)。
- (90) 当事会社は、[...]と主張する一方、有力な専門家は次のように説明している。「例えば、抗 MAdCAM 薬の特異的な作用機序に利点があることが明らかになれば、SHP647 はクラス 3 であってもかなりの市場シェアを獲得することができる。いずれにせよ、医師に新たな選択肢を提供することになり、反応性の低下が問題となる疾患領域では非常に歓迎されるだろう」 63。
- (91) 主要な競合他社は、「2 つの製品は、全体的な市場シェアを高めるといより、市場で部分的に共食いする可能性が高い」と予測した 64。この発言は、合併後の企業が、合併前の Shire 社が持っていたであろうパイプライン SHP647 を市場に投入するインセンティブを持ちそうにない理由を正確に示している。従って、本取引は、有望な新治療薬の開発が遅延又は放棄されるという非常に現実的なリスクを生じさせる。
- (92) また、内部文書には、武田薬品が[...] 65
- (93) さらに、Entyvio は、通常の場合、[...]内の特許保護を失うことになるが、臨床試験の結果次第では、[...]内の特許保護も失うことになる。臨床試験の結果と規制当局の承認に基づき、新製剤は EU で [...] に上市される予定である。SHP647 は皮下投与も可能であるため、同じポートフォリオの中で 2 つの治療法を異なる位置づけにしようとする潜在的なインセンティブをさらに低下させることになる。
- (94) 以上のことから、欧州委員会は、Entyvio と SHP647 が開発に成功した場合、互いに密接に競合し、他の製品からの十分な競争上の制約に直面しないことを考慮し、武田が合併後に SHP647 パイプラインの開発が遅延又は中止するインセンティブを有すると判断している。有望な新治療法が消滅又は遅延することは、イノベーション競争の著しい喪失を意味し、製品市場における製品の多様性の喪失と将来の価格競争の激化を招き、消費者に不利益をもたらすと思われる。
- (95) したがって、欧州委員会は、本取引が UC 及び CD の治療に使用される抗インテグリンの市場に関して、域内市場との適合性に重大な疑念を抱かせるものであると判断している。

(7) CAR EMISSIONS 事件

【出典】

欧州委員会決定（2021 年 7 月 8 日）

【事案概要】

欧州委員会は、ダイムラー、BMW 及びフォルクスワーゲングループ（フォルクスワーゲン、アウディ、ポルシェ）の 5 社が窒素酸化物の浄化分野における技術開発に関してカルテルを行っていたとして、総額 8 億 7518 万 9000 ユーロの制裁金を賦課した。

【公表文抜粋】

欧州委員会は、ダイムラー、BMW 及びフォルクスワーゲングループ（フォルクスワーゲン、アウディ、ポルシェ）の 5 社（以下「5 社」という。）が窒素酸化物の浄化分野における技術開発に関してカルテルを行っていたとして、総額 8 億 7518 万 9000 ユーロの制裁金を賦課した。ダイムラーは、欧州委員会に本件カルテルの存在を明らかにしたことから、制裁金を課されなかった。5 社は、いずれもカルテルへの関与を認め、和解に応じた。自動車メーカーは、定期的に技術会合を開催し、ディーゼル乗用車から排出される有害な窒素酸化物（以下「NOx」という。）を、尿素を用いて除去する技術である選択触媒還元の開発について話し合っていた。5 社は、この会合を 5 年以上にわたって開催し、その間、法律で要求されている以上の技術を投入可能であるにもかかわらず、競争を回避する旨の共謀を行っていた。

具体的には、5 社は、尿素のタンク容量及び補充の間隔並びに平均的な尿素消費量の推定値について共通認識を得ていた。また、5 社は、本件カルテルに関して、営業上の機密情報を交換していた。その結果、5 社は、法律上要求された基準を超える NOx の浄化（いわゆる「オーバーフルフィルメント」）や尿素の補充間隔に関して、市場における将来的な不確実性を排除していた。これは、ディーゼル乗用車の顧客にとって適切な商品性能に関する競争を制限していたということである。

これらの行為は、技術開発の制限を目的とするものであり、EU 機能条約第 101 条第 1 項 (b) 及び欧州経済領域（EEA）協定第 53 条第 1 項 (b) の規定に明確に違反するものである。

【決定文抜粋】

5.1.2. 競争制限

（略）

競争制限に関する結論

(139) 従って、欧州委員会は、ダイムラー、VW および BMW は、その性質上、AdBlue タンクサイズ、リフィルレンジおよび規制要件を超えた NOx 浄化に関して、自社の新しいディーゼル乗用車の製品特性に関する競争を制限する可能性のある契約および/または協調行為を締結したと結論する。従って、EEA の新しいディーゼル乗用車の SCR システムによる NOx 浄化の分野における技術開発を制限し、顧客の選択を制限することになる。

（8）Meta による Kustomer の買収

【出典】

欧州委員会決定（2022 年 1 月 27 日）

【事案概要】

欧州委は、メタ（Meta, 旧フェイスブック [Facebook]）による、顧客サービス・サポート用の顧客関係管理（customer relationship management、CRM）ソフトウェア市場において革新的で急成長しているカスタマー（Kustomer）の買収計画について、EU 合併規則に基づき承認した。

【公表文抜粋】

欧州委は、本日（2022 年 1 月 27 日）、メタ（Meta, 旧フェイスブック [Facebook]）によるカスタマー（Kustomer）の買収計画について、EU 合併規則に基づき承認した。本件承認はメタが提示した確約を完全に順守することを条件としている。

本決定は、メタによるカスタマーの買収計画について詳細審査を行った結果を踏まえたものである。カスタマーは、小規模ながら、顧客サービス・サポート用の顧客関係管理（customer relationship management。以下「CRM」という。）ソフトウェア市場において、革新的で急成長している事業者である。このようなソフトウェア・アプリケーションは、事業者が顧客との間で、質問への返答、問題解決、助言を行う上で活用される。メタが運営する人気のメッセージング・チャネルである WhatsApp, Instagram 及び Messenger は、事業者が顧客と対話するための重要な手段であり、顧客サービス・サポート用 CRM ソフトウェアのプロバイダーにとっては、インプットとなるものである。したがって、メタとカスタマーは、垂直的に関連する市場で事業を展開しているということになる。欧州委の審査は、メタがカスタマーの競合事業者である顧客サービス・サポート CRM ソフトウェアプロバイダーに不利益を与える可能性があるかどうかに焦点を当てたものであった。

欧州委の審査

欧州委は、詳細審査において、競合事業者や顧客から幅広い情報や意見を収集し、加盟国及び世界各国の競争当局と緊密に連携した。

市場調査の結果、欧州委は、本件買収が当初届出のままでは、以下の市場において競争を阻害し得るとの懸念を抱いていた。

- ・ CRM ソフトウェアの供給市場
- ・ 顧客サービス・サポート用 CRM ソフトウェアの供給市場

特に、欧州委は、メタが、カスタマーの競合事業者や新規参入事業者に対して、メタのメッセージング・チャネルのアプリケーション・プログラミング・インタフェース（application programming interfaces。以下「API」という。）へのアクセスを拒否又は制限するなど、囲い込み戦略を採る能力及び経済的インセンティブを有していることを確認した。カスタマーと同様に、これらの事業者は中小企業顧客（small and medium business customers: SMB）に焦点を当てており、特に、イノベーションの特別な原動力となっている。このような囲い込み戦略は、CRM ソフトウェアの供給市場及び顧客サービス・サポート用 CRM ソフトウェアの

供給市場における競争を減殺し、企業顧客、特に中小企業に対して、価格の上昇、品質の低下及びイノベーションの低下を招き、ひいてはこれらが消費者に転嫁される可能性がある。

(略)

問題解消措置の提案

(略)

【決定書抜粋】

7.3. 垂直方向の影響の評価

7.3.2. Meta (旧 Facebook) のメッセージング・チャンネルへの API アクセスの閉鎖は、CRM ソフトウェアの競合プロバイダーに不利益をもたらす (投入物閉鎖)

7.3.2.2. 欧州委員会の評価

(c) 有効競争への影響

(430) 委員会は、対象を絞った投入物閉鎖戦略が、顧客の密接な競合相手の販売見通しを低下させ、潜在的な参入者を抑止することによって、競争に大きな影響を与える可能性が高く、その可能性は高いとの結論に達した。

(431) 投入物閉鎖戦略の効果は、API アクセスの制限または低下の結果として、また、CRM ソフトウェアへのインプットとしての Meta (旧 Facebook) のチャンネルの重要性 (7.3.2.2(a) 項を参照) に照らして、CRM ソフトウェア市場、および/または顧客サービスとサポート CRM ソフトウェア市場とその考えられるセグメントにおける競争を減少させるだろう。この競争の減少は、ビジネス顧客 (特に中小企業) にとって、より高い価格、より低い品質、より少ないイノベーションをもたらし、その結果、消費者に転嫁される可能性がある。さらに、ビジネス顧客は選択肢を奪われ、もはや Meta (旧 Facebook) のようなエコシステムのない CRM プロバイダーを選ぶことができないかもしれない。

(432) 委員会は、小規模な CRM プロバイダーを対象とした部分的な対象を絞った閉鎖戦略であっても、Meta (旧 Facebook) のチャンネルは CRM ソフトウェアへの重要なインプットと考えられており、閉鎖されたライバルは Customer と対等な立場で競争することができず、顧客を失う可能性と相まって、閉鎖されたライバルのイノベーションと効果的な競争を妨げる可能性があると指摘している。

(433) 効果的な競争への影響は、特に CRM ソフトウェア市場への新規参入者に対する抑止に関しては、すぐに現れるだろう。7.3.2.2. (a. iii) 項に詳述されているように、(i) Meta (旧 Facebook) は、API へのアクセスを大幅に遅延することなく制限または低下させる (技術的および契約上の) 能力を有している; および (ii) [事業計画] 。

(434) その影響は、次のような理由から、特に深刻となる可能性がある。(i) 閉鎖される可能性のある企業が競争プロセスにおいて十分に重要な役割を果たすこと (7.3.2.2. (c. i) 項)、(ii) 合併企業が合併後に閉鎖戦略を実施する可能性が高いだけで、潜在的な参入企業に対して既に強い抑止力を生み出している可能性があること (7.3.2.2. (c. ii) 項)、(iii) 現在、垂直統合された CRM ソフトウェアのプロバイダは存在しないこと

(7.3.2.2. (c. iii) 項)、(iv) 有効な競争を維持するために十分な相殺要因がないこと
(7.3.2.2. (c. iv) 項)、(v) 主張された効率性は立証されていないこと (7.3.2.2. (c. v) 項)。

(c. i) 潜在的に閉鎖された企業が競争プロセスにおいて十分に重要な役割を果たしている

(435) 非水平ガイドラインによれば、有効な競争に対する重大な損害は通常、閉鎖された企業が下流市場の競争プロセスにおいて十分に重要な役割を果たしていることを必要とする。下流市場で差し押さえられるライバルの割合が高いほど、合併によって下流市場の価格が大幅に上昇し、したがって、その市場での有効な競争を著しく阻害することが期待できる。他のプレーヤーに比べて市場シェアが比較的小さいにもかかわらず、特定の企業が他のプレーヤーに比べて大きな競争的役割を果たすことがある。例えば、垂直統合された企業の密接な競争相手であるため、または特に積極的な競争相手であるためである。

(436) 欧州委員会は、SMB 顧客に焦点を当てた新規参入企業、新興企業、小規模 CRM プロバイダーは、おそらく Meta (旧 Facebook) による全面的または部分的な閉鎖戦略のターゲットであり、これらはイノベーションの特定の推進力であるため、CRM 市場の競争プロセスにおいて十分に重要な役割を果たすと考えている。

A. 小規模 CRM プロバイダー、SMB 顧客に焦点を当てる (一方、大手 CRM プロバイダーは企業に焦点を当てている)

(略)

B. SMB 顧客を対象とした小規模な CRM プレーヤーは、競争プロセスにおいて不釣り合いに重要な役割を果たしている (これらがイノベーションの特定の推進力であるため)

(略)

(484) さらに、当事会社の主張とは反対に、欧州委員会は、これらの小規模なプレーヤーが CRM 市場から締め出された場合、大規模な CRM プレーヤーが反応してイノベーションの取組を強化することはないだろうと考える。これらの大規模な CRM プレーヤーは適応性が低い (したがって、市場のこのセグメントにイノベーションをもたらす同じインセンティブを持たない) だけでなく、小規模な (革新的な) ライバルが排除されれば、その競争圧力も弱まり、その結果、(イノベーションが重要な特徴である) CRM 市場におけるイノベーションは大幅に減少することとなる。

(c. ii) 合併された企業が排除戦略を実行する可能性があるというだけで、すでに反競争的な効果がある可能性が高い。

(485) 非水平ガイドラインによれば、合併後に合併された企業が排除戦略を実行する可能性があるというだけで、すでに潜在的な参入者に対して強力な抑止効果がある可能性がある。

(486) ここ数年、CRM ソフトウェア市場、および/または顧客サービスとサポートの CRM ソフトウェア市場には多数の参入者がいた。

(487) しかし、潜在的な新規参入者は、Meta (旧 Facebook) が自社チャネルへの API アクセスを制限または低下させる可能性が高いと考えた場合、これらが CRM ソフトウェアへの重要な投入物であり、そのような閉鎖が製品提供の品質と市場で競争する能力に直接影

響を与えるため、阻止される可能性がある。これらの潜在的な新規参入者が、製品を差別化するために新しい追加機能を作成することによってイノベーションを起こそうとしたとしても（そして、すべてのコミュニケーションチャネルを持たずに競争しようとしたとしても）、Meta（旧 Facebook）のメッセージングチャネルにアクセスできる CRM ソフトウェアプロバイダとの関係で不利になり、この投入物の重要性を考えると（7.3.2.2 項を参照。（a. i））、この障害を克服してメリットで競争することはできないだろう。

(488) したがって、欧州委員会は、合併した事業体が閉鎖戦略を実行する可能性があるけれども、潜在的な参入者に対して強力な抑止効果を既に生み出している可能性が高いと考える。

（９）Qualcomm (Exclusivity payments) 事件

【出典】

欧州委員会決定（2018 年 1 月 24 日）

【事案概要】

欧州委員会は、クアルコムが LTE ベースバンドチップセット市場における支配的地位を濫用していたとして、9 億 9743 万 9000 ユーロの制裁金を賦課

※ 本件は、EU 一般裁判所による上記欧州委員会決定を取り消す旨の判決（2022 年 6 月 15 日）により確定。なお、同判決にはイノベーションへの影響に関する具体的な言及はなされていない。

【公表文抜粋】

欧州委員会は、クアルコムが LTE ベースバンドチップセット市場における支配的地位を濫用していたとして、同社に対して 9 億 9743 万 9000 ユーロの制裁金を賦課した。クアルコムは極めて重要な顧客に対し、競争事業者から購入しないことを条件に多額の金銭提供を行うことにより、競争事業者が当該市場で競争することを妨げていた。このような行為は EU 競争法に違反する。

マルグレーテ・ヴェステアー委員（競争政策担当）は「クアルコムは 5 年以上にわたり LTE ベースバンドチップセット市場から競争事業者を違法に締め出すことで、自身の市場支配を確実なものとしていた。同社は極めて重要な顧客であるアップルに対して数十億米ドルを支払っていたが、これによって、アップルはクアルコムの競争事業者から購入しなくなっていた。こうした支払いは単なる値引きではなく、アップルが全ての iPhone や iPad にクアルコムのベースバンドチップセットを排他的に利用することを条件としていた。すなわち、競争事業者の製品がどんなに良質でも、競争事業者はクアルコムと効率的な競争をすることはできなくなっていた。クアルコムの行為は消費者や他企業の選択肢及び革新を否定するものである。当該市場には莫大な需要と技術革新の潜在性があるはずである。こうした行為は EU 競争法に違反するものであり、これが本日の決定に到った理由である。」と述べている。

クアルコムの行為及びLTE ベースバンドチップセット市場

ベースバンドチップセットはスマートフォン及びタブレットがセルラー方式によるネットワークに接続し、音声やデータを移送することを可能とする。

クアルコムはLTE ベースバンドチップセットの世界最大の供給業者である。しかし、LTE ベースバンドチップセット市場には他の製造業者も存在しており、特にコンピューターに用いられるチップセットの世界最大の供給業者であるインテルは顧客を巡りクアルコムに対抗及び競争しようとしていた。

長い間、アップルは高品質ブランドイメージを世界的に有するスマートフォン及びタブレットの重要な製造業者であり、LTE ベースバンドチップセットの極めて重要な顧客である。2011年にクアルコムは、アップルとの間で、アップルがiPhone やiPad といったデバイスにクアルコム製のチップセットを排他的に用いることを条件に、多額の金銭をアップルに提供するという契約を結んだ。2013年、当該契約条件は2016年末まで延長された。

この契約では、仮にアップルがクアルコムの競争事業者から供給されたチップセットをデバイスに搭載し始めた場合、クアルコムは金銭の支払を停止することが明らかにされていた。さらに、契約が実施されているほとんどの期間において、アップルが供給業者を代えることを決定した場合に、アップルは過去に受け取った金銭の大部分をクアルコムに対して返還しなくてはならないとしていた。すなわち、クアルコムの競争事業者の製品がどんなに良質であっても、当該競争事業者はアップルとの重要な取引において効果的に競争することができなかったのである。また、当該競争事業者は、アップルと取引できていれば実現できたであろう他の顧客とのビジネス機会も失われたのである。

実際に、アップルの内部文書からは、同社がベースバンドチップセットの一部をインテルから購入することを真剣に検討していたことが分かった。クアルコムの排他的な条件は、契約が終了するまでの間、アップルがインテルから購入しないことを決定する重要な要因となっていた。2016年9月、当時の契約の満了が近づき、現在の条件の下で他社から購入した場合の費用が限定的になったことから、アップルはベースバンドチップセットの一部をインテルから調達し始めた。しかしそれまでは、クアルコムの行為は、消費者及び他の事業者が有効な競争による恩恵、すなわち、選択肢の拡大及び技術革新の向上を享受することを妨げていた。

EU 競争法違反

クアルコムの行為は、競争を阻害するものであって、LTE ベースバンドチップセットにおける市場支配的地位の濫用に該当する。

市場支配それ自体はEU 競争法に違反するものではないが、市場支配的地位を有する事業者には、支配的地位を有している市場及び他の市場の競争を制限することによって市場支配的地位の濫用をしてはならないという、特別な責任が伴う。

本日の決定では、クアルコムが、調査期間（2011年から2016年の間）において、LTE ベースバンドチップセットの世界市場で支配的地位を有していたことが認定されている。これは、特に、クアルコムが調査期間の大部分において90パーセント以上という非常に高い市場シェ

アを有していたことが根拠である。また、同市場の特徴として高い参入障壁がある。例えば、LTE ベースバンドチップセットの供給のために必要な研究開発に係る支出やクアルコムが所有する知的財産権に関する様々な障壁がある。

クアルコムは、同社のチップセットを排他的に利用することを条件に極めて重要な顧客に対して多額の金銭を提供することで、競争事業者がベースバンドチップセット市場で競争することを妨げることにより、市場支配的地位を濫用していた。このような取決めの問題は、顧客が短期的に割安な製品を受け取るということではなく、排他的な条件によって競争事業者が競争できなくなることにある。

欧州委員会は、様々な質的・量的証拠を根拠に、クアルコムの行為が消費者及び競争に損害を与えていたことを認定した。この評価にはとりわけ以下の点が考慮されている。

- ・ クアルコムの市場支配的地位の範囲
- ・ 競争事業者と取引しないことを条件にクアルコムが提供していた多額の金銭
- ・ クアルコムによる多額の金銭提供によってアップルがクアルコムの競争事業者と取引するインセンティブが損なわれていたとする広範囲にわたる証拠（アップルの内部文書を含む）
- ・ LTE ベースバンドチップセット市場の供給者にとってのアップルの重要性（アップルはLTE ベースバンドチップセットの需要の多くのシェア（約3分の1）を占めており、他の顧客や製造業者による調達やデザイン選択にも影響を与える、主導的なスマートフォン及びタブレット製造業者である。アップルとの重要なビジネスにおいて、競争事業者に競争の機会を与えないことで、クアルコムはLTE ベースバンドチップセット市場全体に影響を与えていた。）
- ・ クアルコムは、排他的条件が効率性を生み出していたこと、すなわちクアルコムの行為が正当化され得ることを説明しなかったこと

クアルコムからは、価格・費用テストが提出されていたが、欧州委員会は、このテストの結果は、排他的な金銭提供が反競争的な効果を有し得ないとするクアルコムの主張を裏付けるものにはならないと判断し、この証拠を不採用とした。

こうした根拠から、欧州委員会は、クアルコムによる違法行為が競争に重大な損害をもたらしたと結論付けた。クアルコムは競争事業者を市場から排除し、欧州の消費者から選択と革新を奪っていたのである。

【決定文抜粋】

※イノベーションへの影響に関する具体的言及なし。

（10）Illumina による GRAIL の買収

【出典】

欧州委員会決定（2022年9月6日）

【事案概要】

欧州委員会は、EU 企業結合規則に基づき、Illumina による GRAIL の既の実施された買収を禁止する決定を行った。本件買収は、血液ベースの早期がん検知検査という新興市場において、イノベーションを阻害し、選択肢を減少させるものであったが、Illumina はこれらの懸念に対処するのに十分な問題解消措置を提示しなかった。

※ 本件は、EU 一般裁判所において現在係争中。

【公表文抜粋】 ※令和 5 年 2 月 28 日時点で本件決定文は未公表。

(略)

欧州委の審査

本日の決定は、遺伝子・ゲノム解析用 NGS (next-generation sequencing=次世代シーケンシング) システムの唯一のサプライヤーである Illumina と、NGS システムを用いてがん検出検査を開発している Illumina の顧客である GRAIL の垂直合併について、欧州委員会が詳細な審査(第二次審査)を行った結果、下されたものである。GRAIL の行う検査は、簡単な血液サンプルを使用することにより、無症状の患者の様々ながんを早期に検出するものであり、がんとの闘いにおけるゲームチェンジャーとなる可能性を有している。本件買収により、Illumina は、同社の技術に依存している GRAIL の競合他社が独自の検査を開発・販売するために必要不可欠な技術の入手を封じたり、封じるインセンティブを与えたりすることができることになる。その結果、GRAIL の競合他社は、GRAIL と比較して不利な立場に置かれることになる。

欧州委は、審査期間中、多くの顧客や競合他社、NGS に基づくがん検出検査分野の専門家や各国当局から意見を聞いた。市場関係者は、Illumina が、買収後、自社の NGS 技術への GRAIL の競合他社のアクセスを削減するなどして不利益を与え、将来有望な早期がん検出検査の市場を掌握することを懸念していた。

欧州委の決定

欧州委は、Illumina が本件買収により、GRAIL の競合他社に対して投入物閉鎖を行う能力及びインセンティブを持つおそれがあるだろうと判断した。例えば、Illumina は、GRAIL の競合他社に対し、NGS システムについて、供給を拒否することも、価格を引き上げることも、品質を低下させ供給を遅らせることも可能となる。欧州委は、投入物閉鎖が行われれば、欧州経済領域(EEA)における NGS に基づくがん検出検査の開発・販売の競争に著しい悪影響を及ぼすことになると考えた。

欧州委は、現在、GRAIL 及びその競合他社が、早期がん検知検査の開発及び商品化において技術イノベーション競争を繰り広げていることを明らかにした。この競争の正確な結果や早期がん検知検査市場の将来の姿についてはまだ不透明であるが、現在のイノベーション競争を保護することは、様々な機能及び価格帯の早期がん検知検査が市場に出現することを保証するために極めて重要である。具体的には、以下のとおりである。

- ・ Illumina は、GRAIL の競合他社への投入物閉鎖を行う能力を持つことになる。

GRAIL 及びその競合他社は、検査の開発及び実用を行う際、Illumina の NGS システムに

依存している。早期がん検知検査開発者は、信頼できるサポートネットワークと確かな実績のある処理能力の高い NGS システムを必要としている。現在、これらの要件を満たすのは Illumina の装置のみであり、審査の結果、短中期的には Illumina に代わる信頼できる供給者は存在しないことが判明した。また、参入障壁は極めて高い。これらの要因は、①知的財産権訴訟のリスクがあること、②GRAIL の競合他社が、第三者の研究所に装置の設置基盤を持ち、Illumina の継続的なイノベーションに対抗でき、高度で安定した技術を持つ NGS プレイヤーに依存する必要があること、③長期間にわたるサポートサービスを提供する信頼性が必要とされていることなどが考えられる。さらに、NGS プロバイダーの切替えは、GRAIL の競合他社にとって、成功の保証のない、長期間にわたるコストのかかる過程である。

- ・ Illumina は、GRAIL の競合他社を締め出す明確なインセンティブを持つことになる。
Illumina が GRAIL の競合他社に NGS 技術を販売することは、同社の売上及び利益のごく一部であるが、NGS ベースの早期がん検知検査は、急速に拡大し、高い利益を生むと予想される。2035 年までに世界規模で年間 400 億ユーロ以上の市場に達すると予測されている。欧州委は、巨大市場になる可能性及び早期がん検知検査の開発における接戦の技術イノベーション競争を考慮した結果、Illumina が本件合併から利益を得るのは将来であるが、既に GRAIL の競合他社を阻止するインセンティブを有していると判断した。実際、審査の結果、GRAIL の主力検査である「Galleri」は、先行者利益を享受しているものの決して特殊なものではなく、本件合併がなければ、近い将来 Galleri と密接に競合することになるがん検出検査が、現在複数の事業者によって開発されていることが分かった。

Illumina の提示した問題解消措置案

(略)

以上