

イノベーションへの影響に係る考え方の関連記載（米国）

1. ガイドライン

（1）水平型企業結合ガイドライン（Horizontal Merger Guidelines）（2010 年 8 月）

【抜粋】

6.4 イノベーション及び製品の多様性

競争によりしばしば企業のイノベーションが促進される。競争当局は、合併により、合併企業がイノベーションに関する取組を合併のない場合の水準よりも下のレベルまで抑えることで、イノベーション競争が減退するか否かを考慮することがある。そのようなイノベーションの抑制は、既存の製品開発の取組を継続するインセンティブの減少又は新製品開発のインセンティブの減少という形をとりうる。

第一の効果は、合併企業の少なくとも 1 社が、新製品の導入により他の合併企業から相当な売上を奪い取ろうとしている場合に生じる可能性が高い。第二の、長期的効果は、合併企業の少なくとも 1 社が、他の合併企業から相当な売上を奪い取ることができるような新製品開発を将来できるような能力を持っている場合である。

10 効率性

合併によるイノベーションの効果を評価する際、競争当局は、合併企業に更に有効に研究開発を行う能力があるかを考慮する。そのような効率性は、イノベーションを促進するけれども、価格に短期間の影響を与えることはない。競争当局は、イノベーションから生じる便益を適切なものとする合併企業の能力も考慮する。ライセンスや知的財産権の条件は、それらがイノベーションの便益を適切なものとする企業の能力に影響を与えるため、審査には重要なものとなる。研究開発コストの削減は実質的なものとなるが、立証が困難であったり、革新的な活動が反競争的に減少することによるものであるから、認識可能な効率性とはならない。

（2）知的財産ガイドライン（Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property）（2017 年 1 月）

【抜粋】

3.2.2 技術市場

技術市場は、ライセンスされた知的財産（「ライセンスされた技術」）とそれに近い代替物、すなわち、ライセンスされた知的財産に関して市場支配力の行使を著しく制限するのに十分に近い代替物である技術又は商品から構成される。知的財産権が使用される製品とは別に販売される場合、各当局は、技術市場におけるライセンス契約の競争効果を分析することができる。

3.2.3 研究開発市場

ライセンス契約が、新規又は改良された商品又はプロセスを開発するための競争に悪影響

を及ぼす可能性がある場合、当局は、そのような影響を別個の研究開発市場における競争効果として分析することができる。ライセンス契約は、商品又は技術市場の分析を通じて適切に対処できない研究開発に競争上の影響を及ぼす可能性がある。例えば、この取り決めは、商業化可能な製品を特定するための研究や、特定の商品やサービスの開発に関連するイノベーションに影響を与える可能性がある。あるいは、この取り決めは、関連する商品において実際の又は潜在的な競争が存在しない地理的市場における新規の又は改良された商品又は工程の開発に影響を及ぼすことがある。

研究開発市場は、商業化可能な製品の特定に関連する、又は特定の新規又は改良された商品又はプロセスに向けられた研究開発を構成する資産と、その研究開発の密接な代替物で構成される。研究開発が特定の新規又は改良された商品又はプロセスに向けられている場合、近い代替品には、研究開発の努力、技術、例えば、研究開発のペースを低下させる仮想的な独占者の能力とインセンティブを制限することによって、関連する研究開発に関して市場支配力の行使を著しく制約する商品を含む。当局は、関連する研究開発に従事する能力が特定の企業の専門的な資産又は特性と関連することができる場合にのみ、研究開発市場を描写する。

研究開発市場における現在及び潜在的参加者の競争上の重要性を評価するに当たり、当局は全ての関連する証拠を考慮する。市場シェアデータが利用可能であり、市場参加者の競争上の重要性を正確に反映している場合、当局はこの評価に市場シェアデータを含める。両当局はまた、研究開発市場参加者の競争上の重要性に関する買い手と市場参加者の評価の証拠を求める。このような証拠は、市場シェアのデータが入手できない場合や、市場参加者の競争上の重要性を正確に表していない場合に特に重要である。当局は、研究開発市場の参加者の市場シェアを、特定可能な資産のシェア又はイノベーションが依存する特性（例えば、研究開発費のシェア又は関連製品のシェア）に基づいて定めることができる。当局が、ライセンス契約の当事者の研究開発活動の密接な代替となる研究開発を追求するための同等の能力とインセンティブを有する場合、当局は、そのような当局に平等な市場シェアを割り当てることができる。

例3 使い捨てボトルに使用されるプラスチックの最大手メーカー3社が、急速に生分解する新しいタイプのプラスチックを生産するための共同研究開発を計画している。このジョイントベンチャーは、すべての特許権とノウハウの使用に関するライセンスをパートナーに（ただし、他の誰にも）供与する予定である。当局は、提案されている合併事業がもたらすであろう競争上の影響を評価する。当局は、他のジョイントベンチャーに適用されるのと同様の分析を用いて、提案されている研究開発ジョイントベンチャーを分析する。この場合、当局は、当該合併事業が反競争的な影響を及ぼす可能性が高いかどうかを評価する。当局は、関連市場において合併会社の実際の競争相手又は潜在的な競争相手となる他の事業者を特定するよう努める。これには、既存の技術や開発中の技術、研究開発施設、その他の関連資産や事業環境を考慮し、合併会社が実施しようとする研究開発と密接に代替できる研究開発を実施する能力とインセンティブを有する企業が含まれる。このような能力とインセンティブを有する企業は、合併会社の当事者が現在生産しているプラスチックのような関連商品の市場

において競合していなくても、研究開発市場に含まれることになる。

当局は、関連する研究開発市場の集中の度合いと、ジョイントベンチャーの当事者の市場占有率を考慮することになる。ジョイントベンチャーの当事者に加えて、生分解性プラスチックの研究開発を行う同等の能力とインセンティブ、又はそのような新しいプラスチックに近い代替品となる他の製品を有する独立支配下の事業体が少なくとも4つ存在する場合、通常、ジョイントベンチャーは関連研究開発市場の競争に悪影響を与える可能性は低いだろう。類似の能力とインセンティブを持つ独立支配の事業体が他に4つ以下である場合、当局は、ジョイントベンチャーが、ジョイントベンチャーの当事者に、研究開発努力への投資を減らす、あるいはそのペースや範囲を遅らせるインセンティブと能力を集団で与えるかどうかを検討することになる。合併事業が研究開発市場において反競争的效果の重大なリスクをもたらす場合、イノベーションの成功の可能性を高め、それをより早く実現し、研究開発のコスト削減を達成するような方法で、補完的な研究開発資産を組み合わせる可能性など、合併事業の効率性の正当化の検討を進めることになる。

(略)

4.1.2 独占に関するライセンス契約

(略)

排他性の第2の形態である排他的取引は、ライセンスにより、ライセンシーが競合する技術をライセンス、販売、配布、使用することを妨げたり制限したりする場合に発生する。排他性は、ライセンスにおける明示的な排他的取引条件、又は報酬条件やその他の経済的インセンティブなどの他の条項によって達成することができる。このような制限は、重要なインプットへのアクセスを反競争的に妨げたり、競合他社の入手コストを増加させたり、価格を上げたり生産量を削減したりするための調整を容易にしたりする可能性がある。しかし、競争促進効果もあるかもしれない。例えば、ライセンシーが他の技術を扱うことを妨げるライセンス契約は、その技術のライセンスされた技術又は特殊なアプリケーションの開発及び販売をライセンシーに促進することがある。各当局は、取決めの合理性を評価するに当たり、このような競争促進効果を考慮する。

(略)

4.3 競争法の「セーフハーバー」

特別な事情がない限り、各当局は、(1) 規制が表面的に反競争的でない場合及び(2) ライセンサー及びそのライセンシーが、規制によって著しく影響を受ける各関連市場の合計が20%を超えない場合には、知的財産ライセンス契約の規制に異議を申し立てることはない。なお、合併分析が適用される知的財産権の譲渡については、この「セーフハーバー」は適用されない。規制がセーフハーバー内にあるかどうかは、物品市場の分析のみでは技術間の競争や研究開発におけるライセンス契約の影響に十分に対処できない場合を除き、物品市場のみを参照することによって決定される。

技術間や研究開発における競争への影響を検証する必要がある、市場占有率のデータが入手できない場合や、競争上の重要性を正確に表していない場合は、以下のセーフハーバー基準が適用される。異常な状況がなければ、各当局は、(1) 技術市場における競争に影響を及

ばす可能性のある知的財産ライセンス契約の制限に異議を申し立てることはない。(2) ライセンス契約の当事者によって管理されている技術に加えて、4つ以上の独立して管理されている技術があり、使用者と同等のコストでライセンスされた技術に代替できる可能性がある。研究開発市場における潜在的な影響については、各当局は、特別な事情がない限り、(1) 規制が表面的に反競争的でないこと、及び(2) ライセンス契約当事者以外に4以上の独立した支配団体が、必要とされる専門的な資産又は特性を有し、かつ、ライセンス契約当事者の研究開発活動の密接な代替となる研究開発に従事するインセンティブを有することを条件として、知的財産ライセンス契約の規制に異議を申し立てることはない。密接な代替物を評価する際に、各当局は、以下を含む多数の要因を考慮することができる：他の独立して管理された事業体の研究開発努力の性質、範囲及び規模、金融支援、知的財産、熟練した人材、その他の専門的な資産へのアクセス、単独で、あるいは他者を介して、イノベーションの商業化を成功させる能力を持っている。

(略)

5.4 排他的取引

知的財産権の文脈では、排他的取引は、ライセンスにより、ライセンシーが競合する技術をライセンスしたり、販売したり、流通したり、使用したりすることができない場合に発生する。排他的取引は、合理の原則に基づいて評価される。排他的取引の取り決めが関連する市場における競争を減少させる可能性があるかどうかを判断する際、各当局は、その取り決めが(1) ライセンサーの技術の利用及び開発を促進し、(2) 競合する技術の利用及び開発を反競争的に禁止し、又はその他の方法で競争を制限する程度を考慮する。排他的取引が反競争的效果をもたらす可能性は、とりわけ、関連市場における閉鎖の程度、排他的取引の取り決めの期間、その他の投入市場と産出市場の特性（関連市場における価格の変化に対する需要と供給の反応性、集中性、参入の困難性など）に関連する。各当局は、特定の排他的取引取り決めが反競争的效果を有する可能性があるとは判断した場合には、その規制がどの程度のものであるかを評価する。

各当局は、特定の排他的取引の取り決めが反競争的效果を持つ可能性があるとは判断した場合、その拘束がライセンシーにライセンス技術（又はその技術の特殊なアプリケーション）を開発・販売することを奨励するか、ライセンサーのライセンス技術を開発・改良する動機を高めるかを評価することになる。又は、関連市場における競争を促進し、生産高を向上させるかどうかを評価する。

5.5 クロスライセンスとプーリングの取り決め

クロスライセンス契約とプーリング契約は、異なる知的財産の複数の所有者が相互又は第三者にライセンスを供与する契約である。これらの取り決めは、補完的な技術を統合し、取引コストを削減し、ブロッキングポジションを解消し、コストのかかる侵害訴訟を回避することによって、競争促進的利益を提供する可能性がある。技術の普及を促進することで、クロスライセンスやプーリングの取り決めはしばしば競争促進的である。

プーリングの取り決めによって、参加者が研究開発に従事することを妨げたり思いとどま

らせたりして、イノベーションを遅らせた場合には、別の反競争的効果が生じる可能性がある。例えば、最小コストで現在と将来の技術のライセンスを相互に付与することをメンバーに要求するプールの取り決めは、プールのメンバーが成功した研究開発を共有しなければならず、各メンバーが他のプールメンバーの成果にフリーライドすることができるため、メンバーが研究開発に従事するインセンティブを低下させる可能性がある。しかしながら、そのような取り決めは、例えば、規模の経済を活用し、プールメンバーの補完的な能力を統合すること（ブロッキングポジションの解消を含む）によって、競争促進的な利益をもたらす可能性があり、研究開発市場における潜在的な研究開発の大部分が取り決めに含ま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高い。

（略）

5.6 グラントバック

グラントバックとは、ライセンスされた技術に対するライセンシーの改良を使用する権利を知的財産のライセンサーに拡大することにライセンシーが同意する取り決めである。グラントバックは、特に非独占的である場合、競争促進効果をもたらす可能性がある。このような取り決めは、ライセンシーとライセンサーがリスクを共有し、ライセンスされた技術に基づいて、又はその情報に基づいて、更なるイノベーションを可能にすることに対してライセンサーに報酬を与える手段を提供し、これらの両方の利益は、そもそもイノベーションを促進し、イノベーションの結果のその後のライセンスを促進する。ただし、研究開発に従事しようとするライセンシーのインセンティブが大幅に低下し、それによって競争が制限されると、グラントバックは競争に悪影響を及ぼす可能性がある。非独占的な助成金は、ライセンシーがその技術を実践し、他者にライセンスすることを可能にする。このようなグラントバック条項は、ライセンサーが自社の技術を利用して開発された改良へのアクセスを拒否されるために、ライセンサーが効果的に競争することを妨げられないようにするために必要な場合がある。排他的なグラントバックと比較して、ライセンシーが改良技術を他者に自由にライセンスすることができる非排他的なグラントバックは、害を及ぼす可能性が低い競争である。

特定のグラントバック条項がライセンス技術の改善に投資しようとするライセンシーのインセンティブを著しく低下させる可能性が高いと各当局が判断した場合、各当局は、以下のような、グラントバック条項が競争促進効果を相殺する程度を考慮する。

(1) ライセンスされた技術に対するライセンシーの改良の普及を促進し、(2) ライセンスされた技術を普及させるためのライセンサーのインセンティブを増加させるか、又は(3) 関連する技術又は研究開発における競争とアウトプットを増加させる。さらに、各当局は、関連する市場におけるグラントバック条項が、そもそもイノベーションに対するライセンサーのインセンティブを一般的にどの程度高めるかを検討する。

（３）競争者間協調ガイドライン（Antitrust Guidelines For Collaborations Among Competitors）（2000 年 4 月）

【抜粋】

2.2 潜在的な反競争的有害性

競争事業者間の協調行為では、関係する合意がない場合の水準以上に価格を高めたり、生産高、品質、サービス、イノベーションをそれ以下に低下させたりする能力ないし利潤面の動機を高めることによって、競争や消費者を害することもある。このような影響は、多様なメカニズムを通じて生起する可能性がある。他の事柄の中でも特に、合意は個々の意思決定を制限したり、製品・主要資産・価格関連の決定・生産高その他、競争の影響を受けやすい変数への制御や投資利益を組み合わせたたりすることがあり、そうでない場合には個々に競争する参入者の能力や誘因を低下させることがある。

(略)

3.1 序文

第3節は、競争事業者間の協調行為とそれに含まれる合意の競争効果を両当局が評価するために使用する分析的枠組みを提供する。ある種の合意は競争に対して有害性があつたり、重要な利益が全くなかったりという可能性があるため、それらは個別の調査を実施するのに当然必要となる時間や支出を必要としない。ひとたび特定されれば、こうした合意は当然違法として扱われる。

当然違法として扱われない合意は、合理の原則のもとで分析される。合理の原則の分析は、関係する合意を伴わない競争と比較すれば、それらを伴う競争の状態の方に重点が置かれる。合理の原則のもとでの中心的な問題は、関係する合意がない場合の水準以上に価格を高めたり、生産高、品質、サービス、イノベーションをそれ以下に低下させたりする能力ないし利潤面の動機を高めることによって、関係する合意が競争を害する可能性があるかどうかということである。非常に多様な競争事業者間の協調行為がある場合、合理の原則分析は、合意の性質や市場環境の性質次第では、柔軟な調査と、視点及び詳細の多様性を伴う。合理の原則分析はそれらの要素にのみ視点を置き、関連合意の全体的競争効果を正確に評価する上で必要な事実に基づく調査のみを引き受ける。

3.2 当然違法として扱われる合意

価格を高めたり、生産高を低下させたりする傾向を常に、あるいはほとんど常にもっているようなタイプの合意は、当然違法である。両当局はこのような合意がひとたび特定されれば、それを当然違法として扱う。通例、これらは価格や生産高に関して競争しないための合意である。当然違法とされてきたタイプの合意には、価格又は生産高の固定、入札、顧客・サプライヤー・販路の割当てによる市場の共有や分配のための競争事業者間の合意が含まれる。裁判所はこのような合意がひとたび違法と特定されれば、それらの目的を問うことなく、最終的にそれらを反競争的有害性、競争促進的利益、又は全体的競争効果と見なすこととなる。DOJ は中核的な違法カルテルの協定に参画する者を起訴する。

ただし、効率性を高める経済活動の統合への参入者が、統合に当然関係した、及びその競争促進的利益を達成するために当然必要となる合意に参加する場合、両当局はそうでなければ当然違法と考え得るものであっても、合理の原則のもとに合意を分析することとなる。例

4を参照。効率性を高める統合においては、生産高を高め、価格を下げ、又は品質、サービス又はイノベーションを高めることによって、参加者は提携して、製造・販売・マーケティング・流通・販売・購買・研究開発及び、その結果の利益、又は利益の可能性、消費者といった、一つあるいはそれ以上の事業機能を実践するか、あるいは実践の要因を作る（提携によるジョイントベンチャー、あるいは1社又はそれ以上の参加者、あるいはその他の参加者を代表する第三者による）。効率性を高める統合への参加者は通例、契約又はその他の手段によって、参加者が個別では達成することが出来ない競争促進的利益を達成するため、重大な資本、技術、又はその他の補足的な資産を統合させる。単に価格、生産高、顧客、販路に関する決定を調整することは統合ではなく、また統合なしにコストを削減することは当然違法を避けるための基盤にはならない。統合は、後述の3.36で提示する効率性分析のもとで認識可能な競争促進的利益を生じるとされるタイプのものでなければならない。このような競争促進的利益は、参加者の競争能力や競争誘因を高めることがあり、またそれによって合意の競争促進的利益傾向を相殺することがある。例5～7を参照。

どうしても必要というわけではない場合、合意は「当然必要」となることがある。ただし、参加者が実践的かつ制限の非常に少ない手段を通じて、それと同等又は比肩し得る効率性増大の統合を達成することができる場合、両当局はその合意を当然必要なものではないと結論する。この評価を行う場合、尋常でない状況を除いて、両当局は合意への参加が得られれば、実践的かつ制限の大幅に少ない手段が当然利用可能であると考え、実社会の現実を考えれば、実践的ではない、理論的に制限の少ない代替案を求めることはしない。

経済活動の統合から生じる競争促進的利益を達成するために、合意が当然必要であるという主張を受け入れる前に、両当局はその主張を評価するための制限された事実に基づく調査を行う。このような調査は、個別の提携の文脈において理論的には肯定しにくい合意に由来する効率性を明らかにするものである。競争そのものは合理的に納得できないという記述を前提とするような主張は、法律問題としては不十分である。そしてそれらに直面した場合、その他の主張に根拠がないと感じられるかも知れない。いずれにせよ、「ジョイントベンチャー」のレッテルは、単に価格を高めたり生産高を制限したりする手段を擁護するものではない。行為の本質はその意味ではなく、限定的なものである。

3.3 合理の原則のもとで分析される合意

当然違法として扱われない合意は、全体的競争効果の決定にあたっては合理の原則のもとで分析される。合理の原則の分析は、関係する合意を伴わない競争と比較すれば、それらを伴う競争の状態の方に重点が置かれる。ここでの中心的な問題は、関係する合意がない場合の水準以上に価格を高めたり、生産高、品質、サービス、イノベーションをそれ以下に低下させたりする能力ないし利潤面の動機を高めることによって、関係する合意が競争を害する可能性があるかどうかということである。

合理の原則分析は、合意の性質や市場環境の性質次第では、柔軟な調査と、視点及び詳細の多様性を伴う。両当局はそれらの要素のみに視点を定め、関係する合意の全体的競争効果を健全に決定するために必要となるそれらの事実の調査のみを採用する。ただし通常、分析

にあたっはいかなる要素も入手不可能である。

合理の原則のもとでは、懸念されるかも知れない反競争的有害性のタイプが合意の性質によって決まるため、両当局の分析は、関係する合意の性質を検討することから始まる。この検討の一環として、両当局は合意の事業目的を問い、また合意が既に機能している場合には、それが反競争的有害性を引き起こしたかどうかを検討する。合意の性質と市場能力の不在が反競争的有害性の不在をともに示す場合には、両当局はその合意を問題にしない。例 8 を参照。またそれとは別に、反競争的有害性の可能性が合意の性質から明白であったり、反競争的有害性が既に機能している合意から生じたりしている場合には、反競争的有害性を相殺できる主要な利益がないときは、両当局は詳細な市場分析なしにこのような合意を扱うこととなる。

合意の性質の初期検討が潜在的な競争上の懸念を示しており、しかし合意が詳細な市場分析なしに扱われるものではない場合、両当局はより深く合意を分析することとなる。両当局は通例、合意が市場競争力を創出ないし増加させ、あるいは市場競争力の行使を容易にすると合意が競争のリスクをもたらすかどうかを評定する際の初期段階として関係市場を規定し、市場の分配や集中を計算する。両当局は参加者と協調行為が、合意は排他的か非排他的か、またその期間などといった、個別に競争する能力及び誘引をもつ範囲に関係する要因について検討する。両当局はまた、参加が例えば反競争的有害性を阻止又は対抗するのに時宜に適っているかどうか、可能かどうか、また十分かどうかについて評価する。加えて、両当局は反競争的有害性を強化又は妨害するその他の市場環境についても評定する。

これらの要素の検討が反競争的有害性の潜在性が全くないことを示す場合、両当局は競争促進的利益を考慮することなく調査を打ち切る。調査が反競争的有害性を示した場合、両当局は反競争的有害性を相殺する可能性のある競争促進的利益を達成する関連合意が当然必要となるかどうかを検討する。

(略)

3. 32(b) 技術市場

知的財産権が、その権利の行使される製品とは別に取引される際、両当局は知的財産への合意を含む競争事業者間の協調行為の競争効果を評価しながら技術市場を規定することがある。技術市場は、ライセンスされた知的財産及びその近似的な実体から成る。すなわち、ライセンスされる知的財産に関する市場支配力の行使を制限する上で、十分に近似した技術又は商品である。両当局は、知的財産ガイドラインの 3. 2. 2 に記載された関連技術市場及び市場占有率の規模に関する規定を採用する。

3. 32(c) 研究開発—イノベーション市場

多くの事例において、イノベーションに関する合意の競争効果は、関連する商品市場における個別の競争効果として分析される。ただし、競争事業者間の協調行為が商品市場や技術市場の分析を通じて十分に取り組むことができないイノベーションへの競争効果をもつ場合、両当局は知的財産ガイドラインの 3. 2. 3 に記載されたような方法でイノベーション市場を規

定及び分析することがある。イノベーション市場は、新規又は改良済の商品又はプロセスに関係する研究開発を含む。両当局は関連の研究開発に従事する能力が個々の事業者の特定資産又は性質と関係づけられる場合のみ、イノベーション市場を規定する。

(略)

3.35 参入

安易な参入は、関連の合意が不在の場合に普及するであろう水準よりも、価格を高く、生産高、品質、サービス、イノベーションを低く抑えることがある。合意と市場占有率と市場集中データの性質は、3.34の分析を通じて特定されるあらゆる継続的競争によって十分に緩和されない反競争的有害性の可能性を示唆する場合、両当局は、参入がその規模・性質・範囲の点で反競争的有害性の懸念を防いだり、緩和したりするのに時宜に適っているかどうか、可能かどうか、また十分かどうかを問う。その場合、関連の合意は常により一層の分析を必要とする。

(略)

4.3 イノベーション市場の点から分析される研究開発競争のセーフハーバー

尋常でない事態がない限り、両当局は提携のそれに加えて、二社又はそれ以上の独立した研究開発努力が、必要な特殊資産や、提携の研究開発活動の近似的な実体である研究開発に従事する誘因を所有している場合に、イノベーション市場における競争の影響をもとに、競争事業者間の協調行為を問題にすることはしない。独立して運用されている研究開発努力が近似的実体であるかどうかを決定するにあたり、両当局はイノベーションを成功裏に商業化するため、とりわけ研究開発努力の性質、規模、大きさ、それらの財政支援利用、それらの知的財産・技能を持った人員・またその他の特殊資産の利用、それらの時期、能力、単独で行うか、他のものをとおして行うか、について考察する。反トラストのセーフハーバーは、当然違法である合意、詳細な市場分析なしには問題にされない合意、又は合併分析が適用される競争事業者間の協調行為には適用されない。

(4) 垂直型企業結合ガイドライン (Vertical Merger Guidelines) (2020年6月)

4. 一方的効果

垂直合併は、一方の合併会社と、他方の合併会社と取引する、又は取引する可能性のあるライバル会社との間の競争を減少させる可能性がある。本節では、垂直的合併から生じる一般的なタイプの一方的効果について説明する。(a) では、閉鎖とライバルのコスト引上げについて説明している。(b) では、競争的にセンシティブな情報について説明する。これらの効果は、一方的な効果の種類を使い果たすものではない。

a. 閉鎖とライバルコストの引上げ

垂直的合併は、合併された企業が関連製品の支配権を利益に利用して、関連市場における1つ以上の実際の又は潜在的なライバルから競争上の制約を弱めたり、取り除いたりすることを可能にすることで、競争を減少させる可能性がある。例えば、合併によって垂直統合された企業は、関連製品の価格を上げたり品質を下げたりすることで、ライバルのコストを上げるインセンティブや能力を高めることができる。合併後の企業は、ライバル企業への関連

製品の供給を完全に拒否することもできる（「閉鎖」）。

垂直的合併が一方的な閉鎖やライバルのコストの引上げによって競争を減少させる可能性があるかどうかを特定する際に、当局は一般的に以下の条件が満たされているかどうかを検討する。

(1) 能力:合併した企業は、1つ以上のライバルに関連製品を提供する条件を変更することによって、それらのライバルが (a) 関連市場で大幅な売上を失う (例えば、市場から追い出された場合;イノベーション、参入、拡大を妨げられたり、それらの活動に資金を提供できない場合;あるいは、価格の上昇を通じてコストの上昇を転嫁するインセンティブがある)、(b) そうでなければ顧客のビジネスのためにあまり積極的に競争しなくなる可能性が高い。

(略)

6. 競争促進効果

垂直的合併は、補完的な経済機能を組み合わせ、縮小の摩擦を排除するため、競争と消費者に利益をもたらす潜在的に認識可能な一連の効率性を生み出す能力を持つ。垂直統合は、サプライチェーンの異なるレベルで使用されるものを含む補完的な資産を組み合わせ、最終製品を作成する。これらの資産の使用方法を調整できる単一の企業は、生産、在庫管理、又は流通を合理化できる場合がある。また、独立企業間契約では実現しそうな革新的な製品を生み出すこともあり得る。

2. 個別事例

(1) Facebook/Instagram 企業結合事例（連邦取引委員会）

【出典】

FTC による訴状（Complaint）（2020 年 12 月 9 日）、FTC による訴状（Complaint）（2021 年 9 月 8 日）

【事案概要】

2020 年 12 月、FTC は、Facebook がデジタル市場での独占的な地位を濫用し、反競争的な行為に及んだとして、Instagram やモバイルメッセージングアプリ WhatsApp などの事業分割、売却を求めて、連邦地方裁判所に提訴した。2021 年 6 月、連邦地方裁判所は、Facebook がソーシャルメディアを独占的に支配していることを示す十分な証拠を FTC が提示していないと判断し、FTC に訴状を再提出する機会が与えられた。2021 年 8 月、FTC は、本件に関する訴状を連邦地方裁判所に再提出した。

【抜粋】 FTC による訴状（Complaint）（2020 年 12 月 9 日）

10. Facebook は、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングのライバルの出現と成長を妨害することで、広告販売の有意義な競争も抑制している。多くのパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングプロバイダーは、広告の販売を通じてプラットフォームを収益化している。このように、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングにおけるより多くの競争は、広告の提供におけるより多くの競争を意味する可能性が高い。パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングを独占することによって、Facebook は広告主から、広告価格の低下、広告に関連する選択肢、品質、イノベーションの増加といった競争上の利益を奪うことにもなる。
11. 独占を維持するための Facebook の違法な行動は今日も続いており、これを阻止しなければならない。Facebook は、違法に取得した資産の保有と運用を継続しており、パーソナル・ソーシャル・ネットワークの独占を保護する「堀」を提供するための位置を保ち続けている。さらに、Facebook は競争上の脅威を監視し続けており、禁止されない限り、それらを買収しようとしている。

VIII. 競争への悪影響

161. Facebook は、上記の行為を通じて、ライバルのパーソナル・ソーシャル・ネットワーキング・プロバイダーの出現と成長を妨げ、抑制し、抑止し、米国のパーソナル・ソーシャル・ネットワーキング市場における独占を、メリットある競争以外では違法に維持した。
162. 上記の行為は、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングの提供において Facebook が直面しなければならない競争を制限、抑制することにより、競争に悪影響を及ぼし、現在も悪影響を及ぼしている。その結果、米国のパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングの利用者は、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングに関する追加的な競争から利益を得ることができなかった。

163. 追加的な競争によるユーザーにとっての恩恵には、以下の一部又はすべてが含まれる。すなわち、追加的なイノベーション（ユーザーを惹き付け、維持するための新しい魅力的な特徴、機能、ビジネスモデルの開発及び導入など）、品質の向上（ユーザーを惹き付け、維持するための改善された特徴、機能、誠実さ対策、ユーザー体験など）、及び/又は消費者の選択（ユーザーが、広告量及び性質に関する好み、データ保護プライバシーオプションの利用可能性、品質、多様性を含むが、それだけに限らない個人の好みにより近いパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングのプロバイダーを選択できるようにすることなど）、及び/又は、ユーザーにとってより有利になるようなサービス、例えば、広告、データ及びパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングに関する選択肢、パーソナル・ソーシャル・ネットワークのための広告、パーソナル・ソーシャル・ネットワークに関する選択など）である。
167. 追加的な競争による広告主にとっての恩恵には、以下の一部又はすべてが含まれる。すなわち、広告するユーザーの増加（ユーザーにとってのパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングのイノベーションと品質向上の結果として）、広告価格の低下（追加的な広告競争により広告価格の削減が動機付けられるため）、追加的なイノベーション（広告競争の追加により、広告主を惹き付けるための魅力的な機能、特性及びビジネスモデルの追加開発及び導入が動機付けられるため）、品質の向上（広告競争の激化により、透明性、完全性、広告閲覧の認証、顧客サービス、パフォーマンスやその他の指標の報告の正確性、近隣コンテンツへの配慮などのブランド安全対策などに関する品質向上のインセンティブが働くため）、及び/又は、選択（広告競争の激化により、広告主が、異なる広告形態やユーザーに対する異なるオプションに関する好みなど、より自分の好みに合ったパーソナル・ソーシャル・ネットワークのプロバイダーを選択することができるため）である。

【抜粋】FTCによる訴状（Complaint）（2021年9月8日）

9. Facebook は、これらの行為を通じて、差別化された革新的な企業が規模を拡大するのを妨げ、その結果、Facebook が支配を維持できるようにする反競争的スキームを実施した。Facebook の一連の行動は、新興のライバルを排除し、そうしたライバルの独立した存在によって、他のインターネット・プラットフォームが Facebook の独占的地位を保護する実質的な参入障壁を克服できる可能性を消滅させた。そうすることで、Facebook は米国のパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングのユーザーから、選択肢の増加、質の向上、イノベーションを含む競争の利益を奪っている。
10. Facebook は、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングのライバルの出現と成長を妨害することで、広告販売の有意義な競争も抑制している。多くのパーソナル・ソーシャル・ネットワーキングプロバイダーは、広告の販売を通じてプラットフォームを収益化している。このように、パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングにおけるより多くの競争は、広告の提供におけるより多くの競争を意味する可能性が高い。パーソナル・ソーシャル・ネットワーキングを独占することによって、Facebook は広告主から、広告価格の低下、広告に関連する選択肢、品質、イノベーションの増加といった競争上の利益を奪うことにも

なる。

(2) Thoratec/HeartWare 企業結合事例 (連邦取引委員会)

【出典】

FTC による訴状 (Complaint) (2009 年 7 月 28 日)

【事案概要】

2009 年 7 月、FTC は、Thoratec Corporation が提案した 2 億 8,200 万ドルでのライバル医療機器メーカー、ハートウェア・インターナショナル社の買収を阻止する仮処分を承認し、この買収が進行した心不全患者の生命維持治療である左心室装置 (LVAD) の米国市場における競争を大幅に低下させるとして提訴した。2009 年 8 月、当事者は買収計画を進めないことを発表し、FTC は連邦裁判所に仮処分の申し立てを行うことなく訴状を却下した。

【抜粋】

4. HeartWare 社との競争は、HVAD がまだ臨床試験中であるにもかかわらず、既に Thoratec 社にイノベーションを迫っている。HeartWare 社が FDA の認可を取得すれば、この競争はますます激化するだろう。

(略)

7. 他のいかなる企業も、合併によって排除される現在及び将来の競争に取って代わる能力を有していない。本合併により生じる合併特有の認識可能な効率性は、本合併の深刻な反競争的效果を相殺するものではない。

(略)

反競争的效果

23. 提案された買収は、以下により、関連市場における競争を大幅に減少させる可能性がある。

- a. Thoratec と HeartWare 間の現在及び将来の競争を排除する
- b. Thoratec の既存の独占的地位を維持する
- c. Thoratec が一方的に市場支配力を行使する可能性を高める
- d. 末期心不全患者が延命治療を拒否され、高額の治療費を支払わざるを得なくなる可能性が高まる
- e. イノベーション競争を排除する
- f. Thoratec と他の LVAD メーカーとの共謀や協調的な相互作用の可能性を高める

(3) Nielsen/Arbitron 企業結合事例 (連邦取引委員会)

【出典】

FTC による主張書面 (2013 年 9 月 20 日)、反対書面 (2013 年 9 月 20 日)

【事案概要】

2013 年 9 月、FTC は、メディア調査会社 Nielsen Holdings N.V. は、Arbitron Inc. の買収が全国シンジケート・クロスプラットフォーム視聴者測定サービスにおける競争を実質的に弱める可能性があるとして提訴した。2014 年 2 月、同意命令により解決した。Nielsen と Arbitron は、既存の視聴者測定パネルと実績ある視聴者測定技術資産を有するため、全国シンジケーションのクロスプラットフォーム視聴者測定サービスを開発（又は開発に向けて他者と提携）するには最適な企業である。この提訴を解決するため、FTC は、代表パネルのデータを含む Arbitron のクロスプラットフォーム視聴者測定事業に関する資産を FTC が承認した買い手に売却することを要求した。

【抜粋】 FTC による主張書面 (Statement of the Federal Trade Commission) (2013 年 9 月 20 日))

ネットワークと広告主は、Nielsen と Arbitron のシンジケーションによるクロスプラットフォーム測定サービスは、直接的に競合すると考えられる。提案されている合併は、そのような競争を排除することになる。これは将来の市場であり、それに伴う不確実性もあるが、効果的な合併の実施には常に起こりうる競争上の影響について将来を見据えた分析が必要である。今回の証拠によれば、FTC は、提案されている問題解消措置が、買収によって生じる可能性の高い競争上の損害に対処するために必要であると考えに足る根拠がある。

(略)

2 社が問題解消措置なしに合併することが許可された場合、反競争的な効果が生じる可能性が高いと予測できる相当な証拠が存在する。両社は、実際の潜在的参入者と見なされる基準を満たしている。内部文書や公の場での発言、潜在的な顧客に対する発言から明らかなように、Nielsen と Arbitron (comScore とともに) はともに、全国シンジケーションによるクロスプラットフォームの視聴者測定サービスを開発するために多大な時間と資源を投入してきた。Nielsen と Arbitron は、個人レベルの人口統計データを提供できることから、この分野で競争する上で最も有利な立場にあるという顧客からの広範な証拠がある。このことは、他の企業が独自のクロスプラットフォーム測定サービスを開発しようとしているという事実にもかかわらず、この統合によって反競争的な結果が生じるという我々の懸念の根拠となっている。Nielsen と Arbitron が圧倒的に強い競争相手になるという顧客の見解は、Nielsen と Arbitron がそれぞれ開発中の製品、場合によっては既に顧客とベータテストを行っている製品についての声明によって裏付けられている。

【抜粋】 反対書面 (Dissenting Statement of Commissioner Joshua D. Wright (2013 年 9 月 20 日))

Nielsen と Arbitron は現在、全国規模のシンジケーション方式によるクロスプラットフォーム視聴者測定サービスの販売で競合していない。したがって、FTC は、斬新な理論として認識されるべきもの、すなわち、この合併が、今日では存在しない市場における競争を実質的に弱めるという理論に基づいて、提案されている合併に異議を唱えている。FTC は、合併がなければ、Nielsen と Arbitron は、全国的なシンジケーションによるクロスプラットフォーム

の視聴者測定サービスの開発に多額の投資を行い、その結果得られる製品は、消費者の利益のために互いに直接競合することになると主張している。そこで欧州委員会は、Nielsen が Arbitron のテレビ視聴者測定サービスを第三者にライセンス供与し、第三者がいつか Nielsen と競合する全国シンジケート・クロスプラットフォーム測定サービスを提供できるようにすることを要求したのである。

(略)

FTC が本日申し立てたような将来市場の案件は、通常の合併審査や「実際の潜在的競争」案件でも直面することのない多くの独特な課題を提起している。例えば、関連製品市場を適切に定義し、買い手と売り手を特定し、需要の相互弾力性を推定し、潜在的な製品代替性をより質的に理解し、潜在的参入者とその動機を確認することは、将来市場の事例では本質的に困難である。すべての合併審査は必然的に前方視的であるが、適切な合併分析の基礎となるこれらの基本的な問いに確実に答えるための証拠が不十分な場合、取引の競争効果を予測することは極めて困難である。これらの重要なインプットなしでは、現在の経済ツールキットは、将来市場に関わる合併が競争の大幅な減少をもたらすかどうかという問いに正確に答えるための基礎をほとんど提供していない。

もちろん、FTC は、現在の競争活動と将来市場の状況を比較しようとする予測的な合併分析を既に日常的に行っている。例えば、水平合併ガイドライン（以下、「合併ガイドライン」）は、反トラスト当局に対し、当事者が主張する効率性、参入成功の可能性、破綻企業の防衛の可能性を考慮するよう求めている。しかし、重要なことは、市場の発展に関するこれらの予測のそれぞれが、経済理論が教える市場集中の増大はイノベーションへの投資意欲の低下を意味するという一般的な推定に依拠するのではなく、事実に基づいた分析に基づいていることである。例えば、提案されている取引に反競争的懸念を緩和する効率性があることを示そうとする場合、当事者は、主張する効率性が認識可能で、合併に特有で、検証可能であることを示す明確な証拠を当局に提供しなければならない。同様に、将来の参入が提案されている取引の競争上の懸念を打ち消すかどうかを評価する場合、当局は、関連市場への参入の歴史や、将来の参入者が効果的に競争するために必要なコストなど、多くの事実を評価し、参入が「適時、可能性が高く、十分」であるかを判断する。同様に、破綻企業の防衛策を成功させるには、当事者は、近い将来に財務上の義務を果たせなくなるとか、破産して更生できなくなるなど、いくつかの具体的事実を示し、当局が合併がなければその企業が破綻することを予測できるようにしなければならない。

(略)

したがって、限られた、あるいは曖昧な証拠しか存在しない合併案件において、予測的な結論の根拠となる証拠がない場合、FTC は、その取引に異議を申し立てるのではなく、こうした制度的限界を認めることが最善の方法であると私は考える。将来市場の案件は、特定の状況下では調査を必要とするかもしれないが、市場がまだ存在しない取引の競争効果を分析することに伴う固有の難しさ及び確信と信頼性のある予測をサポートする経済理論と証拠の現在の無力さは、それぞれそのような案件が執行措置を通常保証しないことを示唆している。

（４）Meta/ Within 企業結合事例（連邦取引委員会）

【出典】

FTC による訴状（Complaint）（2022 年 7 月 27 日）

【事案概要】

2022 年 7 月、FTC は、バーチャルリアリティ（VR）大手 Meta 及び Meta の支配株主かつ CEO であるマーク・ザッカーバーグ CEO による Within Unlimited 及び同社が設計・開発した VR 専用フィットネスアプリ（virtual reality dedicated fitness app）として人気を博している Supernatural の買収について、差止めを求めて提訴した。

【抜粋】

12. 専用又は意図的なフィットネスアプリ（「専用フィットネスアプリ」）と、リズムゲームやアクティブスポーツゲームなど、付随的にフィットネス効果を提供するアプリ（「付随的フィットネスアプリ」）の両方を含む、より広い VR フィットネスアプリ市場を背景に見たとき、この合併は反競争的であることに変わりはない。Meta に Supernatural を買収させることで、最も重要な VR フィットネスアプリの 2 つのメーカーが統合され、Meta の Beat Saber アプリと Within の Supernatural アプリ間の有益な競合が排除されることになる。

13. したがって、本買収は、現在及び将来の競争を排除する合理的な蓋然性を有している。このような競争の低下は、イノベーション、品質、選択肢の減少、最も有能なアプリ開発者の競争圧力の低下、そして VR フィットネスアプリの価格上昇の可能性をもたらすかもしれない。そして、Meta は、「メタバース」全体を所有するという究極の目標に一步近づくことになる。

（略）

104. Meta 社による代替参入は、世界最大規模で、最もリソースがあり、最も経験豊富な VR 業界関係者の 1 社という後ろ盾を得て、市場に新たな競争相手を導入することになる。このような参入は、消費者の選択肢を増やし、イノベーションを促進し、優秀な従業員を惹きつけるための新たな競争に拍車をかけ、その他多くの競争上の利益をもたらすであろう。また、VR 専用フィットネスアプリ「Supernatural」の独立した存在と競争上の活力を維持することも重要である。

105. 本買収は、そのような参入の可能性を排除し、将来のイノベーションを阻害し、より有益なライバル関係や競争圧力の低い市場をもたらす可能性がある。

（５）Microsoft 事件（司法省）

【出典】

DOJ による訴状（1998 年 5 月 18 日）、連邦地方裁判所判決（事実認定）（1999 年 11 月 5 日）

【事案概要】

1998 年 5 月、DOJ 並びに 19 州及びコロンビア特別区は、Microsoft が OS 市場における独

占力を利用して Windows と自社のブラウザ・ソフトの抱き合わせ等を行っているとして、連邦地方裁判所に提訴した。2000 年 4 月、連邦地方裁判所は、Microsoft による抱き合わせ等について反トラスト法違反を認定する判決をした。2001 年 6 月、連邦控訴裁判所は、第一審判決における抱き合わせの認定につきより詳細な審理が必要であるとして破棄して、連邦地方裁判所へ差し戻す旨の判決をした。2002 年 11 月、連邦地方裁判所は、Microsoft と DOJ 等との間で合意した和解案を承認する決定を行った。

【抜粋】 DOJ による訴状（1998 年 5 月 18 日）

35. 総じて、Microsoft の OEM、ISP、ICP との契約は、インターネット・ブラウザの市場における競争を不当に抑制しており、差し止められない限り、今後も不当に抑制し続けるであろう。それらは、Microsoft の Internet Explorer が持つ市場シェアを人為的に増加させ、市場を永久に Internet Explorer に「傾ける」おそれがある。これは、OEM や PC 顧客が競争市場において Microsoft 製品を自由に選択したからではなく、Microsoft による独占力の違法な行使のためである。
36. 反トラスト法も本訴訟も、Microsoft がイノベーションやその他の方法でメリットで競争することを阻害しようとするものではない。むしろ、本訴訟は、Microsoft がオペレーティングシステムにおける独占を維持し、他の市場における支配を達成しようとする協調的な試みのみに異議を唱えている。それは、イノベーションや他のメリットに関する競争によってではなく、イノベーションを阻止し、競争を排除し、顧客が競合する選択肢の中から選ぶ権利を奪う、提携、独占取引契約、他の反競争的契約によるものであった。
37. Microsoft の行為は、以下を含むイノベーションに悪影響を与える。
- ・ Microsoft の競争相手や潜在的な競争相手は、Microsoft がイノベーションの結果からの報酬を制限できることを知っているので、研究開発に着手する動機を損なうこと。
 - ・ Microsoft の競合他社及び潜在的な競合他社が研究開発のための資金を得る能力を損なうこと。
 - ・ Microsoft の競合他社が、有望なイノベーションの開発に成功しても、その改良された製品を効果的に顧客に販売することを阻害すること。
 - ・ OEM が顧客にアピールするような方法で製品を革新し差別化するインセンティブと能力を低下させること。
 - ・ 競争と、競争のみが提供しうる Microsoft 及びその他の企業によるイノベーションの促進を減少させること。

【抜粋】 連邦地方裁判所判決（事実認定）（1999 年 11 月 5 日）

Ⅲ. Microsoft の関連市場における力

V. ブラウザの脅威に対する Microsoft の対応

F. Navigator の重要な販売チャネルからの排除

2. OEM チャネルからの Navigator の排除

a. Internet Explorer の Windows への統合

(略)

194. Microsoft はまた、様々な機能の「ベスト・オブ・ブリード」実装を提供することによって、人気のあるオペレーティングシステムのベンダーは消費者に利益をもたらし、ソフトウェア市場全般の効率を改善することができると主張する。なぜなら、結果として標準化が進むことで、ISV（インディペンデント・ソフトウェア・ベンダー）は業界のリーダーのために補完的な技術の開発に努力を集中することができるようになるからである。しかし、Microsoft が Windows98 のウェブブラウザを搭載していないバージョンや搭載可能なバージョンを提供することを拒否したことは、そのような目的を有していない。むしろ、それは、Intel 互換 PC オペレーティングシステムの市場における競争の出現を促進する可能性を示すイノベーションを抑制する目的・効果を有していた。
195. さらに、Microsoft が最終的に「ベスト・オブ・ブリード」ウェブブラウザの供給源となるという命題には、わずかな裏付けしかない。実際、これとは反対の証拠もかなりある。Microsoft も原告も、ウェブブラウザ技術のイノベーションとウェブブラウザの使用に関する消費者の選択との関係についての主張を支持するために、製品評価を用いている。これらの製品評価は、一般に、それぞれの有益な機能と有害な機能を特定することによって、Internet Explorer と Navigator を比較している。どの機能が最も重要であるかについては評価が分かれているため、総合的にどちらが優れたブラウザであるかについてのコンセンサスは得られていない。また、これらの評価を総合すると、すべての重要な点で、少なくとも他のブラウザと同程度に優れているという意味で、どの既存のウェブブラウザも「ベスト・オブ・ブリード」であるとは特定されていない。さらに、ウェブブラウザ技術の分野において、Microsoft 以外のベンダーによる更なるイノベーションの努力がもはや必要ない、あるいは望ましいと示唆するものは、この評価にも、また他の証拠にも見当たらない。それどころか、製品評価の多くは、Microsoft と Microsoft 以外のウェブブラウザの両方において、消費者の利益となるような更なるイノベーションを示唆している。
196. 製品評価では、強調する内容に違いはあるものの、どのブラウザの機能が有益で、どのブラウザの機能が有害か、またその理由については概ね一致している。このように、製品評価は消費者の嗜好に関する詳細な情報を提供しており、ウェブブラウザ技術の進化の方向性を予測するために利用することができる。
197. 第一に、ほとんどのウェブパブリッシャーはサイトへのアクセスに何も課さないが、消費者はウェブ取引に関連する検索コストと通信コストがあることを認識していることが評価されている。したがって、消費者は、これらのコストを削減するウェブブラウザ技術のイノベーションを好み、その恩恵を受けている。第二に、消費者は、ウェブには膨大で増大するデジタル情報資源があり、その多くには消費者のセキュリティとプライバシーに壊滅的かつ不可逆的な損害を与える可能性のあるウィルスが含まれていることを認識している。したがって、消費者は、有害なウェブ・リソースを特定し回避するのに役立つウェブブラウザ技術のイノベーションを好み、またその恩恵を受けている。第三に、消費者は、特定のウェブ取引を行う際のコスト、リスク及び利益を正確に評価するための適切な情報が不足していることが多いことを認識している。したがって、消費者は、取引を行う前に

これらのコスト、リスク、利益を評価するのに役立つウェブブラウザ技術のイノベーションを好み、またその恩恵を受けている。

198. 検索・通信コストの削減、有害なウェブ・リソースの特定と回避、ウェブ取引実行のコスト、リスク、利益に関するより正確な情報の提供は、ウェブブラウザ技術の分野におけるイノベーションの可能性を示す多くの分野のうちの3つに過ぎない。Internet Explorer が現在「最高級」のウェブブラウザであることを示すどころか、Microsoft がその製品を継続的に改善する必要性を認識していることが証拠によって明らかにされている。例えば、Microsoft は、Internet Explorer のセキュリティ及びプライバシーの脆弱性が発見されると、それに対処するための「パッチ」を頻繁にリリースしている。まとめると、Microsoft が、継続的で競争的なイノベーションを非生産的にするような「ベスト・オブ・ブリード」ウェブブラウザを提供する運命にあるという兆候はない。

(略)

b. OEM が Internet Explorer にアクセスする準備の整った手段を削除し、起動順序で Navigator を促進することを防止すること

(略)

203. OEM が Internet Explorer を起動する最も目に見える手段を取り除き、アクセスしやすい方法で Navigator をプリインストールした場合、OEM に Internet Explorer を取らせる Microsoft の目的、すなわち Netscape からブラウザ使用シェアを奪うことは覆されることになるであろう。Microsoft の意思決定者は、Internet Explorer が Navigator に品質で追いつくにつれ、OEM は最終的に Navigator のプリインストールとプロモーション及び Internet Explorer への容易なアクセスの削除のコストが利益を上回ると結論付けるだろうと考えていた。しかし、これらの意思決定者は、事実上すべての Windows PC を出荷しているいくつかの大規模 OEM がこの望ましい結論に達するのを Microsoft が自ら待つ余裕があるとは考えていなかった。そこで、Microsoft は、OEM の行動を速やかに戦略的目標に一致させるために、Microsoft が選んだアイコンやプログラムのエントリーを Windows のデスクトップや「スタート」メニューから削除した OEM は、その Windows のライセンスを打ち切ると脅した。また、Windows の「起動」順序にサードパーティーのソフトウェアを促進するプログラムを追加した OEM に対しても、同様の措置を行うと脅した。このような抑制は、Microsoft と OEM の関係を悪化させ、Windows PC システムをユーザーにとってより満足のいくものにする可能性のあるイノベーションを阻害するものであった。もし Microsoft が、重要な OEM の流通経路から Navigator を排除するために必要な行為であると確信していなければ、このような代償を払うことはなかっただろう。

(略)

d. OEM チャンネルにおける Microsoft の行動の影響

(略)

241. まとめると、Microsoft はブラウジング・ソフトウェアの使用に最も効率的につながる

2つの流通経路のうち1つを Internet Explorer のために確保し、Navigator には排除することに成功した。Navigator が OEM チャンネルへのアクセスをある程度保っているとしても、Microsoft はそれを、Internet Explorer に保証された流通形態、すなわち Windows デスクトップ上の目立つ配置よりも著しく効率の悪い形態に追いやった。Microsoft は、補完的な一連の戦術を用いることで、この偉業を達成した。まず、この制限により、ユーザーの PC システム上で Internet Explorer が目立つようになり、Navigator のプリインストールや販売促進に伴うコストが増加した。第二に、Microsoft は Navigator の販売促進のコストをさらに増加させるために、追加の技術的制限を課した。第三に、Microsoft は OEM に対して、Internet Explorer を独占的に宣伝することを約束する代わりに、貴重な対価を提供した。最後に、Microsoft は Navigator のプリインストールと販売促進を主張する個々の OEM にペナルティを課すと脅した。OEM チャンネルを獲得するための Microsoft のキャンペーンは成功したが、それは Microsoft による大規模かつ多様な投資を必要とし、また、Windows PC システムをより使いやすく、消費者にとってより魅力的となったかもしれないような OEM によるイノベーションを抑制するものであった。Microsoft がこのような代償を払うことをいとわなかったのは、同社の意思決定者が、Navigator を犠牲にして Internet Explorer の使用シェアを最大化することは、ほとんどどんな代償にも値すると確信していたことの証左であろう。

(略)

VII. アプリケーションの参入障壁を保護するための Microsoft の取組が消費者に与える影響

408. Internet Explorer の登場とその急速な改良は、Netscape 社に対して競争力を持って Navigator の品質を向上させるインセンティブを与えた。Internet Explorer を Windows に無償で包括したことで、インターネットへの一般的な親しみが増し、一般人がインターネットにアクセスするためのコストが下がった。少なくともその一部は、Netscape が Navigator に対する課金を止めざるを得なくなったからである。これらの行為は、ウェブブラウジング・ソフトウェアの品質を向上させ、そのコストを下げ、入手可能性を高めることに貢献し、それによって消費者の利益となったのである。
409. しかし、消費者の不利益になるのは、Microsoft が、賞賛に値する品質の革新的なブラウジング・ソフトウェアを開発し、それを追加料金なしで Windows にバンドルして提供した以上のことである。これまで示されてきたように、Microsoft は、Netscape のウェブブラウザやサンの Java の実装を含む様々なミドルウェアの脅威からアプリケーションの参入障壁、ひいてはその独占的な力を守るために、協調して一連の行動をとった。これらの行為の多くは、即効性があり容易に見分けがつく形で消費者に損害を与えている。また、直接的ではないにせよ、競争を歪めることによって、深刻かつ広範囲な消費者損害をもたらしている。
410. OEM がウェブブラウジング・ソフトウェアのない Windows のバージョンを提供することを拒否し、OEM が出荷前に Internet Explorer、あるいはそれを呼び出す最も明白な手段を

取り除くことを妨げることによって、Microsoft は OEM にブラウザレスの Windows のバージョンを求める消費者の要求を無視することを強要した。同じ行為によって、OEM は消費者の Navigator に対する好みを無視するか、あるいは、より大きな混乱、システム性能の低下及びメモリの制限という代償を払って、消費者に両方のブラウザ製品のホブソンの選択肢を与えることを余儀なくされた。Windows 98 では、たとえ Navigator がデフォルトとして設定されていても、また消費者が Internet Explorer を起動するための目立つ手段をすべて削除していたとしても、ある状況下では Internet Explorer が起動するようにすることによって、Microsoft は消費者に混乱と不満をもたらし、企業顧客には技術サポートコストを増加させた。ブラウジング・ソフトウェアを望まない Windows 購入者、例えば企業や、PC システムでの無責任なウェブ閲覧の可能性を懸念する親や教師は、目に見える Internet Explorer の起動手段を削除するのに必要な努力をしなければならないだけでなく、特定のケースで Internet Explorer が起動する事実と折り合わなければならない。さらに（以前のバージョンの Windows になかった新しい、非ブラウジング機能を必要とすると仮定すれば）最新バージョンの Windows にブラウジング・ソフトウェアがついていなかった場合より遅い動作と少ない空きメモリの PC システムで満足しなければならなかった。OEM が Windows の起動順序に特定のソフトウェアプログラムを実装する自由を制限することによって、Microsoft は、OEM が消費者が望むように Windows PC システムをより分かりやすく、より使いやすいものにする機会を閉ざしてしまった。上記のような行動をとり、Microsoft だけが提供でき、企業がそれなしではやっていけないと合理的に信じる貴重な誘因で企業を独占的な取り決めに誘い込むことによって、Microsoft は、そうしなければ Navigator をブラウザとして選んだであろう消費者に、かなりの代償（ダウンロード、インストール、混乱、システムパフォーマンスの低下、メモリ容量の減少という形で）を払うか、Internet Explorer で満足するしかないようにさせた。最後に、Microsoft は、Intel にプラットフォームレベルの NSP ソフトウェアの開発を中止するよう圧力をかけ、その他のソフトウェア開発インセンティブを削ぐことにより、消費者から、もしそのイノベーションが市場に出ることを許されていれば、非常に価値のあるものであったかもしれないソフトウェアのイノベーションを奪った。これらの行為はいずれも競争促進的な正当性を持つものではない。

411. Microsoft が採用した戦術の多くは、不当に競争を歪めることによって、間接的に消費者に害を及ぼしてきた。Microsoft が Navigator に対してとった行動は、Intel 互換 PC オペレーティングシステムの市場において、他の企業が Microsoft と効果的に競争できるように、アプリケーションの参入障壁を十分に低下させる可能性を示していた一種のイノベーションを阻害するものであった。このような競争は、消費者の選択肢を増やし、イノベーションを促進するものであっただろう。Navigator に対するキャンペーンは、サンの Java 実装が広く受け入れられるのを遅らせた。このキャンペーンは、開発者が Windows と他のプラットフォームの間で移植できるような技術で Java アプリケーションを書くことを困難にすることだけを目的として Microsoft が取った行動と合わせて、アプリケーションの参入障壁を減少させる可能性を秘めた別の形のイノベーションを阻害することになった。Microsoft の行為がなければ、Navigator と Java は既に Intel 互換 PC オペレーティン

グシステムの市場で真の競争に火をつけていただろうと判断するには証拠が不十分である。しかし、Microsoft が、これら 2 つのミドルウェア技術が重要な市場への競争導入を促進し得たであろう過程を遅らせ、おそらくは完全に消滅させたことは明らかである。

412. 最も有害であったことは、コンピュータ産業でイノベーションを起こす潜在性を有するすべての企業に対して Microsoft が採った行動がもたらしたメッセージである。Microsoft は、Netscape、IBM、コンパック、Intel、その他の企業に対する行為を通じて、その巨大な市場支配力と莫大な利益を用いて、Microsoft の中核製品のいずれかへの競争を激化させるイニシアチブを追求しようと意図するあらゆる企業に打撃を与えることを示してきた。こうした企業に打撃を与え、イノベーションを阻害する点での Microsoft のこれまでの成功は、Microsoft に脅威を与える可能性のある技術やビジネスへの投資を抑止している。その結果、真に消費者のためになるはずのイノベーションが、Microsoft の自己利益と一致しないという理由だけで実現しないことがある。

(6) Qualcomm 事件 (連邦取引委員会)

【出典】

FTC による訴状 (Complaint) (2017 年 1 月 17 日)、連邦地方裁判所判決 (2019 年 5 月 21 日)

【事案概要】

2017 年 1 月、FTC は、携帯電話において使用される主要半導体部品を独占する Qualcomm が、競争事業者の事業活動を妨害し、モバイル通信分野のイノベーションを脅かしているとして、連邦地方裁判所に提訴した。2019 年 5 月、連邦地方裁判所は、Qualcomm によるモデムチップに関する標準必須特許のライセンス拒絶行為が、シャーマン法第 1 条及び第 2 条に違反し、連邦取引委員会法の不公正な競争方法に該当するとの判決を下し、Qualcomm の事業慣行の見直しを求める差止命令を発出した。Qualcomm は連邦控訴裁判所に控訴したところ、2020 年 8 月、連邦控訴裁判所は、連邦地方裁判所の判決を破棄し、Qualcomm の中核となる複数の事業慣行を禁止する連邦地方裁判所の差止命令を取り消した。

【抜粋】 FTC による訴状 (Complaint) (2017 年 1 月 17 日)

X. Qualcomm の行為による競争への悪影響

136. Qualcomm の反競争的行為は、競合他社を排除し、消費者価格を上昇させ、イノベーションを抑制してきた。

(略)

140. Qualcomm の反競争的な行為の結果、Qualcomm の残りの競合他社が事業から撤退した場合、ベースバンドプロセッサ市場の競争とイノベーションに大きな悪影響を与えるだろう。

141. 競争はしばしば、企業を次世代技術及び製品のイノベーションに向かわせる。競合する企業は、研究開発への取組が異なることが多く、イノベーションが成功する可能性が高くなる。

142. モバイル技術のイノベーションが促進されれば、特に、家電製品、自動車、建物、その他の製品へのモバイル接続の拡張（「モノのインターネット」）など、これらの技術が新たな用途に拡大する際に、消費者に大きな利益をもたらすだろう。Qualcomm の反競争的な行為は、イノベーションを抑制することにより、このような利益を脅かす。

143. Qualcomm は、その特許取得済み発明を他社が実施した場合、補償を受ける権利を有する。公正な報酬が得られるという見通しは、イノベーションと経済成長をもたらすリスクテイクを誘発する。しかし、Qualcomm の非競争的行為は、特許の価値だけでなく、ベースバンドプロセッサにおける独占力を反映した結果へと特許ライセンス交渉を歪めている。Qualcomm の違法行為がなければ、Qualcomm の特許ライセンスには公正で合理的、かつ非差別的な条件が含まれ、Qualcomm の競合他社に課税する高額のロイヤルティは含まれないだろう。Qualcomm の違法行為がなければ、Qualcomm は知的財産の公正な対価を得ることができ、競合他社はそれぞれの製品の長所に基づいて競争することができる。

【抜粋】連邦地方裁判所判決（2019 年 5 月 21 日）

2. Qualcomm のライセンス慣行により、競合他社が研究開発や買収を通じて新技術に投資することができなくなる。

Qualcomm のライセンス慣行によって競争が完全に排除されない場合でも、Qualcomm がライバルの販売を抑制することで、ライバルが研究開発に投資するための収益が不足することは、Qualcomm 自身の文書でも認識されている。例えば、Qualcomm が MediaTek 社と CDMA ASIC 契約を結んだ数日後に作成した 2009 年のプレゼンテーションでは、MediaTek 社の販売を Qualcomm のライセンシーのみに制限しており、Qualcomm は、MediaTek 社の顧客ベースを減らすことにより、「MTK が 3G に投資できるドルを取り上げることができる」と述べている。(略) このように、Qualcomm は、MediaTek の顧客基盤を減らして MediaTek のマージンを破壊し、MediaTek の 3G への投資を阻害することを目的としていた。

(略)

また、Qualcomm はライバルと異なり、2つの独占的な収入源を持ち、研究開発に投資している。Qualcomm の独占的なチップパワーは、Qualcomm の不当に高いロイヤルティ料率と数十億ドルのライセンス収入を支えている。また、Qualcomm の独占的なチップパワーにより、Qualcomm はモデムチップに独占的な価格を設定することができる。例えば、2009 年 4 月の VIA のプレゼンテーションによると、Qualcomm は VIA が同等のチップを発表するたびに価格を下げている。これは、Qualcomm がモデムチップの独占的な価格を受け取っていたことを示している。「VIA が初めて CBP6 を米国市場に導入したとき、QSC6055（Qualcomm のチップ）の価格は 18 ドルだった」が、数週間のうちに「QSC6055 の価格は 10 ドルに引き下げられた」という。同様に、Will Wyatt (QTI Vice President, Finance) は、2015 年の Qualcomm の価格提案書が、MediaTek が競合モデムチップを発表した後に Qualcomm がモデムチップ価格を 2 ドル以上下げたことを示していると裁判で認めている。このように、Qualcomm の独占的なチップパワーにより、Qualcomm は独占的なチップ価格を請求することができた。

この 2つの収益源があり、ライバルの収益が抑制されているため、Qualcomm は「競合他社

よりも先にリスクを取って新しい分野に投資できるため、新しい知的財産を生み出す青田刈りになることが多い」と、Paul Jacobs (Qualcomm CEO) が 2012 年 7 月に Qualcomm 取締役会に送った書簡で述べているように、この 2 つの収益源がある。

同様に、ライバルの販売を抑制することは、ライバルが研究開発の代替手段である買収によって新技術を開発することを妨げることにもなる。例えば、Intel の内部予測によれば、VIA (及びその CDMA 技術) を買収するために 100 万ドルを費やすことは、Intel が Apple からビジネスを確保した時点で初めて利益を生むことになった。同様に、Aicha Evans (Intel 最高戦略責任者) は、市場における Intel の能力の証明がなければ、Intel で VIA の買収について「議論することはなかっただろう」と証言している。

したがって、Qualcomm がライバルの売上を抑制することにより、ライバルは新技術を開発するための研究開発や買収に投資するための収益を奪われ、新たなライバルの出現を妨げ、既に市場に参入しているライバルの障害となり、消費者が利用できる新しい技術の開発を阻害することになる。

以上