

イノベーションと競争政策に関する検討会（第3回）

議事要旨

日 時：令和5年5月22日（月）10:00～12:00

開催方法：対面・オンライン併用

参 加 者：委員名簿（別紙）参照

議 題：イノベーションへの影響メカニズム等の検討について

水平型企業結合について

- 補完性のある特許等の結合が垂直的なものであるという点について、必ずしも垂直型企業結合に限られるものではなく、水平型企業結合においてもあり得るのではないか。
- 企業の取り扱う財が直接競合していれば水平型と捉え、補完財の企業間であれば垂直型と捉えるというのが一般的であると思われるが、そもそも水平型・垂直型といった用語を使わないようにすることも考えられる。
- 独占禁止法の用語としての「水平型企業結合」は、市場において競合関係にある者同士の結合ということだと思うが、製品間での競合ないし補完関係の話と、製品を作る際のいろいろな特許を含めた技術的な補完性や、知的財産のような具体的な資産も含めた資産間の補完性という話が混在していると思われる。製品間の競合関係・補完関係と、それ以外の資産の間での競合関係・補完関係とは区別述するとよいのではないか。
その上で、水平型企業結合における影響メカニズムについては主として製品間で競合関係がある場合を念頭に置いていると思うが、将来的な製品化につながる開発段階において競合関係にあるという場合も含めないと、余り面白くない気がしている。議論している製品間の競合関係も、現在の製品と将来の製品の両方を含めるという整理にするのがよいのではないか。
- 例えば、当事会社AとBが合併したときに、第三者であるCに与える研究開発インセンティブへの影響は、当該Cが当事会社との間で水平的な関係にあるか垂直的な関係にあるかによって、話が変わるのではないか。取引段階の違う企業にとって、絶対に競合することのない企業同士が合併しようが合併しまいが、研究開発インセンティブは変わらないのではないか。
- 水平型・垂直型といったときに、影響の出方が違うのか同じなのかという発想からすると、製品市場で直接競合するものを水平と捉えるのであれば、結合企業と水平的な関係にある企業には基本的に企業結合による影響があるといえるだろう。一方で、垂直的なメカニズムという場合に、暗黙のうちに純粋に補完製品を生産している者との関係を想定するのか、そうでないのかで変わってくる。直接の競合関係がない企業の研究開発インセンティブを阻害する要因が発生するというのは、当事会社と競合企業の製品間で補完性はあるが、それら補完製品間での競合関係が何らかの形で観念できる場合であり、その競合関係が強いのか弱いのかということが問題となってくる。そのため、同じ垂直型であっても競

合性の有無などの関係性を確定させないとどのような意味を持つのか明確にならないのではないか。

- 当事会社が相互に補完製品を有している場合、水平型企业結合によって補完製品が集約され、製品市場における二重の限界化の解消等により企業結合後の補完製品の価格設定がより効率的に調整されることで、結合企業が獲得できる利益が増加し、結合企業においてより強い研究開発インセンティブにつながる可能性があるという考え方について、補完財を生産している企業があまりおらず、当事会社がある程度市場支配力を持っているということが暗黙の前提になっているため、その点を考慮に入れておいた方がよいのではないか。元々市場支配力がなければ、二重限界化の問題はそれほど起こらないはずであり、ある程度当事会社に市場支配力があればこの二重限界化の排除という効果を考慮対象にできるが、それほど強い市場支配力がなければ二重限界化の解消による正の効果は弱いということになり、むしろ合併による負の効果の方が強く出てくる可能性があるということになるのではないか。
- 垂直型企业結合や混合型企業結合における二重限界化の解消による効率性の改善について、少なくとも公表された事例としては、審査実務で実際に考慮されたものはない。基本的には二重限界化の解消は理論的に確立された話であるため、公取委はより積極的に考慮する姿勢を示すべきではないか。
- 競争が弱まると他社に先駆けて成功する確率が高まったり成功した場合のリターンが上昇したりするという影響メカニズムや、水平型企业結合により価格競争が弱まると競合企業の方が価格上昇幅が小さくなるため、競合企業のプロセス・イノベーションに向けた研究開発インセンティブが高まるという影響メカニズムについて、確かに理論的にはあり得る話かもしれないが、現実的にどの程度そのような状況が成立し得るかという意味で、どれくらいの確度があると考えてよいのかについては若干疑問がある。
- 水平型企业結合により価格競争が弱まると競合企業の方が価格上昇幅が小さくなるため競合企業のプロセス・イノベーションに向けた研究開発インセンティブが高まるという影響メカニズムについて、Motta と Tarantino の論文(Motta and Tarantino, 2021 IJIO)で説明されており、それなりに理論的にしっかりしたバックグラウンドがあるものであるのではないかと思う。

この影響メカニズムについて、製品市場の競争緩和により結合企業と競合企業とで価格差が生じ、かつ、当該価格差が維持される理由が不明であるため、積極的に採用すべきではないとのことであるが、合併によって結合会社の市場支配力が増え、かつ、企業数が減ることで、競争が緩和されるのであれば、結合企業の市場支配力の増加によって、結合企業の方が価格を上げやすいというのは当然あり得る。したがって、結合企業の方が競合企業よりも価格上昇幅が大きくなり、その結果として競合企業の方に需要が多く流れるという可能性は少なくとも理論的にはあり得るのではないか。

- Motta と Tarantino の論文は、通常のモデルと組み方が違うため若干違和感もあるが、上記の理屈は自然であり、成立するのではないか。合併企業の方が価格の引上げ幅が大きいので、そうすると他の企業にその分需要が流れて、他の企業も価格競争について戦略的補完関係があるから価格を引き上げてくるのだが、引上げ幅が小さければ競合企業の生産量が伸び、生産量が伸びるということは費用削減投資したことの便益が大きいことを意味するため、競合企業の研究開発を促進するという理屈自体は自然に成立すると考えられる。ただし、この理屈自体が成立し得るとしても、イノベーションへの影響評価の中での扱い方は難しい。
- 競争が弱まると他社に先駆けて成功する確率が高まったり、成功した場合のリターンが上昇したりするという影響メカニズムについて、単純に考えれば、企業結合等によりリターンが上昇すれば、当然研究開発インセンティブが高まることはあり得ると思われるため、その競合企業が研究開発努力を緩めるとというのが、どのような理屈によるものかよく分からない。そもそも「企業結合により製品市場や研究開発の競争が弱まる」という点については背後に多くの仮定が隠されてしまっており、その仮定次第で読み方が変わるのではないか。
- 当該影響メカニズムについて、合併する前の状況として何を想定するかによって意味が変わってくる。市場全体として競争が弱まるとすると、それぞれの企業が成功により得られるレントが増えるから、その増えたレントを目指して、投資のインセンティブが上がるというのであれば話は成立する。しかし、当事会社間で元々競争をしている場合における合併の影響ということになると、合併によって当事会社の間で元々起こっていた競争が弱まるという話になり、少し理屈が通らなくなってくる。合併によって事前の市場と事後の市場がどうなるのかということが、もう少し明確になっていないと意味が分かりづらくなるのではないか。
- 例えば、パテントレースのように、事後的なマーケットの競争がない場合に、そのプライズを目指した競争が緩まる（プレイヤーが減る）と、自分がプライズを得る確率が増えるため、研究開発をみんな一生懸命やるというロジックなら分かるが、そもそも事前の段階で、研究開発を一生懸命やっているというような状況になっていると、話が変わってくる。理論的なダイナミクス的前提が違っていると、インセンティブの生じ方も変わってくるため、その点に注意して議論した方がよい。
- 水平型企业結合のイノベーションへの影響メカニズムについて、最終的には様々な論点を総合的に勘案した上で結論を出していくものと理解しているため、実務においては個々の論点をどのようにウエイト付けしながら考慮していくかという話になる。端的に言うと、競争制限的なメカニズムと競争促進的なメカニズムの両方があると思うので、報告書をまとめる際には、それらのバランスを考えて判断するという考え方が重要であるということを示した方がよいのではないか。

個々の各論は正しいことを述べているとしても、そこだけ取り出すと強く言い過ぎている印象を持たれかねないということを懸念しており、その点は何らかの手当てをした方がよいのではないか。

- 製品差別化・スイッチングコストの程度に関して、各企業が単一の財を生産しているような状況を念頭に置いているというような印象を受けたが、現実的には複数の財を生産している企業が多く、そのような企業においては、当然、製品差別化があったとしても、カニバリゼーション等の効果はあり得るため、必ずしも他方当事社会の製品からも当事会社の製品からも顧客を奪わないということは言い切れないのではないか。

水平的な製品差別化が大きく、かなり独立した市場を想定すれば、競合企業からの製品から顧客を奪うことは全くないというようなことは想定されると思うが、そこまで考えてよいのかは判然としない。

- そもそも製品差別化も理論的な問題の立て方によっていろいろなストーリーがあり得る。市場構造のダイナミクスをどう想定しているのかで、話がかなり変わり得るのではないか。

共同研究開発について

- 共同研究開発が独占禁止法上問題となるか否かの判断に当たり、共同化により研究開発の実効性が担保されたり研究開発の円滑な実施が促進されたりするか否かが検討されるとの点について、実務的には企業はそこまで厳密に実効性や円滑化を考慮せずに広い目的で共同研究開発を実施すると思われる。用語の問題かもしれないが、独自の整理がなされているような印象を与える可能性があり、「実効性」や「円滑化」が具体的に何を意味しているかも理解が難しい。

また、「共同研究開発」の射程が分からないが、共同で行う「研究」と「開発」はかなり異なる印象である。「共同開発」は、いわゆるインターオペラビリティ（相互運用性）の一環として共通化のために実施しているような場合が多く、イノベーションとの関係は比較的少ない可能性がある。そのような共同開発については、単独よりむしろ共同で実施した方が成果物のリリースが遅くなるということもあるため、本検討会において共同化による実効性担保や円滑化について、実務との関係が気になる。

- 共同研究開発が独占禁止法上問題となるか否かの判断に当たり共同化の必要性を検討するという点については、大前提として共同研究開発に何らかのポジティブな要素が含まれていることを確認するという趣旨かと思うので、書きぶりはいくつか考えられる。また、「研究」と「開発」を分けると、定義的な問題になりややこしくなるため、深入りしない方がよい。

また、共同研究開発における共同化の必要性については、水平型企業結合における研究開発の実施コストの削減や資源配分の最適化に関する議論と共通点があるかと思う。共同研究開発を行うそもそものモチベーションとして、現在広く言及されているいわゆるオー

ブイノベーション・産学連携や、公共財的な性質があるグリーンイノベーションなど、単独企業では実施できないことを共同で研究開発することは非常に多く、そのようなものは共同研究開発を促進すべきであるというのが昨今の大きな流れだと思うので、そのような前提を確認した方がよい。

- 本検討会報告書における共同研究開発部分の構成について、水平型企业結合と共同研究開発を完全にパラレルに記載していくことは難しい。そのため、例えば、共同研究開発によって状況変化が生じ得る各領域における影響メカニズムを、①研究開発競争に関するもの、②製品市場への影響に関するもの、③研究開発実施の取決めに関するものという3つのブロックに分けてはどうか。特に②は公取委の役割という観点から重要性が高いと思われるので記載を充実化してはどうか。

共同研究開発により製品市場が必ず非競争的になるということはなく競争的になるケースもあるため、まず研究開発における競争を分けて検討して整理した方がよい。

- 私も製品市場競争への影響と研究開発そのものへの影響は区別して議論した方が分かりやすいと思う。

また、イノベーションへの影響については、水平型企业結合での議論が共同研究開発での議論に応用できるが、独占禁止法上は、企業結合に対する審査と、共同研究開発に対するカルテル等の観点からの審査とでは判断枠組みが異なる。今の段階で法制度の視点をどの程度盛り込むべきかという問題はあるが、水平型企业結合と共同研究開発では当事者が独立性を保って存続するか否かの点が異なることからすると、水平型企业結合では結合そのものがイノベーションに対して与える負の影響について議論されるのに対し、共同研究開発では共同研究開発そのものよりもむしろ代替する研究開発プロジェクトへの参加制限等の付随的な取決めの必要性が認められるかどうか、ひいてはそれが独禁法に違反するか否かが議論されることになる。よって、共同研究開発は、水平型企业結合とは異なる問題や捉え方があり得ることを報告書の冒頭で記載した方が分かりやすいと思う。

- 製品市場との関係について、当該市場へのインパクトを射程に入れて市場画定を行っている現在の建て付けをどこまで緩めて考えるべきかという大前提の議論にも関係し得る。例えば、研究開発競争やイノベーションマーケット、イノベーションスペース等の議論も、競争法上は製品市場の競争へのインパクトを明示しなければ問題とできないという従来の実務に対して、経済学者としてはもう少し緩めて考えてよいのではないかという主張から生じた議論である。

- 本検討会において、イノベティブな形に議論を据えていくのか、あるいは従来型の実務の発想を前提として枠にはめて議論していくのかは、大きな分かれ道かと思う。

- 財市場と技術市場の両方が同時に組み合わさって最終消費者に対する競争に影響を与える場合でも、財市場と技術市場を切り離して議論した方が議論は平易になって分かりやすいということであれば、そのような構成として分かりやすさを追求してもよい。

- 研究開発は、そもそも不確実性が高く将来の製品市場と必ずしもリンクしない段階で

のアクティビティであるため、これを評価するときに常に製品市場とのリンケージを射程に入れなければならないのであれば条件的に厳し過ぎるため、製品市場とは分断して整理することはできないか。

例えば、水平型企业結合における資源配分の最適化について、イノベーション競争のステージへのリソースアロケーションの在り方は、共同研究開発や産学連携、スタートアップの活用など様々なやり方があり、それらの中でも資金調達の仕組みをより分散化すべきといった様々な論点に広がってしまう。そのような中で、共同研究開発や企業結合をどう位置付けし直すかを考えると、現在の整理は大変すっきりしておりよいと思うが、そのような各論点とのつながりも残しておくべきとも思われるため悩ましい。

- 当事会社と競合企業の間で技術レベルに格差がある場合、すなわち、直接的に競争している有力なイノベーター同士が結合し、他に有力なイノベーターがいない場合には、有力なイノベーター間では両者の製品間での代替性が特に高く、置換効果が相対的に大きいと考えられるという点について、これは、製品が垂直的に差別化されている市場において、製品特性の近接度の高い有力なイノベーター２社が結合し、ほかに競合企業がいなくなる状況を想定しているのであれば理解できるが、「製品間での代替性が特に高い」という条件に唐突感があり、その条件の背景や市場環境を明解にすべきである。
- 企業間の技術レベルに差がある場合、製品市場が垂直的に差別化されるような状況もある。例えば、エーエスエムエル・ホールディング・エヌ・ビーとサイマー・インクの統合（2012）における川下企業への影響の検討など、合併当事者と第三者の間に技術格差があるときに競争力・技術力のある企業同士が統合することで投入物閉鎖等が発生するという話であれば理解できるが、そうでなければ、趣旨を明確にして整理すべきである。

以上

（文責：公正取引委員会事務総局）

イノベーションと競争政策に関する検討会
委員名簿

上武	康亮	イエール大学経営大学院マーケティング学科准教授
大山	睦	一橋大学大学院経営管理研究科教授 一橋大学イノベーション研究センター教授
座長	岡田 羊祐	成城大学社会イノベーション学部教授
福永	啓太	アリックスパートナーズ・アジア・エルエルシー ディレクター
松島	法明	大阪大学社会経済研究所教授
宮井	雅明	立命館大学法学部教授

(五十音順、敬称略、役職は令和5年5月22日現在。)

(オブザーバー)

池田	毅	池田・染谷法律事務所 代表パートナー弁護士
滝澤	紗矢子	東京大学大学院法学政治学研究科教授
松田	世理奈	阿部・井窪・片山法律事務所 パートナー弁護士

(五十音順、敬称略、役職は令和5年5月22日現在。)