

イノベーションと競争政策に関する検討会（第5回）

議事要旨

日 時：令和5年6月19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：中間報告書（案）について

全体について

- 中間報告書の構成として、各企業行動について、最初から具体的な影響メカニズムの議論が始まると、全体として何が言いたいのがなかなか理解できず、最後まで読み通さないと結論が見えてこないため、読みやすさの観点から工夫ができるかという点ではないか。また、個別の企業結合審査案件において、事例集に掲載されるような慎重な審査を要するようなケース、これは正に中心的にはプラットフォーマーに関するものと思われるが、そのようなケースの関係者には本件は非常に重要な内容と思われる。一般の人を想定して萎縮するリスクを考えすぎるよりは、むしろ問題のある事例を前提として、問題点を強調した方が報告書としての意義があるのではないか。
- 読みやすさの観点から、サマリーを入れた方が読みやすくなるのではないか。企業行動ごとに全体像として図が掲載されているが、文章で補足説明するなどしてそれを一種のサマリーにする方法もあるのではないか。
- 競争政策に詳しくない読者への配慮として、まず競争の概念が整理されていた方が分かりやすい。各企業がどこで競争しておりどの範囲に企業行動による影響が及ぶのかを整理して各論につなげられるとよい。例えば、キラー買収であれば将来の製品における競争関係も含まれるといった点や、共同研究開発であれば飽くまで研究開発において競争が行われており必ずしも製品で競争しているものではないといったように、イノベーションのインセンティブを考えると、競争という言葉がどのような意味があるのかを最初に整理すると分かりやすいのではないか。
- その点には完全に同意する。例えば、各企業行動について典型的な市場構造を図示するなどして説明すると分かりやすいのではないか。

水平型企業結合について

- バイアウト効果について、特定の水平型企業結合案件の分析・評価上は積極的に考慮すべきものとはならないという点について、個別事案の分析においても、少なくとも背景事情として産業特性としてバイアウト効果が働きやすいか否かという点が考察に影響が及ぶのは当然と思われる。バイアウト効果が大きいと考えられる産業では、そうではない産業と比較して、企業結合規制による過剰規制のリスクが大きいということになると思われるため、考慮すべきものとはならないとはいえないのではないか。

- バイアウト効果は、イグジット戦略として非常に重要であり、厳しすぎると資金調達の在り方にマイナスの作用が起きることを懸念しているものと理解している。本件は、資本市場の在り方に関わる話であり、スタートアップが資金調達しやすいケースか否かという産業特性の問題や、政府のサポートの在り方とも関係するものであり、外縁が広がりやすい論点と感じている。日本はベンチャーキャピタルのマーケットがアメリカとは質的に異なるという事情もあり、アメリカのようなマーケットを念頭に置いてどこまでバイアウト効果がいえるかという問題もあるため、日本の資本市場の特性も踏まえた実務的な検討と整理すべきではないか。
- 日本において、バイアウト以外の資金調達の手段が十分ではないという状況下では、背景事情として何らかの形で考慮すると余地はあるのではないか。
- 産業の特性として、バイアウト効果が高い、すなわち、バイアウトを見据えて資金を投じる人も出てきやすいということがいえるのであれば、個別の企業結合審査において、参入の可能性を評価するに当たり、考慮することはできるのではないか。
- バイアウト効果の正の効果だけでなく負の効果についても言及した上で何らかの形で取り上げてはどうか。
- バイアウト効果の負の効果として、なるべく買収者に買われやすいような研究開発が行われやすくなるという点について、資源配分が歪められるという趣旨と理解しているが、何が歪められていない状況なのかが分からないため、具体的な書きぶりについては慎重に検討すべきである。

垂直型企業結合について

- 垂直型企業結合における専有可能性の向上について、ライセンサー企業から他のライセンサー企業へのスピルオーバーが発生する余地が残る場合は、専有可能性の向上はより限定的なものとなるため、当事者の研究開発インセンティブが高まりにくいという点について、企業行動ごとの影響メカニズムと要素の記載の関係性が分かるように工夫した方がよいのではないか。

垂直型企業結合・混合型企業結合について

- 垂直型企業結合・混合型企業結合を水平型企業結合と比較した際、競争上の問題が生じやすいのは水平型である。垂直型や混合型は製品市場でも競争単位が減るわけではないということに加えて、研究開発段階についてもやはり垂直型・混合型だと、当事会社間で技術の互換性が高い場合が多いということが一般的にいえそうな気がするため、競争促進的な効果が期待できるケースも相対的に多いと思われる。そのような大まかな整理を示した方がよいのではないか。
- 水平型企業結合と比べると垂直型企業結合・混合型企業結合というのは競争に及ぼす影響は小さくなく、むしろ補完的な資産を結合して効率性を高める効果が強いという点で競争促進的なものであるというのは何年か前の常識であったので、そこを出発点とす

ることはできるのではないか。投入物閉鎖や顧客閉鎖、協調効果といった代表的なセオリーオブハームがあるが、これらが立証されるようなケースというのは相当程度少ないため、出発点は競争促進的なものだが、場合によってはセオリーオブハームが妥当する場合も考えられなるといふことではないか。

- キラー買収の話ともつながってくる気がするが、問題になり得るのは相当レアなケースと思われる。例えば、デジタルプラットフォームが非常に汎用性の高い技術をかなり占有するようなケースであるというようなケースであろう。実務上は問題とするのはハードルが高い気もするが、正に今のホットイシューであるため、本報告書でも当然触れるべきだと思われる。
- 垂直型企業結合・混合型企業結合について、イノベーションのインセンティブの観点からいうと、必ずしも従来の競争政策の考え方が必ずしも当てはまらないのではないか。補完関係にある資産があれば競争促進的というのは分かるが、専有可能性が向上したり規模が大きくなったりすることでイノベーションのインセンティブが高まるという影響メカニズムは垂直型・混合型と水平型では逆の現象が起きるはずであるため、必ずしも垂直型や混合型の方が一義的に問題ないといえるかは疑問がある。そのため、従来の考え方をまず整理して、イノベーションのインセンティブの観点からも当てはまる点とそうでない点を整理した方がよいのではないか。
- 製品・技術の補完性が強い場合、垂直型企業結合・混合型企業結合により、結合企業の優位性が強まることで競合企業との格差が拡大し、結合企業と競合企業の研究開発インセンティブに負の影響が生じるという点については、Chenほかの論文(Chen et al., 2022 RAND)が根拠となり得ると思われる。当該論文では、混合型企業結合によりある市場における優位性が高まることにより競争者を排除し、その結果として消費者余剰が下がるということを示しているため、ここで想定している影響メカニズムと適合していると思われる。
- この点はいわゆるバンドリングの議論と似ていると考えている。ピュアバンドリングのように独占の梃子の理論が適用できるようなケースについては理論的な研究の蓄積があるが、ミックストバンドリングのようなケースについては反競争効果の有無について理論的にそれほど頑健ではないという印象がある。そのため、ケースベースで慎重に議論する必要があり、世界の潮流をみても、クアルコム事件やインテル事件の欧州裁判所の判決など、違法性の認定のハードルはかなり上がっていると思われる。
- 確かに競合企業がやる気をなくして競争が弱まるという可能性はあるかもしれないが、その一方で結合企業の効率性が非常に上がることによってイノベーションが進むという効率性改善の側面を適切に考えていく必要がある。そのトレードオフやバランスを考えることが審査上の肝になると理解している。
- 加えて、研究開発の文脈で議論すると更にハードルが高くなる気がしている。技術などのテクニカルな評価自体が難しく、更にそれを事前に予測するのは非常に難しいため、企

業結合審査でどこまで評価が可能かという点も実務的な課題である。

- 紹介したChenほかの論文ではデータ駆動型について検証しており、混合型企業結合によってデータが使える市場における市場支配力が高まり、それを読み込んで各市場でより積極的に市場占有率を高めるような行動を取ることで排除につながるというものである。これはむしろシナジー効果が高いときに起き、シナジー効果が高いとむしろ消費者厚生が下がっていくという議論につながるものである。論文の本質としては、シナジー効果によって別の市場での収益性が上がるため、一方の市場で原価割れ販売などを行ってより市場占有率を高めようとするというものである。

共同研究開発について

- 共同研究開発を行う場合に、独自の研究開発との間で顧客を奪い合う共食い関係が生じるという点について、それぞれの研究開発成果を必要としている顧客がいて、その顧客を二つの研究開発で奪い合うから共食いの関係が発生しているという趣旨であると思われるが、研究開発の成果がそのまま顧客に供給されるとは限らないため、研究開発段階において顧客を奪い合うという表現は修正した方がよいと思われる。

「おわりに」について

- 更なる検討課題のうち、イノベーションの問題と消費者利益の確保との関係はどのように整理されるかという点について、ここでいう「問題」が何を指しているか分かりづらいため、表現を修正した方がよい。
- イノベーションと消費者利益との関係について、イノベーションが実現すれば消費者の利益につながるともいえるため、そのような長期的な展望の下でみた利益と、短期的に価格競争によって得られる利益とのトレードオフの関係というのを法学的にどのように把握すべきかという課題と捉えられる。これは非常に難問であるが、本件との関係では解決すべき論点の一つと思われる。
- より具体的にいえば、イノベーションのインセンティブや、イノベーションにおける多様性の利益と消費者の利益をどう考えるか、消費者の利益を価格の低下による利益だけではなく新しいサービスや商品が出てくることの利益をどう織り込んで評価していくのかといったトレードオフの話が想定されるものと思われ、非常に難しい課題である。

その他

- 「リードタイム」という用語については、先行者利益という意味だけでなく、研究開発の期間という意味でも使われ得ることから、誤解が生じないように別の用語を用いた方がよい。
- 確かに、研究開発の期間という意味や、いち早くマーケットに投入して流通網とかブランドイメージの確立をすることということで、プロダクトマーケットでドミナンスを早く確立できるという意味でも用いる場合があるので、明確にした方がよい。

- 経済学的知見をまとめたものであるため中間報告書の内容については異なるが、「会社」、「企業」、「事業者」、若しくは「競争」、「競合」といった用語が様々な使われており、その中には法律用語とそうでないものが混在しているため、法律家からすると読みにくく感じる。

以上

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6月19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6月19日現在。)