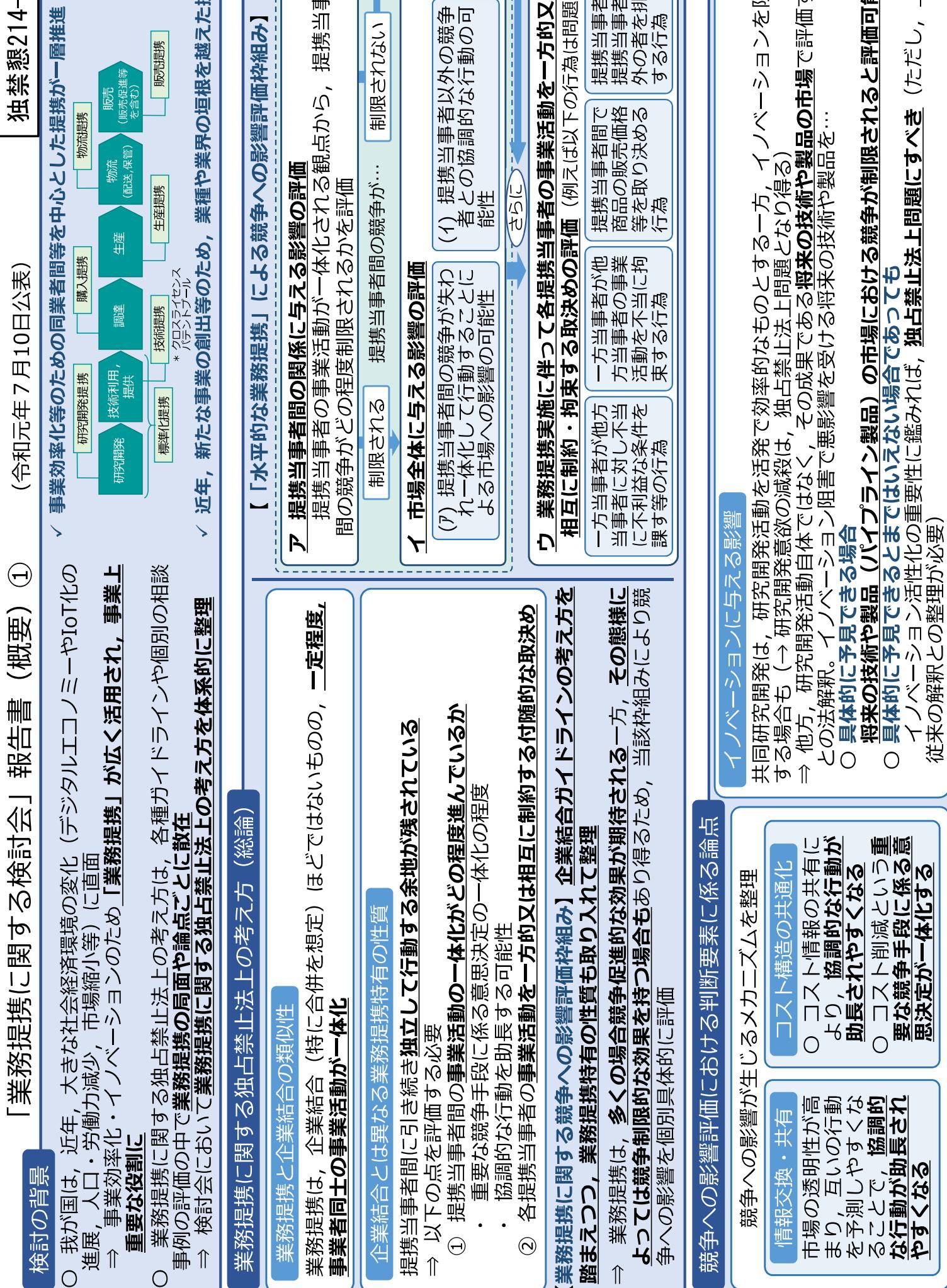


検討の背景

「業務提携に関する検討会」報告書（概要）① (令和元年7月10日公表)



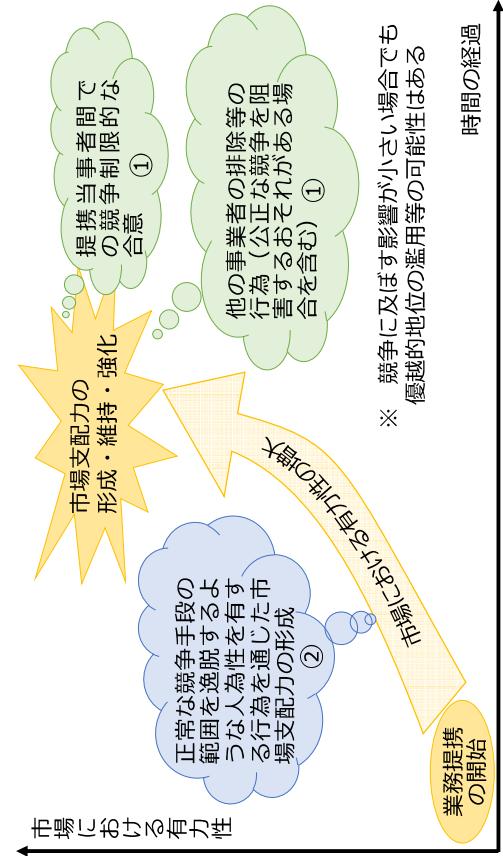
「業務提携に関する検討会」報告書（概要）②

業種横断的データ連携型業務提携に関する考え方

問題の所在

- 近年、データの共同収集・利活用を目的又は事業活動の基盤とする業種横断的データ連携型業務提携が活発化（業種や業界の垣根を越えた社会課題解決型ビジネス〔例：スマートシティ、MaaS〕、多様なデータを共同収集・利活用するデータ駆動型ビジネス〔例：共通ポイントサービス〕）
- センサー技術やAI開発技術の向上等により、非構造データを大量・迅速に収集・解析することが可能になり、データの事業上の重要性が上昇
- ⇒ 一方で、データの不当な収集や問い合わせにおける独占禁止法上における独占禁止法上の問題が懸念

業種横断的データ連携型業務提携が独占禁止法上問題となり得る状況



① 提携当事者が市場支配力を有している場合において、その力を用いて他の事業者の事業活動の排除や提携当事者間で競争制限的な合意を行う場合

② データ駆動型ビジネスでは、ネットワーク効果等により独占化・寡占化しやすい傾向

⇒ データ収集・集積の過程において、「正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性」を有する行為^{*1,2}を通じて、ネットワーク効果等の発生や仕組みを不当に操作・増幅することにより、市場支配力を形成する場合

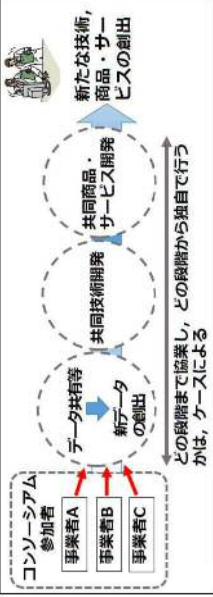
*1 不当な手法（例：不当な抱き合せ、顧客のリテラシー等の限界の悪用によるデータ収集）により、ネットワーク効果等を人為的・作戦的に増幅させる行為

*2 不当な手法（例：シングルホームギングの不正当な義務付け）により、顧客や提携当事者をロックインし、データ収集源を自らに一極化する行為

業種横断的データ連携型業務提携に関する独占禁止法上の考え方

3段階の事業活動に沿って、それぞれ独占禁止法上問題となる行為を整理

【事例：データ共有等により新商品・サービス等を創出しようとするもの】



- 必要な範囲を超えたデータ集積・解析・新データ創出の共同化
- 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集を通じた市場支配力の形成
- データ集積・解析・新データ創出活動への参加制限など

- 創出データへの共同又は単独のアクセス拒絶（←コンソーシアム間競争の結果、特定のものがデファクトスタンダードを確立する傾向）など
- 独占禁止法上問題となり得る行為
- 創出データへの共同又は単独のアクセス拒絶（←コンソーシアム間競争の結果、特定のものがデファクトスタンダードを確立する傾向）など

公正取引委員会
競争政策研究センター

業務提携に関する検討会

報告書

令和元年7月10日

業務提携に関する検討会

池田 毅 池田・染谷法律事務所 弁護士

石垣 浩晶 NERAエコノミックコンサルティング マネジングディレクター／東京事務所代表

齊藤 高広 南山大学法学部教授
(競争政策研究センター主任研究官)

多田 敏明 日比谷総合法律事務所 弁護士

座長 根岸 哲 神戸大学社会システムイノベーションセンター特命教授

宮井 雅明 立命館大学法学部教授
(競争政策研究センター主任研究官)

山田 英司 株式会社日本総合研究所 理事

[五十音順、敬称略、役職は令和元年6月14日現在]

(オブザーバー)

岡田 羊祐 一橋大学大学院経済学研究科教授
(競争政策研究センター所長)

大橋 弘 東京大学大学院経済学研究科教授
(競争政策研究センター主任研究官)

中林 純 近畿大学経済学部准教授
(競争政策研究センター主任研究官)

[敬称略、役職は令和元年6月14日現在]

(事務局)

公正取引委員会事務総局経済取引局総務課経済調査室

目 次

第 1	はじめに	1
1	業務提携の現況	1
2	本検討の目的	1
3	本検討の視点・進め方	2
第 2	過去の業務提携の相談事例等における考え方の整理・分析	4
第 3	業務提携と企業結合の異同に係る検討（事業活動の一体化の観点から）	9
1	業務提携と企業結合の類似性	9
2	企業結合とは異なる業務提携特有の性質	11
第 4	業務提携に係る個別論点の検討	14
1	業務提携に伴う情報交換・共有について	14
2	コスト構造の共通化について	20
3	イノベーションに与える影響について	21
第 5	業務提携に関する独占禁止法上の考え方	26
1	検討対象市場	26
2	ハードコア・カルテルとの区別	26
3	競争への影響評価	27
4	業務提携の個別類型ごとの具体的な考え方	38
第 6	業種横断的データ連携型業務提携に関する独占禁止法上の考え方	39
1	問題の所在	39
2	業種横断的データ連携型業務提携における独占禁止法上の論点の所在	40
3	独占禁止法上の評価を行う際の個別的論点	44
4	業種横断的データ連携型業務提携に係る独占禁止法上の考え方（総論）	50
5	業種横断的データ連携型業務提携の具体的形態における主要な論点	58
第 7	おわりに	63

※ 本報告書は、公正取引委員会競争政策研究センターにおいて開催された「業務提携に関する検討会」における9回に及ぶ議論の結果を取りまとめたものであり、公正取引委員会における今後の政策立案や法執行の参考とされることを目的としている。したがって、本報告書は、あくまでも本検討会の見解を示すものであり、公正取引委員会の正式な見解を示すものではない。

第1 はじめに

1 業務提携の現況

我が国は、近年、デジタルエコノミーや IoT (Internet of Things : モノのインターネット) 化の進展、急速な高齢化や人口減少・労働力減少、市場縮小といった大きな社会経済環境の変化に直面している。こうした環境の変化に対応するため、各事業者は、事業効率化やイノベーション達成といった様々な課題に取り組んでいる。その際、迅速な事業遂行やコスト削減といった利点から、事業戦略上の手法の一つとして、他の事業者との関係を強化し共同で業務を遂行する「業務提携」が広く活用されている。

従来、同一業務の共同実施によるコスト削減や時間短縮、不足する業務や技術等の相互補完、経営資源の集中に向けた業務の外部委託といった事業効率化等を追求し、同業者間や取引関係にある事業者間を中心に業務提携が行われてきたところ、社会経済環境の変化を受けて、こうした取組が一層推進されている。また、近年は、成熟した社会経済において都市や交通等が抱える様々な社会課題の解決や、新たな経済活動の創出といったこれまでにない価値等を追求するなどの目的から、業種や業界の垣根を越えた業務提携も多く行われるようになっている。このように、業務提携は、事業者がより効率性の高い事業活動を行うに当たり、重要な役割を担うようになっている。

2 本検討の目的

事業者が、新商品等の開発やコスト削減等を目的に、他の事業者との関係を強化する手段は、合併、部分的資本提携（共同出資会社の設立等）、契約のみに基づくものなど様々なものがある。

このうち企業結合に関しては、競争への影響評価に係る体系的な考え方として、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針（平成 16 年 5 月 31 日公正取引委員会）」（以下「企業結合ガイドライン」という。）が公正取引委員会から示されている。一方、企業結合には当たらない業務提携に関しては、独占禁止法第 3 条等の行為規制の対象となる。公正取引委員会は、業務提携に関する独占禁止法上の考え方として、平成 14 年に業務提携に関する実態調査¹を通じて基本的な整理を行っているが、その後、独占禁止法の運用実務における理論的進展や事例の蓄積等がみられる。また、各種ガイドラインや相談事例集²における

¹ 業務提携と企業間競争に関する実態調査報告書（平成 14 年 2 月公正取引委員会。以下「平成 14 年実態調査報告書」という。）

² 公正取引委員会は、独占禁止法違反行為の未然防止等の観点から、事業者等が実施しようとする具体的な行為に関し個別相談に対応しているところ、事業者等の同法に関する理解を一層深めるため、相談者以外にも参考になると考えられる主要な相談の概要を取りまとめ相談事例集として毎年公表している（<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/index.html>）。

る個別事例の評価の中でも考え方を明らかにしているが、それらの考え方は各種業務提携の局面や論点ごとに散在している状況にある。

そもそも業務提携は、事業活動の効率化等を目的に行われるものであって、多くの場合は競争促進的な効果が期待されるものと考えられる。一方で、独立した複数の事業者が共同で業務を行うこと等に鑑みると、その態様によっては、競争制限的な効果を持つ場合もあるという性格を有するものである。業務提携による事業効率化やイノベーションが十全に実現されるためには、業務提携が多くの場合に競争促進的な効果が期待されるものであって、独占禁止法もそのような事業上の創意の発揮を妨げるものではないことを確認するとともに、独占禁止法上の問題が生じ得る場合の考え方を明らかにしておくことが非常に重要である。

このような観点から、本検討会は、業務提携に関する独占禁止法上の考え方について、既存の考え方や近年の運用実務を反映しつつ、体系的な考え方や個別類型に応じた具体的な考え方を整理するとともに、新たな関連諸課題等に関する検討を行ったものである。これにより、業務提携を活用しようとする事業者の利便性や予見可能性の向上に資するとともに、もって、独占禁止法違反行為の未然防止につながるものと考えられる。

3 本検討の視点・進め方

業務提携が競争に与える影響は、便宜上、業務提携により提携当事者の事業活動の一体化が進むこと自体に起因する問題と、業務提携の実施に伴って提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めに基づく問題の2つに大別することができる³。また、競争に与える影響は、提携関係の態様・類型（水平的な提携か垂直的・混合的な提携か、提携対象となる事業領域はどこか）により異なり得る。このため、本検討会では、こうした分類に着目・細分化しつつ整理を進めることとした。

また、これまで業務提携に関する体系的な考え方が必ずしも明確でなかったことを踏まえ、本検討会では、独占禁止法に基づき業務提携が競争に与える影響を評価する際の基本的な評価枠組み⁴や、その際に検討される種々の判断要素がどのようなメカニズム・過程により競争への影響を生じさせることとなるかについて明らかにすることを主たる議論の対象とした。

整理に当たっては、まず、相談事例等により既に個別に示されている考え方を整理・分析する（第2）とともに、業務提携により提携当事者の事業活動が

³ あくまでも議論を進めるための概念的な分類であって、実際には必ずしもこのように明確に区別できるわけではない。

⁴ このため、本報告書に取りまとめた業務提携に関する独占禁止法上の考え方は、各独占禁止法違反行為に係る構成要件の該当性・充足性を整理したものではないことに留意が必要である。

一体化するなど企業結合との類似性があることを踏まえ、企業結合に係る考え方との異同を理論的に検討する（第3）。また、例えば提携当事者間で行われる情報交換・共有のように、これまでの事例で判断要素とされてきたものであっても、競争に影響を与えるメカニズムについて詳細に論じられていないかった論点等について個別的に検討する（第4）。以上を踏まえ、業務提携に係る独占禁止法上の影響評価枠組みについて体系的整理を行う⁵（第5）。そして、近年みられるようになった業種横断的データ連携型業務提携に係る考え方についても検討する（第6）。

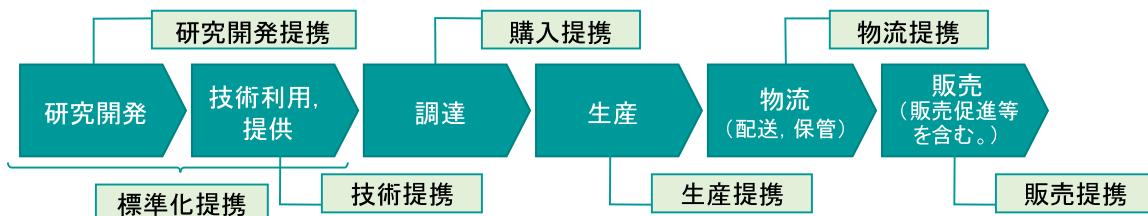
⁵ 当該整理を踏まえ、従来広くみられてきた各種の類型についても、より具体的な考え方を整理する。

第2 過去の業務提携の相談事例等における考え方の整理・分析

業務提携には、特定の業務に限られない包括的な提携から特定の事業や業務に限定された提携まで多種多様なものがあり、競争に与える影響もそれぞれの形態に応じて変わり得ると考えられる。

この点、公正取引委員会は、平成14年実態調査報告書において、業務提携に関する独占禁止法上の考え方についての基本的な整理を行ったところ、その際に業務提携を形態別に「生産提携、販売提携、購入提携、物流提携、研究開発提携、技術提携、標準化提携、包括提携」の8類型に分類して調査を行い、包括提携⁶を除く7類型においてそれぞれ競争に与える影響について整理を行っている。現在の業務提携においても、その態様はより複雑化・高度化した面も認められるものの、事業者の事業形態や業務プロセス自体は基本的に大きく変わるものではないことから、競争に与える影響の評価に際し、大枠として当該7類型に分類して理解することは現時点においても有効と考えられる。そこで、本検討会においても、業務提携の形態を当該7類型に分類・各論化しつつ議論を行った。

なお、当該7類型の業務提携が実際の事業活動のどの場面で行われ得るかを一般的な事業フローに沿って示すと、下図のとおりとなる。



また、前述のとおり、独占禁止法又は競争政策の観点から業務提携全般を対象とした包括的なガイドラインは存在していない⁷が、特定の業務提携類型について参考可能な、又は、業務提携の具体的局面・論点ごとに独占禁止法上の考え方が示されているガイドラインとして、主に以下のものがある。

- 企業結合ガイドライン
- 共同研究開発に関する独占禁止法上の指針（平成5年4月20日公正取引委員会。以下「共同研究開発ガイドライン」という。）
- 知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針（平成19年9月28日公正取引委員会。以下「知的財産ガイドライン」という。）

⁶ 生産や販売等の個別の業務に限定せず、提携対象事業の業務全般において幅広く提携を行うもの。

⁷ 業務提携に関連するガイドラインとして、海外では例えば、欧州委員会「Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements」（以下「水平的協力協定ガイドライン」という。）、連邦取引委員会／米国司法省「Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors」（以下「競争者間の協調行為に係る反トラストガイドライン」という。）がある。

- 標準化に伴うパテントプールの形成等に関する独占禁止法上の考え方（平成 17 年 6 月 29 日公正取引委員会。以下「標準化・パテントプールガイドライン」という。）

- 事業者団体の活動に関する独占禁止法上の指針（平成 7 年 10 月 30 日公正取引委員会。以下「事業者団体ガイドライン」という。）

さらに、前述のとおり、公正取引委員会は、事業者等が実施しようとする具体的な行為が独占禁止法上問題とならないかどうかについて個別の相談に対応しており、その中には業務提携に関する相談事例も多数含まれている。当該事例に関する独占禁止法上の考え方は、公正取引委員会が公表している相談事例集において個別的に示されている。

以上を踏まえ、業務提携に関する独占禁止法上の考え方について具体的な分析・研究を行うに当たり、まずは公正取引委員会における過去の相談事例⁸や既存のガイドラインに示されている考え方を整理・分析すると⁹、その主な特徴・傾向の概要は以下のとおりであった¹⁰。

1 生産提携

（1）提携の概要

生産業務の共同化、生産品種の分担、製品の相互 OEM 供給等、各事業者が製品を共同で生産し又は他の事業者に生産を委託すること。

（2）過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 販売市場でのシェアが高いことが、問題となる方向の事情として考慮されている。
- コスト構造がある程度共通化されても価格競争を行う余地があることや、販売分野での独立した活動（価格や数量等の情報交換・共有を行わないことなど）が確保されていることが、問題となないと判断される際の要素として頻出している。

2 販売提携

（1）提携の概要

販売事務の共同化、販売地域や販売商品の相互補完、宣伝・広告の制作や景品提供等の販売促進活動の共同実施等、各事業者が商品の販売又はそれに付随する販売促進等の活動を共同で実施すること。

（2）過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 販売提携は、需要者に最も近い位置での提携関係にあり、対価の決定と

⁸ 平成 12 年から平成 29 年度までの相談事例

⁹ 当該整理の具体的な内容について、別紙 1 参照

¹⁰ 以下の順序は、平成 14 年実態調査報告書において整理されていたものに倣っている。

といった重要な競争手段を直接的に共同化することが懸念される類型であり、その点が重点的に考慮されている。

3 購入提携

(1) 提携の概要

物品や資材の共同購入等、各事業者が自己の事業遂行に必要な物品等を共同で調達すること。

(2) 過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 共同購入の対象商品の購入市場と当該商品を利用して提供する商品・サービスの販売市場が検討対象市場とされている。
- 購入市場では、シェアや競争者の存在等が判断要素として検討され、販売市場では、シェアが高い場合におけるコスト構造の共通化や、販売価格等の情報交換・共有の可能性といった生産提携と同様の観点から検討されている。
- 業務提携への参加が自由で制限されていないといった任意性も考慮されている。

4 物流提携

(1) 提携の概要

共同配送、物流施設の共同利用等、各事業者が自己の商品等に係る物流業務を共同で実施すること。

(2) 過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 物流業務の調達市場と共同配送の対象商品の販売市場が検討対象市場とされている。
- 販売市場では、販売価格に占める物流経費の割合が低い場合は、共同物流自体が対象商品の価格・数量や取引先に影響を与えるものではなく、問題となる可能性は低い¹¹。
- 物流業務の調達市場における競争への影響については、基本的に、購入提携における購入市場と同様の観点から検討されている。

5 研究開発提携

(1) 提携の概要

共同で基礎研究、応用研究又は開発研究を行うことにより新たな技術を創出し、その技術を用いて新たな製品を開発するなど、各事業者がリスクやコストの観点から単独では実施が困難な研究開発を共同で実施すること。

(2) 過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

¹¹ 事業者団体ガイドライン第2-11(2)ア

- 主に問題となるのは、競争関係にある事業者間で共同研究開発が行われる場合であり、競争関係にない事業者間で共同研究開発が行われても通常は問題となることは少ない¹²⁾。
- 共同研究開発ガイドラインの考え方に基づき、基本的に、市場シェア等、研究の性格（基礎研究、応用研究、開発研究の別等）、共同化の必要性（コストの分担等）、対象範囲・期間等（対象範囲や期間が必要以上に広汎に定められていないか等）について検討されている。
- 共同研究開発ガイドラインでは、製品改良・代替品開発のための共同研究開発において、製品市場における提携当事者のシェアが20パーセント以下であれば、通常問題とならないという定量的なセーフハーバーが示されている。

6 技術提携

(1) 提携の概要

各事業者がそれぞれ所有する技術のクロスライセンス¹³⁾やパテントプール¹⁴⁾による相互供与を通じて、各事業者が製品の製造等に際して必要な技術を補完すること。

(2) 過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 水平的な提携の方が、垂直的・混合的な提携に比べて、競争者の排除につながりやすいとされ、また、競争の回避（不当な取引制限）は水平的な提携において発生することが念頭に置かれている。
- 知的財産ガイドラインでは、製品市場におけるシェアが20パーセント以下、シェア不明又はシェアの使用が不適当な場合は代替技術の権利者が4者以上であれば、通常問題とならないという定量的なセーフハーバーが示されている。

7 標準化提携

(1) 提携の概要

市場の迅速な立上げ等を図るために、製品等に採用される規格を共同で策定すること。

(2) 過去の相談事例等における考え方の特徴・傾向

- 標準化・パテントプールガイドラインでは、基本的に競争者間の行為を

¹²⁾ 共同研究開発ガイドライン第1－1

¹³⁾ 技術に権利を有する複数の者が、それぞれの権利を、相互にライセンスをすることをいう（知的財産ガイドライン第3－2(3)）。

¹⁴⁾ ある技術に権利を有する複数の者が、それぞれが有する権利又は当該権利についてライセンスをする権利を一定の企業体や組織体に集中し、当該企業体や組織体を通じてパテントプールの構成員等が必要なライセンスを受けるものをいう（知的財産ガイドライン第3－2(1)）。

想定した考え方が示されており、過去の相談事例においても垂直的・混合的な標準化提携の事例はみられない¹⁵。

- 標準化により市場の迅速な立上げや需要の拡大、消費者の利便性の向上など競争促進的な効果が見込まれる場合は、標準化活動自体が直ちに問題となるものではなく、価格の決めや競合規格の開発制限といった付随的な制限が主に問題となる。

¹⁵ 他方、標準化活動は、必ずしも競争者間のみで行われるものではなく、現在では業種横断的に事業者が参加する標準化活動も広く行われている。

第3 業務提携と企業結合の異同に係る検討（事業活動の一体化の観点から）

1 業務提携と企業結合の類似性

事業者同士が一体となって事業活動を行う場合に、企業結合（一般に、企業結合では、部分的株式取得や事業譲渡、共同出資会社の設立といった様々な形態が採られ得るが、以下では、議論の単純化のため、特段の断りがない限り、企業結合ガイドラインが一義的に想定する、事業者〔又はその事業活動上の意思決定〕が完全に一体となる合併や全株式取得のようなものをいう。）のように完全に一体となり、意思決定が統一され、競争単位が減少するような場合もあれば、特定の業務についてのみ協力関係を持つ場合もある。

企業結合に関する考え方は、企業結合ガイドラインに示されているとおり、水平的な企業結合については、競争単位が減少する（すなわち、当事会社間で行われていた競争が消滅する）ため、競争に与える影響が最も直接的であるとされる¹⁶。一方、垂直的な企業結合については、一定の取引分野における競争単位が減少しないため、水平的な企業結合に比べれば競争に与える影響は大きなものとはならず、したがって、市場の閉鎖性・排他性、協調的な行動等による競争の実質的制限の問題を生じない限り、通常、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとは考えられないとされる¹⁷。また、企業結合は、一度行われると、元の状態に戻すことが困難な性質があるため、その不可逆性から、事前規制に服することとされている¹⁸。

一方、業務提携は、必要な範囲の業務に限定して行われることが多く、また、契約の満了や解除などにより比較的容易に解消され得るため、提携当事者間での事業活動の一体化の程度は一般に企業結合ほどではないと考えられる。しかし、業務提携においても、一定程度、事業者同士の意思決定及びそれに伴う行動が一体化するため、水平的な業務提携であれば、提携当事者間の競争が失われる可能性がある。このため、一体化して行動することによる市場への影響については、企業結合ガイドラインの「第4－1(1)及び2」に示された考え方によって評価することが可能であり、市場における（提携当事者以外の者との）協調的な行動の可能性が高まることについては、同「第4－1(2)及び3」に示

¹⁶ 企業結合ガイドライン第4－1

¹⁷ 企業結合ガイドライン第5－1

¹⁸ 企業結合の事前規制に関する文献について、別紙2参照

された考え方によって評価することが可能であると考えられる¹⁹ ²⁰。

また、垂直的な業務提携であれば、同様に、市場の閉鎖性・排他性については、企業結合ガイドラインの「第5－1(1)及び2(1)」に示された考え方によって評価することが可能であり、提携当事者以外の者との協調的な行動の可能性については、同「第5－1(2)及び2(2)」に示された考え方によって評価することが可能であると考えられる。

以上では、会社自体が完全に一体となるような企業結合と、契約に基づいて行われる業務提携を念頭に置いて述べたが、その中間にあるような、例えば少數株式取得を伴ういわゆる資本業務提携についても、市場全体に係る影響分析だけでなく、当事会社が引き続き独立して行動する余地についても着目し、取得会社が被取得会社の意思決定に重要な影響を与え、被取得会社が競争的な行動を探ることを抑制するか、取得会社が被取得会社の事業の成果に強い利害関係を有することとなり、取得会社が競争的な行動を探ることを控えるようになるか、取得会社と被取得会社との間で競争上重要な情報を共有することになるか、といったことが考慮されているとみられる²¹。また、企業結合ガイドラインでも、生産部門を共同出資会社によって統合する場合において、出資会社が引き続き販売を行うときには、生産費用の共通化を通じて、出資会社相互間に

¹⁹ 業務提携と企業結合の類似性に関する文献について、別紙2参照。この点について、業務提携では事業者数が減少するわけではないので、協調的な行動による競争の実質的制限については企業結合と同様に考えられないのではないか、との指摘もあった。

²⁰ 同質財市場における水平的な提携を前提とし、供給量に関する自己と提携先事業者との協調性の度合いを示すパラメータを用いて、資本提携を伴わずに業務提携のみを行った場合、部分的資本提携（株式の持ち合い）のみを行った場合、部分的資本提携を伴う業務提携を行った場合のそれぞれについて、供給量の減少をもたらす影響を経済理論的に比較分析した。

その結果、資本提携を伴わずに業務提携のみを行った場合には、提携先事業者の供給量の変動が確実に予測され、自らも供給量を減少させた方が利潤最大化に資すると期待できるような状況（各事業者が供給量に関して協調的な行動を探る場合）の下では、市場全体の供給量が減少することが明らかとなった。また、部分的資本提携のみを行った場合には、株式の持ち合いを通じた提携当事者の利益の部分的相互保有化によって、市場全体の供給量が減少することが明らかとなった。さらに、部分的資本提携を伴う業務提携を行った場合には、協調的な行動と利益の部分的相互保有化の要因により、市場全体の供給量が最も減少することになった。このことは、前記3つの形態のいずれにおいても、市場の競争環境や提携当事者間の競争関係によっては、供給量に関する協調的な行動や提携当事者の利益の部分的相互保有化など、事業者間の意思決定・行動の一体化を通じて、市場全体の供給量の減少を生じさせ得ることを示しており、この点において、企業結合と同様の効果が生じ得るということを示唆している。こうした点において、業務提携と企業結合の類似性を指摘し得る。詳細については、別紙3参照。

²¹ 例えば、平成27年度における主要な企業結合事例・事例3（大阪製鐵株式会社による東京鋼鐵株式会社の株式取得）では、「当事会社グループ内の結合関係の評価」の検討において、議決権保有比率が20パーセントを超える、株主順位が単独第1位であり結合関係が認められる会社間で協調的な行動を探るようになるかどうかについて、これらの観点から検討を行っている点が参考になる。

協調関係が生じるかどうかという点を考慮することとされている²²。これらをみると、提携当事者同士が完全に一体となる企業結合から、契約の満了や解除などにより比較的容易に解消され得る業務提携まで、一体化の程度に差はあるものの、競争に与える影響についての基本的な考え方は通底していると考えられる。

2 企業結合とは異なる業務提携特有の性質

業務提携特有の問題として、①企業結合のように会社の結合ではなく、一定の具体的な行為を行うものであること（独占禁止法では、企業結合規制について規定する第四章ではなく、私的独占や不当な取引制限を禁じる第3条等の行為規制の対象であること）、②完全に一体化するわけではないため、提携当事者間に引き続き独立して行動する余地（例えば、水平的な生産提携であれば、販売活動での競争関係）が残されていること、という点が挙げられる。

（1）事業活動上の具体的行為としての業務提携

前述のとおり、業務提携は、独占禁止法第3条等による行為規制の対象となるため、その違法性の判断は、今後生じ得る競争制限的な効果（及び競争促進的な効果）を一定程度将来にわたって分析・評価する企業結合規制とは異なり、現在又は既往の行為、すなわち、原則として当該判断時までに現に生じている事実に基づき行われることとなる²³。

また、業務提携は必然的に共同行為であるため、単なるハードコア・カルテルとの区別が必要である。当該行為の結果、提携当事者の市場に与える影響力がどの程度強化されるか、効率性の向上がどの程度見込めるか、といった観点からみて、例えば、当該行為によって、価格の維持や引上げ、販売数量の制限など、競争を制限する効果以外に特段の効果が見込まれないような業務提携は、通常、単なるハードコア・カルテルとして、競争を実質的に制限するものとなり得る。このため、業務提携に関する独占禁止法上の考え方を体系的に整理するに当たっては、この点を明らかにしておくことが有益である。ただし、競争制限を意図していなくとも、当該行為により現に競争を実質的に制限する場合は独占禁止法上問題となり得ることにも留意する必要がある。

²² 企業結合ガイドライン第4－2(1)ウ

²³ 業務提携については、実施前にその独占禁止法上の適法性について提携当事者自身で検討したり、弁護士や公正取引委員会に相談したりすることも多いと考えられる。同法第3条や第19条といった行為規制は、実際に行為を行った後に、事実に基づき適用されるものではあるが、実務上、事前の検討が重要である場合は、今後生じ得る競争制限的な効果（又は競争促進的な効果）を分析・評価することとなる。ただし、その場合においても、本報告書で検討する独占禁止法上の考え方方が活用できることはいうまでもない。

(2) 提携当事者間で引き続き独立して行動する余地の存在

ア 事業活動の一体化の程度に係る評価の必要性

企業結合とは異なり、業務提携では、提携開始後も引き続き、提携当事者が基本的にそれぞれ独立して行動することが想定されている。このため、業務提携の実施により、提携当事者が独立して行動する余地がどの程度あるか、換言すれば、提携当事者の事業活動の一体化がどの程度進んでいるか（例えば、競争関係にある提携当事者間の競争がどの程度失われているか）を検討することは、業務提携に係る競争への影響評価上の大いなポイントとなる。

提携当事者の事業活動の一体化がどの程度進んでいるかを評価するに当たっては、業務提携の具体的な内容を踏まえつつ、主に、提携当事者間での重要な競争手段に係る意思決定の一体化の程度、競争上重要な情報の交換・共有やコスト構造の共通化を通じた提携当事者間の協調的な行動の可能性といった点が重要な判断要素となると考えられる²⁴（なお、企業結合ガイドラインにおいても、例えば、共同出資会社を設立することにより生産部門を統合し、販売については各出資会社が引き続き独立して行うような場合〔すなわち、出資会社間に競争関係が残っている場合〕には、生産費用が共通化されることで出資会社間に協調的な行動を採る誘因が生じる旨の指摘がある²⁵）。

他方、水平的な業務提携であっても、提携当事者間の競争関係への影響が軽微であれば、市場全体に及ぼす影響が大きくなることは想定しづらい。また、垂直的な業務提携においても、意思決定や行動の独立性が失われず、提携当事者間の関係が業務提携によってそれほど影響を受けないのであれば、市場全体への影響も大きくはならないものと考えられる²⁶。

イ 提携当事者間での制約・拘束行為の存在

業務提携開始後も提携当事者は引き続き独立した事業主体として行動することとなるため、提携当事者間で、業務提携の実施に伴い、各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めを付随的に設けることがある。したがって、提携当事者間の事業活動の一体化の観点に加え、提携当事者間におけるこうした取決めが競争に及ぼす影響についても検討

²⁴ 平成14年実態調査報告書では、業務提携の性格として、業務提携の目的、業務提携の内容（提携内容の包括性、競争上本質的な部分での競争の余地、競争へのインセンティブ）及び業務提携実施期間に着目して、業務提携が競争に与える影響について評価している。

²⁵ 企業結合ガイドライン第4－3(1)エ

²⁶ ただし、公正競争阻害性に着目した規制である不公正な取引方法の関係については、この限りでない。

する必要がある。

例えば、提携当事者間に取引上の力関係の優劣がある場合に、一方当事者が他方当事者に対して不当に不利益な条件を課す場合や、一方当事者が他方当事者の事業活動を不当に拘束する場合などには、独占禁止法上、不公正な取引方法等の問題として検討が必要となる場合もあり得る。また、一方的な行為以外にも、提携当事者間で、商品の販売価格、販売地域、販売先等を取り決める場合には不当な取引制限の問題となり得るほか、提携当事者が提携当事者以外の者を排除する場合には私的独占や共同の取引拒絶等の問題となり得る。

第4 業務提携に係る個別論点の検討

後記第5において業務提携に関する独占禁止法上の影響評価枠組みを体系的に整理するに当たり、まず、競争に与える影響について検討する際の重要な判断要素に係る論点等を整理する。特に、以下の各論点のうち、情報交換・共有については、業務提携の実施に不可欠な場合があるところ、その場合であっても競争の制限につながるリスクがあり、また、コスト構造の共通化については、過去の相談事例等においても各提携当事者の事業活動の一体化の程度を検討する際の重要な判断要素として繰り返し言及されているものであるため、以下では、これらがどのようなメカニズムにより競争に影響を与えることとなるのかについて、考え方を明らかにすることとする。

1 業務提携に伴う情報交換・共有について

(1) 業務提携における情報交換・共有の意義

一般に、業務提携の準備や実施に際しては、提携当事者間で業務提携に必要な一定程度の情報交換・共有が行われる。例えば、共同研究開発においては、各提携当事者が、それぞれの持つ技術やノウハウの情報を持ち寄ることで、新しい技術や製品の開発を行うことが見込まれる。また、共同購入においては、各提携当事者が必要とする購入数量等の情報を何らかの形で集約して発注することで、ボリュームディスカウントを実現することが見込まれる。さらに、競争者同士で相互OEM供給を行うという業務提携においては、製造コスト等の削減を実現することが見込まれるが、この場合も、供給量や製造コスト等について一定の情報交換・共有が行われることになる。

このように、業務提携においては、提携当事者間で、提携して行う事業活動に必要な一定の情報交換・共有を行いつつ、事業者が単独では達成することができない効率的な事業活動が実現することを通じて競争促進的な効果をもたらすことが期待されている。

(2) 業務提携における情報交換・共有の問題点

一方、業務提携には、情報交換・共有に伴って市場の透明性が高まり、提携当事者が相互の行動を予測しやすくなることにより、通常、協調的な行動が助長されやすくなるという側面がある²⁷⁾。

すなわち、情報交換・共有を通じて市場の透明性が高まり、提携当事者が相互の行動を予測しやすくなると、まず、提携当事者間で協調的な行動を採ることができると条件（互いにどのような取引条件〔価格設定等〕であれば協

²⁷⁾ あわせて、垂直的・混合的な業務提携では、提携当事者間での情報交換・共有を通じた競争者の排除が生じ得る点も指摘される（後記第5－3（2）ア参照）。

調的な行動を探ることができるか等)について共通認識を持つようになる可能性がある。また、提携当事者が互いに協調的な行動からの逸脱があったかどうかを監視することができるようになり、逸脱行動があった場合に、それに対する報復を適時に行うことが容易になる。このような状況下において、提携当事者が長期的視点で利益を確保していこうとするときは、通常、単独で自己の利益の最大化を図るよりも、互いに協調して行動することにより共同の利益を最大化し、その利益を分け合った方が得られる利益が大きくなるため、協調的な行動が助長されやすくなるとされている²⁸²⁹。一般的に、交換・共有される情報の内容が、価格、数量、コストや需要等、競争上重要な情報であるほど、事業者が相互の行動を予測しやすくなり³⁰、また、情報交換・共有の態様として、情報交換・共有の頻度が高いほど、事業者間で相互の行動を予測しやすくなる。

また、一般的に、協調的な行動が助長されやすい市場の構造として、例えば、透明性が高い、集中度が高い（寡占的）、安定的である（需給の変動が少ない）、対称性が高い（コスト構造、シェア、製造する製品等が同質的）、といった要素を備える市場が考えられる。そのような場合に、情報交換・共有により、市場の透明性が高まり、協調的な行動が助長されるおそれも一層高まると考えられる³¹。

業務提携では、その円滑な実施のために一定程度の情報交換・共有が行われることが通常であると考えられることから、前述のように、交換・共有される情報の内容、交換・共有の態様、市場の構造といったことを踏まえつつ、提携当事者間での協調的な行動が助長され得るかどうかを考慮する必要がある。また、情報交換・共有の競争に与える影響については、情報交換・共有がなかった場合にどのような競争が行われたかを検討することも有益である。

²⁸ 企業結合ガイドライン第4－1(2)、第5－1(2)、田辺＝深町「企業結合ガイドライン」（商事法務）108～110頁、198～201頁及び欧州委員会・水平的協力協定ガイドライン パラグラフ66、67参照。

²⁹ 小田切宏之「競争政策論（第2版）」（日本評論社）第3章「共謀と協調」参照。

³⁰ 公正取引委員会の事前相談に対する回答「スター・アライアンス加盟航空会社8社における情報共有について」（平成23年10月21日）においては、スター・アライアンスと称する航空会社の連合に加盟する航空会社のうち8社が、一定の販売実績データについて、各社の契約法人ごとの6か月間の販売合計額をサービス会社に任意に報告し、サービス会社は8社それぞれの販売合計額を合算した額のみを8社に提供する、という情報交換・共有について、合算額のみを提供することであること、8社のうち複数社がサービス会社に職員を派遣しているが、各航空会社とサービス会社との間の契約で守秘義務が定められていること、サービス会社と出向者との間でも守秘義務が定められており、サービス会社が収集した8社それぞれの情報が8社に還流しないようにすることから、独占禁止法上問題ないと回答している。

³¹ 欧州委員会・水平的協力協定ガイドライン パラグラフ77以下参照。

(3) 情報交換に関するこれまでの実務上の考え方

情報交換に関するこれまでの実務における考え方としては、以下のようなものがある。

ア ガイドライン

公正取引委員会のガイドライン³²では、事業者団体の情報活動について、商品知識、技術動向、経営知識等を構成事業者や消費者等に提供する活動のうち、独占禁止法上特段の問題を生じないものの範囲は広いとしつつ、競争関係にある事業者間において、現在又は将来の事業活動に係る価格等重要な競争手段の具体的な内容に関して、相互間での予測を可能にするような効果が生じる場合には独占禁止法違反となるおそれがあるとしている³³。

そして、そのような情報活動を通じて構成事業者間に競争制限に係る暗黙の了解若しくは共通の意思が形成され、又はこのような情報活動が手段・方法となって競争制限行為が行われていれば、原則として違反となるとしている³⁴。

これは事業者団体の活動についてのガイドラインであるが、業務提携における情報交換・共有の競争上の問題を検討する際にも参考になる。

イ 事前相談

公正取引委員会の事前相談では、寡占市場で9割のシェアを有する事業者2社が相互OEM供給を行う事例において、製造コスト等事業活動を行う上で重要な情報を知り得ることは、提携当事者のシェアからすれば競争に与える影響が大きいとし、それを理由の一つとして独占禁止法上問題となるとしたものがある³⁵。

また、事業者団体に関するものとして、その会員である2社のみが製造する製品について、当該団体が作成する需要に関する年間見通しを会員に示すとともに、当該団体が会員に報告を求めるにより算出する月ごとの生産・出荷実績の合計値を会員に知らせたいとした事例において、公正取引委員会は、当該団体が、その製品について生産・出荷実績の合計値を

³² 事業者団体ガイドライン第2－9

³³ このような情報交換の例として、「構成事業者が供給し、又は供給を受ける商品又は役務の価格又は数量の具体的な計画や見通し、顧客との取引や引き合いの個別具体的な内容、予定する設備投資の限度等、各構成事業者の現在又は将来の事業活動における重要な競争手段に具体的に関係する内容の情報について、構成事業者との間で収集・提供を行い、又は構成事業者間の情報交換を促進すること。」が挙げられている（事業者団体ガイドライン第2－9－(2)）。

³⁴ 事業者団体ガイドライン第2－9(2)

³⁵ 平成13年相談事例集・事例8

会員に明らかにすることにより、当該2社にとって、互いの生産・出荷量が明らかになること、需要見通しを示すことにより、当該2社が現在又は将来における互いの生産・出荷量について予測することを容易にするおそれがあることを理由に、独占禁止法上問題となるおそれがあるとしたものがある³⁶。

ウ 法的措置

公正取引委員会による不当な取引制限に対するこれまでの法的措置においては、価格引上げ等の合意形成の過程³⁷又は合意の実効性確保手段³⁸としての情報交換・共有の存在に着目した上で、当該合意による事業活動の相互拘束をもって違反事実が認定されていることがうかがえる。

エ 欧米での例

欧米では、情報交換活動に対しては、カルテル形成の道具や状況証拠として取り扱うだけでなく、違法行為類型の一つとして捉えることがあるとされる³⁹ ⁴⁰。

(4) 前記を踏まえた業務提携における情報交換・共有に関する考え方

業務提携における情報交換・共有は、前記(1)及び(2)のとおり、業務提携の円滑な実施のための手段として用いられることにより、効率性の向

³⁶ 事業者団体の活動に関する主要相談事例（平成11年度）・事例21

³⁷ 例えば、東芝ケミカル事件（東京高裁判決平成7年9月25日）では、銅張積層板の販売価格の引上げに関して情報交換や意見交換を行ってきたこと、その結果として需要者に対する販売価格引上げに向けて一致した行動がとられたことから、商品価格の協調的引上げにつき「意思の連絡」による共同行為が存在したとされ、独占禁止法第3条（不当な取引制限）違反とされた。

また、種苗カルテル事件（東京高裁判決平成20年4月4日）では、元詰め種子について、事業者団体で決定した基準価格に従って各社の「価格表価格」を設定するという内容の合意が認定されているが、その前提として、作柄状況、市況等の情報交換を行っていたことや、等級・取引形態に応じて設けられた区分ごとに決定された基準価格について、前年度の基準価格からこれを引き上げるか、引き下げるか又は据え置くかについてアンケート調査を行うほか、意見交換を行っていたことなどが認定されている。

³⁸ 例えば、ポリプロピレンカルテル事件（公正取引委員会審判審決平成22年2月24日）や異性化糖カルテル事件（公正取引委員会審判審決平成28年4月15日）では、値上げの実施状況を確認するための情報交換が行われていたことが認定されている。

³⁹ 齊藤高広「情報交換活動規制における違法性判断基準—EU競争法における展開を中心に—」（日本経済学会年報第33号「企業結合規制の新たな課題」）136頁参照。

⁴⁰ EUにおける例：UK トランクター事件（Case C-7/95P, John Deere Ltd v. Commission）等、米国における例：コンテナー事件（US v. Container Co. of America, 393 U.S. 333）等。UK トランクター事件について、齊藤高広「EU競争法における情報交換活動の規制（二）」（法学新報第117巻第9・10号抜刷）185頁以下、コンテナー事件について、齊藤高広「反トラスト法における情報交換活動の規制(1)」（比較法雑誌第37巻第1号抜刷）172頁以下参照。

上に資する面がある一方で、市場の透明性を高め、通常、提携当事者が相互の行動を予測することを容易にし、協調的な行動が助長されやすくなる面もある。

他方で、前記（3）のとおり、独占禁止法の適用に当たっては、これまでカルテル（不当な取引制限）の成立には価格引上げ等に係る合意（ないし意思の連絡⁴¹）の存在が必要であって、情報交換・共有それ自体は、違反行為ではなく⁴²、価格引上げ等に係る合意の存在を示すための間接事実の一部というように取り扱われてきたとみることができる。

この点、事業者が情報交換・共有を行っている場合に、価格引上げ等に係る合意（ないし意思の連絡）がないため、情報交換・共有を行うことそれ自体が独占禁止法上問題とはならない場合であっても、交換・共有される情報の内容、交換・共有の態様及び市場の構造によっては、競争者間の協調的な行動を助長し、競争制限に係る合意形成に至りやすい環境が醸成される特性があることから、事業者においては、業務提携の準備や実施に際して交換・共有される情報の内容や取扱い等には注意が必要である。

以上のように、業務提携を行う際には、提携当事者間で一定の情報交換・共有が行われるのが通常であるところ、これにより、円滑な業務提携が行われ、競争促進的な効果を得られることが見込まれる一方で、協調的な行動のリスクが高まるという側面も同時に存在する。そのため、事業者においては、業務提携を行うに際し交換・共有される情報が当該業務提携の実施に必要な

⁴¹ 前掲東芝ケミカル事件では、「(法2条6項)にいう『共同して』に該当するというためには、複数事業者が対価を引き上げるに当たって、相互の間に『意思の連絡』があったと認められることが必要であると解される。しかし、ここにいう『意思の連絡』とは、複数事業者間で相互に同内容又は同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価の引上げを他方が単に認識、認容するのみでは足りないが、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要でなく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りる」とされている。

⁴² ただし、外形的には情報交換・共有であったとしても、交換・共有される情報が販売価格の引上げといった競争上重要な情報である場合には、前掲東芝ケミカル事件の判旨に照らし、独占禁止法違反となる競争制限的な合意（ないし意思の連絡）と評価されることもあり得る。

例えば、値上げの公表前に値上げ金額及び値上げ実施日を他社に連絡したことについて、「単なる値上げに関する情報交換にすぎず、カルテルの合意ではない」とする原告の主張に対し、「企業にとって、自社の製品の値上げ幅、値上げの実施日及び値上げの公表日は営業戦略上の重要機密であって、これらの詳細をライバル企業間でお互いに情報提供し合うことは、値上げについて共同歩調をとる目的以外の目的は通常は考え難いといるべきであって、現に情報提供から間を置かずに、同じタイミングで、ほぼ同内容の値上げが行われていることに照らしても、(中略)原告の主張は採用できない。」と判示された事例がある（塩化ビニル管及び同継手価格カルテル事件〔東京高裁判決平成29年6月30日〕）。

なお、情報交換・共有を行うという合意（ないし意思の連絡）があり、それが競争の実質的制限をもたらしているといえる場合があれば、現行の独占禁止法上も問題にできる余地があるのでないかとの指摘もあった。

範囲のものとなっているか（生産提携において販売価格の情報まで共有することになつてないか等）を検討するとともに、競争上重要な意味を持つ情報を交換・共有する必要がある場合には、情報遮断措置を含めた情報の取扱方法も検討する必要がある（後記（5）参照）。

なお、業務提携の実施に不可欠な情報交換・共有であったとしても（そして、可能な限りの情報遮断措置等を講じたとしても）、交換・共有される情報の内容、交換・共有の態様及び市場の構造に照らして、提携当事者間の協調的な行動を助長し得るものであれば、独占禁止法上の問題を排除し得ない場合もあり得る。

（5）具体的な対応策

例えば、競争者同士で相互 OEM供給を行う場合に、製造コストに関する情報が販売部門に共有されると、業務提携の相手方の販売価格を推測することが容易になり、提携当事者双方の販売担当者間において協調的な行動が助長される場合があり得る。このように、業務提携において情報が交換・共有されることにより、当該情報を用いて競争制限的な行為が行われやすくなることが考えられる。

そのため、提携当事者においては、情報交換・共有を行おうとするときは、カルテル等の問題を誘発しないよう適切な情報管理（情報遮断措置等）を講じることが重要となる。業務提携における情報遮断措置として、例えば、部門間におけるファイアーウォールの設置⁴³、業務提携に関する者との秘密保持契約の締結⁴⁴、業務提携に従事する者の情報へのアクセスの制限⁴⁵などが過去の相談事例に見られるほか、情報管理者の設置、業務提携に従事する者を一定期間関係部門に配置しない人事上の対応等を探ることが考えられる。

⁴³ 独占禁止法に関する相談事例集（平成 28 年度）・事例 7（食料品メーカー 2 社が配達業務を共同化する際に、配達を行うそれぞれの物流子会社に対しては商品の販売価格に関する情報を一切伝えないこと、配達先、数量等の配達上必要となる情報は当該物流子会社間でのやり取りに限定し、当該メーカー 2 社には当該情報が伝わらないよう情報遮断措置を探ることを理由の一つとして、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例）。

また、独占禁止法に関する相談事例集（平成 29 年度）・事例 8（家電製品メーカー 6 社が物流業務の共同化を検討する際に、当該検討を限られた部門・人員で行い、検討に必要な情報は当該部門・人員内のみで共有するという情報遮断措置を探ることを理由の一つとして、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例）。

⁴⁴ 平成 13 年相談事例集・事例 6（食品メーカー A 社が 100 パーセント子会社である共同配達センターを設立し、当該センターを利用して他の食品メーカーと共同配達を行う場合に、A 社を含む各食品メーカーと当該センターとの間で、取引に関する情報〔価格、数量等〕を漏洩又は交換しない旨の条項を含む契約を締結すること、当該センターの従業員は取引に関する情報を取得できないシステムにすること等の対策を施すことを理由の一つとして、独占禁止法上問題となるものではないと回答した事例）。

⁴⁵ 脚注 44 に同じ。

また、企業結合については、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる場合に、当事会社が一定の適切な措置（問題解消措置）を講じることによって、その問題を解消することがある。企業結合ガイドラインでは、問題解消措置の類型の一つとして情報交換・共有を遮断することが例示されており⁴⁶、実際に情報遮断措置が採られることを前提に独占禁止法上の判断を行っている例もある⁴⁷。

2 コスト構造の共通化について

(1) コスト構造の共通化の問題点

生産や購入、物流等の業務において提携を行う場合、提携により規模の経済が働くなどして、効率化が図られることが期待される。通常、事業者間でこれらの業務提携が行われるのは、このような効率性を追求するためである場合が多いと考えられる⁴⁸。その反面、これらの業務提携により、製品の製造コストの構造が各提携当事者間で一定程度共通化されることとなる。

提携当事者間でコスト構造が共通化されると、提携当事者間で相互にコスト情報が共有されることとなり、これにより、前記1（2）のとおり、提携当事者間において、協調的な行動からの逸脱に対する監視が可能になり、逸脱行動があった場合に適時に報復を行うことができるようになる場合があると考えられる⁴⁹。このため、コスト構造の共通化により、通常、提携当事者間において協調的な行動が助長されやすくなるという問題がある⁵⁰。

また、コスト構造の共通化は、提携当事者間でのコストの一定部分の同一化を意味するところ、提携当事者双方のコスト削減を図るという重要な競争手段に係る意思決定について、これらが一体化することにもなる。

⁴⁶ 「商品の生産は共同出資会社において行うが、販売は出資会社がそれぞれ行うこととしている企業結合の場合、出資会社相互間及び出資会社と共同出資会社間において当該商品の販売に関する情報の交換を遮断すること（中略）により、企業結合によって一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという問題を解消することができると判断される場合がある。」（企業結合ガイドライン第6－2(2)イ）

⁴⁷ 平成29年度における主要な企業結合事例・事例2（日立金属株式会社による株式会社三徳の株式取得）。また、平成29年度における主要な企業結合事例・事例4（ブロードコム・リミテッドとプロケード・コミュニケーションズ・システムズ・インクの統合）。

⁴⁸ なお、効率化が図られる場合でも、それが需要者の利益になるようなものであって始めて独占禁止法上の競争に与える影響の判断において考慮されることになる（企業結合ガイドライン第4－2(7)）。

⁴⁹ 例えば、コスト構造が共通化されている提携当事者のうち一部の者が値下げを行うという競争的行動を採った場合に、それがコスト構造を反映したものではないことが他の提携当事者には分かるため（監視が可能）、報復を行うことが可能となると考えられる。

⁵⁰ なお、コスト情報は、価格や生産量などに並んで（又はそれに次いで）競争上重要な戦略的情報であり、このような情報の共有は競争上の懸念を生み出すおそれがあることについて、欧州委員会・水平的協力協定ガイドライン パラグラフ78, 86 及び連邦取引委員会／米国司法省・競争者間の協調行為に係る反トラストガイドライン3.31(b)参照。

(2) 前記を踏まえた考え方

以上のように、コスト構造が共通化することにより、独占禁止法上の問題が生じる場合も想定されるが、業務提携においては、その態様は案件ごとに様々である。例えば、共同生産を行う場合においては、製品の単位当たりの製造コストに占める共通化される部分の割合や、生産量全体に占める共同生産される製品の割合も、それぞれ様々であり、それらを掛け合わせた総合的なコストの共通化割合も、事案により高いものから低いものまで様々である。

また、市場の状況も、透明性が高い、集中度が高い（寡占的）、安定的である（需給の変動が少ない）、対称性が高い（コスト構造、シェア、製造する製品等が同質的）といった、事業者の行動を予測しやすい市場もあれば、そうでない市場もある。したがって、仮にコスト共通化割合⁵¹が低くとも、こうした市場の状況や、その他の情報交換・共有が活発に行われることにより、監視や報復が容易になる場合も想定し得る。

さらに、コスト構造の問題がどの程度重要な競争手段に関わるかについても、個別具体的な事案により変わり得る。一般にコストは重要な競争手段の具体的な要素であるが、例えば、品質、デザイン、ブランド等の非価格競争手段が重視される場合や、製品差別化の程度が高く需要者にとって価格差の把握が難しい場合などにおいては、コスト自体が持つ競争上の重要性は相対的に低下すると考えられる。

このため、コスト共通化割合は、前記のように、協調的な行動を助長しやすくする要素及び重要な競争手段に係る意思決定を一体化し得る要素の一つであるといえるが、その高低のみから当該業務提携の独占禁止法上の問題の有無を判断することは適当でなく、他の要素（市場の状況、情報交換の頻度等の情報交換・共有の態様等）と併せて、総合的に考慮されることになる。

3 イノベーションに与える影響について

我が国の経済は高度成長や不況を経験し、成熟したものとなっているが、現在、経済のグローバル化、デジタルエコノミーや IoT の進展といった我が国を取り巻く環境の中にあって、急速な高齢化や人口の減少、市場の縮小、生産性の低さといった諸課題を解決し、更に経済を発展させ、国民生活を豊かにするためには、イノベーションを不斷に起こしていく必要がある⁵²。例えば、近年、第四次産業革命とも呼ばれるイノベーションが起きているところ、人工知能（AI）関連技術の高度化等により、大量のデータを解析することで新たな商

⁵¹ 生産提携であれば、“製品の単位当たりの製造コストに占める共通化される部分の割合”と“生産量全体に占める共同生産される製品の割合”を掛け合わせたもの。

⁵² 公正取引委員会委員長 杉本和行「独占禁止法施行 70 周年談話」（平成 29 年 7 月 20 日）第 4 参照。

品・サービスの開発が実現するといったイノベーションの活発化もみられる。

このようなイノベーションを起こす際に、迅速な事業遂行やコスト低減、リスク分散といった観点から、事業戦略上の手法の一つとして業務提携が活用されており、業務提携に関する独占禁止法上の考え方を整理する際には、業務提携がイノベーションに与える影響を検討することも重要であると考えられる。この点、共同研究開発は、一般的には、提携を通じて研究開発活動を活発で効率的なものとし、技術革新を促進するものと考えられる⁵³が、個別の状況によっては、提携当事者又は他の事業者のイノベーションを阻害する場合もあり得る⁵⁴。すなわち、一般に、研究開発に係る業務提携はイノベーションや効率性の達成に資すると考えられ、多くの場合、独占禁止法上問題を生じることとはならないと考えられる。他方で、例えば、提携当事者間で、共同研究開発のテーマ以外のテーマの研究開発を合理的な理由なく制限したり、共同研究開発の成果（技術）を利用した別途の研究開発を制限したりする場合には、研究開発活動を不当に拘束し、イノベーションに悪影響を与えることとなる。

独占禁止法では、公正かつ自由な競争の促進により、「事業者の創意を發揮させ」ことに価値を認めており⁵⁵、事業活動において重要な要素である研究開発活動や、それによって促進されるイノベーションが阻害される場合には、独占禁止法上問題となり得る。実際、我が国の企業結合事案では、当事会社が研究開発に関する他の事業者の情報を入手し、それが製品の開発に用いられることで、当事会社が当該製品の製造販売市場において不当に有利になることが懸念され、そのような懸念を他の事業者が持つことにより、他の事業者が共同研究開発の意欲を失うことを考慮しているものがある⁵⁶。また、海外では、近年、企業結合がイノベーションを阻害することとなるかどうかに着目し、そのような懸念がある場合には問題解消措置を探らせる事例が複数みられるようになってきている⁵⁷ ⁵⁸。さらに、公正取引委員会のガイドラインでも、ライセン

⁵³ 共同研究開発ガイドライン「はじめに」の1

⁵⁴ 参考として、欧州では、自動車メーカー数社が共謀して排気ガスの有害物質を低減させる技術の発展を制限したとして、当該自動車メーカーに異議告知書を送付するという事件がある（2019年4月5日欧州委員会）。

⁵⁵ 独占禁止法第1条には、「この法律は（中略）公正且つ自由な競争を促進し、事業者の創意を發揮させ、事業活動を盛んにし、（中略）以て、一般消費者の利益を確保するとともに、国民経済の民主的で健全な発達を促進することを目的とする」とある。

⁵⁶ 平成28年度における主要な企業結合事例・事例8（ラム・リサーチ・コーポレーションとケーブルエー・テンコール・コーポレーションの統合）。公正取引委員会が競争への影響に関する懸念を当事会社に伝えた後、当事会社はこの統合計画を撤回している。

⁵⁷ ダウ・ケミカル・カンパニーとイー・アイ・デュポン・ドゥ・ヌムール・アンド・カンパニーの合併計画（2017年3月27日欧州委員会）、武田薬品工業株式会社によるシャイアーピー plc の買収計画（2018年11月20日欧州委員会）、バイエルAGによるモンサント・カンパニーの買収計画（2018年3月21日欧州委員会）など。

⁵⁸ 国内外の事例について、別紙4参照。

スに当たって非係争義務などを付することによって、ライセンシーの研究開発意欲を損ない、新たな技術の開発を阻害することが、公正競争阻害性の判断において考慮される旨の記述⁵⁹や、共同研究開発の成果である改良発明等を他の参加者に譲渡する義務を課すこと等が、当該成果の改良のための研究開発のインセンティブを減殺させるものであって、公正競争阻害性が強いとの記述⁶⁰がある。

業務提携に対する独占禁止法の適用は、業務提携という行為を行った場合に同法第3条又は第19条の違反を問えるかという問題になるため、競争に与える効果としては、第3条違反であれば、一定の取引分野における競争の実質的制限の有無が問題となり、第19条違反であれば、公正競争阻害性の有無が問題となる。一定の取引分野における競争の実質的制限や公正競争阻害性の有無を検討するためには、業務提携により影響が生じる市場がどこであるかを考えなければならないが⁶¹、この点、知的財産ガイドラインにおいては、「なお、技術の利用に係る制限行為が、技術の開発をめぐる競争にも影響を及ぼす場合もあるが、研究開発活動自体に取引や市場を想定し得ないことから、技術開発競争への影響は、研究開発活動の成果である将来の技術又は当該技術を利用した製品の取引における競争に及ぼす影響によって評価することになる」とされている⁶² ⁶³ ⁶⁴。

業務提携（という行為）を行うことでイノベーションが阻害された場合に、それにより影響を受ける製品や技術がどのようなものであるか不明なものもある

⁵⁹ 知的財産ガイドライン第4－5(6)

⁶⁰ 共同研究開発ガイドライン第2－2(2)イ②

⁶¹ 私的独占や不当な取引制限における競争の実質的制限の有無を検討する場合は、独占禁止法上の要件として「一定の取引分野」を画定する必要があるが（同法第2条第5項及び第6項参照）、不公正な取引方法における公正競争阻害性の有無を検討する場合は、このような要件自体はない。

⁶² 知的財産ガイドライン第2－2(3)

⁶³ 米国では、競争者間の協定がイノベーションに与える影響を持ち得る場合に、商品・役務市場の分析では適切に対応できないときは、イノベーション市場（innovation market）を画定し分析する場合があるとしている（連邦取引委員会／米国司法省・競争者間の協調行為に係る反トラストガイドライン 3.32(c)）。また、欧州では、研究開発協定がイノベーションに与える影響について、現実に存在している製品・技術市場における現実の又は潜在的な競争を分析することでは十分に評価できない場合に、①競争関係にある研究開発軸（R&D poles：新製品・技術の開発に向けた研究開発活動）が特定できる場合は、当該協定を行った後に十分な数の研究開発軸が残存するかによって評価し、②研究開発軸が特定できない場合は、イノベーションに与える影響を評価するのではなく、当該協定に關係する実在の製品・技術市場への評価に限定するとしている（欧州委員会・水平的協力協定ガイドライン パラグラフ 119-122）。

⁶⁴ なお、「一定の取引分野」について、問題となった商品に複数の用途がある場合に、実際には需要者が存在せず取引が行われていない用途の部分についても、需要者の新規参入の可能性が否定できること等を理由として、これ（潜在的供給）を含む一定の取引分野を認めた事例として、旭硝子資料事件（東京高裁判決昭和61年6月13日）参照。

れば、それまでの提携当事者の研究開発活動、既に保有している技術や生産している製品等から推測可能なものや、相当な確度で具体的に市場への投入が見込まれるため市場化されたとみなせるものまで、様々あると考えられる。これまで、そして現に提携当事者が行っている研究開発活動、保有している技術や生産している製品、現に活動している市場における他の事業者の研究開発活動等の状況などから、当該業務提携によって提携当事者や他の事業者の研究開発活動の意欲が減退するなどした場合に、どのような技術や製品について、どのような悪影響が生じるかを相当程度具体的に予見できる場合は、競争に与える影響の評価において、これを考慮することができると考えられる。

例えば、海外事例⁶⁵にみられるように、参入障壁が高く、1つの技術や製品の研究開発に高いコストと長い年月がかかり、プレーヤーも限られており、当該研究開発によってどのような新技術・新商品が世の中に出てくることになるのかについて予測可能性が高いような場合は、そのような新技術・新商品⁶⁶で市場を画定することが可能な場合もあり⁶⁷、業務提携によって見込まれる競争促進的な効果も勘案しつつ、当該研究開発の意欲が減退し、イノベーションへの悪影響が生じることで、当該市場における競争が制限されると評価できる場合もあると考えられる。このような場合は、参入障壁の高さや競争者の数といった事情に加え、これまで提携当事者間で活発な競争が行われてきたかどうか、また、市場全体における競争者のイノベーションを起こす力などが競争に与える影響等も判断要素になるのではないかと考えられる。

他方で、将来生み出される商品やサービスが具体的に予見できるとまではいえない状態であっても、事業者間で活発な研究開発活動が行われている場合もある。そのような状況において、業務提携の内容が研究開発の意欲を減退させ、イノベーションに悪影響を与えるようなものである場合には、独占禁止法上問題にすべきとも考えられる（この場合、現に生じている取引や市場における競争に与える影響によって評価するという従来の独占禁止法上の解釈との整理が必要となる。）。具体的な判断は事案ごとに事実に基づいて行われるが、例えば、業務提携によって、新しい商品やサービスの開発や抜本的な改良などといったイノベーションに必要な投入物（資金、データ、技術、人材等）が提携当事者に集積され、他の事業者には入手困難となることで、イノベーションが阻害されるような場合は、当該業務提携によって見込まれる競争促進的な効果も勘案しつつ、そのような提携は研究開発競争を制限する効果があると評価されることがあると考えられる。のような場合は、資金、データ、技術、人材等がイ

⁶⁵ 脚注57に同じ。

⁶⁶ 「パイプライン製品」などと呼ばれることがある。

⁶⁷ 我が国の企業結合事案においても、近時、このような運用がみられる（平成30年度における主要な企業結合事例・事例3〔武田薬品工業株式会社によるシャイアー・ピーエルシーの株式取得〕）。

ノベーションに必要とされる程度やその提携当事者への集積の状況、他の事業者の利用可能性などが、競争に与える影響の判断要素になるのではないかと考えられる。

第5 業務提携に関する独占禁止法上の考え方

以上を参考にすると、業務提携に関する独占禁止法上の一般的な考え方は、提携当事者の事業活動の一体化という企業結合に類似した観点からは、大きな枠組みとして、企業結合ガイドラインの考え方を踏まえつつ、提携当事者の事業活動の一体化の程度がどこまで進むかといった業務提携特有の性質も取り入れて考えるのが適当と考えられる。

すなわち、水平的な業務提携においては、まず、業務提携による提携当事者の事業活動の一体化の程度について、提携当事者間の競争がどの程度制限されるかという観点から評価する。提携当事者間の競争が制限される場合には、これが市場全体に与える影響について、提携当事者が一体化して行動することによる影響及び提携当事者が競争者と協調的な行動を探る可能性の観点から評価することとなる。

一方、垂直的・混合的な業務提携においては、まず、業務提携による提携当事者の事業活動の一体化の程度について、閉鎖性・排他性等が生じるかという観点から評価する。提携当事者間で閉鎖性・排他性等が生じる場合には、これが市場全体に与える影響について、市場の閉鎖性・排他性の可能性及び提携当事者が競争者と協調的な行動を探る可能性の観点から評価することとなる。

また、企業結合とは異なり、水平的な業務提携及び垂直的・混合的な業務提携双方において、提携当事者は業務提携開始後も引き続き独立して行動することを踏まえ、業務提携の実施に伴って各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めがなされることについても検討する。

このような業務提携に関する独占禁止法上の影響評価枠組みを、各判断要素を含めて体系的に整理すると、概要、以下のようになる。

1 検討対象市場

業務提携では、提携する事業に関連する様々な市場（例えば、販売市場、購入市場、技術市場）への影響が考えられるところ、競争に与える影響を検討すべき市場として取り上げる市場については、具体的な業務提携の態様をみて定めることとなる。

なお、イノベーションに与える影響を評価する場合の検討対象市場の考え方については、前記第4－3を参照。

2 ハードコア・カルテルとの区別

業務提携においては、各提携当事者が引き続き独立して事業活動を行うこととなり、業務提携により達成されるコスト削減等の効率化を通じて競争促進的な効果が期待されるものである。しかし、業務提携は必然的に複数の事業者間で事業活動を一定程度共同化するものであることを踏まえると、価格の維持や

引上げ、販売数量の制限等、競争を制限する効果以外に特段の効果が見込まれないようなものは、通常、単なるハードコア・カルテルと捉えられる。

3 競争への影響評価

業務提携は、事業活動の効率化等を目的に行われるものであって、多くの場合は競争促進的な効果が期待されるものと考えられる。一方で、その態様によっては、競争制限的な効果を持つ場合もあり得るため、競争への影響について、以下のとおりの評価することとなる。

(1) 水平的な業務提携

以下のア及びイのとおり各提携当事者の事業活動の一体化の観点から競争に与える影響を評価した上で、更にウのとおり業務提携に伴う提携当事者間の取決めについても競争に与える影響を評価し、競争を実質的に制限する又は公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法上問題となり得る。

ア 提携当事者間の関係に与える影響の評価

業務提携が競争に与える影響を評価する際は、まず、提携当事者間において事業活動がどの程度一体化しているかに着目して検討する。具体的には、水平的な業務提携では、提携当事者が競争関係にあるため、業務提携によって提携当事者間の競争がどの程度制限されるかを検討する。

なお、一般的には、提携当事者間の競争関係に与える影響が小さい場合、市場全体に与える影響も大きくはならないことが多い。

これらを踏まえ、提携当事者の事業活動の一体化の程度について評価する際には、主に以下の判断要素を総合的に勘案することとなる。

○ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

生産・販売等の多段階で包括的に提携する場合など、業務提携の内容として、生産数量や価格といった重要な競争手段に係る意思決定の一体化が図られている場合には、提携当事者間での競争の余地が減殺される可能性がある。

また、業務提携により提携当事者双方のコスト構造が共通化されると、提携当事者間において、コスト削減という点で、重要な競争手段に係る意思決定が一体化し得る（コスト構造の共通化により重要な競争手段に係る意思決定が一体化し得るメカニズムについては、前記第4－2参照）。

○ 協調的な行動を助長する可能性

提携当事者間で情報交換・共有が行われると、通常、協調的な行動が助長されやすくなる（情報交換・共有により協調的な行動が助長されや

すくなるメカニズムについては、前記第4－1参照)。

また、競争者の行動を予測しやすい市場において、各提携当事者のコスト構造が共通化されると、同様に、通常、協調的な行動が助長されやすくなる(コスト構造の共通化により協調的な行動が助長されやすくなるメカニズムについては、前記第4－2参照)。

○ 実施期間など業務提携の広がり

業務提携の期間や提携当事者に制限を課す期間が長期にわたるものか短期で終了するものかといった点、また、対象商品等のうち実際に提携対象となるものの割合(例えば、全量OEM供給か一部OEM供給にとどまるか)や、提携の対象となる地理的範囲(例えば、全国を地理的市場とする商品等につき、一部の地域のみでの提携にとどまるか)も考慮される。一般論として、業務提携の広がりが大きい場合は、競争に与える影響が大きい。

イ (提携当事者間の競争が制限される場合) 市場全体に与える影響の評価

(ア) 提携当事者間の競争が失われ一体化して行動することによる市場への影響の可能性⁶⁸

水平的な業務提携により提携当事者間の競争が失われ、一体化して行動することによる市場への影響の考え方については、商品が同質的か差別化されているかに応じて、典型的には以下のように考えられる。

検討対象市場において販売される商品が同質的なものである場合、業務提携によって提携当事者間の販売競争が消滅し、提携当事者が当該商品の価格を引き上げたときに、提携当事者以外の事業者が当該商品の価格を引き上げなければ需要者は購入先を当該他の事業者に振り替えるので、通常、提携当事者が市場支配力を形成、維持又は強化することにはなりにくい。しかし、提携当事者の供給能力が大きいのに対し、他の事業者の供給能力が小さい場合等には、需要者が購入先を他の事業者に振り替えることが困難になるときがあり、そのようなときには提携当事者が市場支配力を形成、維持又は強化していると評価しえると考えられる。

当該商品が差別化されている場合、需要者は、あるブランドの商品の価格が引き上げられたときに、代替性のある他のブランドであれば一様に購入対象とするわけではなく、次に好ましい(代替性が高い)ブランドの商品が購入されると考えられる。そのため、提携当事者が、あるブランドの商品の価格を引き上げた場合に、当該ブランドと代替性の高い他のブランドも販売しているときには、価格を引き上げたブランドの売上げの減少を当該他のブランドの売上げの増加で補うことができること

⁶⁸ 企業結合ガイドライン第4－1(1), 2

から、提携当事者全体として売上げを大きく減少させることなく商品の価格を引き上げることができる。そのようなときには、提携当事者が市場支配力を形成、維持又は強化していると評価し得ると考えられる。

これらを踏まえ、提携当事者が一体化して行動することによる市場への影響について評価する際には、主に以下の判断要素を総合的に勘案することとなる。

○ 市場シェア及びその順位

提携当事者の市場シェアが大きい場合は、競争者の牽制力が弱くなる。また、提携当事者の市場シェアの順位が高い場合は、競争に与える影響が大きい。

○ 提携当事者間の従来の競争の状況等

提携当事者間で従来活発な競争が行われていた場合に、業務提携によりこれが停止すると、市場における競争に影響が生じる。提携当事者間の競争関係に与える影響の評価については、前記アを参照。

○ 競争者の市場シェアとの格差（有力な競争者の存在）

提携当事者と競争者の市場シェアの格差が大きい場合は、競争者の牽制力が弱く、競争に与える影響が大きい。

○ 競争者の供給余力と商品の差別化の程度

競争者の供給余力が十分でない場合は、提携当事者による価格引上げ等への牽制力が働くかず、競争に与える影響が大きい。また、提携当事者と競争者の商品の代替性が低い場合は、競争に与える影響が大きい。

○ 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力

これらの圧力が十分に働いていれば、競争に与える影響は小さい。

○ 需要者からの競争圧力

需要者が対抗的な交渉力を有している場合等は、競争に与える影響は小さい。

○ 総合的な事業能力

業務提携により提携当事者の総合的な事業能力が増大し、競争力が著しく高まることにより、競争者が競争的な行動を探ることが困難になることが見込まれる場合は、その点も考慮する。

○ 効率性

業務提携により提携当事者の効率性が向上することで、提携当事者が競争的な行動を探ることが見込まれる場合は、その点も考慮する。この場合の効率性の向上について、当該効率性の向上がより競争制限

的とはならない他の方法によっては生じ得ないものであること⁶⁹、実現可能なものであること、需要者の厚生が増大するものであること、という3つの観点から判断する⁷⁰。

(イ) 提携当事者以外の競争者との協調的な行動の可能性⁷¹

水平的な業務提携により提携当事者間において協調的な行動が助長されるときは、これにより、更に提携当事者とそれ以外の競争者との間ににおいても、協調的な行動が助長される場合もある⁷²。

このような場合に、提携当事者が競争者と協調的な行動を採ることによる市場への影響について評価する際には、主に以下の判断要素を総合的に勘案することとなる。

○ 競争者の数等

競争者の数が少ない場合は、競争者の行動を予測しやすく、協調的な行動が助長されやすい。

また、競争者間でコスト構造が類似している場合にも、当該競争者間で協調的な行動が助長されやすい（前記第4－2参照）。

○ 提携当事者間の従来の競争の状況等

従来、提携当事者が活発に競争することで市場全体の競争を促進していた場合は、これが停止することによる競争への影響が大きい⁷³。

○ 提携当事者や競争者の供給余力

提携当事者の供給余力が大きくない場合は、価格を引き下げてもシェアを奪える余地は限られるため、競争者と協調的な行動が採られやすい。一方、提携当事者の供給余力が大きく、競争者の供給余力が小さい場合は、価格を引き下げて売上げを拡大しても、競争者が価格を引き下げるにより奪われる売上げには限りがあるため、競争者と協調的な行動を採る誘因は小さくなる。

○ 取引条件等の情報の入手の容易性

事業者団体等を通じて、競争者の取引に関する情報が容易に入手できる場合は、競争者の行動を予測しやすく、協調的な行動が助長されやすい。

⁶⁹ 当該要素を検討した企業結合事例として、平成22年度における主要な企業結合事例・事例1（ビーエイチピー・ビリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ビリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立）

⁷⁰ 企業結合ガイドライン第4－2(7)

⁷¹ 企業結合ガイドライン第4－1(2), 3

⁷² 競争者と協調的な行動を採る可能性を検討した企業結合事例として、脚注69に同じ。

⁷³ なお、提携関係となった当事者間において、仲間意識が共有され、競争的な行動が採られなくなる可能性がある、との指摘があった。

- 過去の競争の状況
市場シェアや価格の変動が激しい場合は、競争者の行動を予測しにくく、協調的な行動は助長されにくい。
- 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力
これらの圧力が十分に働いていれば、協調的な行動は助長されにくい。
- 効率性（同（ア））

ウ 業務提携実施に伴って各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価

前記第3-2のとおり、業務提携の実施に伴い、提携当事者間でそれぞれの事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めが行われることが想定されるところ、これらも独占禁止法上の問題となり得るため、前記ア及びイでの検討結果も考慮しながら、検討する必要がある。

その際、当該取決めが競争を制限する場合、当該取決めによる競争促進的な効果についても、当該取決めの目的の合理性、より制限的でない他の代替的手段があるか、という観点から検討し、その点も考慮する⁷⁴。

提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めとして、例えば、以下のような行為が考えられる。

（ア）一方当事者が他方当事者に対して不当に不利益な条件を課す等の行為（優越的地位の濫用等）

共同研究開発の提携当事者間で、一部の参加者にのみ技術等の情報の開示を義務付け、その内容が提携当事者間で著しく均衡を失し、これにより開示を義務付けられる提携当事者が不当に不利益を受けることとなる行為⁷⁵など。

（イ）一方当事者が他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為（拘束条件付取引等）

共同研究開発の提携当事者間において、成果の改良発明等を他方当事者に譲渡する義務を課す行為又は他方当事者に独占的に実施許諾する義務を課す行為⁷⁶など。

（ウ）提携当事者間で、商品の販売価格、販売地域、販売先等を取り決める

⁷⁴ 金井=川濱=泉水「独占禁止法」（第6版）102頁参照。また、ソニー・コンピュータエンタテインメント（SCE）事件（公正取引委員会審判審決平成13年8月1日）（不公正な取引方法の事案であるが、取引先に対して商品の横流しを禁止するという制限行為について、制限行為の目的の合理性、目的を達成するために採り得るより競争制限的でない代替的手段があるか、という基準で違法性を判断している事例）参照。

⁷⁵ 共同研究開発ガイドライン第2-2前文及び同(1)ア②

⁷⁶ 共同研究開発ガイドライン第2-2(2)イ

行為（不当な取引制限）

製品市場において競争関係にある事業者間で行われる共同研究開発において、当該製品の価格、数量等について相互に制限する行為⁷⁷など。

(エ) 提携当事者が提携当事者以外の者を排除する行為（私的独占、共同の取引拒絶等）

標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となり、製品市場から排除されるおそれがある場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限する行為⁷⁸など。

以上の水平的な業務提携におけるアからウによる競争への影響評価を概念図に示すと、以下のとおりとなる。

⁷⁷ 共同研究開発ガイドライン第2－1

⁷⁸ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2⑤

ア 提携当事者間の関係に与える影響の評価
 提携当事者の事業活動が一体化される観点から、提携当事者間の競争がどの程度制限されるかを評価。影響を評価する際は、主に以下の判断要素を総合的に勘案
 ○ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化(生産数量、価格、コスト、品質等)
 ○ 協調的な行動を助長する可能性(情報交換・共有、コスト構造の共通化)
 ○ 実施期間など業務提携の広がり

提携当事者間の競争が制限される

提携当事者間の競争が制限されない

イ 市場全体に与える影響の評価

2つの観点から検討

(ア) 提携当事者間の競争が失われ一体化して行動することによる市場への影響の可能性
 主に以下の判断要素を総合的に勘案
 ○ 市場シェア及びその順位
 ○ 提携当事者間の従来の競争の状況等
 ○ 競争者の市場シェアとの格差(有力な競争者の存在)
 ○ 競争者の供給余力と商品の差別化の程度
 ○ 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力
 ○ 需要者からの競争圧力
 ○ 総合的な事業能力
 ○ 効率性

(イ) 提携当事者以外の競争者との協調的な行動の可能性
 主に以下の判断要素を総合的に勘案
 ○ 競争者の数等
 ○ 提携当事者間の従来の競争の状況等
 ○ 提携当事者や競争者の供給余力
 ○ 取引条件等の情報の入手の容易性
 ○ 過去の競争の状況
 ○ 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力
 ○ 効率性

さらに

ウ 業務提携実施に伴って各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価

ア及びイの検討結果も考慮しながら検討

<例えば以下のような行為は独占禁止法上問題>

(ア) 一方当事者が他方当事者に対して不當に不利益な条件を課す等の行為(優越的地位の濫用等)

(イ) 一方当事者が他方当事者の事業活動を不當に拘束する行為(拘束条件付取引等)

(ウ) 提携当事者間で、商品の販売価格、販売地域、販売先等を取り決める行為(不当な取引制限)

(エ) 提携当事者が提携当事者以外の者を排除する行為(私の独占、共同の取引拒絶等)

(2) 垂直的・混合的な業務提携

以下のア及びイのとおり各提携当事者の事業活動の一体化の観点から競争に与える影響を評価した上で、更にウのとおり業務提携に伴う提携当事者間の取決めについても競争に与える影響を評価し、競争を実質的に制限する又は公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法上問題となり得る。

ア 提携当事者間の関係に与える影響の評価

垂直的・混合的な業務提携の場合においては、提携当事者は競争関係にないことから、水平的な業務提携とは異なり、提携当事者間の競争関係に係る論点は生じない。しかし、垂直的・混合的な業務提携によって提携当事者の行動が一体化されることとなる場合には、顧客閉鎖や投入物閉鎖の問題が生じ得ることから、まず、提携当事者の事業活動の一体化の程度について検討することとなる。

例えば、重要な競争手段に係る意思決定が提携当事者間で一体化されたり、一方的又は相互に一定の制約を受けたりする場合は、取引先の選択等について提携当事者間での閉鎖性が高まり、他の事業者の取引機会が奪われることになり得る。また、提携当事者間で競争上重要な情報が交換・共有される場合、一方当事者がその競争者に比べて競争上有利な立場になり、当該競争者の取引機会が排除され得る。

これらを踏まえ、提携当事者の事業活動の一体化の程度について評価する際には、主に以下の判断要素を総合的に勘案することとなる。

○ 提携当事者内での閉鎖性の程度

垂直的・混合的な提携関係にある当事者間において、提携当事者以外の者との取引が制限されない場合など、提携当事者以外の者との取引が自由に行われる余地が大きい場合は、顧客閉鎖や投入物閉鎖の問題は生じにくい。

○ 情報交換・共有による閉鎖性の程度

例えば、川上市場で事業活動を行う事業者が、垂直的な提携関係にある川下市場の事業者に対し、当該事業者の競争者であって自己の顧客である事業者の情報を共有することで、自己の提携先である事業者が川下市場において有利になり、当該競争者が排除される可能性がある。

○ 実施期間など業務提携の広がり

業務提携の期間や提携当事者に制限を課す期間が長期にわたるものか短期で終了するものかといった点、また、対象商品等のうち実際に提携の対象となるものの割合や、提携対象となる地理的範囲も考慮される。一般論として、業務提携の広がりが大きい場合は、競争に与える影響が大きい。

また、提携当事者間で、一方当事者の競争者に係る競争上重要な情報が交換・共有されると、当該一方当事者が当該競争者の行動を予測しやすくなることから、当該競争者との協調的な行動を助長しやすくなる。

イ （提携当事者間での閉鎖性・排他性や競争者の行動の予測可能性が生じる場合）市場全体に与える影響の評価

(ア) 市場の閉鎖性・排他性の可能性⁷⁹

垂直的・混合的な業務提携は、市場における競争単位を減少させないので、通常は競争上の問題は起きにくいといえるが、一般論として、当該提携当事者間のみで取引が行われ、他の事業者との取引が行われなくなることで、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性が考えられる。

例えば、複数の部品メーカーから部品を調達しており、かつ、市場シェアの大きな完成品メーカーが、特定の部品メーカーと業務提携を実施した結果、当該部品メーカーのみから部品を調達するようになると、他の部品メーカーが大口の需要先との取引を失うこととなり、顧客閉鎖の問題が生じる可能性がある。また、複数の完成品メーカーに部品を供給している市場シェアの大きな部品メーカーが、特定の完成品メーカーと業務提携を実施した結果、部品を他の完成品メーカーに供給しなくなると、他の完成品メーカーが部品の供給元を失い、投入物閉鎖の問題が生じる可能性がある（なお、顧客閉鎖や投入物閉鎖に至らなくとも、提携当事者以外の者に対して差別的な取引条件を設定するなどすれば、同様に競争上の問題が生じる可能性がある。また、異業種の事業者間の提携で提携当事者の総合的事業能力が高まり、提携当事者の競争力が著しく高まることで競争者が競争的な行動を探ることが困難となる場合にも、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。）。

垂直的・混合的な業務提携においては、前記のような市場の閉鎖性・排他性についての検討が必要となる場合もあり得るが、その際は、主に以下のような判断要素を総合的に勘案することとなる。

○ 提携当事者の地位及び競争者の状況

提携当事者の市場シェアが高く競争者の市場シェアとの格差が大きい場合などには、競争者が代替的な取引先を確保できないなどして、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じ得る。

- 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力（同（1）イ（ア））
- 需要者からの競争圧力（同（1）イ（ア））
- 総合的な事業能力（同（1）イ（ア））
- 効率性（同（1）イ（ア））

(イ) 提携当事者以外の競争者との協調的な行動の可能性⁸⁰

垂直的・混合的な業務提携において、例えば、メーカーと流通業者が販売等で提携関係となった場合に、当該メーカーが当該流通業者から他のメーカーの価格等の情報を入手し得ることになると、当該メーカーは

⁷⁹ 企業結合ガイドライン第5－1(1), 2(1)

⁸⁰ 企業結合ガイドライン第5－1(2), 2(2)

他のメーカーの行動を予測しやすくなり、他のメーカーも当該メーカーがその情報（他のメーカーの価格等の情報）を前提に価格等を設定していると予測しやすくなるため、メーカー間での協調的な行動が助長されやすくなる。

このような場合に、提携当事者が競争者と協調的な行動を採ることによる市場への影響について評価する際には、主に以下の判断要素を総合的に勘案することとなる。

- 競争者の数等（同（1）イ（イ））
- 提携当事者や競争者の供給余力（同（1）イ（イ））
- 取引条件等の情報の入手の容易性

前記のメーカーと流通業者の例のように、川上市場の事業者が提携先の川下市場の事業者を通して自己の競争者の取引に関する情報を入手できる場合は、競争者の行動を予測しやすく、協調的な行動が助長されやすい。

- 過去の競争の状況（同（1）イ（イ））
- 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力（同（1）イ（イ））
- 効率性（同（1）イ（イ））

ウ 業務提携実施に伴って各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価

垂直的・混合的な業務提携においても、業務提携の実施に伴い、提携当事者間でそれぞれの事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めが行われることが想定されるところ、これらも独占禁止法上の問題となり得るため、前記ア及びイでの検討結果も考慮しながら、検討する必要がある。

その際、当該取決めが競争を制限する場合、当該取決めによる競争促進的な効果についても、当該取決めの目的の合理性、より制限的でない他の代替的手段があるか、という観点から検討し、その点も考慮する。

提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めとして、前記（1）ウに掲げた行為のうち同（ア）、（イ）、（エ）などは垂直的な提携関係でも起こり得るものであり、例えば、以下のような行為が考えられる。

（ア）一方当事者が他方当事者に対して不当に不利益な条件を課す等の行為（優越的地位の濫用等）

取引関係にある事業者間での共同研究開発において、一方当事者が他方当事者に対し、共同研究開発の成果を一方的に当該一方当事者に帰属させ、その内容が提携当事者間で著しく均衡を失し、これにより他方提

携当事者に不当に不利益を与える行為⁸¹など。

(イ) 一方当事者が他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為（拘束条件付取引等）

部品メーカーと当該部品を使用する完成品メーカーが部品の共同研究開発を行う場合に、研究開発の成果に基づく部品について、当該完成品メーカーが当該部品メーカーに対し、部品の第三者への販売価格を制限する行為⁸²など。

(ウ) 提携当事者が提携当事者以外の者を排除する行為（私的独占、共同の取引拒絶等）

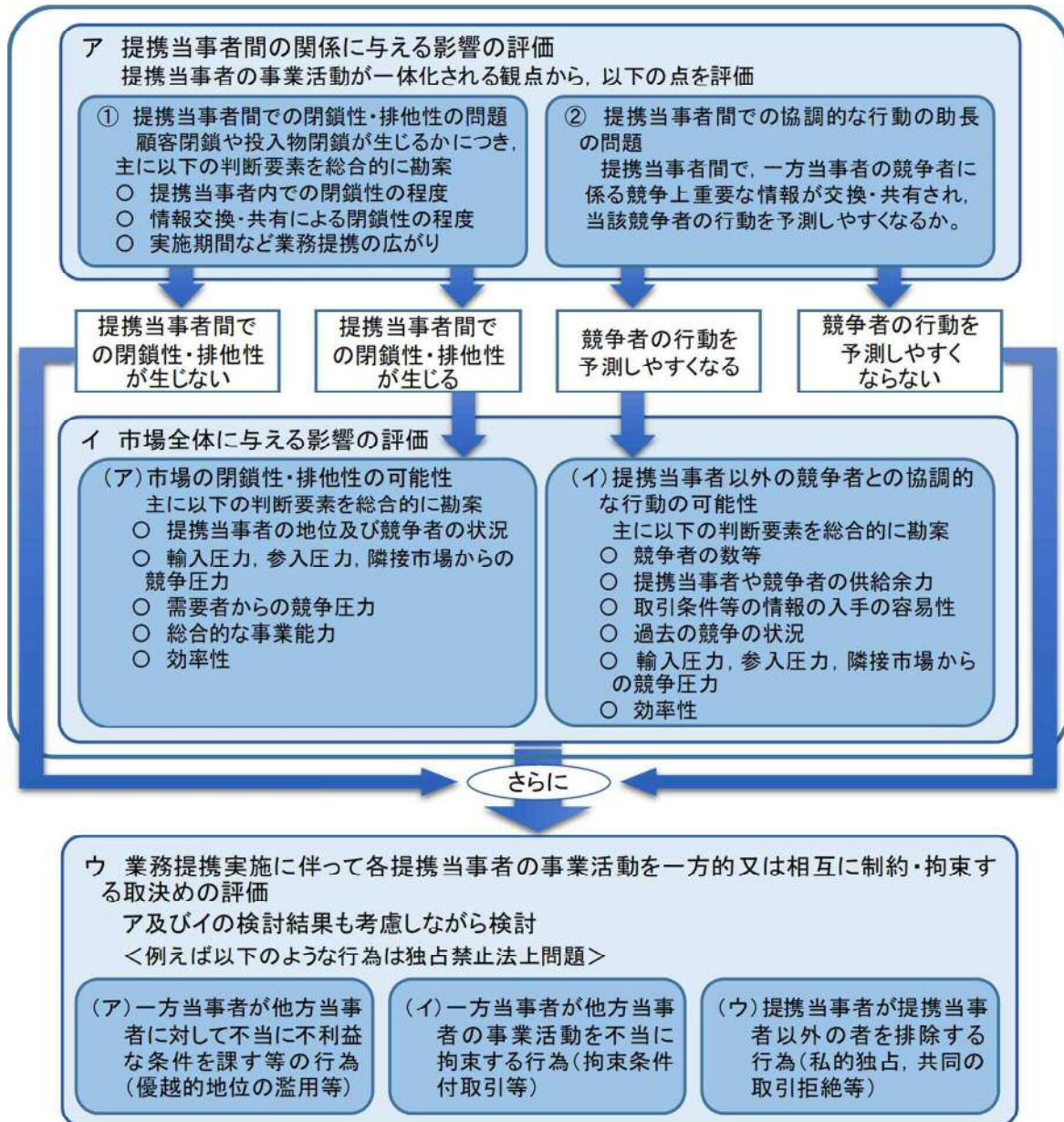
提携関係にあるメーカーと流通業者が共同して、他の流通業者を排除するために商品の供給を拒絶する行為⁸³など。

以上の垂直的・混合的な業務提携におけるアからウによる競争への影響評価を概念図に示すと、以下のとおりとなる。

⁸¹ 共同研究開発ガイドライン第2－2前文及び同(2)ア①

⁸² 共同研究開発ガイドライン第2－2(3)ウ

⁸³ 流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（平成3年7月11日公正取引委員会。以下「流通・取引慣行ガイドライン」という。）第2部第2－3



4 業務提携の個別類型ごとの具体的な考え方

以上の一般的・通則的な考え方に基づき、業務提携を前述の7類型（及び水平的な業務提携と垂直的・混合的な業務提携）に大別した上で、前記第2で整理・分析した特徴・傾向も踏まえつつ、これら類型ごとに、より具体的な考え方や事業者が特に留意すべき点をまとめると、別紙5のとおりとなる。

別紙5に示した事項は、あくまでも各類型における特徴を特記したものであり、具体的な競争上の影響評価に際しては、これら特徴を踏まえつつ、前記の一般的・通則的な考え方に基づき行われることとなる。

また、実際の業務提携にはこれら各類型を複合的に内包するものもあるところ、その場合は、内包される各類型のそれぞれの考え方を踏まえつつ、総体としてどのような競争上の影響が生じるかが評価されることとなる。

第6 業種横断的データ連携型業務提携に関する独占禁止法上の考え方

1 問題の所在

我が国では、前記第1－1記載の大きな社会経済環境の変化や様々な社会課題等に対応する手法の一つとして、業務提携が活用されるようになってきている。また、いわゆる社会課題解決型ビジネス⁸⁴に代表されるように、様々な商品・サービス要素を複合化したサービスを提供するため、業種や業界の垣根を越えた連携も活発に行われるようになっている。さらに、近年は、デジタルエコノミーやIoT化の進展、AI等のデータ解析技術の高度化等を背景として、データを総合的に分析し、新事業の創出、新商品・サービス開発や品質改良、マーケティング強化などに役立てる形態の事業（以下「データ駆動型ビジネス」という。）が注目を集めているが、こうした事業では、多様なデータを共同で収集・利活用するために様々な事業者が関わっていることが多い。

例えば、車の自動走行システムの開発には、高低差等も加味した高精度の地図の上に自車の位置や渋滞等に関する情報をリアルタイムで表示できる地図データが欠かせない。このため、地図、測量、機器、自動車等の各分野に関わる事業者が必要なデータを共有し、開発・作成に当たっている。また、いわゆる共通ポイントサービス⁸⁵を提供する事業者は、小売事業者と提携し、そこから得られる顧客の様々な購入履歴データを集積・解析することにより、提携先小売事業者へのマーケティング支援事業等に役立てている。

データの収集・利活用自体は、これまでも業務提携を含む事業活動一般で広く行われてきたものであり、決して目新しいものではないが、近年の特徴は、センサー技術や通信技術の向上等を通じて、大量のデータをリアルタイムに収集・集積することが可能となり、また、AI関連技術の向上等により、これまでには管理や分析には適さないとされてきた画像や音声、大量のテキストデータ等のデータ（非構造化データ）を大量・迅速に解析できるようになった点にある。これにより、データは、新商品開発、品質向上、効率化など、事業活動に新し

⁸⁴ 例えば、最近では以下のようない社会課題解決型ビジネスが見受けられる。

① スマートシティ：都市の抱える諸課題に対して、ICT（Information and Communication Technology：情報通信技術）等の新技術を活用しつつ、計画、整備、管理・運営等のマネジメントが行われ、全体最適化が図られる持続可能な都市又は地区を創造する（平成30年8月国土交通省都市局「スマートシティの実現に向けて【中間とりまとめ】」）。

② MaaS（Mobility as a Service）：ICTを活用して交通をクラウド化し、公共交通か否か、またその運営主体にかかわらず、マイカー以外の全ての交通手段によるモビリティ（移動）を1つの移動サービスとして統合する（国土交通政策研究所報第69号2018年夏季）。

⁸⁵ 会員（消費者）が、ポイントサービスの提携事業者（加盟店）で商品購入等を行う際に会員証（ポイントカード等）を提示することにより、ポイントサービス提供事業者からポイントが付与されるとともに、当該ポイントを当該加盟店又は他の加盟店での商品購入等の支払いに充当できるサービスをいう。

い知見やアイデアをもたらしてくれる貴重な資源となり、その重要性は従来にも増して高まっている⁸⁶。このような観点を踏まえれば、データの収集・利活用に係る業務提携は、多くの場合、競争促進的な効果が期待されるものといえる。

一方で、データの収集・利活用については、現在、その競争法・競争政策上の懸念が世界的に議論・指摘されており⁸⁷、データ検報告書においても、例えばデータの不当な収集や不当な囲い込みにおける独占禁止法上の問題が指摘されている。このため、以下では、業種や業界の垣根を越えた事業者間の業務提携を通じたデータの収集・利活用について、独占禁止法上の問題を検討する。

2 業種横断的データ連携型業務提携における独占禁止法上の論点の所在

(1) 業務提携としての性格からの検討

前述のように、近年は、データを共同して収集・利活用することを目的又は事業活動の基盤として行われる業種横断的な業務提携（以下「業種横断的データ連携型業務提携」という。）が活発に行われるようになっている。業種横断的データ連携型業務提携がデータの共同収集及び共同利活用によって新しいビジネスの開発・創出を主な目的としていることに着目すれば、こうした業務提携は共同研究開発に似た性格を有しているということができる。このため、業種横断的データ連携型業務提携に係る独占禁止法上の問題を検討する上では、共同研究開発ガイドライン等における考え方方が参考になると考えられる⁸⁸。共同研究開発ガイドラインに示された考え方を踏まえると、業種横断的データ連携型業務提携について独占禁止法上の問題が生じるケースとしては、主として以下の2つの場合が想定される。

- 業務提携によりデータの収集及び利活用を共同化することにより、共同化の必要性、参加者の数・市場シェア等に照らして提携当事者間の事業活動が不当に制限され、関連する市場における競争が実質的に制限されることとなる場合（不当な取引制限）⁸⁹
- 業務提携への参加やその成果にアクセスすることが制限されることによって特定の事業者の事業活動が困難となり、市場から排除されることとなる場合（私的独占等⁹⁰）⁹¹

⁸⁶ データと競争政策に関する検討会報告書（平成29年6月6日公正取引委員会競争政策研究センター。以下「データ検報告書」という。）2～6頁

⁸⁷ 例えば、OECD（2016）“BIG DATA: BRINGING COMPETITION POLICY TO THE DIGITAL ERA”，European Commission（2019）“Competition Policy for the digital era”

⁸⁸ データ検報告書41頁においても、共同研究開発ガイドラインが参考になる旨の指摘がある。

⁸⁹ 共同研究開発ガイドライン第1、標準化・パテントプールガイドライン第2－2

⁹⁰ 複数の事業者による排除行為の適用法条について、関連する各種ガイドラインでは、私的独占に該当する旨明記しつつ、いくつかの箇所では不当な取引制限についても併記している。

⁹¹ 共同研究開発ガイドライン第1－2(2)

業務提携の実施に伴う取決めによって提携当事者の事業活動が不当に拘束されることにより、市場における競争に影響が及ぶこととなる場合（不公正な取引方法等）⁹²

業種横断的データ連携型業務提携については、通常、提携が開始された時点で直ちに既存の競争環境に実質的な影響を与えるような変化をもたらすことは想定し難い。このため、前述のような状況は、業務提携により得られた何らかの成果（創出データやそれを利用した新技術や新商品・サービス）が市場に投入された結果、提携当事者の市場における地位が次第に高まっていき、市場支配力の形成に至った後か、さもなければ、提携当事者の中に初めから市場における有力な事業者がいるような場合や提携当事者の市場におけるシェアの合計が高いなどの場合に生じるものと考えられる。すなわち、当該業務提携が実施されたとしても、提携当事者が数多ある競争単位の一つにとどまる限りは直ちに独占禁止法上の問題が生じるとは考えにくく、提携が問題となり得るのは、提携当事者が市場支配力を有している（又は、少なくとも市場における有力な事業者がいる）場合⁹³である⁹⁴。

（2）データ駆動型ビジネスとしての性格からの検討

ア データ駆動型ビジネスの特性

前述のとおり、業種横断的データ連携型業務提携の主要な目的は、データの共同収集及び共同利活用によって新しいビジネスを開発・創出することにある。したがって、提携当事者の行う事業は、多かれ少なかれデータ駆動型ビジネスの性格を有しているということができる。こうしたデータ駆動型ビジネスには、一般に、以下のような特性があるといわれている⁹⁵。

⁹² 共同研究開発ガイドライン第2

⁹³ このほか、競争に及ぼす影響が小さい場合であっても、その内容において提携当事者間で著しく均衡を失し、これによって特定の提携当事者が不当に不利益を受けることとなる場合には、優越的地位の濫用等の問題が生じ得る。

⁹⁴ 市場の重畠性について、後記3（4）参照。

⁹⁵ 主なものとして、前掲OECD（2016）、OECD（2014）“Data-driven Innovation for Growth and Well-being”，前掲European Commission（2019）、データ検報告書、デジタル・プラットフォーマーを巡る取引環境整備に関する検討会「透明性・公正性確保等に向けたワーキング・グループ」「取引環境の透明性・公正性に向けたルール整備の在り方に関するオプション」（令和元年5月）及びデータの移転・開放等の在り方に関するワーキング・グループ「データの移転・開放等の在り方に関するオプション」（令和元年5月）。例えば、前掲OECD（2016）では、データ駆動型ネットワーク効果の特徴として、①ユーザーフィードバックループ（多くのユーザー基盤を持つ企業がユーザーからデータを収集し、サービスの質を向上させ〔アルゴリズムの改善等〕、新規ユーザーを獲得）、②収益化フィードバックループ（多くのユーザー基盤を持つ企業がユーザーからデータを収集することで、ターゲティング広告の精度を向上させ〔サービスの収益化〕、そこで得た資金を活用して更に投資を行うことで、よりユーザーを獲得）があり、これらのループは新規参入者にとって多くのユーザー基盤を持つ企業に対して競争することをより困難にし得ると指摘されている。

- ① 収集されたデータを解析することにより商品及びサービス（それらに関連する商品及びサービスを含む。）の質の向上が図られ、それによつて新たな利用者を生むところ、直接ネットワーク効果が強く働くため、より多くの利用者を獲得することができるようになり、更に多くのデータを蓄積することが可能となる（フィードバックループ）。特にプラットフォーム型ビジネスの場合は、市場間での間接ネットワーク効果も強く働くため、こうした作用はより一層強まる可能性がある。
 - ② データの収集及び利活用に当たっては、その量が増えれば増えるほど、また、その範囲が広がれば広がるほど、それに要する平均費用が著しく低減する可能性がある（規模の経済性又は範囲の経済性）。
 - ③ データについては、集積されたデータの量が一定の閾値（クリティカル・マス）を超えた後に初めて利用価値が生じるという性格があるため、事業ベースに乗せるためには一定規模以上のデータ集積が必要となる。しかし、当該閾値を超えた後は、ネットワーク効果及び規模の経済性又は範囲の経済性によって、データの集積が持続的・増幅的に向上する可能性がある。
- データ駆動型ビジネスについてはこのような特性があるため、独占化・寡占化が進みやすく、また、利用者のスイッチングコストが高まることもあり、後発事業者が先行事業者と比肩し得るだけのデータを収集・蓄積することが難しく、新規参入が困難となり、独占・寡占が維持されやすい可能性があると考えられる⁹⁶。

イ データ収集・集積過程への着目

前記アの特性を踏まえると、業種横断的データ連携型業務提携についても、提携当事者が現に市場支配力を有している場合の問題（前記（1）参照）もさることながら、業務提携によるデータの収集・集積を通じて市場支配力を有するに至る過程にも着目し、その適切性を確保することも独占禁止法上重要な論点といえる。

データ収集・集積に係るこうした特性に起因する市場支配力それ自体は、原則として独占禁止法上問題となるものではない。しかし、データの収集・集積に際し、例えば、前記効果等の発生やその仕組みについて、市場支配力の形成・維持・強化という観点からみて「正常な競争手段の範囲を

⁹⁶ 特に、当該業務提携を通じて提供されるサービス等が、社会課題解決型であったり、同様の特性を持つ複数のサービス等を垂直統合・コングロマリット化して提供されたりしている場合には、こうした傾向は更に強まると考えられる。

逸脱するような人為性を有する」⁹⁷行為を通じて不适当に操作・増幅することにより市場支配力を形成すること⁹⁸については、独占禁止法上問題となり得る（私的独占⁹⁹）と考えられる¹⁰⁰¹⁰¹。

また、市場支配力を有するに至った後の市場において、市場支配力を用いて他の事業者を排除し、それによって取得されたデータ及びその他の財や収益を投入することで、市場支配力が更に強化されるといった循環が生じ得る点にも留意する必要がある。

（3）小括

以上を踏まえると、業種横断的データ連携型業務提携が独占禁止法上問題となり得る状況としては、主に、以下の場合が想定される。

- ① 提携当事者が現に市場支配力を有している（又は、少なくとも市場における有力な事業者がいる）場合において、その力を用いて他の事業者の事業活動を排除するなどの行為を行ったり、提携当事者間で競争制限的な合意を行ったりする場合
- ② データを収集・集積する過程において、正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を通じて市場支配力を形成する場合

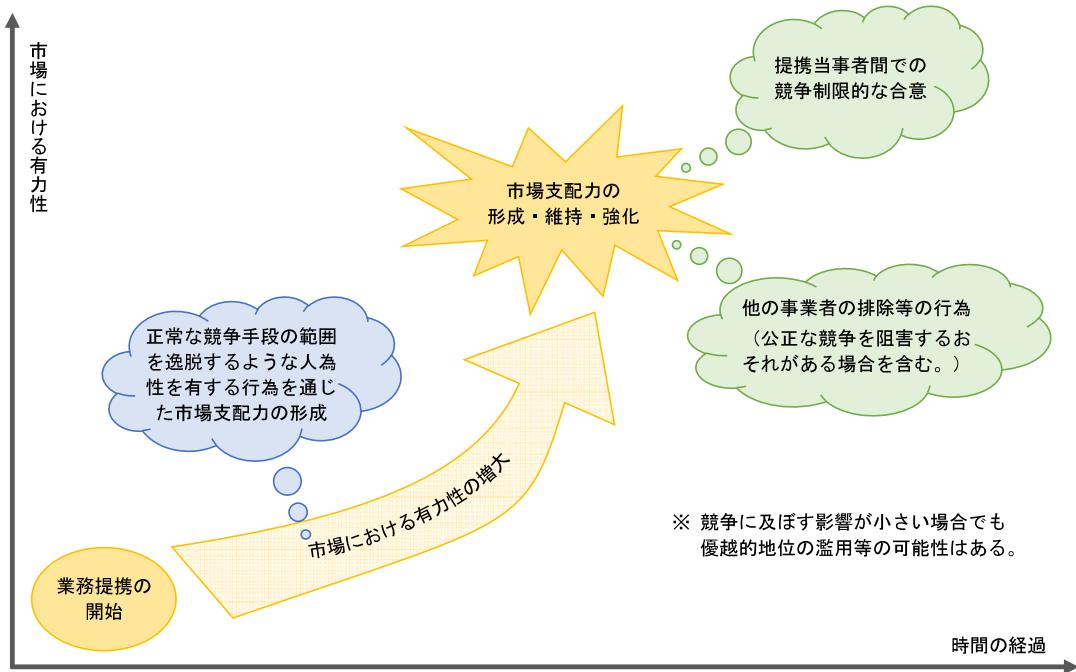
⁹⁷ 「本件行為が独禁法2条5項にいう『他の事業者の事業活動を排除』する行為（以下『排除行為』という。）に該当するか否かは、本件行為の単独かつ一方的な取引拒絶ないし廉売としての側面が、自らの市場支配力の形成、維持ないし強化という観点からみて正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有するものであり、競業者のFTTHサービス市場への参入を著しく困難にするなどの効果を持つものといえるか否かによって決すべきものである。この点は、具体的には、競業者（FTTHサービス市場における競業者をいい、潜在的なものを含む。以下同じ。）が加入者光ファイバ設備接続市場において上告人に代わり得る接続先を確保することの難易、FTTHサービスの特性、本件行為の態様、上告人及び競業者のFTTHサービス市場における地位及び競争条件の差異、本件行為の継続期間等の諸要素を総合的に考慮して判断すべきものと解される。」（NTT東日本事件〔最高裁判決平成22年12月17日〕）。

⁹⁸ こうした作用は、プラットフォーム型でより強く機能すると考えられるものの、必ずしもプラットフォーム型固有のものではない。

⁹⁹ 私的独占を構成するには、「他の事業者の事業活動を排除し、又は支配することにより」との行為要件が必要となるところ、当該行為は、他の事業者から顧客や事業活動に不可欠となるデータを奪うことにはかならず、「排除」する行為と捉えられる。

¹⁰⁰ 独占禁止法第3条（私的独占）に係る市場における競争の実質的制限は、判例上、市場支配力の形成・維持・強化が含まれると解されている。

¹⁰¹ なお、当該行為は、形成された市場支配力に基づく他の事業者の排除（例えば、データへのアクセス拒絶）等の違法性を判断する際に、当該市場支配力を形成した経緯・過程として考慮される事由にもなり得る（標準化・パテントプールガイドライン第2－3、知的財産ガイドライン）（後記4（3）イ（イ）後段参照）。



3 独占禁止法上の評価を行う際の個別的論点

以下では、業種横断的データ連携型業務提携について独占禁止法上の評価を行う際に必要となると考えられる個別的論点について、それぞれ考え方の整理を行う。

(1) データに係る権利義務関係

業種横断的データ連携型業務提携を通じて行われる具体的行為が対象とする財は、データ、技術、製品（商品・サービス）に大別される。このうち、技術又は製品を対象とする行為に係る考え方については、各種ガイドライン等によって既に基本的な整理がなされている。他方、データを対象とする行為について独占禁止法上の当否を検討する場合、その前提として、そもそもデータに係る権利義務がどのように取り扱われることになるのかを整理する必要がある。

データは無体物であり、民法上の物権（所有権、占有権等）を観念することができない¹⁰²ということもあって、データの帰属・所有権の在り方（いわゆるデータオーナーシップ）についての考え方は、いまだに確立していない状況にある。現状では、データが、

① 知的財産権として法的に保護されている場合

¹⁰² 同様に無体物である各種知的財産権は、知的財産権関連法令、不正競争防止法等の個別の法的手当てにより整理されている。

- ② 契約等により当事者間における利用に係る権利義務が取り決められている場合
 - ③ (データを保管する設備に係る所有権等を通じて) 事実上、データへのアクセスや利用をコントロールできる地位にある場合
- を除けば、他者が当該データについてアクセス・利用することは妨げられないとしている。

このため、データオーナーシップの問題について何らかの考え方が確立するまでの間は、こうした現状を所与のものとして、以下のような取扱いに基づき独占禁止法上の判断を行えばよいと考えられる。

- ① 知的財産権として排他的利用等が法的に保護されるデータについては、知的財産ガイドライン記載の独占禁止法と知的財産法に係る考え方¹⁰³¹⁰⁴に基づき取り扱われる。
- ② 当事者間でのデータの利用について、契約等に基づく権利義務関係が定められている場合については、通常の場合と同様、当該契約等に基づく行為や制約が競争を阻害する場合には、強行法規としての独占禁止法の介入により、当該契約等の破棄等が行われる。
- ③ 事実上の地位から派生する制約等については、独占禁止法上の検討に当たって基本的に特段の考慮を要しないと考えられ、当該制約等による影響がないものとしてデータの取扱いが評価される¹⁰⁵。

(2) データの財としての特性とその考慮

業種横断的データ連携型業務提携の競争に与える影響を検討する上では、データの財としての特性を把握するとともに、評価に際してそうした特性をどのように考慮すべきか整理する必要がある。

¹⁰³ 「独占禁止法第21条は、『この法律の規定は、著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又は商標法による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。』と規定している。したがって、技術の利用に係る制限行為のうち、そもそも権利の行使とはみられない行為には独占禁止法が適用される。また、技術に権利を有する者が、他の者にその技術を利用させないようにする行為及び利用できる範囲を限定する行為は、外形上、権利の行使とみられるが、これらの行為についても、実質的に権利の行使とは評価できない場合は、同じく独占禁止法の規定が適用される。すなわち、これら権利の行使とみられる行為であっても、行為の目的、態様、競争に与える影響の大きさも勘案した上で、事業者に創意工夫を發揮させ、技術の活用を図るという、知的財産制度の趣旨を逸脱し、又は同制度の目的に反すると認められる場合は、上記第21条に規定される『権利の行使と認められる行為』とは評価できず、独占禁止法が適用される。」(知的財産ガイドライン第2-1)

¹⁰⁴ ノウハウを体現するデータについては、知的財産権に当たらず法的保護の対象とはなっていないが、知的財産ガイドライン第2-1注5を踏まえると、独占禁止法の適用上は同様に取り扱うこととなると考えられる。

¹⁰⁵ ただし、独占禁止法に基づく競争回復措置を実施する際には、例えば、当該事実上の地位を生じる設備等に係る所有権等が現実的にデータから分離可能であるかといった論点は生じ得る。

例えば、データ検報告書においてもデータの財としての特性について詳細に言及されているところ、同一・同様のデータを別途入手する可能性の程度はデータの属性等により変わり得ること、データの内容や目的、集積量や掛け合わせによってもその特性・有用性が変わり得ること、有用性・汎用性の程度についても、データの収集・解析に用いられる技術・設備等に依存し得ること、データの集積・解析には一定の要素技術等の利用が前提となる場合が多いことなどが指摘されている。

したがって、データの財としての特性については、こうした点に着目しつつ、検討対象となるデータの具体的な態様に応じて、個別に判断していくことが必要となる。その上で、競争に与える影響を評価するに当たっては、前記データの財としての特性を踏まえ、例えば、異なる種類のデータを組み合わせて利用できることとなることの効果¹⁰⁶、同様のデータがより大量に集積されることによる利用価値の増加の程度、当該データの入手源の限定性といった観点を踏まえ、新規参入者が同程度の利用価値のあるデータ集積を実現することが技術的又は経済的に可能かどうかを考慮することとなると考えられる。また、当該データが商品・サービスの提供において重要な投入財であるかどうか、ネットワーク効果等によりデータ収集・集積と機能向上の循環が強化されているかどうかも考慮され得る¹⁰⁷。

- (3) 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する具体的行為の検討
前記2(2)イで述べた、市場支配力の形成・維持・強化という観点からみて「正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する」行為がどのようなものであるかは、基本的には、具体的な事案に応じて個別に判断されるべきものであり、定性的な整理を行うことは困難である。

しかしながら、少なくとも、過去の事例等においてその手法自体が独占禁止法上是認し得ない不当なものであれば、当該行為には正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性が認められるといえる。例えば、以下のようなものは該当し得ると考えられる。

なお、当該行為自体も独占禁止法上問題となり得るものである（不公正な取引方法等）。

ア 以下のような不当な手法により、ネットワーク効果等を人為的・作為的に增幅させる行為が想定される。

¹⁰⁶ 例えば、何を買ったかといった購入履歴データを、当該購入者の属性データ（年齢、性別、職業、居住地等）と掛け合わせることによって、より具体的かつ特定者向けのマーケティングが可能となる新たなデータが得られたり、決済等の金融取引データとの掛け合わせによって、与信管理等に活用できる新たなデータが得られたりするとの指摘があった。

¹⁰⁷ データ検報告書32~34頁

- 関連・隣接市場における市場支配力を用いた不当なレバレッジ（てこ）効果によりデータ収集源を自らに集中させる手法
　　＜想定される例¹⁰⁸＞
　　　　不当な抱き合わせ、不当なりべート等を用いて、データ収集源たる取引先を一極的に獲得すること
- プラットフォーム型ビジネスにおいて、プラットフォーム上の各顧客群間でのコスト分配上の諸条件（対価、利用、権利義務に係る条件等）に関し、一方の顧客群に対する優越的な地位を濫用して得た利益を原資として、間接ネットワーク効果等の増幅経路の起点となる他の顧客群を本来以上に優遇・誘引する手法
　　＜想定される例＞
　　　　マッチング型プラットフォームを介した取引において、取引実施過程で一方当事者に生じる知的財産権等の権利を、他方当事者に一方的に帰属させる旨の利用規約
- 個人情報保護法¹⁰⁹等に照らして不当な方法により、又は、顧客の認知・行動上のバイアスやリテラシー¹¹⁰の限界を悪用して、本来であれば当該顧客は提供しないデータを収集する手法

¹⁰⁸ 手法の具体的な態様に関する参考例として、以下のものが挙げられる。当該事例における個別具体的行為が直ちに当該手法に該当することを意味するものではない（脚注 111 及び脚注 113において同じ。）。

① Google Android 事件（2018 年 7 月 18 日欧州委員会）：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 のアプリストア市場において市場支配的地位にある Google が、インターネット総合検索サービス市場における同社の市場支配的地位を維持・強化するために、①Google のコンテンツ配信アプリ（Google Play Store）に同社のブラウザアプリ（Google Search 及び Google Chrome）の不当な抱き合わせ、②Google Search の排他的プリインストールを条件とする不当なりべート提供、及び③競合 Android OS（Android フォーク）の開発・頒布の不当な妨害を行ったことが、市場支配的地位の濫用であるとされた。

② Google Search (AdSense) 事件（2019 年 3 月 20 日欧州委員会）：オンライン検索連動型広告の仲介市場において市場支配的地位にある Google が、検索連動型広告が掲載されるウェブサイトの所有者（パブリッシャー）との契約において、①検索結果ページに競合他社の検索連動型広告を掲載することを禁止する（独占条項）とともに、その後、②検索結果ページ上で最も収益力のあるスペースを同社の広告のために確保し、同社の広告を最低量は利用すること（Premium Placement 条項）、及び③競合他社の広告を表示する方法を変更する前に同社から書面による承認を求めることが義務付けたことが、オンライン検索連動型広告仲介市場における支配的地位を濫用し、競合他社が同市場に参入することを阻害したとされた。

¹⁰⁹ 個人情報保護法においては、例えば、偽りその他不正な手段による個人情報の取得の禁止（第 17 条第 1 項）、本人の同意を得ない要配慮個人情報の取得の禁止（同条第 2 項）等が規定されている。

¹¹⁰ ある分野に関する知識やそれを活用する能力。

<想定される例¹¹¹>

顧客がプライバシーポリシーを読まない又は理解できないまま同ポリシーに同意することとなる状態を作為的に創出し、本来取得し得ない個人情報や行動履歴データを収集すること

- 顧客に対し、ネットワーク外部性に基づく利便性の高さを誤認させ、誘引するようなぎまん的手法

<想定される例>

サービス利用者数等の情報の水増し

イ 以下のような不当な手法により、顧客や提携当事者をロックインし¹¹²、データ収集源を自らに一極化する行為が想定される。

- 競合するサービス等の利用を不当に制限する手法（事実上利用が制限される間接的なものを含む。）

¹¹¹ 手法の具体的な態様に関する参考例として、以下のものが挙げられる。

Facebook 事件（2019 年 2 月 7 日ドイツ連邦カルテル庁）：ソーシャルネットワーク市場において市場支配的地位にある Facebook は、第三者ソース（同社が所有する Instagram や WhatsApp 等だけでなく、第三者ウェブサイトも含まれる。）からユーザーデータを収集し、当該データを Facebook アカウントで紐付けて利用していた。しかし、多くのユーザーは当該条件を認識しておらず、かつ、実質的に他のソーシャルネットワークに切り替えられないユーザーによる利用規約への同意は「義務的」であるため、同社の行為はユーザーの自発的同意を得ることなくデータ保護規則（GDPR）に違反する形で行われたものであって、ユーザーに損害を与える、また、大量のデータを収集できない競合他社を妨げるとして、搾取的濫用であるとされた。

¹¹² 特定サービスへの利用者のロックイン等が公正な競争環境を損なうおそれがあることや、データの移転・開放が適切に確保される必要性などについて、デジタル・プラットフォームを巡る取引環境整備に関する検討会「データの移転・開放等の在り方に関するワーキング・グループ「データの移転・開放等の在り方に関するオプション」（令和元年 5 月）も参照。

<想定される例^[113]>

シングルホーミング^[114]の不当な義務付け、API^[115]の開放・接続について不当に制限を課すこと、データの相互運用を阻害するため不必要な規格・技術を設定すること

- 合理的でないサンクコスト（埋没費用）を意図的に創出し、スイッチングコストを著しく上昇させる手法

<想定される例>

共同研究開発等で利用する設備（他の用途への転用が困難なもの）への合理性のない多額投資の義務付け

（4）競争が行われる市場の重畠性

業種横断的データ連携型業務提携では、多くの場合、競争関係にある事業者にとどまらず、垂直的な取引関係にある事業者や全くの異業種に属する事業者同士が参加することとなる。水平的な業務提携や垂直的・混合的な業務提携（業種横断的データ連携型業務提携はこれに属する。）においても、例えば技術市場と製品市場、投入財購入市場等と製品販売市場のように、研究開発から調達、製造、販売に至るまでの各段階で市場が多段階的に存在するところである。しかし、さらに、業種横断的データ連携型業務提携では、例えば商品の販売段階をみても、複数の販売市場（同一の事業者が販売主体となるものもある。）が併存するといった傾向が強まると考えられる。

¹¹³ 手法の具体的な態様に関する参考例として、以下のものが挙げられる。

① みんなのペットオンライン株式会社に対する独占禁止法違反被疑事件（平成 30 年 5 月 23 日公正取引委員会）：ブリーダーと一般消費者の間の犬又は猫の取引を仲介するウェブサイトの運営分野において有力な事業者である同社が、自らが運営する仲介サイトを利用する多数のブリーダーに対し、範囲や期間を限定することなく他の仲介サイトに犬又は猫の情報を掲載することを禁止することが、仲介サイトの運営事業者間の公正な競争を阻害するおそれがある（排他条件付取引）として、独占禁止法の規定に基づく審査が行われた（その後、同社からの自発的な改善措置の申出を踏まえ審査終了）。

② エアビーアンドビー・アイルランド・ユー・シー及び Airbnb Japan 株式会社に対する独占禁止法違反被疑事件（平成 30 年 10 月 10 日公正取引委員会）：エアビーアンドビー・アイルランド・ユー・シーが運営する民泊サービスを仲介するウェブサイトに同社の取引先事業者（代行サービス提供者等）が API を利用して民泊サービスの情報の掲載等をするに当たって、同社らが、他の民泊サービス仲介サイトに API を利用した民泊サービスの情報を掲載すること等を制限する規定を契約上定めることが、当該取引先事業者の事業活動を制限し、もって、他の民泊サービス仲介サイトの運営事業者の排除につながるおそれがあるとして、独占禁止法の規定に基づく審査が行われた（その後、同社からの自発的な改善措置の申出を踏まえ審査終了）。

③ Google Search (AdSense) 事件：脚注 108 参照。

¹¹⁴ 利用者が 1 つのサービス等のみ利用可能な状態。他方、利用者が複数の同種のサービス等並行的に利用できる状態は「マルチホーミング」と呼ばれる。

¹¹⁵ Application Programming Interface の略。プログラムの機能をその他のプログラムでも利用できるようにするためのシステム。

すなわち、業種横断的データ連携型業務提携の当事者は、それぞれ、業務提携により得られた成果を用いて各自の事業活動を行うため、それぞれの行う事業ごとに市場が成立し得る。また、当該業務提携の中には、提携当事者が業務提携の枠組みにより、新製品・技術等の開発を行うコンソーシアムやプロジェクトを組成するもの、各提携当事者がそれぞれ有する様々な商品・サービス要素を複合化して一体的な提供を行うもの（社会課題解決型サービス等）、多面的な市場を有するプラットフォーム（基盤）を構築・提供するものなどがあり、その場合は、前記各提携当事者固有の各市場に加えて、これらコンソーシアム等もそれと競合するものとの間で競争¹¹⁶する市場も存在することとなる¹¹⁷。

このため、業種横断的データ連携型業務提携が競争に与える影響を検討する際には、こうした重畳的に生じている競争関係が、どの事業者の間で、どこで、どのように生じているかを把握・分析し、影響が及び得る市場を洗い出していくことが一層重要になると考えられる。

4 業種横断的データ連携型業務提携に係る独占禁止法上の考え方（総論）

ここでは、前記第5の整理を踏まえつつ、業種横断的データ連携型業務提携に係る独占禁止法上の考え方について、主にデータの取扱いに焦点を当てて検討する。

なお、当該業務提携に係る提携当事者の具体的な事業活動は、典型的には、①データ連携に向けた標準化活動、②データ共有（データの共同収集を含む。）を通じた集積・解析・新データ創出に係る活動、③得られた創出データを利用した¹¹⁸技術や商品・サービスに係る事業活動¹¹⁹の3段階に分けられることから、以下では、これらの段階に沿って考え方を整理する。

（1）データ連携に向けた標準化活動

業務提携に限らず事業者間でデータ連携を行うに際しては、一般に、各事

¹¹⁶ 「ビジネスエコシステム間競争」などと呼ばれることがある。

¹¹⁷ 典型的な例として、以下のものが考えられる。

<共通ポイントサービス提供事業に係る業務提携>

当該サービス利用者の固有の事業に係る各市場、当該サービスに係る各市場（データ収集市場、サービス提供市場等）など

<社会課題解決型ビジネスに係る業務提携>

当該サービスを構成する各商品・サービス要素を個別的に供給する事業に係る各市場、当該サービスに係る各市場（構成商品等を供給する各事業者の獲得市場、サービス提供市場等）など

¹¹⁸ 創出データ自体を他の事業者との間で取引する事業活動もある。

¹¹⁹ 創出データを利用した技術又は商品・サービスに係る事業活動については、引き続き業務提携の枠組みにおいて提携当事者間で共同して行われる場合もあれば、各提携当事者によりそれぞれ独自に行われる場合もある。

業者が採用するデータ取得・分析・管理に係るデータフォーマット、データ共有・解析に要する技術・設備などがそれぞれ異なる場合も多いことから、データ連携の前段階として、データ連携の実施や相互運用性の確保のための統一・規格化といった標準化活動が進められることが多い。

当該標準化活動については、その対象はデータの取扱い等に係る標準化（規格化）であるが、基本的には標準化・パテントプールガイドラインの考え方（及び別紙5－7）が参考になると考えられる。

ア 当該標準化活動は、提携当事者の事業活動に一定の制限を課すものではあるが、データ連携を通じて新たに創出されるサービス等の市場の迅速な立ち上げや需要の拡大、消費者の利便性の向上を通じた競争促進的な効果が期待される面があるため、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

イ 他方、例えば、以下のような行為は独占禁止法上問題となり得る。

（ア）標準化の範囲の不当な拡張

提携当事者の間で、当該業務提携に係るデータ連携の実施や相互運用性の確保といった標準化のメリットの実現に必要な範囲を超えた統一・規格化を行うことは、当該業務提携により創出されるデータを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場において提携当事者の一部が競争関係にあり、かつ、当該競争関係にある提携当事者の当該市場でのシェアの合計が高いなどの場合には、当該技術又は商品・サービス市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）¹²⁰。

なお、当該「技術又は商品・サービス市場」については、前記3（4）のとおり、例えば、各提携当事者それぞれが行う固有の事業活動に係る各市場のほか、当該業務提携の枠組みにより提供される商品・サービス（例えば、共通ポイントサービス、社会課題解決型サービス）に係る市場など、複数の市場が重畳的に想定されるものである（以下同じ。）。

また、創出データをそれぞれの事業活動の投入財として利用する点では、各提携当事者は総じて競争関係にあると考えられる。このため、提携当事者による標準化の範囲の不当な拡張は、前記と同様に、創出データ自体の流通市場が存在し¹²¹、当該市場における提携当事者のシェアの合計が高いなどの場合には、当該市場における競争も実質的に制限し得

¹²⁰ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2③

¹²¹ 例えば、創出データが、提携当事者の投入財として利用されるだけでなく、他の事業者との間で取引される場合には、データ流通市場が観念されることとなる（例えば、後記5（4）参照）。

る（不当な取引制限）。

（イ）技術提案等の不当な排除

提携当事者の間で、不当に、特定の提携当事者からの標準化に係る技術提案が採用されることを阻止し、又は、技術改良の成果を踏まえた規格内容に改定されることを阻止することは、独占禁止法上問題となり得る（私的独占、差別取扱い）¹²²。

（ウ）標準化活動への参加制限

当該標準化活動に参加しなければ、統一・規格化に基づいたデータ連携の実施や相互運用性の確保ができず、当該業務提携により創出されるデータを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹²³における事業活動が困難¹²⁴となり、当該技術又は商品・サービス市場から排除されるおそれがある場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限することは、独占禁止法上問題となり得る（私的独占等）¹²⁵。

（エ）標準化活動を通じた共同行為（スピルオーバー問題）

統一・規格化に基づいた当該業務提携により創出されるデータを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹²⁶において競争関係にある提携当事者の間で、当該市場に今後投入される技術又は商品・サービスに係る内容、価格、数量等の競争上重要な情報が交換・共有される場合には、競争制限的な合意が行われ得る（不当な取引制限）¹²⁷。

（オ）標準化活動に伴うその他の行為

提携当事者の間で、合理的な理由なく、データ連携に要する競合規格を開発することを制限し、又は、当該競合規格に基づいたデータ連携等の事業活動を禁止することは、独占禁止法上問題となり得る（不当な取引制限、拘束条件付取引等）¹²⁸。

また、標準化活動に参加している特定の提携当事者が、自らが有する技術が規格に取り込まれるように積極的に働きかけ、規格が策定され広

¹²² 標準化・パテントプールガイドライン第2－2④

¹²³ 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹²⁴ 独自のデータ収集・集積・解析により当該データの創出を別途行うことが技術的には可能であっても、費用等の観点から実質的には行い得ない場合を含む。以下同じ。

¹²⁵ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2⑤

¹²⁶ 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹²⁷ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2①

¹²⁸ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2②

く普及した後に、当該規格を採用しようとする他の提携当事者等に対して当該技術のライセンスを合理的な理由なく拒絶する（拒絶と同視できる程度に高額のライセンス料を要求する場合も含む。）ことは、当該他の提携当事者等の統一・規格化に基づいた当該業務提携により創出されるデータを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場^[129]における事業活動が困難となり、当該技術又は商品・サービス市場から排除される場合には、独占禁止法上問題となり得る（私的独占、単独の取引拒絶等）^[130]。

（2）データ共有等を通じた集積・解析・新データ創出に係る活動

提携当事者がデータを相互に若しくは一極的に共有し又は共同収集し、集積されたデータを共同して又は特定の提携当事者が解析することは、業種横断的データ連携型業務提携の中核的な活動と位置付けられるものである。提携当事者は、共有又は共同収集したデータを、共同して又は特定の提携当事者が解析することにより、技術や商品・サービスの開発・改良等に利用可能な新たなデータを創出することとなる。

当該活動がデータ共有等の協業により新たな価値の開発・創出を行うものである点を踏まえれば、その評価については、基本的には共同研究開発ガイドラインの考え方（及び別紙5－5）が参考になると考えられる。また、データの取扱いの観点からデータ検報告書の考え方^[131]も参考になる。

ア 各提携当事者がデータを共有・共同収集し、これを集積・解析することにより新たな付加価値を有するデータを創出することは、データ収集等に係るコスト軽減、リスク分散又は期間短縮やデータの相互補完等により、新技術・製品の創出等の活発化・効率化や技術革新の促進等を通じた競争促進的な効果が期待されるものであり、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

イ 他方、例えば、以下のような行為は独占禁止法上問題となり得る。

（ア）必要な範囲を超えたデータ共有等を通じた集積・解析・新データ創出の共同化

各提携当事者が、協業せずとも事業目的を達成し得るにもかかわらず、

¹²⁹ 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹³⁰ 標準化・パテントプールガイドライン第2－3。なお、標準化機関を通じた標準化活動におけるFRAND宣言後のライセンス拒絶等（ホールドアップ問題）の場合は、知的財産ガイドライン第3－1(1)及び第4－2(4)参照。

¹³¹ データ検報告書35～42頁

データを共有・共同収集し、集積・解析による新たなデータ創出を共同して行うことは、当該創出データを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹³²において提携当事者の一部が競争関係にあり、かつ、当該競争関係にある提携当事者の当該市場でのシェアの合計が高いなどの場合には、当該技術又は商品・サービス市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）¹³³¹³⁴。

（イ）正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集を通じた市場支配力の形成

データ共有等を通じた集積・解析・新データ創出の共同化に相応の必要性が認められる場合であっても、提携当事者間で行うデータの共同収集過程において、前記3（3）で掲げた正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する手法を用いることにより、データ収集・集積に係る強いネットワーク効果等を不当に操作・增幅し、その結果として、特定の提携当事者が、提携により得られる創出データを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹³⁵における市場支配力を形成することは、独占禁止法上問題となり得る（私的独占）。

また、当該正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する手法を用いる行為自体も、問題となり得る（拘束条件付取引、排他条件付取引、抱き合わせ販売、優越的地位の濫用、不当な利益による顧客誘引、ぎまん的顧客誘引等）。

（ウ）データ共有等を通じた集積・解析・新データ創出活動への参加制限

業種横断的データ連携型業務提携において、特定の技術又は商品・サービスに係る事業活動を行う上で不可欠なデータを創出するためデータ共有等を通じた集積・解析が行われる場合に、提携当事者の間で、特定の事業者の当該業務提携への参加を制限する（一部データの利用制限、解析等に要する技術・設備の利用制限、非合理的な参加条件など事実上参加が制限されることとなるものを含む。）ことにより、その事業活動が困難となり、当該技術又は商品・サービス市場から排除される場合には、独占禁止法上問題となり得る（私的独占等）¹³⁶¹³⁷。ただし、当該参加を制限された事業者に当該業務提携の成果である創出データへのアク

¹³² 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹³³ 共同研究開発ガイドライン第1－1

¹³⁴ データ検報告書40頁

¹³⁵ 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹³⁶ 共同研究開発ガイドライン第1－2(2)

¹³⁷ データ検報告書48頁

セスが保証され¹³⁸、その事業活動が困難となるおそれがなければ、問題とはならない（後記（3）イ（ア）も参照）。

（エ）共有・共同収集されたデータの一方的帰属・利用に係る制約

一方当事者が他方当事者に対し、提携当事者間で共有・共同収集されたデータを一方的に帰属させたり、当該他方当事者が提供したデータを当該業務提携以外の事業活動で利用することを合理的に必要な範囲を超えて制限したりする¹³⁹など¹⁴⁰の行為は、当該データに希少性が認められ、当該一方当事者の技術又は商品・サービス市場における有力な地位を強化することにつながる場合や、当該他方当事者のデータを活用した研究開発意欲等を損ない、新たな技術・製品の開発等を阻害する場合には、独占禁止法上問題となり得る（拘束条件付取引）¹⁴¹¹⁴²。

また、前記に該当しない場合であっても、当該一方的帰属等が、その内容において提携当事者間で著しく均衡を失し、これによって当該他方当事者が不当に不利益を受けることとなる場合には、独占禁止法上問題となり得る（優越的地位の濫用等）¹⁴³¹⁴⁴。

（オ）データ共有等を通じた共同行為（スピルオーバー問題）

提携当事者間でデータが共有・共同収集されることにより、創出データを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹⁴⁵において競争関係にある提携当事者の間で、当該市場に今後投入される技術又は商品・サービスに係る内容、価格、数量等の競争上重要な情報が交換・共有される場合には、競争制限的な合意が行われ得る（不当な取引制限）¹⁴⁶¹⁴⁷。

（3）創出データを利用した技術や商品・サービスに係る事業活動

提携当事者は、新たに創出されたデータを利用して、それぞれの事業活動において新たな技術や商品・サービスの開発等やその提供・販売を行うこととなる。

¹³⁸ 創出データに係る流通市場が存在している場合も含む。

¹³⁹ 共同研究開発ガイドライン第2－2(1)イ①

¹⁴⁰ 想定されるその他の行為の類型については、共同研究開発ガイドライン第2－2(1)参照。

¹⁴¹ 知的財産ガイドライン第4－5(6)

¹⁴² データ検報告書36頁

¹⁴³ 共同研究開発ガイドライン第2－2

¹⁴⁴ データ検報告書37頁

¹⁴⁵ 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

¹⁴⁶ 共同研究開発ガイドライン第2－1

¹⁴⁷ データ検報告書40頁

なお、当該事業活動については、各提携当事者が独立して行う場合もあれば、当該業務提携の枠組みとして引き続き協業により行われる場合もあり、共同化される範囲は具体的な業務提携枠組みにより異なり得る。また、創出されたデータそのものを、取引財として他の事業者に提供する場合も考えられる。

当該活動は、業務提携に係る成果の利用という位置付けであるところ、基本的には共同研究開発ガイドラインの考え方（及び別紙5－5）が参考になると見えられる¹⁴⁸。また、データの取扱いの観点からデータ検報告書の考え方¹⁴⁹も踏まえることが適当と考えられる。

創出データの利活用に係る独占禁止法上の論点としては、主に、創出データへの他の事業者からのアクセスの問題と、提携当事者間での創出データの帰属や利用等における制約の問題が想定される。

ア 創出されたデータへの他の事業者からのアクセスを認めるか、認める場合にどのような条件を設定するかは、基本的には事業者の取引先選択の自由の問題であり、これを認めなかったとしても直ちに独占禁止法上問題となるものではない。また、提携当事者間で創出データの取扱いについて何らかの制約等を付すことについても、直ちに独占禁止法上問題となるわけではない。

イ 他方、例えば、以下のような行為は独占禁止法上問題となり得る。

(ア) 創出データへの共同のアクセス拒絶¹⁵⁰

特定の技術又は商品・サービスに係る事業活動を行う上で不可欠な創出データについて、提携当事者の間で、特定の事業者からのアクセスを拒絶・制限する（一部データへのアクセス拒絶・制限、データ利用に要する技術・設備¹⁵¹へのアクセス拒絶・制限、非合理的なアクセス条件¹⁵²など事実上アクセスが拒絶・制限されることとなるものを含む。以下同

¹⁴⁸ 創出データを利用した技術や商品・サービスに係る事業活動が引き続き協業により行われる場合には、当該事業活動についても、共同研究開発ガイドラインの考え方に基づき評価されることとなる。

¹⁴⁹ データ検報告書42～50頁

¹⁵⁰ 創出データを他の事業者にアクセスさせる場合に、提携当事者間で当該データをプールした上で、これらを一括で利用させる方法（データプール）も考えられるところ、その場合は、標準化・パテントプールガイドライン第3の考え方（並びに別紙5－6及びデータ検報告書48～50頁）が参照される。

¹⁵¹ 例えば、API接続上の技術的要因等が考えられる。

¹⁵² 例えば、創出データに他のサービス等を抱き合わせて提供すること、自らとのみ取引することを義務付けることなどが考えられる（データ検報告書50頁）。

じ。) ことにより、その事業活動が困難となり、当該技術又は商品・サービス市場から排除される場合には、独占禁止法上問題となり得る(私的独占等)¹⁵³⁾¹⁵⁴⁾(前記(2)イ(ウ)も参照)。

(イ) 創出データへの単独のアクセス拒絶

特定の技術又は商品・サービス市場において市場支配力を有している特定の提携当事者が、当該市場又は他の市場での事業活動を行う上で不可欠な創出データについて、例えば以下の①又は②のような状況下で、当該市場又は他の市場で事業活動を行う特定の事業者からのアクセスを合理的な理由なく拒絶・制限することにより、その事業活動が困難となり、当該市場又は他の市場から排除される場合には、独占禁止法上問題となり得る(私的独占、単独の取引拒絶)¹⁵⁵⁾¹⁵⁶⁾。

- ① 当該特定の事業者を排除する目的以外に合理的な目的が想定されないにもかかわらず、正当な理由なく、従来可能であった当該創出データへのアクセスを拒絶・制限する場合
- ② 当該創出データへの当該特定の事業者(又はその顧客)からのアクセスをさせる義務があると認められるときに、当該特定の事業者が排除されることとなるにもかかわらず、正当な理由なく、当該特定の事業者(又はその顧客)からのアクセスを拒絶・制限する場合

また、前記(2)イ(イ)記載の正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集を通じて特定の技術又は商品・サービス市場における市場支配力を形成した特定の提携当事者が、当該市場又は他の市場での事業活動を行う上で不可欠な創出データについて、当該市場又は他の市場で事業活動を行う特定の事業者からのアクセスを正当な理由なく拒絶・制限することにより、その事業活動が困難となり、当該市場又は他の市場から排除される場合も同様である¹⁵⁷⁾。

(ウ) 創出データの一方的帰属・利用に係る制約

一方当事者が他方当事者に対し、創出されたデータを一方的に帰属させたり、当該他方当事者が創出データを当該業務提携以外の事業活動で

¹⁵³ 共同研究開発ガイドライン第1－2(2)

¹⁵⁴ データ検報告書48頁

¹⁵⁵ 流通・取引慣行ガイドライン第2部第3

¹⁵⁶ データ検報告書45～47頁

¹⁵⁷ データ検報告書47～48頁

利用することを制限したりする¹⁵⁸など¹⁵⁹の行為は、当該創出データに希少性が認められ、当該一方当事者の技術又は商品・サービス市場における有力な地位を強化することにつながる場合や、当該他方当事者の当該創出データを活用した研究開発意欲等を損ない、新たな技術・製品の開発等を阻害する場合には、独占禁止法上問題となり得る（拘束条件付取引）¹⁶⁰。

また、前記に該当しないとしても、当該一方的帰属等が、その内容において提携当事者間で著しく均衡を失し、これによって当該他方当事者が不当に不利益を受けることとなる場合には、独占禁止法上問題となり得る（優越的地位の濫用等）¹⁶¹。

（エ）創出データの利活用における共同行為（スピルオーバー問題）

創出されたデータを重要な投入財として利用する技術又は商品・サービス市場¹⁶²において競争関係にある提携当事者の間で、当該市場に今後投入される技術又は商品・サービスに係る内容、価格、数量等の競争上重要な情報が交換・共有される場合は、競争制限的な合意が行われ得る（不当な取引制限）¹⁶³¹⁶⁴。

5 業種横断的データ連携型業務提携の具体的形態における主要な論点

以下では、業種横断的データ連携型業務提携のうち、近時広く活用されている主な形態¹⁶⁵をいくつか取り上げ、前記4の考え方方に照らし、各形態において特に生じやすいと考えられる問題となり得る行為やその留意点等を整理する。

（1）データ共有等により新商品・サービス等を創出しようとするもの

当該形態は、業種や業界の垣根を越えた複数の事業者が、コンソーシアム等を組成するなどして、それぞれが保有するデータの共有等を通じて、データの集積・解析を行い、新たなデータを創出しようとするものである。当該

¹⁵⁸ 共同研究開発ガイドライン第2－2(2)イ①。なお、当該制限に関して、当該創出データが当該他方当事者の研究開発に利用されるときは、その研究開発活動を不当に拘束するものであって、公正競争阻害性が強いとされている。

¹⁵⁹ 想定されるその他の行為の類型については、共同研究開発ガイドライン第2－2(2)及び(3)参照。

¹⁶⁰ 知的財産ガイドライン第4－5(6)

¹⁶¹ 共同研究開発ガイドライン第2－2

¹⁶² 創出データに係る流通市場が存在している場合は、当該市場も含む。

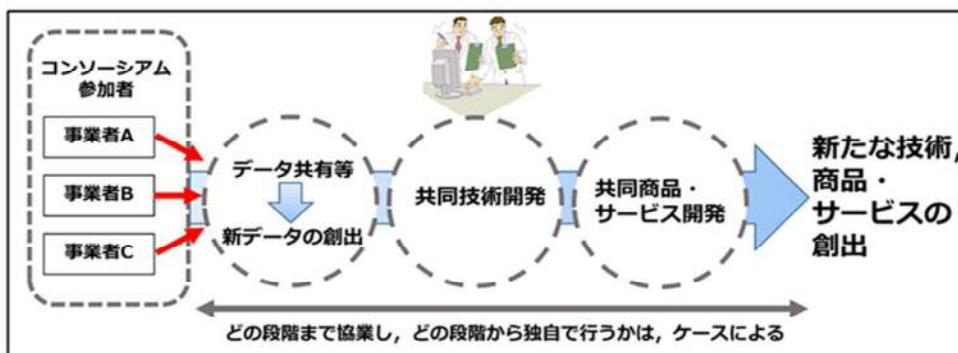
¹⁶³ 共同研究開発ガイドライン第2－1

¹⁶⁴ データ検報告書40頁

¹⁶⁵ これら形態はあくまでも整理の簡潔化のため便宜的に分類したものであって、実際には必ずしもこのように明確に区別できるわけではない。

創出データを利用した新たな技術や商品・サービスの開発は、各提携当事者がそれぞれの事業活動において独自に行うこともあれば、各種開発活動も引き続き提携当事者間で協業することもある。さらに、開発された商品・サービス等の提供についても、各商品・サービス等の価値をより高めるため提携当事者間で連携して提供することや、開発された商品・サービスが様々な商品・サービス要素を複合化・一体化したものであれば、その提供を提携当事者が一体的に行うことも想定される¹⁶⁶。

こうした形態には、例えば、スマートシティやMaaSといった社会課題解決型ビジネスや自動走行システムの開発等のための異業種間連携（例えば、自動車メーカーとITテクノロジー企業）などが当てはまるものと考えられる。



当該形態において特に想定される問題となり得る行為としては、例えば、以下のものが考えられる。

- 必要な範囲を超えたデータ共有等の共同化
- 創出データへの共同又は単独のアクセス拒絶¹⁶⁷（この点、コンソーシアム間の競争の結果、特定のものがデファクトスタンダードを確立する傾向が強いと考えられる。）
- 創出データの利活用における共同行為
- 共有等データや創出データの一方的帰属・利用に係る制約

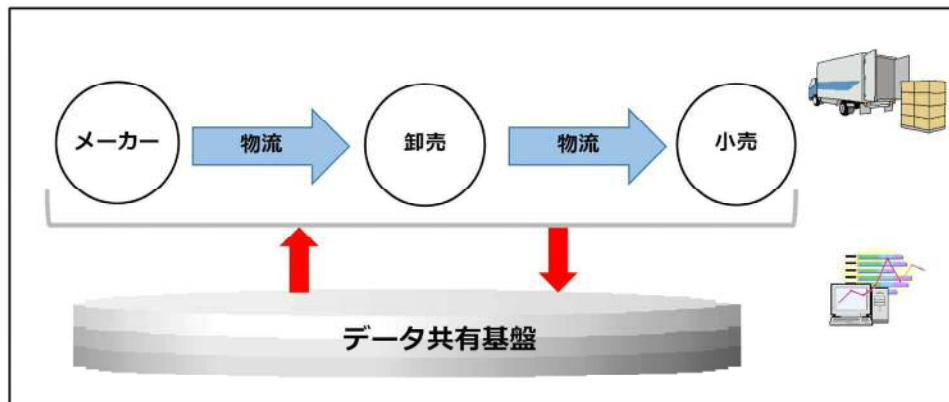
(2) サプライチェーン間でのデータ共有により効率化を図ろうとするもの

当該形態は、商品等のサプライチェーンに属する垂直的取引関係にある複数の事業者（取引段階ごとに複数の競争者が存在する。）の間で、取引に係る各種情報をリアルタイムに共有し、サプライチェーン内での事業効率化等を図ろうとするものである。その際、各データを共有・利用するためのプラットフォーム（基盤）の構築・運用を行うことが多い。

¹⁶⁶ その場合は、単なる業務提携の形態にとどまらず、例えば、提供事業を行う共同出資会社の設立等が行われるのではないかと考えられる。

¹⁶⁷ あわせて、新技術のライセンス拒絶や新サービス等への接続拒絶といった問題も想定される。

こうした形態の取組は、特に物流分野において顕著にみられており、例えば、メーカー・物流（卸売）事業者・販売事業者が参加して、生産データ、輸送関連規格データ¹⁶⁸、トラック動態データ、在庫データ、購買データ等をデータ共有基盤上で共有し、サプライチェーン全体での効率性向上のほか、トレーサビリティや食品ロス対策にも資しようとしている¹⁶⁹。



当該形態において特に想定される問題となり得る行為としては、例えば、以下のものが考えられる。

- （データの取扱いというより）当該業務提携自体への参加制限（又はデータ共有基盤への接続拒絶）
- データ共有を通じた共同行為（各取引段階において複数の競争者が参加するため、数量、取引先等の競争上重要な情報の共有が協調的な行動を助長するリスクが高い。）
- 共有データの一方的帰属・利用に係る制約

（3）データを一極的に収集して得た創出データによりサービス等を創出・改善しようとするもの

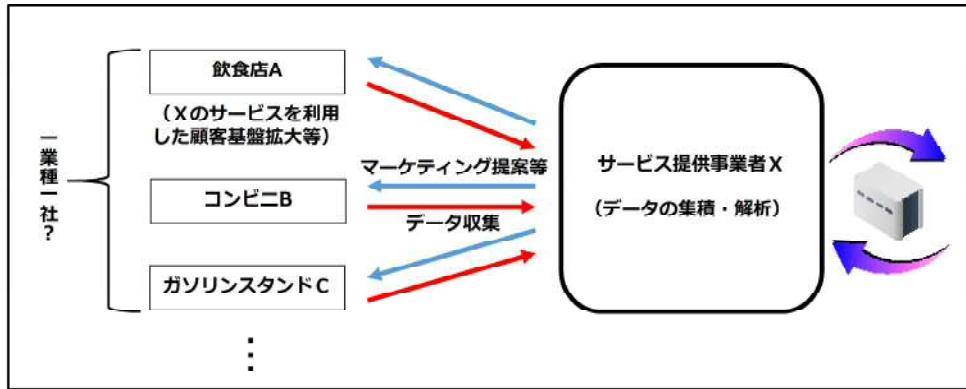
当該形態では、特定の提携当事者（サービス等提供者）が、他の提携当事者（サービス等利用者）が行う各事業活動で生じるデータを一極的に収集し、これらを集積・解析することにより新たなデータを創出する。そして、サービス等運営者として、当該創出データを利用して、サービス等利用者に対するサービス等の改善や新サービス等の提供を行うものである。

こうした形態には、例えば、共通ポイントサービスや、産業機械・設備等のメーカーによる保守管理サービスなどが当てはまるものと考えられる。

¹⁶⁸ 例えば、輸送パレット規格、梱包規格、トラック積載率等に関するデータ。

¹⁶⁹ ほかにも、例えば、電子タグを用いたスマートサプライチェーンに係る実証実験が政府主導で進められている。

<共通ポイントサービスの場合>



当該形態において特に想定される問題となり得る行為としては、例えば、以下のものが考えられる。

- 必要な範囲を超えたデータ収集の共同化
- 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集を通じた市場支配力の形成（具体的には、顧客の認知・行動上のバイアス等を悪用した顧客行動履歴データの収集、不当なレバレッジ効果の活用、シングルホーミングの不当な義務付け^[170]等が想定される。
前記3（3）参照）
- 創出データへの単独のアクセス拒絶^[171] ^[172]
- サービス等利用者が別途取得・保有するデータ^[173]の提供・開示義務付け
- サービス等の提供に当たり、サービス等利用者が競合サービス等を利用しないことを条件とすること、又は、サービス等利用者の競争者にサービス等を提供しないことを条件とすること（排他条件付取引等）^[174]

（4）データ流通取引基盤を構築し事業者間で必要なデータを取引しようとするもの

当該形態は、提携当事者がデータの流通取引プラットフォーム（基盤）を共同で構築した上で、当該プラットフォーム上で、提携当事者及び提携当事

^[170] 不正当性に関して、創出されるデータの精度等を確保するためには、他のデータ収集先への分散を抑制する必要がある旨の指摘もあった。

^[171] 特に、サービス利用者を一業種一社とするルールや慣行が存在する場合には、創出データへのアクセスの必要性はより高まると考えられる。

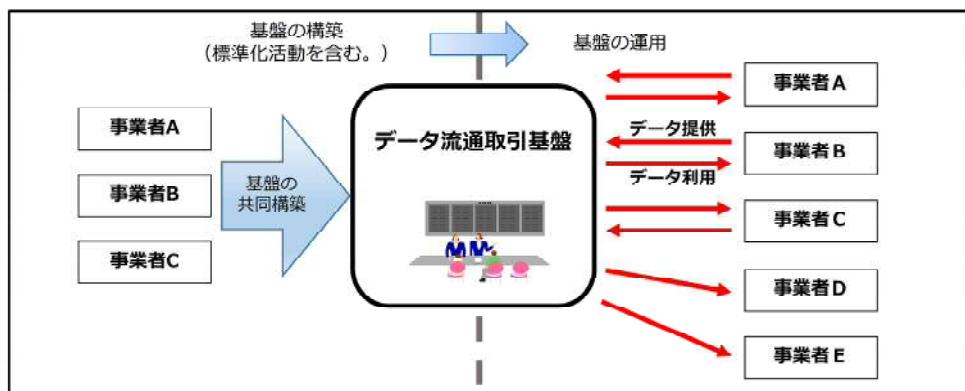
^[172] あわせて、当該サービス自体への参加制限といった問題も想定される。

^[173] 例えば、共通ポイントサービスの場合であれば、サービス利用者の店舗で取得されるPOSデータ等が想定される。

^[174] これらは、当事者間で利害が一致し得るため、交渉の結果、双務的に排他的関係に至る実態があるとの指摘があった。

者以外の者がそれぞれ保有するデータ¹⁷⁵を相互に提供し合うものである。また、プラットフォーム構築に先立ち、データフォーマット等に係る標準化活動も行われ得る。

こうした形態には、典型的には、金融取引に類似した、いわゆるデータ取引所の構築・運営が挙げられるものと考えられる。



当該形態において特に想定される問題となり得る行為としては、例えば、以下のものが考えられる。

- 標準化活動への参加制限
- 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集を通じた市場支配力の形成（具体的には、シングルホーミングの不当な義務付け等が想定される。前記3（3）参照）
- 前記手法を通じた競合プラットフォーム運営事業者の排除
- 提携当事者とそれ以外の者との間でのプラットフォーム利用上の非合理的な差別的取扱い

¹⁷⁵ 提供された各データを加工したり掛け合わせたりするなどして創出された、より付加価値の高いデータも含まれ得る。

第7 おわりに

冒頭で述べたとおり、我が国においては、同業者間等を中心に従来行われている事業効率化等を目的とした業務提携や業種横断的データ連携型業務提携を含めて、事業者の事業戦略上の重要な手法の一つとして今後とも業務提携の活用が進んでいくものと考えられる。

本報告書は、本検討会における議論を踏まえ、近年の運用実務も反映しつつ、業務提携一般に関する独占禁止法上の考え方を体系的に整理するとともに、業務提携の各種類型ごとに具体的な考え方を検討し、取りまとめたものである。

業務提携は、その形態が多種多様であることもあり、これまで独占禁止法上の考え方が体系的に示される機会がなかったが、今回の検討に当たっては、とりわけ業務提携が競争に与える影響の全体像やそのメカニズムの特定に着目しながら基本的な評価枠組み等の整理を行った。また、今回の検討では、業務提携と企業結合の競争に与える影響の類似性等を理論的に確認し、行為規制と企業結合規制における競争評価上の異同を明らかにしている。

他方、本報告書では、例えば、業種横断的データ連携型業務提携に関して、当該ビジネスモデルの特性を踏まえ、データ収集・集積過程において、正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を通じた市場支配力の形成が独占禁止法上問題となり得ることを指摘するとともに、当該行為の具体的手法もいくつか特定したが、これらは、あくまでも最低限問題となり得るものとして挙げたものであり、これに当てはまらない手法も十分想定される。このため、今後、その他の行為類型も含めて、独占禁止法上問題となり得るものとの外延の明確化に向けた理論的・実務的蓄積が進むことが望まれる。

また、必ずしも業務提携特有の論点ではないものの、現下の経済活動におけるイノベーション活性化の重要性に鑑みれば、イノベーションに与える影響の問題について独占禁止法上どのように対応し得るかという点に関しても、従来の独占禁止法上の解釈との整合性にも留意しつつ、議論を深めていくことが重要である。

本報告書が、業務提携を活用しようとする事業者の利便性や予見可能性の向上を通じて、違反行為の未然防止に資するとともに、競争促進的な業務提携が一層活性化することにより我が国の経済発展や社会課題の解決の一助となることを期待したい。

以上

過去の相談事例及び既存のガイドラインにおける考え方の整理

1 生産提携

(1) 水平的な生産提携

ア 事例の内容

物流費の削減や自社製造の取りやめ等のために製品のOEM供給を行う事例が多い。

イ 主な検討対象市場

提携対象となった製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
市場シェア	市場シェアが高い場合は問題になる事情として考慮され、低い場合は問題にならない事情として考慮されている【生産提携ではほぼ全ての事案で言及】【事業者団体ガイドライン第2-11(2)イ】。
コスト構造の共通化	自社の製造コストに占める共同生産による生産額(OEM供給による調達額)の割合や、販売数量に占めるOEM供給量の割合が小さいことが、コスト構造の共通化による影響は小さく、問題にならない事情として考慮されている【平成29年度事例10】【平成28年度事例5】【平成26年度事例8】。
情報交換・共有	業務提携中も提携当事者同士がそれぞれ販売価格、販売数量、販売先等について相互に一切関与しないことが、問題にならない事情として考慮されている【生産提携ではほぼ全ての事案で言及】。
	製品の情報が共有されることで価格や生産数量の調整を容易にすることが懸念され【平成17年度事例7】、共有される情報がコストの一部にとどまること【平成24年度事例4】や、販売に関する情報交換が行われないための措置を講ずること【平成18年度事前相談制度に基づく相談事例】が、問題にならない事情として考慮されている。
有力な競争者の存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが、問題にならない事情として考慮されている【平成29年度事例10】【平成28年度事例6】【平成27年度事例5】。
生産数量の調整	OEM供給を行っても十分な生産余力があることが、生産数量に関する調整を行うための手段に利用されるおそれは小さく、問題にならない事情として考慮されている【平成19年度事例2】【平成18年度事前相談制度に基づく相談事例】【平成13年事例7】。
輸入による競争圧力	価格競争力のある輸入品のシェアが年々拡大していることが、問題にならない事情として考慮されている【平成26年度事例7】。
隣接市場からの競争圧力	中古品や代替品等の隣接市場からの競争圧力を受けていることが、販売価格の維持・引上げに対する牽制力となり、問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例6】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
消費者利益の向上	製造の効率化を図ることでコスト削減効果を有し、最終的に価格の低下につながり消費者利益の向上も期待されることが、問題にならない事情として考慮されている【平成 17 年度事例 7】。

(2) 垂直的・混合的な生産提携

事例なし。

2 販売提携

(1) 水平的な販売提携

ア 事例の内容

販売促進活動の共同実施、商品内容の共同決定・販売、自主基準の共同策定など、様々な事例がある。

イ 主な検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
対価等の決定	共同して対価や手数料等を決定するものである場合は問題になる事情として考慮され【平成 28 年度事例 8】【平成 22 年度事例 4】【平成 14 年・15 年度事例 9】、各提携当事者が独自の判断で価格を決定するものである場合は問題にならない事情として考慮されている【平成 14 年・15 年度事例 8】。
	サービスの内容（広告媒体各社が掲載できる広告の種類）を制限する基準を設けるものであることが、問題になる事情として考慮されている【平成 22 年度事例 5】。
	不当表示を排除するための基準の統一【平成 25 年度事例 6】、レジ袋の利用を抑制するための有料化【平成 19 年度事例 3】、懸賞の共同実施や販促物の共同作成【平成 14 年・15 年度事例 8】、未成年者の喫煙を防止するための基準の策定【平成 13 年事例 5】といった価格等の競争手段を制限するものでないことを決定することが、問題にならない事情として考慮されている。
市場シェア	販売市場におけるシェアが低い場合は問題にならない事情として考慮され【平成 29 年度事例 5】【平成 12 年事例 9】、高い場合は問題になる事情として考慮されている【平成 14 年・15 年度事例 9】【事業者団体ガイドライン第 2-11(2)イ】。
有力な競争者の存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 5】【平成 24 年度事例 5】【平成 18 年度事例 2】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
期間、地域等の限定	業務提携の実施期間や実施場所が限られていることが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 6, 7】。

(2) 垂直的・混合的な販売提携

事例なし。

3 購入提携

(1) 水平的な購入提携

ア 事例の内容

原材料、部品等を共同購入する事例が多い。

イ 主な検討対象市場

- ・ 提携対象となった商品、原材料等の購入市場
- ・ 当該商品、原材料等を利用して提供する商品・サービスの販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
市場シェア	共同購入の対象資材等の購入市場及び当該資材等を用いた商品等の販売市場におけるそれぞれのシェアについて、高い場合は問題になる事情として考慮され、低い場合は問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 14 年・15 年度事例 6, 7】。
情報交換・共有	販売価格や販売数量について情報交換を行わないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 24 年度事例 3】【平成 13 年事例 9】。
	提携当事者間の情報交換が容易になることは、提携当事者の市場シェアが高い場合には、競争制限的な行為につながりやすいとされている【平成 12 年事例 12】。
コスト構造の共通化	製品の製造やサービスの提供に要するコストに占める共同購入の対象資材等の購入額の割合や、購入量全体に占める共同購入量の割合が低いことが、問題にならない事情として考慮されている【平成 29 年度事例 9】【平成 14 年・15 年度事例 6, 7】【平成 12 年事例 10】。
有力な競争者の存在	一定のシェアを持つ有力な競争者が存在することが、問題にならない事情として考慮されている【平成 24 年度事例 3】【平成 12 年事例 10】。
効率性、消費者利益	共同購入を目的とした企業間電子商取引市場の設立が、参加者の取引機会を拡大し、受発注に伴うコストを削減すること等により企業間取引を効率的なものとし、最終的には消費者に供給される製品の低廉化に資するとして、問題にならない事情として考慮されている【平成 12 年事例 12】。

判断要素	判断の傾向
任意性	共同購入への参加が自由であり制限が課されていないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成12年事例12】。

(2) 垂直的・混合的な購入提携

事例なし。

4 物流提携

(1) 水平的な物流提携

ア 事例の内容

商品等を共同配送する事例が多い。

イ 主な検討対象市場

- ・ 物流業務の調達市場
- ・ 共同配送の対象となった商品等の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
コスト構造の共通化	製品の販売に要するコストに占める共同物流経費の割合が低いことが、問題にならない事情として考慮されている【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。
情報交換・共有	販売価格等の情報を交換するおそれが低いことや、情報を遮断する措置が採られていることが、問題にならない事情として考慮されている【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。
市場シェア	共同配送の対象商品の市場シェアの高さに言及している事例が多い（市場シェアが高くても、他の要素を総合的に勘案して、問題にならないと判断している事例が多い。）【物流提携ではほぼ全ての事案で言及】。

(2) 垂直的・混合的な物流提携

事例なし。

5 研究開発提携

(1) 水平的な研究開発提携

ア 事例の内容

基礎研究にとどまるもの、製品やシステムを共同開発するもの、共同開発した製品の販売について制限を課すものなど、様々な事例がある。

イ 主な検討対象市場

- ・ 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
市場シェア等	<p>共同研究開発の成果により製造した製品の販売市場におけるシェアが高いことが、問題になる事情として考慮されている（市場シェアが高くても、他の要素を総合的に勘案して、問題にならないと判断している事例がある。）【平成 28 年度事例 2】【平成 25 年度事例 8】【平成 16 年度事例 6】。</p> <p>製品市場において競争関係にある事業者間で行う当該製品の改良又は代替品の開発のための共同研究開発についていえば、参加者の当該製品の市場シェアの合計が 20%以下である場合には、通常は、独占禁止法上問題とならない【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)①】。</p> <p>当該セーフハーバーを踏まえて、問題になるかどうかの事情として考慮されている【平成 16 年度事例 6】【平成 14 年・15 年度事例 5】【平成 12 年事例 7】。</p> <p>技術市場における競争制限の判断に当たっては、参加者の当該製品についての市場シェア等によるのではなく、当該技術市場において研究開発の主体が相当数存在するかどうかが基準となる【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)①】。</p> <p>当該セーフハーバーを踏まえて、国内及び海外市場にメーカーが相当数存在していることが、問題にならない事情として考慮されている【平成 12 年事例 7】。</p>
研究の性格	<p>特定の製品開発を対象としない基礎研究を共同で行ったとしても、通常は、製品の販売市場における競争に影響が及ぶことは少なく、独占禁止法上問題となる可能性は低いが、一方、開発研究を共同で行うと、その成果がより直接的に製品の販売市場に影響を及ぼし、独占禁止法上問題となる可能性が高くなる【共同研究開発ガイドライン第 1－2(1)②】。</p> <p>基礎研究に限られることが問題にならない事情として考慮され【平成 28 年度事例 2】、新商品の共同開発により成果が市場に直接影響を与えることが問題になる事情として考慮されている（他の要素を総合的に勘案して、問題にならないと判断している。）【平成 12 年事例 8】。</p>
共同化の必要性	<p>研究にかかるリスク又はコストが膨大であり単独で負担することが困難な場合、自己の技術的蓄積、技術開発能力等からみて他の事業者と共同で研究開発を行う必要性が大きい場合等は、研究開発の共同化は研究開発の目的を達成するために必要なものと認められ、独占禁止法上問題となる可能性は低い。</p> <p>なお、環境対策、安全対策等いわゆる外部性への対応を目的として</p>

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
目的	行われる共同研究開発については、その故をもって直ちに独占禁止法上問題がないとされるものではないが、研究にかかるリスク、コスト等に鑑みて単独で行うことが困難な場合が少なくなく、そのような場合には、独占禁止法上問題となる可能性は低い【共同研究開発ガイドライン第1－2(1)③】。
	共同研究開発の実施に当たり、多くの人的資源が必要になる一方でその成果が得られるとは限らない研究について、個別各社では行いにくく、共同して行う必要性が認められるとされている【平成28年度事例2】。
	新しい市場に参入するために行うこと【平成17年度事例8】、スケールメリットによる生産コストの削減を図り利用者のニーズに対応すること【平成16年度事例6】、提携当事者双方がノウハウを出し合うことで有効な商品を開発するために必要なものであること【平成12年事例8】が、問題にならない事情として考慮されている。
対象範囲、期間等	共同研究開発の対象範囲、期間等が明確に画定されている場合は、それらが必要以上に広汎に定められている場合に比して、市場における競争に及ぼす影響は小さい【共同研究開発ガイドライン第1－2(1)④】。
	共同研究開発の期間が3年【平成25年度事例8】や1年【平成16年度事例6】に限られ広汎ではないことや、新商品が開発された時点で共同研究を終了すると定められること【平成12年事例8】が、問題にならない事情として考慮されている。
成果へのアクセス	参加者の市場シェアの合計が相当程度高く、規格の統一又は標準化につながる等の当該事業に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、ある事業者が参加を制限され、これによってその事業活動が困難となり、市場から排除されるおそれがある場合に、例外的に問題となることがある。しかしながら、参加を制限された事業者に当該共同研究開発の成果に関するアクセスが保証され、その事業活動が困難となるおそれがなければ、問題とはならない。 【共同研究開発ガイドライン第1－2(2)】
	共同研究開発の成果について、共同研究開発の非参加者に対しても合理的な対価で提供し利用を制限しないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例2】。
業務提携の実施に伴う取決め	共同研究開発の成果である技術を利用した研究開発を制限したり、成果に基づく製品の生産や販売地域、販売数量、販売先、販売価格を制限したりするなどした場合は、問題となる【共同研究開発ガイドライン第2－2(1)イ・ウ、(2)イ、(3)イ・ウ】。

判断要素	判断の傾向、ガイドラインにおける考え方
	秘密保持の義務を課すことや、共同研究開発の成果についての争いが生じることを防止するため又は参加者を共同研究開発に専念させるために必要と認められる場合に、密接に関連するテーマでの第三者との研究開発を行うことを実施期間中は制限すること等、共同研究開発の参加者に一定の合理的な制限を課すことは、問題とはならない【共同研究開発ガイドライン第2-2(1)ア、(2)ア、(3)ア】。

(2) 垂直的・混合的な研究開発提携

ア 事例の内容

完成品メーカーと部品メーカー、建設業者と資材メーカーが、技術や工法について共同で研究開発を行う事例等がある。

イ 主な検討対象市場

- ・ 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断要素	判断の傾向
業務提携の実施に伴う取決め	一方当事者である家電メーカーが、他方当事者である部品メーカーに対し、成果である技術の供与や当該技術を用いて製造した部品の第三者への販売を一定期間制限する際、特定の競争者に対してのみ合理的な理由なく制限期間を長期とすることが、問題になる事情として考慮されている【平成28年度事例3】。
	成果物の販売先を制限することについて、販売市場における提携当事者のシェアが低く、成果物を利用しなくとも競争者が事業を行うことができる事が、問題にならない事情として考慮されている【平成28年度事例4】。
	共同研究開発終了後に担当技術者が競争者と開発を行うことを制限することについて、共同研究開発により得られたノウハウを用いて他社と開発を行う背信行為を防止するものであることや、制限の内容が必要最小限であること、期間が短いことなどが、問題にならない事情として考慮されている【平成23年度事例5】。
	建設業者と資材メーカーが、建築工法を共同開発し、当該工法で使用する資材は当該資材メーカーのみから供給するよう取り決めるについて、提携当事者が原材料等の供給者とすることは当然の前提とも考えられること、研究開発の成果の配分として行われる場合に合理的な期間にとどまる限り不当性を有するものではないこと、競争者の事業活動が困難になるものでもないことが、問題にならない事情として考慮されている【平成16年度事例5】。

6 技術提携

(1) 水平的な技術提携

ア 事例の内容

パテントプールに関する事例1件、クロスライセンスに関する事例なし。

イ 主な検討対象市場

- ・ 提携対象となった技術の提供市場
- ・ 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

ウ 判断要素等

判断の傾向、ガイドラインにおける考え方	
クロスライセンス	技術を利用できる範囲を指示し守らせる行為は、ライセンシーの事業活動を支配する行為に当たり得るので、知的財産制度の趣旨を逸脱する等と認められる場合には、権利の行使とは認められず、問題となる場合がある【知的財産ガイドライン第3－1(2)】。
	ある技術に権利を有する者が、当該技術を他の事業者にライセンスをする際に条件を付す行為は、その内容によっては、ライセンシーの事業活動を支配する行為又は他の事業者の事業活動を排除する行為に当たり得るので、問題となる場合がある【知的財産ガイドライン第3－1(3)】。
	関与する事業者が少数であっても、それらの事業者が一定の製品市場において占める合算シェアが高い場合に、当該製品の対価、数量、供給先等について共同で取り決める行為や他の事業者へのライセンスを行わないことを共同で取り決める行為は、問題となる場合がある。また、技術の利用範囲としてそれが当該技術を用いて行う事業活動の範囲を共同して取り決める行為は、問題となる場合がある。【知的財産ガイドライン第3－2(3)イ、ウ】
	具体的な行為の類型や考え方については、知的財産ガイドライン第4に記載。
パテントプール	必須特許とはいえない特許が合理的な理由なくパテントプールに含まれている場合には、規格技術の間の競争に以下のような影響が及ぶ結果、問題を生じるおそれがある。 ① パテントプールに含まれる特許が相互に代替的な関係にある場合、これらの特許はライセンス条件等で競争関係に立つことから、パテントプールに含められライセンス条件が一定とされることにより、これらの代替特許間の競争が制限される。 ② パテントプールに含まれる特許は相互に代替的な関係にない場合であっても、パテントプールに含まれる特許が当該プール外の特許と代替的な関係にある場合、必須特許と一括してライセンスされ

判断の傾向、ガイドラインにおける考え方	
	<p>ることにより、当該プール外の代替特許は、容易にライセンス先を見いだすことができなくなり、技術市場から排除される。</p> <p>【標準化・パテントプールガイドライン第3－2(1)イ】</p> <p>パテントプールの参加者に対し、パテントプールを通す以外の方法でライセンスすることを認めないことは、パテントプールの円滑な運営に合理的に必要な制限とは認められず、問題となるおそれがある【標準化・パテントプールガイドライン第3－2(2)イ】。</p> <p>ライセンサーによる製品の生産・販売数量、販売価格などライセンサーの事業活動に関する重要な情報がパテントプールの運営者に集中するため、パテントプールへの参加者やライセンサーがこれらの情報にアクセスできる場合、ライセンサーが当該情報を用いるなどして製品の生産・販売数量、販売価格などについて相互に制限を課すために利用されるおそれがある【標準化・パテントプールガイドライン第3－2(3)】。</p> <p>パテントプールの非参加者に対するライセンスの実施料を参加者に対する実施料よりも高く設定することについて、共同研究開発への貢献実績の有無を考慮して実施料を設定するなどの合理性があることや、標準化を伴わずライセンサーの事業活動に重大な影響を及ぼさないことなどが、問題にならない事情として考慮されている【平成27年度事例4】。</p>
セーフハーバー	<p>技術の利用に係る制限行為については、その内容が当該技術を用いた製品の販売価格、販売数量、販売シェア、販売地域若しくは販売先に係る制限、研究開発活動の制限又は改良技術の譲渡義務・独占的ライセンス義務を課す場合を除き、制限行為の対象となる技術を用いて事業活動を行っている事業者の製品市場におけるシェアの合計が20%以下である場合には、原則として競争減殺効果は軽微であると考えられる。ただし、技術市場における競争に及ぼす影響を検討する場合は、原則として当該基準によるが、製品シェアが算出できないとき又は製品シェアに基づいて技術市場への影響を判断することが適當と認められないときには、当該技術以外に、事業活動に著しい支障を生ずることなく利用可能な代替技術に権利を有する者が4以上存在すれば競争減殺効果は軽微であると考えられる。</p> <p>【知的財産ガイドライン第2－5】</p>

(2) 垂直的・混合的な技術提携

クロスライセンス及びパテントプールに関する事例なし。

7 標準化提携

(1) 水平的な標準化提携

ア 事例の内容

事例なし。

イ 主な検討対象市場

- 規格に取り込まれた技術の提供市場
- 規格を採用した製品の販売市場

ウ 判断要素等

ガイドラインにおける考え方	
標準化活動自 体に関する独 占禁止法の適 用	策定された規格を採用した製品等の販売価格、生産数量又は製品化の時期等について共同で取り決めることは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2①】。
	合理的な理由なく競合する規格を開発することを制限する又は競合する規格を採用した製品の開発・生産等を禁止することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2②】。
	互換性の確保など標準化のメリットを実現するために必要な範囲を超えて製品の仕様・性能等を共通化することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2③】。
	特定の事業者の技術提案の不採用や技術改良の成果を踏まえた規格内容への改定をしないことを共同して決定することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2④】。
	標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となる場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限することは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-2⑤】。
規格技術に關 する特許権の 行使と独占禁 止法の適用	自らが特許権を有する技術が規格に取り込まれるように積極的に働きかけていた特許権者が、規格が策定され、広く普及した後に、規格を採用する者に対して当該特許をライセンスすることを合理的な理由なく拒絶する（拒絶と同視できる程度に高額のライセンス料を要求する場合も含む。）ことは、問題となる【標準化・パテントプールガイドライン第2-3】。

(2) 垂直的・混合的な標準化提携

事例なし。

業務提携と企業結合の関係に関する文献

1 企業結合の事前規制について

- 田辺 治 ほか「企業結合ガイドライン」（商事法務、平成 26 年）20 頁

企業結合ガイドラインでこれらの行為類型が取り上げられているのは、（中略）当該行為が多かれ少なかれ不可逆性（一度企業結合が行われると、当該企業結合が競争を実質的に制限するとしても、元の状態に戻すことが困難な性質）を有するという点であり、この点において事業者間の契約により成立する業務提携と性質が異なる。

- 根岸 哲 「注釈独占禁止法」（有斐閣、平成 21 年）246 頁

（中略）「企業結合」は、株式保有や合併などの企業組織上の方法による全体的・継続的な企業間の結び付き（「固い結合」）であり、カルテルなどの部分的・一時的な企業間の結び付き（「ゆるい結合」）とは異なる性質を有する。

- 根岸 哲 ほか「独占禁止法概説〔第 5 版〕」（有斐閣、平成 27 年）83 頁

（中略）様々な競争制限のための企業間の結合のうち、固い結合は企業組織上の結合であり、単なる一時的な協定に基づくカルテルの不安定さと対照的である。逆に言えば、いったん企業結合が行われてしまうと、それを元の状態に戻すことは実際上困難な場合が多い。そこで、規制の手法として、固い結合が結ばれる前に、事前に届け出させて、違法でないと判断された場合にはじめて当該結合を認めるほうが、被規制企業側としてもリスクが少ないし、国民経済全体としても望ましいことであろう。

- 金井 貴嗣 ほか「独占禁止法〔第 6 版〕」（弘文堂、平成 30 年）192 頁

（中略）企業結合とは、株式保有、役員兼任、合併など、会社組織の継続的一体性をもたらす会社法上の手段である。そこで「固い結合」と称される。これに対してカルテルは、複数の参加事業者はなお独立していることから、「ゆるい結合」と称される。企業結合のうち一定の合併等は、その不可逆性から事前届出制度が採用されている。

- 岸井 大太郎 ほか「経済法〔第 7 版補訂〕」（有斐閣、平成 27 年）69～70 頁

（中略）一般的に、事業者が各々独立性を維持しつつ特定目的のために契約、協定等によって一時的に結合するもの（これを「ゆるい結合」という）と、合併や株式保有等のように各事業者の事業活動が一元的意思決定の下におかれるもの（これを「かたい結合」という）とに大別できる。（中略）2009 年改正で、会社の株式保有（10 条）について事前届出制・事前審査制がとられることになったので、今後は、合併（15 条）等と同様、事前のチェックが働き、3 条前段の適用まで進むことはないであろう。

- 白石 忠志「独占禁止法〔第 3 版〕」（有斐閣、平成 28 年）474 頁

（中略）企業結合によって、懸念される行動が起こりやすくなり、一定の取引分野における競争の実質的制限が起こりやすくなる、ということがあり得る。これを実効的に防ぐため、事前規制が可能となっている。懸念される行動は、3 大違反類型が対象とする違反行為とかなり重なっている。一定の取引分野における競争の実質的制限の

判断基準も、不当な取引制限や私的独占の場合と同じである。したがって、企業結合規制は、違反要件の個々の中身においてはさほどの特徴はない。懸念される行動や弊害が実際に起こるのを待つまでもなく事前に規制できる点において特徴的であるにとどまる。

○ 田辺 治 ほか「企業結合ガイドライン」（商事法務、平成 26 年）3 頁

（中略）私的独占やカルテル、不公正な取引方法の規則が違反行為に対し事後的に措置を講じ競争を回復させるものであるのとは異なり、企業結合計画の事前届出制は、あらかじめ公正取引委員会に対して企業結合計画を届け出させることにより違反行為を未然に防止するものである。（中略）企業結合規制においては、通常事前規制が採用されている。これは、企業結合を実施した場合に事後的に結合を解消するなどの措置を採る場合のコストが極めて大きい、すなわち、行為が不可逆的であるということである。この趣旨から、事前規制が必要なものについて事前届出制が採用されている。

2 業務提携と企業結合の類似性について

○ 吉田 正一「日本企業のグローバルアライアンスと欧米競争法」（NBLNo. 737、平成 14 年）36 頁

2 合併と区別されない提携

合併と提携との違いは、合併が複数の会社が一つの法人として一体化し、関連市場における当事会社間の競争を完全に消滅させるのに対し、提携は事業の部分的な統合であり、提携参加者間のそれぞれ独立した事業活動の存在等により何らかの形態で競争の余地が残されているのが通常である。しかしながら、提携の性格、内容によっては、形態のいかんにかかわらず合併と同様の効果をもたらすものもありうる。

○ 林 秀弥「企業結合規制 独占禁止法による競争評価の理論」（商事法務、平成 23 年）116 頁

（中略）しかし、業務提携の形態としては、たとえば、競争者間において、生産、販売等の個別の業務に限定せず、対象事業全般について幅広く提携が行われたり、また、当初は一部の業務についての提携であっても、時間の経過とともに業務全般について幅広い提携に発展する場合もある。このように、競争者間の業務提携が包括的な形で行われたり、周期が明確に定められていないなどのために、提携参加者の関連市場における提携参加者間の競争の余地がほとんどなくなるときには、当該提携が市場の競争に及ぼす影響は企業結合と同様であると考えられる。

業務提携と企業結合の類似性に関する経済理論分析：
業務提携、部分的資本提携及び部分的資本提携を伴う業務提携による競争への影響

1 分析の目的

業務提携は、生産、販売、購入、物流、研究開発、技術、標準化などの点で、事業活動の効率化等を目的に行われるものであるが、その効率性向上によってコスト削減が実現されれば、それが消費者価格の低下につながり得るため、生産者と消費者の双方にとってプラスの効果が生じることが期待される。他方、業務提携では、企業結合（ここでは合併をいう。）と異なり事業者数が減少するわけでないが、提携当事者同士の意思決定や事業行動が一体化することにより、例えば水平的な業務提携であれば、提携当事者間での競争圧力が低下し、競争制限的な効果が市場に生じる可能性があり、この点において企業結合と類似していると考えられる。以下では、事業者間での意思決定・行動の一体化、具体的には、提携を通じて提携当事者間で供給量に関して協調的行動が生じ得ることや少数株式の持ち合いを通じて利益が部分的に相互保有され得ることに着目して、業務提携と企業結合との間の競争に与える影響に係る類似性について、経済理論分析を行い、その理論的根拠を検証した。

提携には様々な形態があるため、検証に当たっては、同質財市場における水平的な提携を前提として、

- ① 業務提携（資本等の企業結合関係を有しない。）
- ② 部分的資本提携（少数株式の相互保有）
- ③ 部分的資本提携を伴う業務提携

の3つの形態を取り上げた。そして、それらの市場供給量への影響について理論分析を行い、企業結合の場合と比べながら、競争制限的な効果について経済学的な考察を行った。

2 分析の方法

理論分析では、経済学で一般的に用いられるクールノー均衡をベンチマークとして、前記3つの形態や企業結合の場合における市場全体の供給量を比較分析した。分析の単純化のため、各事業者の限界費用・平均費用は一定と仮定し¹、限界費用が対称的

¹ 企業結合も、業務提携と同様、事業活動の効率化等を目的に行われ、同様の効率性向上が期待される。効率性向上によってコスト削減の可能性が生じ、それが消費者価格の低下につながるのであれば、市場全体の供給量が増加し、競争促進的なプラスの効果が生じることが考えられる。しかし、企業結合と当該3形態の比較分析において、コスト削減分が互いに同じ水準であると仮定するならば、コスト削減効果を含めたとしても、分析結果に本質的な差異がもたらされるわけではない。そのため本分析では、企業結合や当該3形態による費用構造の変化は分析の対象にしていない。また、合算シェアが小さいために競争制限的な効果が小さいと予想されるような場合においては、企業結合や当該3形態による効率性向上とその後の消費者価格の低下によって消費者厚生が増加するようであれば、特段に問題が生じるとは考えにくいので、分析の簡便化のため、そのような効率性向上は考察の対象外とした。

な、同一的・同等効率的な事業者群を想定し、同質財を供給し同じ市場に属する事業者群（事業者数 N ）について分析を行った。また、供給量に関する事業者間の協調性の度合いを示すパラメーターとして推測的変動²の概念を用いたが、各事業者の推測的変動の下でどのようなインセンティブ構造でどういった経緯で均衡に達したかという動態的な考察は捨象しており³、あくまでも均衡に達した状況における市場全体の供給量を求め、市場への影響について分析を行った。なお、簡便化のため、経済モデル上は、新たに共同事業会社（ジョイントベンチャー）が設立される状況は想定していない⁴。

3 分析の結果

（1）比較分析

ア 企業結合の場合

企業結合には様々な形態があるが、水平型企業結合（同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合）は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させ（当事会社間で行われていた競争が消滅し）、完全一体化した一つの事業者が誕生する。その結果、当該事業者が単独で競争を実質的に制限することができる場合があり、また、企業結合後、当該事業者と他の事業者が協調的行動を探りやすくなることも考えられるところ、そのような場合には、水平型企業結合は、市場全体における供給量の減少を生じさせることとなる。

² 自己が供給量を 1 単位増やした（又は、減らした）ときに、ライバルである他の事業者（群）の供給量に何単位の変化が生じるかについての自己の予測を表すもので、産業組織論では推測的変動（Conjectural Variation）と呼ばれている。推測的変動は数式で「他の事業者の供給量の変化分 ÷ 自己の供給量の変化分」で表されるが、あくまでも自己の予測であって、実際にライバルがどう反応するかとは必ずしも一致しない（小田切〔2001〕）。仮に業務提携等における取決めに従って、供給量に関して事業者間で協調的な行動が少しでも採られるのであれば、自己の供給量が減少すれば、他の事業者の供給量も減少するため、その場合、推測的変動 > 0 であると解釈することができる。仮にカルテルと同様に、業務提携等の取決めに従って N の事業者間で完全な協調的行動が採られているのであれば、自己の供給量が減少すれば、 $N-1$ の事業者の供給量もそれぞれ自己と同じ減少分だけ減少するため、推測的変動 = 事業者数 $N-1$ であると解釈することができる。

³ 例えば、業務提携で協調的行動が採られたと仮定する際に、ゲーム理論の繰り返しゲームのような状況で各事業者が将来利得を重視して互いに協調的行動が採られたのか、又は、協調的行動を採らなかった場合の他の事業者からの報復を恐れて協調的行動が採られたのか、それとも事前に拘束的な契約や協定があったのか等、均衡に達したインセンティブやその経緯については考察の対象外としている。

⁴ 事業者間で共同事業会社が新たに設立されるような業務提携の場合については、自己の利益と、自己の持ち分に応じた共同事業会社の利益の一部を合計した統合利潤が最大化されると考えることができる。Kwoka (1992)によれば、新たな共同事業会社の設立を通じて、設立以前の状態よりも少しでも供給量に関する事業者間の協調性（推測的変動）が高まれば、供給量が減少し競争制限的な効果が生じることが指摘されている。

イ 業務提携の場合

単なる業務提携において競争制限的な効果が生じるかどうかは、市場の競争環境や供給量に関する事業者間の協調的行動の有無やその協調性の度合いなどに依存する。すなわち、業務提携を結んだ事業者間で供給量に関して暗黙の協調や具体的な協調の取決めがあるのか、あるのであればどの程度強いものなのかといったことにより、市場の競争性に与える悪影響の有無や程度は変わってくる。供給量に関して協調的行動が全くない（行動の独立性が保たれる）のであれば、競争制限的な効果は市場に生じない。しかし、供給量に関して協調的行動がある場合には、業務提携においても、市場全体の供給量は減少するため、企業結合と類似した競争制限的な効果が市場に生じ得る。

なお、極端な例として、その協調的行動が完全なものであれば、単なる業務提携においても後述する部分的資本提携を伴う業務提携においても、企業結合と同等の競争制限的な効果がある。

ウ 部分的資本提携の場合

会社間で株式の一部を相互に持ち合う部分的資本提携（他社1社に対する各社の持ち分は、総議決権の50パーセント未満）が行われる場合、企業結合のように競争単位の数は減少しないが、株式の相互保有を通じて、両会社がそれぞれ、自己の利益だけでなく、相手方会社の利益の一部も自己の利潤に取り込み、その統合利潤が最大化される供給量を決定するために、競争圧力が減殺されることとなる⁵。このため、供給量に関して会社間に協調的行動がないとしても、市場全体の供給量は減少するおそれがあり、部分的資本提携も企業結合に類似した競争制限的な効果がある。

エ 部分的資本提携を伴う業務提携の場合

部分的資本提携を伴う業務提携が行われる場合も同様に、競争単位の数は減少しないが、前記ウの場合と同様、株式の相互保有によって競争圧力が低下するとともに、更に業務提携に伴って供給量に関して会社間に協調的行動があれば、單なる部分的資本提携と比べて市場供給量はより減少する可能性がある。そのため、会社間に供給量に関する協調的行動がある部分的資本提携を伴う業務提携の場

⁵ ここでの利潤最大化の定式化は、Martin (2002) pp. 417を参考にした。同様の定式化は、Bresnahan and Salop (1986), Kwoka (1992), Symeonidis (2010), Ghosh and Morita (2017)でも行われている。多少異なるが、それに類似の定式化については、Reynolds and Snapp (1986)やReitman (1994)を参照。Reynolds and Snapp (1986)のモデルでは、株式の部分保有割合を外生的に所与として分析した結果、株式の保有割合が上がるにつれて会社間の競争度合いが弱まり、市場全体の供給量が減少し、総余剰及び消費者余剰が減少することが指摘されている。O' Brian and Salop (2000)はMHHI(修正ハーフィンダール指数:Bresnahan and Salop (1986))とPPI(Price Pressure Index)を用いて経済理論分析を行い、たとえ議決権を伴わないとしても、株式の部分的所有が会社間の競争を弱め、供給量減少・価格上昇・経済厚生の低下という競争制限的な効果が生じる点を指摘している。

合には、単なる業務提携や部分的資本提携と比べて最も強い競争制限的な効果が生じることとなる。

(2) 結論

前記3つの形態のいずれにおいても、市場の競争環境や提携当事者間の競争関係によっては、供給量に関する協調的な行動や提携当事者の利益の部分的相互保有化といった、事業者間の意思決定・行動の一体化に係る要因により、市場全体の供給量が減少する可能性を示しており、この点において、企業結合と同様の効果が生じ得るということが示唆される。よって、本分析により、経済学的な観点から業務提携と企業結合の類似性を確認することができ、その経済理論的根拠が示される。

参考文献

1. 小田切宏之『新しい産業組織論：理論・実証・政策』（有斐閣、2001年）
2. Bresnahan, Timothy F., and Steven C. Salop. "Quantifying the competitive effects of production joint ventures." *International Journal of Industrial Organization* 4. 2 (1986): 155–175.
3. Ghosh, Arghya, and Hodaka Morita. "Knowledge transfer and partial equity ownership." *RAND Journal of Economics* 48. 4 (2017): 1044–1067.
4. Kwoka Jr, John E. "The output and profit effects of horizontal joint ventures." *The Journal of Industrial Economics* 40. 3 (1992): 325–338.
5. Martin, Stephen. "Firm Structure, Mergers, and Joint Ventures," in Martin, Stephen. *Advanced Industrial Economics 2nd ed.*, Blackwell Publishers, MA. USA, (2002): 378–419.
6. O' Brien, Daniel P. and Steven C. Salop. "Competitive Effects of Partial Ownership: Financial Interest and Corporate Control." *Antitrust Law Journal* 67 (2000): 559–614.
7. Reitman, David. "Partial ownership arrangements and the potential for collusion." *The Journal of Industrial Economics* 42. 3 (1994): 313–322.
8. Reynolds, Robert J., and Bruce R. Snapp. "The competitive effects of partial equity interests and joint ventures." *International Journal of Industrial Organization* 4. 2 (1986): 141–153.
9. Symeonidis, George. "Downstream merger and welfare in a bilateral oligopoly." *International Journal of Industrial Organization* 28. 3 (2010): 230–243.

イノベーションに与える影響について評価した企業結合事例

(1) ラム・リサーチ・コーポレーションとケールエー・テンコール・コーポレーションの統合

平成28年度事例8 ラム・リサーチ・コーポレーションとケールエー・テンコール・コーポレーションの統合

(出典)

https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/h29/jun/170614_01_files/170614.pdf

【概要】

半導体（IC）製造装置製造販売業に係る企業結合案件

【製品市場（二次的市場）への影響を踏まえた評価】

KTグループ（「ケールエー・テンコール・コーポレーションと既に結合関係が形成されている企業の集団」をいう。）が有する取引先の研究開発に関する機密情報等が、Lamグループ（「ラム・リサーチ・コーポレーションと既に結合関係が形成されている企業の集団」をいい、以下、KTグループと併せて「当事会社」という。）の製造装置の開発に用いられることにより、当事会社が不当に有利になる懸念がある等と判断

【本件行為が競争に与える影響】

1及び2（略）

3 小括

前記1及び2から、当事会社による投入物閉鎖が行われる懸念があると認められ、また、本件では、投入物閉鎖のほか次の（1）及び（2）のような影響が生じる懸念もあることから、製造装置の取引分野において競争が実質的に制限される懸念がある。

（1）IC製造業者及び製造装置製造販売業者の機密情報の流用

KTグループが有するIC製造業者のICの製造に関する機密情報及び製造装置製造販売業者の製造装置の研究開発に関する機密情報が、Lamグループの製造装置の開発に用いられることにより、当事会社が製造装置の製造販売市場において不当に有利になること。

（2）共同研究開発の阻害

前記（1）のような行為が行われる懸念をIC製造業者及びLamグループ以外の製造装置製造販売業者が抱くことにより、従来行われてきたKTグループとIC製造業者又は製造装置製造販売業者が共同して行う研究開発の意欲が減殺されること。

（2）ダウ・ケミカル・カンパニーとイー・アイ・デュポン・ドゥ・ヌムール・アンド・カンパニーの合併計画

欧州委員会、米国化学会社ダウと米国の同業デュポンの合併計画に関し、農薬、種子、特定の石油化学等の分野について詳細審査を開始

(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2016eu/201610eu.html>

2016年8月11日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、ダウとデュポンの合併案がEU企業結合規則に沿ったものであるかどうかを評価するために、詳細審査を開始した。委員会は、本合併案が、農薬、種子、特定の石油化学といった分野における競争を減少させるかどうかを更に調査する。

共に米国の企業であるダウとデュポンの本合併案は、世界最大の総合農薬・種子企業を誕生させることとなり、除草剤と殺虫剤について優れた商品群を有し、市場に革新的な農薬や種子製品をもたらす高い業績の競争者2社を結びつけるものである。また、包装や接着剤として広く使用されている特定の石油化学製品の大手総合生産会社を生み出すこととなる。本合併は、既に世界的にシェアが集中している産業において、更にシェアを集中させるものである。

欧州委員会の予備的な懸念

欧州委員会は最初の市場調査で、以下の市場において予備的な懸念を有した。

・農薬

ダウとデュポンの両社とも、多数の農作物用（例えば、穀類、ビート及び菜種）の除草剤及び殺虫剤（特に葉を食べる虫用）において有力な商品群を有している。欧州委員会は、本合併案は、これらの市場において競争を減少させる可能性があり、また、厳しい競争の減少は、価格、品質、選択及び研究開発に影響を与える可能性があるとの予備的懸念を有している。

欧州委員会は、殺線虫剤（線虫から農作物を保護する製品）に関するダウとデュポンの事業活動及び殺菌剤の両社の供給経路についても調査する。

最後に、欧州委員会は、本合併案が、全体として農薬の研究開発の減少につながる可能性があるとの予備的懸念も有している。高度な研究開発機能を持つ限られたグローバル企業で構成されている農薬業界において、ダウとデュポンは重要な開発者である。本合併案は、新しい有益な成分を開発・販売することができる数少ない企業の1つが消滅することにつながる。

・種子

ダウとデュポンの両社は、新品種の種子の成育を著しく促進するための、いわゆる「遺伝子組換え」技術を開発している。欧州委員会は、本合併案の実行後、2社が、競合他社にこれらの技術をライセンスする動機が減少する可能性、又は、競合技術の開発を行うことが困難になる可能性があるとの予備的懸念を有している。

合併企業は、農薬の幅広い商品群及び種子市場における主要な世界的ポジションのうちの1つを有し、業界最大の統合企業を作り出すことになる。欧州委員会は、ダウとデュポンが農薬と種子の販売業務を統合した場合、競合他社の農薬・種子販売業者へのアクセスがより困難になる可能性があるかどうかを調査している。

・石油化学製品 - ポリオレフィン及びモノマー

ダウとデュポンは、石油化学製品に由来する熱可塑性プラスチックであり、包装及び接着剤として広く用いられている特殊ポリオフィレンの有力な供給業者である。欧洲委員会は、これら集中度の高い市場において、競争相手が1社いなくなり、新たな垂直関係が作られることの影響を調査している。

本合併案は、2016年6月22日に欧洲委員会に対し届出が提出された。欧洲委員会は、90営業日以内、2016年12月20日までに決定を行う。詳細審査の開始は、(禁止や条件付承認等の)最終結果を意味するものではない。

2016年7月20日、ダウとデュポンは、欧洲委員会の予備的懸念の一部に対応するための問題解消措置を提出した。しかしながら、欧洲委員会は、それらの問題解消措置は、本合併案のEU企業結合規則への適合性に関する重大な懸念を明確に解消するには不十分と考えた。したがって、当該問題解消措置について、欧洲委員会は市場参加者に対する調査を行っていない。

ダウとデュポンの世界的な事業活動を踏まえ、欧洲委員会は、他の競争当局、特に米国司法省並びにブラジル及びカナダの競争当局と緊密に連携している。

企業及び製品

ダウは、米国に本社を置く総合化学企業であり、プラスチック・ケミカル、農業科学及びハイドロカーボン(炭化水素)エネルギー製品・サービス事業を行っているダウ・グループの最終親会社である。

デュポンは米国に本社を置いており、化学製品、プラスチック、農薬、塗料、種子及び他の様々な原材料の研究、開発、製造、卸及び販売を行っているデュポン・グループの最終親会社である。

欧洲委員会、ダウとデュポンの合併計画について、農薬市場における競争の減殺を防ぐため、デュポンの農薬事業の主要部分(全世界の研究機関を含む。)の売却等を条件に承認

(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2017eu/201705eu.html>

2017年3月27日 欧州委員会 公表(仮訳)

【概要】

欧洲委員会は、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。欧洲委員会は、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減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。

ダウとデュポンは、これらの懸念の全てに対応する確約案を提案した。両社は、懸念が認められる市場における事業活動の重複を解消するために、デュポンが持つ関連する農薬事業を売却する。また、デュポンが全世界に持つ研究開発機関のほぼ全てを売却する。欧州委員会は、当該一連の事業売却により、売却先の事業者が、競争上の懸念が生じる市場において、実質的にデュポンに代わり技術革新を継続することが可能となることから、これは欧州の農家と消費者の利益に資すると判断した。

なお、特定の石油化学製品についても両社は有力な事業者であるところ、効果的な競争を維持するため、両社はダウが持つ石油化学事業関連資産を売却することにしている。

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3点である。

- a) 既存の農薬の市場の多くで競争が著しく減殺される点
- 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

両当事会社は、上記の全ての競争上の懸念を解消する一連の確約案を提案した。

- a) 及び b) 農薬市場における価格及び研究開発競争の維持

両当事会社は、デュポンの既存の農薬事業の重要な部分を売却することとし、その中には研究開発機関が含まれる。具体的には以下のとおり。

- ・ 穀類、菜種、ヒマワリ、米及び牧草用の除草剤並びに果物や野菜等を食べる害虫用の殺虫剤に関してデュポンが営む全世界の事業。両当事会社はこれらの事業に必要な有形・無形の資産及び関連する人員も譲渡する。
- ・ 防カビ剤に関する、より限られた懸念を解消するため、デュポンが稻の栽培方法に関する持つ資産の欧州経済領域内における利用を排他的にライセンス。
- ・ デュポンが全世界に持つ研究機関（ただし、デュポンが保有し続ける農薬事業に必要なものを除く。）。

- c) 特定の石油化学製品の競争の維持

ダウは、同社がスペイン及び米国に持つ、酸コポリマーに関する2つの製造設備を売却する。あわせて、同社が第三者から供給を受けて顧客に販売するイオノマーに関して、当該第三者との契約を売却する。

米国司法省、化学会社ダウ及びデュポンの企業結合計画の禁止を求め民事提訴するとともに、一部資産の譲渡を要請する和解案を提出

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2017usa/201708us.html>

2017年6月15日 米国司法省 公表（仮訳）

【概要】

米国司法省は、化学会社ダウ及びデュポンがおよそ1300億ドルの価値がある企業結合計画を進めるためには、複数の農業用薬剤及び2種類の石油化学製品を譲渡する必要

がある旨公表した。

司法省反トラスト局は、アイオワ、ミシシッピー及びモンタナの3州の司法長官室とともに、コロンビア連邦地方裁判所に対して当該計画の差止めを求めて民事提訴とともに和解案を提出した。同裁判所が和解案を承認すれば、司法省の競争上の懸念は解消されることになる。

司法省が提出した訴状によれば、ダウ及びデュポンは、冬小麦用の広葉除草剤及び咀嚼性害虫用殺虫剤の市場において、数少ない重要な競争者のうちの2社である。具体的には、デュポンが生産するフィネス (Finesse) は冬小麦用の広葉除草剤市場における有力な商品であるところ、ダウは、フィネスに対抗するために、最近キュレックス (Quelex) という新製品を発売したところである。また、デュポンが米国市場でアルタコル (Altacor)、コラーゲン (Coragen) 及びプレベイソン (Prevathon) の商品名で販売するリナキシピル (Rynaxypyr) 系の咀嚼性害虫用殺虫剤は市場で最も売れている商品であり、ダウが販売するメトキシフェノジド系 (methoxyfenozide) 及びスピノシン系 (spinetoram) の同殺虫剤と競合している。司法省は訴状の中で、ダウとデュポンの間で競争が消失することによって、これら製品の価格は上昇し、(売買) 契約の条項は（買手に）不利なものとなり、これらの製品に関して研究開発を行う誘因の減退に繋がると主張している。

さらに、司法省は、両社は食料品の包装などのプラスチック応用製品の重要な原料である酸共重合体及びアイオノマー樹脂の供給業者でもあるところ、これら製品の顧客は、結合後の企業による価格の引上げを受け入れざるを得なくなるだろうと主張している。

提出された和解案で司法省は、デュポンに対して、同社の有力な製品である除草剤のフィネス及びリナキシピル系の殺虫剤に係る事業を同省が承認した買手に譲渡する必要があるとしている。司法省は、米国内における年間の売上げが1億ドルを超えるこれらの製品が譲渡されることで、冬小麦用の広葉除草剤市場及び咀嚼性害虫用殺虫剤市場における競争が維持されるだろうとしている。さらに司法省は、両社の企業結合が酸共重合体市場及びアイオノマー樹脂市場における競争に与える危害を解消するため、ダウに対して、米国におけるこれら2つの事業を同省が承認した買手に譲渡することを求めている。

司法省反トラスト局は欧州委員会と、本企業結合計画に対する各々の審査の全期間を通じて緊密に連携してきた。2017年3月27日、欧州委員会は、多様な製品における競争上の懸念を解消するために一定範囲の事業を譲渡することを条件に本件計画を承認した。この譲渡条件には、反トラスト局が和解案で譲渡を命じた製品が含まれるだけでなく、デュポンが持つ、農業用薬剤の開発に係る資産の譲渡も含まれている。本企業結合が農業用薬剤の研究開発活動に与える影響については、欧州委員会と同様、反トラスト局も審査した。しかし、米国の市場状況を踏まえれば、現時点において欧州委員会と同様の結論は出されなかった。

※ダウ及びデュポンの企業結合計画に関するその他競争当局の動きは以下のとおり。

- ・ 4月7日、韓国公正取引委員会は、酸共重合体の開発・生産・販売に係る各事業部門の売却を条件に承認した旨公表

- ・ 6月8日、オーストラリア競争・消費者委員会は、当事会社が各国の当局に提出した問題解消措置により、競争上の懸念は解消されるとして、同計画を承認した旨公表
- ・ 6月27日、カナダ競争局は、除草剤事業及び研究開発事業の大部分並びに特殊プラスチック事業の売却を条件に承認した旨公表

(3) 武田薬品工業株式会社によるシャイアーplc の買収計画

欧州委員会は、武田薬品工業によるシャイアーの買収計画について、炎症性腸疾患に対する生物学的治療製剤のエンタバイオの製造事業を譲渡することを条件に承認

(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2018eu/201812eu.html>

2018年11月20日 欧州委員会 公表（仮訳）

【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。

欧州委員会のヴェステー委員は、「有効かつ安全な治療法がごく限られている病気は多い。炎症性腸疾患もその一つであり、生涯にわたり、破壊的な影響をもたらす。それゆえ、企業が炎症性腸疾患の治療に期待できる新製品を開発し続けることは必要不可欠である。本日、我々は武田薬品工業とシャイアーの企業結合計画を承認するが、シャイアーが開発中の炎症性腸疾患の治療製剤に関する事業を譲渡することを条件としている。当該事業は本件企業結合計画によって失われる可能性があったが、この譲渡によって、市場のイノベーションは維持され、患者は治療薬の選択肢を増やすことができるようになった。」と述べている。

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、エンタバイオという名称で、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バイ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、エンタバイオと競合し、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。

提案された問題解消措置

欧州委員会の競争上の懸念を解消するために、武田薬品工業は、開発、製造、販売に関する権利を含め、エンタバイオと競合する可能性がある、シャイアーが開発中の製剤を、当該製剤を開発するインセンティブのある購入者に譲渡することを提案した。

本件確約によって、欧州委員会が競争上の懸念を示した、市場における武田薬品工業とシャイアーの事業活動の重複は完全に除去されることになる。

それゆえ、欧州委員会は、提案された企業結合計画が問題解消措置によって修正されることで、競争上の懸念はもはや生じなくなるとの結論に到った。今回の決定は当該問題解消措置が完全に実施されることを条件としている。

(4) バイエル AG によるモンサント・カンパニーの買収計画

欧州委員会は、独国バイエルによる米国モンサントの買収について、条件付きで承認
(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2018eu/201804u.html>

2018年3月21日 欧州委員会 公表(仮訳)

【概要】

欧州委員会は、EU企業結合規則に基づき、独国の医薬・農業化学会社バイエルによる米国の種子・植物バイオ会社モンサントの買収を承認した。両社は、種子、農薬及びデジタル農業^(注)分野において事業が重複している。欧州委員会は、広範な事業の売却を条件に、両社の結合を承認した。

(注)衛星写真や気象データ、農家から収集した個人データなどの公開データに、農業的知識やアルゴリズムを適用し、種子の数、農薬や肥料の使用量及び時期といった、農地の最適な管理方法を農家に提供するもの。

モンサントは、世界最大の種子供給業者であり、米国及び中南米での売上が大部分を

占めている。また、モンサントは、世界で最も使用されている除草剤であるグリホシートを販売している。バイエルは、欧州を中心に活動している世界第二の農薬供給業者であるとともに、多数の穀物種子を供給する、世界的に重要な種子供給業者でもある。本件買収により、世界最大の種子・農薬供給業者が誕生する。

欧州委員会は、バイエルからの届出を受けて詳細審査手続に入った。その過程で、2000以上の製品市場を評価し、また270万もの書類をチェックした結果、欧州委員会は、本件買収が、欧州及び世界の様々な市場における価格及びイノベーションに関する競争を著しく低下させると結論付けるとともに、バイエルがモンサントの重要な競争者である特定の市場において、モンサントの支配的地位を強化させるとの懸念を有した。

バイエルから提出された問題解消措置は、以下のとおり、全ての競争上の懸念に対応している。

- ・ バイエルの関連事業及び資産を売却することにより、懸念が生じていた種子及び農薬市場における当事会社の重複が全て解消される。
- ・ 売却対象には、種子や形質に関するバイエルの世界的な研究開発組織や、モンサントのグリホシネットに対抗する製品を開発するためのバイエルの研究活動が含まれる。また、売却対象にはモンサントの特定の資産も含まれており、将来的に、バイエルの線虫対策の種子処理と競合することになる。
- ・ 最後に、バイエルは、デジタル農業という成長市場で競争が継続することを確実にするために、全世界のデジタル農業に関する製品群及び新薬候補製品に関するライセンスを供与することを確約した。

包括売却によって、売却事業の適切な購入者は、欧州の農家及び消費者の利益のために、これらの市場におけるバイエルの競争効果を持続的に代替すること及び技術革新を継続することが可能になる。

バイエルは包括売却事業の購入者としてBASFを提案している。欧州委員会は、a) BASFが購入者としての全ての要件を満たしているか、b) BASFへの売却により、問題となる事業の重複が生じたり、その他の競争上の懸念が引き起こされないかについて評価しているところである。

バイエル及びモンサントは、提案された購入者に関する欧州委員会の審査が完了した時にのみ、本件買収を実行することができる。

本件は、種子及び農薬市場における3番目の事案である。欧州委員会は、同一産業において行われた一連の企業結合計画について、いわゆるプライオリティルール（最初に届出があったものから審査）に基づいて審査した。バイエルとモンサントの本件買収の評価は、ダウとデュポンの企業結合及びケムチャイナとシンジェンタの企業結合後の市場状況に基づいており、これら2件における問題解消措置を考慮に入れている。

(5) デジタル・インダストリアル・カンパニーによるアルストム S.A のエネルギー事業の買収

欧州委員会、GEによるアルストムのエネルギー事業の買収について、詳細審査を開始
(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/eu/2015EU/201504eu.html>

2015年2月23日 欧州委員会 公表（仮訳）

【概要】

欧州委員会は、General Electric（以下「GE社」という。）によるAlstom（以下「アルストム社」という。）の火力発電、再生可能エネルギー及び送配電事業の買収計画について、EU企業結合規則に基づき詳細審査を開始した。欧州委員会の予備審査によれば、主にガス火力発電に用いられる重構造型ガスタービン（以下「ガスタービン」という。）市場において競争上の懸念が想定されるとしている。

欧州委員会の予備審査における懸念は、ガスタービンの販売・保守に関するものである。ガスタービン市場は、高度な技術と資本面で参入障壁があるという特徴を有しており、国際的に活発に競合している事業者がGE社、アルストム社、Siemens社及び三菱日立パワーシステムズ株式会社（以下「三菱日立パワーシステムズ」という。）の4社のみの集中度の高い市場である。5番目の競争者であるAnsaldo社は、より限定した地理的範囲で活動するニッチ事業者である。ガスタービン市場の利益は、例えば蒸気タービンのような他の発電装置の市場と比較して高い。

ガスタービンの世界市場は、50Hzと60Hzの2つの周波数の地域で分かれている。欧洲経済領域（European Economic Area、以下「EEA」という。）内の全ての国は50Hzの周波数である。

三菱日立パワーシステムズでのEEA内における事業活動は、世界の他の地域でのそれと比較して活発でないことから、今回の買収計画は、EEA内の主な競争者3社のうちの2社の事業活動を一つにすることとなる。実際、新たな50Hz周波数のガスタービン販売市場における今回の買収後の当事会社の市場占有率は、EEA内及び世界（中国を除く。）市場ともに約50%と高くなる。さらに、今回の買収計画は、ガスタービン市場における研究開発及び顧客の選択肢を著しく減少させるおそれがある。企業結合後、GE社がアルストム社のガスタービンの特定モデルの製造を中止し、アルストム社が開発した進歩的なガスタービン技術を用いた製品が当該市場で販売されなくなるおそれがある。最後に、今回の買収計画は、GE社の成熟した技術を用いたガスタービンの保守に係る市場において、アルストム社の子会社であるPower System Manufacturing社が加わる競争が排除されることとなる。

以上のことから、欧州委員会は、今回の買収計画は、ガスタービン市場において価格上昇、顧客の選択肢の減少及び研究開発の減少を招き、更には技術革新の低下を招くおそれがあるとして詳細審査を開始した。

（6）ノバルティス AGによるグラクソ・スミスクライン plc の抗がん剤事業の買収

連邦取引委員会、製薬会社ノバルティスによる同業者グラクソ・スミスクラインの抗がん剤事業の買収について、条件付きで承認

（出典）

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2015usa/201504usa.html>

2015年2月23日 連邦取引委員会 公表（仮訳）

【概要】

国際的な製薬事業者 Novartis AG (以下「ノバルティス社」という。) は、同社による同業者 GlaxoSmithKline (以下「GSK 社」という。) の抗がん剤製品群の買収計画 (160 億ドル) について、競争を制限するおそれがあると主張する連邦取引委員会 (以下「FTC」という。) に同意して事件を終結させるため、現在開発中の BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬に関する全ての資産をコロラド州ボルダーに所在する Array BioPharma (以下「アレイバイオファーマ社」という。) に対し売却する旨合意した。

BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬は、悪性黒色腫の治療のために単剤で使用され、次第に併用薬として用いられる。また、両阻害薬は、他の様々ながんの治療にも使えるよう更なる開発が進められている。FTC は、その申立書 (complaint) において、「スイスに所在するノバルティス社及びロンドンに所在する GSK 社は、現在、BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬のいずれも市販し又は開発している数少ない事業者のうちの 2 社であり、悪性黒色腫の治療薬として両阻害薬の併用薬を市販し又は開発している 3 社のうちの 2 社である。今回の買収を計画どおりに実施した場合、ノバルティス社は BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬の併用薬だけでなく両阻害薬の単剤の開発を遅延又は終結させることになるだろう。したがって、ノバルティス社による GSK 社の抗がん剤製品群の買収計画は、米国の BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬市場における競争を著しく阻害するおそれがあり、最終的に消費者向けの販売価格を引き上げ、より優れた薬剤を消費者が入手する機会を奪うことになる。」旨主張している。

同意命令案の条件に基づき、ノバルティス社は、BRAF 阻害薬及び MEK 阻害薬の開発が確実に継続し当該市場における競争を減殺させないことを確保するため、アレイバイオファーマ社に対し、事業を移管するためのサービスを提供するよう義務付けられた。

今回の審査過程において、FTC の職員は、今回の買収計画の分析及び想定し得る問題解消措置に関して、オーストラリア、カナダ及び欧州連合の競争当局と密接に協力した。本調整の結果、世界規模で互いに矛盾しない処理 (compatible approach) がなされ、FTC 及び欧州委員会は、アレイバイオファーマ社を資産売却先として承認することとなった。

(7) メドトロニック、Inc. によるコヴィディエン plc の買収

連邦取引委員会、医療機器事業者メドトロニックによるコヴィディエンの買収について、条件付きで承認

(出典)

<https://www.jftc.go.jp/kokusai/kaigaiugoki/usa/2015usa/201501usa.html>

2014 年 11 月 26 日 連邦取引委員会 公表 (仮訳)

【概要】

国際的な医療機器事業者 Medtronic, Inc. (以下「メドトロニック」という。) は、同社による同業者 Covidien plc (本社 : アイルランド、以下「コヴィディエン」という。) の買収計画 (429 億ドル) について、競争を制限するおそれがあると主張する連邦取引委員会 (以下「FTC」という。) に同意して事件を終結させるため、コヴィディエンの薬剤コーティングバルーンカテーテル (以下「バルーンカテーテル」という。) 事業を売

却する旨合意した。メドトロニックは、FTCの同意命令案（consent order）に基づき、医療機器事業者 Spectranetics Corporation（本社：米国コロラド州、以下「スペクトラネティクス」という。）に対し、当該バルーンカテーテル事業を売却することとなる。
FTCは、その申立書（complaint）において、「メドトロニック及びコヴィディエンは、C.R. Bard, Inc.（以下「CR バード」という。）と競合するバルーンカテーテルを開発中であり、CR バードは、現在のところ、末梢動脈疾患を治療する際に用いるバルーンカテーテルを提供する米国における唯一の事業者である。メドトロニック及びコヴィディエンは、米国食品医薬品局（FDA）の承認手続に基づく臨床試験中の製品を持つ唯一の事業者である。当該承認手続によって、合併の影響を緩和する効果のある他の競争者による市場参入可能性が低くなっている。」旨主張している。

同意命令案に基づき、臨時監視者（interim monitor）は、コヴィディエンのバルーンカテーテル事業に関連する権利及び資産をスペクトラネティクスに譲渡することに關し、メドトロニック及びコヴィディエンを監視することとなる。意見募集のために行われた FTC の分析によれば、現在、スペクトラネティクスは、様々な末梢及び冠動脈疾患治療機器を製造・販売しており、存続可能な競争者として米国市場に参入する上で業界での経験や米国食品医薬品局から承認を得るという規制当局に対する経験を有している。

（8）シンジェンタ AG によるモンサント・カンパニーのひまわり種子事業の取得

シンジェンタによるモンサントのひまわり種子事業の取得

（出典）

和久井理子「農業・食品分野における知的財産権と競争法 - 種子にかかる知的財産の集積とライセンスについて - 」(45~47 頁) (公正取引 No. 760) (2014. 2)

この事例では、シンジェンタがモンサントのひまわり種子事業を取得することを計画したところ（以下、本項では「本件取得」という。）、欧州委員会が懸念を表明し、知的財産権等を第三者に譲渡すること等を条件として取得を認める条件付き承認決定が出された。

ひまわりは主として植物油製造のために用いられる。欧州共同体内で生産されるひまわり種子の 99% が交配種（F1 ハイブリッド）であった。遺伝子組換え体の利用は認められておらず、近い将来に認められる見込みもなかった。交配種は一品種につき 5 年から 6 年の間、利用されることが通常だった。交配種の育種は、遺伝的系統の異なるものを交配して親となるべき品種を育種し固定した上で、これら親品種を交配することにより行われた。新品種の登録までには約 10 年を要した。交配種の育種のためには、遺伝資源にアクセスすることが必要だった。また、他の種子業者からライセンスされた親と自己の保有する親を交配することにより新品種の育種が行われることも多かった。

ひまわり種子業界では集中が進んでおり、欧州共同体における供給者の数は、1990 年代半ばには 22 社であったが、本件買収時には 8 社程度となっていた（ただし、欧州共同体における供給の 9 割以上を供給していた業者の数）。8 社の内訳は、大規模種苗会社 2 社（シンジェンタ及びパイオニア [Pioneer, デュポンの子会社である。]），中規模種苗会社 3 社（モンサントほか 2 社），より小規模な会社 3 社というものであった。これら 8 社はいずれも育種と種子販売の両方の事業を営んでいた。このほかに、ダウガ、

専ら種子販売事業を行っていた。特にスペイン及びハンガリーでは、当事会社（シンジェンタ及びモンサント）は、ひまわり交配種の種子の市場において4 - 6割のシェアを占めていた。

種苗会社間では、交配種及びこの親である品種等についてライセンス活動が行われていたが、ライセンス料収入の内訳でみると、親品種のライセンスから得られる収入がそのほとんどを占めていた。欧州共同体における親品種及び交配種にかかるライセンスから得られる総収入のうちに占める割合では、モンサントが15 - 25%で第1位のシェアを占め、シンジェンタが10 - 20%のシェアを占めていた。豊富な遺伝資源ストックを自ら保有して種子の育種及び販売を行う事業者（シンジェンタなど）は、ライセンス活動を積極的に行わない傾向があった。当事会社がひまわりの研究開発にかける費用は、他の競争者をはるかにしのぐ大きいものであった。優秀な親品種の保有数に占める当事会社の割合は45 - 55%であり、これに対して他社の保有割合は、15 - 25%, 10 - 20%などであった。当事会社は特に高オレイン酸ひまわり品種の種子について強い地位にあり、親の70 - 80%を有し、種苗生産量の50 - 60%を占めていた。

欧州委員会は、本件取得の関連市場として、①欧州共同体におけるひまわり品種にかかるライセンスの市場並びに②スペイン及びハンガリーの各地理的市場におけるひまわり交配種の種子の生産販売にかかる市場があるとした。

そして、本件取得により当事会社のひまわり品種ライセンス事業が統合されることにより、(i) 品種ライセンスの市場（上記①）において、ライセンス料を上昇させ又はライセンスの条件を悪化させ、有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとともに、(ii) 当事企業による競争者に対する遺伝資源へのライセンス活動について、ライセンス活動を消極化させ、又はライセンス料を増額することによる投入要素閉鎖が生じ、これによりスペイン及びハンガリーのひまわり交配種の種子販売市場（上記②）において有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとした。

また、当事会社のひまわり交配種の種子販売事業が統合されることにより、スペイン及びハンガリーにおけるひまわり交配種の種子販売市場において、価格上昇、選択肢の減少、イノベーションの減少等の影響が生じ、有効な競争を実質的に妨げる効果が生じるとした。

欧州委員会の上記見解を受けて、当事企業は、モンサントがスペイン及びハンガリーにおいて販売した交配種の全てについて、育成者権及びノウハウを含む関連する権利・資産を第三者に譲渡するとともに、モンサントが有するスペイン及びハンガリーに関する優秀な親品種、開発中の交配種（交配種パイプライン）等を第三者に譲渡する措置を講じることを申し出た。欧州委員会は、この措置が講じられるならば問題が解消されるとして、条件付き承認（合併規則8条2項）の決定を行った。

生産提携に係る具体的考え方

生産提携は、生産における規模の経済性の達成、得意分野への特化、補完的商品・生産技術の統合等による生産の効率化を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、主に販売市場における提携当事者間の競争が制限され得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な生産提携

水平的な生産提携は、例えば、競争者がそれぞれ保有する生産設備を共用（一方当事者が生産設備を廃棄する場合も含む。）するなどして生産する場合、互いに離れた地域に生産拠点を置く競争者が需要地への輸送コスト削減等のため相互に製品を供給し合う場合、自社による生産の代わりに競争者から全部又は一部のOEM供給を受ける場合、生産する品種を競争者間で分担した上で相互にOEM供給し合う場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場が主な検討対象となる。

(2) 競争への影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響¹は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。

➤ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

生産提携は、提携当事者間で対象商品の仕様や生産方法、数量等の条件を決定した上で実施されるところ、コスト、数量、品質等の重要な競争手段に係る意思決定が一体化される懸念がある。特に、提携により供給される対象が完成品に近くなるほど、また、供給量が全量に近くなるほど、品質やコストといった重要な競争手段に係る意思決定が一体化される程度は強まる。

なお、提携当事者の生産・供給余力が限られている場合は、当該数量を提携当事者間で割り当てることになるところ、これは、販売市場における供給数量の調整にもなり得る²。

➤ 協調的な行動の可能性

原価や数量等の競争上重要な情報が、生産提携実施時に必要的に交換・共有され得る

¹ 企業結合（共同出資会社の設立）の事例であるが、出資会社相互間の競争行動に与える影響が検討された事例として、平成22年度における主要な企業結合事例・事例1（ビーエイチピー・ビリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ビリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立）がある（当該事例では、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとして公正取引委員会が問題点の指摘を行っており、その後、両当事会社は当該設立計画を撤回する旨を公表している。）。

² 相談事例集【平成19年度事例2】【平成17年度事例7】【事業者等の活動に係る事前相談制度に対する回答「三菱ふそうトラック・バス株式会社及び日産ディーゼル工業株式会社によるバスの相互OEM供給について」（平成18年12月15日）】ほか

ため、これらが販売部門等に共有されないよう情報遮断措置等を講ずる必要がある³。

また、コストの共通化割合（“製品の単位当たりの製造コストに占める共通化される部分の割合”と“生産量全体に占める共同生産される製品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり、提携当事者間の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなる⁴。

2 垂直的・混合的な生産提携

垂直的な生産提携としては、垂直的な取引関係にある事業者間で生産設備を統合する場合等が考えられるが、これらは、一般に、契約のみに基づく業務提携ではなく、事業譲渡や共同出資会社の設立等の形態（企業結合）によることが想定される。

³ 相談事例集：生産提携に関する事例のほぼ全てにおいてこの点の言及がある。

⁴ 相談事例集【平成29年度事例10】【平成28年度事例5】【平成26年度事例8】ほか

販売提携に係る具体的考え方

販売提携は、流通網の相互補完等によるコスト削減、新規市場への進出の時間短縮等を通じた競争促進的な効果を持ち得るもの、販売価格等の重要な競争手段に係る意思決定の一体化が図られる場合には、ハードコア・カルテルに該当するなど、競争上のリスクが他の類型に比して大きいと考えられるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある⁵⁶。

1 水平的な販売提携

水平的な販売提携は、例えば、互いに離れた地域に販売拠点を置く競争者が相互に販売を代行・委託することにより販売網を補完し合う場合、取引先との交渉等の販売事務を競争者間で共同化する場合、商品の宣伝・広告の実施、景品企画の実施等の販売促進活動を競争者間で共同実施する場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

提携対象となった商品の販売市場が主な検討対象となる。

(2) ハードコア・カルテルとの区別

例えば、提携内容に流通網の相互補完等によるコスト削減、新規市場への進出の時間短縮等といった内容が盛り込まれておらず、価格の安定のみが目的であることが明らかであるなど、価格の維持や引上げ等、競争を制限する効果以外に特段の効果が見込まれないことが明らかであるものはハードコア・カルテルの性格を有する。

(3) 競争への影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。
 - 重要な競争手段に係る意思決定の一体化
販売事務の共同化、販売促進活動（販売促進イベントの開催、景品企画の実施等）の共同実施等にとどまらず、販売価格等の決定といった重要な競争手段に係る意思決定が一体化される場合には競争に与える影響は大きい。

⁵ 実際に、共同販売機関は、ハードコア・カルテルの実効性を維持する仕組みとしてしばしば用いられてきたとされ、具体例としては、日本油脂ほか6名事件（公正取引委員会勧告審決昭和50年12月11日）などがある（金井＝川瀬＝泉水「独占禁止法」（弘文堂・第6版）105頁）。

⁶ なお、前記のとおり販売提携は、他の類型に比して競争上のリスクが大きいと考えられるが、小規模の事業者又は消費者の相互扶助を目的とする一定の組合が行う行為については基本的に独占禁止法の適用除外とされているため（同法第22条），これらの者が行う共同販売や共同購入は、基本的には独占禁止法の適用除外となる。これは、これらの者が共同販売や共同購入を行うことにより、これらの者の事業活動や消費生活における実質的な経済的自由を確保し、併せて有効な競争単位、取引単位として市場に参加することを支える制度であり、その限りでは独占禁止法違反ならないことを確認する趣旨の規定であると解されている（金井＝川瀬＝泉水「独占禁止法」（弘文堂・第6版）469頁）。ただし、この場合でも、不公正な取引方法を用いる場合や一定の取引分野における競争を実質的に制限することにより不当に対価を引き上げることとなる場合は、独占禁止法が適用される（同条ただし書）。

➤ 協調的な行動の可能性

販売数量、販売先等の競争上重要な情報が、販売提携の実施や準備に当たって交換・共有される場合には、提携当事者間の協調的な行動が助長されやすくなる。また、例えば、販売価格、コストといった販売提携の実施に必ずしも要さない情報は交換・共有されないように留意する必要がある。

2 垂直的・混合的な販売提携

垂直的・混合的な販売提携は、例えば、新商品等を迅速かつ効率的に普及させるなどのために、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者の間で、当該商品の宣伝・広告の実施等の販売促進活動を共同で実施する場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

例えば、垂直的な販売提携であれば、提携対象の商品に係る川上事業者（メーカー等）の販売市場（川下事業者にとっては購入市場）及び川下事業者（小売事業者等）の販売市場が主な検討対象となる。

(2) 競争への影響評価

- 例えば、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者の間で実施される共同販売促進活動については、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。
- 業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価に関しては、例えば、メーカーが小売事業者に対し、共同販売促進活動の実施に伴い、小売事業者の販売価格を拘束するなど、提携当事者の事業活動を不当に拘束するといったことが問題となり得る。

購入提携に係る具体的考え方

購入提携⁷は、購入単位の増大によるスケールメリットを生かしたコスト削減等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、購入市場で市場支配力が生じる場合の購入カルテル⁸や競争者の排除、販売市場における提携当事者間での競争制限（不当な取引制限）や投入物閉鎖といった問題が生じ得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（販売市場で競争関係にある）購入提携

水平的な購入提携は、例えば、競争者の間で、原材料等を一括購入する場合、仕入先との購入条件に係る交渉を共同して行う場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 共同購入の対象となった商品（原材料等）の購入市場
- 当該商品を利用して提供する商品・サービスの販売市場

（2）競争への影響評価

購入市場における影響評価

- 購入提携実施時に購入条件（購入価格、購入数量、購入先等）が提携当事者間で一体的に決定される場合も多いが、この点をもって直ちに問題となるものではなく、購入市場における提携当事者のシェアが高まるなどして当該市場における市場支配力が生じる場合に、購入カルテルや他の購入先の排除の問題が生じ得る⁹。

販売市場における影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には市場全体に与える影響も評価される。

➤ 協調的な行動の可能性

原価や数量等の競争上重要な情報が、購入提携の実施・準備に当たって交換・共有される場合も多いため、これらが販売部門等に共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある¹⁰。

また、コストの共通化割合（“販売する商品の販売価格（又は製造原価）に占める共同購入される原材料等に係るコストの割合”と“販売量全体に占める共同購

⁷ 購入先に対して交渉力を有しない小規模事業者等が購入者に対抗するために法律に基づいて組合を設立して原材料等を購入する場合があるが、独占禁止法第22条の要件を満たす場合であれば基本的に独占禁止法の適用除外とされる（脚注6参照）。

⁸ 例えば、牛乳価格共同交渉事件（公正取引委員会勧告審決昭和49年5月22日）などがある。

⁹ 相談事例集【平成17年度事例9】【平成14年・15年度事例6, 7】【平成13年事例9】ほか

¹⁰ 相談事例集【平成29年度事例9】【平成24年度事例3】【平成13年事例9】ほか

入される原材料等を用いた商品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり（例えば、購入した商品をそのまま転売するような場合等）、提携当事者間の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなる¹¹。

- また、前記「**購入市場における影響評価**」の購入市場における提携当事者のシェアが高い場合には、販売市場における競争者がその原材料等につき十分な供給を受けられなくなり、販売市場から排除される可能性もあり得る。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、以下の行為は問題となり得る。

- 一方当事者が他方当事者に対し、不当に共同購入の利用を義務付けたり、他のルートを通じた購入を制限したりするなど、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為
- 調達先に対し、提携当事者以外の事業者への商品の供給を制限するなど、調達先の事業活動を不当に拘束する行為
- 当該業務提携に係る共同調達機関等¹²を利用して原材料等を購入することが一般的であるなど、当該機関等の利用が事業活動を行う上で重要な競争手段となる場合に、合理的理由なく当該機関等の利用から特定の事業者を排除する行為

2 垂直的・混合的な（販売市場では競争関係にない）購入提携

垂直的・混合的な購入提携は、例えば、異なる商品を製造する事業者間でエネルギーや汎用性の高い素材製品等を共同調達する場合等が想定される。

(1) 検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 共同購入の対象となった商品の購入市場
- 例えば混合的な購入提携であれば、当該商品を利用して提供する各商品・サービスそれぞれの販売市場

(2) 競争への影響評価

- 購入市場においては、提携当事者は競争関係にあるが、その場合の当該商品は一般に汎用性の高いものになることが考えられ、購入市場における提携当事者の市場シェアが大きくならないのであれば、購入市場に及ぼす影響は小さいと考えられる。
- 販売市場についても、販売する商品が提携当事者間で異なるため、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。

¹¹ 相談事例集【平成29年度事例9】【平成24年度事例3】【平成14年・15年度事例6, 7, 10】ほか

¹² オンライン上に共同調達の運営サイトを設けることなどを含む。

物流提携に係る具体的考え方

物流提携は、交錯輸送の排除、物流ネットワークの共同化等によるコスト削減等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、主に販売市場における提携当事者間の競争が制限され得る場合もあるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な物流提携

水平的な物流提携は、例えば、競争者間で、共同配送網を構築して配送を行う場合、それぞれが保有する物流施設等を共用・相互利用する場合等が挙げられる。

(1) 検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 物流業務の調達市場
- 共同配送等を利用して提供する商品の販売市場

(2) 競争への影響評価

物流業務の調達市場における影響評価

物流提携実施時に物流業務の調達条件（配送料金、配送量、配送先等）が提携当事者間で一体的に決定される場合も多いが、この点をもって直ちに問題となるものではなく、物流業務の調達市場における提携当事者のシェアが高まるなどして当該市場における市場支配力が生じる場合に、調達カルテルや他の調達者の排除の問題が生じ得る。その際、当該物流業務が提携当事者以外にも広く利用されているなど、提携当事者のシェアが高くない場合には、物流業務の調達市場に与える影響は軽微であると考えられる¹³。

なお、提携当事者自らが既に有する物流施設等を共用・相互利用する形態での提携については、そもそも物流業務の調達市場に何らかの変容を与えることが通常想定されないと見える。

販売市場における影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合は市場全体に与える影響も評価される。

なお、物流提携は、事業者の主たる事業に付随する物流業務について共同で行われるものであり、それ自体としては、本来、対象となる商品そのものの価格、数量や取引先に影響を与えるものではなく、問題となる可能性は低いとされる¹⁴。

¹³ 物流事業者の事業活動を不当に拘束する場合や、物流事業者に不当に不利益を与える場合には問題となり得る。

なお、一定の荷主の物流事業者に対する役務委託に関する一定の行為が不公正な取引方法となる点について、「特定荷主が物品の運送又は保管を委託する場合の特定の不公正な取引方法」(平成16年公正取引委員会告示第1号)参照。

¹⁴ 事業者団体ガイドライン第2-11(2)ア

➤ 協調的な行動の可能性

商品の配送先（販売先に相当）、配送量（販売数量に相当）等の競争上重要な情報が、物流提携の実施や準備に当たって交換・共有される場合も多いため、これらが販売部門等に共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある¹⁵⁾。

また、コストの共通化割合（“物流提携の対象となる商品の販売価格（又は製造原価）に占める物流に係るコストの割合”と“販売量全体に占める物流提携対象となる商品の割合”を掛け合わせたもの）が高くなり、提携当事者の行動が予測しやすくなる場合は、協調的な行動が助長されやすくなるが、通常、物流に係るコストが占める割合は大きくないと考えられる¹⁶⁾。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、当該物流提携に係る共同配送ネットワーク等を利用して商品を配送することが一般的であるなど、当該ネットワーク等の利用が事業活動を行う上で重要な競争手段となる場合に、合理的理由なく当該ネットワーク等の利用から特定の事業者を排除する行為等が問題となり得る。

2 垂直的・混合的な物流提携

垂直的・混合的な購入提携は、例えば、業種や業界の垣根を越えて、共同配送網を構築して配送を行う場合、それぞれが保有する物流施設等を共用・相互利用する場合等が挙げられる¹⁷⁾。

(1) 検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 物流業務の調達市場
- 共同配送等を利用して提供する各商品のそれぞれの販売市場

(2) 競争への影響評価

- 物流業務の調達市場においては、提携当事者は競争関係にあるが、前記1（2）の「物流業務の調達市場における影響評価」と同様、当該市場における提携当事者のシェアが高くない場合には、当該市場に与える影響は軽微であると考えられる。
- また、販売市場についても、メーカーと小売事業者の間や、異なる商品を販売する事業者間で実施される物流提携については、販売する商品が提携当事者間で異なるため、通常、市場の閉鎖性・排他性等の点での影響は軽微であると考えられる。

¹⁵⁾ 相談事例集：物流提携に関する事例の全てにおいてこの点の言及がある。

¹⁶⁾ 相談事例集：物流提携に関する事例の全てにおいてこの点の言及がある。

¹⁷⁾ 近年、物流業界における人手不足の深刻化等を背景に、このような物流提携が盛んに行われている。

研究開発提携に係る具体的考え方

研究開発は、研究開発のコスト軽減、リスク分散又は期間短縮や、異分野の事業者間での技術等の相互補完等を通じた競争促進的な効果が期待される¹⁸⁾。

一方で、例えば、必要な範囲を超えた製品の改良や代替品の開発の共同化による競争の実質的制限、共同研究開発への参加が制限されることによる事業者の市場からの排除、共同研究開発実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の決めが問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）研究開発提携

水平的な研究開発提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者が、製品改良や代替品開発、当該製品に用いられる技術等の研究開発について、研究開発活動を実施する組織を共同で組成して行う場合、提携当事者間で分担して行う場合、一方当事者が資金を提供し他方当事者が行う場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる¹⁹⁾。

- 研究開発の成果としての技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

（2）競争への影響評価

技術の提供市場への影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響の評価

➤ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

研究開発提携自体が重要な競争手段である製品や技術の研究開発活動について一定の共同化を行うものであるところ、研究開発の共同化の必要性の観点から、提携事業者が単独でも行い得るものかどうかが考慮される。研究開発に係るリスク又はコストが膨大で単独での負担が困難な場合や、自己の技術的蓄積、技術開発能力等からみて共同で研究開発を行う必要性が大きい場合には、問題となる可能性が低くなる^{20) 21)}。

➤ 対象範囲、期間等の広がり

共同で研究開発を行う部分が大きいほど、また、その期間が長いほど、提携当事者間の競争の余地が小さくなる。また、対象範囲、期間等が明確に画定されている場合には、それが必要以上に広汎に定められている場合に比して、競争に及

¹⁸⁾ 共同研究開発ガイドライン「はじめに」の1

¹⁹⁾ 知的財産ガイドライン第2－2(3)。なお、研究開発活動自体に取引や市場は想定し得ないとしている。

²⁰⁾ 共同研究開発ガイドライン第1－2(1)③

²¹⁾ 相談事例集【平成28年度事例2】【平成17年度事例8】【平成16年度事例6】ほか

ぼす影響は小さくなる²² ²³。

- (提携当事者間の競争が制限される場合) 市場全体に与える影響の評価
 - 提携当事者に寡占産業における複数の事業者が含まれている場合や研究開発の主体が相当程度限られている場合²⁴には、技術の提供市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）²⁵ ²⁶。
 - また、研究開発の主体が相当程度限られ、規格の統一又は標準化につながる等の事業活動に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、特定の事業者が当該研究開発への参加を制限されることにより、技術の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）²⁷。ただし、当該参加を制限された事業者に当該研究開発の成果へのアクセスが保証され、その事業活動が困難となるおそれがなければ問題とはならない。

製品の販売市場への影響評価

- 提携当事者間の関係に与える影響の評価
 - 前記「技術の提供市場への影響評価」の「○ 提携当事者間の関係に与える影響の評価」と同様に評価
- (提携当事者間の競争が制限される場合) 市場全体に与える影響の評価
 - 提携当事者に寡占産業における複数の事業者が含まれている場合や製品の販売市場における提携当事者の市場シェアの合計が高い場合²⁸、また、研究の性格としてより直接的に製品の販売市場に影響を及ぼし得る場合²⁹には、製品の販売市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限）³⁰。
 - また、提携当事者の市場シェアの合計が相当程度高く、規格の統一又は標準化につながる等の事業活動に不可欠な技術の開発を目的とする共同研究開発において、特定の事業者が当該研究開発への参加が制限されることにより、製品の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）³¹。ただし、当該参加を制限された事業者に当該研究開発の成果へのアクセスが保証され、その事業活

²² 共同研究開発ガイドライン第1－2(1)④

²³ 「対象範囲、期間等の広がり」を判断要素とした事例として、相談事例集【平成25年度事例8】【平成16年度事例6】【平成12年事例8】

²⁴ 共同研究開発は、多くの場合少數の事業者間で行われているところ、その場合は、独占禁止法上問題となるものは多くない（共同研究開発ガイドライン第1－1）。

²⁵ 共同研究開発ガイドライン第1－1

²⁶ 相談事例集【平成12年事例7】

²⁷ 共同研究開発ガイドライン第1－2(2)

²⁸ 相談事例集【平成28年度事例2】【平成25年度事例8】【平成16年度事例6】ほか

²⁹ 研究開発は、段階的に基礎研究、応用研究及び開発研究に類型化できるところ、特定の製品開発を対象としない基礎研究が行われたとしても、通常は製品市場における競争に影響が及ぶことは少ない一方、開発研究については、その成果がより直接的に製品市場に影響を及ぼすとされる（共同研究開発ガイドライン第1－2(1)②）。

³⁰ 共同研究開発ガイドライン第1－2(1)

³¹ 共同研究開発ガイドライン第1－2(2)

動が困難となるおそれがない場合は問題とはならない。

○ セーフハーバー

- 製品改良・代替品開発のための共同研究開発において、提携当事者の当該製品の市場シェアの合計が20%以下である場合には、通常は、問題とならないとされる³²³³。

業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価

例えば、以下の行為は問題となり得る³⁴。

- 一方当事者が他方当事者に対し、成果の改良発明等を他の提携当事者に譲渡する義務や、他の提携当事者に独占的に実施許諾する義務を課すなど、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為
- 成果としての技術を利用した製品の価格、数量、販売先等を取り決める行為

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係はない）研究開発提携

垂直的・混合的な研究開発提携は、例えば、ある製品のメーカーと当該製品に組み込まれる部品のメーカーが、当該部品の改良や代替品の研究開発を共同して行う場合、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術の研究開発を共同して行う場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる³⁵。

- 共同研究開発の成果としての技術の提供市場
○ 当該技術を利用して製造する各製品のそれぞれの販売市場

（2）競争への影響評価

研究開発の共同化が主として問題となるのは、競争関係（潜在的な競争関係も含む。）にある事業者間で研究開発を共同化する場合であり、競争関係ない事業者間で研究開発を共同化する場合には、通常は、問題となることは少ない³⁶。ただし、例えば開発しようとする技術の汎用性が高い場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められるときがあり、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。

³² 共同研究開発ガイドライン第1－2(1)①

³³ 相談事例集【平成14年・15年度事例5】【平成12年事例7】

³⁴ 具体的な行為の類型や考え方の詳細については、共同研究開発ガイドライン第2参照。

³⁵ 脚注19参照。

³⁶ 共同研究開発ガイドライン第1－1

技術提携に係る具体的考え方

技術提携は、技術の効率的な利用が図られ、新たにその技術を利用した製品の市場が形成される等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、業務提携の実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の取決め、パテントプールにおける代替技術間の競争の制限や必要な範囲を超えた技術の利用制限が問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）技術提携

水平的な技術提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者の間で、それぞれ所有している技術を、クロスライセンスの方法により相互に供与（ライセンス）する場合、パテントプールを通じて提携当事者等にライセンスする場合が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる³⁷。

- 提携対象となった技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する製品の販売市場

（2）競争への影響評価

クロスライセンス

- 独占禁止法第21条は、知的財産権の行使と認められる行為については独占禁止法を適用しないとしている。技術の利用に係る制限行為のうち、そもそも権利の行使とはみられない行為には独占禁止法が適用され、また、外形上、権利の行使とみられる行為であっても、行為の目的、態様、競争に与える影響の大きさも勘案した上で、事業者に創意工夫を発揮させ、技術の活用を図るという、知的財産制度の趣旨を逸脱し、又は同制度の目的に反すると認められる場合は、実質的に「権利の行使と認められる行為」とは評価できず、独占禁止法が適用される³⁸（当該考え方は、後記「パテントプール」における、パテントプールにより技術をライセンスする行為についても当てはまる³⁹）。
- クロスライセンスは、提携当事者間で技術を相互にライセンスし合う関係になるものであるが、直ちに提携当事者の事業活動を一体化することにはならないことから、主に、クロスライセンスの実施に伴う提携当事者間での取決めの評価が行われる。例えば、以下の行為は問題となり得る⁴⁰。
 - 提携当事者間で、クロスライセンスに伴い技術を利用して製造する製品の販売価格、数量、販売先等を取り決める行為や、提携当事者以外の事業者へライセン

³⁷ 知的財産ガイドライン第2－2(2)

³⁸ 知的財産ガイドライン第2－1

³⁹ 標準化・パテントプールガイドライン第1

⁴⁰ 具体的な行為の類型や考え方の詳細については、知的財産ガイドライン第4参照。

スを行わないことを取り決める行為⁴¹

- 一方当事者が他方当事者に対し、技術の利用範囲を制限し、又は、技術の利用に不利益な条件を課す⁴²など、他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為

パテントプール

【技術の提供市場又は製品の販売市場における影響評価】

- 提携当事者間の関係に与える影響は主に以下の点から評価され、提携当事者間の競争が制限される場合には、技術の提供市場又は製品の販売市場全体に与える影響も評価される。技術の提供市場又は製品の販売市場における競争を実質的に制限する場合には問題となり得る（不当な取引制限、私的独占等）。
- 重要な競争手段に係る意思決定の一体化
パテントプールにそれぞれ権利者が異なる相互に代替的関係にある技術が含まれる場合⁴³は、パテントプールの運営を通じて、当該代替技術に係るそれぞれのライセンス条件についての意思決定が一体化することとなる⁴⁴。また、パテントプールを通す以外の方法でのライセンスを認めないと、パテントプールの円滑な運営に必要な範囲を超えて技術の利用制限を共同で決定する場合は、競争に与える影響は大きいとされる⁴⁵。
- 協調的な行動の可能性
例えば、製品の生産・販売数量、販売価格等の製品の販売市場における競争上重要な情報が、パテントプールの運営時にパテントプール運営者に集中するため、これらが提携当事者間で交換・共有されないよう、情報遮断措置等を講ずる必要がある⁴⁶。
- また、パテントプールに含まれる技術が代替的関係になくても、パテントプールに含まれる技術がパテントプール外の技術と代替的関係にあるときに、必須技術と一緒にしてライセンスされることにより、パテントプール外の代替技術が容易にライセンス先を見いだせず技術の提供市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）⁴⁷。

⁴¹ 知的財産ガイドライン第3－2(3)

⁴² 知的財産ガイドライン第3－1(2), (3), 第4－3～5

⁴³ パテントプールが必須技術（必須特許）のみにより構成される場合は、提携当事者間でライセンス条件が一定に定められても、これらの技術間の競争が制限されるおそれはない（標準化・パテントプールガイドライン第3－2(1)ア）。

⁴⁴ 標準化・パテントプールガイドライン第3－2(1)イ①

⁴⁵ 標準化・パテントプールガイドライン第3－2(2)イ

⁴⁶ 標準化・パテントプールガイドライン第3－2(3)

⁴⁷ 標準化・パテントプールガイドライン第3－2(1)イ②

【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】

例えば、以下の行為は問題となり得る⁴⁸。

- パテントプールに含まれる技術を利用して製造する製品の販売価格、数量、販売先等を取り決める行為⁴⁹
- 規格に係るパテントプールを通じてライセンスを行う場合に、ライセンシーに対して、合理的理由なく競合する規格等の研究開発を制限する⁵⁰など、他の事業者の事業活動を不当に拘束する行為

セーフハーバー

技術の利用に係る制限行為については、その内容が当該技術を用いた製品の販売価格、販売数量、販売シェア、販売地域若しくは販売先に係る制限、研究開発活動の制限又は改良技術の譲渡義務・独占的ライセンス義務を課す場合を除き、制限行為の対象となる技術を用いて事業活動を行っている事業者の製品市場におけるシェアの合計が20%以下である場合には、原則として競争減殺効果は軽微であると考えられるとされている⁵¹。

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係がない）技術提携

垂直的・混合的な技術提携は、例えば、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術をクロスライセンスの方法により相互にライセンスする又はパテントプールを通じて提携当事者等にライセンスする場合、ある製品のメーカーと当該製品に組み込まれる部品のメーカーが、当該製品及び当該部品にそれぞれ利用される各技術をパテントプールを通じて事業者にライセンスする場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる⁵²。

- 提携対象となった技術の提供市場
- 当該技術を利用して製造する各製品のそれぞれの販売市場

⁴⁸ 具体的な行為の類型や考え方の詳細については、標準化・パテントプールガイドライン第3－3参照。

⁴⁹ 知的財産ガイドライン第3－2(1)ウ

⁵⁰ 知的財産ガイドライン第3－2(1)イ、標準化・パテントプールガイドライン第3－3(2)ア

⁵¹ 知的財産ガイドライン第2－5。なお、技術市場における競争に及ぼす影響を検討する場合は、原則として当該基準によるが、製品シェアが算出できないとき又は製品シェアに基づいて技術市場への影響を判断することが適當と認められないときは、当該技術以外に、事業活動に著しい支障を生ずることなく利用可能な代替技術に権利を有する者が4以上存在すれば競争減殺効果は軽微であると考えられる。

⁵² 脚注37参照。

(2) 競争への影響評価

クロスライセンス

※前記1（2）「クロスライセンス」と同様。

パテントプール

- 製品の販売市場及び技術の提供市場双方において競争関係にない事業者間でパテントプールを実施する場合であっても、一括ライセンスが行われ、又は、パテントプール以外でのライセンスが認められることにより、技術の提供市場又は製品の販売市場において閉鎖性・排他性の問題が生じ得る。
- また、例えばパテントプールを通じてライセンスされる技術に代替性がある場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められることから、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。
- さらに、パテントプールの運営に伴う提携当事者間での取決めの問題も検討される。（前記1「パテントプール」の「【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】」参照）

標準化提携に係る具体的考え方

標準化提携⁵³は、互換性の確保などから、標準化された規格を採用した製品の市場の迅速な立上げや需要の拡大等を通じた競争促進的な効果が期待される。

一方で、例えば、必要な範囲を超えた標準化による競争の実質的制限、標準化活動への参加が制限されることによる事業者の市場からの排除、標準化提携実施に伴う事業活動を不当に拘束する等の取決めが問題となり得る場合があるため、提携当事者として以下の点に留意する必要がある。

1 水平的な（製品市場で競争関係にある）標準化提携

水平的な標準化提携は、例えば、製品市場で競争関係にある事業者の間で、製品や部品、利用される技術等の種類、品質等について規格を策定する場合等が挙げられる⁵⁴。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 規格に取り込まれた技術の提供市場
- 規格を採用した製品の販売市場

（2）競争への影響評価

【提携当事者間の関係に与える影響の評価】

- 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

➤ 標準化提携自体が重要な競争手段である製品等の仕様・性能等について一定の共通化を行うものであるところ、互換性の確保など標準化のメリット実現に必要な範囲を超えて規格を策定（仕様・性能等の共通化）する場合は、競争に与える影響は大きいとされる⁵⁵。また、特定の事業者の技術提案の不採用や技術改良の成果を踏まえた規格内容へ改定をしないことを共同して決定する場合も同様である⁵⁶。

⁵³ 標準化活動は、製品の仕様・性能等を共通化するなどにより参加者の事業活動に一定の制限を課すものであるが、一方で、市場の迅速な立上げ等に資する面もあり、活動自体が独占禁止法上直ちに問題となるものではない（標準化・パテントプールガイドライン第2－2）。

⁵⁴ より具体的な態様として、①少数の競争者が非公開で新製品を共同開発し、競合製品との市場競争を通じて圧倒的なシェアを獲得することで当該製品の規格を広く普及させるもの、②活動を公開して多くの参加者を受け入れ、参加者からの技術提案に基づき規格を策定することで当該規格を広く普及させるもの、③規格の中核技術は少数の者が非公開に開発した後、付加的な部分を決定する段階で活動を公開し、参加者からの技術提案も取り入れて規格を策定することで当該規格を広く普及させるもの等がある（標準化・パテントプールガイドライン第2－1）

⁵⁵ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2③

⁵⁶ 標準化・パテントプールガイドライン第2－2④

【(提携当事者間の競争が制限される場合) 技術の提供市場又は製品の販売市場全体に与える影響の評価】

- 例えば、提携当事者として多数の競争関係にある事業者が参加している、策定された規格が事実上の標準となるなどの場合には、技術の提供市場又は製品の販売市場における競争を実質的に制限し得る（不当な取引制限、私的独占等）。
- また、当該標準化提携に係る標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となる場合に、合理的な理由なく特定の事業者が当該標準化活動への参加を制限されることにより、製品の販売市場から排除される場合にも問題となり得る（私的独占等）⁵⁷。

【業務提携実施に伴う提携当事者間での取決めの評価】

例えば、以下の行為は問題となり得る。

- 策定された規格を採用した製品等の販売価格、生産数量、製品化の時期等を共同で取り決める行為⁵⁸
- 合理的理由なく競合する規格の開発や競合する規格を採用した製品の開発・生産等を制限・禁止する行為⁵⁹
- 標準化活動に参加している特定の提携当事者が、自らが有する技術が規格に取り込まれるように積極的に働きかけ、規格が策定され広く普及した後に、当該規格を採用しようとする他の提携当事者等に対して当該技術のライセンスを合理的な理由なく拒絶する行為（拒絶と同視できる程度に高額のライセンス料を要求する場合も含む。）⁶⁰

2 垂直的・混合的な（製品市場では競争関係がない）標準化提携

垂直的・混合的な標準化提携は、例えば、競争関係にある複数のメーカーに加え、当該メーカーの製品を組み込んだ製品を製造する複数の二次メーカーが参加し、製品や部品、利用される技術等の種類、品質等について規格を策定する場合、異なる製品を製造する事業者の間で、これら製品に共通して利用される技術の種類、品質等について規格を策定する場合等が挙げられる。

（1）検討対象市場

以下の市場が主な検討対象となる。

- 規格に取り込まれた技術の提供市場
- 規格を採用した各製品のそれぞれの販売市場

⁵⁷ 標準化・パテントプールガイドライン第2-2⑤

⁵⁸ 標準化・パテントプールガイドライン第2-2①

⁵⁹ 標準化・パテントプールガイドライン第2-2②

⁶⁰ 標準化・パテントプールガイドライン第2-3。なお、標準化機関を通じた標準化活動におけるFRAND宣言後のライセンス拒絶等（ホールドアップ問題）の場合は、知的財産ガイドライン第3-1(1)及び第4-2(4)参照。

(2) 競争への影響評価

標準化提携においては、垂直的・混合的な提携であっても、前記のとおり、通常、競争関係にある複数の事業者も参加していると考えられる。このため、競争への影響評価においては、まず、当該競争者間の提携関係に係る点が前記1に照らして評価され、これも踏まえつつ、全体的な提携関係に係る競争への影響が評価されることとなる。

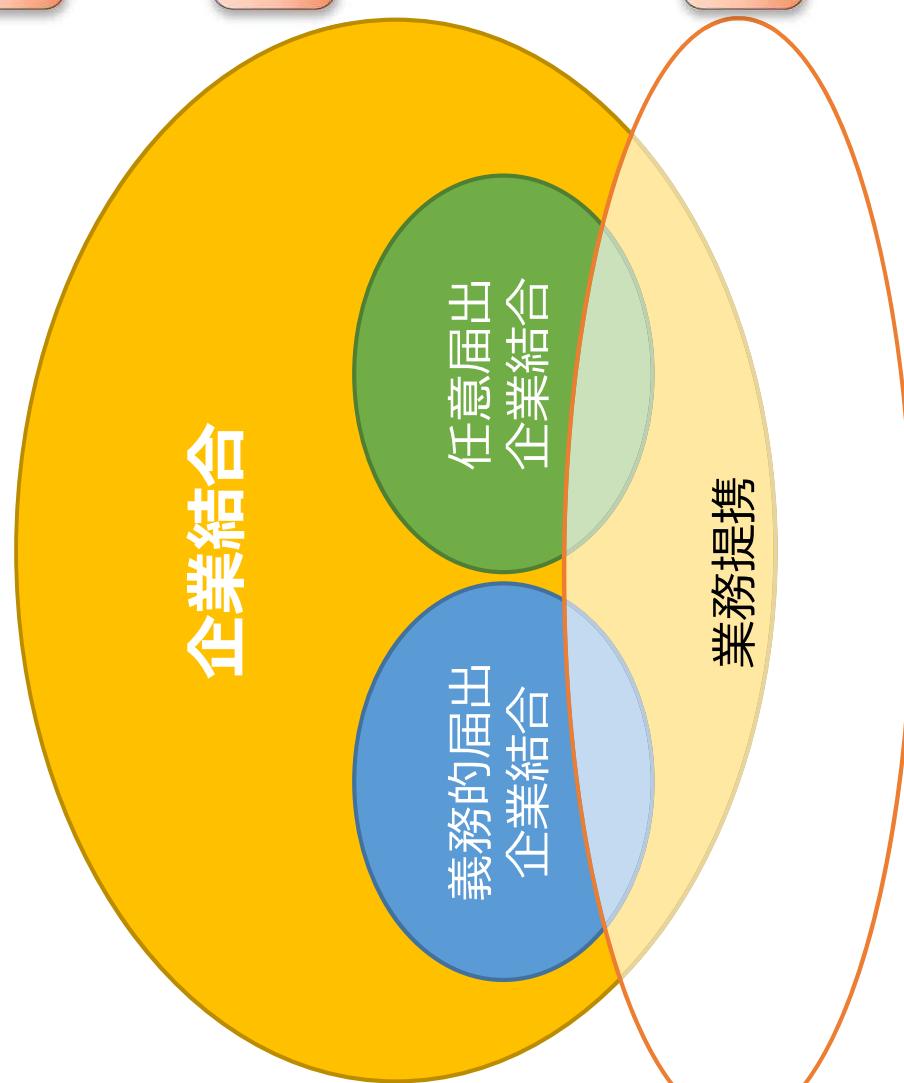
また、例えば策定しようとする規格に取り込まれる技術の汎用性が高い場合には、技術の提供市場において提携当事者の競争関係が認められるときがあり、その際は水平的な提携として競争への影響が評価される。

2019年1月25日 業務提携に関する検討会

業務提携の独禁法上の実務上の論点

弁護士・ニューヨーク州およびカリフォルニア州弁護士
池田毅
tsuyoshi.ikeda@ikedasomeya.com

企業結合と業務提携

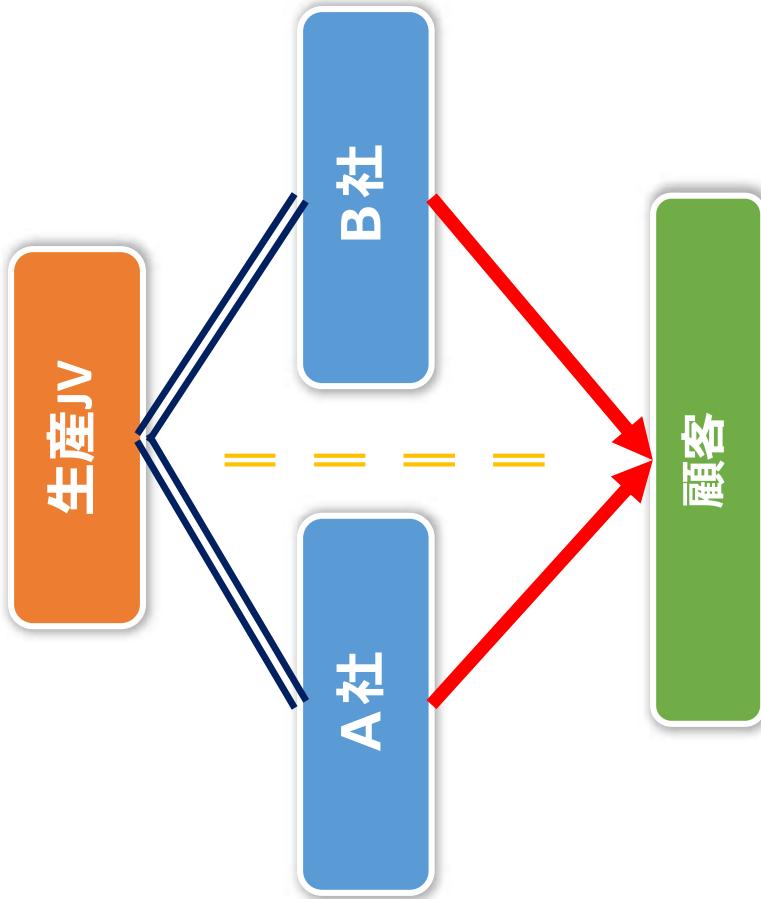


手法の選択

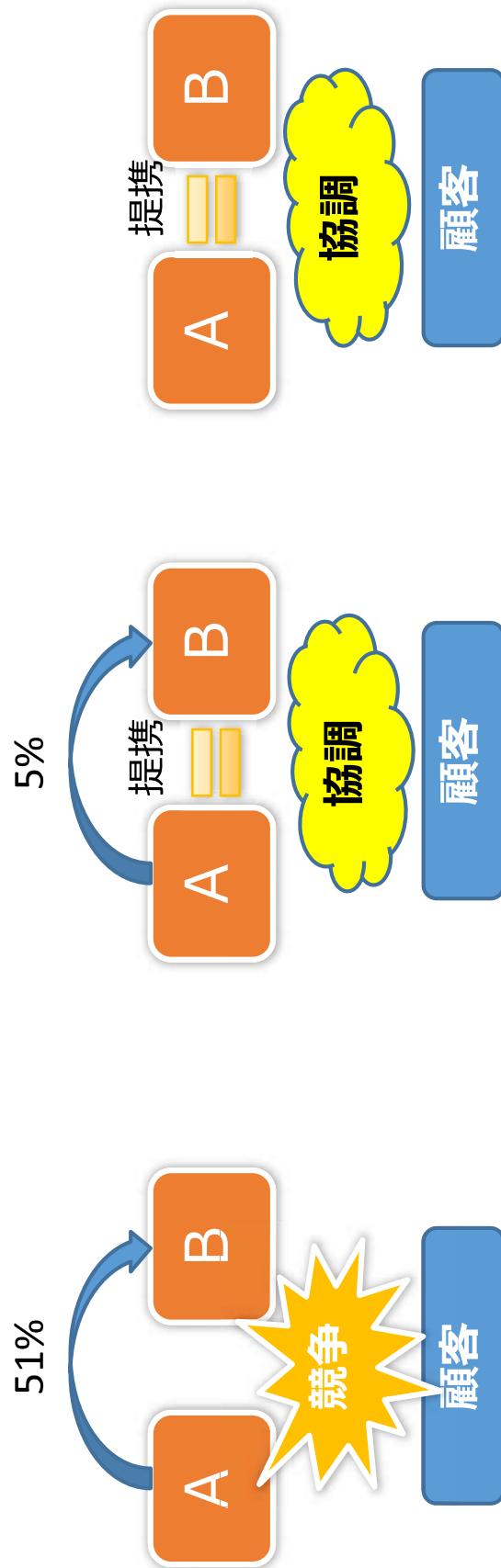
- 法人としてのJVを設立するか
- BHPビリトン＝リオ・ティント
- JV届出要件を有する法域（欧洲・中国等）での届出負担
- クリアランスが得られることとの見合い
- 日本では純粹な新設JVは届出要件を満たさない
- 情報遮断
- 別法人の方が容易か
- 兼任取締役の扱い

業務提携と不当な取引制限

- A社とB社が企業結合を許容される程度の市場シェアであることを想定
- 実務上の取扱い
 - 適切な情報遮断の示唆必要か？
- 「B社の顧客は取らなくてよい」
 - 顧客分割カルテルが成立するか

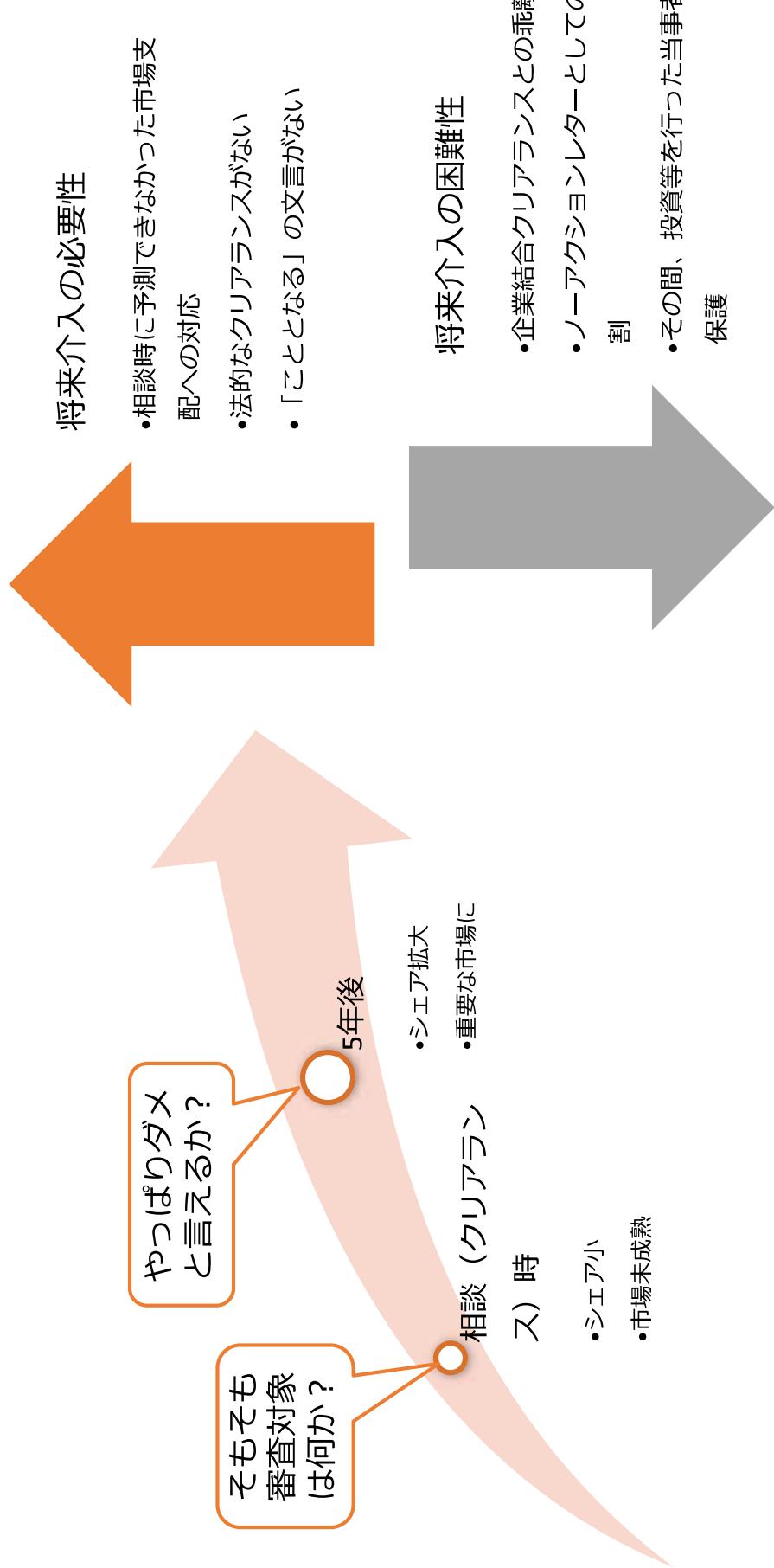


業務提携 <企業結合？



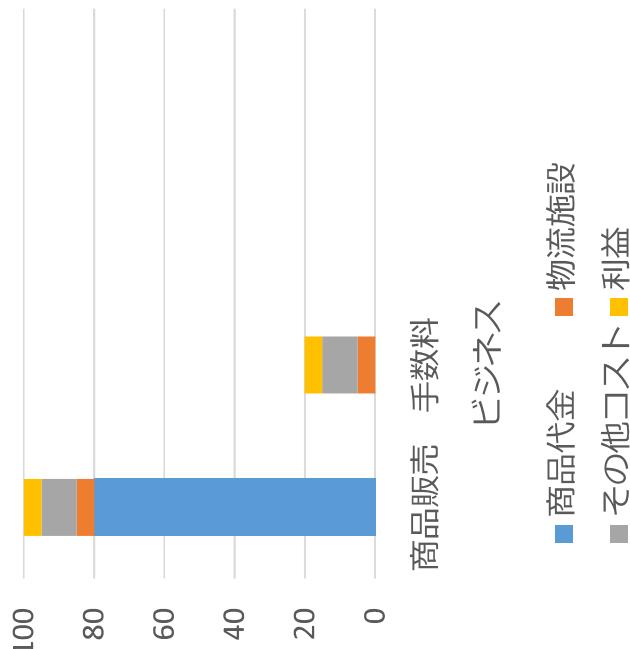
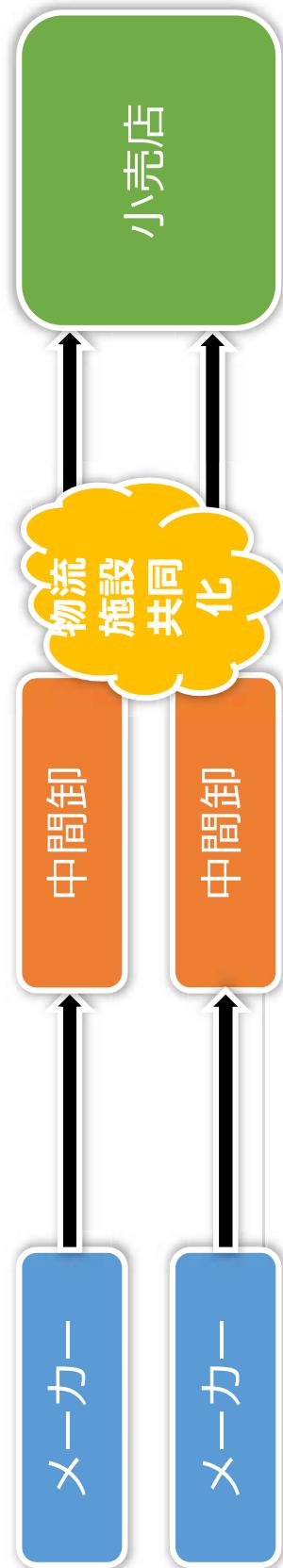
- ・業務提携は効率化により、よりよく競争する手段として認められる？
- ・ハイブリッド型が適切に検討されているか？
- ・純粋業務提携には「競争を実質的に制限することとなる」は使いえない問題

業務提携の事前相談の時的範囲



少なくとも事前相談の回答として、明示しておくべきように思われる

共通化割合の分母

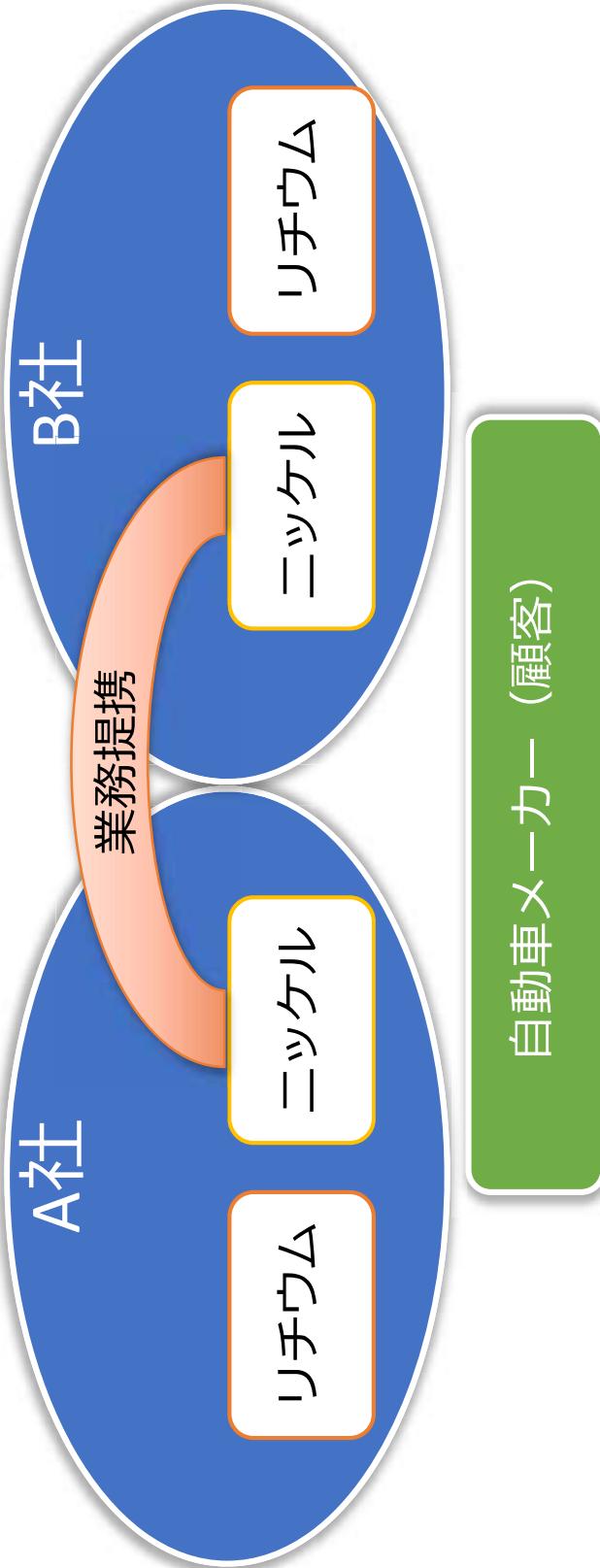


- ・ビジネスの見方によつて共通化割合が変わるのか？

共同化の性質と共通化割合

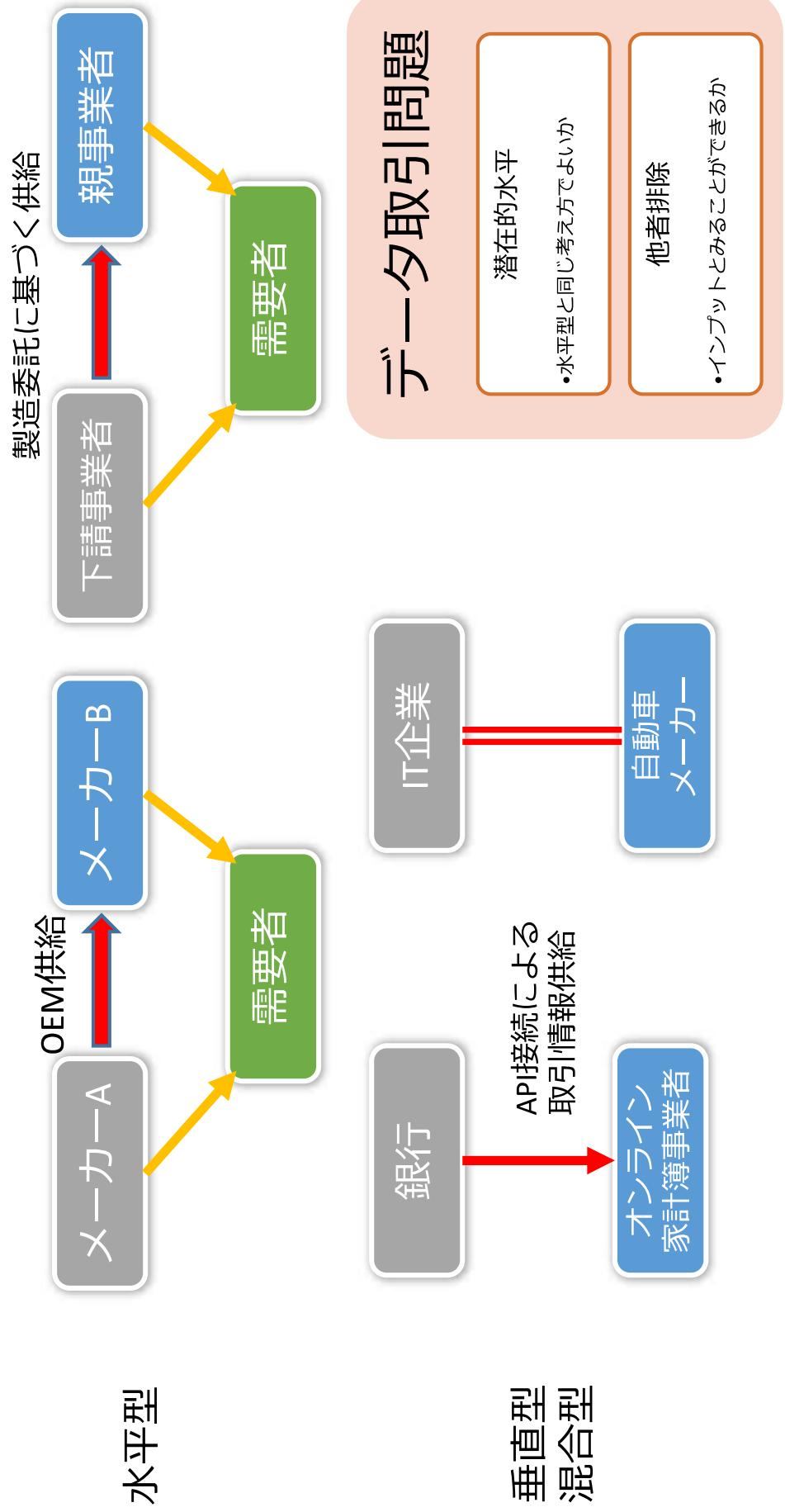


衰退期における商品の業務提携



- ・競争可能市場論？
- ・隣接市場の競争圧力？
- ・そもそもリチウムとニッケルの取引分野を分ける必要があるか
 - ・企業結合と不当な取引制限の市場画定は異なるか
 - ・たとえば、携帯電話端末と通信契約

業務提携の範囲と類型



池田 翔 | Tsuyoshi (Yoshi) Ikeda



公正取引委員会に勤務して、20件近い立入検査や知財・ITタスクフォースにおける事件審査、課徴金減免（リニエンシー）制度の施行準備、当時公取委が所管していた景品表示法違反事件の審判担当などをを担当し、実務の最前線の経験を有しています。

独占禁止法・景品表示法・下請法・贈賄規制法等で難度の高い事件を多数経験しています。独占禁止法分野では、国内外でのカルテル・談合や企業結合のほか、流通・マーケティングに関わる独占禁止法、事業提携における独占権と独占禁止法、事業提携上の問題や、知的財産権との関連性等、複雑な分析を必要とする案件を得意としています。景品表示法分野では、多数の措置命令を含む消費者庁による調査案件の対応に加え、キャンペーンやポイント制度等表示規制・景品規制にまたがる複雑な案件の対応に豊富な経験を有しています。

主な取扱分野：
独占禁止法／競争法
消費者関連法（景品表示法等）
下請法
贈賄規制法
通商法／国際経済法

経歴	
1978年	生まれ 大阪府箕面市出身
1997年	大阪教育大学附属高等学校池田校舎卒業
2002年	京都大学法学部卒業
2003年	弁護士登録 大江橋法律事務所
2005年	公正取引委員会審査局勤務（審査専門官） （～2007年）
2008年	カリフオルニア大学ノーカレースクール・オブ・ロー修了（LL.M.）
2008年	カーブランド&エリス法律事務所（シカゴ） （～2009年）
2009年	森・濱田松本法律事務所（～2018年） ニューヨーク州弁護士登録 カリフオルニア州弁護士登録
2017年	国際法曹協会（IBA）独占禁止法委員会では日本人唯一の委員（Officer）を務め、Who's Who Legal等の国際的な弁護士評価において日本を代表する独占法弁護士の一人に選定されています。
2018年	池田・染谷法律事務所設立

TEL. 050-1745-4777 | E-MAIL. tsuyoshi.ikeda@ikedasomeya.com



業務提携の論点

2019年1月25日
公正取引委員会 CPRC
業務提携に関する検討会

日比谷総合法律事務所
弁護士 多田 敏明

内容骨子

- ・業務提携概論
- ・企業結合との異同等
- ・業務提携の検討対象論点
 - ・競争の実質的制限の考慮要素
 - ・コスト共通化割合の位置づけ
 - ・セーフハーバー論における活用の可能性
 - ・提携当事会社の内発的牽制力の取扱い
 - ・効率性の位置づけ
 - ・社会公共目的の業務提携
- ・一定の取引分野の画定手法
 - ・企業結合型かカルテル型か
 - ・研究開発市場概念の是非
- ・新規事業・市場創出型の業務提携

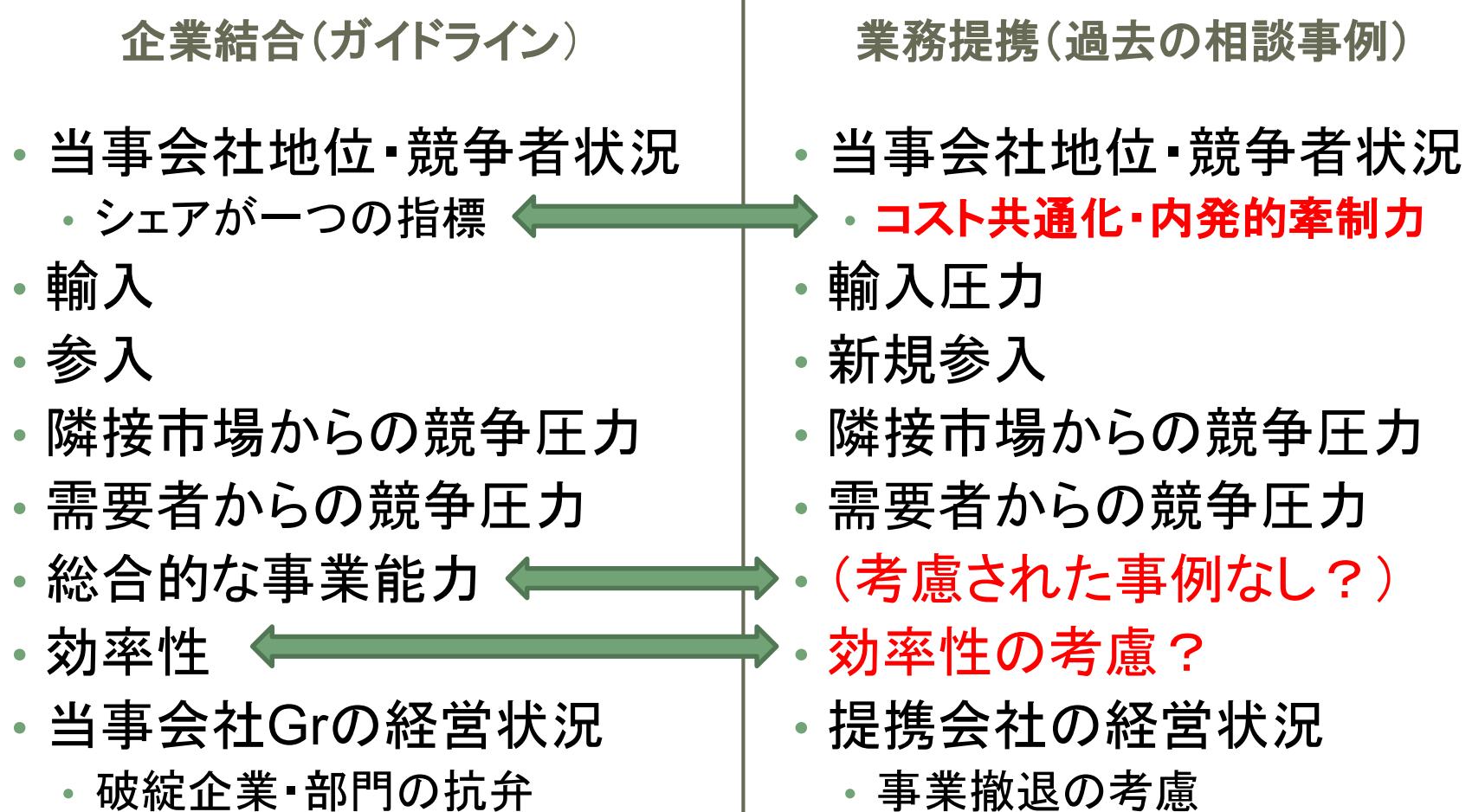
(水平)提携の例ー事業フローとの対応



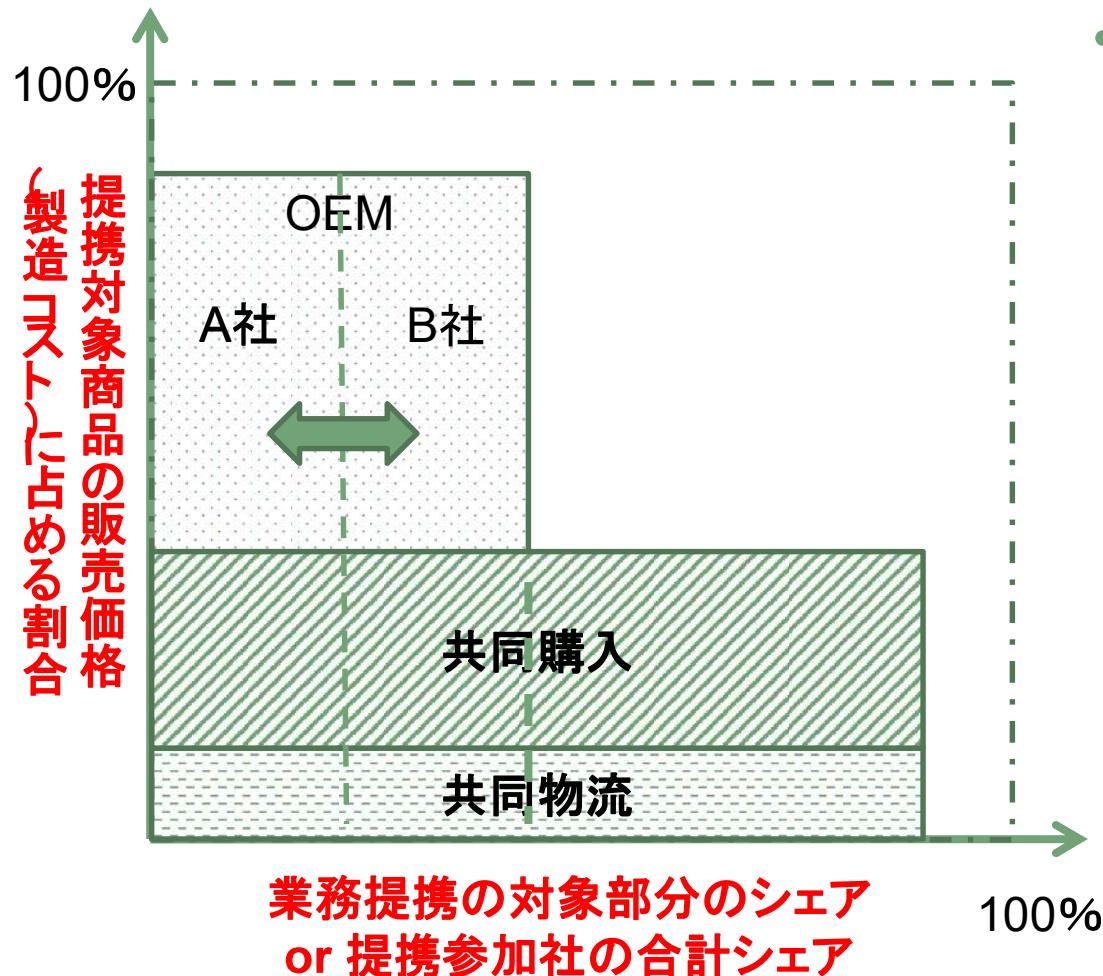
(水平)提携の行為区分

- 水平提携はハードコア・カルテルか、それとも企業結合?
 - (ハードコア)カルテル
 - 各社が法人としての独立性を維持しながら、競争回避(=競争消滅)
 - 事業統合されるわけではないので合理化・効率性は生み出さない
 - 企業結合(競争業者間)
 - 当事会社は一体化=競争は消滅する
 - 但し、統合による効率性(重複コストの解消等)を生み出す
 - 業務提携(競争業者間)
 - 企業結合に近い半面、提携会社は相互に独立性を維持
 - コスト削減・新商品・技術開発等の効率性を生み出すことが目的
 - 効率性を生み出さないハードコアカルテルとは大きく異なる
 - 他方で、相互に独立しているので企業結合に比べると合理化の程度が弱い
 - **企業結合に準じた検討**(競争へのデメリットの有無を検討)
 - 企業結合審査の手法を活用+デメリットがメリットを上回る場合には問題
 - (業務提携の競争デメリットの典型例は、「コストの共通化」)

水平行為の競争弊害の考慮要素



コスト共通化問題のイメージ



- コスト共通化の算定
 - ①業務提携の対象部分のシェア(又は合計シェア)
 - ②共通化するコストの販売価格(製造コスト)に占める割合
- $① \times ② < 20\%$ は問題がないといえるのではないか
 - さらに、企業結合ガイドラインのセーフハーバーの参照が可能か

コスト共通化の位置づけ①

- 企業結合との対比

- 企業結合は、特定事業の全面統合なので、当事会社のコストは100%共通化することを前提(擬制)しているのではないか?
 - グラフの縦軸を100%と捉えているので、縦軸を検討する必要がなく、逆に言うと、横軸(当事会社の統合後のシェア)しか検討する必要がない
 - 業務提携は、事業フローの一部統合であり、コストは100%共通化しない
- コスト共通化割合と当事会社のシェア(提携対象部分)の掛け算部分(面積)以外の余白部分が競争残存部分と定量的に捉えられないか?
 - 「コスト共通化割合」×「当事会社シェア(提携対象シェア)」の大小は、市場支配力の有無・程度と連動するのではないか
 - 連動する場合、掛け算(面積)をセーフハーバーの基準値と捉えられないか
 - 企業結合では、当事会社は一体となり、統合後は当事会社間の「内発的牽制力」がなくなるが、業務提携では残り、面積部分が完全に一体化するわけではない
 - 当事会社の内発的牽制力を担保するために「2社は、従来どおり、それぞれ独自に商品Aを販売し、互いに販売価格、販売数量、販売先等には一切関与しない」

コスト共通化の位置づけ②

- 業務提携が当事会社の意思決定に及ぼす影響
 - 企業結合でも、厳密にはコストが完全に共通化するわけではない
 - 株式取得では法人格は別個、合併でも工場単位でコストは異なる可能性
 - ただし、会社の支配権が移転しているので販売価格は同じになるという前提
 - 業務提携は、当事会社の価格決定や競争活動に影響を与えるのか
 - 内発的牽制力には期待はできないのか
 - 共同物流やOEMを行うと、競争活動が弱まり、協調的になるのか
 - 提携それ自体が生み出す固有問題というよりは、相互にコスト情報を知ったり、顧客情報を知ることによる付随問題として捉えられないか
 - 情報遮断措置により、悪影響を除去できないか
- 少数株式取得が同時に行われる場合はどう考えるべきか
 - 少数株式取得の問題: ①株式取得による被取得会社の意思決定への関与、②利益共通化問題、③競争機微情報の取得・共有問題
 - 企業結合規制の問題としつつ、業務提携によるコスト共通化問題を重畠的に検討することになるか

業務提携における「効率性」の位置づけ

- 入口問題(判断手法の仕分け段階)
 - 原則違法(推定違法)の判断手法を用いるハードコア・カルテルとなるのか、企業結合的な判断手法(rule of reason)を用いるかの分水嶺
 - ここでいう「効率性」は、定性的なレベルでの効率性
 - これすら見込めない提携は、競争制限を目的としている可能性が高い
- 出口問題(「競争の実質的制限」における考慮要素)
 - 企業結合では、当事会社が一体化するため、「効率性」が生じるというだけで競争の実質的制限が生じないとは言いにくい
 - 業務提携では、当事会社間の「内発的牽制力」が残るため、「効率性」による競争促進性・市場支配力不発生を説明しやすいのではないか?
 - 例①:生産部門は撤退するが、OEM商品供給により販売活動を継続
 - 例②:オーバーキャパ業界でOEMによる稼働率向上等によるコスト削減(割高な生産体制を維持するより、コスト削減+内発的牽制力で競争促進)
 - (例③:専門化協定(specialization)↔市場分割カルテルとの相違)

(補論) 社会公共目的の業務提携

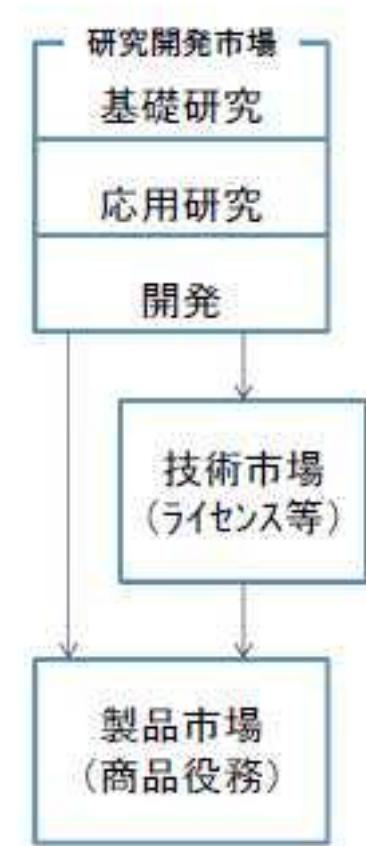
- ・ 災害時の緊急対応・環境保全・リサイクル等
- ・ 事業者団体ガガドラインの判断枠組みの活用
 - ① 競争手段を制限し需要者の利益を不当に害するものではないか
 - ② 事業者間で不当に差別的なものではないか
 - ③ 社会公共的な目的等正当な目的に基づいて合理的に必要とされる範囲内のものか
- ・ 目的・効果基準
- ・ 目的
 - ・ 必要性…単独での取り組みでは経済合理性の観点から取り組みが困難
 - ・ 有用性…共同の取り組みにより、単独で生み出せない有用性を確保・創出
- ・ 効果…競争弊害への緩和・最小化の工夫
 - ・ 情報遮断
 - ・ 取り組みの期限化
 - ・ 内発的牽制力の確保・担保

「一定の取引分野」の画定手法

- 公取委審決(ブラウン管カルテル事件)
 - カルテル(共同行為)
 - 共同行為が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討
 - 根拠)特定の取引分野における競争の実質的制限をもたらすことを目的・内容
 - ⇔業務提携で効率性向上を目的・内容としている場合は該当しない
 - 企業結合規制
 - 商品役務の代替性等を客観的な要素に基づいて取引分野を画定するべき
 - 根拠1)企業結合それ自体が直ちに特定の取引分野の競争を制限はしない
 - 根拠2)特定の商品役務を対象とした具体的な行為があるわけではない
 - ⇔業務提携は具体的な行為がある
- 業務提携の市場画定が不明確なことによる萎縮効果の懸念
 - 例)共同購買における購買市場の画定
 - 原材料メーカーが世界的に販売している場合でも、日本企業同士での共同購買を、カルテル的手法で画定すると、地理的範囲が日本に限定されるおそれ
 - 他方、平成27年度相談事例5は、建材A1のOEMで建材A2を含めて画定

(補論)研究開発(イノベーション)市場

- 研究開発市場の取扱い
 - 米国等では、innovation marketとして、関連市場として認知
 - 日本では、「一定の取引分野」としては公式には認知されていない
 - 研究開発市場の画定の難しさ?
 - 技術市場・製品市場で検討すれば足りる?
 - 研究開発それ自体が財として取引されることが稀有なため、「事業」分野であっても、「取引」分野ではない?
 - 日本独禁法は、「取引分野」と「事業分野」を区別
 - 今後は「一定の取引分野」として画定していくことが望まれる?
 - 研究開発の重要性(デジタル経済・AI等の新規分野)
 - 無償市場を「取引分野」として認め始めている
 - 「取引」の持つ意味の希薄化(競争の場を定める機能概念化)



業務提携全般の判断枠組み①

- 業務提携の検討課題の区分
 - ①提携自体の問題(固有問題)
 - 提携することと自体が独禁法に抵触しないか
 - ②提携後に生ずる問題(付隨問題)
 - 提携することと直ちに競争に大きな影響を与えないか、提携後の事業活動に関する取り決めや情報共有から生じる問題
 - 截然と①②を分けられる訳ではないが、イメージとして持つておくと便利
- **固有問題は競争業者との業務提携(水平的業務提携)で生じる**
- 業務提携の類型
 - 競争業者間での業務提携＝「水平的業務提携」(水平提携)
 - 取引当事者間での業務提携＝「垂直的業務提携」(垂直提携)
 - ⇒業務提携の当事会社間の関係(提携事業における関係)に着目
 - ⇒水平的業務提携では提携それ自体が問題とならないか検討

業務提携全般の判断枠組み②

提携当事会社が(提携事業について)競争業者か否か

YES

- 固有問題(提携それ自体)の検討←水平提携

- カルテル要素(提携当事者間の競争消滅)を含むのでより厳しく検討
- 検討対象市場の競争を制限する効果(インパクト)がどれだけあるか
- 水平統合に準じた検討—価格協調がどれだけ起きやすくなるか

NO

- 付隨問題の検討

- 提携中・提携後の取り決め・条件
 - 主として不公正な取引方法の検討/垂直統合的な問題(投入物閉鎖・顧客閉鎖)
- 提携運用にあたり派生的に生じる問題(スピルオーバー問題)
 - 種々の情報共有・情報流入⇒情報遮断措置等の検討
 - 例)相互OEM契約における肩代わり出荷に伴う顧客情報の流入⇒顧客分割のおそれ

新規事業・市場創出型の業務提携①

- ・新商品のインフラ整備に向けた提携
 - ・新商品の普及を目的としたインフラ整備により、新商品と旧商品との競争促進効果
 - ・効率的にインフラを整備し、二重投資を回避できる一方で、他のインフラ会社が参入するインセンティブがなくなる可能性
- ・異業種間での新規事業を見据えた提携
 - ・スタートアップ企業への資金提供
 - ・少数株式取得もあり得る
 - ・開発技術の問い合わせ込み条項の適否
 - ・資金提供の対価として正当化されるのか？
- ・自動運転に向けた運転データ収集の提携
 - ・自動車会社・保険会社等による取り組み
 - ・提携により集中化したデータの取扱い(提携外の事業者のアクセス)？

新規事業・市場創出型の業務提携②

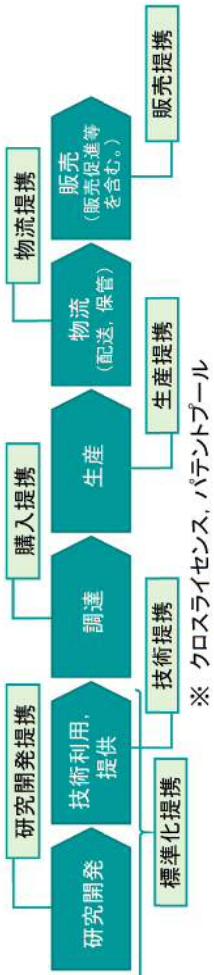
- 水平提携・垂直提携・混合提携の区分の活用
- 水平企業結合・垂直企業結合・混合企業結合の判断枠組み（競争弊害の類型）の活用
 - ただし、水平提携の過去の相談事例は、衰退事業・既存事業が多い
- 新規事業・市場創出型の業務提携に特有の問題
 - 市場（競争の場）の画定が困難
 - 将来予測を含むため、競争状況をイメージしにくい（シェアも想定しにくい）
 - 前提としての市場画定も困難（需要が未発達）
 - 特に研究開発段階では、創出される技術市場・商品市場の想定も困難
 - 研究開発市場概念の必要性？
 - 異なる市場（異業種）への影響を検討する必要性
 - 規制根柢としての「総合的な事業能力」↔一般集中規制的な発想か
 - 他方の市場で、効率性・競争促進性をもたらす場合の取扱い
 - データの集中化の懸念？
 - データ保有量とデータ解析力の峻別
 - データ集積による競争促進
 - 問題解消措置としての集積データの開放

「業務提携に関する検討会」報告書（概要）

令和元年7月10日

検討の目的等〔第1部分〕

- 近年の大きな社会経済環境の変化（デジタルエコノミー・IoT化、高齢化・人口減少・労働力減少、市場縮小等）に対応する一手法として「業務提携」が広く活用され、事業活動上、重要な役割を担うようになっている。
- ⇒ 従来、事業効率化等のため、同業者間等を中心とした経済活動の創出を目的に、業務提携を実施
- ⇒ 近年は、社会課題の解決や新たな経済活動の創出を目的に、業種や業界の垣根を越えた業務提携も
- 業務提携は、多くの場合は競争促進的な効果が期待されるが、共同で業務を行うことにより、その態様によつては競争制限的な効果もあるという性格
- 業務提携に関する独占禁止法上の考え方には、各種ガイドラインや過去の相談事例等において、各種業務提携の局面や論点ごとに散在している状況
- 本検討会では、近年の運用実務を反映しつつ、体系的な考え方や個別類型に応じた具体的な考え方を整理
- ⇒ 競争への影響評価の基本的な枠組みや、各判断要素における競争影響メカニズム・過程を明らかにすることを主な議論の対象
- 過程を明らかにすることを主な議論の対象



業務提携と企業結合の異同に係る検討（事業活動の一体化の観点から）〔第3部分〕

- 事業者同士が一体となって事業活動を行う際は、合併のように完全に一体となるものから、業務提携のように特定業務に限定して行われ、契約満了等により比較的容易に解消されるものまで様々な形態がある。
- このうち、企業結合に関しては、競争への影響評価に係る体系的な考え方として「企業結合ガイドライン」が示されている。
- ⇒ 業務提携と企業結合の異同について、事業活動の一体化の観点から検討し、業務提携に関する競争への影響評価の考え方を整理

① 業務提携と企業結合の類似性

- 業務提携は、企業結合（合併や全株式取得）ほどではないものの、一定程度、事業者同士の意思決定・行動が一体化
- 合併と業務提携の中間にあるような、共同出資会社の設立や少數株式取得においても、企業結合ガイドライン等では、当該会社が引き続き独立して行動する余地について着目・考慮

② 企業結合とは異なる業務提携特有の性質

- 【提携当事者間に引き続き独立して行動する余地が残されていること】
- 提携当事者間の事業活動の一体化がどの程度進んでいるかを評価することが大きなポイント
⇒ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化の程度、協調的な行動を助長する可能性性
- 各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する付随的な取決めも評価する必要

⇒ 業務提携に関する競争への影響評価の枠組みについては、事業活動の一体化という企業結合との類似性から、大きな枠組みとして、企業結合ガイドラインの考え方を踏まえつつ、上記の業務提携特有の性質も取り入れて整理することが適当

業務提携に係る個別論点の検討〔第4部分〕

① 業務提携に伴う情報交換・共有

- 業務提携の実施に不可欠な場合があるが、競争制限につながるリスクもある。
⇒ 過去の相談事例(生産提携等)では、判断要素の一つとして頻出(販売価格、販売数量等の情報交換・共有を行わないなど、販売分野での独立した活動が確保されているか)。
- 現在又は将来的な事業活動に係る価格等重要な競争手段の具体的な内容に関して、競争者間での予測を可能にする効果が生じる場合には、独占禁止法違反となるおそれがある(事業者団体ガイドライン)。
- 情報交換・共有により、市場の透明性が高まり、提携当事者が互いの行動を予測しやすくなると…。

- ① 協調的な行動を探れる条件につき共通認識を持つ可能性
② 協調的な行動からの逸脱に対する監視や、逸脱行動があつた場合の適時の報復が容易になる可能性



- 長期的視点で利益を確保する場合、互いに協調する方が利益が大きくなるため、通常、提携当事者間の協調的な行動が助長されやすくなる(特に、価格、数量、コスト等の競争上重要な情報の場合や、透明性が高い、寡占的、需給変動少、コスト構造等が同質的な市場構造の場合)。
- カルテル等を誘発しないよう、必要な範囲の情報交換・共有に限定し、情報遮断措置等が重要(例: 部門間でのファイアウォールアクセス制限、情報管理者の設置、一定期間関係部門に配置しない人事上の対応)



- 從来示されている実務上の考え方
- 生産提携等により、規模の経済が働くなどして、効率化が期待される一方、過去の相談事例等では、製造コスト等の構造が提携当事者間で一定程度共通化される点を、事業活動の一體化的程度を検討する際の重要な判断要素として繰り返し言及(例:コスト構造がある程度共通化される場合でも、価格競争を行う余地があるか)

② コスト構造の共通化

- 生産提携等により、規模の経済が働くなどして、効率化が期待される一方、過去の相談事例等では、製造コスト等の構造が提携当事者間で一定程度共通化される際の重要な判断要素として繰り返し言及(例:コスト構造がある程度共通化される場合でも、価格競争を行う余地があるか)

- ① 相互にコスト情報が共有されることにより、提携当事者間での予測可能性が高まり、協調的な行動が助長されやすくなる。
② コストの部分的な同一化により、コスト削減を図るという重要な競争手段に係る意思決定が一体化する。



- ⇒ 他方、①協調的な行動の可能性は市場の状況にも関係し、②コスト構造の問題が重要な競争手段に関わる程度も事業により変わり得る(品質、デザイン等の非価格競争手段が重視される場合も)。

- コスト共通化割合の高低のみから判断するのではなく、他の要素(市場の状況、情報交換・共有の頻度等の情報交換・共有の態様等)と併せて、総合的に考慮



③ イノベーションに与える影響

- 共同研究開発は、一般的には、提携を通じて研究開発活動を活発で効率的なものとし、イノベーションを促進するものであるが、個別の状況によっては、提携当事者又は他の事業者のイノベーションを阻害し得る。

既存の独占禁止法上の考え方としては、企業結合事案^{*1}や共同研究開発ガイドライン^{*2}等でも、既存の研究開発意欲を減殺させる場合には独占禁止法上問題となり得るとしている。

*1 平成28年度における主要な企業結合事例・事例8(ラム・リサーチ・コードポレーションとケーブルエラー・テクノロジーとの統合)

*2 共同研究開発の成果である改良発明等を他の参加者に譲渡する義務を課すこと等は、当該成果の改良のための研究開発インセンティブを減殺させるものであつて、公正競争阻害性が強い。

- 一定の取引分野における競争の実質的制限等の検討には、影響が生じる市場の特徴を要するが、「研究開発活動自体に取引や市場を想定し得ないことから、技術開発競争への影響は、研究開発活動の成果である将来の技術又は当該技術を利用した製品の取引における競争に及ぼす影響」によつて評価する」とされている(知的財産ガイドライン)。

相当程度具体的に予見できる場合

- 当該市場における競争が制限されると評価可能

想定される判断要素
参入障壁の高さ、競争者の数、既存の競争状況、競争者のイノベーションを起こす力等

具体的に予見できるとまではいえない場合
現下の経済活動におけるイノベーション活性化の重要度に鑑みれば、イノベーションに悪影響を与える場合には、独占禁止法上問題にすべきとも考えられる。

⇒ この場合、現に生じている取引や市場における競争に与える影響によって評価するという従来の独占禁止法上の解釈との整理が必要

想定される判断要素
イノベーションに必要な投入物(資金、データ、技術、人材等)について、その必要度、集積状況、他事業者の利用可能性等

- ① 相互にコスト情報が共有されることにより、提携当事者間での予測可能性が高まり、協調的な行動が助長されやすくなる。
② コストの部分的な同一化により、コスト削減を図るという重要な競争手段に係る意思決定が一体化する。

- コスト共通化割合の高低のみから判断するのではなく、他の要素(市場の状況、情報交換・共有の頻度等の情報交換・共有の態様等)と併せて、総合的に考慮



- 相当程度具体的に予見できる場合
当該市場における競争が制限されると評価可能

想定される判断要素
参入障壁の高さ、競争者の数、既存の競争状況、競争者のイノベーションを起こす力等

具体的に予見できるとまではいえない場合
現下の経済活動におけるイノベーション活性化の重要度に鑑みれば、イノベーションに悪影響を与える場合には、独占禁止法上問題にすべきとも考えられる。

⇒ この場合、現に生じている取引や市場における競争に与える影響によって評価するという従来の独占禁止法上の解釈との整理が必要

想定される判断要素
イノベーションに必要な投入物(資金、データ、技術、人材等)について、その必要度、集積状況、他事業者の利用可能性等

業務提携に関する独占禁止法上の考え方〔第5部分〕

- 業務提携は、多くの場合は競争促進的な効果が期待されるものと考えられる。
- 一方、その態様によつては、競争制限的な効果を持つ場合もあり得たため、競争への影響について以下のとおり評価する。
(⇒ なお、価格の維持・引上げ等、競争を制限する効果以外の効果が見込まれないものは、通常、単なるハードコア・カルテルと捉えられる。)

<水平的な業務提携>

ア 提携当事者間の関係に与える影響の評価

- 提携当事者の事業活動が一体化される観点から、提携当事者間の競争がどの程度制限されるかを評価。影響を評価する際は、主に以下の判断要素を総合的に勘案
生産数量、価格、コスト、品質等の重要な競争手段による意思決定の一本化
情報交換・共有、コスト構造の共通化による協調的な行動を助長する可能性
実施期間など業務提携の広がり

提携当事者間の競争が制限される

イ 市場全体に与える影響の評価

(ア) 提携当事者間の競争が失われ、一体化して行動することによる市場への影響の可能性

- 主に以下の判断要素を総合的に勘案
 - 市場シェア及びその順位
 - 提携当事者間の從来の競争の状況等
 - 提携当事者間で從来活発な競争が行われていた場合 ⇒ 市場における競争に影響が発生
 - 市場シェアとの格差(有力な競争者の存在) ⇒ 競争者の牽制力が弱く、競争に与える影響が大きい。
 - 市場シェアとの格差が大きい場合 ⇒ 競争者の牽制力が強く、競争に与える影響が大きい。
 - 競争者の供給余力と商品の差別化の程度
 - 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力
 - 需要者からの競争圧力
 - これらの圧力が十分に働いている場合 ⇒ 競争に与える影響は小さい。
 - 需要者が対抗的な交渉力を有している場合等 ⇒ 競争に与える影響は小さい。
 - 総合的な事業能力
 - 効率性
 - 業務提携により提携当事者の効率性が向上することで、提携当事者が競争的な行動を探る
ことが見込まれる場合は、その点も考慮する。
 - この場合の効率性の向上について、以下の3つの観点から判断する。
 - ・当該効率性の向上がより競争制限的とはならない他の方法によってはじ得ないものであること
 - ・実現可能なものであること
 - ・需要者の厚生が増大するものであること

2つの観点から検討

(イ) 提携当事者以外の競争者との協調的な行動の可能性

- 主に以下の判断要素を総合的に勘案
 - 競争者の数等
 - 提携当事者間の從来の競争の状況等
 - 従来、提携当事者が活発に競争したことで市場全体の競争を促進していた場合 ⇒ これが低下することによる競争への影響が大きい。
 - 提携当事者や競争者の供給余力
 - 提携当事者の供給余力が大きく、競争者の供給余力が小さい場合 ⇒ 価格を引き下げて売上げを拡大しても、競争者と協調的な行動を探る誘因は小さくなる。
 - 取引条件等の情報の入手の容易性
 - 過去の競争の状況
 - 市場シェアや価格の変動が激しい場合 ⇒ 競争者の行動を予測しやすく、協調的な行動が助長されやすい。
 - 輸入圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力
 - これら圧力が十分に働いている場合 ⇒ 協調的な行動が助長されやすい。

さらに

ウ 業務提携の実施に伴つて各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価 ※ア及びイの検討結果も考慮しながら検討

独占禁止法上問題となる主な行為

- | | |
|---|--|
| (ア) 一方当事者が他方当事者に対して不适当に不利益な条件を課す等の行為(優越的地位の濫用等) | 共同研究開発の提携当事者間ににおいて、一部の参加者にのみ技術等の情報を開示を義務付けられる提携当事者が不适当に不利益を受けることになる行為など |
| (イ) 一方当事者が他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為(拘束条件付取引等) | 共同研究開発の提携当事者間ににおいて、成果の改良発明等を他方当事者に譲渡する義務を課す行為など |
| (ウ) 提携当事者間で、商品の販売価格、販売地域、販売先等を取り決める行為(不当な取引制限) | 製品市場において競争関係にある事業者間で行われる共同研究開発において、当該製品の価格、数量等について相互に制限する行為 |
| (エ) 提携当事者が提携当事者以外の者を排除する行為(私的的取扱い) | 標準化活動に参加しなければ、策定された規格を採用した製品を開発・生産することが困難となり、製品市場から排除されるおそれがある場合に、合理的な理由なく特定の事業者の参加を制限する行為など |

具体的な例

ア 提携当事者の事業活動が一体化される影響の評価

- ① 提携当事者間での閉鎖性・排他性の問題
 - 顧客や投入物の閉鎖性が生じるがにつき、主に以下の判断要素を総合的に勘案
 - 提携当事者間での閉鎖性の程度
 - 情報交換・共有による閉鎖性の程度
 - 実施期間など業務提携の広がり

提携当事者が生じる
排他性

イ 市場全体に与える影響の評価

(ア) 市場の閉鎖性・排他性の可能性

主に以下の判断要素を総合的に勘案

○ 提携当事者の地位及び競争者の状況

- 提携当事者の市場シェアが高く、競争者の格差が大きい場合などして、市場の閉鎖性・排他性の問題が発生
- 輸入圧力、隣接市場からの競争圧力
 - これらの圧力が十分に働いている場合 ⇒ 競争に与える影響は小さい。
 - 需要者が対抗的な交渉力を有している場合等 ⇒ 競争に与える影響は小さい。
- 総合的な事業能力
 - 業務提携により提携当事者の総合的な事業能力が増大し、競争力が高まる場合には、その点も考慮する。
- 効率性
 - 業務提携により提携当事者の効率性が向上することで、提携当事者が競争的な行動を探るこれが見込まれる場合は、その点も考慮する。
 - この場合の効率性の向上について、以下の3つの観点から判断する。
 - ・ 当該効率性の向上がより競争制限的とはならない他の方法によつては生じ得ないものであること
 - ・ 実現可能ななものであること
 - ・ 需要者の厚生が増大するものであること

さらに

提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価

- ② 提携当事者間での協調的な行動の助長の問題
 - 提携当事者間で、一方当事者の競争者に係る競争上重要な情報が交換・共有され、当該競争者の行動を予測しやすくなるか。

提携当事者間での閉鎖性・
排他性

ウ 業務提携の実施に伴って各提携当事者の事業活動を一方的又は相互に制約・拘束する取決めの評価

具体的な例

独占禁止法上問題となる主要な行為	取引関係にある事業者間に不利益な条件を課す等の行為(優越的地位の濫用等)	一方当事者が他方当事者に対する不利益を一方的に負わせ、当該他方当事者に不利益を与える行為など
(イ)一方当事者が他方当事者の事業活動を不当に拘束する行為(拘束条件付取引等)	部品メーカーと当該部品を使用する完成品メーカーとの共同研究開発を行う場合に、当該完成品メーカーに對して、部品の第三者への販売価格を制限する行為など	
(ウ)提携当事者間で、商品の販売価格、販売地域、販売先等を取り決める行為(不当な取引制限)	提携関係にあるメーカーと流通業者が共同して、商品の供給を拒絶する行為など	

業務提携の個別類型ごとの具体的な考え方〔第5部分〕

7つの類型ごとに、より具体的な考え方や特に留意すべき点を整理する以下のように。
※ あくまでも各類型における特徴を特記したものであり、競争上の影響評価は、一般的・通則的な考え方(3~4頁参照)に基づき行われる。

生産提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 重要な競争手段に係る意思決定の一体化(完成品に近いほど、全量供給になるほど、一体化の程度は強まる。) ○ 協調的な行動の可能性(原価、数量等の競争上重要な情報を必要な情報遮断措置が必要)、コスト構造の共通化
販売提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 競争上のリスクが他の類型に比して大きい。 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 販売価格等の重要な競争手段に係る意思決定が一体化する場合には、ハードコア・カルテルに該当し得る。
購入提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 購入市場について、購入条件(購入価格、購入数量、購入先等)を一體的に決定する場合も多いが、直ちに問題とはならず、市場シェアが高いなど市場支配力が生じる場合に問題(※垂直・混合型も、物流調達市場では競争関係になる。) ○ 販売市場については、生産提携と同様の観点から検討
物流提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 物流調達市場については、購入提携(購入市場)と同様の観点から検討(※垂直・混合型も、物流調達市場では競争関係になる。) ○ 物流は付随的業務であり、商品販売市場において問題となる可能性は低い(ただし、販売先、販売数量等の情報が交換・共有されるため、販売部門等との情報遮断措置が必要)。
研究開発提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 技術市場と製品市場が主な検討対象(※垂直・混合型は、通常問題となることは少ないが、例えば汎用性の高い技術を開発する場合は、技術市場では競争関係になり得る。) ○ ①単独でも行い得る研究開発の共同化、②事業活動に不可欠な技術の共同研究開発への参加制限などが問題となり得る。 ○ 加えて、提携実施に伴う取決めの問題(例:改良発明等の成果を一方に譲渡する義務) ○ セーフハーバー: 当事者の製品市場シェアの合計が20%以下の共同研究開発(製品改良・代替品開発)は、通常、問題とならない(共同研究開発ガイドライン)。
技術提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 技術市場と製品市場が主な検討対象 ○ クロスライセンスについては、主に提携実施に伴う取決めの問題(例:技術を利用した製品の販売価格等の取決め、技術利用範囲の制限など事業活動の不当な拘束) ○ パントプールについては、提携実施に伴う取決めに加え、①円滑な運営に必要な範囲を超えてプール外でのライセンスを認めない、②必須技術との一括ライセンスにより代替的技術を排除などが問題となり得る。また、製品市場に係る競争上重要な情報がブル運営者に集中するため、他の提携当事者との情報遮断措置が必要 ○ セーフハーバー: 技術を用いる事業者の製品市場シェアの合計が20%以下の技術利用制限行為は、原則として競争減殺効果は軽微である等(知的財産ガイドライン)
標準化提携	<ul style="list-style-type: none"> ○ 規格に取り込まれた技術の市場と製品市場が主な検討対象(※垂直・混合型も、通常、複数の競争者が参加。また、例えば規格に取り込まれる技術の汎用性が高い場合は、技術市場では競争関係になり得る。) ○ ①互換性確保など標準化のメリット実現に必要な範囲を超えて規格を策定、②標準化活動に参加しなければ規格を採用した製品の開発・生産が困難となる場合に合理的な理由なく参加制限などが問題となり得る。 ○ 加えて、提携実施に伴う取決めの問題(例:規格を採用した製品の販売価格等の取決め、合理的な理由なく競合規格を使用した製品の開発・生産を制限・禁止)

問題の所在

- 近年、データの共同収集・共同利活用を目的又は事業活動の基盤として行われる業種横断的な業務提携(業種横断的データ連携型業務提携)が活発化
⇒ 社会課題解決型ビジネス(例:スマートシティ, MaaS[Mobility as a Service])に代表される、様々な商品・サービス要素を複合化したサービスを提供するため、業種や業界の垣根を越えた業務提携が活発化
- ⇒ データを総合的に分析し、新事業の創出、新商品の開発や品質改良、マーケティング強化等に役立てるデータ駆動型ビジネスが注目を集め、多様なデータを共同で収集・利活用するためには様々な事業者が関与(例:自動走行システムの開発、共通ポイントサービスの提供)
- 近年のセンサー・通信技術やAI開発技術の向上等により、大量のデータをリアルタイムに収集・集積し、画像や音声等の非構造化データを大量・迅速に解析することが可能になり、データの事業上の重要性は従来にも増して上昇
⇨ 一方で、データの不當な収集や問い合わせににおける独占禁止法上の問題について懸念・指摘

独占禁止法上の論点の所在①

業務提携としての性格からの検討

- 業種横断的データ連携型業務提携は、データの共同収集・共同利活用による新しいビジネスの開発・創出を主な目的としていることによるものに着目すれば、共同研究開発に似た性格
- ⇒ 共同研究開発がオンライン等における考え方を踏まえると、独占禁止法上の問題が生じるケースとして、主に以下の2つの場合が想定
- データ収集・利活用を共同化することにより、共同化の必要性、参加者の数・市場シェア等に照らして提携当事者間の事業活動が不当に制限され、市場における競争が実質的に制限される場合(不当な取引制限)
- 業務提携への参加や成果へのアクセスを制限することにより、特定の事業者の事業活動が困難になり、市場から排除される場合(私的独占等)
- 業務提携の実施に伴う取決めにより、提携当事者の事業活動が不当に拘束され、市場における競争に影響が及ぶ場合(不公正な取引方法等)

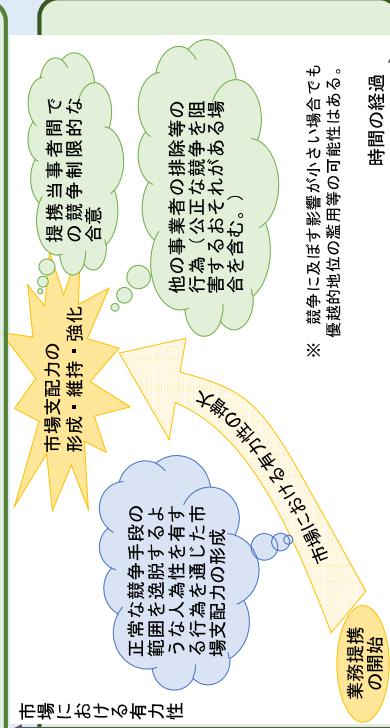
データ駆動型ビジネスとしての性格からの検討

- 以下の特性により、独占化・寡占化が進みやすく、また、利用者のスイッチングコストが高まることがある。
- データ蓄積することが難しく、新規参入が困難となり、**独占・寡占が維持されやすい可能性がある**
 - データ集積・解析により商品・サービスの質が向上し、新たな利用者を生むところ、直接ネットワーク効果が強く働くため、より多くの利用者を獲得し、更に多くのデータの蓄積が可能(ファード・バックループ)。特にプラットフォーム型ビジネスでは、間接ネットワーク効果も強く働き、こうした作用が一層強まる可能性
 - 収集・利活用するデータ量が増えるほど、また、利活用する範囲が広がるほど、それに要する平均費用が著しく低減する可能性(規模の経済性、範囲の経済性)
 - データ集積が一定の閾値(クリティカル・マス)を超えると、ネットワーク効果や規模の経済性等により、データの集積が持続的・増幅的に向上する可能性

独占禁止法上問題となり得る状況

以上を踏まえると、業種横断的データ連携型業務提携が独占禁止法上問題となり得る状況としては、主に以下の場合が想定

- ① 提携当事者が現に市場支配力を有している(又は、少なくとも市場における有力な事業者がいる)
場合において、その力を用いて他の事業者の事業活動の排除や提携当事者間で競争制限的な合意を行う場合
- ② データを収集・集積する過程において、市場支配力の形成・維持・強化の観点からみて「正常な競争手段の範囲を逸脱するような行為を有する」行為を通じて、ネットワーク効果を有する場合(私的独占)
組みを不當に操作・増幅することにより、市場支配力を形成する場合(私的独占)



※ 競争に及ぼす影響が小さい場合でも、優越的地位の濫用等の可能性はある。

時間の経過

独占禁止法上の論点の所在②

正常な競争手段におけるその手法自体が独占禁止法上は認し得ない不正当なもののは、「正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する具体的行為

- ① 以下のような手法により、ネットワーク効果等を人為的に増幅させる行為
- 関連・隣接市場での市場支配力を用いた不当なリバーレッシュ効果によりデータ収集源を自らに集中
 - プラットフォーム型ビジネスにおいて、プラットフォーム上の各顧客群間でのコスト配分上の諸条件^{*}に關し、一方の顧客群に対する優越的な地位を濫用して得た利益を原資として、間接ネットワーク効果等の増幅経路の起点となる他の顧客群を本来以上に優遇・誘引[†] *対価・利用・権利義務に係る条件等
 - マッチング型プラットフォームを介した取引において、取引実施過程で一方当事者に生じる知的財産権等の権利を他方当事者に一方的に帰属させる旨の利用規約
 - 個人情報保護法等に照らして不当な方法により、又は、顧客の認知・行動上のバイアスやリテラシーの限界を悪用して、本来であれば顧客が提供しないデータを収集
 - 顧客がプライバシーポリシーを読まない又は理解できないまま同ポリシーに同意することとなる状態を作成的に創出し、本来取得し得ない個人情報や行動履歴データを収集
 - ネットワーク外部性に基づく利便性の高さを誤認させ、ぎまん的に誘引
 - サービス利用者数等の情報の水増し

少なくとも、過去の事例等においてその手法自体が独占禁止法上は認し得ない不正当なもののは、「正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性」が認められる。

② 以下のようないか不当な手法により、顧客や提携当事者をロックインし、データ収集源を自らに一極化する行為

- 競合するサービス等の利用を不當に制限（事实上利用が制限される間接的なものを含む。）
〔例〕シングルホールミングの不當な義務付け、API開放・接続上の不當な制限、データ相互運用を阻害するための不必要的規格・技術の設定
- 合理的でないサシクコストを意図的に創出し、スイッチングコストを著しく上昇
〔例〕共同研究開発等で利用する設備への合理性のない多額投資の義務付け

独占禁止法上の評価を行う際の個別的論点

データに係る権利義務関係

- データを対象とする行為について独占禁止法上の当否を検討する場合、データに係る権利義務関係がどのように取り扱われるか整理する必要
- ⇒ データオーナーシップの考え方が確立していない現状では、以下のように取り扱うことが適当
- ① 知的財産権として排他的利用等が法的に保護されるデータは、知的財産ガドラインの考え方に基づき取扱い、
 - ② 当事者間の契約等によりデータの利用に係る権利義務が定められており、当該契約等に基づく行為や制約が競争を阻害する場合には、独占禁止法の介入により当該契約等の破棄等を実施

- ③ (データを保管する設備に係る所有権等を通じて)事実上データへのアクセス・利用をコントロールできる地位から派生する制約等については、独占禁止法上の検討に当たって基本的に特段の考慮は不要

データの財としての特性とその考慮

- 「データと競争政策に関する検討会」報告書(平成29年6月6日公正取引委員会競争政策研究センター)では、データの財としての特性について以下のようないか指摘
- 同一・同様のデータを別途入手する可能性の程度は、データの属性等により変わり得る。
 - データの内容や目的、集積量や掛け合わせによっても、その特性・有用性が変わり得る。
 - 有用性・汎用性の程度も、データの収集・解析に用いられる技術・設備等に依存し得る。
 - データの集積・解析には、一定の要素技術等の利用が前提となる場合が多い。

⇒ データの財としての特性は、データの具体的な形態に応じて個別に判断する必要

【競争への影響評価における主な考慮ポイント】

- 異なる種類のデータを組み合せることによる効果、大量集積による利用価値の増加の程度、データの入手限定期性等を踏まえ、新規参入者による同程度の利用価値のデータ集積が技術的に可能か、
- データが商品・サービスの重要な投入財か、
- ネットワーク効果等によりデータ収集・集積と機能向上の循環が強化されているか

競争が行われる市場の重置性

- 技術市場と製品市場、投入財購入市場と製品販売市場のようすに、研究開発から調達、販売など各段階で、市場が多段階的に存在するに、例えば販売段階だけをみても、複数の販売市場が併存
- 〔例〕社会課題解決型ビジネスであれば、当該ビジネスを構成する各商品・サービス要素ごとに、それぞれ個別の市場が存在。さらに、エコシステム間で競争する市場も存在

競争への影響評価においては、このような重量的に生じている競争関係が、どの事業者間で、どこで、どのように生じているか把握・分析し、影響が及び得る市場を洗い出すことが一層重要

独占禁止法上の考え方（総論）



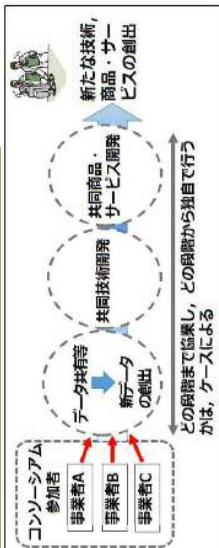
近時広く活用されている主な形態をいくつか取り上げ、各形態において特に生じやすいと考えられる問題となり得る行為を整理。

データ共有等により新商品・サービス等を創出しようとするもの

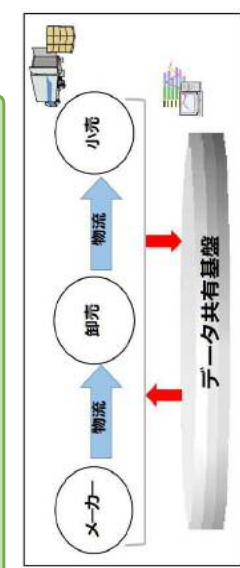
【概要】 業種や業界の垣根を越えた複数の事業者が、コンソーシアムの組成等により、保有するデータの共有等を通じてデータを集積・解析し、創出されたデータを利活用

【該当例】スマートシティ、MaaS等の社会課題解決型ビジネス、自動走行システム開発等のための異業種間連携

- 必要な範囲を超えたデータ共有等の共同化
 - 創出データへの共同又は単独のアクセス拒絶(←コンソーシアム間競争の結果、デフラクト化する傾向が強い。)
 - ⇒ 新技術のライセンス拒絶、新サービス等への共同行為
 - 創出データの利活用における共同行為
 - 共有等データや創出データの一方的帰属・利用に係る制約



サプライチェーン間でのデータ共有により効率化を図ろうとするもの

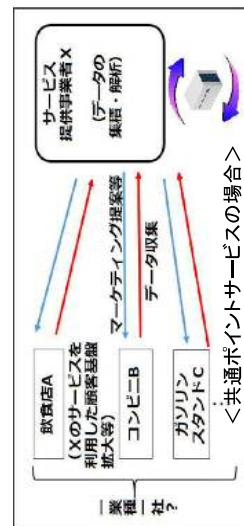


【該当例】特に物流分野における取組が顕著(データ共有による効率性向上、トレーサビリティ、食品ロス対策等に貢献)

【独占禁止法上問題となり得る行為例】

- 当該業務提携への参加制限(又はデータ共有基盤への接続拒絶)
 - データ共有を通じた共同行為(←各取引段階に競争事業者がいるため、数量、取引先等の競争上重要な情報の共有が協調的行動を助長するリスクが高い。)
 - 共有データの一方的帰属・利用に係る制約

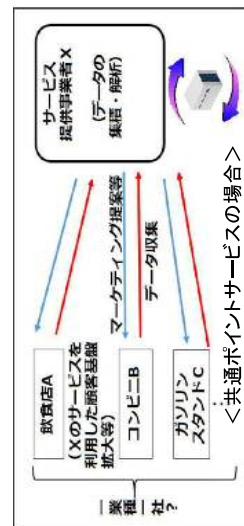
データ流通取引基盤を構築し事業者間で必要なデータを取引しようとするもの



【概要】 提携当事者がデータの流通取引プラットフォーム(基盤)を共同で構築。当該プラットフォーム上で、提携当事者及び提携当事者以外の者がそれぞれ保有するデータを相互に提供

- 標準化活動への参加制限
 - 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集(例:シングルホームシングの不當義務付け)
 - 上記手法を通じた競合事業者の排除
 - 創出データへの単独のアクセス拒絶(←業種一社の場合はアクセスの必要性上昇。サービス自体への参加制限の問題も)
 - サービス利用者が別途取得・保有するデータ(例:店舗で取得されるPOSデータ)の提供・開示義務付け
 - 競合サービス等を利用しないこと、又は、競合他社にサービス等を提供しないことを条件に提携実施(←当事者間で利害が一致し得たため、双務的に排他的関係に至る実態がある。)

【該当例】データ取引所による保守管理サービス



【概要】 特定の提携当事者(サービス等提供者)が、他の提携当事者(サービス等利用者)の提携当事者の事務活動で生じるデータを一極的に収集・集積・創出。当該創出データを利用し、新サービス等の提供

- 必要な範囲を超えたデータ収集の共同化
 - 正常な競争手段の範囲を逸脱するような人為性を有する行為を伴うデータ収集(例:顧客の認知・行動上のバイアス等を悪用した顧客行動履歴データの収集、不当なレジシタント効果の活用、シングルホームシングの不當義務付け)
 - 上記手法を通じた競合事業者の排除
 - 創出データへの単独のアクセス拒絶(←業種一社の場合はアクセスの必要性上昇。サービス自体への参加制限の問題も)
 - サービス利用者が別途取得・保有するデータ(例:店舗で取得されるPOSデータ)の提供・開示義務付け
 - 競合サービス等を利用しないこと、又は、競合他社にサービス等を提供しないことを条件に提携実施(←当事者間で利害が一致し得たため、双務的に排他的関係に至る実態がある。)