

「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」新旧対照表

(下線部分は改定部分)

改 定 後	現 行
企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針	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	平成16年5月31日 公正取引委員会
改定 平成18年 5月 1日	改定 平成18年 5月 1日
改定 平成19年 3月28日	改定 平成19年 3月28日
改定 平成21年 1月 5日	改定 平成21年 1月 5日
改定 平成22年 1月 1日	改定 平成22年 1月 1日
改定 平成23年 6月14日	改定 平成23年 6月14日
改定 令和 元年12月17日	改定 令和 元年12月17日
改定 令和 ●年●●月●●日	
はじめに	はじめに
1 我が国の経済を取り巻く環境は、<u>デジタル技術の急速な進展による産業構造の変容、気候変動問題への対応等、複合的な変化の波による大きな転換点にあり、同時に、人口減少・少子高齢化による国内市場の縮小や供給制約、原材料費の高騰等、様々な課題に直面している。こうした状況にあっても、我が国が持続的な経済成長を実現し、国際経済の中で競争力を発揮していくためには、事業者の生産性を向上させることが重要であり、そのためには特に我が国のみならず世界が抱える課題の解決に寄与するような商品、サービスの創出といったイノベーションを生み出していくことが鍵となる。</u> <u>このような認識の下、令和8年1月28日、公正取引委員会は「イノベーションの促進に向けた競争政策の積極的展開 ～変化の時代における公正取引委員会の役割～」を公表し、特に、事業者の創意工夫が最大限発揮されるような環境を整備することにより、イノベーションの促進を目指して競争政策を展開して</u>	

いく方針を表明したところである。

また、世界の経済情勢等の変化により、供給の安定性の改善や環境性能の向上等が重要な社会的課題となっている。

2 企業が企業結合（注１）を行いイノベーションを促進させること等により、国際競争力の強化、デジタル社会への対応、供給の安定性の改善や環境性能の向上等の諸課題に対応していくことは、企業の成長戦略の一環として重要である。企業結合のほとんどは、競争を実質的に制限するものではなく、公正取引委員会の審査を経て当初の計画どおりに実施することが可能である。

3 一方、競争を実質的に制限することとなる企業結合が行われると、市場メカニズムが機能しなくなり、需要者に価格の上昇や品質の低下等の不利益が生じるとともに、イノベーション自体が阻害され、ひいては経済全体の活性化が損なわれることとなる。企業結合を行う企業にとっても、イノベーションや創意工夫を通じた新たな需要の創出や新たな市場への進出等の努力を怠るため、企業の更なる成長は期待できない。

そのため、法第４章は、企業結合が、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、これを禁止している。また、不公正な取引方法により企業結合が行われる場合においても、これを禁止している。禁止される企業結合については、法第１７条の２の規定に基づき、排除措置が講じられることになる。

独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和２２年法律第５４号）。以下「法」という。）第４章は、会社の株式（社員の持分を含む。以下同じ。）の取得若しくは所有（以下「保有」という。）（法第１０条）、役員兼任（法第１３条）、会社以外の者の株式の保有（法第１４条）又は会社の合併（法第１５条）、共同新設分割若しくは吸収分割（法第１５条の２）、共同株式移転（法第１５条の３）若しくは事業譲受け等（法第１６条）（以下これらを「企業結合」という。）が、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及び不公正な取引方法による企業結合が行われる場合に、これを禁

4 公正取引委員会は、企業結合が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か否かについての審査（以下この審査を「企業結合審査」という。）に関し、これまでの公正取引委員会の企業結合審査の経験を踏まえ、企業結合審査に関する法運用の透明性を一層確保し、事業者の予測可能性をより高めるため、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下「本運用指針」という。）を策定し、<u>随時改定してきたところである。上記2のとおり、企業が企業結合を行いイノベーションを促進させること等により、国際競争力の強化、デジタル社会への対応、供給の安定性の改善や環境性能の向上等の諸課題に対応していく重要性が高まっているが、そのような企業結合による競争促進効果を企業結合審査において考慮に入れる場合の考え方の記載等を含め、今般、本運用指針を改定することとした。</u> また、公正取引委員会では、届出を受理した事案等のうち、企業結合を計画している事業者の参考に資すると思われる事案については、その審査内容を公表してきているところ、今後とも、企業結合審査の予見可能性及び透明性を確保する観点から、公表の充実を図っていくこととしている。企業結合を計画する場合には、本運用指針だけでなく、過去の事案の審査結果についても参照<u>いただきたい。</u> 5 本運用指針は、まず、第1において、企業結合審査の対象となる企業結合の類型を示すとともに、第2において、一定の取引分野を画定するに当たっての判断基準を示し、第3において、「競争を実質的に制限することとなる」	止している。禁止される企業結合については、法第17条の2の規定に基づき、排除措置が講じられることになる。 公正取引委員会は、企業結合が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か否かについての審査（以下この審査を「企業結合審査」という。）に関し、<u>平成10年12月21日、「株式保有、合併等に係る『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』の考え方」を公表し、その考え方を明らかにしてきたところであるが、</u>これまでの公正取引委員会の企業結合審査の経験を踏まえ、企業結合審査に関する法運用の透明性を一層確保し、事業者の予測可能性をより高めるため、「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下「本運用指針」という。）を策定<u>することとした。</u> また、公正取引委員会では、届出を受理した事案等のうち、企業結合を計画している事業者の参考に資すると思われる事案については、その審査内容を公表してきているところ、今後とも、企業結合審査の予見可能性及び透明性を確保する観点から、公表の充実を図っていくこととしている。企業結合を計画する場合には、本運用指針だけでなく、過去の事案の審査結果についても参照<u>すべきものと考えられる。</u> 本運用指針は、まず、第1において、企業結合審査の対象となる企業結合の類型を示すとともに、第2において、一定の取引分野を画定するに当たっての判断基準を示し、第3において、「競争を実質的に制限することとなる」の意義を明
--	--

の意義を明らかにしている。さらに、第4、第5及び第6において、企業結合の類型等に応じて競争を実質的に制限することとなるか否かの検討の枠組みと判断要素を示し、第7において競争を実質的に制限することとなる企業結合の問題を解消する措置について例示している。

公正取引委員会は、法第4章の規定に基づく届出の対象となるか否かにかかわらず、本運用指針に即して企業結合審査を行い、法第4章の規定に照らして、個々の事案ごとに、当該企業結合が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か否かを判断する。その際、企業結合を計画する事業者をはじめ幅広いステークホルダーから情報収集を行い、当該企業結合に係る一定の取引分野における競争の実態や複雑化、専門化する産業実態等を正確に把握しつつ迅速・的確に企業結合審査を行う観点から、企業結合を計画する事業者が提出する資料や説明等を踏まえて企業結合審査を行うとともに、競争者・需要者・関係府省等から情報提供がなされた場合には、それも踏まえて企業結合審査を行う。

（注1）「企業結合」とは、独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）。以下「法」という。）第4章に規定する、会社の株式（社員の持分を含む。以下同じ。）の取得若しくは所有（以下「保有」という。）（法第10条）、役員兼任（法第13条）、会社以外の者の株式の保有（法第14条）、合併（法第15条）、共同新設分割若しくは吸収分割（法第15条の2）、共同株式移転（法第15条の3）又は事業譲受け等（法第16条）を指す。

らかにしている。さらに、第4、第5及び第6において、企業結合の類型等に応じて競争を実質的に制限することとなるか否かの検討の枠組みと判断要素を示し、第7において競争を実質的に制限することとなる企業結合の問題を解消する措置について例示している。

公正取引委員会は、法第4章の規定に基づく届出の対象となるか否かにかかわらず、本運用指針に即して企業結合審査を行い、法第4章の規定に照らして、個々の事案ごとに、当該企業結合が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か否かを判断する。

なお、本運用指針の策定に伴い、「株式保有、合併等に係る『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』の考え方」（平成10年12月21日公正取引委員会。平成13年4月1日付けの追補を含む。）は、廃止する。

〔新設〕

第1 企業結合審査の対象

法第4章は、企業結合により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は、当該企業結合を禁止している。これは、複数の企業が株式保有、合併等により一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係（以下「結合関係」という。）が形成・維持・強化されることにより、市場構造が非競争的に変化し、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ことを防止しようとするものである。「企業結合により」とは、企業結合と一定の取引分野における競争の実質的制限との間に因果関係を求めるものである。

企業結合と一定の取引分野における競争の実質的制限との間の因果関係の判断に当たっては、企業結合が行われなかった場合に実現するであろう競争状況との比較において、企業結合が行われた場合に実現するであろう競争状況を評価することとなる。通常は、企業結合が行われなかった場合に実現するであろう競争状況は、企業結合前の競争状況と一致することが多いが、企業結合とは無関係に、企業結合前の競争状況とは異なる競争状況が将来時点で実現すると見込まれる場合には、当該見込まれる競争状況との比較において、企業結合が行われた場合に実現するであろう競争状況を評価することとなる（例えば、後記第4の2(9)参照）。

この点に関し、複数の企業間で株式保有又は役員兼任が行われても、当該複数の企業が引き続き独立の競争単位として事業活動を行うとみられる場合、従来から結合関係にあったものが合併して単に組織変更したにすぎない場合などについては、企業結合が行われなかった場合に実現するであろう競争状況と、企業結合が行われた場合に実現するであろう競争状況に実質的な差はなく、法第4章の規

第1 企業結合審査の対象

法第4章は、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は、企業結合を禁止している。これは、複数の企業が株式保有、合併等により一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係（以下「結合関係」という。）が形成・維持・強化されることにより、市場構造が非競争的に変化し、一定の取引分野における競争に何らかの影響を及ぼすことに着目して規制しようとするものである。したがって、複数の企業間で株式保有又は役員兼任が行われても、当該複数の企業が引き続き独立の競争単位として事業活動を行うとみられる場合、従来から結合関係にあったものが合併して単に組織変更したにすぎない場合などについては、市場における競争への影響はほとんどなく、法第4章の規定により禁止されることは、まず想定し難い。

定により禁止されることは想定し難い。

以下では、どのような場合が企業結合審査の対象となる企業結合であるのかを、行為類型ごとに明らかにする。

なお、第1において、企業結合を行う会社を「当事会社」という。

1 株式保有

(1) 会社の株式保有

ア [略]

(ア) 株式発行会社の総株主の議決権の数に占める株式所有会社の属する企業結合集団(法第10条第2項に規定する企業結合集団をいう。以下同じ。)に属する会社等が保有する株式に係る議決権の数を合計した議決権の数の割合(以下「議決権保有割合」という。)が50%を超える場合。ただし、株式発行会社の総株主の議決権の全てをその設立と同時に取得する場合は、通常、企業結合審査の対象とはならない(後記(4)ア参照)。

(イ) 議決権保有割合が20%を超え、かつ、当該割合の順位が単独で第1位となる場合

イ 前記ア以外の場合については、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、次に掲げる事項を考慮して結合関係が形成・維持・強化されるか否かを判断する。ただし、議決権保有割合が10%以下又は議決権保有割合の順位が第4位以下のときは、後記ウの場合を除き、結合関係が形成・維持・強化されず、企業結合審査の対象とならない。

以下では、どのような場合が企業結合審査の対象となる企業結合であるのかを、行為類型ごとに明らかにする。

なお、第1において、企業結合を行う会社を「当事会社」という。

1 株式保有

(1) 会社の株式保有

ア [略]

(ア) 株式発行会社の総株主の議決権に占める株式所有会社の属する企業結合集団(法第10条第2項に規定する企業結合集団をいう。以下同じ。)に属する会社等が保有する株式に係る議決権を合計した議決権の割合が50%を超える場合。ただし、株式発行会社の総株主の議決権のすべてをその設立と同時に取得する場合は、通常、企業結合審査の対象とはならない(後記(4)ア参照)。

(イ) 株式発行会社の総株主の議決権に占める株式所有会社の属する企業結合集団に属する会社等が保有する株式に係る議決権を合計した議決権の割合が20%を超え、かつ、当該割合の順位が単独で第1位となる場合

イ 前記ア以外の場合については、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、次に掲げる事項を考慮して結合関係が形成・維持・強化されるか否かを判断する。ただし、議決権保有比率(株式発行会社の総株主の議決権に占める株式所有会社の保有する株式に係る議決権の割合をいう。以下同じ。)が10%以下又は議決権保有比率の順位が第4位以下のとき

(ア) 議決権保有<u>割合</u>の程度 (イ) 議決権保有<u>割合</u>の順位、株主間の議決権保有<u>割合</u>の格差、株主の分散の状況その他株主相互間の関係 (ウ)～(キ) [略] ウ [略] (2) 会社以外の者の株式保有 「会社以外の者」とは、会社法等で規定される株式会社、相互会社、合名会社、合資会社、合同会社、<u>特定目的会社</u>又は外国会社以外の者をいい、事業者であるか否かを問わない。具体的には、財団法人、社団法人、特殊法人、地方公共団体、金庫、組合、個人等株式を保有し得る<u>全ての</u>者が含まれる。 会社以外の者の株式保有の場合についても、(1)に準じて判断することとなる。 (3) [略] (4) 企業結合審査の対象とならない株式保有 [略] ア 株式発行会社の総株主の議決権の<u>全て</u>をその設立と同時に取得する場合(前記(1)ア(ア)参照) イ [略] 2 役員の兼任 (1) 役員の範囲 [略] <u>(注2)</u> [略] (2)・(3) [略] (4) 企業結合審査の対象とならない役員兼任 ア [略] (ア) [略] (イ) 議決権保有<u>割合</u>が10%以下の会社	は、結合関係が形成・維持・強化されず、企業結合審査の対象とならない。 (ア) 議決権保有<u>比率</u>の程度 (イ) 議決権保有<u>比率</u>の順位、株主間の議決権保有<u>比率</u>の格差、株主の分散の状況その他株主相互間の関係 (ウ)～(キ) [略] ウ [略] (2) 会社以外の者の株式保有 「会社以外の者」とは、会社法等で規定される株式会社、相互会社、合名会社、合資会社、合同会社又は外国会社以外の者をいい、事業者であるか否かを問わない。具体的には、財団法人、社団法人、特殊法人、地方公共団体、金庫、組合、個人等株式を保有し得る<u>すべての</u>者が含まれる。 会社以外の者の株式保有の場合についても、(1)に準じて判断することとなる。 (3) [略] (4) 企業結合審査の対象とならない株式保有 [略] ア 株式発行会社の総株主の議決権の<u>すべて</u>をその設立と同時に取得する場合(前記(1)ア(ア)参照) イ [略] 2 役員の兼任 (1) 役員の範囲 [略] <u>(注1)</u> [略] (2)・(3) [略] (4) 企業結合審査の対象とならない役員兼任 ア [略] (ア) [略] (イ) 議決権保有<u>比率</u>が10%以下の会社
--	--

間における常勤取締役でない者のみによる兼任であって、兼任当事会社のいずれにおいても役員総数に占める他の当事会社の役員又は従業員の割合が 25%以下である場合 イ [略] 3 合併 (1)・(2) [略] (3) 企業結合審査の対象とならない合併 [略] ア [略] イ <u>全ての合併をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合</u> 4 分割 (1) 共同新設分割・吸収分割 共同新設分割又は吸収分割の場合には、事業を承継させようとする会社の分割対象部分が、事業を承継しようとする会社に包括的に承継されるので、競争に与える影響は合併に類似するものである。 また、共同新設分割又は吸収分割の場合において、事業を承継しようとする会社と当該会社の株式を割り当てられる会社との間に結合関係が形成・維持・強化され、企業結合審査の対象となるか否かは、前記 1 の考え方に従って判断されることになる。 (2) [略] (3) 事業の重要部分 <u>共同新設分割又は吸収分割のうち事業の全部又は重要部分を分割する場合には、法第 15 条の 2 第 2 項又は第 3 項の規定に基づく届出の対象となるが、事業の重要部分を分割する場合における「重要部分」とは、事業を承継しようとする会社ではな</u>	間における常勤取締役でない者のみによる兼任であって、兼任当事会社のいずれにおいても役員総数に占める他の当事会社の役員又は従業員の割合が 25%以下である場合 イ [略] 3 合併 (1)・(2) [略] (3) 企業結合審査の対象とならない合併 [略] ア [略] イ <u>すべての合併をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合</u> 4 分割 (1) 共同新設分割・吸収分割 共同新設分割又は吸収分割の場合には、事業を承継させようとする会社の分割対象部分 <u>(事業の全部又は重要部分)</u> が、事業を承継しようとする会社に包括的に承継されるので、競争に与える影響は合併に類似するものである。 また、共同新設分割又は吸収分割の場合において、事業を承継しようとする会社と当該会社の株式を割り当てられる会社との間に結合関係が形成・維持・強化され、企業結合審査の対象となるか否かは、前記 1 の考え方に従って判断されることになる。 (2) [略] (3) 事業の重要部分 共同新設分割又は吸収分割によって事業の重要部分を分割する場合における「重要部分」とは、事業を承継しようとする会社ではなく、事業を承継させようとする会社にとっての重要部分を意味し、当該承継部分が一つの経営単位として機能し得る
--	--

く、事業を承継させようとする会社にとっての重要部分を意味し、当該承継部分が一つの経営単位として機能し得るような形態を備え、事業を承継させようとする会社の事業の実態からみて客観的に価値を有していると認められる場合に限られる。

このため、「重要部分」に該当するか否かについては、承継される事業の市場における個々の実態に応じて判断されることになるが、事業を承継させようとする会社の年間売上高（又はこれに相当する取引高等。以下同じ。）に占める承継対象部分に係る年間売上高の割合が5%以下であり、かつ、承継対象部分に係る年間売上高が1億円以下の場合には、通常、「重要部分」には該当しないと考えられる。

(4) 企業結合審査の対象とならない分割

全ての共同新設分割又は吸収分割をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合は、原則として、結合関係が形成・強化されるものではないので、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、当事会社の属する企業結合集団に属する会社等以外の他の株主と結合関係が形成・強化される場合には、その結合関係が企業結合審査の対象となる。

5 共同株式移転

(1)・(2) [略]

(3) 企業結合審査の対象とならない共同株式移転

全ての共同株式移転をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合は、原則として、結合関係が形成・強化されるものではないので、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、当事会社の属する企業結合集団に属

ような形態を備え、事業を承継させようとする会社の事業の実態からみて客観的に価値を有していると認められる場合に限られる。

このため、「重要部分」に該当するか否かについては、承継される事業の市場における個々の実態に応じて判断されることになるが、事業を承継させようとする会社の年間売上高（又はこれに相当する取引高等。以下同じ。）に占める承継対象部分に係る年間売上高の割合が5%以下であり、かつ、承継対象部分に係る年間売上高が1億円以下の場合には、通常、「重要部分」には該当しないと考えられる。

(4) 企業結合審査の対象とならない分割

すべての共同新設分割又は吸収分割をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合は、原則として、結合関係が形成・強化されるものではないので、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、当事会社の属する企業結合集団に属する会社等以外の他の株主と結合関係が形成・強化される場合には、その結合関係が企業結合審査の対象となる。

5 共同株式移転

(1)・(2) [略]

(3) 企業結合審査の対象とならない共同株式移転

すべての共同株式移転をしようとする会社が同一の企業結合集団に属する場合は、原則として、結合関係が形成・強化されるものではないので、通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられるが、当事会社の属する企業結合集団

する会社等以外の他の株主と結合関係が形成・強化される場合には、その結合関係が企業結合審査の対象となる。

6 事業譲受け等

(1)～(4) [略]

(5) 事業の賃借等

事業の賃借(賃借人が賃借した事業を自己の名及び自己の計算において経営し、賃貸人に賃借料を支払う賃貸借契約の履行として行われる行為をいう。)、事業についての経営の受任(会社が他の会社にその経営を委託する契約の履行として行われる行為をいう。)及び事業上の損益全部を共通にする契約の締結(2社以上の会社間において、一定の期間内の事業上の損益全部を共通にすることを約定する契約の締結をいう。))についても、事業等の譲受けに準じて取り扱うこととする。

なお、これらの契約の内容いかんによっては、前記(1)で述べることと異なり、各当事会社と既に結合関係にある会社全ての間に結合関係が形成・維持・強化される場合があり得る。

第2 一定の取引分野

第1で企業結合審査の対象となる企業結合については、当該企業結合により結合関係が形成・維持・強化されることとなる全ての会社(以下「当事会社グループ」という。また、以下単に「当事会社」という場合、企業結合を行う一方の会社に、当該会社とその時点で結合関係が形成されている全ての会社を加えた会社群を指す。)の事業活動について、後記第3～第6の考え方に従い、当該企業結合が一定の取引分野における競争に与える影響を判断する。

に属する会社等以外の他の株主と結合関係が形成・強化される場合には、その結合関係が企業結合審査の対象となる。

6 事業譲受け等

(1)～(4) [略]

(5) 事業の賃借等

事業の賃借(賃借人が賃借した事業を自己の名及び自己の計算において経営し、賃貸人に賃借料を支払う賃貸借契約の履行として行われる行為をいう。)、事業についての経営の受任(会社が他の会社にその経営を委託する契約の履行として行われる行為をいう。)及び事業上の損益全部を共通にする契約の締結(2社以上の会社間において、一定の期間内の事業上の損益全部を共通にすることを約定する契約の締結をいう。))についても、事業等の譲受けに準じて取り扱うこととする。

なお、これらの契約の内容いかんによっては、前記(1)で述べることと異なり、各当事会社と既に結合関係にある会社すべての間に結合関係が形成・維持・強化される場合があり得る。

第2 一定の取引分野

第1で企業結合審査の対象となる企業結合については、当該企業結合により結合関係が形成・維持・強化されることとなるすべての会社(以下「当事会社グループ」という。また、以下単に「当事会社」という場合、企業結合を行う一方の会社に、当該会社とその時点で結合関係が形成されているすべての会社を加えた会社群を指す。)の事業活動について、後記第3～第6の考え方に従い、当該企業結合が一定の取引分野における競争に与える影響を判断する。

この場合における一定の取引分野については、以下の判断基準によって画定される。

なお、以下は、当事会社グループが商品・役務（以下、両者を併せて「商品」という。また、特に商品について記述する場合には「財」、役務について記述する場合には「サービス」という。）を販売・提供する取引に係る一定の取引分野の画定の考え方について述べているが、当事会社グループが原材料等を購入する取引について一定の取引分野を画定する場合にも、同様の考え方を適用する。

1 一定の取引分野の画定の基本的考え方

一定の取引分野は、企業結合により競争が制限されることとなるか否かを判断するための範囲を示すものであり、一定の取引の対象となる商品の範囲、取引の地域の範囲（以下「地理的範囲」という。）等に関して、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断される。

また、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮される。

需要者にとっての代替性をみるに当たっては、ある地域において、ある事業者が、ある商品を独占して供給しているという仮定の下で、当該独占事業者が、利潤最大化を図る目的で、小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げ（注3）（注4）をした場合に、当該商品及び地域について、需要者が当該商品の購入を他の商品又は地域に振り替える程度を考慮する。他の商品又は地域への振替の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、

この場合における一定の取引分野については、以下の判断基準によって画定される。

1 一定の取引分野の画定の基本的考え方

一定の取引分野は、企業結合により競争が制限されることとなるか否かを判断するための範囲を示すものであり、一定の取引の対象となる商品・役務（以下、両者を併せて「商品」という。また、特に商品について記述する場合には「財」、役務について記述する場合には「サービス」という。）の範囲、取引の地域の範囲（以下「地理的範囲」という。）等に関して、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断される。

また、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮される。

需要者にとっての代替性をみるに当たっては、ある地域において、ある事業者が、ある商品を独占して供給しているという仮定の下で、当該独占事業者が、利潤最大化を図る目的で、小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げ（注2）（注3）をした場合に、当該商品及び地域について、需要者が当該商品の購入を他の商品又は地域に振り替える程度を考慮する。他の商品又は地域への振替の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、

当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。

供給者にとっての代替性については、当該商品及び地域について、小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げがあった場合に、他の供給者が、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間（１年以内を目途）のうちに、別の商品又は地域から当該商品に製造・販売を転換する可能性の程度を考慮する。そのような転換の可能性の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。

また、第三者にサービスの「場」を提供し、そこに異なる複数の需要者層が存在する多面市場を形成するプラットフォームの場合、基本的に、それぞれの需要者層ごとに一定の取引分野を画定し、後記第４の２(１)キのとおり多面市場の特性を踏まえて企業結合が競争に与える影響について判断する。

なお、一定の取引分野は、取引実態に応じ、ある商品の範囲（又は地理的範囲等）について成立すると同時に、それより広い（又は狭い）商品の範囲（又は地理的範囲等）についても成立するというように、重層的に成立することがある。例えば、プラットフォームが異なる需要者層の取引を仲介し、間接ネットワーク効果（後記第４の２(１)キ参照）が強く働くような場合には、それぞれの需要者層を包含した一つの一定の取引分野を重層的に画定する場合がある。また、当事会社グループが多岐にわたる事業を行っている場合には、それらの事業全てについて、取引の対象となる商品の範囲及び地理的範囲をそれぞれ画定していくこととなる。

（注３）[略]

当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。

供給者にとっての代替性については、当該商品及び地域について、小幅ではあるが実質的であり、かつ一時的ではない価格引上げがあった場合に、他の供給者が、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間（１年以内を目途）のうちに、別の商品又は地域から当該商品に製造・販売を転換する可能性の程度を考慮する。そのような転換の可能性の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、当該企業結合によって競争上何らかの影響が及び得る範囲ということとなる。

また、第三者にサービスの「場」を提供し、そこに異なる複数の需要者層が存在する多面市場を形成するプラットフォームの場合、基本的に、それぞれの需要者層ごとに一定の取引分野を画定し、後記第４の２(１)キのとおり多面市場の特性を踏まえて企業結合が競争に与える影響について判断する。

なお、一定の取引分野は、取引実態に応じ、ある商品の範囲（又は地理的範囲等）について成立すると同時に、それより広い（又は狭い）商品の範囲（又は地理的範囲等）についても成立するというように、重層的に成立することがある。例えば、プラットフォームが異なる需要者層の取引を仲介し、間接ネットワーク効果（後記第４の２(１)キ参照）が強く働くような場合には、それぞれの需要者層を包含した一つの一定の取引分野を重層的に画定する場合がある。また、当事会社グループが多岐にわたる事業を行っている場合には、それらの事業すべてについて、取引の対象となる商品の範囲及び地理的範囲をそれぞれ画定していくこととなる。

（注２）[略]

<u>(注4)</u> [略] 2～4 [略] 第3 競争を実質的に制限することとなる場合 1 「競争を実質的に制限することとなる」の解釈 (1) 「競争を実質的に制限する」の考え方 [略] ア 株式会社新東宝（以下「新東宝」という。）は、自社の制作する映画の配給について自ら行うこともできたが、東宝株式会社（以下「東宝」という。）との協定により、当該配給を<u>全て</u>東宝に委託することとし、自らは、映画の制作のみを行っていた。新東宝は、当該協定失効後も引き続き当該協定の内容を実行していたが、昭和24年11月に、右協定の失効を理由として、新東宝の制作した映画は自らこれを配給することを言明したことから、東宝との間に紛争が生じた。この紛争の中で、右の協定が法違反であるとして、公正取引委員会による審判が開始され、公正取引委員会は、昭和26年6月5日の審決において、東宝と新東宝の協定は、法第3条（不当な取引制限）及び第4条第1項第3号<u>(注5)</u>の規定に違反すると認定した。 <u>(注5)</u> [略] イ [略] (2) 「こととなる」の考え方 法第4章の各規定では、法第3条又は法第8条の規定と異なり、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」場合の企業結合を禁止している。この「こととなる」とは、企業結合により、競争の実質的制限が必然ではないが容易に現出し得る状況がもたらされることで足	<u>(注3)</u> [略] 2～4 [略] 第3 競争を実質的に制限することとなる場合 1 「競争を実質的に制限することとなる」の解釈 (1) 「競争を実質的に制限する」の考え方 [略] ア 株式会社新東宝（以下「新東宝」という。）は、自社の制作する映画の配給について自ら行うこともできたが、東宝株式会社（以下「東宝」という。）との協定により、当該配給を<u>すべて</u>東宝に委託することとし、自らは、映画の制作のみを行っていた。新東宝は、当該協定失効後も引き続き当該協定の内容を実行していたが、昭和24年11月に、右協定の失効を理由として、新東宝の制作した映画は自らこれを配給することを言明したことから、東宝との間に紛争が生じた。この紛争の中で、右の協定が法違反であるとして、公正取引委員会による審判が開始され、公正取引委員会は、昭和26年6月5日の審決において、東宝と新東宝の協定は、法第3条（不当な取引制限）及び第4条第1項第3号<u>(注4)</u>の規定に違反すると認定した。 <u>(注4)</u> [略] イ [略] (2) 「こととなる」の考え方 法第4章の各規定では、法第3条又は法第8条の規定と異なり、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」場合の企業結合を禁止している。この「こととなる」とは、企業結合により、競争の実質的制限が必然ではないが容易に現出し得る状況がもたらされることで足
---	--

りとする蓋然性を意味するものである。 (3) 「競争を実質的に制限することとなる」 の考え方 法第4章では、企業結合により市場構造が非競争的に変化して、当事会社グループが単独で又は他の会社と協調的行動をとることによって、ある程度自由に価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することができる状態が容易に現出し得るとみられる場合には、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り、禁止される。 <u>ここで、その他各般の条件としては、例えば、支払条件、供給時期・物量・品揃え等の供給の安定性、温室効果ガス排出量等の環境性能、個人情報の保護等、需要者が商品を選択するに当たり重視する事項が挙げられる。</u> 2 [略] 第4 水平型企业結合による競争の実質的制限 1 基本的考え方等 前記のとおり、水平型企业結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させるので、競争に与える影響が最も直接的であり、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企業結合は、水平型企业結合に多い。 水平型企业結合が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のは、当事会社グループの単独行動による場合と、当事会社グループとその一又は複数の競争者（以下「競争者」という。）が協調的行動をとることによる場合とがあり、個々の事案においては、<u>二つの</u>観点から問題となるか否かが検討される。したがって、例えば、ある企業結合について、単独行動による競争の実	りとする蓋然性を意味するものである。 したがって、法第4章では、企業結合により市場構造が非競争的に変化して、当事会社グループが単独で又は他の会社と協調的行動をとることによって、ある程度自由に価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することができる状態が容易に現出し得るとみられる場合には、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り、禁止される。 2 [略] 第4 水平型企业結合による競争の実質的制限 1 基本的考え方等 前記のとおり、水平型企业結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させるので、競争に与える影響が最も直接的であり、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企業結合は、水平型企业結合に多い。 水平型企业結合が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のは、当事会社グループの単独行動による場合と、当事会社グループとその一又は複数の競争者（以下「競争者」という。）が協調的行動をとることによる場合とがあり、個々の事案においては、<u>2つの</u>観点から問題となるか否かが検討される。したがって、例えば、ある企業結合について、単独行動による競争の実
--	---

質的制限の観点からは問題とならなくても、協調的行動による競争の実質的制限の観点からは問題となる場合がある。

なお、以下は、商品を販売する取引に係る一定の取引分野で各当事会社が競争関係にある場合の考え方について述べているが、原材料等を購入する取引に係る一定の取引分野で各当事会社が競争関係にあり、企業結合が当該一定の取引分野における競争に与える影響について検討する場合にも、同様の考え方を適用する。

(1)・(2) [略]

(3) 競争を実質的に制限することとならない場合

水平型企業結合が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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループが次の①～③のいずれかに該当する場合には、水平型企業結合が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通常考えられず、後記2及び3に記した各判断要素に関する検討が必要となるとは通常考えられない(注6)。

① 企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数（以下「HHI」という。）が1,500以下である場合(注7)

② 企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分が250以下である場合(注8)

③ [略]

なお、上記の基準に該当しない場合であっても、直ちに競争を実質的に制限することとなるものではなく個々の事案ごとに判断されることとなるが、過去の事例に照らせば、企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グル

質的制限の観点からは問題とならなくても、協調的行動による競争の実質的制限の観点からは問題となる場合がある。

(1)・(2) [略]

(3) 競争を実質的に制限することとならない場合

水平型企業結合が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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループが次の①～③のいずれかに該当する場合には、水平型企業結合が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通常考えられず、後記2及び3に記した各判断要素に関する検討が必要となるとは通常考えられない(注5)。

① 企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数（以下「HHI」という。）が1,500以下である場合(注6)

② 企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分が250以下である場合(注7)

③ [略]

なお、上記の基準に該当しない場合であっても、直ちに競争を実質的に制限することとなるものではなく個々の事案ごとに判断されることとなるが、過去の事例に照らせば、企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グル

ープの市場シェアが 35%以下の場合には、競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいと通常考えられる。

(注 6) [略]

(注 7) HHI は、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの 2 乗の総和によって算出される。市場シェアは、一定の取引分野における商品の販売数量（製造販売業の場合）に占める各事業者の商品の販売数量の百分比による。ただし、当該商品にかなりの価格差がみられ、かつ、価額で供給実績等を算定するという慣行が定着していると認められる場合など、数量によることが適当でない場合には、販売金額により市場シェアを算出する。

国内需要者向けの輸入があれば、市場シェアの算出に当たり国内への供給として算入する。

各事業者の生産能力シェア、輸出比率又は自己消費のウェイトについても、需要に対応して余剰生産能力、輸出分又は自己消費分を直ちに国内市場における販売に回し、その市場シェアを拡大することができると認められる場合があるので、必要に応じてこれらの点も考慮に入れる。

また、例えば需要者からの大規模な発注が不定期に行われることにより年ごとに市場シェアが大きく変動するような場合には、直近の単年の市場シェアではなく、直近の複数年の取引実績をまとめて算出した市場シェアを分析に用いることがある。さらに、一時的な需要や供給のショックが市場シェアに影響

ープの市場シェアが 35%以下の場合には、競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいと通常考えられる。

(注 5) [略]

(注 6) HHI は、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの 2 乗の総和によって算出される。市場シェアは、一定の取引分野における商品の販売数量（製造販売業の場合）に占める各事業者の商品の販売数量の百分比による。ただし、当該商品にかなりの価格差がみられ、かつ、価額で供給実績等を算定するという慣行が定着していると認められる場合など、数量によることが適当でない場合には、販売金額により市場シェアを算出する。

国内需要者向けの輸入があれば、市場シェアの算出に当たり国内への供給として算入する。

なお、各事業者の生産能力シェア、輸出比率又は自己消費のウェイトについても、需要に対応して余剰生産能力、輸出分又は自己消費分を直ちに国内市場における販売に回し、その市場シェアを拡大することができると認められる場合があるので、必要に応じてこれらの点も考慮に入れる。

を与えている場合には、当該ショックが発生していた期間の市場シェアだけではなく、当該ショックが発生する前の市場シェアを分析に用いることがある。

市場における事業者数が多いなどの理由で、市場シェアの上位の事業者の市場シェアしか把握できず、HHIの正確な値が計算できない場合には、HHIの理論上の最大値（市場シェアが判明していない下位事業者の合計市場シェア分について、市場シェアが判明している上位事業者のうち最下位の事業者と同じ市場シェアを有する事業者により占められていると仮定した場合）及びHHIの理論上の最小値（市場シェアが判明していない事業者について、市場シェアが僅少な事業者が多数存在すると仮定した場合で、当該事業者の市場シェアの2乗の合計はほぼ0となる）を勘案する（以下の例参照）。

（例）[略]

（注8） [略]

2 単独行動による競争の実質的制限についての判断要素

[略]

(1) 当事会社グループ及び競争者の地位等並びに市場における競争の状況等

ア 市場シェア及びその順位

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当

市場における事業者数が多いなどの理由で、市場シェアの上位の事業者の市場シェアしか把握できず、HHIの正確な値が計算できない場合には、HHIの理論上の最大値（市場シェアが判明していない下位事業者の合計市場シェア分について、市場シェアが判明している上位事業者のうち最下位の事業者と同じ市場シェアを有する事業者により占められていると仮定した場合）及びHHIの理論上の最小値（市場シェアが判明していない事業者について、市場シェアが僅少な事業者が多数存在すると仮定した場合で、当該事業者の市場シェアの2乗の合計はほぼ0となる）を勘案する（以下の例参照）。

（例）[略]

（注7） [略]

2 単独行動による競争の実質的制限についての判断要素

[略]

(1) 当事会社グループ及び競争者の地位等並びに市場における競争の状況等

ア 市場シェア及びその順位

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当

該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する他の事業者の牽制力は弱くなると考えられる。

したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合及び企業結合による市場シェアの増分が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

同様に、企業結合後の当事会社グループの市場シェアの順位が高い場合及び企業結合により順位が大きく上昇する場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。すなわち、市場シェアの順位が上位である会社間の企業結合は、その順位が下位である会社間の企業結合に比べ、競争に及ぼす影響が大きい。

ただし、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合等であっても、直ちに当該企業結合が競争を実質的に制限することとなると判断されるものではなく、下記イ〜ク及び(2)〜(9)の判断要素を併せて考慮に入れた結果、当該企業結合が競争を実質的に制限することとはならないと判断されることはある。

企業結合による市場シェアの変化の算定に当たっては、入手可能な最新の当事会社グループの市場シェアを基に計算することを原則とするが、より長期的な販売数量や売上高の変化、需要者の選好の変化、技術革新の速さや程度、商品の陳腐化の状況、市場シェアの変動の状況等によって、当該企業結合後の市場シェアに大きな変動が見込まれる場合や競争者が投資の減退傾向を背景に既に競争圧力を形成していない状況にある

該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する他の事業者の牽制力は弱くなると考えられる。

したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合及び企業結合による市場シェアの増分が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

同様に、企業結合後の当事会社グループの市場シェアの順位が高い場合及び企業結合により順位が大きく上昇する場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、市場シェアの順位が上位である会社間の企業結合は、その順位が下位である会社間の企業結合に比べ、競争に及ぼす影響が大きい。

企業結合による市場シェアの変化の算定に当たっては、入手可能な最新の当事会社グループの市場シェアを基に計算することを原則とするが、より長期的な販売数量や売上高の変化、需要者の選好の変化、技術革新の速さや程度、商品の陳腐化の状況、市場シェアの変動の状況等によって、当該企業結合後の市場シェアに大きな変動が見込まれる場合や競争者が投資の減退傾向を背景に既に競争圧力を形成していない状況にある

場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

イ 当事会社間の従来競争の状況等

従来、当事会社間で競争が活発に行われてきたことや当事会社の行動が市場における競争を活発にしてきたことが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上などにつながってきたと認められる場合には、企業結合後の当事会社グループの市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該企業結合によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、当事会社間で競争が活発に行われてきており、一方の市場シェアの拡大が他方の市場シェアの減少につながっていたような場合、企業結合後は、一方当事会社の売上の減少を他方当事会社の売上の増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては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ので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

また、商品がブランド等により差別化されている場合であって各当事会社の販売する商品間の代替性が高い場合(注9)には、企業結合後は、一方の商品の売上の減少を当該商品と代替性の高い商品の売上の増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては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ので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

(注9) 差別化された商品間の代替性の程度は、一方当事会社の商品の価格が上昇した際に、当該商品の販

場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

イ 当事会社間の従来競争の状況等

従来、当事会社間で競争が活発に行われてきたことや当事会社の行動が市場における競争を活発にしてきたことが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上などにつながってきたと認められる場合には、企業結合後の当事会社グループの市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該企業結合によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、当事会社間で競争が活発に行われてきており、一方の市場シェアの拡大が他方の市場シェアの減少につながっていたような場合、企業結合後は、一方当事会社の売上の減少を他方当事会社の売上の増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては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ので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

また、商品がブランド等により差別化されている場合であって各当事会社の販売する商品間の代替性が高い場合には、企業結合後は、一方の商品の売上の減少を当該商品と代替性の高い商品の売上の増加で償うことができ、当事会社グループ全体としては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ので、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

[新設]

売の減少分のうちどれだけが他方当事会社の商品へ転換するかを示す転換率によって把握することができる。転換率が高いほど、当事会社間の競争が活発であり、企業結合の競争に及ぼす影響も大きくなる。また、この転換率を用いて、企業結合後に一方当事会社が商品の価格を引き上げるインセンティブを定量的に評価する分析手法として、UPP (Upward Pricing Pressure) 及びGUPPI (Gross Upward Pricing Pressure Index) がある。UPPは、転換率に他方当事会社の商品のマージンを乗じた値から企業結合による効率性向上効果を控除することで算出される指標であり、GUPPIは、転換率に他方当事会社の商品のマージン率及び両当事会社の商品の価格比を乗じることで算出される指標である。

ウ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業全てが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、市場シェア等を考慮することになる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が

ウ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業すべてが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、市場シェア等を考慮することになる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が

生じる可能性がある。出資会社相互間に協調関係が生じるか否かについては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じるときには、出資会社の市場シェアを合算する等して競争に及ぼす影響を考慮することになる。他方、出資会社は引き続き当該商品の販売を行うが、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じることのないよう措置が講じられている場合には、競争に及ぼす影響はより小さいと考えられる（ただし、後記3(1)エ参照）。

エ・オ [略]

カ 研究開発

各当事会社が競合する商品の研究開発を行っている場合には、当該研究開発の実態も踏まえて企業結合が競争に与える影響を判断する。

例えば、一方当事会社がある商品（以下「 α 」という。）を市場に供給しており、他方当事会社が α と競合する商品（以下「 β 」という。）の研究開発を行っている場合において、他方当事会社の β が当該市場に供給された後に、一方当事会社の α と競合する程度が高いと見込まれるときには、そうでない場合と比較して、企業結合がなければ実現したであろう一方当事会社の α と他方当事会社の β の間の競争が減少することにより、当該企業結合の競争に及ぼす影響が

生じる可能性がある。出資会社相互間に協調関係が生じるか否かについては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じるときには、出資会社の市場シェアを合算する等して競争に及ぼす影響を考慮することになる。他方、出資会社は引き続き当該商品の販売を行うが、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じることのないよう措置が講じられている場合には、競争に及ぼす影響はより小さいと考えられる（ただし、後記3(1)エ参照）。

エ・オ [略]

カ 研究開発

各当事会社が競合する財・サービスの研究開発を行っている場合には、当該研究開発の実態も踏まえて企業結合が競争に与える影響を判断する。

例えば、一方当事会社がある財・サービス（以下「 α 」という。）を市場に供給しており、他方当事会社が α と競合する財・サービス（以下「 β 」という。）の研究開発を行っている場合において、他方当事会社の β が当該市場に供給された後に、一方当事会社の α と競合する程度が高いと見込まれるときには、そうでない場合と比較して、企業結合がなければ実現したであろう一方当事会社の α と他方当事会社の β の間の競争が減少することにより、当該企業結合の競争に及

大きい。また、他方当事会社の β が当該市場に供給された後に、一方当事会社の α と競合する程度が高いと見込まれるときには、そうでない場合と比較して、企業結合により他方当事会社の研究開発の意欲が減退する可能性も高く、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。各当事会社が競合する商品の研究開発を行っている場合も同様に、企業結合による各当事会社の商品の当該市場への供給後の競争の消滅や、研究開発の意欲の減退を踏まえて、企業結合が競争に与える影響を判断することとなる。

キ・ク [略]

(2) 輸入

輸入圧力が十分働いていれば、当該企業結合が一定の取引分野における競争を制限することとなるおそれは小さいものとなる。(注10)。

需要者が当事会社グループの商品から容易に輸入品に使用を切り替えられる状況にあり、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、輸入品への切替えが増加する蓋然性が高いときには、当事会社グループは、輸入品に売上げを奪われることを考慮して、当該商品の価格を引き上げないことが考えられる。

輸入圧力が十分働いているか否かについては、現在輸入が行われているか否かにかかわらず、次の①～④のような輸入に係る状況を全て検討の上、商品の価格が引き上げられた場合に、輸入の増加が一定の期間(注11)に生じ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。

ぼす影響が大きい。また、他方当事会社の β が当該市場に供給された後に、一方当事会社の α と競合する程度が高いと見込まれるときには、そうでない場合と比較して、企業結合により他方当事会社の研究開発の意欲が減退する可能性も高く、当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。各当事会社が競合する財・サービスの研究開発を行っている場合も同様に、企業結合による各当事会社の財・サービスの当該市場への供給後の競争の消滅や、研究開発の意欲の減退を踏まえて、企業結合が競争に与える影響を判断することとなる。

キ・ク [略]

(2) 輸入

輸入圧力が十分働いていれば、当該企業結合が一定の取引分野における競争を制限することとなるおそれは小さいものとなる。(注8)。

需要者が当事会社グループの商品から容易に輸入品に使用を切り替えられる状況にあり、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、輸入品への切替えが増加する蓋然性が高いときには、当事会社グループは、輸入品に売上げを奪われることを考慮して、当該商品の価格を引き上げないことが考えられる。

輸入圧力が十分働いているか否かについては、現在輸入が行われているか否かにかかわらず、次の①～④のような輸入に係る状況をすべて検討の上、商品の価格が引き上げられた場合に、輸入の増加が一定の期間(注9)に生じ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。

① 制度上の障壁の程度 輸入圧力を評価するに当たっては、当該商品について、関税その他の輸入に係る税制等の制度上の規制が存在し、それが今後とも障壁として作用するか否かを検討する必要がある。制度上の障壁が存在しなければ、それだけ輸入圧力が働きやすい。また、制度上の障壁が存在するために現時点で輸入が少ない場合であっても、近い将来に制度上の障壁が除かれることが予定されているような場合には、輸入がより容易に行われるようになり、輸入圧力が高まる可能性がある。 他方、制度上の障壁が存在し、それが維持されるような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても、輸入が増加する余地は小さく、輸入圧力は低いものにとどまるものと考えられる。<u>ただし、例えば、関税の存在を考慮しても輸入品が競争力を有することはあり、そのような場合には、関税が存在すること自体をもって、直ちに輸入圧力が低いと判断されるものではない。</u> 現在、相当量の輸入が行われている場合には、通常、制度上の障壁が低いことが推認されるが、例えば、輸入割当制度の存在により、輸入増加の余地が限られるような場合には、輸入圧力は限定的なものにとどまる点に留意する必要がある。 ②・③ [略] ④ 海外の供給可能性の程度 当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合の輸入増加の可能性の程度を評価する必要がある。 海外の事業者が安い生産費用で十分	① 制度上の障壁の程度 輸入圧力を評価するに当たっては、当該商品について、関税その他の輸入に係る税制等の制度上の規制が存在し、それが今後とも障壁として作用するか否かを検討する必要がある。制度上の障壁が存在しなければ、それだけ輸入圧力が働きやすい。また、制度上の障壁が存在するために現時点で輸入が少ない場合であっても、近い将来に制度上の障壁が除かれることが予定されているような場合には、輸入がより容易に行われるようになり、輸入圧力が高まる可能性がある。 他方、制度上の障壁が存在し、それが維持されるような場合には、当事会社グループが商品の価格を引き上げたとしても、輸入が増加する余地は小さく、輸入圧力は低いものにとどまるものと考えられる。 現在、相当量の輸入が行われている場合には、通常、制度上の障壁が低いことが推認されるが、例えば、輸入割当制度の存在により、輸入増加の余地が限られるような場合には、輸入圧力は限定的なものにとどまる点に留意する必要がある。 ②・③ [略] ④ 海外の供給可能性の程度 当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合の輸入増加の可能性の程度を評価する必要がある。 海外の事業者が安い生産費用で十分
--	--

な供給余力を有している場合には、それだけ国内価格の上昇に応じて輸入が増加する蓋然性が高いと考えられる。海外製品の輸入や海外の事業者の日本向け輸出への具体的な計画がある場合には、そうでない場合に比べて、輸入増加の蓋然性が高い。また、海外に有力な競争者が存在し、現に相当程度、国内への供給を行っている場合や、近い将来にその事業者が国内に物流・販売拠点を設け、商品を提供する具体的な計画を有しており、その実現可能性が高い場合には、輸入圧力が働きやすいと考えられる。

また、日本以外の市場へ当該商品を提供しているが、国内価格次第で日本へ仕向地を変更する蓋然性が高い海外事業者が存在する場合や、国内価格次第で設備能力等の増強を行い日本への供給を行う蓋然性の高い海外事業者が存在する場合には、国内価格の上昇に応じて輸入が増加する可能性が高く、輸入圧力の要因となり得る。さらに、海外の有力な事業者が生産能力を増強する結果、海外における供給量が増加する場合や、海外市場における需要の減退に伴い海外事業者の供給余力が増大する場合等において、海外での市場価格が下落し、国内製品との間に内外価格差が生じることがあるが、こうした内外価格差が生じるときには、輸入圧力が高まる可能性がある。

(注10) [略]

(注11) ここでの「一定の期間」は、産業の特性等により異なる。将来見込まれる市場構造の変化等により、その時点で輸入圧力が働く場合には、当該将来時点での競争状況を踏まえて審査を行う。

な供給余力を有している場合には、それだけ国内価格の上昇に応じて輸入が増加する蓋然性が高いと考えられる。海外製品の輸入や海外の事業者の日本向け輸出への具体的な計画がある場合には、そうでない場合に比べて、輸入増加の蓋然性が高い。また、海外に有力な競争者が存在し、現に相当程度、国内への供給を行っている場合や、近い将来にその事業者が国内に物流・販売拠点を設け、商品を提供する具体的な計画を有しており、その実現可能性が高い場合には、輸入圧力が働きやすいと考えられる。

また、日本以外の市場へ当該商品を提供しているが、国内価格次第で日本へ仕向地を変更する蓋然性が高い海外事業者が存在する場合や、国内価格次第で設備能力等の増強を行い日本への供給を行う蓋然性の高い海外事業者が存在する場合には、国内価格の上昇に応じて輸入が増加する可能性が高く、輸入圧力の要因となり得る。さらに、海外の有力な事業者が生産能力を増強する結果、海外における供給量が増加する場合に、海外での市場価格が下落し、国内製品との間に内外価格差が生じることがあるが、こうした内外価格差が生じるときには、輸入圧力が高まる可能性がある。

(注8) [略]

(注9) おおむね2年以内を目安とするが、産業の特性によりこれよりも短期間の場合もあれば長期間の場合もある。後記(3)の参入における「一定の期間」についても同様である。

<u>なお、この期間については、2年以内を目安としつつ、それより後に輸入増加が生じる場合も輸入圧力として考慮してきたところであり、今後も、産業の特性等を踏まえ実態に応じて判断していくこととなる。</u> <u>参入（後記(3)）、隣接市場からの競争圧力（後記(4)）、需要者からの競争圧力（後記(5)）、効率性（後記(7)）、当事会社グループの経営状況（後記(8)）及び一定の取引分野の規模（後記(9)）についても、同様である。</u> (3) 参入 参入が容易であり、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合に、より低い価格で当該商品を販売することにより利益をあげようとする参入者が現れる蓋然性があるときには、当事会社グループは、参入者に売上げを奪われることを考慮して、商品の価格を引き上げないことが考えられる。したがって、参入圧力が十分働いていれば、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となる。 参入圧力が十分働いているか否かについては、前記(2)の輸入に係る分析と同様に、次の①～④のような参入に係る状況を<u>全て</u>検討の上、参入が一定の期間に行われ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。 ①～④ [略] (4) 隣接市場からの競争圧力 第2において画定された一定の取引分野に<u>隣接する市場における競争の状況や、</u>	(3) 参入 参入が容易であり、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合に、より低い価格で当該商品を販売することにより利益をあげようとする参入者が現れる蓋然性があるときには、当事会社グループは、参入者に売上げを奪われることを考慮して、商品の価格を引き上げないことが考えられる。したがって、参入圧力が十分働いていれば、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となる。 参入圧力が十分働いているか否かについては、前記(2)の輸入に係る分析と同様に、次の①～④のような参入に係る状況を<u>すべて</u>検討の上、参入が一定の期間に行われ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する。 ①～④ [略] (4) 隣接市場からの競争圧力 第2において画定された一定の取引分野に<u>関連する市場、例えば、地理的に隣接</u>
--	--

当該隣接市場における商品の供給者からの競争圧力についても、考慮の対象となる。例えば、一定の取引分野の地理的範囲に地理的に隣接する市場、一定の取引分野の対象となる商品と類似の効用等を有する商品（以下「類似品」という。）の市場、一定の取引分野の対象となる商品を投入物とする完成品等と類似の効用等を有する商品（以下「間接的類似品」という。）の市場等が、隣接市場に該当し得る。

例えば、隣接市場において十分に活発な競争が行われている場合や、近い将来において類似品や間接的類似品が一定の取引分野の対象となる商品や完成品等に対する需要を代替する蓋然性が高い場合には、当該一定の取引分野における競争を促進する要素として評価し得る場合がある。

需要の減少により市場が縮小している商品について、類似品や間接的類似品が一定の取引分野の対象となる商品や完成品等に対する需要を代替する蓋然性が高い場合も同様である。

ア 類似品

一定の取引分野の対象となる商品と効用等は類似しているが別の市場を構成している類似品の市場が存在する場合には、販売網、需要者、価格等の面からみた効用等の類似性により、類似品が、当事会社グループがある程度自由に一定の取引分野の対象となる商品の価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。

イ 間接的類似品

一定の取引分野の対象となる商品を投入物とする完成品等と効用等が類似しているが別の市場を構成している間接的類似品の市場が存在し、当事会社グループが一定の取引分野の対象となる

する市場及び当該商品と類似の効用等を有する商品（以下「類似品」という。）の市場における競争の状況についても考慮の対象となる。

例えば、隣接市場において十分に活発な競争が行われている場合や、近い将来において類似品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合には、当該一定の取引分野における競争を促進する要素として評価し得る場合がある。

需要の減少により市場が縮小している商品について、類似品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合も同様である。

ア 類似品

当該商品と効用等は類似しているが別の市場を構成している類似品の市場が存在する場合には、販売網、需要者、価格等の面からみた効用等の類似性により、類似品が、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。

[新設]

商品の価格を引き上げその結果完成品等の価格が上昇した場合に、当該間接的類似品が完成品等の価格上昇に対する牽制力として機能するような場合には、当該間接的類似品の存在が間接的な形で、当事会社グループがある程度自由に一定の取引分野の対象となる商品の価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。

ウ [略]

(5) 需要者からの競争圧力

当該一定の取引分野への競争圧力は、次の取引段階に位置する需要者側から生じることもある。需要者が、当事会社グループに対して、対抗的な交渉力を有している場合には、取引関係を通じて、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。需要者側からの競争圧力が働いているか否かについては、次のような需要者と当事会社グループの取引関係等に係る状況を考慮する。

なお、当事会社グループの需要者が一定の取引分野の対象となる商品を投入物として完成品等を製造・販売しているような場合、当該完成品等の需要者（当事会社グループからみれば間接的な需要者）が当事会社グループの需要者に競争圧力を及ぼすことで、当事会社グループに対する間接的な競争圧力が働くこともあり得る。

① 需要者の間の競争状況

需要者の商品の市場における競争が活発であるときには、需要者は、供給者からできるだけ低い価格で当該商品を購入しようとする場合もあると考えられる。

例えば、原材料メーカーの企業結合の場合、当該原材料を使用する完成品の市

イ [略]

(5) 需要者からの競争圧力

当該一定の取引分野への競争圧力は、次の取引段階に位置する需要者側から生じることもある。需要者が、当事会社グループに対して、対抗的な交渉力を有している場合には、取引関係を通じて、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することをある程度妨げる要因となり得る。需要者側からの競争圧力が働いているか否かについては、次のような需要者と当事会社グループの取引関係等に係る状況を考慮する。

① 需要者の間の競争状況

需要者の商品の市場における競争が活発であるときには、需要者は、供給者からできるだけ低い価格で当該製品を購入しようとする場合もあると考えられる。

例えば、原材料メーカーの企業結合の場合、当該原材料を使用する完成品の市

場における競争が活発であるときには、当該原材料の需要者である完成品メーカーは、完成品の価格を低くするため、できるだけ低い価格で当該原材料を調達しようとするものと考えられる。この場合、当事会社グループが当該原材料の価格を引き上げると売上げが大きく減少する可能性があるので、当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

② 取引先変更の容易性

需要者が、ある供給者から他の供給者への供給先の切替えを行うことが容易であり、切替えの可能性を当該供給者に示すことによって価格交渉力が生じているときには、需要者からの競争圧力が働いていると考えられる。例えば、需要者が、電子商取引や入札購買によって競争的に供給者を選択している場合、容易に内製に転換することができる場合、大規模な量販店のように取引規模が大きく複数の購買先を有している場合等、需要者の調達方法、供給先の分散の状況や変更の難易の程度などからみて、当該需要者の価格交渉力が強いときには、当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

他方、例えば、ネットワーク効果の存在やスイッチングコスト等のために需要者が当事会社グループから他の供給者へ供給先の切替えを行うに当たっての障壁が高い場合など、需要者にとって当事会社グループから他の供給者への供給先の切替えを行うことが容易では

場における競争が活発であるときには、当該原材料の需要者である完成品メーカーは、完成品の価格を低くするため、できるだけ低い価格で当該原材料を調達しようとするものと考えられる。この場合、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げると売上げが大きく減少する可能性があるので、当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

② 取引先変更の容易性

需要者が、ある供給者から他の供給者への供給先の切替えを行うことが容易であり、切替えの可能性を当該供給者に示すことによって価格交渉力が生じているときには、需要者からの競争圧力が働いていると考えられる。例えば、需要者が、電子商取引や入札購買によって競争的に供給者を選択している場合、容易に内製に転換することができる場合、当該商品以外を含めて多様に取引を変更することが容易な状況にあり購買者圧力が形成されている場合、大規模な量販店のように取引規模が大きく複数の購買先を有している場合等、需要者の調達方法、供給先の分散の状況や変更の難易の程度などからみて、当該需要者の価格交渉力が強いときには、当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することをある程度妨げる要因となり得る。

他方、例えば、ネットワーク効果の存在やスイッチングコスト等のために需要者が当事会社グループから他の供給者へ供給先の切替えを行うに当たっての障壁が高い場合など、需要者にとって当事会社グループから他の供給者への供給先の切替えを行うことが容易では

ない場合には、需要者からの競争圧力が働きにくいと考えられる。 ③ 〔略〕 ④ <u>他の商品における需要者の対抗的な交渉力</u> <u>需要者と当事会社グループとの間に、一定の取引分野の対象となる商品以外の商品について当事会社グループにとって重要な取引関係が存在し、当該取引関係において需要者が当事会社グループに対して対抗的な交渉力を有している場合には、一定の取引分野の対象となる商品について当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することのある程度妨げる要因となることがある。</u> <u>例えば、当事会社グループが一定の取引分野の対象となる商品の価格を引き上げた際、市場規模が大きく利益率が高いなど当事会社グループにとって重要な他の商品について、需要者が容易に当事会社グループとの取引量の削減や他の供給者への切替えを行うことができ、当事会社グループにとって一定の取引分野の対象となる商品の価格引上げによって得られる追加利益よりも当該重要な他の商品の取引量の減少等に伴う損失の方が大きいと見込まれるような場合には、当事会社グループが一定の取引分野の対象となる商品の価格等のある程度自由に左右することのある程度妨げる要因となることがある。</u> ⑤ <u>その他</u> <u>一定の取引分野の対象となる商品が需要者にとって必需品でない場合や、需要者が当事会社グループの当該商品のコスト構造等の情報を保有している場合には、そうでない場合と比較して、需要者からの競争圧力の程度が高まるこ</u>	ない場合には、需要者からの競争圧力が働きにくいと考えられる。 ③ 〔略〕 〔新設〕 〔新設〕
--	--

とがある。

(6) [略]

(7) 効率性

企業結合後において、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、重要な原材料や資金の調達手段の改善、次世代技術の開発や環境対応能力の増強等に向けた研究開発体制の効率化等、当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが競争的な行動をとることが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

例えば、企業結合後において、上記に掲げる事項に関して、当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが供給する商品について、供給の安定性が改善する（注12）といった競争促進効果をもたらすことが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。また、「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方」（令和5年3月31日公正取引委員会）第4の2(2)ウ(ア)のとおり、「グリーン社会の実現に向けた企業結合が、温室効果ガス削減に貢献する新たな技術等のイノベーションを引き起こす、温室効果ガス削減に貢献する新しい商品の市場を創り出すといった競争促進効果をもたらすことが見込まれる場合」には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。さらに、企業結合後において、資金の調達手段の改善や研究開発体制の効率化等、当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループによる投資の拡大やイノベーションの促進が実現し、当事会社グループの商品の生産量の増加、品質の向上、新商品の創出といった競争促進効

(6) [略]

(7) 効率性

企業結合後において、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、研究開発体制の効率化等により当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが競争的な行動をとることが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

果をもたらすことが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。

この場合における効率性については、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、②効率性の向上が実現可能であること、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであることの三つの観点から判断する。

なお、企業結合により失われる競争の程度が大きい場合、そのような企業結合が効率性の向上によって正当化されるためには、効率性の向上による競争促進効果の程度が、失われる競争の程度よりも大きく、かつ、当該効果が確実にもたらされる必要がある。

① 企業結合固有の効率性向上であること

当該効率性の向上は、企業結合に固有の成果でなくてはならない。そのため、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、重要な原材料や資金の調達手段の改善、次世代技術の開発や環境対応能力の増強等に向けた研究開発体制の効率化等、予定される効率性に関する各要因について、それが、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必要がある。

② [略]

③ 効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであること

当該効率性の向上により、商品の価格の低下や価格の上昇局面におけるその抑制、生産量の増加、品質の向上、新商品の創出、供給の安定性の改善、温室効果ガス削減等の環境性能の向上等を通じて、その成果が需要者に還元されなく

この場合における効率性については、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、②効率性の向上が実現可能であること、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであることの3つの観点から判断する。

なお、独占又は独占に近い状況をもたらす企業結合を効率性が正当化することはほとんどない。

① 企業結合固有の効率性向上であること

当該効率性の向上は、企業結合に固有の成果でなくてはならない。そのため、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、次世代技術・環境対応能力など研究開発の効率性等予定される効率性に関する各要因について、それが、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必要がある。

② [略]

③ 効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであること

当該効率性の向上により、製品・サービスの価格の低下、品質の向上、新商品の提供、次世代技術・環境対応能力など研究開発の効率化等を通じて、その成果が需要者に還元されなくてはならない。この点については、前記②に示した資料

てはならない。この点については、前記②に示した資料のほか、例えば、価格低下等の効果をもたらし得る能力向上に関する情報、需要・供給両面の競争圧力の下で価格低下等、品質向上、新商品提供等を行ってきた実績等を検討することとなる。 <u>(注 12) 企業結合後において、当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが供給する商品について、供給の安定性が改善するケースとして、例えば、企業結合により重要な原材料の調達手段が改善し、当該原材料の調達源の多元性が確保され、特定の調達源への依存がもたらすリスクが緩和されるケース、企業結合による生産体制や研究開発体制の効率化により商品の供給基盤が強化されるケース等が挙げられる。</u> <u>なお、供給の安定性の改善には、供給の安定性が悪化する場合に当該安定性を維持することを含む。</u> (8) 当事会社グループの経営状況 ア 業績不振等 当事会社グループの一部の会社又は企業結合の対象となったその事業部門が、<u>例えば、産業の需要動向、法制度の変更、国際情勢の著しい変化等の外的ショック等により業績不振に陥っている</u>場合があるが、そのような経営状況も、当事会社グループの事業能力を評価する上において考慮する。 イ [略] (9) 一定の取引分野の規模 複数の事業者が事業活動を行うと、効率	のほか、例えば、価格低下等の効果をもたらし得る能力向上に関する情報、需要・供給両面の競争圧力の下で価格低下、品質向上、新商品提供等を行ってきた実績等を検討することとなる。 [新設] (8) 当事会社グループの経営状況 ア 業績不振等 当事会社グループの一部の会社又は企業結合の対象となったその事業部門が業績不振に陥っているか否かなどの経営状況も、当事会社グループの事業能力を評価する上において考慮する。 イ [略] (9) 一定の取引分野の規模 複数の事業者が事業活動を行うと、効率
---	---

的な事業者であっても採算が取れないほど一定の取引分野の規模が十分に大きくなく、企業結合がなくても複数の事業者による競争を維持することが困難な場合には、当該複数の事業者が企業結合によって1社となったとしても、企業結合が行われなかった場合に実現するであろう競争状況と企業結合が行われた場合に実現するであろう競争状況に実質的な差はなく、当該企業結合により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はならないと通常考えられる。

3 協調的行動による競争の実質的制限についての判断要素

[略]

- (1) 当事会社グループ及び競争者の地位等並びに市場における競争の状況等

ア～ウ [略]

エ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社相互間の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業全てが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合等には、出資会社についても、競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

出資会社間についても競争者と協調

的な事業者であっても採算が取れないほど一定の取引分野の規模が十分に大きくなく、企業結合がなくても複数の事業者による競争を維持することが困難な場合には、当該複数の事業者が企業結合によって1社となったとしても、当該企業結合により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はならないと通常考えられる。

3 協調的行動による競争の実質的制限についての判断要素

[略]

- (1) 当事会社グループ及び競争者の地位等並びに市場における競争の状況等

ア～ウ [略]

エ 共同出資会社の扱い

出資会社が行っていた特定の事業部門の全部を共同出資会社によって統合することにより、出資会社の業務と分離させる場合には、出資会社と共同出資会社相互間の業務の関連性は薄いと考えられる。

したがって、例えば、ある商品の生産・販売、研究開発等の事業すべてが共同出資会社によって統合される場合には、共同出資会社について、競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

他方、出資会社が行っていた特定の事業部門の一部が共同出資会社によって統合される場合等には、出資会社についても、競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

出資会社間についても競争者と協調

的な行動をとるとみられるか否かを考慮すべきかどうかの判断に当たっては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じることのないよう措置が講じられているときであっても、生産費用が共通となることから価格競争の余地が減少し、他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとる誘因が生じると考えられる。このような場合、出資会社が他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

(2) [略]

(3) 輸入、参入及び隣接市場からの競争圧力等

輸入圧力が十分に働いていれば、例えば、協調的に国内品の価格を引き上げたとしても、輸入品が増加し、売上げを奪われることになるので、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

現在相当量の輸入が行われており、海外の事業者の生産費用や事業戦略等が国内の事業者と異なる場合には、海外の事業者と国内の事業者の利害が一致しにくく、協調的な行動がとられにくい可能性がある。このような状況において国内品の価格が引き上げられた場合には、輸入品が増加するので、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等をある程度自由に左右することは困難であると考えられる。ただし、海外の事業者が国内において

的な行動をとるとみられるか否かを考慮すべきかどうかの判断に当たっては、共同出資会社に係る出資会社間の具体的な契約の内容や結合の実態、出資会社相互間に取引関係がある場合にはその内容等を考慮する。

例えば、ある商品の生産部門のみが共同出資会社によって統合され、出資会社は引き続き当該商品の販売を行う場合、共同出資会社の運営を通じ出資会社相互間に協調関係が生じることのないよう措置が講じられているときであっても、生産費用が共通となることから価格競争の余地が減少し、他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとる誘因が生じると考えられる。このような場合、出資会社が他の出資会社を含め競争者と協調的な行動をとるとみられるか否かを考慮することとなる。

(2) [略]

(3) 輸入、参入及び隣接市場からの競争圧力等

輸入圧力が十分に働いていれば、例えば、協調的に国内品の価格を引き上げたとしても、輸入品が増加し、売上げを奪われることになるので、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

現在相当量の輸入が行われており、海外の事業者の生産費用や事業戦略等が国内の事業者と異なる場合には、海外の事業者と国内の事業者の利害が一致しにくく、協調的な行動がとられにくい可能性がある。このような状況において国内品の価格が引き上げられた場合には、輸入品が増加するので、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等をある程度自由に左右することは困難であると考えられる。ただし、海外の事業者が国内において

既存業者として定着しているような場合等においては、当該事業者が当事会社グループを含む競争者と協調的行動をとることも考えられる。

また、現在の輸入量が小さい場合であっても、例えば、国内の事業者が協調的に国内品の価格を引き上げた場合に、輸入品が容易に増加し、国内品の売上げを奪う場合には、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

国内の事業者が価格を引き上げた場合に、輸入圧力が働くか否かは、前記 2 (2) ①～④と同様の観点から、制度上の障壁の程度、輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無、輸入品と国内品の代替性の程度及び海外の供給可能性の程度を検討し、当事会社グループ及び他の国内の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、需要者が国内品から輸入品に容易に切り替えられるため、一定の期間 (注 11) に輸入が増加し、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

また、参入についても同様に考えられる。参入の可能性については、前記 2 (3) ①～④と同様の観点から、制度上の参入障壁の程度、実態面での参入障壁の程度、参入者の商品と既存事業者の商品の代替性の程度及び参入可能性の程度を検討し、当事会社グループ及び他の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、一定の期間 (注 11) に参入が行われ、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

隣接市場からの競争圧力や需要者からの競争圧力も、同様に、協調的行動がとられることを妨げ、あるいは、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等のある程度自由に左右することを妨げる要因となり得る。

既存業者として定着しているような場合等においては、当該事業者が当事会社グループを含む競争者と協調的行動をとることも考えられる。

また、現在の輸入量が小さい場合であっても、例えば、国内の事業者が協調的に国内品の価格を引き上げた場合に、輸入品が容易に増加し、国内品の売上げを奪う場合には、協調的行動がとられる可能性は低くなると考えられる。

国内の事業者が価格を引き上げた場合に、輸入圧力が働くか否かは、前記 2 (2) ①～④と同様の観点から、制度上の障壁の程度、輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無、輸入品と国内品の代替性の程度及び海外の供給可能性の程度を検討し、当事会社グループ及び他の国内の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、需要者が国内品から輸入品に容易に切り替えられるため、一定の期間 (注 9) に輸入が増加し、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

また、参入についても同様に考えられる。参入の可能性については、前記 2 (3) ①～④と同様の観点から、制度上の参入障壁の程度、実態面での参入障壁の程度、参入者の商品と既存事業者の商品の代替性の程度及び参入可能性の程度を検討し、当事会社グループ及び他の事業者が協調して価格を引き上げた場合に、一定の期間 (注 9) に参入が行われ、価格引上げを妨げることとなるか否かについて検討する。

隣接市場からの競争圧力や需要者からの競争圧力も、同様に、協調的行動がとられることを妨げ、あるいは、当事会社グループとその競争者が協調的行動により価格等のある程度自由に左右することを妨げる要因となり得る。

例えば、需給状況、主な需要者の調達方法及び供給先の分散の状況又は変更の難易の程度などからみて、需要者の価格交渉力が強い場合には、当事会社グループとその競争者が協調的行動をとることが困難である場合が多いと考えられる。

(4) [略]

第5 垂直型企業結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方等

(1) 基本的考え方

前記第3の2のとおり、垂直型企業結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させないので、水平型企業結合に比べて競争に与える影響は小さくなく、市場の閉鎖性・排他性、協調的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。垂直型企業結合についても、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の二つの観点から検討される。

(2) 競争を実質的に制限することとならない場合

垂直型企業結合が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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが下記①又は②に該当する場合には、垂直型企業結合が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通常考えられない（注12）。

① 当事会社が関係する全ての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下であ

例えば、需給状況、主な需要者の調達方法及び供給先の分散の状況又は変更の難易の程度などからみて、需要者の価格交渉力が強い場合には、当事会社グループとその競争者が協調的行動をとることが困難である場合が多いと考えられる。

(4) [略]

第5 垂直型企業結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方等

(1) 基本的考え方

前記第3の2のとおり、垂直型企業結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させないので、水平型企業結合に比べて競争に与える影響は小さくなく、市場の閉鎖性・排他性、協調的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。垂直型企業結合についても、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の2つの観点から検討される。

(2) 競争を実質的に制限することとならない場合

垂直型企業結合が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か否かについては、個々の事案ごとに後記2及び3の各判断要素を総合的に勘案して判断するが、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが下記①又は②に該当する場合には、垂直型企業結合が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通常考えられない（注10）。

① 当事会社が関係するすべての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下で

る場合 ② 当事会社が関係する<u>全ての</u>一定の取引分野において、企業結合後のHHIが2,500以下の場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合 なお、上記の基準に該当しない場合であっても、直ちに競争を実質的に制限することとなるものではなく個々の事案ごとに判断されることとなるが、過去の事例に照らせば、企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが35%以下の場合には、競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいと通常考えられる。 <u>(注12) (注6) 参照。</u> 2 単独行動による競争の実質的制限 [略] (1) 川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合 ア 供給拒否等 垂直型企業結合後、川上市場の当事会社（図2のA社）が、川下市場の当事会社（B社）以外の事業者（競争者：Y社）に対して、商品の供給の拒否又は企業結合がなかった場合の取引と比較して競争上不利な条件での取引（以下「供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場の競争者（Y社）の競争力が減退し、これら競争者が川下市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川下市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。このように、供給拒否等によって川下市場の	ある場合 ② 当事会社が関係する<u>すべての</u>一定の取引分野において、企業結合後のHHIが2,500以下の場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合 なお、上記の基準に該当しない場合であっても、直ちに競争を実質的に制限することとなるものではなく個々の事案ごとに判断されることとなるが、過去の事例に照らせば、企業結合後のHHIが2,500以下であり、かつ、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが35%以下の場合には、競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいと通常考えられる。 <u>(注10) (注5) 参照。</u> 2 単独行動による競争の実質的制限 [略] (1) 川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合 ア 供給拒否等 垂直型企業結合後、川上市場の当事会社（図2のA社）が、川下市場の当事会社（B社）以外の事業者（競争者：Y社）に対して、商品の供給の拒否又は企業結合がなかった場合の取引と比較して競争上不利な条件での取引（以下「供給拒否等」という。）を行うことにより、川下市場の競争者（Y社）の競争力が減退し、これら競争者が川下市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川下市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。このように、供給拒否等によって川下市場の
---	---

閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。川下市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす供給拒否等を投入物閉鎖という（注13）。

（注13）〔略〕

（図2）〔略〕

投入物閉鎖が行われるか否かは、当事会社が投入物閉鎖を行う能力があるか否か、当事会社が投入物閉鎖を行うインセンティブがあるか否かを考慮して検討することとなる。

（ア）投入物閉鎖を行う能力

川上市場の当事会社（図2のA社）が大きな市場シェアを有する場合、川上市場の当事会社（A社）の市場シェアと競争者（X社）の市場シェアの格差が大きい場合、川上市場の競争者（X社）が十分な供給余力を有していない場合、技術的な理由等により川下市場の競争者（Y社）が川上市場の当事会社（A社）からその競争者（X社）へ購入先の切替えを容易に行うことができない場合などにおいては、川上市場の当事会社（A社）が川下市場の競争者（Y社）に供給拒否等を行うことにより、当該競争者（Y社）は川上市場の当事会社（A社）以外の事業者（X社）に購入先を十分に振り替えることができず、競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなる程度が大きくなり、川下市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が大きくなると考えられる。

なお、データが市場において取引され得るような場合に、競争上重要なデータを有する川上市場の当事会社（A社）と当該データを活用してサービス等を提供する当事会社（B社）が垂直

閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。川下市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす供給拒否等を投入物閉鎖という（注11）。

（注11）〔略〕

（図2）〔略〕

投入物閉鎖が行われるか否かは、当事会社が投入物閉鎖を行う能力があるか否か、当事会社が投入物閉鎖を行うインセンティブがあるか否かを考慮して検討することとなる。

（ア）投入物閉鎖を行う能力

川上市場の当事会社（図2のA社）が大きな市場シェアを有する場合、川上市場の当事会社（A社）の市場シェアと競争者（X社）の市場シェアの格差が大きい場合、川上市場の競争者（X社）が十分な供給余力を有していない場合、技術的な理由等により川下市場の競争者（Y社）が川上市場の当事会社（A社）からその競争者（X社）へ購入先の切替えを容易に行うことができない場合などにおいては、川上市場の当事会社（A社）が川下市場の競争者（Y社）に供給拒否等を行うことにより、当該競争者（Y社）は川上市場の当事会社（A社）以外の事業者（X社）に購入先を十分に振り替えることができず、競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなる程度が大きくなり、川下市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が大きくなると考えられる。

なお、データが市場において取引され得るような場合に、競争上重要なデータを有する川上市場の当事会社（A社）と当該データを活用してサービス等を提供する当事会社（B社）が垂直

型企業結合を行うことにより、データの供給拒否等が行われ、川下市場の閉鎖性・排他性が生じる場合がある(注14)。川上市場の当事会社（A社）が有するデータの川下市場での競争上の重要性や川上市場の当事会社（A社）がデータの投入物閉鎖を行う能力の評価に当たっては、後記第6の2(2)の視点と同様の視点に基づき判断する。

(注14) [略]

(イ) [略]

イ [略]

(2) 川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合

ア 購入拒否等

垂直型企業結合後、川下市場の当事会社（図4のB社）が、川上市場の当事会社（A社）以外の事業者（競争者：X社）に対して、商品の購入の拒否又は企業結合がなかった場合の取引と比較して競争上不利な条件での取引（以下「購入拒否等」という。）を行うことにより、川上市場の競争者（X社）の競争力が減退し、これら競争者が川上市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川上市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。このように、購入拒否等によって川上市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。川上市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす購入拒否等を顧客閉鎖という(注15)。

(注15) [略]

(図4) [略]

顧客閉鎖が行われるか否かは、当事会

型企業結合を行うことにより、データの供給拒否等が行われ、川下市場の閉鎖性・排他性が生じる場合がある(注12)。川上市場の当事会社（A社）が有するデータの川下市場での競争上の重要性や川上市場の当事会社（A社）がデータの投入物閉鎖を行う能力の評価に当たっては、後記第6の2(2)の視点と同様の視点に基づき判断する。

(注12) [略]

(イ) [略]

イ [略]

(2) 川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合

ア 購入拒否等

垂直型企業結合後、川下市場の当事会社（図4のB社）が、川上市場の当事会社（A社）以外の事業者（競争者：X社）に対して、商品の購入の拒否又は企業結合がなかった場合の取引と比較して競争上不利な条件での取引（以下「購入拒否等」という。）を行うことにより、川上市場の競争者（X社）の競争力が減退し、これら競争者が川上市場から退出し、又はこれらの競争者からの牽制力が弱くなる場合がある。また、このような状況では、川上市場の潜在的競争者にとって参入が困難となり、又は参入のインセンティブが低下する場合がある。このように、購入拒否等によって川上市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。川上市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす購入拒否等を顧客閉鎖という(注13)。

(注13) [略]

(図4) [略]

顧客閉鎖が行われるか否かは、当事会

社が顧客閉鎖を行う能力があるか否か、当事会社が顧客閉鎖を行うインセンティブがあるか否かを考慮して検討することとなる。

(ア) 顧客閉鎖を行う能力

川下市場の当事会社（図４のＢ社）が大きな市場シェアを有する場合、川下市場の当事会社（Ｂ社）の市場シェアと競争者（Ｙ社）の市場シェアの格差が大きい場合、川上市場の競争者（Ｘ社）が当事会社（Ｂ社）の要請に応じて関係特殊的な投資（注 16）を行うなど供給先の切替えを容易に行うことができない場合などにおいては、川下市場の当事会社（Ｂ社）が川上市場の競争者（Ｘ社）に購入拒否等を行うことにより、当該競争者（Ｘ社）は川下市場の当事会社（Ｂ社）以外の事業者（Ｙ社）に販売先を十分に振り替えることができず、競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなる程度が大きくなり、川上市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が大きくなると考えられる。

ただし、川下市場の当事会社（Ｂ社）が川下市場で大きな市場シェアを有する場合であっても、例えば、川上市場の商品は川下市場の当事会社（Ｂ社）が製造・販売する商品の原材料として用いられるだけでなく、主として別の商品の原材料としても用いられているような場合等においては、川下市場の当事会社（Ｂ社）は川上市場の商品を購入する取引に係る一定の取引分野において地位が低く、川下市場の当事会社（Ｂ社）が川上市場の競争者（Ｘ社）に購入拒否等を行ったとしても、当該競争者（Ｘ社）は当該別の

社が顧客閉鎖を行う能力があるか否か、当事会社が顧客閉鎖を行うインセンティブがあるか否かを考慮して検討することとなる。

(ア) 顧客閉鎖を行う能力

川下市場の当事会社（図４のＢ社）が大きな市場シェアを有する場合、川下市場の当事会社（Ｂ社）の市場シェアと競争者（Ｙ社）の市場シェアの格差が大きい場合、川上市場の競争者（Ｘ社）が当事会社（Ｂ社）の要請に応じて関係特殊的な投資（注 14）を行うなど供給先の切替えを容易に行うことができない場合などにおいては、川下市場の当事会社（Ｂ社）が川上市場の競争者（Ｘ社）に購入拒否等を行うことにより、当該競争者（Ｘ社）は川下市場の当事会社（Ｂ社）以外の事業者（Ｙ社）に販売先を十分に振り替えることができず、競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなる程度が大きくなり、川上市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が大きくなると考えられる。

商品を製造・販売する事業者に販売先を振り替えることができることから、通常、川上市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと考えられる。

(注 16) [略]

(イ) 顧客閉鎖を行うインセンティブ

一般的に、川下市場の当事会社（図 4 の B 社）が川上市場の競争者（X 社）に対して購入拒否等を行う場合、川下市場の当事会社（B 社）の購入に係る選択肢が制限され利益が減少する場合がある一方、川上市場の競争者（X 社）の競争力が減退し川上市場の当事会社（A 社）の利益は増加する場合がある。さらに、川下市場の競争者（Y 社）の競争力が減退し、川下市場の当事会社（B 社）の利益が増加する場合がある。

このような傾向がある中で、川下市場の当事会社（B 社）が顧客閉鎖を行うインセンティブを有する場合とは、顧客閉鎖を行うことにより当事会社グループ（A 社及び B 社の合計）として新たに得られる利益が失う利益より大きい場合である。例えば、川上市場の当事会社（A 社）の供給余力が大きい場合、川下市場の当事会社（B 社）が川上市場の競争者（X 社）からの購入分を川上市場の当事会社（A 社）に振り替えることにより当該川上市場の当事会社（A 社）の稼働率が改善するなど、当事会社グループとして利益が増加する可能性は高くなる。

一方、川下市場が商品を豊富に取り揃えることが最終需要者との関係で競争上重要である場合において、川下市場の当事会社（B 社）が購入拒否等を行う場合、同社が取り扱う商品の数

(注 14) [略]

(イ) 顧客閉鎖を行うインセンティブ

一般的に、川下市場の当事会社（図 4 の B 社）が川上市場の競争者（X 社）に対して購入拒否等を行う場合、川下市場の当事会社（B 社）の購入に係る選択肢が制限され利益が減少する場合がある一方、川上市場の競争者（X 社）の競争力が減退し川上市場の当事会社（A 社）の利益は増加する場合がある。さらに、川下市場の競争者（Y 社）の競争力が減退し、川下市場の当事会社（B 社）の利益が増加する場合がある。

このような傾向がある中で、川下市場の当事会社（B 社）が顧客閉鎖を行うインセンティブを有する場合とは、顧客閉鎖を行うことにより当事会社グループ（A 社及び B 社の合計）として新たに得られる利益が失う利益より大きい場合である。例えば、川上市場の当事会社（A 社）の供給余力が大きい場合、川下市場の当事会社（B 社）が川上市場の競争者（X 社）からの購入分を川上市場の当事会社（A 社）に振り替えることにより当該川上市場の当事会社（A 社）の稼働率が改善するなど、当事会社グループとして利益が増加する可能性は高くなる。

一方、川下市場が財・サービスを豊富に取り揃えることが最終需要者との関係で競争上重要である場合において、川下市場の当事会社（B 社）が購入拒否等を行う場合、同社が取り扱

や種類の減少を通じて最終需要者にとっての同社の魅力が低下し、同社の利益が減少する程度が大きくなることもあり、そのような場合には当事会社グループが顧客閉鎖を行うインセンティブはそれだけ弱くなる。特に、川下市場が多面市場を形成するプラットフォームの場合、川下市場の当事会社（B社）が購入拒否等を行うと、上記のように最終需要者にとっての同社の魅力の低下が最終需要者数の減少をもたらし、当該最終需要者数の減少が間接ネットワーク効果を通じて他の需要者層にとっての同社の魅力を低下させ、同社の利益の減少が大きくなるため、当事会社グループが顧客閉鎖を行うインセンティブは更に弱まることとなる。

イ [略]

(3) [略]

3 [略]

第6 混合型企業結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方等

(1) 基本的考え方

前記第3の2のとおり、混合型企業結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させないので、水平型企業結合に比べて競争に与える影響は大きくなく、市場の閉鎖性・排他性、潜在的競争の消滅、協調的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。混合型企業結合についても、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の二つの観点から検討される。

う財・サービスの数や種類の減少を通じて最終需要者にとっての同社の魅力が低下し、同社の利益が減少する程度が大きくなることもあり、そのような場合には当事会社グループが顧客閉鎖を行うインセンティブはそれだけ弱くなる。特に、川下市場が多面市場を形成するプラットフォームの場合、川下市場の当事会社（B社）が購入拒否等を行うと、上記のように最終需要者にとっての同社の魅力の低下が最終需要者数の減少をもたらし、当該最終需要者数の減少が間接ネットワーク効果を通じて他の需要者層にとっての同社の魅力を低下させ、同社の利益の減少が大きくなるため、当事会社グループが顧客閉鎖を行うインセンティブは更に弱まることとなる。

イ [略]

(3) [略]

3 [略]

第6 混合型企業結合による競争の実質的制限

1 基本的考え方等

(1) 基本的考え方

前記第3の2のとおり、混合型企業結合は、一定の取引分野における競争単位の数を減少させないので、水平型企業結合に比べて競争に与える影響は大きくなく、市場の閉鎖性・排他性、潜在的競争の消滅、協調的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。混合型企業結合についても、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の2つの観点から検討される。

(2) [略]

2 単独行動による競争の実質的制限

混合型企業結合後、当事会社それぞれの商品を技術的に組み合わせる (注 17) などして市場に供給すること、又は当事会社それぞれの商品を契約上組み合わせて市場に供給したり、当事会社の商品をそれぞれ単独で供給する場合の価格の合計額よりも一括して供給する場合の価格を低い水準に設定して供給すること（以下「組合せ供給」という。）などにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。また、混合型企業結合の一方当事会社が具体的な参入計画を有していないとしても、仮に他方当事会社の商品市場や地域市場に一方当事会社が単独で又は他の会社と企業結合を行った上で当該市場に参入することが可能であり、実際に参入した場合に他方当事会社の有力な競争者となることが見込まれる場合には、企業結合により一方当事会社の新規参入の可能性を消滅させることとなる結果、当事会社グループが当該商品の価格等のある程度自由に左右することができる状態が容易に現出し得る場合がある。

混合型企業結合が単独行動により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か否かについては、次の(1)に基づき市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる程度を検討し、また、(2)に基づき有力な潜在的競争者との企業結合による競争に与える影響の程度を検討し、その上で(3)の判断要素も勘案して判断する。

(注 17) [略]

(1) [略]

(2) 潜在的競争者との企業結合

混合型企業結合の一方当事会社（B社）が具体的な参入計画を有していないとし

(2) [略]

2 単独行動による競争の実質的制限

混合型企業結合後、当事会社それぞれの商品を技術的に組み合わせる (注 15) などして市場に供給すること、又は当事会社それぞれの商品を契約上組み合わせて市場に供給したり、当事会社の商品をそれぞれ単独で供給する場合の価格の合計額よりも一括して供給する場合の価格を低い水準に設定して供給すること（以下「組合せ供給」という。）などにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる場合がある。また、混合型企業結合の一方当事会社が具体的な参入計画を有していないとしても、仮に他方当事会社の商品市場や地域市場に一方当事会社が単独で又は他の会社と企業結合を行った上で当該市場に参入することが可能であり、実際に参入した場合に他方当事会社の有力な競争者となることが見込まれる場合には、企業結合により一方当事会社の新規参入の可能性を消滅させることとなる結果、当事会社グループが当該商品の価格等のある程度自由に左右することができる状態が容易に現出し得る場合がある。

混合型企業結合が単独行動により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か否かについては、次の(1)に基づき市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる程度を検討し、また、(2)に基づき有力な潜在的競争者との企業結合による競争に与える影響の程度を検討し、その上で(3)の判断要素も勘案して判断する。

(注 15) [略]

(1) [略]

(2) 潜在的競争者との企業結合

混合型企業結合の一方当事会社（B社）が具体的な参入計画を有していないとし

ても、仮に他方当事会社（Ａ社）の商品市場や地域市場への参入障壁が低いことなどにより、一方当事会社（Ｂ社）が当該市場に参入すること（注 18）が可能であり、実際に参入した場合に他方当事会社（Ａ社）の有力な競争者になることが見込まれる場合（注 19）には、そうでない場合と比較して、当該企業結合が一方当事会社（Ｂ社）の新規参入の可能性を消滅させることによって競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、ある市場において既に事業を行う他方当事会社（Ａ社）が、その事業を行っていないがデータ等の重要な投入財を有し、当該市場に参入した場合（注 18）に有力な競争者となることが見込まれる一方当事会社（Ｂ社）と混合型企業結合を行うことにより、一方当事会社（Ｂ社）の新規参入の可能性を消滅させる場合には、そうでない場合と比較して、競争に及ぼす影響が大きい（注 20）。

データの競争上の重要性や有力な潜在的競争者となるかの評価に当たっては、①一方当事会社（Ｂ社）がどのような種類のデータを保有・収集しているのか、②一方当事会社（Ｂ社）がどの程度の量のデータを保有しており、日々どの程度広い範囲からどの程度の量のデータを収集しているのか、③一方当事会社（Ｂ社）がどの程度の頻度でデータを収集しているのか、④一方当事会社（Ｂ社）が保有・収集するデータが、他方当事会社（Ａ社）の商品市場におけるサービス等の向上にどの程度関連するのか、といった点を考慮に入れる。また、他方当事会社（Ａ社）の商品市場の競争者（Ｘ社）が入手可能なデータと比較して、一方当事会社（Ｂ社）が保有・収集するデータが上記①～④の観点からどの程度優位性があるのかを考慮に入れる。

ても、仮に他方当事会社（Ａ社）の商品市場や地域市場への参入障壁が低いことなどにより、一方当事会社（Ｂ社）が当該市場に参入すること（注 16）が可能であり、実際に参入した場合に他方当事会社（Ａ社）の有力な競争者になることが見込まれる場合（注 17）には、そうでない場合と比較して、当該企業結合が一方当事会社（Ｂ社）の新規参入の可能性を消滅させることによって競争に及ぼす影響が大きい。

例えば、ある市場において既に事業を行う他方当事会社（Ａ社）が、その事業を行っていないがデータ等の重要な投入財を有し、当該市場に参入した場合（注 16）に有力な競争者となることが見込まれる一方当事会社（Ｂ社）と混合型企業結合を行うことにより、一方当事会社（Ｂ社）の新規参入の可能性を消滅させる場合には、そうでない場合と比較して、競争に及ぼす影響が大きい（注 18）。

データの競争上の重要性や有力な潜在的競争者となるかの評価に当たっては、①一方当事会社（Ｂ社）がどのような種類のデータを保有・収集しているのか、②一方当事会社（Ｂ社）がどの程度の量のデータを保有しており、日々どの程度広い範囲からどの程度の量のデータを収集しているのか、③一方当事会社（Ｂ社）がどの程度の頻度でデータを収集しているのか、④一方当事会社（Ｂ社）が保有・収集するデータが、他方当事会社（Ａ社）の商品市場におけるサービス等の向上にどの程度関連するのか、といった点を考慮に入れる。また、他方当事会社（Ａ社）の商品市場の競争者（Ｘ社）が入手可能なデータと比較して、一方当事会社（Ｂ社）が保有・収集するデータが上記①～④の観点からどの程度優位性があるのかを考慮に入れる。

<u>(注18)～(注20) [略]</u> (3) 競争圧力等の考慮 混合型企業結合が単独行動により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か否かについては、前記(1)における市場の閉鎖性・排他性の程度、前記(2)における潜在的競争の消滅による競争に与える影響の程度のほか、前記第4の2(1)～(8)の判断要素について、当該部分に準じて判断する。 <u>なお、前記第4の2(6)に関し、混合型企業結合により、前記(1)における市場の閉鎖性・排他性の問題や前記(2)における潜在的競争の消滅の問題が生じなくとも、当該混合型企業結合後に例えばデータの集積等や需要者の囲い込み等により、当事会社グループ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って、競争者が競争的な行動をとることが困難となる場合には、そのことが競争に及ぼす影響について検討を行う。</u> 3 [略] 第7 競争の実質的制限を解消する措置 1 基本的な考え方 企業結合が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おいても、当事会社グループが一定の適切な措置を講じることにより、その問題を解消することができる場合がある（以下、このような措置を「問題解消措置」という。）。 問題解消措置としてどのような措置が適切かは、個々の企業結合に応じて、個別具体的に検討されるべきものであるが、問題解消措置は、<u>当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲渡（以下「事業譲渡」という。）</u>等構造的な措置が原則であり、当事会社グル	<u>(注16)～(注18) [略]</u> (3) 競争圧力等の考慮 混合型企業結合が単独行動により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か否かについては、前記(1)における市場の閉鎖性・排他性の程度、前記(2)における潜在的競争の消滅による競争に与える影響の程度のほか、前記第4の2(1)～(8)の判断要素について、当該部分に準じて判断する。 3 [略] 第7 競争の実質的制限を解消する措置 1 基本的な考え方 企業結合が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おいても、当事会社が一定の適切な措置を講じることにより、その問題を解消することができる場合がある（以下、このような措置を「問題解消措置」という。）。 問題解消措置としてどのような措置が適切かは、個々の企業結合に応じて、個別具体的に検討されるべきものであるが、問題解消措置は、<u>事業譲渡</u>等構造的な措置が原則であり、当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することができないように、企業結
--	--

ープが価格等のある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものが基本となる。ただし、技術革新等により市場構造の変動が激しい市場の場合、需要が減少傾向にあるなどのために事業譲渡の相手方が容易に出現する状況にない場合、将来時点で市場構造が競争的に変化することが見込まれる中で当該将来時点までの間問題解消措置を講じる場合等においては、一定の行動に関する措置を採ることが妥当な場合も考えられる。

事業譲渡のように特定の事業者を相手方とする問題解消措置に関し、当事会社グループは当該相手方について企業結合審査の中で公正取引委員会の了解を得ることが望ましく、企業結合審査終了後に当該相手方を選定する場合には、公正取引委員会の事前の了解が必要となる。

また、問題解消措置は、原則として、企業結合が実行される前に講じられるべきものである。やむを得ず、企業結合の実行後に問題解消措置を講じることとなる場合には、以下の点を確保する必要がある。

- ① 問題解消措置を講じる期限が、適切かつ明確に定められていること。
- ② 問題解消措置を講じるまでの間、各当事会社が独立して事業を営むことを担保する措置や、需要者に不当な不利益を及ぼさないよう監視する措置等、競争上の弊害が生じないよう担保するための暫定的な措置を採ること。
- ③ 例えば、問題解消措置として事業譲渡を行う場合、当該事業譲渡対象の事業の価値を毀損するような行為を行わないこと（注21）。

問題解消措置が競争上の問題を解消するために有効と判断されるためには、当事会社

合によって失われる競争を回復することができるものが基本となる。ただし、技術革新等により市場構造の変動が激しい市場においては、一定の行動に関する措置を採ることが妥当な場合も考えられる。

また、問題解消措置は、原則として、当該企業結合が実行される前に講じられるべきものである。

やむを得ず、当該企業結合の実行後に問題解消措置を講じることとなる場合には、問題解消措置を講じる期限が適切かつ明確に定められていることが必要である。また、例えば、問題解消措置として事業部門の全部又は一部の譲渡を行う場合には、当該企業結合の実行前に譲受先等が決定していることが望ましく、そうでないときには、譲受先等について公正取引委員会の事前の了解を得ることが必要となる場合がある。

グループによる問題解消措置の確実な履行が担保されている必要がある。当事会社グループによる問題解消措置の確実な履行のためには、当事会社グループや問題解消措置の相手方等から独立した第三者が当事会社グループによる問題解消措置の履行状況を監視することが原則となる。

なお、当事会社グループの申出に基づき、企業結合後の競争条件の変化を踏まえ、問題解消措置を継続する必要性を評価した結果、当該問題解消措置を変更又は終了しても競争を実質的に制限することとなるおそれがない状況になったと判断される場合には、当該問題解消措置を変更又は終了することを認めることがある。

(注 21) 企業結合が実行される前に事業譲渡を行う場合も、同様である。

2 問題解消措置の類型

[略]

(1) 事業譲渡等

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ために最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である。

このような措置としては、事業譲渡、当事会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消（議決権保有の取止め又は議決権保有割合の引下げ、役員兼任の取止め等）、第三者との業務提携の解消などがある。

(2) コストベース引取権の設定

需要が減少傾向にあるなどのために、事業譲渡の相手方が容易に出現する状況に

なお、当事会社グループの申出に基づき、企業結合後の競争条件の変化を踏まえ、当該措置を継続する必要性を評価した結果、当該措置の内容を変更又は終了しても競争を実質的に制限することとなるおそれがない状況になったと判断される場合には、問題解消措置の内容を変更又は問題解消措置を終了することを認めることがある。

[新設]

2 問題解消措置の類型

[略]

(1) 事業譲渡等

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ために最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である。

このような措置としては、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲渡、当事会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消（議決権保有の取止め又は議決権保有比率の引下げ、役員兼任の取止め等）、第三者との業務提携の解消などがある。

なお、需要が減少傾向にあるなどのために、当事会社グループの事業部門（例

なく、商品が成熟しており、研究開発、需要者の要求に応じた商品の改良などのサービス等が競争上あまり重要でないなど特段の事情が認められる場合には、競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する（長期的供給契約を締結する）ことにより、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。

(3) 輸入・参入を促進する措置

需要が減少傾向にあるなどのために、事業譲渡の相手方が容易に出現する状況がないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、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。}

例えば、輸入に必要な貯蔵設備や物流サービス部門等を当事会社グループが有している場合、それらを輸入業者等が利用することができるようにし、輸入を促進することにより、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。}また、当事会社が有している特許権等について、競争者や新規参入者の求めに応じて適正な条件で実施許諾等^{をすること、競争者の事業拡大や新規参入者の参入に当たり支障となっている事項の解消について当事会}

えば、製造販売・開発部門）の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況になく、商品が成熟しており、研究開発、需要者の要求に応じた商品の改良などのサービス等が競争上あまり重要でないなど特段の事情が認められる場合には、競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する（長期的供給契約を締結する）ことを問題解消措置とすることが有効であると判断されるときもある。

(2) その他

ア 輸入・参入を促進する措置等

需要が減少傾向にある等のために、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況がないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、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。}

例えば、輸入に必要な貯蔵設備や物流サービス部門等を当事会社グループが有している場合、それらを輸入業者等が利用することができるようにし、輸入を促進することにより、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。}また、当事会社が有している特許権等について、競争者や新規参入者の求めに応じて適正な条件で実施許諾等^{をすることにより、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}

<u>社グループが支援すること等により、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</u>と判断される場合がある。 <u>(4) 垂直型・混合型企業結合における差別的取扱い等の禁止</u> <u>例えば、垂直型企業結合において、当事会社グループが競争者に対して供給拒否等（投入物閉鎖）を行い、川下市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることにより、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、当事会社グループが競争者に対して供給拒否等の差別的取扱いを行わないことを担保することにより、川下市場の閉鎖性・排他性の問題が生じなくなり、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</u>と判断される場合がある。 <u>これは、垂直型企業結合における購入拒否等（顧客閉鎖）及び混合型企業結合における組合せ供給（混合型市場閉鎖）により、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も同様である。</u> <u>(5) 情報遮断措置</u> <u>企業結合後において、当事会社グループ内において秘密情報が共有されることを制限する措置を講じることにより、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</u>と判断される場合がある。 例えば、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	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。 [新設] <u>イ 当事会社グループの行動に関する措置</u> <u>前記(1)及び(2)アのほか、当事会社グループの行動に関する措置を講じることにより、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</u>と判断される場合がある。 例えば、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
--	--

交換を遮断すること、共同資材調達の禁止など独立性を確保する措置を講じることにより、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（ただし、前記第4の3(1)エ参照）。

また、競争が実質的に制限されることとなる一定の取引分野の対象となる商品の事業に係る各当事会社間の人事異動や情報共有を制限するなどの措置を講じることにより、企業結合後においても各当事会社が引き続き独立して事業を営むことが確保され、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。

さらに、垂直型・混合型企業結合において、一方当事会社が保有している他方当事会社の競争者の秘密情報を他方当事会社が入手できるようになることにより、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、各当事会社間において関係部署間の人事異動や情報共有を制限するなどの措置を講じることにより、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。

なお、コストベース引取権の設定、輸入・参入を促進する措置、垂直型・混合型企業結合における差別的取扱い等の禁止等の問題解消措置においては、その相手方に対し当該問題解消措置を履行するに当たり入手することとなる当該相手方の秘密情報について、当事会社グループの関係部署に共有されることのないよう、情報遮断措置を講じることが求められる。

する情報の交換を遮断すること、共同資材調達の禁止など独立性を確保する措置を講じることにより、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（ただし、前記第4の3(1)エ参照）。また、事業を行うために不可欠な設備の利用等について、結合関係にない事業者を差別的に取り扱うことを禁止することにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることを防止することができると判断される場合がある。

(付) [略]	(付) [略]
備考 表中の [] の記載は注記である。	

改定後

<企業結合審査のフローチャート>

企業結合審査の対象となるか否かの判断

株式保有、役員の兼任、合併、分割、共同株式移転、事業譲受け等の行為類型ごとに検討

例：議決権保有割合が 50%超又は 20%超かつ同割合の順位が単
独第 1 位
兼任役員が双方に代表権を有する 等

例：議決権保有割合が 10%以下 かつ役員兼任なし
同一の企業結合集団に属する会社の合併、事業
譲受け 等

対象となる

対象とならない

一定の取引分野の画定

当事会社グループが行っている事業全てについて、取引対象商品の範囲、地理的範囲等をそれぞれ画定する。一定の取引分野の画定に当たっては、基本的には、需要者にとっての代替性の観点から、また、必要に応じて供給者にとっての代替性の観点からも判断することとなる。

画定された一定の取引分野ごとに競争を実質的に制限することとなるか否かを判断

該当しない

【水平型】①HHI 1,500 以下 ②HHI 1,500 超 2,500 以下かつHHI 増分 250 以下
又は ③HHI 2,500 超かつHHI 増分 150 以下

該当する

該当しない

【垂直・混合型】①市場シェア 10%以下 又は ②HHI 2,500 以下かつ市場シェア 25%以下

該当する

三つの観点から検討

単独行動による競争の実質的制限についての検討

以下は水平型の場合。垂直・混合型は本文参照。

【当事会社グループの地位及び競争者の状況】

- ・市場シェア及びその順位
- ・当事会社間からの競争の状況等
- ・競争者の市場シェアとの格差
- ・競争者の供給余力及び差別化の程度

【輸入】

制度上の障壁の程度、輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題、輸入品との代替性の程度、海外の供給可能性の程度

【参入】

制度上・実態面での参入障壁の程度、参入者の商品との代替性の程度、参入可能性の程度

【その他】

- ・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・経営状況 等

協調的行動による競争の実質的制限についての検討

以下は水平型の場合。垂直・混合型は本文参照。

【当事会社グループの地位及び競争者の状況】

- ・競争者の数等
- ・当事会社間からの競争の状況等
- ・競争者の供給余力

【取引の実態等】

取引条件、需要動向、技術革新の動向、過去の競争の状況 等

【その他】

- ・輸入、参入、隣接市場、需要者からの競争圧力
- ・効率性及び当事会社グループの経営状況 等

各要素を総合勘案

問題あり

問題なし

各要素を総合勘案

問題あり

問題なし

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の判断

問題解消措置

排除措置の対象

直ちに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はならないとの判断

単独・協調とも問題がない場合に限る。

現 行

<企業結合審査のフローチャート>

企業結合審査の対象となるか否かの判断

株式保有、役員の兼任、合併、分割、共同株式移転、事業譲受け等の行為類型ごとに検討

例：企業結合集団に属する会社等が保有する株式に係る議決権を合計した割合が 50% 超 又は 20% 超かつ同割合の順位が単独第 1 位
兼任役員が双方に代表権を有する 等

例：議決権保有比率が 10% 以下 かつ役員兼任なし
同一の企業結合集団に属する会社の合併、事業譲受け 等

対象となる

対象とならない

一定の取引分野の画定

当事会社グループが行っている事業すべてについて、取引対象商品の範囲、地理的範囲等をそれぞれ画定する。一定の取引分野の画定に当たっては、基本的には、需要者にとっての代替性の観点から、また、必要に応じて供給者にとっての代替性の観点からも判断することとなる。

画定された一定の取引分野ごとに競争を実質的に制限することとなるか否かを判断

該当しない

【水平型】①HHI 1,500 以下 ②HHI 1,500 超 2,500 以下かつHHI 増分 250 以下
又は ③HHI 2,500 超かつHHI 増分 150 以下

該当する

該当しない

【垂直・混合型】①市場シェア 10% 以下 又は ②HHI 2,500 以下かつ市場シェア 25% 以下

該当する

2つの観点から検討

単独行動による競争の実質的制限についての検討

以下は水平型の場合。垂直・混合型は本文参照。

【当事会社グループの地位及び競争者の状況】

- ・市場シェア及びその順位
- ・当事会社間の従来競争の状況等
- ・競争者の市場シェアとの格差
- ・競争者の供給余力及び差別化の程度

【輸入】

制度上の障壁の程度、輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題、輸入品との代替性の程度、海外の供給可能性の程度

【参入】

制度上・実態面での参入障壁の程度、参入者の商品との代替性の程度、参入可能性の程度

【その他】

- ・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・経営状況 等

協調的行動による競争の実質的制限についての検討

以下は水平型の場合。垂直・混合型は本文参照。

【当事会社グループの地位及び競争者の状況】

- ・競争者の数等
- ・当事会社間の従来競争の状況等
- ・競争者の供給余力

【取引の実態等】

取引条件、需要動向、技術革新の動向、過去の競争の状況 等

【その他】

- ・輸入、参入、隣接市場、需要者からの競争圧力
- ・効率性及び当事会社グループの経営状況 等

各要素を総合勘案

問題あり

問題なし

問題あり

問題なし

単独・協調とも問題がない
場合に限る。

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の判断

問題解消措置

排除措置の対象

直ちに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はならないとの判断

