

平成22年度「独禁法中級講座」第1回－企業結合

平成22年4月13日（火）

根岸 哲

I はじめに

独禁法は、「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」企業結合を禁止している（10条、13条、14条～16条）－企業結合ガイドライン（平成16年5月31日最新改定平成22年1月1日公取委）。

企業結合から取り上げるのは、企業結合規制において、独禁法の最も基本的なことが学べると考えるからである。企業結合には、水平型企业結合（競争関係にある会社間の企業結合）、垂直型企业結合（取引関係を異にする会社間の企業結合）、混合型企業結合（それ以外の企業結合）の3類型がある。

（1）当該企業結合が、競争に影響を及ぼし得る「一定の取引分野」＝市場を画定し、当該取引分野において「競争を実質的に制限する『こととなる』」か否かを検討することになる。「一定の取引分野」の画定の重要性と、競争関係にある場合、垂直関係にある場合、競争関係にも垂直関係にもない場合の区別の重要性。私的独占、不当な取引制限、事業者団体の禁止行為、不公正な取引方法のいずれの禁止行為においても、「一定の取引分野」の画定は、基本的に、共通して重要である。

（2）企業結合は、例えば、ある会社が、他社の過半数議決権を取得して他社の事業活動を「支配」又は「排除」することによって行われることも、また、複数の会社が、合併、分割、相互の議決権取得、共同出資会社の設立、共同株式移転、事業譲渡・譲受など「共同」し「相互に事業活動を拘束」することにより行われることもある。企業結合規制と私的独占（2条5項）及び不当な取引制限（2条6項）の禁止（3条）とはどう違うのか。企業結合規制は、私的独占又は不当な取引制限の禁止の予防的・補完的な規制であると説明される。

(i) 「競争を実質的に制限する」（現実・确实）と『競争を実質的に制限する『こととなる』』（近い将来の蓋然性）との違い－不公正な取引方法の「公正な競争を阻害するおそれがある（公正競争阻害性）」との関係も考えさせる。「抗弁」＝正当化理由＝目的の合理性と目的達成の相当性＝保護に値しない競争の議論も、基本的に、共通している。

(ii) 事後規制と事前規制（事前届出・審査制）の違い。手段行為の違い－支配・排除および共同・相互拘束と企業結合。企業結合＝「固い」結合（全体的一体性・継続性）と不当な取引制限＝「ゆるい結合」（部分的・一時的）の区別。

II ソニー・NECの光ドライブディスク合弁会社設立

1 本件の概要

ソニーとNECが、共同新設分割の方法による光ディスクドライブ事業に係る合弁会社を設立することを計画したのであり、独禁法15条の2の問題であった。当事会社は、光ディスクドライブメーカーである一方、光ディスクドライブ用部品(光ピックアップ(ソニー)とフロントエンドLSI(NEC))のメーカーでもあり、光ディスクドライブメーカー同士の

水平型企业結合と光ディスクドライブメーカーと部品（光ピックアップとフロントエンド LSI）メーカーとの垂直型企业結合の両側面がある。

2 「一定の取引分野」＝市場の画定

2-1 水平型企业結合

商品の範囲：大手パソコンメーカー向け5種類の光ディスクドライブ（CD-ROM、CD-R/RW、DVD-ROM、COMBO、DVD±RW）及びデスクトップ用パソコン向けと同じ5種類の光ディスクドライブ。

地理的範囲：全国。実質世界。

本格的な量産・販売が行われており、当事業会社が共に行っている光ディスクドライブは上記5種類であり、それぞれ使用できる光ディスクの種類や機能の面で異なっている。

光ディスクドライブのユーザーは、パソコンの内蔵ドライブ搭載用に使用するパソコンメーカーのほか、自社ブランドの外付け・取替用ドライブに使用する周辺機器メーカーであるが、大手パソコンメーカー向けについては光ディスクドライブメーカーが直接販売を行い、周辺機器メーカー向けについてはデスクトップ用パソコンを通じて販売されており、販売形態が異なっている。

大手パソコンメーカー向けについては、大手パソコンメーカーが全世界における需要を本社で一括して調達し、光ディスクドライブメーカーが設定する製品価格も、世界的に統一価格で設定されている。また、大手パソコンメーカーは、世界各地の複数の主要光ディスクドライブメーカーから見積りを取り、価格・品質・納期などの取引条件を競わせた上で調達先を選定している。これらのことから判断すると、大手パソコン向け販売市場については、実態として世界全体で1つの市場が形成され、世界における競争の状況が国内における競争に反映されている。したがって、大手パソコンメーカー向けについては、本件企業結合が光ディスクドライブメーカーと大手パソコンメーカーとの間の世界レベルでの取引に与える影響を分析し、それに基づき国内の取引に与える影響を判断する一国内市場と世界市場との連動性一世界市場において競争を実質的に制限することとなるのであれば、国内市場においても競争を実質的に制限することとなり、一方、世界市場において競争を実質的に制限することとならないのであれば、国内市場においても競争を実質的に制限することとはならない。

2-2 垂直型企业結合

商品の範囲：川上市場が光ピックアップの製造販売市場及びフロントエンド LSI の製造販売市場であり、川下市場は光ディスクドライブの製造販売市場である。

地理的範囲：全国。実質世界。

川下市場の光ディスクドライブメーカー並びに川上市場の光ピックアップメーカー及びフロントエンド LSI メーカーのいずれも、実質的な製造拠点はアジア地域であり、取引先の選定の過程で輸送コストが問題となることはないこと等から、2つの光ディスクドライブ部品の販売及び調達は世界的に行われ、実態として世界全体で1つの市場が形成され、世界における競争の状況が国内における競争に反映されている。したがって、本件企業結合が光ピックアップメーカー、フロントエンド LSI メーカーと光ディスクドライブメーカーと

の間の世界レベルでの取引に与える影響を分析し、それに基づき国内の取引に与える影響を判断する一国内市場と世界市場との連動性は上記と同じ。

3 「競争を実質的に制限することとなる」の判断

3-1 水平型企业結合

3-1-1 大手パソコンメーカー向け光ディスクドライブの製造販売市場への影響

(i) 市場シェア

大手パソコンメーカー向け光ディスクドライブ5製品のうちで世界レベルでの当事会社の合算シェアが10%を超えることとなるのは、**CD-R/RW**ドライブと**DVD±RW**ドライブの2製品である。他の製品は、当事会社の合算シェアが10%以下であり、本件企業結合により、直ちに競争が実質的に制限することとはならない。

CD-R/RWドライブ当事会社合算約10%、**DVD±RW**ドライブ当事会社合算約35%。

(ii) 競争者の存在

競争者のシェアは不明であるものの、有力な光ディスクドライブメーカーは複数存在する。

(iii) 取引先変更の容易性

同じ種類の光ディスクドライブであれば、光ディスクドライブメーカーの製品間に機能面での差はない。大手パソコンメーカーは、光ディスクドライブに記録品質の悪さ等の問題が発生すると、パソコン自体の性能評価にかかわることになるため、光ディスクドライブの性能・品質について厳しくチェックを行っている。光ディスクドライブメーカーは、パソコンメーカーの性能・品質に対する厳しい要求に対応するため、性能・品質の向上に努めており、主要光ディスクドライブメーカー間には、ユーザーが取引先を変更することを妨げるような大きな技術格差はない。

(iv) ユーザーの価格交渉力

大手パソコンメーカーは複数の光ディスクドライブメーカーから見積りを取って取引条件を競わせた上で調達先を選定しており、非常に強い価格交渉力を有している。

3-1-1-1 独禁法上の評価と結論

(i) 単独行動による「競争の実質的制限」

検討対象とした2製品の光ディスクドライブについて、シェアの増分は小さい。また、有力な競争者が複数存在していること、取引先である大手パソコンメーカーは非常に強い価格交渉力を有していることから、当事会社の単独行動により世界レベルでみた競争を実質的に制限することとはならない。したがって、日本国内においても、競争が実質的に制限されることとはならない。

(ii) 協調的行動による「競争の実質的制限」

光ディスクドライブメーカーは多数存在すること、大手パソコンメーカーは、複数の光ディスクドライブメーカーから見積りを出させた上で調達先を選定するなど非常に強い価格交渉力を有していること等から、当事会社と競争者の協調的行動により、世界レベルでみた競争を実質的に制限することとはならない。したがって、日本国内においても、競争が実質的に制限されることとはならない。

3-1-2 デストリビューター向け光ディスクドライブの製造販売市場への影響と結論
日本国内のデストリビューター向け市場における本件企業結合後の当事会社の合算シェアは、5製品いずれについても10%以下であり、本件企業結合により、直ちに競争が実質的に制限することとはならない。

3-2 垂直型企业結合

3-2-1 「競争を実質的に制限することとなる」の判断

川上市場である光ディスクドライブ向け光ピックアップの製造販売市場における全世界レベルでのソニーのシェアは約5%、フロントエンドLSIの製造販売市場における全世界レベルのNECのシェアは約10%にすぎない。また、川下市場である光ディスクドライブの全製品でみた当事会社の合算シェアは全世界レベルで約10%と小さい。

3-2-2 独禁法上の評価と結論

川上市場及び川下市場のいずれについても、当事会社のシェアが10%程度と小さく、本件企業結合により、市場の閉鎖性・排他性等の問題は生じない。このため、世界レベルでみた競争を実質的に制限することとはならない。したがって、日本国内においても、競争が実質的に制限されることとはならない。

III A社とB社の事業統合—公取委の指摘により断念した事案

1 本件の概要

同一の医療用機械器具の製造販売事業を営むA社とB社とが、X機器の製造販売事業を統合する計画であり、10条と15条の2の問題であった。水平型企业結合である。

2 「一定の取引分野」=市場の画定

商品の範囲：当事会社間で競合している6種類のX機器(X-1~X-6)の製造販売。
地理的範囲：全国。

X機器は、求められる機能に応じて素材及び形状が異なり、10種類の品目に分かれており、当事会社間で競合するのは6品目。X機器が対象とする効能と同様の効能を有する薬剤もあり、そうした薬剤が新たに開発されれば、X機器は大きく販売数量を落とすという実態にある—新薬剤の開発に基づく新規参入又は隣接市場からの競争圧力を考慮する必要があるのではないか。

3 「競争を実質的に制限することとなる」の判断

(i) 市場シェア・集中度

本件企業結合後のHHIは約5,300、HHIの増分は約1,600—セーフハーバーを超える。

機器X-1：当事会社合算約60%・2位約40%、機器X-2：当事会社合算約1

00%、機器 X-3：当事会社合算約100%、機器 X-4：当事会社合算約100%、機器 X-5：当事会社合算約100%、機器 X-6：当事会社合算約65%・2位約30%・3位約5%・4位0～5%。

(ii) 価格動向

X 機器は、その種類ごとに保険適用における償還価格が定められており、この償還価格の範囲内でメーカー又は代理店とユーザーの交渉により実販売価格が決められるが、償還価格でみた場合、各種の X 機器の価格はほぼ横ばい状態である。

(iii) 供給余力

当事会社は、各種の X 機器について約3割の供給力を有している。一方、競争者の供給余力は不明であるが、小規模な生産設備で生産可能であることから、設備の増強は容易である。

(iv) 輸入圧力及び参入圧力

X 機器は、薬事法上の製造販売承認を取得すること等法令上の要件を満たせば輸入や参入が可能であるが、新たな薬剤が開発されれば市場は急速に縮小すること、そもそも市場が小さいことから、承認を得るための費用及び期間を考慮した場合、輸入や参入が拡大する状況にはない。

(v) 競争者の状況

機器 X-6 については、競争者が3社あるが、4位、5位のシェアが小さく、5位は輸入品を販売しており、ユーザーがアフターケアを重視して国内メーカーとの取引を優先していることから、有力な競争者とは評価することは困難である。その結果、機器 X-6 についても、本件統合が実現すれば、本件市場における有力な競争者は1社となる。

4 独禁法上の評価と結論

X 機器については、本件統合後、6種類のいずれについても、各市場において当事会社による独占又は複占となること、また、輸入圧力及び参入圧力が認められる状況にはないことを踏まえると、当事会社が単独で、又は当事会社と競争者との協調的行動により、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おそれがある。

X 機器における競争上の問題を指摘したところ、当事会社から、本件統合を取りやめる旨の申出があった。