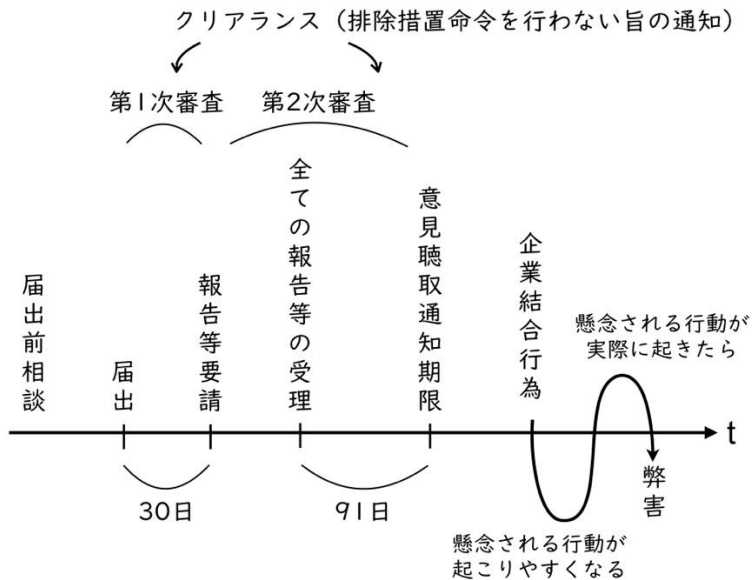


I 企業結合規制（基本解説アウトライン）

1 概要



- もし企業結合行為が行われたならば弊害が起こる蓋然性がある、という場合に、企業結合行為を事前に禁止する。
事後もあり得るが末尾
- 事前の企業結合審査、事前届出義務。

2 行為要件

- 行為要件を満たせば、事前規制の対象となる
さらに規模の要件を満たせば事前届出義務
- 日本では複数の条による縦割り
 - 会社による株式取得（10条）
 - 役員兼任（13条）
 - 会社以外による株式取得（14条）
 - 合併（15条）
 - 共同新設分割・吸収分割（15条の2）
 - 共同株式移転（15条の3）
 - 事業譲受け等（16条）
 - 受け皿条項（17条）
- 届出義務の要件が異なるが、どれに該当しても、他の違反要件は同じ
→ 届出義務の違いに応じて条を分け、それに違反要件規定が帯同している、というイメージ。

3 弊害要件

- 企業結合後の状況を企業結合前に判断するのであることを「こととなる」で表現
- 基準時は企業結合後
 - 企業結合前の現在の状況を検討しているのは、（当事会社の企業結合を除けば）現在の状況がそのまま維持されることを暗黙の前提としているから。
 - 過去の出来事が参考とされることもある。
 - 例：過去に一斉価格引上げがしばしば起きたことが、将来における協調的行動を予測させる。
- 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
 - 以下では、これを小分けにする。

4 市場画定（一定の取引分野の画定）

- 需要者・供給者・商品役務 から成る
- 需要者からみて選択肢となる供給者の範囲→商品役務の範囲
 - ・ 通常の事例集の記述
 - 当事会社が競争関係にある商品 α があり、それと似ている商品 β がある、という場合に、 α だけで市場が成立するか、 α と β であわせて1個の市場が成立するか
 - ・ 需要の代替性
 - あれば、商品 β も同じ市場に含む
 - なければ、「供給の代替性」に進む
 - ・ 供給の代替性
 - あれば、（一定条件（略）を満たせば）商品 β も同じ市場に含む
 - なければ、商品 β は同じ市場に含まない
 - ・ 需要の代替性は、需要者が誰であるかによって左右されるので、時々、需要者は誰であるかが明示的に記載される。
 - 地理的範囲
 - 考え方は商品役務の範囲と同じ
 - 世界中の教科書で商品役務の範囲と地理的範囲がある、と書かれているので、仕方ないから毎回触れるお約束、という感じの記載が多い。
 - 「需要者からみて選択肢となる供給者の範囲」が唯一最大の基本的考え方であり、他は、そのもとで色々言われている、という話

5 競争を実質的に制限することとなる

- (1) 企業結合行為を行ったら競争の実質的制限が起こる蓋然性が高まる。

企業結合行為を行ったら、懸念される行動が起こりやすくなる。

懸念される行動が本当に起こったら、競争の実質的制限が起こる。

○ これらは、全体として判断すればよい（一つ一つに立証責任は発生しない）が、便宜上、2つに分けて説明。

(2) 企業結合行為を行ったら、懸念される行動が起こりやすくなる

ア 懸念される行動

水平型企業結合

当事会社らにおける価格等の連動

垂直型企業結合

川上と川下

閉鎖と情報入手

排除または協調的行動

混合型企業結合

甲市場と乙市場

組合せ供給と情報入手

排除または協調的行動

イ 懸念される行動が起こりやすくなるかどうかは次の2つのポイントを見て判断

意欲

インセンティブ

ウ 次の「懸念される行動が本当に起こったら、競争の実質的制限が起こる」とシームレスにつながっているので、例えば、懸念される行動をしても排除に成功しないから懸念される行動をしない、という扱いになることもあり得る。

(3) 懸念される行動が起これば競争を実質的に制限する

正当化理由なく競争変数が左右される状態

正当化理由は、登場頻度は低い

競争変数 = 価格、品質、数量等

「競争変数が左右される」 = 「牽制力が働かない」

牽制力の各種

内発的牽制力

少数株式取得の場合など

他の供給者による牽制力

既存の競争者

新規参入者（国内・国外）

隣接市場

市場画定で典型的に外に出したものによる敗者復活
需要者による牽制力

いくつかのポイント

協調的行動が起きやすい市場か

他の供給者の予測が容易

抜け駆けの発見が容易

抜け駆けへの制裁が容易

当事会社同士の競争が特に活発（close competitors）であったか

6 因果関係

懸念される行動が起こりやすくなる、などの議論にかなりの程度が吸収されているが、独自の問題もある

- ・もともと弊害が存在した場合
- ・将来いずれにしても弊害が起こる場合
[USEN-NEXT HOLDINGS／キャンシステム]
- ・競争を期待できない場合
[ふくおか FG／十八銀行]

7 届出義務

「企業結合集団」の「国内売上高合計額」（10条2項で定義）

10条2項は次のものが混在

- ・届出義務総論
- ・株式取得の届出義務（各論）

8 企業結合審査

このページ冒頭の図のとおり

もともと事前相談ばかり

平成23年の見直し

第1次審査（30日）

第2次審査（91日）

意見聴取通知期限

- 当事会社側がその気になれば時計の針で公取委にプレッシャーをかけることができる
最近、全てを届出前相談の段階で行い、セレモニーとして届出を行う案件の増加？
（届出前相談自体は公表されない。判断が迅速なのかもしれない）
平成23年の見直しより前に戻ったことになるが、手続に対する信頼感・安心感があるためか？

参考)「届出一覧」

<https://www.jftc.go.jp/dk/kiketsu/toukeishiryō/ichiran.html>

9 先端問題

- ビッグテックによるスタートアップの買収

違反要件論

どのように捕捉するか

事後の企業結合規制

条文上の疑義はあるが日本でもできることになっている

FTC v. Facebook は、過去の企業結合を他者排除行為の一環と見るもの

水平型企業結合の例

[いすゞ自動車/UDトラックス]

混合型企業結合の例

[富士フイルム/日立製作所]

II 福井銀行/福邦銀行

1 事案の概要

水平型企業結合の基本的な考え方を知る素材

同じ地域の地域金融機関の企業結合

[第四銀行/北越銀行]

[ふくおかFG/十八銀行]

[乗合バス・地銀の独禁法特例法]

令和3年5月17日届出 → 6月16日クリアランス

2 事業の概要 81-84 (令和2年度企業結合事例集の頁数。以下同じ。)

複数から借りるのが一般的

契約後の訪問

他の金融機関のコスト水準を把握し難い状況

地方公共団体は需要者として異なる

非事業性貸出しは様々な意味で異なる

3 市場画定 84-89

事業性貸出しと非事業性貸出しを分ける

需要の代替性

供給の代替性

85-89 は、つまり、需要者の範囲の画定

事業性貸出しと非事業性貸出しの区別も、実は需要者の差異。

需要者の範囲の画定をすれば、供給者の範囲は比較的簡単に画定されている。

(契約後の訪問)

4 競争の実質的制限の有無

企業結合後にそうなる蓋然性があるか

(1) 大企業向け 89-

「セーフハーバー基準に該当する」 90

(2) 中小企業向け：6 経済圏

有力な競争者が 2

供給余力あり

結論

「単独行動」

「協動的行動」

(3) 中小企業向け：若狭地区

有力な競争者が 1

供給余力

資金面

体制面

当事会社間の競争が特に強かったとは言えない

(複数から借りるのが一般的)

供給者間での共通認識の成立や相互予測が容易でない

(他の金融機関のコスト水準を把握し難い状況)

白石教授から、レジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

- 中小企業向け貸出し市場における、従来の当事会社間の競争関係の程度について、「比較的弱いことがうかがわれ、少なくとも、特に強いと認められない」（91-92頁）、「特に強いとは認められない」（94頁）と認定されている。「特に強いと認められない」ことが、結局のところ、結論にどのように影響するのだろうか。

- 公取委は、当事会社同士が特に活発に競争している（close competitors）かどうかを検討している。どちらもシェア上位で、特に競争している関係ならば、そのような事業者が結合することによる競争への影響は大きいと考えられる。

ご指摘の部分の記載だけみると、当事会社間の競争関係が特に強いと認められるなら、審査において詳細に検討する必要があるが、特に強いといえないのであれば、あまり注目して見ない、という姿勢がうかがえる。

- 競争事業者について、6 経済圏では、シェア 15%以上の事業者が 2 社以上存在している旨（93 頁）、若狭地区では、シェア 35%の事業者が 1 社存在している旨（96 頁）が認定されている。競争事業者のシェアに係る認定の仕方に違いがあるのは、何か理由があるのだろうか。

- ご指摘の部分から推測すると、シェア 15%以上であれば、それなりの競争事業者と扱われるようだ。それが当事会社以外に 2 社以上いれば、当事会社の企業結合にとって有利である。競争事業者が 1 社しかいない場合であっても、公取委は最終的には承認するつもりなので、1 社のみだが 35%もあって大きい、と述べ、結論に繋げている。残りの 1 社のシェアが 35%あることが必須ではないだろう。

- 本件審査の経緯をみると、審査が円滑に進んだようだ（78 頁）。余裕を持ったスケジュールを立てることは大事であると感じた。

地理的範囲について、福井県では、銀行の店舗から顧客を訪問できる範囲が営業範囲である（第 5 の 2(1)）という説明は理解できる。しかし、大企業・中堅企業向け貸出しの市場は、福井県内という範囲が画定された。銀行の営業担当者が県境を歩き来る旨の記載もあるため、なぜ県内にこだわる必要があるのだろうか。単純に、検討作業の効率の問題からだろうか。

- スーパーマーケット等の企業結合の場合は、日常の買い物をする一般消費者が需要者であるため、同一県内であっても、遠いところまで行かないことが前提となる。本件は事業性貸出しなので、一般消費者よりは動き、また、供給者も売りに来る。ま

た、半径〇km と形式的に切り分けると、都市部などならともかく、半径が大きくなると、自然の地形によっては移動しにくい場所がある。同一県内であれば道路が整備されて移動しやすいなど、一定の理由はあるのではないか。

- 中小企業向け貸出しの地理的範囲について、各経済圏内の状況が問題となるはずだが、若狭地区内に店舗がない金融機関が、同地区外から営業に来ている旨指摘がある（96 頁）。また、6 経済圏について、競争事業者は福井県内に店舗があると認定されている（93 頁）。必ずしも各経済圏内の店舗にこだわらず、広く福井県内に店舗があるかに言及されているのは、なぜだろうか。
- 地図をみると、若狭地域は福井県の他の地域から少し離れているから、基本的には若狭地域内を一定の取引分野としたのかもしれない。ただ、同一県内に店舗があると、距離的にも、心理的にも、行き来しやすさがあるのかもしれない。
- 今回、貸出残高ベースで金融機関のシェアを算出した（90 頁）とのことだが、妥当だろうか。福井銀行と福邦銀行は需要者が少し異なるということもあり、貸出残高ベースのシェアが実力を正しく示しているのか、疑問がある。
- まずシェアを算出しなければ、その後の方針を決められない。大事な事案が検討から漏れてしまうということがなければよいとして、ある程度割り切って、シェアを算出することには意味がある。
- 6 経済圏と若狭地区のいずれも、供給余力については論じているものの、参入、隣接市場からの競争圧力、需要者にとっての取引先変更可能性等の項目について言及がない。他の地方銀行統合の事案でも、これらの項目は検討されており、当事会社側は、これらの項目についても、何らか主張しているだろうと思うのだが、なぜ記載がないのだろう。比較的問題が少なく、多くの要素を積み上げる必要のない事案だったのだろうか。
- 舞台裏の事情は分からないが、本件は難しい事案ではなかったように思われる。過去の地銀の統合の事例は、いずれも地銀等合併に係る特例法の施行（2020 年 11 月）以前のものである。本件のシンプルな認定は、同法施行後において、同法に頼らなくとも独禁法の審査手続に沿ってスムーズに統合が認められるということ、公取委が世間にアピールする狙いがあるのかもしれない。

以上