

# 独禁法事例研究

## 第5回

2020-09-02  
白石忠志

---

# 本日・今後の内容

---

★ 9月2日

★ 令和元年度企業結合事例集

▶ 事例1、事例2、事例6、事例9、を予定

★ 10月14日

★ 令和元年度相談事例集（4～5件を選び9月中旬までに連絡）

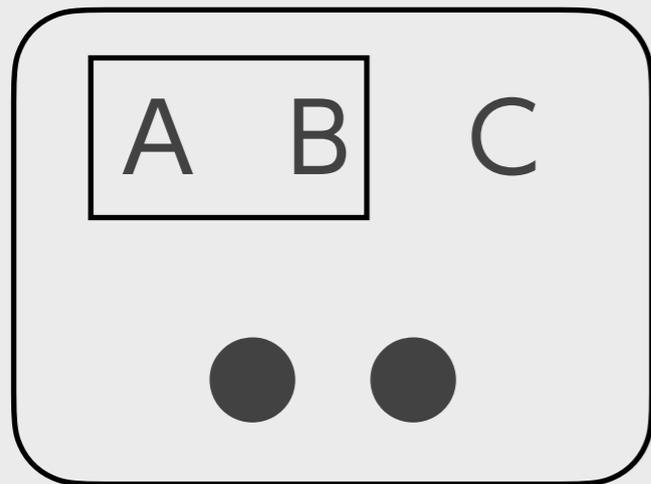
★ 10月28日

★ 未定

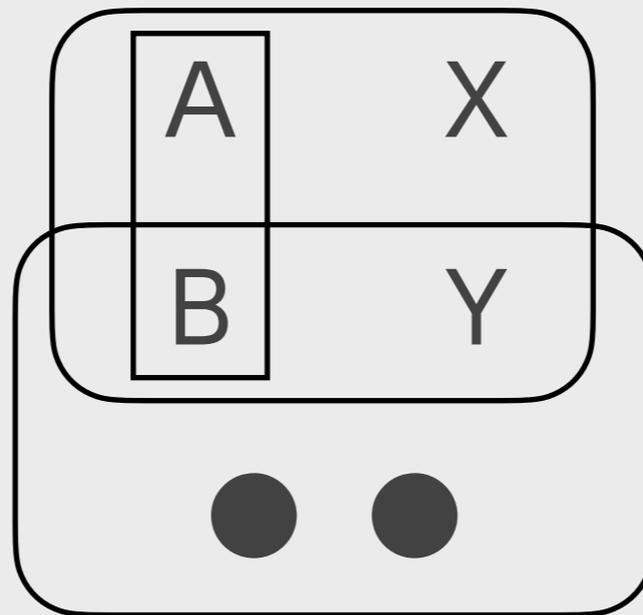
# 企業結合規制の基本的考え方

---

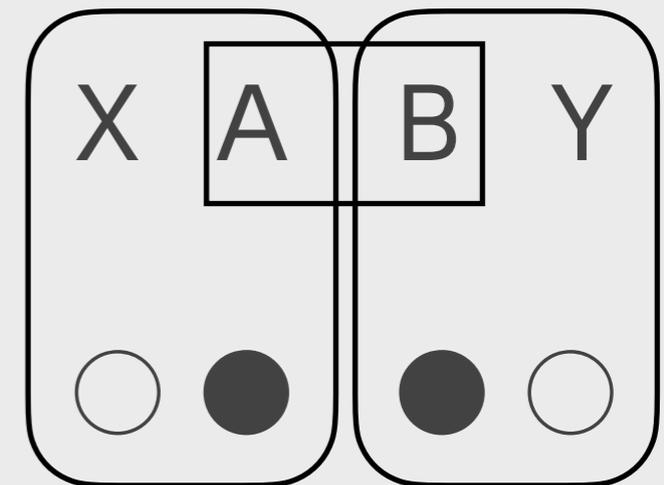
↓  
水平



↓  
垂直



↓  
混合



いずれかの市場での  
競争の実質的制限

# 事例1

## BMS / セルジーン

# 市場画定：一般論の確認

---

- ★ その事例で検討対象とすべき市場の範囲の見極め
  - ☆ 需要者・供給者・商品役務
- ★ 複数あり得る
  - ☆ うち1つでも違反要件を満たせば違反
- ★ 品目 $\alpha$ と品目 $\beta$ が下記いずれかなら、まとめる
  - ☆ 需要の代替性がある
  - ☆ 供給の代替性がある (細かくはゲラpp1-2)
- ★ 商品範囲と地理的範囲

# 市場画定：本件に即して

---

- ★ 医薬品におけるATC分類法 p2
- ★ 上市されていない医薬品
- ★ 「機能・効用が異なる」の意味 pp3-6

# 本件の特殊論点

---

- ★ 他社にライセンス p7
- ★ 受けていたライセンス契約の解除 p8
  - ☆ ガン・ジャンピングとの異同

## 事例6

# トヨタ自動車／パナソニック

# 市場画定

---

- ★ 「需要の代替性」 「供給の代替性」 pp39-42
- ★ 「代替的に選択する需要者の存在は否定できないものの……代替的とは認識しない需要者が一定程度存在する」 p41
- ★ 区別しても結論に差が生じない pp41-42

# 垂直型で懸念される行動

---

- ★ 川下市場（電動車の市場）での排除
  - ★ 投入物閉鎖（電池の供給拒否等） pp45-46
    - ▶ 排除が起きない
      - （→ 供給拒否等もしないだろう）
  - ★ 情報入手 → 問題解消措置
- ★ 川上市場（電池の市場）での排除
  - ★ 顧客閉鎖（電池の購入拒否等） pp46-47
    - ▶ 「競争事業者との間で…取引していない」

# 問題解消措置

---

## ★ 流れ

- ★ 「問題が生じる可能性がある点について当事会社グループに指摘を行った」 p47
- ★ 「問題解消措置…を講じる旨の申出」 p47
- ★ 違反とは言わず、「可能性…の指摘」
- ★ R1.9.26届出 → R1.9.27クリアランス
  - ▶ 30日の禁止期間の短縮あり
  - ▶ (公取委サイトの別の場所に掲載)

## 事例9

マツモトキヨシ／ココカラファイン

# 対面小売業

---

- ★ 需要者側の物理的制約により全国に多数の市場
- ★ 全国的に一律の議論をした上で（もし地域特性あれば）競争の実質的制限の有無の段階で考慮
- ★ 需要の代替性・供給の代替性 pp71-72
- ★ 「店舗から半径500mから2km」
  - ☆ ある市場は半径500mで、ある市場は半径2km。

# 多数の市場からの絞り込み

---

## ★ pp73-75

- ★ この中で、市場画定で落とされた考慮要素の敗者復活もある。
  - ▶ 全体で、答えが合っていればよい。
  - ▶ 市場画定はセーフハーバーに該当するかどうかの絞り込み…仮どめの程度の判断
  - ▶ (セーフハーバーに該当しないだけで大変なことになる時代なら、そうはいかない。)

# 「経済分析」

---

- ★ pp75-79
- ★ 私見：説得力のある証拠かどうか全て
  - ★ 必要・可能な範囲で活用
- ★ 「定性的分析に係る分析手法を支持する結果が得られた。」 「定性的分析を一定程度以上裏付ける結果が得られた。」
- ★ 様々な事情

白石先生から、レジユ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。

## 1 事例1

- 医薬品の市場画定に当たり、以前は ATC 分類が商品範囲の原則であったが、今回は、需要者からみた機能・効用に基づく商品範囲と一致する場合には用いることがあるとの表現となっている。公取の考え方が変わったのか。

TYK2 については、オテズラと同様の経口の低分子医薬品であるがバイオ医薬品に近い機能・効用をもつ医薬品として承認を受ける可能性があるとしてされており、いわば両者の中間的な性質をもっているため、念のため、オテズラと競争関係にあるとして分析を行っている。仮に、バイオ医薬品にも同じようなものがあった場合には、同じような検討が必要なのか。

- 過去の医薬品の事例と比べ、競争に与える影響の判断が、あっさりしている印象である。

ライセンスについては、こういった契約内容であれば、当事者が独立していると判断されるのか。

米国では、問題解消措置として、オテズラの製造販売業の譲渡が行われていたが、日本では行われていない。有力な競争事業者が存在していたからなのか。

- ATC 分類を用いるかどうかについて、確かにこれまでと表現が異なっているが、どちらを原則にするか微妙に考え方を変えたのか、実質的には同じことになるのか、あるいは、単なる程度問題なのかもしれない。

米国とは問題解消措置が異なっているというご指摘についてであるが、米国では当事会社のシェアがより高かったのであるとすれば、日本では有力な競争事業者が存在していたのと事情が異なっていたものと思われる。

TYK2とオテズラについては、念のため慎重に検討されているが、隣接市場からの競争圧力が一定程度あるとされている。バイオ医薬品からの競争も考慮されている。

ライセンスについては、協調的にならずそれぞれが独立して行っていた方が競争促進的であると公取から評価されると思われるので、契約内容次第であろう。

問題解消措置について、審査に入る前に事業を売却してしまうことが場合によっては競争制限的でガンジャンピングと判断されてしまう可能性もある。売却するにしても、その後も競争事業者によりその事業が継続していなければ、評価されない可能性がある。

## 2 事例6

- 垂直的な企業結合での情報の共有に関し、企業結合ではなく業務提携であったか、どう考えたらよいか。情報提供については、不公正な取引方法には、該当するものがなく、私的独占とみるのか。また、現在取引がないのだから購入拒否等はい行い得ないとされているが、将来、他から購入する可能性をなくし、足かせになるのではないか。
- 垂直的な業務提携であっても、場合によっては、不当な取引制限となることはありうるのではないか。その場合であっても、課

徴金については、対価に影響がなければかからない。それ以外にも、私的独占や取引妨害の可能性もある。

現在取引がないので購入拒否等はい行い得ないというのも、これだけでは説明として不十分で、「購入拒否があったとしても他にも売っていけるので」ということでないと、むしろ現在の状況が維持強化されてしまい問題となってしまうおそれがある。

- 実際には、それぞれ売手と買手が資金を出して共同研究を行い、系列関係で固定的な取引が行われていたために、本件により入手が困難になることはないと考えられたものと思われる。

### 3 事例9

- 以前のファミリーマートの事例では、旧ガイドラインに基づき、総合的能力をみるために全国シェアもみていたが、今回の事例では、新ガイドラインに基づき、より個々の市場ごとの状況をみている印象である。

また、ファミリーマートの事例に比べ、加盟店については、相互に競争関係にないことを、より後の方で記載している印象である。地理的範囲について、店舗からの半径の距離でみているが、具体的にはチラシの配布の範囲であり企業秘密の部分でもあるのでボカして記載しているのではないか。

経済分析については、POS データが揃っているという事情があったとしても、仮に公取からこのような分析を求めたのであれば、ここまでやる必要はあったのか。

- 競争の状況について、競争事業者の数だけをみているが、シェア

はみなくてよいのか。

本部による加盟店への指示があった場合には、市場の範囲の考え方に影響が出てくるのか。

- 経済分析をなぜ行ったかについては、何か事情があったのかもしれないがよく分からない。

フランチャイズについては、本部の知名度、力をみるために全国でのシェアを考慮した事例もある。POS データがあったとしても、競争者のデータまで入手して各店舗ごとにシェアを算定するのは難しいのかもしれない。また、本部の指示がある業界では、全国で見るということになりやすいのかもしれない。