

9月4日 平成30年度企業結合事例

ベルーナ/さが美 (水平、小売業的市場画定)

小田急電鉄/ヒューマニック (垂直の基本を網羅)

USEN/キャンシステム (破綻企業論、高度に複雑)

9月17日 平成30年度相談事例集 (課題事例はScrapboxに掲載)

(相談事例集=企業結合以外の事前相談の事例集)

I 企業結合規制：1ページで復習

1 違反要件

かりに企業結合が行われたならば、不当な取引制限・私的独占・不公正な取引方法が禁止しようとする事と同等のことが起こりやすくなる、という場合に、企業結合を事前に禁止する。

各条とも、

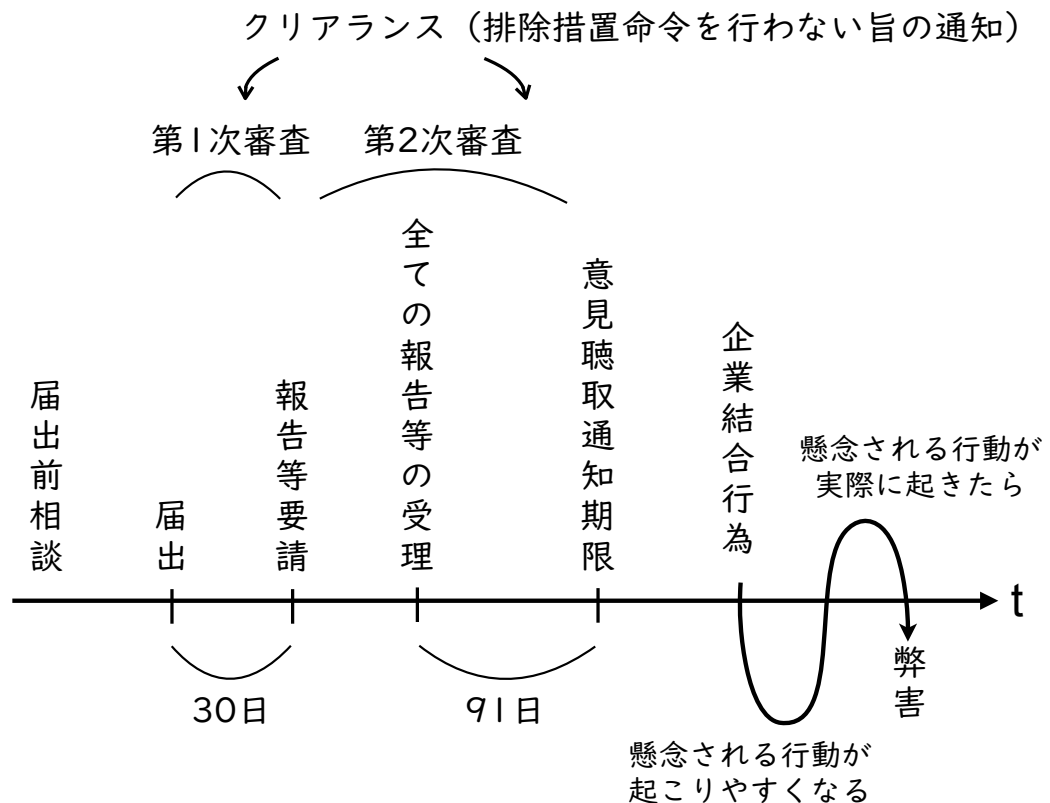
行為要件+弊害要件 (実行後 (こととなる)) + 因果関係 (により)

2 届出義務

各条2項以下が規定する規模以上のものに届出義務

3 企業結合審査手続

事前審査してクリアランス (問題のあるときは問題解消措置が条件)



II 事例 9 ベルーナ／さが美グループホールディングス

1 「本件の概要」

株式に係る議決権の全部を取得

→ 10 条

10 条でも何条でも、弊害要件に関する議論は同じ

水平でも垂直でも混合でも、適用条文は同じ

2 「一定の取引分野」

店舗小売業を中心に、市場画定論

(1) 和服・和装小物（商品役務範囲 1）

需要の代替性

需要者からみて選択肢となり得る供給者の範囲の画定

同一の需要者でも機会ごとに服装等を使い分け

どの需要者（需要）が問題となるのか（需要者の範囲の画定）

そのような需要者の選択肢を確認（供給者の範囲の画定）

供給の代替性

専門店のみ（ノウハウある従業員等が必要）

(2) 通信販売業との代替性（商品役務範囲 2）

需要の代替性

「自らのニーズに合ったほうを選択」→ 需要者の範囲の画定

供給の代替性

それぞれに異なるノウハウ等

(3) レンタル業との代替性（商品役務範囲 3）

ほぼ通信販売業と同じ

(4) 地理的範囲

店舗から半径〇〇 km

リアル小売業の事例

平成 24 年度企業結合事例 9 [ヤマダ電機／ベスト電器]

平成 27 年度企業結合事例 9 [ファミリーマート／ユニー]

3 「本件行為が競争に与える影響」

競合 23 地域

競合していないところは見ない（因果関係なし）

市場シェア算出困難

通信販売業・レンタル業（一種の敗者復活）

プロセスとしての法的判断の中間段階における仮留め

市場画定では取り敢えず除外し市場シェア計算で無視した要素を「競争の実質的制限」の成否判断で考慮することがよくある

2社しか存在しない一部の地域

「より慎重に検討する観点から」

最初から広めに市場画定すればよかったのか？

最近の動き（●=このセミナーで取り上げたもの）

2/20 山陽マルナカ審決●

3/13 クアルコム審決

3/25 ラルズ

3/28 土佐あき農業協同組合東京地判●

3/28 コンデンサ東京地判（未公表）

5/9 奥村組土木興業東京地判●

5/15 常盤工業東京高判

6/4 後発炭酸ランタン OD 錠

6/17 スポーツ移籍制限ルール考え方

6/19 平成30年度企業結合事例●

6/26 平成30年度相談事例●（次回）

7/1 アプリカ

7/3 あきた北農業協同組合・本家比内地鶏

7/17 ジャニーズ事務所（報道）

7/24 コンビ

7/30 アスファルト合材

8/29 個人情報等優越的地位濫用ガイドライン案

III 事例 12 小田急電鉄／ヒューマニックホールディングス

1 「一定の取引分野」

(1) 「役務の概要」

読者に説明が必要 → 当事会社から公取委担当官に説明が必要（?）

(2) 「労働者派遣業と有料職業紹介業」

需要者が自らのニーズに合ったほうを選択 → 別々の市場

ヒューマニックは両方

（以下では便宜上、片方のみ言及）

(3) 「観光関連施設業向け労働者派遣業」

「みずからのニーズに適した人材の確保のしやすさという観点」

→ 需要者の範囲の画定

(4) 旅館・ホテル業

（これのみ川下の議論）

「リミテッドサービスホテル業」

「フルサービスホテル業」

「旅館業」

(5) 地理的範囲

観光関連施設業向け労働者派遣業

「日本全国」

供給者の側が日本全国（地域に分ける必要なし）

ホテル・旅館業

需要者が、目的地の市区町村単位で選択

→ 各市区町村

選択肢となる供給者の側が各市区町村に分かれる

2 「本件行為が競争に与える影響」

垂直型企業結合

川上：観光関連施設業向け労働者派遣業・同有料職業紹介業の2種

川下：ホテル・旅館業（3種）

厳密には $2 \times 3 = 6$ 種類の組合せがある。事例集は簡易にまとめ。

垂直型企業結合における懸念される行動

（以下の $2 \times 2 = 4$ 通りの全てに言及した事例）

取引拒絶またはそれに準ずる行為

「提供の拒否等」 → 「投入物閉鎖」

能力、意欲、実際に行われた場合の排除効果

排除効果がないために「能力なし」としている（92 頁末）

「購入の拒否等」 → 「顧客閉鎖」

同上

情報入手

川下競争者の情報の入手

ホテル・旅館業の運営コスト全体のごく一部（93 頁上）

川上競争者の情報の入手

小田急向けの価格等がわかっても他のホテル・旅館への
価格はわからない（93～94 頁）

IV 事例 7 USEN-NEXT HOLDINGS / キャンシシステム

「破綻企業論」(failing firm defence) を因果関係論 (counterfactual 論) で受け止め、これのみで違反なしとする事例。因果関係を不成立とするための問題解消措置のおまけ付き。

独禁法トリビア：

当事会社 2 社は、過去の排除型私的独占排除措置命令における排除者・被排除者であり (平成 16 年勧告審決 (課徴金のない時代))、20 億円の損害賠償が東京地裁で認容されている (平成 20 年)。

1 「一定の取引分野」

業務店向け音楽放送・配信業

2 「本件行為が競争に与える影響」

当事会社グループ同士が類似。競争事業者は一定の差異。(53、54 頁)

3 「小括」

反競争性あり (価格等の競争変数が左右される) (55 頁)

4 破綻企業論 (「当事会社による措置の申出等」)

(1) 破綻企業論の概要

正当化理由？

昔の議論？

因果関係？

米国・EU の事例

その他？

平成 24 年度企業結合事例 9 [ヤマダ電機 / ベスト電器]

ベスト電器が破綻企業ということはヤマダ電機が各地区でベスト電器以外を主な競争者と見ていたということであり、ヤマダ電機がベスト電器と企業結合しても競争への影響は少ない (これも一種の因果関係論か)

いずれにしても、破綻企業論を単体で取り上げて違反なしとした公取委事例はなかった。

長崎地銀事例 (平成 30 年度企業結合事例 10 [ふくおかフィナンシャルグループ / 十八銀行]) は、具体的な当事会社について下記のようなことの立証を求めるとはなく、市場が小さく複数供給者では採算があわなことが示されればよいという論法。

(2) 企業結合ガイドラインの記述

柱書

「次の場合には、水平型企业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おそれは小さいと通常考えられる。」(企業結合ガイドライン第4の2(8)イ)。

「次の場合」として①と②が掲げられているが、①が会社全体の業績不振の問題を扱っているのに対し、②は特定の事業部門の業績不振の問題を扱っており、本件に係るのは①であるから、①のみを以下では引用する。

救済しない場合の市場退出

「当事会社的一方が継続的に大幅な経常損失を計上しているか、実質的に債務超過に陥っているか、運転資金の融資が受けられない状況であって、企業結合がなければ近い将来において倒産し市場から退出する蓋然性が高いことが明らかな場合において」(企業結合ガイドライン第4の2(8)イ①)。

救済が可能な第三者

「これを企業結合により救済することが可能な事業者で、他方当事会社による企業結合よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いとき」(企業結合ガイドライン第4の2(8)イ①)。

(3) 公取委：正当化理由としての破綻企業論の成立を否定

(以下の「①」「②」は、ガイドラインでなく事例集55頁のもの)

①救済しない場合の市場退出

「企業結合がなければ近い将来において倒産し市場から退出する蓋然性が高いと認められる。」

②救済が可能な第三者

「キャンシシステムが他社との企業結合を実際に検討した状況に鑑みれば、キャンシシステムがUSENグループ以外の第三者と企業結合を行う可能性を十分に検討したとは認められず、キャンシシステムを企業結合により救済することが可能な事業者で、本件行為よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いとまではいえない。」

②により、企業結合ガイドラインそのものは用いない。

企業結合ガイドラインが適用されればどうなるのか

正当化理由ありとされ、因果関係あっても違反なしとなる。

(後記(4)との対比。)

「USENグループ以外の第三者がキャンシシステムを企業結合により救済する可能性は低いと考えられる。」との違い(?)

(4) 公取委：因果関係論としての破綻企業論の可能性を模索

キャンシステム退出の場合には「需要者のほとんどはUSENグループのサービスの利用に切り替え」と考えられる（56頁）。

→「本件行為の有無にかかわらず……大きな差は無い」（56頁上方）

(5) 公取委：若干の穴を指摘

「解約金条項」「2か月前通知条項」（いずれも51頁）

救済せず退出の場合（契約終了 → 上記条項が機能しない）

救済して子会社化の場合（契約存続 → 上記条項が機能する）

「本件行為の有無にかかわらず……実質的な差異が生じないとまではいえない。」（56頁なかほど）

(6) 公取委：問題解消措置を条件としてクリアランス

2年間、2つの条項を撤廃。

そのことを需要者に通知。

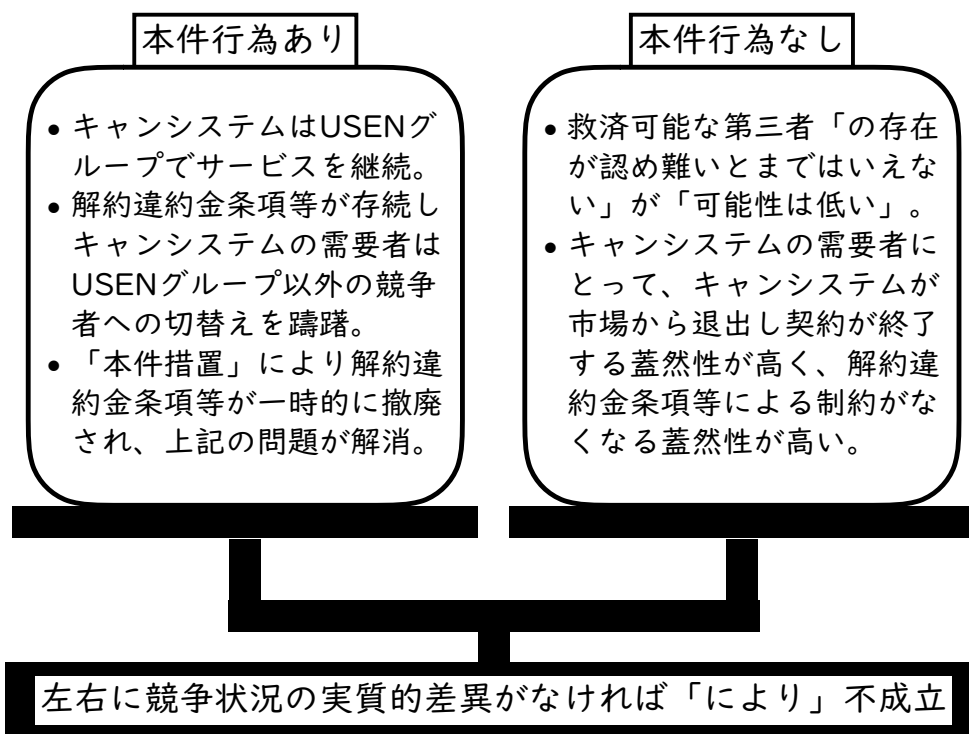
(7) まとめ

因果関係論としての破綻企業論を、単体で取り上げて違反なしの結論
問題解消措置

違反要件のいずれか一つでも不成立とすればよい

反競争性を否定する問題解消措置が99%以上だが

本件では因果関係の成立を否定（を確実化させるもの）



白石先生から、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。

1 ベルーナ／さが美グループホールディングス

● 和服及び和装小物とそれ以外の衣料品等の商品の陳列方法・管理方法の習得などの違いによる店舗小売業間の供給の代替性、店舗小売業と通信販売業の代替性、モールと路面店で販売される着物の種類の違いによる地理的範囲の違いなどについて、着物の取引の実態を反映していないのではないか。

○ いったん代替性については厳しく見て、別の商品・役務としてから、後から、競争に与える影響についてのところで、ご指摘のような点を考慮して、いわば敗者復活している。

● 本件について 2 次審査が極めて短期間で行われているが、需要者などへの調査はどのように行われたのか。

○ 本件については不明であるが、事例によっては、2 次審査前から需要者等への調査が行われたりすることもあると思われる。

2 小田急電鉄／ヒューマニックホールディングス

● 労働者派遣業と有料職業紹介業については、リゾートでの冬場・夏場といった短期の労働者の手配であれば、代替性はあるのではないか。また、これらを通じないで、ホテルが直接求人することもあるが、どう考えたらよいか。地理的範囲を市町村と考えることもそれでよいのか。

ヒューマニックグループについて投入物閉鎖の能力がないとしているが、現在の

ような人手不足の状況で、そう言えるのか。

- この事案についても、とりあえず代替関係については厳しめに見て、後から諸事情を考慮するというパターンである。ホテルによる直接雇用については、小田急だけでなく他のホテルも同様のことをすれば、さらに排除効果は高まることになる。地理的範囲についても議論はあろうが、結局、市町村レベルでのシェアは不明なので競争への影響の可能性の検討を行うということになっている。人手不足の状況の下では、理屈の上では、投入物閉鎖の可能性もあるかもしれない。
- 本件では、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められるとした後で、なお書きで、情報収集による協調的行動の可能性について検討している。競争事業者の価格情報を入手できたとしても互いの行動を高い確度で予測することは容易にならないとしているが、コンプライアンスの観点からは、問題となるのではないかとと思われる。
- 現在の人手不足の労働市場の現状からすると、水平的な影響についても検討を行う必要があったのではないか。
- 他グループ向けの価格が異なるということであっても、協調の観点からは問題となるのではないか。
- その場合は、企業結合でなく、カルテルの観点から問題とするということかもしれない。

3 USEN—NEXT HOLDINGS／キャンシステム

- 他の第三者による救済の可能性が低いことの立証は難しいのではないか。

- 本件は、破綻企業論を取り上げた事例であるが、破綻企業論のみで本件結合が認められたのではなく、「解約金条項」や「2 か月前通知条項」といった条項が存在することに着目して、問題解消措置を採ることを前提に認められた形になっている。

今回の事例集については、本件を含め、結合が行われた場合と行われなかった場合(カウンターファクチュアル)との比較を行っているものがみられる。

- 本当に相手企業に市場価値がないのなら、結合しようとはしないのではないか。価値があるのならば、他の買手も存在しうることになるのではないか。また、市場からの退出の可能性があっても、それまでの間、競争制限が認められてよいのか。

- ご指摘の点については、そのとおりかもしれないが、公取は、それらの点については触れていない。