

## 米国の新たな垂直型企業結合ガイドラインの分析

2020年9月25日 14:00~16:00

講師：森・濱田松本法律事務所 弁護士 高宮 雄介 氏

### 1. 垂直型企業結合ガイドライン（本ガイドライン）の関連情報

#### (1) 位置づけ、全体像

- ・本ガイドラインは、1984年企業結合ガイドラインの非水平型企業結合の部分（4.11～4.13及び4.21～4.23）を置換するもの。
- ・因みに1984年企業結合ガイドラインの水平型企業結合の部分は、2010年8月に置換済。

#### (2) 経緯

- ・2020年1月10日、DOJ及びFTCが本ガイドラインのドラフト発表しパブコメ募集。
- ・団体、個人からのパブコメ74件。
- ・2020年6月30日、DOJ及びFTCが本ガイドライン発表。

#### (3) 反応

- ・ドラフト発表時、FTC委員のChristine S. Wilsonは、垂直企業結合は概ね競争促進的であり20%のセーフハーバーに賛成、同Rebecca Kelly Slaughterは20%のセーフハーバーに反対、同Rohit Chopraは垂直企業結合により規制産業による価格規制潜脱が生じる可能性を指摘。

### 2. 本ガイドラインの内容

#### (1) 概要

- ・本ガイドラインは、非水平型、すなわち垂直型、混合型企業結合が対象。
- ・一般に、垂直型企業結合はマージン二重取り（例：メーカーから卸への、そして卸から小売りへのマージン）を取り除き、消費者利益をもたらす。評価に際しては競争上の害悪と利益の両方を考慮する。

#### (2) 反競争効果の証拠

- ・当局は、合理的で信頼しうるあらゆる証拠を検討するとともに、垂直結合企業による妨害行動と非結合企業の妨害行動についても勘案する。

#### (3) 市場画定、関連製品、市場シェアと市場集中度

- ・市場画定手法は、水平型企業結合と同一。
- ・関連商品とは、垂直結合企業が供給又は支配する製品・役務で、関連市場における製品・役務と垂直関係又は補完関係にあるもの。

【設例1：関連市場は、上流市場の場合も下流市場の場合もある】

小売チェーンが、Aブランドの清掃用品メーカーを買収する場合、結合企業はAブランド清

掃用品の供給により一定地域の小売業者間競争に影響を与え得るし、結合企業による一定地域における清掃用品の小売りは、同地域における清掃用品のメーカー間競争にも影響を与え得る。

(4) 単独行為による効果（一方的効果）

・垂直型企業結合による単独効果として、(ア) 供給停止と競争相手の費用増加（foreclosure and raising rival's cost）と（イ）競争上の機密情報（competitive sensitive information）の取扱とがある。このような整理の仕方は競争への悪影響（theory of harm）と整合的である。

・(ア) に関して、当局は結合企業の能力とインセンティブ（誘因）を検討する。

【設例 2：供給停止とライバルのコストアップ】

オレンジ供給業者が、同供給業者からオレンジを全量購入しているオレンジジュースメーカーを買収する場合、もし他のオレンジジュースメーカーがオレンジの代替購入先を持っていなければ、結合企業はオレンジ価格を値上げして他のオレンジジュースメーカーの費用増又は他のオレンジジュースメーカーへの供給停止を行う可能性がある。勿論、結合企業においては、二重マージン解消によるオレンジジュース価格引下げというインセンティブもある。

【設例 3：交渉により競争相手の取得費用を増加させる】

或る供給業者は、品揃えを欠くと小売商売に支障をきたす製品 A を、下流市場における互いに競合する多くの小売業者らに供給している。当該供給業者が小売業者 1 社と結合した場合、この垂直的企業結合は、他の小売業者向け卸売価格を上げることで小売業者間の競争を減少させることになりうる。製品 A の供給業者が独立した事業活動を行う場合に比べ、結合企業は、もし他の小売業者への製品 A の供給拒絶及びそれによる他の小売業者の売上減があれば、川下市場で利益を上げることできる。また結合企業においては、二重マージン解消による製品 A の小売価格引下げというインセンティブがある。

【設例 4：2 段階の市場参入の必要性】

企業 A は、企業 B のみが製造するジェネリック薬品に必要な原材料の供給業者である。企業 C は独自配合による当該ジェネリック薬品への参入を検討中である。こうした状況下で企業 B が企業 A を買収する。当該企業結合がなければ、企業 A は参入企業 C との原材料取引から利益を上げるだろう。もし結合企業が原材料を供給しなければ、企業 C は原材料を自社生産しなければならない。

当該企業結合を検討する際、当局は企業 C の参入蓋然性についても検討することになる。

【設例 5：競争事業者の流通コスト引上げ】

積載リフトをトラックに後付する部品流通業者が、積載リフトメーカーを買収する。当該部品流通業者はトラックユーザーに対するサービス提供により地域 X で確固とした地位を築いており、多くのトラックユーザーは、地域 X での積載リフト供給に関して他の部品流通業者では代替不可と考えている。結合企業は、他のリフトメーカーの小売価格を上げることでリフトメーカー間の競争を阻害するかもしれない。

一方で結合企業における二重マージン解消による低価格設定の可能性もある。

**【設例 6：補完関係にある企業の結合による垂直型企業結合問題の出現】**

電動スクーター製造には電池とモーターが必要で、この 2 つの部品は補完関係にある。モーターのトップメーカーと電池メーカーによる企業結合の場合、当局は、結合企業が自社電池を購入しない電動スクーターメーカーに対して自社モーター価格を引き上げることで、他社電池メーカーを不利にする能力とインセンティブがあるか、又自社モーターも自社電池も購入している電動スクーターメーカーに対して電池価格を引き下げることで他の電池メーカーを不利にするインセンティブはあるかを調べるだろう。もし当局が、企業結合後にこうした他メーカーが不利になるような効果が生じると判断すれば、次は当該企業結合によって電動スクーターメーカーが払う価格が実質的に低下するかどうかという点を判断することになる。

当局は、結合企業が、自社モーターを購入しない電動スクーターメーカーに対して自社電池価格を引き上げることで他のモーターメーカーを不利にする能力とインセンティブの有無についても分析をするであろう。

**【設例 7：混合型企業結合（対角線型企業結合）】**

安価なノートパソコンのワイヤレス機能を向上させる部品を電気部品メーカーが開発した。当該部品は安価なノートパソコンと優秀なワイヤレス機能を具備した高級ノートパソコンとの間の競争を激化させた。ここで、高級ノートパソコンのメーカーが当該電気部品メーカーを買収した。当該企業結合によって取得された当該電気部品の開発技術は、買収企業の提供する高級なノートパソコンに用いられる技術との関係では互換性がなく、買収企業の提供する高級なノートパソコンとの関係では機能を拡大、改良するものではない。このような場合、当局は当該結合企業における競争減殺にかかる能力とインセンティブの有無を調査する。本件において、技術の互換性がないことは当該企業結合が二重マージンを解消するという利益を何らもたらさないことを示唆するものである。

・(イ) 機密情報の取扱

垂直型企業結合は、結合企業に上流市場又は下流市場の競争相手に関する機密情報をもたらすことがある。結合企業は、競争他社の競争促進的事業活動に対して迅速に反応することができるので、競争他社の当該競争促進的事業活動の価値は減少する。また、競争他社は機密

情報漏洩リスクを回避するために結合企業との取引を回避する可能性がある。このように、垂直型企業結合にかかる機密情報の取扱いにかかる懸念により、競争他社は、望ましくない取引先と取引をしたり、より高い価格を払ったりすることで、効果的でない競争事業者となる可能性がある。

#### (5) 協調効果

- ・垂直型企業結合は、反競争的協調行為を阻止する為に必要な役割を担う一匹狼企業（maverick）を排除し、又は妨害することで市場の脆弱性を助長する可能性がある。つまり結合企業は、一匹狼企業の競争能力を損なうような事業活動を行い、結合企業と競争他社との協調的相互作用の可能性を増進する可能性がある。市場構造の変化により、又は結合企業による機密情報取得により、市場参加者間での暗黙合意形成、暗黙合意の違反察知、違反者への制裁など協調効果を生じさせる他の行為が行われる可能性もある。

#### 【設例 8 : 協調効果懸念を生じる垂直型企業結合】

部品メーカーと完成品メーカーとが企業結合する場合、競合完成品メーカーに部品を供給すれば、競合完成品メーカーの生産量が判るので、結合企業は、完成品生産量を制限する暗黙合意の違反を察知しやすくなる。つまり垂直型企業結合は暗黙合意をより効果的にする可能性がある。勿論、垂直型企業結合による二重マージン解消が結合企業にとって暗黙合意に反した行為をとるインセンティブになるならば、反競争的な協調効果は減少することになる。

#### (6) 競争促進効果

- ・垂直型企業結合には、補完的経済機能を連結し、契約上の軋轢を解消し、よって競争と消費者に利益をもたらす認知可能な効率性を創造する力がある。
- ・二重マージン解消に関して、結合企業は、結合前よりも結合後の方が、材料・部品を自己調達により安価に取得できる可能性があること、及び下流市場の競合他社が企業結合前より材料・部品を安価に取得できる可能性があることが、当局によって積極的に評価される可能性がある。

### 3. 本ガイドラインと他国ガイドラインの比較

#### (1) 欧州の非水平型企業結合ガイドライン

- ・当局の審査方法が詳細に記載されている。input foreclosure, customer foreclosure などの経済用語も使って競争制限効果を説明している。
- ・非水平型企業結合が水平型企業結合よりも競争に対する悪影響が出にくいことを明記している。
- ・セーフハーバー（30%未満、HHI 2000 未満）が設定されている。

(2) 日本の企業結合ガイドラインの第5及び第6

- ・欧州の非水平型企業結合ガイドラインとの共通点が多い。
- ・データ供給拒絶・停止の例が記載されている。
- ・混合型企業結合において、一方の結合企業が或る市場への参入を計画中でも、他方の結合企業がそれを容認せず、一方の結合企業の新規参入可能性が消滅する例が記載されており興味深い。

4. 問題解消措置マニュアル

- ・2020年9月3日、DOJ発表。2004年10月に問題解消措置ポリシーガイドが発表され、その後2011年6月に改訂ポリシーガイドが発表されたが、2018年9月に改訂ポリシーガイドが撤回され2004年のポリシーガイドが使用されてきた。今回の発表は2004年のポリシーガイドを改訂するもの。
- ・垂直型企業結合についても、水平型企業結合同様に構造的措置がより望ましい旨の記述があるが、具体的なものではない。

5. 小括

- ・本ガイドラインは、新規性がある記述は少なく、分量も比較的限定的である。
- ・本ガイドラインにおいてはセーフハーバーの記載が見送られた。設例が多く平易である。
- ・本ガイドラインの実務に与える影響は未知数。審査手法についての予見可能性は高まった。
- ・本ガイドラインによる当局の執行は、2020年11月の大統領選結果により影響があるかもしれない。

以上