平成 21 年度

我が国経済構造に関する競争政策的観点からの調査研究

「主要国における企業結合規制に関する実態及び経済分析等に関する調査研究」報告書

平成 22 年 3 月 26 日

NERA
Economic Consulting

全体目次

第Ⅰ部　　各国の企業結合規制・運用の概要

第Ⅱ部　　企業結合規制の実態に係るインタビュー・アンケート調査

第Ⅲ部　　日本および欧州の企業結合公表事例の分析

第Ⅳ部　　企業結合規制に係る各種論点についての文献調査

第Ⅴ部　　結論

添付資料

第Ⅰ部

各国の企業結合規制・運用の概要

目次

日本 1
1. 企業結合規制制度・運用の概要 1
1.1. 企業結合規制の根拠法 1
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 1
1.2. 執行機関・司法機関 1
1.2.1. 競争当局 1
1.2.2. 経済担当官庁の関与 2
1.2.3. 審判所 2
1.2.4. 裁判所 2
1.3. 審査手続き・プロセス 3
1.3.1. 届出が必要となる基準 3
1.3.2. 事前届出の流れ 5
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 7
1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ 8
1.3.5. 事前相談の流れ 8
1.3.6. 第一次審査で求められる資料 10
1.3.7. 第二次審査で求められる資料 12
1.3.8. 秘密情報の管理に係る当局のルール 12
1.4. 問題解消措置 12
1.4.1. 問題解消措置の内容 12
1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 13
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 13
1.4.4. 問題解消措置の監視のルール 13
1.5. 審査結果の情報開示 14
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 14
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 14
1.6. 事前相談の下での企業結合審査の実態 14
2. 企業結合ガイドラインの概要 15
2.1. 市場画定に係る考慮要因 15
2.1.1. SSNIP テストの考慮 15
2.1.2. 輸入の取扱い 16
2.1.3. 世界市場の画定の有無 16
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 17
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 17
2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準 17
2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因 17

アメリカ 22
1. 企業結合規制制度・運用の概要 22
1.1. 企業結合規制の根拠法 22
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 23
1.2. 執行機関・司法機関 23
1.2.1. 競争当局 23
1.2.2. 経済担当官庁の関与 24
1.2.3. 審判所 25
1.2.4. 裁判所 26
1.3. 審査手続き・プロセス 27
1.3.1. 届出が必要となる基準 27
1.3.2. 審査の流れ 28
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 31
1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ 31
1.3.5. 第一次審査で求められる資料 32
1.3.6. 第二次審査で求められる資料 32
1.3.7. 秘密情報の管理に係る当局のルール 33
1.4. 問題解消措置 34
1.4.1. 問題解消措置の内容 34
1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 34
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 37
1.4.4. 問題解消措置の監視のルール 37
1.5. 審査結果の情報開示 37
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 37
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 38
1.6. 審査の内部レビュー 38
2. 企業結合ガイドラインの概要 39
2.1. 市場画定に係る考慮要因 39
2.1.1. SSNIP テストの考慮 39
2.1.2. 輸入の取扱い 40
2.1.3. 世界市場の画定の有無 40
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 40
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 40
2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準 41
2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因 41
2.2.4. 経済分析的手法の導入の有無 43
欧州委員会 44
1. 企業結合規制制度・運用の概要 44
1.1. 企業結合規制の根拠法 44

1.1.1 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 45
1.2. 執行機関・司法機関 45
1.2.1. 競争当局 45
1.2.2. 経済担当官庁の関与 47
1.2.3. 審判所 47
1.2.4. 裁判所 47
1.3. 審査手続き・プロセス 48
1.3.1. 届出が必要となる基準 48
1.3.2. 審査の流れ 49
＜Phase Ⅱ審査＞ 51
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 53
1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ 53
1.3.5. 第一次審査で求められる資料 54
1.3.6. 第二次審査で求められる資料 54
1.3.7. 秘密情報の管理に係る当局のルール 56
1.4. 問題解消措置 57
1.4.1. 問題解消措置の内容 57
1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 57
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 57
1.4.4. 問題解消措置の監視のルール 57
1.5. 審査結果の情報開示 58
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 58
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 58
1.6. 審査の内部レビュー 58
2. 企業結合ガイドラインの概要 59
2.1. 市場画定に係る考慮要因 59
2.1.1. SSNIP テストの考慮 60
2.1.2. 輸入の取扱い 60
2.1.3. 世界市場の画定の有無 60
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 60
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 61
2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準 62
2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因 62
2.2.4. 経済分析的手法の導入の有無 65
3. 企業結合関連規則及び関連文書リスト 66
英国 69
1. 企業結合規制制度・運用の概要 69
1.1. 企業結合規制の根拠法 69
1.2. 執行機関・司法機関 69

1.2.1. 競争当局 69
1.2.2. 経済担当官庁の関与 71
1.2.3. 審判所 71
1.2.4. 裁判所 71
1.3. 審査手続き・プロセス 71
1.3.1. 届出制度の概要 71
1.3.2. 審査の流れ 73
1.3.3. 第一次審査で求められる資料 77
1.3.4. 第二次審査で求められる資料 78
1.3.5. 秘密情報の管理に係る当局のルール 78
1.4. 問題解消措置 78
1.4.1. 問題解消措置の内容 78
1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 78
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 78
1.5. 審査結果の情報開示 78
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 78
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 79
2. 企業結合ガイドラインの概要 79
2.1. 市場画定に係る考慮要因 79
2.1.1. SSNIP テストの考慮 79
2.1.2. 輸入の取扱い 80
2.1.3. 世界市場の画定の有無 80
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 80
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 80
2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因 80
2.2.3. 経済分析的手法の導入の有無 82
フランス 84
1. 企業結合規制制度・運用の概要 84
1.1. 企業結合規制の根拠法 84
1.2. 執行機関・司法機関 84
1.2.1. 競争当局 84
1.2.2. 経済担当官庁の関与 85
1.2.3. 裁判所 85
1.3. 審査手続き・プロセス 86
1.3.1. 届出が必要となる基準 86
1.3.2. 審査の流れ 86
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 87
1.4. 問題解消措置 87
1.4.1. 問題解消措置の内容 87

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 87
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 87
1.5. 情報開示のルール 88
2. 企業結合ガイドラインの概要 88
ドイツ 90
1. 企業結合規制制度・運用の概要 90
1.1. 企業結合規制の根拠法 90
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 91
1.2. 執行機関・司法機関 91
1.2.1. 競争当局 91
1.2.2. 経済担当官庁の関与 93
1.2.3. 裁判所 93
1.3. 審査手続き・プロセス 93
1.3.1. 届出が必要となる基準 93
1.3.2. 審査の流れ 95
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 98
1.3.4. 秘密情報の管理に係る当局のルール 98
1.4. 問題解消措置 98
1.5. 対外的な情報開示のルール 99
1.6. 連邦経済技術大臣による認可 100
1.6.1. 連邦経済技術大臣による認可が与えられた事例 100
2. 企業結合ガイドラインの概要 102
カナダ 103
1. 企業結合規制制度・運用の概要 103
1.1. 企業結合規制の根拠法 103
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 103
1.2. 執行機関・司法機関 103
1.2.1. 競争当局 103
1.2.2. 経済担当官庁の関与 105
1.2.3. 審判所 105
1.2.4. 裁判所 105
1.3. 審査手続き・プロセス 105
1.3.1. 届出が必要となる基準 106
1.3.2. 審査の流れ 106
1.3.3. 事前相談（非公式）の位置づけ 107
1.3.4. 第一次審査で求められる資料 107
1.3.5. 追加資料のやり取りに関するルール 107
1.4. 問題解消措置 108
1.4.1. 問題解消措置の内容 109

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 109
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 109
2. 企業結合ガイドラインの概要 110
2.1. 市場画定に係る考慮要因 110
2.1.1. SSNIP テストの考慮 110
2.1.2. 輸入の取扱い 110
2.1.3. 世界市場の画定の有無 110
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 110
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 110
2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準 111
2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因 111
オーストラリア 115
1. 企業結合規制制度・運用の概要 115
1.1. 企業結合規制の根拠法 115
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 115
1.2. 執行機関・司法機関 115
1.2.1. 競争当局 115
1.2.2. 審判所 117
1.2.3. 裁判所 117
1.3. 審査手続き・プロセス 117
1.3.1. 届出が必要となる基準 117
1.3.2. 審査の流れ 119
1.3.3. 事前相談（非公式）の位置づけ 119
1.3.4. 第一次審査で求められる資料 122
1.3.5. 秘密情報の管理に係る当局のルール 122
1.4. 問題解消措置 123
1.4.1. 問題解消措置の内容 123
1.4.2. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 123
1.5. 審査結果の情報開示 124
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 124
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 124
2. 企業結合ガイドラインの概要 124
2.1. 市場画定に係る考慮要因 124
2.1.1. SSNIP テストの考慮 124
2.1.2. 輸入の取扱い 125
2.1.3. 世界市場の画定の有無 125
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 126
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 126
2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因 126

ニュージーランド 133
1. 企業結合規制制度・運用の概要 133
1.1. 企業結合規制の根拠法 133
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 133
1.2. 執行機関・司法機関 133
1.2.1. 競争当局 133
1.2.2. 裁判所 134
1.3. 審査手続き・プロセス 134
1.3.1. 届出が必要となる基準 134
1.3.2. 審査の流れ 135
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 136
1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ 136
1.3.5. 審査で求められる資料 136
1.3.6. 秘密情報の管理に係る当局のルール 136
1.4. 問題解消措置 137
1.4.1. 問題解消措置決定のプロセス 137
1.5. 審査結果の情報開示 137
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 137
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 137
2. 企業結合ガイドラインの概要 138
2.1. 市場画定に係る考慮要因 139
2.1.1. SSNIP テストの考慮 139
2.1.2. 商品市場の画定 139
2.1.3. 地理的市場の画定 140
2.1.4. 機能的市場の画定 140
2.1.5. 時間市場の画定 140
2.1.6. 顧客市場の画定 140
2.1.7. 輸入の取扱い 141
2.1.8. 世界市場の画定の有無 141
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 141
2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ 141
2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因 141
中国 147
1. 企業結合規制制度・運用の概要 147
1.1. 企業結合規制の根拠法 147
1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か） 148
1.2. 執行機関・司法機関 148
1.2.1. 競争当局 148
1.2.2. 経済担当官庁の関与 150

1.2.3. 審判所 150
1.2.4. 裁判所 150
1.3. 審査手続き・プロセス 150
1.3.1. 届出が必要となる基準 151
1.3.2. 審査の流れ 153
1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性 155
1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ 155
1.3.5. 第一次審査で求められる資料 156
1.3.6. 秘密情報の管理に係る当局のルール 157
1.4. 問題解消措置 157
1.4.1. 問題解消措置の内容 157
1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス 158
1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策 158
1.5. 審査結果の情報開示 158
1.5.1. 当事会社への情報開示のルール 158
1.5.2. 対外的な情報開示のルール 159
2. 企業結合ガイドラインの概要 159
2.1. 市場画定に係る考慮要因 159
2.1.1. SSNIP テストの考慮 159
2.1.2. 世界市場の画定の有無 160
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 160
2.2.1. 競争の実質的制限に係る考慮要因 160
韓国 162
1. 企業結合規制制度・運用の概要 162
1.1. 企業結合規制の根拠法 162
1.2. 執行機関・司法機関 162
1.2.1. 競争当局 162
1.2.2. 審判所 164
1.2.3. 裁判所 164
1.3. 審査手続き・プロセス 164
1.3.1. 企業結合規制の対象取引 164
1.3.2. 届出の対象取引 165
1.3.3. 届出が必要となる基準 166
1.3.4. 届出のタイミング 167
2. 企業結合ガイドラインの概要 168
2.1. 市場画定に係る考慮要因 168
2.1.1. 取引対象（関連製品市場） 168
2.1.2. 取引地域（地理的市場） 168
2.1.3. その他 169

2.1.4. SSNIP テストの考慮 169
2.1.5. 輸入および国際市場における競争状況の考慮 169
2.1.6. 世界市場の画定の有無 170
2.2. 競争の実質的制限に係る分析 170
2.2.1. 競争を実質的に制限する行為 170
2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因 171

日本

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法

日本では、1947 年に成立した「私的独占の禁上及び公正取引の確保に関する法律」（以下、独禁法）が競争法制の中心となっている。

平成 21 年 6 月の改正においては、株式取得についても事前届出制が導入され、届出の閾値も変更がなされた。さらに、その他の企業結合についても届出基準の見直しが行われた。

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）[1]

独禁法 1 条は、独禁法の目的に関する規定である。1 条は複雑な規定となっており、従来から様々な解釈がなされてきたが、通説は、独禁法の目標は市場において公正かつ自由な競争を確保し促進することだと考える。そして、消費者利益は、公正かつ自由な競争を確保し促進することで得られる利益にすぎないとする。

これに対して、最近有力に主張されている見解は、「一般消費者の利益は独禁法の目的からの単なる反射的利益ではなく、独禁法の直接の目的であるとする。」[2]というものである。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

独禁法の執行機関は公正取引委員会（以下、公取委）である。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

企業結合が違法である場合、公取委は排除措置として、株式の譲渡、営業の譲渡その他の違反行為を排除するために必要な措置を命じることができる（独禁法第 17 条の２）。結合後にも違法な企業結合の違法状態の是正を命じることができる[3]。また、届出義務がある企業結合において、待機期間を経過する前に企業結合を強行しようとする場合、また、届出義務はないが、競争制限のおそれがある企業結合が行われようとする場合、公取委は東京高等裁判所に企業結合の停止（緊急停止命令、独禁法第 70 条の 13）を求めて訴えることができる[4]。さらに、公取委は、合併または分割に関しては、無効の訴えを提起することができる（独禁法第 18 条）。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

公取委からの書類や情報の提出請求や従業員に対する質問は、任意の協力として行われている。

---

1 金井貴嗣、川濱昇、泉水文雄（2004）「独占禁止法」弘文堂、5－6 頁
2 金井貴嗣、川濱昇、泉水文雄（2004）「独占禁止法」弘文堂、6 頁
3 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、809 頁－810 頁
4 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、813 頁－814 頁

虚偽の報告については200万円以下の罰金が科される（独禁法第91条の２）。また、公取委の一般的な調査権限を用いて間接強制により資料を収集することは可能である（独禁法45条）[5]。

企業結合の事前相談においては、企業結合計画の概要を示す資料以外は企業が任意で提出することとなっているが、当事会社に求めた資料の提出が行われなかった場合、事前相談は中止することになるので、通常、提出拒絶は困難な場合が多いと考えられる。

また、事前相談は正式手続ではないので、虚偽の情報提供の責任が問われることはないが、最終的には届出を行うのであるから、それにおいて虚偽の事実が含まれている場合には虚偽記載について責任が問われることになる[6]。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[7]

競争法関連のジャーナルであるGCRが公取委の審査体制について調べた2009年6月付の調査報告書によれば、公取委の総職員数は795名、うち非事務職が714名である。うち、弁護士は7%の約50名、エコノミストは5%の約35名である。企業結合審査に携わるのは約50名である。予算は55.3百万ユーロで、届出がなされた企業結合案件は1,117件であった。

1.2.2. 経済担当官庁の関与

産業活力再生特別措置法（以下、産活法）に基づく特例があり、産活法に基づく「共同事業再編計画」等の認定を申請した企業結合計画であることを公取委に対して明らかにした場合、事前相談の第一次審査期間が30日から15日になるという措置がある。また、事前相談において独禁法上問題がないとされた場合、同じ内容の届出が行われた場合、当事会社の求めに応じて待機期間を短縮することができる（7日間とすることが限度）。

また、産活法の計画認定において、主務大臣は、必要があると認める時は、当該計画に従って行おうとする措置における競争に及ぼす影響に関する事項その他の必要な事項について、公取委に対して意見を述べることができる。一方、公取委は、必要があると認めるときは、主務大臣に対して、当該計画に対して意見を述べることができる（産活法第13条）。

1.2.3. 審判所

公取委の排除措置命令に対し不服がある場合、まず審判手続により異議を申立てる[8]。排除措置命令、納付命令及び審決は、委員長及び委員の合議によらなければならない（独禁法第69条）。

1.2.4. 裁判所

審決に対し、なお不服がある場合、審決取消訴訟により東京高等裁判所に提訴できる[9]。公取委

---

5 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、805頁

6 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、806頁

7 GCR Rating Enforcement 2009。ただしエコノミストは約35名とされているが、これは競争政策研究センター所属のエコノミストが含まれている可能性があり、企業結合審査等の実務に携わるエコノミストは数名に過ぎないと思われる。

8 ただし2010年3月12日に、審判制度の廃止を柱とする独禁法改正案を閣議決定した。2011年末までには施行される予定である。平成22年3月10日内閣府政策会議資料（公正取引委員会ウェブサイト）http://www.jftc.go.jp/seisakukaigi/index.html

9 2010年3月12日に閣議決定された独禁法改正案では、公取委の行政処分に不服がある場合、企業は東京地

が認定した事実は、これを実証する実質的な証拠があるときは、裁判所を拘束するという実質的証拠法則（独禁法第 80 条）、また、公取委が審判手続きにおいて正当な理由なく当該証拠を採用しなかった場合に限り、当事会社は裁判所に対して新たな証拠を提出することができるという新証拠提出制限（独禁法第 81 条）が存在する[10]。

1970 年の富士製鐵－八幡製鐵の統合案件以降、審判所ないし裁判所で企業結合にかかる公取委の判断をめぐって争われた案件は存在しない。企業結合審査における裁判所の役割は極めて限定的であったというのが現実である。

1.3. 審査手続き・プロセス

1.3.1. 届出が必要となる基準

現在の独占禁止法において、届出・報告義務のある企業結合は以下の通りである。

表：現行法における届出・報告義務のある企業結合の基準

合併	事前届出 ● いずれか 1 社に係る国内売上高合計額 (注 1) が 200 億円を超え、かつ他のいずれか 1 社に係る国内売上高合計額が 50 億円を超える場合
事業等譲受	事前届出 ● 国内売上高合計額が 200 億円を超える会社（譲受会社）が 1. 国内売上高が 30 億円を超える会社の事業の全部の譲受けをしようとする場合 2. 他の会社の事業の重要部分 (注 2) の譲受けをしようとする場合であって、当該譲受けの対象部分に係る国内売上高が 30 億円を超える場合 3. 他の会社の事業上の固定資産の全部又は重要部分の譲受けをしようとする場合であって、当該譲受けの対象部分に係る国内売上高が 30 億円を超える場合

方裁判所に提訴することになっている。

10 実質的証拠法則、新証拠提出制限についても、独禁法改正案では廃止されることになっている。平成 22 年 3 月 10 日内閣府政策会議資料（公正取引委員会ウェブサイト：http://www.jftc.go.jp/seisakukaigi/index.html）参照。

株式取得	事前届出 ● 下記の要件（1）に該当する会社が下記の要件（2）に該当する会社の株式を取得しようとする場合において、下記の要件（3）に該当することとなった場合 1. 株式を取得しようとする会社及び当該会社の属する企業結合集団[注3]に属する当該会社以外の会社等の国内売上高の合計額が200億円を超える場合 2. 株式発行会社及びその子会社の国内売上高の合計額が 50 億円を超える場合 3. 株式発行会社の株式を取得しようとする場合において、株式発行会社の総株主の議決権の数に占める届出会社が取得の後において所有することとなる当該株式発行会社の株式に係る議決権の数と届出会社の属する企業結合集団に属する当該届出会社以外の会社等が所有する当該株式発行会社の株式に係る議決権の数とを合計した議決権の数の割合（議決権保有割合）が新たに20%又は50%を超えることとなる場合
分割	● 共同新設分割をしようとする会社のうち、いずれか1社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が200億円を超え、かつ、他のいずれか1社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が50億円を超える場合 ● 共同新設分割をしようとする会社のうち、いずれか1社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が200億円を超え、かつ、他のいずれか1社（重要部分承継会社に限る）の当該承継の対象部分に係る国内売上高が30億円を超える場合 ● 共同新設分割をしようとする会社のうち、いずれか 1 社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が50 億円を超え、かつ、他のいずれか1社（重要部分承継会社に限る）の当該承継部分に係る国内売上高が100億円を超える場合 ● 共同新設分割をしようとする会社のうち、いずれか1社（重要部分承継会社に限る）の当該承継の対象部分に係る国内売上高が100億円を超え、かつ、他のいずれか1社の当該承継の対象部分に係る国内売上高が30億円を超える場合 ● 吸収分割をしようとする会社のうち、分割をしようとするいずれか1社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が200億円を超え、かつ、分割によって事業を承継しようとする会社に係る国内売上高合計額が50億円を超える場合 ● 吸収分割をしようとする会社のうち、分割をしようとするいずれ

	か 1 社（全部承継会社に限る）に係る国内売上高合計額が 50 億円を超え、かつ、分割によって事業を承継しようとする会社に係る国内売上高合計額が 200 億円を超える場合（(1) に該当する場合を除く） ● 吸収分割をしようとする会社のうち、分割をしようとするいずれか 1 社（重要部分承継会社に限る）の当該分割の対象部分に係る国内売上高が 100 億円を超え、かつ、分割によって事業を承継しようとする会社に係る国内売上高合計額が 50 億円を超える場合 ● 吸収分割をしようとする会社のうち、分割をしようとするいずれか 1 社（重要部分承継会社に限る）の当該分割の対象部分に係る国内売上高が 30 億円を超え、かつ、分割によって事業を承継しようとする会社に係る国内売上高合計額が 200 億円を超える場合（(2) に該当する場合を除く）
共同株式移転	● いずれか 1 社に係る国内売上高合計額が 200 億円を超え、かつ、他のいずれか 1 社に係る国内売上高合計額が 50 億円を超える場合

（注 1） 「国内売上高合計額」とは、会社の属する企業結合集団（注 3）に属する会社等の国内売上高をそれぞれ合計したものをいう。

（注 2） 「重要部分」とは、譲渡会社にとっての重要部分を意味し、原則として、当該譲渡対象部分が 1 つの経営単位として機能し得るような形態を備え、譲渡会社の事業実態からみて客観的に価値を有していると認められる場合を指す。

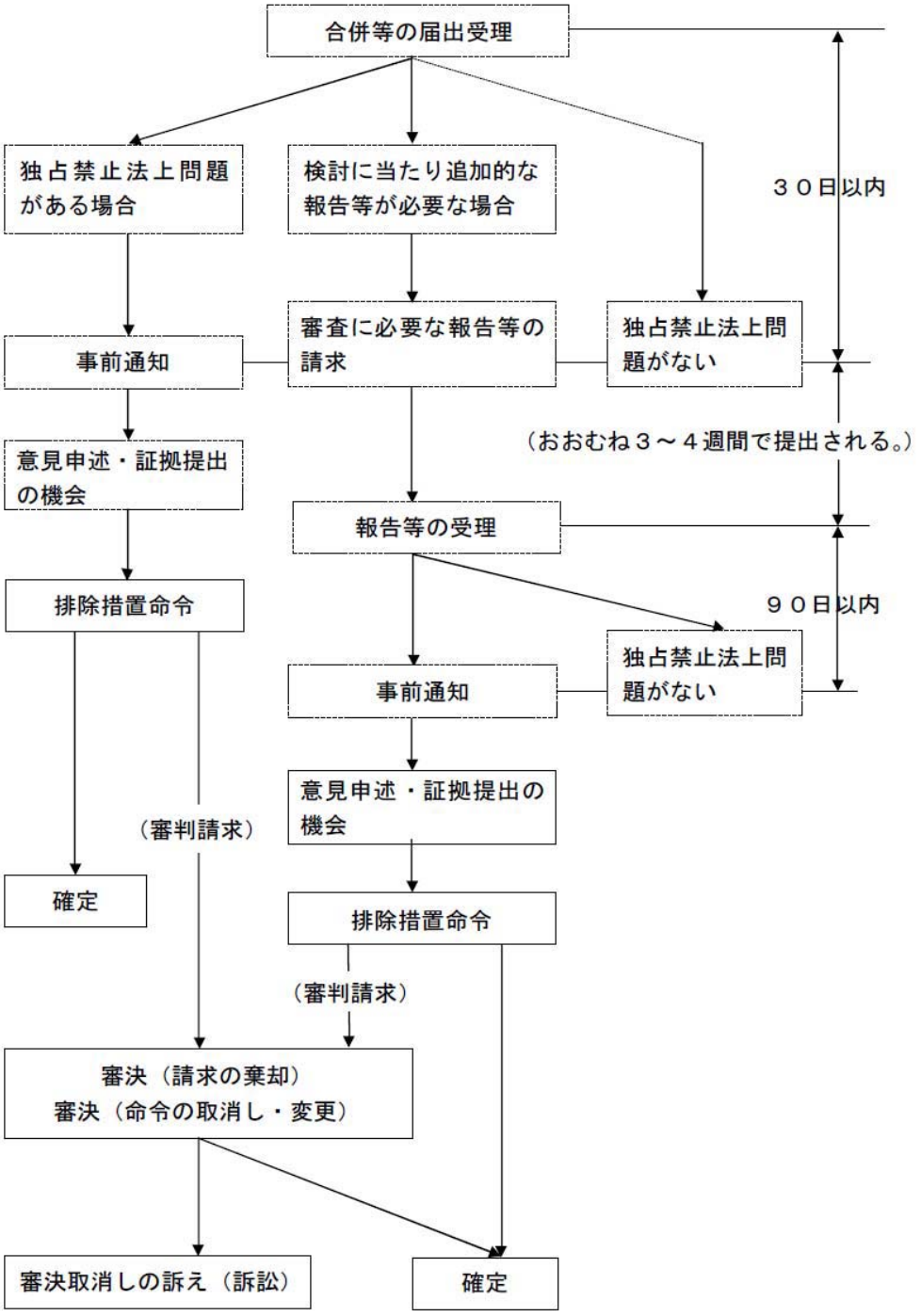
（注 3） 「企業結合集団」とは、会社及び当該会社の子会社並びに当該会社の最終親会社（親会社であって他の会社の子会社でないものをいう）及び当該最終親会社の子会社（当該会社及び当該会社の子会社を除く）から成る集団をいう。ただし、当該会社に親会社がない場合には、当該会社が最終親会社となるので、当該会社とその子会社から成る集団が企業結合集団となる。

出所：公正取引員会ウェブサイト（http://www.jftc.go.jp/dk/kiketuindex.html）

1.3.2. 事前届出の流れ

株式取得、合併、分割、共同株式移転、営業譲渡の場合、原則として、届出が受理されてから、30 日間はその実行が禁止されている。また、届出受理後、統合禁止期間内（30 日以内）に届出会社に対して追加資料を求めた場合は、届出受理後 120 日を経過した日または全ての報告を受理した日から 90 日を経過した日のいずれか遅い日まで期間を審査期間とする。ただし、公正取引委員会から追加資料の提出の求めがあった場合でも、届出受理後 30 日を経過すれば、企業結合の実行は可能である。事前届出のフローチャートを示したのが下図である。

図：事前届出のフローチャート



出所：公正取引員会「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」

＜早期終了制度＞

日本においては、アメリカや EU の「早期終了制度」と同様、30 日間の禁止期間について、「公

正取引委員会は、その必要があると認められる場合には、当該期間を短縮することができる」（独禁法第 10 条第 8 項等）とされている。

当事会社から企業結合の禁止期間の短縮の申出があった場合、公正取引委員会は、原則として、以下の 2 つの要件を満たすときは、企業結合の禁止期間の短縮を認めることができるとしている[11]。

① 当該事案について独占禁止法上問題がないことが明らかな場合
② 企業結合の禁止期間を短縮することについて合理的な理由があると認められる場合

①については、事前相談において公正取引委員会から当該株式取得等を行うことについて公取委から問題ない旨回答を得ている場合において、その内容と同じ内容の届出を行う場合や、競争への影響が明らかに軽微である場合（セーフハーバーに該当する場合）等とされている。②については、一定期日までに統合を行わなければ、当事会社の事業に支障（例えば、会社の倒産、従業員の離散、得意先の喪失等）が生じる蓋然性がある場合や、禁止期間が経過するまでに株式取得に係る決済が終了する場合などがこれに該当するとされている。

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

独占禁止法には、合併・営業譲受け等の届出のタイミングや、事案公表の必要性については、規定されていない。タイミングについては「あらかじめ当該株式の取得に関する計画を公正取引委員会に届け出なければならない」（独禁法第 10 条第 2 項等）と規定されているだけで、事案公表の必要についての法令上の規定はない。ただし、「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」（以下、事前相談ガイドライン）においては、当事会社による事案の公表が、第二次審査への移行の要件として挙げられている。

公正取引委員会ウェブサイト[12]によると、特段の事情がない限り、行為予定日からさかのぼって 6 か月を超えない期間内に届出を受け付ける、とされている。ただし、添付書類として以下が要求されている[13]。

1. 届出会社（当事会社の全てをいう。以下同じ。）の定款
2. 契約書の写し（口頭の契約である場合には、その内容を説明する文書）
3. 届出会社の最近一事業年度の事業報告、貸借対照表及び損益計算書
4. 届出会社の総株主の議決権の 100 分の 1 を超えて保有するものの名簿
5. 届出会社の株主総会又は社員総会の決議の記録の写し

---

11 企業結合ガイドライン付２、公正取引委員会ウェブサイト

12 公正取引委員会ウェブサイト届出制度 Q&A
http://www.jftc.go.jp/ma/qa-3/qatodokede.html#todokedetetsuduki

13 公正取引委員会ウェブサイト届出制度 Q&A
http://www.jftc.go.jp/ma/qa-3/qatodokede.html#tenpushorui

6. 届出会社の属する企業結合集団の最終親会社の有価証券報告書その他当該企業結合集団の財産及び損益の状況を示すもの

添付書類として「届出会社の株主総会又は社員総会の決議の記録の写し」が必要であるということから、一般には、株主総会後に届出が行われることになる[14]。したがって、事前届出を行う際には、通常、当該事案は既に公表されていることになる。

1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ

日本では、正式の事前届出の下での審査ではなく、非公式の事前相談制度において企業結合審査が行われている。事前相談は当事会社の任意の申出によって行われるが、事実上、企業結合に問題を生じ得ると考えられる案件の多くは、事前相談が行われているものと考えられる[15]。したがって、以下の企業結合審査についての説明は、事前相談制度の下での企業結合審査についてのものである。

事前相談については、下記の要件を全て満たす場合に受け付けるものとされており、そのタイミングについて特段のルールはない[16]。

- 相談の対象となる企業結合計画を実施しようとする当事会社からの申出であること
- 将来自ら行うことを予定している企業結合に係る具体的な計画内容を示すこと
- 第二次審査を行った場合、事前相談に係る事実及びこれへの回答内容について公表することに同意していること

1.3.5. 事前相談の流れ[17]

当事会社は、企業結合計画の具体的内容を示す資料を提出することにより、事前相談の申出を行うことができる。事前相談の申出があった場合、公取委は審査の開始に必要な追加資料の有無を検討し、当該企業結合計画の具体的内容を示す資料が提出された日から原則として 20 日以内に、追加資料が必要ないことを当事会社に通知するか、もしくは追加資料リストを書面で提示する。

公取委は事前相談の申出後、追加資料が必要ないことを通知した場合には当該通知日をもって、また、追加資料リストを提示した場合には当該追加資料が提出された日をもって、第一次審査を開始する。第一次審査の審査期間開始から 30 日以内に、独禁法上問題がない、もしくは第二次審査が必要だということを当事会社に通知する。

第二次審査が必要な場合、公取委は、審査対象となる商品や地理的範囲を特定した上で、具体

---

14 ただし、注記には、「届出を合併契約承認のための株主総会等よりも以前に行う特段の事情がある場合には、届出会社の意思決定を示す文書（例えば、取締役会議事録等）の写を提出すること」とされているため、株主総会を待たずとも届出は行えることになっている。

15 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、807 頁。また、企業結合審査についての企業向けアンケート調査結果（第Ⅱ部）参照。

16 事前相談ガイドライン

17 事前相談ガイドライン

的な独禁法上の論点を説明し、当事会社に資料提出を要請する。

第二次審査においては、公取委による取引先等に対するヒアリング調査等が必要となるため、事案が非公表である場合には、当事会社は資料提出前に自ら事案を公表しなければならない。

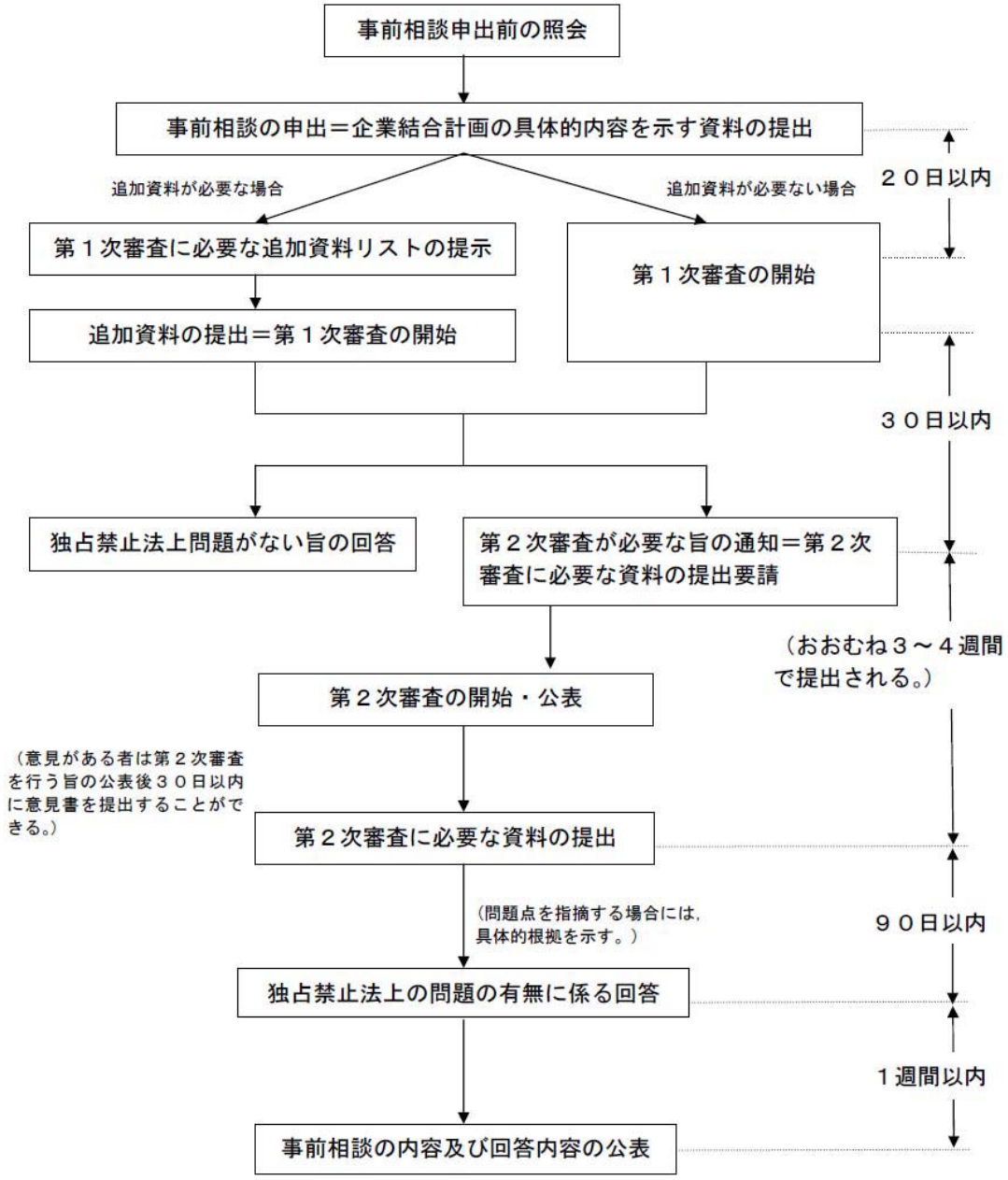
公取委が当事会社に第二次審査が必要である旨を通知し、非公表事案においては当事会社が公表を行った後、公取委は第二次審査を行う旨を公表する。当該事案について意見がある者は、30日以内に公取委に対して意見書を提出することができる。

公取委は、第二次審査の過程において、当該企業結合計画に問題がある旨を指摘しようとする場合には、他の事業者の秘密にわたる部分を除き、問題があると判断した根拠（当事会社が主張した事実に係る認定、当委員会で実施した調査・分析やアンケート調査の結果等）を示すものとする。

公取委が提出資料を受理した日から 90 日以内に、審査結果を理由も含め文書で回答し、当事会社の機密部分を除き公表する。

下図は事前相談のフローチャートを示したものである。

図：事前相談のフローチャート



出所：事前相談ガイドライン

1.3.6. 第一次審査で求められる資料

事前相談ガイドラインにおいては、「企業結合計画の具体的内容を示す資料」として、以下のような資料が挙げられている。

資料：**企業結合計画の具体的内容**

ア 企業結合計画の概要を示すものとして提出が必須の資料

(ｱ) 当事会社の概要を示すもの

① 会社名（商号）、代表者名、設立年月日、本支店・事業所の所在地、従業員数、事業内容、当事会社の最終親会社に関するこれらの事項

② 最終の事業実績（事業報告、貸借対照表及び損益計算書）、当事会社の最終親会社の作成する有価証券報告書その他当事会社の属する企業結合集団（法第１０条第２項に規定する企業結合集団をいう。以下同じ。）の財産及び損益の状況を示す書類

③ 株主構成、当事会社相互の関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等）、当事会社の属する企業結合集団に属する会社等相互間の関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等）

④ 関係会社（当事会社の属する企業結合集団に属する会社等を除く。）に関する事項（①～③の事項に同じ）

(ｲ) 企業結合計画の具体的内容

① 結合目的、結合方法、結合対象事業の範囲

② 結合のスケジュール

③ 当事会社による結合計画の公表資料・合意文書等

(ｳ) 対象商品の概要

① 商品（役務を含む。以下同じ。）の概要（形状、特性、原材料、製法、用途等）

② 市場規模

③ 商流、物流

④ 対象商品と競合していると考えられる商品

(ｴ) 対象商品を提供する事業者の概要

① 対象商品を提供する各事業者の名称及び事業地域

② 対象商品を提供する各事業者の名称及び市場シェア

③ 当該企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数（以下「ＨＨＩ」という。）及び当該企業結合によるＨＨＩの増分

イ 競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料

対象商品について、企業結合ガイドラインに記載のある具体的判断要素のうち、当事会社からみて、競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素がある場合、当事会社の任意でその根拠となる資料（資料の例示は、別添を参照。）[注]を提出することができる。

ウ その他当事会社において提出すべきと考える資料

当事会社は、以上の他、企業結合計画の具体的内容を示すものとして提出すべきと考える資料を

提出することができる。
なお、当事会社は、事前相談の申出時に限らず、当委員会の審査中のどの時点においても、提出すべきと考える資料・意見書等がある場合にはそれらを提出することができる。

（注）競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例については添付資料 1 を参照。
出所：公正取引委員会「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」

「競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料」について、提出は企業の任意となっていることが注目される。例えばアメリカにおいては、Item 4(c)において当該事案にかかる分析等を提出することが必須であり、欧州においても、要求される当該事案にかかる分析・調査についての記述は詳細になされている[18]。

1.3.7. 第二次審査で求められる資料

第二次審査を行うために必要と判断される具体的な資料については、公取委が第二次審査が必要な旨を通知する場合に、その対象となる商品や地理的範囲を特定した上で、具体的な独占禁止法上の論点を説明した上で、要請される[19]。ただし、第二次審査で求められる資料の内容や、第二次審査開始後の追加資料のやり取りに関するルールは特に存在しない。

1.3.8. 秘密情報の管理に係る当局のルール[20]

独禁法第 43 条において、「公正取引委員会は、この法律の適正な運用を図るため、事業者の秘密を除いて、必要な事項を一般に公表することができる」と規定されている。また、事前相談ガイドライン 4(2)エにおいては、「第二次審査の過程において、……問題がある旨指摘しようとする場合には、他の事業者の秘密にわたる部分を除き、問題があると判断した根拠…を示す」としている。さらに、同ガイドライン 6 においては、事前相談における第二次審査の結果の公表期日について、「当事会社に事業者の秘密にわたる部分があるか否かを検討する機会を付与する期間を考慮」するとしている。しかしながら、EU においては、事業者の側がまず事業者の秘密を特定して申し出ることや、秘密部分を削除した公開版の資料を提出することなどが要請されているが、そのようなプロセスについてのルールはない。

提供された情報についての秘密性の保護に関しては、公取委の審査担当者は情報を秘密にする義務があり、これに対する違反については一年以下の懲役または 100 万円以下の罰金が科される[21]。

1.4. 問題解消措置

1.4.1. 問題解消措置の内容

公正取引委員会「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下、企業結合ガイドライン）において、「問題解消措置は、事業譲渡等構造的な措置が原則であり、当事会社グループが価格等

18 第一次審査で求められる資料の内容の日米欧の比較については添付資料 2 を参照。
19 事前相談ガイドライン 4 (1)
20 株式会社日本総合研究所「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査」179 頁
21 独禁法第 39 条、第 93 条（2009 年改正）

をある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本となる。ただし、技術革新等により市場構造の変動が激しい市場においては、一定の行動に関する措置を採ることが妥当な場合も考えられる。」とされている。構造的措置を原則とすることは、2007 年の企業結合ガイドライン改正によって明記された。

したがって、構造的措置が原則ではあるが、行為的措置も認められる余地がある。実際、日本の公表事例をまとめた第Ⅲ部を見ればわかるように、コストベースでの販売等の行為的措置や役員派遣の解消など、非構造的措置が採られる事例も存在する。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

企業側の申し出を受けて、公取委が審査するという形で決定される。企業は、企業結合審査の過程において、いかなるタイミングでも問題解消措置を提案することができる[22]。事業譲渡を行う場合、譲渡先については事前に公取委の了解を得ることが必要となる場合がある[23]。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

企業結合ガイドラインにおいては、問題解消措置は原則として企業結合が実行される前に講じられるべきであり、やむを得ず企業結合の実行後に問題解消措置を講じることとなる場合には、期限が適切かつ明確に定められていることが必要である、とされている。

また、決められた問題解消措置が、期限を過ぎても実行されない場合は、期限から 1 年以内においては、公取委は事前通知を行った上で、必要な措置を命ずるものと考えられる（独禁法第 10 条第 10 項）。その上で、問題解消措置が実行されない場合には、緊急停止命令の申立て（同法第 70 条の 13）や罰則（同法第 90 条等）の適用等がなされることが考えられる。

しかし、欧米のように、問題解消措置を確実に実施させるためのトラスティの採用や “up-front buyer” の仕組みのような制度は存在せず、また、企業結合自体を原状回復するとの競争当局の権限は明示されていない[24]。

1.4.4. 問題解消措置の監視のルール

問題解消措置を事後的に検証し、問題解消措置の再検討を行うことに関するルールは存在しない。

2007 年 6 月に公取委は「企業結合審査の事後的検証調査報告書」[25]を公表し、その中で過去に採られた問題解消措置の有効性を、需要者へのアンケート・インタビューにより検証している。当該報告書は、「今後は、構造的な問題解消措置を含め、他の問題解消措置が採られた事例についても検証し、その有効性や実施・運用に当たっての留意点を調査することも、重要であると考えられる」としているものの、その後こうした検証が実際行われ、企業結合審査の実務に反映されているかどうかは定かではない。

---

22 事前相談ガイドライン 3(2)ウ

23 企業結合ガイドライン第 6 1

24 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、813 頁

25 公正取引委員会「企業結合審査の事後的検証調査報告書」平成 19 年 6 月 22 日

1.5. 審査結果の情報開示

第一次審査においては、審査結果の対外的な公表はなされない。一方、第二次審査においては、審査結果について、その理由も含め、文書で回答し、当事会社の機密部分を除き、公表する。

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール

第一次審査においては、公取委が問題なしと判断した場合でも、通常、口頭でその旨が通知されるだけで、文書による通知はなく、判断理由等の詳しい説明もない。また、公取委が問題ありと判断した場合も、通常、文書による通知は行われず、第二次審査が必要である旨を伝えられ、対象となる商品・地理的範囲を特定した上で資料要求がなされることになる。

一方、第二次審査においては、前述のとおり、審査結果について、その理由も含めて、文書で回答される[26]。

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

独禁法上、公取委に対して、届出事実や審査結果等に関する公表は、義務付けられていない。したがって、EU のように、届け出られた案件のリストや、全審査結果が公表されているわけではない。ただし、当事会社の了承が得られた場合に限って、秘密情報は削除した上で、毎年度、いくつかの審査事例が任意に公表されている。

公取委が禁止し、当事会社が断念した事案については、通常、企業の了承が得られないので公表されることはほとんどないものと考えられる。したがって、公表事例のうちのほとんどは、認められた事案か、たとえ競争上の問題が指摘されたものでも、問題解消措置をつけて最終的には認められた事案である。

また、産活法に係る企業結合計画の場合は、第二次審査に至る前に独禁法上問題がないと判断したもののうち、他の事業者の参考となると思われるものについても当事会社の同意を得て公表するとされている[27]。

1.6. 事前相談の下での企業結合審査の実態

日本における企業結合審査の特徴は、事前相談という非公式かつ任意のプロセスにおいて、実質的な審査が行われているということである。この背景については、第Ⅱ部の企業結合審査についての企業向けに行ったアンケート調査や専門家等へのインタビューの分析で詳しく論じるので、ここでは簡単に背景、考えられる問題点に触れておく。

正式の事前届出の下での審査ではなく、事前相談の下で審査が行われていることの背景にはいくつかあると考えられるが、主要な理由の 1 つに、企業側に、事案を非公表のままで審査を受けたいというニーズがあることが挙げられる。事前届出は、株主総会や取締役員会議において、事案が決定されたことを示す資料を提出しなければならないため、基本的には事案の公表が前提となっており、審査結果が出るまでは事案を非公表にしておきたいと望む企業にとっては、使いづらい制度となっている可能性がある。事前相談の下では、少なくとも第一次審査においては、事

---

26 事前相談ガイドライン 4(2)オ

27 公正取引委員会「企業・産業再生に係る事案に関する企業結合審査について」3 http://www.jftc.go.jp/ma/sangyo-gl.pdf

案を公表する必要がなく、その点では企業にとっては使い勝手がよいと言える。また、事前相談は非公式で任意のプロセスなので、審査の途中で計画を変更したり、取り下げたりし易いという点も企業にとっての長所であると言える。

一方で、このように事前相談は事案の公表が不要で柔軟性もあるプロセスであるが故に生じる問題点も指摘できる。企業側に柔軟性があるということは、審査期間や判断基準において、公取委の裁量が広いことを意味する。このことにより、特に判断が難しい案件においては、事前相談の下での審査は、審査期間が不透明になり易く、また、公取委による判断の公平性、透明性が担保できない可能性がある。

公取委は事前相談の申出後、追加資料が必要ないことを通知した場合には当該通知日をもって、また、追加資料リストを提示した場合には当該追加資料が提出された日をもって、第一次審査を開始することになっている。このことは、必要資料が全て揃っていないと公取委が判断する限り、第一次審査は開始されないということを意味する。場合によっては、数ヶ月以上経っても第一次審査が開始されず、当事会社が企業結合計画のスケジュールを立てることが難しくなるという事態にもなり得る。

さらに、第一次審査において、公取委が、問題があると認めた場合であっても、事前相談のルール上は、当事会社に対して公取委はその判断の理由を書面等の正式な形で説明する義務を負わない。このことは、当事会社が公取委の判断理由を正確に理解する上で障害になり得る。また、現行の制度では一次審査の審査結果の公表は義務ではなく、公表部分についても公取委（及び当事会社）の裁量の余地があるため、公取委の判断の妥当性を外部から検証することは極めて困難であり、事例の蓄積を通して社会的に企業結合審査の理解を深めていく上での障害にもなり得る。

2. 企業結合ガイドラインの概要

2.1. 市場画定に係る考慮要因

2.1.1. SSNIP テストの考慮

2007 年の企業結合ガイドライン改正において、SSNIP テストの考え方を市場画定の基本的考え方とすることが明言された。

> 「一定の取引の対象となる商品の範囲（役務を含む。以下同じ。）、取引の地域の範囲（以下「地理的範囲」という。）等に関して、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断される。（中略）
>
> 需要者にとっての代替性をみるに当たっては、ある地域において、ある事業者が、ある商品を独占して供給しているという仮定の下で、当該独占事業者が、利潤最大化を図る目的で、小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない価格引上げをした場合に、当該商品及び地域について、需要者が当該商品の購入を他の商品又は地域に振り替える程度を考慮する。他の商品又は地域への振替の程度が小さいために、当該独占事業者が価格引上げにより利潤を拡大できるような場合には、その範囲をもって、当該企業結合によって競争上何

らかの影響が及び得る範囲ということとなる。」[28]

「小幅ではあるが、実質的かつ一時的ではない価格引上げ」とは、通常、引上げの幅については 5%から 10%程度であり、期間については 1 年程度のものを指すが、この数値はあくまで目安であり、個々の事案ごとに検討されるものであるとされる。

このように、SSNIP は市場画定の基本的考え方とされているが、実際の審査において、それが観察可能な事実の重要性を見極め、解釈する指針としてどれだけ運用されているのかは、公表事例からも読み取れないため、不明である。

2.1.2. 輸入の取扱い

輸入については競争の実質的制限についての判断要素として挙げられている。

「輸入圧力が十分働いていれば、当該企業結合が一定の取引分野における競争を制限することとなるおそれは小さいものとなる。需要者が当事会社グループの商品から容易に輸入品に使用を切り替えられる状況にあり、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、輸入品への切替えが増加する蓋然性が高いときには、当事会社グループは、輸入品に売上げを奪われることを考慮して、当該商品の価格を引き上げないことが考えられる。」[29]

そして、輸入圧力が十分働いているかどうかについては、次のような状況を全て検討し、商品の価格が引き上げられた場合に、輸入の増加が一定の期間[30]に生じ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮する、としている。

1. 制度上の障壁の程度
2. 輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無
3. 輸入品と当事会社グループの商品の代替性の程度
4. 海外の供給可能性の程度

2.1.3. 世界市場の画定の有無

国境を越えて地理的範囲が画定されうることについては、競争の実質的制限の判断要素について述べたセクションで触れられている。

「第２の一定の取引分野に係る検討の結果、国境を越えて地理的範囲が画定され得る商品としては、例えば、国境を越える取引における制度上・輸送上の条件が日本国内の取引と

---

28 企業結合ガイドライン第２－１

29 企業結合ガイドライン第４－２（２）

30 おおむね２年以内を目安とするが、産業の特性によりこれよりも短期間の場合もあれば長期間の場合もあるとしている。

比較して大きな差異がないものであって、品質面等において内外の商品の代替性が高い商品や、非鉄金属など鉱物資源のように商品取引所を通じて国際的な価格指標が形成されている商品がある。このような商品については、当該地理的範囲における当事会社グループの市場シェア・順位、当事会社間の従来の競争の状況、競争者の市場シェアとの格差、競争者の供給余力・差別化の程度等を加味して、競争に与える影響を判断する。」[31]

例示として非鉄金属など鉱物資源のように商品取引所を通じて国際的な価格指標が形成されている商品が挙げられていることから、国境を越えた画定には、単に輸入が行われているということだけではなく、国内外の商品の代替性の程度がより大きいことが求められているようにも読める[32]。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ

企業結合ガイドラインにおいては、競争の実質的制限の基本的考え方を説明したセクション[33]において、単独行動による競争の実質的制限と協調的行動による競争の実質的制限の 2 つのシナリオが示されている。そして、それぞれのシナリオについて、競争の実質的制限についての判断要素が列挙されている。

2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準

海外と同様、企業結合ガイドラインにおいて、例えば企業結合により価格がどれだけ上昇すれば競争の実質的制限効果がある、といったような定量的判断基準は記されていない。

2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因

2.2.3.1. 当事会社および競争事業者のシェアの考慮

企業結合ガイドラインでは、競争の実質的制限についての判断要素として、当事会社グループの地位及び競争者の状況の中で、まず、当事会社の市場シェアおよびその順位を挙げている[34]。

「企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する他の事業者の牽制力は弱くなると考えられる。したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが大

31 企業結合ガイドライン第 4－2（1）カ

32 世界の実務では、輸入実績のある商品役務について最初から世界市場とするのではなく、輸入拡大に対する制度的・経済的障壁を事案ごとに具体的に考慮する立場が定着していると見る向きもある（川濱昇、泉水文雄他（2008）「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、89－90 頁）。

33 企業結合ガイドライン第 4－1 および第 5－1

34 企業結合ガイドライン第 4－2（1）ア

きい場合及び企業結合による市場シェアの増分が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。同様に、企業結合後の当事会社グループの市場シェアの順位が高い場合及び企業結合により順位が大きく上昇する場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。」

このように、まず当事会社の市場シェアを考慮するのは、同質的な商品を考慮したときに、当事会社が一定の市場シェアを有することは単独の市場支配力が生じるための経済的必要条件であるからだとする理解がある[35]。

これに対して、市場シェアだけでは測りきれない競争状況については、「当事会社間の従来の競争の状況等」において、当事会社間の競争関係の濃淡について、商品間の代替性に着目し考察することとなっている。

当事会社が統合により市場支配力を得られるかどうかは、競争者が十分な牽制力を有しているかどうかにも影響される。競争者の牽制力を考慮する際には、「競争者の市場シェアとの格差」が考慮される[36]。

「企業結合後の当事会社グループの市場シェアと競争者の市場シェアとの格差が大きい場合には、それが小さい場合に比べ、当事会社グループが商品の価格を引き上げようとしたときに、競争者が当該商品の価格を引き上げないで、当事会社グループに代わって当該商品を十分供給することが容易ではないので、当事会社グループの当該商品の価格引上げに対する競争者の牽制力は弱くなると考えられる。

したがって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアと競争者の市場シェアとの格差が大きい場合には、それだけ当該企業結合の競争に及ぼす影響が大きい。

他方、企業結合後の当事会社グループと同等以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合には、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得る。

なお、競争者のシェアとの格差を考慮するに当たっては、競争者の供給余力や競争者の販売する商品と当事会社グループの販売する商品との代替性の程度を考慮する。」

2.2.3.2. 競合商品間の代替性の考慮

前セクションで見たように、競争の実質的制限についての判断要素として、企業結合ガイドラインはまず当事会社の市場シェアと、当事会社と競争者の市場シェア格差に注目する。そして、市場シェアで捕捉しきれない競争状況については、商品間の代替性に着目する[37]。

この点、企業結合ガイドラインは市場シェアにまず注目して競争の実質的制限効果についての分析を行い、商品間の代替性については補助的な役割を果たすことが期待されているようにも見える。

---

35 川濱昇、泉水文雄他（2008）「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、125 頁

36 企業結合ガイドライン第 4－2（1）エ

37 企業結合ガイドライン第 4－2（1）ア、エ、オ

2.2.3.3. 取引の実態の考慮

取引条件等の取引の実態については、協調的行動による競争の実質的制限についての判断要素として含まれている[38]（単独行動による競争の実質的制限についての判断要素には明示的には含まれていない）。

> 「事業者団体が構成事業者の販売価格や数量に関する情報を収集・提供している場合など、価格、数量など競争者の取引条件に関する情報が容易に入手することができるときには、競争者の行動を高い確度で予測しやすく、また、競争者が協調的行動をとっているかどうか把握することも容易であると考えられる。さらに、このような場合には、例えば、価格を引き下げて売上げの拡大を図る行動がとられたときには、他の競争者は容易にそれを知り、価格引下げにより奪われた売上げを取り戻そうとする可能性が高いので、そのような行動をとる誘因は小さくなると考えられる。他方、大口の取引が不定期に行われている場合には、例えば、価格を引き下げて大口の取引を受注することによる利益が大きく、また、その機会も頻繁ではないので、競争者と協調的な行動をとる誘因は小さくなり、また、競争者の行動を予測することが困難であると考えられる。逆に、小口の取引が定期的に行われている場合には、競争者と協調的な行動がとられやすいと考えられる。」

このように、協調的行動が取り易くなる条件として取引の実態に着目した記述になっているが、取引の実態が単独行動による競争の実質的制限に影響を与えることも考えられる。実際、公表事例において、価格設定時の取引費用が大きいこと、顧客の信頼維持が重要であること等を理由として、競合状況の異なる複数の商圏に所在する各店舗において、共通の価格設定が行われるという実態を考慮し、シェアが高い地域であっても単独行動により競争が実質的に制限されることとはならないと判断したケースも存在する[39]。

2.2.3.4. 新規参入の考慮

新規参入の考慮については、輸入の考慮とほぼ同様に、競争圧力として考慮される。

> 「参入が容易であり、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合に、より低い価格で当該商品を販売することにより利益をあげようとする参入者が現れる蓋然性があるときには、当事会社グループは、参入者に売上げを奪われることを考慮して、商品の価格を引き上げないことが考えられる。したがって、参入圧力が十分働いていれば、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となる。」[40]

参入圧力が十分働いているか否かについては、輸入に係る分析と同様に、次のような参入に係る状況を全て検討の上、参入が一定の期間[41]に行われ、当事会社グループがある程度自由に価格

---

38 企業結合ガイドライン第４－３（2）
39 平成 17 年丸紅－ダイエー／東武ストア
40 企業結合ガイドライン第４－２（3）
41 輸入と同様、おおむね２年以内を目安とする。

等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮するとされる。

1. 制度上の参入障壁の程度
2. 実態面での参入障壁の程度
3. 参入者の商品と当事会社の商品の代替性の程度
4. 参入可能性の程度

2.2.3.5. 破綻企業の考慮

企業結合ガイドラインは、当事会社の経営状況について、競争を実質的に制限することとなるか否かの判断において考慮するとしている。そして、次のような場合には、企業結合が競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいとしている[42]。

1. 当事会社の一方が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、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
2. 当事会社の一方の企業結合の対象となる事業部門が著しい業績不振に陥っており、企業結合がなければ近い将来において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、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

1 点目を整理すると、1）債務超過または運転資金の融資が受けられない状況で、2）近い将来、倒産し市場から退出する蓋然性が高いことが明らかであり、3）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、企業結合が競争を実質的に制限することとなるおそれは小さいとする。2 点目は、会社の事業部門おいてのみ事業不振である場合にも適用されることを示したものである。

これらの条件は、アメリカ等における破綻会社の抗弁および破綻部門の抗弁の要件に類似したものとなっている[43]。

2.2.3.6. 需要縮小の考慮

企業結合ガイドライン上、需要縮小を考慮するということについて、明示的な記載はないものと考えられる。しかし、日本の公表事例をまとめた第Ⅱ部や、実務家、企業へのインタビューをまとめた第Ⅲ部で論じられているように、実務的には事案の背景として考慮されている可能性はある。

---

42 企業結合ガイドライン第 4－2（8）

43 川濱昇、泉水文雄他（2008）「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、186 頁

2.2.3.7. 効率性の考慮

競争の実質的制限の判断要素として、効率性の考慮が記載されている。

> 「企業結合後において、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、研究開発体制の効率化等により当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが競争的な行動をとることが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。この場合における効率性については、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、②効率性の向上が実現可能であること、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであることの３つの観点から判断する。」[44]

競争制限効果の考慮において効率性の改善を加味するための 3 つの要件は、アメリカ、欧州と共通するものである。これらの要件が満たされ、効率性改善が加味されるためには、日本においてもハードルが高いと思われる。

企業結合ガイドラインには、「なお、独占又は独占に近い状況をもたらす企業結合を効率性が正当化することはほとんどない。」という記載がなされている[45]。

2.2.3.8. 公共の利益の考慮

企業結合ガイドラインには、公共の利益を考慮することについて、明確な記載はない。一方、海外においては、明確に記載のある場合がある。

しかしながら、実務家、企業へのインタビューをまとめた第Ⅱ部で示されるように、日本の企業結合審査においても、競争の実質的な制限の判断において、当然、考慮されるものとの解釈が一般的であるものと考えられる。

---

44 企業結合ガイドライン第 4－2（7）

45 企業結合ガイドライン第 4－2（7）

アメリカ

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法[46]

米国の企業結合規制はクレイトン法（Clayton Act）第 7 条[47]を中心として行われる。同条によると、「結果として、競争を実質的に制限するような、もしくは独占を形成するおそれがある」株式または資産の取得は禁じられる。1914 年に制定されたクレイトン法 7 条は、当初の適用範囲が会社による株式の取得に限られていた。1950 年、セラー・キーフォーバー法（Celler Kefauver Act）によりクレイトン法 7 条が改正され、適用範囲が資産の取得、合併に拡大された。現在のクレイトン法第 7 条に規定される対象は、株式取得、資産・事業の取得、合併に適用される。司法省（Department of Justice、DOJ）反トラスト局、連邦取引委員会（Federal Trade Commission、FTC）、州司法長官（state attorney general）および私人原告（private plaintiff）はクレイトン法第 7 条に基づき、当事者を起訴することができる[48]。

1976 年にクレイトン法第 7A 条[49]が追加され、企業結合についての事前届出制度が導入された。クレイトン法第 7A 条は、ハート・スコット・ロディーノ法（Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act of 1976、HSR 法）とよばれる。HSR 法により、一定以上の年間売上額または総資産額の事業者が一定の規模を超えた議決権付株式または資産を取得する場合、事前届出の義務が生じることとなった。HSR 法の制定の目的は、反競争的な企業結合に対して競争当局が事後的に異議申立を行うことの大変さや、それに伴う損害を回避することであった。これにより、既に行われた企業結合を分割するという命令が下されることは少なくなり、問題があると思われる企業結合は事前に処理されるようになった。

シャーマン法（Sherman Act）第 1 条[50]および第 2 条[51]に基づき、DOJ 反トラスト局、州司法長官および私人原告は企業結合を起訴することができる。シャーマン法第 1 条は、広範に取引を制限する全ての契約（contract）、結合（combination）、共謀（conspiracy）を禁じている。シャーマン法第 2 条は、独占（monopolization）、独占の企て（attempt to monopolize）、および独占のための共謀（conspiracy to monopolize）を禁じている。

また、連邦取引委員会法（Federal Trade Commission Act、FTC 法）第 5 条[52]に基づき、FTC は企業結合を規制することができる。FTC 法第 5 条は広範に「不公正な競争方法」を禁止する。

---

46 株式会社日本総合研究所(2008)「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査報告書」（平成 19 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

47 15 U.S.C.（United States Code）§ 18。U.S.C.とは、合衆国法典であり、アメリカ合衆国の連邦法を主題別に集めた公式法令集のことを指す。15 U.S.C.については、http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/usc.cgi?ACTION=BROWSE&title=15usc を参照。

48 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), page 2

49 15 U.S.C.§ 18a

50 15 U.S.C.§ 1

51 15 U.S.C.§ 2

52 15 U.S.C.§ 45

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）[53]

米国の独占禁止法の保護法益は、消費者余剰と解することができる。競争促進的（pro-competitive）か、もしくは競争阻害的（anti-competitive）かの判断は、消費者余剰を増進するかどうかによって行われる。また、消費者余剰を増進するかどうかは、価格低下、生産量増加によって判断される。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局[54]

米国では、クレイトン法第 7 条に基づく企業結合審査は、DOJ 反トラスト局および FTC の共管となる。

DOJ 反トラスト局は、局長（Assistant Attorney General）および 5 人の次長並びに 7 の地方事務所等から構成されており、反トラスト局長は、上院の承認を経て、大統領が任命する。また、DOJ における反トラスト法の執行に関する権限は、事実上、反トラスト局長に集中している。

FTC は、委員長を含む 5 人の委員（Commissioner）並びに事務総長、4 人の局長クラスおよび 8 の地方事務所等から構成されている。 FTC の委員は、上院の承認を経て、大統領が任命する。任期は 7 年であり、公務に関する不法行為等の場合以外にはその意に反して罷免されることはなく、職権行使の独立性が認められている。 FTC は、クレイトン法または FTC 法違反被疑行為が存在するときは、自ら行政審査を行うことができる。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

FTC および DOJ は直接差止を行うことはできず、連邦地方裁判所に請求しなければならない。双方とも連邦地方裁判所に予備的差止と永久的差止を請求することができる[55]。また、企業結合が実行に移された場合であっても、企業結合を審査し、差止や企業結合を元に戻す（分割する）ことは可能である[56]。

過去の経験では、DOJ は予備的差止の請求を却下された後は訴訟を取り下げる傾向がある[57]。一方、FTC は行政審判を行うことができる。

また、FTC や DOJ だけでなく、州の司法長官も裁判所に対して差止命令を要求することができる[58]。

---

53 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、29-33 頁

54 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　米国」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/america.html

55 15 U.S.C.§ 53(b)

56 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、706 頁

57 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.254-256

58 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.281

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

当局の情報収集は、主に当事者からの任意の提出による。当局が当事者に第二次請求を行った場合、それを満たさない限り企業結合審査は進まないため、第二次請求において当事者が提出を拒むことは事実上不可能と考えられる[59]。当事者が第二次請求に従わない場合、当局は連邦地裁へ待機期間の延長を申請することができる[60]。

第一次および第二次審査の際、DOJ と FTC は、当事者もしくは第三者に対し民事調査請求（civil investigation demand、CID）を行うこともできる[61]。CID は、文献、口頭証言、質問書への回答を要求することができる[62]。

DOJ が第三者に対し強制的に情報を収集する場合、ほとんど CID が使われる[63]。DOJ が企業結合審査で CID を行うには反トラスト局長の許可が必要である。DOJ が CID で入手した情報は裁判所もしくは FTC に提供することが可能だが、これら反トラスト民事手続法（Antitrust Civil Process Act、ACPA）が定めた場合以外は基本的に情報提出者の同意なく対外開示してはならない[64]。

FTC では、CID は主に尋問の際にしか使われない。FTC が CID を行うには委員（Commissioner）の署名が必要である。FTC が供述もしくは文献を要求する場合、通常 FTC 法第 9 条に基づき証人召喚命令もしくは文書提出命令を使用する[65]。

裁判になった場合、政府の discovery 手続きにより、未提出の資料も探索、調査される[66]。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[67]

2009 年 6 月に公表された GCR の調査によれば、DOJ の総職員数は 755 名、うち非事務職 397 名である。非事務職職員のうち、弁護士 85%、エコノミスト 15%。エコノミストはほぼ全員が PhD を有している。民間企業で 5 年以上の勤務経験を有する職員が多数おり、予算は 118 百万ユーロである。

FTC の競争法関係の総職員数は 367 名、うち非事務職 307 名で、企業結合に携わる職員は 178 名である。非事務職職員のうち、弁護士 74%、エコノミスト 16%。エコノミストのうち 49 名が PhD を有している。予算は 75.8 百万ユーロである。

1.2.2. 経済担当官庁の関与

クレイトン法上、米国の企業結合審査において経済担当官庁の介入は規定されていない。

---

59 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、705 頁

60 クレイトン法第 7A 条(e)(2)項

61 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.291, 293。

62 Antitrust Division Manual, III-40

63 Antitrust Division Manual, III-48

64 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.291-293、Antitrust Division Manual, III-65-66

65 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.293-295

66 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.214

67 GCR Rating Enforcement 2009

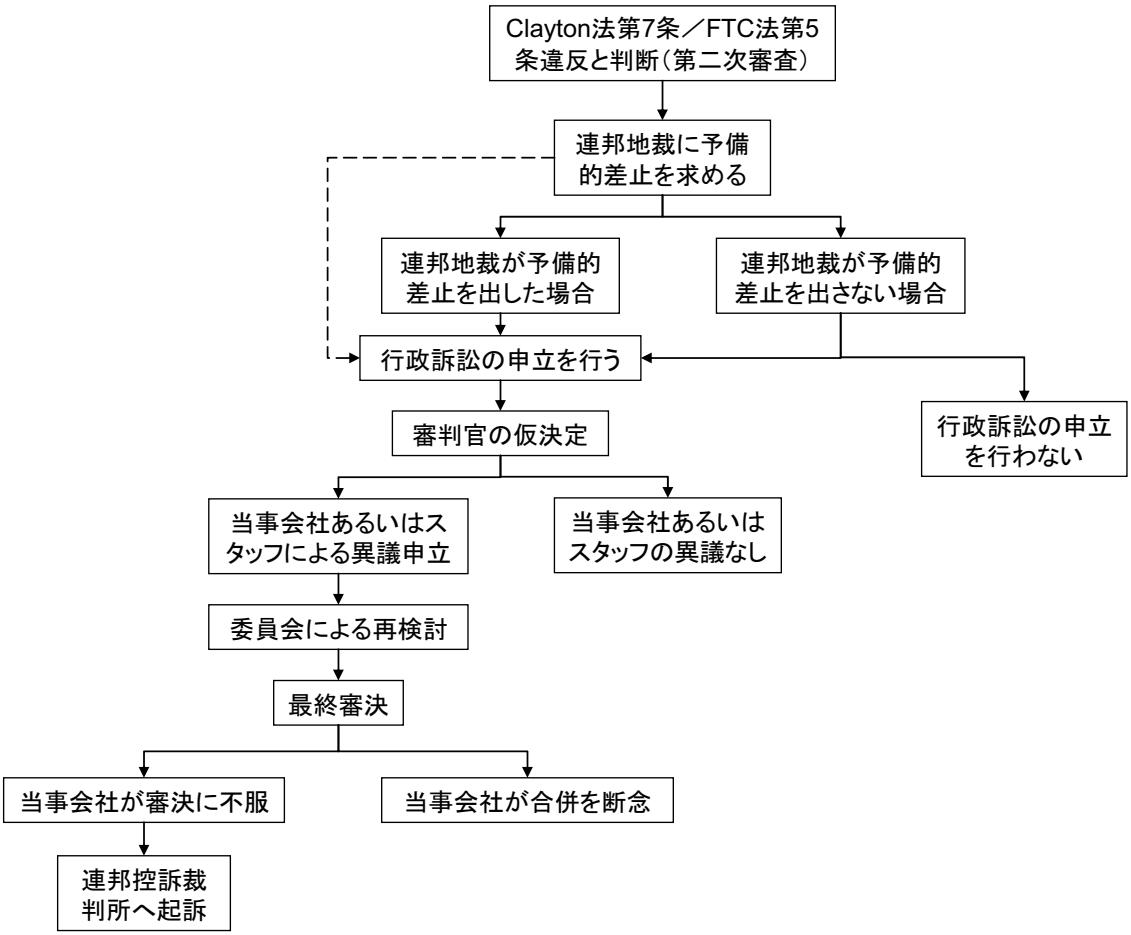
防衛産業においては、1990 年以来、産業政策的に効率性を考慮しながら競争法が適用されている。Boeing/McDonnell Douglas (1997)のように、国際競争や貿易摩擦が絡んでいる場合、政治的介入はあり得るが、企業結合審査で競争上問題がないと判断された場合、当局による説明義務がないため、理由が不透明になる[68]。

1.2.3. 審判所

DOJ では行政審判はないが、予備的差止と永久的差止を求めて連邦地方裁判所に訴えることができる[69]。

FTC は行政審判を行うことができる。FTC による行政審判のながれは、下図で示すことができる。

図：行政審判の流れ（FTC）



出所：「The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review」をもとに NERA 作成

実務上、FTC は行政審判の審決が出るまでは連邦裁判所で予備的差止を請求する。FTC が予備

68 山根裕子（2002）「合併審査　欧米の事例と日本の課題」NTT 出版、87 頁

69 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.65

的差止を求めた後、審判官による行政審判にて永久的差止を求める。裁判所が予備的差止を出してから 20 日以内に行政訴訟を申し立てなければ予備的差止は取消になる[70]。当事会社あるいはFTC の調査スタッフが審判官の仮決定（initial decision）に不服の場合、委員会（the Commission）に申立てることが出来る。また、委員会の審決に不服の場合、連邦控訴裁判所に起訴することができる[71]。

DOJ と違い、連邦地方裁判所が FTC の予備的差止請求を却下しても、その後 FTC 審判官による行政的禁止命令により企業結合が禁止される可能性がある。FTC は過去には、連邦裁判所に予備的差止請求を却下されても常に行政審判を行っていたが、近年、行政的禁止命令を審判で求めるかどうかは以下の要因を考慮して、ケースバイケースで決められるようになった。

- 連邦地方裁判所及び控訴裁判所での事実認定(findings of fact)及び法的結論(conclusions of law)
- 新たな証拠
- 企業結合案件が新たな事実、法律、制度に関する問題を持ち出すかどうか、また、それらの問題が行政訴訟を行うことで解消できるかどうか
- 追加手続にかかる費用・利得の全体的評価[72]

また、FTC における行政審判において、同意命令（consent order）による和解を図ることができる[73]。同意命令については、下記の「問題解消措置決定のプロセス」のセクションにて詳しく説明する。

1.2.4. 裁判所

DOJ および FTC が競争法違反で企業結合を禁止する決定を行った場合、双方とも連邦地方裁判所にて差止を求めなければならない。DOJ は連邦地裁へ予備的差止と永久的差止を求めることができ、FTC は通常連邦地裁へ予備的差止を求めた後に、FTC による行政審判を行う。

DOJ が案件の担当当局であり、かつ当事者と問題解消措置において合意した場合、同意判決（consent decree）の手続を行う。DOJ は連邦地方裁判所から同意判決において承認を得なければならない。同意判決については、下記の「問題解消措置決定のプロセス」のセクションにて詳しく説明する。

上述のとおり、FTC が案件の担当当局であり、かつ行政審判を行った後、当事者が審決に不服の場合、連邦控訴裁判所に訴訟を提起することができる。

---

70 15 U.S.C.§ 53(b)

71 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.19, 30-31, 254-256

72 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.65-66

73 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.314

1.3. 審査手続き・プロセス

1.3.1. 届出が必要となる基準

HSR 法は、特定の取引規模要件および当事者規模要件に該当する議決権付株式または資産の取得に適用される。以下の条件を満たす企業結合を行おうとする場合、DOJ および FTC への届出義務が課されている。

- 株式または資産の取得者もしくは被取得者が、通商に従事しているか、または通商に影響を及ぼすなんらかの事業活動に従事していること
- (1) 2 億ドル（2010 年は 2 億 5,370 万ドル）超の議決権付株式または資産を取得する場合、あるいは
  (2) 5,000 万ドル（同 6,340 万ドル）超 2 億ドル（同 2 億 5,370 万ドル）以下の議決権付株式または資産を取得する場合のうち、
  - (i) 1,000 万ドル（同 1,270 万ドル）以上の年間純売上高または総資産を有する製造業に従事する者の議決権付株式または資産が 1 億ドル（同 1 億 2,690 万ドル）以上の総資産または年間純売上高を有する者により取得される場合、あるいは
  - (ii) 1,000 万ドル（同 1,270 万ドル）以上の総資産を有する非製造業に従事する者の議決権付株式または資産が 1 億ドル（同 1 億 2,690 万ドル）以上の総資産または年間純売上高を有する者により取得される場合、あるいは
  - (iii) 1 億ドル（同 1 億 2,690 万）ドル以上の年間純売上高または総資産を有する者の議決権付株式または資産が 1,000 万ドル（同 1,270 万ドル）以上の総資産または年間純売上高を有する者により取得される場合。

上記の売上高、資産基準は、GNP の変化を反映させて毎会計年度ごとに調整され、FTC により公表される。

また、以下の事由に該当する場合、届出義務が免除される。

- 資産取得が通常のビジネスの過程において行われる場合（クレイトン法第 7A 条(c)(1)）
- 議決権付株式取得の前、取得者が既に発行体の議決権付株式の 50%以上を保有している場合（クレイトン法第 7A 条(c)(3)項）
- 資産または議決権付株式の取得が純粋に投資目的で行われ、議決権付株式の取得が 10%を超えない場合（クレイトン法第 7A 条(c)(9)、(c)(11)項）
- 議決権付株式取得の結果、取得者が保有する議決権付株式の発行済み議決権付株式に対する割合が増えない場合（クレイトン法第 7A 条(c)(10)項）

1.3.2. 審査の流れ

米国の企業結合審査は第一次審査と第二次審査に分かれている。本セクションでは、各審査段階における詳細な手続を説明する。

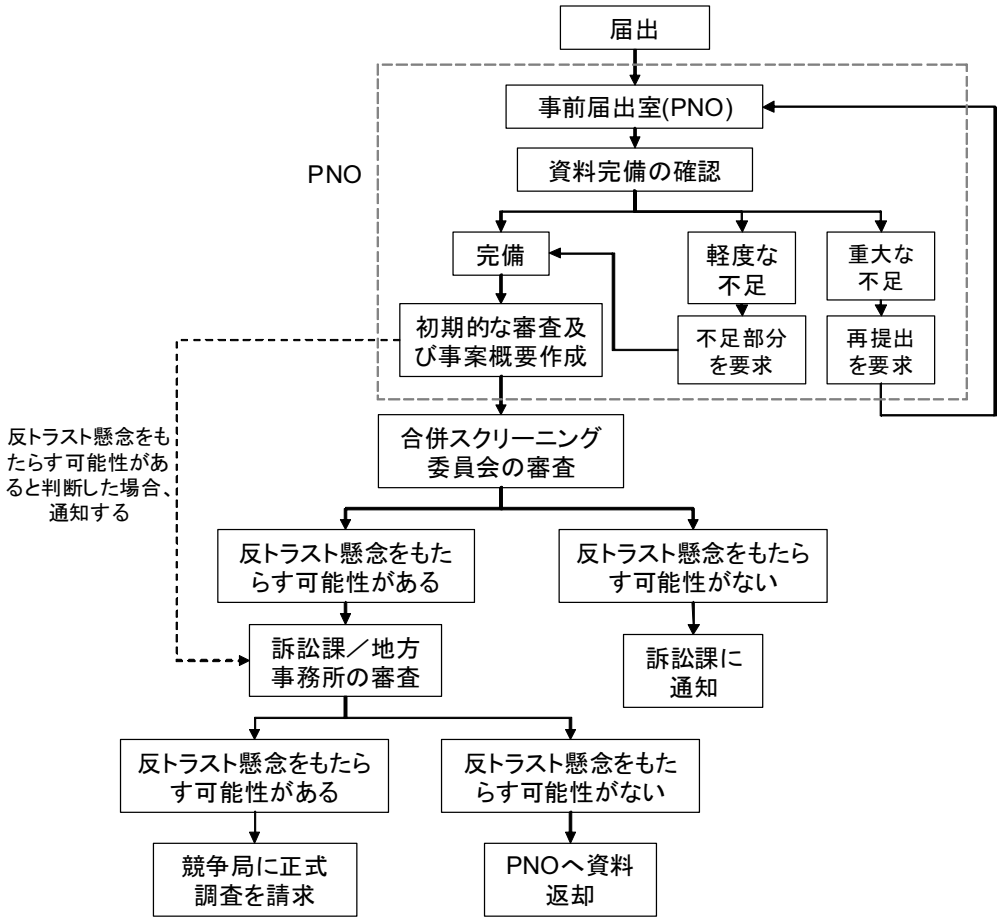
1.3.2.1. 第一次審査

HSR 法に基づく事前届出は、DOJ および FTC 双方に提出する必要がある。当事者が届出を行った時点で第一次審査が開始し、30 日間の待機期間が設定され、その間に企業結合を行うことはできない。現金による株式公開買付（cash tender offer）の場合、および破綻企業の取得の場合、この期間は 15 日となる。

事前届出が行われた後、DOJ および FTC 双方にて初期的な審査が行われる。実質的審査が必要だと判断した場合、クリアランス（clearance）とよばれるプロセスにより案件振り分けが行われ、調査を担当する当局が決定される。以下では、事前届出が行われてからクリアランスに至るまでの流れを詳細に説明する。

事前届出が FTC へ提出された時点からクリアランスまでの流れは、下図で示すことができる。

図：クリアランスまでの企業結合審査手続（FTC）



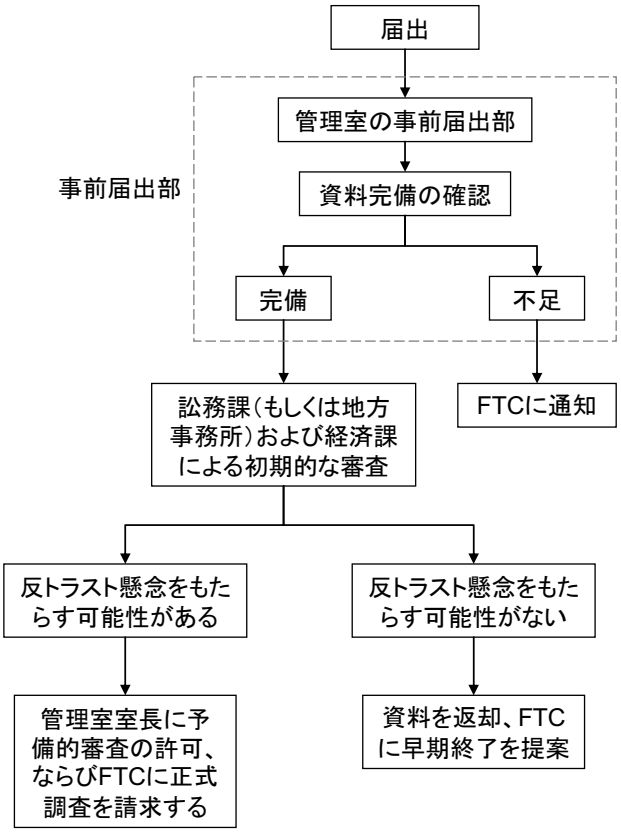
出所：「The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review」をもとに NERA 作成

企業結合審査は、取得者と被取得者の両者が FTC の事前届出室（Premerger Notification Office、PNO）へ届出を行った時点で第一次審査の待機期間がスタートする。議決権付株式を発行者以外（第三者や公開市場）から購入する場合には、取得者のみが届出を行った時点でスタートする。まず、PNO 所属の法律専門家が、情報が完備されているか判断する。重大ではない不足部分がある場合、待機期間は中断せず当事者は不足の情報提出を要求される。重大な不足部分がある場合、届出は有効ではないと見なされ、当事者は不足部分を直し再度届出を行う必要があり、それにより待機期間は最初からリスタートされる。特に HSR 届出表項目 4(c)で要求されている文献の完備は重要視されている[74]。

担当の専門家が資料の完備を確認した後、初期的な審査を行い、企業結合に関する概要を書面上で企業結合スクリーニング委員会（Merger Screening Committee）に提出し、そこで実質的な審査が必要かどうか、判断が行われる。その後、調査を行う当局を決定するクリアランスを開始する。明らかに競争阻害の懸念がない案件は詳しい調査は行われない[75]。

事前届出が DOJ 反トラスト局へ提出されてからクリアランスまでの流れは、下図で示すことができる。

図：クリアランスまでの企業結合審査手続（DOJ）



出所：「The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review」をもとに NERA 作成

74 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.119-121

75 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.125-126

DOJ も同様で、管理室の事前届出部（Premerger Notification Unit）が届出書類の完備を確認した後、届出を訟務課（あるいは地方事務所）と経済課に回し、そこで初期的な審査が行われる。詳しい調査が必要ないと判断された場合、届出は事前届出部に返却される。必要な場合は FTC に調査実施のクリアランスを求める[76]。

DOJ と FTC 共に実質的な審査が必要と判断した場合、あるいは一方がもう一方の審査請求に反対した場合、両者で話し合いの上どちらで審査するかを決める。審査する当局は届出提出日から 9 営業日以内に決定される。現金による株式公開買付あるいは破綻会社の買収の場合、審査当局は 7 営業日以内に決定される[77]。

1.3.2.2. 第二次審査

第一次審査期間期間終了前に当局から第二次請求（second request）が行われた場合、待機期間は当事者が第二次請求に対する回答を行った時点から更に 30 日延長される。ただし、期間は実質的な審査を行うには著しく短いので、ほとんど常に、当事会社との協議の上、裁判所に待機期間の延長を申立てることになる[78]。

当事者が第二次請求に対応するには通常 60～120 日（あるいはそれ以上）かかる。第二次請求は相当な費用と時間がかかるため、当局が第二次請求を要求する可能性が高いと思われる場合、当事者は通常、届出を一旦取り下げ、再度届出を（"pull and re-file"）する[79]。

1.3.2.3. 早期終了制度[80]

米国では、上記の待機期間を例外的に早く終了させる「早期終了(early termination)」という制度が設けられている。競争上の問題がないと判断される場合、法律に定められる待機期間よりも早く、待機期間を終了してもらうことが可能である。

早期終了が認められるには、 以下の 3 つの条件が満たされていなければならない。

- 少なくとも当事者の一方が、早期終了を文書にて要請している。当事者は待機期間中であれば、いつでも早期終了を要請することが可能である。
- 全ての当事者が届出書、書類、要求された措報を提出している。
- FTC および DOJ が待機期間中に、いかなる法的措置もとらないと決定を下した。

---

76 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.126-127

77 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.134-136

78 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、703 頁

79 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.62, 141

80 株式会社日本総合研究所（2008 年）「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する制度」報告書（平成 19 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

どのような企業結合の場合に、 競争当局が 「いかなる法的措置もとらない」 と決定するのかについては明らかでない。 ただし、要請がある場合には、たいてい早期終了が認められているようである。

早期終了の結果、 何日程度になるのかは決まっていないが、 平均すると、 待機期間開始後 2 週間以内に早期終了が認められているようである。 ただし、 そのときの FTC や DOJ の抱えている仕事量の多さや、当該案件の複雑さ、競争上の懸念の深刻さなどによって、判断にかかる日数は変わってくる。なお、競争当局が早期終了を決めた場合には、直ちに電話で当事者に伝える。

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

届出対象となる取引を行う当事者は、予備的合意が締結され、当事者が取引を実行する意思を明確にした後、できるかぎり速やかに届出を行わなくてはならない。市場からの公開買付など第三者が介在する取引の場合、買付を第三者に通知した後、または公開買付の届出を行った後、速やかに届出を行わなくてはならない[81]。

当事者が届出を行った際、届出の内容および届出が行われた事実は、当局が法的措置や行政措置をとる場合を除いて、公表されることはない[82]。しかし、当事者が上場会社の場合、証券取引法により、HSR 届出のような重大イベントは当事者から公表することになると思われる。一方、当事者が非上場会社の場合、届出時に当事者が事案を公表する必要はないと思われる。

1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ

非公式の事前相談は存在するが、特に競争阻害懸念が生じないと思われる案件は、特別迅速に審査を終わらせることが必要でない限り、正式プロセス以外で当局との接触は必要ない。実際、事前届出を行ったほとんどの案件は実質的競争制限をもたらさないため、事前相談はほとんど使われない[83]。

しかし、競争制限をもたらすおそれがある案件では、事前相談が活用される場合がある。事前相談を行うことで、当事者は当局が調査範囲の焦点を絞ったり、主要問題を見つけ出す時間を短縮させることができる可能性がある。また、調査スタッフが案件に関して先入観を持つ前に、当事者が当局の法律専門家と相談することができ、スタッフが当事者の説明をより受入れやすくなる可能性がある[84]。難しい案件で 30 日間の第一次審査期間中で結論が出ず、第二次請求に移行することが予想できる場合は、事前相談を行うことで、第一次審査期間中に結論を出し、第二次請求を回避できる可能性がある[85]。

注目度の高い企業結合案件が事前相談の段階で公表され、かつ当局が当事会社あるいは当該関連市場を最近扱ったことがある場合、当局は届出前に調査を始める可能性がある[86]。

---

81 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、703-704 頁

82 クレイトン法第 7A 条(h)項

83 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.104

84 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.105

85 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.111

86 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger

規定上、HSR 届出が行われてからクリアランスで審査当局が決定するまで、当局から当事者への接触は禁じられているが（資料の不足について FTC から当事会社に連絡することを除く）、非公式の事前相談が行われた場合、クリアランスが行われたか否かに限らず、当局から当事会社への接触は可能となる[87]。

1.3.5. 第一次審査で求められる資料

第一次審査を開始するには、HSR 届出表及び届出に記載されている関連資料が必要となる。関連資料は、財務資料、SEC に提出した資料、企業結合関連の企画と評価資料、供述書などが含まれる[88]。競争分析に役立つ資料も任意で提出可能だが、それにより審査期間が短縮される保証はない[89]。

当事者が HSR 届出表で要求される正確な情報を得られない場合、以下のいずれかを提出することとなる。

- 当事者による最善の推定値を提出する（推定の根拠あるいは出所を示す）
- 情報を提出できない理由およびそれを説明する証拠を提出する[90]

第一次審査期間内、当事者は任意で主要顧客のリスト、戦略的計画、マーケティング資料などの資料を請求される、あるいは任意で当事会社の役員との面談を求められる可能性がある。また、当局が業界関係者、供給者や消費者と面談を行う可能性もある[91]。

1.3.6. 第二次審査で求められる資料

1.3.6.1. 第二次審査で求められる資料の内容

通常、二次請求では特定の商品やサービス、経営・販売戦略等に関する広範かつ詳細な情報が請求される。また、経営者を含む社員が非公式面談あるいは宣誓証言を要求される可能性もある[92]。

FTC が公表している"Model Request for Additional Information and Documentary Material (Second Request)" [93]では、第二次請求の例が示されている。第二次審査では、調査官は大抵この例に沿って案件関連の追加質問をすることとなっている[94]。

Review, 3rd Edition (2006), p.104

87 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.108-109

88 HSR 届出表の詳細な項目は、添付資料 2「日米欧の届出提出資料比較表」を参照。

89 HSR Introductory Guide I, p.6, 8. FTC ウェブサイトから入手可能 http://www.ftc.gov/bc/hsr/introguides/guide1.pdf.

90 16 C.F.R. §803.3、Code of Federal Regulations

91 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.27

92 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.62-63, 157

93 HSR Introductory Guide III: http://www.ftc.gov/bc/hsr/introguides/guide3.pdf

94 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.140

当事者がどうしても要求された質問に回答できない事情がある場合、免責請願手続が存在する[95]。

1.3.6.2. 追加資料のやり取りに関するルール

当局が第二次請求を行った場合、その情報を請求する理由について説明するというルールはない。

調査官から第二次請求が当事者に出される前、なるべく請求範囲を縮小するため、シニアマネジメントがその内容を審査する[96]。

第二次請求の遵守は「実質的遵守」であり、文字通りの完全遵守ではない[97]。資料要求が必要以上に幅広いと思われる場合、当局と当事者との間で交渉が行われ、範囲を縮小することが可能である[98]。

当事者は追加資料の全面遵守の代わりに、以下の選択肢がある[99]。

- "quick look" :
  当事者が、当局の懸念を解消できるような重要な問題のみ（例：破綻企業の抗弁、新規参入）に関する情報を提供する。当事会社あるいは当局から提案できる。しかしこのプロセスでは第二次審査待機期間が始まらない。つまり、理論上当局の審査期間に期限がないことになる。
- "phased production" :
  当事者が資料を優先順位に沿って提出し、提出された資料が当局を納得させることができれば他の資料は不要となるが、最終的に当局が追加資料の全面遵守を要求する可能性もある。

1.3.7. 秘密情報の管理に係る当局のルール

提供された秘密情報は開示から保護される。しかし、行政あるいは司法手続きに関連する場合、または議会に開示する場合は例外となる可能性がある。当事会社は情報の保護のために裁判所に保護命令（protective order）を申立てることができ、保護命令が発せられれば、これに違反して開示がなされた場合、法定侮辱罪（contempt of court）に該当し、懲役を含む重い刑事制裁が課される。この点は、CID の手続きによった場合でも同様である[100]。

---

95 HSR Introductory Guide III, p.16

96 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.159

97 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.159

98 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.160

99 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.175-179

100 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、705 頁

1.4. 問題解消措置

問題解消措置に関する交渉を効率的にするために、当局は問題点について詳細に説明する。通常、このような説明は口頭で行われる[101]。

1.4.1. 問題解消措置の内容

反トラスト問題解消措置の最重要目的は競争状況の復元である[102]。

時間、費用、有効性、確実性など面からみて、行為措置と比べ、明らかに構造的措置が好まれる[103]。FTC および DOJ ともに、資産や事業の売却が最も多く使われている[104]。DOJ では、競合力があると証明されている既存の事業の売却が好まれる[105]。

行為措置が適用されることは少なく、次のようなケースにおいて用いられることが多い：

- 構造的措置と組み合わせて使用する。
- 行為措置が単独で適用されるのは、企業結合により生じる大きな効率性向上が、当該企業結合の全面規制により実現できなくなる場合となる。また、構造的措置が実行不可能、あるいは構造的措置ではそのような効率性向上が実現できなくなる場合にも適用される[106]。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

条件付で当局に企業結合を承認させる場合、"fix-it-first"、あるいは同意判決および同意命令が考えられる。

"fix-it-first"では、資産の売却あるいは他の構造的措置が企業結合計画に組み込まれる。届出が行われた後に、当事会社と競争当局の間で問題解消措置をとることについて合意がなされ、措置が実施された後に統合が承認される。適切に行われた場合、裁判所を通す必要がないため、"fix-it-first"は効率性が良いが、透明性が失われるとの批判もある。また、"fix-it-first"は DOJ で使用されているが（同意判決ほど多く使われてはいない）、FTC はあまり使用しない[107]。

FTC では同意命令、DOJ では同意判決により条件付で当事会社と当局が和解を図ることができ、統合が承認された後に問題解消措置が行われる。同意命令の交渉は FTC が行政訴訟を申立てた後でも行うことは可能である。また、審査のどの段階でも問題解消措置についての交渉を行うことは可能である。しかし実際は、本格的な交渉は通常、当事会社が第二次請求に対して回答した後に行われる[108]。

---

[101] NERA エコノミスト

[102] Antitrust Division Policy to Merger Remedies, p.4-5

[103] Antitrust Division Policy to Merger Remedies, p.7

[104] ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.336.

[105] Antitrust Division Policy to Merger Remedies, p.12

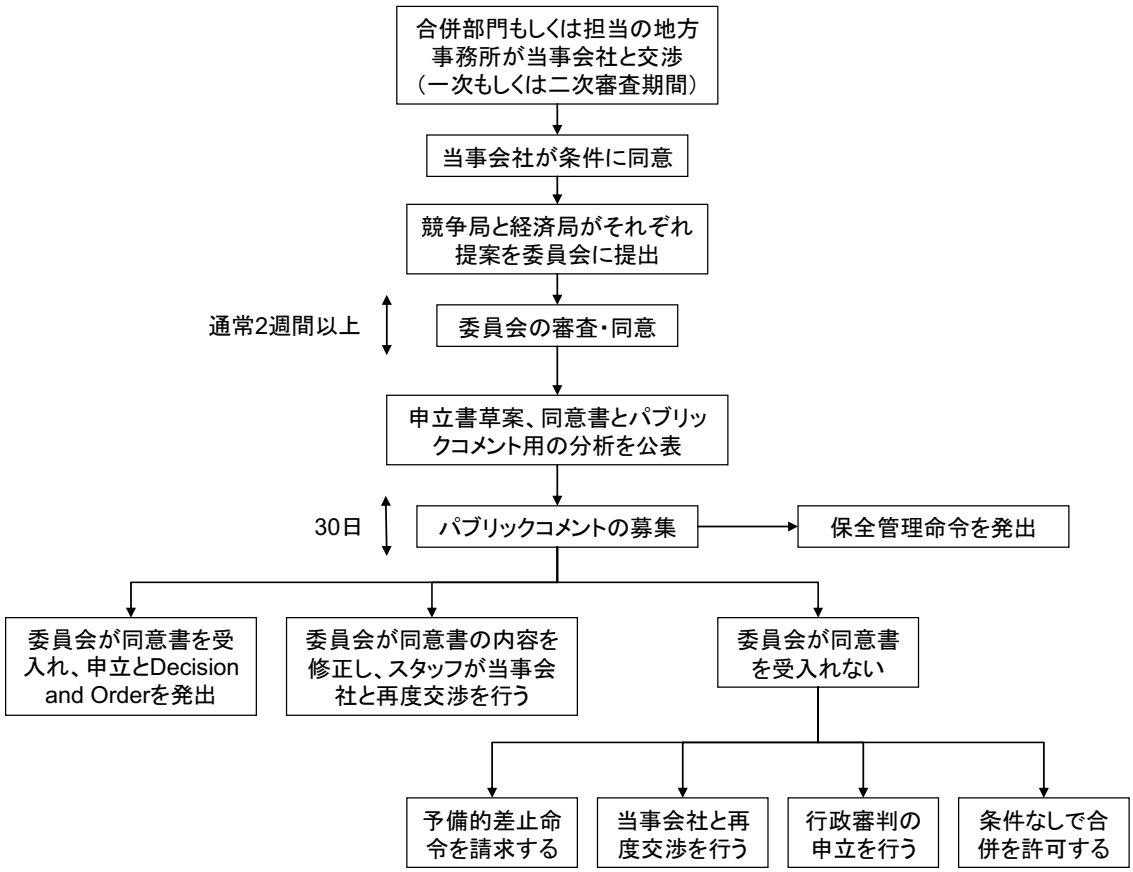
[106] Antitrust Division Policy to Merger Remedies, p.17-20

[107] ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.64, 302, 334-335.

[108] ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.314-319, p.323-335

FTC の同意命令のプロセスは、下図により示される。

図：同意命令の流れ（FTC）



出所：「The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review」をもとに NERA 作成

通常、第二次審査の期間延長の協議が行われ、競争局の企業結合部門あるいは案件調査を担当する地方事務所が当事会社との交渉を行う。交渉終了後、競争局と経済局がそれぞれ提案を委員会へ提出し、そこで審査が行われる。通常、審査は 2 週間かかる。

FTC はウェブサイトおよび官報（Federal Register）にて提案された申立書（complaint）、同意命令を含む同意書（Agreement Containing Consent Order）、パブリックコメント用の分析を掲載し、30 日間パブリックコメントを募集する[109]。FTC はパブリックコメント期間終了前に申立書を委員会に提出し、保全管理命令（hold separate order）を出すことができる[110]。保全管理命令は、問題解消措置により売却される資産が、売却されるまでの間、独立性を保ち、買手を見つけやすくするため、また、一時的に競争が減殺されることを防ぐために発出される。

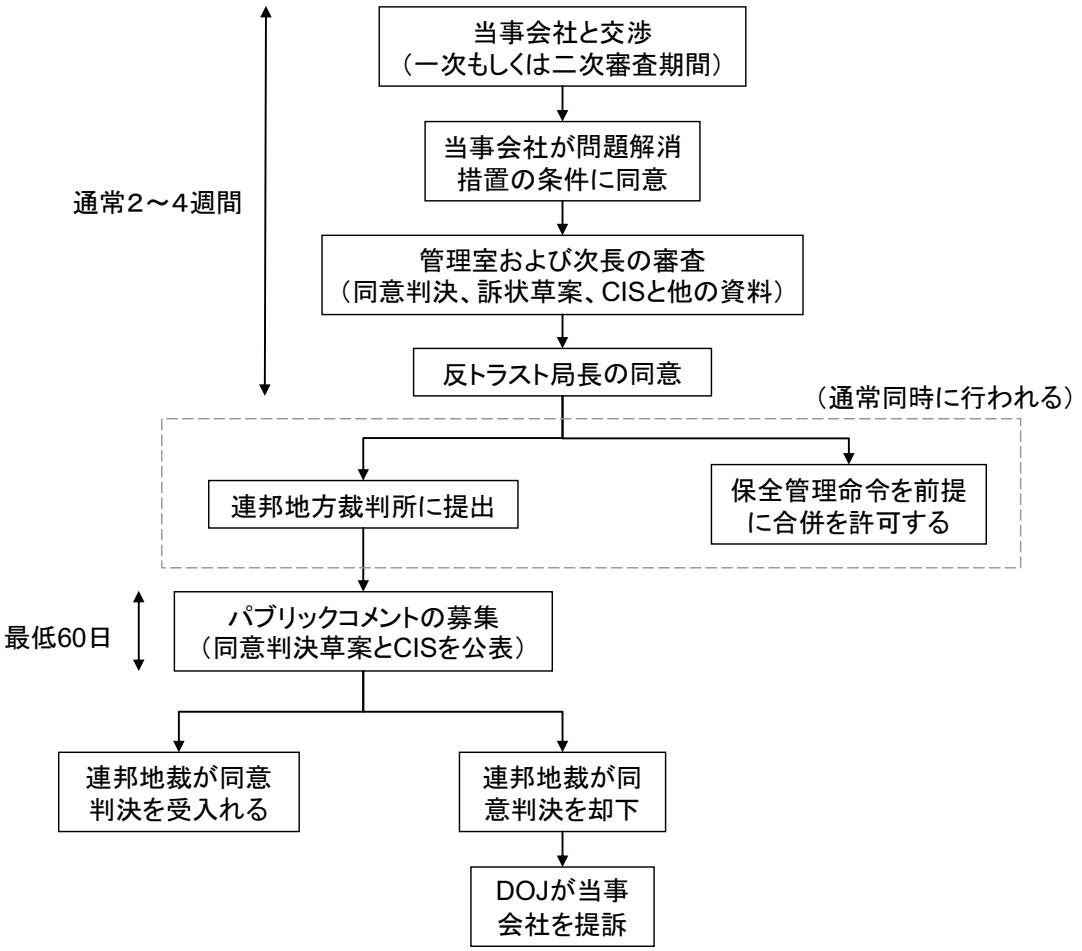
委員会はパブリックコメントを考慮し、同意命令の内容を最終決定し、申立書と Decision and Order を出す。同意命令を受入れない場合、予備的差止を請求する、あるいは同意命令を再度交

[109] 16 C.F.R. §2.34(c)
[110] 16 C.F.R. §2.34(b)

渉する、あるいは審判を申立てる。また、無条件で企業結合を承認する可能性もある[111]。

DOJ の同意判決は FTC の同意命令と異なり、連邦地方裁判所の承認を得る必要がある。そのプロセスは、下図により示される。

図：同意判決の流れ（DOJ）



出所：「The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review」をもとに NERA 作成

DOJ の同意判決は Tunney 法により規定される。FTC と同様、当事者との交渉終了後、同意判決、訴状（complaint）草案と競争上の影響に関する意見（competitive impact statement、CIS）等は最終的に反トラスト局長の同意を得て、連邦地方裁判所に提出する。通常、同意判決の交渉および審査は 2～4 週間かかる。

DOJ が同意判決を連邦地裁に提出する際、通常、当事会社が適切な保全管理命令に従うことを前提に企業結合を行うことを許可する。DOJ のレメディ・ガイドは、同意判決提案は常に保全管理命令を含むべきであると書いている。判決有効日の最低 60 日前に、DOJ は同意判決提案と CIS を官報に、また、これらの要約を最低 7 日期間新聞に掲載し、最低 60 日間パブリックコメントを

111 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.314-319, 346

募集する[112]。

その後、裁判所は募集されたコメントを考慮し、同意判決を許可もしくは却下する。裁判所は同意判決の内容を変えることはできない。実際却下する場合はかなり稀だが、その場合、通常 DOJ により事案を提訴することとなる[113]。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

まず、当事会社の自発的な事業譲渡が試みられる。それで目的が達成できないと当局が判断した場合、必要ならば譲渡対象となる資産の追加等を行う権限を有するトラスティ（資産管理者）を任命し、問題解消措置を実行させる[114]。

通常、FTC の同意命令には当事会社からの報告が義務付けられる。一般的に、同意命令決定日から 30 日以内に初期報告し、問題解消措置が全て実行されるまで 30～60 日間隔で中間報告を行うことを要求される[115]。

当事会社が本来の問題解消措置で定められた資産を期間内に売却できない場合、"Crown jewel" により、価値がより高い資産の売却を命じられる可能性がある。これは FTC では用いられるが、DOJ ではあまり用いられない。また、FTC は同意命令提案を委員会に提出する前に、"up-front buyer"により当事会社に買手を決めることを命じる可能性がある。この手段が DOJ で使われたことはない[116]。

FTC 法によると、同意命令で規定された問題解消措置が実行されない場合、当事者に最大 $10,000 の罰金が課される。しかし、このような違反行為が継続的なものであれば、一日につき最大$10,000 の罰金が課される。また、連邦地裁が差止命令を出す可能性もある[117]。

1.4.4. 問題解消措置の監視のルール

当事会社が問題解消措置を実行しているかどうかについて当局から確認は行われるが、それにより予測された競争懸念を解消する効果が得られているかどうかの確認はない[118]。

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール

当局が無条件で企業結合を許可した場合、当事者を含む当局以外の者にその理由を説明する義務はない[119]。

---

112 15 U.S.C. §16(b)(c)

113 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.323-335

114 越知保見(2007)「日米欧の企業結合審査手続と日本の手続の改正についての示唆」国際商事法務 Vol.35, No.7

115 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.320-321

116 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.340-341

117 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.319-320。また、FTC 法第 5(l)条を参照。

118 NERA エコノミスト

119 山根裕子（2002）「合併審査　欧米の事例と日本の課題」NTT 出版、87 頁

DOJ が条件付で企業結合を許可する場合、または FTC が条件付で企業結合を許可する場合、いずれとも、同意判決もしくは同意命令の提案は、当局と当事者との間で交渉が行われた後、当事者の同意を得てから手続が進められる[120]。

当局が企業結合を規制する場合、連邦裁判所へ訴状を提出し、当局の論拠および専門家による報告書などを提出する必要がある。よって、対外的に開示されるが、機密情報は公表されない。通常、これらの書類には当局の論拠が詳細に書かれている[121]。

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

当局が無条件で企業結合を許可した場合、DOJ は企業結合を許可した理由について簡略な CIS を公表することもある[122]。

DOJ が条件付で企業結合を許可する場合、当事会社と交渉後、タニー法[123]に基づき、DOJ は連邦裁判所へ同意判決提案と CIS を提出、それらを官報で公表、パブリックコメントを募集し、連邦裁判所が判断を下す[124]。

FTC が条件付で企業結合を許可する場合、当事会社と交渉後、FTC は同意命令提案とパブリックコメント用の分析を公表し、パブリックコメントを募集した後、FTC が最終決定を下し、申立書と Decision and Order を出す。申立書と同意命令の決定は FTC のウェブサイト上公表されている[125]。

例えば、Cingular/AT&T(2004)で DOJ が公開した CIS では、企業結合および関連商品・地理的市場の説明、企業結合が市場競争に与える影響など、案件についての詳しい説明、および同意判決提案についての詳細が含まれている[126]。

上述のとおり、当局が企業結合を規制する場合、連邦裁判所へ企業結合を規制する論拠および専門家による報告書などを提出する必要がある。よって、対外的に開示されるが、機密情報は公表されない。

また、当事会社が待機期間の早期終了を要求した場合、早期終了の承諾は官報で公表される[127]。

1.6. 審査の内部レビュー[128]

企業結合に関する決定は全て当局の責任者の同意を得る必要があるため、ある程度一貫性を保つことは可能だが、内部レビューが制度上存在するかは不明である。

---

120 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.314-319, 323-335

121 NERA エコノミスト

122 NERA エコノミスト

123 15 U.S.C. §16。Antitrust Penalties and Procedures Act、通常 Tunney Act と呼ばれる。

124 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p. 323-335

125 ABA Section of Antitrust Law, The Merger Review Process: A Step-by-Step Guide to Federal Merger Review, 3rd Edition (2006), p.314-319。また、FTC ウェブサイトを参照。

126 United States, et al. v. Cingular Wireless Corporation, SBC Communications Inc., BellSouth Corporation and AT&T Wireless Services, Inc.（DOJ ウェブサイト）
http://www.justice.gov/atr/cases/f206000/206049.htm

127 クレイトン法第 7A 条(b)(2)項

128 NERA エコノミスト

案件調査チームの決定はある程度責任者の決定に影響を与えるが、企業結合を阻止するには、当局は裁判官の前で十分な証拠を提示しなくてはならないため、一貫性、合理性を保つインセンティブはあると思われる。

2. 企業結合ガイドラインの概要

米国では、1992 年に DOJ および FTC が共同で「水平的企業結合ガイドライン（Horizontal Merger Guidelines）」を公表した。同ガイドラインは 1997 年に改正され、2009 年 9 月に再度改正すると公表し、2010 年 3 月時点ではパブリックコメントを募集中である[129]。

ガイドラインによると、当局による企業結合審査は、以下の分析により実施される。

① 市場画定を行い、該当市場の集中度を計測する
② 企業結合が競争阻害効果（potential adverse competitive effects）をもたらすかどうか
③ 市場への参入が競争阻害効果の発生を妨げるかどうか
④ 企業結合以外の手段で達成することができない効率性向上について分析する
⑤ 企業結合が行われない場合、当事者が破綻し、その資産が市場から退去するかどうか[130]

以下にわたるセクションでは、上記について個々説明する。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

米国で関連市場画定を行う際には、需要の代替性のみが考慮される。供給の代替性については、市場画定の時には考慮せず、市場を画定した後に、「未確定の参入者（uncommitted entrant）」を関連市場に参加する企業として考慮する際、分析の対象とする[131]。ここでいう「未確定の参入者」とは、現在は市場で供給を行っていないが、「小幅だが有意かつ一時的でない（small but significant and nontransitory）」値上げにより、一年以内に、高額なサンクコストを必要とせずに市場に出入りできるような企業を指す[132]。

2.1.1. SSNIP テストの考慮[133]

ガイドラインでは、「市場」は、「仮想的な利益最大化企業が唯一の供給者である場合に、小幅だが有意かつ一時的でない価格引き上げを行えるような商品および地理的範囲」と定義されている。したがって、SSNIP テストが商品市場および地理的市場の画定における基本的な考え方となる。通常、仮想的独占者による価格上昇は、「予測できるほど近い将来（foreseeable future）」まで継続する 5%の値上げを考慮するが、価格の上昇幅は該当産業の特性に基づき、当局はケースバイケースで決める。

---

129 FTC (September 22, 2009), Federal Trade Commission and Department of Justice to Hold Workshops Concerning Horizontal Merger Guidelines
http://www.ftc.gov/opa/2009/09/mgr.shtm
130 Horizontal Merger Guidelines, Section 0.2
131 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、456-458 頁
132 Horizontal Merger Guidelines, Section 1.32
133 Horizontal Merger Guidelines, Section 1.1~1.2

また、当局が企業結合審査を行う際、重層的な地理的市場を画定することはないが[134]、類似する考え方として、裁判所で、商品市場の確定において、部分市場（submarket）が認められた事例は存在する[135]。

部分市場理論とは、ある商品市場に含まれる商品群のうち、特別の商品に対し、嗜好性を有するある消費者層のために、部分市場の成立を認め、部分市場において市場支配力が存在し、独占化行為が認められる場合にも、シャーマン法第 2 条違反を認定する考え方である。

Cardinal Health/Bergen Brunswig（1998）の案件で、FTC は商品市場を処方薬の卸売市場に限定したのに対し、被告（当事者）は処方薬の流通市場全てを商品市場とするべきであると主張した。地方裁判所は、卸売市場を処方薬流通市場の部分市場と認定した。

この案件については、処方薬の卸売市場を商品市場と認定すれば足りるはずであったが、Staples 事件を契機に、Brown Shoe（1962）事例を引用して部分市場を認定する判例がしばしば見られるようになっている[136]。

2.1.2. 輸入の取扱い[137]

市場に参加する供給者の市場シェアを計測する際、海外競合者の市場シェアは国内競合者の市場シェアと同じく計算される。ただし、国際貿易における規制などの影響は割り引かれる。例えば、米国への輸入割当などが定められていて、米国国内の販売量の一定割合を制限基準とした場合、たとえ米国の国内市場価格が上昇しても、米国国内消費量の減少により、海外からの輸入量は同じく減少する。その場合、市場シェアを計算する際に、実際の輸入量を少なく見積もる必要がある。また、特定の、1 つあるいは複数の国の企業が連合して同じ行動をとる場合には、1 社としてみなして市場シェアを計測する可能性もある。

2.1.3. 世界市場の画定の有無

特にガイドラインには記載されていないが、上述のとおり、SSNIP に基づいて市場画定が行われるため、世界市場の画定は可能だと思われる。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ[138]

企業結合が競争に対する悪影響として、協調行為による競争制限および単独行為による競争制限の 2 つのシナリオが挙げられている。

---

134 NERA エコノミスト

135 以下の部分市場についての説明は、越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、453-455 頁を主に参照。

136 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、455 頁、脚注 15

137 Horizontal Merger Guidelines, Section 1.43

138 Horizontal Merger Guidelines, Section 2.0~2.2

2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準

SSNIP のように価格上昇の明確な規定がある訳ではなく、ケースバイケースで判断されている。ガイドラインの Commentary[139]には、過去のケースがいくつか説明されており、中には合併分析によって、相当程度の価格上昇が見込まれると判断されたものもある。

2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因

2.2.3.1. 競合商品間の代替性の考慮[140]

商品が差別化されている市場における単独行為による競争制限を分析する際、企業結合の当事会社が提供する商品の間の代替性を考慮する。

2.2.3.2. 新規参入の考慮[141]

ガイドラインでは、新規参入の容易性を、競争阻害効果を妨げる要因として分析する。ここで分析する市場への参入は、「確定した参入（committed entry）」に限る。「確定した参入」とは、市場へ参入あるいは市場から退去する際に、高額なサンクコストが必要となる新たな競争力を指す。「未確定の参入」については、上述のとおり、関連市場に参加する企業の市場シェアを計測する際に考慮する。

当局が、確定した参入が企業結合による競争上懸念を妨げるかどうかを分析するには、以下の三点を考慮する。

- 確定した参入が、十分短い期間内で、市場に十分大きな影響を与えられるかどうか（timeliness）
  通常、参入計画を立て始めてから市場に十分大きなインパクトを達するのにかかる期間が 2 年以内とする場合、そのような確定した参入をタイムリー（timely）と考える。
- 確定した参入に利益が生じるかどうか（likelihood）
  企業結合前の価格レベルで参入者が利益を維持できる最小規模（minimum viable scale）が販売可能な規模より大きい場合、参入が起こる可能性（likely）は低い
- タイムリーかつ可能性の高い参入の規模が、市場価格を企業結合前の水準まで回復させることができるかどうか（sufficiency）
  可能性の高い参入は通常十分な規模を有するが（sufficient）、既存供給者の制約により、参入者が販売機会に対応するために必要な有形、無形資産へのアクセスが困難の場合、参入の規模は十分ではないと思われる。

---

[139] Commentary on the Horizontal Merger Guidelines (2006)
http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/215247.htm

[140] Horizontal Merger Guidelines, Section 2.211

[141] Horizontal Merger Guidelines, Section 3.0~3.4

2.2.3.3. 破綻企業の考慮

以下が充足する場合、破綻企業・事業との企業結合は規制されない。

- 近い将来の財務を果たすことができない
- 企業再編が成功する現実的見込みがない
- 競争阻害効果がより小さくなる他の買い手が存在しない
- 該当企業結合が行われない場合、企業は関連市場から退去する

事例としては、Citizen Publishing(1969)の案件が参考になると思われる。

2.2.3.4. 需要縮小の考慮[142]

需要縮小の議論だけでは企業結合の許可を得るのに不十分なため、以下のどちらかの議論が追加で必要となる。

- 破綻事業の議論：
  しかし、この議論は米国で成功事例が少ないため、実際にはほとんど使われていない。
- 余剰生産力の議論：
  需要縮小により、他の競合者は十分な余剰生産力を所持しているため、統合会社は価格を上昇することはできない。この議論は米国でよく使われている。

2.2.3.5. 効率性の考慮

当局が効率性を考慮するため、以下の条件を満たさなければならない。

- 消費者に利益がある
- 企業結合特有である（merger-specific）
- 立証できるもの[143]

競争制限効果が大きくない場合に効率性の可能性が高いという記述がある。また、結合企業が独占企業あるいはほぼ独占企業になる場合には、効率性の議論はほとんど認められることはない、とも書かれている。

認められやすい効率性として、結合企業の工場間で生産再配置を行い、限界費用を削減することが具体的に挙げられている。

---

[142] NERA エコノミスト

[143] Horizontal Merger Guidelines, Section 4

一方で、R&D や資材購入、資本支出等にかかる効率性については、企業結合特有ではないといった理由により認められない可能性が指摘されている。

2.2.3.6. 公共の利益の考慮

米国における企業結合審査では、防衛産業における案件など国家安全に係る案件以外では、「競争」のみが公共利益として考慮される[144]。

2.2.4. 経済分析的手法の導入の有無[145]

以下の状況に当てはまるとき、当事者はエコノミストによる経済分析を必要とする場合が多い。

- 案件が困難な場合
- 案件が公表されている場合
- 案件が困難でなくても、当局に詳細な説明が必要な部分がある場合

[144] NERA エコノミスト
[145] NERA エコノミスト

欧州委員会

1. 企業結合規制制度・運用の概要[146]

EU における現行の企業結合審査は、閣僚理事会規則 139/2004 に基づいて行われ、共同体規模の企業集中は届出が義務づけられる。審査手続きは、Form CO と呼ばれる提出書類を整えた上で事前届出を行い、第一次審査において共同市場と両立しない可能性があると判断された場合にのみ、詳細な第二次審査が行われ、最終的には承認・条件付き承認・禁止のいずれかの決定が下される。

1.1. 企業結合規制の根拠法

＜1989 年の合併規則の制定＞

欧州経済共同体設立条約(1958 年発効)の第 81 条に競争制限的協定・協調的行為の規制について、第 82 条に市場支配的地位の濫用行為の規制について規定されている。これらの条約は事後的規制に基づくもので、1970 年代には、企業結合の実態にそぐわないことが認識されるようになっていた。企業結合の事前届出制度は、1989 年合併規則 4064 号(以下、旧合併規則という)において、初めて導入された[147]。

旧合併規則における規制対象は、当事者合計の全世界での売上高が 50 億エキュ超で、共同体内での売上が 2 億 5000 万エキュ超（ただし 1 カ国内で売上の 2/3 超を上げていない）のとき、「共同体規模」（Community Dimension）と見なし、届出要件を課すとともに欧州委員会の審査権限を設定した[148]。

＜1997 年の改正＞

1997 年改正によって、上記の規模に満たない場合であっても、加盟国 3 カ国以上において売上高が 1 億エキュを超えるなど複数の加盟国市場に影響を及ぼす場合には共同体要件を満たすことが規定され、届出範囲が拡大された。

＜2004 年の新合併規則の制定＞

2004 年に旧合併規則が廃止され、代わって 2004 年合併規則 139 号(以下、合併規則という)が定められた[149]。ここでの主な改正は、競争の制限の基準が、従来の支配的地位（Dominance）か

---

146 本セクションの制度にかかる説明は主に株式会社日本総合研究所「平成 19 年度我が国経済構造に関する競争政策的観点からの調査研究『主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査』」報告書（平成 19 年度経済産業省委託調査）および株式会社日本総合研究所「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）に依拠している。

147 Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings

148 エキュ(ECU)は European Currency Unit の略で 1979 年 3 月 1 日から 1998 年 12 月 31 日まで使用されたが 1999 年にユーロに改名された。

149 Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings

ら有効競争の著しい阻害（Significant Impediment to Effective Competition、SIEC と略す）へと変更されたことである。なお届出基準は変更されていないが、加盟国と欧州委員会との間での審査権限と事案付託の制度が明確化された。2004 年の新しい合併規則の制定に伴い、合併規則の施行規則を定めた 2004 年委員会規則 802 号(以下､施行規則という)[150]と水平合併ガイドライン(以下、単にガイドラインという)[151]が制定された。

1.1.1 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）

合併規則第 2 条第 1 項(b)及びガイドライン第 8 パラグラフに消費者の利益について記載されている[152]。同項においては市場集中に関して当局が考慮する項目が述べられており、同項(b)においては、中間及び最終需要者の利益(the interests of the intermediate and ultimate consumers)を考慮すると明記されている。また技術開発や経済発展については消費者の利益となり、競争を阻害しない事を条件に考慮することが明記されており、消費者利益の保護を目的としていることが明らかである。

1.2. 執行機関・司法機関

EU 競争法の執行は欧州委員会によって行われ、競争総局(Directorate General for Competition)が実務を担当する。

合併規則において共同体規模とみなされる企業結合は、欧州委員会にのみ規制執行権限が付され、加盟各国の競争当局には規制の権限が一切ない（ワンストップ・ショップと言われる所以)。欧州委員会が審査をする場合、加盟国は並行して審査を行うことは出来ない(合併規則第 21 条第 3 項)。ただし欧州委員会により加盟国各国の競争当局に付託されることもある(合併規則第 9 条)。

一方、共同体規模と見なされない企業結合に関する執行権限は当該加盟国の競争当局に属するが、加盟各国の競争当局が欧州委員会に付託する場合もある(合併規則第 22 条)。

なお、届出前ならば、当事者の請求により、共同体規模の案件が欧州委員会から加盟国へ付託されたり、逆に共同体規模でない案件が加盟国から欧州委員会に付託されたりする手続きも規定されている(合併規則第 4 条第 4 項及び第 5 項)。

1.2.1. 競争当局

1.2.1.1. **競争当局がとれる措置・命令**

欧州委員会は、企業結合審査の終了時に、決定により、企業結合を承認するか、条件を付した上で承認するか、あるいは企業結合を禁止する事が出来る(合併規則第 8 条第 1 項～第 3 項)。禁止された企業結合が既に実施されている場合、あるいは条件付承認の条件に違反した場合、事業者の所有する株式の売却または資産の分離により当該企業結合を解消させ、またはこれに代わる

---

[150] Commission Regulation (EC) No 802/2004 of 7 April 2004 implementing Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings

[151] "Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings" *Official Journal C31 of 05.02.2004*. Retrieved March 23, 2010 from http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:031:0005:0018:EN:PDF

[152] 脚注 151 参照。

その他の有効競争を回復するために適切な措置を命じることができる（合併規則第 8 条第 4 項)。

欧州委員会の情報収集権限に非協力的な行為が行われた際、あるいは規制違反の企業結合が強行された際などに、制裁金を課すことが出来る(合併規則第 14 条)。また資料提出など規制執行に必要な措置を企業に履行させるために、定期的な強制金を課すことが出来る(合併規則第 15 条)。

「故意または過失による不正確・不完全または虚偽の資料提出等には、当事者の年間売上高の 1%以下の制裁金が、また、故意または過失による届出の懈怠、決定に反する企業結合の実施等には、当事者の年間売上高の 10%以下の制裁金が課されうる。完全で正確な資料提出、立入検査等の受け入れ、決定で課した義務の遵守等を間接強制するため、当事者に対し、日当たり平均日間売上高の 5%を越えない範囲の履行強制金が課されうる。」[153]

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

情報収集権限については、合併規則第 11 条から第 13 条までに定められている。合併規則第 11 条には書面による資料請求について定められている。欧州委員会は資料請求の法的根拠・目的・回答期限・違反金(合併規則第 14 条または第 15 条に基づく)について記した書面を当事者に送付し、当事者は正確に回答しなければ違反金の支払いを命じられる。合併規則第 12 条には加盟国の当局による立ち入り検査、合併規則第 13 条には委員会による立ち入り検査が規定されている。同条第 2 項(a)から(e)まで欧州委員会の職員及び同行者の権限について規定されている。同条によると、欧州委員会には、立入検査(第 2 項(a))・情報閲覧(同項(b))・閲覧情報の謄写(同項(c))・事業所の閉鎖(同項(d))・証言録取(同項(e))があるとされる。同項(e)によれば、欧州委員会の権限は、調査対象者に当該用件に関する事実または文書について説明を求め、得られた回答を記録するのみであり、協力を得られない場合には、合併規則第 14 条または第 15 条に定められる制裁措置がとられることになるが、米国の競争当局とは異なり、法廷における宣誓に基づく証言を強制する権限は与えられていないようである。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）

2009 年 6 月 1 日付けの Global Competition Review Rating Enforcement[154]によると、欧州委員会競争総局の予算は 7820 万ユーロを計上しており、総職員数は 700 名で、うち非事務職が 382 名である。非事務職の 45%が弁護士、35%がエコノミストであり、うち 19 名のエコノミストが経済学の Ph.D.を有している。競争総局の職員は全て競争法の執行に携わっているが、企業結合を担当する職員は 72 名である。欧州委員会競争総局の審査実績は、2008 年においては、欧州委員会が取扱った案件のうち、91%が一次審査で無条件許可、6%が一次審査で条件付許可、3%(14 件)が二次審査まで行った（うち 9 件が無条件許可、2 件は取り下げ、残りは条件付許可）[155]。

---

153 川濵昇、泉水文雄他（2008）「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、291－291 頁

154 Global Competition Review(GCR) Rating Enforcement, published on the Internet on June 1, 2009

155 Freshfields Bruckhaus Deringer LLP (2009, January). European merger control: review of key developments in 2008. Retrieved March 24, 2010, from http://www.freshfields.com/publications/pdfs/2009/jan09/24965.pdf

1.2.2. 経済担当官庁の関与

制度上、産業政策的介入が行われる EU 加盟国もあるが、欧州委員会が審査する企業結合で産業政策に関する条項が明示的に参照された例は存在しない。しかし、欧州の将来を左右するような特殊な場合、何らかの競争力促進的な配慮がなされる事はあり得る。また、欧州委員会は加盟国の産業政策を考慮しないといわれている[156]。

1.2.3. 審判所

欧州委員会には行政審判制度はない。

1.2.4. 裁判所

欧州委員会による決定に対して不服がある場合は、一般裁判所[157]に提訴され、その後司法の解釈・適用に関する問題(points of law)は欧州司法裁判所へ上訴される[158]。

一般裁判所は、競争法違反に関する EC 決定の取消訴訟等を管轄し、事実審として機能する。欧州司法裁判所は、EU 諸条約の解釈・適用について一切の司法問題を取り扱う最高司法機関である。競争法関係を含め、EC の決定を審査するとともに、加盟国の国内裁判所の付託を受けて、EU 法の解釈について先決的判決を行う[159]。

1.2.4.1. 裁判所がとれる措置・命令

＜事実認定＞

EU 競争法においても明白の原則(manifest error rule)があり、越知(2005)によれば、「共同体裁判所は欧州委員会決定に明らかな誤りがない限り、決定を覆せないものとされるが、実際には、十分な証拠のない場合、決定を覆しており、manifest error rule が事業者の防衛権にとって深刻な問題とは認識されていない」という[160]。Tetra Laval/Sidel 事件において、第一審裁判所(当時)は、2002 年 10 月 25 日の判決において、旧合併規則の第 2 条に基づく経済的性質の評価(assessments of an economic nature)に関して欧州委員会の裁量を認めている[161]が、当該評価について裁判所は判断を控えているわけではない。

欧州裁判所によれば、裁判所は、委員会が依拠した証拠の正確さ・信頼性・一貫性について調べるだけではなく、その証拠が考慮しなければならないもの全てを網羅しているか、また委員会の判断を裏付けるに十分であるかについて判断する権限を有しており、場合によっては委員会の判断を覆す可能性がある[162]。事実、第一審裁判所(当時)は Airtours 事件(1999 年欧州委員会禁止

---

156 山根裕子（2002）「合併審査　欧米の事例と日本の課題」NTT 出版、第 200-201 頁

157 第一審裁判所(Court of First Instance)は 2009 年 12 月 1 日発効のリスボン条約により、一般裁判所(General Court)と名称が改められた。

158 NERA エコノミスト

159 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　EU」 http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/eu.html

160 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、1053 頁。ただし当該頁には、明白な誤りを犯さなかったにも係わらず委員会の決定を裁判所が覆した例は挙げられていない。

161 Judgment of the Court of First Instance (First Chamber) of 25 October 2002. European Court reports 2002 Page II-04381, paragraph 119. Retrieved March 24, 2010, from http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62002A0005:EN:HTML#SM

162 *Commission v. Tetra Laval BV,* Case C-12/03, Judgement of the European Court of Justice (Grand

決定)、Schneider 事件(2002 年欧州委員会禁止決定)、Tetra Laval/Sidel 事件(2001 年欧州委員会禁止決定)において、欧州委員会の禁止処分を取り消す判決を出している。特に、Airtours 事件では、結合によって生じる協調効果の認定に必要な 3 つの要件(後のガイドラインに反映された)を明らかにし、欧州委員会が「説得的な証拠」に基づいて予測分析を行ったとは言えず、欧州委員会の事実認定は、審査の過程で欧州委員会に提出されたデータの不完全かつ不正確な評価に基づいているものと断じた[163]。

1.3. 審査手続き・プロセス

欧州委員会の審査は Form CO が受理された翌営業日から開始される。Form CO は網羅的で詳細なため、通常は正式届出前の非公式な相談で Form CO が完備したかどうかを委員会の案件担当チームに判定してもらった上で届出を行う。届出自体に費用はかからない。

1.3.1. 届出が必要となる基準

合併規則が適用される対象は、共同体規模の全ての企業結合である(合併規則第 1 条)。共同体規模とは、以下の 1 および 2 のいずれかに当てはまる場合である[164]。

1. 以下の 3 つの条件を満たす場合(同条第 2 項)
   - ① 当事者全ての全世界での売上高の合計が 50 億ユーロを超える
   - ② 当事者の少なくとも 2 社の共同体内における売上高がそれぞれ 2 億 5000 万ユーロを超える
   - ③ 当事者のいずれも共同体内売上高のうち 3 分の 2 以上を同一加盟国内で得ていない
2. 上記 1. に該当しない案件であっても、以下の条件を全て満たす場合には規制対象となる(同条第 3 項)
   - ① 当事者全ての全世界での売上高の合計が 25 億ユーロを超える
   - ② 当事者の少なくとも 2 社の共同体内での売上高がそれぞれ 1 億ユーロを超える
   - ③ 3 つ以上の加盟国のそれぞれにおいて、当事者全ての年間売上高の合計が 1 億ユーロを超える
   - ④ 上記③の要件に合致する 3 つ以上の加盟国のそれぞれにおいて、当事者の少なくとも 2 社の売上高がそれぞれ 2500 万ユーロを超える
   - ⑤ 当事者のいずれも共同体内売上高のうち 3 分の 2 以上を同一加盟国内で得ていない

上記における当事者の合計売上高は、以下の企業のそれぞれの売上高を足し合わせて算出する(合併規則第 5 条第 4 項)。

Chamber), 15 Feb. 2005, ¶¶71-89: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62003J0012:EN:HTML

163 ヨナス＝コポネン・木村智彦(2009)「EU 企業結合規制における欧州委員会の意志決定プロセスの展開～要求される証拠の量と質、時計の使い方の問題を中心に～〔上〕」国際商事法務 Vol.37, No. 6、741 頁

164 越知保見（2005)「日米欧独占禁止法」商事法務、第 717 頁、および川濵昇、泉水文雄他(2008)「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、291 頁

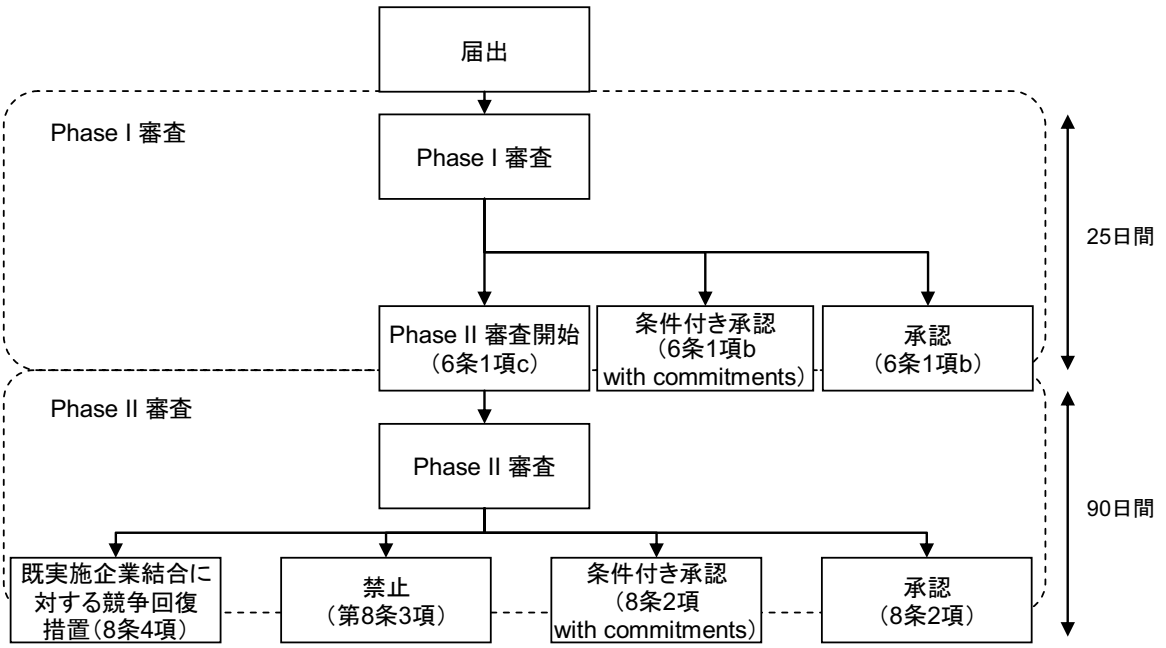
1. 当事者自身
2. 当事者が、直接又は間接に(i)資本または資産の過半数を所有している企業、または(ii)議決権の過半数を行使する権利を有している企業、または(iii)取締役会、経営役員会あるいはその他法的代表権を持つ会議のメンバーを半数以上任命する権利を有している企業、または(iv)事業経営の権限を有している企業
3. 当事者に対して 2.に挙げたような権利や権限を有している企業
4. 3.が 2.に挙げたような権利や権限を有しているその他の企業
5. 1.～4.に挙げた企業のうち複数が、2.に挙げたような権利や権限を共同で有しているその他の企業。

EU では、世界での売上高や欧州域内での売上高を基に定められた「共同体規模」の要件を満たす場合には、届出義務を負う。欧州域内に拠点のない企業同士の企業結合であっても、欧州域内で一定の売上に達する場合、規制を受ける可能性があることに注意が必要である。

1.3.2. 審査の流れ

EU における企業結合審査手続は、米国と同様に、簡略な Phase I 審査と詳細な Phase II 審査の 2 段階となっている(下図参照)。審査は法令に基づく正式届出の審査であるが、非公式な正式届出前のコンタクト(Pre-Notification Contacts)や適宜行われるステート・オブ・プレー・ミーティング(State of Play Meeting)という任意の会合を開くことが可能であり、当事者が希望すれば当局の心証を確認したり、意見を交換したりする機会が与えられている[165]。

図：EU の企業結合審査手続



出所：株式会社日本総合研究所（2008）「「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査」報告書」

[165] “Best Practices on the conduct of EC merger control proceedings”、該当箇所: http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/proceedings.pdf

＜非公式な正式届出前のコンタクト＞

欧州委員会における非公式な届出前のコンタクトは義務ではないが、当事者と欧州委員会の双方にメリットがあるため、正式届出をする前に当局にコンタクトを取るのが通常である[166]。手続に関するベストプラクティス告示[167]によると、事前相談では、当該企業結合案件に関して、法律上の問題・提出資料の範囲・主要な問題点やあり得べき競争法上の懸念について、競争総局と当事者が非公開に建設的議論を行うことが出来るという。また届出資料の不備を防ぐという目的もある。

事前相談は、通常は正式届出の最低 2 週間前にコンタクトをとるように求められている。案件の規模や複雑さにより必要な相談期間は異なるため、競争総局は、出来る限り早くコンタクトをとるよう当事者に求めている。コンタクトに際して当事者は、取引の背景、関連産業、関連市場、競争上の懸念について、一般的かつ簡略に説明することが求められている。比較的単純な案件では Form CO の草稿を提出するように勧められている。

単純な案件では、最初のコンタクトの後、競争総局よるコメントは口頭あるいは文書のどちらで行うのが適当か決定する。より複雑な案件の場合、数度の会合が必要になる。通常の事前相談は、より本格的な Form CO の草稿提出と共に開始される。

当事者は事前相談会合を実りあるものにするために、会合日の最低 3 営業日前に資料を提出することが求められる。

事前相談において競争法上の懸念やその他の諸問題について競争総局と話し合いが不必要な場合であっても、Form CO 準備のため、当局にコンタクトを取ることが推奨されている。

＜届出＞

共同体規模の要件を満たす企業結合案件の場合、当事者は Form CO[168]に基づく事前届出を欧州委員会に提出しなければならない。届出の効力が生じるのは、欧州委員会が完全な情報を受理した日からである(合併規則第 5 条)。

Form CO に基づいて、当事者および企業集中に関する情報、支配関係・市場画定に関わる情報、特に水平型企業結合については、市場構造・競争者・供給業者・取引実態・参入障壁などについて、当事者は全ての情報を提出しなければならない。Form CO による提出資料は数百頁になるのも稀ではないという[169]。

届出情報が不完全な場合には、欧州委員会は期限を定めて完全な情報の提供を要求する。提出

---

166 *Commission v. Tetra Laval BV,* Case C-12/03, Judgement of the European Court of Justice (Grand Chamber), 15 Feb. 2005, ¶¶71-89: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62003J0012:EN:HTML

167 “Best Practices on the conduct of EC merger control proceedings”、第 5～15 パラグラフ

168 Form CO relating to the notification of a concentration pursuant to regulation (EC) No 139/2004. Annex I in Commission Regulation (EC) No 802/2004 of 7 April 2004 implementing Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings

169 *Commission v. Tetra Laval BV,* Case C-12/03, Judgement of the European Court of Justice (Grand Chamber), 15 Feb. 2005, ¶¶71-89: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62003J0012:EN:HTML

資料の完備について明確な説明はないが、競争総局は消費者・供給者及び競合者の詳細な連絡先が含まれているかどうかを重視すると思われる[170]。

＜Phase I 審査＞

欧州委員会は正式な届出を受け付けると、合併規制の対象に含まれるかどうかを審査し、含まれると判断した場合には、届出の事実を、当事者の名前、本拠国、当該集中化の概要、業界を示して公表する(合併規則第 4 条第 3 項)。そのうえで Phase I 審査を開始し、当該集中化は域内共通市場との両立に際して「深刻な懸念」があるかどうかを審査する。なお、合併規則第 7 条第 1 項によると、「共同体規模（Community Dimension)」に該当する集中化や、加盟国から付託を受けて欧州委員会が審査することとなった集中化については、当事者が届出をしないうちに実施したり、共同体市場と両立可能との宣言が出ないうちに実施したりすることは禁止されており、これに違反した場合は制裁金の対象となる(合併規則第 14 条)。

欧州委員会は届出後 25 営業日以内に Phase I 決定を行わなければならない(合併規則第 10 条第 1 項)。ただし、加盟国が国内市場の競争に著しく影響を及ぼすと欧州委員会に通告した場合および当事会社が問題解消措置を提案した場合には、この期間は 35 営業日に延長される （合併規則第 10 条第 1 項)。Phase I 審査の結果、欧州委員会が下すことのできる決定は以下の 4 つである。

- 「対象外」(合併規則第 6 条第 1 項(a))
- 「承認」(同項項(b)第 1 パラグラフ)
- 「Phase Ⅱ 審査の開始」(同項 (c))
- 「条件付き承認」(合併規則第 6 条第 2 項)

Phase I の段階で企業が問題解消措置を申し出ることがあり、その場合審査期間は 10 営業日延長され、延べ 35 営業日となる。Phase I 審査において「禁止」決定が下されることはない。

米国の場合と異なり、欧州委員会は原則として全ての場合において「決定」を出し、企業に通知し、公表する。法定期間内にいかなる決定も出されない場合には、「当該集中化は域内共通市場と両立する」 と宣言されたと見なされる(合併規則第 10 条第 6 項) [171]。

Phase I 審査の決定は公表については定められていないが、決定を下したら当事者および当核国の競争当局に遅滞なく通知するものとされている（合併規則第 6 条第 5 項)。

＜Phase Ⅱ 審査＞

Phase Ⅰ 審査の結果、共同体市場と両立しない可能性があると欧州委員会が判断した場合、Phase Ⅱ 審査が開始する。Phase Ⅱ 審査が開始から 90 営業日以内に、欧州委員会は当該集中化が、

---

[170] NERA エコノミスト

[171] この意味で、企業結合は推定合法である。Airtours 事件で第一審裁判所(当時)が欧州委員会の禁止決定を覆したのも、欧州委員会が禁止を正当化する説得力のある証拠を提示していないと判断したためであり、推定合法の精神が貫かれている。

特に、支配的地位の形成または強化の結果として、域内共通市場あるいはその実質的な一部における有効な競争を実質的に損なうことがあるかどうかを審査し決定を下さなければならない。

PhaseⅡ審査の法定期間は 90 営業日だが、次の場合に期間を延長することが出来る。

- PhaseⅡ審査開始から 15 営業日以内に当事者から延長の要請(1 回限り可能)があった場合、20 営業日を越えない範囲で審査期間が延長される。その後は欧州委員会が当事者の了解を得て延長できるだけである。

- PhaseⅡ審査開始から 55 営業日以内に、当事者から何らかの確約(コミットメント、すなわち問題解消措置)の申し出がなされた場合には、審査期間は自動的に 15 営業日延長され、延べ 105 営業日にまで延長される（合併規則第 10 条第 3 項)。

PhaseⅠ審査及び PhaseⅡ審査継続中の任意の時点で、欧州委員会により、審査手続が中断される事がある(施行規則第 9 条)。これはストップ・ザ・クロックと呼ばれ、欧州委員会の正式決定に基づいて待機期間のカウントが停止する。停止期間は、決定が出された翌営業日から当事者により完全かつ正確な情報が提供された日までとなる(同条第 1 項)。また制度上、当局による追加資料請求の回数に制限はない。

PhaseⅡ審査の結果、欧州委員会は、以下の 4 つのうち、いずれかの決定を下さなければならない。

- 「承認」(合併規則第 8 条第 1 項)

- 「条件付き承認」(同条 2 項)

- 「禁止」(同条 3 項)

- 「合併解消」(同条 4 項)[172]

PhaseⅡ審査の決定は公表が義務付けられている。合併規則第 20 条第 1 項には、PhaseⅡ審査の結果にもとづいて決定を下した場合には、これを諮問委員会の意見を付したうえで、EU 官報（Official Journal of the European Union）に掲載することとされている(合併規則第 10 条第 3 項)。

＜早期終了制度＞

EU には、simplified procedure（簡略手続）という制度がある。「簡易手続きに関する委員会告示[173]」によると、以下のいずれかの条件が満たされる場合には、欧州委員会は 25 営業日以内に PhaseⅠ決定を下すとされている。

---

[172] 合併解消は待機義務違反や、問題解消措置の不履行の場合に、企業集中実行以前の状態を回復させるための措置を命ずるという者である。

[173] Commission Notice on a simplified procedure for treatment of certain concentrations under Council Regulation (EC) No 139 (2004)
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:056:0032:0035:EN:PDF

- EEA 域内でほとんど活動していない(する見込みがない)ジョイント・ベンチャーを二社以上の企業が取得する場合

  - 具体的には、EEA 域内におけるジョイント・ベンチャーの売上高および／または親会社が寄与する活動の売上高が 1 億ユーロ未満であり、かつ
  - EEA 域内でジョイント・ベンチャーに移転される合計資産価額が 1 億ユーロ未満である場合

- 当事者間に製品市場や地理的市場の重複がなく、垂直的川上・川下関係にもないような企業結合やジョイント・ベンチャーの設立の場合

- 当事者のうち二社以上に製品・地理的市場の重複があるが、その合計市場シェアが 15%未満である場合または、垂直的川上・川下関係にあるが、いずれの市場においても単独または合計の市場シェアが 25%以上ない場合

- ある企業をこれまで共同で支配してきた当事者が占有支配権を取得しようとする場合

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

届出時期に関しては、従来は、契約締結、公開買付の申し込み、支配権の取得後 1 週間以内とされていたが、柔軟化する方向で改正が行われた。

現行の合併規則では、契約を締結する真正な意思があることを証明することが出来る段階(例えば、LOI 締結)、あるいは公開買い付けの場合は、公開買い付けを行う意思があることを表明した段階で、届出を行う事が出来る。

合併規則第 4 条第 3 項に届出の事実を公表することが定められており、事前届出を申し出た時点で、当事者が提出した Form CO のセクション 1.2 該当部分(計画されている企業結合の概要 500 字以内)が欧州委員会のウェブサイトに掲載される。

1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ

届出は企業結合契約を当事者が履行せざるを得ない事実上の圧力が働く段階になってから行われる。当事会社としては企業結合契約を履行できないというリスクの回避が必要であり、秘密が保持される事前相談が利用されている[174]。

事前相談の段階で当局から意見をもらうことはできるが、判断は正式の届出が行われてからなされる[175]。

近時、審査の厳密性を担保する観点から、事前相談を利用して情報収集を行おうとする競争当局の意向があり、複雑な案件では、事前相談の期間が数ヶ月にわたることもある[176]。

また、事前相談の段階で、Market Test（消費者、供給者、競合者などのアンケート調査）が行

[174] 山根裕子（2002）「合併審査　欧米の事例と日本の課題」NTT 出版、126 項
[175] NERA エコノミスト
[176] コポネン・木村（2009）、脚注 163 参照。

われる案件もある。しかし、事前相談の段階で実質的な調査が行われていることについて当局から正式な公表はない[177]。

1.3.5. 第一次審査で求められる資料

届出情報は Form CO に規定されている。Form CO は通常版と簡略版（Short Form）の二種類がある。競争懸念が生じる可能性が低い案件では、簡略版が用いられる。

簡略版を提出することのできる企業結合の条件は、以下となる：

- EEA 域内でほとんど活動していない（する見込みがない）ジョイント・ベンチャーを 2 社以上の企業が取得する場合。具体的には、EEA 域内によけるジョイント・ベンチャーの売上高および／または親会社が寄与する活動の売上高が 1 億ユーロ未満であり、かつ EEA 域内でジョイント・ベンチャーに移転される合計資産価額が 1 億ユーロ未満である場合

- 当事者間に製品市場や地理的市場の重複がなく、垂直的関係にもないような企業結合やジョイント・ベンチャーの設立の場合

- 当事者のうち 2 社以上に製品・地理的市場の重複があるがその合計市場シェアが 15%未満である場合、または垂直的川上・川下関係にあるが、いずれの市場においても単独または合計市場シェアが 25%以上ない場合

- ある企業をこれまで共同で支配してきた当事者が占有支配権を取得しようとする場合

Form CO の通常版では、市場に関する情報が地域毎・国毎に要求される為、相当な量の資料提出が要求される。

1.3.6. 第二次審査で求められる資料

1.3.6.1. 第二次審査で求められる資料の内容

規定上、合併規則第 11 条に基づき行われる追加資料要求について、第一次審査段階と第二次審査段階との区別はない。Form CO で求められる包括的な資料に対して、第二次審査で求められる資料の内容はケースバイケースである[178]。

競争当局の情報収集権限・提出しなかった時の罰則

- 基本的に当事者からの任意の情報提供による。

- 第一次および第二次審査において、当局は当事会社もしくは利害関係者に対し、単純な請

[177] NERA エコノミスト
[178] NERA エコノミスト

求（simple request）もしくは正式決定（decision）の形で情報請求を行うことができる。正式決定で情報請求を行った場合、待機期間が停止する仕組みになっている。（合併規則第 11 条、施行規則第 9 条第 1 項、「追加資料のやり取りに関するルール」を参照）

- 規則上、当局は、以下の方法による情報収集を行う権限が付与されている：事業者の建物、土地、車両への立入検査、事業関連の証拠書類や記録の捜索及びコピーの押収、検査期間内事業建物、書類や記録の捺印、事業代表者または従業員の尋問及び供述録取書の作成。簡単な書面許可あるいは正式決定により、検査を行うことができる。（合併規則第 13 条）

- Form CO 提出時に不正確な情報、誤解を招くような情報、もしくは不完全な情報が提出された場合、届出は不完備と判断されるため、審査が正式に開始されない[179]。当事会社が故意もしくは過失により、不正確あるいは誤解を招く情報を提出した場合、当局は当事会社の年間総売上高の 1%以下の制裁金を課すことができる。（合併規則第 14 条第 1 項）

- 当事者が故意もしくは過失により、届出を怠った場合あるいは EC の決定に反する企業結合を実施した場合などには、当局は当事会社の年間総売上高の 10%以下の制裁金を課すことができる。（合併規則第 14 条第 2 項）

- 当局は、完全で正確な資料を提出させること、立入検査等に応じること、また、当局の決定によって課した義務に従うことを強制するため、当事会社に対し、1 日当たり平均日間売上高の 5%を超えない範囲の履行強制金を課すことができる。（合併規則第 15 条）

- 情報の必要性は、EC が情報請求を行った時点で、欧州委員会が合理的にその情報を必要と考えたか否かで判断されなければならない、という欧州一審裁判所の判決により、情報の必要性の判断に関して、欧州委員会の大幅な裁量が認められている[180]。

1.3.6.2. 追加資料のやり取りに関するルール

情報請求を行う場合、当局は法的根拠および請求目的を述べ、請求される情報および提出期間を指定する必要がある。また、違反行為には罰金が課される可能性があることを当局は当事会社に示すべきである。（合併規則第 11 条）

EC が正式決定を発して情報請求（あるいは検査）を行う場合、一次審査及び二次審査における待機期間が停止する（stop the clock）。停止期間は決定が出された翌営業日から当事者により完全かつ正確な情報が提供された日までとなる（施行規則第 9 条第 1 項）。

また、制度上当局による追加資料請求の回数に制限はない[181]。

---

[179] NERA エコノミスト

[180] コポネン・木村(2009)、脚注 163 参照。

[181] NERA エコノミスト

1.3.7. 秘密情報の管理に係る当局のルール

合併規則では、企業結合審査を通じて取得した情報に関する守秘義務が定められている。

資料：機密情報に関する守秘義務

合併規則第 17 条第 1 項
本合併規則の適用の結果取得された情報は、これに関する要請、調査、ヒアリングという目的のためにだけ使われるものとする。

同条第 2 項
欧州委員会および加盟国当局、その職員等ならびに当局の監督下にある人間およびその他の当局の職員、文官は、本規制の適用を通じて職務守秘義務に該当する類の情報を入手した場合にはこれを開示してはならない。

同条第 3 項
第 1 項、第 2 項は、特定の企業や企業連合に関する情報を含まないような一般的な情報や調査結果について公表することは妨げない。

機密情報については、施行規則第 18 条において定めがある。

資料：機密情報の定義

施行規則第 18 条第 1 項
欧州委員会は、企業秘密等の機密情報を含んでおり、それを公開することが手続の目的に照らして必要とは思われない場合には、欧州委員会は文書等の情報を伝達または公開してはならない。

同条第 2 項
合併規則（EC No. 139/2004）第 11 条（欧州委員会から当事者に対する情報提出要求）に基づいて情報を提供する場合やまたは同手続きの過程で欧州委員会に対して追って追加情報を提出する場合、ならびに、本規則（EC No. 802/2004）第 12 条、第 13 条（集中化に対する禁止決定や条件付き承認決定、待機命令を下す際に事前に当事者に意見を表明する機会を与える）に基づいて見解やコメントを表明する場合には、機密情報と考える部分を理由を挙げて明確に特定しなければならず、また欧州委員会の定めた期日までに非機密バージョンを提出しなければならない。

同条第 3 項
前項の規定を妨げることなく、欧州委員会は、合併規則（EC No. 139/2004）第 3 条で定めるところの人や、企業、企業連合に対して、合併規則にしたがって文書や声明文を作成する際に、文書のうち自社に属する企業秘密等の機密情報を含んでいると考える部分を特定し、どの企業の観点から見た場合に機密と考えられるのかを示すよう要求することができる。

欧州委員会は、また、合併規則（EC No. 139/2004）第 3 条で定めるところの人や、企業、企業連合に対して、合併反対声明文や事案概要書や決定文書の中に企業秘密が含まれていると考えるのであれば、どの部分かを特定するように要求することができる。
企業秘密等の機密情報を特定する場合には、人、企業、企業連合は、その理由と非機密バージョンを欧州委員会の定める期日までに提出しなければならない。

当局が SO を出した後、当事者は請求して関連調査資料(the Commission's file)を閲覧できるが、その中に秘密情報や当局内部資料は含まれない(施行規則第 17 条)。

1.4. 問題解消措置

1.4.1. 問題解消措置の内容

問題解消措置は競争制限懸念を完全に消滅させ、各面で包括的かつ効果的でなければならない(Remedies Notice パラ 9)。また、構造的措置が他の問題解消措置より望ましいとされるが、競争制限懸念を解消できるならば他の措置も考慮する（Remedies Notice パラ 15)。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

当局は当事会社に競争上の懸念を伝えるが、規定上問題解消措置は当事会社から提案される（Remedies Notice パラ 6)。しかし、実務上、当局は通常どのような問題解消措置が適切なのか意見を述べる[182]。第一次審査と第二次審査のどの段階でも問題解消措置は受理されるが、当局の意向を反映させるために、第一次審査、第二次審査の期限前に余裕をもって措置案を提出することが求められる。第二次審査においては、原則として、第二次審査開始日から 65 営業日以内に提出しなければならない（施行規則第 19 条第 2 項)。当局は、提案された問題解消措置について競合者や需要者に意見を求め、その有効性を確かめる（いわゆる"market test"を行う）（Tony Woodgate from Simmons&Simmons, EU 独禁法セミナー)。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

トラスティが任命される事例も増えてきている。問題解消措置が実行されない場合、高額な罰金が課される可能性がある。場合により、企業結合を解消させることも可能である（合併規則第 8 条、第 14 条、第 15 条)。

1.4.4. 問題解消措置の監視のルール

売却以外の問題解消措置は実行されたかどうか監視が必要となる。その場合、当局から確認が行われる。通常監視トラスティを任命し、実行の確認を補助することとなる。また欧州委員会は履行強制金を科すこともできる(合併規則第 15 条)。

[182] NERA エコノミスト

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール

Phase Ⅰ および Phase Ⅱ 審査の全ての決定は、当事会社に書面上の正式決定のかたちで通知される(合併規則第 6 条、第 8 条)。説明の詳細さは案件の複雑さの程度による[183]。

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

EU においては、以下のとおり、「届出の事実」 と 「Phase Ⅱ の決定」を公表することが合併規則にて規定されている(合併規則第 20 条)。「Phase Ⅰ の決定」の公表については規則に定められていないが、実質的には全て公表されている。

資料：企業結合に対する欧州委員会の決定の公表

合併規則第 20 条第 1 項
欧州委員会は、第 8 条第 1 項から第 6 項に基づく決定（Phase Ⅱ の決定）ならびに第 14 条、第 15 条に基づく決定（罰金、定期的罰金に関する決定）を行った場合には、第 18 条第 2 項に定める仮決定の場合を除き、諮問委員会の意見を添付したうえで、EU 官報（Official Journal of the European Union） に公表する。

同条第 2 項
当該公表には、当事者の名前、決定の主な内容を記述するものとする。ただし、当事者の企業秘密を守りたいという合法的利益を考慮するものとする。

規定上、透明性を保つため、当局の全ての決定は公表すべきとされている（単なる手続き上の内容を除く）。

実務上、全ての企業結合案件において、当局の最終決定の公開版が欧州委員会のウェブサイトで公表される。内容は詳細な分析及びその根拠が含まれる[184]。

例えば、Ryanair/Aer Lingus 事件(2007 年)の欧州委員会による決定では、市場画定・競争評価(competitive assessment)・当事者の提案した問題解消措置などに関する詳しい情報と当局の決定の根拠となった分析が開示されている[185]。

1.6. 審査の内部レビュー

第一次審査の決定は全て競争委員(Competition Commissioner) が判断する。Phase Ⅱ 審査では、諮問委員会(Advisory Committee) の意見を求め、競争委員だけではなく、欧州委員会の全ての所属委員で判断される。諮問委員会は 27 の加盟国競争当局の代表者で構成される[186]。

2004 年、「fresh pair of eyes」(もしくは「Devil's Advocacy Panel」)と呼ばれる内部レビュー制度が導入された。調査に関わっていない弁護士と経済学者が新たな視点から案件を審査すると

---

[183] NERA エコノミスト
[184] NERA エコノミスト
[185] Case No COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus
http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4439_20070627_20610_en.pdf
[186] NERA エコノミスト

いう仕組みである。しかし、相当大規模で複雑な案件でない限り、使用されない[187](EC プレスリリース IP/04/70)。

競争総局は、政策・戦略支援 A 局(Policy and Strategy)に、反トラスト・合併課 A2(Antitrust and Mergers)および国庫補助課 A3(State aids)に精査部(scrutiny unit)を設立した[188]。

競争総局外の Hearing Officer により、法的手続きの適正さ、当事者および第三者の権利保護が確保される[189]。

2. 企業結合ガイドラインの概要

2004 年に合併規則が改正され、従来の支配的地位から、有効な競争の著しい阻害に企業結合の違法性の基準が改められたことに伴い、審査の予見可能性や透明性を高めるために、ガイドラインが公表された[190]。

欧州委員会は、合併規則第 2 条 1 項に基づき、届出された企業結合が、共同体市場と両立するか否か決定する。ガイドラインは、共同体市場と両立するか否かの判断を行う際の審査の枠組みについて明らかにしている。共同体市場と両立するか否かは、以下の枠組みによる分析に基づいて決定される[191]。

1. 関連市場(商品市場と地理的市場)の画定
2. 競争上の悪影響を打ち消す要素がない場合に、企業結合が関連市場において反競争効果をもつ蓋然性
3. 買い手の対抗的購買力が、企業結合により増大する売り手の市場支配力を打ち消す要素として機能する蓋然性
4. 参入が、関連市場での有効な競争を維持する蓋然性
5. 効率性が、企業結合による競争への悪影響を打ち消す要素として機能する蓋然性
6. 例外的な状況では、破綻会社の抗弁の要件を満たすかを考慮する

2.1. 市場画定に係る考慮要因

ガイドラインの第 10 パラグラフに、市場画定の方法については委員会告示を参照のこととある。当該告示には、需要代替性の分析において SSNIP を使用すること、また市場画定の際には供給代替性及び潜在的競争も考慮されると記してある[192]。欧州においては、潜在的競争者との企業結合

---

187 EU gives itself new merger control rules for 21st century. IP/04/70. Brussels, 20 January 2004. Retrieved March 24, 2010 from http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/70&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en

188 欧州委員会競争総局ウェブサイト「DG Competition -- Structure and Staff Organigram」 http://ec.europa.eu/dgs/competition/directory/organi_en.pdf

189 同上。

190 脚注 151 参照。

191 ここでは川濵昇、泉水文雄他(2008) 「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、第 7 章の「EU の企業結合規制の概要」に依拠する。

192 Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law, Official Journal C 372, 09/12/1997 P.0005-0013, Section II

は混合型ではなく水平型企業結合とみなされる[193]。

2.1.1. SSNIP テストの考慮

ガイドラインの第 10 パラグラフに関連市場の画定については、関連市場の定義に関する委員会告示を参照すべきであると記載されている。該当する委員会告示は 1997 年のもので、そこには SSNIP テストの考え方が明確に示されており、市場画定において SSNIP テストは使用されているものと思われる[194]。告示には小幅(5～10%域)ではあるが一時的でない相対価格の上昇により需用者の反応を見るべきであると記されている。

2.1.2. 輸入の取扱い

特にガイドラインでは明示されていないが、Form CO に輸入供給者(関連地理的市場にて 5%以上のシェアを有するもの)についての資料提出が要求されている[195]。

2.1.3. 世界市場の画定の有無

特にガイドラインに規定はない。合併規則第 2 条第 1 項(a)によると、欧州委員会は、共同体市場あるいは世界市場を認定することが出来る事になる[196]。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

1989 年合併規則 4064 号(旧合併規則)においては、支配的地位の形成・強化およびその結果として有効競争を著しく阻害する場合に企業結合が禁止されることになっていた。有効競争の著しい阻害は言わば支配的地位の形成・強化に付随する条件のようになっていたが、2004 年合併規則 139 号(新合併規則)から、有効な競争の著しい阻害が独立した要件とされるようになった。

1999 年の Airtours 事件では、欧州委員会の禁止決定が第一審裁判所(当時)によって覆された。欧州委員会は、寡占市場による協調行為によって企業結合後の市場に共同の支配的地位が形成されるという論理で禁止を決定したが、第一審裁判所(当時)の判決では欧州委員会が協調行為の蓋然性を十分に立証していない事が指摘された。この判決によって、協調行為については当局に厳しい立証責任が課されたこと、Airtours 事件で欧州委員会が単独行為による価格上昇の可能性を指摘していたら結果が異なっていたかもしれないこと、旧合併規則では単独行為による価格上昇を考慮することが明記されていなかったことがあり、新合併規則において単独行為の要件が付け加えられた[197]。

新合併規則の前文第 25 項には、第 2 条第 2 項及び第 3 項に規定される有効な競争の著しい阻害(Significant Impediment to Effective Competition, SIEC)という概念は、ドミナンスの概念を越えているものの、企業結合後の市場において支配的な地位を獲得しない当事会社の単独行為による反競争的効果にのみ延長されるべきものであると記してある。字面から判断すれば、主要な

---

193 川濵昇、泉水文雄他（2008）「企業結合ガイドラインの解説と分析」商事法務、293 頁

194 Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law, *Official Journal C 372, 09/12/1997 P.0005-0013.*

195 Form CO Section 7.3.

196 山根裕子（2002）「合併審査　欧米の事例と日本の課題」NTT 出版、176 頁

197 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、737 頁。

目的は単独行為による禁止を可能にすることと読める。続く前文第 26 項には、SIEC は一般的に支配的地位の形成・強化の結果生じるものであると記してあり、SIEC 基準がドミナンス基準を完全に置き換えるものではなく、過去の決定や判例との整合性を保てるよう、一定の連続性が維持されることが強調されている。2004 年のガイドラインの第 4 パラグラフにも、共同体市場と両立しない集中のほとんどの場合は、支配的地位の確立に基づくであろうと記されている。要するに支配的地位の形成・強化があれば SIEC 基準を満たすこととなるが、それがなくても SIEC 基準を満たす場合があることになる。

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ

ガイドラインには、(1)非協調効果(non-collusive effect)(第 24～38 パラグラフ)、(2)協調効果(collusive effect)(第 39～57 パラグラフ)、(3)潜在的競争者との結合(第 58～60 パラグラフ)、および(4)川上市場での購買力を形成・強化する結合(第 61～63 パラグラフ)について記載がある。

1. 非協調効果

非協調効果が発揮されやすいのは次の場合である。

① シェアの高い企業同士の企業結合
② 代替性の高い商品や役務を提供していた企業同士の企業結合
③ 需要者の購入代替性が低い場合
④ 価格上昇に伴い競合者による供給増が見込めない場合
⑤ 当事者が競合者の供給拡大を阻止できる場合
⑥ 企業結合により有力な競争者が取り除かれる場合

2. 協調効果

協調効果については、第一審裁判所(当時)により認定基準が示されたことを反映した内容になっている。協調効果を評価するため、欧州委員会は関連市場の構造的特徴や参加企業の過去の行動など、あらゆる証拠を検討する。具体的には、(1)協調条件の合意形成がしやすいこと、(2)行動の監視が容易であること、(3)逸脱の抑止力が高いこと、(4)非参加者の行動により協調効果が減殺される見込みが低いことが挙げられている。当局は、単に理論的に協調の可能性があるだけではなく、上記の基準において説得力のある証拠を提示し、協調行為の蓋然性が高いことを示さなければならないとされる。

3. 潜在的競争者との企業結合

欧州のガイドラインには、以上の 2 つの効果に加えて、関連市場に未だ参入していないが参入の可能性のある企業との企業結合も、支配的地位の形成・強化の効果があると記している。未参入の企業が潜在的に有力な競争者と見なされるためには、既に競争圧力を発揮しているか、参入すれば有力な競争者の地位を得る可能性が高いこと、また、他に潜在的な競争者が十分に

存在しないことが挙げられている。

4. 川上市場における購買力を強化する企業結合

最後に当事会社が川上市場で買い手独占に近い状況が生じさせる場合が想定されている。これは必ずしも関連市場における競争を阻害するとは限らない。当事者が関連市場における供給を減らす場合には競争が阻害されるが、当事者が安く中間財を購入できるようになれば、製品価格を引き下げて、利益を消費者に均霑する余地があるからである。競争を阻害するかどうか判断するためには、川上市場の競争条件を考慮し、正の効果と負の効果を比較衡量する必要があると述べている。

2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準

欧州委員会では、企業結合により有効な競争の著しい阻害(SIEC)が生じるかどうかを評価する。2004 年ガイドラインは、競争の減殺効果について、単独効果と協調効果を記載している。その内容は米国の水平合併ガイドラインと酷似しており、SIEC 基準は米国の実質的競争減殺(Substantial Lessening of Competition, SLC)基準とほぼ同様と思われる(ガイドライン第 2 パラグラフ)。しかし、価格上昇の割合などの定量的基準は知られていない[198]。

2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因

①新規参入②効率性③破綻企業の抗弁④需要者からの競争圧力(counterveiling buyer power)が考慮される。

2.2.3.1. 当事会社および競争事業者のシェアの考慮

市場シェアは企業集中の程度を測る目安として役立つという(ガイドライン第 14 パラグラフ)。ガイドライン第 15 パラグラフには、委員会は通常現行の市場シェアを単純に合計したものを企業結合後のシェアとするとある。市場環境の変動が激しかったり、成長が著しかったりした場合には過去のデータを用いることもある。いずれにしても委員会は、ダイナミックな市場であるとか、イノベーションや成長のために不安定になりがちな市場であるといった条件を考慮した上で、市場シェアを解釈することが記載されている。また、一般的な市場集中を見るために HHI も参考にする(ガイドライン第 16 パラグラフ)。

判例法を根拠として、50%超の市場シェアは、それだけで市場支配的地位があることの証左とみなすことがありうるとガイドラインに記載されている(ガイドライン第 17 パラグラフ)。しかしながら、小規模な競争者が牽制力を発揮することもあり、逆にシェアが 50%に満たない場合でも支配的地位の形成・強化を認めることもある。いずれの場合も、委員会は、競争者の数や発揮しうる競争圧力、供給力の制限の有無、当事者の商品の代替性の程度などを考慮して判断するとガイドラインに記載されている。なおシェアが 25%を越えない場合には有効な競争を阻害するとは考えられないという(ガイドライン第 18 パラグラフ)。

---

[198] NERA エコノミスト

2.2.3.2. 競合商品間の代替性の考慮

ガイドラインの第 17 パラグラフの記述から、当事会社の商品間に強い代替関係がある場合には競争を阻害する可能性が高くなることが読み取れる。また、第 28 パラグラフには、代替関係が強ければ強いほど、企業結合後の単独行動により価格を上昇させる蓋然性が高いとある。第 31 パラグラフには、価格が上昇したときに消費者が供給者をスイッチする事が出来ない場合には、単独行動により価格を上昇させる蓋然性が高いことが指摘されている。以上のことにより、当事会社の商品間の代替性は有効な競争を阻害するかどうかの判断において重要な要素となると考えられる。

2.2.3.3. 新規参入の考慮

新規参入が以下の要点を満たした場合、競争制限効果は小さいと思われる。

1. 蓋然性がある(市場の供給量が増え、既存の競争者の反応を考慮してもなお一定の利益が見込まれる)
2. 適時に参入が起こる(通常 2 年以内)
3. 一定の規模がある

2.2.3.4. 破綻企業の考慮

ガイドラインの第 90 パラグラフに以下の要件を満たす場合には企業結合は規制されないことが記されている。

1. 当該企業は、財務状況の悪化のため、企業結合なしには近い将来市場から退出することが間違いないこと
2. 当該企業結合よりも競争阻害効果が小さい別の方法により救済されることは不可能であること
3. 企業結合が認められないと、破綻企業の資産は市場から退出することが間違いないこと

第 91 パラグラフに、当事会社は企業結合後の市場競争構造が悪化するのは企業結合のせいではないことを示すための資料を準備しなければならないと記載されている。

2.2.3.5. 需要縮小の考慮

ガイドラインには明記されていないが、需要縮小は企業結合審査にて考慮されているという見解もある[199]。

[199] NERA エコノミスト

2.2.3.6. 効率性の考慮

合併規則前文第 29 項に、具体的で蓋然性のある効率性について当事者から提示されれば考慮するとされている。ガイドラインには効率性の項目があるが、欧州委員会は効率性の考慮に関して積極的ではないと指摘されている[200]。そもそも効率性には競争の阻害を減殺する効果(反競争性阻害効果)があると言われている[201]。例えば弱小な企業同士が企業結合によって効率性を高めて、有力な競争者になるような場合が想定されている。このような競争促進的な効率性を考慮することは、ガイドラインの第 77 パラグラフに記載されている。問題は、競争を阻害する事が明らかで、本来違法の決定が下されるべき企業結合でも、効率性の向上の効果が競争阻害効果を相殺して余りある場合に、効率性を言わば正当化理由として企業結合を認めてもいいかどうかである。

効率性が詳細に議論されている事例は Inco/Falconbridge 事件(2006)があるが、当局は効率性の抗弁を認めず、条件付で承認した。また、Ryanair/Aer Lingus 事件(2007 年 6 月 27 日禁止決定)[202]では、当事者が主張した固定費用の削減効果は、高い市場シェアによる悪影響を相殺するには不足だと当局は判断した。Korsnäs/AD Cartonboard 事件（2006 年 12 月 5 日合併規則第 6 条第 1 項(b)により承認)[203]では、有力な競争者(マーケットリーダー)の存在もあり、相互に補完的な企業が企業結合することによりシナジーが発揮され、効率性向上の恩恵が消費者に均霑される可能性が高いと判断し、買収を承認した[204]。上記 1 番目と 2 番目の事例では正当化理由としての効率性が認められなかった。3 番目の事例では効率性により消費者の利益が向上する効果を認めているが、有力な競争者の存在がなかった場合にも効率性のために買収を承認していたかは定かでない。

一方、GE/Honeywell 事件(2001 年禁止決定）と Boeing/McDonnell Douglas 事件(1997 年条件付き承認)は、アメリカと欧州の効率性の捉え方の違いが浮き彫りになった案件であった。特に GE/Honeywell 事件では、効率性向上に競争阻害効果すら認める欧州の立場は、競争の保護ではなく競争者の保護であると強く批判されることとなった(Padilla, 2004)[205]。GE/Honeywell 事件では、アメリカは効率性向上により商品価格が低下し、消費者の利益につながるため企業結合を承認したが、欧州委員会は、効率性の向上により短期的には商品価格の低下が見込まれるとしても、将来的には競争阻害的行動をとる蓋然性が高いと判断し、企業結合を禁止した[206]。Boeing/McDonnell Douglas 事件では、アメリカはマクドネル＝ダグラス社の民間航空機部門は不振部門であるため、高シェアによる競争阻害効果はほとんどなく、企業結合による効率性改善による効果が勝るため、企業結合を承認したが、欧州委員会は関連市場において支配的地位が強化されるため、ボーイングとの協議の末、条件付きで承認した。これらのケースから明らかにな

---

[200] 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、743 頁

[201] 洪淳康(2009)「企業結合における効率性」本郷法政紀要　No. 15

[202] Case No COMP/M.4439 – Ryanair/Aer Lingus.　Retrieved March 24, 2010 from http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4439_20070627_20610_en.pdf

[203] Case No COMP/M.4057 – Korsnäs/Assidomän Cartonboard.　Retrieved March 24, 2010 from http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4057_20060512_20310_en.pdf

[204] 脚注 203 の文書の第 63 パラグラフに、機械装備の幅が広がり、生産の振り分けが行いやすくなり、稼働時間も増えることで、供給量が増加する蓋然性を認められ、故に消費者に還元されると判断した旨が記されている。

[205] Padilla, A. Jorge. (2004)　The 'Efficiency Offense Doctorine' in European Merger Control.　In David S. Evans and A. Jorge Padilla, eds., *Global Competition Policy – Economic Issues and Impact*, Ch.5.

[206] 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、743－744 頁

ったのは、競争構造の維持・市場閉鎖効果など、競争条件を重視する欧州委員会の姿勢である[207]。

ガイドラインには、効率性の認定には次の 3 つ要件が必要とされることが記されている。

1. 効率性により消費者の利益になること
2. 効率性は企業結合特有であること
3. 効率性の立証が可能であること

合併規則第 2 条第 1 項(b)を見ると、動学的効率性(技術革新・イノベーション)について考慮されるような記載もあるが、具体的にどのように考慮するかについての記載はない。ガイドラインの第 80 パラグラフには、効率性により限界費用が低下する場合は価格低下の蓋然性が高いため、欧州委員会も評価に前向きであるが、ガイドラインの脚注 107 には、固定費用の低下は少なくとも短期的には消費者に利益が均霑される可能性が低い事が指摘されており、長期的な視点が不可欠であるイノベーションなどをどのように評価するかについて分かりづらい。

ガイドラインの第 81 パラグラフには R&D やイノベーションが消費者利益を向上させる可能性があるとし、新製品開発のためにジョイント・ベンチャーを設立することにより、欧州委員会が考慮可能な効率性の向上が達成できる可能性があると述べられている。しかしながら、第 84 パラグラフには消費者に利益が均霑されるためには競争圧力が必要である旨が述べられており、有力な競争者の存在や参入の可能性など、競争条件を注視する委員会の態度がここでも表明されている。

2.2.3.7. 公共の利益の考慮

国家連合という性質上、公共の利益という言葉を定義すること自体が容易ではない。企業結合案件が共同体規模の条件を満たす場合は、委員会から付託手続が行われない限り、加盟国の当局が審査を行う事は出来ないため、加盟国政府が産業政策的観点から競争政策に介入することは不可能である。しかしながら、加盟国の市場において著しく競争が阻害されるような結合案件において、審査権限が付託される手続は確保されている(合併規則第 4 条)。

また、共同体以外の企業との競争力を確保するために結合を認めてほしいという加盟国の産業政策的要望が寄せられることもあるようだが、欧州委員会としては競争法を厳格に施行することが共同体の利益につながるという立場を保持しているようである[208]。

2.2.4. 経済分析的手法の導入の有無

2003 年にチーフ・コンペティション・エコノミスト（CCE）が競争総局に置かれた[209]。CCE

---

[207] 越知保見（2005）「日米欧独占禁止法」商事法務、747 頁

[208] Kroes, Neelie. (2008). *Competitiveness – the common goal of competition and industrial policies*. Address at the Aspen Institute, Paris, April 18, 2008.

[209] Röller, Lars-Hendrik, & Buigues, Pierre A. (2005). *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*. Retrieved March 17, 2010, from http://ec.europa.eu/dgs/competition/officechiefecon_ec.pdf

は、産業組織論で Ph.D.を取得したエコノミスト 10 人からなるチームを率いて、(1)調査案件チームに経済学の指導と方法論的な手助けを行い、(2)コミッショナーに対して、独立の立場から意見を述べることが義務づけられている。さらに CCE は競争総局全体の経済学的専門性の底上げを図るために、講義やセミナーを開催して競争総局の職員のトレーニングを行うこと、経済学的な研究について自ら提案したり、アドバイスを与えたりすること、カンファレンスや委員会の別部門における経済学的研究に貢献したりアドバイスを行ったりすることが求められている。このような努力によって、欧州委員会における経済分析の厳密さは格段に高まっているという見解もある[210]。

金額的に大きい企業結合案件では、当事会社は事前相談の段階からエコノミストを必要とする。案件の規模が小さいほど、エコノミストによる経済分析を導入する時点は遅くなる。また、複雑な案件では、当局も事前相談の段階からエコノミストを必要とするようになっている[211]。

3. 企業結合関連規則及び関連文書リスト

＜法令＞

- 合併規則：Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings, OJ L24, 29 January 2004：
  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2004/l_024/l_02420040129en00010022.pdf
- 施行規則：Commission Regulation (EC) No 802/2004 implementing the ECMR [on the notifications, time limits and hearings provided for therein], OJ L 133/1, 30 April 2004：
  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2004/l_133/l_13320040430en00010039.pdf

＜委員会解釈告示＞

- Commission Consolidated Jurisdictional Notice under Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentration between undertakings：
  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:095:0001:0048:EN:PDF
- Commission Notice on a simplified procedure for treatment of certain concentrations under Council Regulation (EC) No 139/2004：
  http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:056:0032:0035:EN:PDF
- DG Competition note on Art.6(1)c 2nd sentence of Regulation 139/2004 (abandonment of concentrations)：
  http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/legislation/abandonment.pdf

---

[210] Röller, Lars-Hendrik, & Buigues, Pierre A. (2005). *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*. Retrieved March 17, 2010, from http://ec.europa.eu/dgs/competition/officechiefecon_ec.pdf

[211] NERA エコノミスト

- Notice on the Case Referral in respect of concentrations：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:056:0002:0023:EN:PDF

＜委員会実体告示(ガイドライン)＞

- Commission Notice on the Definition of Relevant Market for the purposes of Community competition law (ADOPTED 2007)：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y1209(01):EN:HTML
- Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (ADOPTED 2004)：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2004/c_031/c_03120040205en00050018.pdf
- Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (ADOPTED 2007)　：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:EN:PDF
- Commission Notice on restrictions directly related and necessary to concentrations (aka Ancillary Restraint)：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2005:056:0024:0031:EN:PDF
- Commission Notice on remedies acceptable under Council Regulation (EC) No 139/2004 and under Commission Regulation (EC) No 802/2004　：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:267:0001:0027:EN:PDF

＜委員会手続き告示＞

- Commission Notice on the rules for access to the Commission file in cases pursuant to Articles 81 and 82 of the EC Treaty, Articles 53, 54 and 57 of the EEA Agreement and Council Regulation (EC) No 139/2004：
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2005/c_325/c_32520051222en00070015.pdf

＜委員会ベストプラクティス告示＞

- Best Practices on the Conduct of EC Merger Control Proceedings：
http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/proceedings.pdf
- Best Practice Guidelines: The Commission's Model Texts for Divestiture Commitments and the Trustee Mandate under the EC Merger Regulation：
http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/commitments.pdf

  - Model texts for divestiture commitments：
    http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/commitments.pdf

  - Model texts on trustee mandates：
    http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/trustee_mandate.pdf

- Market share ranges in non-confidential versions of merger decisions：

http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/market_share_ranges.pdf

- International Cooperation in Merger Investigations

  - Cooperation between the European Union and the United States:
    http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/eu_us.pdf

英国

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法

英国の企業結合規制の根拠法は 2002 年に成立した 2002 年企業法（Enterprise Act 2002[212]、以下、企業法という）である。従前、企業結合は 1973 年公正取引法（Fair Trading Act 1973）によって規制されていた。同法に基づく企業結合審査は、「公共の利益（public interest)」に照らして行われており、競争政策にはあまり重きが置かれていなかった。また、企業結合審査の対象となる企業結合についての構造的基準が定められており、買収資産が一定額を超えた場合、もしくは供給シェアが一定基準を超えた場合、調査に付託するとされていた[213]。

従前、企業結合に関する事前届出を規定する法令はなかったが、1989 年に公正取引法の改正が行われ、1990 年より任意ではあるが、法令に基づく事前届出制度が導入された。

2002 年に企業法が企業結合の根拠法として成立した。これによって、これまで法的裏づけのなかった公正取引庁が法令上に明確に定義され、その役割・権限が強化された。また、経済担当閣僚(Secretary of State of the Department for Business, Innovation and Skills)の競争法執行における立場が弱められることとなった。企業結合規制については、「公共の利益」基準から、「競争の実質的減殺（Substantial Lessening of Competition、以下、SLC と略す)」 のおそれがあるかどうかという SLC 基準へと変更した。さらに、 企業結合審査の対象となる企業結合の構造的基準については、 資産から売上高へと変更された。届出制度については、引き続き任意の事前届出制を採用している。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

＜公正取引庁＞

1973 年公正取引法においては、経済担当閣僚が公正取引長官（Director General of Fair Trading）を任命し、公正取引長官が委員を任命できると規定されていたに過ぎず、公正取引庁は制定法に基づく組織ではなかった。2002 年の企業法成立により、公正取引庁は法令に基づく団体としての地位を得た。

法令で規定された公正取引庁は，経済担当閣僚により任命された議長(Chairman)及び 4 名以上の委員から構成される合議体である。合議体のメンバーの任期は 5 年を超えない範囲で経済担当閣僚が決定し、再任が可能である。

---

[212] Enterprise Act 2002 (c. 40) http://www.uk-legislation.hmso.gov.uk/acts/acts2002/ukpga_20020040_en_1

[213] O Michael Wise (2003) “Review of Competition Law and Policy in the United Kingdom” OECD Journal of Competition Law and Policy Vol. 5, No. 3

＜競争委員会＞

競争委員会は、1999 年 4 月、1998 年競争法に基づき、従前、独占市場における濫用行為や企業結合、規制産業の効率性に係る調査等を行ってきた独占・企業結合委員会（Monopolies and Mergers Commission（MMC））が改組され、設立された合議制の独立行政委員会である。

競争委員会は、委員長（Chairman）、副委員長（Deputy Chairman）、委員（Member）、事務局長等から構成される。委員長の任期は 8 年である。委員長は、委員の中から経済担当閣僚により任命され、不適格と判断された場合又は不正行為が行われた場合を除き罷免されない。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

公正取引庁は、企業結合案件（計画段階にあるもの及び既に実施されたもの）が競争を実質的に減殺する又はそのおそれがあると考えるときは、同案件を競争委員会に付託しなければならない（企業法第 22 条、第 33 条）。

また、公正取引庁は、競争委員会への付託を行わずに問題を解消するため、当事会社からの適切と思われる確約を承認することができる（企業法第 73 条）。さらに、公正取引庁は、当事会社からの確約又は当事会社への命令が遵守されているかを監視する役割を担う（企業法第 92 条）。

競争委員会は、付託された企業結合案件について詳細審査を行い、競争の実質的減殺をもたらす又はそのおそれがあると判断した場合には、同案件の禁止命令又は当事会社からの確約の承認といった問題解消措置を採る（企業法第 35 条、第 36 条）。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

公正取引庁と競争委員会は、当事者(又は、競争委員会の審査段階においては、第三者)が期限までに情報請求に応じない場合、審査における時計を停止する権限を有する。企業結合に関して、意図的または無謀に虚偽の情報を提供する事は、刑法上の罪にあたり、法令に定められた条件を超えない罰金又は 2 年以下の禁固刑に付されることがある(企業法第 110 条)。

競争委員会は、第三者を含め任意の人物に証人としての出頭もしくは情報・書類の提出を要請することが出来る(企業法第 109 条)。要請に応じて情報を提供しなかったり、不完全な情報を提供したり、提供を遅延させたり妨害した場合、競争委員会は、企業法第 111 条に定められた罰金又は遅延金の支払いを命ずることができる(企業法第 110 条)。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）

2009 年 6 月 1 日付けの GCR による Rating Enforcement 2009 によると、公正取引庁は、総職員数 638 人、非事務職 118 名のうち、18%が弁護士、21%がエコノミスト(Ph.D.9 名)、予算は 2260 万ユーロである[214]。同じく、競争委員会は、総職員数 153 人、非事務職 58 名のうち、26%が弁護士、45%がエコノミスト(Ph.D.5 名)、予算は 2300 万ユーロである。

[214] UK's Office of Fair Trading – Competition News, Features and Reviews – GCR (Global Competition Review) http://www.globalcompetitionreview.com/features/article/16196/uks-office-fair-trading/

1.2.2. 経済担当官庁の関与

行政府の経済担当閣僚は Department for Business, Innovation and Skills[215]の長官(Secretary)である。英国の公共の利益に影響を与える企業結合案件については、公正取引庁と競争委員会において審査を執り行うが、決定は経済担当閣僚が行う。

1.2.3. 審判所

かつては、公正取引庁の決定に不服の場合、競争委員会内に設置された控訴審判所に申し立てを行う事になっていたが、2002 年企業法の制定により、上記の控訴審判所は廃止され、競争委員会とは独立した機関として新設された競争控訴審判所に不服を申し立てる事となった。

審判は、審判長(Chairman)及び 2 名の陪席審判官によって執り行われ、以下の項目に対して審判の権限をもつ。

1. 1998 年競争法に基づく公正取引庁の決定の取り消し請求
2. 企業結合もしくは市場調査に係る公正取引庁又は競争委員会の措置の取り消し請求
3. 1998 年競争法第 1 章(反競争的協定)又は第 2 章(支配的地位の濫用)違反による損害賠償請求
4. 競争法違反により損害を被った消費者の代理である消費者団体の損害賠償請求

1.2.3.1. 審判所がとれる措置・命令

競争控訴審判所は、公正取引庁、経済担当閣僚、又は競争委員会の決定に対する不服申し立てを受け、審判することが出来る(企業法第 120 条 1 項)。競争控訴審判所は、決定の破棄もしくは差し戻しを命ずることが出来る。差し戻しの場合、当該決定を行った主体に再審査と再決定を命ずることが出来る。

1.2.4. 裁判所[216]

競争控訴審判所の判断に不服がある場合、控訴裁判所、ひいては最高裁判所で争うことになる。控訴裁判所、最高裁判所においては、事実認定について争うことはできず、法的解釈のみ争うことができる。

1.3. 審査手続き・プロセス[217]

1.3.1. 届出制度の概要

英国では強制的な事前届出制はない。企業は企業結合の事前または事後に非公式な形で任意で

---

215 経済担当官庁は、1970 年以来 Department of Trade and Industry であったが、2007 年 6 月 28 日に Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform と Department for Innovation, Universities and Skills の設置により廃止され、これらが 2009 年 6 月 6 日に統合され、Department for Business, Innovation and Skills となり、現在に至っている。

216 Antitrust Encyclopedia: http://www.concurrences.com/nr_pays.php3?liste_pays=12

217 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

届け出ることができる他、 法令で定められる事前届出制度にしたがって、事前に公式に届け出ることも可能である。企業結合をしても届出をしないという選択肢も可能であるが、公正取引庁が審査の開始を決定した場合、企業結合の解消を命じられるリスクもあるため、事前届出が推奨されている。

事案が未公表の場合、次の 2 つの方法で企業は公正取引庁に届け出ることができる[218]。

1. 非公式アドバイス（Informal Advice）

当事者は、企業結合が現実的となった後、公表される前の段階において、非公式アドバイス（Informal Advice）を求めて、公正取引庁に、事前届出を行う前の相談を行うことができる。非公式アドバイスを申請するに当たっては、当事者が企業結合計画を申請する意思があることを示す必要がある。非公式アドバイスを申請した場合、公正取引庁は、当該案件に対する感触や、審査を行う場合、要求されると思われる情報について、説明する。通常、申請がなされてから 10 日以内にはそうした説明が行えるよう当局は努力する[219]。

この方法の下では、企業は事案を未公表のまま公正取引庁（担当は企業結合局）の考えを得ることができるが、非公式アドバイスにより得られた意見は、事案が公表された後の公正取引庁の審査における判断を縛るものではない。

2. 事前届出前相談（Pre-Notification Discussions）

法令に基づく任意の事前届出を行う事を決めた当事者は、事前届出前相談（Pre-Notification Discussions）により、届出書類に不備がないか確認したり、公正取引庁に予め市場について説明することが可能である。通常、公正取引庁は、申請を受理してから 5～10 日以内に返答する。

事案が公表されている場合、届出の方法には次の 2 通りがある[220]。

1. 法令に基づく任意の事前届出（Notification using a statutory merger notice）

企業結合計画を未実行で、計画を公表している場合、当事者は、法令に基づく任意の事前届出を行うことができる。法令に基づく任意の事前届出がなされた場合、公正取引庁は、最大 30 日間（20 日＋10 日間の延長が可能）以内に、審査を行い、決定を下さなければならない。審査日数が限られているので、明らかに問題がないと思われる案件に適した方法とされている。もし問題があるにも関わらずこの方法をとった場合、公正取引庁による審査で通らず、競争委員会に付託される可能性が高くなるというリスクがある221。企業結合が既に行われている場

218 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”

219 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”パラ 4.39

220 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”

221 実際、この任意届出制度は期待されたほどは活用されていないと言われている。その理由として、企業によっては、公正取引庁に期限内に決断を下すよう迫ることで、かえって競争委員会に付託する可能性を高めてしまうのではないかと恐れていることが挙げられている（Wilks, Stephen (1999) “In the Public Interest: Competition

合にはこの方法を利用することができず、非公式届出（informal submission）を行わなければならない。

2. 非公式届出（informal submission）

企業結合計画が未実行あるいは実行済みで、公表済みの場合、企業は、非公式届出という方式で公正取引庁に届け出ることができる。公正取引庁は、完全な情報を受理してから 40 日間（ただしさらに 40 日間の延長が可能）以内で審査を行い決定を出すことが多いがそのデッドラインも縛りがない。しかし、一旦 40 日間延長されると、さらなる延長は 5 日から 10 日以下である可能性が高いとされている[222]。

英国の場合は、届出は任意であるため届出基準はないが、企業結合審査の対象となるべき企業結合の基準は法令で定められている。 以下の 3 要件を満たした場合に、企業結合審査の対象となる。

- 2 社以上の企業が明確に区別できる別個の存在でなくなる(cease to be distinct)場合、またはそうなることに至る契約を締結中もしくは検討中である場合
- 企業結合が公表もされず公正取引庁にも通知されずに実行されたのでない限り、 まだ実行されていない場合、または、公正取引庁の、競争委員会への付託が行われる 4 ヶ月以内に実行されている場合
- 被買収側企業に関連する英国内の売上高が 7000 万ポンドを超えている(「売上高テスト」(turn over test)と呼ばれる）か、企業結合の結果、当該企業が供給または調達する財またはサービスの割合が、英国内で流通しているその財やサービス全体またはその実質的一部のうち 25%以上である場合（「供給シェアテスト」（share of supply test））

1.3.2. 審査の流れ

上述したように、当事会社が、法令に基づく任意の事前届出（Notification using a statutory merger notice）を行った場合には、公正取引庁は 20 営業日以内に当該案件についての決定を下さなければならない（ただし、最長 10 目間の延長が可能)。当事会社が、非公式届出（informal submission）を行った場合には、公正取引庁が競争委員会に付託する期限は特に法令上は定められていないが、40 日以内で決定がなされる場合が多いとされている[223]。企業結合が既に実行されている場合には、公正取引庁は企業結合実行後 4 ヶ月以内に競争委員会に付託しなければならな

Policy and the Monopolies and Mergers Commission")。多くの企業は、競争委員会に付託されると期間が長引き、不確実性が高まるので、公正取引庁に対して何らかの条件の申し出を行って決着をさせようとする（Michael Wise (2003) "Review of Competition Law and Policy in the United Kingdom" OECD Journal of Competition Law and Policy Vol. 5, No. 3)。

[222] 公正取引庁（2009）"Mergers－Jurisdictional and procedural guidance"パラ 4.65

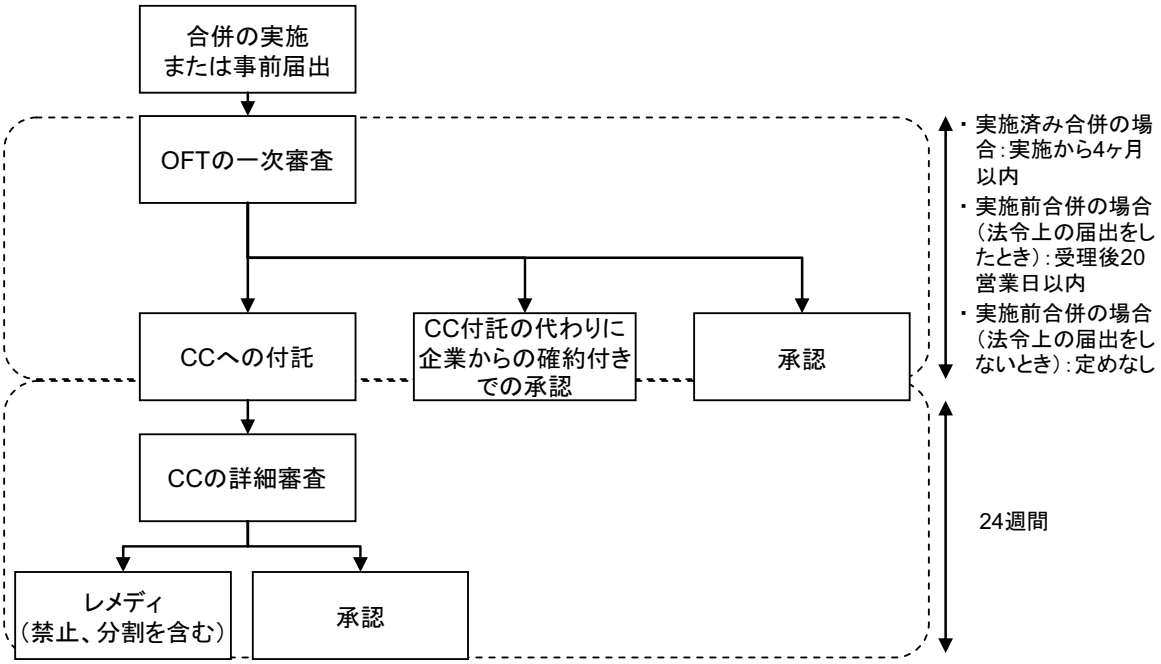
[223] 公正取引庁（2009）"Mergers－Jurisdictional and procedural guidance"パラ 4.65

い[224]。

競争委員会は、公正取引庁から付託を受けてから 24 週間以内に審査を行い、報告書を公表しなければならない[225]。

英国においても、企業結合審査は 2 段階となっている。他国と異なり、第一次審査と第二次審査の担当当局が異なることが大きな特色である。

図：英国の企業結合審査手続



出所：株式会社日本総合研究所（2008）「「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査」報告書」

＜第一次審査＞[226]

企業結合の審査はまず公正取引庁の企業結合局(the Mergers Group)で開始される。公正取引庁は、既に実施された企業結合について審査を開始することもあるし、未実施の企業結合について非公式の届出や法令に基づく任意届出を受けて審査を開始することもある。既に実施されている企業結合の場合、実施後 4 ヶ月以内のものが届出対象になる。

公正取引庁が第一次審査で下すことができる決定は以下の 4 つである。いずれの決定も、公表されている企業結合案件の場合には、公正取引庁は決定を公表する。

---

224 French, Jones and McElwee (Freshfields Bruckhaus Deringer), Merger Control 2010 United Kingdom

225 French, Jones and McElwee (Freshfields Bruckhaus Deringer), Merger Control 2010 United Kingdom

226 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）および公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”を主に参照。

- **対象外**：当該企業結合は審査対象とならない。
- **承認**：当該企業結合を競争委員会に付託しない。
- **付託**：当該企業結合は英国内の市場の競争を実質的に減殺することになる、またはそのおそれがあると判断したときは、競争委員会に付託しなければならない(企業法 22 条 1 項)。
- **条件付承認**：当該企業結合は英国内の市場の競争を実質的に減殺することになる、またはそのおそれがあると判断したときが、企業からの確約（undertakings）の申し出があり、これによって競争上の懸念を解消すると判断したときに、競争委員会への付託の代わりに問題解消措置付きで承認することができる(企業法 22 条 3 項(b)、73 条)。

公正取引庁による第一次審査の意思決定プロセスは以下のとおりである[227]。

1. 通常の事例の場合

企業結合局は、審査される案件の大半（年間の審査案件の約 80%）は、競争上の重大な懸念を生じないとして、承認の決定を下している。この場合、企業結合局は「承認決定案(clearance decision paper)」を作成して、公正取引庁の事案検討グループ（an OFT review group）に回覧させる。事案検討グループとは、公正取引庁議長、エグゼクティブ・ディレクター、競争執行局局長、競争政策調整局の代表者、公正取引庁チーフ・エコノミストまたはチーフ・エコノミスト代理、公正取引庁法務局の代表者、企業結合局の代表者で構成される。場合によっては、公正取引庁の業界ごとの部局の代表者が出席することもある。この事案検討グループのメンバーが当該決定案に反対したり、さらに検討の必要性を認めたりした場合には、事案検討会（Case Review Meeting、CRM）を開催することができる。 事案検討会の要請がない場合には、当該決定案が最終決定となり、 当事者および当事者のアドバイザー（弁護士等）に伝えられる。公表されている案件の場合には、当該決定は公正取引庁のウェブサイトに掲載される[228]。

2. 複雑な事例の場合

より複雑な場合や、実際に競争上の問題が生じるときには、プロセスが若干異なる。

まず事案が特定されたあとに、当事者は企業結合局との間で問題検討ミーティング(issues meeting) に出席するよう忠告される。当事者がこのミーティングに備えて準備できるよう、事案の担当官は「イシュー・レター」(issues letter)を当事者に送っておく。これは、当該案件における問題の核心と重要な証拠が何かを明らかにしたものである。このようなレターを送付することの目的は、競争委員会への付託を妥当と考える理由を示し、当事者がこれに対して意見を述べる機会を与えることであって、レターを送付されたら必ず付託があるというわけではない。当事者はこのレターに対して書面にて意見を述べてもよいし、ミーティングの場で口頭で意見を述べてもよい。公正取引庁ではレター送付の日から、ミーティングまで 2～3 日間の日を空けるようにして、準備期間を与えるようにしている。この問題検討ミーティングは、通常、企業結合局長または上席審査官が議長を務めることとなっている。

---

227 以下の説明は公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”に依拠している。

228 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”

この問題検討ミーティングを踏まえて、企業結合局では、競争委員会への付託を行う、または行わないとする議論を要約した決定のアウトラインを作成する。この決定アウトラインと企業結合局の経済分析結果と、イシュー・レター、当事者からの書面での返答内容を全て一緒にして、事案検討会の開催前に事案検討グループに予め回覧しておく。毎回とは限らないが、この決定アウトラインの中には、審査担当チームの、付託に関する提案が掲載されていることもある。事案検討会の議長は、通常、公正取引庁の部局長が務め、企業結合局の審査担当チーム、企業結合局長または上席審査官、上席企業結合エコノミストが出席する。さらに、公正取引庁の委員や、競争政策調整局長、公正取引庁チーフ・エコノミストまたはその代理、業界ごとの部局の担当者や法務局の代表が出席することもある。規制産業に関する企業結合の場合には、当該規制当局が招かれる場合もある。

事案検討会のあとに、今度はこれとは別個に公正取引庁の決定ミーティングが開かれる。これは、公正取引庁議長が議長を務め、公正取引庁の委員、事案検討会の議長、企業結合局からの出席者、反対の立場をとる者、その他事案検討会の出席者で議論に参加するほうが良いと思われる者が参加することになる。この会議上で、公正取引庁議長は当該決定アウトラインに賛成かどうかを決定する。

これを受けて、事案の担当官は、公正取引庁議長の指示どおりに決定書を作成し、最終版は議長の署名が付され、当事者に送られる。

公表されている事案の場合には、決定の内容は公正取引庁のウェブサイトで公表される（ただし機密情報には配慮される）[229]。

＜第二次審査＞[230]

公正取引庁からの付託を受けると、第二次審査として競争委員会が審査を開始する。競争委員会に付託された場合、24 週間以内に最終的な決定に到達し、報告書を完成する（最大 8 週間まで延長が可能）[231]。

競争委員会が最終的に下すことのできる決定は以下の 2 つである。したがって、反対の決定を下す中には、企業結合の禁止も含まれ、何らかの修正を施すことが命じられる場合もある。

- 承認：英国市場の競争を実質的に減殺することとならない
- 反対：英国市場の競争を実質的に減殺することとなる。この場合は、以下の決定をさらに下す
  - 実質的な競争の減殺を解消・緩和・防止するために当事者がとるべき行動
  - 実質的な競争の減殺を解消・緩和・防止するために他者がとるべき行動

---

229 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”

230 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）および競争委員会(2006) “General Advice and Information”を主に参照。

231 企業法第 38 条、第 39 条

競争委員会による審査は以下のような手順を踏んで行われる[232]。

1. 情報収集
2. 証人からの聴聞
3. 収集した情報の精査
4. 問題についての意見の発表
5. 上記意見に対する回答の検討
6. 検討内容を当事者に通知
7. 調査からの暫定的判明事項を当事者に通知し、公表
8. 問題解消措置についての検討と通知
9. 開示から守るべき機密事項の考慮
10. 報告書の発表

2002 年企業法により、競争委員会は競争に関する問題や問題解消措置について決定を下す際には、当事者の意見を聴くことが義務付けられている。したがって企業結合審査において、競争委員会が当事者の利益に反するような決定を下そうとする際には、当該決定が影響を及ぼす可能性のある者に対して、事前に相談しなければならない（2002 年企業法 104 条)。したがって、「暫定的な判明事項」を発行し、当事者に対して 21 日以上の猶予を与えて意見を聴取しなければならない[233]。 ここに問題解消措置に関する提案も含まれている場合がある。

反競争的な結果をもたらすという決定に対し、競争委員会の 2/3 以上の同意があった場合、競争委員会は、問題解消措置を検討することができる。問題解消措置案ができあがると競争委員会は当事者に対してこれを通知し、意見を聴取する。問題解消措置案は競争委員会のウェブサイト上にも掲載される。競争委員会の問題解消措置に関する最終的な決定は、 単純な多数決によって決められる。

競争委員会の報告書には、競争上の問題および問題解消措置に関する最終的な決定内容について、その詳細な説明とともに掲載することになっている。いつまでに問題解消措置に合意すべきかの期限も記されている。競争委員会と当事者との間で合意に至らない場合には、競争委員会が命令を下すことになる。

1.3.3. 第一次審査で求められる資料

上述したように、当事者は法令に基づく事前届出と、非公式届出の 2 つの方法から選ぶことが出来る。非公式の届出の場合には提出資料のフォーマットはないが、法令に基づく届出に適用されるフォーマット[234]に準ずる内容の資料提出が必要である。

---

[232] 競争委員会(2006) “Competition Commission Rules of Procedure”

[233] 競争委員会(2006) ”Competition Commission Rules of Procedure”パラ 10.1～10.8

[234] Merger Notice：http://www.oft.gov.uk/shared_oft/business_leaflets/general/mergernotice03.pdf

1.3.4. 第二次審査で求められる資料

競争委員会は、企業法の第 109 条から第 117 条及び第 176 条に定められた、調査権限を有するが、具体的な資料内容について明確な記載はガイドライン等にはない。

1.3.5. 秘密情報の管理に係る当局のルール[235]

公正取引庁、競争委員会共に、届出や調査を通じて得た企業の事業に関する機密情報は、公開してはならないことが企業法で義務付けられている。ただし、公開することが業務遂行に資する場合などにおいては、当事者の同意を得た上で、公開が認められる。

1.4. 問題解消措置

1.4.1. 問題解消措置の内容

公正取引庁、競争員会共に構造的措置が望ましいとしている[236]。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

第一次審査では公正取引庁が企業の申し出た問題解消措置を認めるのみで、自ら問題解消措置の内容を決定し、その履行を命令することは出来ない。また、第一次審査においては、公正取引庁が事案検討会を開く前に当事会社が問題解消措置を提示することが求められる。

第二次審査では、競争委員会が企業に問題解消措置の提示を求めるのが通常であるが、自ら問題解消措置を命ずることができる。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

トラスティもしくは第三者による監視が行われることもある。

問題解消措置が実施されない場合、公正取引庁や競争委員会は民事手続(Civil Proceedings) により執行を求めることができる。また、影響を受ける者の私訴による損害賠償請求も認められている。

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール

公正取引庁は、企業結合案件について決定が下されるまでは、当事者が公正取引庁の事案担当チームと密な連携を取ることを推奨している[237]。

---

[235] 企業法第 9 部（第 237 条～第 244 条）

[236] 公正取引庁（2003）”Mergers－Substantive assessment guidance”パラ 8.6 および競争員会（2008）”Merger Remedies”パラ 2.14

[237] 公正取引庁（2009）”Mergers－Jurisdictional and procedural guidance”パラ 6.5-6.8

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

＜公正取引庁による公表＞[238]

法令に基づく任意の事前届出の時点で公表されることはない。

公正取引庁は公表された企業結合案件について第一次審査を行い、決定を下した場合には全て、規制ニュース・サービス（Regulatory News Service)や公正取引庁ウェブサイト等を通じて、公表する義務がある（審査対象となる企業結合に該当しないとの判断、承認の決定、競争委員会への付託の代わりに確約を承認した場合を含む)。

公表は 2 段階のステップで行われる。第 1 段階は、規制ニュース・サービスや公正取引庁のウェブサイトにおいて決定を発表（アナウンス）するものである。第 2 段階は、公正取引庁のウェブサイトに当該決定の内容文書を掲載し、かつ公正取引庁の週間広報（Weekly Gazette）に載せるとともに、規制ニュース・サービスにて発表するものである。文書が掲載される前に、当事者およびアドバイザーに対して決定書が送付され、必要があれば事業機密の削除を要請することができる。

＜競争委員会による公表＞

公正取引庁が競争委員会に案件を付託し、第二次審査が開始された場合、競争委員会は最終決定内容に関する報告書を作成、発行しなければならないと定められている（2002 年企業法第 38 条)。当該報告書には、決定の内容（競争を減殺することとなるかどうか)、当該決定に至った理由、当該決定を理解するうえで有用と思われる情報を掲載することと定められている。ただし、機密情報は除かれる。

2. 企業結合ガイドラインの概要

英国においては、簡易な第一次審査は公正取引庁が、詳細な第二次審査は競争委員会が担当することになっており、これらの 2 つの組織はそれぞれ別のガイドラインを公表している。しかしながら、各方面からの要望もあり、2008 年 4 月に共通のガイドラインを作成するための作業を開始した(2010 年 3 月現在では未だ作業中)。共通ガイドラインでは、公正取引庁と競争委員会がこれまでに公表しているガイドラインの改訂された内容が盛り込まれる予定であるという[239]。共通ガイドラインが公表されるまでは、現行のガイドラインが有効である。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

2.1.1. SSNIP テストの考慮[240]

公正取引庁、競争委員会のガイドライン共に、広く使われる手法として SSNIP について言及し

---

238 公正取引庁（2003）”Mergers－Substantive assessment guidance”パラ 6.63-6.65

239 以下のガイドラインが対象とされる。①Merger References: Competition Commission guidelines; CC2(April 2003)、②OFT, Mergers: Substantive Assessment guidance (OFT 516, May 2003)、③OFT, Guidance Note revising Mergers: Substantive Assessment Guidance (OFT 516a, October 2004)、④OFT, Revision to Mergers: Substantive Assessment Guidance – Exception to the duty to refers: markets of insufficient importance (OFT 516b, November 2007)

240 公正取引庁(2004)”Market definition－Understanding competition law”および競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 2.6

ている。需要の代替性、供給の代替性についても記述している。また、臨界損失分析についても言及されている。通常 5%の価格上昇を考慮するとしている。

なお、競争委員会のガイドラインには、SSNIP が必ずしも一つの市場の画定に至らない場合があることを認めている。

2.1.2. 輸入の取扱い

公正取引庁、競争委員会のガイドライン共に、市場画定に際し、輸入を考慮することがガイドラインで説明されている。

2.1.3. 世界市場の画定の有無

SSNIP の考え方で考慮し、その結果、英国より大きな範囲で市場を画定することもあり得る。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ

2002 年の競争法の改正により、競争の実質的な減殺(Substantial Lessening of Competition、SLC)の考え方が導入された。競争を制限しうる要因として、次のような効果を考慮する。①単独効果、②協調効果、③コングロマリット効果である。このうち③は、異なる市場を支配することになる統合企業が、抱き合わせなどによる市場閉鎖により競争を制限する効果を意味する。

2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因

公正取引庁のガイドラインには①新規参入、②需要者の対抗力、③効率性、④破綻企業の抗弁について考慮するとされている[241]。競争委員会のガイドラインには、水平的企業結合の効果の一つとしての効率性、その他の競争制限要因としての(a)参入・供給拡大、(b)需要者の対抗力、(c)川上の供給業者の力、及び破綻企業の抗弁について記されている[242]。

2.2.2.1. 当事会社および競争事業者のシェアの考慮

公正取引庁は、当事者の合算シェアを既存の競争者のシェアと比較することによって、当事者の持ちうる市場支配力や、競争者の発揮しうる競争圧力についての示唆が得られるとガイドラインに記している[243]。

競争委員会は、企業結合の考慮において当事会社のシェアが高い場合には市場支配力を保有する可能性については認めているが、競争の実質的減殺あるいはその蓋然性を判定するための市場シェア基準はないと述べている[244]。

---

241 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.17-4.39

242 競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”

243 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.3

244 競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 3.4

2.2.2.2. 競合商品間の代替性の考慮

公正取引庁のガイドラインには、単独行動効果の考慮要素の 1 つとして、競合商品間の代替性を考慮することが説明されている[245]。可能であれば、需要の価格弾力性の評価等の経済的分析手法を用いて分析することが記されている。

競争委員会のガイドラインには、競合商品間の需要代替性を判断するには次の情報が有益であると記されている[246]。

- 商品の物理的特性および用途
- 需要者の行動および SSNIP テスト
- 切り替え費用(時間、面倒、供給者切り替えに関する不確実性)
- 当事者及び第三者の過去の行動
- 価格差の時間的及び地理的変化及び販売量への影響
- 臨界損失
- 臨界弾力性

競争委員会は、供給の代替性、すなわち価格上昇に伴い競争者が供給を拡大すること、あるいは輸入増大の可能性について考慮する。競争委員会は、市場画定において供給サイドの代替性の程度を考慮し、供給サイドの代替性の程度に従って市場シェアを調整する。しかしながら、このような方法が現実的でない場合には、市場規模については需要側の要因のみで決定し、企業結合の評価に関しては、供給代替性による競争制限効果があることのみを考慮に入れるという方法をとることがあるとしている[247]。

2.2.2.3. 新規参入の考慮[248]

公正取引庁のガイドライン、競争委員会のガイドライン共に、当事会社が市場支配力を発揮した場合、新規参入が起こり得るか、参入障壁の有無について考慮しながら判断するとの説明がある。

参入の規模が一定程度以上であり、競争制限効果を抑制できるかどうか考慮する。適時(通常 2 年以内)に参入が起こるかどうか考慮する。

---

245 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.8

246 競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 2.16

247 競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 2.22

248 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.17-4.26 および競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 3.45-3.57

2.2.2.4. 破綻企業の考慮[249]

公正取引庁のガイドライン、競争委員会のガイドライン共に、破綻企業の抗弁の可能性は認めているが、次の条件が必要としている[250]：①企業結合がなくとも市場から退出する事が予想される、②事業の再構成について見通しが立たない、③企業結合以外に反競争的効果の低い代替案がない。

2.2.2.5. 効率性の考慮[251]

公正取引庁のガイドラインでは、次の 2 つの点から効率性を考慮するとしている。①効率性の向上により、競争がかえって促進され、結果的に競争の実質的な減殺が生じない場合、②効率性の向上が、競争の実質的な減殺を防ぐことは出来ないが、それが消費者の利益という形で実現し、悪影響よりも大きい場合。特に、上記の②の場合、公正取引庁は競争委員会への付託をしないという判断が可能である。

競争委員会のガイドラインでは、①効率性向上が短い期間で生じる、②効率性向上は企業結合の直接の結果である、③効率性向上により競争が促進される、ということが期待されるときに、競争当局は効率性を考慮するとしている。

2.2.2.6. 公共の利益の考慮[252]

公共の利益に影響を与える企業結合案件については、審査は公正取引庁及び競争委員会によって行われるが、決定権は経済担当閣僚に属する。企業結合が法令に基づく規制に該当するための基準に達していない場合であっても、当該結合が公共の利益に反する可能性があれば、経済担当閣僚が決定に関与することが可能である。このような介入を special public interest のケースと称しており、国防や新聞・テレビ・ラジオを含むメディアにおける企業結合が想定されている。

2.2.3. 経済分析的手法の導入の有無

競争委員会は、経済コンサルティング会社や学術専門家などに依頼して当事者が経済分析資料を提出することを歓迎している。実証的・定量的な方法を用いることで、競争委員会の決断が、より多くの情報に基づくものになるからである。競争委員会は、こうした趨勢に鑑み、専門的な経済分析の提出に関するベスト・プラクティス・ガイドラインを公表している[253]。ガイドラインにおいて、競争委員会は、提出資料が①明瞭で分かりやすいこと、②完成度が高いこと、③再現可能であることを重視するとしている。ガイドラインはさらに、計量経済学の手続についても仮

---

249 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.36-4.39 および競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 3.61-3.63

250 公正取引庁は 2008 年 12 月に公表した文書(”Restatement of OFT’s position regarding acquisitions of ‘failing firms’”）の中で、不況期においても破綻企業の抗弁を考慮するための要件は変わらない旨を説明している。同文書はまた、破綻企業の抗弁を行うことを検討している企業に対して非公式アドバイスを積極的に利用するよう述べている。

251 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 4.29-4.35、7.7 および競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 3.26-3.27

252 公正取引庁(2003) “Mergers – substantive assessment guidance”パラ 10.1-10.7 および競争委員会(2007) “Merger References: Competition Commission Guidelines”パラ 5.1-5.9

253 競争委員会(2009) “Suggested best practice for submissions of technical economic analysis from parties to the Competition Commission”

定や方法論・データの性質などにわたり詳細なガイダンスを与えている。

フランス

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法[254]

フランスの企業結合規制の根拠法は商法典（code de commerce）となっている。

フランスの競争法は、もともと経済統制法である価格令が機能していた。1977 年に旧 1945 年価格令が改正され、合併規制の導入およびカルテル専門委員会の権限が強化された。1986 年に「価格の自由および競争に関する規則 86-1243 号（l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence)」が制定され、旧価格令は廃止された。1986 年の規則は 1996 年に一部改正された後、2000 年 9 月に他の規則とともに商法典に取り込まれた。当初、強制的な事前届出制度は導入されておらず、一定の企業結合に関して、審査の対象となりうると規定されていただけであった。

2001 年に「新しい経済規制に関する法律（loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles regulations économiques)」 によって、競争法制、金融法制、会社法制等の広範な見直しが行なわれた。企業結合審査に関しては、EU の企業結合審査手続とフランス国内における手続とを調和させることを目指し、体系的かつ透明性の高い強制的な事前届出制度が初めて導入された。また、審査期間が短縮され、取引の公表の制度やパブリック・コメントの制度が整備されることで透明性の向上が図られた[255]。

さらに、2008 年に経済近代化法（Loi de Modernisation de l'Economie[256]、LME）およびその施行条例[257]により、審査機関を競争評議会に一元化するなど企業結合審査機関および審査手続に関する大幅な改正が行われた。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

フランスの企業結合審査は、従来、主に経済財政産業省下の競争消費者問題不正行為防止総局（Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes、DGCCRF）が担当しており、競争評議会（Counseil de la Concurrence）は、経済担当大臣の委託により、諮問機関として第二次審査においてのみ調査を行っていた。2008 年から LME により、競争評議会が競争当局（Autorité de la Concurrence）という独立の行政機関となり、唯一の企業結合審査機関となった[258]。

しかし、新しい制度の下でも、経済担当大臣は第二次審査の開始を求めることができる（競争

---

254 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）

255 OECD (2000). Annual report on competition policy developments in France

256 Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie

257 Ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 portant modernisation de la régulation de la concurrence

258 商法典第 L430-3 条

当局はこの要求を受け入れなくともよい）[259]、また、雇用保護や国際競争力などの公共の利益の観点に基づき、経済担当大臣は最終的に競争当局の決定を覆す権限を有する[260]。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

競争当局は、企業結合を認可、禁止、あるいは条件付きで認可することができる[261]。また、既に企業結合が行われた後でも、資産の売却、共同経営の解消を命じることができる[262]。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限[263]

競争当局は、届出を受けると、ウェブサイト上に企業名や届出日等を公表し、第一次調査を開始する。主な顧客、供給業者、競合他社にアンケートを送付する場合もある。競争当局のアンケート、聞き取り調査等に対する第三者の回答は義務ではない。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[264]

2009 年 6 月に発表された GCR の調査によれば、競争当局の総職員数 158 名で、うち非事務職は 85 名である。弁護士は 60%の約 51 名、エコノミストは 26%の約 22 名（うち PhD 保有者は 14 名）である。企業結合に携わるスタッフ 25 名である。予算は 19.4 百万ユーロであった。

1.2.2. 経済担当官庁の関与[265]

雇用保護や国際競争力などの公共の利益の観点に基づき、経済担当大臣は最終的に競争当局の決定を覆す権限を有する。

Unibail Holding-CCIP のケースにおいては、貿易展示会場の管理の市場においてほぼ独占状態になる案件であったが、効率性向上の観点から経済担当大臣が認可を出した。ただし、とりわけサービス供給を増やすことについて、25 年間にわたる問題解消措置を条件とするというものであった[266]。

1.2.3. 裁判所[267]

当事会社や第三者は行政裁判所（コンセーユ・デタ）に競争当局および経済担当大臣の判断について訴えを起こすことができる。裁判所は判決まで企業結合を一時差し止めることができる。

---

259 商法典第 L430-7-1 条
260 商法典第 L431-7-1 条
261 White and Case (October 2008). Client Alert on New Law Reforming French Competition Law
262 Cleary and Gottlieb (March 2009). The New French Competition Authority and Competition Law Regime
263 Antitrust Encyclopedia Competition Law in France:
http://www.concurrences.com/rubrique.php3?id_rubrique=512
264 GCR Enforcement Ratings 2009
265 Cleary and Gottlieb (March 2009). The New French Competition Authority and Competition Law Regime
266 Antitrust Encyclopedia Competition Law in France:
http://www.concurrences.com/nr_pays.php3?liste_pays=10
267 Antitrust Encyclopedia Competition Law in France:
http://www.concurrences.com/nr_pays.php3?liste_pays=10

1.3. 審査手続き・プロセス

1.3.1. 届出が必要となる基準[268]

2001 年より、基準を満たす集中化については、事前届出が義務付けられるようになった。

また、企業結合規制の対象と、届出義務を負う企業結合とが同一である（日本や米国においては、全ての企業結合が企業結合規制の対象となるが、届出義務を負うのは一定の取引のみである）。したがって、届出基準が、企業結合規制の対象基準ともなっている。

フランスの届出制度は、EU の届出制度と同様に、売上高を基準としたものである。

資料：現行法における届出の対象となる企業結合の基準

商法第 430-2 条

以下の 3 要件を全て満たすとき、第 L.430-3 条と以下の条項の規定に従う。

① 企業結合の当事者である企業、または自然人の集合、法人の集合の全ての合計の全世界での税引き後売上高が 1 億 5 千万ユーロ超（小売業の場合は 7500 万ユーロ超）

② 企業結合の当事者である企業、または自然人の集合、法人の集合のうち、少なくとも 2 つのフランスでの税引き後売上高が 5 千万ユーロ超（小売業の場合は 1500 万ユーロ超）

③ 当該取引が EU の理事会規則 4064/89 号の適用範囲に該当しない

1.3.2. 審査の流れ[269]

フランスの企業結合審査は 2 段階になっている。第一次審査、第二次審査とも決定を下すのは競争当局であるが、第二次審査後に、経済担当大臣が公共の利益の観点から競争当局の判断を覆すことができる制度になっている。

第一次審査の通常の審査期間は 25 営業日である。問題解消措置が提案された場合、15 営業日延長される。さらに、問題解消措置の最終決定等の特別な事情があれば、当事会社が望めば 15 営業日は延長される。

第一次審査が終わり、競争当局が企業結合を承認する判断を下したとき、経済担当大臣は 5 営業日以内に、第二次審査を行うように競争当局に要求することができる。

第二次審査の通常の審査期間は 65 営業日である。残りの審査期間が 20 営業日以内となってから問題解消措置が提案された場合、第二次審査期間は 20 営業日延長される。さらに、問題解消措置の最終決定等の特別な事情があれば、当事会社が望めば 20 営業日延長される。

経済担当大臣は、第二次審査後、競争当局の判断を受領してから 25 営業日以内に、競争法以外の観点から判断を覆す必要性について検証する。

当事会社や第三者は、決定がなされてから 2 ヶ月以内に、行政裁判所に訴訟を起こすことができる。

---

[268] 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）および競争当局ウェブサイト
http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id_rub=366&id_article=1317#recourse

[269] ICN(2009) Merger Notification and Procedures Template

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性[270]

企業結合審査の対象となる取引は、その実行前に競争当局に通知されなければならない。届出は、企業結合計画が、書類の審査をすることが可能なほど十分に進捗し、当該計画について、当事者が説明できる状態になった時点、特に、基本的合意がなされた時点、企業結合意向文書に署名された時点、公開買付が発表された時点で行うことができる。

「十分に進捗している」とみなされるかどうかについては、ケース・バイ・ケースの判断となっている。 ただしガイドラインには、例えば、被買収企業がある買収者に対して独占的交渉権を与える契約を結んだり、予備的合意（letter of intent）を結んだり、契約破棄の場合の違約金がかなりの額である場合などには、 計画が十分進捗していると考える要素になりうるとされている。

一方、当事者間で支配権の変化を規定するような契約書ドラフトや正式契約書について合意があったとしても、数ヵ月後や数年先のことである場合には、「十分に進捗している」とはみなされず、実際にその契約が適用されるときに届出を行わなければならない。

当局が届出を受け取ってから 5 日以内に、企業名、企業結合の種類、事業内容が当局のウェブサイトに公表される[271]。当局の決定は 5 日以内に公表され、数週間以内には決定について説明した文書も公表される[272]。

1.4. 問題解消措置[273]

1.4.1. 問題解消措置の内容

問題解消措置は、構造的措置でも行為的措置でも認められる。行為的措置はそれ単独でも、構造的措置と合わせたものとしても認められる。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

問題解消措置はまず当事会社により提案され、競争当局により認められなければならない。第一次審査においても、第二次審査においても、問題解消措置は提案することができる。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

問題解消措置が適正に実施されているかどうかの監視は競争当局が行うことになっており、このため、定期的に報告書を競争当局に送付するよう取り決められることが多い。もし問題解消措置が適正に実施されていないことがわかった場合、競争当局は企業結合の認可を取り消すか、期日内で強制的に問題解消措置を行わせる。また、フランス国内の売上高の 5%を上限として、罰金を科すこともある。

---

270 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）および競争当局ウェブサイト
http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id_rub=366&id_article=1317#recourse

271 ICN(2009) Merger Notification and Procedures Template

272 ICN(2009) Merger Notification and Procedures Template

273 Antitrust Encyclopedia Competition Law in France
http://www.concurrences.com/rubrique.php3?id_rubrique=512

1.5. 情報開示のルール[274]

第一次審査については、当事会社は競争当局の資料を閲覧することはできないが、第二次審査については、競争当局が判断を行う際に依拠した全ての資料を閲覧することができる。第三者は決定文書や競争当局の資料を閲覧することはできない。

2. 企業結合ガイドラインの概要

「集中化規制に関するガイドライン」（Ligne directrices relatives au contrôle des concentrations）」が 2009 年 12 月に改定された。2010 年 3 月現在、フランス語版のみ利用可能である[275]。これは LME により企業結合審査の制度が大きく変更され、原則として競争当局が一元的に審査を行うことになったことに合わせ、それまでの企業結合ガイドラインを EC やその他の国・地域のベスト・プラクティスと整合的に改定しようという意図が背景にある[276]。

さらに、市場支配力と企業結合の効果についての分析を行うことを競争当局の主要な任務であると位置づけ、最近の主要な経済分析の発展がガイドラインに反映された。その上、ガイドラインの付録の 1 つは、競争当局と当事会社間の円滑なコミュニケーションを助けるために、届出内容をサポートする経済分析を準備し、提出する上で従うべき方法の説明に充てられている。

2.1.1.1. 効率性の考慮[277]

効率性の主張は当事者の責任で行われる。

効率性の主張に際しては、アメリカ、欧州、日本と同様、以下の要件が必要となっている。

- 効率性の獲得、または、経済・社会的発展という要素は、計量可能であり、かつ証明可能でなければならない
- こうした要素は、企業結合に固有なものでなければならない。つまり、当該企業結合よりも競争の減殺の効果が少ないような他の手段が存在しないということを指す
- メリットの一部が全体として社会全体、特に消費者に還元されなければならない

上記の基準を踏まえて、経済的・社会的メリットが、競争に対する悪影響を相殺するかどうかを判断することになる。

---

274 ICN(2009) Merger Notification and Procedures Template

275 競争当局ウェブサイト
http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id_rub=316&id_article=1308

276 競争当局ウェブサイト
http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id_rub=316&id_article=1308

277 Antitrust Encyclopedia Competition Law in France
http://www.concurrences.com/rubrique.php3?id_rubrique=512

2.1.1.2. 破綻企業の考慮[278]

フランスにおいても、米国や EU と同様に、「破綻企業の例外」 という原則が採用されている。フランス国務院（Conseil d'Etat）は 2004 年 2 月 6 日判決において、企業結合の競争に対する影響を評価するにあたり、「破綻企業の例外」 の原則を有効とした。

> 破綻企業を競争者が買収する場合には、大臣は、総合的な評価を行った結果、当該企業結合が競争に与える影響が、破綻企業が消滅した結果もたらされる影響よりも、ひどいものでないと見られる限り、 特に命令を付さずに当該企業結合を承認しなければならない。

破綻企業の例外が適用される条件は、アメリカ、欧州、日本と同様、以下の 3 つとされている。

- 買収の対象となる企業が、もしも買収されなければ直ちに消滅する
- 買収の対象となる企業の全部または実質的一部を対象とした、競争の減殺の効果がもっと少ないような買い手が他に存在しない
- 買収の対象となる企業が消滅することのほうが、計画されている買収よりも、消費者に与える損害が少ないということはない

この 3 要件を満たしていることは、 当事者が証明する責任を負っている。

[278] 株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備」（平成 18 年度経済産業省委託調査）

ドイツ

1. 企業結合規制制度・運用の概要[279]

1.1. 企業結合規制の根拠法

ドイツでは、1958 年に施行された競争制限禁止法（ARC: Act Against Restraints of Competition、独語名 GWB: Gesetzgegen Wettbewerbsbeschränkungen)が競争法の基本となっている。

企業結合規制は、1973 年の第 2 次改正において導入され、市場支配的地位の形成または強化が見込まれる場合の企業結合が禁止された。第 2 次改正において、市場占有率と売上高を基準として、市場支配的地位が「推定」されるという「市場支配的地位の推定」という条項が含まれた。当時、事前届出制度は導入されておらず、市場占有率合計、前年度の売上合計、または従業員合計が一定基準を超える場合、結合後ただちにカルテル庁への事後報告義務が課されていた。

1980 年の第 4 次改正では、 企業結合規制が強化された[280]。事前届出が導入され[281]、一定の基準を満たす企業結合は義務的な事前審査の対象となり（旧 24a 条 1 項)、連邦カルテル庁が届出受理後 1 ヶ月以内に審査開始を通知し、届出後 4 ヶ月間審査されることになった。この期間経過後に企業結合が禁止されることはない[282]。一方、この基準に満たない企業結合は事後報告すればよいが、届出受理後 1 年間は禁止を命じられる可能性がある。これを避けたい場合には、事前に任意に届け出ることが可能であった[283]。

ARC は 1998 年の第 6 次改正で抜本的改正が行われた。改正法は 1999 年 1 月 1 日より施行された。第 6 次改正は、条文を全面的に書き直し、全て並び替えるという大規模なものであり、いくつかの重要な改正が盛り込まれた[284]。この改正には、①競争原理の強化、②EC 競争法とのハーモナイゼーション、③規定の整理・簡素化という 3 つの目的があった[285]。

合併規制に関しては、これまでの事後報告制度は廃止され、事前届出制度に一本化された[286]。これまで事後規制アプローチをとっていたことにより、企業結合後に分割命令を行うことのデメリットが認識されたためと言われている[287]。また、当事者以外の第三者も、企業結合の承認決定

---

279 本セクションの制度にかかる説明は主に株式会社日本総合研究所「平成 19 年度我が国経済構造に関する競争政策的観点からの調査研究『主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査』」報告書（平成 19 年度経済産業省委託調査）および株式会社日本総合研究所「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）に依拠している。

280 泉水文雄（2001）「ドイツにおける競争政策－1998 年の第 6 次改正とその後－」

281 萩原稔（1993）「欧米諸国にみる競争政策の理論と実践」同友館

282 泉水文雄「ドイツの独占禁止法則」

283 泉水文雄「ドイツの独占禁止法則」

284 例えば、EC 条約第 82 条に沿って、独占的地位の濫用が禁止されることとなった。また、不可欠施設（エッセンシャル・ファシリティ）の規定が明示的に盛り込まれ、ネットワークを保有している独占的企業の濫用に対して、より効果的な規制を行うことが可能となった。

285 泉水文雄（2001）「ドイツにおける競争政策－1998 年の第 6 次改正とその後－」

286 泉水文雄（2001）「ドイツにおける競争政策－1998 年の第 6 次改正とその後－」

287 OECD (1998) “Germany Competition Law and Policy in 1997-1998”

に対して法廷で異議を申し立てて争うことができるようになった[288]。

第 6 次改正により、市場占有率を基準とした「市場支配的地位の推定」が規定され[289]、現行法において適用されている。

資料：市場支配的地位の一般推定（一般独占寡占推定）

ARC 第 19 条 3 項（市場支配的地位の推定：一般独占寡占推定） (1)　1 企業で特定の商品・役務について市場占有率 1/3 以上 または (2)　3 以下の企業の市場占有率の合計が 50%以上または 5 以下の企業の市場占有率の合計が 2/3 以上 の場合に、市場支配的地位が「推定」 される

2007 年の第 7 次改正においては、企業結合審査手続きに係る違反行為を含む数多くの競争法違反について、連邦カルテル庁が全世界売上高の 10%までの罰金を科すことができることとなった。直近の改正である 2009 年 3 月の改正においては、国内の売上高基準が改定された。

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）[290]

根拠法である ARC の目的については、議論が多いところである。判例法や研究文献共に、主要な目的は「競争の自由」であり、消費者利益の保護は競争の自由を維持することの望ましい 2 次的な作用であるとするものが多い。しかし、ARC の 20 条に規定されている多くの禁止事項は、社会厚生や消費者利益のいずれにも直結せず、中小企業の保護を求めるものであるように見える。

1.2.　執行機関・司法機関

ドイツ競争法の執行機関は連邦カルテル庁である。また、連邦カルテル庁が規制の判断を下した場合、当事会社は連邦経済技術省に認可を求めて申請を行うことができる。行政決定の司法審査を行うのはデュッセルドルフ高等裁判所である。

1.2.1. 競争当局

1.2.1.1.　競争当局がとれる措置・命令

連邦カルテル庁は、競争法に違反する企業結合を禁止する権限を有する。もし企業結合が既に

---

288 OECD (1998) “Germany Competition Law and Policy in 1997-1998”

289 服部育生(2006)「比較・独占禁止法」泉文堂

290 このセクションの説明は Antitrust Encyclopedia
http://www.concurrences.com/nr_pays.php3?liste_pays=11

実行されている場合は、資産の分割・廃棄を命令する権限を有する。

連邦カルテル庁は、故意または過失により以下の違反行為を行った者に対し、制裁金手続に基づき最大で全世界売上高の 10%の制裁金を科すことができる[291]。

- 企業結合容認、大臣許可に付加された条件についての違反（ARC 第 81 条第 2 項第 5 号）
- 合併規制に際しての市場データの提供拒否（第 81 条第 2 項第 2 号 b）
- 企業結合の届出の懈怠（第 81 条第 2 項第 3 号）
- 企業結合の実行届出の懈怠（第 81 条第 2 項第 4 号）

制裁金手続においては、連邦カルテル庁は訴追行政庁として、犯罪行為の訴追の際の検察官に代わり、それと同じ権限と義務を有する（秩序違反法第 46 条 2 項）。したがって、例えば、全ての官庁に報告を求め、かつ、自ら調査を行い、または、警察署・警察官にこれを行わせることができる。

なお、連邦カルテル庁は、制裁金手続において、下記「競争当局の情報収集権限」で述べる行政手続の調査権限も行使できる。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限[292]

連邦カルテル庁は、行政手続において以下の調査権限が与えられている。

1. 関係人を含む証人への尋問 （ARC 第 57 条）
2. 説明要求及び資料提出要求（第 59 条第 1 項第 1 号）
3. 立入・閲覧・検査（第 59 条第 1 項第 2 号）
4. 経済団体及び職業団体に対する定款、決議等についての説明要求（第 59 条第 1 項第 3 号）
5. 捜索（第 59 条第 4 項）
6. 押収（第 58 条）

連邦カルテル庁は、証人及び鑑定人を召喚できる（刑事訴訟法第 161a 条）。証人及び鑑定人は、出頭し、事実について供述し、または、鑑定を行う義務がある。真実の供述を得るためのより強い手段として裁判官による捜査行為がある。連邦カルテル庁は、裁判官による証人の尋問を簡易裁判所に申請できる（刑事訴訟法第 162 条）。裁判官の面前で連邦カルテル庁、被疑者、弁護人が出席して行われる証人尋問での偽証行為には罰則（5 年以下の自由刑）がかけられる（刑法第 153 条）。また、連邦カルテル庁は、被疑者を召喚できる（刑事訴訟法第 163a 条 3 項）。

---

[291] Merger Control 2010

[292] 本セクションの制度にかかる説明は主に株式会社日本総合研究所「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年経済産業省委託調査）平成 19 年 3 月に依拠している。

連邦カルテル庁は、事業所や役員私宅等に立ち入り、関係書類の捜索と押収を行うことができる。しかし、緊急を要する場合を除き、予め簡易裁判所裁判官の決定を得ることを要する（刑事訴訟法第 98 条、105 条）。

立入検査に際しては、立入先に事前告知を行う。また、検査についても審査官が直接、ロッカーや机の引出しを開けたり、検査することはなく、必要な書類を相手方に提出させてその書類を検査する。カルテル事件では、通常、捜索権限を使って調査している。なお、捜索は、簡易裁判所の裁判官の命令によってのみ実施できる。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[293]

2009 年 6 月付の GCR の 2008 年度の調査によれば、連邦カルテル庁の総職員数は 269 名で、そのうち競争法執行に従事している職員数は 210 名、うち 124 名が非事務職である。非事務職員のうち 37%（約 45 名）がエコノミスト、56%（約 73 名）が法律家である。エコノミストのうち 15 名が経済学博士である。

予算は約 1,800 万ユーロで、そのうち 75%の 1,300 万ユーロが人件費であった。1,675 件の企業結合届出がなされ、うち 15 件について詳細審査が行われた。そのうち 8 件については競争制限効果が指摘され、4 件は禁止、残りの 4 件は問題解消措置付きで認められた。

1.2.2. 経済担当官庁の関与

連邦力ルテル庁が禁止決定した企業結合に対して、当該事業者が企業結合認可を連邦経済技術大臣に申請した場合は、企業結合により経済全体にもたらされる効果と顕著な公共の利益があるかどうかが判断されることとなる。企業結合審査プロセスにおける連邦経済技術省の役割、実際に連邦経済技術省が介入した事例については、後述する。

1.2.3. 裁判所

行政決定の司法審査を行うのはデュッセルドルフ高等裁判所である。さらに法的解釈についてのみ連邦裁判所でさらに審査が行われる。企業結合を規制された当事会社だけでなく、企業結合が認められたことに対して第三者が訴えを起こすこともできる。裁判所が、連邦カルテル庁の承認の判断の合法性に深刻な疑いがあると判断した場合、当事会社が企業結合を完結させるのを防ぐ暫定的措置を命令することができる。裁判所が判断を下すまで、典型的には 1 年から 3 年かかる。

1.3. 審査手続き・プロセス

1.3.1. 届出が必要となる基準

ドイツでは、ARC において、規制の対象とされる集中化（企業結合）は次のように定義される。

[293] GCR Rating Enforcement 2009 に基づく。

資料：集中化の定義

ARC 第 37 条 1 項

集中化とは、 以下のいずれかの場合に発生する。

(1) 他社の資産の全てまたは実質的一部を取得する場合
(2) 他社の全部または一部の直接的・間接的支配権を 1 社または複数社が取得する場合。

なお、支配権(control)とは、あらゆる事実・法的環境を考慮したうえで、ある企業に対して決定的影響力を行使できる能力、具体的には、特に、a) 当該企業の資産の全部または一部の所有権または利用権を通じて、あるいは、b) 当該企業の取締役会の構成、議決、意思決定に決定的影響力を及ぼすことができるような権利や契約を通じて、行使できる能力をもたらすものであり、権利・契約・その他の手段で形成されるものである。

(3) 他社の株式を取得する場合に議決権比率または株主資本比率 25%または 50%（過去に取得した分と合わせて） に達した場合。

保有株式を算出する際には、当事者が保有している株式のみならず、他人が当事者のロ座で保有している株式も含めなければならない。また、もし企業が一人の所有者に 100%所有されている場合には、その人が持つ他の株式も含めなければならない。もし、複数の企業が上記のように他社の株式を同時にまたは連続して取得した場合には、当該企業の活動している市場において集中化が起きたと見なされる。

(4) 他社に対してある企業または複数の企業が競争上著しい影響力を直接または間接に行使することができるような企業グループを組成する場合。

以上のように、ドイツでは、基本的には株式の 25%超、50%超の株式を取得する場合を集中化と見なしており、議決権保有率の基準がある。ただし、EC 競争法の定義を取り入れて、第 2 項に「支配権の取得」という項目を導入している。これは、より抽象的な概念であり、必ずしも議決権保有率には左右されない。他の企業に対して「決定的影響力」を行使できれば、それをもって「集中化」が成立すると見なされる。

現在のドイツ集中化規制の適用基準・届出義務基準は以下のようになっている。

資料：集中化規制の適用基準

ARC 第 35 条 1 項

当事者の直近の会計年度における世界での合計売上高が 5 億ユーロ超、かつ、少なくとも 1 社のドイツ国内での売上高が 2500 万ユーロ超で、一方は 500 万ユーロ超の場合に、集中化規制が適用される。

第 35 条 2 項

前項の規定は、(1)独立した企業でありかつ直近の会計年度における世界での売上高が 1000 万ユーロ未満の企業が他社と結合するとき、または、(2)過去 5（暦）年間において売上先となった市場の規模が 1500 万ユーロ未満のときには、適用されない。

出版・新聞・雑誌業界の競争を制限するような集中化の場合には、第 2 項の(2)のみが適用される。

第 35 条 3 項

本法律の規定は、欧州委員会が理事会規制 No.4069/89 に基づいて排他的管轄権を持つ場合には適用されない。

出所： 株式会社日本総合研究所（2008）「平成 19 年度経済産業省委託調査報告書」、Freshfields Bruckhaus Deringer “Merger Control 2010”

売上高を計算する上では、下記のとおり、企業グループ全体を 1 つとみなしている。

資料：ドイツでの集中化規制適用時の企業グループの考え方

ARC 36 条 2 項を適用するにあたっては、以下の企業は当時会社の関連会社であると見なし、これらを含めて一企業として考えるものとする。

株式会社法（Aktiengeselz）17 条で規定するところの「支配を行う企業および支配を受ける企業」（controlled and controlling companies）ならびに、株式会社法 18 条で規定するところの「グループ企業」(Konzemunternehmen)

当事会社によって単独または共同に支配下に置かれている企業であり、当事会社に対して決定的影響力を行使することができ、 また逆も可能であるような企業

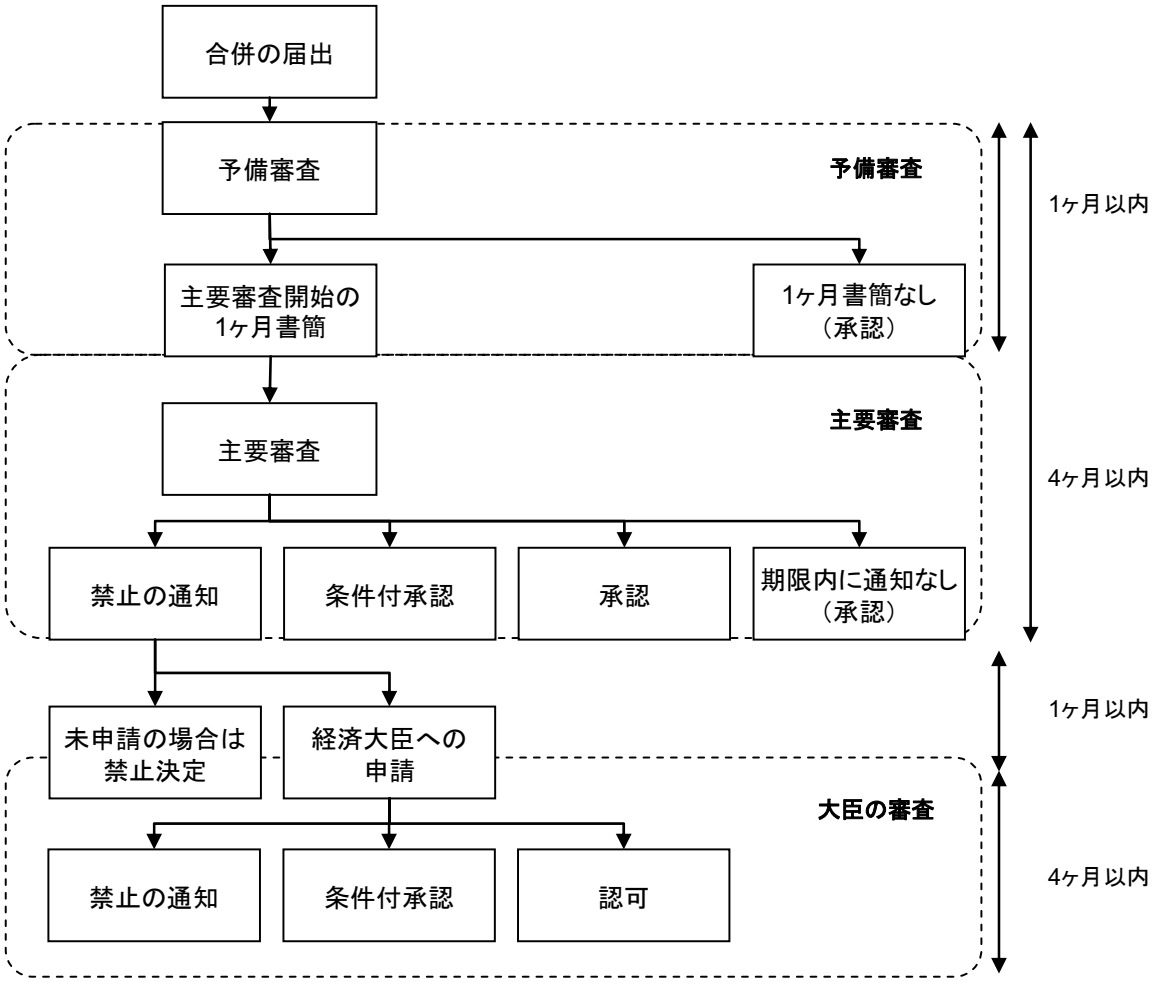
（ある企業が他社の株式の 50%を保有している場合には、連邦カルテル庁は、 基本的に当該企業はその他社に対して決定的影響力を （単独または共同で）及ぼすことが可能であると見なすこととする。）

出所：Bundeskartellamt (2005) “Information leaflet on the German control of concentrations”

1.3.2. 審査の流れ

連邦カルテル庁の企業結合審査は予備審査と主要審査の 2 段階となっている。

図：ドイツの企業結合審査手続



出所：株式会社日本総合研究所（2008）「「主要国における合併等に関する独禁法上の届出制度に関する調査」報告書」

連邦カルテル庁は届出受理後、1 ヶ月以内に主要審査を行うか否かを通知する（通知がなければ企業結合が認可される）。届出受理後、4 ヶ月以内は連邦カルテル庁は企業結合を禁止することができる（認可を通知した場合または 4 ヶ月以内に通知がない場合は、企業結合が認可される）。つまり、届出対象となる企業結合は、以下のいずれかの前に実施することは禁止されている[294、295]。

[294] 本規定に違反して企業結合を実施することは、違法である（ARC 第 81 条第 2 項第 1 号）。かつ、本禁止規定に違反するような法的取引は、無効である（ARC 第 41 条第 1 項第 2 文）。ただし、連邦力ルテル庁は、申請を受けて、当事者が重大な理由を主張する場合には、特に、当事者や第三者に対する深刻な損害を回遊するために、企業結合実施規定の免除を許可することもある。（ARC 第 41 条第 2 項）。当該免除は届出の前であっても与えられることがあり、また条件付きで与えられる場合もある。

[295] ARC36 条 1 項に定められる条件に合致し、支配的地位を形成または強化し、競争環境の改善の程度が支配的地位による損害を上回らないとして禁止された集中化が既に実施されてしまった場合には、当該集中化は解消されなければならない。連邦カルテル庁は当該集中化の解消のために必要な策を命じることができる。また以前の状況に戻すのではなく他の方法によって競争制限を取り除くことも可能である（41 条 3 項）。

- 連邦カルテル庁が、詳細審査を開始せず、かつ、ARC 第 40 条第 1 項第 1 文目に定められる審査の 1 ヶ月間が期限切れになるとき
- ARC 第 40 条第 2 項第 2 文に定められる 4 ヶ月間の審査期間が期限切れになるとき
- 連邦カルテル庁が当該企業結合を承認するとき

連邦カルテル庁は届出を正式に受理してから主要審査を行うかどうかを決定し、行う場合には 1 ヶ月以内に当事者に対して通知しなければならない（ARC40 条 1 項)。1 ヶ月以内に通知がない場合は、承認されたと見なされる。連邦カルテル庁は、1 ヶ月以内に主要審査を行うという通知をしたのでない限り、「禁止」決定を下すことはできない。

連邦カルテル庁は届出企業側の同意の下に、主要審査手続きの期間を延長することがあり（第 40 条第 2 項第 1 号)、こうした延長期間について法的な上限は定められていない[296]。

主要審査の結果、連邦カルテル庁は以下の決定を下すことができる。

- 承認（40 条 2 項）
- 条件付承認（40 条 3 項）
- 禁止（40 条 2 項）

いずれの場合でも決定が下されたらその日のうちに遅滞なく当事者に通知されなければならない。ただし、正式な届出受理後 4 ヶ月以内に何の決定も下されない場合には、承認されたものと見なされる（40 条 2 項)。

条件や義務を付した上で承認を行うことも可能である（40 条 3 項)。ただし、それによって当事者の行為が継続的にコントロール下に置かれることのないようにしなければならない。

企業結合は届出を受理されてから最低 1 ヶ月間の審査期間が設けられているが、連邦カルテル庁は、できるだけ早く審査を行うことを目指している。連邦カルテル庁が支配的地位の形成または強化のおそれがないと判断した場合には、遅滞なく当事者に通知し、当事者は企業結合を実行してよいことになっている。

ドイツにおいては、米国の early termination や EU の simplified procedure と同様、第 41 条 2 項の規定に基づき、当事者が当事者自身や第三者に対する深刻な損害を回避したいとの主張で企業結合禁止期間の免除を要請した場合には連邦カルテル庁は免除を与えることが可能である。したがって、投資ファンド等がこの免除を要請することは可能と見られる。

[296] ICN, Merger Notification and Procedures Template: Germany, p.9

また、ドイツでは連邦カルテル庁が禁止をした場合であっても、当事者の申請を受けて連邦経済技術大臣 （Federal Minister of Economics and Technology）が認可をすることができるという制度がある。これについては、後ほど説明する。

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

ドイツでは、企業集中はその実行前に届け出なければならない（競争制限禁止法第 39 条第 1 項）とされている。タイミングについて詳細な記述はない。

ただし、株式等の取得の場合は、取得株式数と総株式数も届出なければならない情報とされている（同第 39 条第 3 項第 5 号）他、契約に基づく企業結合の場合は契約の謄本ないし写真複写が同封されるのが適切である（Bundeskartellamt, Information leaflet on the German control of concentration, p. 9）とされている。したがって、これらが明確になってから届出が可能になると解釈できる。

また当事者が実際に集中化を実施した後には、連邦カルテル庁に遅滞なく届けなければならない（39 条 6 項）。

1.3.4. 秘密情報の管理に係る当局のルール

ARC50b 条 2 項において、連邦カルテル庁は企業結合審査で収集した企業秘密等の機密情報は情報を提供した企業の同意なくして欧州委員会などの海外競争当局に渡してはならないと定められている。

1.4. 問題解消措置[297]

主要審査後の判断において、企業結合に条件や義務を付加し、構造的措置を受け入れるよう規定する条項が存在する。それに加えて、構造的措置を当局の判断前に提案することも可能である。構造的措置を伴わない行為的措置はほとんど受け入れられず、連邦カルテル庁による恒久的な監視が必要とされる行為的措置は明示的に禁止されている。

どのような問題解消措置であれば受け入れられるかについて明確な条件は規定されておらず、競争制限のおそれを解消する限り、様々な問題解消措置が可能である。しかし一般的には、問題解消措置として事業分割が受け入れられることが多い。分割される事業が生き残っていけるものかどうか、また、適した売却先が見つかるかどうかについて不確実性がある場合、あるいは、当該問題解消措置が案件の重要な部分に関わるものである場合、企業結合実施前に売却先を見つけることが求められる。売却は通常 6 ヶ月以内になされなければならないとされ、トラスティが売却先の選定に時間が必要とする場合、さらに 6 ヶ月間期間が延長される。

通常、当事会社は、売却事業の保全を監視するために、監視担当トラスティを任命しなければ

[297] 本セクションの説明は Freshfields Bruckhaus Deringer, *Merger Control 2010* に基づく。

ならない。そして、売却担当トラスティ[298]は、決められた期限までに当事会社が売却先を見つけられない場合、代わって売却先を見つけ出す責務を負う。

法律上、問題解消措置は予備審査においても提案できるという決まりはなく、主要審査においてもいつまでに提案しなければならない、という決まりもないが、当事会社は、連邦カルテル庁の懸念が明確になった段階でできるだけ早く問題解消措置を提案することが望ましい。

1.5. 対外的な情報開示のルール

法的には定められていないが、企業結合の届出がされると連邦カルテル庁のウェブサイト上で企業名が公表されている。ただし、公表されたからといって完全な届出書の受領を示すわけではないとの注記がある。

また、連邦カルテル庁が主要審査を開始する際には、連邦官報または連邦官報の電子版に遅滞なく公表するものとされる（43 条 1 項)。連邦カルテル庁が主要審査に基づいて承認・禁止決定を下した場合や、承認決定を撤回したり破棄した場合、さらに集中化の解除を命じる決定を下した場合には、いずれも連邦官報またはその電子版にて公表しなければならない（43 条 2 項)。

さらに、ARC においては、連邦カルテル庁が詳細審査を開始したときや決定書を出した際には、これを公開することが定められている。

資料：連邦カルテル庁による詳細審査の開始時および決定文書発行時の公表

ARC43 条 1 項

連邦力ルテル庁が 40 条 1 項 1 文に基づいて主要審査を開始した場合および、大臣認可の申請を受けた場合には、遅滞なく官報または官報の電子版に公表するものとする。

43 条 2 項

以下のものは官報または官報の電子版に公表するものとする。

①40 条 2 項にしたがって連邦カルテル庁が出した決定
②大臣による認可、禁止、変更命令
③連邦カルテル庁による承認あるいは大臣認可の撤回
④41 条 3 項または 4 項にしたがって連邦カルテル庁が行った企業結合の解体その他の決定

43 条 3 項

前 1 項、2 項に基づく公表には、39 条 3 項の 1（企業名と所在地)、2（事業内容）を含むものとする。

[298] 文献上、監視を行うトラスティと売却担当のトラスティがそれぞれ言及されているが、同じトラスティが両方の役割を担うのか、それぞれの業務を別のトラスティが担当するのかは不明である。

連邦カルテル庁のウェブサイトによると、 詳細審査の結果、 正式決定が下された場合には、決定書の公開版がインターネッ ト上でのみ公表される。 完了済み企業結合については官報でのみ公表される。

1.6. 連邦経済技術大臣による認可

連邦カルテル庁が競争制限効果以外の要因を審査の考慮に入れることはない。しかし、社会全体への利益が、統合が競争に与える悪影響を上回る場合や、公共の利益の観点から統合が正当化されると連邦経済技術大臣が判断した場合、連邦経済技術大臣は連邦カルテル庁の統合禁止の判断を覆す決定を行うことができる（42 条 1 項)。この決定は、当事会社に条件を課した上でなされる場合もある。この認可を与える基準については、連邦経済技術担当大臣に大きな裁量が与えられているが、決定は司法審査の対象となっており、また、認可が与えられるためには、煩雑な手続きが必要とされる。

当事者が連邦経済技術大臣からの認可を求めるためには、連邦カルテル庁から禁止の通知を受けてから 1 ヶ月以内に、連邦経済技術大臣に対して書面で申請を行わなければならない（42 条 3 項)。そして、連邦経済技術大臣は、申請を受けてから 4 ヶ月以内に決定を下さなければならない。連邦経済技術大臣が決定を下す前には競争政策シンクタンクである Monopolkommission（Monopolies Commission、独占委員会）[299]により、認可理由となる公共の利益に関するパブリック・コメントが収集され、公聴会が開催されなければならない[300]。当事者の本拠地のある州の競争当局はコメントを述べる機会を有するとされる（42 条 4 項)。

そして、連邦経済技術大臣の認可、禁止、変更命令は全て連邦官報またはその電子版で公表される（43 条 2 項)。

1.6.1. 連邦経済技術大臣による認可が与えられた事例

1973 年以後、21 件の申請がなされ、うち 3 件では条件なしで認可が与えられ、5 件は条件付で認可が与えられた。近年、特に認可の是非を巡って論争を呼んだ、2002 年における E.ON AG による Ruhrgas AG の株式取得のケースと、直近のケースである 2008 年 4 月の Greifswald 大学病院による Wolgast 地区病院の買収のケースにつき、以下で説明する。

1.6.1.1. E.ON AG による Ruhrgas AG の株式取得のケース[301]

E.ON はドイツ・デュッセルドルフに本社を置き電力・ガスなどを供給するヨーロッパ有数の大手エネルギー会社である[302]。Ruhrgas AG はエッセンに拠点を置くガス供給会社である。2001 年 11 月、E.ON は Ruhrgas の株式取得について、連邦カルテル庁に届出を行った。2002 年 2 月、連邦カルテル庁は、E.ON は Ruhrgas の株式取得を禁止するという判断を行った。

---

299 独立した機関であるが、政府からの出資で運営されている。

300 Getting the Deal Through, *Merger Control 2010*, p.150

301 本セクションは、主に、独占委員会"Summary Competition Policy under Shadow of "National Champions"" The Fifteenth Biennial Report 2002/2003、に依拠している。

302 http://www.eon.com/

Ruhrgas はドイツ東部における最大のガス供給会社 VNG の株式を保有しており、E.ON が Ruhrgas を買収することにより、Ruhrgas が供給を行っている地域において E.ON の支配的地位が高まるというのがその理由である[303]。

これに対して、当事会社は連邦経済技術大臣に認可の申請を行い、連邦経済技術大臣は 2002 年 7 月、条件付で認可を行った。連邦経済技術大臣の認可の理由として、E.ON による Ruhrgas 買収は、Ruhrgas の国際競争力を高めることになるということが挙げられた。さらに、E.ON による Ruhrgas 買収により、特にロシアから低価格のガスを長期契約により供給することにより、エネルギー供給の安全保障を高めることができるとされた。なお、独占委員会は、1 回目、2 回目の認可判断の両方で、条件付であっても認可は与えられるべきではないという意見を表明した。

第三者はこの認可に反対し、デュッセルドルフ高等裁判所に申立を行い、2002 年 12 月、当該裁判所は連邦経済技術大臣の決定に懸念を表明し、本件統合の実行を一時中断させた[304]。連邦経済技術大臣は、2 回目の認可判断において、わずかに条件を変更して再び認可を行った。2003 年 1 月、第三者が補償として大幅な経済的譲歩を当事会社から受け取ることで裁判所を通さず和解が成立し、本件統合は実行されることとなった[305]。

1.6.1.2. Greifswald 大学病院による Wolgast 地区病院の買収のケース[306]

2006 年 12 月、連邦カルテル庁は Greifswald 大学病院による Wolgast 地区病院の買収を禁止する決定を下した。本件買収は、Greifswald 地域における緊急診療市場において Greifswald 大学病院の支配的地位を強化することにつながるというのがその理由である。

この判断に対して、Greifswald 大学病院はデュッセルドルフ高等裁判所に申立を行うと同時に、連邦経済技術大臣に認可の申請を行った。

2008 年 4 月、連邦経済技術大臣は Greifswald 大学病院による Wolgast 地区病院の買収を認可すると発表した。その理由は、Greifswald 大学病院のキャパシティ不足を解消することにより、長期にわたり Greifswald 大学医学部と付属病院を維持し、Greifswald 大学医学部による地域医療に重点をおいた研究活動を発展させるためには、当該買収が必要である、ということであった[307]。

2008 年 5 月には、デュッセルドルフ高等裁判所は Greifswald 大学医学部の売上高は 500

---

303 連邦カルテル庁ウェブページ“Bundeskartellamt prohibits E.ON's acquisition of majority state in Ruhrgas” news release February 28, 2002

304 当該裁判所は、連邦経済技術大臣が付けた条件が事業売却等の構造的措置ではなかったことから、その合法性に疑いがあると判断した。

305 第三者と当事会社の間で補償金のやりとりを行い決着がついたことで、今後、第三者が、補償金を得ることを目的として企業結合に反対し始め、企業結合を抑制することになるのではないかという懸念が生じ、ARC 改正への動きにつながった。ARC 改正案では、統合が認可された結果、第三者の権利が侵害されたと第三者が主張できる場合にのみ裁判所への申立が統合を一時中断させる効果を持つとされる。

306 本セクションは主に OECD, Annual Report on Competition Policy Developments in Germany, 2008 に依拠している。

307 この判断に関し、Greifswald 大学病院の競合者がデュッセルドルフ高等裁判所に対して異議申立を行ったが、2008 年 9 月に手続き上の問題があるとして申立は棄却された。

百万ユーロの閾額を超えないと判断し、Greifswald 大学病院の訴えを認め、連邦カルテル庁の禁止の判断を覆す判決を出した。

2. 企業結合ガイドラインの概要

2010 年 3 月現在、ドイツにおいては企業結合ガイドラインの全面的な改定作業が行われており、公式のガイドラインが存在しない状況となっている[308]。公式のガイドラインが存在しないので、当局が実際にどのような考え方に基づいて判断しているかは不明である[309]。現在のところ、連邦カルテル庁の多くのスタッフは旧ガイドラインの考え方に沿って企業結合審査を行っているという推測もあるが、いずれにしても、新しいガイドラインが公表されるまで、正式のガイドラインはないという状況にある。

従来のドイツにおける企業結合審査では、企業の市場支配力を基準とした審査が行われていた[310]。市場支配力基準の下では、ある企業が、企業結合によってその市場支配力を形成あるいは強化するかどうかが焦点とされる。

そして、この点を判断するプロセスとして、まず市場が画定される。

次に、企業が支配的地位を有しているかどうかは、ARC の規定どおり、市場シェアに基づいた市場支配力の推定が基本となる。市場シェアに加え、当事会社の財務力、新規参入の障壁の有無、海外企業からの競争圧力等の要素を総合的に勘案し、当該市場において、当事会社の市場支配力が形成・強化されるかどうか判断を行う。

これに対して、現在改定が行われているガイドラインでは、旧ガイドラインの支配力基準に代わり、EC の SIEC の考え方が導入されるという見方もあるが、定かではない。

---

308 連邦カルテル庁のウェブページにも企業結合ガイドラインは掲載されていない。

309 旧ガイドラインについては、株式会社日本総合研究所、平成 18 年度経済産業省委託調査報告書を参照。

310 本パラグラフの説明は、連邦カルテル庁（2009）”The Bundeskartellamt in Bonn Organisation, Tasks and Activities”、27－28 頁による。

カナダ

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法[311]

現在カナダの競争法は、1986 年競争法（Competition Act[312]）を中心とする。これを補完する法として競争審判所法（Competition Tribunal Act[313]）がある。

カナダの競争法は、1889 年に制定された「取引を制限する結合を禁止する法律」（Act for the Prevention and Suppression of Combinations Formed in Restraint of Trade）を起源とする。「取引を制限する結合を禁止する法律」は、その後 1892 年に刑法に組み込まれ、取引制限についても一般刑事事件と同様に取り扱われることとなった。1910 年に企業結合調査法（Combines Investigation Act）が制定され、取引制限について調査を行う特別の機関（調査庁）が設置され、また、公共利益に反するトラスト及び企業結合が犯罪として追加された。1923 年の新たな企業結合調査法の制定及び 1952 年の同法の改正により、調査庁の他に制限的取引慣行委員会が設置され、調査機能と審判機能が分離された。1986 年に現行競争法が制定された。同時に、制限的取引慣行委員会が廃止され、競争審判所が設置された。

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）

競争法第 96 条は、「競争審判所が、企業結合により、競争を排除もしくは減殺する効果を相殺して余りある効率性の向上が実現できると認めた場合、同法第 92 条に基づく命令を発出しない」と規定されている。文面上、この規定は社会総余剰を重視しているようにみえるが、Superior Propane (2000)[314]の案件以来、社会総余剰の最大化が目的ではなく、より消費者利益に重きをおいたものであると考えられている[315]。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局[316]

カナダの企業結合は産業省競争局（Bureau of Competition）の所管である。産業省競争局は企業結合（Mergers）、民事問題（Civil Matters）、刑事問題（Criminal Matters）、公正商法（Fair Business Practices）、経済的政策・施行（Economic Policy and Enforcement）、対外関係・広報

---

311 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html

312 Competition Act (R.S., 1985, c. C-34) http://www.laws.justice.gc.ca/eng/C-34/index.html

313 Competition Tribunal Act (1985, c. 19 (2nd Supp.)) http://laws.justice.gc.ca/en/C-36.4/FullText.html

314 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争化における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）164 頁

315 Gifford, Daniel J. and Kudrle, Robert T., Rhetoric and Reality in the Merger Standards of the United States, Canada, and the European Union, Antitrust Law Journal (2005), page 14

316 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html

事項（External Relations and Public Affairs）、法務・管理（Compliance and Operations）、立法・議会事項（Legislative and Parliamentary Affairs）の 8 つの部門から構成され、競争法、消費者包装･表示法その他の法律を管轄している。

競争局長官（Commissioner）は、違反事件の審査を行い、以下の権限を有する。

- 刑事事件については司法長官に送付する
- 審判対象事件および企業結合案件については競争審判所に申請する
- 特定欺瞞的販売行為事件については競争審判所、州上級裁判所事実審理部または連邦裁判所事実審理部に提訴する

なお、競争局長官は、関係人から違反行為を排除する旨の確約を受理し、事件を終結することができる。

競争局長官は、他の規制機関、行政委員会、競争審判所の要請、職権、または産業大臣の指示に基づき、他の規制機関、行政委員会、競争審判所に対し、競争に関する意見を表明することができる。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

競争局長官は、企業結合が競争法を違反したと判断した場合、競争審判所に申請することができる。審判所が、該当企業結合が競争法に反すると認めた場合、禁止、差止、資産分割などの措置をとることができる。

待機期間終了前に当事会社が企業結合を行った場合、競争法第 123.1 条に基づき、競争局長官の申請により、裁判所は以下の命令を出すことができる：

- 当事会社に企業結合を解消させる
- 同法 123 条の違反期間中、当事会社に一日最大$10,000 の罰金が課せられる[317]

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

競争局長官は、競争を排除もしくは減殺する、またはそのおそれがある企業結合などに対して、その事実を決定するため調査を行う必要があると判断した場合、宣誓または無宣誓証言に基づく書面の情報提供要求を裁判官に求めることができる。また、口頭尋問、記録の提出または書面による回答を求める命令を裁判官から得ることができる[318]。

当事会社が追加資料請求（supplementary information request、SIR）に従わずに企業結合を行う意図がある、あるいは競争局長官がそのおそれがあると判断した際、競争局長官は裁判所に差止命令を申請することができる。競争局長官は、当事会社が SIR に従わないことを立証しなけ

[317] Merger Review Process Guidelines, Section 3.8.
[318] 競争法第 10 条 1 項、第 11 条 1 項

ればならない。当事会社は、裁判所に SIR に従ったことを立証、もしくは従わなかった場合には正当かつ十分な理由があったことを立証することができる[319]。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[320]

2009 年 6 月に公表された GCR の調査によれば、産業省競争局の総職員数は 458 名、うち競争法執行に関する業務を行う職員数は 295 名。その中で、非事務職は 242 名、うち弁護士は 26%（63 名）、エコノミストは 36%（87 名）であり、エコノミストのうち経済学博士号取得者は 16 名存在する。予算は 21.8 百万ユーロである。

1.2.2. 経済担当官庁の関与

制度上、カナダの企業結合審査において、経済担当官庁の介入は認められていない。

1.2.3. 審判所[321]

競争審判所（Competition Tribunal）は競争局長官からの審判申請に基づき、審判対象事件、企業結合案件および特定欺瞞的販売行為事件について審判を行い、措置を命ずることができる。根拠法として、競争審判所法がある。

1.2.4. 裁判所[322]

競争審判所の決定に対しては、連邦控訴裁判所（Federal Court of Appeal）へ異議申立てを行うことができる。連邦控訴裁判所は、刑事事件に関する連邦裁判所事実審理部の判決に対する上訴事件[323]および競争審判所の決定に対する異議申立て事件を審理する[324]。連邦控訴裁判所の審理においては、いずれの場合も法律問題については争うことはできるが、事実関係については、連邦控訴裁判所の許可がない限り争うことはできない。

カナダ最高裁判所（Supreme Court of Canada）は、連邦控訴裁判所または州控訴裁判所の判決に対する上訴を審理する。同裁判所の審理においては、法律問題については争うことはできるが、事実関係については、同裁判所の許可がないかぎり争うことはできない[325]。

1.3. 審査手続き・プロセス[326]

---

[319] Merger Review Process Guidelines, Section 3.8.
[320] GCR, Rating Enforcement 2009
[321] 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html
[322] 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html
[323] 競争法第 34 条 3 項 b 号，第 73 条 3 項
[324] 競争審判所法第 13 条
[325] 競争審判所法第 34 条 3.1 項
[326] 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html

1.3.1. 届出が必要となる基準

両当事会社規模は子会社を含めた当事会社のカナダにおける資産又は売上高（カナダからの輸出分を含む）の合計が 4 億ドル超であり、取引規模が以下の条件を満たす場合、届出義務がある：

- 資産の取得の場合、カナダにおける 7,000 万ドル超の資産の取得又は 7,000 万ドルの売上高を生じる資産の取得
- 株式の取得の場合、カナダにおける資産又は売上高が 7,000 万ドル超の上場会社の議決権付き株式の 20%超（取得計画前に既に 20%超を取得していた場合は 50%超）の取得。非上場会社の場合は議決権付き株式の 35%超（取得計画前に既に 35%超を取得していた場合は 50%超）の取得
- 合併（amalgamation）の場合、当事会社のうち 2 社以上がカナダにおける資産又は売上高が 7,000 万ドル超であり、当事会社の 1 社以上が競争法第 113 条に規定された取引（競争局長官又は大蔵大臣が承認した取引等）を営む場合または当該取引を行う企業を支配する場合の合併
- 者（person）による結合の場合、カナダにおける資産または売上高が 7,000 万ドル超の者の会社形態によらない結合[327]

通常の取引による資産等の取得で支配力を持たないものや、一定のジョイントベンチャー等については、届出義務が免除される。

1.3.2. 審査の流れ

当事会社は、産業省競争局の事前届出部（Merger Notification Unit）で届出を行う。事前届出部が、届出申請手続きが完了したと判断した翌日から、30 日の第一次審査期間が開始する。待機期間中、当事会社は企業結合を実施してはならない[328]。競争制限効果がないと思われる簡単な案件は、通常 2 週間以内で審査が終了する。

第一次審査期間中に、当該企業結合が競争上懸念をもたらす可能性があると思われる場合、競争局は、当事者もしくは第三者に追加資料を求め、詳細な審査を行うかどうか判断する[329]。

また、競争局から追加資料要求（supplementary information requests、SIR）が出された場合、当事会社から当該追加資料を全て受領した日から、30 日の第二次審査期間が与えられる[330]。この期間中、当事会社は企業結合を実施してはならない。競争局長官は、競争審判所に待機期間の延長を申請できる[331]。

通常、競争局が SIR を当事会社に送る前、当事会社に SIR の草稿を送り、話し合いを行う。こ

---

[327] 競争法第 109、110、123 条
[328] Merger Review Process Guidelines, Section 2.1
[329] 同上
[330] 競争法第 123 条
[331] 競争法第 100 条

のプロセスは pre-issuance dialogue と呼ばれる。当事会社が SIR の草稿を受取った時点から pre-issuance dialogue が終了するまでの期間は、通常 3 日以内である[332]。

また、当事会社の要求により、競争局長官が事前判定証明書（Advance Ruling Certificate、ARC）を出した場合、当事会社は正式届出およびその待機期間を免除される。ARC を得るには、当事会社は正式届出にて要求される資料と「実質的に類似する（substantially similar)」ものを提出し、ARC を要求する。競争局長官が、競争法第 92 条に基づき、競争審判所に訴訟を提起するのに十分な根拠がないと判断した場合、ARC を発行することができる[333]。この証明を行うか否かの回答は、当事会社からの相談があってから 5 か月以内に行われなければならない[334]。

競争局長官が ARC を発行しないと判断した場合、同じく競争上懸念が生じないと思われる案件に対し、No-Action Letter を出すことができる。No-Action Letter は、発行された時点において、当該企業結合は競争法違反で審判所に訴訟を提起するのに十分な根拠がなく、法第 92 条に基づく申請を行う意図はないという旨の書面証明である[335]。

1.3.3. 事前相談（非公式）の位置づけ[336]

当事会社がどの段階で競争局に相談を求めるかについてルールはないが、競争局は届出が行われる前、あるいは行われた直後の相談を勧めている。事前相談の目的は、当事会社が任意で企業結合計画の審査担当官に基本的な情報を提供し、更なる調査が必要な問題点を特定することである。

当事会社が早い段階で事前相談を行い、競争局からの資料請求に対し適時に回答することができた場合、SIR の範囲を縮小、もしくは SIR 自体を行う必要性がなくなる可能性がある。

1.3.4. 第一次審査で求められる資料

届出書には、当事会社と関連会社のリスト、主要ビジネスの説明、商品カテゴリ、主要需要者と供給者、販売の地理的範囲などの情報を記載する。また、企業結合に関する法律文献および企業結合関連調査・レポート・分析も提出する必要がある[337]。

1.3.5. 追加資料のやり取りに関するルール[338]

産業省競争局が正式な SIR を当事会社に送る前に、pre-issuance dialogue が行われる。競争局は通常 SIR の草稿にて、企業結合の評価において審査すべき関連事項に対する初歩的な観点を記載する。大抵の場合、当事会社は弁護士とドラフトを検討し、迅速な対応を行うことを期待される。

---

[332] Merger Review Process Guidelines, Section 3.2
[333] 競争法第法 102 条。
[334] 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　カナダ」
http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/canada.html
[335] Merger Review Process Guidelines, Section 2.2
[336] Merger Review Process Guidelines, Section 2.3
[337] GCR Antitrust Review of the Americas 2010, Canada: Merger Notifications:
http://www.globalcompetitionreview.com/reviews/20/sections/76/chapters/803/canada-merger-notifications/
[338] Merger Review Process Guidelines, Part 3

競争局は事業スタッフおよび技術スタッフにコンタクトを取る可能性がある。競争局は、SIR の負担を最小限にするために、以下のようなルールに従う：

- 当事会社は、SIR 回答のために調査される用務員（custodians）の人数を最大 30 人に制限することを、競争局に要求できる。ただし、当事会社が提出した SIR に対する回答が相当不完全な場合、追加で調べる用務員を増やす可能性はある。
- 通常、当事会社が準備すべきハードコピーとデジタル記録の調査期間は、SIR 発行日直前の過去 2 年分に限られる。また、通常、競争局はデータ請求の関連期間を要求日直前の過去 3 年分に限定する。しかし、ケースバイケースで請求される資料の該当期間が異なることもある。
- バックアップ・メディア（back-up media）の調査について、競争局はケースバイケースで当事会社と相談し、当事会社のコストをなるべく制限しようとする。当事会社は pre-issuance dialogue 期間で、当局に記録保管システムとデータアクセス、回復手順の詳細を提供するよう勧告される。

競争法第 116 条により、SIR に対して以下の条件を満たす情報は提供する必要はない：

- 分からないあるいは合理的に取得できない場合
- 弁護士と公証人及びクライアントの間の機密特権により提供できない場合
- 法律で定められた機密要件により提供できない場合
- 当事会社が競争局長官に宣誓あるいは厳粛な確言で提供できない理由を述べ、且つ当事会社の要求が企業結合評価と合理的に関連すると考えられない場合

同法 118 条により、SIR で提供された情報は宣誓あるいは厳粛な確言で正確かつ完全なものであると認証しなければならない。

1.4. 問題解消措置[339]

産業省競争局が、企業結合により競争が実質的に排除あるいは減殺されるおそれが生じると判断した場合、競争法第 92 条に基づき、競争審判所に企業結合禁止を申請するか、もしくは当事会社と問題解消措置について交渉し、同法第 105 条に基づき、競争審判所に同意命令（consent agreement）を申立てる。

競争上懸念が生じると思われる企業結合について、競争局は、競争法第 92 条に基づき競争審判所へ起訴するのではなく、当事会社と問題解消措置について合意に達することの方が望ましいと考えていると思われる。これは、後者のほうが低コストかつ迅速に競争制限の懸念を解消できる

[339] Information Bulletin on Merger Remedies in Canada

からである。

1.4.1. 問題解消措置の内容

カナダ最高裁判所が Southam（1997)[340]の案件で出した結論によると、適切な問題解消措置とは、企業結合が行われる以前よりも競争が実質的に減殺されていると言えないような状態まで回復するものである。産業省競争局は、Southam の案件で規定されたこの基準に従い、問題解消措置を考慮する。

問題解消措置は効果的、短時間で実施可能、当局が将来監視する必要がない、もしくは監視は最低限で済むものでなくてはならない。競争局が考慮する問題解消措置は、構造的措置（structural remedies）、準構造的措置（quasi-structural remedies）、組合せ措置（combination remedies）および行為措置（standalone behavioral remedies）の 4 種類を含む。基本的に、競争局は構造的措置を好み、行為措置が単独で使われることはほとんどない。

当局と当事会社との合意上の問題解消措置は（裁判所で定められるより）幅が広い。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

問題解消措置は、届出を行う前から競争審判所による審査中の間、どの段階でも提出、交渉が可能である[341]。しかし、企業結合が既に法第 92 条に基づき、起訴されてかつ争われている場合、問題解消措置は競争審判所命令（Tribunal order）あるいは売却命令（divestiture order）により定められる。

問題解消措置についての交渉においては、問題解消措置の原案は当局が用意する。

構造措置はほとんど資産の売却が含まれる。当局が実質的競争制限の可能性があると判断した場合、通常、売却が完了するまで当事会社に資産を保全管理（"hold separate"）することを要求する。資産売却期間内に売却が完成できない場合、当局はトラスティに資産売却を任命する。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

買収側の当事会社は定期的に当局へ売却資産の状態と買収過程に関して書面報告する。

保全管理期間中、当局は独立第三者による監視を要求する。監視者は当局へ書面報告を提出する。売却資産の買収者は当局の許可が必要である。

問題解消措置の解釈について意見が不一致の場合、場合によっては審判所へ命令の発出を申請し合意の解釈を求める必要がある。

当事会社が明らかに・故意に審判所命令あるいは登録済みの許諾書を無視した場合、当局は解消措置条件を実施させるための適切な行動を取る（例えば、民事・刑事罰則の強制）。

合意上期間内に問題解消措置が行われない場合、当局は審判所にて法第 92 条違反として当該企業結合を起訴できる。

---

[340] Canada (Director of Investigation & Research, Competition Act) v. Southam Inc. (1997)

[341] Global Legal Group, The International Comparative Legal Guide to: Merger Control 2007, Section 5.3: http://www.iclg.co.uk/khadmin/Publications/pdf/967.pdf

2. 企業結合ガイドラインの概要

カナダの競争局は、2004 年 9 月に企業結合実施ガイドライン（Merger Enforcement Guidelines）[342]を公表している。同ガイドラインは、競争局が企業結合審査にて使用する分析方法について一般的な指導を提供する。

競争審判所は、企業結合または企業結合計画が、「競争を実質的に排除もしくは減殺、またはそのおそれがある（prevents or lessens, or is likely to prevent or less, competition substantially）」と認めた場合、禁止、差止、資産分割などの措置をとることができる[343]。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

2.1.1. SSNIP テストの考慮

関連市場の画定は需要の代替性を主に考慮する。SSNIP テストは関連市場画定の際に使用される。仮想独占者による 5%の値上げが 1 年以上継続することを目安とする[344]。

関連市場を画定する際、需要者の観点、戦略と行動は、需要代替性を分析するのに役立つ。また、産業調査、産業関係者からの情報も考慮される。例えば、過去および将来にわたる当該産業の傾向に関する情報などである[345]。

2.1.2. 輸入の取扱い

外国供給者との商品代替性が十分高ければ、同じ関連市場にあると画定される[346]。

2.1.3. 世界市場の画定の有無

市場画定で、外国供給者が明らかに企業結合当事会社と同じ関連市場に含まれる場合、すなわち、5%の価格上昇により需要者が外国商品に切替えるようになると、市場の地理的境界はその外国供給者を含むため、カナダより広いと画定される[347]。したがって、世界市場が画定される可能性もある。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ[348]

ガイドラインでは、競争制限的効果（anti-competitive effects）が生じるシナリオとして、単独効果（unilateral effects）と協調効果（coordinated effects）が挙げられている。

---

342 企業結合実施ガイドラインの英語原文は、以下から入手可能：
http://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/2004%20MEGs.Final.pdf/$file/2004%20MEGs.Final.pdf

343 競争法第 92 条。

344 Merger Enforcement Guidelines, paragraph 3.4

345 Merger Enforcement Guidelines, paragraph 3.14、3.21

346 Merger Enforcement Guidelines, paragraph 3.28

347 Merger Enforcement Guidelines, paragraph 3.28

348 Merger Enforcement Guidelines, part 5

2.2.2. 競争の実質的制限の定量的判断基準

産業省競争局は、競争の実質的制限に対し、定量的な判断基準を示していない[349]。

2.2.3. 競争の実質的制限に係る考慮要因

競争法第 93 条によると、競争を実質的に排除もしくは減殺する効果が生じるかどうかの決定にあたり、競争審判所は以下の要因を検討する。

- 外国商品あるいは外国競争者がどの程度有効な競争をもたらすか、あるいはもたらす可能性があるか
- 当事会社の事業あるいは事業の一部が破綻した、もしくは破綻するおそれがあるかどうか
- 市場への参入障壁（国際貿易にかかる関税あるいは他の障壁、カナダ各州の間の貿易障壁、および市場参入における規制を含む）および企業結合が参入障壁に与える影響
- 企業結合により影響される市場において、有効な競争がどの程度存在するかどうか
- 企業結合により、活発且つ有効な競争者が消滅するかどうか
- 関連市場における成長およびイノベーション

上記の要因は、市場支配力が行使されると思われる時点から 2 年の期間内において分析される[350]。

2.2.3.1. 新規参入の考慮[351]

以下の要点を満たした場合、新規参入は市場支配力の行使に対し、制約力があると思われる。

- タイムリー（timely）：

  関連市場にて価格が引き上げられた場合、新規参入者はそれに対し、十分短い期間内に価格に影響を与えるほどの行動をとることが必要である。通常、競争局はこの期間を 2 年間以内とする。

- 可能性がある（likely）：

  競争局は、最初に市場参入により利益が生じる企業に対する分析を行う。過去に特定の市場から関連市場への参入および退出の記録も参考となる。競争局が企業結合前の価格レベルでの利益性などを参考とする。

- 一定の規模がある（sufficient）：

---

[349] Merger Enforcement Guidelines, paragraph 2.14.
[350] Merger Enforcement Guidelines, paragraph 2.14.
[351] Merger Enforcement Guidelines, part 6.

例えば、参入規模が minimum viable scale352より小さい場合、競争局はその参入の規模が実質的な価格上昇を相殺するのに不足していると判断する。

2.2.3.2. 破綻企業の考慮[353]

破綻企業として考慮されるには、以下の条件を満たすことが求められる。

- 既に破産した（insolvent）、または破産寸前であること
- 既に自発的破産申請を行った、または申請を行う可能性が高い
- 既に破産申請、もしくは破産管財人の管理下に置かれるよう（receivership）要求されている、または要求される可能性が高い

競争に実質的制限が考えられる場合、破綻企業・部門との企業結合は同じく規制される。
競争は、以下の当該企業結合以外の方法により、競争制限効果が小さくなるかどうか考慮する。

- 当該企業結合より好ましい買収者が存在する
- 経費削減（retrenchment）あるいは再構築（restructuring）
- 清算（liquidation）

2.2.3.3. 効率性の考慮

カナダ競争法第 96 条（1）項では、「企業結合または企業結合計画が、効率性の向上をもたらし、それが企業結合または企業結合計画により生じるであろう、競争を排除もしくは減殺する効果を相殺して余りある、また、その効率性は第 92 条に基づく命令を実施した場合には達成できないであろうことを認めた場合、競争審判所は、第 92 条に基づく命令を行ってはならない」という例外規定が定められている。

すなわち、カナダの競争法では、たとえ企業結合が競争を実質的に排除または減殺する効果をもたすことになっても、効率性が十分大きければ、競争審判所はその企業結合を承認しなければならないこととなる。

同法第 96 条（2）項によると、企業結合により上記の効率性向上が実現するかについては、競争審判所はその効率性が以下の結果をもたらすかどうかを考慮する。

- 輸出の実質価値が大幅に増加
- 輸入品から国内品へ大幅に切替える

---

352 合併前の価格レベルで参入者が利益を維持できる最小規模を minimum viable scale と呼ぶ。
353 Merger Enforcement Guidelines, part 9.

また、同法第 96 条（3）項によると、二者あるいは二者以上の間に行われる所得再分配のみによる効率性は考慮されない。

ガイドラインによると、当局の分析に関わる効率性は以下を含む[354]。

- 資源配分上の効率性（allocative efficiency）：

  資源配分上の効率性とは、社会にとって利用可能な資源が、その最大価値を実現できるように配分されることを指す。

- 技術的（生産上の）効率性（technical (productive) efficiency）：

  技術的効率性とは、ある一定の生産量を、最低の資源コストで生産することを指す。

- ダイナミックな効率性（dynamic efficiency）：

  ダイナミックな効率性とは、長期的に見たとき、新商品や生産プロセスが生み出されることを指す。

上記の効率性の中で、企業結合により生じる可能性が高いのは技術的（生産上の）効率性およびダイナミックな効率性である。以下はこの 2 つの効率性について、詳細に説明する。

技術的（生産上の）効率性とは、実質的な資源コストの削減が可能となり、同量の資源投入に対し、生産量の増加、あるいは品質の向上が可能になることを指す。このような効率性は定量的に測ることが可能であり、エンジニアリングや会計データなどを根拠とする。

技術的（生産上の）効率性は、以下を含む：

- 製品レベル、個別工場レベル、複数向上レベルでの変動費および固定費の削減
  一般的に、変動費の削減（限界費用の削減）のみが価格低下と関係していると認められているが、変動費の削減および固定費の削減、両方とも生産者余剰に含まれるため、ここでの分析で考慮される

- 企業内の活動を統合することによる費用削減
  資源、流通、および第三者によるサービスなどの契約に係る取引費用の削減を含む

- 当事会社の一方から他方へ、優れた生産技術またはノウハウを移転することによる費用削減
  これは主に生産関連の費用削減であり、通常、「優れた管理（superior management）」により効率性の向上が生じることを証明することは難しい

ダイナミックな効率性は、新商品の最適な導入、より効率的な生産プロセスの開発、商品の質量とサービスの改善などを含む。このような効率性は、市場競争の全体的発展だけではなく、カ

[354] Merger Enforcement Guidelines, part 8.

ナダ国内産業における国際競争力にとっても重要だと考えられる。

ダイナミックな効率性の定量化は難しいため、当局は、通常の事業運営において作成される資料に基づき、分析を行う。通常、定性的観点から考慮される。

当事会社が競争法第 96 条に基づく効率性向上の議論を行う場合、効率性の立証責任は当事会社側にあり、競争制限的効果の立証責任は競争局側にある。当事会社は、以下について立証しなければいけない：

- 効率性向上が生じる可能性は高い
- 効率性向上は、当該企業結合により生じる
- 効率性向上は、競争制限的効果を相殺できる、もしくは相殺して余りある
- 同法第 92 条に基づく命令が下された場合、効率性向上は達成できない[355]

競争法第 96 条に基づく効率性の抗弁は、Superior Propane (2000)の事案が参考になると思われる[356]。

[355] Bulletin on Efficiencies in Merger Review, Part II: http://competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/Bulletin-Efficiencies-Merger-Review-2009-03-02-e.pdf/$FILE/Bulletin-Efficiencies-Merger-Review-2009-03-02-e.pdf

[356] 株式会社に本総合研究所（2007 年）「グローバル競争化における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）164 頁参照。

オーストラリア

1. 企業結合規制制度・運用の概要[357]

1.1. 企業結合規制の根拠法

オーストラリアの企業結合規制の根拠法は取引慣行法（Trade Practices Act[358]、TPA）となっている。第 4 章「制限的取引慣行（Restrictive Trade Practices）」 の中の第 50 条および第 50A 条が、企業結合および買収に関する規定となっている。TPA 第 50 条によると、オーストラリアでは、市場における競争を実質的に減殺する効果（substantially lessening competition）を持つ、または持つと思われる買収が禁止されている。

また、TPA 第 50A 条によると、外国における取得については、オーストラリア国内市場の競争を実質的に減殺する効果を持つ、 または持つと思われ、かつ、公共の利益になるため無視すべきではないと審判所が考えた場合には、そう宣明することができる。宣明がなされたときから 6 ヶ月間は、当該事業者は、当該取得にかかわるオーストラリア国内市場において事業を行ってはならない。

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）

オーストラリアの企業結合審査は、許可（clearance）および認可（authorization）の 2 種類がある。当事者からの許可申請は、競争に実質的制限が生じないことの確認を求めるものであり、認可申請は、当該企業結合により法第 50 条違反するおそれがあるが、企業結合を認めるに足る公共の利益があるとして認可を求めるものである。企業結合の許可の審査においては、オーストラリア競争・消費者委員会（Australian Competition and Consumer Commission, ACCC）および競争審判所共に消費者余剰重視であるが、審判所の企業結合の認可審査は公共利益重視である。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

ACCC は 1995 年 11 月に取引慣行委員会（Trade Practices Commission）と価格監視委員会（Prices Surveillance Authority）の 2 つの組織が統合されて設立された組織で、連邦法である取引慣行法および、州・準州法である競争コードの執行面に責任を負う唯一の独立の競争当局である。ACCC のみが、 第 50 条に違反すると思われる企業結合を阻止するための差し止め命令を申し立てることができる。企業結合が行われた後は、何人も（ACCC を含む）、譲渡、宣告または損害賠償を請求することができる。

---

357 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

358 TRADE PRACTICES ACT 1974 http://www.austlii.edu.au/au/legis/cth/consol_act/tpa1974149/

1.2.1.1. 競争当局の情報収集権限

ACCC、議長、または副議長が、TPA に違反している、または違反しているおそれのある事柄に関して、情報提供、資料作成、証拠提出が可能であると判断した者に対して通告を発した場合には、ACCC は、当該者が提供した情報、資料、証拠を入手する権限を有しているとされている[359]。

企業結合事案について TPA 第 155 条での「通告」が発せられることは滅多にないが、ACCC は執行上、上記の法的権限を持っていることを活用している。 ACCC は情報や文書が必要と判断した場合は、まずは関係者に対して任意提出を求めるが、時と場合によっては、上記の「通告」を発することもある。

また、裁判所の令状がある場合には、建物を捜索し証拠を押収することができる[360]。

非公開企業結合審査（informal merger review）においては、当事者に対する情報提供義務は明確に法律上で定義されておらず、届出手数料もない。ただし、当事者は、以下の情報を提供することが強く推奨されている。

- 当事者に関する背景情報
- 市場の構造（その他の主な市場参加者についての関連情報など）
- 企業結合を行う商業的理由
- TPA 第 50(3)条にある企業結合審査要因の観点からの当該買収についての分析
- 当該企業結合の競争上の問題について関連するその他の要因についての分析

1.2.1.2. 審査体制（職員数、予算等）

ACCC は、委員長（常勤）1 名、副委員長（常勤）1 名および常勤委員 4 名（これら 6 名を以下「常勤メンバー」 という）ならびに非常勤委員からなっている[361]。常勤メンバーおよび非常勤委員は、産業、商業、経済学、法律、行政または消費者保護に関する知識または経験を有する者でなければならず、州・準州政府の過半数の同意が必要である[362]。常勤メンバーのうち 1 名は、消費者保護に関する知識または経験を有する者でなければならない。常勤メンバーは総督（Governor-General）が、非常勤委員は財政大臣が、任命する。任期は 5 年である。また、地方事務所は全国に 9 か所配置されている。

2009 年 6 月に公表された GCR の調査によれば、ACCC の総職員は 786 名で、うち競争執行勤務員は 291 名。非事務職は 276 名で、うち、弁護士は 135 名、エコノミストは 119 名（うち経済

---

[359] TPA 第 155 条

[360] TPA 第 11D 章

[361] The Australian Competition & Consumer Commission incorporating the Australian Energy Regulator, Who We Are—What We Do—How We Work: http://www.accc.gov.au/content/item.phtml?itemId=605152&nodeId=de9054cd8fb3c1b33248c57021c9768d&fn=Who%20we%20are%E2%80%94what%20we%20do%E2%80%94how%20we%20work.pdf

[362] 同上

学博士は 6 名）である。予算は 32.5 百万ユーロであった。[363]

1.2.2. 審判所

競争審判所（Competition Tribunal）は、ACCC の決定に対する異議申し立てを受理し、審理する機関である。また、公共利益の観点から当事者による企業結合認可申請を受理することもできる。

同審判所は、審判長および 2 名の審判官で構成されるが、審判長は連邦裁判所の判事が、審判官 2 名は、通常、経済学者および退職した実務家があたる。

また、同審判所は、ACCC その他から、オーストラリア国内の競争を実質的に減殺するとの申請があった外国における企業結合に対して、宣明 （declaration） することができる。

1.2.3. 裁判所

競争審判所の決定に不服のあるものは、連邦裁判所（Federal Court）に不服申し立てを行うことができる。

1.3. 審査手続き・プロセス

オーストラリアでは、企業結合の事前届出は義務付けられていないが、任意の届出が推奨されている。任意の届出に対する非公式の企業結合審査の手続が 2004 年から試行されており、2006 年にさらに制度が改良されている。

1.3.1. 届出が必要となる基準

オーストラリアで企業結合規制の対象となる企業結合は、以下のとおりである。

- 法人が、直接または間接に、他の法人の株式または個人の資産を取得
- 個人が、直接または間接に、法人の株式または法人の資産を取得

「取得」の対象としては、以下の 2 通りがある。

- オーストラリア国内の資産。例えば、オーストラリアの企業の株式、オーストラリア国内の事業、オーストラリアの知的財産権（商標や特許など）、設備など。ただし、ここに挙げたものだけに限定されるものではない
- もしも、買収者がオーストラリア国内の法人であり、オーストラリア国内で事業を営んでおり、オーストラリア市民または通常のオーストラリア居住者である場合には、資産の所在地を問わない

[363] GCR Enforcement Rating 2009

TPA の規定の中には株式の部分取得についての基準値は特に設けられていない。したがって、同法の第 50 条は、実質的な市場における競争を実質的に減殺する効果を持つ、または持つ可能性のある株式取得全てに適用される。ただし、当該株式保有が企業の支配権の獲得につながるかどうかを検討する際には、以下の点について考慮することとされている。

- その他の株式・有価証券（普通株式、優先株式、特別株式など）を誰がどれだけ保有しているか
- 議決権（特別議決権を含む）の分布状況
- 他の株主が当該企業の会議の場で積極的か、あるいは消極的か
- 株式や資産の売却に関する先売権があるか
- 当事者間に他の契約や協定があるか
- 重要な債権者の権利や影響力
- 取締役会の構成
- 企業の定款（the company's constitution）

企業を支配するには足らないような株式取得であっても、潜在的な反競争的効果が懸念される例としては、以下が挙げられている。

- 水平企業結合は、ライバル間の競争意欲を減じ、協調行為の動機と能力とを高める可能性がある。
- 他の市場におけるライバル同士が、ある市場において企業結合する場合には、第二（第三）市場における協調行為を促進する可能性がある。
- 垂直企業結合は、 ライバルとなる供給業者を締め出す可能性がある。
- 水平企業結合の場合も垂直企業結合の場合も、競合他社に関する商業上の重要情報にアクセスできる可能性がある。
- 水平企業結合の場合も垂直企業結合の場合も、潜在的に競争促進的な他の企業結合や合理化を妨げる可能性がある。

1.3.2. 審査の流れ[364]

1.3.2.1. ACCC に対する公式企業結合許可申請

ACCC への公式な企業結合許可申請は、実行前の企業結合に限る。また、届出は買収者にしか提出できない。当事者が ACCC に許可申請した後、40 営業日の待機期間が与えられる。この待機期間は、延長可能である。ACCC が期間延長を必要とした場合、書面で当事者に通知、当事者は通常翌営業日終了前に返事する。また、このような当事者の同意による延長は複数回可能である。

また、待機期間あるいは上記延長期間以内に、ACCC が、当該企業結合が複雑あるいは特殊と判断し、決定を下すことができない場合、20 営業日の延長が可能となる。当事者には書面通知が送られる。

当該期限内に決定が行われない場合、申請は却下されたものとする。許可を得た企業結合には法的措置が提起されることがないが、許可が拒否された場合、法第 50 条違反として提訴される。

1.3.2.2. 競争審判所に対する企業結合認可申請

競争審判所への企業結合認可申請は、実行前の企業結合に限る。買収者が審判所に申請し、3 ヶ月以内に決定が下される。複雑な案件の場合、あるいは他の特殊状況により、この期間は更に 3 ヶ月の延長が可能である。追加資料の要求がくる可能性がある。該当審査に関して、ACCC は報告書を作成し[365]、審判所は決定する際にそれを考慮する[366]。期間内に決定が下されない場合、申請は拒否されたものとされる。

1.3.3. 事前相談（非公式）の位置づけ

オーストラリアでは、英国と同様、企業結合の届出は義務付けられていないが、事前に任意に ACCC に通告することが強く奨励されている。その場合、「非公式企業結合審査（informal merger review）」が行われることになる。

ACCC が非公式企業結合審査の結果、当該企業結合や買収に対して異議申し立てを行わないという判断をしたとしても、それによって TPA 第 50 条への合法性が ACCC や第三者から問われなくなることを保証するものではない。ただし、実際には、非公式企業結合審査で異議申し立てを行わないとされた案件で、最終的に第 50 条に基づく法的措置が採られるケースは極めて稀である。

ACCC は当該買収が TRA 第 50 条に違法であると考えているにも関わらず、当事者がその変更や取りやめに同意しない場合には、連邦裁判所に対して、差し止め、分割、罰金等を科すことを請求することができる。差し止めや罰金を申請できるのは ACCC のみであり、第三者は、違法である旨の宣告と分割を請求できる。また、第 50 条違法の企業結合によって損害を被った私人は、その損害賠償を求めて告訴できる。

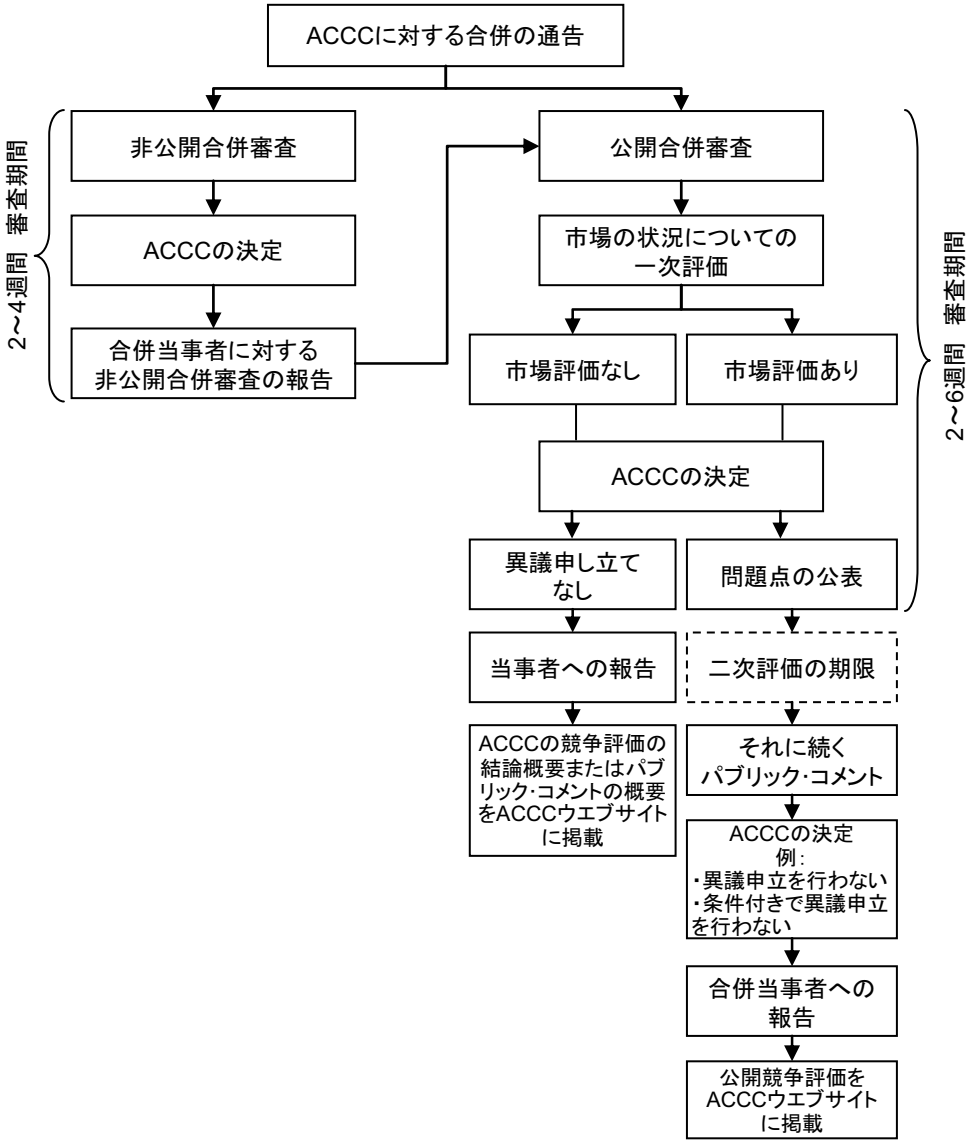
非公式企業結合審査には、 大きく以下の 2 種類がある。

---

[364] Formal Merger Review Process Guidelines, part 3 および part 6 を主に参照。
[365] TPA 第 95AZEA 条
[366] TPA 第 95AZG 条

- 未実施企業結合に関する非公開審査プロセス（confidential review）
- 未実施企業結合および既実施企業結合に関する公開審査プロセス（public review）

図：オーストラリアの非公式企業結合審査の流れ



出所：株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」

1.3.3.1. 非公開審査（confidential merger review）

非公開の審査が行われる場合としては、大きく 2 通りあり、一つは、海外投資審査委員会（Foreign Investment Review Board、FIRB）やオーストラリア諮問規制当局（Australian Prudential Regulatory Authority、APRA）といった他の規制機関が自らの管轄下で報告を受け

た案件について ACCC に対し情報提供する場合と、もう一つは、当事者自身が ACCC に対して極秘裏に審査を依頼する場合である。

当事者が ACCC に非公開審査を依頼するメリットは、企業結合計画公表後に審査に煩わされる必要がなくなることと、早い段階で競争上の問題点を明らかにできるということが挙げられる。

通常は、当事者から完全な届出が行われてから 4 週間以内に、非公式の回答が得られる。ただし、ACCC が、入手情報からは結論を出せないと判断した場合には、その旨を告げるのみ（結論を出すには市場調査をする必要があることを指摘して）であったり、当事者に対してより詳細な情報提供を求めることもある。

ACCC が出す結論としては、以下のようなものがあり得る。

- 入手可能な情報に基づけば、ACCC は当該企業結合に異議申立を行うつもりはないが、当該案件が公開されたあとに、市場調査を実施する権利は保持するものとする。
- ACCC は、市場調査を行わずには、当該企業結合の競争上の影響に関して結論を出すことは不可能である。
- ACCC は暫定的ではあるが、当該企業結合が第 50 条に違反して、関連市場における競争を実質的に減殺すると思われるとの結論に至った。ただし、これは市場調査次第である。

非公開審査の内容は公表されないが、いったん企業結合計画が公表されると、当該企業結合計画について ACCC が審査・監視中である旨をウェブサイト上で公表することがある。

また、非公開審査の結果、問題なしと判断した案件が公表された場合、ACCC は改めて市場調査が必要かどうかを検討する。必要なしとなった場合には、2 週間程度のうちに、当該事案の詳細をウェブサイトに公表した上で、これ以上の詳細調査を実施する必要があると思うに足るような何らかの追加情報が寄せられない限りは、もともとの見解を正式に追認し、当事者に伝えるとともに、ウェブサイトにその決定を公表する。正式な調査が必要とされた場合には、ACCC は公開審査を実施することとなる。

1.3.3.2. 公開審査（public merger review）

ACCC が公開審査を行う対象は、公表済みの企業結合や実施済みの企業結合のうち、ACCC が競争上の問題を生じると考えたものである。公開審査を開始するのは、以下のような場合である。

- 当事者が、企業結合や企業結合計画について、非公式の承認を得たいと考えた場合
- 当事者が、企業結合や企業結合計画について、非公式の承認を得ようとしているわけではないものの、ACCC に通告した場合
- 苦情

- 他のオーストラリア内外の政府機関からの情報提供
- メディアの報道や憶測
- その他の情報源

ACCC が検討を行う企業結合事案の大半は、当事者が、当該企業結合計画について ACCC の非公式の承認を得るために、あるいは単なる儀礼上の情報提供として、企業結合実行前に ACCC に相談に来るものである。

ACCC に対して企業結合審査のために十分な情報を文書で提出するのは当事者の責任となっている。 ACCC に対して十分な情報が提供されて初めて、審査が開始される。ACCC が十分な情報を受け取って当事者との間に協力関係が築かれる場合には、一般的に企業結合審査は迅速に終わるが、そうでない場合には、時間が余計にかかることになる。

1.3.4. 第一次審査で求められる資料[367]

1.3.4.1. ACCC に対する公式企業結合許可申請

ACCC に対する公式企業結合許可申請において、届出表（Form O）、関連資料、法 87B 条に基づく確約と手数料が必要となる。機密事項に関して当事者から要求がある場合、申請は機密版と公表版の 2 つを提出するべき。

ACCC が当事者の営業、関連市場と競争環境について全体図を正確に把握するためになる追加情報は提出することが勧められる。

当事者が根拠とする情報は全て届出表に含まれるべきである。当事者が専門家のレポートを補足資料としたい場合、届出の際に提出するべきである。定量的分析が含まれている場合、ACCC で再現する可能性がある。ACCC が厳格に試験できない分析は重視されない。

1.3.4.2. 競争審判所に対する企業結合認可申請

届出表（Form S）、関連資料、法第 87B 条に基づく確約と手数料が必要となる。機密事項に関して当事者から要求がある場合、完全版、機密事項マーク版と公表版の 3 つを提出するべきとされている。

1.3.5. 秘密情報の管理に係る当局のルール

1.3.5.1. ACCC に対する公式な企業結合許可申請

許可申請者と関係者は ACCC に申請関連の情報を提供する際、機密扱いを申請し、merger clearance register と ACCC ウェブサイトに記載されないよう申請することができる。機密扱い申請が ACCC に拒否された場合、関連資料は返却され、当該情報を抜いた上で審査を受けること

[367] Formal Merger Review Process Guidelines, part3 および part6 を主に参照。

ができる。しかし、それによって提出資料が不完全とされるおそれもある[368]。ACCC 決定が審判所にて審査される場合、公表されていない機密事項も示される。

1.3.5.2. 審判所に対する公式な企業結合認可申請

許可申請者と関係者は審判所に申請関連の情報を提供する際、機密扱いを申請し、merger authorization register と ACCC ウェブサイトに記載されないよう申請することができる。機密扱い申請が審判所に拒否された場合、関連資料は返却され、当該情報を抜いた上で審査を受けることができる。しかし、それによって提出資料が不完全とされるおそれもある[369]。

1.4. 問題解消措置[370]

1.4.1. 問題解消措置の内容

ACCC が考慮する競争上の懸念を解消するには、通常、企業結合前の競争レベルまで回復あるいはその競争レベルを維持する必要があると考えられる。

ACCC は明らかに、行為措置より、構造的措置を望ましいと考えている。また、構造的措置の中で、資産売却は最も多く使われる。行為措置が単独で使われることはめったにない。通常、行為措置は構造的措置の補足として使用される場合が多い。

1.4.2. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

ACCC は、問題解消措置が行われるよう監視し、潜在的な違反行為を見つけた場合は調査する。

問題解消措置の条件に従わない場合、ACCC は連邦裁判所へ法 87B(4)条を基に、裁判所へ命令の発出を要請する。裁判所は以下の命令を出すことができる：

- 問題解消措置の条件に従う
- 条件違反として直接・間接的に得た利益相当の金額を国に支払う
- 条件違反として損害を受けた者への賠償
- その他適切な命令

ACCC が法第 87B 条の承諾を同意したとしても、問題解消措置が適切に実施されていない場合や同意が不正確な情報の基で行われたとした場合など、ACCC は法第 50 条の下で法的行為を取ることができる。

---

[368] TPA 第 95AI 条
[369] TPA 第 95AZA 条
[370] Merger Guidelines, Appendix 3

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール[371]

ACCC は、公式な企業結合許可申請において、決定とその理由を書面で申請者に通知する。競争審判所も、公式な企業結合認可申請において、決定とその理由を書面で申請者に通知する。

1.5.2. 対外的な情報開示のルール[372]

ACCC は、公式な企業結合許可申請において、機密事項に関する規定に従い、企業結合（取り下げられた申請も同様）についての情報を登録（merger clearance register）しなければいけない（法第 95AH 条）。ほとんどの場合、情報は ACCC のウェブサイトにも反映される。

一方、競争審判所は、公式な企業結合認可申請において、機密事項に関する規定に従い、企業結合（取り下げられた申請も同様）についての情報を登録（merger clearance register）しなければいけない（法第 95AZ 条）。ACCC においても、競争審判所から認可申請のコピーを受け取った後、関連情報を ACCC ウェブサイトにて公表する。

2. 企業結合ガイドラインの概要[373]

オーストラリアの企業結合ガイドラインは、2008 年に改正した「Merger guidelines」である。同ガイドラインは、TPA のもとで ACCC が企業結合審査を行う際の、分析のフレームワークや検討する要素について概要を示すものである。

2.1. 市場画定に係る考慮要因[374]

商品市場および地理的市場の画定は、競争の実質的減殺の有無を分析する第一段階である。その後、ACCC はケースバイケースで、競争懸念が生じる可能性のある市場に着目する。通常、ACCC は当事者が供給を行う商品もしくは地域が重なる部分、もしくは他の有意な経済的関係（例えば、垂直関係、あるいは当事者商品が補充関係にあたるなど）を考慮する。また、ACCC は、市場画定の際、他の商品もしくは地域が密接な代替品として関連市場に含まれるかどうか検討する。ここで注意すべきなのは、ACCC が市場を画定する際、該当商品および地域で供給を行う事業者を参照するのではなく、あくまで商品および地域の代替性を基準とすることである。

ガイドラインのパラ 4.27 では、ACCC が商品および地域のおける代替性を分析する際、当事者および第三者から求める情報の例が示されている。

2.1.1. SSNIP テストの考慮

市場を画定するにあたっては、需要代替性および供給代替性が考慮される。特に需要代替性の分析にあたっては、SSNIP テストが用いられている。

---

371 Formal Merger Review Process Guidelines, p.31, 58

372 Formal Merger Review Process Guidelines, p.20, 55-56

373 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

374 Merger Guidelines, part 4

企業結合がない場合の価格を、予測可能な将来（foreseeable future）まで最低 5%の引き上げを行うことができるかどうかを考慮する。

しかし、データ要請の負担が重いため、企業結合審査において、SSNIP が厳密に実際状況に適用することは少ない。したがって、通常、ACCC が市場画定を行う際、定性的な方法を用い、SSNIP テストを補助的な方法とする。

2.1.2. 輸入の取扱い[375]

TPA には、現在および潜在的な輸入競争の水準を検討することが明記されている[376]。

ACCC では、一般的に地理的市場をオーストラリア国内またはその一部として画定することが多く、輸入分の市場シェアを競争圧力として見なすことにしている[377]。

現在および過去の輸入状況に基づき関連市場での輸入水準を検討することができるが、ACCC は、統合会社が市場支配力を行使する意図がある場合、輸入が拡張する可能性（すなわち、潜在的な輸入競争）も考慮する。

以下の条件を全て満たす場合、輸入は有効かつ直接な競争制約と考えられる。

- 独立輸入（当事者から）が過去 3 年において売上総額の 10%を超える
- 1～2 年の間に独立輸入供給者が当事会社と有効に競争することを妨げる、輸入量の急増に対する制限がない
- 関連商品において、現在および潜在的な輸入商品が強い代替性を持つ
- 輸入商品の国内価格が関連する国産商品の価格と近い
- 輸入者は最低限のコストで、あるいはコストなしで輸入量を増やすことができる
- 当事者と他の国内供給者は、輸入供給者と直接の利益関係、支配関係、相互の影響関係をもたない

2.1.3. 世界市場の画定の有無

TPA では、市場を「オーストラリア国内、または州内、または準州内」[378]としているが、これは関連市場をオーストラリア全体として画定すべきとしているのではなく、少なくとも画定される市場の一部がオーストラリア国内であることを要求しているものである。

ACCC は、ほとんどの場合、市場はオーストラリアまたはその一部として画定している（ただし、輸入は含む）が、ときには、オーストラリアよりも広い範囲、さらには世界市場を画定する

---

375 Merger Guidelines, paragraph 7.33~7.37

376 TPA 第 50 条(3)項(a)に、企業結合が競争を実質的に減殺する効果を持つ、または持つと思われるかどうかの判断要素として、「現在および潜在的な輸入競争の水準（the actual and potential level of import competition in the market）」が含まれている。

377 Merger Guidelines, paragraph 4.31

378 TPA 第 50（6）条

こともある[379]。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析[380]

TPA の第 50 条には、市場における競争を実質的に減殺する効果をもつか、または持つと思われるかどうかについて判断するにあたって、以下の要素を考慮に入れると記載されている。ただし、ここに挙げられている要素が全てではないと明言されている。

- 当該市場における実際の、および潜在的な輸入競争の水準
- 参入障壁の高さ
- 当該市場における集中度
- 当該市場における対抗力の度合い
- 取得者が，当該取得によって、価格又はマージンを著しく、かつ、持続的に引き上げる可能性
- 当該市場において、存在するか又は存在する可能性のある代替事業者の範囲
- 当該市場の成長性、革新性及び製品差別化といったダイナミックな特徴
- 当該取得が、活発かつ有力な競争者をなくす可能性
- 当該市場における垂直的統合およびその特徴

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ[381]

競争制限効果が生じるシナリオとしては、単独行為による競争制限（unilateral effects）および協調行為による競争制限（coordinated effects）が挙げられている。

2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因

2.2.2.1. 市場シェアおよび集中度[382]

当該企業結合が、より詳細な分析が必要かどうかの初歩的判断基準として、ACCC は主にハーフィンダール・ハーシュマン指数（Herfindahl-Hirschman Index、HHI）を考慮する。通常、以下のいずれかに該当する場合、ACCC は水平的企業結合において競争懸念を特定する可能性が低

---

379 RGC/Cudgen RZ（1996）の企業結合案件および RGC/Westralian Sands（1998）の企業結合案件では、ACCC は、塩素系顔料生産のための原材料供給とジルコンの供給については、世界市場を画定した。

380 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　オーストラリア」 http://www.jftc.go.jp/worldcom/html/country/australia.html

381 Merger Guidelines, part 5~6

382 Merger Guidelines, paragraph 7.6~7.14

い。

- 企業結合後 HHI が 2000 以下
- 企業結合後 HHI が 2000 以上、かつ HHI 増加分が 100 以下

しかし、市場集中度から、市場構造の簡略な全体図および当事者の規模の概算を知ることはできるが、市場集中度自体は、審査において決定的な要因とはならない。

2.2.2.2. 新規参入の考慮[383]

ACCC は参入障壁の高さについて考慮することになっている。市場への新規参入は既存企業にとって重要な競争制限となる可能性がある。新規参入者が適時に消費者に適切な代替供給を行うことができれば、既存企業が市場支配力を行使しようとする場合、消費者が新規参入者へ切替えることができるため、市場支配力を維持することはできない。信憑性のある新規参入の脅威（credible threat of new entry）があるだけで、市場支配力の行使を妨げるのに十分な場合もある。

参入が十分な競争制約となると考えられるためには、「タイムリーである」(timely)、「可能性が高い」 (likely)、「規摸が十分であり」 (sufficient in scope and nature)という 3 つの要件が満たされている必要があるとしている。

まず、ACCC は、有効な新規参入とは、1～2 年以内に関連市場へ参入し、消費者へ統合会社の代替供給を行うものであると考えている。しかし、この期間は具体的な市場においてケースバイケースで考慮されるものである。

ACCC は、企業結合後、新規参入が実際に行われる、あるいは新規参入の脅威が存在する可能性が高いかどうか判断する。このような可能性は、市場への参入が利益を生むかどうかに依拠する。ACCC は、新規参入によって増加される生産量が価格に与える影響、それに対する既存企業の反応、および参入における他のコストやリスクなどを考慮し、新規参入者が十分な投資利益を獲得できるかどうかを分析する。

また、有効な新規参入とは、十分な規模で十分な範囲の商品種目を供給することであると考えられる。商品が差別化されている市場では、「十分な」参入とは、参入者が、統合会社の商品と十分に密接な代替品を供給する能力とインセンティブによるものである。参入が 1 社のみではなく、複数の企業によるタイムリーな参入により、その総合効果が統合会社による市場支配力の行使を妨げる場合、参入は「規模が十分」だといえる。

参入障壁としてはさまざまなものが考えられる。ACCC は、参入のコストおよび既存企業の優位性から考慮し、参入障壁を 3 種類に分類する。

- 法的／規制的障壁（legal or regulatory barrier）

[383] Merger Guidelines, paragraph 7.17~7.32

- 構造的／技術的障壁（structural or technological barrier）
- 策略的障壁（strategic barrier）。

こうした参入障壁の「高さ」とは、既存企業が新規参入を招かない範囲内でどれだけ競争水準よりも市場価格を引き上げることができるかで測られる。参入障壁の高さを検討するうえで、ACCC は以下の情報に着目している。

- 現在競合者ではない供給者が競合商品もしくはサービスに切替える能力
- 既存事業者の拡張能力に影響を与える市場の状況
- 事業者が当該市場へ参入あるいは生産拡張を行う際に必要な投資の規模および範囲
- 当該関連市場におけるブランド・ロイヤルティ
- 当該関連市場における長期供給契約の有無およびその特性
- 短期から中期において、当該関連市場にて需要者が供給者を切替える、あるいは供給者が需要者を切替える関連なコスト（switching cost）
- 当該関連市場の成長もしくは縮小

2.2.2.3. 代替品の入手可能性[384]

企業結合審査の際、ACCC は各関連市場において、現在および将来入手可能な代替品の範囲、およびこれらの市場の中で商品間の競争力強度を考慮する。協調行為による競争制限効果が存在しないと仮定した場合、市場に企業結合当事者商品の代替品が十分供給できるとすると、企業結合により競争が実質的に減殺される可能性は低いと考えられる。

代替品の入手可能性による競争制限に関する分析は、主に以下の 2 点に着目している。

- 当事者の間、および当該結合後企業とその競合者の間での競争力
- 生産拡張における障壁（すなわち、供給の価格弾力性）

ACCC は、当事者の間、および統合会社と競合者との間での競争力を分析する際、商品の代替性に基づいて市場を画定するだけではなく、統合会社と関連市場の他の供給者との間の代替性もしくは競争力の強さを考慮する。ガイドラインには、ACCC がこのような競争力の分析をする際

[384] Merger Guidelines, paragraph 7.38~7.47

に必要な情報の例が示されている[385]。

商品が差別化されている商品市場では、企業結合前の当事者間の競争力が強く、他の競合者は統合会社の商品との競争力は比較的弱い場合、単独行為による競争制限効果は生じやすくなる。ACCC は、当事者が他の競合者と以下の点においてどれほど違うかを分析することによって、商品差別化の程度を判断する。

- 商品の特性および機能
- 顧客ロイヤルティ
- ブランド・ロイヤルティ
- 多くの顧客が、当事者の商品を特別密接な代替品と思うかどうか（例えば、当事者の商品は顧客の第一選択および第二選択となる）
- 生産キャパシティ
- 製品種目の範囲および専門化のレベル
- 流通チャネルの範囲
- 地理的存在感
- コスト構造
- 垂直統合の程度

また、競合者による競争制限は、統合会社が市場支配力を行使した場合、生産を増加し、かつ利益を得ることができるかどうかによる。すなわち、供給の弾力性を分析することとなる。市場において、競合者の拡張を妨げる、もしくは拡張を遅延することにより、競合者が適時に拡張を行うことができず、統合会社が一時的ではない市場支配力を行使することを制約できないこととなるような要因が存在するかどうかを考慮する。ACCC は 1～2 年間を適時な拡張期間の基準とするが、適切な期間はケースバイケースとなる。

企業結合後、統合会社が市場支配力を行使する場合、その競合者が生産を増加するインセンティブは、以下のような要因に影響される。

- 競合者が、どれほどの余剰キャパシティを用いて、統合会社から売上を獲得することができるか

[385] Merger Guidelines, paragraph 7.47

- 競合者が生産を増加する際にかかるコスト
- 競合者が、増加する原資を調達する能力、および増加する製品を顧客に分配する能力
- 統合会社が、どれほどの余剰キャパシティを用いて、競合者が売上を獲得することを阻止することができるか

競合者が生産キャパシティ制限に直面する場合、統合会社が市場支配力を行使しようとする際、統合会社から顧客を獲得する能力は減少することとなる。したがって、関連市場にて競合者の生産キャパシティに制限がある場合、企業結合が競争に実質的減殺の効果をもたらす可能性は高くなる。

2.2.2.4. 活発かつ有効な競争者の存在[386]

ACCC の企業結合審査においては、活発かつ有効な競争者が消滅する可能性についても検対する。当事者が活発かつ有効な競争者の場合（いわゆる「マヴェリック」企業)、統合会社が持つ単独的な市場支配力（unilateral market power)、あるいは少数の企業が協調的行為をとる能力およびインセンティブが実質的に強くなる。マヴェリック企業の市場シェアは多いとはかぎらないが、価格、イノベーションもしくは商品開発など競争上重要な要因に影響を与える。

このようなマヴェリック企業の行動は予測可能性が低く、他の市場参加者に商品をより高品質、低価格で供給するよう圧力を与え、消費者に利益をもたらす。また、マヴェリック企業は市場支配力の協調行使を妨げる傾向がある。

したがって、マヴェリック企業が失われる企業結合は、競争を実質的に減殺する効果をもたらす可能性がある。

2.2.2.5. 破綻企業の考慮[387]

予測可能な将来（通常 1～2 年間と考えられる）で、当事者の一方が市場から退去する可能性が高い場合、企業結合が行われた時点の競争状況は、将来の競争状況より誇張して評価することになる。この場合、市場から退去する可能性のある当事者の方を「破綻企業（failing firm)」と呼ぶ。ここでの分析の焦点は、企業結合が行われた場合について、企業結合なしで当事者の一方が破綻した場合よりも、将来の市場競争が、実質的に減殺されるかどうかである。

破綻企業との企業結合により、競争に実質的制限が生じないと証明するためには、以下の立証が必要となる：

- 企業は破綻寸前であり、企業結合なしで再建されるのは不可能であること
- 企業結合なしでは、破綻企業の資産（ブランドを含む）は市場から退去すること

386 Merger Guidelines, paragraph 7.56~7.57
387 Merger Guidelines, paragraph 3.22~3.23

- 破綻企業が市場を退去して消費者が他の供給者へと転移した後と比べ、企業結合による市場競争は実質的に減少されないこと

2.2.2.6. 効率性の考慮[388]

企業結合特定の効率が限界生産費用を実質的に削減し、それによる効率が市場競争に直接影響がある、かつ企業結合後消失しないと明白に立証できる場合に限り、ACCC は効率性の議論を考慮する。

企業結合が当事者に実質的な効率性をもたらすが、その効率性が実質的な競争制限を阻止できない場合、競争審判所からの企業結合認可が出された場合に限り、企業結合は許される。すなわち、競争審判所が、効率性による公共利益が、実質的な競争制限による公共損害より大きいと判断する場合、企業結合は認可される。

2.2.2.7. 市場のダイナミック性[389]

続いて市場成長度やイノベーション、製品差別化といった、市場のダイナミックな特性についても分析することとされている。

市場のダイナミックな特性の分析においては、主に以下の 2 つの観点から分析する。

- 市場のダイナミック性が、企業結合がもたらすおそれがある競争制限効果に与える影響
- 企業結合自身が市場のダイナミック性に与える影響

主な考慮要素は以下のとおりである。

- 市場成長の度合い
- 製品イノベーションの速さ
- 製品差別化の度合い
- 関連市場における将来発展の可能性

2.2.2.8. 公共の利益の考慮

競争審判所は公共の利益の観点から企業結合認可を与えることができるが、ACCC はあくまで競争の観点のみ、すなわち、企業結合が競争、競争制約および市場効率性への影響のみから考慮する[390]。

---

[388] Merger Guidelines, paragraph 7.63~7.66.
[389] Merger Guidelines, paragraph 7.52~7.55
[390] Formal Merger Review Process Guidelines, p.15

競争審判所が考慮する公共利益とは、輸出の実質価値の大幅増加と輸入商品から国内商品への大幅代替である。その他、豪州産業の国際競争力に関連する全ての要素を考慮する[391]。

また、以前の審決の中で、社会に有益となる全てのものが公共利益と考えられる、と書かれている。通常、企業結合による経済効率性がこの議論の中心となる[392]。

[391] Formal Merger Review Process Guidelines, p.51~52
[392] NERA エコノミスト

ニュージーランド

1. 企業結合規制制度・運用の概要[393]

1.1. 企業結合規制の根拠法

ニュージーランドの企業結合規制の根拠法は Commerce Act 1986[394]の「第 3 章　事業取得（Business Acquisition）」である。

同法において禁止される事業取得は、「市場における競争を実質的に減殺する効果（substantially lessening competition、SLC）を持つ場合」である[395]。本規定は、取得する事業の大小に関わらず適用される。ニュージーランドは現在 SLC テストを採用しているが、2001 年の Commerce Act 改正前は、以前の EU と同様、ドミナンス・テストを採用していた。

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）

Commerce Act では、「ニュージーランドの消費者の長期的利益の為に市場競争を促進する」と記載されており、同法は消費者利益の保護を目的としているといえる[396]。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

ニュージーランドでは、企業結合が Commerce Act に抵触していないかどうかを商務委員会（Commerce Commission）が審査する。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

企業結合審査の結果、商務委員会が当該企業結合は Commerce Act の第 47 条に抵触する恐れがあると判断した場合には、中止を請求することができる。また、 既に実施された企業結合の場合には、商務委員会は、高等裁判所に対して、違法である旨の宣言とさまざまな問題解消措置（救済命令、罰金、分割など）を請求することができる。商務委員会は、中止・停止委員（Cease and Desist Commissioners）に対して、命令を申請することもできる。

Commerce Act 第 66 条において、商務委員会は、計画されている事業取得が市場競争の実質的減殺の効果を持たないまたは持たないと思われると満足した場合には、当該業取得を承認（クリアランス）することができるとされている。

一方、同法第 67 条では、「競争の実質的減殺につながると思われる事業取得であっても、公共

---

393 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

394 http://www.legislation.govt.nz/act/public/1986/0005/latest/DLM87623.html

395 Commerce Act 第 47 条

396 Mergers and Acquisition Guidelines, page 5
http://www.comcom.govt.nz/Publications/ContentFiles/Documents/MergersandAcquisitionsGuidelines.PDF

の利益がその競争の実質的減殺によってもたらされる損害を上回ることが判明した場合には、商務委員会が『認可（Authorization）』を与えることができる」と規定されている。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

基本的に任意の提出によるが、商務委員会は、法第 98 条により、法定通知を出し、情報、文献あるいは証拠の提出を命じることができる[397]。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）

2009 年 6 月に公表された GCR の調査によれば、公正取引委員会の総職員数は 189 名で、うち競争執行勤務員は 64 名である。非事務職は 54 名で、うち弁護士は 30%の 16 名、エコノミストは 11%の 6 名（うち経済学博士は 4 名）である。3.8 百万ユーロであった。

1.2.2. 裁判所

高等裁判所（High Court）は、制限的取引慣行および企業結合に関する違反事件の審理を管轄するとされており（法第 75 条）、企業結合に関して商務委員会が下した決定に対して不服がある当事者やその他の利害関係者は、高等裁判所に訴えることになる。 法的判断は、高等裁判所が行うことになる。

企業結合が違法であるかどうかは、最終的に裁判所が判断を下すことになっている。これは、商務委員会や第三者が訴えた場合についても、商務委員会の承認や認可の決定に対する控訴や法的再審理の場合であっても同様である。

控訴裁判所(Court of Appeal)は、 高等裁判所の判決に対する控訴事件を管轄する。

1.3. 審査手続き・プロセス

ニュージーランドでは、企業結合の届出は義務付けられておらず、任意の届出制となっている。もしも事業取得を計画している当事者が、違法の可能性を懸念する場合には、予め届出を行い、承認（clearance）または認可(authorization)を申請することができる。

当事者が事前申請をしない場合であっても、商務委員会が違法と判断した場合には、商務委員会は、事業取得を中止するよう請求することができる。

また、既に実施された企業結合の場合には、商務委員会は、高等裁判所に対して、違法である旨の宣言とさまざまな問題解消措置を請求することができる。

違法であると思われるような事業取得を行う当事者に対しては、第三者が裁判に訴えることも可能である。

1.3.1. 届出が必要となる基準

ニュージーランドでは、企業結合審査の事前届出制度を採用しておらず、任意の届出制となっている。

ニュージーランドの企業結合審査の対象となる「事業取得」とは、「人が、事業資産や株式を取

[397] Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008), para 7.31

得すること」である。この「取得」には、譲渡、購入、交換が含まれる。また、リース、賃借、分割購入といった形で取得することも含まれる。

「事業資産」は、有形資産と無形資産とを指している。無形資産には、のれん、特許権等の知的財産権、オプション契約・フランチャイズ契約・経営契約等の契約に基づく権利、事業上のノウハウ、顧客名薄などが含まれる。

「株式」 とは、企業や法人の資本に対する株式のことであり、株主総会への議決権を伴うかどうかは関係ない。また、以下のようなものも株式に含まれる。

- 様式に対する利害権益
- 企業の会議に対する議決権（株式に付随した権利）を行使する（または行使をコントロールする）権利
- こうした株式を取得または処分する（または取得または処分をコントロールする）権利
- 無期社債

1.3.2. 審査の流れ

1.3.2.1. 承認の手続

商務委員会は、承認のための標準申請用紙を受け取ると調査を開始し、競合他社や顧客、調達先、その他の利害関係者へのインタビューを行う。収集した情報をもとに、企業結合ガイドラインに沿って、法的・経済的分析を行う。

法律によると、商務委員会は申請受領後 10 営業日以内または、申請者が合意した場合にはそれ以上の期間内に、クリアランスについて決定を下すことになっている[398]。商務委員会としては、だいたい 40 営業日以内には決定を下すことを目標としている。ただし、案件の複雑さやその時点での商務委員会の忙しさ等によって、期間にはかなりばらつきがあるとのことである。期間内に決定が下されない場合は、商務委員会が承認申請を拒否したとみなされる。

1.3.2.2. 認可の手続

Commerce Act によれば、市場における競争の実質的な減殺につながる、もしくはつながる見込みのあるような計画中の企業結合であっても、商務委員会が、この取引に直接基づく公的利益のほうが損害よりも大きいと判断する場合には、当該企業結合に認可を与えることが可能である。

商務委員会は認可のための標準申請用紙を用意しており、これが提出されると、調査を開始する。調査の結果、商務委員会は決定文書（案）を発表して、申請に対する初期分析結果の概要を示すとともに、利害関係者からの資料提出を要請する。その後、商務委員会は利害関係者との間で会議を持ち、その上で、分析を完成させ、最終決定文書を発表する。

---

398 Commerce Act 第 66 条(3)項

商務委員会が当該事業取得による公的利益が損害を上回らないと判断した場合には、認可を却下する。このとき、当事者は商務委員会の決定について高等裁判所に控訴することが可能である。

法律によると、商務委員会は、申請を受領後 60 営業日以内または申請者との間で合意に達した場合には、それより長い期間内に、認可の決定を下さなければならない。商務委員会の処理目標期間は 120 営業日とされている。期間内に決定が下されない場合は、商務委員会が認可申請を拒否したとみなされる。

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

承認申請の場合、申請計画について、市場構造課課長を通して、なるべく早い段階で商務委員会に知らせるべきであるとされている[399]。承認申請が提出され、商務委員会が登録（register）を行った後、機密内容の部分を確認し、それを除いた公開版を商務委員会のウェブサイトおよびメディア・リリースが公表される[400]。

1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ[401]

事前相談は存在する。特に当該企業結合が規制される懸念がある場合、なるべく事前相談を利用するよう商務委員会に勧められている。事前相談を希望の当事者は市場構造課課長と連絡を取るべきとされる。当事者が届出を提出するまで、事前相談の内容は機密とされる。

また、当事者は、商務委員会に、当該企業結合が行われる真正なる意思を示さなければならない。例えば、合意条項（heads of agreement）、公開入札の資料など。公式申請におけるスケジュール、および企業結合における背景情報の提出も奨励されている。また、事前相談のミーティングの 2 営業日前までに、ある程度完成されている申請表のドラフトを提出することも奨励されている。

1.3.5. 審査で求められる資料

承認申請においては、申請表、その内容に関連する資料（競合者、消費者、供給者などの情報）と手数料が必要となる。必要に応じて、早い段階で経済的証拠の提出を勧められる。

機密事項がある場合、機密版を公開版と別に作成する。当事者が企業結合申請自体の機密扱いを望む場合、そのような要求を提出できる。商務委員会はケースバイケースで機密扱い要求を考慮するが、情報の収集や検査の際に障害が生じると思われるため、通常特別な状況である場合のみの一定期間内でしか機密扱いにしない。

認可申請においては、申請表と手数料が必要となる。

1.3.6. 秘密情報の管理に係る当局のルール[402]

商務委員会が当事者あるいは第三者から受け取る情報は Official Information Act 1982 の規定に基づいて管理される。

---

399 Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008), para 5.02
400 Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008), para 6.09
401 Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008), para 5.04-5.11
402 Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008)を主に参照。

調査に偏見を与える情報の公開は要求されない。また、公表義務の例外とする機密情報を保護する。

以下の原因が情報公表による公共利益を上回る場合、情報は保護される：

- 情報提供者の商業位置に不合理な損害をもたらす、あるいは
- 情報は機密義務に制約され、情報の公表は類似情報あるいは同ソースからの情報の提供に損害をもたらす（このような情報が引き続き提供されるのは公共利益となる仮定の下）、あるいは公共利益に損害をもたらす

当事者は法第 100 条に従い、承認や認可申請の際に商務委員会から情報機密扱いとすることを要求することができる。この場合、機密扱いは商務委員会の最終決定から 20 営業日以内まで有効である。

1.4. 問題解消措置[403]

1.4.1. 問題解消措置決定のプロセス

商務委員会は、早い段階で、当事者から問題解消措置が提案されるのを奨励する。当事者は、書面上で資産売却の提案を行うことができる。Commerce Act 上、商務委員会は構造的措置しか認められないこととなっている。

資産売却を承認申請届出と一緒に提出した場合、商務委員会は最初から問題解消措置を申請と共に考慮する。資産売却が承認申請審査の遅い段階で提出された場合、商務委員会が期間延長を要求する可能性は高い。

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール[404]

商務委員会は、決定について、当事者に対し、電話で通知する。

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

当事者が決定を知らされた後、決定は当事者によるメディア・リリースにより公表される。また、商務委員会のウェブサイトで登録情報（public register）が更新される。

商務委員会はとにかく企業のためにできるだけ早く決定を出すことに主眼を置いているため、理由文書の発行は数週間後に遅れてしまうようである。通常、決定日から 20 営業日以内に理由文書が公表される。

---

[403] Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008)を主に参照。

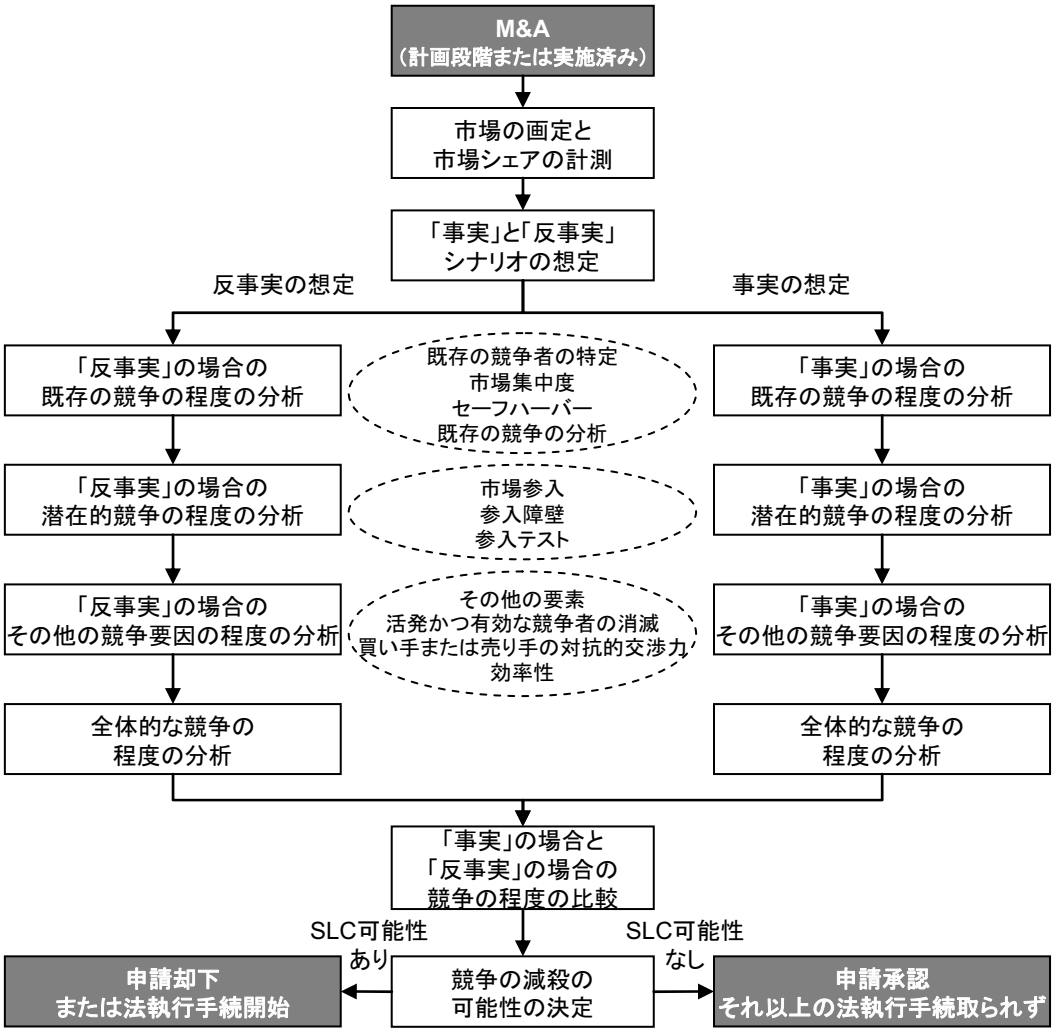
[404] Mergers and Acquisitions Clearance Process Guidelines (November 2008), p16 を主に参照。

2. 企業結合ガイドラインの概要[405]

ニュージーランドでは、2001 年に Commerce Act の企業結合審査部分を改正したのに伴い、「企業結合ガイドライン（Mergers and Acquisition Guidelines）」を発表し、2004 年 1 月より有効となっている。

その分析フレームワークは基本的に、次の図に示したようなステップからなっている。

図：ニュージーランドの企業結合審査の基本的フレームワーク



出所：株式会社日本総合研究所（2007）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」

当該事業取得があった場合（事実）と当該事業取得がなかった場合（事実に反する仮定）の二つの状況を想定して仮想的未来を検討する。この 2 つの未来の競争の程度の「差」が、当該事業所得が競争に与えるインパクトであると見なされるのである。

405 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

商務委員会は、事実シナリオにおいても反事実シナリオにおいても、それぞれ画定した市場ごとに、以下の 3 つの観点から競争の程度を分析する。

- 既に存在している競争
- 潜在的な競争
- 他の競争要因（買い手や売り手の対抗的市場支配力など）

ただし、常にこの分析フレームワークにある全ての要因を分析するというわけではなく、各ケースによって分析プロセスは異なっている。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

2.1.1. SSNIP テストの考慮

市場画定は、企業結合審査の分析の出発点となっている。競争政策の上では、密接な競合関係にある全ての買い手と売り手とを含むものとして画定される。特に、買い手から見て密接な代替関係にあるかどうか、売り手が企業結合の対象となる製品を現在製造中であるかまたは容易に製造可能であるかどうか、という観点から分析することになる。

市場画定の際、商務委員会は SSNIP テストを採用している。

商務委員会では、市場画定には以下の 5 つの次元があるとしている。

- 商品
- 地理
- 機能
- 時間
- 顧客

以下のセクションにおいて、各市場画定について詳細に説明する。

2.1.2. 商品市場の画定

商品市場の画定にあたっては、需要側の代替性（Demand-side Substitutability）と供給側の代替性（Supply-side Substitutability）の双方から検討している。また、需要側の代替性は、商品差別化の程度によって影響を受けるため、これについても分析する。

需要例の代替性の考え方については、各国の競争当局で大きな違いは見られないため、ここでは割愛し、供給側の代替性についての考え方を紹介する。

ガイドラインは、供給側の代替性について以下のように述べている。

「仮に相対的な商品価格に微小な変化があり、利益インセンティブが与えられた場合には、追加的投資（サンクコストとなるような投資）は全くまたはほとんどしないで、既存の製造設備をほとんど変えずにそのまま利用して、短期間のうちに容易に製造シフトを行うことができるような供給者の間には、供給代替性がある。」

この製造シフトの容易さについては、「一年以内」に当該商品を供給できるかどうかで判断される。こうした潜在的な供給者について、商務委員会は「近接競争者（near competitor）」と呼んでいる。

2.1.3. 地理的市場の画定

地理的市場は、「仮に局地的に商品価格が上昇した場合に、買い手が買い回ろうとする供給元の地理的範囲」とされている。

なお、多くの商品に関して、ニュージーランドの消費者は国内外の供給者から購入していることから、「輸入品が国産品に対する密接な代替品であるときには、海外の供給者も関連市場の一部として画定する」とガイドラインに記載がある。こういう場合には、商務委員会は、まず国内市場を画定したうえで、海外の供給者や輸入者が、国内市場の参加者に対して、どの程度の競争圧力を行使できるかを考慮する。「商務委員会は、実際のところ、産業界における常識に照らし合わせても、市場がニュージーランドを含みつつニュージーランドより広範囲に及ぶということがありうるという見解である」。したがって、商務委員会は、例えば、タスマニア地域に対する航空旅客サービス、といった形で市場を画定することもありうる。

2.1.4. 機能的市場の画定

ここで言う機能面での市場分類とは、商品が製造・流通・販売されるという垂直的フローにおける段階のことである。特に、当該事業取得が、垂直的段階のうちある一段階にしか影響を与えず、他の市場には影響を及ぼさないような場合には、こうした機能での市場分類を行うことが有用であるとしている。

2.1.5. 時間市場の画定

商務委員会は、通常、市場では継続的に取引が行われていると見なしているが、場合によっては、取引が頻繁でないような市場もある。そういった状況下では、市場について、時間ごとに画定することになる。特に、林業や天然ガス生産など、長期契約を締結したり、枯渇資源を対象とするような市場においては、こうした時間軸ごとの検討が重要になってくる。また、家電製品のように、耐久消費財の市場においても重要である。

2.1.6. 顧客市場の画定

また、顧客グループごとに供給者が差別を行うことが可能かどうかについても検討の対象となる。もしも、関連市場の中のごく一部の消費者（特定の用途、特定の消費者グループ、特定の地

理的分野）のみが、価格差別の対象となりうるような場合には、商務委員会は、新たに市場を画定したほうが適切かどうかを検討する。例えば、一部の消費者は、他の調達先に切り替えるコストが莫大であるため（たとえ価格が上昇したとしても）、特定の供給者にとどまるより仕方がないという場合がある。

2.1.7. 輸入の取扱い

輸入商品が国内商品と代替性が強い場合、輸入品は関連市場の一部と見なされる[406]。

2.1.8. 世界市場の画定の有無

ニュージーランドを含むより広い市場の画定は可能であるため、世界市場の画定はありえる[407]。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限が生じるシナリオ[408]

競争の実質的制限が生じるシナリオとしては、単独および非協調行為による市場支配力（unilateral and non-co-ordinated market power）および協調行為による市場支配力（co-ordinated market power）が挙げられている。

2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因

2.2.2.1. 既存の競争の分析

2.2.2.1.1. 既存の競争者の特定

市場を画定したうえでの次なるステップは、誰がその市場に参加しているかを特定することである。商務委員会は、「既存の競争」には大きく 2 種類の競争者がいると考えている。一つは、既にその市場において当該商品を供給している供給者である。もう一つは、「近接競争者(near competitor)」と呼んでおり、現在は供給していないが、すぐにでも商品構成を変更して、当該商品を供給することが可能な供給者である。近接競争者は、既存の供給者が値上げしたり、品質を落とそうとすると、 すぐさま参入、対抗できるため、既存の競争者と同レベルの競争圧力を及ぼしているはずである。ただし、商務委員会は、こうした近接競争者が当該関連市場に商品を供給する可能性については認識しつつも、必ずしもその潜在的市場シェアを計測するとは限らないとしている。

また、海外の企業については、 ニュージーランドの多くの市場に対する重要な参加者であると認識している。既に輸入実績がある場合には、商務委員会は、輸入品からの実際の競争圧力が、国内供給からの競争圧力と同様かどうかについて検討を行う。このとき、輸入品には、国際輸送費用といった参入障壁があるかもしれないということを考慮に入れる。

また、既存の競争について分析する際に、企業間関係についても検討の対象としている。例え

---

406 Mergers and Acquisition Guidelines, Section 3.3
407 Mergers and Acquisition Guidelines, Section 3.3
408 Mergers and Acquisition Guidelines, part 8 および part 9

ば、同じ企業グループに属していたり、協力関係にあるような企業同士は、通常、有効な競争圧力を与えているとは言えないからである。正式な関係だけでなく、非公式の関係であっても競争を減じる場合があるため、商務委員会は、過去のつながりや、契約関係、株式保有関係などを分析している。

2.2.2.1.2. 市場集中度

商務委員会は、企業結合ガイドラインにおいて「商品差別化が顕著に行われていないような場合には、市場集中度を見れば、競争者間に競争圧力がどの程度働いているかが示唆される」と述べている。ただし、市場集中度はあくまでも分析対象の数多くの要素のうちの一つに過ぎないと認識しているとも付け加えている。

市場シェアを計測するにあたっては、売上高や販売量、製造キャパシティ、生産投入量といったさまざまな単位で計測しうるが、基本的には、①データが入手できること、②その商品の特質に即していること（差別化されていない商品市場では製造キャパシティ、差別化されている商品市場では売上高や販売量が望ましい)、③当事者の市場シェアを最も高く計測するような方法であること、という 3 つの観点に立って、選択している。

商務委員会は、輸入品についても、全体の市場規模に加えた上で、その市場シェアも算出している。ただし、当事者が海外から輸入して供給している場合には、当事者の国内生産による市場シェアに加えて計算する。

商務委員会では、市場シェアの絶対的な水準だけでなく、どのように分布しているのかも重要と見なしている。

2.2.2.1.3. セーフハーバー

企業結合ガイドラインには、市場シェアに基づくセーフハーバーが示されているが、これは、あくまでも行政上の簡便さのために示しているだけであり、ケースバイケースの分析を行わないという訳ではない。

ガイドラインには以下のように記載されている。「商務委員会は、以下のいずれかの場合には、当該取得が競争の実質的減殺を行うとは思われないという見解である」。

	上位 3 社の累計市場シェア	当事者の市場シェア
ケース①	70%未満	40%台以下
ケース②	70%超	20%台以下

しかし、上記の数字は、あくまでも参考に過ぎず、この基準以下の場合であっても、商務委員会が承認（クリアランス）を却下したり、介入する可能性は十分あるとしている。また、逆に、このセーフハーバー以上の集中度の場合であっても、必ずしも法律で禁止されているという訳ではないと付記されている。

2.2.2.1.4. 既存の競争に対する分析

当該企業結合が競争に与える影響を分析するためには、企業結合がある場合とない場合に、それぞれ既存の競争がどのようになるかを分析しなければならない。この際に、特に商品の差別化が行われている市場と行われていない市場とで、分けて考えることが重要としている。

商品の差別化が行われていない市場では、当事者が著しい市場シェアを獲得するような場合、競争の実質的減殺が引き起こされる可能性が高いと見ている。特に、競合他社は容易に（一年以内に）生産を拡大できないような場合である。

他方、商品の差別化が行われている市場の方が一般的であるが、こうした市場においては、特に近接する代替品の間で競争が行われている。したがって、ある企業がその近接する競争者の事業を取得するような場合には、価格高騰の危険がある。

いずれにせよ、既存の競争があるおかげで、企業結合によって競争の実質的減殺が行われるのを防ぐに十分であると、商務委員会が判断した場合には、それ以上の検討（潜在的競争やその他の競争要因についての検討）は行わずに、最終結論に至ることになる。

2.2.2.2. 新規参入の考慮

商務委員会は、潜在的な競争圧力がどの程度かを分析するのは不可欠であると指摘している。分析の中心は、①企業が当該市場に参入できるのか、②何らかの誘因が与えられれば、生産量を拡大することは可能なのか、③彼らがそうしようとしたときに、参入障壁がどの程度存在するのか、である。

基本的に、参入障壁が低いことが明らかな場合には、それ以上の検討の必要はないと考えられるが、 参入障壁が高い場合には、可能性のある新規参入者が誰なのかを特定することが必要であるとしている。

参入障壁として考えられるものの例としては、以下が挙げられている。

1. もともとの障壁（構造的な障壁）

   - 規模の経済性や範囲の経済性
   - 有形資産（工場、設備等）および無形資産（広告宣伝、R&D 等）への投資に伴うサンクコスト
   - 実績がない新規企業にとって資本コストが高くなること
   - 消費者のスイッチングコストの存在
   - 流通チャネル、インフラストラクチャ、技術、原材料へのアクセスが難しいこと
   - 既存企業には「早い者勝ち」の論理が働き、新規参入者が参入するのが難しくなること

2. 法規制面での障壁

- 参入の許認可制度
- 参入者に対して課せられる品質標準
- 環境規制
- 知的財産権

3. 戦略面での障壁

- 既存企業による超過設備への投資
- 既存企業が顧客ロイヤルティ、ブランド認知度、サンクコストを引き上げようとして行う熱心な広告宣伝活動
- 既存企業が大量購入に対する割引制度や長期契約を提供するなどして、スイッチングコストを上げようとすること
- 既存企業が、もしも新規参入したら徹底的にまたは略奪的やり方で復讐するぞというシグナルを発すること

また、特に輸入品が直面する参入障壁として、以下を例示している。

- 関税水準や、輸入割当や規制当局による輸入承認制度といった障壁
- ライセンス契約や流通権利のコントロールの存在
- 輸送費用の相対的大きさ
- 消費者にとって、付随サービスが利用可能であることが重要な意味を持つこと
- 供給が継続的に行われ、かつタイムリーに行われることが重要であること
- 国際的な価格動向の証拠
- 外国為替レートの変化が与える影響の大きさ

参入が十分な競争制約となると考えられるためには、「可能性があり」(Likely)、「規模が十分であり」(Sufficient in Extent)、「タイムリーである」(Timely)という 3 つの要件が満たされている必要があるとしている。これを、LET テストと呼んでいる。

まず、「参入の可能性」を分析する際には、単なる可能性では不十分であり、経済的に合理的な企業が、一定のリスクを許容しつつ、十分な投資収益を獲得できるという合理的な見込みを持って参入するかどうかを検討する。したがって、参入が利益を生むかどうかは、企業結合後の価格や新規参入が起きたあとの既存企業の反応がどのようなものかに依存する。

次に、規模の十分性を分析する。商務委員会は、参入が起きても、比較的少量であり、あるいは一部の地域に限られるような場合には、競争の実質的減殺の懸念は解消されないとしている。

最後に、タイムリーさを分析する。商務委員会は、合理的に短い期間内（市場支配力が最初に行使される時点という観点からは 2 年以内と考えられる）に、市場参入が起きなければならないとしている。

2.2.2.3. 破綻企業の考慮

破綻企業の買収について、商務委員会は 2009 年 10 月に「Mergers and Acquisitions: Supplementary Guidelines on Failing Firms[409]」を公表している。

破綻企業を買収する場合、委員会は以下のシナリオを考慮する。

- 競争削減効果のある買収なしでは、破綻企業の資産は市場を退去する（潜在的買収者は一人しかいない）
- 破綻企業の買収者は複数いて、その中で実質的な競争制限がかからない買収を考慮する。

また、破綻企業の分析を行う際、以下の 2 点を考慮する。

- 該当企業は「破綻」しているかどうか
- 他の第三者による買収は可能かどうか

2.2.2.4. 効率性の考慮

効率性の向上があるということで、企業結合が認められる場合がある。判断要素の一つとして考慮されることのほうが多いが、場合によっては直接的に承認につながることもある。

ガイドラインによると、当事者は効率性の主張が認められるためには、以下のような論拠を提出しなければならない。

- 当該効率性が実現可能であるということを示すような確実かつ信頼に足る論拠
- 当該事業取得がなければ、その効率性は実現不可能であることを示すような確実かつ信頼に足る論拠

---

[409] Mergers and Acquisitions: Supplementary Guidelines on Failing Firms (October 2009): http://www.comcom.govt.nz//BusinessCompetition/MergersAcquisitions/ContentFiles/Documents/Failing%20firms%20guidelines.pdf

- 当該効率性によって、関連市場における競争が促進されるということを示すような確実かつ信頼に足る論拠

効率性はあくまでも競争上の効果の分析の一部で検討を行っている。

価格基準、消費者余剰基準、総余剰基準のいずれを採用しているかについては、不明瞭な記述であり、判明しない。ただし、「効率性が向上することによって、コスト水準が低くなると、競争の実質的減殺によって価格－費用マージンが拡大する場合であっても、効率性がなかった場合に比べて価格上昇率が若干抑えられることになる。もっと極端なケースになると、効率性の向上によって、最終的な価格低下につながる場合もあり、こういう場合は、当該取得は結局のところ競争促進的であると見なされる」との記述がある。 この文面からは、Commerce Act は、価格基準を採用しており、価格低下につながる場合のみ効率性の向上が競争促進的であると見なすという考え方を採っているものと思われる。

2.2.2.5. 公共の利益の考慮[410]

Commerce Act 第 67 条に基づく認可申請は、商務委員会が当該計画を認めるに足る公共の利益（主に効率性の議論だと考えられる）があると判断した場合、競争制限効果があるとしても企業結合を認可することができる。

2.2.2.6. 活発かつ有効な競争者（マヴェリック）の消滅

市場には、きわめて低コストであったり、イノベーターであったりする、活発かつ有効な競争者が存在することがある。こういう競争者は「マヴェリック」と呼ばれ、彼らが他の競争者から外れて独自に予測不可能な行動を行うことによって、市場に重要な競争圧力がもたらされると考えられる。したがって、商務委員会は、参入障壁のために新たなマヴェリックが参入できないような状況下で、マヴェリックが事業取得の対象となるような場合には、市場競争を実質的に減殺する効果を持つ場合があると、考えている。

一方で、マヴェリック以外の企業に対する事業取得であれば、引き続きマヴェリックが存在し続けることによって、当事者は競争圧力を受けると考えられるし、当事者が著しいコスト削減に成功するような場合には、新たなマヴェリックが誕生すると見なされる場合もある。

2.2.2.7. 対抗力となる買い手または売り手の交渉力

企業が市場支配力を行使できる能力は、買い手や売り手の対抗力によって制約を受けるため、商務委員会はこれを分析している。

---

[410] Mergers and Acquisition Guidelines, Section 7.4

中国

1. 企業結合規制制度・運用の概要

1.1. 企業結合規制の根拠法

中国の企業結合規制の根拠法は「中華人民共和国独占禁止法」(「中華人民共和国反壟断法」、以下、中国独占禁止法）である。中国独占禁止法は 2007 年 8 月 30 日に開かれた第 10 期全国人民代表大会常務委員会（以下、全人代常務委員会）第 29 回会議で採択され、2008 年 8 月 1 日より施行されている。

中国では 1992 年以降、市場経済化の進展を受けて、競争政策の導入と関係立法化の作業が進められた。中国における独占禁止法の立法は、1993 年の「中華人民共和国反不正等競争法」から始まった。しかし、当時は企業規模の拡大を最重要目的とする産業政策が重視され、独占禁止法による企業結合規制の必要はないという意見が強かったため、包括的独占禁止法の立法は断念された。

1997 年のアジア金融危機を契機に、競争政策重視の必要性が強調され、東南アジアの国々が次々と競争法を起草した。また、中国では、市場経済化改革に伴い、さまざまな競争制限行為が現れてきたことで、独占禁止法の立法により市場競争秩序を維持する必要性が生じた。

中国の包括的独占禁止法については、1994 年から国家工商行政管理総局を中心に起草が行われていたが、2003 年の省庁再編以降、商務部により進められるようになった。しかし、2005 年以前までは、中国の企業規模がまだ小さく、国際競争力も乏しかったため、国内企業間の結合により規模拡大を促進させることが必要かつ重要と考えられた。そのため、独占禁止法の起草作業は大きく進展しなかった。

2005 年以降、中国経済のグローバル化からもたらされる市場経済立法の必要性の増大、外国資本による中国国内企業の合併・買収に対する規制強化の必要性などが考慮され、独占禁止法の立法作業は加速した。2006 年の全人代常務委員会にて独占禁止法草案が始めて審議され、承認を経て、2007 年に正式に採択された。「中国独占禁止法」の制定により、中国は初めて包括的な企業結合規制が整備された。中国独占禁止法は明らかに EC 合併規制を参考したといえる[411]。例えば、中国独占禁止法において、企業結合は「事業者集中」と呼ばれるが、これは EC 合併規制における「concentration」に相当する概念だと思われる[412]。また、中国独占禁止法で規定される審査手続も EC 企業結合審査手続とよく似ている。

中国はこれまで独占禁止法の執行に関する経験が欠如しており、また、中国独占禁止法が施行されて間もないため、企業結合審査に関するガイドラインも整っておらず、解釈や執行の不明な点が多く残されている。

---

411 Nate Bush, The PRC Antimonopoly Law: Unanswered Questions and Challenges Ahead, www.theantitrustsource.com, October 2007.

412 戴龍、林秀弥（2009）「中国独占禁止法における企業結合規制」、名古屋大学法制論集 229 号

1.1.1. 根拠法の目的（消費者利益の保護か社会厚生の最大化か）

中国独占禁止法は、「公正な市場競争を保護し、経済運営の効率を高め、消費者利益と社会公共利益を確保し、社会主義市場経済の健全な発展を促進する」ことを目的としている[413]。「消費者利益」の確保および「経済運用の効率」の向上は、消費者余剰と効率性を改善するという競争政策的目的であるが、「社会公共利益」の確保や「社会主義市場経済」の発展は、中小企業の保護や国際競争力の向上などの産業政策的目的も含まれていると考えられる[414]。

独占禁止法には、「事業者は公平な競争と任意の提携を通じ、法に基づき集中を実施し、事業規模を拡大し、市場競争力を高めることができる」[415]とも書かれている。これにより、中国独占禁止法では、市場競争環境の創出および公正な市場競争の確保を図るとともに、既存の産業政策と調和し、企業規模の拡大と競争力向上を促進しなければならないという国家の指導方針が定められていると考えられる。つまり、中国独占禁止法で規定される企業結合規制においては、産業政策と競争政策を両立することが求められていると言える[416]。

また、中国独占禁止法がどのように解釈・運用されるかは、独占禁止法の執行機関の性格にもよる。下記でも説明するように、中国では、商務部、国家発展改革委員会（以下、発展改革委員会）、国家工商行政管理総局（以下、工商総局）という既存の 3 つの省庁に執行権限を分配し、国務院独占禁止委員会が三者の間の調整などを担当するという二層の組織構造が採用されている。国務院独占禁止委員会は上記 3 つの省庁の他に、国務院法制室、運輸交通部、財務部、監察部、電力監督委員会など様々な機関の責任者から構成されている組織である。国務院独占禁止委員会が 3 つの主要な独占禁止法執行機関と各部門法の管理監督機関から構成されているのは、委員会が競争政策と産業政策との間に生じうる衝突を調整、調和させることが期待されているからであるとも考えられる[417]。

1.2. 執行機関・司法機関

1.2.1. 競争当局

中国独占禁止法の運用責任機関として国務院独占禁止委員会が、また、同法の執行機関として国務院独占禁止法執行機関がそれぞれ国務院に設置された。国務院独占禁止委員会には、具体的に競争政策の研究および立案、市場における競争状況の調査および評価、ガイドラインの制定および独占禁止法執行の調整などの役割が付与されている。独占禁止法執行機関として、商務部、発展改革委員会、工商総局の三機関が認定され、それぞれが企業結合、独占的協定、支配的地位の濫用行為にかかる規制を行うこととなる。企業結合については、商務部に設立された独占禁止局（反壟断局）が届出の受理と審査の具体的法執行業務を担当する[418]。

また、規定上、独占禁止法執行機関は業務上の必要に応じて、省、自治区及び直轄市の人民政

---

413 中国独占禁止法第 1 条

414 Nate Bush, The PRC Antimonopoly Law: Unanswered Questions and Challenges Ahead, www.theantitrustsource.com, October 2007

415 中国独占禁止法第 5 条。

416 戴龍、林秀弥（2009）「中国独占禁止法における企業結合規制」、名古屋大学法制論集 229 号

417 戴龍、林秀弥（2009）「中国独占禁止法における企業結合規制」、名古屋大学法制論集 229 号

418 企業結合届出弁法第 2 条

府における対応機関に対して権限を授与し、法執行業務を行わせることができる[419]。しかし、企業結合案件は通常大きい案件となるため、中央の管理下となることが一般的である[420]。

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令

独占禁止法違反のまま企業結合を行った場合、商務部は企業結合実施の停止、期限内での株式または資産の処分、期限内での営業譲渡およびその他必要な措置を採用し企業結合以前の状態を回復するよう命じ、従わない場合は 50 万元以下の罰金に処することができる[421]。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

独占禁止法執行機関が独占行為の嫌疑を調査する場合、以下のような調査権限を有している。

- 調査される事業者の営業場所または他の関連場所へ立ち入り検査を行う
- 調査される事業者、利害関係者またはその他関係する組織もしくは個人へ質問し、関係する状況の説明を要求できる
- 調査される事業者、利害関係者またはその他関係する組織もしくは個人の関連の伝票、協定、会計帳簿、業務書簡、電子データなどの文書、資料を検閲、コピーする
- 関連の証拠を差押さえて封印、押収する
- 事業者の銀行口座を調査する

上記の措置を採用する場合、商務部の主要責任者へ書面で報告し、許可を得なければならない[422]。

商務部が法に基づき実施する審査と調査に対して、関連資料、情報の提供を拒否した場合、または虚偽の資料、情報を提供した場合、証拠を隠匿、毀損、移転した場合、または調査を拒否、妨害するその他の行為を行った場合、商務部は是正を命じなければならず、個人については 2 万元以下の制裁金を課し、事業者およびその他の組織については 20 万元以下の制裁金を科すことができる。違法行為が重大な場合には、個人については 2 万元以上 10 万元以下の制裁金を科し、事業者およびその他の組織については 20 万元以上 100 万元以下の制裁金を科すことができる。犯罪を構成した場合、法に基づき刑事責任を追及する[423]。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）

商務部の独占禁止局は 6 課で構成される：総合課、競争政策課、2 つの調査課（一課と二課）、

---

[419] 中国独占禁止法第 10 条
[420] 商務部独占禁止局局長尚明インタビュー（中国語原文）：http://www.gov.cn/zxft/ft155/wz.htm
[421] 中国独占禁止法第 48 条
[422] 中国独占禁止法第 39 条
[423] 中国独占禁止法第 52 条

監察執法課、経済分析課[424]。

独占禁止法が 2008 年 8 月に施行されてから 2009 年 6 月まで、独占禁止局は 58 件の届出を受理し、うち 46 件は審査が終了した。審査が終了した案件のうち、43 件は無条件承認、2 件は条件付きで承認、1 件は禁止された[425]。

1.2.2. 経済担当官庁の関与

経済担当官庁による直接な介入は規定上書かれていないが、国務院独占禁止委員会による干渉は可能だと考えられる。

国務院独占禁止委員会には、競争政策の研究および立案、市場における競争状況の調査および評価、ガイドラインの制定、および独占禁止法執行の調整などの役割が付与されている[426]。ここで言う法執行の調整とは、国務院独占禁止委員会が単に重要案件の処理に関して政府機関間の権限調整を行うにとどまらず、委員会自らが必要な決定を下すこともできることを意味していると思われる[427]。

1.2.3. 審判所

商務部が企業結合に対し下した禁止あるいは制限的条件を付加する決定に不服の場合、「行政再議」を求めることができる[428]。

中国行政再議法によると、行政再議機関は、申請を受理した日より 60 日以内に決定を下すとされる。状況が複雑で、規定の期間内に決定を下すことができない場合、行政再議機関の責任者の許可を得た上で、最大 30 日の適宜延長が可能となる[429]。

1.2.4. 裁判所

行政再議の決定に不服がある場合、行政訴訟を起こすことができる[430]。行政再議を通さず、商務部が下した禁止決定もしくは条件付承認決定を裁判所へ起訴することはできない[431]。当事者は中国行政訴訟法に従い、人民法院へ行政訴訟を提起する[432]。

1.3. 審査手続き・プロセス

国務院は 2008 年 8 月 3 日に「国務院の企業結合の届出基準に関する規定」[433]を公表し、これにより企業結合の事前届出基準が規定された。審査手続については、商務部が 2009 年 1 月 7 日

---

424 商務部独占禁止局局長尚明インタビュー（中国語原文）: http://www.gov.cn/zxft/ft155/wz.htm

425 商務部独占禁止局企業結合審査案件に関する最新統計情報（中国語原文）: http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/zcfb/200907/20090706409831.html?2125068367=1480887861

426 中国独占禁止法第 9 条。

427 戴龍、林秀弥（2009）「中国独占禁止法における企業結合規制」、名古屋大学法制論集 229 号

428 中国独占禁止法第 53 条

429 中国行政再議法第 31 条

430 中国独占禁止法第 53 条

431 Nate Bush, The PRC Antimonopoly Law: Unanswered Questions and Challenges Ahead, www.theantitrustsource.com, October 2007

432 中国行政訴訟法第 2 条。中国行政訴訟法（英訳版）: http://en.chinacourt.org/public/detail.php?id=2695

433 「国務院の企業結合の届出基準に関する規定」（商務部ウェブサイト、英訳版）: http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/c/200903/20090306071501.html?1265826127=1480887861

に公表した「企業結合届出に関する指導意見」[434]および「企業結合届出文書資料に関する指導意見」[435]、2009 年 11 月 21 日に公表した「企業結合届出弁法」[436]および「企業結合審査弁法」[437]、2010 年 3 月 11 日に公表した「企業結合独占禁止審査事務ガイドライン」[438]および「企業結合独占禁止審査フローチャート」[439]により規定される。

1.3.1. 届出が必要となる基準

中国独占禁止法上、企業結合とは、以下のいずれかの場合を指す。

1. 事業者の合併
2. 事業者が株式または資産を取得することにより他の事業者の支配権を取得
3. 事業者が契約等の方式により、他の事業者の支配権を取得、または他事業者に対し決定的影響を与える[440]

しかし、上記の「支配権を取得」および「決定的影響」に関する明確な定義はない[441]。

中国での企業結合届出基準は当事者グループの売上高に関する基準である。企業結合が以下の基準のいずれかを満たす場合、商務部へ届出を行う義務があり、届出を行わずに結合を実施してはならない。

1. 当事者全ての全世界での前会計年度売上高の合計が 100 億元超､かつ当事者の少なくとも 2 社の中国域内での会計年度売上高がそれぞれ 4 億元超
2. 当事者全ての中国域内での前会計年度売上高の合計が 20 億元超、かつ当事者の少なくとも 2 社の中国域内での前会計年度売上高がそれぞれ 4 億元超[442]

上記の「売上高」は、関連事業者の前会計年度に商品販売およびサービス提供して獲得した収

---

434 「企業結合届出に関する指導意見」（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/xgxz/200901/20090105993824.html?3715430735=1480887861
435 「企業結合届出文書資料に関する指導意見」（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/xgxz/200901/20090105993841.html?3989698639=1480887861
436 企業結合届出弁法（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/c/200911/20091106639149.html?1332934991=1480887861
437 企業結合審査弁法（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/c/200911/20091106639145.html?1282603343=1480887861
438 企業結合独占禁止審査事務ガイドライン（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/xgxz/200902/20090206034057.html?895547727=1480887861
439 企業結合独占禁止審査フローチャート（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/accessory/201003/1268293829161.doc
440 中国独占禁止法第 20 条
441 戴龍、林秀弥（2009）「中国独占禁止法における企業結合規制」、名古屋大学法制論集 229 号
442 「国務院の企業結合の届出基準に関する規定」第 3 条

入を含むが、各種の税金およびその付加税を控除した額を指す。「中国域内」とは、事業者が商品またはサービスを提供する買い手が中国域内に存在する場合を指す[443]。また、「中華人民共和国香港特別行政区基本法」および「澳門特別行政区基本法」によると、中国独占禁止法は香港特別行政区と澳門特別行政区には適用しないため[444]、香港と澳門からの売上高は中国域内の売上高には含まれないと思われる[445]。

企業結合に参加する個々の事業者の売上高は、以下の①～⑤の事業者の売上高の合計とするが、これらの事業者間で発生する売上高を含まない。

① 当該一事業者

② ①の事業者が直接または間接に支配する他の事業者

③ 直接または間接に①の事業者を支配する他の事業者

④ ③の事業者が直接または間接に支配する他の事業者

⑤ ①～④の事業者のうちの二つまたは二つ以上の事業者が共同で支配する他の事業者[446]

結合に参加する個々の事業者の間、もしくは結合に参加する個々の事業者と結合に参加しない事業者の間で共同支配している他の事業者が存在する場合、結合に参加する個々の事業者の売上高は、共同支配される事業者と第三者事業者の間の売上高を含み、かつ、この売上高は一回のみ計算されるべきである[447]。

結合に参加する個々の事業者の間で共同支配する他の事業者が存在する場合、結合に参加する全ての事業者の売上高合計には、共同支配される事業者とそれを共同支配する結合に参加するあらゆる個々の事業者、または後者が支配関係を有する事業者の間に発生する売上高を含まない[448]。

1 つの企業結合が 1 社または多くの事業者の一部分の買収を含むときは、

- その被買収者については、結合が関係する部分の売上高のみを計算に含める。
- 同じ事業者の間で 2 年以内に連続して実施された数回の国務院が規定する企業結合届出基準を満たさない企業結合は、1 回の結合取引とみなされる。結合発生時は最後の取引から起算し、当該企業結合の売上高は数回の取引を統合して計算する。事業者がそれと支配

443 企業結合届出弁法第 4 条
444 商務部独占禁止局局長尚明インタビュー（中国語原文）：http://www.gov.cn/zxft/ft155/wz.htm
445 商務部が 2009 年 1 月 20 日に公表した「企業結合届出暫定弁法（意見募集稿）」第 4 条では、「香港特別行政区、澳門特別行政区および台湾地区からの売上高は中国域内からの売上高とみなさない」と書かれていたが、2009 年 11 月 21 日に公表した「企業結合届出弁法」では削除された。
446 企業結合届出弁法第 5 条
447 企業結合届出弁法第 5 条
448 企業結合届出弁法第 6 条

関係を有する他の事業者を通じて実施した上述の行為は本項の規定に照らして処理する。本項の「2 年以内」とは、最初の結合取引が完成した日から起算して、最後の結合取引が合意書署名の日までの期間が 2 年である場合を指す[449]

関連会社による結合は規制されない。企業結合が以下のいずれかに該当する場合、届出を行う義務はない。

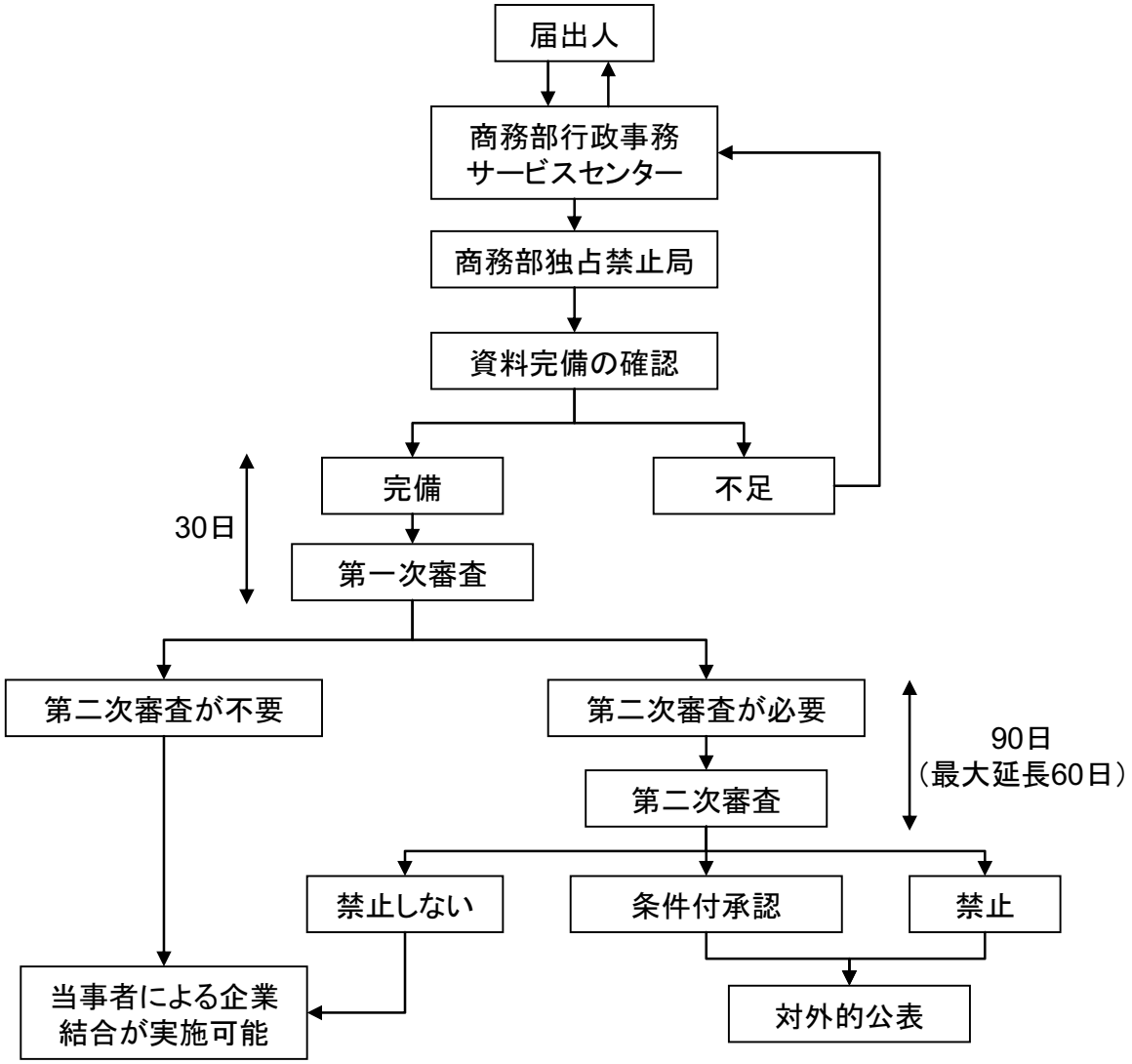
1. 結合に参加する一つの事業者がその他各事業者の 50%以上の議決権付株式または資産を有する
2. 結合に参加する各事業者の 50%以上の議決権付株式または資産を同一の結合に参加しない事業者が有する[450]

1.3.2. 審査の流れ

中国独占禁止法に基づく企業結合審査の流れは EC 企業結合審査の流れと類似している。審査は第一次審査と第二次審査に分けられ、以下の図で示される。

[449] 企業結合届出弁法第 7 条
[450] 中国独占禁止法第 22 条

図：中国の企業結合審査の流れ



出所：　「企業結合独占禁止審査事務ガイドライン」[451]および「企業結合独占禁止審査フローチャート」[452]を基に NERA 作成

当事者は届出を商務部行政事務サービスセンターへ提出し、資料は行政事務サービスセンターから商務部独占禁止局へ転送される。届出資料が完備したかどうかは独占禁止局が確認する。資料が完備されたと判断した場合、独占禁止局は資料を受理した日に調査を開始し、その事を当事者に書面で通知しなければならない[453]。資料が不足していると判断した場合、独占禁止局は当事者に書面で規定期限内に資料を補足するよう通知する。当事者が期限内に資料を補足しなかった場合、届出は行わなかったとみなされる。また、当事者から独占禁止局への届出資料あるいは補

451 企業結合独占禁止審査事務ガイドライン（中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/xgxz/200902/20090206034057.html?895547727=1480887861
452 企業結合独占禁止審査フローチャート（中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/accessory/201003/1268293829161.doc
453 企業結合届出弁法第 14 条

足資料の提出、ならびに独占禁止局から当事者への通知は全て行政事務サービスセンターを通して行われる（以下同様）[454]。

独占禁止局は、届出受理日から 30 日以内に第一次審査を行い、その決定を書面で当事者に通知しなければならない。独占禁止局が決定を下す前に、当事者は結合を実施してはならない。独占禁止局が第二次審査を行わないという決定を下し、または第一次審査の期限が過ぎても決定を下さない場合、当事者は結合を実施することができる[455]。

独占禁止局が第二次審査を決定した場合、第一審査の決定日から 90 日以内、結合を禁止するかどうかの決定を出し、書面で当事者へ通知しなければならない。以下のいずれかに該当する場合、独占禁止局は当事者への書面通知を経て、審査期間を最長 60 日まで延長することができる。

- 当事者が期限延長に同意した場合
- 当事者が提出した文書資料が不正確でその確認を必要とする場合
- 届出後に関連する状況に重大変化が生じた場合

第二次審査期間中、当事者は結合を実施してはならない。独占禁止局が、期限が過ぎても決定を下さない場合、当事者は結合を実施することができる[456]。

第二次審査段階で、独占禁止局が、結合が競争を排除・制限する効果をもたらす、あるいはそのおそれがあると認めた場合、当事者に書面で異議を通知しなければならない。また、当事者がそれに対し書面で抗弁を提出することができる合理的な期限を設定する[457]。

外資による国内企業の合併、株式取得またはその他の方法による企業結合への参加が国家安全にかかわる場合、企業結合審査と国家安全審査の二重の審査を受けることになる[458]。しかし、「国家安全」の定義については規定がない。

1.3.3. 届出のタイミング・事案公表の必要性

独占禁止法上、企業結合が国務院の定める届出基準に達する場合、事業者は事前に商務部へ申請をしなければならないと規定しているが、届出を行うタイミングに関して特に規定はない[459]。

1.3.4. 事前相談（非公式）の位置づけ

正式届出を行う前に、当事者は届出の関連問題について商務部に相談を申請することができる。[460]事前相談を行うには、以下の条件を満たさなければならない。

---

[454] 企業結合独占禁止審査事務ガイドライン
[455] 中国独占禁止法第 25 条
[456] 中国独占禁止法第 26 条
[457] 企業結合審査弁法第 10 条
[458] 中国独占禁止法第 31 条
[459] 中国独占禁止法第 21 条
[460] 企業結合届出弁法第 8 条

- 当事者は事前に独占禁止局に対し、書面で事前相談の申請を提出し、相談時間を予約しなければならない。

- 書面申請は、申請者、申請事項、取引概要、相談したい問題および連絡人などの情報を含まなければならない。

- 当事者は独占禁止局に対し、相談したい取引に関する必要文書資料を提供しなければならない[461]。

事前相談では、当事者及び取引内容に関する情報等相当量の資料を準備しなければならないが、事前相談を通じて当局の考えを知ることにより事前に当局の要求を満たす届出資料の準備ができるため、待機期間の開始日が重要となる案件においては、事前相談を活用することにメリットがあると考えられる[462]。

1.3.5. 第一次審査で求められる資料

商務部は 2009 年 1 月 5 日に、「企業結合届出文書資料に関する指導意見」を公表した。同指導意見は、届出に際し提出が求められる文書資料を規定し、事業者が届出を行う際の参考となる[463]。

当事者の合併による企業結合は、合併に参加する全ての事業者が届出を行う。その他の方式の企業結合は、支配権を取得し、または決定的な影響を及ぼす事業者が届出を行い、その他の事業者は協力する[464]。当事者が商務部へ企業結合届出を行う際、以下の書類を提出しなければならない[465]。

- 届出書

  届出書は結合に参加する事業者の名称、住所、事業範囲、結合を実施する予定期日を明記しなければならない。届出人の身分証明または登録登記証明、域外届出人は当地関係機構の発行した公証と認証文書を提出しなければならない。代理人に届出を委任する場合は、届出人が署名した授権委任書を提出しなければならない。

- 当該結合が関連市場における競争に及ぼす影響に関する説明

  具体的には、結合取引の概要、関連市場の画定、結合に参加する事業者の関連市場における市場シェアおよびその市場に対する支配力、主要競争者およびその市場シェア、市場集中度、市場参入、業界発展の現状、結合の市場競争構造、業界発展、技術進歩、国民経済発展、消費者および他の事業者に対する影響、結合の関連市場の競争状況に対する影響

461 「企業結合届出に関する指導意見」第 1 条
462 李美善（2009 年 10 月）「企業結合に関する中国の法整備及びその施行状況について」、公正取引
463 「企業結合届出文書資料に関する指導意見」（商務部ウェブサイト、中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/aarticle/xgxz/200901/20090105993841.html?3989698639=1480887861
464 「企業結合届出に関する指導意見」第 2 条
465 企業結合届出弁法第 10 条

の効果評価と根拠を含む。

- 企業結合の合意文書及び他の関連資料

  具体的には、各種形式の結合に関する合意文書（例えば、合意書、契約および適切な補充文書等）を含む。

- 当事者が会計監察を経た前会計年度の財務会計報告書

- 商務部が定めるその他書類、資料

また、当事者は、任意で審査に役立つ資料を提供することができる。例えば、地方人民政府および主管部門などの関連意見、結合に関する合意を支える各種報告書など。[466]

1.3.6. 秘密情報の管理に係る当局のルール

独占禁止局は、事前相談および届出業務を処理するにあたって知りえた情報の秘密を保持する義務を負う[467]。

1.4. 問題解消措置

1.4.1. 問題解消措置の内容

問題解消措置は以下の三種類の条件を含むことができる。

- 構造的措置：

  例えば、企業結合に参加する事業者からの一部の資産あるいは事業の分離など。

- 行為措置：

  例えば、企業結合に参加する事業者によるネットワークまたはプラットフォームなどの基礎施設の開放、コア技術の許諾、独占的契約の終了など。

- 総合的措置：

  構造的措置および行為措置を結合した措置[468]

当事者は審査期間中に問題解消措置を提案できる。問題解消措置は以下の条件を満たさなけれ

466 企業結合届出弁法第 11 条
467 「企業結合届出に関する指導意見」第 12 条
468 企業結合審査弁法第 11 条

ばならない。

- 結合がもたらす、あるいはもたらすおそれがある競争に対する排除・制限効果を消滅あるいは減少できる。

- 実行可能である[469]。

1.4.2. 問題解消措置決定のプロセス

第二次審査段階で、商務部が、結合が競争を排除・制限する効果をもたらす、あるいはもたらすおそれがあると認めた場合、当事者に異議を書面で通知しなければならない。また、当事者がそれに対し書面で抗弁を提出することができる合理的な期限を設定する。当事者は関連事実と分析を相応の証拠と共に提出するべきであり、期限過ぎても提出しない場合、決定に反対しないとみなされる[470]。

審査期間中に、当事者は問題解消措置を提案することができる。問題解消措置は書面で明白に提出するべきであり、有効性と実行性を十分に評価できるものであるべき[471]。審査期間中、商務部と当事者は双方とも問題解消措置の条件に対して修正の意見を述べることができる[472]。

また、第二次審査の決定において、商務部は企業結合に対して、制限的条件を付けて承認することができる[473]。

1.4.3. 問題解消措置を有効に実施させるための方策

商務部は、当事者が条件を履行することに対する監督および検査を行い、当事者は商務部に対し、期限内に条件の履行状況についての報告をしなくてはならない。当事者が条件に規定される義務を履行しない場合、商務部は期限を定めて改正を命ずることができる。当事者が規定された期限内に改正しない場合、商務部は独占禁止法に基づいて処理することができる[474]。

1.5. 審査結果の情報開示

1.5.1. 当事会社への情報開示のルール

商務部独占禁止局は、第一次審査および第二次審査の決定は全て商務部行政事務サービスセンターを通して当事者へ書面で通知を行う[475]。独占禁止局が第二次審査で企業結合を禁止する決定を下した場合、その理由を説明しなければならない[476]。

---

469 企業結合審査弁法第 11、12、14 条
470 企業結合審査弁法第 10 条
471 企業結合審査弁法第 11、12 条
472 企業結合審査弁法第 13 条
473 企業結合審査弁法第 14 条
474 企業結合審査弁法第 15 条
475 企業結合独占禁止審査事務ガイドライン
476 中国独占禁止法第 26 条

1.5.2. 対外的な情報開示のルール

独占禁止法上、商務部は、企業結合を禁止する決定、又は結合に対して条件を付加する決定について、速やかに公表しなければならないと規定されている[477]。商務部が公表した審査のフローチャート[478]および商務部独占禁止局ウェブサイトの公表案件[479]によると、それ以外の情報の対外的な公表は制度上規定されていない。

2. 企業結合ガイドラインの概要

中国独占禁止法では、「企業結合が競争を排除または制限する効果がある、もしくはそのおそれがあるとき」、商務部は当該企業結合を禁止する決定を下さなければならないと規定されている[480]。したがって、中国独占禁止法においては、「競争の排除または制限」が企業結合の違法性判断基準となる。しかし、中国における企業結合審査に関する詳細なガイドラインはまだ公表されておらず、違法だと判断される「競争の排除」または「競争の制限」が何を意味するのかは明らかではない。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

市場画定については、2009 年 5 月 24 日に商務部が「国務院独占禁止委員会の関連市場画定についての指針」（以下、市場画定ガイドライン）を発表している。同ガイドラインでは、関連市場の画定は競争行為の分析の起点であり、独占禁止法執行業務における重要な段階とされている。

関連市場を画定する際、主に需要代替性の分析を行い、必要な場合、供給代替性の分析を行うこととなる。

2.1.1. SSNIP テストの考慮[481]

中国においては、SSNIP テストは、関連市場画定を行う経済学分析方法の 1 つとして使用されることになっている。

原則として、SSNIP テストを用いて市場画定を行う場合、基準価格は完全競争市場の現在価格を選択するべきなので、現在価格が競争価格から著しく乖離している場合、現在価格に対して調整を行うこととされている。

一般的に価格の上昇幅は 5%～10%としているが、実務上、案件の関連業界の状況によっては、異なる上昇幅を考慮する場合もある。また、価格上昇が行われた場合、全ての需要者または地域の代替反応が同様だとは限らない。そのような場合、異なる需要者グループまたは地域に対して、異なる価格上昇幅を選択する可能性もある。

市場画定ガイドラインによると、商務部は、事業者が客観的な実際のデータを用い、経済学的分析方法を利用して関連市場を画定することを奨励する。独占禁止法執行の実務においては、実

---

477 中国独占禁止法第 30 条

478 企業結合独占禁止審査フローチャート（中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/accessory/201003/1268293829161.doc

479 商務部独占禁止局からの通知公告（中国語原文）：
http://fldj.mofcom.gov.cn/ztxx/ztxx.html?3311335759=1480887861

480 中国独占禁止法第 28 条

481 「国務院独占禁止委員会の関連市場の画定についての指針」

際の状況に基づき、異なる方法を使用する可能性がある。

2.1.2. 世界市場の画定の有無

関連市場画定ガイドラインには明確に書かれていないが、SSNIP の考え方を採用していることから、世界市場での画定も可能だと考えられる。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争の実質的制限に係る考慮要因

中国独占禁止法上、企業結合審査では、以下の要因が考慮されると規定されている。

① 企業結合に参加する事業者が関連市場における市場者および市場支配力

② 関連市場の市場集中度

③ 当該企業結合が市場参入および技術進歩に与える影響

④ 当該企業結合が消費者および他の関連事業者に与える影響

⑤ 当該企業結合が国民経済発展に与える影響

⑥ 国務院独占禁止執行機関が考慮すべきであると認める、市場競争に影響を与えるその他の要素[482]

2.2.1.1. 新規参入の考慮

詳細な企業結合ガイドラインがまだ公表されていないので、参入分析に関する詳しい説明はないが、届出に際し求められる資料のうち、当該企業結合が関連市場の競争に及ぼす影響に関する説明が必要であり、その中に市場への新規参入にかかる情報が含まれている[483]。

また、「企業結合届出文書資料に関する指導意見」によると、市場参入分析は以下を含むが、それに限らない。

- 関連市場への参入にかかる実務上、法律上、あるいはその他の障壁
- 知的財産権によってもたらされる制限、および関連市場における知的財産権ライセンサーとして、またはライセンシーとしての当事者の状況の説明
- 関連商品の規模の経済の重要性、関連市場における競争者の数や規模等
- 潜在的市場競争と新規参入の可能性。関連市場に迅速に参入し有効な競争を展開する可能

[482] 中国独占禁止法第 27 条
[483] 企業結合届出弁法第 10 条

性とその難易度

- 近年の関連市場における重大な市場参入または退出の状況。可能であれば、参入または退出企業の名称、連絡方法等の詳細な状況[484]

2.2.1.2. 公共の利益の考慮

独占禁止法によると、該当結合が競争にもたらす有利な影響が不利な影響を明らかに上回る、あるいは社会公共利益に合致すると当事者が証明できる場合、商務部は結合を禁止しない[485]。つまり、商務部は企業結合審査において公共の利益を考慮する。

484 「企業結合届出文書資料に関する指導意見」第 6 条
485 中国独占禁止法第 28 条

韓国

1. 企業結合規制制度・運用の概要[486]

1.1. 企業結合規制の根拠法

韓国の競争法は、独占規制及び公正取引に関する法律（以下、公正取引法）である。1980 年12月に制定され、その後13次に渡って改正されており、直近の改正は2007年7月に行われた[487]。

1.2. 執行機関・司法機関

韓国における競争法の執行機関は、公正取引委員会である。公正取引委員会は国務総理に所属する中央行政委員会である。

公正取引委員会は委員長（大臣級）1 名及び副委員長 1 名（副大臣職級）、常勤委員 3 名及び非常勤委員 4 名の、合計 9 名の委員からなる。委員長及び副委員長は国務総理の要請により大統領が任命し、その他の委員は委員長の要請により大統領が任命する。委員の任期は 3 年で、再任は1回のみ可能である。

公正取引法においては、同委員会の所管事務として以下の項目が定められている。

1. 市場支配的地位の濫用行為の規制に関する事項（公正取引法第 2 章）
2. 企業結合の規制及び経済力集中の抑制に関する事項（第 3 章）
3. 不当な共同行為及び事業者団体の競争制限行為の規制に関する事項（第 4 章及び第 6 章）
4. 不公正取引行為及び再販売価格維持行為の規制に関する事項（第 5 章及び第 7 章）
5. 不当な国際契約の締結の制限に関する事項（第 8 章）
6. 競争制限的な法令及び行政処分の協議、調整等の競争促進政策に関する事項（公正取引法第 63 条及び第 64 条）

公正取引委員会の主な任務は、競争の促進、消費者の権利強化、中小企業の競争環境保護、経済力集中の防止の 4 点であり、そのために同委員会は公正取引法を含め、9 つの法律を所管している。

また、公正取引委員会の処分に対する不服の訴えは、ソウル高等法院の専属管轄となっている。

1.2.1. 競争当局

---

[486] 株式会社日本総合研究所（2007 年）「グローバル競争下における円滑な事業再編のための環境整備に関する調査研究報告書」（平成 18 年度経済産業省委託調査）を主に参照。

[487] 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　大韓民国」

1.2.1.1. 競争当局がとれる措置・命令[488]

企業結合規制の違反行為に対する主な法的措置としては、「是正命令」と「是正勧告」がある。是正命令の内容は以下のとおりである。

- 当該行為の取りやめ
- 株式の全部又は一部の処分
- 役員の辞任
- 営業の譲渡
- 債務保証の取消し
- 是正命令を受けた事実の公表
- 企業結合に伴う競争制限の弊害を防止することができる営業方式又は営業範囲の制限
- その他是正に必要な措置

また、韓国公取委は、関係人に対し、是正措置案を定めてこれに従うことを勧告することができる（「是正勧告」）。勧告を受けた者は応諾の有無を 10 日以内に韓国公取委に通知しなければならない。関係人が是正勧告に応諾したときは、是正命令があったものとみなされる（法第 51 条）。

1.2.1.2. 競争当局の情報収集権限

公正取引套員会は、公正取引法の規定に違反する疑いがあると認めるときは、職権により必要な調査を行うことができる（法第 49 条第 1 項）。公正取引委員会は、調査結果（調査の結果、是正措置命令等の処分をしようとするときはその処分の内容を含む）を、書面により事件の当事者に通知しなければならない（同条第 3 項）。

また、公正取引委員会は、必要があると認めるときは、以下を行うことができる（法第 50 条第 1 項）。

1. 当事者、利害開係人もしくは参考人の出頭または意見の聴取
2. 鑑定人の指定または鑑定の委嘱
3. 事業者、事業者団体またはこれらの役職員に対して、原価もしくは経営状況に関する報告、その他必要な資料若しくは物件の提出を命じ、または提出された資料もしくは物件を領置すること

また、公正取引委員会は、その所属公務員に以下を行わせることができる（同条第 2 項）。

488 公正取引委員会ウェブサイト「世界の競争法　大韓民国」

1. 事業者または事業者団体の事務所もしくは事業場に立ち入らせ、業務もしくは経営状況、帳簿、書類、電算資料、音声録音資料、画像資料その他資料または物件を調査させる
2. 指定された場所において、当事者、利害開係人または参考人の陳述を聴取させる

この場合、調査を行う公務員は、事業者、事業者団体またはこれらの役職員に対し、調査に必要な資料もしくは物件の提出を命じ、または提出された資料もしくは物件を領置することができる（同条第 3 項）。

1.2.1.3. 審査体制（職員数、予算等）[489]

2009 年 6 月に発表された GCR による調査によれば、公正取引委員会の総職員数は 493 名で、うち非事務職は 368 名である。うち、弁護士は 8%の約 30 名、エコノミストは 19%の約 70 名（うち経済学博士は 11 名）である。経済分析を行う単独の課として、経済分析課が存在する。予算は 39.2 百万ユーロであった。

1.2.2. 審判所

公正取引委員会の処分（是正勧告を含む）に対して不服がある者は、その処分の通知を受けた日から 30 日以内に公正取引委員会に異議の申立てをすることができる （法第 53 条第 1 項）。

公正取引委員会は、異議申立てに対し、60 目以内に裁決をしなければならない。ただし、やむを得ない事情によりこの期間内に裁決できない場合には、30 日の範囲内において、 決定によりこの期間を延長することができる（同条第 2 項）。

また、公正取引委員会の処分に対して不服の訴えを提起しようとするときは、処分の通知を受けた日または異議申立てに対する裁決書の正本の送達を受けた日から 30 日以内に、これを提起しなければならない（法第 54 条第 1 項）。

1.2.3. 裁判所

公正取引委員会の処分に対する不服の訴えは、ソウル高等法院の専属管轄となっている。（法第 55 条）

1.3. 審査手続き・プロセス

1.3.1. 企業結合規制の対象取引

公正取引法においては、一定の取引分野における競争を実質的に制限する企業結合が禁止されている。

「何人も、直接または大統領令に定める特殊な関係にある者（以下「特殊関係人」という。）を通

[489] GCR Enforcement Ratings 2009

じて、次の各号の一に該当する行為（以下「企業結合」という。）であって、一定の取引分野における競争を実質的に制限する行為をしてはならない。ただし、資産総額または売上額の規摸（中略）が大統領令に該当する規模に該当する会社（以下「大規模会社」という。） でない者が、第2号に該当する行為をするときは、この限りではない。

1. 他の会社の株式の取得または所有
2. 役員または従業員（中略）による他の会社の役員の地位の兼任（以下「役員兼任」という。）
3. 他の会社との合併
4. 他の会社の営業の全部もしくは主要部分の譲受もしくは賃借、経営の受任または他の会社の営業用固定資産の全部もしくは主要部分の譲受（以下「営業の譲受」という。）
5. 新たな会社の設立への参加（後略）（法第7条第1項）

このように、規制対象である企業結合の形態として、①株式の取得または所有、②役員兼任、③合併、④営業の譲受、⑤新会社設立への参加の5つが定められている。このうち②役員兼任については、上記ただし書きにあるとおり、資産総額または売上額2兆ウォン以上の大規模会社のみが規制対象となる（施行令第12条の2)。また、⑤新会社設立への参加が企業結合の類型として含まれているのは、 急速に発展する韓国経済においては、合併よりも会社設立が多くなされていたことを反映したものであり、 かつては「新会社の設立」であったが、後に「新会社設立への参加」に拡張され、ジョイント・ベンチャーも含まれることとなったものである。
また、「特殊関係人」とは、①当該会社を事実上支配している者、②同一人関連者（当該者の親族、当該者が影響力を行使している非営利法人、法人格なき社団・財団等)、③経営を支配しようとする共同の目的を有し当該企業結合に参加する者をいう（施行令第11条)。
「一定の取引分野」とは、「取引の客体別、段階別または地域別に競争関係にあり、または競争関係が成立し得る分野」 と定義されている（法第2条第8号)。

1.3.2. 届出の対象取引

韓国では公正取引委員会が、企業結合の届出に関するガイドライン”M&A Notification Guidelines”を1981年5月に制定し、直近で2009年8月に改定された。
本ガイドラインは、別紙として以下の様式が添付されており、企業結合を届け出る場合は、それぞれ該当する企業結合の形態に応じて、これら様式の書類を関係する他の書類と共に提出しなければならない。なお、届出は韓国語または英語で行う。

別紙1：株式の取得または所有の届出
別紙2：役員兼任の届出
別紙3：合併の届出
別紙4：営業の譲受の届出

別紙 5：新会社設立への参加の届出
別紙 6：簡易審査用の付属書類
別紙 7：代理人による企業結合届出

企業結合審査には簡易審査と一般審査がある。簡易審査が適用されるのは以下の企業結合である。 その他の企業結合は、一般審査が適用される。

1. 企業結合を届け出る必要がある会社とその結合相手が、互いに「特殊関係人」である場合（経営的統制獲得という共通目的をもって参加している当事者を除く）
2. 大規模会社ではない会社が、資産総額が及び売上高が 100 億ウォン以下である会社と企業結合する場合（ただし新会社設立への参加を除く）
3. 企業結合の相手企業の役員の 3 分の 1 未満の役員の兼任の場合（ただし、代表取締役を兼任する場合を除く）

簡易審査を届け出る場合は、上述の別紙 1～5 のいずれかに加えて、別紙 6 を公正取引委員会に提出する。

なお、2006 年 7 月に発表されたプレスリリースによると、公正取引委員会は「選択と集中」 を通じて審査の効率性を向上させるために、以下のいずれかを満たせば簡易審査を適用することを公表している（これをいわゆる「セーフハーバー」であるとしている）。

＜水平的企業結合の場合＞

- 企業結合後、各当事会社（買収企業と被買収企業）が関係する市場において、上位 3 社の市場シェア合計が 50%未満で、当事会社のシェアが 25%未満である
- 企業結合後、当事会社の市場シェアが第 4 位以下である（ただし第 4 位であるときは、第 3 位企業の市場シェアの 75%未満であるときのみ）

＜垂直的企業結合・コングロマリット企業結合の場合＞

- 一定の取引分野において、上位 3 社の市場シェア合計が 50%未満で、当事会社の市場シェアがそれぞれ 25%未満である
- 一定の取引分野において、当事会社がそれぞれ第 4 位以下である

1.3.3. 届出が必要となる基準

資産総額もしくは売上額が 1000 億ウォン以上（役員兼任の場合は 2 兆ウォン以上）である企

業結合の当事者となる会社またはその特殊関係人が、資産総額もしくは売上額 30 値ウォン以上の他の会社に対して以下の事項を行う場合、公正取引委員会に届出をしなければならない（法第 12 条第 1 項、施行令第 18 条）。

1. 他の会社の発行済株式総数の 20%（株式上場法人または KOSDAQ 登録法人の場合には 15%）以上を所有する
2. 1 に該当して企業結合の届出をした後、その会社の株式の追加取得により最多出資者となる
3. 役員を兼任する（系列会社の役員を兼任する場合を除く）
4. 他の会社と合併する
5. 他の会社から営業の全部もしくは主要部分の譲受もしくは賃借、経営の受任又は他の会社の営業用固定資産の全部もしくは主要部分の譲受をする
6. 新たに設立される会社の株式の 20%以上を引き受ける

これは、上述した禁止される企業結合の類型（株式の取得または所有、役員兼任、合併、営業譲受、新会社設立への参加）と対応するものであり、株式の取得または所有と新会社設立への参加について、より具体的な基準を定めたものである。

1.3.4. 届出のタイミング

企業結合に関する届出のタイミングは、企業結合の形態及び当事会社の規模（当事会社に大規模会社を含むか否か）によって異なり、以下のとおりである（法第 12 条第 6 項）。

表：企業結合に関する届出のタイミング

<table>
<tr><th>当事会社
企業結合の形態</th><th>大規模会社を含む</th><th>大規模会社を含まない</th></tr>
<tr><td>株式の取得または所有</td><td rowspan="4">① 契約を締結した日等から 30 日以内に届け出なければならない
＜事前届出＞</td><td rowspan="4">② 当該企業結合から 30 日以内に届出を行わなければならない
＜事後届出＞</td></tr>
<tr><td>合併</td></tr>
<tr><td>営業の譲受</td></tr>
<tr><td>新会社設立への参加</td></tr>
<tr><td>役員兼任</td><td>②と同様＜事後届出＞</td><td>（届出の対象外）</td></tr>
</table>

事前に届け出なければならない上記①の場合、当該届出をした者は、施行令に定める場合を除き、届出後、30 日が経過するときまで、株式所有、合併登記、営業譲受契約の履行または株式引

受行為をしてはならない。公正取引委員会が必要であると認めるときは、この期間を短縮または90日を超えない範囲でこの期間を延長できる。

届出が必要な企業結合をしようとする者は、前項で示した届出期間前であっても、当該行為が競争を実質的に制限する行為に該当するか否かについて、公正取引委員会に審査を求めることができる（法第12条第8項）。提出が必要な書類は通常の届出の場合と同様である。

2. 企業結合ガイドラインの概要

韓国では、公正取引委員会が企業結合についてのガイドライン"Notification on M&A Review Guidelines"を1998年6月に制定し、直近では2007年12月に改定された。以下では同ガイドラインの内容について、概説する。

2.1. 市場画定に係る考慮要因

2.1.1. 取引対象（関連製品市場）

当該製品（サービスを含む、以下同様）の重要かつ一時的ではない価格上昇（SSNIP）に呼応して、特定の製品の主要な買い手が代替品に替えることができる製品の集合が、関連製品市場とみなされる。具体的には以下の点が考慮される。

- 製品の機能及び使用法の類似性
- 製品価格の類似性
- 製品の代替可能性に関する買い手の認職と、関連する購買パターン
- 製品の代替可能性に関する売り手の認職と、関連する事業上の意思決定パターン
- 韓国標準産業分類
- 取引段階（製造、卸売、小売）
- 取引相手

2.1.2. 取引地域（地理的市場）

取引地域とは、（他の全ての地理的エリアにおいては価格が変わらない状況で）特定地域において、ある製品の重要で一時的ではない価格上昇に際して、その地域内の主な消費者が、当該製品の代替の仕入れ先を実際に変更できる、連続した地理的エリアのことである。

取引地域は以下の点により決まる。

- 製品の特徴（腐敗性、可変性、壊れやすさ等）と売り手の事業能力（生産能力、販売ネットワークの範囲等）

- その製品の購入先を他の地理的エリアに変更する可能性についての買い手の認職及び、購入地域の変更における関連する行動パターン
- 買い手が他の地理的エリアへ購入先を変更する可能性についての売り手の認織及び、関連する経営上の意思決定パターン
- 時間的・経済的・法的側面からみた購買地域の変更しやすさ

2.1.3. その他

製造、卸売り、小売などの取引の段階によって市場が画定される場合もある。また、製品の買い手や製品の特殊性のために、製品、地理的エリアまたは取引の段階において特殊な購買者集団が存在する場合には、購買者集団によって市場が画定されることもある。

2.1.4. SSNIP テストの考慮

商品範囲の画定において、SSNIP の考え方に触れられている。しかし、価格上昇の幅の目安等、詳しい説明は記載されていない。

2.1.5. 輸入および国際市場における競争状況の考慮

輸入が容易ないし拡大基調にある市場においては、企業結合が競争を制限する可能性は減少する。こうした場合、以下のような要素が外国の競争者の市場参入の可能性の評価において考慮される。

- 輸入量変化
- 国際的な価格と需給状態
- 国内市場の開放度合い、外国からの投資の現状
- 手強い国際的な競争相手の存在
- 関税と関税低減の計画
- 国内外価格差と輸入の変化の関係
- その他の関税障壁

輸出量が販売額の多くを占める場合や実質的な競争が国際市場において存在する場合は、企業結合が競争を制限する可能性は低いと判断される。

輸入と国際市場における競争状況の考慮を同じ判断要素の項目として整理している点は特徴的である。

2.1.6. 世界市場の画定の有無

企業結合ガイドライン中、世界市場の画定について、特に明示的な記載はない。

2.2. 競争の実質的制限に係る分析

2.2.1. 競争を実質的に制限する行為

「競争を実質的に制限する行為」とは、「一定の取引分野における競争が減少し、特定の事業者または事業者集団の意思により、ある程度自由に、価格、数量、品質その他取引条件等の決定に影響が及ぶか、 または及ぶおそれがある状態を招来する行為」 と定義されている（第 2 条第 8 号の 2)。

公正取引法には、「競争の実質的制限」の推定規定が盛り込まれている（法第 7 条第 4 項)。

第一に、企業結合の当時会社の市場占拠率の合計が、以下の 1～3 を全て満たす場合、一定の取引分野における競争が実質的に制限されるものと推定される。

1. 市場占拠率の合計が、市場支配的事業者の推定要件（後述）に該当する
2. 市場占拠率の合計が、当該取引分野において、第 1 位となる
3. 市場占拠率の合計と、市場占拠率が第 2 位である事業者の市場占拠率との差異が、その市場占拠率の合計の 25%以上となるとき

市場支配的事業者とは、「一定の取引分野における供給者または需要者であって、単独でまたは他の事業者と共に、 商品またはサーピスの価格、数量、品質その他の取引条件を決定し、維持しまたは変更することができる市場地位を有する事業者」 と定義されている（法第 2 条第 7 号)。

市場支配的事業者の推定要件は、以下の通りである（第 4 条)。

- 一の事業者の市場占拠率が、100 分の 50 以上であること
- 三以内の事業者の市場占拠率の合計が、100 分の 75 以上であること。ただし、この場合において、 市場占拠率が 100 分の 10 未満の者は除く

実際に、企業が市場支配的事業者にあたるか否かを判断するに際しては、市場占拠率、参入障壁の有無及びその程度、競争事業者の相対的規模等が総合的に考慮される。ただし、一定の取引分野における年間売上額または購入額が 10 億ウォン未満である事業者は除外される。

第二に、大規模会社の行う企業詰合においては、以下の点を全て満たす場合も、一定の取引分

野における競争が実質的に制限されるものと推定される。

1. 中小企業基本法に基づく中小企業の市場占拠率が、合わせて 3 分の 2 以上である取引分野における企業結合であるとき
2. 当該企業結合により、100 分の 5 以上の市場占拠率を有することとなるとき

この規定は、大規模会社が中小企業分野へ進出することをできるだけ抑えようとするものであり、 市場メカニズムに反するものと言えるが、企業結合規制政策においても、中小企業に配慮する韓国競争政策の特徴が現れていると言える。

実際に実質的制限効果の有無の判断は、下記で述べる判断要素を総合的に考慮してなされる。

2.2.2. 競争の実質的制限に係る考慮要因

企業結合の競争制限性は、買収企業その他と被買収企業の関係に基づいて決められる。ガイドラインでは、企業結合の類型毎（水平的企業結合、垂直的企業結合、コングロマリット企業結合）にその基準が示されている。

水平的企業結合が競争を制限するかどうかは、企業結合前後の市場集中度、国際競争、海外における競争の度合い、参入の可能性、協調行動の可能性、類似する商品や隣接市場の存在を総合的に考慮し判断する。

2.2.2.1. 市場集中度の考慮[490]

買収企業及びその他と被買収企業の市場シェアの合計が以下のいずれかであれば、競争は実質的に制限されうる、とされる。

① 50%以上
② 上位 3 社に入り、上位 3 社の市場シェア合計が 70%以上。ただし、以下の場合を除く

- 買収企業及びその他と被買収企業の市場シェア合計が第 2 位かつ 30%未満で、第 1 位との間に著しく差がある
- 買収企業及びその他と被買収企業の市場シェア合計が第 3 位で、第 1 位と第 2 位もしくは第 2 位と第 3 位の間に著しく差がある
- 市場に 4 社存在し、第 1 位と第 2 位、第 2 位と第 3 位、第 3 位と第 4 位の市場シェアに著しい差がない

[490] 企業結合ガイドラインⅦ－1－A およびⅦ－1－B（1）

上述の「著しい差」 とは、一般的には買収企業及びその他と被買収企業の市場シェア合計が、一つ上位の企業の市場シェアの 75%未満であることを言う。また、市場シェアの拡大がわずか（企業結合により 5%未満のシェア上昇）であれば、競争が実質的に制限されたことにはならない。

一方、上記の条件にあてはまっても、大量購入者が市場に存在する場合は、競争は実質的に制限されないかもしれない（大量購入者が企業結合当事会社と同一グループである場合、当事会社が大規模会社でかつ大量購入者がそうでない場合は除く）。 ここでいう大量購入者とは、当該会社（特殊関係人を含む）の購入量の比率が、上述した市場シェアに匹敵する状況を指す。

また、市場集中の度合いを評価するにあたり、過去数年間の市場集中の度合いの変化のトレンドが考慮されることもある。市場集中が進んでいる場合では、高いシェアを持つ企業の結合は競争が実施的に制限する可能性を高めると考えられ、そうした場合には、これから先変化をもたらすと想定される技術開発、特許権その他の要素が考慮される。

2.2.2.2. 競合商品間の代替性の考慮[491]

結合を行う企業の単独行動により競争制限が引き起こされる可能性の考慮要因として、当事会社の商品間の需要の代替性、当事会社と競合会社の商品間の需要の代替性を考慮するとされる。

2.2.2.3. 取引の実態の考慮

取引の実態については、取引方法の特徴により、協調的行動が促進される可能性について考慮するとされている[492]。単独的行動に係る記載はない。

2.2.2.4. 新規参入の考慮[493]

近い将来において新規参入が容易であるならば、企業結合によって減少した競争者数が増加し、企業結合が実質的に競争を制限する可能性が低くなる。新規参入の評価においては以下の点が考慮される。

- 法的ないし制度上の参入障壁の有無
- 求められる最小資本額
- 求められる製造技術（特許他の知的財産権を含む）
- 立地条件
- 原材料の購入条件
- 競争者の流通ネットワークと販売ネットワーク設立のコスト
- 製品差別化のレベル

---

[491] 企業結合ガイドラインⅦ－1－B（2）
[492] 企業結合ガイドラインⅦ－1－C（1）（E）
[493] 企業結合ガイドラインⅦ－1－E

2.2.2.5. 破綻企業の考慮[494]

再建不可能な会社に関する基準

「再建不可能な会社」 との企業結合であって、以下の要件に該当する場合は、企業結合の禁止規定は適用されない（第 7 条第 2 項、施行令第 12 条の 4)。

- 企業結合以外の他の方法によっては、会社の生産設備等が市場で継続的に活用されることが困難である場合
- 当該企業結合よりも競争制限性が少ない他の企業結合をすることが、困難な場合

「再建不可能な会社」 とは、財務状態悪化により債務不履行となった会社ないし近い将来に債務不履行となるとみなされた会社を意味する。「再建不可能な会社」に関する判断は、以下の点が考慮される。

- 相当期間、貸借対照表上の株主資本の総計が、払込資本金より少ないかどうか
- 相当期間、営業利益が支払利息より少なく、その期間、通常の損失を記録しているかどうか
- 破産法（Bankruptcy Act）第 122 条第 1 項ないし第 123 条第 1 項が規定する破産を申し立てているかどうか
- 和議法（Composition Act）第 13 条が規定する和議開始を申し立てているかどうか
- 会社清算法（Corporation Liquidation Act）第 30 条が規定する清算開始を申し立てているかどうか
- 不良債権を処理するために金融機関に経営を委託する契約を交わし、債権者の金融機関の管理下にあるかどうか

2.2.2.6. 効率性の考慮[495]

当該企業結合以外によっては達成することが困難な効率性の増大効果が、競争制限による弊害よりも大きい場合、企業結合の禁止規定は適用されないとされている（法第 7 条第 2 項)。

ここでいう「効率性の増大効果」とは、製造、販売、研究開発において高まる効率性に加え、雇用の創出、地域経済の発展等国民経済全体における効率性増大も含まれる。したがって、公共の利益の考慮も効率性の増大効果の中で考慮される。

---

494 企業結合ガイドラインⅧ－2

495 企業結合ガイドラインⅧ－1

生産、販売、研究開発における効率性増大については、以下の点が考慮の上、審査される。

- 規模の経済、製造施設の統合、製造プロセスの合理化等により製造コストが削減しうるかどうか
- 販売ネットワークの統合ないし共有により、販売コストが低下ないし販売・輸出が増加しうるかどうか
- 市場情報の共有により販売ないし輸出が増加しうるかどうか
- 輸送・保管施設の共有により物流コストが削減しうるかどうか
- 相互の技術の補完、熟練労働者・組織・資本の共有や効果的利用により、製造関連技術と研究能力が向上しうるかどうか
- 他の費用が顕著に削減しうるかどうか

国民経済全体における効率性増大については、以下の点について顕著な貢献があるかどうかが考慮の上、審査される。

- 雇用創出
- 地域経済の発展
- 上流市場及び下流市場の発展
- 安定的なエネルギー供給等による、国民経済の安定化
- 環境汚染の改善

効率性増大の効果は、当該企業結合以外の方法によっては達成することが困難でなければならない。この点については以下の基準から決定される。

- 施設の拡張、技術開発、その他の企業結合以外の方法によって、効率性増大の達成が困難
- コスト削減は生産量の縮小、サービスの質の低減等の競争制限的な方法により実現されるものではない

効率性増大の効果はまた、企業結合が行われた時点で実現されなければならず、企業結合がなくても実現される効率性増大の効果は考慮されない、とされている。

2.2.2.7. 公共の利益の考慮

上記の「国民経済全体における効率性増大」において、公共の利益の考慮も含まれていると考えられる。

第Ⅱ部

企業結合規制の実態に係るインタビュー・アンケート調査

インタビュー調査結果

1. 企業結合に対するニーズについて 1
2. 企業結合審査に係る不透明性及び負担感について 3
3. 事前相談制度における審査から正式届出後の審査への移行について 18
4. 企業結合ガイドラインに係る運用改善及び公表事例の充実について 27
5. 公表事例の充実 45
6. 企業結合規制における産業政策的措置について 48
7. その他 50

企業アンケートの結果

1. アンケート調査の概要 51
2. アンケート調査の単純集計結果 52
3. クロス集計の結果 101
4. まとめ 121

1. 企業結合に対するニーズについて

1.1. 企業結合に対するニーズ

金融危機以降の国内需要の減少への対応、国際競争での生き残りを図る上で、企業結合の重要性は高まっている。

1.1.1. 企業

- リーマンショック後、需要が大きく減少。この需要動向は一時的なものではなく、構造的なもので今後も続くと捉えており、それを前提に成長戦略を考える必要がある。
- 川上企業、及び、川下企業の統合が進む中、間に挟まった部分だけが小さくてはとても生き残れない。
- 経済低迷及び需要減退の状況で、海外企業との合併というよりも国内での合併やアライアンスは大きな経営改善・解決方法になるだろう。
- 最近、水平的合併だけではなく、川下企業対象の垂直的な救済結合が多く行われている。
- ２、３年前から企業結合は重要で、出来れば行いたいという意識があった。その点からすると、あまり変わりはない。
- 製品面では国際競争が激しくなってきており、中国、欧米の競合会社との競争を勝ち抜くために統合へのニーズが高まってきている。以前は救済型合併が多かったが、近年は経営上スピードが重視される中、経営状態が大きく悪化する前に合併しようとする傾向。
- キャッシュフローは良いので、それをどう活用するかという問題が、株主や機関投資家から問われる。企業結合は、その選択肢の一つであり、その圧力は常にある。
- 製品ライフサイクルが速く、また開発コストもかかるため、現在、自前主義の脱却を目指しており、その方策の１つが M&A。
- 工場の雇用は地元採用が多いため、２つを１つにすると（配置転換もできず）地域経済への影響が大きすぎる。統合して４つを３つにするのであれば、（配置転換などの可能性が増え）雇用への影響を抑えられる。やはりなるべく雇用は維持したい。
- 現在の大幅な需要減に対応した大規模な設備廃棄は、１社ではリスクが高すぎてできない。１社ではできない理由としては、ある地域で自社のみ設備廃棄、すなわち工場を閉めると、その地域の利益は丸ごと残ったその地域の他社工場の利益となってしまうからである。また、地域性が強いため、雇用の問題もある。従って、業界全体として、地域ごと、部門ごとのアライアンスが必要。できれば設備廃棄を助けるような特別な政策的な支援が必要。

1.1.2. 弁護士

- 最近の大型統合、上位企業間の統合では、世界の競争での生き残りをかけたものとなっている。日本市場だけで判断し、統合を認めない場合、R&D のための体力も確保できず、成長が尻すぼみになる可能性がある。また、最近は、ライバルの統合により、連鎖的再編が起こっていることが特徴的。更に、金融危機の前はリストラ型の統合もあったが、最近は将来の競争を見据えた統合が多く、必ずしもリストラ型ではない。特に、大型の案件の場合はリストラ型では株主に説明できない可能性がある。

- 今回の不況でも、業界再編まではいっていない。リストラ系の企業結合は、当事会社内、当事会社間の調整期間が長いのが特徴で、まだ水面下にあると思われる。今後は増える可能性がある。

- 企業結合を取り巻く環境は２、３年前から随分変わっており、企業にとって M&A が普通の関心事になっており、認知度が向上している。一方、M&A が独禁法に抵触するケースがありうる事を認識している企業は必ずしも多くないが、それでも M&A と独禁法に関する認知度が企業の間で向上している。

- ２、３年前にファンドの活動が極大化していた時期と比較しても、水平統合、垂直統合の動きが活発化している印象。

- 既に再編が繰り返し行われてきて、更に最近の国内需要の低下を受けて撤退が行われているような製造業では、合併すれば自ずと５０％を超えるような案件が増えている。

1.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

- 企業結合が重要になっていることは間違いない。内需型企業が、国内需要の縮小により、外国市場での競争を考える時代になっているが、こうした企業が外国市場で競争力を持つには企業結合で企業規模を拡大する必要がある。

1.2. 企業結合審査のプライオリティー

企業結合を行うに当たり、スケジューリングの観点からなど、総じて、独禁法上の企業結合審査のプライオリティーは高い。また、雇用確保、結合後の人事やシステム統合、企業文化の統合、会社法・金商法等との関係もハードルとなっている。

1.2.1. 企業

- 会社の命運をかけて統合をしようという時に、企結審査で通らないとなると、統合の気運が一気に削がれる。その意味で結合審査はトッププライオリティー。また、結合後の人事等、企業文化の統合も大変。

- 企業結合の際の結合後シェアの問題､海外審査を踏まえたスケジューリングの問題等を考えると、独禁法はトッププライオリティー。
- 企業結合にあたっては、スケジューリングが最も重要。その中で、独禁法は最もネックになるかもしれない。ある案件では、海外当局にも届出を出した。
- 企結審査の承認は、交渉を進めていく上での前提条件であり、クリアできないと事案を進めることができない、という位置付け。
- 企業結合審査よりも、統合後の人事の調整の方が難しい。日本企業の場合、労働法の事もあり、単純に人員整理が出来ない。
- 税制や許認可についても、買収後でないと申請できない等、困難なことがある。
- 最も困難なのは、合併後、会社がひとつになっていく過程(Post Merger Integration)。日本企業は対等合併にこだわりすぎ､たすき掛け人事を行ったりする。これをやっていては、いつまでたっても別の会社である。海外では買うか買われるか、ということが多い。

1.2.2. 弁護士

- 近時はスケジューリングを考える上で企業結合審査は極めて重要で、ハードルも高い。審査がネックになって deal が進まないことも多い。
- 企業にとって、（企業結合審査よりも）従業員をどうするかがまず難しい。

1.2.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

- 独禁法規制は問題になっていないと思う。ルール自体はそれほど海外と変わらない。結局の所、問題解消措置を行えば、たいていの合併は可能ではないか。
- 企業が問題解消措置を受けて断念する理由は､労務問題。それを解決することができれば、もっと合併が起こるはず。

2. 企業結合審査に係る不透明性及び負担感について

2.1. 審査制度全般に対する評価

日本の審査制度については、現行の審査に特段不満を示さない意見もあるが、不透明性や予見可能性の低さ、負担感の大きさが指摘されている。

一方、海外当局との比較においては、必ずしも、日本の企業結合審査の負担が多大である、スケジュールが不透明であるとはいえないという指摘があった。

2.1.1. 企業

（現行否定）

- 審査の透明性の確保による審査の合理性の確保が必要。現在、審査結果の開示の際には、理由、根拠となる事実認定等についてほぼ全く開示されない。
- 当局の担当者の変更や前例との不整合により、恣意的な運用がなされている。
- 日本では、競争者が多く、とにかく弱者連合を組んで生き残らなければならないということが命題であるため、そもそも欧米等における大型統合とは動機が異なる。そのような背景があるにも係わらず、日本の審査では負担感が大きい。

（現行肯定）

- 審査の透明性については、誰に対してどの程度の透明性を確保するのかが重要。経験のある弁護士、専門家や企業にとっては、何もかも公表しなくても、それなりの感覚はあると思う。現状でも十分なのではないか。
- 海外は翻訳費に加え、日本と比較して弁護士費用（特にＥＵ）が高い。為替の影響もある。

2.1.2. 弁護士

（現行否定）

- 審査の透明性を高めることが最重要課題。市場画定等の各論を詰める前に、審査の透明性を確保し、手続き面での質の向上を図ることが重要。
- 日本では、軽微な案件であれば、負担は少なく、短時間で承認が下りる。しかし、事前相談が必要なレベル以上の難しい案件になると欧米並みの負担になり、重くなる。案件の重さ通りの負担になっていない。
- 近時、日本の審査における手続コストは高くなった。膨大な量の質問が来るようになり、ケースによっては、質問への回答の負担が著しく大きくなっている。１次で相当詳しく聞いて、２次では必要以上に、回答能力を超えた分量・内容の質問が来る。出す方は立場が弱いので出さざるを得ず、大きな負担。

（現行肯定）

- 日本のほうが明らかにインフォーマルであり、きちんとした手続きがあるというわけではない。従って透明性を確保しづらい。しかし、そもそも透明性の確保は要請されていない。
- 日本の方が、圧倒的にコストがかからない。
- 何をコストと見るかによって違うが、外国への提出書類を用意するとき、翻訳 Fee を含め、日本と比較して負担は大きい。米国では特に Second Request では無制限に膨大な内

部資料の提出を要求される。欧州も同程度。

2.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 現行の審査制度では、審査の相場感は、公取委と弁護士のみで共有されている状況であり、審査は客観性に乏しく、第三者からの透明性が十分でない。従って、法で予定されている手続と事前相談制度の乖離や、企業結合ガイドラインと審査実態の乖離についても検証できない。当事会社だけではなく、結合を検討している他の企業にとっても望ましくなく、不要に躊躇、断念させる可能性がある。一方、透明性を高めれば、公取委の審査に対する企業の安心感が高まる。そもそも任意の制度を生む土壌を正すべき。

（現行肯定）

- 日本の企業結合において、独禁法規制による障壁はたいしたことはないのではないか。企業の内部事情でまとまらなかったという話なら聞くが、本来承認されるべきなのに、阻止された案件は、最近はあまりないのではないか。

- 日本の方が資料請求の負担は少ない。ＥＵの Form CO は準備に膨大なコスト・時間がかかる。米国は届出するだけでも filing fee が 45,000 ドルから 125,000 ドルもかかる。弁護士・エコノミスト費用も多大。

2.2. 提出資料及び審査スケジュールの不透明性

事前相談における第一次審査開始に要する提出資料が不透明であることや、第一次審査開始前に追加の資料要求が際限なく繰り返されることから、結果的に審査スケジュールについての予見可能性が低く、全体の結合計画の進行への影響が大きいとの指摘がある。

一方、現行の運用では、海外との比較においても、提出資料や審査スケジュールに関する当局との交渉の余地があり、またある程度予見可能性も備わっているとの指摘がある。

2.2.1. 企業

（現行否定）

- 提出資料の必要性の判断基準を明確にし、合理的範囲に留めるべき。①グループ企業の捕らえ方（子会社の範囲内とすべき）、②競合関係があるとして、どの程度のシェアのものを提出させるか（グループ企業であればシェア４０％程度とする等）、③取引関係についても、微細なものは省略して良いこととする、④審査過程での追加資料請求を許すこととし、そのかわり審査開始に要する資料は重要なものに限定する、といった対応が必要ではないか。

- 結合関係の有無を、競争制限性の評価の前に行い、結合関係がないものについては競争制限性についての情報提供も求めない、との運用をすべき。

- 今般の独禁法改正により、新たに企業結合集団の考え方が導入されたが、会計上の連結の概念とは若干異なるため、審査資料提出のための再計算が大変。

- ＥＵでは提出資料は膨大であるが、そもそも届出基準自体が高く、ある程度ふるいにかけられた大型の案件についての審査であるため、納得感がある。Short form も同様。一方、日本はそのようなふるいにかけることなく、小さい案件でも膨大な資料を求める。届出基準を上げる、重点審査案件として 50%の基準を設ける等が必要。

- 資料要求に当たって、理由が十分に説明されていない。ポイントを絞って予め必要資料を示すべき。担当官によって要求する資料の詳細度が異なることは、運用として全くおかしいことであり、企業の常識から大きく外れたプラクティス。また、（事前相談制度は任意の手続にもかかわらず、）特に「競争に及ぼす影響が大きいと考える資料」については実質的に強制的に提出を求められる。

- 企業側としては日米欧に提出する資料がある程度合致していることが望ましいという観点から、前回改正時の趣旨としては、欧米で説明のできたものを提出すれば良い、という考えも含まれていたものと認識。

- 審査方針について、欧米では、企業から提出された資料の限りで合理的に判断し、提出資料以外の資料を見れば、その他の判断もあるかも知れないが、その時はその時、という割り切りが出来ている。一方、日本では、企業が必要と感じるもの以上に資料を提出させ、包括的に把握した上で判断しようとする。本来的には「許認可」ではなく「届出」であることからしても、割り切った対応が必要。

- 日本の場合、追加資料のやり取りの間、第一次審査がいつ始まるのかが全く分からないため、クロージングの目途が全く立たず、ある程度のりしろを含んで審査期間を見込まざるを得ない。一方、欧米では審査期間が明確。現実的に審査に 1 年間もかかると企業結合のメリットが大幅に薄れる。審査スケジュールが明確でないと、関係者に対しても説明できないし、フラストレーションが溜まる。また、海外の投資家から見ても、日本の審査にはリスクがあるものと認識されてしまっている。

- 事前相談ガイドラインに沿えばある程度何でも要求できることになっているが、それを逆手にとって悪用されている状況。追加の資料要求を何度でも繰り返せるということが、抜け穴になっている。結果として公取委に対する信頼も無くなっている。

- 経験した案件は、一次審査で終わったことにはなっているが、一次審査でどんどん掘っていくような姿勢で、いつまで続くのか不安であった。一次審査に入る前に要求された資料は感覚的に多過ぎる。

- 事前相談ガイドラインの例示では求められる詳細度が分からない。事前相談ガイドライン

にあまり詳細に書かれると提出資料が膨大になるかもしれないが、スケジュールの予見性を考えるとやはり具体的な例（例えばどの産業ではどの商品のどの定量的データなど）を書いて欲しい。

- 提出資料の審査への影響が全く分からないため、企業には徒労感が募る。
- 敢えて言えば、欧米のほうが白黒はっきりしていて良い。大きな案件であると、やはりタイミング上しっかりしているほうが良い。
- 日本企業なので、日本のファイリングスケジュールが確定しなければ海外当局への申請はできない。日本のスケジュールは重要。
- 予見可能性の向上の観点からは、審査を開始するために提出すべき資料を明示して、それさえ提出すれば審査のスタートが切られる、という運用にすべき。
- 他社に関するデータ把握が困難である。事業者団体でも、最近は業界全体のデータの取りまとめをしていないため、業界全体に係わる情報は把握しづらい。一方、公取委はカルテルを規制しつつも、競合他社間の情報交換がなければ提出できないようなデータを要求しており、矛盾した動きになっている。
- シェアや競合している全商品についての情報は、そもそも母数の把握が困難な上、自家消費分や他社分を考慮しなければならないため、提出が難しい。また、日本市場に限定して情報を出すことが難しい場合もある。また、川上・川下市場の実態（価格や製品開発計画等）の把握も限界があり、そのような事情を考慮すべき。
- 事前相談ガイドラインは例示なので、スキームに合わないこともある。詳しく例示を書くより、判断基準を示してもらいたい。

（現行肯定）

- 審査制度をアメリカ型にするかどうかというところ。現状に不満はないが、世界的潮流からすれば、正式審査前の事前段階が長いという点で日本だけ特殊。
- 日本は合併の予定期限を伝えれば合わせてくれるので、融通は利く。スケジューリング上審査にかかる時間が読める。昔と比べれば時間がかかるという印象はあるが、信頼は出来る。ＥＵは質問が多いが、タイミングが読めるので、スケジュール上あまり問題はない。中国は、全く期間が読めない。
- ある案件では、予め当社のスケジュール感を伝えていたことや、ある程度提出資料を作り込んでいたこともあり、公取委は柔軟に対応してくれたという印象。なかなか審査に入らなかったということはなかった。
- 日本の資料提出はたいしたことない。また、概ね事前相談ガイドラインに沿ったもので、困ることはなかったし、出さなくて良い資料については交渉が効く。米国では、提出書類はNAICSコードに合わせて出すだけで、大した作業ではない。ＥＵでは国毎の資料提出

が必要であり、高い金額でデータを買わなければいけない。中国は、手間としては米国とＥＵの間位（ＥＵ寄り）で、保護主義的な質問をしてくることがあった。

- 海外でも日本でも、担当官によって対応が異なるのは一緒。一概にどの国が明確ということは言えない。特に中国は不透明であると思われているが、他国と比べても非常に誠実な対応であり、評価。一方、ＥＵでは非常に厳しい担当官だった。

- 日本もＥＵも、審査開始前に実質的審査を行っている点は変わらない。いずれも第一次審査を始めるためには十分な資料を提出しなければならない。

- 曖昧さを残した方が、当局との間でア・ウンの呼吸でうまく話ができることもあり、結局は審査コストを下げることにつながっているように感じる。

- そもそも事前相談ガイドラインに書かれている内容は抽象的で、実際に要求される内容はそれから大きくは逸脱していない。特にシェアが高い商品については、ここまで細かく審査しなくてもいいのではないかとも思うが、かなり細かく分類したものまで聞かれることは当然。

- 時間がかかるのは、社内に秘密で、少人数で対応することがほとんどのために、会社側の準備に時間がかかっているせいもある。従って、資料提出期限を明確に区切られてしまうと、それに対応できない恐れがある。

2.2.2. 弁護士

（現行否定）

- 概して、米国はドキュメントの量が多く、欧州は会社の作業の負担（ディスカッションや分析）が大きいといえる。しかし、欧米では、何故こんな質問をするのかという疑問が湧くことは少ないが、日本は多い。日本にでは、質問、要求資料の不透明さが、審査スケジュールを読みにくくさせ、事前相談を長期化させている。

- 米国では届出を出せば 30 日の待機期間がスタートし、ＥＵでは届出の要否・フォームの準備について届出前に相談し、フォームの受理がなされれば審査期間がスタートする。一方、日本では審査の申出後 20 日以内に質問が来るが、その後の追加質問と回答のやりとりは、いつ終わるのかが分からない。日本では一定の意図を持ってというよりは、網羅的に質問される。論点を絞り、質問する点にメリハリを付けるべき。また、事前相談ガイドライン上は、追加質問は１回しか表記されていないが、実際には繰り返し行われることについて言及が無い。

- 欧米については、審査が長引く場合には正式審査の枠組み内での延長が行われるが、日本は、事前相談開始前の相談期間を長くして対応している。

- 担当官の資質を問うべき。上司への説明のため、全てのデータを出さないと審査をスター

トしないのは困る。セーフハーバーにギリギリ該当しない場合に、案件の軽重に応じて運用が出来ない担当官では困る。

- 事前相談制度の意義を考えれば、企業が見てほしいところだけ見てもらい、企業が敢えて出さないところについては調査する必要は無い。そして、正式届出のときに瑣末な分野について調査すれば効率的。

- 審査がスタートするにあたり、日本では、ケースの収束を考えないで樹海を彷徨っているような質問が繰り返されることが多く、苦慮する。少なくとも、担当官が質問を出すまでは、（審査期間の）時計は動くようにすべき。

- Form CO のようなフォーマットを作った方が、最初から無駄な資料を作らなくとも済むのでよい。

- ガイドライン化するのが難しいような項目について、必要・不要の判断を行うには当局の経験が蓄積されることが必要だろう。また、公表事例の拡充により補足することも考えられるが、企業は自らの事案を公表することは望まない。

（現行否定／肯定）

- 日本の審査が一概に遅いとは言えない。日本企業が日本のシェアが高いのは当然であり、その結果、日本の審査が長くても不合理に長いとは必ずしも言えない。

- 弁護士が「この時までに（審査の結果について）回答して欲しい」と言うと、公取委はその願いを聞いてくれることも多い。いつも公取委にいっている弁護士にとっては、そのことは大して問題にはならない。

- 日本は、結果の感触が見えるまで（審査期間の）時計がスタートしないが、その一時をもって悪いといえるかは難しい。早く時計をスタートさせてしまうと、資料要請に対応できない可能性がある。

- 当局に期日の厳守を求めるなら、企業側も最初から正確なデータを出すように努力すべき。ただ、企業側担当者の資質や人員（日本は少ない）、企業の時間の捉え方・労働文化の違いもある。

- 最近は、提出資料の量が多くなっているが、内容としては事前相談ガイドラインの記載の範囲内。また、審査開始に要する提出情報を予め決めてしまうと、逆に審査に時間がかかる可能性もあるし、全部揃わなければ審査が開始されないという運用も困るので、現行のように、あくまでも参考として留める位置付けの方が良い。

- 日本は法律的な見地にとらわれすぎる傾向があり、米国では合理的な経済判断が重視される傾向がある。欧州の担当者は法律家としてもエコノミストとしても中途半端な人が多く、無駄にデータを要求するなど、効率性が良いようには思えない。印象では、良い順に、米国、日本、欧州。

- 日本はスケジュールが読みづらい面はあるが、時間がかかりそうな案件では余裕を持って動くようにしているので問題になることはない。ＥＵは、Form CO で何を出さなければいけないかきっちりと決まっており、審査の期間は短くなるかもしれないが、その準備期間を合わせると、結局、日本と同程度の期間になるのではないか。

- 当局との接触後の返事のタイミングがブレるという点は、これは制度の問題というよりも担当者の資質、経験の問題であり、しょうがない。

- 特に結合計画の公表前の段階では、大きな会社程時間がかかる。限定されたスタッフしか動けないため、現場レベルの情報を集めることが難しくなり、マンパワーも不足する。これは、公取委の責任というよりも、会社側の問題。

2.2.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行肯定）

- 公取委は十分な資料を請求していないので、分析も通り一遍のものになっている。事業者側がより本気で証拠を示すようにならないと、市場シェア重視の流れを変更させることはできないし、それが変更される場合には、企業の不安も増すことは理解する必要がある。

- 米国は負担が小さいと言われているが、それでも 4-(c)で求められる資料は日本の詳細審査レベルである。欧州はさらに大変。

- （公取委は事前相談の開始前に追加質問を繰り返すため、審査スケジュールが不透明との批判があるが、）事業者の準備不足も大きいのではないか。きちんとした準備をしなければ事前相談に入れないのは明らかであり、それを煩雑と考えるならば、正式の届け出をすればよい。

- 要求資料が多過ぎるという指摘はあるが、検証の仕様がない。また、企業結合ガイドラインでは基本的な考え方が書いてあれば良く、実際の運用は個別の案件の問題であり、ガイドラインに縛られる必要はない。

2.3. 第一次審査と第二次審査の意義、取扱い

第一次審査で終了する案件と第二次審査に移行すべき案件の判断基準が曖昧であることが、審査スケジュールの予測可能性の低下や、審査内容の不透明性の一因となっている等の指摘がある。

一方、ユーザー・競争者への調査等、所用の手続を前倒しし、第一次審査で結論が得られることについては、当事会社に対して迅速性、機密性等のメリットがあるとの指摘がある。

2.3.1. 企業

（現行否定）

- 第二次審査ではパブコメ等の手続負担が重いので、公取委もできれば第一次審査で終わらせたいと思っているという印象。
- 第一次／第二次審査が導入されて透明性が高まったと言えるが、実態としては、その前の予備的相談の段階で審査が行われており、透明性は保たれていない。
- 実際には、第二次審査の内容を第一次審査で行っている、ということは弁護士から聞く。第一次で終わる案件と、第二次で審査すべき案件との区分が不明確。本来であれば、第二次に進む場合の基準が設けられているべき。そのような運用がなされていない。

2.3.2. 弁護士

（現行否定）

- 事前相談ガイドライン改正直後は割とルール通りに運用されていたが、最近は第二次審査を行なわなくなったり、諸手続で事前相談ガイドラインの逸脱が行なわれているようである。問題解消措置を検討すべき案件は第二次審査を行なうべき。第一次審査で問題を絞り、第二次審査で問題解消措置の交渉を行うという制度設計なので、第二次審査に行かないで問題解消措置を講ずることはおかしい。これも審査スケジュールが読みにくくなっている原因の一つ。
- 重要又は困難と思われる案件であっても、第一次審査で終わり、第二次審査に移行しないのは、明らかに公取委が審査内容を公表したくないという気持ちの表れではないかと思われる。
- 第二次審査で行われるようなヒアリングが前倒しで行われており、ルールどおりとは言い難い。

（現行肯定）

- 第一次審査でユーザーヒアを行って承認が得られるのであれば、企業にとってもメリットがある。第一次審査ではユーザーヒアを行わないとは記載していないので、事前相談ガイドラインを逸脱した運用とは言えない。
- 当事会社は事案が公表されないかどうか気にしており、できるだけ第一次審査で審査された方がよいという要望がある。

2.3.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 難しい案件はきちんと第二次審査で審査されるべきであり、事前相談ガイドラインの趣旨どおりの運用をすべき。

2.4. 審査の進捗状況や心証、判断内容に関する当局の説明

公取委及び当事会社間において、案件に関する意見交換をする機会が十分ではない結果、争点を絞って生産的な議論をすることができず、審査の長期化につながっているとの指摘がある。

一方、案件によっては、公取委から詳細な説明が得られているとの指摘がある。

2.4.1. 企業

（現行否定）

- 特に、結合関係の有無、市場画定の根拠、輸入圧力の評価、川下からの圧力、隣接市場からの圧力等について、詳細な根拠、考え方が説明されない。
- ユーザーサイドのヒアリングの意見に頼っており、定量的なデータを含めて根拠を示すべきではないか。
- ユーザー・競争者ヒアリングを受ける立場になることもあるので、その調査結果を当事会社に詳しく教えるのはどうかと思うが、当事会社としては、その感触ぐらいは教えてもらいたい。

（現行肯定）

- ある案件では、特にレメディについて、ある程度の示唆は得られた。全体として、非常に真摯に対応してもらった印象。
- 公取委は審査後半になってから、審査結果の感触を伝えてくれた。ＥＵでは、最終判断が伝えられる直前まで一切感触を伝えてくれなかった。米国は割とフランクであり、感触を教えてくれるのが一番早かった。

2.4.2. 弁護士

（現行否定）

- 当局側のロジックが分からないと反証ができず、建設的な議論ができないし、将来の別の案件にも応用できない。
- 企業と当局が探り合いをするのは効率的ではない。米欧ではプラクティスが確立しているが、その他の国はまだ当局と企業とのコミュニケーションがないかもしれない。欧州では追加資料について要求する理由を詳細に説明してくれる。
- 日本では、第二次審査に行かなければ、公取委に説明義務はない。事実上、一部の担当官は説明をしてくれるが、絶対ではない。

- 日本では、公取委と弁護士がディスカッションしながら案件の方向性を探っていくということは行われておらず、公取委から一方的に弁護士の方に知恵を絞ってアイデアを出すようにという要請が行われており、弁護士と公取委の間での情報交換や意思疎通に関する信頼関係が築かれていないという印象を受けた。

（現行肯定）

- 事前相談においてやりとりをしていく中で、公取委の考えを一定程度理解することが可能。
- 公取委との間で、事案の評価で意見が合わなかったり、納得行かなかった案件は無い。質問すれば答えてくれる。昔と比べれば改善された。担当官にもよるが、質問内容にしても、その根拠や理由について説明してくれることが増えている。
- 弁護士がしつこく聞けば教えてもらえるという話であり、制度の問題ではないと思う。
- 日本では案件の軽重によるが、問題解消措置が必要な時にはそれなりに詳細な説明（問題点やその根拠、構造措置が必要な理由等）がある。当局判断に関する説明は、欧米と比較して、最低限の水準には達している。
- スケジュールについては、結合実行の希望日よりは早く答えてくれるため、遅過ぎることはない。

2.4.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 当事会社と当局が積極的に議論すべき。需要者や競合他社へのヒアリングの内容等どこまで開示できるかは難しいが、有利、不利に関わらず証拠を全部出す必要はある。米国では、スケジュールアグリーメントが当局と会社間でなされ、どういう情報が何故必要なのかということについての説明が行われている。ＥＵもそうしたことをしっかりやっていると考えられる。また、クリアランスのときも、問題解消措置を求めるときも、公取委の決定を出し、理由を示すべき。

2.5. 当局への当事会社や第三者の反論の機会

事前相談制度の下での公取委の審査内容に対して、当事会社や第三者からの有効な反論の機会がないという指摘が見られた。

2.5.1. 企業

（現行否定）

- 企業結合審査の事前相談については、有効な不服申立手続がないことが問題。期間の運用、

提出資料の不合理性、内容の不合理性等について、担当官の判断を客観的にチェックする仕組みが皆無。日本の企業結合審査が「事前相談」により運用されている限り、不服申立手続の新設は必須。

- ユーザーヒアリングについては、ユーザーが恣意的な回答をするおそれがあるため、当事会社にとって、ヒアリング結果に対する反論の機会が設けられるべき。

2.5.2. 弁護士

（現行否定）

- 審査の透明性がない（インタビュー結果は知らされず、検証もできない、内部でどのような報告がなされたのか分からない。また反対運動を行っている人がどのような意見を出しているかもわからない。利害関係人が、正式に意見を述べる手続もなく、そもそもどのような届出がなされたのかをその公開版だけでも確認することもできない。）海外当局の審査は、日本よりも透明性がある場合もある。ＥＵでも全てが公開されているわけではないが、異議告知書（公開版）を公開して利害関係者に意見を求めているし、折に触れて情報が利害関係人に知らされるし、当事会社も利害関係人の主張を知る機会もある。

2.5.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- ２次の途中で Statement of Objections（異議告知書）を出し、反論の機会を企業に与えて、それから最終判断を行うようにすべき。

2.6. 問題解消措置の提案方法

問題解消措置の調整にあたっては、公取委がよりイニシアティブを発揮し、具体的な提案をすべきであり、当事会社と議論すべきであるとの指摘があった。

一方、ビジネス実態の把握に限界がある公取委が提案するよりも、当事会社の創意工夫により提案できる現行の方法が望ましい、との指摘があった。

2.6.1. 企業

（現行否定）

- 問題解消措置について、公取委から例示、ポイントの指摘等ができないとの運用は不自由であり、改善すべき。本来対話があって然るべき。

（現行否定／肯定）

- 競争当局がレメディを提案する場合には、ビジネスの実態を十分に踏まえたものとなっていない可能性が考えられる。一方、企業がレメディを提案する場合には、競争当局側が満足しない場合に、何回も提案しなければならず、その度に当事会社や関係者に混乱を来す可能性がある。どちらの方法も一長一短。

（現行肯定）

- ある件に関しては、問題解消措置の提案で公取委からかなり細かい所までの指摘を受けた。ビジネスの実態をかなり良く理解してもらい、実現可能の程度で案を貰ったので、会社側はありがたかった。

- 当局が指摘した上で話が始まるので、会社からは小出しにする。公取委から突然ハードボールが投げつけられるよりは、もう少しゆるい条件で決着できるので、企業から提案するという現行のスタイルは、企業にとって都合がいい。公取委から業界の実態にそぐわない措置を出されるのは怖い。

2.6.2. 弁護士

（現行否定）

- 当局から指摘される問題点のレベル感がなく、具体的な提案がないのが困る。ただし、その能力が公取委にあるかどうかは疑問。一方、レベル感については企業側からもアピールしていくことが必要。

- 公取委がもっとイニシアチブをとることがあってもよい。今の公取委は受け身過ぎる。ＥＵではレメディを示してくる。

- ＥＵでは問題解消措置の内容についてパブコメを求め、当局の見落としをチェックしようとする。日本は密室で交渉により決められる。

（現行肯定）

- 企業の方がクリエイティブであるため、公取委が指示するより、企業側が提案する現行の方法の方が望ましい。

- 日本でも欧州でも、どのような問題解消措置であるべきかについて相当強い示唆は出る。

2.7. 問題解消措置の担保措置及び事後的監視

問題解消措置の履行の担保措置及び事後的監視については、公取委は現状ほとんど行っておらず、制度的に**履行を担保する仕組みが**必要であるとの指摘があった。

一方、そのような措置を講ずるためには、公取委の人的リソースが不足しているとの指摘があった。

2.7.1. 企業

（現行否定）

- 事後追跡はほとんど受けておらず、モニタリング機能はほとんどない。

（現行否定／肯定）

- 日本の場合は問題解消措置を履行するための監視制度が無いため、緩いのではないか。ただ、欧米のように trustee を使うと費用がかかるため、日本までこの制度を導入されると困る。

2.7.2. 弁護士

（現行否定）

- きちんと（問題解消措置の）実効性を担保しているとはいいがたい。
- 欧州では事後的なチェックが入る。日本も参考にすべき。
- 問題解消措置の実行期限について、ある程度タイムフレームを設定しないと、第三者も決めようがない。タイムフレームを設定すべき。
- 日本はどういう問題解消措置でどういう結果になったかの知見の蓄積が少ない。年限を決めた追跡調査を行う意識が低い。特にライセンスに関する問題解消措置ついては、今後ずっと継続させる必要があるのか、という思いがある。企業側としては、やめさせて欲しいと思っても言い出しにくい。制度として、フォローアップの仕組みがあった方がよい。

2.7.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 問題解消措置の不履行に対して、制裁金や履行強制金等のサンクションが無いことが大きく、この点の改正が必要。
- 問題解消措置の実行を担保するために、監視する人間が公取委にいない。ＥＵでは、事業譲渡において、問題解消措置付き承認を与える前に、誰がどの程度の規模で買い取るかについて決めているが、日本では承認を与えてから相手を探すため、実際に相手が見つからないことがある。ただ、日本の制度は、手続的にはある程度整備されており、企業結合計画に重大な変更があった場合には再審査、排除措置命令を行うこともできるし、緊急停止命令も下せることになっている。

（現行否定／肯定）

- 問題解消措置の履行のモニタリング機能は、制度にビルトインされている必要がある。また、問題解消措置の過不足についての事後的な検証を行い、公取委が間違いから学ぶ機会を設ける必要がある。しかし、人的余裕が無いと考える。

- 海外でも問題解消措置の履行を確保する措置というのは、さほどなかった。2005 年頃、ＥＵでも問題解消措置の履行状況及び有効性に関して研究が行なわれた。

2.8. 届出基準、結合関係の判断基準

本来影響の大きい案件を抽出する機能を有する届出基準及び結合基準について、その水準が低いことや基準が曖昧であることが、審査における負担感、徒労感に繋がっているとの指摘がある。

2.8.1. 企業

（現行否定）

- 結合関係の判断基準が厳しすぎる。（５０％以下は、役員派遣、拒否権等、明確に判断できるもののみで結合関係の有無を判断すべき。）

- 結合関係の有無を、競争制限性の評価の前に行い、結合関係がないものについては競争制限性についての情報提供も求めない、との運用をすべき。

- ＥＵでは提出資料は膨大であるが、そもそも届出基準自体が高く、ある程度ふるいにかけられた大型の案件についての審査であるため、納得感がある。Short form も同様。一方、日本はそのようなふるいにかけることなく、小さい案件でも膨大な資料を求める。届出基準を上げる、重点審査案件として 50%の基準を設ける等が必要。

- 結合関係の基準については、１０％超の場合は削除すべき。企業としては、１０％超の場合は届出義務がないにもかかわらず、公取委の判断を仰がざるを得ず、法が予定した以上の負荷を生じている。

- 企業結合集団の概念が導入されたことで、子会社の小さな案件であっても、容易に届出基準に該当してしまう。また、全て親会社が届出をすることになるので、手続コストが集中、増大するし、そのために垂直結合がやりにくくなる。米国のように、当事者規模要件に加え、取得規模要件を設けて、届出基準を狭めるべき。

- 有報上の連結の売上高が使えるなら良いが、海外分を調整するとなると契約まで遡る必要があり、非常に手間。基本的に有報ベースでの判断にすべき。

2.8.2. 弁護士

（現行否定）

- 株式取得の場合の届出基準について、旧法の 10%超、現行法 20%超という基準は低い。かといって、行政裁量が働く曖昧な基準になっても困る。また、最も悩ましいのはＪＶで、世界的にも、そのコントロール基準は曖昧。

2.8.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行肯定）

- 今までの届出基準の改正が、重要なもの・経済的インパクトのあるものだけを見て行こうという姿勢の現れであることは確か。

2.9. 審査結果の通知方法

海外当局と比較して、日本の公取委は、**実質的な当局の審査結果である事前相談の結論を書面で通知しないため、**、関係者への説明に苦慮するとの指摘がある。

2.9.1. 企業

（現行否定）

- 審査結果が書面で通知されないため、関係者への説明が説得的に行えない。国際的な案件では、日本のみ、書面で回答が来ないため、海外投資家への説明が難しい。（米国は、当局決定に対する notice は無いが、正式届出後の待機期間の終了をもってクリアランスが得られることが明確。）

2.9.2. 弁護士

（現行否定）

- 第一次審査での審査結果について、書面で回答がないのは問題。知らない企業は驚く。ＥＵは書面で回答が来る。米国は待機期間終了により承認されることが明確。

3. 事前相談制度における審査から正式届出後の審査への移行について

3.1. 事前相談制度に対するニーズ

現行の事前相談制度を利用することについては、正式手続前に、若しくは結合計画の公表前に公取委の感触を得ることが出来ること、公取委としても制度の利用を期待していること、企業担当者としては事前相談制度が存在する以上、それを使わないという選択肢はないこと等の指摘が多かった。

3.1.1. 企業

（現行否定）

- 今は海外に届出を出す地域が増えてきて、案件を公表してから届出することが多い。10年前なら非公式にやっていたと思うが、今ではMOUの段階で公表してしまうので、事前に公取委に非公式に打診することはない。
- 欧米では結果がわからない時点で案件が公表されるので、日本においても、公取委の審査見通しが不明の状況で公表することになってもさほど抵抗はない。（企業の営業範囲が日本市場だけでは、結果が出る前に公表したくないと思うが。）

（現行肯定）

- 企業の担当者としては、事前相談制度があるのであれば、いくらそれが悪い運用がなされていたとしても、それを使わないと上への説明が保たない。
- 事前相談制度が存在することを前提にすれば、事前相談において審査終了の目途が立たない中で時間を潰すより、いきなり正式手続を行って認められなかった時の方が、クロージングへの影響等を考えると、明らかにインパクトが大きい。
- 企業としては、できれば結合計画の公表前に、公取委の了承を得たい。
- 事前相談を踏まないで、事案公表後に公取委が通さなかった場合、投資家から経営者の見通しが甘いという批判が生じうる。よって、ある程度見通しを確保してから事を運ぶことがデュー・プロセスになっている。
- 直接正式届出を行うと公取委の機嫌を損ねてしまうのではないか、というイメージがある。
- 日本の文化ではないのか。日本企業は秘密主義なので、できれば表に出ないで、結果が確定する前に相談したいと思う。
- 最初から正式手続でカッチリとやられるのは、やりづらい。あまり固まっていない段階で、相談ができるのが便利。
- 同時に海外の審査を受ける場合であっても、日本の公取委の判断だけでも早く得たい、というニーズはある。

3.1.2. 弁護士

（現行肯定）

- 日本の企業は、取引関係や労務など諸般の事情で、公表してしまうと戻れなくなるという事情があり、公表前に公取委の感触を知りたいというニーズがある。公表後に審査に通らない場合、企業への影響が大き過ぎる。

- 企業が事前相談を活用するのは、詰まるところ事前相談の制度があるからであり、制度があるのに使わないことで、公取委の印象が悪くなることを恐れている。また、公取委も、任意と言いつつ、制度の利用を期待している。
- 正式届出後の審査で不許可が出るのは企業のイメージに傷がつく。根回しの文化では「No」の返事を出されること自体が恥で、正式の場面では出来レースを行うのが常道。また、そのような場合には担当者のクビが飛ぶ。
- 慣習上、事前でやるのが当たり前だという認識がある。
- 企業から見れば、提出資料やデータをコントロールできることが利点と考えている。

3.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行肯定）

- いきなり持っていって、「違法」といわれれば、企業の担当者の首が飛ぶ。公取委の事前相談を禁止するとなれば、日本企業は嫌がるだろう。これは独禁法に限った話ではないが、違法だと担当者の責任問題になったり、企業の面子に関わるという認識があるだろう。
- 審査する側、される側双方に事前相談を利用する誘因がある。公取委にとっては企業のニーズがあるから事前相談していると言うかもしれないが、いきなり正式届け出されるのは好まないだろう。企業としては、いきなり正式でやってしまうと、ＮＧが出された時に企業の法務担当者のクビがとぶ。
- 問題解消措置を考える時間や、取締役会・労務・株主・取引先との調整をするための時間は、事前相談の方が確保しやすい。
- 欧州では Works Council という制度があり、従業員に重要事項を伝える義務がある。統合計画の早い段階で、労働者側に情報共有されている可能性がある。また、ドイツでは監査役会の役員の 50%以上が労働者側代表であり、その承認を得なければ統合計画を進められない。したがって、正式届出を行って事案が公表されても労働者の動揺は軽減されていると思われる。一方、日本では、（そのような制度がないため）独禁法その他の問題が全てクリアされた後、労働者側にぶつけるという実態になっている。
- 日本においては、正式届出における審査には柔軟性がない。正式だと審査の時間も足りないだろうし、問題解消措置を交渉する時間もない可能性がある。どういう手順が踏まれるのか、どういう排除措置になるのかが分からない。

3.2. 事前相談制度の是非

事前相談制度は、資料提出やスケジューリングの柔軟性等、企業にとってメリットが多ければ存続する意義があり、存続するべきであるという声がある一方、そのようなメリットが失われて

いる現状では、任意手続であることの不透明性が際立ってしまうこと、また海外と比較しても、正式届出前に実質的審査を行うのは日本だけであること等、事前相談制度に対して批判的な指摘が目立った。

なお、事前相談制度が無いことにより、企業結合に影響が生じるとの指摘はなかった。

3.2.1. 企業

（現行否定）

- 実行前の「事前」の審査が実質的に合理的なものであれば、「事前」なのか「正式」なのかは問題ではない。企業の担当者としては、事前相談制度があるのであれば、いくらそれが悪い運用がなされていたとしても、それを使わないと、上への説明が保たない。そのような悪い選択肢は、そもそも排除すべき。

- 諸外国では、事前相談では形式的な確認をするのみ。その後の正式手続で、お互いに決められた時間の中で、最大限のことをしましょう、というのが世界のスタンダード。問題があれば、法令に基づいて審査期間の延長をすべきであり、また延長手続が行われる中でも、延長する案件とそうでない案件とで、ふるいがかけられるべき。

- 企業にとって最も望ましいのは、米国のように、事前規制のハードルは低くして（届出基準を緩く設定して）、事後監視をする（何か問題が生じれば審査して取り締まる）という審査形態。他方、ＥＵ型は、届出基準を高く設定して案件をふるいにかけ、残った案件について厳しく審査する、という審査形態。現行の日本の審査は、その両方を行おうとして、負担感が大きくなり過ぎている。どちらか一方にするか、日本型を目指すとしても early termination を導入する等の工夫をすることが必要。

- 正式届出後に審査をするとしても、米国のように、第一次審査の 30 日以内で結論が出れば結合計画がオープンにならないが、第二次審査に進めばオープンにする必要がある、という制度が良い。

（現行否定／肯定）

- 仮に海外で申請する場合、事前相談による承認の感触は得られないため、社内の説明には、弁護士への相談、類似事例の有無等、できるだけのことをやったかという点を検証し、申請をするか判断することになるだろう。欧州等では、事前相談制度が無いから、合併しないということにはならない。

- 筋としては正式審査をやるべきなのかもしれないが、予見出来る（スケジュールが読みやすい）のなら任意の審査でもよい。

- 任意の手続の中で、公取委が企業側にどれだけの情報を求めてくるか（半ば強制的かどうか）、海外当局と整合が取れた審査制度になっているかがポイント。

- 事前相談は実質的には審査なので、それを正式手続にしたからといって、今の実態とあま

り変わらないのではないか。公表を除けば、正式にして、答えを書面でくれるようになったほうがよい。しかし、スケジュールリングの観点からは、正式後にダメ、といわれると困るので、事前相談制度があったほうが良い。

（現行肯定）

- 結合計画の公表は、ある程度、審査の目途がたった上で行いたい。マスコミ対応等で実際には意思決定・公表を急かされることが多いが、公表後に破談となればお互いの会社にとってキズとなってしまう。その意味で、現在の事前相談制度の仕組みが良い。
- 事前相談の方が良いと考えている。ただし、担当官により資料要求の幅が大きい点やスケジュールの目途が付けにくい点は改善して欲しい。また、正式審査になると、自社の案件の公表がされるのは好ましくない。一方、他社の案件については見たい。
- 事前相談制度を敢えて廃止する必要はない。会社としての意思決定はしっかり行うことは前提として、それでも自信が無い場合に公取委の判断を仰ぐことが出来るため、利用価値はある。

3.2.2. 弁護士

（現行否定）

- 正式届出前の事前相談から正式手続に切り替えるべき。公式の場で勝負したいと思う。（ただ、弁護士としても、事前にしっかり分析することがより求められる。）甘えでやるのは護送船団方式の名残ではないか。制度を変更すれば当初は混乱するだろうが、最終的には企業も対応するようになるので、それをもって新制度の批判材料とするのは良くない。
- ＥＵのように、正式審査手続きの方が審査の終わりのタイミングが見えるので、望ましい。
- 情報を公開しないまま、密室で進めたいという意向が企業側にもあるが、そういう風潮が通用しなくなってきている。
- 内容の審査まで届出受理前に行うのは日本だけ。欧米では正式届出後に行うため、日本も正式届出後に審査を行っても困ることはないだろう。だが、専門弁護士によるアドバイスがプラクティスとして定着する必要がある。
- 審査期間が明確化・柔軟化され、聴聞手続等が確保されれば、正式手続後の審査でも機能するのではないか。
- 正式手続における審査に切り替えることで、事例が充実する可能性はある。

（現行否定／肯定）

- 企業は正式手続に移行しても対応は可能であるとは思う。外国企業にとっては、なぜ事前相談でやるのか理解できないだろうが、案件の軽重に応じて柔軟に対応できるなら、良い

制度といえる。

- 正式手続における審査でスケジュールを確定させることが良いかどうかは、企業の考えに依る。デッドラインを決めてその期間で真剣勝負するのか、デッドラインを決めずにネゴの余地があった方が良いのか、一長一短。
- 米欧でも属人的な要素はあり、制度だけの問題ではない。

（現行肯定）

- 企業のニーズからすれば、事前相談制度はあった方が良い。そもそも任意の手続であるため、透明性を要求するのは企業側の欲張り。
- 日本では事前相談制度が必要。事前相談により審査の透明性の確保は難しいかもしれないが、そもそも透明性は要請されていない。
- 事前相談は、結局は行政サービスであるため、当然、不透明性というデメリットはあるが、あまり決められたルールに従っているかどうかをとやかく言うようになるとメリット（柔軟性）が失われてしまう。
- ある程度効率的で期間が短くすむのなら、事前相談は日本の事情に合った制度である。ただ、事前相談と正式審査が重複する意味は不明確。
- ＥＵでは判例も存在する上、公表件数も多く、詳細なデータが公開されているので、主張内容を固めて持って行きやすい。一方、日本は、情報が少ないため、当局と相談しながら進めざるを得ない。

3.2.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 正式届出後の審査への移行については、学者の間では賛同者が多い。先例の充実の意味でも望ましい。
- 企業結合においては、独禁法違反ではないにも係わらず排除措置命令が出るが、排除措置が出ると入札の指名停止とか叙勲の対象外にするとか、そういう訳の分からないペナルティーを課すことはやめるべき。

（現行否定／肯定）

- 日本の正式届出後の審査は、審査期間に関して硬直的だが、欧米においては正式手続の中で、企業の同意により審査期間を延長できる等、柔軟性がある。企業の同意による手続は、当事者が使い易いならそれで結構である。ただ、そうであれば、正式手続を今の事前相談の枠組みに改正すべき。
- どの制度が最善かは分からないが、判例がなく、規範が形成されないような制度はおかし

い。そのために事前相談ガイドラインの改正が行われてきたのだろうが、当局の判断にどのような資料に基づいて、どのような判断が行われて結果に結びついたかが分からない。ＥＵでは分かるようになっている。アメリカは禁止の理由は裁判で明らかになる。

- 合併計画が固まりきっていない段階では非公開で審査してもらいたいという企業側の要求は極めて強い。正式審査にしても、こういうニーズに対応して一定程度非公開でできるかもしれない。

- 判例法を作るのなら、正式届出後の審査のほうが良く、異論はないが、事前相談を利用するか否かは企業の選択の問題。

（現行肯定）

- 柔軟性の点で、事前相談制度の方が使いやすいことは明らか。当時会社の同意によって正式手続を離れた手続を行っているだけなので、事前相談制度自身は問題ない。事業者の選択を奪っている訳ではない。

3.3. 正式届出後の行政処分の形式

正式届出後の行政処分の形式が、正式届出を行うための著しい障害とはなっていないものの、企業イメージに対する悪影響への懸念がある。

3.3.1. 企業

（現行肯定）

- 行政処分の違い（許可・条件付許可・不許可や排除措置命令）は日本で正式手続を避けるインセンティブでは無い。

3.3.2. 弁護士

（現行肯定）

- 許可・条件付き許可・不許可の 3 本立てなら正式手続を直接行う企業が増えるかということについて、現行制度でも、条件付許可は、排除措置命令として出し得ると考える。

3.3.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 今でもＥＵと日本では実質的には変わらないのだが、日本で問題解消措置付の計画を「承認」する制度にすべき。しかし、これは形の上では規制強化に見えてしまい、企業にとっては抵抗感がある。この場合、企業が避けようとする「違法」とは元々痛くも痒くもない

違法であり、別に認めてしまってもよいのではないか。

- 日本では、行政処分の対象となるのが、悪質企業のイメージとして捉えられている。米国ではそういうことはない。刑事罰をもらう案件以外は、悪質というイメージで捉えられるべきではない。

- 承認／限定承認にした場合、問題解消措置の位置づけが（新たな）命令なのか行政行為の付款なのかについては、（些末な論点ではあるが、）考える必要がある。

3.4. 裁判制度の不備

企業結合においても裁判で争う可能性があることが、当局側・企業側双方に対して真摯な対応をするインセンティブとして機能していることが重要であるとの指摘がある。

また、スピードが重要視される企業結合において、裁判が機能するためには、短期間で結論が出されるような措置が必要であるとの指摘がある。

3.4.1. 企業

（現行否定）

- スピードが確保される必要がある。短期間で結論を出すようにするとか、当局との問題解消措置の和解制度について、検討する必要がある。制度が不備だから、争わないようにする、というインセンティブが働いてしまうのは本末転倒。

- 企業結合は“生もの“であり、スピードが命なので、おそらく公取委の意見が不当だと思っても、不服申立てすることはないと思う。争うより、次の相手を探した方が良い。

- 担当者としては、裁判沙汰は避ける。裁判になるのは、会社の担当者が意固地過ぎるか、説明不足かのどちらかが原因。上司からも裁判は避けるよう指示される。問題解消措置で対応することになる。

- 日本では審判・裁判で争うほど大きな案件自体がないし、それは制度的に解決を図るものでもない。今後も、裁判で争う可能性はほとんど考えられない。

- 裁判官は過去の市場を判断する事はできるが、将来の市場がどうなるのかを判断することは馴染まない。専門性が高すぎるから、公取委の肩を持つのは自然。

- 国税の不服審判のように、企業側が勝訴することは難しいのではないか。

- 公取委の所持する事実などが閲覧可能になれば、勝てるかどうかの判断はしやすくなる。

- 株主等、ステークホルダーとの関係でも、裁判で争うことは難しい。

3.4.2. 弁護士

（現行否定）

- 公取委の判断が覆される見込みがない。裁判官が判断できるかという問題があり、当局や専門家の意見が重視されるだろう。
- 当局の手続違反で争える可能性はあるかもしれない。判断とは矛盾した資料が出てくるはず。
- 争うよりも、ビジネスをやったほうが早いというのが、最大の要因。
- 裁判に長期間かかるようでは、利用されることは難しいので、3ヶ月や半年で結果が出るような措置や和解手続を検討すべき。
- 公取委の審査部門から嫌がらせを受けないかという不安もある。
- 排除措置命令を受けてからでないと裁判で争えないのもハードルの一つ。認める、認めないの判断が出た時点で争えるようにするべき。
- 川下・川上の事業者や競争事業者が訴訟を起こせるようにするとよい。適正に審査を行うインセンティブになる。
- 法廷など審査内容を公にせざるを得ない場所があれば、公取委もいい加減な内容の審査が出来なくなるので、相当なプレッシャーになり、緊張感を以て審査に望むだろう（事前相談ではあいまいさが残っていてもしょうがないという感覚はあるだろう）。しかし実際に争うことにやぶさかでない企業がいるかどうかは疑問。海外企業が強硬手段をとるようなケースが出てくる可能性はある。

3.4.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 裁判の迅速性をある程度確保しなければ、企業は使わない。
- ＥＵには第一審裁判所（CFI）の手続規則に迅速手続についての記載があり、その適用が認められると、プライオリティーが付与され、争点を絞った上、９ヶ月ぐらいで結論が出される。（当該制度導入以前には２、３年かかっていた。）最近は当局の決定を法廷で争うことが多くなっている。日本でもこういう制度を導入する必要がある。
- 事前相談で公取委と企業が握ってしまうので、そもそも審判・裁判に行かないのは当然。
- 裁判官の専門性については、弁護士やその他の専門家に説明責任があることを前提にすれば、あまり問題とはならないのではないか。
- 排除措置命令の前に通知を出し、和解ができる制度を導入すべき。

- ＥＵでは、異議告知書に反論する際に、当事者は当局の所持する資料を閲覧・謄写できるので問題の所在がわかり、争点が絞りやすい。だから法廷で争いやすい。日本では、争点が絞られない問題が発生しそうであるが、このような手続があれば一定程度解決されるのではないか。

- 当局と当事会社が裁判になる可能性があるという緊張感をもって審査上のやりとりを行っていくのが、あるべき姿である。

4. 企業結合ガイドラインに係る運用改善及び公表事例の充実について

4.1. 企業結合ガイドライン全般の評価

企業結合ガイドラインの記載自体については肯定的に評価するものの、実際の運用面で改善の余地があるとの指摘が多い。

また、企業結合ガイドラインの記載の詳細化は、概念の一人歩きに対する懸念がある。

4.1.1. 企業

（現行否定／肯定）

- 企業結合ガイドラインは不明確。特に、結合関係の判断は予見可能性が低く、また厳しい。

- 改善はされている。しかし、ビジネスの実態を反映し、企業結合規制自体について、国内産業の保護を踏まえた在るべき競争政策の観点から、どのように捉えていくか、という大局的な視点が必要。そのためには、政策的な判断が必要。

- 審査にあたっては、業界の構造・体質を考慮すべき。

- 企業結合ガイドラインの内容よりも、運用が問題。

- 前回改正においては、シェア 35%以下では不十分で、50%以下をセーフハーバーとしてもらいたかった。実態としてシェア 50%でも競争制限はできないため、今後、拡大していくべき。

（現行肯定）

- 運用面では、比較的企業結合ガイドラインに沿ってなされているという印象。特に、市場の商品範囲、地理的範囲の画定や、セーフハーバーは、厳密に運用されていると考える。

- 毎年、扱った事例からフィードバックしてガイドラインをブラッシュ・アップするのがいいかと思う。今の企業結合ガイドラインにネガティブな印象は持ってない。

4.1.2. 弁護士

（現行否定）

- クリティカルなケースに関しては、以前と同じであり、判断基準や透明性、迅速性が高まったとはいえない。

（現行否定／肯定）

- 企業結合ガイドライン自体は評価。国際的に遜色は無い。しかし企業結合ガイドライン通りの運用がされているかは不明。
- 最大の問題は企業結合ガイドラインの内容ではなく、運用が適切になされていないこと。

（現行肯定）

- 特段、企業結合ガイドラインが運用から乖離しているとは思えない。
- 企業結合ガイドラインはあくまでもガイドラインであり、あまり詳細にいろいろ書くと、一人歩きする可能性があるため、気をつける必要がある。

4.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定／肯定）

- 大枠としては、欧米と近いものになった。しかし、個別の項目に優先順位がない。ただ、仮に優先順位を付けたとしても、実際の運用が伴っていない。欧米では判例を蓄積していくことによって、実務家が共通理解を構築していく中で作られており、今の公取委が作成できる能力があるのか疑問。
- そもそも、基準の明確化よりも、実際の運用においてどのような判断をしているかが大事な問題。
- 大事なのは癌であるかどうかを素人が判断するための指南書ではなく、癌の専門家である医者（法律家やエコノミスト）の見つけ方を書くことが望ましいという例え話がある。

（現行肯定）

- 企業結合ガイドラインの詳細化は、概念の一人歩きしてしまうこととその波及効果を考えると、簡単には決めかねる問題。
- 当局の審査は大抵１、２年位の短期を問題にしているので、長期の話を企業結合ガイドラインに盛り込むのは難しいのではないか。とはいえ、ＥＵでは５年後の話を取り上げたことはある。（テトラバンのケースで５年後の競争制限効果を認定。裁判で、競争制限の影響を立証していないとして当局が敗訴）。また、GE-Honeywell のケースでは、長期的に価格上昇があるとして競争制限効果を認定。）

4.2. 市場シェアの取扱い

公取委は、結合後のシェアが高くなる場合、その市場についてこだわり過ぎる傾向や、その他の判断要素を柔軟に考慮していない等の指摘がある。

一方、市場シェアを考慮すること、及びそれが唯一の基準ではなく、他の判断要素を踏まえて考慮することは、海外でも日本でも同様であるとの指摘がある。

4.2.1. 企業

（現行否定）

- 当然シェアが高いと認められにくいとのイメージあり。シェアの高い案件でも、合理的な市場画定、輸入圧力の評価等が行われ、いかに審査を通すかという観点から審査されれば良いが、公取委にはそのような観点が無い。
- 小さな市場において高シェアとなる場合、そのような市場にこだわり過ぎないで欲しい。日本では当然、国内シェアは高くなるため、そのエクスキューズとして世界シェアを示す。この点、公取委は、企業のビジネス実態を理解すべき。将来的な輸入圧力等の考慮も必要であり、政策的な観点からの判断が必要。
- 統計データが取りにくいという事情はあるが、世界、アジアでシェアを見て欲しい。長期のトレンドを見る等して欲しい。
- 過去のデータに頼りすぎている。将来の市場を過去のデータから類推できる部分もあるが、企業の感覚により近い形で、市場のダイナミズムも考慮すべき。

（現行肯定）

- ある案件では、最もシェアを重視したのはＥＵと中国であった。日米は、シェアではなく、ビジネス実態（市場の特性・ダイナミクス）を考慮してくれた。
- シェアが高いからやめるということはない。今は弾力的になったと思うので、ハードルは高くても相談すると思う。

4.2.2. 弁護士

（現行肯定）

- 確かに日本ではシェアを重視する傾向はあるかもしれないが、欧米との差はあまりないのではないか。
- 日本でも欧米でもシェアが唯一の基準ではない。競争者のシェアとの相対的関係が大事で、それはどこも同じ。

- 企業は市場画定の真意についてよく知らず、多少認知されるようになってきたことにより、市場シェアが高いと認められにくいのでは、と初めから結合に否定的になる企業も増えてきた。
- シェアが高くなる案件ではユーザーの反応を著しく重要視する傾向はある。

4.2.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定／肯定）

- 公取委はシェアを重視する傾向はあるが、これは事業者も同じで、事業者が積極的に競争に与える負の影響がないことの証拠を示さないため、双方に十分な検証が行われていないといえる。
- 企業結合ガイドラインの建て付け上、シェアはそれほど重視していないと思われる。しかし、運用では重視しているかもしれないが、うかがい知れない。

（現行肯定）

- 80 年代の Contestability の議論以降、シェアと市場支配力との因果関係は切れているという認識が広まっている。また、高シェアは効率性の結果であるという解釈も成り立つ。
- 実際には規模・範囲・学習・動学的な効果の影響が大きく、現在の高シェアが必ずしも悪ではないという議論が認められている。これは、規模の大きい企業は効率性が高く、市場を競争的にしているという主張と関連している。（シカゴ学派的な見方）

4.3. 市場画定

公取委は、市場の地理的範囲について狭く画定し過ぎる（世界市場、アジア市場での画定を避ける）傾向がある、商品範囲について細かい分類で画定し過ぎる（イノベーションや市場のダイナミクスを考慮しない）傾向がある等の指摘がある。

一方、海外においても国境を越えた市場画定がなされている事例は少ないこと、日本においても世界市場、アジア市場で画定されたケースは存在しており、むしろ、近年はそのような要素を肯定的に捉えようとする傾向があるとの指摘がある。

4.3.1. 企業

（現行否定）

- 地理的範囲に外国を含めることが極めて難しい、製品をあまりに細かく分類しすぎる等の実務について疑問。
- 世界を一つの市場として見るのは極端だが、中国等の隣接国による輸入が増えており、会

社としても海外との競合を意識している現状において、せめてアジア市場くらいで見て欲しい。

- 公取委は過去の判断にこだわる傾向。ある案件でも、過去の市場画定にこだわり、重層的な市場画定を行った。
- ＳＳＮＩＰテストについて、ある案件では、日本では行われなかったが、欧米ではよく質問された。ＥＵではユーザー調査も行っている。

（現行肯定）

- 世界市場の主張に本格的にチャレンジしたことはない。輸入も現時点ではそれほど無い。従って、現時点の企結課の判断が悪い、ということはいえない。
- 昔は、公取委から日本市場のみの資料を要求され、無いのに困ったことあるが、今は世界市場で見てくれるため、その点では融通が利くし、理解していると考える。
- ある案件では、結局、日本市場に画定されたが、輸入圧力を考慮してくれた。

4.3.2. 弁護士

（現行否定）

- 商品範囲を狭く見る傾向が強まっている。広い範囲を主張しても、正式手続の際に一番狭い市場を記載するように言われる。
- 地理的市場についてもビジネス実態と比べて、保守的な判断がなされる。世界的な市況が形成されていないと、世界市場は認められない。また、輸入圧力も、現時点の輸入シェアがゼロだと、たとえ将来の蓋然性があっても、評価してくれない。ただ、隣接市場として評価してくれることもある。
- 企業側の市場の捉え方と当局の市場の捉え方は、違ってしまうことがあるのは無理も無いとは思う。
- 公取委が世界市場を画定したケースは少ない。まだ導入から日が浅く、世界市場を画定するのにためらいがある。しかし世界市場での画定を避けているとまでは言えない。
- 公取委曰く、企業結合ガイドライン改正前から運用で行ったきたことを明記しただけなので、運用は変わらないといっているが、実際のところは分からない。

（現行肯定）

- 企業結合ガイドライン改正により世界市場について明記されて以降、公取委は世界市場について前向きに検討してくれるようになった。

- 企業結合ガイドラインの書き振りを変更することにより、世界市場を認めやすくする、といった方向はありうるが、「世界市場を原則とする」とすると、日本市場を保護するという独禁法の目的と整合しなくなる。海外市場は隣接市場からの競争圧力として考慮する方がよい。

- 市場を海外まで含めて広く画定する場合、他国の当局の審査対象となる可能性が出てくるため、注意深い検討が必要。

- 欧米でも世界市場が画定されたケースはそれほどない。欧州では Narrowest Possible Market を見たり、画定すらしないケースもある。

4.3.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 公取委は、SSNIP テストを建前に、実際には商品の物理的特性により商品市場を画定している。結果として、規制する公取側に有利に、詳細な市場で画定されてしまう。市場は狭いか広いかわからなければ広めに解釈し、原則として地理的市場は世界で画定し、商品市場もできるだけ広く取るべき。また、特にイノベーションが重要な市場については、統合前後では見るべき市場が異なる可能性もあり、統合前の状況だけで判断すべきではない。

- 市場画定の方針を公取委自身が修正するのは難しいので、企業がもっと公取委と戦う必要がある。

（現行肯定）

- 米国では、米国全体という市場が認められるケースが多いが、ＥＵでは、加盟国の制度の違いなどが理由で、毎回ＥＵ全体が市場になるわけではなく、加盟国レベルの市場画定も多い。日本だけが狭いとは言いにくい。

- 国内をみれば、地理的市場画定に違和感はない。国境を越えた市場画定については、需要者が世界中から買うのであれば、無理なく認められるが、HDD などはいいだろうが、一般的には難しいのではないか。

- 米国の市場画定はかなり特殊。基本的に市場は国内とみるが、シェアの算定のための供給代替性については、海外の供給者も考慮に入れる。

4.4. 重層的市場画定

重層的市場画定について、理論上はあり得るし、実際に行われているが、当局の恣意的な運用の可能性や当事会社側の対応の煩雑化等の指摘がある。

4.4.1. 企業

（現行否定）

- 理屈上、重層的市場が決められるのは理解できるが、あまり細かく市場を捉えられるようでは困る。
- ある案件では、市場を全国と県別で見たが、やはり企業にとっては全国で見た方が楽。また、地域別でしかデータがないものを、売上ベースで県別に按分したものを作らされたが、意味があるデータとは思えない。

4.4.2. 弁護士

（現行否定）

- 代理人としては、戦略が組みづらく、また議論の整合性もとりづらい。できれば、やめてほしい。

4.4.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 担当官にとっての使い勝手がよく、恣意的な運用になりがちである。重層的市場画定は妥当ではない。しかし、それほど例はないが、SSNIP を使っても理論的には重層的に画定されうる。

（現行肯定）

- 諸外国でも裁判所のレベルでは重層的な市場画定はしている。しかし、その場合の問題解消措置は作りづらいのではないか。

4.5. 国際競争の考慮、抗弁

公取委は、海外の競争者を意識して企業活動を行っているという企業のビジネス実態を理解し、判断要素の一つとして国際競争の意図を考慮すべきとの指摘がある。

一方、海外との比較においても、国際競争の意図そのものが考慮要素とすることはなく、現状においては、実際の国際価格との連動や輸入・参入圧力として考慮されているとの指摘がある。

4.5.1. 企業

（現行否定）

- 海外の供給者の状況も考慮して欲しいし、それに関する基準を作って欲しい。中国の競争

者はかなり成長しており、いつでも日本に進出できる状況であるが、現状はそれが考慮されない。

4.5.2. 弁護士

（現行否定）

- 現在は国境の垣根がなくなって、中国や東南アジアに日本企業が進出しており、アジアでの競争実態を踏まえて対応すべき。
- 国際競争を考慮して欲しいが、現状では、計画が有るだけでは全く考慮されない。日本の市場価格が、国際価格に連動しているかがポイントとなる。また、市場参入可能性も重要。

（現行肯定）

- 国際展開しているから、それだけで海外も含めた市場で画定するというのは、行き過ぎ。海外競争者の日本市場への参入可能性の有無を問題にしなければならない。また海外展開の中身も詳細に検討する必要がある。日本市場への影響をよく調べた方がいい。

4.5.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行肯定）

- 論点を認識はしているが、およそ世界で扱っている国はなく、現行法では無理。
- 日本企業が国際競争力を確保するために規模拡大が必要だとしても、そのための内部補填を、日本の消費者を犠牲にしてやっていいということにはならない。
- 韓国のように、国内市場が高シェアになってしまっても、National Champion を保護するような別の理由で合併を正当化することについて、世界との整合性があまりになくなることは困難ではないか。

4.6. 経営状況の考慮、破綻の抗弁

現行企業結合ガイドラインの記載にあるとおり、破綻や債務超過の状況にならなければ考慮されず、その手前でも考慮されるのでなければ、企業としては主張しづらいとの指摘がある。

一方、海外との比較においては、公取委は企業結合ガイドラインの記載以上に、比較的柔軟に考慮しているとの指摘がある。

4.6.1. 企業

（現行否定）

- 実質破綻でも、破綻状況を公表できなければ審査上は評価しないとの取り扱いがなされている。財務情報を基に、公取委自らが破綻かどうかを判断して欲しい。職務放棄である。

- 日本での企業結合においては市場独占の意図はほとんどなく、経営状況が苦しいため行う状況であることを理解した上で、柔軟な運用が期待される。

- 企業結合ガイドラインでは債務超過／破綻会社と書かれているが、実際そのような会社を買いたいところはない。一歩か二歩手前で、このままではまずい、というくらいの会社であるべき。企業が考えるような経営の視点で考慮すべき。

- 破綻や債務超過のような段階まで行かなければ認められないとなると、企業としては使えない。もう少し手前の業績不振の状況でも考慮されることが必要であり、その点を企業結合ガイドラインに記載してあるとよい。もっとも、企業結合ガイドラインでは、あまり限定的に書くと、逆に機能しない可能性があることに留意すべき。

- 主張し、おそらく公取委は考慮してくれたと思うが、どの程度の経営不振の状況で考慮されるのかについての目処が分からない。現行の経営不振の記載は具体的ではない上に、その状態になってからでは遅い。客観的に見て苦しいだろうという状況（例えば、売上が長期的に低いなど）にあるならば、考慮すべき。

（現行肯定）

- 経営状況の主張として、債務超過ではなく、利益もでていたが、この先３年くらいの利益見通しを示し、将来的に利益が下がるという説明をし、通してくれたことがある。一般的には考慮してくれていると思う。

4.6.2. 弁護士

（現行否定）

- JAL／JAS の結合を認めたことに対する批判が強く、公取委は、破綻の抗弁を認めることを躊躇させている可能性がある。現在では、法的手続きに入るか、法的類似の手続きに入ることを条件にする傾向。

- 日本では、企業のプライドの問題で、破綻について当局に積極的に主張することに難色を示す企業が多い。

- 事業部門の譲渡の際、当該事業部門のみについて破綻の論理を使うのは困難。赤字の事業部門を統合する理由を株主に説明することが困難である上、破綻に近いと主張すれば市場から排除されてしまう。

- 実際にはよく使われている考慮要因であるが、企業結合ガイドラインでは積極的な説明が行われているようには思われず、どの程度重視しているかが分かりづらいため、もう少し積極的に記載すべき。

- 日本の方が緩く考えて判断を行っているのではないか。海外では、より競争制限的でない方法が存在しない、という要件についてはより注意しているようであるが、日本ではほとんど見ていないように思われる。この意味では、企業結合ガイドラインの書き振りと実態との間に乖離があると言える。

- 企業結合ガイドラインにある要件を立証しようがない。特に「より競争制限的でない方法がない」という点について、他社に話を持っていって断られたという話は公表できない。

（現行肯定）

- 企業結合ガイドラインの表記は、欧米と大して変わらないが、実態として、公取委の方が（赤字続きといった程度でも）比較的柔軟に対応してくれる。

4.6.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 破綻による技術喪失は、日本にとって望ましくない。

- 米国の General Dynamics 理論がつかえるのではないか。すなわち、破綻とはいかないまでも、経営不振企業は価格を上昇させる可能性は低いといったことを考慮してもらえる可能性があると思われる。

- 現行の企業結合ガイドラインの記載は抗弁的に書かれているので、それとは別に、実質的競争制限においても考慮する旨、記載すべき（現行要件よりも上位の要因について一般的に言及する等）。または現行の要件を緩くする方法もあるかも知れない。

（現行肯定）

- 日欧は本質的に同じで、破綻の論理を使うとなると、破綻企業の統合と競争の実質制限との因果関係が緩いことを示さなければならない。しかし日欧は破綻のハードルはやや低めである。日本では、厳密な抗弁になっていないが故にかえって認められやすいのではないか。

- 現行企業結合ガイドラインは米国の企業結合ガイドラインの破綻企業の抗弁を引き写したものなので、破綻の基準が厳しくなっている。米国でも日本でも、実質的競争制限の蓋然性において、破綻は考慮される。破綻しそうなのだから、シェアが高くても競争制限の可能性は低いという理由で考慮される。抗弁として認められるかどうかになると、基準は厳しくせざるを得ないが、実質的制限において考慮されることは当然。

4.7. 市場全体の需給状況（需要縮小）の考慮

現下の需要縮小の状況において、競争圧力が必然的に高まっていることについて、より考慮す

べきとの指摘がある。

一方、需要縮小の状況は、現行企業結合ガイドラインにおいては供給余力とユーザーからの競争圧力として考慮されていること、既に公取委はある程度は考慮する傾向にあること等の指摘がある。

4.7.1. 企業

（現行否定）

- 需要が縮小傾向であるからといって、結合を認めて良いことにはならない。この点は現行の企業結合ガイドラインでは、「設備余力」と、「川下からの競争圧力」という項目で評価されることとなっているが、是非考慮要素として欲しい。
- 企業側の説明努力も必要だが、審査において市場のダイナミズムをどのように考慮するか、企業結合ガイドラインで明示することが必要。
- ある件では、需要が縮小してもすぐに競争者の数は変わらず、供給余力は大きくなるので、競争がより活発になるという主張をした。
- 日本の中で寡占が進んだとしても、そもそも需要が大幅に縮小しているために、アライアンスを組まざるを得ない、という事情を考慮して欲しい。現実的にそのような市場では、価格も上げられない。
- 斜陽産業と成長産業で、審査に差をつけるのが当然。

（現行肯定）

- 今までの経験では、企業結合ガイドラインに載せなくても考慮すると思う。普段の案件でも、ミクロ経済学的な需要と供給の状況は判断の要素としてみている。また、需要縮小の考慮は供給余力の観点から考慮されていると考えている。

4.7.2. 弁護士

（現行否定）

- より考慮すべき。需要縮小のため、軒並み事業撤退したり、海外に行き遅れたりした、人のいい企業が統合しようとすると、問題解消措置が付されてしまう。統合により効率化してサービスを継続しようとする企業に統合を認めるべき。そのような企業・業界は自ずと寡占・独占的になるので公取委が認めたがらないのは分かるが、価格引き上げの可能性はまずないことを理解すべき。
- 需要縮小の考慮はタイムリーで頭の痛い問題。産業政策と競争政策では目的が異なるので、日本市場の事を考えれば認めるべきであっても、公取委の立場としては No と言わざるを得ないと考える。特別立法でもしないと無理なのではないか。

（現行肯定）

- 現在では、ユーザー圧力及び供給余力の２つの観点から考慮している。本来は、産業政策で考えるべき事項であり、競争政策ではないので、公取委としては受け入れがたい議論かもしれない。
- 需要縮小は一つのファクターとして、全体の中でそれなりに考慮されている。
- 供給過剰であるために再編が必要という話はするが、それをもって認められることはない。ただし、ボディブローのようには効いているという感触。

4.7.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 市場構造により、参入がなく、市場が縮小しているので競争を実質的に制限することはないと言うしかないだろう。ただ、企業結合ガイドラインに記載するとなると難しいし、抗弁として確立するのも難しい。考慮要因として別項目として書き足すのがいいのではないか。あるいは、「A の状況では B のように考慮する」という書き方があってもいいかもしれない。

（現行肯定）

- 市場縮小の結果として競争が促進されているならば認可されるということであり、市場縮小自体について考える余地はない。
- 競争で生き残った企業が効率的であり、経営不振の企業をなぜ救済しなければいけないのか。そういう理由で結合を認めたとしても、企業の効率性は高まらず、長期的には企業の利益にもならず、市場の競争も促進されない。仮に、そのような理由で認めることを要請する場合には、それが経営陣の保身（Rent-seeking）でないことが必要。しかし、それを判断することは、ビジネス実態を把握していない公取委には難しいのではないか。また、企業側に、自らが生き残る企業であることを立証させるのはナンセンス。

4.8. 効率性の向上の考慮

公取委は、効率性の向上については、欧米との比較において、あまり考慮していないこと、考慮するための要件が厳し過ぎること、そもそも結合前の段階において効率性を説明するための情報を収集することは困難であること（gun jumping）等の指摘がある。

一方、欧米においてもそれほど考慮されることはないこと、企業側の経済分析を含む説明努力が不足していること等の指摘がある。

4.8.1. 企業

（現行否定）

- ある件では、シナジー効果を主張したが、公取委はマーケットに還元されなければ意味がないと考えており、結局あまり考慮されなかったと思う。消費者への均てんが必要といっても、企業は慈善事業ではないのだから、そのままシナジーを市場に返す会社はない。
- 企業結合固有のものであることという要件を立証することは困難。このような要件を緩和しない限り、企業としては積極的に使おうと考えない。
- どういったストーリーで説明すればいいのかということも難しい課題。
- かなり突っ込んで質問されたが、どの程度考慮されたのかは分からない。
- 詳細な価格下落のシナリオを説明しようとしても、統合前の会社間での情報交換については、Gun　Jumping の可能性もあり、難しい。
- 効率性についてはあまり主張していない。効率性が向上した結果、コストが圧縮されると同時に、コストが共通化すると捉えられるおそれがある。

（現行否定／肯定）

- コストシナジーに留まるが、効率性の向上については最も強く主張した。ただ、効率性の向上は実証することが難しい。一方、公取委としても、例えば、価格影響、供給余力への影響、他社の代替機能への影響等の予測値を詳細に聞いていたので、考慮していたものと考える。

4.8.2. 弁護士

（現行否定）

- 結合の目的や経緯で触れる程度。公取委が考慮しているとは思えない。むしろ、自分の利益が増えるだけと考える傾向が強いのではないか。
- 米国では考慮する。ＥＵは一定の傾向があるとは言えないが、米国と似た部分がある。日本はあまり考慮せず、見るとしたら規模の利益程度。
- 効率性の主張は、特に本当に実現されるのかという検証が難しい。効率性が低下しないのであれば考慮されても良いのではないか。ただし、考慮する場合には、その競争促進効果の増大について企業側に説明を求めるのではなく、その他の競争阻害効果が許容範囲であることの説明を求めるべき。
- 定性的議論だけでは全く受け入れられないので、シナジーの額等、定量的議論を検証可能な形で行っていくことが必須。そのためのインフラを整えることが必要（公取委の能力向

上、経済コンサルの浸透)。

- 積極的に、効率性の議論を前面に押し出して議論したことはない。シェアが高くなって、さらに効率性が上がるのはまずい、というように逆にとらえられることすらある。
- 欧米でも大して評価されておらず、期待はしていない。企業側が定量的に主張する努力をすべき。
- 効率性は、過剰供給能力の調整の話に絡めて説明することが多い。
- 日本では、競争が確保されることを言うことがベースであり、効率性の抗弁は通用しないのではないか。

4.8.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 効率性が高まれば必然的にシェアが高まるということが考えられるが、このこと自体を否定的に判断するのはおかしい。公取委は、考慮するにあたっての問題があるのであれば、その問題点について明示する必要がある。一方、企業としても、効率化効果の消費者への均霑についての説明は困難かもしれないが、積極的に説明していくべき。
- 企業結合ガイドラインで、「結合特有」であることの意味を言及すべき。
- 現行の企業結合ガイドラインの記載は抗弁的に書かれているので、それとは別に、実質的競争制限においても考慮する旨、記載すべき（現行要件よりも上位の要因について一般的に言及する等)。または現行の要件を緩くする方法もあるかも知れない。

（現行肯定）

- （効率性が考慮されていないのは）事業者の立証が必要な問題であり、事業者が、専門家に頼み、金をかけても、当局を説得しようという強い意志に欠けることに問題がある。
- 単独効果における効率性そのものの立証は難しいが、merger simulation 分析を行えば立証可能ということが理解されていない。従って、効率性の抗弁に固有の意味が薄れているのだが、この点が十分理解されておらず、それだけでは立証が難しい効率性の抗弁ばかり、追いかける傾向がある。
- 効率性の恩恵を消費者が享受できるか、は要件として考慮すべき。消費者の犠牲のもとに合併が許容されるなら、なにゆえ競争を保護しているのかということになる。
- ＥＵでも効率性はあまり考慮されてこなかった。効率性が合併特有のものであることの証明は難しいため、企業結合審査で効率性を認められることがなかった。この要件の方が、消費者への均霑条件よりも厳しく、満たされづらいのではないか。

- 市場支配力はそもそも短期的な影響について考慮すべきであり、効率性のように長期的な要因を考慮することに疑問。米国では当局及び裁判所の能力から、短期的な影響のみを考慮すると割り切っている。（ただし、米国の merger control のリポートでは、長期的効果を見るべき、と記載がある。）

4.9. 問題解消措置の内容

問題解消措置の内容について、その有効性や実現性が確保されているのか疑問であり、事後的な検証も十分に行えないとの指摘がある。

一方、欧米当局と比較して、公取委が付す問題解消措置は、企業の実態を踏まえたものであり、柔軟性、合理性があるとの指摘がある。

4.9.1. 企業

（現行否定）

- 事業譲渡等の構造的措置は現実的に困難であるし、結合のメリットを損なう可能性があるため、国内産業の保護の観点からも、原則、行動的措置を講ずるべき。
- 問題解消措置と競争制限の関係が見えにくい。誰のためにやっているのか分からなくなる。消費者のためになっているかと言えば、そうでもない。
- そもそも引受先を見付けることが困難であるような場合に、事業譲渡等の問題解消措置を付すことは問題。また、この点、需要が伸びている業界と縮小している業界とで、異なる扱いをすべき。

（現行肯定）

- 日本は柔軟であり、全体として、会社のことを考えて、非常に真摯に対応してもらった印象。一方、欧米は厳しく、終始、構造的措置が基本というスタンスだった。
- 中国の問題解消措置は国益が前面に出すぎており、今後、海外に影響がある企業結合を行う場合には、慎重にならざるを得ない。一方、日本の問題解消措置は、合理的な範囲。

4.9.2. 弁護士

（現行否定）

- 日本では公取委と企業が真正面から争った経験がなく、互いの理論が発展しなかった。公取委は公の批判に耐えうる結論を出すべき。

（現行肯定）

- 問題解消措置の記載に関しては例示の拡充の必要はない。例示の拡充を求めると、ビジネ

ス実態が分からない公取委が机上の空論を元に例示し、むしろ企業側が自らの首をしめられる結果になり得る。

4.9.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 日本は EU に比べて緩い。日本では、一見、構造的措置のように見えるものであっても、究極的には行動措置である（一見、構造的でありながら、取引関係の監視が必要な措置である）ことが多い。つまり、結局問題解消措置は役に立っておらず、企業にとっても痛くない。
- 欧米ではどのような問題解消措置が出たか、第三者にも分かるが、日本では厳密な内容までは公表されず、当事会社にしか分からず、比較法的観点からの検証はできない。正式手続き後の審査にすれば、問題解消措置の内容が公に明らかになると思う。
- 公取委は明確な問題解消措置に関する判断基準を持っていない。また、問題解消措置を講じたにも係わらず、事後的に問題があれば担当官の責任問題になる。従って、担当官は過剰な問題解消措置を認める可能性はある。

4.10. 経済分析手法

経済分析手法の活用について、当事会社の説明を補強するものとして有用であると考えられるものの、当局の経済分析の有効性に関する理解、及び、そのための当局の事例公表が不十分であること、コストがかかること等が課題であるとの指摘がある。

4.10.1. 企業

- ある案件では、日本でも海外でもエコノミストに依頼した。いずれにせよ、費用が高い。

4.10.2. 弁護士

- 企業が経済コンサルタントの利用にあまり積極的でないのは、事例の少なさにも原因があるだろう。経済分析のメリットが具体的な事例を通じて理解されていない。数値の証拠は当事者にも第三者にも役に立つ。
- 公取委は経済分析についての能力が低く、必ずしも経済分析に十分な理解があるようにも見えない。また、公取委が考慮するのかわからない上に、費用がかかるという問題もある。最終的には公取委を納得させることが大事であるという観点からは、日本においては、経済分析手法は必ずしも効果的でないかもしれない。なお、海外ではよく利用している。

4.10.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 日本では、欧米で一般的に使われているクリティカル・ロス分析を全く使っていないのではないか。
- 今後、実質的競争制限の効果を分析、判断するには経済分析を活用することが望ましい。ただし、これ以上経済分析の内容を書くことはできないのではないか。米国のコメンタリーでは個別案件毎の詳細を記載しており、書くとしてもそのように個別案件ごとに言及するしかない。

4.11. 「競争の実質的制限」の考え方

競争の実質的制限の考え方について、現在、dominant 基準（市場支配力の形成、維持、強化）が採用されているが、欧米と同様、SIEC 基準（有効な競争の著しい阻害の基準）に変更すべきとの指摘がある一方、実務上、両アプローチは変わらないとの指摘がある。

また、基準内容の明確化のためには、判例の積み重ねが必要であるという指摘があった。

4.11.1. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 競争の実質的制限の基準は本来判例により蓄積されるものであり、客観的・外形的基準を定めることは困難であり、海外でも同様の状況。
- 実質的競争制限の考え方が欧米と異なっていることが、根本的な問題。日本では市場支配力の形成、維持、強化という現代的でない dominant 基準の考え方が採られている。欧米では dominant 基準から SIEC 基準（「有効な競争の著しい阻害の基準」（Significant Impediment to Effective Competition Test；SIEC -Test）に変わり、それに伴って経済分析をやるようになったという経緯がある。ＥＵが水平企業結合ガイドラインを出したとき、SIEC 基準にしたことが大きな変化だった。また、このような変化があってこそ、経済分析による市場評価が、企業結合審査に活かされることに通じるはず。

（現行肯定）

- Dominance 基準と競争減殺効果基準は基本時に同義と言われていたので、実務において、特に区別する必要は無いのではないか。ＥＵでは 2004 年の水平企業結合ガイドラインにより、競争減殺効果基準になったが、それ以前から、両アプローチは実質的に同じであると言われていた。
- 今後、実質的競争制限の効果を分析、判断するには経済分析を活用することが望ましい。ただし、これ以上経済分析の内容を書くことはできないのではないか。米国のコメンタリ

ーでは個別案件毎の詳細を記載しており、書くとしてもそのように個別案件ごとに言及するしかない。

4.12. 社会余剰重視の考え方

現行法の解釈や実際の世論、実務的な対応可能性を鑑みても、社会余剰を重視するとの考え方の受容度は低いとの指摘がある。

他方、イノベーションや雇用の確保の観点から、短期的には消費者利益とはならないが長期的な観点からは消費者に還元され得ることを踏まえ、現行の短期的な消費者余剰を重視する考え方から、生産者余剰を含む社会余剰全体を重視する考え方に移行すべきとの指摘もある。

また、社会余剰の重視については、効率性の観点から考慮すべきであるという指摘もある。

4.12.1. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 現行の消費者余剰重視は望ましくなく、社会余剰で考慮すべき。消費者余剰主義と社会余剰主義とは矛盾するものではなく、消費者余剰を長期的に捉えるかどうかどうかという問題。
- 雇用の確保やイノベーションの観点から、企業結合審査はもっと長期的・広汎な視点で望むべき。企業に集まる余剰は長期的には消費者に還元されるので、短期的な価格が上昇するかどうかに拘泥して規制をかけるのは正しくない。ある程度企業に余力を与えるべきであり、この方が長期的な消費者余剰も増加する。

（現行肯定）

- 世論では、消費者が我慢しなければならない、という話は通用しないだろう。
- 日本の独禁法に社会余剰を重視すると書いてしまうことはハードルは高い。現行法の読み方としても、消費者余剰と解釈する方が一般的。価格支配力が上がるにも関わらず総余剰が増えるという理由で当局が認めることのハードルは高い。ミスったら大変なことになるし、そもそも実証することが難しい。
- カナダは社会余剰だが、消費者余剰への影響を考慮しながら総余剰を考える、という訳の分からない Balancing Test になってしまっている。
- 新興国との競争のために消費者利益を損なう恐れのある結合を認めても、生じた余剰を国内の消費者のために使う保証がない。そもそも資本市場からの検証なしに国民のために超過利潤の確保を認めるという議論は首尾一貫しない。
- 社会余剰の考え方を取り入れるよりも、効率性の議論で正面突破を図る方がいい。社会余

剰を前提に、価格の引下げにより、企業の効率化効果を消費者に均霑するという措置を提案するということも考えられるが、現行法では、こうした執行命令を作成することは出来ないし、企業・当局間の情報の非対称性が解決できない。JAL/JAS のときも信用できる措置が採れなかった。

- 独禁法の基本は消費者余剰の保護であるが、社会厚生を考慮する余地はある。（Boeing-MD）しかし、社会厚生改善の論点は、効率性の議論として行っていくのが現実的ではないか。また、具体的には、予想できないから考慮しないというのではなく、長期的に消費者に均霑があるということを考慮すべき。

- 日本では消費者余剰とはどこにも明示されていない(効率性について需要者への均霑が初出)。しかし、国会等では消費者余剰を前提に議論されていることからしても、消費者余剰重視は明らかであるし、独禁法の目的である国民経済の健全な発達が社会余剰の向上であると果たして読めるのか、社会余剰の方が消費者余剰より正しいと言えるのか、については説明が難しい。これまでの独禁法の教科書においては、総じて難しいと言われているのではないか。米国では Williamson の議論があったが、その後も総余剰基準が採用されてはいない。

5. 公表事例の充実

従来との比較では、年々、情報量が増えており、改善が図られているとの指摘がある。

一方、審査事例が公に蓄積していない状況では、審査実態を検証しようがなく、表に出して審査事例を蓄積する必要があること、現行の任意の行政手続では一定の限界があることについて、指摘がある。

また、未だ内容は不十分であり、認定事実と結論を結ぶ詳細な分析や根拠、当事会社の主張に対する考え方、審査期間等について拡充すべきとの指摘がある。

5.1.1. 企業

（現行否定）

- 結論に至った判断のポイントを示して欲しい。事実と結論の間をつなぐ分析、根拠が欲しい。ただし、営業秘密については配慮すべき。

- どういった場合であれば、問題がないのか、分かるような説明にしてもらいたい。また、市場画定の判断理由、構造分離の例について更に詳しく書いて欲しい。

- 当事会社側の主張が無い。当事会社側の主張及びそれに対する当局側の主張といった形で論理展開する必要がある。

- 特に、高シェアの事例を増やすべき。

- 世界的流れでは、公表数を増やし、内容を詳細化することは避けられない。

- 垂直的な影響に関する分析も公表して欲しい。
- 公取委との最初の接触から結果までに至る審査期間を公表してくれると、スケジュールの参考となるが、そのような情報は当事会社としては出したくない。
- 現在の情報以上に詳細にした場合には、情報の機密性がより損なわれる可能性があるものの、それを踏まえても、より詳細な情報を開示して欲しい。

（現行肯定）

- 当事会社の立場としては、現行程度の内容で勘弁して欲しい。他社のケースは、もっと知りたいが。
- 会社としては、他社の話は知りたいが、自社の例は出したくないというのが本音。
- シェア 50%以上の重い案件では公表に対して抵抗がある。また、合併が通らなければ、企業が当時その事業について追い込まれている状況にいるということを市場に公表されるとマイナスの印象を与える。会社が過去にいろいろ考えて合併したかった、ということ自体知られたくない。

5.1.2. 弁護士

（現行否定）

- 内容は全く不十分。ロジックがないし、反対の証拠がなぜ採用出来ないのかがよく分からない。また、当局判断の妥当性を判定出来ない。更には、問題解消措置に関する記載が不十分（ＥＵは非常に詳細）。もっとも企業結合は企業の秘密保持が重要なので、公表事例の内容もスカスカにならざるを得ないという事情はある。
- 市場画定や問題解消措置について、なぜそれで良いのかという根拠についての説明が不十分。
- 公取委には委員会に上げる内部資料があるので、秘密情報を削除して、公表すべき。当事会社の提出情報の真偽についても検証ができる。
- 上手くいった事例が多く、上手くいかなかった事例があまり無い。先例としては、後者の方が有用。
- 本来は裁判により判例が蓄積されるべき。訴追する立場にある公取委に多くのものを詳しく求めるのは難しい。例えば、裁判所が仮処分できるような制度を導入し、裁判所が事例を公表するような制度が良いかもしれない。
- 判例が無いということが、企業結合案件対応の問題を弁護士が「職人技」として対応している部分が大きいことを示唆しており、改善する必要があるかもしれない。

（現行肯定）

- 以前より大分情報量が増え良くなった。また、前回と同じ市場が画定されるか等、必要な押し所が分かり有用である。

5.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 公取委の判断の適正性を検証するには、例えば、詳細な判断根拠等について不十分であるし、企業にとってもあまり参考にならないのではないか。
- 事前相談を前提とする事例公表では、所詮ボランティアで成り立っているものであり、あまり意味がない。正式手続に乗せれば、例えば、排除措置命令書の中で措置の理由を説明する必要がある等、当局には説明の責任が出てくる。
- 法律上は問題がある場合には排除措置命令が出る事になっているが、今は水面下で審査が行われ、情報が偏在しているので、審査の実態を検証しようがない。審査内容を表に出すことは、公取委及び企業はネガティブだろうが、正常な話。将来の日本経済の方向性に関することでもあり、長期的にも審査事例を蓄積していくのがよい。
- 公表事例で知りたいのは限界事例であって、案件全てが公表される必要は無い。この意味では、実は該当する事例は数少なく、そのような限界事例は丁寧に説明すべき。
- 当事会社に配慮し過ぎており、審査内容が不透明になっている。解決策として、５年経過し、秘密性が薄れた段階で、より詳細な分析結果を公表するようにしたらどうか。

6. 企業結合規制における産業政策的措置について

公取委は、国内かつ短期的な消費者利益を重視し、細かい点に拘泥するのではなく、日本企業が国際競争で生き残るための大局的な観点から審査すべきであるとの指摘があった。

一方、公取委の実際の審査においては、国際競争力や雇用、イノベーションといった産業政策的な観点は、既に一定程度考慮されていること、むしろそのような観点を明示してしまうと諸外国へも波及してしまう可能性があることについて、指摘があった。

また、現行の事前規制の緩和や、公取委の一義的な決定権限を侵す形での産業政策当局の関与については、批判的な指摘があった。

6.1.1. 企業

（現行否定）

- 企業結合ガイドラインの詳細化以上に、ビジネスの実態を反映し、企業結合規制自体について、国内産業の保護を踏まえた在るべき競争政策の観点から、どのように捉えていくか、という大局的な視点が必要。そのためには、政策的な判断が必要。
- 国際競争力の向上等、もっと大きな視点で見て欲しい。細かく国内産業しか見ず、国内産業が疲弊していくことが国として望ましいのか。
- 破綻にまで行くと、どこにも買ってもらえない状況になるので、その前の段階で産業再生法等において配慮してもらえれば、雇用も痛まず、望ましい。
- 企業結合は、事前届出でなく事後届出にし、事後的に評価すれば良い。問題が生じた際に、分割することになれば厳しいが。
- 現在の大幅な需要減に対応した大規模な設備廃棄は、1社ではリスクが高すぎてできない。1社ではできない理由としては、ある地域で自社のみ設備廃棄、すなわち工場を閉めると、その地域の利益は丸ごと残ったその地域の他社工場の利益となってしまうからである。また、地域性が強いため、雇用の問題もある。また、現在の寡占状況では、合併も現実的ではない。従って、業界全体として、地域ごと、部門ごとのアライアンスが必要。できれば設備廃棄を助けるような特別な政策的な支援が必要。

6.1.2. 弁護士

（現行否定）

- 公取委は、大局観をもって判断してほしい。現在の審査は細かいところで膨大な時間をかけており、細かく聞けば良いという誤った認識がある。制度的に困難なところもあるが、独禁法も元々国を富ませるために競争を保護するという意味があることを踏まえるべき。
- 日本の市場が縮小している中で、企業は海外での競争に参加しないと生き残れないし、職

場も確保できないが、そうした基盤を作るための結合が必要と思うが、公取委は昔ながらの意識を依然として引きずっている。

（現行肯定）

- 実際に、公共の福祉や雇用問題といった、競争政策からはみ出る部分についても考えるべきケースは実際にはあり、公取委は明示的には言う訳には行かないが、無視しているという訳でもないと思われる。

6.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

（現行否定）

- 企業結合は、原則として企業の実勢に任せるべきで、社会に害を及ぼすことが明白でない限り規制すべきではない。企業の成長の芽をつむような規制はすべきではない。

（現行肯定）

- 国際競争やイノベーション等といった産業政策的な論点は、企業結合規制（市場画定）の問題ではなく、個別案件における業界事情の問題であるが、公取委としても、こうした事情を一定程度、加味した判断を行っているのではないか。しかし、海外でも産業政策的な考慮はやっていると思うが、どの国でも企業結合ガイドラインに記載するのは難しい。また、産業政策的な内容を企業結合ガイドラインに記載してしまうと、諸外国でも産業政策をやってしまい収集がつかなくなるという問題もある。

- 公取委が判断を行うための材料や意見を特定業界の所轄官庁が提供することは当然であり、ＥＵでも、最終的には欧州委員会で競争法担当委員以外の委員からの意見も聞いた上で、判断が行われていると言える。だが、所轄官庁が公取委の決断を覆すという制度については反対。

- 公共的利益は、競争の実質的制限においても考慮されるものであり、特別に企業結合ガイドラインに記載する必要はない。

- 淘汰の結果は、再編であり、必ずしも失業に結び付くものではない。非効率的な経営が淘汰されることが、経営者の効率的経営へのインセンティブである。デメリットは経営破たんや、事業譲渡にあたって経営資源が散逸してしまうことであるが、それは日本のなかで、ターンアラウンドビジネスがまだ浸透していないこと、経営者が手を打つのが遅すぎることがあるのではないかと思われる。

7. その他

公取委の企業結合に携わる人員を拡充すると同時に、質的な向上も図るべきとの指摘がある。届出のワンストップサービスが実現すると便利であるという声があった。

7.1.1. 企業

（現行否定）

- 海外当局と比較し、公取委の（質的・量的）人的資源不足を指摘すべき。
- 各国に同時に届出をする必要がある場合に、どこか一国に届出をすれば必要な各国への届出が終わるような制度を作って欲しい。夢であるとは認識しているが。

7.1.2. 弁護士

（現行否定）

- 公取委は、何が何でも通さないというようなことはやっていない。どちらかと言えば、通してあげようとしていることの方が多い。このようなことが世間には伝わっていない。

7.1.3. 有識者（独禁法学者＆経済学者）

- 公取委の人員は拡充すべき。また人員の配分についても改善すべき。企結課以外の部署では知識も経験も得られない。

平成 21 年度我が国経済構造に関する競争政策的観点からの調査研究
（主要国における企業結合規制に関する実態及び経済分析等に関する調査研究）

アンケート調査結果

1. アンケート調査の概要

＜調査期間と回収状況＞

- 調査期間：平成 22 年 2 月 17 日～3 月 3 日
- 調査方法：郵送により協力の要請を行いインターネット及び一部 E メールにより回収
- 対象企業：日本企業で最近企業結合を経験した企業
- サンプル抽出法：以下の方法により抽出した企業にアンケート協力を依頼した。
  1. 四季報に掲載されている上場企業で、製造業・卸売業・小売業を母集団として出発し、資本金 200 億円以上に限定する(1340 社が該当)。
  2. 医薬品・食料品・卸売業・小売業の会社を除外する(836 社が残る)。
  3. Merger Market データから以下の条件で抽出した企業で、日本企業のリストを作成し追加する（923 社が残る）。
     - 産業は、金融・政府関係・不動産以外全部。
     - 日本企業が関わる国内外の M&A 全て。
     - M&A の取引高 20 億円以上(注：10 億円以上とすると企業の数が多すぎるため 20 億円以上とした)。
     - 2006 年 1 月以降全て。
  4. 上記 2. のステップで除外された産業(医薬品・食料品・卸売業・小売業)の企業で、3. の条件に合致する企業(2006 年以降、合併を経験した企業)を抽出してリストに追加(930 社が該当)。
  5. 3. のデータで、ネットワーク関連(IT・電力・鉄道・空港)と、有力な非上場大企業(食料品・医薬品・卸売業・小売業・プラント)を抽出して追加する(957 社が該当)。
- 回答状況：最終的に 160 社が回答（回答率 16.7%）。3 月 3 日(水)の締め切り期日後 1 週間を過ぎて郵送により回答が寄せられた企業については、当分析には含めていない。

2.　アンケート調査の単純集計結果

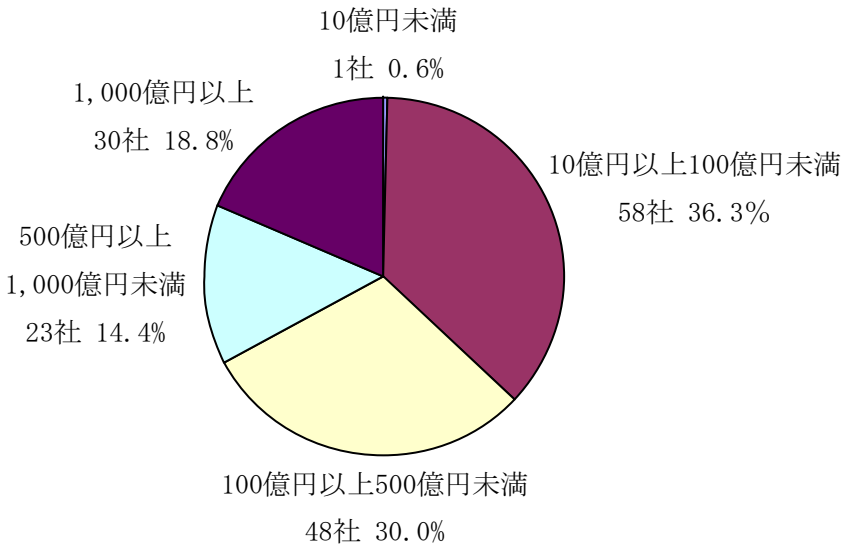
＜回答企業の属性＞

問１　企業名・担当者名・連絡先

（企業や担当者が特定される情報については省略）

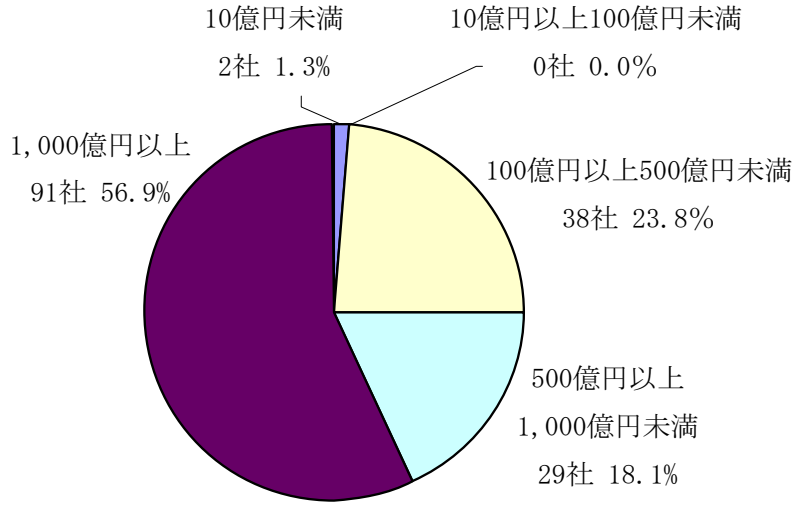
問２　直近の資本金を億円単位でご記入ください

n=160（件数ｎは回答企業数を示す。以下同様。）



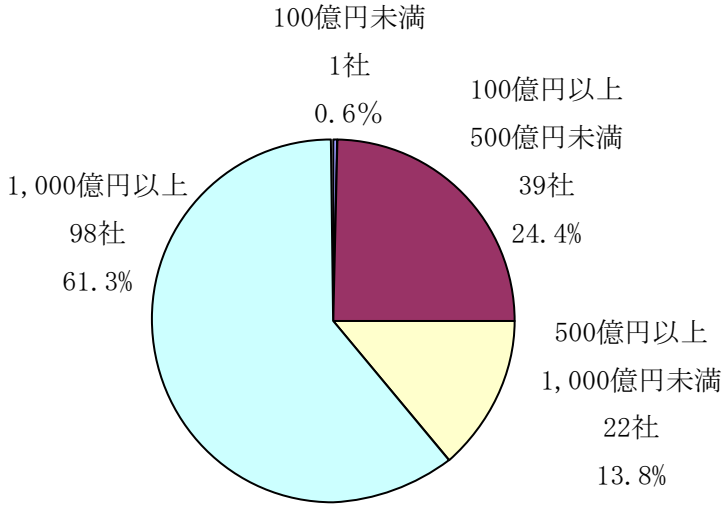
問３　直近の総資産を億円単位でご記入ください

n=160



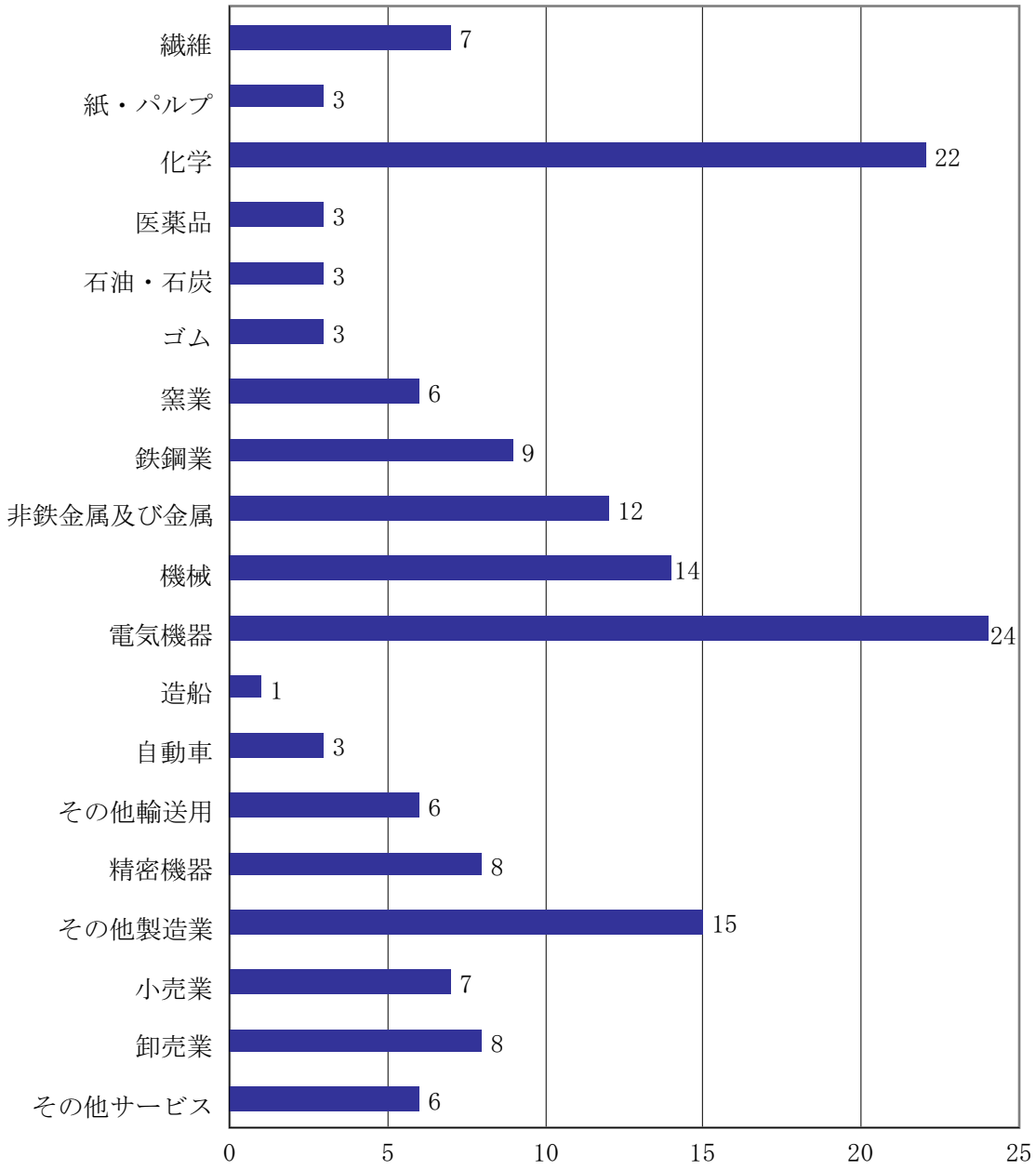
問４　直近の売上高(連結決算上の売上高)を億円単位でご記入ください

n=160



問５　貴社の業種（最も売上高の高いもの）を以下の中からお選びください

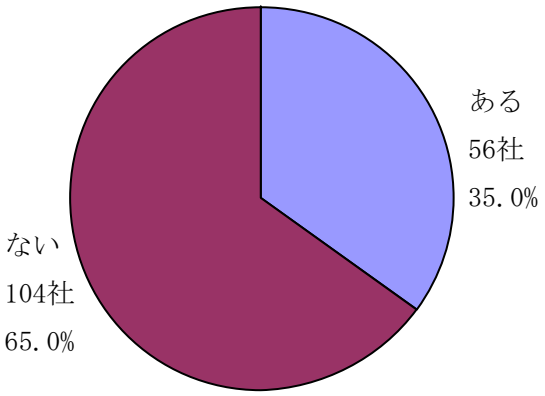
n=160



＜企業結合の経験＞

問６ 貴社は過去５年間に日本で公取委の企業結合審査を受けたことがありますか。

n=160

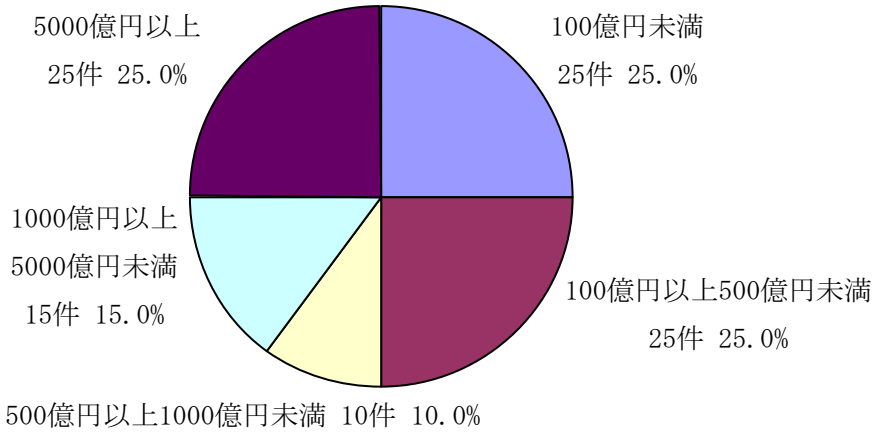


有効回答を寄せた企業数は 160 社であるが、過半数は企業結合審査を最近 5 年間に受けたことはなかった。

以下の問６－１a～問６－１f までは、回答企業が過去 5 年間に日本において審査を受けた企業結合案件の概要に関する質問である。問６－１および問７－１においては、観測の単位は企業ではなく、回答企業が受けた審査案件の総数(k)とする。したがって単一の企業が審査を受けた案件が複数あることに注意されたい。

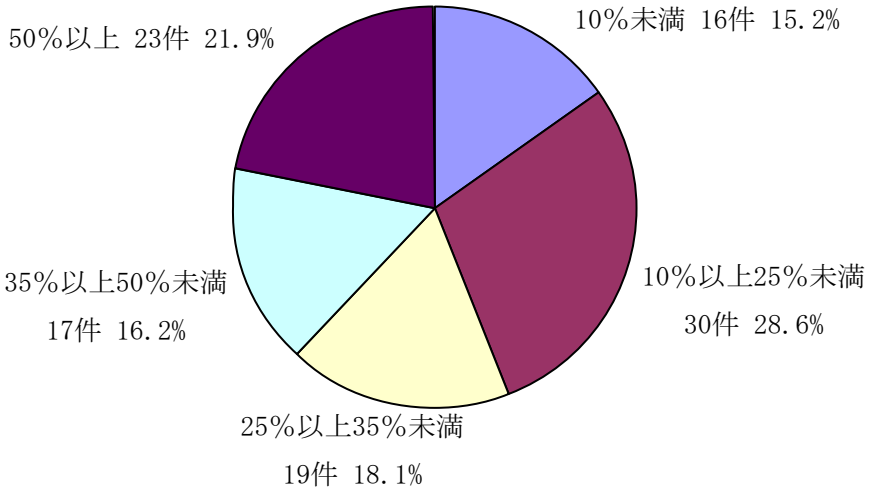
問６－１a　計画の規模（商品または役務の当事会社の合算売上）はいくらでしたか。

k=100



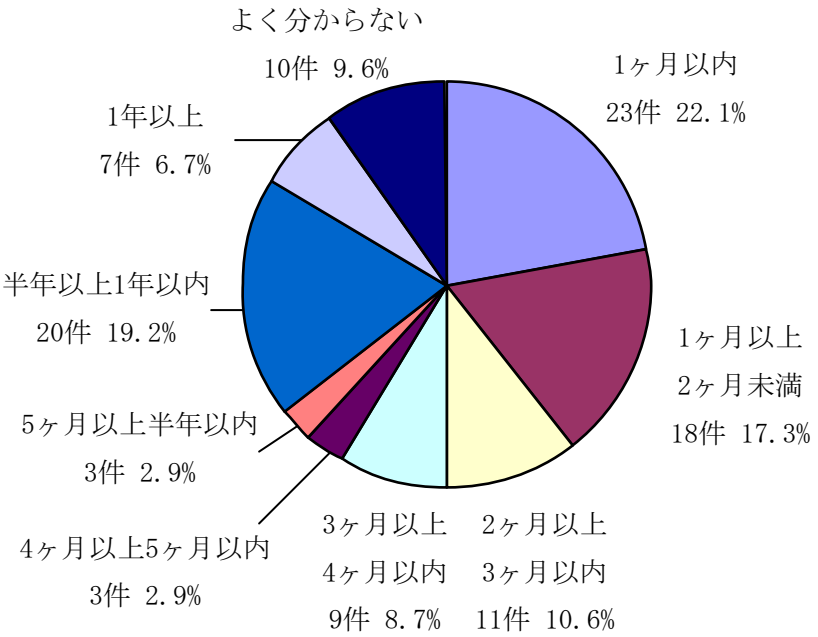
問６－１ｂ　計画では、当事会社の商品および役務の結合後の合算市場シェアで、最も大きかったものはいくらでしたか。

k=105



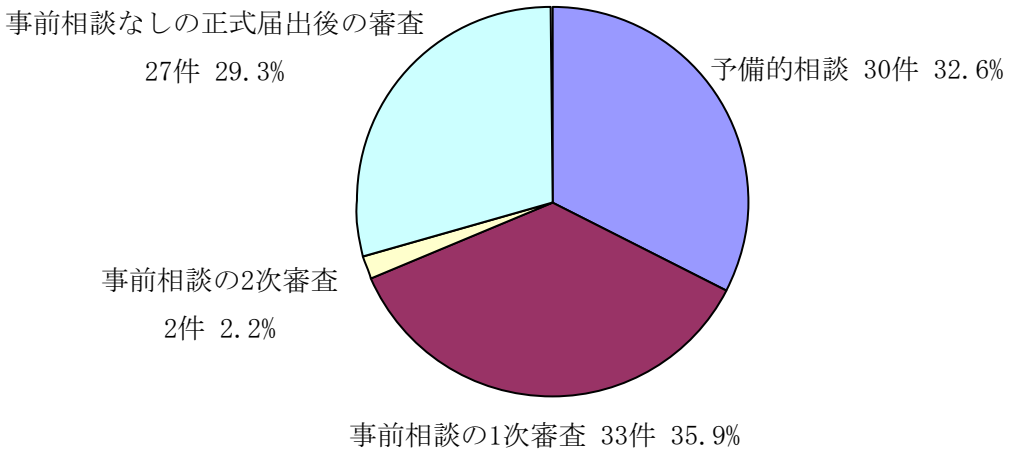
問６－１ｃ　審査期間はどれだけかかりましたか。審査期間とは競争当局に予備的相談のコンタクトを取ってから、正式届出における待機期間が終了するまでとします。なお承認が得られなかった場合は、予備的相談のコンタクトの時点から取り下げたり、計画を断念したりした時点までと考えて下さい。

k=104



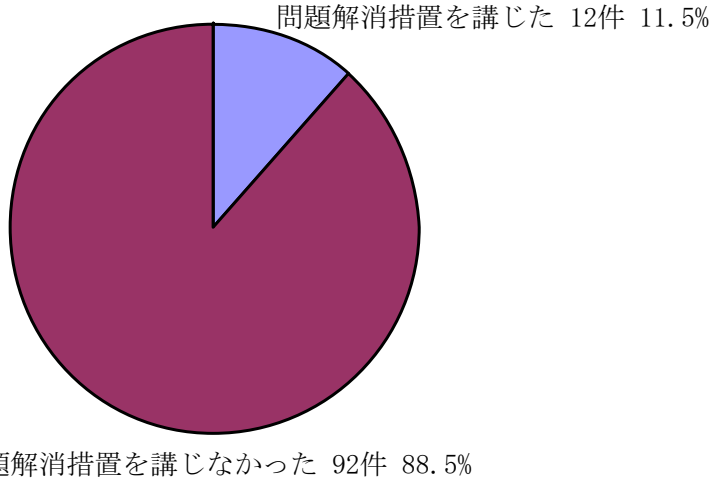
問６－１ｄ　審査はどの段階まで行きましたか。

k=92



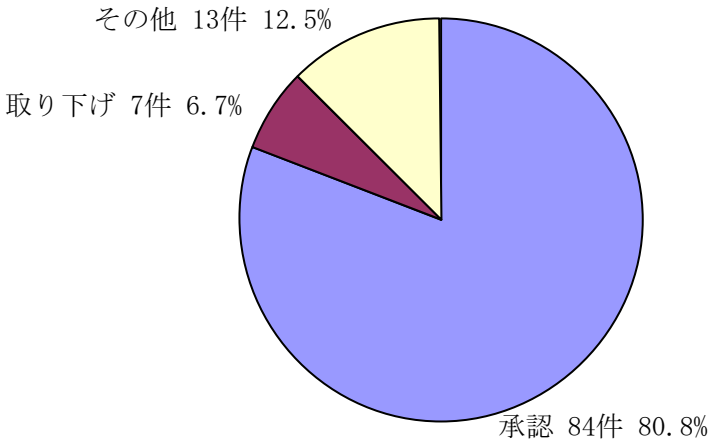
問６－１ｅ　問題解消措置を講じましたか。

k=104



問６－１ｆ　案件の結果はどうなりましたか。

k=104

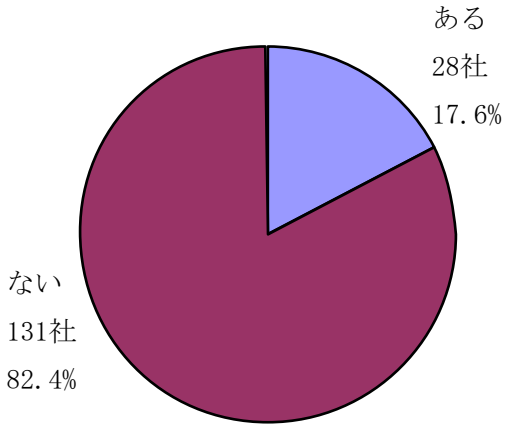


その他の回答は以下の通り。

- 事後報告(5 件)、報告書提出(1 件)。
- 予備的相談で終了(3 件)。
- 現在審査中(3 件)。
- １００％株式取得後の事後審査において複数の質問に答えたが、結果が示されることなく、審査は終了(1 件)。

問７　貴社は過去 5 年間に海外で競争当局の企業結合審査を受けたことがありますか。

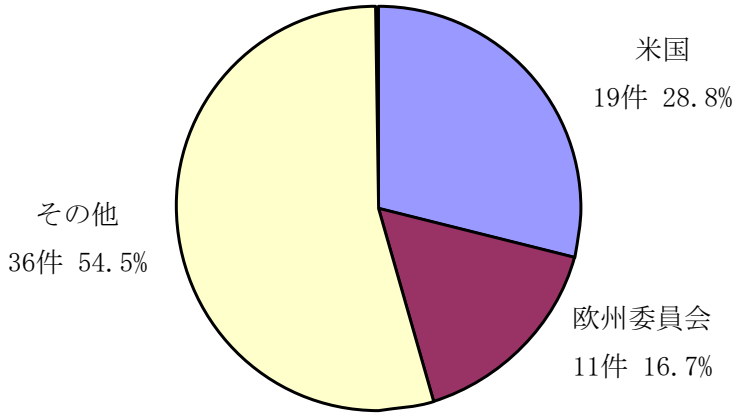
n=159



以下の問７－１a～問７－１ｇまでは、回答企業が過去 5 年間に海外において審査を受けた企業結合案件の概要に関する質問である。問６－１と同様、問７－１においては、観測の単位は企業ではなく、回答企業が受けた審査案件の総数(k)とする。

問７－１ａ　どちらの国・地域で審査を受けましたか。

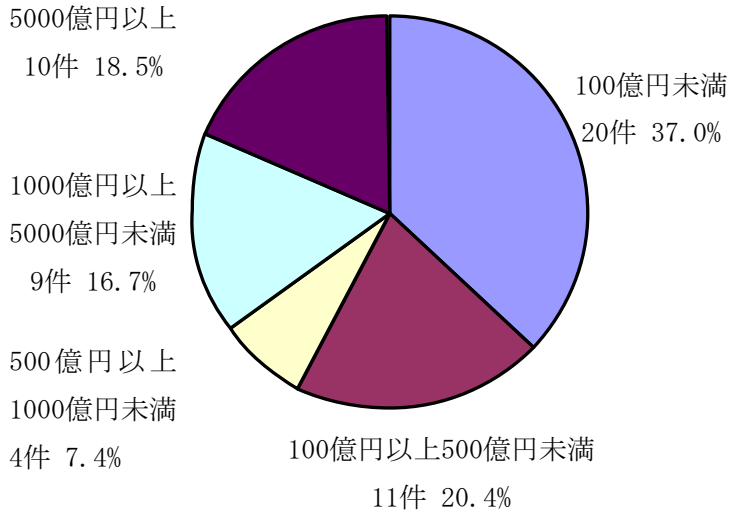
k=66



その他の国は、中国・韓国・台湾・カナダ・ブラジル・ドイツ・ポーランド・スイス・メキシコ・アルゼンチン・南アフリカ・オーストラリア・ロシアなどが挙げられていた。

問７－１ｂ　計画の規模（商品または役務の当事会社の合算売上）はいくらでしたか。

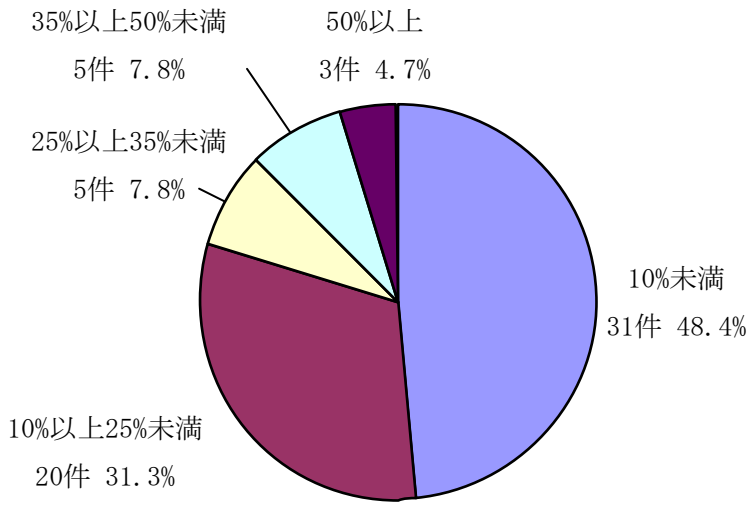
k=54



日本での審査経験と比較して、海外の審査経験では規模の小さい案件の割合が高いものの、5,000 億円以上の大型案件の割合についても 5 分の 1 程度を占める。

問７－１ｃ　計画では、当事会社の商品および役務の結合後の合算市場シェアで、最も大きかったものはいくらでしたか。

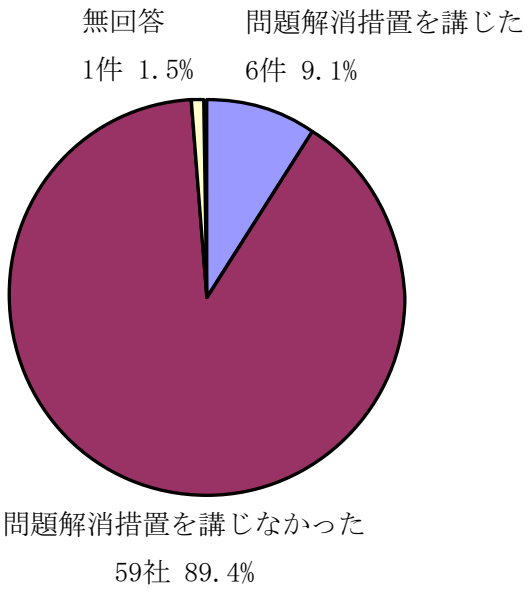
k=64



海外の審査経験においては、シェアが相対的に低くなる様子が窺える。

問７－１ｄ　問題解消措置を講じましたか。

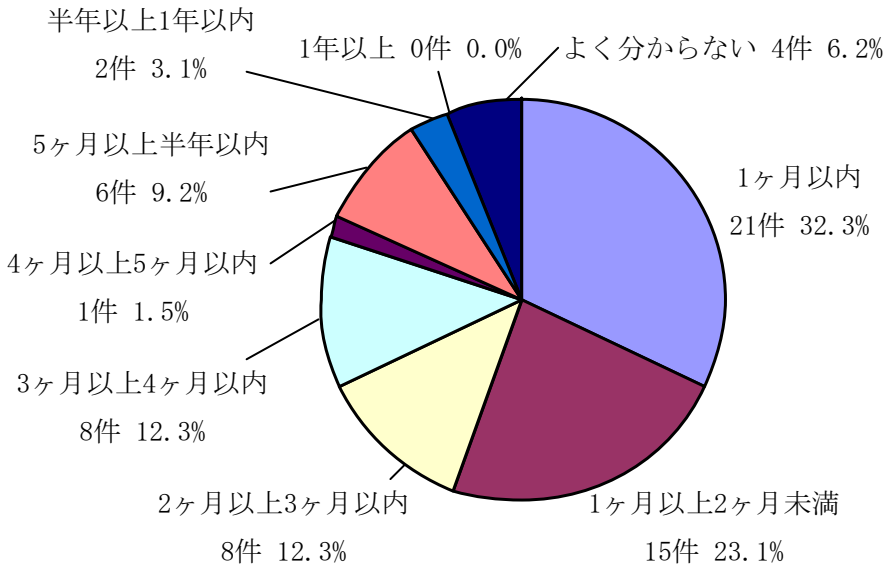
k=66



海外の審査経験においても、問題解消措置が必要となる案件の割合は少ない。

問７－１ｅ　審査期間はどれだけかかりましたか。審査期間とは競争当局に予備的相談のコンタクトを取ってから、正式届出における待機期間が終了するまでとします。なお承認が得られなかった場合は、予備的相談のコンタクトの時点から取り下げたり、計画を断念したりした時点までと考えて下さい。

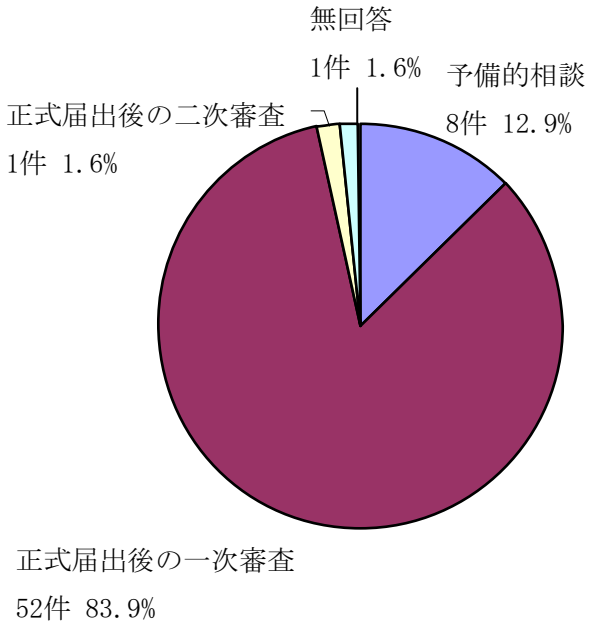
k=65



半年以上かかった案件の割合は約 1 割であり、日本の審査経験における 25.9%と比べると小さい。

問７－１ｆ　審査はどの段階まで行きましたか。

k=62

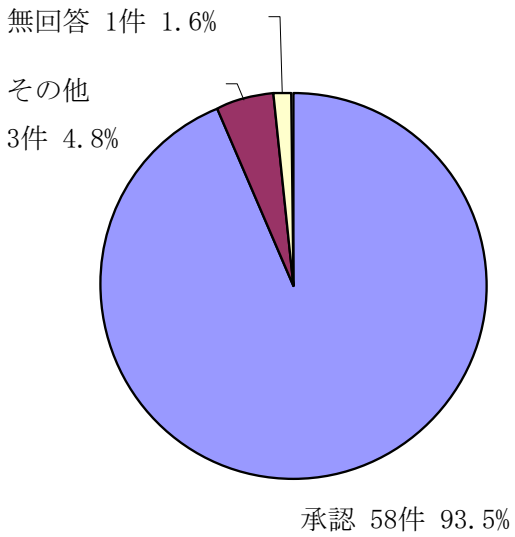


海外でも大多数は１次審査までに決着しており、詳細な審査に進むケースは稀である。[1]

[1] 問題は予備的相談で終わっているケースである。少なくとも欧米では実質的な審査は届出後の審査において行うことになっているので、当事者の事情により取り下げするのでなければ、予備的相談で終わることは考えにくい。個別のデータを見ると米国で 2 件、欧州で 2 件が予備的相談で終結したと報告されている。これらのうち、米国でも欧州でも 1 件は数ヶ月以上かかっている。しかし、これが欧米においても予備的相談の時点で実質的・内容的な審査を行っていることを示すものであるかどうかは、本調査結果からは導けない。

問７－１ｇ　案件の結果はどうなりましたか。

k=62



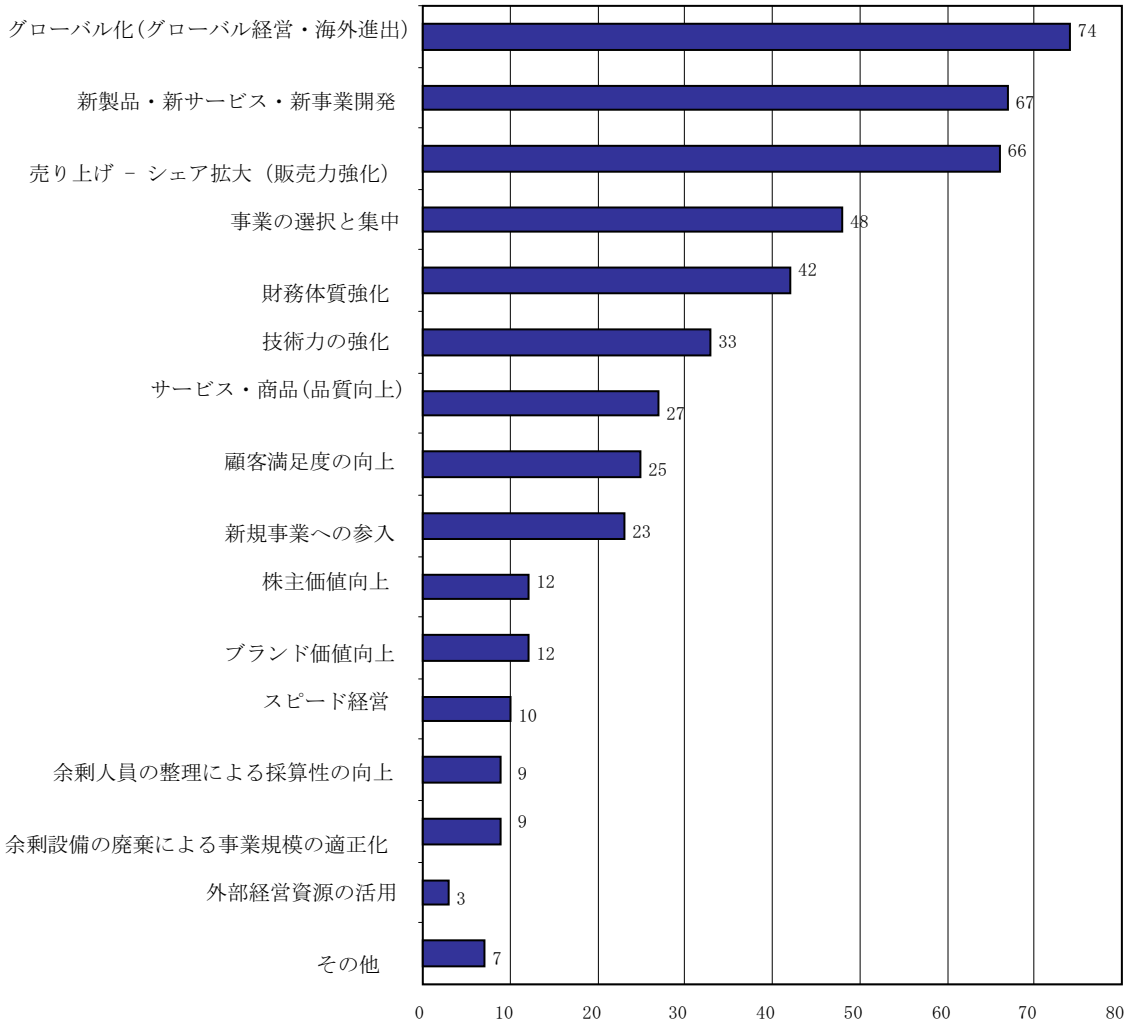
その他の回答は以下の通り。

- 審査中(2 件)、不要(1 件)。

＜経営戦略と実現のための課題＞

問８ ここ４、５年の間に貴社にとって最も重要性を増しつつある経営戦略は何ですか。
以下の選択肢のうち、最も重視するものを最大３つまでお選びください。

n=160

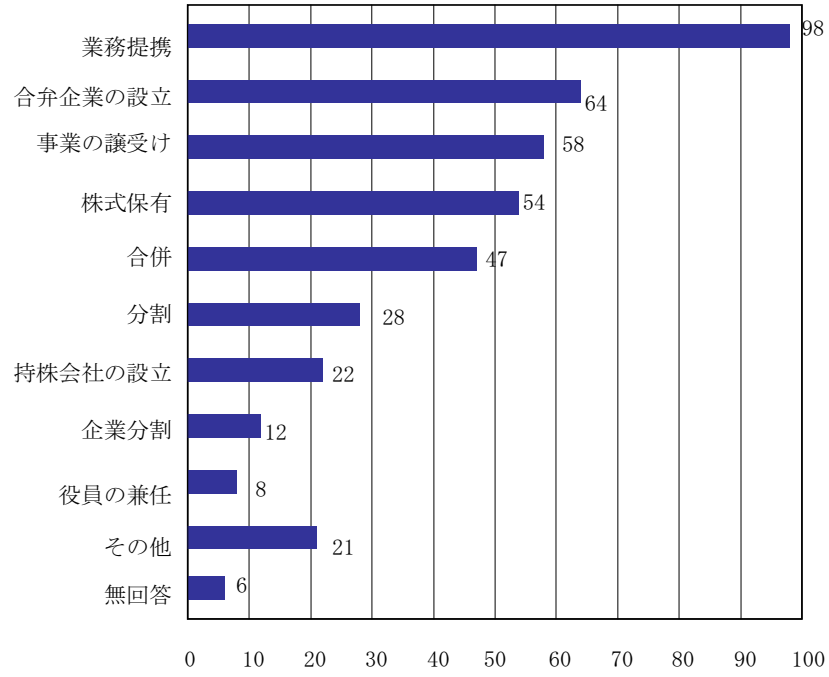


その他の回答は以下の通り。

- 収益力と企業価値の持続的向上（質主量従)。
- 生産性の向上、業務の効率化。
- 低炭素社会の実現に向けた需給両面の取り組み（電気の低炭素化、高効率機器の提案)。コンプライアンスの徹底。
- 環境への取り組み。
- 上記のほとんどが重要な戦略であり、順序／優劣はつけられない。当社は従来より、成長性、収益・効率性、健全性の 3 つの視点をバランスよく向上させていくことを経営戦略としているが、今後は従来以上に成長性に着目していく。
- CSR(Corporate Social Responsibility、すなわち企業の社会に対する責任)。

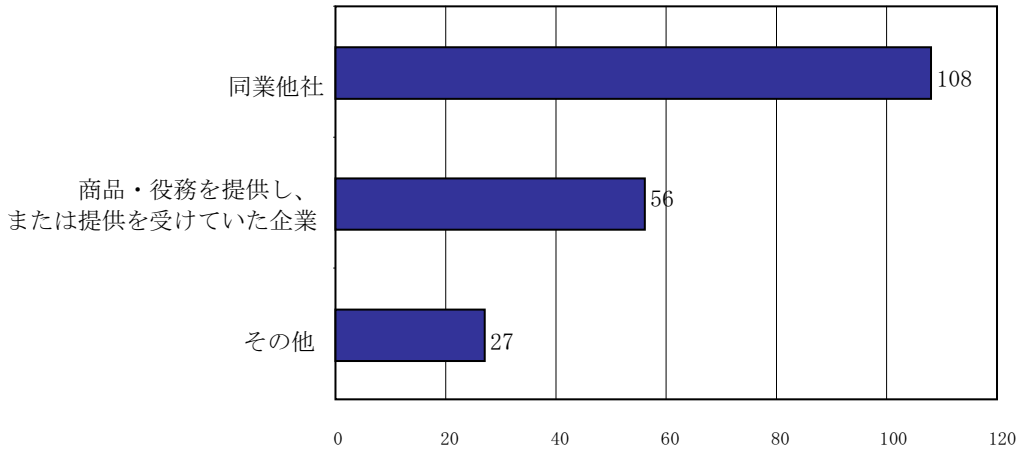
問９ 上記の問８において最も重要とお答えになった経営戦略を遂行するために、どのような手段を過去に検討されましたか。（あるいは将来検討されますか。）（複数回答可）（回答後、問９－１へ進む）

n=160

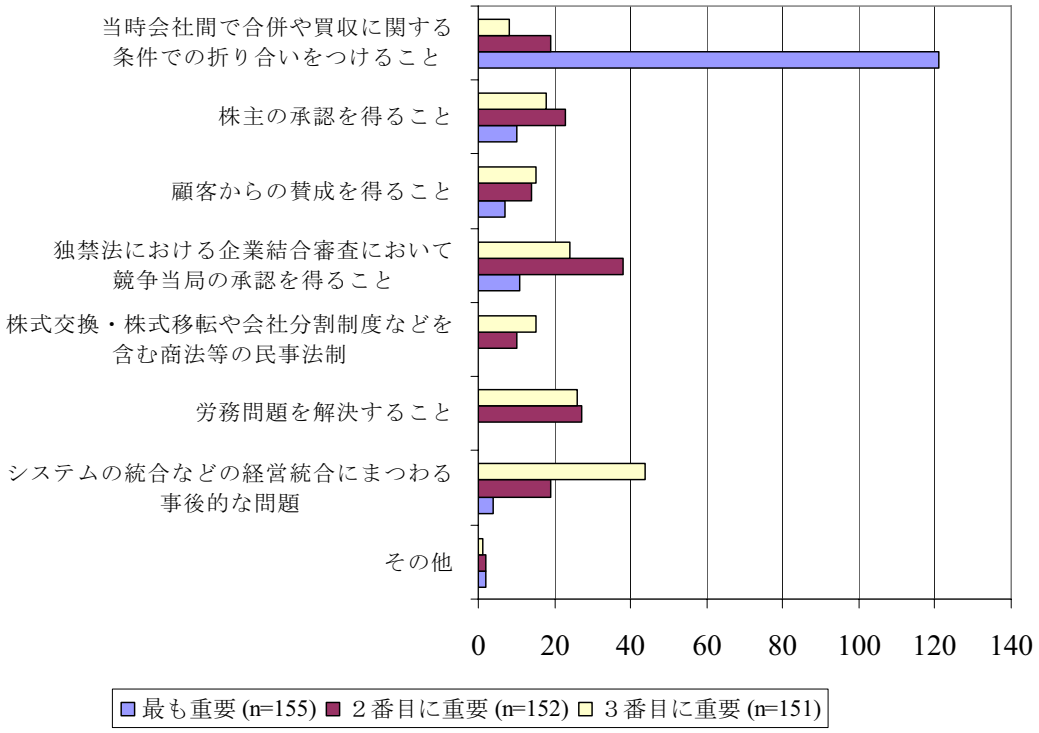


問９－１　ご検討された手段において、相手先の企業は以下のどれに該当しますか。(複数回答)

n=149



問１０　日本で企業再編を行うに当たり、貴社にとって最も困難な点（あるいは困難が予想される点）は、以下のどの項目ですか。最も重要なもの、２番目に重要なもの、３番目に重要なものまで、３つ選び、ご記入下さい。



その他の回答は以下の通り。

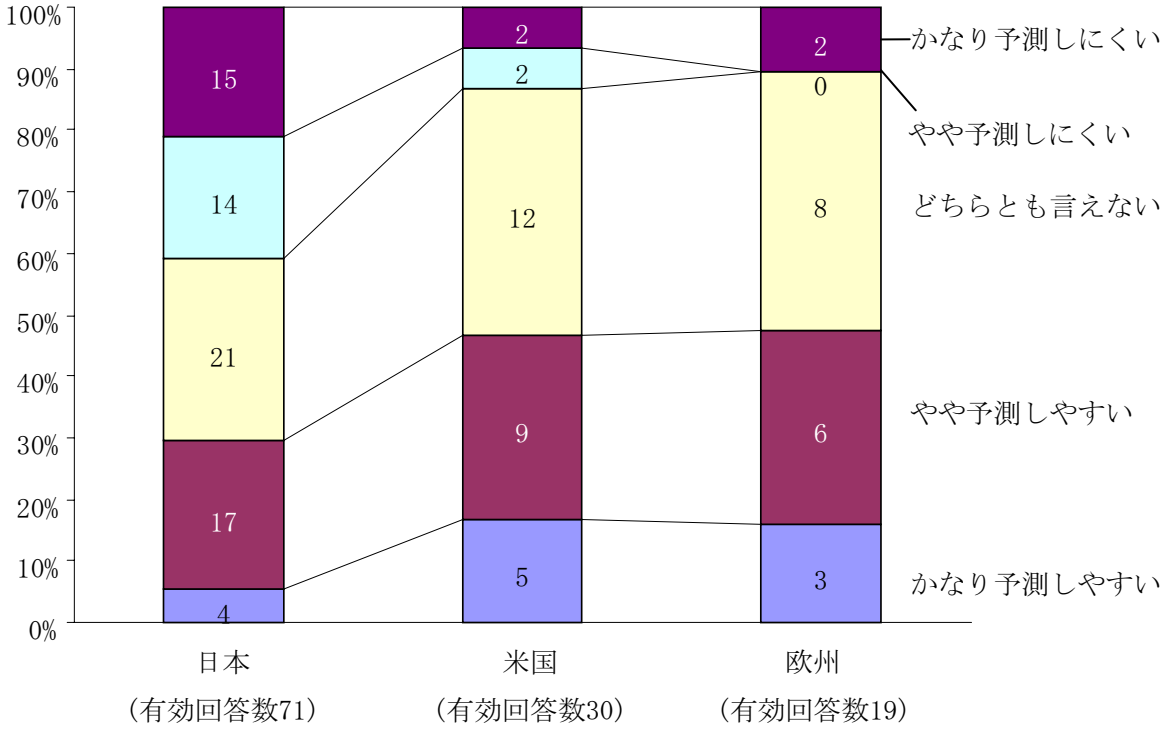
- 双方にとってメリットのある合併・買収等の相手を見つけること。
- 特許・ノウハウの取扱い、機密情報管理。
- 合併による効果の最大化に向けた取組み。
- 上記は全て重要なものであり、順序／優劣はつけられない。なお、困難性については、案件毎に異なる。
- 業法上の対応

最も重要な項目は、当時会社間でも条件面での折り合いをつけることが圧倒的に大きい。経営統合の事後的問題も２番目・３番目の項目としては割合が高く、日本企業の結合に関しては、企業同士の事前・事後の交渉が困難である様子が窺える。独禁法のクリアランスは、最も重要な項目としての地位は比較的低いが、２番目・３番目の項目としては重要である。もっとも独禁法の問題は規模やシェアの大きさに依存するため、一概に重要性が低いとは言えない。

＜企業結合審査の手続・制度について＞

問１１　日・米・欧の競争当局の審査に要する時間はどちらかと言えば予測しやすいですか、それとも予測しにくいですか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）

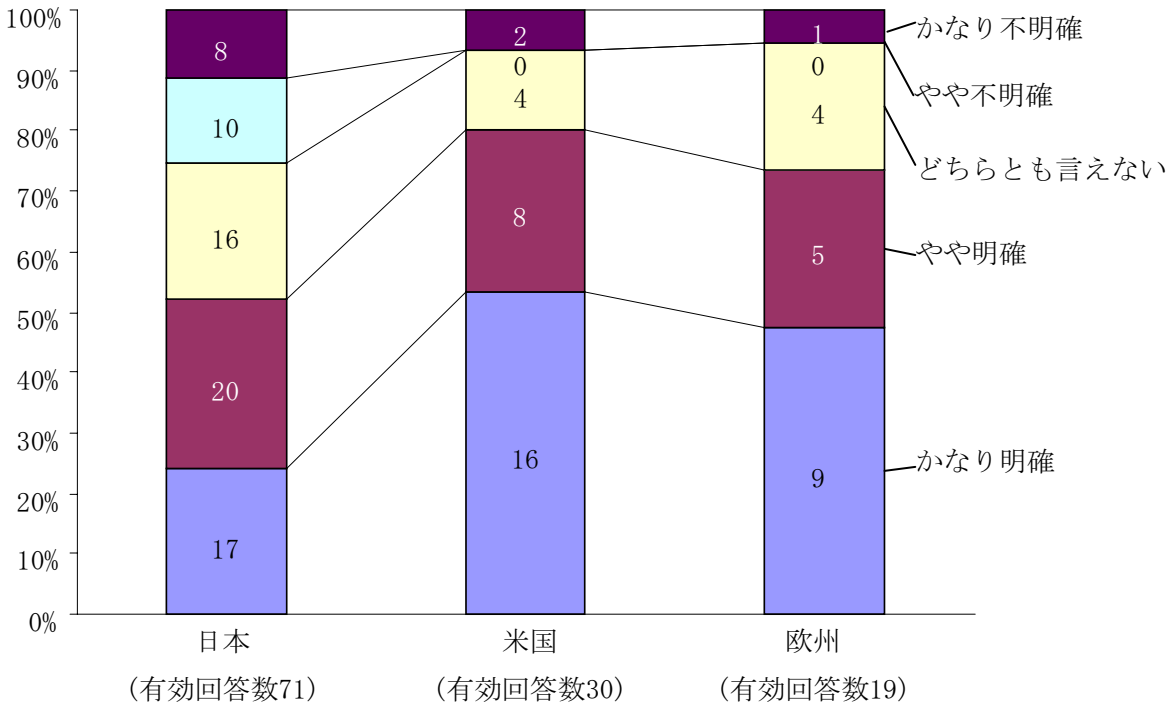
n=160



注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外数は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

欧米と日本とでは有効回答数に 2 倍以上の開きがあることに注意しなければならないが、日本の審査期間が予測しにくいことが示されている。

問１２　審査の開始時期（いつ審査が始まったか）は明確ですか、それとも不明確ですか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）

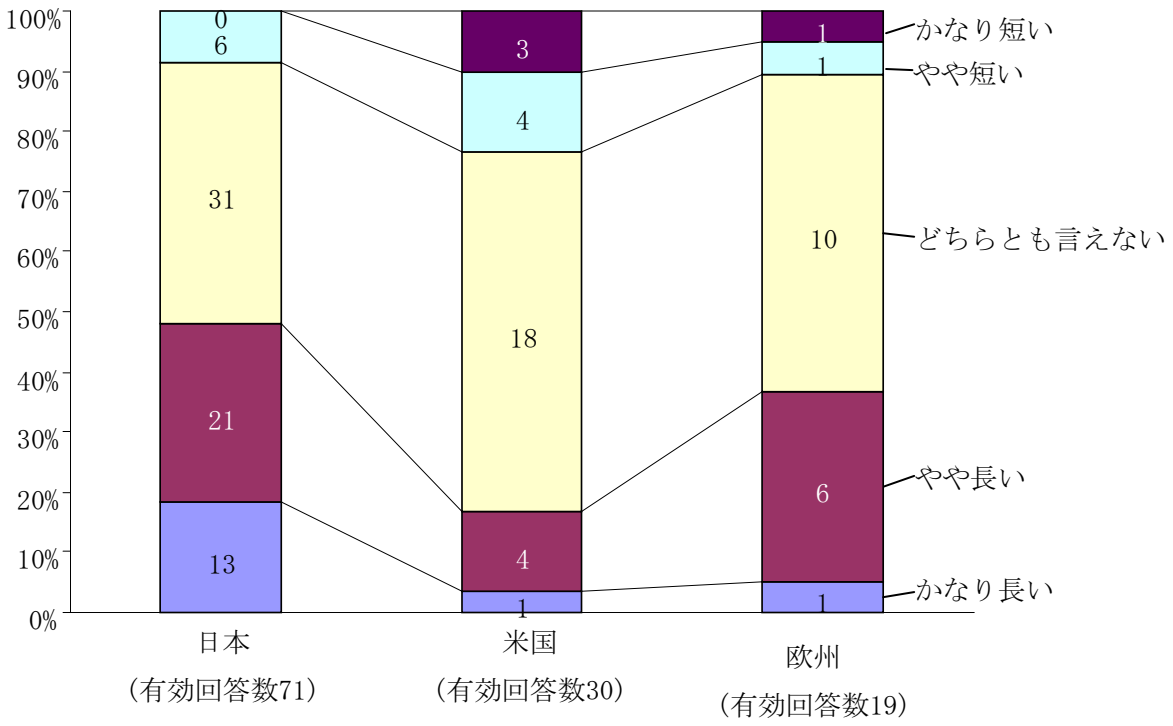


注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外数は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

日本では、かなり不明確・やや不明確と答える企業の割合が高く、その反面、かなり明確と答える企業の割合が小さい。このことから、日本では、審査開始時期の分かりにくさが問題視されることが多いことが分かる。

問１３　審査に要する時間（一次審査のスタートが切られた時点ではなく、公取委や欧米の競争当局に事前相談のコンタクトをとった日付から数えて、最終決断が下されるまでの時間）は、案件の規模・競争法上の問題の大きさ照らして、長いですか、それとも短いですか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）

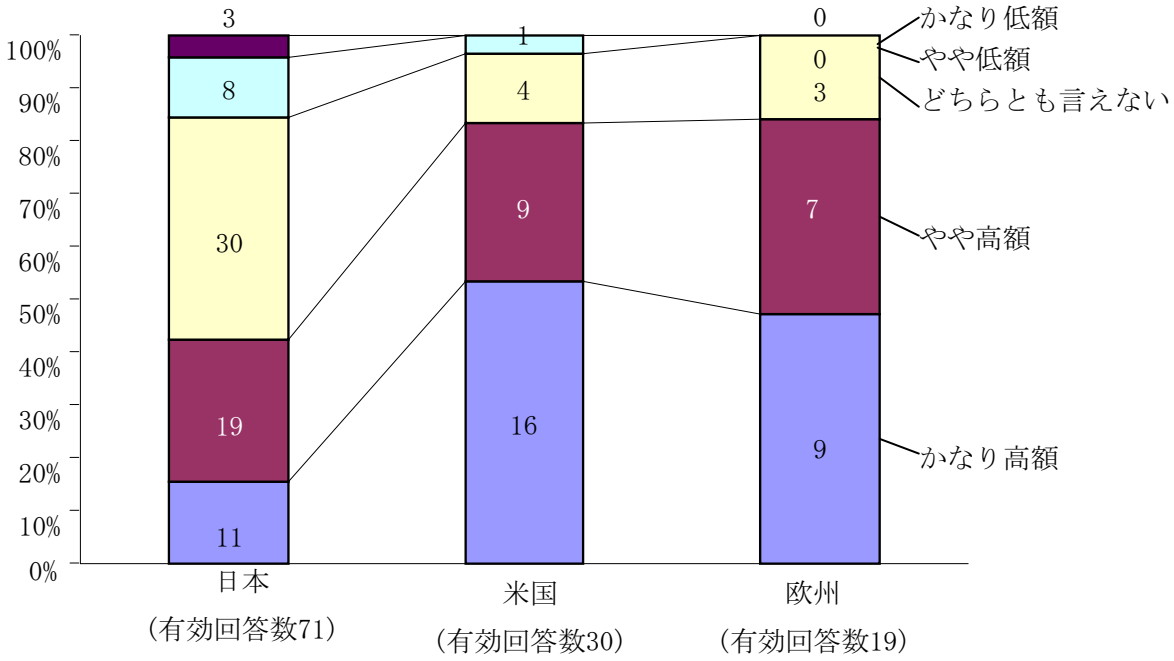
n=160



注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外数は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

日本ではかなり長いと答える割合が大きく、逆にかなり短いと答える回答者がゼロであったことから、日本の審査時間の長さに関する一定の不満が現れているとは言えるが、欧州でもやや長いと答える割合は大きく、日本だけが突出して審査時間が長いかどうかは、必ずしも明らかではない。米国では、相対的に、審査時間が短い印象を回答企業が持っている。

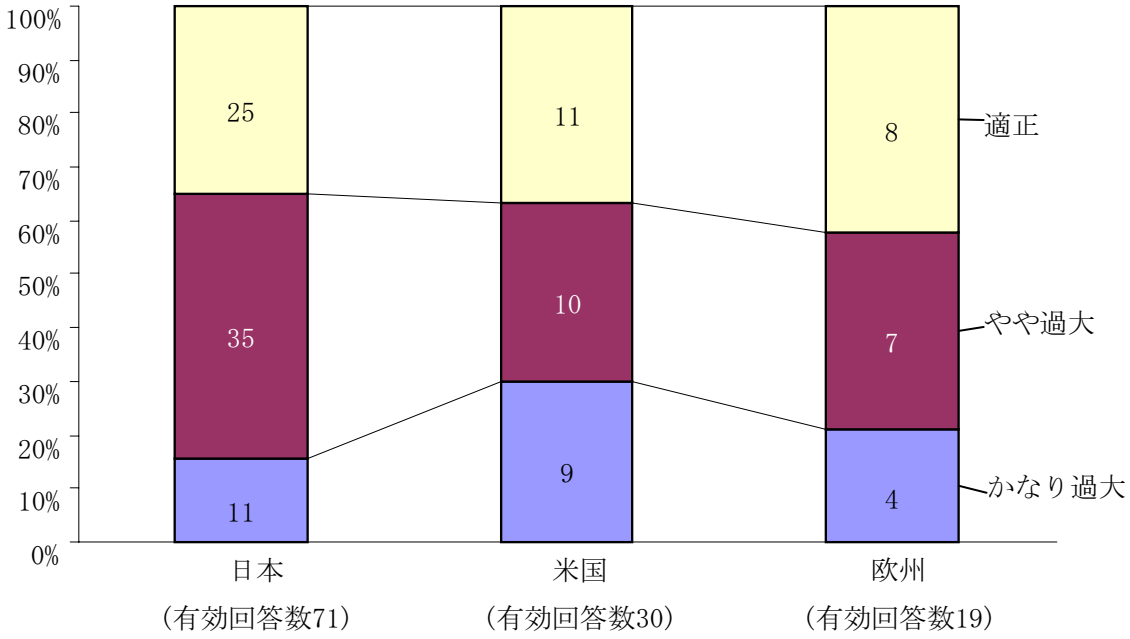
問１４　提出資料の準備に要する費用（会社内部での資料収集・文書作成・弁護士・エコノミスト等への外注等。ただし、翻訳に関わる費用は除く）は、案件の規模・競争法上の問題の大きさ照らして、高額ですか、それとも低額ですか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）



注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外の内訳は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

回答企業は、日本では審査費用が安いという印象を持っている。一方、米国と欧州は、ほぼ同様の傾向を示しており、日本に比べて欧米では審査費用が高額であると認識されていることが分かる。

問１５ 審査における提出資料は、案件の規模・競争法上の問題の大きさ照らして、適正であると感じましたか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）

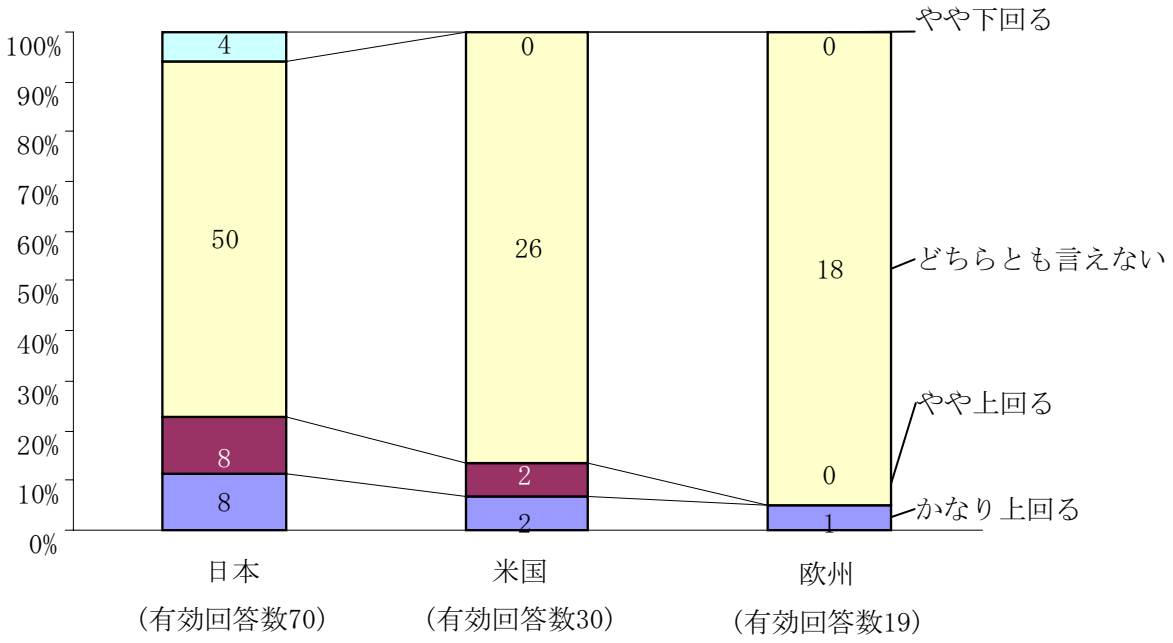


注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外数は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

提出資料の傾向はそれほど顕著な違いはないが、日本では「かなり過大」の割合が小さく、「やや過大」の割合が大きめになっている。米国は「やや過大」「かなり過大」の割合が、日本と同程度であった。欧州では日米と比較して「やや過大」「かなり過大」の割合は低かった結果は異なっていた。提出資料について疑問を抱く企業はあまり多くないことが原因にあるのかもしれない。

問１６　審査において、実際に提出した資料は、現行の企業結合ガイドラインや事前相談制度ガイドライン（欧米の場合は、それに類するガイドライン）に記載されている提出資料の例や様式に照らして、質的または量的に上回る、あるいは下回るものでしたか。（日本・米国・欧州それぞれ、１つだけお選び下さい）（問１６a・問１６b・問１６c で１または２を選んだ方は、問１６－１へ進む）

n=160



注：グラフ内の数字は回答数。なお、「経験が無い」との回答を除外した。除外数は、日本 87、米国 127、欧州 138 である。

日本では、予測を上回ると回答する企業の割合が高かった。米国も日本に次いで予測を上回ると答える企業の割合が高くなっている。

問１６－１　（ガイドラインの規定を上回ると感じた方（問１６a・問１６b・問１６c で１または２を選んだ方）にお尋ねします）具体的に、どの国において、どのような資料についてガイドラインの規定を上回ると感じましたか。（自由回答）

n=15

＜日本＞

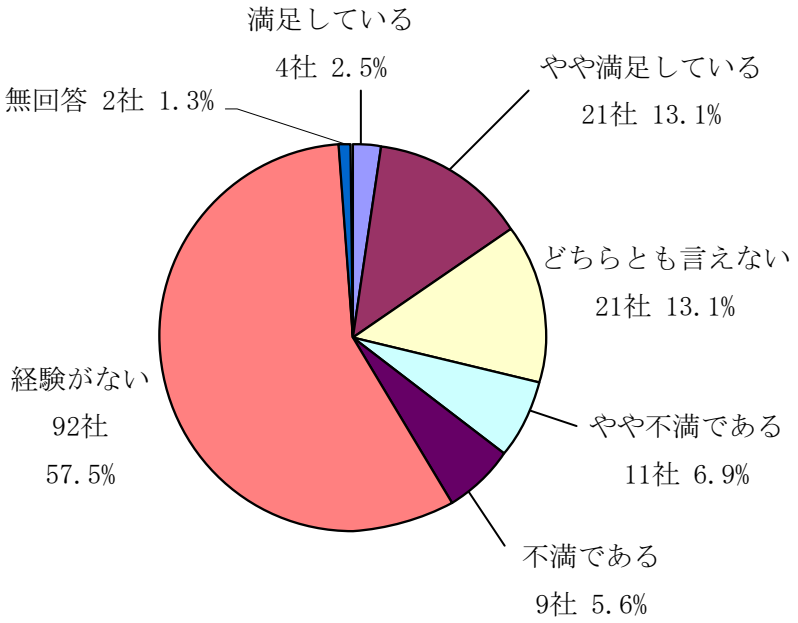
- 要求される資料が詳細すぎる／量が多い（13）
- 資料提供の際の質問の意図が不明（1）

＜米国・欧州＞

- 要求される資料が詳細すぎる／量が多い（2）

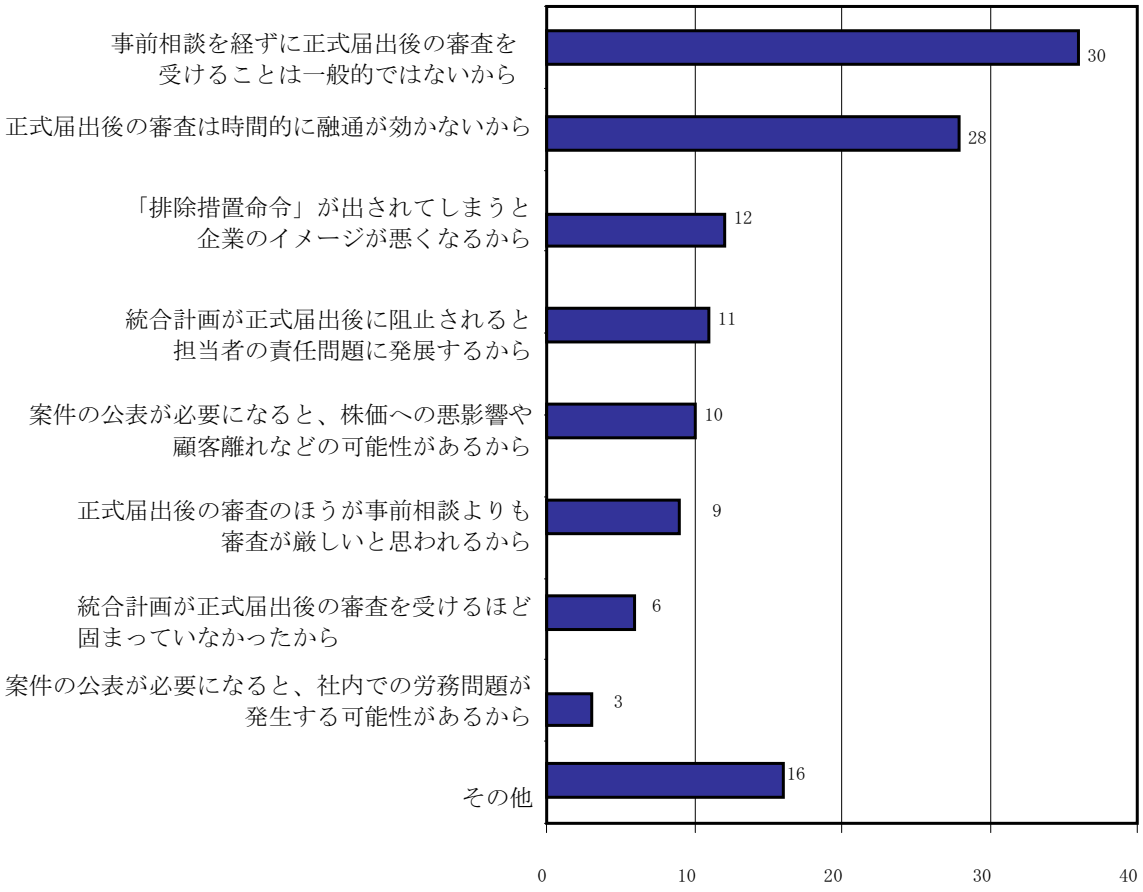
問１７ 日本の事前相談の運用についてどのような評価をされていますか。

n=160



問１８　（日本の事前相談制度における審査のご経験がある方にお尋ねします）
日本において、法令に基づく審査手続がありながら、なぜ事前相談制度を利用したのですか。相応しいとお考えになる理由を最大３つまでお選び下さい。

n=59



その他の回答は以下の通り。

慎重に事を運びたい。

- 事前相談で、公取委の判断の感触を得ておきたいから。
- 一定シェア・規模を超える企業結合は、双方の企業にとって重大事項であり、慎重なステップを踏むのが一般的と考えられることから。
- 審査の要否を確認するため。
- 確実に了解を得るため。
- 早めに問題がないことを確認したいから。
- 他国の審査のプロセスと歩調を合わせ対応することが企業結合の成功に結びつくと思われるから。

スケジュールを固めたい。

- 公取委の事前の感触を経たうえでないと、対内的、対外的に影響の大きな案件を計画的に遂行できないから。

- 早めに公取委の感触が得られることにより、全体のスケジューリングや相手方との協議がやり易くなることを期待して。
- 正式届出後に承認されないと、スケジュールに影響を及ぼすから。

規制リスクをなくしたい。

- 統合後の事業計画策定のためには、問題解消措置等をとられることなく統合が実現できることを早期に確認する必要があるから。
- 事前相談を行わずに、直接正式届出をして、後日問題を指摘された場合に、それを修正することは相当に大変であり、場合によっては案件を中止しなければならないこともあるため、事前にリスクを排除するため。
- 正式届出後に問題解消措置を命じられると、その内容によっては、統合の意義が薄れてしまう恐れがあるから。
- 事前相談なしで公表すると公取委の心証を害するため。

純粋に相談がしたい。

- 正式届出を要するものであるか判断できないから。
- 実質審査が必要かどうか、判断がつかなかったため

以下では、現行の日本の審査制度とＥＵの審査制度を比較し、現行の日本の審査制度の是非、及び改善へのご要望についてお尋ねします。まず、以下の比較表をご覧の上、後の質問にお答え下さい。

＜日本と EU の企業結合審査に関する比較表＞

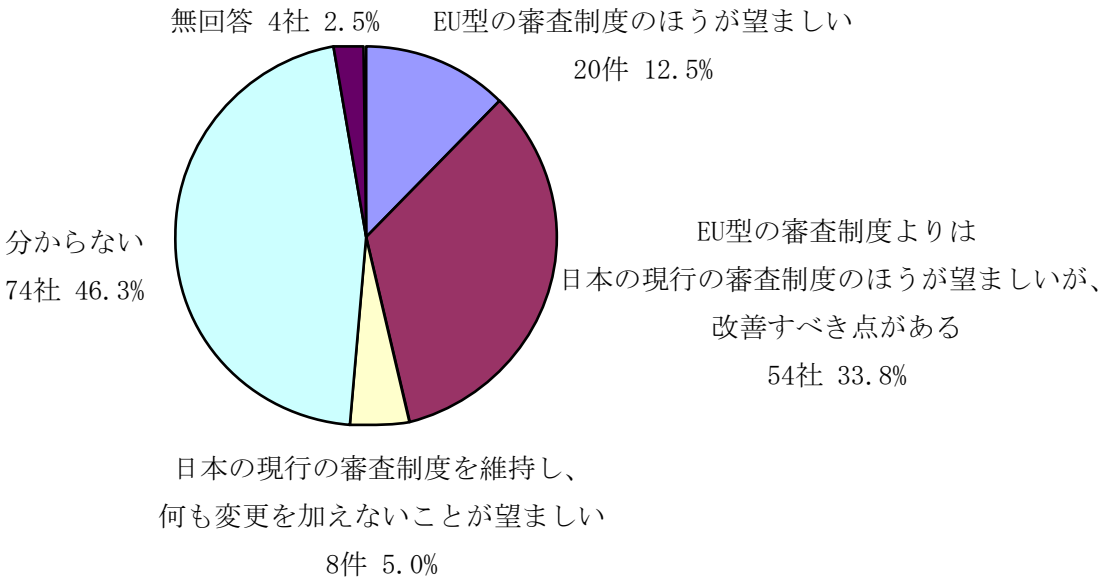
項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EU の制度 （法令に基づく手続）	参考
1. 事前相談及び正式届出の位置付け	• 法令に基づかない当局の指針により定められた、事前相談制度がある。 • 法令に基づく正式届出後の審査手続あり。	• 法令に基づかない任意の事前相談あり。 • 法令に基づく正式届出後の審査手続あり。	• 日本の場合、事前相談において実質的・内容的な審査を行っている。 • 日本の場合、正式届出後の審査手続は形骸化している。 • 日本の場合、結合計画が固まっていない段階でも、当局に申請し易い。 • ＥＵの場合、事前相談は、様式や資料不備の確認等、形式的なアドバイスに留まる。 • ＥＵの場合、正式届出後の審査において、実質的・内容的な審査を行っている。 • ＥＵの場合、結合計画が固まっていない段階で、当局に申請しにくい。
2. 審査申請時の資料提出	• 法令に基づかない当局の指針における例示に従って資料を提出する。	• 法令により定められた Form CO というフォーマット通りに資料を提出する。	• 日本の場合、提出すべき資料に交渉の余地が比較的多い。 • 日本の場合、複雑な案件ほど、審査開始までに逐次的に資料提出を求められることがあり、審査期間の予測が困難になる可能性がある。 • 日本の場合、軽微な案件ほど、比較的、提出資料が少なくなる可能性がある。 • ＥＵの場合、提出すべき資料がある程度明確に分かり、審査開始までの追加資料の提出に一定の歯止めがかかる。（審査の開始時点が分かり易い。） • ＥＵの場合、一般に、審査開始の際に提出する資料の負担が重い。（ただし EU でも予備的相談である程度の資料提出負担の軽減には応じてくれる。） • ＥＵの場合、軽い案件であるほど、負担感が大きくなる可能性がある。
3. 審査期間	• 法令に基づかない当局の指針により、審査期間が定められている。 • 事前相談についての対応方針に、審査期間の延長についてのルールがない。	• 法定期間が定められている。 • 法令により期間延長のルールが定められている。 • ルール以外の期間延長は、当事者の同意により認められることがある。	• 日本の場合、審査期間の延長についての明確なルールが無いことから、審査に入る前の予備的相談の期間が長期化する可能性がある。（審査期間が予想しにくい場合がある。） • EU の場合、審査期間は延長することはあるが、法令に基づいて行われるため、ある程度の歯止めが利く。（審査期間が比較的予想しやすい）

項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EUの制度 （法令に基づく手続）	参考
4. 審査開始時点	• 法令に基づかない当局の指針により、審査開始の基準が定められている。（提出資料が揃ったとき）	• 法令に基づき、審査開始の基準が定められている。（提出資料が揃ったとき）	• 日本の場合、実態として、複雑な案件ほど、審査開始の時期が予想しにくい場合がある。 • ＥＵの場合、実態として、審査開始の時期が比較的予想しやすい。
5. 当局による審査の申請事実の公表	• 審査するに当たり、審査の申請があったことを、当局により公表されない。	• 審査するに当たり、審査の申請があったことを、当局により公表される。	• 日本の場合、社内、株主、労組等の意思決定と関わらず、企業結合審査を進めやすい。 • EU の場合、審査に関わらず、社内、株主、労組等の調整が求められる可能性がある。
6. 当局に対する反論の機会	• 意見の申立は随時行える。	• 意見の申立は随時行える。 • 当局の最終決定の前に、異議告知書（当局からの問題点の指摘）に対する反論と聴聞の機会が、法的に保障されている。	• 日本の場合、実態として、法令に基づく反論の機会が担保されていない。
7. 第三者の意見	• 法令に基づかない当局の指針により、2次審査において第三者の意見を受け付けることが定められている。	• 法令により、審査手続に第三者が関与することが認められている。 • 第三者は、任意で、苦情申立てをすることができる。 • ２次審査において、任意で、当局及び当事会社、第三者による会議が行われることがある。	• ＥＵの場合、第三者の権利が、法的に担保されており、審査において、第三者（競合他社を含む）の関与する余地が大きい。
8. 問題点の指摘、問題解消措置の交渉機会	• 法令に基づかない当局の指針により、２次審査においては、当局から問題点を指摘する場合、判断根拠を示すことが定められている。 • 審査の継続中ならば、いつでも問題解消措置を提案できる。	• 当局の最終決定の前に、異議告知書（当局からの問題点の指摘）に対する反論と聴聞の機会が、法的に保障されている。 • 審査の継続中ならば、いつでも問題解消措置を提案できる。	• 日本の場合、１次審査において当局が問題点を指摘する場合に、当局が判断根拠を示すことが明確に定められていない。（実際には、任意のやり取りで行われる） • 日本の場合、ＥＵにおける異議告知書や聴聞の機会のように、法定の反論手続は、実質的に無い。（実際には、任意のやり取りで行われる）

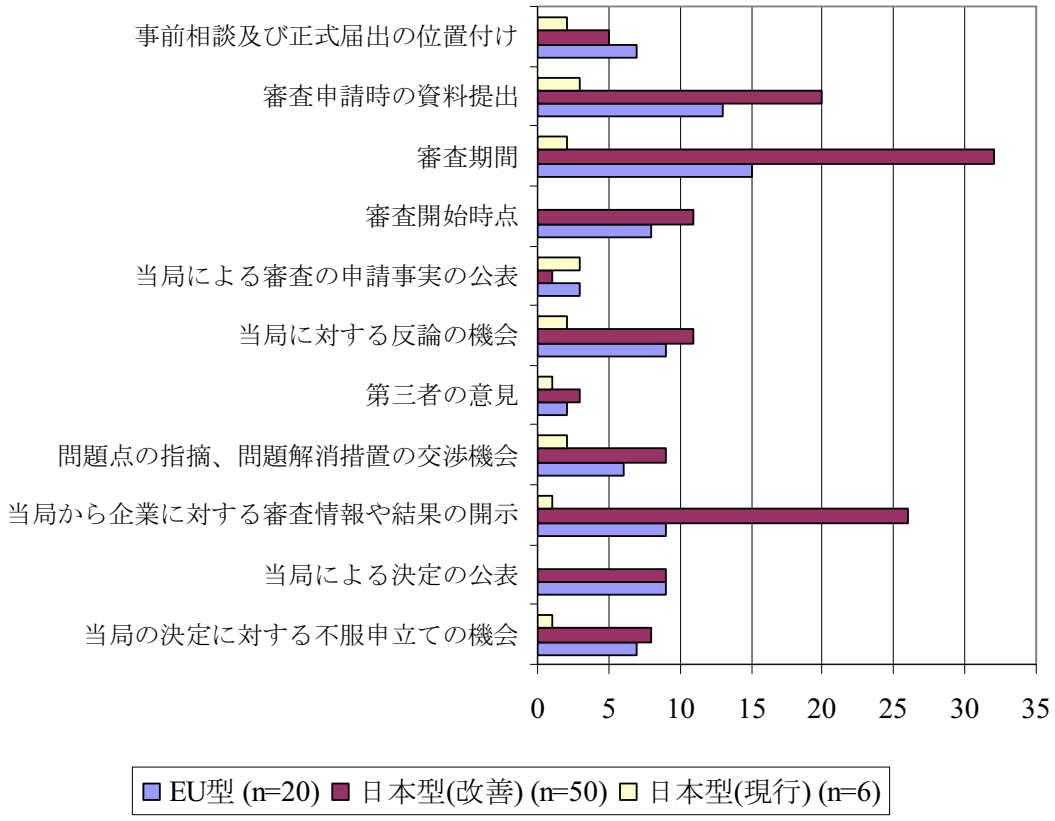
項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EU の制度 （法令に基づく手続）	参考
9.当局から企業に対する審査情報や結果の開示	• 審査結果について、1 次審査に留まる場合には、書面で通知されない。 • 法令に基づかない当局の指針により、審査結果について、2 次審査の場合は、理由とともに書面で通知されることが定められている。	• 法令に基づき、審査結果については、全て通知がなされる。 • 異議告知書の送付後、当事者は、当局の保有する資料を閲覧することが、法令により、認められている。	• 日本の場合、多くの案件が 1 次審査で終了するため、審査結果について、口頭で伝えられる場合が多い。（公的な記録として残らない。） • 日本の場合、企業が当局の保有する情報について閲覧することが、実質的に法令で担保されていないため、当局が十分な情報を開示しない可能性がある。
10.当局による決定の公表	• 任意で、当局の判断により、審査事例が公表される。 •	• 法令に基づき、当局の全ての決定について、ロジックや客観証拠を含む、詳細なレポートが公表される。	• 日本の場合、公表事例の内容・数ともに十分ではなく、蓄積も十分に行われていないものと考えられる。 • ＥＵの場合、審査結果の公表が進んでおり、公表の内容・数が豊富であり、蓄積も進んでいるものと考えられる。
11.当局の決定に対する不服申立ての機会	• 裁判所に直接訴える事ができない（公取委における審判を経る必要がある）ので時間がかかる。※ただし、今後審判制度が見直され、直接裁判所に不服申立てが可能になる見込み。	• 裁判所に直接訴えることができる。	• 日本の場合、ほとんど裁判にまで発展した事例はない。 • EU の場合、裁判の判例が蓄積している。 • ＥＵの場合、企業結合審査の運用は、裁判に発展する可能性を考慮したものと考えられる。

問１９ 上記の日本の審査制度と EU の審査制度とを比べた場合、どちらが望ましいとお考えですか。

n=160



EU 型および日本型(改善)または日本型(現行)を選んだ企業に、選択にあたって重視した項目を複数回答で選んでもらったところ、以下の表のとおり、整理した。[2]



問１９－２b （EU 型の審査制度よりは日本の現行の審査制度の方が望ましいが、改善すべき点がある、とお答えの方にお尋ねします） また、具体的にどのように改善することが考えられますか。(自由回答)(回答後、問２０へ進む)

n=36

＜資料提出について＞

- 提出資料のフォーマット化（4）
- 追加資料提供をルール化する（5）

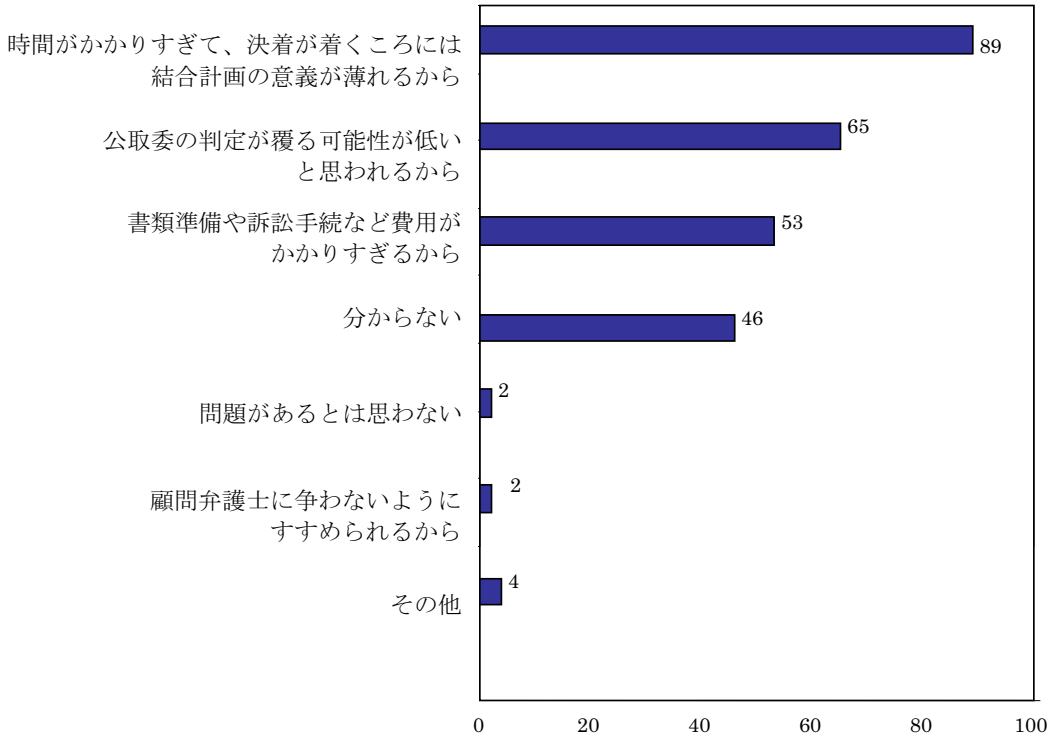
[2] 問１９－１、問１９－２a および問１９－３は上図において集約されているため、それぞれの問で独立の集計は行わない。

＜情報開示について＞

- 公表事例を拡充してほしい（3）
- 判断根拠を示してほしい（2）
- 書面で結果を通知してほしい（10）
- 審査途中の情報を共有してほしい（2）

問２０　審判や裁判の制度のどこに問題があると思われますか。以下の選択肢のうち、あてはまるものをお選び下さい。（複数回答可）

n=158

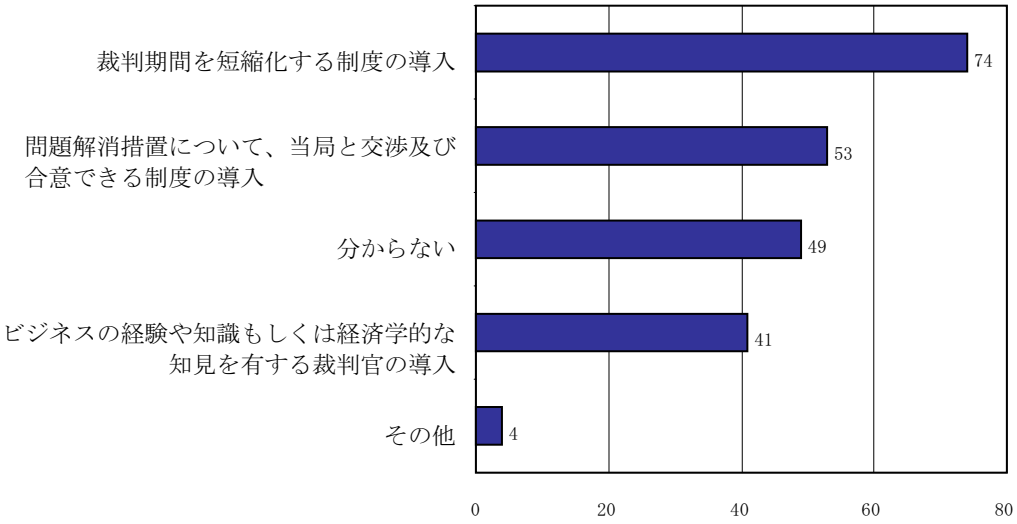


その他の回答は以下の通り。

- 訴訟の場合、証拠書類が公衆に閲覧されるため企業秘密が漏洩する。
- 自社努力によるので、必要がない。
- 別の案件で不利な取扱いをされる虞があるため。
- 今後の別案件にも影響があるのではなかと疑わしいから

問２１　上記のとおり、審判制度の全面廃止及びそれに伴う措置（実質的証拠法則の廃止や新証拠提出の制限撤廃等）が講じられる予定ですが、更にどういった追加的なルールが導入されれば、裁判で争うことを前向きに検討されますか。（複数回答可）

n=157

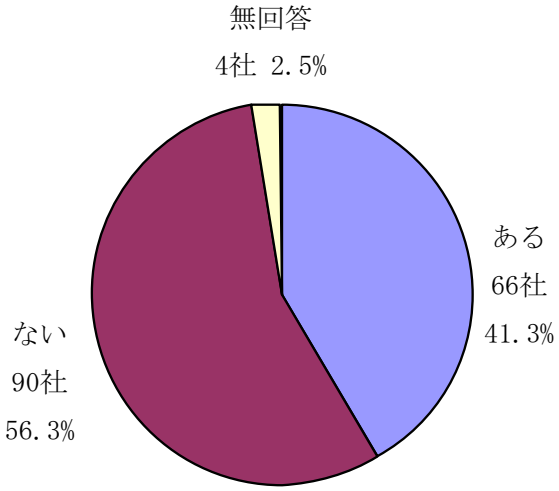


その他の回答は以下の通り。

- いずれにせよ裁判は選択し得ない（期間短縮ができるとは思えない）。
- 証拠の第三者閲覧制限。
- 審査事例の詳細が公表され、どのような結合であれば承認されるかの判断基準が明確化されること。
- 将来的な競争状況の予測を裁判上でどのように争えばよいのか想像できない。

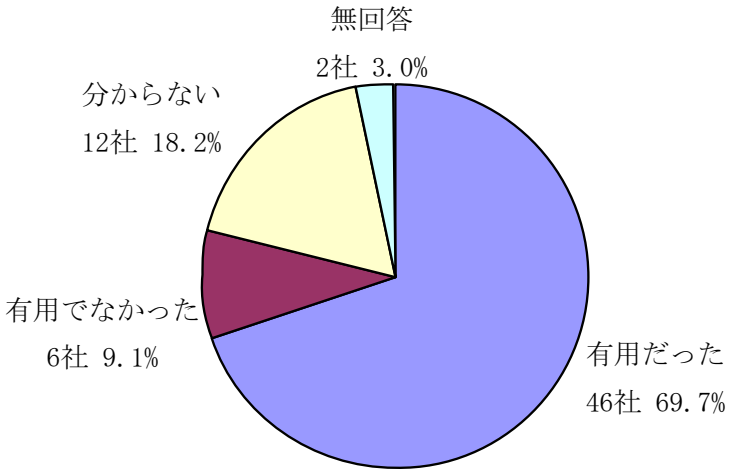
問２２ ご経験された案件において、公取委の主要な公表事例を参照したことがありますか。

n=160



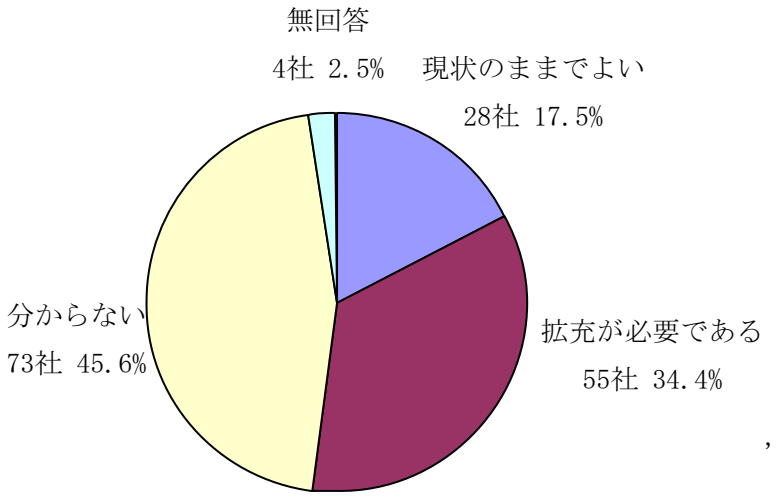
問２２－１　（ある、とお答えの方にお尋ねします。）それら公表事例は、審査準備や公取委の判断基準の理解や規制に関わる予測可能性の観点から有用であったとお考えですか。（回答後、問２３へ進む）

n=66



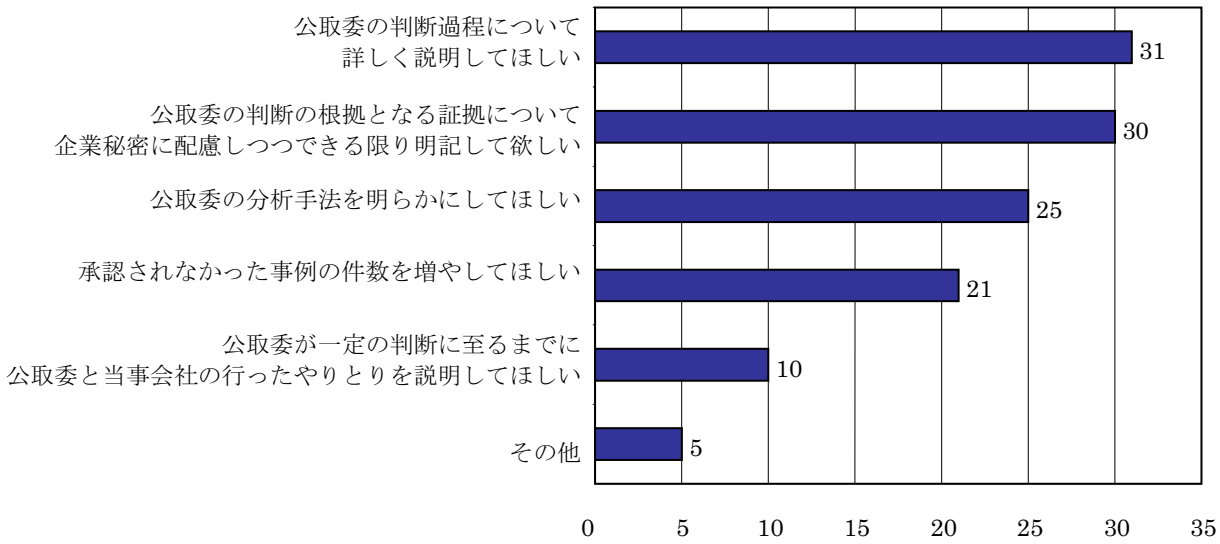
問２３　公表事例の内容は現状のままで十分ですか、それとも拡充の必要があるとお考えですか。

n=160



問２３－１　（拡充が必要である、とお答えの方にお尋ねします。）その場合、具体的にどのような拡充を望みますか。

n=54



その他の回答は以下の通り。

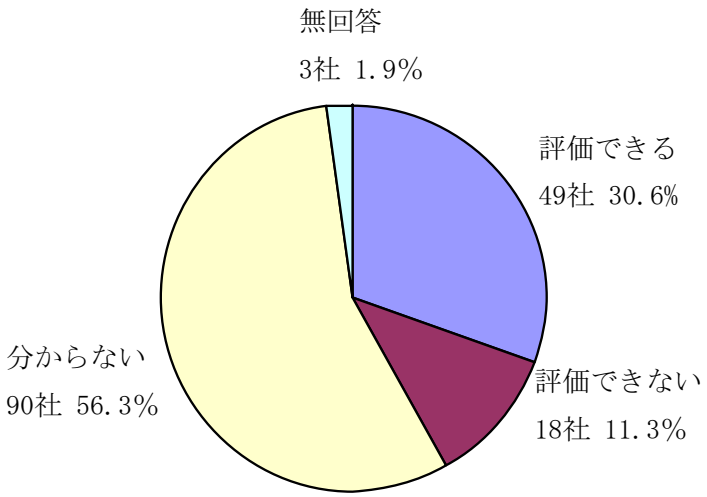
n=5

- 問題解消措置の詳細な内容について開示して欲しい。
- 競合の数やシェアなどが変動した場合はどうか、例示して欲しい。
- 当社で行った企業結合事案に適合する案件を発見できなかった。
- 年１回でなく季刊くらいのベースでの発行。
- シェアだけではなく、市場規模、売上げ等の市場環境のデータを明記して欲しい。

＜企業審査の内容について＞

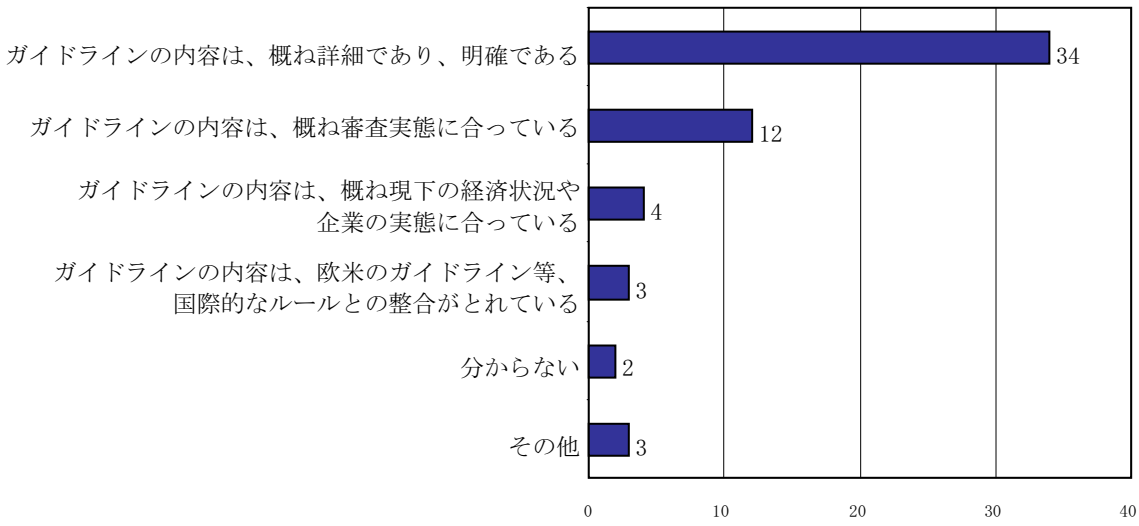
問２４ 現行の企業結合ガイドラインについて、どのように評価しますか。

n=160



問２４－１a （評価できる、とお答えの方にお尋ねします） 評価できる理由について、以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

n=46



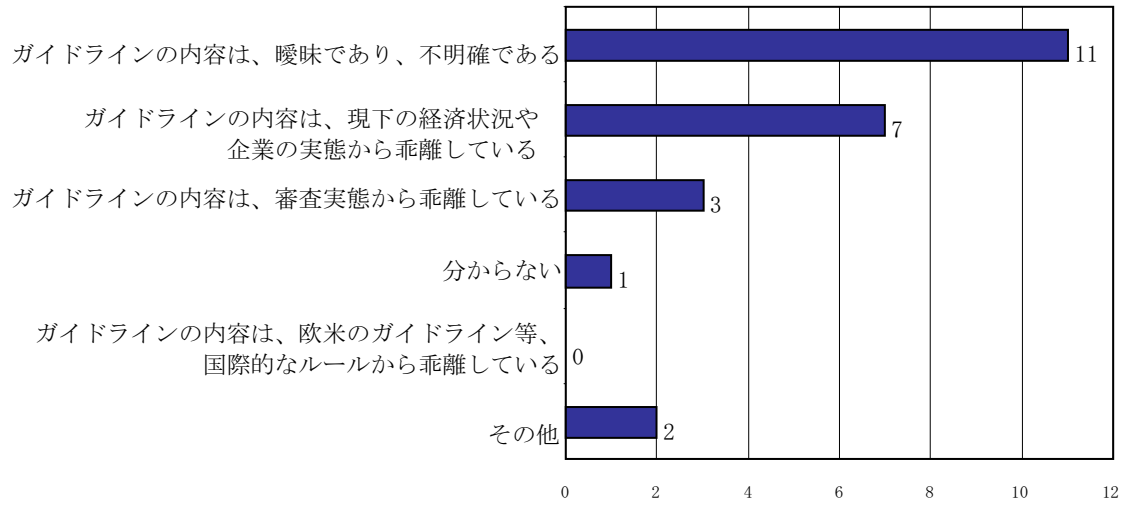
問２４－１b　（問２４－１a で１～５の選択肢を選ばれた方にお尋ねします）　具体的に、どのような点について、そのようにお考えになりますか。（自由回答）（問２５へ進む）

n=29

- 一定の取引分野が明確（1）
- セーフハーバー／HHI 基準が明確（9）
- 実際に運用の指針となっている（5）
- 事例が引用されている（3）
- 国境を越える市場画定／供給の代替性／効率性などの判断要素について記載された（1）

問２４－２a　（評価出来ない、とお答えの方にお尋ねします）　評価出来ない理由について、以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

n=19



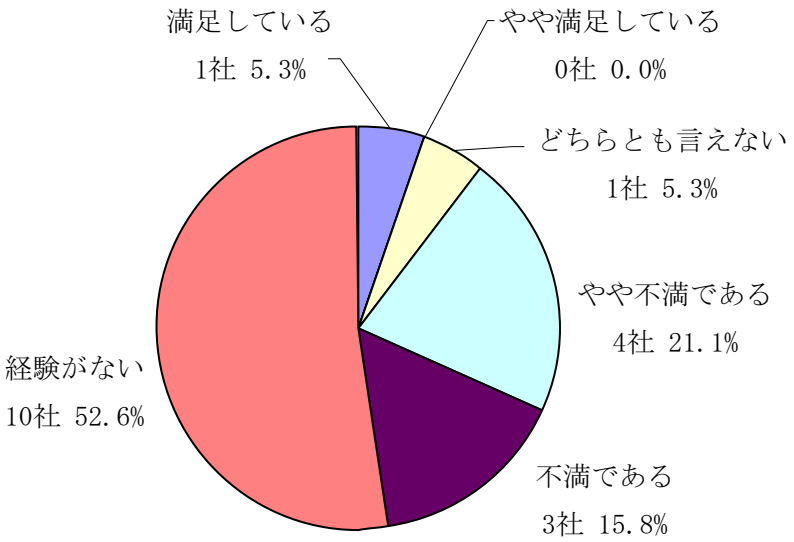
問２４－２b　　（問２４－２a で１～５の選択肢を選ばれた方にお尋ねします）　具体的に、どのような点について、そのようにお考えになりますか。（自由回答）（問２５へ進む）

n=15

- ガイドライン通りに運用されていない（2）
- シェアが高くても認められる場合が示されていない（3）
- 国境を越えた市場画定の基準を改善すべき（5）
- 判断の基準を明確化すべき（2）
- ガイドラインに過度に依拠する運用をやめるべき（1）
- 需要縮小の考慮がない（1）
- セーフハーバー基準が厳しすぎる（1）

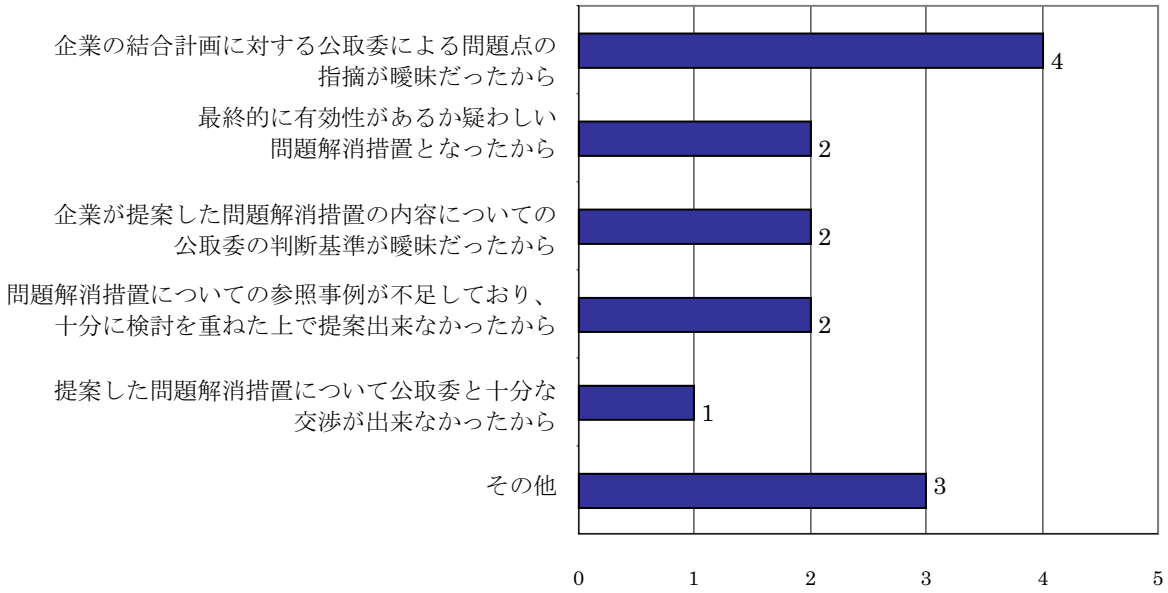
問２５　（日本の公取委の企業結合審査で問題解消措置を提案したことがある方にお尋ねします）問題解消措置についての日本の公取委の対応は評価できますか。

n=19



問２５－１　（どちらとも言えない、不満である、とお答えの方にお尋ねします）肯定的に評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

n=8

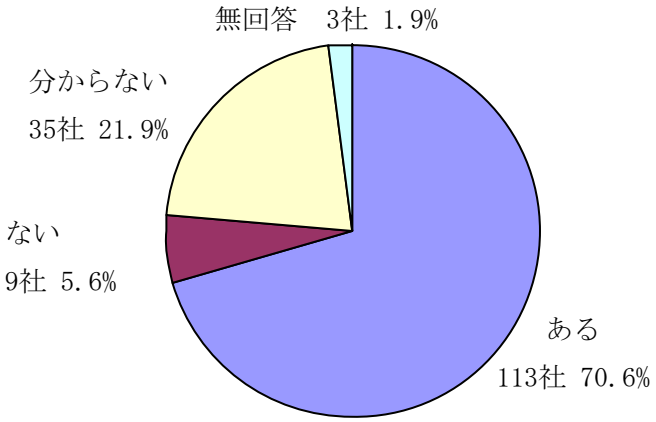


その他の回答は以下の通り。

- 提案した問題解消措置に対する公取委の回答が遅れたために、統合計画の見直しまで覚悟せざるを得なかった。
- 日本で承認された問題解消措置の内容が、欧州委員会によって違う判断が下され、結果的に違う問題解消措置を講じなおさなければならなかったから。
- 事業の実務、実態とかけ離れている。

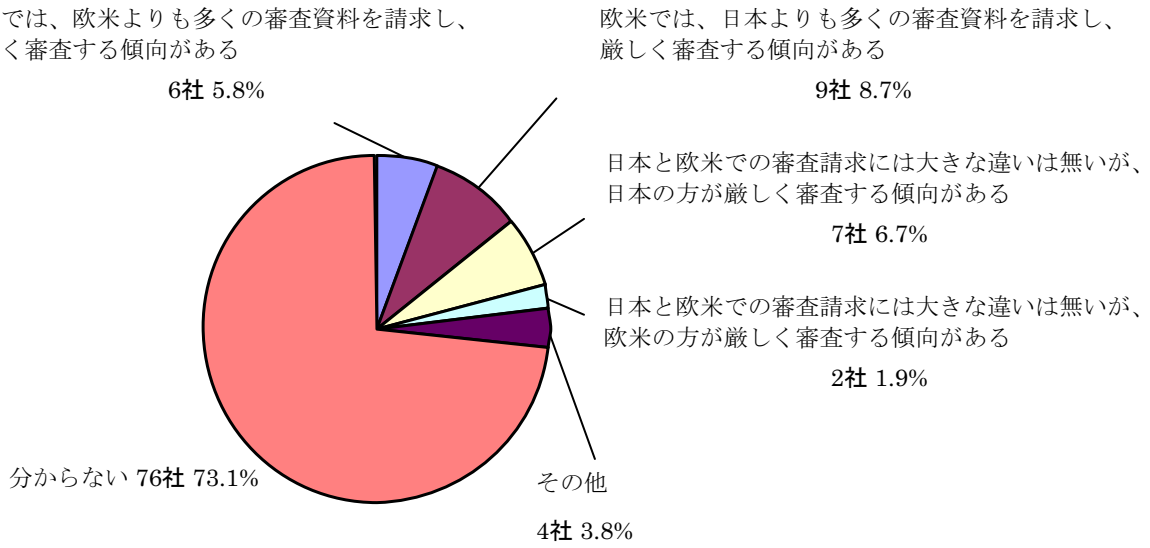
問２６　結合後の市場シェアが高シェアとなる場合、当該企業結合が認められないというイメージはありますか。

n=160



問２７　（ある、とお答えの方にお尋ねします）　合算シェアが高い案件で、日本と欧米の企業結合審査を受ける場合を想定して下さい。合算シェアの高い案件について、日本と欧米の当局の審査姿勢に関する以下の選択肢から最も相応しいとお考えになるものを１つだけお選び下さい。

n=104

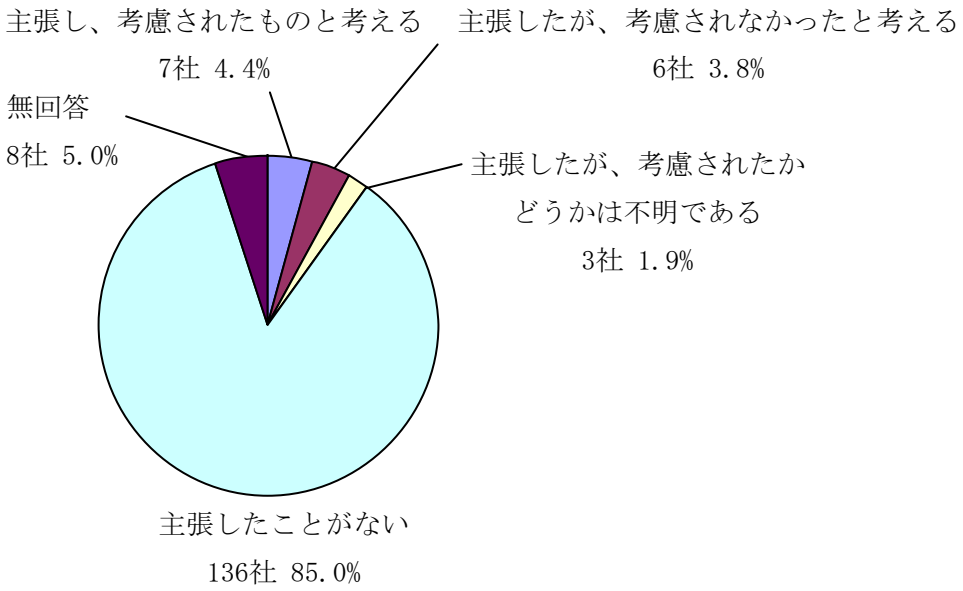


その他の回答は以下の通り。

- 世界市場にも広く目を向けて、一定の取引分野を検証するなど、「シェア」の捉え方につきもっと分析・評価すべき。
- 経験無し。
- 他国では審査の厳しさよりも、自国産業の保護といった政治的な力が働いているような印象を受ける。また、問題解消措置については、各国当局間の調整機能がないため、たとえば A 国で認められた措置が B 国で否定されるケースがあり、問題解消措置の選択肢がせばめられ、結果...[原文尻切れ]。
- 同じと思う。

問２８　日本の公取委における企業結合審査で、地理的な市場画定について、世界やアジア等の日本より広い市場で画定すべきであると主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

n=160



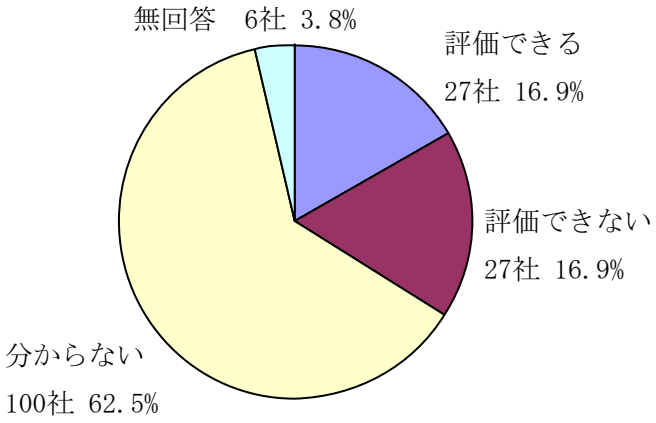
問２８－１　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします）　具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）

n=6

- 世界市場の規模と国内の現状をみれば、今回の企業結合は市場を独占することにならないという主張。
- 国内販売よりも輸出が多いので、市場をワールドワイドで判断すべきであるとの主張が考慮されたと考える。
- 当該品目の性能・品質においてメーカーあるいはメーカー国籍による差がほとんどなく、需要者がメーカー国籍を問わず調達を行っている場合、その旨を主張し、市場をワールドワイドとすることが認められたと認識している。但し、国連情報は、相当程度要請に応じて提出した。
- 国内市場では高シェアであっても、グローバルシェアでは低シェアになるようなケースで、今後グローバルなビジネスが中心になる旨の主張。
- 地理的市場、「日本」ではなく「世界」とする点。
- 販売価格の指標が、アジア域内で統一価格となっており、国内外の販売価格に差がない旨、および国内生産品の大部分が輸出されている旨。

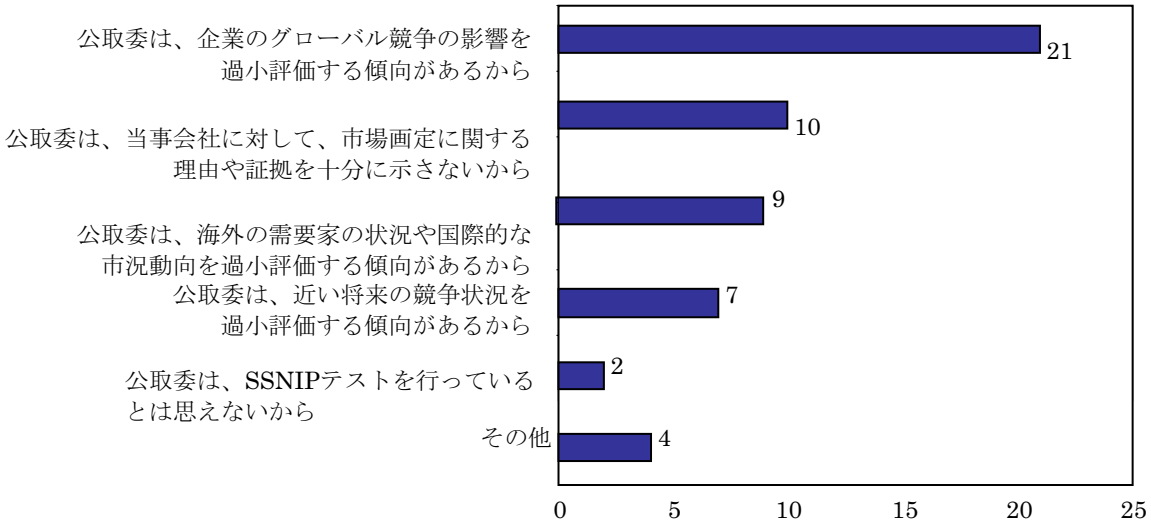
問２９　日本の公取委の企業結合審査における市場画定の実務について、どのように評価しますか。

n=160



問２９－１　（評価できない、とお答えの方にお尋ねします）なぜ肯定的に評価できないのですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

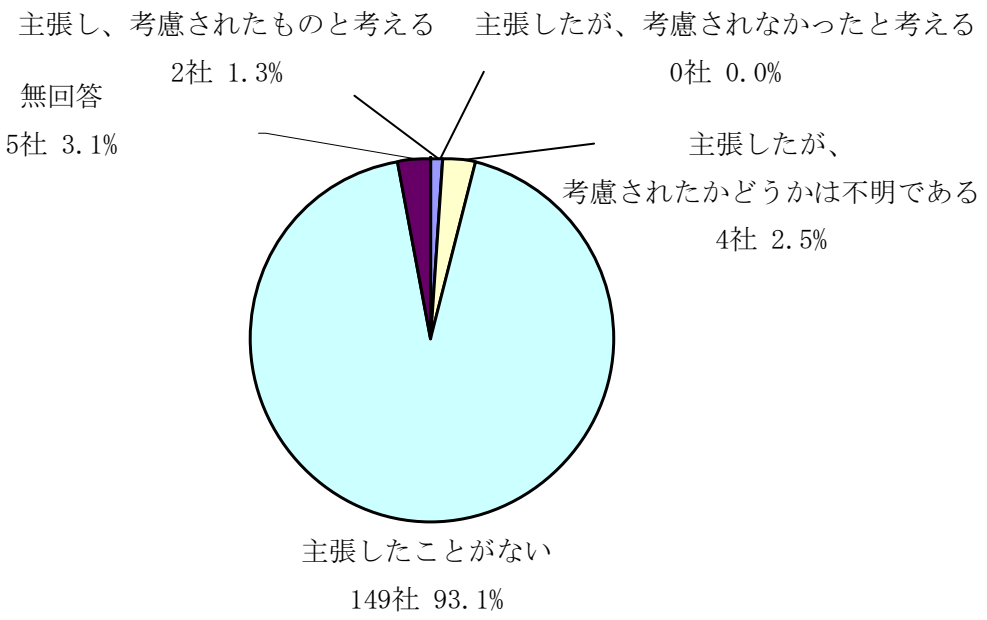
n=27



その他の回答は以下の通り。

- 需要者ヒアリングを過度に重視する傾向があるから。
- 日本全体に流通する商品であるにも拘わらず、マーケットを地域単位で画定し、局所的にシェアが高くなった地域について、問題解消措置を講じさせられるから。
- 公取委は市場＝商品範囲を異常に細分化して画定したがる（担当官によるが）。経済実態にまったく即していないケースが多い。
- 上記１．２が主な理由と思われるが、膨大な資料提出を要請されるから。

問３０　日本の公取委における企業結合審査において、上述のガイドラインの記載に該当する実質的に債務超過に陥っている、運転資金の融資が受けられないなどの経営状況であることについて、主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。



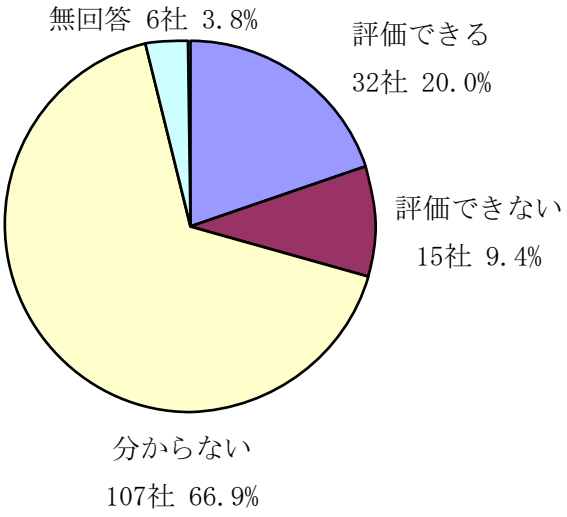
問３０－１　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします）　具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）

n=2

- 当手方当事会社を救済できない場合、地域経済や雇用に与える影響が大きいことを示し、当社以外に救済する会社が見当らないことを説明したこと。
- 資金繰りが大変苦しくなっていること

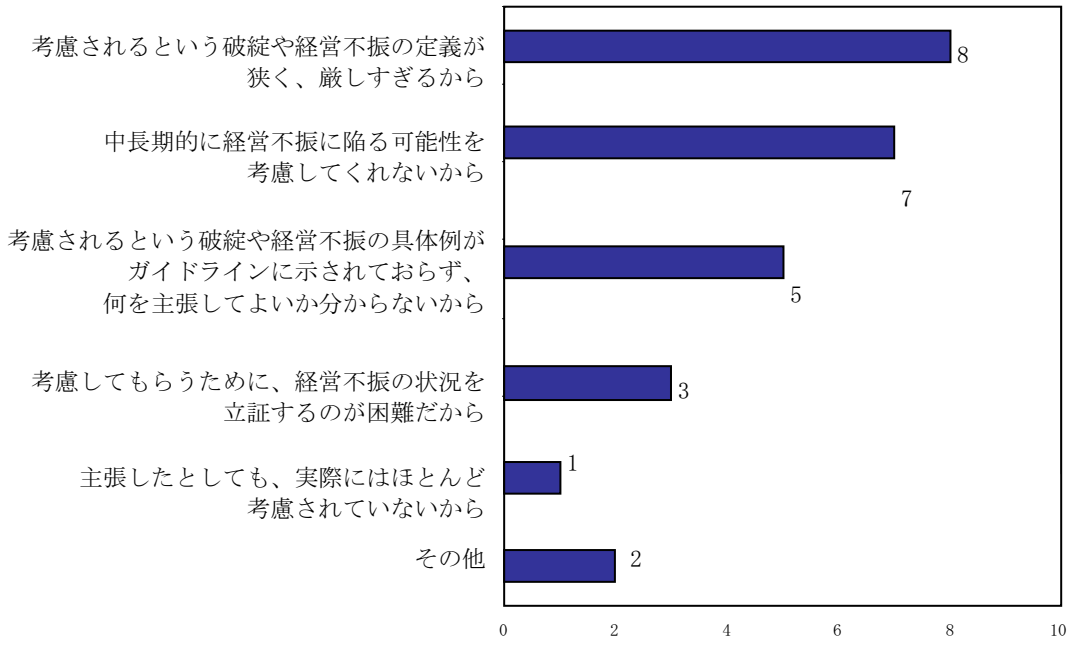
問３１　日本の公取委の企業結合審査における企業の経営状況の考慮に関する実務について、どのように評価されますか。

n=160



問３１－１　（評価できない、とお答えの方にお尋ねします）評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

n=15



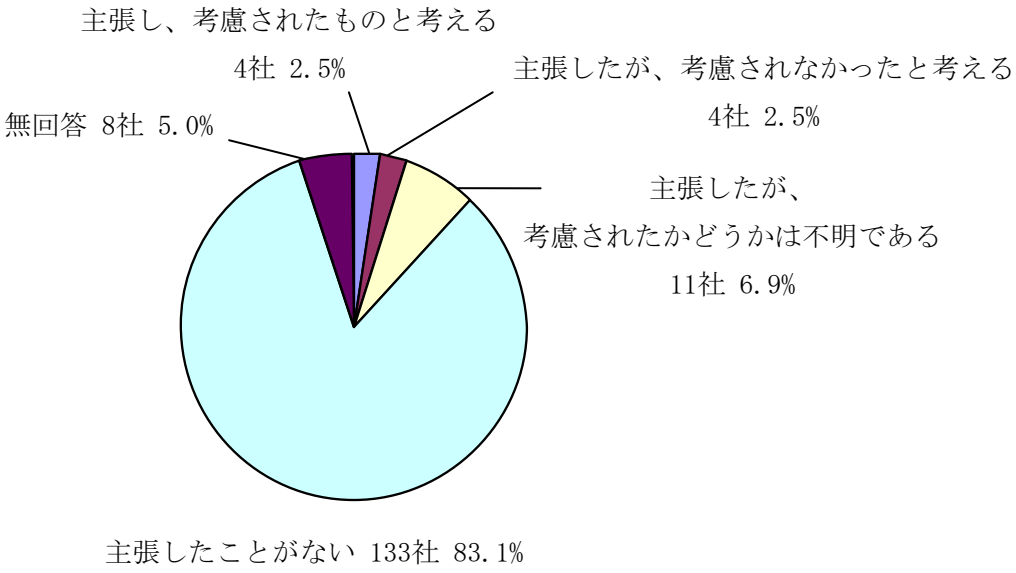
その他の回答は以下の通り。

- 破綻や経営不振といった企業側の事情だけでなく、ある製品の市場自体が縮小しているといった外在的事情やそれに伴って当該製品の産業自体が衰退しているといった事情についても考慮されるべきと思われるのに、考慮されていない点。

- 考慮されたとしても、統合を検討している企業以外との統合を求められることが考えられるため。

問３２　(債務超過に陥っている、運転資金の融資が受けられないなどの深刻な状況ではないものの、経営不振の状況（例えば、市場規模の縮小などの構造的な理由による財務状況の悪化）について主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

n=160



問３２－１　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします）　具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。(自由回答)

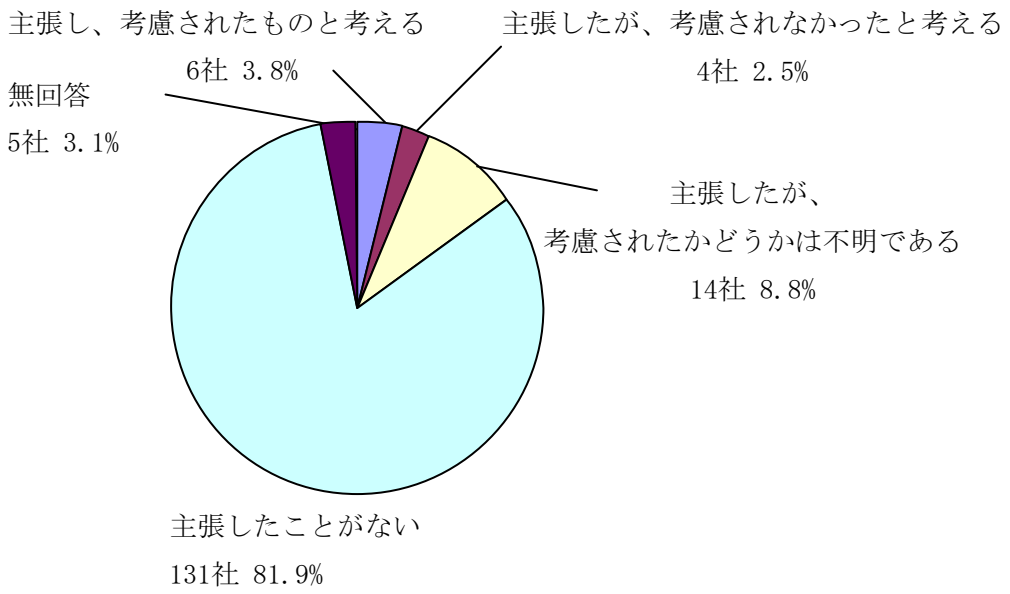
n=4

- 中長期的な需要減少見通し、およびそれに伴う競合他社の供給余力の増加（結果として、競争が促進される)。
- 業績が悪化していること。
- 市場がピーク時の 1/10 以下となったとの主張が考慮されたと考える。
- 競争の激化による経営状況の悪化。

公取委は市場の縮小についても一定程度考慮するものと考えられる。ただし、得られた回答からは、競争阻害要因がありながらも経営不振企業を救済するために結合が認められたのかどうかは分からない。

問３３　日本の公取委における企業結合審査において、上述の企業結合による効率性について、主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

n=160



問３３－１　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします）　具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）

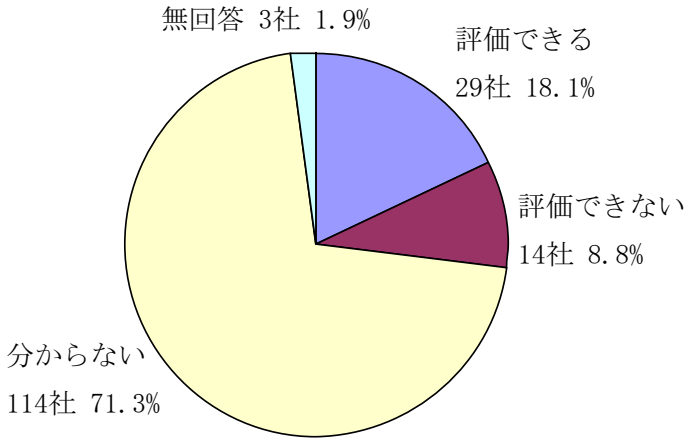
n=5

- 対外資企業との日本企業としての競争力の向上。
- 結合後の工場閉鎖と生産集約。
- 両当事会社の既存市場が縮小する中、それぞれの得意製品に傾注することで余力を生み出し、新規分野への進出を可能にしたいとの主張。
- 規模の拡大による効率性の向上。
- 市場があまりにも縮小したので合弁しないと事業そのものが生き残れないとの主張が考慮されたと考える。

上記の最後の主張は効率性というよりは経営不振の問題である。その他の有効な回答を寄せた企業は 4 社で、2 社が非素材系製造業、2 社が素材系製造業であった。

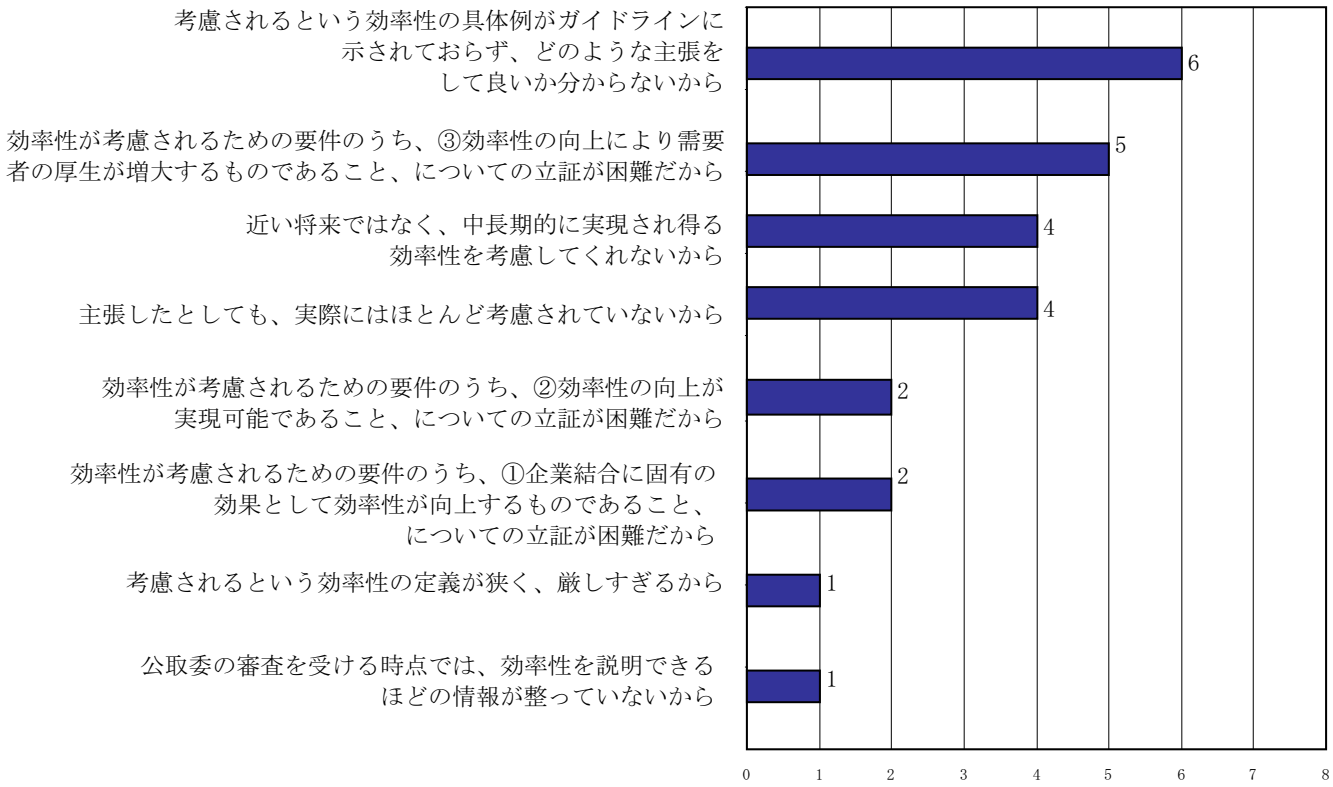
問３４　日本の公取委の企業結合審査における効率性の考慮に関する実務について、どのように評価されますか。

n=160



問３４－１　（評価できない、とお答えの方にお尋ねします）評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

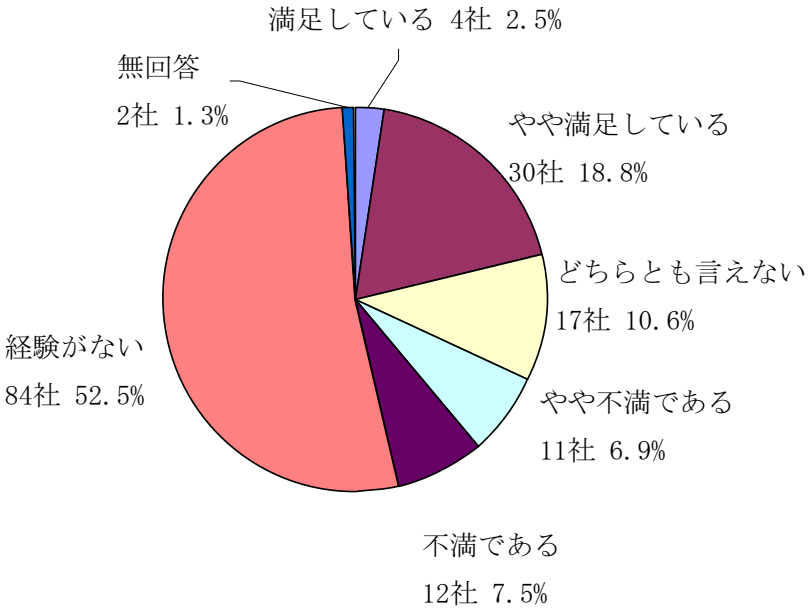
n=14



＜その他＞

問３５　貴社のこれまでの経験から、日本における企業結合審査にどのような印象をお持ちですか。

n=160



問３５－１　（問３５において、どちらとも言えない、不満である、とお答えの方にお尋ねします）　具体的にどのような点が改善されれば満足と言えますか。（自由回答）

n=34

＜市場画定について＞

- 世界市場の画定／グローバル競争を考慮してほしい（4）
- 市場画定が狭すぎる（3）

＜事前相談の審査プロセスについて＞

- 審査期間をルール化してほしい（10）
- 審査手続(とくに追加資料の請求)についてルール化してほしい（8）
- 提出資料をフォーマット化してほしい（7）

＜情報開示について＞

- 審査途中の情報を共有してほしい（2）
- 判断根拠を示してほしい（4）
- 結果を書面で通知してほしい（1）
- 公表事例を拡充してほしい（3）

＜審査内容について＞

- 審査の客観性・公平性を高めてほしい／経済分析など客観分析の比重を高めてほしい）（2）
- 需要の縮小を考慮してほしい（1）
- 反論の機会がほしい（1）
- ガイドラインに過度に依拠しないでほしい（3）

＜その他＞

- 事後届出にしてほしい（1）
- 担当官のスキルアップを求めたい（2）
- 地方支局が利用しづらい（1）

問３６　その他、例えば、審査制度（審査手続、公表事例等）や審査の内容（問題解消措置、市場画定、経営状況・効率性の考慮等）、日本の企業結合審査全般に関するご意見・ご要望があれば、お聞かせ下さい。（自由回答）

n=25

＜事前相談について＞

- 審査期間をルール化してほしい／迅速性・予測可能性を高めてほしい（5）
- 資料提出請求をルール化してほしい（3）
- 事前相談を法制化すべき（2）

＜市場画定について＞

- 過去の事例に囚われるべきでない（1）
- 市場画定が狭すぎる（1）

＜情報開示について＞

- 審査結果の説明を詳しくしてほしい（1）

＜審査内容について＞

- 業界の実態を考慮してほしい（3）
- 市場縮小を考慮してほしい（2）
- グローバル競争を考慮してほしい（3）

＜その他＞

- 公表事例を拡充してほしい（2）
- 届出基準を緩和すべき（2）
- 任意なのに企業が必要だという公取委の姿勢に疑問（1）
- 助かった（1）
- 説明会や窓口の設置（1）
- 企業の競争力を殺がないでほしい（2）
- 担当官のスキルアップが必要（1）
- 外国当局と連携を深めてほしい（1）

3. クロス集計の結果

まず案件の属性同士のクロス集計を行い、回答企業が報告した結合審査案件の実態について分析を行った後に、回答企業の企業結合審査の経験と調査票質問項目への回答をクロス集計し、分析する。クロス集計表で同一の項目に対する回答数が表によって異なる場合があるが、これは無効回答を除いたためであることに注意されたい。

3.1. 日本の結合審査案件

＜審査段階＞

売上規模×審査段階

合算売上規模	最終的な審査段階				
	予備的相談	事前相談の１次審査	事前相談の２次審査	事前相談なしの正式届出後の審査	計
100 億円未満	8	7	0	6	21
100 億円以上 500 億円未満	6	8	0	7	21
500 億円以上 1000 億円未満	4	3	0	2	9
1000 億円以上 5000 億円未満	4	4	1	5	14
5000 億円以上	7	11	1	5	24
計	29	33	2	25	89

およそ 7 割の案件が、事前相談制度における 1 次審査までで審査を終えている。

シェア×審査段階

合算市場シェア	最終的な審査段階				
	予備的相談	事前相談の１次審査	事前相談の２次審査	事前相談なしの正式届出後の審査	計
10%未満	2	2	0	10	14
10%以上 25%未満	11	7	0	9	27
25%以上 35%未満	8	6	0	2	16
35%以上 50%未満	6	6	1	2	15
50%以上	3	12	1	4	20
計	30	33	2	27	92

シェアが 50%を超えるものについては、予備的相談で終わるものが少なく(3 件)、事前相談の 1 次審査に進むものが多くなる(12 件)。2 次審査が行われたのは 2 件であるが、1 件がシェア 35%以上、もう 1 件がシェア 50%以上であった。

審査期間×審査段階

審査の期間	最終的な審査段階				
	予備的相談	事前相談の１次審査	事前相談の２次審査	事前相談なしの正式届出後の審査	計
１ヶ月以内	8	2	0	9	19
１ヶ月以上２ヶ月以内	6	3	0	7	16
２ヶ月以上３ヶ月以内	2	4	0	2	8
３ヶ月以上４ヶ月以内	4	3	0	2	9
４ヶ月以上５ヶ月以内	1	0	0	0	1
５ヶ月以上半年以内	1	2	0	0	3
半年以上１年以内	4	13	2	1	20
１年以上	0	5	0	2	7
よく分からない	4	1	0	4	9
計	30	33	2	27	92

上表で注目に値するのは、予備的相談だけで数ヶ月以上、場合によっては半年以上も費やされたケースがあることである。これは実質的な審査が行われている可能性があるものと考えられる。欧米であれば 1 次審査で 1～3 ヶ月、詳細な 2 次審査に 3～5 ヶ月程度が概ね法令に基づく審査に費やされる期間であり、予備的相談だけで欧米の詳細審査以上の時間が費やされている場合があることが分かる。

次に事前相談の 1 次審査まで進んだケースを見ると、半年以上 1 年以内が 13 件、1 年以上が 5 件となっている。１次審査は 30 日以内という制限が設けられていることに鑑みれば、実際には、１次審査開始前の予備的相談の段階において、相当程度の詳細な審査が行われていると考えられる。

＜問題解消措置＞

売上規模×問題解消措置

合算売上規模	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
100 億円未満	3	22	25
100 億円以上 500 億円未満	2	23	25
500 億円以上 1000 億円未満	1	9	10
1000 億円以上 5000 億円未満	1	14	15
5000 億円以上	5	20	25
計	12	88	100

売上規模が 5000 億円以上の案件のうち、問題解消措置が講じられた案件は、全体の 25%を占めており、規模の小さい案件よりは問題解消措置が講じられる傾向が見られる。

シェア×問題解消措置

合算市場シェア	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
10%未満	2	13	15
10%以上 25%未満	1	29	30
25%以上 35%未満	1	18	19
35%以上 50%未満	2	15	17
50%以上	6	17	23
計	12	92	104

結合後シェアの高い案件ほど、問題解消措置が講じられる傾向がみられる。

審査期間×問題解消措置

審査の期間	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
1ヶ月以内	0	23	23
1ヶ月以上 2ヶ月以内	3	15	18
2ヶ月以上 3ヶ月以内	0	11	11
3ヶ月以上 4ヶ月以内	0	9	9
4ヶ月以上 5ヶ月以内	0	3	3
5ヶ月以上半年以内	1	2	3
半年以上 1年以内	1	19	20
1年以上	7	0	7
よく分からない	0	10	10
計	12	92	104

1ヶ月以上 2ヶ月以内に問題解消措置を講じた場合が 3 件あるものの、審査期間が長いほど問題解消措置を講じられる傾向がある程度読み取れる。1 年以上かかった案件では 7 件全てにおいて問題解消措置を講じている。

審査段階×問題解消措置

最終的な審査段階	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
予備的相談	2	28	30
事前相談の 1次審査	7	26	33
事前相談の 2次審査	0	2	2
事前相談なしの正式届出後の審査	2	25	27
計	11	81	92

予備的相談の段階で既に問題解消措置を講じているものが 2 件ある。これも予備的相談の段階

から実質的審査が行われている可能性を示していると考えられる。

＜審査結果＞

審査結果に関する回答の内訳は、承認か取り下げであり、禁止は無かった。また、その他の回答には、事後報告のみで審査を必要としなかったケースが含まれる。

売上規模×審査結果

合算売上規模	審査結果			
	承認	取り下げ	その他	計
100 億円未満	23	1	1	25
100 億円以上 500 億円未満	17	0	8	25
500 億円以上 1000 億円未満	6	1	3	10
1000 億円以上 5000 億円未満	13	1	1	15
5000 億円以上	21	4	0	25
計	80	7	13	100

シェア×審査結果

合算市場シェア	審査結果			
	承認	取り下げ	その他	計
10%未満	15	0	0	15
10%以上 25%未満	22	1	7	30
25%以上 35%未満	16	1	2	19
35%以上 50%未満	14	1	2	17
50%以上	17	4	2	23
計	84	7	13	104

結合後シェアが高い案件では、取り下げ件数が多くなる傾向があると考えられる。

審査期間×審査結果

審査の期間	審査結果			
	承認	取り下げ	その他	計
1ヶ月以内	19	0	4	23
1ヶ月以上 2ヶ月以内	16	0	2	18
2ヶ月以上 3ヶ月以内	9	2	0	11
3ヶ月以上 4ヶ月以内	7	0	2	9
4ヶ月以上 5ヶ月以内	2	1	0	3
5ヶ月以上半年以内	3	0	0	3
半年以上 1年以内	14	3	3	20
1年以上	7	0	0	7
よく分からない	7	1	2	10
計	84	7	13	104

承認及び全体の傾向として、審査期間の短いものと半年を超えるものとで、山が二つあるよう

に見受けられる。これについては、判断が容易なものに関しては審査期間が短くなるのに対し、判断が難しいものに関しては審査期間が長期化する傾向があると考えることが可能である。

審査段階×審査結果

最終的な審査段階	審査結果			
	承認	取り下げ	その他	計
予備的相談	24	2	4	30
事前相談の 1 次審査	28	3	2	33
事前相談の 2 次審査	2	0	0	2
事前相談なしの正式届出後の審査	22	0	5	27
計	76	5	11	92

問題解消措置×審査結果

問題解消措置の有無	審査結果			
	承認	取り下げ	その他	計
問題解消措置を講じた	11	0	1	12
問題解消措置を講じなかった	73	7	12	92
計	84	7	13	104

大多数の案件は問題解消措置なしに承認されており、問題解消措置を講じたのは全体のおよそ 13%にすぎない。

＜審査期間＞

合算シェア×審査期間

合算シェア	審査の期間									
	1 ヶ月以内	1 ヶ月以上 2 ヶ月以内	2 ヶ月以上 3 ヶ月以内	3 ヶ月以上 4 ヶ月以内	4 ヶ月以上 5 ヶ月以内	5 ヶ月以上半年以内	半年以上 1 年以内	1 年以上	分からない	計
10%未満	7	3	1	1	0	0	1	0	2	15
10%以上 25%未満	11	9	2	2	0	0	4	0	2	30
25%以上 35%未満	1	3	4	3	2	0	3	0	3	19
35%以上 50%未満	2	2	0	1	0	1	6	2	3	17
50%以上	2	1	4	2	1	2	6	5	0	23
計	23	18	11	9	3	3	20	7	10	104

シェア 10%未満及び 10%以上 25%未満の案件を見ると、審査期間 1 ヶ月以内が最頻値である。一方シェア 35%以上 50%未満の案件では、審査期間半年以上 1 年未満が最頻値である。シェア 50%以上の案件でも比較的早期に審査が終了しているものもあるが、最頻値は、審査期間半年以上 1 年未満で、審査期間 1 年以上がそれに次ぐ。以上より合算シェアが高めの案件の場合、審査が長めになる傾向が見られる。

海外の企業結合案件

＜届出先＞

法域×合算売上規模

法域	合算売上規模					
	100 億円未満	100 億円以上 500 億円未満	500 億円以上 1000 億円未満	1000 億円以上 5000 億円未満	5000 億円以上	計
米国	5	4	3	2	3	17
欧州	2	1	0	2	1	6
その他	13	6	1	4	6	30
計	20	11	4	8	10	53

法域×合算市場シェア

法域	合算市場シェア					
	10%未満	10%以上 25%未満	25%以上 35%未満	35%以上 50%未満	50%以上	計
米国	9	7	1	1	1	19
欧州	3	3	3	1	0	10
その他	19	9	1	3	2	34
計	31	19	5	5	3	63

欧米の審査経験においては結合後シェアが高くなるケースは比較的少ないようである。その他の国では結合後シェアは高い。

法域×審査期間

法域	審査の期間									
	1 ヶ月以内	1 ヶ月以上 2 ヶ月以内	2 ヶ月以上 3 ヶ月以内	3 ヶ月以上 4 ヶ月以内	4 ヶ月以上 5 ヶ月以内	5 ヶ月以上半年以内	半年以上 1 年以内	1 年以上	分からない	計
米国	9	4	3	1	0	1	0	0	1	19
欧州	1	3	1	2	0	1	1	0	1	10
その他	10	8	4	5	1	4	1	0	2	35
計	20	15	8	8	1	6	2	0	4	64

欧米の審査では、3～4 ヶ月程度で終結しているケースが多いが、中には半年以上を要するケースもある。しかし割合的に見れば例外的なものと思われる。一方、日本の公取委の場合には、半年以上のケースが比較的多かった(問６－１c に対する単純集計結果を参照)。

法域×審査段階

法域	最終的な審査段階			
	予備的相談	正式届出後の 1 次審査	正式届出後の 2 次審査	計
米国	2	17	0	19
欧州	2	6	0	8
その他	4	28	1	33
計	8	51	1	60

海外の審査においても、ほとんどの案件が 1 次審査で終わっている。2 次審査に進んだ例は欧米ではなく、1 件だけ報告されているのは中国においてである。

法域×問題解消措置

法域	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
米国	3	16	19
欧州	0	10	11
その他	3	32	35
計	6	58	65

その他の国において問題解消措置を講じたケースの内訳はドイツ、ベトナムで、残り 1 件は国が特定されなかった。

法域×審査結果

法域	審査結果		
	承認	その他	計
米国	19	0	19
欧州	8	0	8
その他	30	3	33
計	57	3	60

その他の結果となった 3 件は、2 件が審査継続中で、1 件が届出不要であった。

＜問題解消措置＞

売上規模×問題解消措置

合算売上規模	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
100 億円未満	1	19	20
100 億円以上 500 億円未満	3	8	11
500 億円以上 1000 億円未満	0	4	4
1000 億円以上 5000 億円未満	0	9	9
5000 億円以上	2	8	10
計	6	48	54

シェア×問題解消措置

合算市場シェア	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
10%未満	5	26	31
10%以上 25%未満	0	19	19
25%以上 35%未満	0	5	5
35%以上 50%未満	1	4	5
50%以上	0	3	3
計	6	57	63

審査期間×問題解消措置

審査の期間	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
1ヶ月以内	2	19	21
1ヶ月以上 2ヶ月以内	2	13	15
2ヶ月以上 3ヶ月以内	0	8	8
3ヶ月以上 4ヶ月以内	0	8	8
4ヶ月以上 5ヶ月以内	0	1	1
5ヶ月以上半年以内	0	6	6
半年以上 1 年以内	1	1	2
1 年以上	0	0	0
分からない	1	3	4
計	6	59	

審査段階×問題解消措置

最終的な審査段階	問題解消措置の有無		
	問題解消措置を講じた	問題解消措置を講じなかった	計
予備的相談	2	6	8
正式届出後の 1 次審査	4	48	52
正式届出後の 2 次審査	0	1	1
計	6	55	61

予備的相談の時点で問題解消措置を講じているケースが 2 件ある。2 件の内、1 件はドイツであるが、もう 1 件は複数国が列挙されているため特定は出来ない。

＜審査段階＞

審査期間×審査段階

審査の期間	最終的な審査段階			
	予備的相談	正式届出後の 1 次審査	正式届出後の 2 次審査	計
1 ヶ月以内	4	17	0	21
1 ヶ月以上 2 ヶ月以内	1	14	0	15
2 ヶ月以上 3 ヶ月以内	1	7	0	8
3 ヶ月以上 4 ヶ月以内	0	7	0	7
4 ヶ月以上 5 ヶ月以内	0	0	1	1
5 ヶ月以上半年以内	0	5	0	5
半年以上 1 年以内	1	1	0	2
1 年以上	0	0	0	0
分からない	1	1	0	2
計	8	52	1	61

大多数の案件は 1 次審査まで進み、3～4 ヶ月以内に終結している。欧米では 1 次審査には通常 1～2 ヶ月程度かかるのが普通で、多くの案件はこの条件を満たしている。一方、予備的相談や 1 次審査で半年以上かかった例も報告されているが、これらは新興国・途上国での審査結果であり、米国や欧州委員会で 1 次審査までに半年以上かかった例は報告されなかった。

＜審査結果＞

審査期間×審査結果

審査の期間	審査結果		
	承認	その他	計
1ヶ月以内	20	1	21
1ヶ月以上2ヶ月以内	15	0	15
2ヶ月以上3ヶ月以内	8	0	8
3ヶ月以上4ヶ月以内	7	0	7
4ヶ月以上5ヶ月以内	0	1	1
5ヶ月以上半年以内	5	0	5
半年以上1年以内	2	0	2
1年以上	0	0	0
分からない	1	1	2
計	58	3	61

過半数が2ヶ月以内に承認されており、長くて4ヶ月以内に承認されている。しかし、米国で承認に5ヶ月以上半年未満を要した案件が1件、欧州で承認に半年以上1年未満を要した案件が1件報告されており、どちらのケースも比較的小規模又は結合後シェアも高くはなく、そのような期間を要した理由は不明である。

審査段階×審査結果

最終的な審査段階	審査結果		
	承認	その他	計
予備的相談	6	2	8
正式届出後の1次審査	52	0	52
正式届出後の2次審査	0	1	1
計	58	3	61

ほとんどが一次審査で承認されているが、予備的相談で承認されているものが6件ある。これも、予備的相談で実質的な審査が行われている可能性を示している。これらの6件の内訳は、米国で2件、欧州で2件、その他で2件となっている。

3.2. 企業の属性について

3.2.1. 現行の審査制度に対する評価

＜日本の事前相談の評価＞

産業分野×事前相談の評価

産業	事前相談の評価					
	満足している	やや満足している	どちらとも言えない	やや不満である	不満である	計
素材系製造業	2	7	9	9	5	32
非素材系製造業	2	9	10	2	3	26
非製造業	0	5	2	0	1	8
計	4	21	21	11	9	66

産業分野の別を問わず、事前相談制度には多くの企業がどちらかと言えば満足している傾向がある。不満を感じている件数および割合は、素材系企業が多い。

問題解消措置×事前相談の評価

日本での問題解消措置の有無	事前相談の評価					
	満足している	やや満足している	どちらとも言えない	やや不満である	不満である	計
問題解消措置を講じたことがない	3	21	19	8	6	57
問題解消措置を講じたことがある	1	0	2	3	3	9
計	4	21	21	11	9	66

問題解消措置を講じることとなった企業は、事前相談制度に対する評価が、やや厳しいようである。しかしながら、回答数が少ないので一般化することは難しい。

取り下げ経験×事前相談の評価

日本での審査取り下げの有無	事前相談の評価					
	満足している	やや満足している	どちらとも言えない	やや不満である	不満である	計
取り下げしたことがない	4	17	20	11	7	59
取り下げしたことがある	0	4	1	0	2	7
計	4	21	21	11	9	66

3.2.1.1.　日米欧の審査制度の比較評価

調査票問１１から問１６までの、日米欧の審査制度の比較評価の質問に対する回答を、産業別や審査経験法域別にクロス集計したものを以下に掲げる。ある法域での審査経験の有無によって、当該法域の審査制度に対する評価がいかに異なるか調べること等が目的である。

＜審査時間の予測可能性＞

産業分野×審査時間の予測可能性

産業	法域	日本で審査に要する時間が予測しやすいか					
		かなり予測しやすい	やや予測しやすい	どちらとも言えない	やや予測しにくい	かなり予測しにくい	計
素材系製造業	日本	2	2	10	9	8	31
	米国	1	1	5	0	0	7
	欧州	1	2	3	0	0	6
非素材系製造業	日本	1	12	7	4	6	30
	米国	2	5	7	2	2	18
	欧州	1	2	5	0	2	10
非製造業	日本	1	3	4	1	1	10
	米国	2	3	0	0	0	5
	欧州	1	2	0	0	0	3

非素材系製造業では米国や欧州で審査期間が予測しにくいと回答しているものがあるが、その他の産業では、米欧に対して予測しにくいと回答する企業はなかった。

一方、日本については、総じて、企業は予測のしにくさを感じているようである[1]。特にその傾向は素材系製造業に強く表れているようである。しかし、非素材系製造業においては、やや予測しやすいとの回答が比較的多かった。

審査経験×審査時間の予測可能性

審査経験	法域	審査に要する時間は予測しやすいか						
		かなり予測しやすい	やや予測しやすい	どちらとも言えない	やや予測しにくい	かなり予測しにくい	経験がない	計
日本と海外	日本	2	7	4	2	5	1	21
	米国	4	6	4	1	1	4	20
	欧州	2	4	1	0	2	11	20
日本のみ	日本	2	4	13	9	7	0	35
	米国	0	0	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	0	0	35	35

[1] 日本では案件の絶対数が多いこともあり、どの選択肢も回答数が多くなる可能性が高い事に留意する必要がある。絶対数ではなく割合で見るのが妥当であろう。

日本及び海外の審査経験を有する場合は、日本のみの審査経験を有する場合よりも、かなり予測しやすい、やや予測しやすいと回答した割合が高い。

＜審査開始時期の明確さ＞

審査経験×審査開始時期の明確さ

審査経験	法域	審査の開始時期は明確か						
		かなり明確	やや明確	どちらとも言えない	やや不明確	かなり不明確	経験がない	計
日本と海外	日本	4	9	1	3	3	1	21
	米国	12	4	0	0	0	4	20
	欧州	4	3	2	0	0	11	20
日本のみ	日本	12	5	10	4	4	0	35
	米国	0	0	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	0	0	35	35

日本は、欧米と比較すると、やや不明確、かなり不明確と回答した割合が高い。

＜審査の所要時間＞

審査経験×審査所要時間

審査経験	法域	審査に要する時間が長いか						
		かなり長い	やや長い	どちらとも言えない	やや短い	かなり短い	経験がない	計
日本と海外	日本	5	8	4	3	0	1	21
	米国	1	3	8	3	1	4	20
	欧州	1	4	3	1	0	11	20
日本のみ	日本	6	8	19	2	0	0	35
	米国	0	0	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	0	0	35	35

米国は、やや短い、かなり短いと回答した割合が比較的高い。

＜審査費用＞

審査経験×審査費用

審査経験	法域	審査費用は高額か						
		かなり高額	やや高額	どちらとも言えない	やや低額	かなり低額	経験がない	計
日本と海外	日本	5	6	6	2	1	1	21
	米国	11	5	0	0	0	4	20
	欧州	5	4	0	0	0	11	20
日本のみ	日本	6	8	17	4	0	0	35
	米国	0	0	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	0	0	35	35

日本は、やや低額、かなり低額と回答した割合が比較的高い。

＜審査における提出資料の量＞

審査経験×提出資料の量

審査経験	法域	審査における提出資料は過大か				
		かなり過大	やや過大	適正	経験がない	計
日本と海外	日本	5	10	5	1	21
	米国	8	4	4	4	20
	欧州	3	5	1	11	20
日本のみ	日本	4	16	15	0	35
	米国	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	35	35

日本は、適正と回答した割合が比較的高い。また、日本及び海外の審査経験を有する場合は、日本のみの審査経験を有する場合よりも、かなり過大、やや過大と回答した割合が高い。

＜競争当局の企業結合ガイドライン記載と実際の提出資料の量＞

審査経験×ガイドライン記載と比べた提出資料の量

審査経験	法域	提出した資料はガイドラインを上回るか						
		かなり上回る	やや上回る	どちらとも言えない	やや下回る	かなり下回る	経験がない	計
日本と海外	日本	4	2	13	1	0	1	21
	米国	2	2	12	0	0	4	20
	欧州	1	0	8	0	0	11	20
日本のみ	日本	3	4	26	1	0	0	34
	米国	0	0	0	0	0	35	35
	欧州	0	0	0	0	0	35	35

＜審査制度の選択＞

産業分野×審査制度

産業	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
素材系製造業	5	23	3	33	64
非素材系製造業	14	25	3	29	71
非製造業	1	6	2	12	21
計	20	54	8	74	156

総じて、現行の日本型の審査制度を改善すべきという回答が最も強い。一方、EU 型の審査制度にすべきとの回答は、比較的、非素材系製造業において多い傾向がある。

審査経験×審査制度

審査の経験	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
日本と海外で審査を経験	7	6	2	5	20
日本のみで審査を経験	2	18	1	13	34
海外のみで審査を経験	0	2	1	4	7
計	9	26	4	22	61

日本と海外で審査を経験した企業は EU 型の審査制度にすべきとの回答が 7 件と最も多かった。ただ日本型の審査制度を改善することが望ましいと答えた企業も 6 件あり、必ずしも EU 型に一方的に傾くわけではないことが窺われる。

一方、日本でのみ審査を経験した企業においては、圧倒的に日本型の審査制度の改善を望む企業が多い。

なお海外でのみ経験したものは、絶対数は少ないが、EU 型を選ばず、日本型を選んでいる。

以下は、日本で厳しい案件の審査を経験した企業に関する回答傾向を調べるために行ったクロス集計表である。総じて、EU 型より、日本型の改善を求める旨の回答傾向が強い。

大規模案件×審査制度

日本での案件規模	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
案件規模 1000 億を超えない	16	40	6	66	128
案件規模 1000 億以上	4	14	2	8	28
計	20	54	8	74	156

高シェア×審査制度

日本での合算市場シェア	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
合算市場シェア 35%未満のみ経験	16	40	6	66	128
合算市場シェア 35%以上を経験	4	14	2	8	28
計	20	54	8	74	156

審査期間×審査制度

日本での審査期間	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
審査期間半年未満のみ経験	14	41	8	65	128
審査期間半年以上経験	6	13	0	9	28
計	20	54	8	74	156

問題解消措置×審査制度

日本での問題解消措置の有無	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
問題解消措置を講じたことがない	18	49	8	71	146
問題解消措置を講じたことがある	2	5	0	3	10
計	20	54	8	74	156

取り下げ経験×審査制度

日本での審査取り下げの有無	より望ましい審査制度				
	EU 型	改善した日本型	現行の日本型	分からない	計
取り下げしたことがない	19	49	8	73	149
取り下げしたことがある	1	5	0	1	7
計	20	54	8	74	156

＜公取委の企業結合ガイドラインに対する評価＞

日本での審査期間×現行の企業結合ガイドラインの評価

日本での審査期間	現行の企業結合ガイドラインの評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
1ヶ月以内	15	1	7	23
1ヶ月以上2ヶ月以内	14	0	3	17
2ヶ月以上3ヶ月以内	8	1	2	11
3ヶ月以上4ヶ月以内	7	1	1	9
4ヶ月以上5ヶ月以内	1	1	1	3
5ヶ月以上半年以内	0	2	1	3
半年以上1年以内	8	5	7	20
1年以上	3	2	2	7
よく分からない	6	1	3	10
計	62	14	27	103

日本での企業結合審査が4ヶ月以内で終結した案件では、現行ガイドラインを評価出来るという回答の割合が高い(分からないとの回答は除く)。とりわけ、2 ヶ月以内のケースではこの傾向が顕著である。しかしながら、審査が長引いた案件においては、評価できないとの回答数が増えるものの、評価できるとの回答割合が、評価できないの回答割合を上回っている。

日本での審査結果×現行の企業結合ガイドラインの評価

日本での審査結果	現行の企業結合ガイドラインの評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
承認	52	12	19	83
取り下げ	3	0	4	7
その他	7	2	4	13
計	62	14	27	103

総じて、評価できるとする回答割合が高い。

日本での問題解消措置の有無×現行の企業結合ガイドラインの評価

日本での問題解消措置の有無	現行の企業結合ガイドラインの評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
問題解消措置を講じたことがある	6	4	2	12
問題解消措置を講じたことがない	56	10	25	91
計	62	14	27	103

問題解消措置を講じたことのある案件において、評価できないとの回答割合が相対的に高い。

＜公取委の市場画定の実務に対する評価＞

日本での審査期間×公取委の企業結合審査における市場画定の実務への評価

日本での審査期間	公取委の市場画定の実務に対する評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
1ヶ月以内	6	3	14	23
1ヶ月以上2ヶ月以内	6	0	9	15
2ヶ月以上3ヶ月以内	3	4	4	11
3ヶ月以上4ヶ月以内	2	2	5	9
4ヶ月以上5ヶ月以内	0	2	1	3
5ヶ月以上半年以内	1	0	2	3
半年以上1年以内	5	9	6	20
1年以上	0	6	1	7
よく分からない	1	6	3	10
計	24	32	45	101

審査期間が短い案件(2 ヶ月以内の案件)では、評価できるとの回答割合が高いが、審査期間が長い案件（半年以上1年以内や1年以上の案件）では、評価できないとの回答割合が上回る。

日本での審査結果×公取委の企業結合審査における市場画定の実務への評価

日本での審査結果	公取委の市場画定の実務に対する評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
承認	22	26	33	81
取り下げ	0	5	2	7
その他	2	1	10	13
計	24	32	45	101

承認を受けた案件では、評価できないとの回答割合が上回っているが、評価できるとの回答割合も高い。一方、回答数は少ないものの、取り下げの案件では、評価できないとの回答割合が高かった。

日本での問題解消措置の有無×公取委の企業結合審査における市場画定の実務への評価

日本での問題解消措置の有無	公取委の市場画定の実務に対する評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
問題解消措置を講じたことがある	0	6	6	12
問題解消措置を講じたことがない	24	26	39	89
計	24	32	45	101

問題解消措置を講じた場合には、評価できないとの回答割合が高かった。

＜経営状況の考慮への評価＞

産業分野×経営状況の考慮

産業	公取委の企業の経営状況の考慮への評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
素材系製造業	11	9	42	62
非素材系製造業	16	5	51	72
非製造業	5	1	14	20
計	32	15	107	154

全ての産業において、評価できるとの回答割合が高いが、素材系製造業では、評価できないとの回答割合が多くなっている。

なお、特に問題解消措置を講じたような困難案件での審査経験を有する素材系企業は、評価できないとの回答をする傾向があるものと推測される[2]。

＜効率性の考慮への評価＞

産業分野×効率性の考慮

産業	公取委の効率性の考慮への評価			
	評価できる	評価できない	分からない	計
素材系製造業	12	10	42	64
非素材系製造業	13	4	56	73
非製造業	4	0	16	20
計	29	14	114	157

経営状況の考慮と同様に、評価できるとの回答が最大であるものの、素材系製造業では評価できないとの回答割合が大きくなっている。

[2] 例えば、問題解消措置を一度でも講じたことのある素材系企業で評価できるとの回答はなく、評価できないとの回答数は 3 件であった。一方、問題解消措置の経験のない素材系企業は、評価できるとの回答と評価できないとの回答が共に 4 件であった。

＜日本の企業結合審査への満足度＞

日本での審査期間×日本の企業結合審査に対する満足度

日本での審査期間	日本の企業結合審査に対する満足度					
	満足している	やや満足している	どちらとも言えない	やや不満である	不満である	計
1ヶ月以内	0	9	12	1	0	22
1ヶ月以上2ヶ月以内	3	9	5	1	0	18
2ヶ月以上3ヶ月以内	0	8	2	1	0	11
3ヶ月以上4ヶ月以内	0	5	2	1	1	9
4ヶ月以上5ヶ月以内	0	0	1	0	2	3
5ヶ月以上半年以内	0	2	0	1	0	3
半年以上1年以内	0	7	4	4	5	20
1年以上	1	0	0	2	4	7
よく分からない	0	4	0	0	5	9
計	4	44	26	11	17	102

審査期間が短い案件ではやや満足しているとの回答割合が高い。一方、審査期間が長い案件では不満である、やや不満であるとの回答割合が高い。

日本での審査結果×日本の企業結合審査に対する満足度

日本での審査結果	日本の企業結合審査に対する満足度					
	満足している	やや満足している	どちらとも言えない	やや不満である	不満である	計
承認	4	39	16	10	14	83
取り下げ	0	4	0	1	2	7
その他	0	1	10	0	1	12
計	4	44	26	11	17	102

総じて、満足している、やや満足しているとの回答割合が、不満である、やや不満であるとの回答割合を上回っている。

4. まとめ

企業アンケートでは、企業の審査案件の実態や現行の審査制度・審査内容に関する評価・意見を採取することを目的としていた。以下において、アンケート調査の結果を総括する。

4.1. 審査案件の実態

4.1.1. 国内の案件

審査案件については、過去5ヶ年のものについて、国内でおよそ100件が報告された。規模については100億円未満の比較的小規模のものから、5000億円以上の大規模なものまで万遍なく揃っていた。

5000億円以上の案件も全体の4分の1を占め、結合後シェアも10%未満から50%以上までばらつきがあり、比較的バランスのとれたサンプルとなっている。

審査期間は短いものと長いものの二極に分解する傾向があり、多くの案件が3ヶ月以内で承認される一方、半年を超える案件が4分の1程度を占めることとなっている。

審査段階については、日本では最近2次審査がほとんど行われていない実態が改めて確認された。

審査期間を考慮するに、実態として、1次審査の開始前後にかかわらず、実質的、内容的な審査が行われていることが予測される。

問題解消措置を命じられるケースは全体の1割程度、取り下げの割合は7%弱であった。

4.1.2. 海外の案件

本調査の回答企業の中で海外の審査を経験した企業は28社で、回答企業の17.6%にすぎない。ただし、経験した企業は複数の案件を別の国・地域に届け出ており、案件の数は66件であった。

届出地域は米国が3割弱と最も多く、次いで欧州が17%弱である。その他の地域は、欧州連合の加盟国や、中国、韓国、台湾、ブラジル、メキシコ、アルゼンチン、カナダ、オーストラリア、ロシア、南アフリカが挙げられていた。

計画規模は500億円未満のもので半数以上を占めるが、5000億円以上の大型案件も18.5%あった。

結合後シェアは25%未満のものが8割方を占め、50%以上のシェアとなった案件はわずか5%であった。

問題解消措置を命じられた案件は日本と同様に1割程度で、取り下げた案件は無かった。

審査に要する日数は、54.5%が2ヶ月以内、66.6%が3ヶ月以内であり、半年を超えるものはわずか3%に過ぎず、日本のような二極分解現象は観察されない。

海外でも8割以上が1次審査で終結し、2次審査に進んだ案件は稀であった。

4.2. 審査制度について

4.2.1. 審査期間の予測可能性や手続負担

日米欧の審査に要する期間の予測しやすさについて、素材系製造業においては日本の審査期間の予測がしにくいとの回答割合が高かった。一方、非素材系製造業においては日本の審査期間がやや予測しやすいとの回答も比較的多かった。

日米欧の審査手続の比較評価においては、日本の制度は審査にかかるコストが低い一方、予見可能性や透明性において欧米に劣っていると評価する傾向がある。

4.2.2. 事前相談制度に対する評価

日本の事前相談制度については、満足との評価と不満との評価が拮抗しているものの、改善を求める声も少なくない。不満に感じている企業は素材系製造業に多かった。同様に、問題解消措置を命じられた企業も、事前相談制度に対して厳しい見方をする傾向が見られた。

4.2.3. 望ましい審査制度の選択

望ましい審査制度として、EU 型の法令に基づく正式審査を回答した割合は、全体として 12.5%で、現行の日本の事前相談制度は維持するものの改善すべきと答えた割合 33.8%の半分以下であるが、現行の日本の事前相談制度が望ましいと回答した割合である 5%の 2 倍以上になっている。

日本企業の文化としてはドラスティックな改正よりは連続的・漸進的な改善を望む傾向が強いものと想定されたものの、EU 型が望ましいと回答した企業が全体の 4 分の 1 を占めていることは注目に値するものと考える。

また、EU 型が望ましいと回答は、特に非素材系製造業の割合が多かった。

審査経験の差異に着眼すると、日本と海外の両方で審査を経験した企業は、それ以外の企業と異なり、EU 型の制度を日本の制度よりも好む傾向が見られた。

4.2.4. 企業結合ガイドラインに対する評価

現行の企業結合ガイドラインは、総じて、比較的高い評価を得た。取り下げた場合、問題解消措置を講じた場合においても、肯定的評価が否定的評価を上回った。

4.2.5. 公取委の市場画定に関する実務に対する評価

企業結合ガイドラインに対する評価が、総じて、比較的高かったことと対照的に、市場画定の実務に対する評価は、企業が届け出た案件の質に依存して、肯定的評価と否定的評価に分かれる傾向があった。取り下げた場合や問題解消措置を講じた場合には、市場画定の実務に対する評価が比較的厳しい傾向があると考えられる。

4.2.6. 経営状況・効率性の考慮

経営状況の考慮については 32 社が公取委の実務を評価できるとし、15 社が評価できないとした。ただし、大半の企業は審査や主張の経験がなかった。経験がある企業にとっては、ガイドラインにおける経営不振の定義が厳しすぎる、中長期的な可能性を考慮してくれない等、ガイドラインの想定するシナリオと企業が実際に適用を求めたい状況とが乖離している様子が窺える。素材系製造業においては、他の産業に比べて、評価できないとの回答を選ぶ比率が高かった。

効率性の考慮に関しても、経営状況の考慮と同様の傾向である。ただし、評価できない理由については様々であった。

4.2.7. 公取委の企業結合審査への満足度

企業結合ガイドラインに対する評価が肯定的だったことと同様に、企業結合審査への総合的な満足度は比較的高い様子が窺えた。

第Ⅲ部

日本および欧州の企業結合公表事例の分析

目次

1. 日本における企業結合公表事例 1
1.1. 日本における公表事例の整理についての概要 1
1.2. 関連仮説の検証 2
1.2.1. 市場集中度と公取委における競争制限の考慮要因の関係 2
1.2.2. 世界市場の画定の有無及び輸入可能性の考慮 3
1.2.3. 効率性の考慮の有無 4
1.2.4. 当事会社グループの経営状況の考慮の有無 5
1.2.5. 成熟産業（需要の減退）の考慮の有無 5
1.2.6. 経済分析の利用の有無 5
1.2.7. 問題解消措置の特徴 6
2. 欧州における主要合併事例と地理的範囲 9

1. 日本における企業結合公表事例

1.1. 日本における公表事例の整理についての概要

年度ごとに公取委が公表している主要な公表事例のうち、平成 17 年度から平成 20 年度の公表事例について、下記のような観点から整理を行った[1]。

- 市場集中度に与える影響（シェア、HHI の値、変化分）
- 関連市場
- 効率性の考慮
- 経営破綻の考慮
- 需要停滞の考慮
- 参入や輸入の可能性、需要者からの競争圧力といった考慮要因
- 経済分析の利用の有無
- レメディの特徴

平成 17 年度から 20 年度にかけての全ての公表事例について、年度別の公表事例の件数（関連市場の数）を下表でまとめた。19 年度を除けば、60 前後の件数が公表されている。19 年度については、メディセオ・パルタックーコバショウの案件において都道府県別、地域ブロック別に市場が画定されたため、案件数が増加した。この影響を除けば、公表事例の件数に大きな変化はないと思われる。

[1] 全公表事例をまとめた表については、別添の「日本企業結合の公表事例（平成 17 年度－平成 20 年度）.xls」を参照。

表:年度別の公表事例数

年度	件数 合計 a	うち合算 HHI>2,500 の件数 b	うち問題解消措置の件数 c	合算 HHI>2,500 の比率 b/a	問題解消措置の比率 c/a	合算 HHI>2,500 の件数に対する問題解消措置の比率 c/b
17	56	12	0	21.4%	0.0%	0.0%
18	67	28	1	41.8%	1.5%	3.6%
19	88	52	11(4)	59.1%	12.5%(4.5%)	21.2%(7.7%)
20	52	34	2	65.4%	3.8%	5.9%

注：19 年度の行の括弧内の数字はメディセオ・パルタックーコバショウを除いた値

出所： 平成 18－20 年度については、公取委ウェブサイト「企業結合審査の実績について」、平成 17 年度については NERA 算定

1.2. 関連仮説の検証

1.2.1. 市場集中度と公取委における競争制限の考慮要因の関係

公表事例のうち、合算 HHI が 2,500 を超える件数の割合は平成 17 年度から一貫して上昇している。また、問題解消措置が採られた件数の全体の件数に対する割合は、17 年度は 0%、18 年度は 1.5%、19 年度は 4.5%、20 年度は 3.8%と、19 年度前後で上昇傾向が見られる[2]。合算 HHI が 2,500 を超える件数のうちで問題解消措置が採られた件数の割合も、17 年度は 0%、18 年度は 3.6%、19 年度は 7.7%、20 年度は 5.9%と、19 年度前後で上昇傾向が見られる[3]。

このことは、あくまで 4 年間の公表事例に限って見た場合の傾向ではあるが、集中度の高い案件の増加が、問題解消措置が採られる頻度の上昇につながっている、という見方も可能かもしれない[4]。

また、市場集中度と公取委における競争制限の考慮要因との関係で指摘できるのは、公表

---

[2] 19 年度についてはメディセオ・パルタックーコバショウの市場画定の数が多く含まれるので、それを除外した割合を参照した。メディセオ・パルタックーコバショウを含めた数値で見ても 19 年度前後で問題解消措置が採られた件数割合が上昇していることには変わらない。

[3] メディセオ・パルタックーコバショウの案件は除いた数値を参照した。

[4] 公表事例は企業結合の案件全てを網羅したものではないことには注意が必要である。当事会社が審査の途中で企業結合を断念した場合は、案件の存在自体が公表されないままになることが多いと思われる。別の言い方をすれば、公表事例は、問題解消措置をつけることになったとしても、最終的には企業結合が認められた案件がほとんどである。したがって、公表事例において集中度の高い案件の割合が上昇しているということは、公取委が、集中度の高い案件であっても企業結合を認めるようになってきている、という見方と整合するが、公表事例において集中度の高い案件の割合が上昇しているということが、全体として集中度の高い企業結合の案件が増加していることを示唆しているのか、あるいは公取委が集中度の高い案件であっても認めるように態度を変化させていることを示唆しているのか、あるいはその両方なのかについての評価は、本分析のスコープを超えている。同様に、問題解消措置の採られた案件の割合が上昇していることについても、それが競争制限のおそれのある企業結合案件の増加によるものなのか、それとも公取委の審査の姿勢が厳しくなったことによるものなのか、本分析においては区別できない。

事例においては、シェア 10%以上を有する有力な競合者が複数存在するか、あるいは一定程度大きいシェアを有する競合者が存在することをもって、競争制限的行為に対する牽制力があると公取委が判断していると思われるケースが多い、という点である。シェア 10%以上の競合者の存在に言及している公表事例は、平成 17 年度から 20 年度までの各年度について、10 件、5 件、36 件（うち、メディセオ・パルタックーコバショウのケースが 26 件）、14 件あり、うち、単独行動による評価の判断基準として明示的に述べられている案件は、各年度 4 件、1 件、19 件（うち、メディセオ・パルタックーコバショウのケースが 17 件）、2 件存在する。このことは、公取委が競争制限の考慮要因として、市場集中度を重視していることを示唆していると理解できる。

1.2.2. 世界市場の画定の有無及び輸入可能性の考慮

平成 17 年度から 20 年度において、世界市場が画定された案件はいくつか存在する。それをまとめたものが下表である。

表：世界市場で画定された事例

年度	当事者名①	当事者名②	商品市場	理由
17	ソニー	日本電気	大手 PC メーカー向け CD-ROM	大手パソコンメーカーは、世界中から調達している。光ディスクドライブメーカーが設定する製品価格は，世界的に統一価格で設定されている
			大手 PC メーカー向け DVD-ROM	
			大手 PC メーカー向け CD-R/RW	
			大手 PC メーカー向け COMBO	
			大手 PC メーカー向け DVD±RW	
			光ピックアップの製造販売（川上市場）	いずれも実質的な製造拠点はアジア地域にあり，取引先の選定の過程で輸送コストが問題にならない。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ている
			フロントエンド LSI の製造販売（川上市場）	
			光ディスクドライブの製造販売（川下市場）	
18	SUMCO	コマツ電子金属	300mm ウェーハの製造販売	ユーザーは国籍を問わず，世界各地のウェーハメーカーから調達している。ウェーハメーカーは，製品の本体価格について，いずれの地域向けのものであっても同一価格で販売している
			ウェーハ全体	
18	Seagate Technology	Maxtor Corporation	企業向け HDD（3.5 インチ）	ユーザーは国籍を問わず，自らが必要とする技術要件を満たし，適切な価格での納入が期待できる HDD メーカーを世界各地から選定し，取引を行っている。HDD メーカーは，製品の本体価格について，いずれの地域向けのものであっても同一の価格で販売している
			デスクトップパソコン等向け HDD（3.5 インチ）	
			ノートパソコン向け HDD（2.5 インチ）	

			ディスク，磁気ヘッドといった主要デバイスの製造販売（川上市場） HDD の製造販売市場（川下市場）	主要デバイスメーカーとHDDメーカーの取引の実態は，上記の HDD メーカーとパソコンメーカー等の取引の実態と同様のものである
19	TDK	アルプス電気	HDD 用磁気ヘッド	ユーザーである HDD メーカーは国籍を問わず，自らが必要とする技術要件を満たし，適切な価格での納入が期待できる磁気ヘッドメーカーと取引を行っている。また，磁気ヘッドメーカーは，製品の本体価格について，いずれの地域向けのものであっても同一の価格で販売している

出所：公取委ウェブサイトから NERA まとめ

上表から明らかなように、公表事例の説明を見る限りは、公取委が関連市場を世界と画定する場合には、世界のいずれの地域向けでも同一価格で販売がなされていること、そして、需要者が世界中の供給者から調達を行っていることが理由として挙げられている。例えば、光ディスク、光ディスクドライブ、ウェーハ、ハードディスクドライブ（HDD）、HDD 用磁気ヘッドといった、主にコンピュータ関係の商品について世界市場が画定されている。コンピュータ関係の商品のように、商品の規格化が進んでおり、ビジネスの実態としても需要者が世界中の供給者から価格見積もりを取り調達を行うことが可能であることが、世界市場が画定されるための公取委の判断基準になっているようである。

これに関連して、実質的競争制限にかかる考慮要因のうち、輸入可能性による競争制限の牽制効果については、より多くの公表案件で言及されており、考慮がなされているようである。輸入が競争制限を牽制することになると判断された事例の説明に基づけば、実際に相当程度輸入が行われていることや、現在は輸入が行われていなくとも、近い将来において輸入が行われることになる可能性が高いことが判断要件となっているようである[5]。

輸入が考慮要因とされるためには、日本の需要者にとって海外からの供給者からの調達が可能であるということが考慮されているのに対して、世界市場で画定がなされるためには、日本の需要者のみならず、世界中の需要者が世界中の供給者から調達が可能であることが要件とされているように見受けられる。

1.2.3. 効率性の考慮の有無

平成 17 年度から 20 年度の公表事例を見る限り、少なくとも明示的に効率性が考慮された事例はない。平成 17 年の群高青果－群馬大同青果の案件において、経営効率の向上の実現が統合の目的の 1 つであるということが「本件の概要」で触れられているが、それが競争制限効果との関連で考慮された形跡は、公表事例の説明からは窺えない。

5　輸入について言及している事例については、添付資料 3「輸入について言及がある事例」を参照。

1.2.4. 当事会社グループの経営状況の考慮の有無

平成20年度の大阪証券取引所とジャスダック証券取引所の新興市場の統合案件において、ジャスダックの厳しい収支状況では、証券取引所の運営に必要不可欠なシステムの開発・投資を単独で行うことが困難であり、体力のある大阪証券取引所と統合することで、新興市場における競合をむしろ活発化させることができると判断されている。

当事会社グループの経営状況につき、考慮がなされたことを明示的に言及したケースはこの１件のみである。

1.2.5. 成熟産業（需要の減退）の考慮の有無

需要の減退については、公取委の企業結合ガイドラインで記載されている競争制限効果の考慮要因に含まれていない[6]。しかし、公表事例を見ると、競争制限効果について説明するパート「競争に与える影響の検討」の冒頭部分である「市場の状況」で言及されるケースがまま見られる。

例えば、平成17年の群高青果－群馬大同青果の案件では、景気低迷による消費の減退に加え、消費者の食生活の多様化、市場外流通の拡大による流通構造の変化等を受け、卸売業務を行う当事会社の取扱高が減少傾向にあることが述べられている。

他に、平成18年の阪急ホールディングス－阪神電鉄の案件では、「競争に与える影響の検討」の「事業の概要」において、景気低迷による雇用調整や週休２日制の普及、道路網の整備とマイカーの普及、タクシーなどの代替手段などの理由により鉄道とバスによる輸送人員の減少がもたらされたと言及している。しかし、「独占禁止法上の評価」では、競合区間にある有力な競争事業者の優位性や区間を限定した価格設定が行いにくいことを理由として、競争制限効果はないと判断し、需要減退の影響には言及がない。

こうしたことから、公取委は需要の減退そのものを競争制限効果にかかる考慮要因としては見ていないが、当事会社の統合の目的が効率性改善であることの背景として需要減退があることや、需要減退が隣接市場からの競争圧力の存在を示唆する場合もあることは、間接的には考慮されている可能性があるものと考えられる。

1.2.6. 経済分析の利用の有無

公取委が経済分析を行い、その結果を判断に反映させたと思われる公表事例は、平成17

---

6 ただし、問題解消措置の有効性の判断においては、需要が減少傾向にあるなどのために、事業部門の譲受先が容易に出現する状況にないといった事情を考慮に入れることに言及している（企業結合ガイドライン第６　２（１）、（２）ア）。

年度から平成 20 年度の間で少なくとも 3 例存在する。1 つは平成 17 年度のユニ・チャーム－資生堂の生理用品事業譲渡の案件、もう 1 つは平成 18 年度の味の素－ヤマキの株式取得の案件、そしてもう 1 つは同じ平成 18 年度の日清食品－明星食品の株式取得の案件である。

ユニ・チャーム－資生堂と味の素－ヤマキの案件においては、スキャナー・データ（POS データ）を用い、需要関数の推定を通して各事業者の商品間の需要の交差弾力性を推定している。そして、当事会社の商品間の交差弾力性よりも、当事会社と競合会社の商品間の交差弾力性が大きいことから、当事会社の商品間の代替性よりも、当事会社と競合会社の商品間の代替性が大きいと判断している。

日清食品－明星食品の案件においては、市場画定に際して、商品の形状・麺の種類ごとに細かく分類して需要関数の推定を行い、交差弾力性を推定したが、データ面での制約等があり有意な結果が得られなかったとしている。

平成 19 年度、平成 20 年度の公表事例の中には、公表事例の説明を見る限り、公取委が経済分析を行ったと思われる事例は存在しない。

1.2.7. 問題解消措置の特徴

下表で示されているとおり、問題解消措置が採られる案件の割合は、19 年度を境に増加したように見受けられる。問題解消措置の内容に変化が見られるかどうか分析するために、メディセオ・パルタック－コバショウの案件も含め、問題解消措置の内容を案件の概要と共にまとめたのが下表である[7]。

表：問題解消措置の内訳

年度	当事者名①	当事者名②	商品市場	地理的市場	合算 HHI	問題解消措置の内容	備考
17	Johnson&Johnson	Guidant Corporation	心臓冠動脈バイパス手術用（CABG）用内視鏡下血管採取システム（EVH 機器）	全国	—	第三者に譲渡	海外当局の判断に公取委が従った事例
18	大阪製鐵	東京鋼鐵	中小型一般形鋼	全国	約 3,300	コストベース価格で販売	
18	東芝	Westinghouse グループ	加圧水型原子炉に係る核燃料供給事業	全国	—	「出資に関する契約内容の一部を修正」（保有比率引き下げ？詳細不明）	海外当局の判断に公取委が従った事例
19	三菱ウェルファーマ	田辺製薬	特定全身性止血剤	全国	約 7,300	第三者に譲渡	
19	旭化成ケミカルズ	日本化薬	一般爆薬の販売	全国	約 4,500	コストベース価格で販売	
			電気雷管の販売	全国	約 5,700		

[7] 海外当局の判断に公取委が従った事例についても含めている。

19	トプコン	ソキア	マニュアルタイプのトータルステーション（TS）	全国	約 4,700	コストベース価格で販売、情報遮断	
19	メディセオ・パルタックホールディングス	コバショウ	一般用医薬品の卸売業	中国ブロック	約 5,100	保有比率引き下げ、役員派遣解消	
				鳥取県	約 8,500		
				島根県	約 6,900		
				岡山県	約 7,900		
				広島県	約 5,700		
				四国ブロック	約 4,900	第三者に譲渡	
				徳島県	約 5,200		
				愛媛県	約 6,600		
				高知県	約 6,300		
20	キリンホールディングス	協和発酵	遺伝子組み換え型ヒト顆粒球コロニー形成刺激因子製剤（G-CSF）	全国	約 5,200	第三者に譲渡	
20	Westinghouse Electric UK	原子燃料工業	沸騰水型用原子燃料の製造販売	全国	約 9,050	議決権保有取り止め、役員派遣解消、経済的利益の比率引き下げ	海外当局の判断に加え、JFTC がさらにレメディ（経済的利益の引き下げ）を追加した事例

出所：公取委ウェブサイトから NERA まとめ

上表によれば、コストベース価格での販売、情報遮断等、行為的措置が採られた事例が 18 年度、19 年度に存在する。一方、第三者への事業譲渡については、海外当局の判断に公取委が従った事例を除くと、19 年度に 5 件（うちメディセオ・パルタックーコバショウの案件が 4 件）、20 年度に 1 件採られている。株式保有比率の引き下げおよび役員派遣の解消については、海外当局の判断に公取委が従った事例を除くと、19 年度に 5 件（全てメディセオ・パルタックーコバショウの案件）、20 年度に 1 件となっている。

ここから、近年公取委が第三者への事業譲渡といった構造的措置をより積極的に行うようになった、あるいはコストベース価格での販売、情報遮断等の行為的措置をより積極的に行うようになったという明らかな傾向は見て取ることは難しい。しかし、17 年度、18 年度においては、海外当局による判断がなされた Johnson & Johnson－Guidant Corporation のケースを除けば、事業譲渡が行われたケースはないのに対して、19 年度、20 年度においては、公取委が単独で事業譲渡を行わせている点は指摘できる[8]。

合算 HHI と問題解消措置の内容との関係については、合算 HHI が 5,000 以上であれば第三者への事業譲渡もしくは株式保有比率の引き下げないし役員派遣の解消が採られ、合算

8　このことは、平成 19 年 3 月の企業結合ガイドライン改正において、問題解消措置は事業譲渡等構造的措置が原則であることが明記されたことと関係がある可能性がある。

HHI が 5,000 以下であればコストベース価格での販売が採られる傾向があるようにも見受けられるが、明確な傾向とまでは言えない。

2. 欧州における主要合併事例と地理的範囲

我が国の公正取引委員会の地理的範囲の画定は狭くなる傾向があるという指摘が、本調査におけるインタビューやアンケート調査においてもなされている。

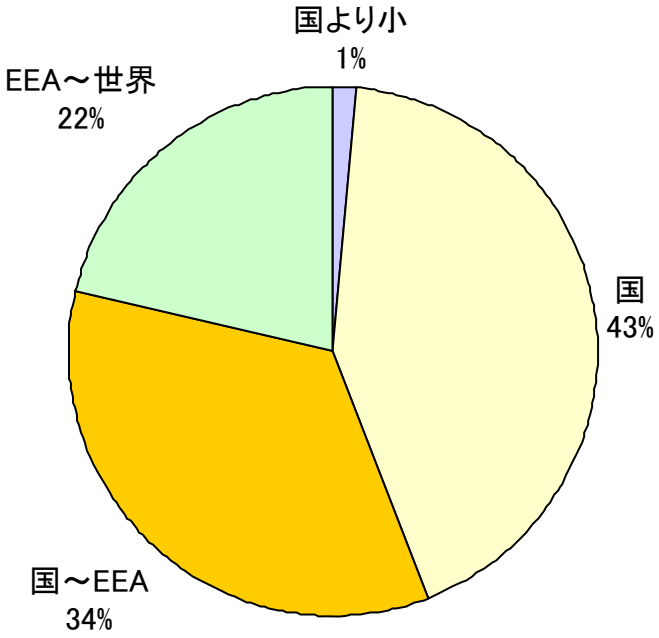
そこで、欧州委員会において近年審査が行われた主要企業結合事例に絞り、地理的範囲について分析を行った。欧州委員会が審査した全ての企業結合案件を調査することは極めて時間がかかるので、欧州委員会が 4 ヶ月おきに年 3 回発行している Competition Policy Newsletter において紹介されている主要な企業結合事例（また、それぞれの事案で注目されている商品・サービス）に注目して地理的範囲について調査した。調査結果のまとめは、添付資料 4「欧州の主要企業結合公表事例（2007 年 1 月-2009 年 8 月）」（以下、表）を参照。

2007 年 1 月から 2009 年 8 月までの期間の案件で、ニュースレターに取りあげられた事案の数は 79 件であった。これらの案件の多くは、同国内企業同士というよりも、多国籍企業の同士の統合によって行われていた。また、欧州委員会は、例えば、「欧州経済体以上、世界以下」というように明確な地理的範囲を定めずに、企業結合審査を行っていることが分かる（表中の地理的範囲の画定範囲の所に、2 つ「○」がついているのは、このような市場画定を明確にさだめないケースを指す。）。すなわち、重層的な市場画定を認めていたといえる。例えば、2009 年の BASF SE によるスイスの Ciba 買収（No.9）では、地理的市場の範囲としては、欧州経済体全体、または、世界と定めるだけでどちらの地理的範囲となるかということについては、特段判断を示していない。

このデータを前提とすると、欧州経済体よりも広く地理的範囲が認められた事例の数は、79 件中 17 件で 21.5%を占めていることが分かった（地理的市場を明確に定めていない案件においてはより広い範囲で数えた。）。すなわち、欧州委員会は、欧州経済体全体や、世界市場といった国よりも広い地理的範囲の画定を比較的頻繁に行っていると評価することができる。

ただし、この結果を見て、日本がより狭い市場画定を行っているとは言えないことに注意が必要である。そもそも、案件毎の違い（例えば、商品の種類）についても揃えて同条件の案件における当局判断の比較をしない限りは、一方の当局が地理的範囲を狭く見る傾向があるとは断言できない。おそらく最も重要な違いは、我が国の公正取引委員会が取り扱う案件の多くは、国内企業同士の統合であり、欧州委員会が取り扱うような多国籍企業の統合はかなり限定的であることである。欧州委員会で判断が行われるような案件は、特定の国というよりも欧州経済体全体に影響を与えるような大型合併であり、事業範囲も、必然的に特定国よりも広くなる傾向がある。他方、我が国における大型合併の企業は、必ずしも日本以外の領域で幅広くビジネスを展開しておらず、画定される市場の範囲も狭くなってしまう傾向があると考えられる。

図：欧州の主要企業結合公表事例
2007 年 1 月—2009 年 8 月
地理的市場の画定比率、全 79 件



出所：欧州委員会 Competition Policy Newsletter（2007 年第 2 号から 2009 年第 3 号）に基づき NERA 作成

第Ⅳ部

企業結合規制に係る各種論点についての文献調査

目次

国際競争と企業結合規制 1
1. 相殺抗弁 1
2. 世界市場 1
2.1. Landis & Posner の考え方 2
2.2. 市場画定における海外企業の取扱方法 3
2.2.1. （真の意味での）世界市場が成立する場合 3
2.2.2. 国内市場が成立するが、輸入からの著しい競争圧力が認められる場合 4
2.2.3. 国内市場が成立し、潜在的な競争圧力が認められる場合 5
2.3. 世界市場論の総括 7
3. 国際競争と世界市場：問題の本質としての効率性 7
企業結合規制における効率性 8
1. 効率性の種類 8
1.1. 配分の効率性 8
1.2. 生産の効率性 8
1.3. 動学的効率性 8
1.4. 取引上の効率性 9
2. 日米欧競争当局の効率性考慮と近年の事例 9
2.1. 日本 9
2.2. 米国 9
2.3. 欧州 11
3. 総余剰基準 12
3.1. 総余剰基準の理論的背景 12
3.2. 総余剰基準への懸念 13
3.3. カナダの総余剰基準 13
4. 動学的効率性に関わる近年の議論 15
4.1. OECD のラウンドテーブルにおける議論 15
4.2. 米国の企業結合ガイドライン改正に関わる動学的効率性の議論 16
4.3. 動学的効率性の実務上の考慮方法 17
破綻企業の抗弁 19
1. 破綻企業の抗弁の発展 19
2. 米国 FTC における破綻企業理論の運用 21
3. 現行の破綻企業の抗弁に対する肯定的な議論 22
3.1. マクロ景気変動を理由にした破綻企業の抗弁の要件緩和に対する懸念 22

3.2. 破綻企業の抗弁廃止の見解 22
4. 破綻企業の抗弁の条件緩和に関わる主張 23
4.1. 破綻企業の抗弁の要件の緩和 23
4.2. 破綻部門の抗弁の追加 23
4.3. 代替的な購入者条件の緩和 24
衰退産業の抗弁 25
1. 衰退産業に対する政策的対応 25
2. 衰退産業の抗弁に対する否定的な見解 25
2.1. 伝統的な経済学的な考え方 25
2.2. カルテル規制緩和による衰退産業保護の効果に対する疑念 26
2.3. 産業条件の適正な考慮の必要性 26
3. 衰退産業の抗弁に対する肯定的な見解 26
3.1. 衰退産業統合の合理性:効率性向上 26
3.2. Pitofsky の提案 27
独占・寡占市場のメリットと企業結合規制 28
1. Shumpeter 理論 28
2. 独禁法上の企業結合規制との関係 28
3. 実務的なイノベーションの考慮方法 29
4. Katz and Shelanski の主張 29
競争当局の審査手法の近年の動向 32
1. ユーザーの見解 32
1.1. ユーザーの見解の位置付け 32
1.2. ユーザー意見の利点と問題点 33
1.3. 企業結合審査・法廷におけるユーザーの意見評価のベストプラクティス 36
2. 経済学的証拠 37
2.1. 経済学的証拠の位置付け 37
2.2. 企業結合審査・法廷における経済学的証拠評価のベストプラクティス 40
3. 結論 40

国際競争と企業結合規制

近年は、海外市場での展開も視野に含めた企業統合が増える傾向があり、また、地理的に近いアジア諸国の企業との競争を意識した事業再編の必要性が指摘されることが多い。こういった企業結合に関しては、様々な観点から国際競争の存在を理由として統合を許すべきだという見方がされている。本章では、このような問題意識に関わる近年の文献について紹介する。

1. 相殺抗弁

最初に、例えば、日本国内の企業の統合が日本国内では反競争的な効果を持つとしても、アジアにおける新興メーカーとの競争に打ち勝つために行われるのであれば、許されるべきであるという見方の妥当性について議論する。このような見方は、"offset defense"（相殺抗弁）と呼ばれている[1]。

少なくとも、米国では、この相殺抗弁の考え方は 1963 年の United States v. Philadelphia National Bank の判例を起源として受け入れられていない。この事件では、フィラデルフィア州の 2 つの銀行が統合する計画は、明らかに州内での競争を阻害すると考えられていた（市場画定は州という前提）。しかし、当事銀行は、統合による規模拡大は、米国全体における競争に備えるものであるとして反論した。最高裁は、抗弁の根拠が不明確であるという理由で却下している。これを、国際競争との関係で読み直せば、海外企業との競争が促進されるとしても国内市場の競争が阻害されるのであれば、当該統合は許されないことになる。

Pitofsky は、米国でこの考え方が受け入れられない理由は他にもあることを紹介している。第 1 に、このような統合を認可することになれば、利益を受けるのは国内消費者というよりも海外の消費者である。国内消費者には、価格上昇という意味での増税を与え、この増税を原資に、海外の消費者の利益を増加させる働きがあるといえるからである。第 2 に、この考え方を受け入れれば、国内の競争への影響は全く同じであったとしても、海外展開の無い企業同士の企業結合は許されないが、海外展開を行っている企業同士の企業結合であれば、企業結合規制が緩和するということになってしまう。これは、「公平性」の観点からみるとかなり不自然である。

実際、こういった見方を、競争当局が受け入れるのは極めて難しいと考えられる。依拠する法律では、基本的に国内消費者への悪影響があると考えられる統合は違法だからである。

2. 世界市場

国際競争の存在があれば、市場を広く取ってみるべきであるという主張がある。この主張の背後にある考え方は、例えば、日本国内企業の統合では合算市場シェアが 50%を超えるが、アジア全体でみると 5%にも満たないということになれば、（セーフハーバー基準に該当し）、当該統合は規制するには当たらないという考えである。

---

[1] 本節の議論は、Pitofsky (1992) "Proposals for Revised United States Merger Enforcement in a Global Economy, "*Georgetown Law Journal,* 81 の 244-246 に依拠している。

2.1. Landis & Posner の考え方

このような考え方の中でも最も国際競争の影響を考慮した市場画定を行うことを主張した論文として Landis and Posner (1981) [2]がある。Landis and Posner は、(1)特定の国の製品と実質的に比較可能(comparable)であり、(2)一定期間において特定の国への輸入の実績が存在し、(3)その特定の国向けに余剰生産力を振り向けられる場合には、そのメーカーの世界全体向けの供給能力又は販売数量を市場に含めても良いという考え方を示した[3]。

この理論の妥当性については以下のような様々な批判があり、容易に、世界市場を認めるべきではないという見方が強いといえる[4]。

1. 例えば日本の価格が上昇した場合に、外国企業がその生産量の全てを日本に輸出することは、その外国の価格の大幅な上昇を招くことになる。こういった事態が、その外国企業にとって合理的になるとは限らない[5]。

2. そのような輸出を阻害するような様々な障壁が課せられる可能性が高い。例えば、関税や数量割当といった規制が課せられる可能性がある[6]。

3. 外国企業が補助金を受けて輸出を増加させていることがあるが、その補助金が継続される可能性は高くないかもしれない[7]。

4. 特定の国において、販売量を拡大するための販売やサービス提供のネットワーク拡大には時間と費用がかかる可能性がある。

5. 輸入をするための手段としては、例えば、一定量を船で運ばなければならないといった場合には、輸入が弾力的には行いづらい可能性がある[8]。

6. 製品が差別化されており、消費者の好みが異なる場合には、国内価格の上昇が輸入の増加をそれほどもたらさない可能性がある[9]。

7. 輸入を増やすためには、一定の固定費用（埋没費用）を負担しなければならないかもしれ

---

2 Landes and Posner, "Market Power in Antitrust Cases," *Harvard Law Review*, 94, 1981. ここの説明は、Baker and Balto (1992) "Foreign Competition and the Market Power Inquiry," *Antitrust Law Journal*, 60, の 951-953 ページを参考にした。

3 1980 年代のレーガン政権の下では、このような考え方をベースに、市場をグローバルと認定して、数多くの企業結合が認可されたという歴史がある。米国でも 1980 年代ぐらいまでは、輸入を関連市場に含めるべきではないという見方が取られることが多かったようである(Pitofsky (1992) p.248)。

4 Baker and Balto (1992)の 953-954 ページ及び Pitofsky (1992) p. 248-250 を参照している。

5 例えば、その外国における国内ユーザーとの長期的な取引関係を考慮すると、日本の価格上昇があったとして、その外国から日本への輸出を増やすことが合理的ではない可能性がある。

6 例えば、United States v. LTV Corp 事件(United States v. LTV Corp., 1984-2 Trade Cas. (CCH) ¶ 66,133 (D.D.C), *appeal dismissed*, 746 F.2d 51 (D.C.Cir. 1984))では、米国に鉄鋼を輸出していた欧州や日本は数量割当の制限を受けていた。

7 例えば、 United States v. LTV Corp 事件では、米国に鉄鋼を輸出していた外国企業は多額の補助金を受けていた。

8 Brennan (1982) "Mistaken Elasticities and Misleading Rules," *Harvard Law Review.*

9 例えば、輸入製品は特定のカテゴリにおいては、一定の市場シェアを確保しているが、他のカテゴリでは殆ど消費されていないということがありうる。

ず、この費用を回収するためには、国内価格の上昇は十分に長期間維持されなければならないかもしれない[10]。

8. 外国企業は、自国でのビジネスは活発に行っているが、海外向けのビジネスはそれほど真剣に行っていない可能性がある。そういった場合には、自国と外国の価格差に対する海外企業の戦略について検討しなければならない。

9. 特定の国の企業は、戦略的な価格設定やその他の手段で、海外企業の参入コストを引き上げようとする行動が可能かもしれない。

実証的な研究としては、古い研究であるが、1960 年代から 1970 年代にかけて、米国国内での価格が急激に上昇したとしても、急激に輸入が増加した産業は多くはなかったという結果ある[11]。すなわち、一般的には、世界市場が認められるようなケースが多いとは考えられていない。

2.2. 市場画定における海外企業の取扱方法

Baker and Balto (1992)は、国際競争が関連する企業結合における市場画定の取扱について 3 種類に分けて、それぞれどのような条件が満たされるべきかについて論じている[12]。

1. （真の意味での）世界市場が成立する場合
2. 国内市場が成立するが、輸入からの著しい競争圧力が認められる場合
3. 国内市場が成立し、潜在的な競争圧力が認められる場合

2.2.1. （真の意味での）世界市場が成立する場合[13]

Baker and Balto (1992)は、（真の意味での）世界市場は、(1)規模、範囲又は、特化に関する大きな経済性があり、(2) 生産物の価値に対して相対的に輸送費用が小さいという性質を持っている場合に画定できると主張している。世界市場が成立するような例としては、ジェット飛行機エンジン、コンピューター部品、ボールベアリング、主要なエンジニアリングサービス、再保険サービス、金融サービス、小麦生産、原油生産などが挙げられている。このような産業では往々にして、世界におけるプレーヤーの数は数社にまで減少している。

この可能性について検討する場合には、まず最初に、特定の国において価格が上昇した場合、どの程度容易に他の国から商品が輸入されるのかを見る必要がある。企業結合ガイドラインに記載されているとおり、供給が十分にフレキシブルであるといえるのであれば、そのキャパシティ全体を市場に含めることができることになる。また、それぞれの国の政治的な状況についても考慮する必要があるかもしれない。

---

10 Hay, Hilke, and Nelson (1988) "Geographic Market Definition in an International Context," *Chicago-Kent Law Review, 1988.*の 727-8 ページの脚注 35 参照。

11 Hay, Hilke, and Nelson (1988) "Geographic Market Definition in an International Context," *Chicago-Kent Law Review, 1988*

12 本節の議論は、Baker and Balto (1992) 959-971 ページに依拠している。

13 Baker and Balto (1992)では、Truly International Market と記載されている。

FTC v. Occidental Petroleum Crop.事件(1986)[14]では、PVC (polyvinyl chloride resin: ポリ塩化ビニル）の地理的市場が争点となった[15]。FTC 側は、地理的市場は米国国内であると主張したが、企業側は、海外企業は米国内に既に販売を行っており、国内価格の上昇にあわせて供給量の拡大が可能であることを根拠に世界市場を主張した。企業側の主張は、1）海外企業の大きな供給余力、2）米国に輸出している会社は、他国向けの PVC を米国に振り向けることが可能であることを根拠としていた。判決では、どちらが市場であるかということについては明示的に判断を示さなかったが、最小の市場としては、相当量の輸入量が市場に含まれるべきであるという判断を明らかにした。この判決は、輸入シェアは、過去 5 年間の間に 5 倍に増加して価格を引き下げる働きを明らかに示したこと、及び、反競争的効果として価格が上昇すれば、海外に過剰な供給能力があるために輸入が増加するのではないかという恐れを国内供給者に与えていることを根拠としている。

Gearhart Industries, Inc., v. Smith International, Inc. (1984)[16]の事件では、measurement-while-drilling equipment（MWD：石油掘削機）事業の統合が問題となり、地方裁判所は、世界市場であるという判断を示している。判決では、Gearhart の広告は、明らかに世界全体をターゲットした説明となっており、Gearhart や、その他の競争事業者は、その製品を世界中に販売していることを根拠としていた。

2.2.2. 国内市場が成立するが、輸入からの著しい競争圧力が認められる場合[17]

多くの産業では、継続的かつ相当程度の輸入からの競争圧力を受けている。例えば、日本のメーカーは海外には輸出を行っていないが（この意味では、上記の（真の意味での「世界市場」は成立しない)、輸入は継続的に相当量存在している市場が考えられる。このような場合には、日本及び日本への輸出国（の一部）を含めて市場画定をすることができる。すなわち、地理的市場は、必ずしも対称的である必要は無い[18]。例えば、米国において自動車の価格が上昇した場合、外国の自動車メーカーは、他国に振り向けていた輸出を米国に振り向けることが可能かもしれない。したがって、自動車に関する関連市場は、国内メーカーだけでなく、米国へ輸入が可能となる自動車メーカーの能力も含められる可能性がある。

1984 年の United States v. LVP Corp.事件[19]では、LTV と Republic Steel 社の統合が問題となった。両企業は、最も効率的なステンレス高炉を有し国内供給のおおよそ半分を供給していた。当初、DOJ は、この統合に反対した。そして、輸入は 26%に達していたが、欧州や日本からの輸入は、その当時存在していた輸入割当によって既に上限に達しており、国内価格の上昇に対して輸入が増加する可能性は無いということを根拠に、市場画定には含めないという判断を行った。この DOJ の判断は、レーガン政権からの激しい政治的攻撃を受けることになった。商務省は、DOJ の判断に反対し、輸入との競争のためには国内企業の統合が必要であると主張した。この結

---

14 Occidental Petroleum Corp. 1986-1 Trade Cas. (CCH) ¶67，071 at 62518.

15 同様の点が争点になった事例として Gearhart Industries, Inc., v. Smith International, Inc. (1984)がある。

16 592 F. Supp. 203 (N.D. Tex.), modified on other grounds, 741 F.2d 707 (5th Cir. 1984)

17 Baker and Balto (1992)では、Domestic Markets with Substantial Imports と記載されいている。

18 Areeda & Turner, *Antitrust Law*, 1978, ¶ 522a.

19 United States v. LTV Corp., 1984-2 Trade Cas. (CCH) ¶ 66,133 (D.D.C), *appeal dismissed*, 746 F.2d 51 (D.C.Cir. 1984)

果、DOJ が一部の工場を切り離すことを条件とする同意判決を取ることで本件は解決されることになった。

United States v. LVP Corp.のケースにおける DOJ の市場画定は、輸入による影響を完全に無視したという意味で、輸入からの競争圧力を不当にも過小評価したものといえる。仮に、輸入圧力によって上限が定められているとしても、国内競争に与えるインパクトは否定できないからである。他方、全ての輸入量を市場に含めるとすれば、過剰評価であったかもしれない。これは、後日、18.5%という輸入制限が後日付け加えられたことからもわかるように、政治的な理由で輸入圧力が変化しうるからである[20]。

1985 年に、日本のミネビアが米国の New Hampshire Ball Bearings を買収する計画に対しては、ベアリングの市場が問題になった。米国防衛省(DOD)においては、DOD が購入するボールベアリングは米国製のものしか利用しないという規制が存在していた。そこで、会社側は、DOD が購入するボールベアリングは、DOD が購入する以外のボールベアリングの生産設備を用いることが可能で、十分な供給余力があることを主張した。また、DOD が購入しているボールベアリングは、その他のボールベアリングと事実上同等であるため、仮に、DOD 向けのボールベアリングの価格を引き上げることがあったとしても、裁定取引が容易に行われることになるため価格を維持することはできないことを示した。結果として、DOJ は、異議申立を行うことを断念している[21]。

2.2.3. 国内市場が成立し、潜在的な競争圧力が認められる場合[22]

企業は競争圧力をおよぼすために、当該市場に実際に商品を販売する必要は無い。このような競争圧力は、独禁法上、潜在的参入の問題として扱われる。国際競争に関わる市場画定の議論において、このような輸入からの競争圧力が認められる場合には、潜在的参入の可能性として一定程度考慮されるが、地理的範囲としては国内として定められると考えられる。

経済学的に見ると、いわゆるコンテスタブルマーケット理論が成立する場合には、輸入が実際に存在していないとしても、参入が容易で、退出に費用がかからない（埋没費用が発生しない）のであれば、寡占市場や独占市場であったとしても価格は競争的に定まることになる。しかし、上述したように、輸入の条件がコンテスタブルであることを満たすとは限らない。

Hay et al. (1988)[23]は、海外競争者が当該国に対して輸出を行っていないとしても、また、仮に当該国における価格上昇に対して輸出を増加させるとは考えられないとしても、海外事業者が当該国の競争に影響を与える可能性について示唆している。この競争圧力が存在するためには、国内供給者は総販売量のかなりの割合を海外に販売しており、海外市場で海外メーカーと競争している必要がある。そして、国内供給者は、海外と国内とで価格差別ができないという条件が満たされる必要がある。この場合には、国内供給者は、海外企業との競争が反映した価格で、国内外の需要者に商品を販売しなければならなくなっている。この場合には、海外からの輸入が国内に

---

20 同時期に米国国際貿易委員会において、鉄鋼市場における輸入の影響が分析されており、鉄鋼輸入が国内競争に深刻な影響を与えていることが示されたため、輸入可能%として 18.5%が課せられることになった。

21 DOJ Press Release (Feb. 26, 1985).

22 Baker and Balto (1992)では、Domestic Markets in Which Foreign firms are potential competitors と記載されいている。

23 Hay, Hilke, and Nelson (1988) "Geographic Market Definition in an International Context," *Chicago-Kent Law Review,*の 717 ページ参照。

入ってきていないとしても、国内と海外の企業の両方の販売量をベースに市場を画定して判断することができると考えられる。

海外企業からの競争圧力を非常に大きく捉えたと見なしうる事例に、United States v. El Paso Natural Gas Co.(1964)[24]がある。このケースでは、ロッキー山脈地域において事業を行っていたNorthwestを、州外のカルフォルニア州の天然ガス供給者であるEl Pasoが買収しようとした。Northwest はカルフォルニアには販売を一切行ったことがなかった。しかしながら、Northwestは、その事業を行っていた州向けの長期供給契約向けに天然ガス卸売市場における入札競争に参加していたことから、NorthwestとEl Pasoとの統合がカルフォルニアの消費者や卸売業者が支払う天然ガスの価格にあたえる影響は大きいと考えられていた。結果として、裁判所は、この買収を最も密接な競争者同士の統合であると判断し、遅延無く資産売却を行うことを求める判断を行った。この事例を海外競争の問題に当てはめると、現行価格においては輸入が行われていないとしても、海外企業の存在が、国内企業の反競争的な価格上昇を抑制する働きを果たしている可能性を示唆している。

1990年の日本板硝子が英国ピルキントンから米国Libbey-Owens-Fordの株式を購入するという事案[25]は、FTCが、潜在的な競争圧力を考慮していた可能性を示唆している。すなわち、当該株式購入においては、今後5年間は、ピルキントンと日本板硝子は、Libbey-Owens-Fordを通じてのみ設備の購入や拡張を行うという条件がつけられていたが、FTCはこの条件を破棄することを条件に認可している。この時期には、アジアから米国への板ガラスの輸入はかなり小さかったことを考慮すると、FTCは、アジアから米国への潜在的な競争圧力を考慮していたため、上記のような厳しい対応を求めたと判断することができる。

その他の関連事例として、Yamaha Motor Co. v. FTC (1982)[26]がある。この事例では、船外機付きボートの米国メーカーと日本のヤマハがJVを立ち上げようとする計画を持っていたが、FTCが、日本のヤマハブランドが米国では認知され、バイクのシェアがあることから、船外機付きボートの分野においても参入する可能性があることを考慮して、禁止されている。この事例では、船外機付きボートの分野でヤマハは米国に参入すら行っていなかったのにもかかわらず潜在的な参入の可能性が重視された。

海外の企業の競争圧力の評価が必ずしも高くなく、潜在的な参入者（Potential Entrant)のレベルにとどまると判断されたケースもある。例えば、1990年のOlin Corp.の事件[27]では、水泳用プールの消毒薬の市場が問題となった。国内生産に対して9-19%もの輸入が行われていたが、FTCは海外競争者からの競争圧力を割り引いて判断している。まず、国内供給者は、アンチダンピング救済の請求に成功し、海外メーカーとの競争は必ずしも密接に行われてこなかった。また、国内外の供給者は、為替変動が海外からの競争圧力の大きさに大きな影響を与えることを認識していたからである。

B. F. Goodrich Co.事件[28]では、国内の塩化ビニル市場が問題となった。この件では、海外企業

---

24 376 U.S. 651 (1964)

25 Nippon Sheet Glass Co., FTC File No. 891-0088 (July 26, 1990) (consent order)

26 94 F.T.C. 1174 (1974), *aff'd sub nom.* Yamaha Motor C. FTC, 657 F.2d 971 (8th Cir. 1981), *cer. denied*, 456 U.S. 915 (1982).

27 5 Trade. Reg. Rep. (CCH) ¶22,540 (July 12, 1990)

28 110 F. T. C. 207 (1988)

からの国内市場への参入には、国内企業が直面している環境規制に直面していないとしても、著しい参入障壁があると判断した。輸入は劇的に増加したが、1984 年には国内需要の 4%程度しかなかった。さらに、この劇的な輸入は、例外的なイベントによって起こったと判断した。すなわち、消費者に有利な形での為替変動と、国内供給者の工場が極寒の気象条件のために停止されたことが原因であると判断した。そして、輸送費用は生産費用の 9～18%に相当することから、輸入は不利であると判断したのである[29]。

2.3. 世界市場論の総括

本節の議論を総括とすると、少なくとも日本よりも広い市場画定が行われうる可能性としては次のような場合が考えられることがわかる。

1. 国内外への製品の輸出や輸入が容易であるような場合（「(真の意味での）世界市場が成立する場合」において説明された状況）
2. 国内への輸入が容易である場合（「国内市場が成立するが、輸入からの著しい競争圧力が認められる場合」において説明された状況）
3. 輸入がないとしても、国内企業の海外輸出割合が高く、海外において海外企業と競合し、国内外での価格に差が無い場合（「国内市場が成立し、潜在的な競争圧力が認められる場合」において説明された、Hay et al. (1988)が主張しているような状況）

3. 国際競争と世界市場：問題の本質としての効率性

Pitofsky (1992)は、企業結合規制に関して世界市場を認めるか否かという問題について答えを出すためには、企業結合の効率性の問題を無視することはできないことを強調している[30]。

海外企業との競争を考慮するとして地理的範囲を広く画定すれば、どんな企業結合であってもその合算シェアは小さくなるため、企業結合が競争に与える影響は小さいという結論になりやすく、統合は認可されやすい。しかしながら、このような論理を安易に用いれば、海外企業との競争力の強化を目的とするといいながらも、実際は、効率性が低下するような企業結合が、市場を広く取ったことによって認められ、企業結合の本旨に照らせば、本末転倒となる可能性がある。

したがって、海外企業との競争力強化を目的として企業結合を行うのであれば、市場を広くとって企業結合規制を事実上緩和するよりは、当該企業結合の効率性向上の可能性（または、効率性の抗弁）について十分に検討する方が、企業結合の本旨と照らして、合理的であると考えられる。

---

[29] この二つの事例では、為替変動の影響をどのように捉えるのかという点に特徴があるとも言える。Olin のケースでは、為替変動が海外企業の費用要因の増加として判断され、Goodrich のケースでは、国内消費者に有利な方向に働いた為替変動の影響を無視して、輸入の競争圧力の影響について判断を行っている。

[30] 本節については、Pitofsky (1992) "Proposals for Revised United States Merger Enforcement in a Global Economy, "Georgetown Law Journal, 81 の 250 ページ参照。

企業結合規制における効率性

経済学における効率性とは、稀少な資源から最大限の経済的な利益を引き出すことである。企業結合規制の目的が、形式的な競争の保護だけではなく、その先にある社会全体の厚生を高める事であるなら、効率性を考慮するのは自明であろう。ところが実際の企業結合審査において、効率性をどのように考慮するかについては、議論が活発なところである。

本章では、効率性の種類についてまず整理し、近年の日米欧の効率性の取扱の実態について紹介する。それから、総余剰基準が適用される可能性についての文献について説明する。最後に、動学的効率性に関わる近年の議論について紹介する。

1. 効率性の種類

競争法上考慮対象となる経済学的意味における効率性には(1)配分の効率性(allocative efficiency)、(2)生産の効率性(productive efficiency)、(3)動学的効率性(dynamic efficiency)、(4)取引効率性(transactional efficiency)の 4 つがある[31]。

1.1. 配分の効率性

配分の効率性とは、市場競争によって社会の資源が最も高い価値の用途から順に当てられて、最適な資源配分が達成されることを指している。需要と供給で考えると、消費者の観点から見た製品の価値が、供給に必要な資源の限界価値に等しくなる点で均衡することを意味している。この均衡条件は、経済全体において、資源の価値が最大限有効に活用されることを保証することになる。

競争法は、資源配分の効率性は市場競争によって達成されるものであり、独占によって、市場競争が制限され、最適な資源配分が達成されなくなることを防ぐことを目的としている。

1.2. 生産の効率性

生産の効率性とは、すべての財が総コストを最小にするように生産されて、何かの生産量を減らすことなく、これ以上、資源（労働カ、原材料、機械等）を組み換えることはできない場合に、達成される。企業結合の結果、規模の経済や範囲の経済、シナジーといった効果が生じ、生産の効率性が向上する可能性がある。

1.3. 動学的効率性

動学的効率性とは、市場競争を通じて、コスト削減や新規のより良い製品の開発を可能にするようなイノベーションが促進されることを意味する。配分の効率性や生産の効率性が、社会における技術的ノウハウは一定であると仮定しているのに対し、動学的効率性においては、学習、研究開発、起業家活動等によって、技術や生産可能な製品が時と共に最適に拡大することを。この

---

31 ここの説明は、Kolasky and Dick (2003) "The Merger Guidelines and the Integration of Efficiencies into Antitrust Review of Horizontal Mergers," *Antitrust Law Journal,* 71 の 242-251 にある説明に依拠している。

考え方は、シュンペーターの「創造的破壊」の考え方と密接な関係がある。すなわち、市場支配力によって短期的には資源配分上の非効率や生産の非効率が発生したとしても、動学的な効率性の便益によって相殺されるという考え方を示している。

1.4. 取引上の効率性

市場参加者は、取引コストを最小化するように商慣行、契約、組織形態等を形成する。特に、情報の不完全性の問題を改善し、「機会主義的な行動[32]」の影響を低下させるように行動する。このような取引上の効率性を達成することにより、企業は、配分上の効率性、生産の効率性、そして、動学的効率性を促進することができると考えられる。

企業結合規制に関して、一般的に、独占的状況よりも競争的状況の方が良いと考えられるのは、上記の 4 つの効率性が、競争的な状況の方が促進されると考えられるからである。

2. 日米欧競争当局の効率性考慮と近年の事例

日米欧の効率性の考慮状況は以下のようにまとめられる。

2.1. 日本

日本では基本的に、競争の実質的制限があるかないかが最も重要であって、市場シェア、新規参入、輸入圧力といった「牽制力のある競争者」の存否を優先的に考慮しており、効率性について正面から取りあげたものは殆ど無い[33]。例外として平成 13 年の日本航空および日本エアシステムの事業統合ケースでは、公表事例において、効率性を考慮したと解釈される説明[34]があるのみである。

2.2. 米国

米国での効率性の議論の進展を簡単に振り返ると、1962 年の Brown Shoe Co. v. United States で効率性が企業結合の違法性と比較衡量されたが、1967 年の FTC v. Proctor & Gamble, Co.ではそのような比較衡量は出来ないとされた。その後しばらくの間、効率性は企業結合にとって中立的な問題であるとされていたが、1982 年ガイドラインの改正で効率性が考慮されることになった。しかしながら、効率性向上が認められる場合には敢えて阻止しないようにするが、効率性を理由に違法性のある案件を承認することはないとされていた。

その後、1997 年のガイドライン改正で、違法性と効率性向上との比較衡量が可能になった。ただし、考慮されるべき効率性の条件は以下の通り、規定されている[35]。

---

[32] 機会主義的な行動とは、取引において、人の足元を見るような行動を指す。例えば、自動車会社がエンジンを特定会社のみから調達していると、その特定会社は、その自動車会社に著しく高い価格でエンジンを販売しようと持ちかけたり、放漫経営を行って自動車会社からの援助を得ようとするような「機会主義的な行動」を取る可能性がある。

[33] 洪淳康「企業結合における効率性」本郷法政紀要 No.15, 2006, p.148 の評価。

[34] 公取委は、最終的に当事会社グループによって提出された企業結合後の運賃面での措置等について、「本件統合による合理化効果を一般消費者の利益となるよう用いるものとして、一定の評価を行うことができるものと考える」という発表をしている（洪 (2006) 147 ページ)。

[35] Pitofsky (2007) "Efficiency Consideration and Merger Enforcement: Comparison of U.S. and EU

1. 効率性は検証可能であること
2. 効率性は時宜に適ったものであり、実現可能性が高く、反競争的効果を相殺するに十分なものであること
3. 効率性は企業結合特有であること
4. 効率性は反競争的な数量制限によって達成されたものでないこと
5. 効率性は独占や独占に近い状況を生み出す企業結合をまず認めないこと

アメリカには効率性の向上について検討された事例がいくつか存在している(University Health (1991)、Butterworth Health (1996)、Gai's-United States Bakery (1996)、Staples (1997)、IMC Global-Western Ag (1997)、Cardinal Health (1998)、Tenet Health Care (1998)、Heinz (2001)、Nucor-Birmingham Steel (2002)、DirecTV-Dish Network (2002)、Genzyme-Novazyme (2004)、Oracle (2004)、Arch Coal-Triton (2004)、Genzyme-Ilex (2004)、Toppan-DuPont (2005)、Verizon-MCI (2005)、SBC-AT&T (2005))[36]。効率性が検討されている事例の数は近年増えてきており、アメリカの当局は効率性の検討に積極的になってきているといえる。しかしながら、ガイドラインにあるように、当事者は、効率性が企業結合特有であること、認識可能であること等を客観的証拠に基づいて立証しなければならない。

FTC and DOJ の Commentary on the Horizontal Merger Guidelines[37]には、企業結合固有の効率性が考慮された事例、認知可能な効率性が考慮された事例が紹介されている。効率性の検証法、効率性の十分性、固定費用削減による効率性の考慮等についても、事例を紹介しながら説明を行っている。

企業結合固有の効率性が考慮された事例としては、Nucor-Birmingham Steel 事件(2002)が紹介されている。本件では、Nucor Corp.が、Birmingham Steel のほとんど全ての資産を買収することが計画されていた。この買収によって西アメリカの特定の種類の鉄筋を製造する 3 カ所の高炉のうち 2 カ所が 1 つの企業に集約されることになるため、当初、競争への影響が懸念された。しかし、その特定の種類の鉄筋を製造する残り 1 カ所の高炉、及び、その他の高炉の存在が、統合後の価格上昇を牽制することができること、そして、統合による効率性向上が見込まれることを理由に、当局から規制されなかった。DOJ は、当該買収が行われることによって、物流施設の効率化が可能になり、特性のユーザーに対しては低価格で製品を販売できるようになることを認めた。また、Nucor が Birmingham より低価格で投入物を調達できるという効率性向上の効果があることを認めている。後者の効率性向上は、企業結合固有とは言い難く、2 社間の契約によって達成することができるが、DOJ は、買収固有の事情による可変費用の削減（効率性の効果）は、反競争効果の最悪シナリオと比較しても著しく大きいと判断している。

Approaches," *Fordham International Law Journal,* 30 p. 1416-1419 参照

[36] 洪淳康「企業結合における効率性」本郷法政紀要 No.15, 2006 及び FTC & DOJ. (2006) “Commentary on the Horizontal Merger Guidelines.”で紹介されている効率性を考慮した事例。

[37] FTC & DOJ. (2006) “Commentary on the Horizontal Merger Guidelines”

また、認知可能な効率性が考慮された事例としては、Arch Coal-Triton 事件(2004)が紹介されている。本件は、石炭事業を行っている Arch Coal Inc.と Triton Coal Co. LLC が統合を計画したものである。両企業は、統合によって、設備と技師の削減、石炭採掘設備の再配置による石炭生産の拡大等によって、今後 5 年間の間に 1.3～1.4 億ドルもの効率性の効果を生み出すと主張した。FTC は、当事会社が費用削減の効果を過剰に見積もっていることから、主張されている効率性は認知可能であるという条件を満たしておらず、説得力がないと判断した。そこで、FTC は、仮差し止め請求を法廷に求めたが、裁判所は FTC の請求を却下した。FTC は引き続き調査を行ったが、最終的には提訴を断念している。

2.3. 欧州

欧州では、効率性は長らく評価されてこなかった。2004 年の EU 市場内の企業結合に関する理事会規則 139/2004（新企業結合規則）[38]や水平企業結合ガイドライン[39]の前の旧企業結合規制の下では、Efficiency Offense としばしば批判されるように、効率性が高まる事で当事者の市場支配力が高まるという発想が支配的であった[40]。ところが、新しい企業結合規制の下では、欧州もアメリカ式の効率性を取り入れることになった。

2004 年の企業結合規制の改正以降、効率性が考慮されるケースは増える傾向にあるが、認められるハードルは必ずしも低くはない[41]。2004 年以降、企業結合案件において当時会社側から効率性の主張がなされることは増えているが、欧州委員会は、厳密に精査を行う傾向があり、その傾向は現在も続いているといえる[42]。

この改正以降に初めて効率性に関して真剣な検討が行われた事例は、2005 年の Inco による Falconbridge 買収[43]である。欧州委員会は、この買収によって、ヨーロッパ経済地域における「(1)メッキと電鋳産業向けのニッケル」の最大供給者が現れることになり、「(2)超合金に用いられる高純度のニッケル」と「(3)超合金に用いられるコバルト」をほとんど独占する供給者が現れることを意味するという見方を示した。また、結合後の企業は、競争事業者からの十分に大きい競争圧力を受けることなく、それらの市場において価格を引き上げる能力を有すると判断した。

他方、企業側は、カナダの Sudbury 盆地にある鉱山と精錬施設が隣接していることを理由に効率性の主張を行った。すなわち、新しい企業(New Inco)は、輸送費用の削減、規模の経済、重複する施設の整理につながる鉱山と精錬施設の最適運用によって低価格で生産量の拡大が可能であると主張したのである。更に、工場が隣接していることを利用して、生産効率に応じた製造が可

---

38 Council Regulation (EC) 139/2004 of 20 January 2004 on the Control of Concentrations between Undertakings.

39 Guidelines on the Assessment of Horizontal Mergers under the Council Regulations on the Control of Concentrations between Undertakings, 2004 OJ C31/5

40 例えば、洪 (2006) 161-2 ページ参照。

41 以下の記載は、Rosenthal & Papanikolaou "Efficiencies and Remedies under the ECMR," *The European Antitrust Review 2010,* の 27-30 ページに依拠している。

42 Rosenthal & Papanikolaou "Efficiencies and Remedies under the ECMR," *The European Antitrust Review 2010* において紹介されている、効率性を考慮したその他事例としては、Ryanaire/Aer Lingus (Case COMP/M.4439)、TomTom/Tele Atlas (Case COMP/M.4854)、Nokia/NAVTEQ (Case COMP/M.4942)、KLM/Martinair (Case COMP/M.5141)がある。

43 Case COM/M.4000 (Inco/Falconbridge)

能になることをもって、企業結合固有であること、また、ニッケルは世界市場であることから、効率性は消費者に均てんされることを主張した。

欧州委員会は、効率性による効果が大きいことは認めたものの、以下のような理由で、効率性の抗弁（"efficiency defense"）については認めなかった。

第 1 に、委員会は、企業結合ではなくも、より競争促進的なジョイントベンチャーによって同じ効率性が達成できると判断した。ジョイントベンチャーであれば、効率性の利益を企業が得られるだけでなく、精錬や販売における競争が阻害されることはないと考えたのである。

第 2 に、消費者への均霑については認めなかった。効率性は鉱山と精錬プロセスで発生し、ニッケル製品の最終段階に起こるものではない。そのため、川上で発生する効率性は、New Inco が販売する全てのニッケルとコバルト製品に分散されて均霑するため、競争への懸念がある上記 3 市場以外への均霑が大半であると判断された。

最後に、競争への懸念がある上記 3 市場においては、New Inco は、事実上独占企業の地位を占めており、効率性による費用削減効果を価格引下げによって均霑する誘因があるとは考えられないという見方を示した。

結果として、欧州委員会は、競争阻害の懸念を払拭するだけの十分な効率性があるとは認められないという判断を示した。その後、会社側から問題解消措置[44]が提案されて、買収は認められることになった。

3. 総余剰基準

3.1. 総余剰基準の理論的背景

経済学において通常考慮される効率性とは、社会全体で稀少な資源が、最も高く評価される用途に供されるという資源配分の効率性である。この効率性が実現している状態においては、誰にも損をさせずに誰かに得をさせるような資源の再配分をすることは不可能である。このような状態を経済学ではパレート効率的であるという。パレート効率的な資源の配分が達成された状態にあるとき、誰も損をしない状況にあるという意味では、参加者の不満が表明されることはない。しかしその反面、このパレート効率性を達成する条件の制限はかなり強いため、実際にパレート効率性基準に従う限り、実施可能な資源再配分は極めて限定されてしまう。

そこでもう少し基準を緩め、資源再配分を行うことによって、甲が得をして、乙が損をするが、甲の得する分のほうが、乙の損する分よりも金額的に高い状況を想定してみよう。この場合、もし甲が乙の損失を埋め合わす補償をすれば、乙に損をさせることなく甲の取り分は増加することになる。したがって、このような資源再配分は、埋め合わせの所得移転さえ行われれば、パレート効率性基準を満たすという意味で、潜在的にパレート効率的であるといえる。なお、潜在的パレート効率性基準では、実際に補償がなされることは必要としない。

---

44 Falconbridge のノルウェーにおけるニッケルとコバルトの精錬工場を、第三者に渡った後においても事業が継続できる形で売却する問題解消措置が当局から認められた。

一般的に、経済学者は経済全体における資源の効率的利用について注目するので、経済主体の利潤や効用の総和が最大化されればよいと考える傾向がある。すなわち、企業結合によって消費者余剰が低下しても、その低下分を補って余りある生産者余剰の増加があれば、企業結合を承認してもいいとする立場を取る傾向があるといえる。これは消費者余剰と生産者余剰の和、すなわち総余剰が最大化されればよいとする立場である[45]。この考え方が、総余剰基準を企業結合においても採用するべきであるという根拠になりうる。

3.2. 総余剰基準への懸念

しかしながら、経済学者においても、総余剰基準に対して必ずしも同調する意見のみではない。

Besanko & Spulber (1993) [46]は、効率性を考慮する場合には、効率性に関する当局と企業との間の情報非対称性があり、当局が必ずしも効率性に関する妥当な判断ができるとは限らないため、一定の条件の下では、総余剰基準よりも消費者余剰基準のほうが望ましいことを示している。

Fackelmann (2006)[47]は、補償さえ行えばいつでもパレート効率性基準に転換できる潜在的パレート効率性基準に従えば、総余剰基準に基づいて企業結合の効果を判断する一方で、消費者への均霑を問題解消措置とするという方法も採りうるが、価格引下げの義務などの行動措置は企業にとってリスク要因であり、企業結合で改善したはずの費用条件が悪化してしまったり、義務を履行するために商品や役務の品質低下を招いてしまう可能性があることを指摘している。

3.3. カナダの総余剰基準

企業結合審査において、総余剰基準を採ることを法令において明記しているのはカナダのみである。そして、カナダにおいては総余剰基準について争われた判例がある。しかし、その裁判経緯は特殊であるものと考える。

Roman, Piaskoski & Wong (2006)[48]はカナダの総余剰基準・効率性に関する議論についてまとめている。彼らの論文では、1998 年 Superior Propane 事件について、以下のような経緯が説明されている。

- 1998 年、プロパンガス小売業を営む Superior Propane, Inc.は、主要な競合相手である ICG Propane, Inc.を買収すると発表。トップ 2 社の企業結合で、カナダ市場の 70%のシェアになる案件で、国レベルの競争者はなく、残りは地域か地方の供給者だけであった。

---

45 実際、消費者といっても、現実の経済においては、労働者や株主として生産に携わり、生産者余剰が増大することによる恩恵がないわけではない（Heyer, Ken. “Welfare Standards and Merger Analysis: Why Not the Best?” *Competition International* 2(2)(Autumn 2006): 28-54.、Carlton, Dennis W. “Does Antitrust Need to be Modernized?” *Journal of Economic Perspectives* 21(3)(Summer 2007): 155-176)

46 Besanko, David, and Daniel F. Spulber. “Contested Mergers and Equilibrium Antitrust Policy.” *Journal of Law, Economics, and Organization* 9(1) (April, 1993): 1-29.

47 Fackelmann, Christian R. “Dynamic Efficiency Considerations in EC Merger Control An Intractable Subject or a Promising Chance for Innovation?” Working Paper, the University of Oxford Center for Competition Law and Policy, September 2006.

48 Roman, Piaskoski and Wong (2006) "Legal Principles versus Economic Principles: The Battle over Efficiencies in Canadian Merger Review," *The Canadian Business Law Journal,* 44.

- コミッショナーは阻止しようとするも、数ヶ月後に企業結合が成立したため、競争法(the Competition Act)の s.92 に基づく解消を求め、コミッショナーは審判所(Tribunal)に訴えた。

- コミッショナーは最初の審判においては、自らが従来提唱していた総余剰基準を捨てて、突如、バランスウェイト基準（効率性だけでなく、効率性以外の、例えば、死荷重(Deadweight Loss)、を基準として判断する基準）により判断すべきだと主張した。

- 2000 年 8 月 30 日最初の審決(First Tribunal Decision)において、企業結合はいくつかの地理的市場で競争の実質的減退（Substantial Lessening of Competition, SLC）に及ぶ（実際に多くの地域でほぼ独占状態である）が、価格上昇による死荷重が $ 6 million に対し、効率性による節約が $ 29.2 million（共に年率）であることを理由に、コミッショナーの訴えを退け、企業結合を承認した。

- 審判所は価格上昇により厚生が低下する消費者が存在するどうかは、競争法の検討対象外として考慮しなかった。すなわち、総余剰基準を採り、社会厚生の増加分が減少分を上回れば、消費者余剰が減少して生産者余剰が増加してもかまわない（その逆でも良い）と判断したのである。審判所は、総余剰基準の採用理由として以下の理由を挙げた。

  ① 推定に用いられた方法は経済学者に受容されているオーソドックスな方法であること、

  ② コミッショナーが主張する再分配に関する考慮は選挙によって選ばれた政治家が行うべきで、審判所の本分ではないこと、

  ③ 効率性が企業結合規制の目的であり、例外規定（より一般的には、効率性の抗弁(efficiency defense)規定）が存在していること、

  ④ s.96（企業結合規制の効率性の規定）の個別的な記載は、競争法の他の一般的な規定に記載されている競争法の目的に優先すること、

  ⑤ 総余剰基準は（競争制限効果についての）予測可能性が高く、恣意的な重み付け（消費者余剰と生産者余剰の加重平均を考慮すること）の必要がないこと、

  ⑥ コミッショナーの掲げた 1991 年ガイドラインに総余剰基準が採用されていること。

- 最初の審決は総余剰基準を採用し、消費者から生産者への富の移転効果を無視することで判断を誤ったとして、コミッショナーは連邦控訴裁判所(Federal Court of Appeal)に訴えた。

- 2001 年 4 月 4 日、連邦控訴裁判所は、最初の控訴審判決において、コミッショナーの訴えを認め、審判所に審理の差し戻しを命じた。連邦控訴裁判所は、その理由として、単に死荷重の推定では不十分で、諸般の事情（競争法の他の条項）についても比較衡量すべきであるとしたが、どのように比較衡量すべきかについて基準は示さなかった。

- 2002 年 4 月、再審決(Redetermination Decision)において、審判所は、社会的に望ましくない効果を考慮に入れても、なお効率性による余剰の増加が大きいとして企業結合を承認した。その際、全く証拠もなく、ガイドラインに規定されてもいないので、消費者と生産者の余剰について適切な比重を決定できないとした。その上で、総余剰基準を前提とすると、富の再分配効果は、富の移転が、より恵まれない消費者から、生産者や株主に移転する場合に限って考慮するという見解を示した。

- なお、再審決裁判においては、コミッショナーは、バランスウェイト基準を捨てて、消費者余剰基準を持ち出して主張していた。

- 2003 年 1 月 31 日、連邦控訴裁判所は第二の控訴審判決において、コミッショナーの訴えを退けた。再審決は合理的で正しく、控訴審判決の指示通りに行われたものであるとし、バランスの比重については審判所の決定を尊重した。

- コミッショナーは第二の控訴審判決を争うことを避け、その後、競争法から効率性の例外規定を削除するよう画策したが、2003 年春に上院でのヒアリングで十分な議論が尽くされていない事を理由に法案は廃止されることになった。

この件は、このように、コミッショナーが企業結合規制における評価基準を二転三転させたという意味ではかなり特殊な事例である。

カナダの競争法には、効率性がどこにも定義されていない。他方、効率性による余剰の増加が、競争減殺効果より大きいだけでなく「相殺する」ことが必要と書かれており、「相殺」の意味も曖昧であることが論争の火種になっている。こうした場合、法律家は、法の想定する状況における最も普通の意味で言葉の意味をとらえようとするが、そもそも「効率性」の概念は単純でなく、経済学においてもいくつかの意味があることが問題をいっそう難しくしている。

Roman, Piaskoski & Wong (2006)は、効率性の例外規定を定めるカナダの競争法の s.96 は様々な解釈が可能であるが、より経済学的に妥当性のある解釈が適用されるべきであると主張している。そして、富の再分配に関する分析は、企業結合の経済分析に含まれるべきではないと主張している。企業結合規制の目的は経済全体に関わる全ての参加者にとって利益になる効率性の向上であり、特定の関係者にとっての利益誘導ではないし、誰かを保護するためのものでもないからである。

4. 動学的効率性に関わる近年の議論

4.1. OECD のラウンドテーブルにおける議論

OECD の円卓会議では 2007 年に動学的効率性が議題に上ったが、そこでの議論は次のように要約されている[49]。

[49] OECD Roundtables (2007) *Dynamic Efficiencies in Merger Analysis*, DAF/CCOMP(2007)41

1. 動学的効率性の特徴は、その効果が持続することである。例えば、費用・品質・サービス・新製品開発能力などの効率性が、企業結合によるシナジーにより達成された場合、それは一時的な効果ではなく、企業が存続する限り維持されるものである。

2. 競争当局や裁判所はかつてないほど、効率性の評価に積極的になってきている。しかしながら、効率性を厳密に企業結合審査において評価するのは、静学的効率性であっても困難であり、動学的効率性はさらに困難である。

3. 競争当局は短期の価格競争に固執しすぎる傾向があり、動学的効率性や価格以外の競争をしっかり評価していないという批判がある。とりわけアメリカの AMC(Antitrust Modernization Commission)においては、イノベーションを促すような効率性はより一層重視すべきである。

4. 競争当局は効率性を評価する際に、様々な要素を考慮して効率性の考慮を行うが、動学的効率性が客観的な数値で表すことができることは滅多にない。そうした場合には、定性的証拠に頼るのも有効である。

5. 動学的効率性についてより注意が払われるようになるとしても、審査結果が逆転されるような案件は極めて少ないだろう。

4.2. 米国の企業結合ガイドライン改正に関わる動学的効率性の議論

2010 年現在、米国では企業結合ガイドラインの改正作業が行われており、この改正に関わり、動学的効率性を導入する抜本的な改正を求める意見がある。

Sidak and Teece (2009)[50]は、企業結合規制においては、静学的な価格競争に注目するのではなく、長期的な観点からみた動学的競争に注目した分析が行われるべきだと主張している。動学的な分析においては、市場シェアや集中度は重視せず、イノベーションや起業家能力といった点をより重視することになる。近年の進化経済学や企業行動の理論を合併の経済分析に取り入れることにより、より信頼性の高い分析が可能になると主張している。

司法省の反トラスト局で長年エコノミストを務めてきた Werden (2009)[51]は、このような主張に対して、例外的な案件においてはそのような分析が有効であり、司法省でも使われてきたと説明している[52]。その例外的なケースとは、国防省が関係するような案件で、新しい技術の開発競争が妨げられることが懸念されたものである[53]。例えば、司法省は、1998 年、様々な重要な国防シス

---

[50] Sidak and Teece (2009) "Rewriting the Horizontal Merger Guidelines in the Name of Dynamic Competition," *George Mason Law Review*, 16

[51] Werden (2009) "Should the Agencies Issue New Merger Guidelines?: Learning from Experience," *George Mason Law Review,* 16.

[52] 固定費の節約による効率性も評価された事例がある(FTC & DOJ *Commentary*, p.57)。固定費の節約により短期的に価格引き下げが行われない場合でも、長期的に消費者に利益が均てんされれば、企業結合は承認される。

[53] Werden (2009)の脚注 41 にその事例のリストがある。

テムを製造する Lockheed Martin と Northrop Grumman の統合[54]については、重要な防衛システムの開発競争や生産競争が阻害されるとして、反対した。他にも、2008 年、Monsanto Co.と Delta & Pine Land Co.の統合[55]に対しては、遺伝子組換えの綿種子の開発と製造の競争が阻害されるという理由で反対している。そして、多くの案件においては、現行の GL で記載されているような、短期の価格競争に注目した分析が適切であり、現行の GL で十分であるという見方を示している。

4.3. 動学的効率性の実務上の考慮方法

動学的効率性は重要な視点ではあるものの、上記の OECD の議論でも明らかなように、企業結合規制の分析において、動学的効率性をどのように考慮すべきか、という問題は解決されていない。今までも、いくつかの方法が提案されているが、どれも問題を根本的に解決するには至っていない。Fackelmann (2006)[56]はこれまでに提案されてきたいくつかの方法を紹介し検証している。彼は、それらはどれも満足のいくものでないとし、事後的に動学的効率性を監査するという方法を提唱している。

- General Presumptions Approach: マーケットシェアや HHI などの外形的基準を用いて、一定の基準値を超えた場合に企業結合が禁止されるという方法である。この方法は情報収集の負担が軽く、予見性も高いが、効率性が外形的基準にどれほど反映されているか明らかでなく、十分に効率性が考慮されているかどうか分からない。この方法に沿ったものとしては、Goppelsroeder, Schinkel, & Tuinstra (2008)[57]が Werden-Froeb-Index という、かなり洗練された基準を提唱しているが、この外形的基準の有効性は、事後的検証を含めた実証研究によって十分な検証は行われていない。

- Commitments and Remedies: これは効率性が達成されなかった場合には、あらかじめ合意された問題解消措置を実行するという方法である。この方法においても、事前に効率性の競争阻害を取り除く措置を決める必要があるが、その措置を定めるのは非常に難しい。また事後的な禁止は、企業の提供する商品や役務の価格や品質等に悪い影響を与える可能性もある。

- Ex Post Approach: この方法は、当局は、効率性の考慮に関する結論を事前に下すことを避け、暫定的に企業結合を認め、事後的に検証した結果、効率性を達成できなかった場合にのみ、罰金や問題解消措置の履行を義務づけるというものである。この方法を用いれば、事前に効率性の予測をする必要がないが、企業結合が事後的に禁止される恐れがあるため、

---

[54] United States v. Lockheed Martin Corp., No. 98-00731 (D.D.C. Mar. 23, 1998)

[55] United States v. Monsanto Co., 2009-1 Trade Cas. (CCH) ¶76,464 (D.D.C.2008)

[56] Fackelmann, Christian R. "Dynamic Efficiency Considerations in EC Merger Control An Intractable Subject or a Promising Chance for Innovation?" Working Paper, the University of Oxford Center for Competition Law and Policy, September 2006.

[57] Goppelsroeder, M., M. P. Schinkel, & J. Tuinstra. "Quantifying the Scope for Efficiency Defense in Merger Control: The Werden-Froeb-Index." *Journal of Industrial Economics* 56(December 2008): 778-808.

当事会社は、予定されたシナジーを発揮できるような本格的な統合に踏み切れず、結局は効率性が実現できない可能性がある。Brodley (1996)58 は、事後的な禁止処分を企業が自発的に受け入れるようにすれば問題はないと主張しているが、シナジーが発揮されにくい問題は解消されない。

- Ex Post Audit: この方法は Fackelmann (2006) が提案しているもので、どの国の競争当局でも採用したり、採用を検討しているものではない。この方法は、事後的アプローチの暫定的承認を正式の承認に置き換えたもので、事後的に監査を行い、当局の担当者が効率性の達成状況を調べ、承認された企業結合に関して、効率性が達成されていないことが判明したとしても、当局は何も措置を命じないというものである。仮に当制度が運用された場合、当初は当局の type II error（効率性が達成されないのに承認してしまうこと）の可能性を呑まなければならないが、監査の経験が蓄積されていくことで、当局の相場観を鍛えることが見込まれている。

[58] Brodley, Joseph F. "Proof of Efficiencies in Mergers and Joint Ventures." *Antitrust Law Journal* 64 (1996): 575-612.

破綻企業の抗弁

破綻企業の抗弁(Failing Firm Defense)は、米国ではクレイトン法の 7 条の例外ルールであり、Horizontal Merger Guidelines（以下「ガイドライン」という。）に明記されている。すなわち、(1)近い将来において、財務的に立ちゆかなくなる、(2)連邦破産法 11 条[59]による民事再生が不可能であり、(3)企業結合よりも競争促進的な方法で救済が不可能であり、(4)企業結合がなければ企業が市場から退出するという条件が満たされるのであれば、破綻を考慮しない場合には違法となる企業結合でも合法になるという考え方である[60]。このガイドラインで記載された破綻企業の抗弁の考え方は、1970 年代までの判例がその根拠となっている。

本章では、米国の破綻企業の抗弁の理論や事例について紹介する。

1. 破綻企業の抗弁の発展

破綻企業の抗弁の考え方が最初に明らかになったのは、1930 年の International Schoe 事件[61]である。本事件では、International Shoe Company が McElwain Company の買収を提案し、FTC が提訴した。McElwain Company は、商品（靴）の販売不良在庫を多く抱えて深刻な経営不振に陥っていた反面、International Shoe Company には商品（靴）の注文が殺到し需要が満たし切れていなかった。最高裁は、McElwain Company は、その「企業の資源が尽き果てて、民事再生の可能性も低いとなれば、事業が立ちゆかなくなる可能性は極めて高い（resources are so depleted and the prospects of rehabilitation so remote that it faces grave probability of business failure)」[62]と判断し、また、代替的な購入者も存在しないこと(no other prospective purchaser)を理由に、クレイトン法 7 条に違反しないという判断を示した。

1970 年代には、現在のガイドラインの考え方を裏付け、また、実際のガイドラインの運用を反映する判例が数多く出されている。

破綻企業の抗弁の要件の一つとして、ガイドラインでは上記（2）のとおり、連邦破産法 11 条における民事再生が不可能であること、という要件がつけられているところ、本要件が設けられるきっかけとなったのは、1969 年の Citizen Publishing 事件[63]である[64]。本件では、Arizona の Tucson で競合していた新聞社 Star と Citizen との統合が最高裁で争われた。Tucson ではこの 2

---

59 米国連邦破産法第 11 章、チャプター・イレブン。合衆国破産法は第 11 章において企業の再生手続きについて規定している。ここから「破産手続き」または、一般的に「倒産」を指して Chapter 11 と言うようになった。Chapter 11 は厳密には、日本の「民事再生法」に当たる法的手続きで、経営陣がその任務を続けながら企業再生を図るものである。

60 これらの条件は、§5.1 US DOJ and FTC Horizontal Merger Guidelines に記載がある。我が国の GL にも、当事会社の経営状況について考慮することが記載されている。第 4、2（8）及び同 3（4）参照。

61 International Shoe v. FTC, 280 U. S. 291 (1930)。この事件の説明は、Heyer and Kimmel (2009) "Merger Review of Firms in Financial Distress," *Economic Analysis Group Discussion Paper*, EAG09-1 の 9 ページ、及び、Areeda & Kaplow (1997) *Antitrust Analysis,* 5th Ed, 843 ページを参考にしている。

62 この表現は、後年、何度も用いられることになった。

63 Citizen Pub'g v. United States, 394 U.S. 131 (1969).

64 以下の Citizen Publishing 事件、General Dyanamics 事件、及び、Reilly/Hearst 事件の説明は、Austin (2008) "Food for thought: The efficiencies Achieved by Trimming an Industry at Overcapacity through Mergers vs. Chapter 11 Reorganizations," *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 25 の 159-171 を参考にしている。

社のみが新聞を発行し、両社は発行部数ではほぼ拮抗しているが、Star はより多くの広告を掲載し黒字を計上していた。他方、Citizen は年間の損失が発生していた。Star と Citizen は、2 社間の競争を終わらせることになる Tucson Newspapers, Inc. (TNI)という会社を立ち上げて、共同で新聞事業を行おうととしていた。

最高裁判所の判決では、1930 年の International Shoe 事件で採用された考え方が採用され、事業の失敗の重大な可能性（the grave probability of a business failure)がある場合には、その企業の買収が反競争的になるとは考えられないという判断を示した。また、この International Shoe 事件で示された要件に加え、連邦破産法 11 条による再生の可能性がはっきりしないか、ありえない(dim or nonexistent)という要件も満たされるべきであるという判断を示した。判決としては、Star と Citizen が設立しようとしていた TNI は、クレイトン法 7 条違反として禁止されることになった[65]。

しかしながら、以下のような判例からは、少なくとも、裁判のレベルでは、ガイドラインにおける破綻企業の抗弁の要件の充足を、厳密には求めていないと考えられることがわかる。

例えば、1973 年の United States v. General Dynamics 事件[66]ではガイドラインの要件をやや緩和したと考えられる判決が示された。本件では、多角経営を行っていた General Dynamics Corporation の傘下の石炭事業を一部行っていた Material Service Corporation が、石炭の生産販売を行っていた United Electronic Coal の株式を購入しようとする計画が問題視された。株式の購入時においては、United 社の事業は健全で継続可能であると考えられていたが、General 社は、United 社の埋蔵石炭量が多くないことをもって、破綻企業に該当すると主張した。裁判所は、United 社を破綻企業とは認定しなかったものの、General 社の考え方を取り入れて、その時の合算市場シェアは、今後予想される合算市場シェアを過剰評価するものであると判断した。すなわち、一方の企業が市場に残って事業を行っても将来的には競争する能力が減退するのであれば、その統合は競争を減殺するものではなく合法であると判断したのである。このように、本件では、破綻企業ではなく、将来的な競争能力の減退を根拠に統合が認められており、破綻企業の抗弁の要件が緩和されたと見ることが出来る。

同様の判断が示された近年の判例としては、2000 年の Reilly v. Hearst Co.[67]がある。San Francisco Examiner という新聞を発行していた Hearst Corporation が、San Francisco Chronicle を買収しようとしていた。Hearst Corporation は、自社の新聞発行事業は、事業として立ちゆかなくなっており、Chronicle を買収することによって競争が阻害されることはないと主張した。判決では、Hearst Corporation の新聞事業は、「企業の資源が尽き果てて、民事再生の可能性も低いとなれば、事業が立ちゆかなくなる可能性は極めて高い」という要件に該当すると判断された。このケースも、会社が破綻していないとしても、破綻の可能性が極めて高いことを根拠に統合が認められた例といえる。

---

65 このような考え方をベースに、破綻企業理論が受け入れられなかったその他例としては、U.S. Steel Corp. v. FTC (1970)、United States v. Greater Buffalo Press, Inc. (1971)がある。

66 United States v. Gen. Dynamics Corp., 415 U.S. 486, 488-89 (1973)。同様のケースに、United States v. Black & Decker Mfg. Co., 430 F. Supp. 729, 781 (D. Md. 1976)がある。

67 Reilly v. Hearst Corp., 107 F. Supp. 2d 1192, 1203-04 (N.D. Cal.2000)。

これらの 2 つ判例は、破綻企業理論については、もともとは厳しい要件で運用されることになっていたといえるが、実際の裁判所の判断としては、必ずしもガイドラインで求める要件を厳格に適用している訳ではないことを示唆している。

2. 米国 FTC における破綻企業理論の運用

Austin (2008) [68]の調査によると、FTC によるガイドラインの運用も、破綻企業の抗弁の要件を厳密に解釈して運用されている訳ではないことが分かる。Austin (2008)は、FTC に対する電話によるインタビューに基づき、近年の FTC における破綻企業理論の運用について以下のように解説している。

まず、FTC の競争局の企業結合課の Assistant Director である Catharine Moscatelli は、当局で破綻企業の抗弁は実際によく適用されているという言質を与えている。そして、FTC では、破綻企業の抗弁の要件を厳格に運用するというよりも、それぞれの要件を全体的に考慮して判断していることを明らかにしている[69]。

次に、FTC では、破綻企業の抗弁が主張された場合には、企業が破綻しかかっているかどうかを判断するため、まずは、企業のキャッシュフローを見るとしている。民事再生の結果として再生できるかどうかは、十分なキャッシュを稼ぎ出せるかどうかが鍵を握るからである。例えば、キャッシュフローを分析することにより、再生するまでの期間を推測することができる。

その上で、独禁法上の合併分析を行うことになる。こういった分析の際には、弁護士と当局の間では、当事企業が「法的に破綻企業に合致するかどうか」ということだけを考慮して、破綻企業の抗弁の要件の充足を判断するわけではない、ということについては共通認識があるとされている。

加えて、破綻企業の抗弁の要件で最も難しい点は、企業が破綻企業の要件に合致しないということではなく、むしろ、特定の買収先による買収が競争を阻害するとしても、他の買収先が存在していないことを立証することが困難であるということであり、そのような見方については、FTC も明示している。破綻懸念企業は、最も高い金額で買収提案をする買収先企業を選びたいと考えている。しかし、高値での買収提案は、買収後に価格を引き上げることができる期待を反映している可能性があるため、クレイトン法 7 条違反の懸念が高い。すなわち、この前提に立つと、破綻懸念企業が高値での買収を期待していること自体が、その他の企業による買収がより競争促進的であることを示唆することになる。

---

68 Austin (2008) "Food for thought: The efficiencies Achieved by Trimming an Industry at Overcapacity through Mergers vs. Chapter 11 Reorganizations," *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 25 の 164-168 を参照。

69 Austin (2008) "Food for thought: The efficiencies Achieved by Trimming an Industry at Overcapacity through Mergers vs. Chapter 11 Reorganizations," *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 25 の 164 ページには"FTC is moving from a strict interpretation of the Doctrine towards a simultaneous assessment of the elements."という記載がある。

3. 現行の破綻企業の抗弁に対する肯定的な議論[70]

3.1. マクロ景気変動を理由にした破綻企業の抗弁の要件緩和に対する懸念

2008 年のリーマンショックが世界経済に打撃を与え、欧米においても金融機関への公的資金投入や、製造業への援助が行われているような危機的状況において、競争当局はいかに競争政策を執行するべきかという議論がある。本件の論点に関して言えば、競争法違反の懸念があるような企業統合において、このような危機的状況を勘案し、破綻企業の要件を緩和して適用するべきではないかという考え方があり得る。しかし、競争当局は、こういったマクロ的な経済環境の変化に対応して、政府の市場介入を増加させる考え方には否定的である。

例えば、アメリカの司法省反トラスト局 Deputy Assistant Attorney General for Economics の Carl Shapiro は、2009 年 5 月のスピーチで、企業結合規制に関しては従来通りの競争法の適用をすることを明言している(Shapiro, 2009)[71]。特に、破綻企業を買収する企業は、recognizable efficiency（認知可能な効率性）が存在することを立証する必要があることを強調している。企業結合以外の方法で清算されるのであれば、清算によって市場の競争は緩和されると予想される。したがって、破綻企業の買収によって企業の効率性が高まるということを立証できなければ、清算される場合よりも消費者の利益は損なわれないと言うことを明らかにできないからである。この条件は、経済環境の悪化の有無に依存しない[72]。

3.2. 破綻企業の抗弁廃止の見解

経済学的理論では、効率性が低く、経営陣が無能のために破綻した企業は市場から退出することが望ましいと考えられる傾向が強い。最近の研究である Persson (2005)[73]は、破綻企業の抗弁によってあまりに規模が小さい企業が存続する場合、社会余剰が低下するという理論的結果を示している。

Zhong (2007)[74]は、破綻企業の抗弁を廃止することを主張している。その代わりに、破綻を主張している企業の、個別的な効率性の観点から厳密な分析を行って判断する方法を提案している。また、競争法の枠組みというよりも、限定的な競争法の免責法令[75]を規定する方向で対応するべ

---

70 本節の説明は、McFarland, Henry, and Philip Nelson. “Failing Firms and Declining Industries.” In *3 Issues in Competition Law and Policy* (ABA Section of Antitrust Law 2008), Ch. 69,の 1709-1716 を参考にしている。

71 Shapiro, Carl. (2009) “Competition Policy in Distressed Industries.” Remarks as prepared for delivery to ABA Symposium: *Competition as Public Policy* (May 13, 2009).また、Heyer and Kimmel "Merger Review of Firms in Financial Distress," *Economic Analysis Group Discussion Paper*, EAG09-1, March 2009 も同様の趣旨の主張をしている。

72 同様の懸念を示している論文として、Fox (1995) “Antitrust, Competitiveness, and the World Arena: Efficiencies and Failing Firms in Perspective.” *Antitrust Law Journal* 64: 725-733.がある。

73 Persson (2005) “The Failing Firm Defense.” *Journal of Industrial Economics* 53 (2): 175-201.

74 Zhong (2007) “The Failing Company Defense after the Commentary: Let It Go.” *University of Michigan Journal of Law Reform* 41: 745-776.

75 例えば、Newspaper Preservation Act, Pub. L. No. 910353, 84 Stat 46 (1970)。詳しくは、Zhong (2007) p. 775

きだという考え方を示している。

4. 破綻企業の抗弁の条件緩和に関わる主張

4.1. 破綻企業の抗弁の要件の緩和

Friedman (1986)は、予想される反競争的効果の大きさに従って、破綻企業の抗弁を認める要件の調整を行うべきだと主張している[76]。

また、民事再生に関わる費用、民事再生に成功する確率、民事再生に必要となる期間等については、企業結合審査時に正確に予想することは困難であり、破綻企業の抗弁の要件とするのはふさわしくないとして、連邦破産法第 11 条における民事再生が不可能であるという要件を廃止するべきだという主張もある[77]。

Areeda et. al. (1998)[78]は、破綻企業の要件を厳密に定めるのではなく、破綻直前であるとか破綻の可能性が極めて高いという基準で判断すべきとの主張をしている。

4.2. 破綻部門の抗弁の追加

ガイドラインには破綻企業だけでなく、破綻部門(Failing Division)の考慮に関する記述があるが、裁判所の判断は分かれている。1981 年の FTC v. Great Lakes Chemical Corp 事件[79]では、破綻部門の抗弁が認められているが、1975 年の United States v. Blue Bell, Inc.事件[80]では認められていない。

この記述について、Wait (2003)[81]は改訂を求めている。1984 年に現行のガイドラインに採用されたときに期待されたほどに、破綻部門の規定は有効に活用されていないからである。企業全体が破綻してしまうと、企業結合によって救済される可能性は低いが、不採算部門の切り離しによって企業の経営が改善することは十分に想定しうる。しかし部門の買い取り先によっては、当該企業結合は競争制限的とみなされて禁止されてしまうことになる。これに対し、Wait は 2 段階の規制を提案している。第一段階では通常の破綻企業の抗弁と同様の要件で審査し、第二段階では、第一段階において競争制限的であるとして FTC や DOJ が緊急停止処分を求めた場合、裁判所が、破綻部門の企業結合を禁止することによる株主・労働者・地域社会の損失を、競争制限効果と比

参照。

76 Friedman, (1986) "Understanding the Failing Company Defense," 64, Tex. L. Rev. ここの記載は、この論文を引用している McFarland, Henry, and Philip Nelson. “Failing Firms and Declining Industries.” In 3 Issues in Competition Law and Policy (ABA Section of Antitrust Law 2008), Ch. 69, の 1710 ページの説明を参照している。

77 Correia (1996) "Re-examining the Failing Company Defense," 64 *Antitrust Law Journal* の 691-693 ページ参照。関連した主張としては、Austin (2008) "Food for thought: The efficiencies Achieved by Trimming an Industry at Overcapacity through Mergers vs. Chapter 11 Reorganizations," *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 25 では、破綻企業の抗弁の 1 つの要件である連邦破産法 11 条の適用の条件は廃止し、経済効率性の観点から、(1)清算、(2)潜在的に反競争効果のある企業結合、(3)連邦破産法 11 条による民事再生のどれが最も適切なのかを考えて判断するという方法が良いと提案している。

78 Areeda, Hovenkamp, & Solow (1998), *Antitrust Law* の¶953a, at 233.

79 528 F. Supp. 84, 96(N.D. Ill. 1981)

80 395 F. Supp. 538, 550 (M.D. Tenn. 1975)

81 Wait (2003) "Surviving the Shipwreck: A Proposal to Revive the Failing Division Defense," *Willams & Mary Law Review,* 45.

較衡量するというものである。

4.3. 代替的な購入者条件の緩和

代替的な購入者の要件については、必ずしも裁判所では明確な定義はされていないようである。また、Areeda et al (1998)[82]は、競争への影響が大きいと考えられるような場合についてのみ、他に代替的な購入者が存在していないということ示せばよいという見解を示している。

[82] Areeda, Hovenkamp, & Solow (1998), *Antitrust Law* の¶954b, at 241

衰退産業の抗弁

日本の企業結合 GL では、企業結合審査において当事会社グループの経営状況[83]について考慮することがあることが記載されている。しかし、特定の企業ではなく、産業全体の衰退を独禁法上の企業結合審査において考慮することについては全く記載されていない。このような考え方は、しばしば、衰退産業の抗弁（Distressed Industry Defense）と呼ばれている。

本章ではこの観点に関わる議論を紹介する。

1. 衰退産業に対する政策的対応

衰退産業については、独禁法上の対応としては、企業結合規制の緩和ではなく、カルテルの許容という形で対応することが多かったと考えられる[84]。米国の例としては、大恐慌時代、National Industrial Recovery Act[85]のもとで、衰退産業におけるカルテルが許されていた。日本においても 1947 年の独占禁止法 24 条を根拠に、1999 年にその条項が廃止されるまで政策的にカルテルが許されることがあった。しかし、近年は、こういった対応が真剣に提案されることは殆ど無い[86]。

関連した主張としては、First (1987)[87]がある。彼は、その当時広く受け入れられていた戦略的貿易理論の観点から、衰退産業における反競争的な企業結合の規制を緩めるべきではないとしながらも、消費者利益というよりも国益の観点から、限定的ではあるが重要な場合(limited but compelling case)においては、完全に統合しない形での政府認可のカルテルを許すべきであると主張している。

2. 衰退産業の抗弁に対する否定的な見解

2.1. 伝統的な経済学的な考え方

成熟して需要が減退している産業においては、通常、稼働率が低下し、利益を十分に得ることができない。この結果、企業の「退出」が行われて需要の大きさに見合った企業数だけが操業するというのが、伝統的な経済学の見方である[88]。この「退出」では、特定の企業の破産という劇的な形を取るものもあれば、古くなった生産設備を更新しないという方法や、新規採用を中止するといった穏やかな形を取る可能性もありうる。この結果として、産業全体としての供給能力の削減が行われ、産業全体としてより競争的な対応が可能となると考えられている。

---

83 企業結合ガイドライン第 4、2（8）及び同 3（4）。

84 ここでの説明は、Heyer and Kimmel (2009) "Merger Review of Firms in Financial Distress," *Economic Analysis Group Discussion Paper*, EAG09-1 の 10 ページ、McFarland, Henry, and Philip Nelson. “Failing Firms and Declining Industries.” In 3 Issues in Competition Law and Policy (ABA Section of Antitrust Law 2008), Ch. 69,の 1715-1716 を参考にしている。

85 Act of June 16, 1933 (Ch. 90, 48 Stat. 195, formerly codified at 15 U.S.C. sec. 703)

86 衰退産業の問題が国際競争と関わる場合には、企業が政府に働きかけて輸入制限（輸入割当、関税、ダンピングの主張等）を求めるといった対応が取られることも多い（Pitofsky (1992; 236 ページ参照)。

87 First (1987) "Structural Antitrust Rules and International Competition: The Case of Distressed Industries," *New York University Law Review,*

88 このパラグラフの説明は、Pitofsky (1992) "Proposals for Revised United States Merger Enforcement in a Global Economy," *Georgetown Law Journal*, 195 の 237 ページの記載を参考にしている。

すなわち、企業結合を通じて「退出」が行われるものもあると考えられるが、衰退産業における企業結合であるということを根拠に、独禁法上の規制を緩和しなければならないという直接的な理由は導出されないことになる。

2.2. カルテル規制緩和による衰退産業保護の効果に対する疑念

Heyer and Kimmel (2009)は、Cole and Ohanian (2004) "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis," *Journal of Political Economy* を紹介し、当時のカルテルを許容するようなニューディール政策は、むしろ経済成長の足を引っ張るものであったと主張している。これの研究は、上記の National Industrial Recovery Act だけの影響を分析したものではないが、1935 年以降の政府の反トラスト法の執行の失敗が、1934 年から 1939 年にかけて国内総生産（ＧＤＰ）を約 60%に減少させる効果をもたらしたと主張している。

2.3. 産業条件の適正な考慮の必要性

McFarland & Nelson (2008)[89]は、衰退産業であるからといって単純に企業結合規制を緩和するべきではなく、現行のルールを変える必要は無いと主張している。彼らは、衰退産業の競争条件について注意深く検討するべきであるという考え方を示している。すなわち、衰退産業であるからこそ、参入の可能性が低い可能性がある。また、衰退産業であるからこそ、むしろ、効率性が向上しないという可能性もあるかもしれない。企業結合は、確かに、産業全体の生産能力の適正化に有用になり得るが、逆に、非効率的な企業の市場からの退出を阻害する可能性もあることに注意しなければならない。

3. 衰退産業の抗弁に対する肯定的な見解

3.1. 衰退産業統合の合理性:効率性向上

Porter や Scherer & Ross[90]等の有力なエコノミストは、効率性を目的とする企業結合は、特に、破綻企業や衰退産業に関わる企業結合において起こりうるものであると主張している。Porter (1990; 663 ページ) は、衰退産業においては企業間の競争を制限することによって、利用されている資源をその産業外に流出させることが社会全体の効率性向上につながるという趣旨の主張をしている。Scherer & Ross (1992; 164 ページ)は、衰退産業においては、企業結合によって最も効率性の低い生産方法をやめさせることができるという説明をしている。

より具体的な例としては、衰退産業においては、稼働率の低下が深刻な問題となっているところ、企業結合によって企業がより効率化される可能性がある。例えば、一週間の内に 3～4 日しか工場が稼働していないような企業同士が統合した場合、陳腐化した設備を廃棄し、競争力の弱い部門を売却し、既存の顧客への販売を継続することができるかもしれない。こういった場合には、

---

89 McFarland, Henry, and Philip Nelson. “Failing Firms and Declining Industries.” In 3 Issues in Competition Law and Policy (ABA Section of Antitrust Law 2008), Ch. 69,の 1715-1716 を参照。

90 Porter (1990) *The Competitive Advantage of Nations* 及び Scherer & Ross (1992) *Industrial Market Structure and Economic Performance,* 3rd ed 参照。

稼働率が高まり単位費用も低下させることができると考えられる[91]。

3.2. Pitofsky の提案

1992 年の論文で、Pitofsky は、ガイドラインに衰退産業の抗弁を記載するべきだという具体的な提案を行っている。彼は、以下のような長期的な需要低迷、低利益率、及び、低稼働率を満たすような衰退産業で、

- 少なくとも過去 6 年の内 5 年間は絶対値として売上が低迷するというような長期的な需要の縮小
- その国の利益率の平均を下回っているというような低利益率
- 産業全体の稼働率の 60%未満であるような低稼働率

企業結合後の市場の HHI が 1800 未満であるような場合であれば、規制されるべきではないと主張している[92]。彼は、このように HHI を明確にすることで、個別案件毎の検討の手間を省くことができるとしている。

なお、この際には、他の方法では同じような効率性を達成できず、競争するために生産能力の向上がもたらされる可能性が十分に高いことを企業側が立証する責任があるとしている。そして、この「衰退産業の抗弁」を主張する企業は、企業結合後、設備の活性化や現代化に投資することを約束し、3 年間の間に、競争当局による検証を受けることを義務づけるべきであるという考えを示している。この事後検証は、統合による効率性達成の効果を消費者に均てんするような行動を取っていることを確認するために必要であるとしている。

また、効率性の抗弁があれば、衰退産業の抗弁は必要がないという反論が考えられるが、Pitofsky は、衰退産業の抗弁で考慮すべき「効率性」は、稼働率の向上と生産費用の低下等について、いわゆる「効率性の抗弁」における要件を満たしたものだけでなく、その要件には必ずしも該当しないものの、例えば、経営、流通、財務上、マーケティングや R&D といった幅広い見地から考慮すべきであると主張している。すなわち、考慮すべき効率性の範囲について、緩和していくことで、（国際競争力の向上といった観点から、）衰退産業における統合を後押しするべきであるという考え方を示しているものと考えられる。

---

91 Pitofsky (1992)の 237-238 ページの記述。この見解を裏付ける経済学の論文としては、Dutz (1989) "Horizontal Mergers in Declining Industries," *International Journal of Industrial Organization,* 11 がある。

92 Pitofsky (1992)の 237-238 ページの記述。

独占・寡占市場のメリットと企業結合規制

独占禁止法上の企業結合規制は、いわゆる完全競争市場においては（消費者）厚生が高まることを前提としていることから、通常は、市場シェアが大きい企業同士の企業結合に対しては厳しい対応が取られることが多い。

しかしながら、完全競争市場というよりも、独占又は寡占的な市場の方が社会厚生を高めるという立場の考え方も存在している。そこで、企業結合規制についても、このような考え方を取り得る可能性がある。本章では、この問題意識に立つ近年の文献について紹介する。

1. Shumpeter 理論

完全競争市場というよりも、独占又は寡占的な市場の方が社会厚生を高めるという考え方は、Joseph Shumpeter（シュンペーター）の資本主義の評価を起源としている[93]。シュンペーターは、資本主義は既存の技術を新しい技術が置き換える「創造的破壊(creative destruction)」の過程であると喝破した。そして、そういった創造的破壊をもたらす企業は、完全競争市場における小さな企業というよりも大企業や独占企業であると主張した。

大企業が創造的破壊をもたらす企業である根拠としては、例えば、大企業は、外部又は内部から R&D 費用をより容易に調達できる可能性が高い。また、市場において一定の地位を占めていれば、最終製品市場においてライバル企業からの脅威に晒されない。そこで、大企業は、R&D 投資のリターンが大きくリスクも小さいため、よりイノベーション活動を活発に行う可能性が考えられる[94]。

2. 独禁法上の企業結合規制との関係

このようなシュンペーター流の考え方は、一般的な独禁法上の企業結合規制の方向性とは一致しない。一般的には、企業集中度が低い市場においては競争が促進される結果として低価格と販売量の拡大を通じて、短期的には消費者厚生が向上するということが前提となる。他方、シュンペーター流の考え方では、イノベーションは、企業集中度が高い産業で活発に行われ、新しい製品やその他のより長期的な利益をもたらすと考えるからである[95]。

最近、独禁法上の企業結合規制に対しては、イノベーションの促進についても考慮すべきだという見解がかなりの程度存在している[96]。したがって、独禁法上の企業結合規制としては、この二つの間の何らかのバランスを取るような対応が必要になっていると考えることも可能のように見

---

93 Shumpeter, Joseph, Capitalism, Socialism and Democracy, 1942.（シュンペーター、中山伊知郎・東畑精一訳『資本主義・社会主義・民主主義』（東洋経済新報社、1995 年）

94 Baker, J. B. "Beyond Schumpeter vs. Arrow: How Antitrust Fosters Innovation," *Antitrust Law Journal*, 74, 2007 の p. 578 参照。

95 Katz and Shelanski (2007) "Mergers and Innovation," *Antitrust Law Journal,* 74 の 5 ページ目、Davis (2003), "Innovation Markets and Merger Enforcement: Current Practice in Perspective," *Antitrust Law Journal,* 71, 695-703 ページ参照。

96 例えば、Katz and Shelanski (2007)では、Klein, Assistant Attorney General, Antitrust Division of the U.S. DOJ, Statement Before the Antitrust, Business Rights and Competition Subcommittee, Committee on the Judiciary, US. Senate 6 (Mar. 22, 2000)、Robert Kramer, Chief, Litigation II Section, Antitrust Division, US DOJ, Antitrust Considerations in International Defense Mergers, Addresses Before the American Institute of Aeronautics and Astronautics (May 4, 1999)の発言を引用している。

える。

他方、仮にイノベーションを考慮することが重要であるとしても、対応方法についてのコンセンサスは、学者、政治家、実務家の間では殆ど得られていないのが実情である[97]。

3. 実務的なイノベーションの考慮方法

一つのアプローチとして提案されているものは、イノベーションマーケット(innovation market)を関連市場として画定し、既存の分析方法を適用するというものである[98]。これは、動学的な競争(dynamic competition)の観点を、これまでの合併分析の枠組みで考慮しようと意図する提案である。イノベーションマーケットには、将来の製品のためのＲ＆Ｄを行う顕在的又は潜在的な競争事業者が含まれる。分析方法としては、この市場を前提として、伝統的な市場集中度と競争の関係に注目して、企業結合の問題を検討するアプローチが取られることもある。また、市場集中度を重視するというよりも、市場の実態を考慮して競争が制限されるかどうかを審査すればよいというアプローチが重視されることもある。

しかし、実務上は、このようなイノベーションマーケットの画定は難しく、現状の企業結合規制の考え方を適用して合理的判断ができるとは考えづらいという批判がある。そこで、イノベーションマーケットを無視して、既存の企業結合規制の方向性を堅持すべきだという考え方が主張されることもある。逆に、より抜本的な提案として、イノベーションを根源的な理由として、企業結合規制を緩和して適用するべきであるという主張も行われている。企業結合規制が技術進歩に与える影響は不確実であるため、シュンペーター流の考え方を重視して、集中度の高い企業結合についても規制を緩和すべきだとしているのである。

現状の議論の方向性の地合としては、イノベーションが危機にさらされるような場合には、伝統的な規制や前提をそのまま適用すべきではないという見方が強い[99]。

4. Katz and Shelanski の主張

この論点に関する、現時点において最も包括的な検討を行ったと考えられる論文が、UC, Barkley の経済学部教授で米国 DOJ 反トラスト局の副司法次官補と米国 FCC のチーフエコノミストを務めた Katz と UC, Barkley の法学部教授で、FCC のチーフエコノミストを務めた Shelanski (2007)の論文である[100]。ここでは、結論のみを紹介することにする。

経済学や法学、そして、判例等を分析した結果として、彼らは、イノベーション促進という目的のために企業結合規制を緩和するべきだという主張には、経済理論や事実による裏付けは全く無いと主張している。また、伝統的な枠組みの審査に基づいてイノベーションを無視することや、逆に、イノベーションを過度に評価して規制を緩和することが、短期または長期の消費者利益を高めるという証拠も全く無いとしている。しかしながら、何らかの方法で、イノベーションの問

---

97 Katz and Shelanski (2007) "Mergers and Innovation," *Antitrust Law Journal,* 74 の４ページ目の上から２番目のパラグラフ参照。

98 本節の説明は、Katz and Shelanski (2007) "Mergers and Innovation," *Antitrust Law Journal,* 74 の４－６ページの記述を参考にしている。

99 例えば、Davis, R. W. (2003) "Innovation Markets and Merger Enforcement: Current Practice in Perspective," *Antitrust Law Journal,*

100 Katz and Shelanski (2007) "Mergers and Innovation," *Antitrust Law Journal,* 74

題を企業結合審査の中で分析していくことが必要であると主張している。

他方、彼らは、既に開発が終わったイノベーションの評価については、そのイノベーションを用いた製品市場の分析を行うことで対応可能であり、大きな論点とはならないと考えている。むしろ、より難しい問題は、将来的に潜在的な競争が起こることが予想されるようなイノベーションの問題である。つまり、究極的には、将来の製品市場の競争に影響を与えると考えられる、現在開発が行われているイノベーションに対する企業結合の影響をどのように分析するのかということが最も難しい問題であると見ているのである。

このような問題意識に立ち、Katz と Shelanski は、イノベーションの問題を明示的に企業結合審査の中で考慮して検討することを、5 点の政策的な提案として行っている[101]。

第 1 に、現在進行中であるイノベーションの証拠が、潜在的な将来的商品市場における競争に与えうる影響に関するガイドラインを作成することである。おそらくは、イノベーションが競争と経済厚生に大きな影響を与えるいくつかのケースを取りあげて、既存の分析手法がどのように適用されるのかということについて説明する必要があると考えられる。このガイドライン策定においては、企業結合によって独占となるケースを除けば、市場集中度が高まることがイノベーションに悪影響を与えるという証拠は極めて限られていることに注意しなければならない[102]。すなわち、市場集中度とイノベーションの因果関係に特定の前提を置かずに、個別事例に則して判断していくことが明記される必要がある。

第 2 に、この提言を受けて、競争当局は、イノベーションが重要となるような企業結合に関して個別事案の事実に即した分析ができるような知見を拡充していくべきである。イノベーションについては、個別具体的に判断されるべきであり、伝統的な市場集中度理論のような考え方が用いられるべきではない。ただし、この提言は、イノベーションが著しく行われている事案については規制を緩和すべきであるということを主張しているのではなく、注意深い審査が行われる必要性を述べていることに注意する必要がある。

第 3 に、競争当局は、イノベーション競争と製品市場における競争に関わるトレードオフについて、明確な基準を定めるべきである。米国の DOJ や FTC についていえば、現行の R&D とその時点での商品競争との間に強い関連がある場合についてのみ、イノベーションについて配慮した分析が行われて来たと言える。しかしながら、短期的な商品市場の競争への影響と将来的なイノベーションの間のトレードオフについては全く考慮したことがなかった。企業結合の中には、長期的にはイノベーションを促進し、同時に、短期的にも商品市場の競争を促進し価格が下落するものもあるかもしれない。他方、長期的なイノベーションを促進するものの、短期的には市場競争を減殺する可能性もある。したがって、長期的なイノベーション競争と短期的な市場競争のどちらの厚生を取る必要があるのかという、トレードオフについて検討しなければならない可能性がある。

第 4 に、競争当局は、特にダイナミックに競争環境が変化する市場においては、市場画定の必要性や、関連市場の境界線を明確化することについて再検討するべきである。ダイナミックに競争環境が変化する市場においては、画一的な市場画定を行い、静的な観点からの市場シェアを根

---

101 Katz and Shelanski (2007)の 76-79 ページ参照。

102 Katz and Shelanski (2007)の 16-31 ページ参照。

拠に規制をする過ちを犯しがちである。むしろ、起こりそうな企業結合の効果に関する直接的な証拠を重視したほうが、イノベーションが重要となる企業結合の影響について正しい結論を出すことができると考えられる。ただし、この提言は、今までの伝統的な市場画定分析をやめるべきであると主張している訳ではない。競争環境がダイナミックに変化する場合には、関連市場の境界線を固定的に定めてしまうと、競争環境のダイナミックな影響について十分に考慮されないまま誤った結論が導かれる可能性があるということを示唆しているのである。

第 5 に、競争当局は、決定理論(decision theory)[103]の考え方を用いて、特に、イノベーションの不確実性に対応した分析を行うべきである。現行の米国競争当局の実務では、イノベーションに関して、様々な経験則(heuristics)を用いた分析を行っている。例えば、一定の期間内については時間の割引を一切しないが、一定の期間をこえるものについては極めて高い割引率を適用して事実上無視することが行われている。また、発生確率が低い可能性については、その重要性については全く考慮しないといった分析が行われてきた。しかし、これらの経験則は、不確実性を正当に判断する手法としては妥当ではない。このような経験則に依拠してしまうと、数年にわたって大きな効果をもたらしうるような潜在的には革命的なイノベーションを過小評価する可能性がある。決定理論的なアプローチを用いれば、企業結合によって起こりうる様々な事態に対して確率を推定した上で、現在価値を算定し、消費者厚生にもたらされる総合的な影響について検討することができる。イノベーションに対する企業結合の影響は不確実であり、時間が経ってから発生するため、当局は、方法論として確立している決定理論を十分に活用しなければ、その効果を十分には検討することはできないのである。

[103] 意思決定が目的合理性を達成するための原理、すなわち、最適意思決定の基準を明確にしようとする領域で、規範的意思決定論と呼ばれる。（統計的）決定理論、ゲーム理論はこれに属する。

競争当局の審査手法の近年の動向

日本の企業結合審査において依拠されている証拠や手法について、詳細に論じた研究や公表された資料は、弊社の知る限り存在していない。

事前相談ガイドラインによれば、第 1 次審査の段階では、当事会社が様々な資料を提出する必要があることがわかる。また、第 2 次審査に移行すればユーザーや当事会社の事業担当者及び競争事業者へのヒアリングやアンケートが行われることが明記されている。したがって、当事会社が提出した資料や、公取委が収集したユーザー・競争事業者の意見や資料・データをベースに判断が行われることがうかがい知ることができる。しかし、公表事例[104]においては、どのような証拠に基づき、どのような論理を用いて結論を出したのかということについては、必ずしも明示的に説明されていない。

他方、公取委は近年、経済分析を重視する態度を明らかにしている[105]。しかしながら、公表事例においては、公取委が内部で実施した経済分析や、当事会社から提出された経済分析の内容やその評価については、ほとんど公開されていない。

したがって、公取委で行われている企業結合審査の手法や証拠の評価方法は、公取委内部の職員か、企業結合審査に数多く関わってきた弁護士等の専門家以外には、ほとんどうかがう術がないのが実態である。また、企業結合に関わる審判や裁判が全く行われていないことから、公取委の論理や証拠の取扱の正当性について、第三者による検証が十分に行われたことも近年では全く無い。

欧米、特に、米国では、裁判手続による競争当局の企業結合審査の評価が数多く行われており、経済分析の歴史も長い。欧米における議論は、我が国の企業結合の審査手法への示唆に富んでいるものと考えられる。そこで、本章では、欧米における審査手法に関わる近年の調査研究の成果を紹介する。

1. ユーザーの見解

1.1. ユーザーの見解の位置付け

欧米の実務家の間では、ユーザーの見解（customer view）が企業結合審査において重要な役割を果たすという合意が一般的に存在している[106]。米国では、ユーザーからのクレームが、競争当局が当事者に対してセカンドリクエストを行ったり、裁判所に異議申立を行う根拠になりうるし、

---

104 公取委が、年度ごとに公表している、主要な企業結合事例を公表事例と呼んでいる。直近では、平成 21 年 6 月 9 日付で、平成 20 年度における主要な企業結合事例として、7 つの事例が公表されている。http://www.jftc.go.jp/ma/jirei.html 参照。

105 例えば、平成 21 年 3 月 4 日の事務総長会見記録をみると、「企業結合審査等においては，『経済分析等によって緻密な分析能力も必要である』ため，従前から，法曹資格者，エコノミスト等の多様な人材を積極的に受け入れている。(括弧は、執筆者追加)」ことを明らかにしている(http://www.jftc.go.jp/teirei/h21/kaikenkiroku090304.html)。また、平成 15 年 6 月 4 日の事務総長会見記録をみると、「(前略) 独占禁止法の運用，特に，合併等の審査におきまして経済分析が非常に重要であると考えております。」との発言がある(http://www.jftc.go.jp/teirei/h15/kaikenkiroku030604.html)。

106 Tucker, Reiter & Yingling "The Customer is Sometimes Right: The Role of Customer Views in Merger Investigations," *Journal of Competition Law and Economics,* 3, 2007 を参考にしている。

訴訟の場面でユーザーが証人となることも一般的である。

FTC が近年公表を継続している Horizontal Merger Investigation Data の 2008 年版[107]を見ると、1996-2007 年度の間において、ユーザーからの強い不満(Strong Customer Complaints)が寄せられた案件は 85 件あったが、そのうち 83 件(約 98%)については何らかの規制を行ったことを明らかにしている[108]。他方、ユーザーからの強くはない不満(No Strong Customer Complaints)[109]が寄せられた案件は 92 件あったが、そのうち 37 件(約 40%)については何らかの規制を行っていることが明らかにされている。すなわち、ユーザーからの懸念の表明が規制のトリガーとなっている傾向が強いことを示している。

DOJ と FTC が公表した Merger Guidelines Commentary 2006[110]においても、当局がユーザーの意見を重視していることを確認できる。例えば、Commentary では、「競争当局は、市場構造、競争過程、予想される企業結合の効果について、洗練されたユーザーの意見を注意深く考慮する。」と宣言している。また、「市場画定に関しては、ユーザーが最も良い情報源である。」という評価を与えている。他方、「ユーザーは、偏見に基づいたり、信頼性のない意見を当局に伝えることもある。」ということも指摘している。なお、米国では、判例やガイドラインでユーザーの意見を「考慮すべきである」という記載はなく、ガイドラインに、ユーザーの意見が「有用になり得る」と記載してあるのみである[111]。

欧州においても、DG Competition のベストプラクティス[112]には、企業結合に関する情報提供に関して、ユーザーは重要な役割を果たすと評価されている[113]。他方、米国とは異なり、競争当局にはユーザーの意見を求めることができる権限が与えられ、そして、ユーザーから提出された意見を考慮する権限も明示的に与えられている[114]。

1.2. ユーザー意見の利点と問題点

Tucker, Reiter & Yingling (2007)は、企業結合審査におけるユーザーの意見の利点と問題点を以下のようにまとめている。

利点

- ユーザーは、企業結合による反競争的効果があった場合に最も大きな損害を受けることから、一般的に、最も偏見のない市場参加者であるため、誤解に基づく見解や、虚偽の情報、不完全な情報を提供する誘因が最も小さい。

---

107 FTC, *Horizontal Merger Investigation Data, Fiscal Year 1996-2007* (http://www.ftc.gov/opa/2008/12/horizmerger.shtm)

108 FTC, *Horizontal Merger Investigation Data, Fiscal Year 1996-2007,* 2008 の Table 7.1 参照。

109 ユーザーからの強い不満とは、統合が許されたとすれば、著しい反競争的な効果が起こることについて信用性の高い懸念が示されたことを指す。他方、ユーザーからの強くはない不満とは、その他のユーザーからの意見を指し、多少の懸念や、信頼性の低い懸念、無反応、及び、統合への指示が示されたことを指す。

110 FTC & DOC, *Commentary on the Horizontal Merger Guidelines*, 2006.

111 DOJ &' FTC, Horizontal Merger Guidelines 0.1 項、2.221 の n.22 にこういった趣旨の記載がある。

112 DG Competition, Best Practice on the Conduct of EC Merger Control Proceedings (http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/proceedings.pdf)

113 DG Competition, Best Practice on the Conduct of EC Merger Control Proceedings, ¶34-37.

114 Article 18(4) the Merger Regulation; Articles 11, 16(1), (2) of the Implementing Regulation.

- 供給者からの嫌がらせを受ける可能性があり、また、政府に自らの秘密情報を提供しなければならないのに、企業結合に関する意見について法廷等を通じて明らかにするのであるから、その意見は特に信頼できる。
- ユーザーは、供給者間の競争に精通しようとする誘因がある。
- 企業結合審査の初期の段階では、潜在的な競争上の問題を把握する目的のためには、ユーザーの見解は特に有用になりうる。

問題点

1. ユーザーは、企業結合計画やその産業に関して基本的な知識を有していないかもしれない。
   - 当事企業はユーザーに対して企業結合計画を十分に説明していない可能性がある。そのため、ユーザーは企業結合計画に対して、誤った知識に基づく意見を有しているかもしれない[115]。
   - ユーザーは、必ずしも市場の需給について十分な知識を有していないかもしれない。例えば、流通業者が需要の変化に対して受動的な行動しか取っていないのであれば、統合の影響について十分に予想することは難しい。
   - 製品購入の経験が限定的であるために、企業結合計画の影響について正確に予想することは難しい可能性もある。
   - 特に、小規模のユーザーは、価格引き上げが仮に起こったとしてもその影響は小さいので、統合計画について真剣な評価をしようとする誘因が小さい。

2. ユーザーの意見は市場の評価の代表値となりえないかもしれない。
   - ユーザーに多様性がある場合には、代表的なユーザーグループを特定することが難しい[116]。
   - また、DOJ や FTC による企業結合審査においては、数十名のユーザーにインタビューが行われるとしても、証人として法廷で発言をするユーザーは数名である。
   - 2004 年 Oracle 事件[117]、2001 年 SunGard 事件、1997 年 Engelhard 事件、1996 年 Butterworth 事件で当局が敗訴した少なくとも一部の理由は、ユーザー証言がユーザー全体の意見を反映しているとは考えられないと判事が評価したからである。
   - HSR 法に基づく届出後の 30 日待機期間中に行われるユーザーサンプリングとしては、当事会社の上位ユーザーが採用されることがある[118]。これらのユーザーは、元々当事

---

115 同様の主張は、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review,* 1220 ページでも行われている。

116 同様の主張は、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review,* 1220 ページでも行われている。

117 United States v. Oracle, 331 F. Supp. 2d 1098 (N.D. Cal. 2004)

118 これは、企業結合による価格引き上げがあっても、他の製品への代替や、新規参入の協力ということが可能であるようなユーザーであり、しばしば、power buyers と呼ばれる。

会社の製品のユーザーであるから、他のユーザーと比べれば、他の製品への代替可能性については、過小評価する傾向がある。

- サンプルを増やせば済むという問題では必ずしも無いことに注意が必要である。2001年 United States v. SunGard 事件[119]では、当局は 50 件の企業結合に反対するユーザーの宣誓書を法廷に提出したが、当事会社のユーザーは 7500 人も存在していたため、50 件の宣誓書は「取るに足らないものである」と法廷では相手にされなかった。また、当事会社側が 90 件の企業結合に対して賛成するユーザーの意見書を提出したことに対しても、法廷では、ユーザー意見書が市場全体の評価を代表するものになるとは判断されなかった。
- ユーザーの意見は、「限界的な消費者(marginal consumer)」の意見ではないかもしれない。企業結合による価格上昇に対して、最も敏感に反応するのは、限界的な消費者であり、潜在的な価格上昇に対して反応しない消費者(inframarginal consumer)の意見は、企業結合の影響を推定するためにはほとんど役に立たない[120]。1997 年 United States v. Engelhard Corp.事件では、当局側のユーザー証言は、限界的な消費者のものではないとして、政府側の主張は全体的に認められなかった。Oracle 事件においても、政府側の証言者は、「限界的な消費者」のものではないと判事は判断している。

3. ユーザーは偏見や秘めた動機を持って意見を表明しているかもしれない

- ユーザーは、純粋に当該企業結合の市場への影響について関心を持っているというよりも、自己利益に基づく別の動機によって意見を表明しているかもしれない[121]。例えば、当事会社の競争事業者や、当事会社に投資している企業の意見は参考にならないかもしれない（SunGard 事件）。
- 企業結合案件についての知識はほとんど有していないにもかかわらず、当事会社と長期的な取引関係があるユーザーは、企業結合案件に対して好意的な見方を提示する可能性がある。一方の当事会社のユーザーは、他の当事会社が嫌いであるという理由で、競争上の影響というよりも好き嫌いで意見を表明する可能性もある。
- 流通業者や小売業者は、川上の企業結合の結果としての価格上昇を川下に転嫁できるのであれば、特にその企業結合に反対をしない可能性がある。特に、製品価格の固定割合が流通業者の利益（口銭が固定割合）と定まっているような場合には、むしろ、価格引き上げに対しては歓迎する可能性がある。
- 当事企業の生産する商品が、ユーザーの購買額の一部しか占めない場合には、ユーザーは、企業結合に対して関心を示さないかもしれない。また、当事会社の怒りを買うことによる不利益を心配したり、紛争に巻き込まれることを面倒と判断したり、政府

---

119 United States v. SunGard Data Sys., 172 F. Supp. 2d 172, 192 (D.D.C. 2001)

120 Walker (2006) "Search for a Competition Metric: The Role of Testimony from Customers, Competitors, and Economists," *Competition Law Journal,* 4 ページ。Sheffman, "Merger Enforcement," Antitrust Modernization Commission Testimony 8 ページ。

121 同様の見解は、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review,* 1220 ページでも行われている。

に秘密情報を提示したくないという理由で、企業結合に対する意見を表明しない可能性がある。

4. ユーザーの意見の軽重を測ることは難しい

- 同じ会社の違うセクションのユーザーは異なる意見を持つかもしれない。また、被告・原告に対しての説明と当局に対する説明を全く変える可能性もある。
- 企業結合の影響をほとんど受けないと考えられるユーザーの意見と、長期契約を締結していることにより直ぐには影響を受けると考えづらいユーザーの意見のどちらが重要であるのか判断が難しい可能性がある。
- 小売店ビジネスに関わる統合では、ユーザーが個別に意見を明らかにすることはかなり考えづらく、POS(Point of Sale)データやアンケート調査に依拠する他はない。米国当局は、この手法でいくつかの裁判（FTC v. Staple 事件、United States v. Echostar Communication Corp., No. 02-2138 (D.D.C. filed October 31, 2002)、FTC v. The Kroger Company (No. 00-1196 (N.D.Tex.2000))で勝利を収めている。

1.3. 企業結合審査・法廷におけるユーザーの意見評価のベストプラクティス

欧米では、ユーザーの意見の重要性は認識されているものの、上記のような問題に対応する重要性も認識されている。

実際、上記のような問題が指摘されていることと関連して、2004 年 Arch Coal 事件[122]や Oracle 事件においては、連邦裁判所は、統合により価格が上昇するという見解を持っている何人かのユーザーの意見に対して強い反対を表明して、統合を認可する判断を示したことが契機となって、独禁法上の企業結合規制に関わるユーザーの見解を適切に評価する方法についての議論が高まっている。これらの判決の評価に関しては様々な意見があり、今後、当局や裁判所が、ユーザーの意見により頼らない形で判断を行う傾向を助長することにつながると評価する識者もいるが[123]、ユーザーの意見が重要であることには今後も変わらないという見方をする識者もいる[124]。

Tucker, Reiter & Yingling (2007)や Gotts and Hemli (2006) [125]は、このような賛否両論を検討した結果として、当局や法廷においてユーザーの意見が重要視され続けることについては今後も変化は無いと結論づけている。そして、それらの判決は、信頼性が高く市場の全体の見方を代表するようなユーザーの意見を抽出することが極めて重要であるということを再確認するものであると評価している。また、ユーザーの意見は、他の有形の証拠、例えば、過去の購入経験や代替

---

122 FTC v. Arch Coal, Inc., 329 F. Supp. 2d 109 (D.D.C. 2004)

123 例えば、Harkrider (2005) "Proving Anticompetitive Impact: Moving Past Merger Guidelines Presumptions," *Columbia Business Law Review,* 317 の 340-42 ページ、Seiberg, (2004) "The Real World," *The Deal* の脚注 32 では、「MIT の経済学者の Hausman は、ユーザー意見に依拠することは、何ら根拠がないし、危険ですらあると信じている。」ことが紹介されている。

124 例えば、Denis (2005) "Show Me a Winning Story: Three Failed Merger Challenges in 2004 Reveal Lessons for Litigators," *Legal Times* の脚注 228、Werden (2005) "Coordinated Effects Analysis: The Arch Coal Decision," *Antitrust Source* の 15 ページ

125 ここの教訓については、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review* の 1225-1229 に依拠している。

行為の裏付けがあるかどうかを考慮した上で評価されるべきであることも示唆しているといえる。そのような裏付けがない主張はほとんど意味がないからである。更に、ユーザーが多数存在し、同質的ではない場合には、ユーザーの意見はあまり参考にはならないと主張している。ユーザー全体の代表的意見を得るためのサンプル抽出が極めて難しいからである。

2. 経済学的証拠

2.1. 経済学的証拠の位置付け

米国においては、過去数十年間の間、経済分析が企業結合審査において重要、時には、決定的に重要な役割を果たしてきた[126]。経済分析は、合併分析のあらゆる段階で有用である。最も単純な分析としては、経済学的な見地から、データを特定の方法でまとめて図式化することが考えられる。他方、最も精緻化された分析としては、複雑な計量経済学（統計学）を用いたデータ分析が考えられる。

経済分析の手法としては様々なものが用いられるが、一般的には、需要関数の推定を行い、自己弾力性（Own Price Elasticity）や交叉弾力性（Cross Price Elasticity）の値が計算される。これらの値を用いて、臨界損失／弾力性分析（Critical Loss/Elasticity Analysis）を行うことができる。臨界損失／弾力性分析を行うことによって、SSNIP テストの考え方に即した市場画定の分析を行うことが可能である。

自然実験（Natural Experiments）もしばしば用いられる手法である。地理的違い、時間の違い、競争者の有無の違いを用いて、市場画定、参入障壁、潜在的な競争圧力の効果について分析することが可能である。例えば、過去に統合が繰り返されてきた案件であれば、過去の統合による価格への影響について見ることによって、調査中の統合の影響について予想することができる。

また、推定された需要関数の式を前提として、企業行動のモデルを作り、統合後の価格を推定するという合併シミュレーションも使われている。

経済分析は、市場画定、参入の影響、企業間の競争関係の有無等、様々な問題に対する主張を裏付ける証拠を提供することができるが、以下のような経済分析特有の問題があることも知られている[127]。

1. 計量分析は、現実を近似する一連の仮定に依拠した方法に基づいている。また、分析結果は、モデルの仮定に敏感に反応する可能性もある。したがって、仮定が誤っている場合には、その信頼性は著しく低下する。
2. 経済学／計量経済学的な分析は、利用可能なデータに依拠している。データの信頼性に問題があったり、データが不正確であるにも関わらず、その問題に対して適切な対応がなされていない場合には、分析結果の信頼性に問題があるかもしれない。

---

[126] 本節は、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review* の 1229-1244 に依拠している。

[127] 以下のリストは、Gotts and Hemli (2006)の 1231 参照。

3. 案件を取り巻く経済実態に即した経済モデルが用いられるべきであるが、そうでない場合には、分析結果が無意味であったり、誤解を招くことになる。
4. 経済分析が適切なものであったとしても、その分析と結論が判決に反映されるように、専門家でない関係者、特に裁判官にわかりやすく説明するのは必ずしも容易ではない。例えば、前提としているデータに対する説明不足、重要な制度的要因との経済モデルの適合性に関わる説明不足、単純に統計分析が複雑であること等が理由で、混乱が引き起こされる可能性がある。

また、根源的な制約としては、経済分析は現在の市場構造を前提として、将来の予想を立てるという特徴を持つことである。つまり、経済分析では、企業結合前の状況をベースに企業結合後の状況を予想するという制約がある。最も、この問題は、しばしば誤解されているが、経済学分析に限定されるものではなく、他の分析手法にも全く同様に当てはまる批判である。例えば、ユーザーの意見についても、過去の経験で将来を予想する点では違いは無い。

このような問題を抱えながらも、FTC と DOJ は数多くのエコノミストをスタッフに抱え、複雑な案件では外部のエコノミストに依頼して経済分析を行っている。当事会社も、通常、アドバイザーとしてエコノミックコンサルタントを採用し、政府側のエコノミストとの対応を依頼している。いくつかのケースでは、経済分析の結果が当局の異議申立の有無の決定に重要な役割を演じうる。

経済分析の結果が当局の異議申立の意向を退けた例として有名なものは、船旅市場における、2002 年 Royal Caribbean Cruises, Ltd.と P&O Princess Cruise plc の統合計画と、Carnival Corporation による P&O Princess Cruise plc の敵対的買収計画に対する FTC の判断である。FTC は、FTC のエコノミストが行った包括的な経済分析を根拠として、3 対 2 で、両計画に対して異議申立を行わない決定を下した[128]。

FTC エコノミストは、当事会社間で、チケット発券直後には、価格弾力性が低い顧客（価格が高くなってもチケットを買う可能性が高い顧客）から利益を得ようと、高いチケット価格で販売し、船旅の出港時期に近い時期には、価格弾力性が大きい顧客（価格が高くなるとチケットを買わない可能性が高い顧客）への販売を拡大するために、チケット価格を大幅に引き下げるという、協調的な価格差別が可能になるかどうかを、両計画について分析した。そして、FTC エコノミストは、過去のチケット販売データを用いて様々なパターンを用いて分析を行った結果として、このような仮説を裏付ける証拠は見あたらないとして、企業結合後の協調的な価格差別の可能性は低いと判断した。

米国の法廷においては、企業結合案件に関して計量経済学的な分析を含む経済学的な証拠が用いられるようになってから 30 年以上経過している[129]。今や、幅広く信認されている経済学者が原告・被告側に採用されて法廷に登場するのはほとんど習慣になっている。ただし、法廷において

---

128 FTC, File No. 021 0041 (2002), Statement of the Federal Trade Comission Concerning Royal Caribbean Cruises, Ltd./P&O Prince Cruises PLC and Carnival Corporation/P&O Princess Cruises PLC.

129 例えば、United States v. United Technologies Corp., 1977-2 Trade Cases. P61, 647 (N.D. Ohio 1977)

経済学者が証言しても、近年の事例を見て分かるように、法廷がその証拠を文字通り受け取るとは限らない。

1995 年 Kraft 事件[130]では、Kraft が Nabisco のシリアル部門を買収することが問題視された。原告である NY 州は、シリアルの市場は大人向けと子供向けに別々に画定されると主張した。他方、判事は、NY 州が雇ったエコノミストの需要関数の推定結果において、子供向けシリアルと大人向けシリアルとの間の交叉弾力性の値には、一貫して、信頼性の高い形で、両シリアル間に代替関係があると判断できることから、NY 州の主張に妥当性がないと判断している。（判事が法廷のために依頼した第三者のエコノミストの助言を活用し、Kraft 側のエコノミストの経済分析結果を信用し、当該買収については問題がないという判断を示した。）すなわち、原告と被告側から経済分析が提出されたものの、一方のエコノミストの主張が認められ他方のエコノミストの主張が認められなかった事例と理解することができる。

1997 年 Staple 事件[131]では、文房具等を幅広く取り扱う Staple と Office Depo との合併が FTC により問題視された[132]。本件では、いわゆる Staple、Office Depo 及び OfficeMax といったオフィス・スーパーストアだけで市場が画定されるのか、その他の文房具を取り扱うアウトレット・ストア（例えば Wal-Mart）も市場に含まれるかどうかが問題となった。FTC 側と企業側では、この市場画定の問題について、極めて詳細な計量経済学的な分析結果を法廷に提出した。しかし、判決では、詳細な計量経済学的な分析結果を正面から検討するアプローチはとらず、計量経済学的な分析結果を FTC が提示した簡単な経済的な価格分析や当事会社の内部文書のサポート材料という形で利用し、当局側の判断を支持した。本件では、計量経済分析の証拠が正面から判決で取りあげられないとしても、証言や文書の証拠の補助的な証拠として使われうることを示している。

2000 年 Swedish Match 事件[133]では、Swedish Match North America が、National Tobacco Company, L.P.から噛みたばこ事業を買収することが問題視された。判事は、FTC と企業側から提出された経済分析の結果は説得力に欠けるという判断を示している。すなわち、FTC 側の経済分析は、統計学的な手法を用いずに需要の弾力性を推定していることが問題視され、企業側の経済分析は、提出した経済分析結果に一貫性がないという理由で信頼性がないと判断された。市場画定は、当事会社のライバル企業及び流通事業者の意見、そして、噛みたばこと嗅ぎたばこの間には価格を基準とした代替性がないことを示す当事会社の内部文書を証拠として、噛みたばこと嗅ぎたばこは別の市場が形成されると判断した。このように狭く市場が画定された結果として被告側は敗訴することになった。この事例は、経済分析の優劣によって一方の結果が採用されるとは限らず、両方の経済分析結果が採用されない場合があることを示していると言える。

---

130 New York v. Kraft Gen. Foods, 926 F. Supp. 321 (S.D.N.Y. 1995)

131 FTC v. Staples, Inc., 970 F. Supp. 1066 (D.D.C. 1997)

132 本件の説明は、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review* の 1235-7 の説明が一部誤っているため、ABA (2005) *Econometrics*, ABA Sections of Antitrust Law, 372-3 ページの説明に依拠している。

133 FTC v. Swedish Match, 131 F. Supp. 2d 151 (D.D.C. 2000)

2.2. 企業結合審査・法廷における経済学的証拠評価のベストプラクティス

Gotts and Hemli (2006) [134]は、過去の判例から次のようなベストプラクティスのインプリケーションが抽出できることを示している。

- 信頼性の高い経済学的証拠は合併分析において重要な役割を果たす。そのような証拠が適切に実施されて説明されれば、市場画定、競争分析、効率性の抗弁の重要な側面を明らかにすることができる。非常に複雑な計量経済学的な分析が必要になることもあるが、比較的簡単な分析も非常に有効に働くことがある。

- 経済分析の結果は、しばしば、依拠するデータ、方法、仮定によって極めて敏感に変化しうる。そこで、ベストプラクティスとしては、感度分析(sensitivity analysis)や頑健性テスト(robustness test)[135]を念入りに行うべきである。

- 経済分析そのものが、判決の中心とならないとしても、その他の証拠の妥当性を検証する役割を果たしうるため、有効性は失われない。

- 実務上の最も大きな問題の 1 つは、その方法論や結果を経済学者ではない弁護士と判事に理解できる形で説明することである。理解できない何かに対して、特に、原告と被告側のエコノミストの意見が真っ向から対決する場合には、証拠としてどの程度のウェイトをつければいいのかを判断することは難しい。できる限り専門家でない関係者に明確にわかりやすく説明することが重要である。

- 法廷が経済学的証拠をより受け入れようとしていることは事実であるが、その受け入れる態度には一貫性は見られない。法廷は、経済学的証拠を注意深く検討することについては好意的であり、場合によっては、経済学的証拠を要求することすらある。また、経済分析の正確性に対して、非合理な過度の要求をする場合もある。

- 経済学的証拠は非常に有用であるが、ユーザーの意見と同様に、案件を証明しきることはほとんどない。議論の説得力を増すためには、文書、経済分析、ユーザーの意見といった証拠を組み合わせて説明する必要がある。

3. 結論

ユーザーの見解と経済学的証拠は、企業結合審査に関しては非常に有効な手法である。DOJ や FTC では、利点や問題点に注意しながら、今後も両方の証拠に依拠した審査が行われていくことになると考えられる。近年の米国における裁判結果を見ると、法廷においては、ユーザーの見解や経済学的証拠のどちらであっても、その信頼性や案件への関連性の程度が高いことを示せば、

---

134 ここの教訓については、Gotts and Hemli (2006) "Just the Facts: The Role of Customer and Economic Evidence in M&A Analysis," *George Mason Law Review* の 1225-1229 に依拠している。

135 例えば、需要関数の推定において、考慮する変数の種類やデータ期間を変えたとしても、主張に違いが起こらないかどうかを確認する作業が当てはまる。

証拠能力が高いと見なされることになることを示していると言える。

第Ⅴ部

結論

目次

1. 提出資料と審査期間の問題 1
2. 企業結合審査の透明性と公平性の担保の問題 1
3. 事前相談制度における審査の改善、及び、正式届出後の審査への移行の可能性 1
4. 企業結合ガイドラインの運用の問題 2
5. 公表事例の充実 2

政策的課題

1.　提出資料と審査期間の問題

日本の企業結合審査は、法令に基づかない任意の行政サービスとしての事前相談制度のプロセスにおいて行われている。当該プロセスは、公正取引委員会の指針「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」（以下、事前相談ガイドライン）において定められている。当該ガイドラインにおいては、審査開始に要する資料の詳細や審査期間の設定、公取委の指摘に対する企業側の手続、第三者の意見受付、公取委の審査結果の回答方法等について定められている。

アンケート調査結果からは、企業結合審査に対する満足感は必ずしも低いものとは言えない。しかしながら、アンケート及びヒアリング調査を見ると、提出資料の必要性に関する判断の不透明性や要求量の多さ、そして、審査期間の長期化と不確実性を問題視する意見が数多く見られた。すなわち、①審査開始に要する資料の不透明性、②届出を要する取引範囲が広いこと等による資料準備の負担感、③累次の資料要求による審査期間の長期化、④審査スケジュールの不透明性、⑤一次審査と二次審査が適用される案件の不透明性、などといった問題が指摘されている。

したがって、実務家・**専門家の意見や欧米の制度・実務実態等を参考にしながら、提出資料の適正性、案件の事情を考慮した提出資料の柔軟性の確保、結合計画全体の進行を踏まえた審査スケジュールの予測可能性向上等を含む審査プロセスの向上を図るための具体的方策について検討を行う必要があるのではないか。**

2.　企業結合審査の透明性と公平性の担保の問題

アンケート及びヒアリング調査によると、事前相談制度に基づく企業結合審査の問題点としては、審査内容の不透明性や、企業結合の承認や問題解消措置の設計に関する公平性を担保する制度の不備が指摘されている。すなわち、①公取委の審査方法、判断根拠、採用した証拠の不透明性、②当事会社及び第三者からの反論機会の欠如、③問題解消措置の決定プロセスの妥当性の問題、④問題解消措置の実効性担保や事後評価制度の欠如、⑤書面による審査結果の非提示、について指摘があった。

したがって、**実務家・専門家の意見や欧米の制度・実務実態等を参考にしながら、公取委の指摘に対する企業側の反論機会の確保、第三者の意見提出の機会の確保、公取委の審査結果の回答・公表方法等を改善する具体的方策について検討を行う必要があるのではないか。**

これと関連して、届出基準・結合関係の判断基準の曖昧性と過剰性、という指摘もあった。そこで、企業結合規制全体における過度な手続コストを回避するためには、**届出基準が競争制限効果の比較的大きい案件を選り分ける機能を有するという観点から、現行の届出基準、及び、結合関係の判断基準の再検討を行う必要があるのではないか。**

3.　事前相談制度における審査の改善、及び、正式届出後の審査への移行の可能性

企業結合審査に係る不透明性・不公平感・負担感や、後述の公表事例の充実に対する根本的な

解決策として、**実務家・専門家の意見や欧米の制度・実務実態等を参考にしながら、審査開始に要する資料及び審査期間の透明性・柔軟性の確保、公取委の指摘に対する反論機会の確保、第三者の意見提出機会の確保、制度的な公表事例開示の確保、当事会社への公取委の書面による審査結果の回答の確保等について、改めて具体的に検討する必要があるのではないか。**

その際には、**現行の事前相談制度における審査の改善だけでなく、任意の行政サービスである事前相談制度における審査を廃止し、法令による透明かつ適正な手続が担保されるよう、正式届出後の審査に移行することを、１つの選択肢として検討する価値があるのではないか。**

これと関連して、**企業結合規制に係る裁判制度について、企業結合の性質を踏まえた上で、少なくとも制度的な原因により、裁判を利用しないインセンティブが働くことの無いような措置を検討する必要があるのではないか。**本調査のアンケートやヒアリング調査においては、裁判の長期化や、裁判において企業側が不利になる懸念が指摘されており、このような問題が払拭される制度の導入が考えられる。

2010年1月の届出基準の改正を受けて､今後､海外企業の届出が増加するものと見込まれるが、そうなれば、国際的な制度の整合性の観点から、現行制度に対する懸念が一層表面化することが予想されるため、いずれにせよ、現行制度の見直しは急務の課題であると考えられる。

4.　企業結合ガイドラインの運用の問題

企業結合ガイドラインについては累次の改正（直近平成19年）が行われており、公取委の審査における判断基準の透明性が図られてきている。アンケート調査結果を見ると、企業結合ガイドライン及び企業結合審査に対する全体的な満足度は比較的高い。

しかし、各論である、市場画定、経営状況、衰退産業、効率性、問題解消措置といった点については、公取委の企業活動の実態に対する理解が低い傾向、過去の判断に拘る傾向、ガイドラインの記載が非現実的、ガイドラインの記載と実際の運用との乖離等の問題が指摘されている。また、公取委は経済分析を重視するとしているにもかかわらず、経済分析の有用性に関する理解が不十分ではないかという指摘も見られた。

したがって、**市場画定、経営状況、市場全体の需要動向、効率性、問題解消措置等については、企業を取り巻く競争環境や、公取委の企業結合審査実務の実態、及び、実務家・専門家の意見や欧米の制度・実務実態等を考慮して、加筆・改訂できる部分があるかどうかを検証する必要があるのではないか。また、公取委の企業結合に関する業務の専門性を高めるために専任職員を常駐させることや、専門研修の実施等を通じた内部職員の育成、中途採用のエコノミストの重用といった執行体制の充実をはかる必要があるのではないか。**

5.　公表事例の充実

ガイドラインは一般的な考え方を明らかにする一方、個別具体的な判断の例を示し、ガイドラインを補佐するものとして、公取委が任意に公表している公表事例がある。しかしながら、アンケート及びヒアリング調査においては、審査における当局の事実認識と評価との因果関係の詳細（判断根拠、関連資料、企業側主張に対する見解等）に関する記載が不十分であり、公表数が少ない等の指摘がある。

審査の透明性の向上のためには、第三者による監視・評価を運用改善に結びつけるPDCAサイ

クル(plan-do-check-act cycle)が十分に機能することが必要であり、企業結合審査の啓蒙や当局と企業間の認識齟齬解消のためにも、公表事例数、及び、公表内容の更なる拡充を検討する必要があるのではないか。

その際には、当局の恣意性を排除した真の透明性を確保する観点から、上記の正式届出後の審査への移行可能性の検討と併せて、当局の行政処分の在り方及びその公表方法について検討すべきではないか。

添付資料

添付資料１　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例

別添　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例

企業結合ガイドラインの項目	当事会社からみて，競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素	根拠資料の例
第２－２	一定の取引分野（商品の範囲）	・商品の概要（形状，特性等） ・原材料，製法，製造工程図 ・品質・性能や規格・方式による商品の差異の程度 ・効用等が同種又は類似の商品 ・商品別価格，取引数量の動き ・需要者の認識・行動の特徴 ・工場生産設備の概要（ラインの切替可能性等） ・関連する文献，調査・分析等（以下，同じ。）
第２－３	一定の取引分野（地理的範囲）	・事業国・区域（当事会社及び競争者） ・工場・事業所の所在地・事業区域（当事会社及び競争者） ・需要者の買い回る範囲，購買行動 ・商品の特性 ・商品の輸送・提供手段，輸送費用 ・国・地域別価格，取引数量の動き ・物流・商流
第４－２(1)	当事会社グループの地位・競争者の状況（市場における競争の状況等を含む。）	・市場規模（数量・金額）の推移，需要予測 ・各当事会社（及び競争者）の生産・出荷数量及び金額の推移（用途別・需要部門別，自家消費・外販別等） ・当事会社の対象商品の売上高（利益・コスト） ・市場シェアの変動状況，当事会社間の従来の競争状況 ・製品別販売価格の月別推移（相対取引・市況の別，需要者グループ別，流通経路別等） ・価格決定の方法（販売促進費用・リベートや広告宣伝費等） ・価格交渉の頻度，価格変更のタイミングやその要因 ・商品別の流通経路図，経路別流通数量・金額，販売組織，流通系列化の状況 ・工場生産設備の概要（設備の内容，生産能力・生産数量・供給余力の推移及びそれらの算定方法，建設・計画中の設備の内容・生産能力等） ・輸出数量・輸出価格の推移（価格形成要因，国内品との価格差） ・当事会社の製品ラインアップの状況（製品カタログなど），他社製品の概要（製品ラインアップ，特色等） ・商品差別化（ブランド，グレード等）の状況，ブランドの評価 ・保有又は使用許諾を有する特許権，技術導入に関する提携の内容 ・新製品の開発状況，研究開発投資額（人員，施設の概要等） ・当該商品に係る国内外の技術革新の速さや程度，商品陳腐化の状況，売上高に占める研究開発投資費の割合の推移
第４－２(2)	輸入	・輸入数量・輸入価格の推移（価格形成要因，国内品との価格差） ・国際的取引に係る関税その他の税制や法制度上の規制の有無・内容

添付資料１　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例

		・輸入品の価格・品質・技術，輸入に係る費用・設備（物流・貯蔵設備等） ・輸入品の輸出国の需要動向・輸出余力，海外における有力な事業者の概要 ・今後の輸出入の予測
第４－２(3)	参入	・許認可等の法制度上の参入規制の有無 ・実態面での参入障壁の有無（参入に必要な生産設備の適正規模と所要資金額，立地条件，技術条件，原材料調達の条件，販売面の条件等） ・過去の参入事例及びその効果 ・参入可能性のある事業者や参入計画の有無，参入予定者の事業計画
第４－２(4)	隣接市場からの競争圧力	・隣接市場の競争状況及び隣接市場における競争が一定の取引分野における競争に与える影響の程度（競合品，隣接地域）
第４－２(5)	需要者からの競争圧力	・主要需要者名（所在地，販売数量・金額の推移） ・主要な需要者規模別販売先（大口・小口需要者）及び取引関係（販売数量（金額）の推移，取引方法等） ・需要者間の競争状況 ・取引先の変更容易性（取引先の切替費用，ユーザーの複数購買の状況，取引先の切替例等）
第４－２(7)	効率性	・企業結合に伴う合理化・効率化計画及び経済的効果の内容，算定根拠（規模の経済性，生産設備の統合，工場の専門化，輸送費用の軽減，研究開発の効率性等） ・当該企業結合を決定するに至るまでの内部手続に係る文書，効率性に関する株主及び金融市場に対する説明資料等 ・効率性向上による価格低下・品質向上・新商品提供等に係る過去の実績
第４－２(8)	当事会社グループの経営状況	・業績不振に陥っている当事会社に係る財務状況 ・業績不振に陥っている当事会社を救済することが可能な他の事業者との交渉の状況

（注）市場規模，価格，数量，市場シェア等の推移については，一般的には３～５年分程度を提出することが望ましいが，事案の内容，取引の特性や入手可能なデータの有無等によって，推移をみるべき期間は異なり得る。

なお，このようなデータの収集源としては，政府統計，業界団体の統計，市場調査機関の資料，ＰＯＳデータ（消費者向けの商品の場合）などが考えられる。

添付資料2-1 日米欧の届出提出資料比較表（日本と欧州Form CO通常版の比較）

	項目	内容		分析		
		欧州	日本			
		Form CO（通常版）	「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針　3（2）ア　企業結合計画の概要を示すものとして提出が必須の資料」 「別添　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例」	類似点	相違点	考察
合併情報	当事会社概要	※ Section 2 ・当事会社に関する情報（会社名、所在地、事業内容、担当者の連絡先情報、EC決定送付先の情報） ・事業代表者の役職（届出に署名した事業代表者はその権利が認められる書面証明を提出――代表者の名前、宛先、担当者の連絡先情報、ECから代表者への連絡送付先） ※ Section 5.3 ・当事会社最新年度報告所及び会計資料	※ 方針3（2）ア（ア）　①～③　（必須） ・当事会社の概要（会社名、代表者名、設立年月日、本支店・事業所の所在地、従業員数、事業内容） ・当事会社最終の事業実績（事業報告、貸借対照表及び損益計算書） ・株主構成、当事会社相互関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等）	・当事会社の基本情報は欧日においてほぼ同じ。Form COにて要求される年度報告書は通常日本で要求される資料を含む。		
	関連会社資料	※ Section 4 ・当事会社の親会社（直接・間接）及び「影響される関連市場」にて営業活動している（当事会社或いはその親会社の）子会社のリスト（★） ・「影響される関連市場」にて営業活動している同グループ事業が（単独或いは合計で）10%を超える議決権、株式資本或いは他の証券を保有する事業のリスト ・★の中で「影響される関連市場」にて営業活動している事業の過去3年間行われた買収の詳細	※ 方針3（2）ア（ア）　④　（必須） ・関連会社の概要（会社名、代表者名、設立年月日、本支店・事業所の所在地、従業員数、事業内容） ・関連会社最終の事業実績（事業報告、貸借対照表及び損益計算書） ・関連会社株主構成、当事会社の関連会社相互関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等） ・注：関連会社とは、対象商品に関し当事会社と水平的又は垂直的関係にある会社のうち、当事会社が総株主の議決権の10%を超えて保有する会社及び当事会社の総株主の議決権の10%を超えて保有する会社。		・Form COの関連会社に関する資料要求は日本と多少異なる。欧州は主に「影響される関連市場」範囲で営業活動している関連会社に注目。 ・また、欧州は関連会社のリスト及び過去3年間で行われた買収案件を要求するのに対し、日本は関連会社の概要、事業実績、株主構成などの資料を要求する。	
	結合計画内容	※ Section 3 ・結合内容（分類（完全統合、単独・共同管理の買収、JVなど）、当事会社による完全・部分統合、経済・財務構造の簡略な説明、当事会社の一方によるもう一方の株式公募が前者の監督管理委員会或いは当社を法的に代表する他の機関が同意したかどうか、合併を完成するための重要なイベントの計画・予定日付け、合併後の所有と支配の構造提案、当事者が受け取る（国家機関を含む全ての出所からの）財政的・他の援助および当支援の内容と金額、合併に係る経済部門） ・結合に係る取引の金額（関連する全ての資産の購入価格） ・結合に係る当事会社の全ての事業の最新財務年度粗利益データ（世界、EU、EFTA、EU各国、EFTA各国、EU総利益の2/3を超える国、EFTA総利益の2/3を超える国別々） ・合併目的の経済的合理性 ※ Section 5.1-5.2 ・合併のための全ての最終・最新文献のコピー（当事会社間の同意、株式取得による支配権買収、或いは公共入札のいずれの場合においても） ・公共入札の場合、オファー文献のコピー	※ 方針3（2）ア（イ）　（必須） ・結合目的、結合方法、結合対象事業範囲 ・結合のスケジュール ・当事会社による結合計画の公表資料・合意文書等	・結合の目的、内容、スケジュール、関連資料に関しての内容はほぼ同じ。	・具体的な内容を網羅的にリストアップしている点で、Form CO（通常版）の資料要求の方が具体的である。 ・EUでは世界、EU、EFTAなどの各地域において明確に別々の粗利益データを請求されるので、会社側は相当な量の資料を準備しなければいけない。	
	合併に関する分析	※ Section 5.4 ・合併の評価・分析のため取締役会役員（或いは監察役会役員、他の類似の役職を持つ者、このような権限を委任された者）が（或いはのために）書かれた全ての分析・報告・研究・調査・他の類似の文献のコピー（内容は市場シェア、競争状況、（実際および潜在的な）競合者、合併の合理的理由、売上増加或いは他の商品・地理的市場に拡大する可能性、一般的市場状況）	別添　（任意） ・関連する文献、調査・分析等		・EUの合併に関する分析・調査の書類の提示要求は相当詳細に書かれている。 ・日本は曖昧な書き方で、提出は制度上任意である。	
市場	関連市場（商品）	※ Section 6. I ・主に関連商品市場の定義が説明されており、それを基にデータを提出する。 ・関連商品市場の定義に基づき、代替性、競争状況、価格、交差弾力性及び他の要因（例：場合により供給代替性）などを考慮した上で、何故このような商品・サービスが含まれるかを分析するとされている。	※ 方針3（2）ア（ウ）　①　（必須） ・対象商品概要（形状、特性、原材料、製法、用途等） ※ 別添 2-2　（任意） ・商品の概要（形状、特性等） ・原材料、製法、製造工程図 ・品質・性能や企画・方式による商品の差異の程度 ・効用等が同種又は類似の商品 ・商品別価格、取引数量の動き ・需要者の認識・行動の特徴 ・向上生産設備の概要（ラインの切替可能性など） ・関連する文献、調査・分析等		・具体的な考慮要因を網羅的にリストアップしている点で、日本の資料要求の方が具体的である。	・リストアップされた要因は事実上Form COにて関連商品市場に関する資料として要求される内容とほぼ同じではないかと思われる（運用の問題）。
	関連市場（地理的範囲）	※ Section 6. II ・主に関連地理的市場の定義が説明されており、それを基にデータを提出する。 ・関連地理的市場の定義に基づき、商品・サービスの本質・特性、参入障壁の有無、消費者嗜好、隣接地理的市場との当事者市場シェア或いは価格の差異などを考慮するとされている。	※ 別添 2-3　（任意） ・事業国・区域（当事会社及び競争者） ・工場・事業所の所在地・事業区域（当事会社及び競争者） ・需要者の買い回る範囲、購買行動 ・商品の特性 ・商品の輸送・提供手段、輸送費用 ・国・地域別価格、取引数量の動き ・物流・商流 ・関連する文献、調査・分析等		・具体的な考慮要因を網羅的にリストアップしている点で、日本の資料要求の方が具体的である。	・リストアップされた要因は事実上Form COにて関連商品市場に関する資料として要求される内容とほぼ同じではないかと思われる（運用の問題）。
	影響される関連市場（Affected relevant product market）（商品）	※ Section 6. III ・「影響される関連商品市場」とは、（水平合併の場合）EEA領域、EU、EFTA領域、EU或いはEFTAの各参加国において、同じ商品市場にて当事会社の二社以上が営業し、且つ合併により市場シェアが15%を超える関連商品市場のことを指す。 ※ Section 8.2-8.5、8.7　（EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出） ・Section 8.2-8.5 ：市場供給に関する資料（影響される関連市場において主要な流通経路・サービス網及びその重要性、★による流通・サービスがどの程度行われているか、過去3年間EC、EFTA領域における生産能力の推定、その生産能力における各当事会社の割合及び稼働率、（必要な場合）生産設備の位置及び生産能力に関する情報）。 ・Section 8.7：市場需要に関する資料（当該市場の発展段階（新規、拡張、成熟或いは衰退）、市場需要拡大の予測、消費者の認識（ブランドへの忠誠、販売前後のサービス、全種類商品の揃い、ネットワーク効果）、特徴・品質による商品差異、当事会社商品の間の代替性、（時間・費用上）消費者に係る供給者間の切替コスト、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、独占流通契約又は他の長期的契約の重要性、国家機関、省庁、国家企業或いは他の相似る団体が需要源としての重要性）。	N/A		・「影響される関連商品市場」の定義はForm CO（通常版）だけにある。 ・Form CO（通常版）では、EEA領域、EU、EFTA領域、EU或いはEFTAの各参加国の市場資料を別々に分けて提出を要求するため、会社側は相当な量の資料を準備しなければならない。	・欧州Form COの「影響される関連商品市場」はSection 6. I にて画定した関連商品市場の一部で、ECが審査の際関心を持つ市場範囲と見ていいと思われる。すなわち、日本での「一定の取引分野（商品の範囲）」との重要さは同じ。「影響される関連商品市場」に関する資料請求Section 8.2-8.5, 8.7 は日本の「一定の取引分野（商品の範囲）」にリストアップされている項目と類似している。

添付資料2-1 日米欧の届出提出資料比較表（日本と欧州Form CO通常版の比較）

	項目	内容		分析		
		欧州	日本			
		Form CO（通常版）	「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針　3（2）ア　企業結合計画の概要を示すものとして提出が必須の資料」 「別添　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例」	類似点	相違点	考察
競争制限	当事会社グループの地位・競争者の状況（市場における競争の状況等を含む）	※ Section 5.3 ・当事会社最新年度報告書及び会計資料 ※ Section 7.1-7.4 & 7.7 （資料は過去3年分請求（EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出）、市場は影響される関連市場） ・Section 7.1：市場規模（売上金額・数量）及び算定の根拠となる文書 ・Section 7.2：当事会社の売上金額・数量、市場シェアの推定 ・Section 7.3-7.4：関連地理的市場にて5%以上のシェアを持つ全ての競争者の市場シェア（金額、場合により数量）推定、統合前後のHHI及び両者の差異、算定の根拠となる文書、法務部部長の連絡先（名前、宛先、電話、ファックス、Email） ・Section 7.7：当事会社が商品・サービスをどのように生産・販売・価格決定するか。 ※ Section 8 （市場は影響される関連市場） ・Section 8.2-8.5 ：市場供給に関する資料（影響される関連市場において主要な流通経路・サービス網及びその重要性、★による流通・サービスがどの程度行われているか、（必要な場合）生産設備の位置及び生産能力に関する情報、過去3年間EC、EFTA領域における生産能力の推定、その生産能力における各当事会社の割合及び稼働率、当事者と競合者の製品パイプライン・将来導入可能な商品・生産・販売能力拡張の計画の有無）。 ・Section 8.7：市場需要に関する資料（当該市場の発展段階（新規、拡張、成熟或いは衰退）、市場需要拡大の予測、特徴・品質による商品差異、当事会社商品の間の代替性、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、消費者の認識（ブランドへの忠誠、販売前後のサービス、全種類商品の揃い、ネットワーク効果）、当事会社商品の間の代替性、（時間・費用上）消費者に係る供給者間の切替コスト、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、独占流通契約又は他の長期的契約の重要性、国家機関、省庁、国家企業或いは他の相似る団体が需要源としての重要性）。 ・Section 8.12：共同契約はどの程度存在しているか、及び契約（研究開発、ライセンス、共同生産、長期情報提供交換など）の詳細の提出。	※ 方針3（2）ア(ウ)～(エ) 〈必須〉 ・対象商品概要（対象商品と競合していると考えられる商品、商品の概要（形状、特性、原材料、製法、用途、市場規模、商流・物流等）） ・対象商品を提供する事業者の概要（対象商品を提供する各事業者の名称及び事業地域、（当事会社が競争関係にある取引の場として適当と考える市場について）対象商品を提供する各事業者の名称及び市場シェア、（当事会社が競争関係にある取引の場として適当と考える市場について）当該企業結合後のHHI指数及び結合によるHHI増分） ※ 別添 4-2 (1) 〈任意〉（シェアなどの推移は一般的に3～5年分を請求（場合により期間が異なり得る）） ・市場規模（数量・金額）の推移、需要予測 ・各当事会社の生産・出荷数量及び金額の推移（用途別・需要部門別、自家消費・外販別など） ・市場シェアの変動状況、当事会社間の従来の競争状況 ・競争者の生産・出荷数量及び金額の推移（用途別・需要部門別、自家消費・外販別など） ・製品別販売価格の月別推移（相対取引・市況別、需要者グループ別、流通経路別等） ・当事会社の対象商品の売上高（利益・コスト） ・価格決定の方法（販売促進費用・リベートや広告宣伝費等） ・価格交渉の頻度、価格変更のタイミングやその要因 ・商品別の流通経路図、経路別流通数量・金額、販売組織、流通系列化の状況） ・工場生産設備の概要（設備の内容、生産能力・生産数量・供給余力の推移及びそれらの算定方法、建設・計画中の設備の内容・生産能力等） ・輸出数量・輸出価格の推移（価格形成要因、国内品との価格差） ・商品差別化（ブランド、グレード等）の状況、ブランドの評価 ・当事会社の製品ラインアップの状況（製品カタログなど）、他社製品の概要（製品ラインアップ、特色等） ・保有又は使用許諾を有する特許権、技術導入に関する提携の内容	・日本でリストアップされている内容は一部（対象商品の競合商品、競合者の概要及び生産・出荷数量と金額、製品別価格の推移、輸出情報）以外全部Form CO（通常版）に含まれている。	・欧州のほうが網羅的にリストアップされているため、より具体的である。欧州の市場供給・需要に関する資料の内容において、Form CO（通常番）に含まれている内容が明らかに日本より多い。 ・Form CO（通常版）では期間が3年と明白に記載しているに対し、日本は期間が一般的に3～5年（場合により異なる）となり、明白ではない。 ・Form CO（通常版）はEEA領域、EU、EFTA領域、EU或いはEFTAの各参加国の市場資料を別々に分けて提出することとなるため、会社側は相当な量の資料を準備しなければならない。	・Form CO Section 7.1-7.3及びSection 8 の項目で日本の「別添2-2 一定取引分野（商品の範囲）」にてカバーされていない部分が「方針3（2）ア(ウ)～(エ)」及び「別添4-2 (1)」一部とほぼ同じ。
	研究開発	※ Section 8.11 （市場は影響される関連市場） ・事業が関連市場にて長期的に競争力を保つための研究開発の重要性（市場・当事会社の研究開発の傾向・強度、適切な期間内にて市場の技術開発の推移、市場における主要な技術革新及びそれをもたらした事業、市場の技術革新周期及び当事会社がその周期のどの段階にいるか）	※ 別添 4-2 (1) 〈任意〉 ・新製品の開発状況、研究開発投資額（人員、施設の概要等） ・当該商品に係る国内外の技術革新の早さや程度、商品陳腐化の状況、売上高に締める研究開発投資費の割合の推移	・当項目について日本と欧州は内容的に同じ。		
	参入	※ Section 8.8-8.10 （市場は影響される関連市場） ・過去5年間の実質的な参入事例の有無、各参入の法務部部長連絡先及び現在の市場シェア推定。当事会社が過去5年間に市場へ参入した場合、参入障壁に関する分析。 ・当事会社の観点からして、市場へ参入する可能性のある（ECやEEA外のみにて営業されている）事業の有無、参入事業の法務部部長の連絡先、参入が可能な理由及び予測時期。 ・地理・商品面から参入を影響する要因（実質的な競争力を持つ競争者（その競争者の市場シェアも提出）に等しい規模の参入に係るコスト（研究開発、生産、流通経路、広告等）、法的・制度上の参入規制、許可・技術・他の知的財産による参入障壁、当事者が許可・技術・他の権利の所持者・許諾者・非許諾者であるか、商品生産・流通において規模の経済化の重要性、供給資源（原材料やインフラ）への利用権利など）	※ 別添 4-2 (3) 〈任意〉 ・許認可等の法制度上の参入規制の有無 ・実態面での参入障壁の有無（参入に必要な生産設備の適正規模と所用資金額、立地条件、技術条件、原材料調達の条件、販売面の条件等） ・過去の参入事例及びその効果 ・参入可能性のある事業者や参入計画の有無、参入予定者の事業計画	・当項目について日本と欧州は内容的に同じ。		
	輸入	※ Section 7.3-7.5 （資料は過去3年分請求（EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出）、市場は影響される関連市場） ・関連地理的市場にて5%以上のシェアを持つ全ての輸入競争者の市場シェア（金額、場合により数量）推定、法務部部長の連絡先、当事会社統合前後HHI及び両者の差異、算定の根拠となる文書 ・EEA領域外からの輸入における当事会社グループの割合 ・EEA領域外からの輸入先、輸入総金額・総数量（割当・関税障壁・非関税貿易障壁による輸入への影響、輸送や他の費用による輸入への影響）	※ 別添 4-2 (2) 〈任意〉 ・輸入数量・輸入価格の推移（価格形成要因、国内品との価格差） ・国際的取引に係る関税その他の税制や法制度上の規制の有無・内容 ・輸入品の価格・品質・技術、輸入に係る費用・設備（物流・貯蔵設備等） ・輸入品の輸出国の需要動向・輸出余力、海外における有力な事業者の概要 ・今後の輸出入の予測	・日欧ともに輸入障壁の有無、輸入の数量に関するデータを要求する。	・日本のほうが輸入品に関しての定性的情報を多く求めているように見える。例えば、輸入品の品質・技術・設備など。 ・日本では輸入品の輸出国の需要動向・輸出余力も例示として書かれている。 ・Form COでは、輸入競争者の法務部部長連絡先以外は定量的情報。例えば、輸入競争者のHHIなど）。	
	効率性	※ Section 9.3 ・企業結合に伴う効率性の詳細説明（効率性に至るまでのステップ、リスク、時間及びコスト） ・可能であれば、効率性の定量的算定（及び根拠）。関係があれば、新商品導入或いは品質向上に関連する効率性の算定。コスト削減による効率性は、一回限りの固定費用削減、経常費用削減、変動費用削減を別々に記載。 ・効率性により消費者が得られる利益（及び根拠）。 ・当事会社が合併以外（競争懸念が生じる可能性の低い）の手段で同等な効率性を得られない理由。	※ 別添 4-2 (7) 〈任意〉 ・企業結合に伴う合理化・効率化計画及び経済的効果の内容、算定根拠（規模の経済性、生産設備の統合、向上の専門家、輸送費用の軽減、研究開発の効率性等）。 ・当該企業結合を決定するに至るまでの内部手続に係る文書、効率性に関する株主及び金融資料に対する説明資料等。 ・効率性向上による価格低下・品質向上・新商品提供等に係る過去の実績。		・欧州は効率性が合併特有なもの及び消費者に利益をもたらすことに関して根拠があるかどうかを重視。また、効率性算定に関する要求がより詳細に記載されている。 ・日本は主に過去の実績及び社内資料を頼りにしているように見える。	
	経営状況（破綻か否か）	N/A	※ 別添 4-2 (8) 〈任意〉 ・業績不振当事社に係る財務状況 ・救済することが可能なほかの事業者との交渉状況		・欧州にて明確に該当項目はない。	・欧州にて明確に該当項目はないが、破綻企業の議論は出来るため、被取得会社が破綻企業の場合、関連資料は別の項目にて提出すると思われる。

注：欧州（通常版）と日本の提出資料要求項目における比較表。「類似点」と「相違点」別に項目をリストアップしたものである。

添付資料2-2 日米欧の届出提出資料比較表（日本と米国の比較）

	項目	内容		分析		
		日本	米国	類似点	相違点	考察
		「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針　3（2）ア　企業結合計画の概要を示すものとして提出が必須の資料」 「別添　競争上の判断に及ぼす影響が大きいと考える要素の根拠を示す資料の例」	HSR			
合併情報	当事会社概要	※ 方針3（2）ア(ア) ①～③ 〈必須〉 ・当事会社の概要（会社名、代表者名、設立年月日、本支店・事業所の所在地、従業員数、事業内容） ・当事会社最終の事業実績（事業報告、貸借対照表及び損益計算書） ・株主構成、当事会社相互関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等）	※ Item 1、Item 4 (a)–(b) ・Item 1 は当事会社に関する基本情報（届出提出者の名称、本社所在地など） ・Item 4 (a) はSECに提出した資料 ・Item 4 (b) は年度報告書、年度監察報告書及び財務表。	・当事会社の基本情報は日米においてほぼ同じ（類似点参照）。書き方は異なるが、HSR届出表のSECへの提出資料や年度報告書に日本の当事会社概要が含まれる。		
	関連会社資料	※ 方針3（2）ア(ア) ④ 〈必須〉 ・関連会社の概要（会社名、代表者名、設立年月日、本支店・事業所の所在地、従業員数、事業内容） ・関連会社最終の事業実績（事業報告、貸借対照表及び損益計算書） ・関連会社株主構成、当事会社の関連会社相互関係（株式所有、役員兼任、業務提携、融資、取引関係等） ・注：関連会社とは、対象商品に関し当事会社と水平的又は垂直的関係にある会社のうち、当事会社が総株主の議決権の10%を超えて保有する会社及び当事会社の総株主の議決権の10%を超えて保有する会社。	※ Item 1 (f)、2 (a) ・当事会社全ての究極親事業体（ultimate parent entity）のリスト		・米国は究極親事業体のリストしか請求しないため、関連会社に関する資料要求範囲は日本が米国より広い。しかも、日本ではリストだけではなく、関連会社の基本情報も要求される。	
	結合計画内容	※ 方針3（2）ア(イ) 〈必須〉 ・結合目的、結合方法、結合対象事業範囲 ・結合のスケジュール ・当事会社による結合計画の公表資料・合意文書等	※ Item 2–3 ・Item 2 は結合の分類（合併、JV、連結など）、閾額、買収により所持される資産・議決権のある株式・個人利益（noncorporate interests）の金額 ・結合に関する説明、買収される資産・議決権のある株式の詳細	・日米において項目の書き方は異なるが、要求される内容は基本的に同じだと思われる。		・HSR届出表の「結合に関する説明」にて日本にて要求される結合計画内容が殆ど含まれるのではないか。
	合併に関する分析	別添 〈任意〉 ・関連する文献、調査・分析等	※ Item 4 (c) ・合併の評価・分析のため幹部或いは取締役（或いは非法人会社の場合、類似の役職を持つ者）が（或いはのために）書かれた全ての分析・報告・研究・調査・他の類似の文献（内容は市場シェア、競争状況、競合者、市場、売上増加或いは他の商品・地理的市場に拡大する可能性）。全ての書類に準備された日付及び筆者の名前及び称号を示す。		・米国の合併に関する分析・調査の書類の提示要求は相当詳細に書かれている。 ・日本は曖昧な書き方で、提出は制度上任意である。	
市場	関連市場（商品）	※ 方針3（2）ア(ウ) ① 〈必須〉 ・対象商品概要（形状、特性、原材料、製法、用途等） ※ 別添 2–2 〈任意〉 ・商品の概要（形状、特性等） ・原材料、製法、製造工程図 ・品質・性能や企画・方式による商品の差異の程度 ・効用等が同種又は類似の商品 ・商品別価格、取引数量の動き ・需要者の認識・行動の特徴 ・向上生産設備の概要（ラインの切替可能性など） ・関連する文献、調査・分析等	※ Item 5 ・6桁NAICS（産業）コード、記述及び米ドル売上 ・10桁NAICS（工業製品）コード、記述及び米ドル売上 ・7桁NAICS（工業製品種目）コード、記述及び米ドル売上 ・6桁NAICS（非工業製品種目）コード、記述及び米ドル売上		・具体的な考慮要因を網羅的にリストアップしている点で、日本の資料要求の方が具体的である。 ・米国のHSR届出表では明確に関連商品市場についての資料は請求されておらず、販売製品のNAICSコード（及び該当コードの説明）と売上を提出するだけ。	・関連市場については、Item 4(c)にて請求される分析や報告にてある関連市場の資料が含まれるのではないかと思われる（運用の問題）。
	関連市場（地理的範囲）	※ 別添 2–3 〈任意〉 ・事業国・区域（当事会社及び競争者） ・工場・事業所の所在地・事業区域（当事会社及び競争者） ・需要者の買い回る範囲、購買行動 ・商品の特性 ・商品の輸送・提供手段、輸送費用 ・国・地域別価格、取引数量の動き ・物流・商流 ・関連する文献、調査・分析等	※ Item 7 (c) ・買収者および被買収者が同じ6桁NAICSコードの産業で売上がある場合、該当地理的市場		・米国HSR届出表には、経済学的な「関連地理的市場」に該当する項目はない。	
	影響される関連市場（Affected relevant product market）（商品）	N/A	N/A	・「影響される関連商品市場」の定義はForm CO（通常版）だけにあるため、日米には適用されない。		
競争制限	当事会社グループの地位・競争者の状況（市場における競争の状況等を含む）	※ 方針3（2）ア(ウ)～(エ) 〈必須〉 ・対象商品概要（対象商品と競合していると考えられる商品、商品の概要（形状、特性、原材料、製法、用途、市場規模、商流・物流等）） ・対象商品を提供する事業者の概要（対象商品を提供する各事業者の名称及び事業地域、（当事会社が競争関係にある取引の場として適当と考える市場について）対象商品を提供する各事業者の名称及び市場シェア、（当事会社が競争関係にある取引の場として適当と考える市場について）当該企業結合後のHHI指数及び結合によるHHI増分） ※ 別添 4–2 (1) 〈任意〉（シェアなどの推移は一般的に3～5年分を請求（場合により期間が異なり得る）） ・市場規模（数量・金額）の推移、需要予測 ・各当事会社の生産・出荷数量及び金額の推移（用途別・需要部門別、自家消費・外販別など） ・市場シェアの変動状況、当事会社間の従来の競争状況 ・競争者の生産・出荷数量及び金額の推移（用途別・需要部門別、自家消費・外販別など） ・製品別販売価格の月別推移（相対取引・市況別、需要者グループ別、流通経路別等） ・当事会社の対象商品の売上高（利益・コスト） ・価格決定の方法（販売促進費用・リベートや広告宣伝費等） ・価格交渉の頻度、価格変更のタイミングやその要因 ・商品別の流通経路図、経路別流通数量・金額、販売組織、流通系列化の状況） ・工場生産設備の概要（設備の内容、生産能力・生産数量・供給余力の推移及びそれらの算定方法、建設・計画中の設備の内容・生産能力等） ・輸出数量・輸出価格の推移（価格形成要因、国内品との価格差） ・商品差別化（ブランド、グレード等）の状況、ブランドの評価 ・当事会社の製品ラインアップの状況（製品カタログなど）、他社製品の概要（製品ラインアップ、特色等） ・保有又は使用許諾を有する特許権、技術導入に関する提携の内容	※ Item 4 (b)–(c) ・Item 4 (b)：年度報告書、年度監察報告書及び財務表。 ・Item 4 (c)：合併の評価・分析のため幹部或いは取締役（或いは非法人会社の場合、類似の役職を持つ者）が（或いはのために）書かれた全ての分析・報告・研究・調査・他の類似の文献（内容は市場シェア、競争状況、競合者、市場、売上増加或いは他の商品・地理的市場に拡大する可能性）。全ての書類に準備された日付及び筆者の名前及び称号を示す。	・対象商品や当事会社の基本な情報（概要、生産・出荷数量や金額など）は、米国では年度報告書の中に含まれる。	・日本のほうが項目上詳細に書かれている。	・米国のHSR届出表では、会社側で準備された統合に関しての分析・報告などに市場競争状況の内容が含まれるが、日本と比較して具体的にどれ程詳細なものかは不明。
	研究開発	※ 別添 4–2 (1) 〈任意〉 ・新製品の開発状況、研究開発投資額（人員、施設の概要等） ・当該商品に係る国内外の技術革新の早さや程度、商品陳腐化の状況、売上高に締める研究開発投資費の割合の推移	N/A		・米国HSR届出表には該当項目なし。	
	参入	※ 別添 4–2 (3) 〈任意〉 ・許認可等の法制度上の参入規制の有無 ・実態面での参入障壁の有無（参入に必要な生産設備の適正規模と所用資金額、立地条件、技術条件、原材料調達の条件、販売面の条件等） ・過去の参入事例及びその効果 ・参入可能性のある事業者や参入計画の有無、参入予定者の事業計画	N/A		・米国HSR届出表には該当項目なし。	
	輸入	※ 別添 4–2 (2) 〈任意〉 ・輸入数量・輸入価格の推移（価格形成要因、国内品との価格差） ・国際的取引に係る関税その他の税制や法制度上の規制の有無・内容 ・輸入品の価格・品質・技術、輸入に係る費用・設備（物流・貯蔵設備等） ・輸入品の輸出国の需要動向・輸出余力、海外における有力な事業者の概要 ・今後の輸出入の予測	N/A		・米国HSR届出表には該当項目なし。	
	効率性	※ 別添 4–2 (7) 〈任意〉 ・企業結合に伴う合理化・効率化計画及び経済的効果の内容、算定根拠（規模の経済性、生産設備の統合、向上の専門家、輸送費用の軽減、研究開発の効率性等）。 ・当該企業結合を決定するに至るまでの内部手続に係る文書、効率性に関する株主及び金融資料に対する説明資料等。 ・効率性向上による価格低下・品質向上・新商品提供等に係る過去の実績。	N/A		・米国HSR届出表には該当項目なし。	
	経営状況（破綻か否か）	※ 別添 4–2 (8) 〈任意〉 ・業績不振当事社に係る財務状況 ・救済することが可能なほかの事業者との交渉状況	N/A		・米国HSR届出表には該当項目なし。	

注：日本と米国の提出資料要求項目における比較表。「類似点」と「相違点」別に項目をリストアップしたものである。

添付資料2-3 日米欧の届出提出資料比較表（欧州Form COの通常版と簡略版の比較）

	項目	内容		分析		
		欧州 Form CO（通常版）	欧州 Form CO（簡略版）	類似点	相違点	考察
合併情報	当事会社概要	※ Section 2 ・当事会社に関する情報（会社名、所在地、事業内容、担当者の連絡先情報、EC決定送付先の情報） ・事業代表者の役職（届出に署名した事業代表者はその権利が認められる書面証明を提出――代表者の名前、宛先、担当者の連絡先情報、ECから代表者への連絡送付先） ※ Section 5.3 ・当事会社最新年度報告所及び会計資料	※ Section 2 ・同左 ※ Section 5.2 ・Short Form Section 5.2はForm CO Section 5.3と同じ。項目は同左。	・通常版と簡易版では請求内容が完全に一致する。		
	関連会社資料	※ Section 4 ・Section 4.1：当事会社の親会社（直接・間接）及び「影響される関連市場」にて営業活動している（当事会社或いはその親会社の）子会社のリスト（★） ・Section 4.2.1：「影響される関連市場」にて営業活動している同グループ事業が（単独或いは合計で）10%を超える議決権、株式資本或いは他の証券を保有する事業のリスト ・Section 4.2.3：★の中で「影響される関連市場」にて営業活動している事業の過去3年間行われた買収の詳細	※ Section 4.1 & 4.2 ・簡略版Section 4.1-4.2は通常版Section 4.1と同じ。内容は同左。	・★のリストは同じ。	・通常版での関連会社に関するリスト請求は簡略版より厳しい（「影響される関連市場」にて営業活動している（単独或いは合計で）10%を超える議決権、株式資本或いは他の証券を保有する同グループ事業）。	
	結合計画内容	※ Section 3 ・結合内容（分類（完全統合、単独・共同管理の買収、JVなど）、当事会社による完全・部分統合、経済・財務構造の簡略な説明、当事会社の一方によるもう一方の株式公募が前者の監察管理委員会或いは当社を法的に代表する他の機関が同意したかどうか、合併を完成するための重要なイベントの計画・予定日付け、合併後の所有と支配の構造提案、当事者が受け取る（国家機関を含む全ての出所からの）財政的・他の援助および当支援の内容と金額、合併に係る経済部門） ・合併目的の経済的合理性 ・結合に係る取引の金額（関連する全ての資産の購入価格） ・結合に係る当事会社の全ての事業の最新財務年度粗利益データ（世界、EU、EFTA、EU各国、EFTA各国、EU総利益の2/3を超える国、EFTA総利益の2/3を超える国別々） ※ Section 5.1-5.2 ・Section 5.1：合併のための全ての最終・最新文献のコピー（当事会社間の同意、株式取得による支配権買収、或いは公共入札のいずれの場合においても） ・Section 5.2：公共入札の場合、オファー文献のコピー	※ Section 3 ・同左 ※ Section 5.1 ・同左	・通常版と簡易版では請求内容がほぼ一致する。	・通常版では、公共入札のオファー文献のコピーを要求する。	
	合併に関する分析	※ Section 5.4 ・合併の評価・分析のため取締役会役員（或いは監察役会役員、他の類似の役職を持つ者、このような権限を委任された者）が（或いはのために）書かれた全ての分析・報告・研究・調査・他の類似の文献のコピー（内容は市場シェア、競争状況、（実際および潜在的な）競合者、合併の合理的理由、売上増加或いは他の商品・地理的市場に拡大する可能性、一般的市場状況）	N/A		・簡易版には該当項目なし。	
市場	関連市場（商品）	※ Section 6. I ・主に関連商品市場の定義が説明されており、それを基にデータを提出する。 ・関連商品市場の定義に基づき、代替性、競争状況、価格、交差弾力性及び他の要因（例：場合により供給代替性）などを考慮した上で、何故このような商品・サービスが含まれるかを分析するとされている。	※ Section 6. I ・同左	・通常版と簡易版では請求内容が完全に一致する。		
	関連市場（地理的範囲）	※ Section 6. II ・主に関連地理的市場の定義が説明されており、それを基にデータを提出する。 ・関連地理的市場の定義に基づき、商品・サービスの本質・特性、参入障壁の有無、消費者嗜好、隣接地理的市場との当事者市場シェア或いは価格の差異などを考慮するとされている。	※ Section 6. II ・同左	・通常版と簡易版では請求内容が完全に一致する。		
	影響される関連市場（Affected relevant product market）（商品）	※ Section 6. III ・「影響される関連商品市場」とは、（水平合併の場合）EEA領域、EU、EFTA領域、EU或いはEFTAの各参加国において、同じ商品市場にて当事会社の二社以上が営業し、且つ合併により市場シェアが15%を超える関連商品市場のことを指す。 ※ Section 8.2-8.5、8.7 （EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出） ・Section 8.2-8.5：市場供給に関する資料（影響される関連市場において主要な流通経路・サービス網及びその重要性、★による流通・サービスがどの程度行われているか、過去3年間EC、EFTA領域における生産能力の推定、その生産能力における各当事会社の割合及び稼働率、（必要な場合）生産設備の位置及び生産能力に関する情報）。 ・Section 8.7：市場需要に関する資料（当該市場の発展段階（新規、拡張、成熟或いは衰退）、市場需要拡大の予測、消費者の認識（ブランドへの忠誠、販売前後のサービス、全種類商品の揃い、ネットワーク効果）、特徴・品質による商品差異、当事会社商品の間の代替性、（時間・費用上）消費者に係る供給者間の切替コスト、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、独占流通契約又は他の長期的契約の重要性、国家機関、省庁、国家企業或いは他の相似る団体が需要源としての重要性）。	N/A		・簡易版には該当項目なし。 ・簡易版では「要報告市場」(reportable market)という概念が通常版の「影響される関連市場」と類似する。「要報告市場」とは全てにおける関連商品・地理的市場、または当事会社の二社以上が同じ関連市場にて営業しているほかの関連商品・地理的市場。	
	当事会社グループの地位・競争者の状況（市場における競争の状況等を含む）	※ Section 5.3 ・当事会社最新年度報告書及び会計資料 ※ Section 7.1-7.4 & 7.7 （資料は過去3年分請求（EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出）、市場は影響される関連市場） ・Section 7.1：市場規模（売上金額・数量）及び算定の根拠となる文書 ・Section 7.2：当事会社の売上金額・数量、市場シェアの推定 ・Section 7.3-7.4：関連地理的市場にて5%以上のシェアを持つ全ての競争者の市場シェア（金額、場合により数量）推定、統合前後のHHI及び両者の差異、算定の根拠となる文書、法務部部長の連絡先（名前、宛先、電話、ファックス、Email） ・Section 7.7：当事会社が商品・サービスをどのように生産・販売・価格決定するか。 ※ Section 8 （市場は影響される関連市場） ・Section 8.2-8.5：市場供給に関する資料（影響される関連市場において主要な流通経路・サービス網及びその重要性、★による流通・サービスがどの程度行われているか、（必要な場合）生産設備の位置及び生産能力に関する情報、過去3年間EC、EFTA領域における生産能力の推定、その生産能力における各当事会社の割合及び稼働率、当事者と競合者の製品パイプライン・将来導入可能な商品・生産・販売能力拡張の計画の有無）。 ・Section 8.7：市場需要に関する資料（当該市場の発展段階（新規、拡張、成熟或いは衰退）、市場需要拡大の予測、特徴・品質による商品差異、当事会社商品の間の代替性、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、消費者の認識（ブランドへの忠誠、販売前後のサービス、全種類商品の揃い、ネットワーク効果）、当事会社商品の間の代替性、（時間・費用上）消費者に係る供給者間の切替コスト、消費者の集中度・分散度、消費者の分類及び各消費者グループの「代表的消費者」の記述、独占流通契約又は他の長期的契約の重要性、国家機関、省庁、国家企業或いは他の相似る団体が需要源としての重要性）。 ・Section 8.12：共同契約はどの程度存在しているか、及び契約（研究開発、ライセンス、共同生産、長期情報提供交換など）の詳細の提出。	※ Section 5.2 ・簡略版Section 5.2は通常版Section 5.3と同じ。内容は同左。 ※ Section 7.1-7.3 （資料は過去1年分請求、市場は要報告市場） ・市場規模（売上金額・数量）及び算定の根拠となる文書 ・当事会社の売上金額・数量、市場シェアの推定。過去3年間、売上・市場シェアにおいて実質的変化の有無。 ・最大3社の競争者の市場シェア（金額、場合により数量）推定、その競争者の法務部部長の連絡先。	・通常版と簡略版はともに当事会社の最新年度報告書及び会計資料が求められるため、その中から当事会社が市場における地位などの情報がある程度得られる。 ・簡略版で書かれている内容は全て通常版にも含まれている。	・通常版の資料請求は過去3年分に対し、簡略版は過去1年のみ。 ・通常版は影響される関連市場の範囲に対し、簡略版は要報告市場の範囲。 ・項目上通常版は詳細な資料要求をするに対し、簡略版は数少ない基本情報しか求めない。 ・通常版ではEEA領域、EU、EFTA領域、EU或いはEFTAの各参加国の市場資料を別々に分けて提出することとなるため、会社側は相当な量の資料を準備しなければいけない。	
	研究開発	※ Section 8.11 （市場は影響される関連市場） ・事業が関連市場にて長期的に競争力を保つための研究開発の重要性（市場・当事会社の研究開発の傾向・強度、適切な期間内にて市場の技術開発の推移、市場における主要な技術革新及びそれをもたらした事業、市場の技術革新周期及び当事会社がその周期のどの段階にいるか）	N/A		・簡易版には該当項目なし。	

添付資料2-3 日米欧の届出提出資料比較表（欧州Form COの通常版と簡略版の比較）

	項目	内容		分析		
		欧州 Form CO（通常版）	欧州 Form CO（簡略版）	類似点	相違点	考察
競争制限	参入	※ Section 8.8-8.10 （市場は影響される関連市場） ・過去5年間の実質的な参入事例の有無、各参入の法務部部長連絡先及び現在の市場シェア推定。当事会社が過去5年間に市場へ参入した場合、参入障壁に関する分析。 ・当事会社の観点からして、市場へ参入する可能性のある（ECやEEA外のみにて営業されている）事業の有無、参入事業の法務部部長の連絡先、参入が可能な理由及び予測時期。 ・地理・商品面から参入を影響する要因（実質的な競争力を持つ競争者（その競争者の市場シェアも提出）に等しい規模の参入に係るコスト（研究開発、生産、流通経路、広告等）、法的・制度上の参入規制、許可・技術・他の知的財産による参入障壁、当事者が許可・技術・他の権利の所持者・許諾者・非許諾者であるか、商品生産・流通において規模の経済化の重要性、供給資源（原材料やインフラ）への利用権利など）	N/A		・簡易版には該当項目なし。	
	輸入	※ Section 7.3-7.5 （資料は過去3年分請求（EEA領域、EU、EFTA領域、当事会社が営業活動しているEU或いはEFTAの各参加国別々で提出）、市場は影響される関連市場） ・関連地理的市場にて5%以上のシェアを持つ全ての輸入競争者の市場シェア（金額、場合により数量）推定、法務部部長の連絡先、統合前後HHI及び両者の差異、算定の根拠となる文書 ・EEA領域外からの輸入先、輸入総金額・総数量（割当・関税障壁・非関税貿易障壁による輸入への影響、輸送や他の費用による輸入への影響） ・EEA領域外からの輸入における当事会社グループの割合	N/A		・簡易版には該当項目なし。	
	効率性	※ Section 9.3 ・企業結合に伴う効率性の詳細説明（効率性に至るまでのステップ、リスク、時間及びコスト） ・可能であれば、効率性の定量的算定（及び根拠）。関係があれば、新商品導入或いは品質向上に関連する効率性の算定。コスト削減による効率性は、一回限りの固定費用削減、経常費用削減、変動費用削減を別々に記載。 ・効率性により消費者が得られる利益（及び根拠）。 ・当事会社が合併以外（競争懸念が生じる可能性の低い）の手段で同等な効率性を得られない理由。	N/A		・簡易版には該当項目なし。	
	経営状況（破綻か否か）	N/A	N/A	・欧州において該当項目はない。		・欧州にて明確に該当項目はないが、破綻企業の議論は出来るため、被取得会社が破綻企業の場合、関連資料は別の項目にて提出すると思われる。

注：欧州Form COの通常版と簡略版の提出資料要求項目における比較表。「類似点」と「相違点」別に項目をリストアップしたものである。

添付資料3 輸入について言及がある事例

No.＊	年度	事例番号	当事者名①	当事者名②	画定市場		内容
					商品市場	地理的市場	
1	17	2	ソルト・ホールディングス	讃岐塩業	業務用塩	全国	輸入自由化を受けて法規制上の輸入障壁がなくなり、最終製品としての輸入塩及び輸入塩を原料とした特殊製法塩等を含めた平成15年度における輸入塩のシェアは約35%と非常に大きな地位を占めており、輸入圧力が十分に働いていると認められる
2	17	3	三菱瓦斯化学	新酸素化学	過酸化水素（過水）	全国	当事会社によれば、過水は一定のスペックが決まっており、国内メーカーと海外メーカーの品質は変わらないとしているが、国内の過水価格の低迷などから、輸入量はそれほど増えていないとしている。当事会社によれば、中国では今後5年間において、30万トン／年程度の供給過剰の状態が続き、韓国においても4万トン／年程度の供給過剰の状態が続く見込みである。また、国内の需給が逼迫し、過水の価格が上昇した場合には、輸入を検討するユーザーもあることから、潜在的な輸入圧力は一定程度存在すると認められる
3	17	4	三共	第一製薬	ビタミンC	全国	中国製品の品質に対する信頼が高まったこと及び当事会社が取り扱っている海外メーカーの製品に比べて中国製品が安価であることから、中国製品の輸入が拡大している
4	17	5	オーウェンス コーニング ジャパン	旭ファイバーグラス（AFG）	チョップドストランド	全国	輸入は主に中国から行われているが、中国から日本への輸入量はガラス長繊維全体ベース（チョップドストランド以外のガラス長繊維も含む）でみて平成15年から平成17年にかけて2倍以上に増加している。また、中国メーカーでは、今後5年ほどの間に生産能力を増強する動きがみられる。これらのことから判断すると、品質等の問題から現時点における輸入品のシェアは低いものの、将来的には汎用品を中心に輸入量が伸びていくと考えられる
5	17	6	新日本製鐵	中山製鋼所	普通線材	全国	平成15年度の輸入量は、国内販売量全体の5%程度であり、中国・韓国からの輸入が中心となっている。輸入品と国内製品との間に品質面での差はなく、主要輸出元である中国においては、平成15年だけで日本国内の線材の年間生産量を上回る設備増設（1,000万トン程度）が行われており、現在、中国メーカーの最大供給能力は中国の国内需要を大きく上回る規模となっている。その結果、内需を上回った生産分が日本へ輸出されている。このため、平成14年度から同15年度にかけて、輸入量は6倍強に急増している。中国や韓国などの鉄鋼メーカーは、日本国内へ販売拠点を設けており、また、関税率も0%であることから、今後も輸入量は増加すると見込まれる
6	17	7	日本精工	天辻鋼球製作所	鋼球	全国	鋼球には国際規格が定められており、国内の軸受メーカーが、海外メーカーの鋼球を輸入して玉軸受等を製造することは可能であるが、平成16年の鋼球の推定輸入額は10億円程度で、国内の鋼球需要の3%程度にとどまっている。国内の軸受関連製品が多様なため鋼球の仕様は細分化されており、国内で鋼球の販売活動を行うには数多くのバリエーションを用意する必要があること、きめ細やかな営業と需要の変動に対応するための在庫を確保する体制を整える必要があること等、日本での販売体制を整えるのには多額の資金を投下する必要があることから、鋼球の輸入はわずかである
7	18	2	日清食品	明星食品	袋麺	全国	袋麺及びカップ麺の輸入量は、平成16年において、国内売上高比では1%未満と小さい。平成18年7月に、即席麺に関する世界規格（FAO／WHOコーデックス委員会における規格）が成立し、商社や小売業による即席麺の輸入の環境は整備されつつあるが、①日本人は味に対する評価が厳しく、輸入品が日本の消費者に受け入れられるかどうかは現時点では不明であること、②物流に制約があること（小売店への納入期限は、通常、製造日から50日程度以内となっており、船便輸送、輸入検疫などを考慮すると日数的に厳しい）等から、実際には、直ちに大幅に増加することは考えにくい
8					カップ麺	全国	
9	18	3	シーアイ化成	チッソ	農業用塩化ビニル膜（農ビ）	全国	農ビについては、品質の問題からこれまでも輸入実績はなく、今後も輸入が行われる状況にはないと考えられる
10	18	4	大阪製鐵	東京鋼鐵	中小型一般形鋼	全国	輸入品は国内品に比べて品質差（寸法誤差等）があり、また、現在のところ海外において供給に余裕がない状態が続いており、輸入品の価格も上昇しているため、輸入品を購入するメリットはない。さらに、輸入品に対する需要の乏しさ等から、商社・特約店の中に輸入品の取扱いを拡大する動きもなく、国内における配送体制が整っていないという問題もあり、現在の国内販売量全体に占める輸入の割合は1%未満である。他方、輸入品について品質差の存在を補い得る程度の価格面での十分なメリットが生まれる、あるいは、国内品との品質差がなくなるような状況となれば、輸入品に対する需要が拡大することが考えられる。そこで、今後の輸入の動向について判断するために、主要な輸入相手国である中国の状況についてみると、中国における中小形一般形鋼の生産量は日本国内の生産量の15倍以上であり、加えて、大幅な鋼材生産能力の増強が進められていることから、輸入が拡大する可能性は十分にあると考えられる。しかし、このような中国における生産能力の拡大にもかかわらず、平成20年開催予定の北京オリンピックや平成22年開催予定の上海万国博覧会等を控えて、鋼材需要の伸びが著しい中国を中心として、アジア・中東地域では、当分の間は鋼材需要が旺盛な状態が継続し、引き続きそれらの地域へ高値で販売することが可能であると考えられることから、中国のメーカーにとって日本への輸出量を増加させようとするインセンティブは生じないと考えられる。また、品質上の問題が直ちに解消するような状況にもない。以上のことから、長期的には輸入が拡大する可能性があると認められるものの、上海万国博覧会等を控えた中国国内の鋼材需要の拡大等という事情にかんがみれば、少なくとも今後2年間については、輸入品が日本国内に大量に流入してくる状況にはないと考えられる
11	18	6	日鉄鋼板	住友金属建材	建材用カラー鋼板	（NERA注：全国のようだが明記されていない）	現時点における輸入比率は0～5%と小さいが、ここ数年の輸入の動向をみると緩やかに増加しており、10年前と比較すると約3倍となっている。日本に輸入される建材用カラー鋼板の約7～8割を占める韓国の状況についてみると、大手メーカーの建材用カラー鋼板の生産能力のうち約40%は輸出に回されており、また、塗装技術も十分な水準に達している。現時点において韓国の建材用カラー鋼板の日本向け輸出が少ない理由としては、日本国内における需要が低調であること、日本国内における建材用カラー鋼板の価格が他国に比べて安いため、韓国メーカーにとっては日本向けに輸出するインセンティブが働かないためとみられている。このため、今後、日本国内において需要の増加や価格の上昇等が生じた場合には、建材用溶融亜鉛めっき鋼板の分野で既に販売実績を有する韓国メーカーは、日本向けの輸出を増やすことができるものと考えられる
12	18	7	日鐵建材工業	住友金属建材	ライナープレート	（NERA注：全国のようだが明記されていない。「我が国で販売される…」）	最近発注された工事において、国内市場価格に比べ安価な韓国製品の採用が確実視されており、平成18～19年度にかけて数千トンの韓国製ライナープレートが国内に流入することが見込まれているところ、これにより、我が国で販売されるライナープレート全体の約1割は、韓国からの輸入品によって占められることとなる
13	19	3	旭化成ケミカルズ	日本化薬	硫安油剤（ANFO）爆薬の製造販売	全国	火薬商が韓国メーカーのANFO爆薬を輸入販売しているが、輸入量はわずかであり、今後全国的な販売を行う状況にもないことから、輸入圧力はほとんど存在しない
14					（含水爆薬とダイナマイトを併せた）一般爆薬の販売	全国	海外製品を輸入販売している会社が2社あるが、小口の取引先への販売を行っている状況はみられないことから、輸入圧力はほとんど存在しない
15					電気雷管の販売	全国	韓国メーカーの製品が輸入販売されているが、その量はわずかであることから輸入圧力はほとんど存在しない
16					非電気雷管の販売	全国	非電気雷管は、国内では製造されておらず、すべて輸入品であり、世界には非電気雷管メーカーが複数存在し、国内メーカー等が必要に応じて輸入取引できる環境にあるものと考えられる
17	19	4	新日本製鐵	王子製鉄	普通鋼平鋼	全国	普通鋼平鋼は、サイズ数が多く、ユーザーからの注文ロットが一般的に小さいことが特徴としてあることから、ユーザーニーズに対するきめ細かな対応が求められる。この点、海外からの輸入材は、こうしたユーザーニーズに対応するには輸送コスト等のハンディキャップがあることから、現状の輸入量はごくわずかである。このため、輸入圧力は働きにくいと考えられる
18	19	5	サンエツ金属	新日東金属	黄銅棒	全国	黄銅棒の輸入実績の推移をみると、国内総需要に占める輸入品の割合は、この5年間を通じて1%に満たないものの、年々、輸入品に占める韓国材の割合が高まってきており、現在は韓国からの輸入がそのほとんどを占めている。韓国では、この10年間に黄銅棒メーカーの集約が進み、現在、1社独占となっている。日本の黄銅棒メーカーが40年近くも経過した古い生産設備を今なお使用し、国内全メーカーを合わせても月産約3万tしか生産できないのに対し、韓国メーカーは生産能力が1.5万tの最新鋭の設備を有し、月産1.2万tの生産を行っているなど、生産効率性が極めて高い。黄銅棒一般品はJIS規格であるところ、当該韓国メーカーはJIS規格の認定工場としての認証を取得しており、既に日本に連絡事務所を設けて日本進出を果たしており、日本の代理店を通じて国内販売を本格的に開始している。韓国メーカーの日本参入を受け、韓国からの黄銅棒の輸入量は、平成17年には参入前の平成15年と比べて約17倍の約2,400tにまで急増したものの、翌平成18年は1,700t程度にとどまっており、昨今の急激なウォン高の影響により、韓国メーカーによる国内市場への拡販が中止されている状況にある。しかしながら、韓国メーカーは、国内に既に販売拠点を設けており、現に相当程度、国内への供給を行っていることから、今後の為替動向にもよるが、拡販が再開される可能性が高いと考えられ、国内黄銅棒メーカーの価格引上げに対する一定程度の牽制力となるものと考えられる
19	19	8	トプコン	ソキア	マニュアルタイプのトータルステーション（TS）	全国	現在、中国からTSの輸入が一部行われているが、国内メーカーの製品と中国メーカーの製品は品質に差があることや、ユーザーはメンテナンスについても重視しているところ、国内メーカーと比べて、中国メーカーはメンテナンスの体制が十分ではないことから、中国メーカーからの輸入が拡大する状況にはない
20	19	11	A社（医療用機械器具の製造販売業）	B社（A社と同業）	機器X-1～6	全国	X機器は、薬事法上の製造販売承認を取得すること等の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ものであること、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と認められる

添付資料3 輸入について言及がある事例

No.*	年度	事例番号	当事者名①	当事者名②	画定市場		内容
					商品市場	地理的市場	
21	20	1	キリンホールディングス	協和発酵	遺伝子組み換え型ヒト顆粒球コロニー形成刺激因子製剤（G-CSF）	全国	品目ごとに厚生労働大臣の製造販売承認が必要となる。医薬品の製造販売承認は，名称，成分・分量，構造，用法・用量，効能・効果，副作用等に関する審査を行った上で与えられる。当該承認を得るためには，海外での臨床試験データに加えて，国内での臨床試験が必要となるため，実質的に日本市場への新規参入とみることができることから，本件における輸入圧力の検討は，参入において行った。医薬品を製造販売するためには，独立行政法人医薬品医療機器総合機構に承認申請を行い，医薬品機構及び厚生労働省による審査を経て，厚生労働大臣の承認を得る必要がある。通常，新規化合物の探索を開始してから一つの医薬品が誕生するまでに9～17年程度の期間がかかり，1成分当たりの薬の開発費用は約500億円に上るといわれる。そのため，新規化合物によりGCSF市場に参入する障壁は極めて高いと評価される。 ①後発医薬品：新医薬品（先発医薬品）の再審査期間が終了し，かつ，特許期間が満了した後に，当該医薬品と有効成分，投与経路，分量，用法・容量及び効能・効果が同一性を有するものを他社が製造販売することが可能となる。このような方法によって開発された医薬品は，後発医薬品（ジェネリック医薬品）と呼ばれる。後発医薬品は先発医薬品に比べ，研究開発費及び開発期間による負担が小さいことから，通常，申請してから1～2年で承認が得られる。上市するまでの後発医薬品の準備期間は2～3年とされている。 ②バイオ医薬品とバイオ後続品：GCSFはバイオテクノロジー応用医薬品（以下「バイオ医薬品」という）に該当する。バイオ医薬品は，有効成分の複雑な化学的構造，有効成分の不安定性等の特性から，低分子化合物を成分とする通常の化学合成医薬品と異なり，完全に同一の有効成分の後発医薬品を開発することは不可能となっている。完全に同一の有効成分ではないものの同一の効能・効果を持つバイオ医薬品の後発医薬品は，通常の化学合成医薬品の後発医薬品と区別し，「バイオ後続品」と呼ばれる。厚生労働省は，バイオ後続品の承認基準を整備しつつあり，平成20年9月に「バイオ後続品の品質・安全性・有効性確保のための指針（案）」を公表し，10月中旬にパブリックコメントの募集が締め切られた。同案によれば，バイオ後続品の開発においては，基本的に品質特性解析，非臨床試験，臨床試験が必要とされる。 ③GCSF3剤の再審査期間は終了している。また，関係する特許は，現在存続中であるが，今後数年のうちに満了する。特許満了後のバイオ後続品によるGCSF市場への参入は，上述のように臨床試験を必要とするため，臨床試験のノウハウが必要であること，長期間にわたる高コストの開発投資を負担するだけの財務力が必要であること，バイオ医薬品の開発・製造に係る高度なバイオ技術力が必要であること等から，開発可能と考えられる事業者は多くはない。今後，GCSFのバイオ後続品の開発を行う事業者が出てきたとしても，当該バイオ後続品について厚生労働大臣の承認が得られるのは，相当程度先のこととなり，当面，上市されるとは考えがたい。したがって，GCSF市場におけるバイオ後続品による参入圧力は小さいと評価される
22					酒類原料用アルコールの外販分のみ	全国	高率の関税が課されていること，かつ，汚染を回避するために専用タンカーを用意する必要があること等の輸入上の障壁があることから，酒類原料向けの製品アルコールは，これまでのところ，ほとんど輸入が行われていない。しかしながら，製品アルコールの関税率は平成18年度以降段階的に引き下げられており，製品アルコールを輸入する企業も出現してきていることから，今後，更なる関税の引下げを受けて，製品アルコールを輸入しようとする動きが増加する可能性はあると評価される
23					清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料	全国	発酵調味料の輸入に当たっては制度的な障壁はない。みりんタイプ発酵調味料については，原材料に関わる地理的な費用要因が存在するため輸入の可能性は低い一方，清酒タイプの発酵調味料については輸入の可能性が認められる
24					ワインタイプ発酵調味料	全国	海外から酒類とみなされない塩入ワインを輸入することが可能である。現在のところは，市場規模が小さいため，塩入ワインの輸入はほとんどないが，ワインタイプ発酵調味料の価格が高騰すれば，塩入ワインの輸入が拡大する可能性が認められる
25					グルタミン酸ナトリウム（MSG）（単体調味料）	全国	国内メーカーの海外生産も含めて既に約8割が海外生産品となっていることから，輸入を行う上での障壁は大きくないと評価される。現在，一部の海外メーカーの供給能力が減少したことに伴って一部の国から輸入量が減少しているが，一部の国からの輸入量が減少した際には補うように他国からの輸入量が増えており，今後も，国内価格が上昇すれば，輸入量が増大し得る状況にあり，価格引上げに対する牽制力となっていると評価される
26					業務用・加工用複合うまみ調味料	全国	海外メーカーは，日本において，単体調味料であるMSG及び核酸調味料の販売を行っているが，複合うまみ調味料の販売は行っていない。これは，単体調味料と複合うまみ調味料では，ユーザー，流通経路等が異なり，海外メーカーにとって参入しにくいためと考えられ，今後も海外メーカーによる複合うまみ調味料の日本販売への進出は困難と評価される
27	20	2	三菱重工、三菱原子燃料、三菱マテリアル	AREVA NP（仏）	加圧水型用原子燃料の製造販売分野	全国	海外メーカーが製造した原子燃料を国内のユーザーが導入するに当たっては，認可済みの原子燃料との仕様差により必要に応じて，核原料物質，核燃料物質及び原子炉の規制に関する法律（原子炉等規制法）に基づく原子炉設置許可の変更申請並びに電気事業法に基づく工事計画の認可申請及び輸入燃料体検査の各手続を，原子炉ごとに，経済産業省原子力安全・保安院に申請する必要がある。また，原子炉設置許可及び工事計画の認可申請の有無に関わらず，輸入ごとに輸入燃料体検査申請を同院に行う必要がある。これらの手続には4年から7年程度の期間を要する
28					沸騰水型用原子燃料	全国	
29	20	3	Westinghouse Electric UK（東芝の子会社）	原子燃料工業	加圧水型用原子燃料の製造販売	全国	（上記事例2と同）

*画定市場の数

添付資料4 欧州の主要企業結合公表事例（2007年1月-2009年8月）

No.	当局の認可日	買収当事者の国	買収当事者名	被買収当事者の国	被買収当事者名	製品・産業	地理的市場の画定範囲				備考
							国より小	国	EEA	世界	
1	2009/6/22	スウェーデン	Vattenfall AB	オランダ	N.V. Nuon Energy	エネルギー産業同士で、電力小売業	○				
2	2009/6/23	独	RWE	オランダ	Essent	電力・ガス事業同士で、電力卸売業		○			
3	2009/7/7	米国	Pfizer	米国	Wyeth	製薬業同士で、人体用と動物用の医薬品		○	○		
4	2009/6/22	独	Lufthansa	ベルギー	SN Airholding	航空業同士			○		範囲はブリュッセルの発着空路
5	2009/8/28	独	Lufthansa	オーストリア	Austrian Airlines	航空業同士			○		範囲はウィーンの発着空路
6	2009/6/10に課徴金請求	仏	Electrabel	仏	Compagnie Nationale du Rhone	発電と電力小売業（買収当事者）、発電（被買収当事者）		○			
7	2009/4/21	スウェーデン	Posten	デンマーク	Postとの合併	郵便事業同士で、事業用（「B2B」）小包事業		○			
8	2009/3/13	UAE	International Petroleum Investment Company	独	MAN Ferrostaal	投資会社（買収当事者）、産業機械の建設業（被買収当事者）で、高品質メラミン				○	
9	2009/3/12	独	BASF SE	スイス	Ciba	化学品製造業同士で、添加剤（Dimethylaminoethyl acrylate）			○	○	
10	2009/1/9	スペイン	Iberia	スペイン	Vueling、Clickair	航空業同士			○		
11	2009/2/4	仏	Sanofi-Aventis	チェコ	Zentiva	製薬業同士で、完成品		○			
12	2008/12/17	オランダ	KLM	オランダ	Martinair	航空業同士			○		範囲はアムステルダム、Curacao、Aruba間の空路
13	2008/12/3	仏	BNP Paribas	仏	Fortis Holdingのベルギーとルクセンブルグの子会社	銀行業同士で、クレジットカード事業		○			
14	2008/11/25	オーストリア	Rail Cargo Austria	ハンガリー	MAV Cargo	鉄道輸送業、海上輸送業同士		○			
15	2008/10/31	ポルトガル	Galp Energia	スペイン	ExxonMobil Petroleum & Chemicalのスペインとポルトガルの子会社	石油と石油製品の生産販売業同士で、石油製品		○			
16	2008/12/19	イスラエル	Teva Pharmaceutical Industries	米国	Barr Pharmaceuticals	ジェネリック医薬品製造業同士		○			
17	2008/9/23	英	WPP	英	TNS	情報通信サービス業同士で、視聴率測定と市場調査		○	○		
18	2008/9/19	米国	Manitowoc	英	Enodis	造船機械と冷却機の製造業（買収当事者）、食品製造機械製造業（被買収当事者）で、製氷機		○	○		
19	2009/1/9	米国	Arsenal Capital Partners	オランダ	DSP	投資会社（買収当事者）、化学品製造業（被買収当事者）で、安息香酸			○	○	
20	2008/10/21	ノルウェー	StatoilHydro	米国	ConocoPhillipsの北欧にある給油スタンド	石油・ガスの生産販売業同士	○	○			
21	2008/12/22	仏	EdF	英	British Energy	発電と送電同士で、卸発電と原発の新設	○	○			
22	2008/12/17	オランダ	Campina	オランダ	Friesland Foodsとの合併	乳製品製造業同士で、生乳の調達		○			
23	2008/9/23	英	Associated British Foods	オランダ	GBI Businessのイースト事業	イースト製造業同士で、製パン業向け圧縮イースト		○			
24	2008/7にチェコ当局に調査を依頼	独	Rewe	チェコ	Plus Discount	小売業同士で、調達業務		○			
25	2008/6	仏	Arjowiggins	フィンランド	M-Realが所有する独の製紙設備	製紙業同士で、非カーボン紙		○	○		
26	2008/6	伊	Itema	ベルギー	BarcoVision	繊維機械製造業（買収当事者）、繊維産業向けセンサー製造業（被買収当事者）で、センサー				○	
27	2008/7	フィンランド	Nokia	米国	NAVTEQ	携帯電話製造業（買収当事者）、ナビ用地図プロバイダー（被買収当事者）で、デジタル地図のデータベース				○	
28	2008/5	韓国	STX	ノルウェー	Aker Yards	造船業同士で、クルーザーとエンジンの製造				○	
29	2008/7	仏	Pernod Ricard	スウェーデン	V&S Vin & Spirit	アルコール飲料製造販売業同士		○	○		
30	2008/7	チャネル諸島	Nordic Capital	米国	ConvaTec	投資会社（買収当事者）、製薬業（被買収当事者）で、傷治療薬		○			
31	2008/7	仏	Compagnie des Levures Lesaffre	英	GBI	イースト製造業（買収当事者）、イースト卸売業（被買収当事者）で、ドライイースト			○	○	
32	2008/7	米国	Hexion Specialty Chemicals	米国	Huntsman Corporation	化学品（高機能樹脂）製造業同士で、エポキシ樹脂			○	○	
33	2008/6	英	British American Tobacco	オランダ	Skandinavisk Tobakskompangni	タバコ製造業同士		○			
34	2008/6	米国	News Corporation	独	Premiere AG	メディア（買収当事者）、有料番組配信業（被買収当事者）で、有料衛星配信		○			
35	2008/6/17	オーストリア	Vienna Insurance Group	オーストリア	Erste Bankの保険子会社	保険業同士		○			
36	2008/5	オランダ	TomTom	オランダ	Tele Atlas	携帯ナビ装置製造業（買収当事者）、デジタル地図製作業（被買収当事者）で、デジタル地図の販売				○	
37	2008/6	独	Rewe Group	オーストリア	ADEG	消費財の卸小売業同士	○	○			
38	2008/4/3	ベルギー	Heineken	英	Scottish & Newcastle	飲料製造業同士で、ビール		○			
39	2008/2/18	カナダ	Thomson Corporation	英	Reuters Group	金融情報提供業同士				○	
40	2008/3/11	米国	Google	米国	DoubleClick	インターネット検索業（買収当事者）、オンライン広告取次業（被買収当事者）で、広告の取次・掲載業			○		広告そのものよりも国や言語による制約が小さいと考えられる
41	2008/1/23	独	Norddeutsche Affinerie AG	ベルギー	Cumerio SA	（電極向け）銅加工業同士で、銅ロッド			○		
42	2008/4	オランダ	Randstad	オランダ	Vedior	人材関連業務同士で、人材派遣業		○			
43	2008/3/4	英	Cookson	英	Foseco	製鉄用耐火性セラミックス製造業（買収当事者）、鋳造用フィルター製造業（被買収当事者）で、フィルターと耐火性製品			○	○	
44	2008/3	仏	Saint-Gobain	スウェーデン	Maxit Holding AB	ガラスと建材の製造業（買収当事者）、モルタルと石膏の製造業（被買収当事者）で、石膏とモルタル		○			
45	2008/2/22	仏	Rexel	オランダ	HagemeyerのEEAとロシアにある子会社数社	電機、空調機器の卸販売業同士		○			
46	2008/1/30	英	Ineos	ノルウェー	Norsk Hydroグループのポリマー事業Kerling ASA	化学品の製造業同士で、PVC		○			
47	2007/7/5	伊、スペイン	Enel、Acciona	スペイン	Endesa	電力・ガスの供給業同士		○	○		
48	2007/9	独	Kronospan Holding GmbH	オーストリア	Constantia Industries AG	家具用合板、化粧板など木材製品の製造業同士で、合板と化粧板		○	○		
49	2007/12	豪州	Energy&Environment AG&Co KG	独	Lentjes GmbH	廃棄物燃焼による再生エネルギー事業			○		
50	2007/12	米国	Syniverse	米国	BSG Groupのワイアレス事業	ワイヤレス通信事業者同士で、ローミングサービス			○	○	
51	2007/10	日本	Sony	独	Bertelsmann AGとの合弁	音楽の発掘、録音の事業同士で、録音された音楽の販売		○			
52	2007/11/9	米国	Kraft	仏	Danoneの世界中のビスケット、スナック菓子、シリアルの事業	食料品、乳製品の製造業同士で、ビスケットとチョコレート菓子		○			
53	2007/11/7	独	Deutsche Bahn	英	English Welsh&Scottish Railway Holdings	鉄道輸送業同士		○			
54	2007/10/31	仏	Danone	オランダ	Numico	離乳食、乳児用乳製品の製造業同士		○			

添付資料4 欧州の主要企業結合公表事例（2007年1月-2009年8月）

No.	当局の認可日	買収当事者の国	買収当事者名	被買収当事者の国	被買収当事者名	製品・産業	地理的市場の画定範囲				備考
							国より小	国	EEA	世界	
55	2007/10/24	米国	Owens-Corning	仏	Saint-Gobainの強化ガラス繊維および合成繊維の事業	強化ガラス繊維の製造業同士			○		
56	2007/10/24	仏	Antalis	オランダ	MAP	紙の販売業同士		○			
57	2007/10/18	英	Imperial Tobacco	仏、スペイン	Altadis	各種タバコの製造販売業同士		○	○		
58	2007/10/15	デンマーク	Egmont	オランダ	Bonnier Forlagene A/S	メディア（買収当事者）、出版業（被買収当事者）で、書籍の出版と販売		○			
59	2007/10/11	米国	Schering-Plough	オランダ	Organon BS	製薬業同士		○			
60	2007/10/3	ベルギー、オランダ	Fortis	オランダ	ABN AMROの一部資産	金融サービス業同士で、銀行業		○	○		
61	2007/9/21	ノルウェー	Yara	フィンランド	Kemira GrowHow	化学肥料メーカー同士			○		
62	2007/9/6	スウェーデン	SCA	米国	P&Gの欧州ティッシュ事業	ティッシュペーパーの製造業同士			○		
63	2007/6/14に当事者の取り下げを確認	英	HgCapital	米国	Denton	投資グループ（買収当事者）、衝突テスト用ダミーの製造業（被買収当事者）				○	
64	2007/8	仏	Apax Partners	ノルウェー	Norwegian Telenor Satellite Services	投資顧問（買収当事者）、衛星通信サービス（被買収当事者）			○	○	
65	2007/7	米国	AIG Capital Partners	ブルガリア	Bulgarian Telecommunications Company	投資顧問（買収当事者）、固定・携帯電話サービス（被買収当事者）		○	○		
66	2007/5	独	VB Autobatterie GmbH	伊	FIAMMの自動車用バッテリー事業	自動車用バッテリーの製造業同士で、OEM向け			○		
67	2007/7	仏	SFR	仏	Tele 2 France	携帯電話サービス（買収当事者）、固定電話サービスとインターネット・プロバイダー（被買収当事者）		○			
68	2007/8/21	米国	Travelport	米国	Worldspan	オンライン予約（GDS）専門の旅行業同士			○		
69	2007/6	スイス	ネスレ（Nestle）	スイス	NovartisのMedical Nutrition事業	サプリメントの製造業同士		○			
70	2007/6	独	TUI	英	First Choice	旅行業同士		○			
71	2007/8/3	ルクセンブルグ	Luvata	伊	Eco	銅の加工業（買収当事者）、コイルなど熱交換器製品の製造業（被買収当事者）			○		
72	2007/5/22	米国	Universal Music Group	独	BMG Music Publishing	音楽出版業同士		○	○		
73	2007/6/27に禁止	アイルランド	Ryanair	アイルランド	Aer Lingus	航空会社同士			○		範囲はアイルランドの発着空路
74	2007/4/10	仏	Carrefour	ポーランド	Ahold Polska	小売業同士		○			
75	2007/2	独、伊	Cronimet, Remondis, Alfa Acciaiの3社	独	TSR	鉄骨の製造業（買収当事者）、鉄スクラップの加工（両社とも）で、鉄スクラップ			○	○	
76	2007/4/4	仏、伊	Thales、Finmeccanica	伊	Alcatel Alenia Space、Telespazio	航空・防衛産業用、通信衛星用の機器の製造業同士				○	
77	2007/3/16	英、仏、チャネル島	Apax Partners Worldwide SAなどファンド3社	スウェーデン	Capio AB	ヘルスケア（民間経営の病院）		○	○		
78	2007/2/20	ルクセンブルグ	Evraz	南アフリカ	Highveld	製鉄、バナジウム製造業同士で、バナジウム製品			○	○	
79	2007/2/8	仏	Schneider	米国	American Power Conversion	無停電電源装置（UPS）の製造業同士		○	○		
						合計*	4	47	36	17	

国：国単位で画定した事例。
EEA：欧州経済領域（European Economic Area）または欧州全体で画定した事例。
*地理的市場を複数とした事例を重複して数えた
出所：Competition Policy Newsletterに掲載された主要事例で、European Commission merger websiteで地理的市場の画定を確認した。
http://ec.europa.eu/competition/publications/cpn/

添付資料5 企業アンケート調査票

平成21 年度我が国経済構造に関する競争政策的観点からの調査研究
（主要国における企業結合規制に関する実態及び経済分析等に関する調査研究）
アンケート調査票

〇質問構成

＜会社概要および企業結合審査の経験について＞
問1～5: 会社概要

問6・7: 企業結合審査の経験

問8～10: 経営戦略と実現のための課題

＜企業結合審査の手続・制度ついて＞
問11～16: 審査手続の費用・負担

問17～19: 事前相談制度 の評価

問20・21: 企業結合における審判・裁判制度

問22・23: 公表事例の評価

＜企業結合審査の内容について＞
問24: 企業結合ガイドラインの評価

問25: 審査における問題解消措置の評価

問26・27: 審査における市場シェアの扱い

問28・29: 審査における市場画定の評価

問30～34: 審査における各判断要素（経営状況／需要縮小／効率性）についての考慮の評価

＜その他＞
問35・36: 日本における企業結合審査の印象及びご意見・ご要望

（会社概要）

以下の問1～5において、貴社の概要についてお尋ねします。調査の根幹に関わる部分ですので、特に断りのない限り、必ずご記入下さいますようお願いします。

問1 貴社の社名、ご担当の方の役職名、氏名、連絡先をご記入下さい。

問1a 社名

_____

問1b ご担当者さまの役職名

_____

問1c ご担当者さまの氏名

_____

問1d ご連絡先

メール:_____

電話:_____

問2 直近の資本金を億円単位でご記入下さい

_____億円

問3 直近の総資産を億円単位でご記入下さい

_____億円

問4 直近の売上高（連結決算上の売上高）を億円単位でご記入下さい

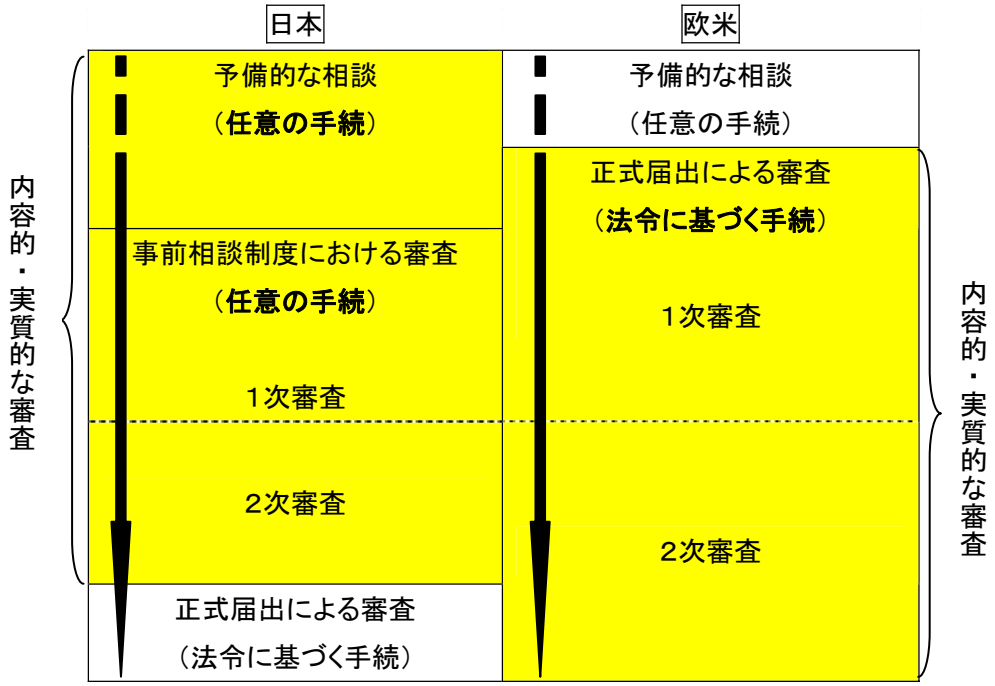
_____億円

問5 貴社の業種（最も売上高の高いもの）を以下の中からお選び下さい（1つだけ〇）

1. 繊維
2. 紙・パルプ
3. 化学
4. 医薬品
5. 石油・石炭
6. ゴム
7. 窯業
8. 鉄鋼業
9. 非鉄金属及び金属製品
10. 機械
11. 電気機器
12. 造船
13. 自動車
14. その他輸送用機器
15. 精密機器
16. その他製造業
17. 小売業
18. 卸売業
19. 運輸
20. 通信・放送
21. 広告
22. 情報サービス
23. リース・レンタル
24. その他サービス

（企業結合審査の経験）
以下の問6～問10において、貴社の過去5年間の独占禁止法・競争法上の企業結合審査に関するご経験についてお尋ねします。調査の根幹に関わる部分ですので、必ずご記入下さいますようお願いします。なお、問の中にはいくつか注意を要する用語が使われておりますので、ご回答いただく前に、必ず以下の＜日本と欧米の企業結合審査のイメージ＞および＜用語解説＞をご覧になって下さい。

＜日本と欧米の企業結合審査のイメージ＞



＜用語解説＞

・**事前相談制度**： 日本では、事業者が法令に基づく正式届出を行う前に、事業者の具体的な企業結合計画について、独占禁止法上の問題があるか否かについて相談があった場合、公正取引委員会（以下、公取委）が内容的・実質的な審査を行う制度があります。本制度はあくまで任意の手続であり、法令に基づく手続による審査ではありません。しかしながら、日本においては、多くの案件について、慣例的に、事前相談制度を通じて公取委の判断を得ています。

・**予備的相談**： 日本では任意の行政手続である事前相談の前に、また、欧米では法令に基づく正式届出を行う前に、提出資料の不備や様式の確認等の形式的事項についての相談を行います。本アンケートにおいては、このような相談のことを予備的相談と呼ぶこととしています。ただし、日本では予備的相談の期間に内容的・実質的な審査が行われていると考えられます。

・**1次審査**： 日本では任意の手続である事前相談制度における審査ですが、欧米では法令に基づく手続による審査である点が異なります。

・**2次審査**： 1次審査における審査で結論が出ない場合、2次審査に移行し、詳細な審査をすることとなります。1次審査と同様、日本では任意の手続である事前相談制度における審査、欧米では法令に基づく手続による審査である点が異なります。

問6 貴社は過去5年間に日本で公取委の企業結合審査を受けたことがありますか。

1. ある（問6－1へ進む）
2. ない（問7へ進む）

問6－1 （ある、とお答えの方にお尋ねします）過去 5 年間にご経験された結合審査案件の全てについて、案件ごとの詳細について以下の表を埋める形で、問6－1a から問6－1f までの質問にお答え下さい。（回答後、問7へ進む）

ご経験された案件（順不同）	問6－1a 計画の規模（商品または役務の当事会社の合算売上）はいくらでしたか。（自由記述、億円単位）	問6－1b 計画では、当事会社の商品および役務の結合後の合算市場シェアで、最も大きかったものはいくらでしたか。 1. 10%未満 2. 10%以上 25%未満 3. 25%以上 35%未満 4. 35%以上 50%未満 5. 50%以上	問6－1c 審査期間はどれだけかかりましたか。審査期間とは競争当局に予備的相談のコンタクトを取ってから、正式届出における待機期間が終了するまでとします。なお承認が得られなかった場合は、予備的相談のコンタクトの時点から取り下げたり、計画を断念したりした時点までと考えて下さい。 1. 1ヶ月以内 2. 1ヶ月以上 2ヶ月以内 3. 2ヶ月以上 3ヶ月以内 4. 3ヶ月以上 4ヶ月以内 5. 4ヶ月以上 5ヶ月以内 6. 5ヶ月以上半年以内 7. 半年以上 1 年以内 8. 1 年以上 9. よく分からない
案件1	億円		
案件2	億円		
案件3	億円		
案件4	億円		
案件5	億円		

ご経験された案件（順不同）	問6－1d 審査はどの段階まで行きましたか。 1.予備的相談 2.事前相談の 1 次審査 3.事前相談の 2 次審査 4.事前相談なしの正式届出後の審査	問6－1e 問題解消措置を講じましたか。 1.講じた 2.講じなかった	問6－1f 案件の結果はどうなりましたか。 1.承認 2.取り下げ 3.禁止 4.その他（具体的に）
案件1			
案件2			
案件3			
案件4			
案件5			

問7 貴社は過去5年間に海外で競争当局の企業結合審査を受けたことがありますか。

1. ある（問7－1へ進む）
2. ない（問8へ進む）

問7－1 （ある、とお答えの方にお尋ねします）過去 5 年間にご経験された結合審査案件の全てについて、案件ごとの詳細について以下の表を埋める形で、問7－1a から問7－1g までの質問にお答え下さい。（回答後、問8へ進む）

ご経験された案件（順不同）	日本の審査案件の番号 1.案件1 2.案件2 3.案件3 4.案件4 5.案件5	問7－1a どちらの国・地域で審査を受けましたか。 1. 米国 2. 欧州委員会 3. その他（具体的に、自由記述）	問7－1b 計画の規模（商品または役務の当事会社の合算売上）はいくらでしたか。（自由記述、億円単位）
案件1			億円
案件2			億円
案件3			億円
案件4			億円
案件5			億円

ご経験された案件（順不同）	問7－1c 計画では、当事会社の商品および役務の結合後の合算市場シェアで、最も大きかったものはいくらでしたか。 1. 10%未満 2. 10%以上 25%未満 3. 25%以上 35%未満 4. 35%以上 50%未満 5. 50%以上	問7－1d 問題解消措置を講じましたか。 1. 講じた 2. 講じなかった	問7－1e 審査期間はどれだけかかりましたか。審査期間とは競争当局に予備的相談のコンタクトを取ってから、正式届出における待機期間が終了するまでとします。なお承認が得られなかった場合は、予備的相談のコンタクトの時点から取り下げたり、計画を断念したりした時点までと考えて下さい。 1. 1ヶ月以内 2. 1ヶ月以上 2ヶ月以内 3. 2ヶ月以上 3ヶ月以内 4. 3ヶ月以上 4ヶ月以内 5. 4ヶ月以上 5ヶ月以内 6. 5ヶ月以上半年以内 7. 半年以上 1 年以内 8. 1 年以上 9. よく分からない
案件1			
案件2			
案件3			
案件4			
案件5			

ご経験された案件（順不同）	問7－1f 審査はどの段階まで行きましたか。 1. 予備的相談 2. 正式届出後の1次審査 3. 正式届出後の 2 次審査 4. 当局の決定を裁判で争った	問7－1g 案件の結果はどうなりましたか。 1. 承認 2. 取り下げ 3. 禁止 4. その他（具体的に）
案件1		
案件2		
案件3		
案件4		
案件5		

（経営戦略と実現のための課題）

- 近年の国際競争の激化や景気後退など厳しい経済情勢の中、競争力や収益力の強化などが企業にとってますます重要な経営戦略になっています。
- 以下の問8～10では、貴社の経営戦略の内容と実現のための課題についてお尋ねします。

問8 ここ4、5年の間に貴社にとって最も重要性を増しつつある経営戦略は何ですか。
以下の選択肢のうち、最も重視するものを最大3つまでお選び下さい。

1. 売り上げ-シェア拡大（販売力強化）
2. 新製品・新サービス・新事業開発
3. 新規事業への参入
4. 顧客満足度の向上
5. 技術力の強化
6. 財務体質強化
7. グローバル化(グローバル経営・海外進出）
8. 品質向上(サービス・商品）
9. 事業の選択と集中
10. 余剰設備の廃棄による事業規模の適正化
11. 余剰人員の整理による採算性の向上
12. ブランド価値向上
13. 株主価値向上
14. スピード経営
15. 外部経営資源の活用
16. その他 〔具体的に:　　〕

問9 上記の問8において最も重要とお答えになった経営戦略を遂行するために、どのような手段を過去に検討されましたか。（あるいは将来検討されますか。）（複数回答可）（回答後、問9－1へ進む）

1. 合併
2. 分割
3. 株式保有
4. 事業の譲受け
5. 役員の兼任
6. 持株会社の設立
7. 合弁企業（ジョイントベンチャー）の設立
8. 業務提携
9. 企業分割
10. その他 〔具体的に：　　〕

問9－1 また、ご検討された手段において、相手先の企業は、以下のどれに該当しますか（回答後、問10へ進む）

1. 同業他社
2. 貴社が商品・役務を提供し、または提供を受けていた企業
3. その他 〔具体的に：　　〕

問10 日本で企業再編を行うに当たり、貴社にとって最も困難な点（あるいは困難が予想される点）は、以下のどの項目ですか。最も重要なもの、2番目に重要なもの、3番目に重要なものまで、3つ選び、以下の記入欄（問10a、問10b、問10c）にご記入下さい。

1. 当時会社間で合併や買収に関する条件での折り合いをつけること
2. 株主の承認を得ること
3. 顧客からの賛成を得ること
4. 独禁法における企業結合審査において競争当局の承認を得ること
5. 株式交換・株式移転や会社分割制度などを含む商法等の民事法制
6. 労務問題を解決すること
7. システムの統合などの経営統合にまつわる事後的な問題
8. その他 〔具体的に:　　〕

問10a 最も重要なもの （　　）

問10b 二番目に重要なもの （　　）

問10c 三番目に重要なもの （　　）

＜企業結合審査の手続・制度について＞

（審査手続の費用・負担）

- 以下の問11～16において、日本・米国・欧州委員会の審査手続の費用・負担についてお尋ねします。
- 独禁法・競争法上の企業結合審査手続に係る費用・負担に関して、日本・米国・欧州委員会について、それぞれご経験の範囲内で評価して下さるようお願いします。なお、該当する当局の審査経験がない方は、「経験がない」をお選び下さい。

問11　日・米・欧の競争当局の審査に要する時間はどちらかと言えば予測しやすいですか、それとも予測しにくいですか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）

問11a　日本	問11b　米国	問11c　欧州
❑1 かなり予測しやすい	❑1 かなり予測しやすい	❑1 かなり予測しやすい
❑2 やや予測しやすい	❑2 やや予測しやすい	❑2 やや予測しやすい
❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない
❑4 やや予測しにくい	❑4 やや予測しにくい	❑4 やや予測しにくい
❑5 かなり予測しにくい	❑5 かなり予測しにくい	❑5 かなり予測しにくい
❑6 経験がない	❑6 経験がない	❑6 経験がない

問12　審査の開始時期（いつ審査が始まったか）は明確ですか、それとも不明確ですか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）

問12a　日本	問12b　米国	問12c　欧州
❑1 かなり明確	❑1 かなり明確	❑1 かなり明確
❑2 やや明確	❑2 やや明確	❑2 やや明確
❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない
❑4 やや不明確	❑4 やや不明確	❑4 やや不明確
❑5 かなり不明確	❑5 かなり不明確	❑5 かなり不明確
❑6 経験がない	❑6 経験がない	❑6 経験がない

問13　審査に要する時間（一次審査のスタートが切られた時点ではなく、公取委や欧米の競争当局に事前相談のコンタクトをとった日付から数えて、最終決断が下されるまでの時間）は、案件の規模・競争法上の問題の大きさに照らして、長いですか、それとも短いですか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）

問13a 日本	問13b 米国	問13c 欧州
❑1 かなり長い	❑1 かなり長い	❑1 かなり長い
❑2 やや長い	❑2 やや長い	❑2 やや長い
❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない
❑4 やや短い	❑4 やや短い	❑4 やや短い
❑5 かなり短い	❑5 かなり短い	❑5 かなり短い
❑6 経験がない	❑6 経験がない	❑6 経験がない

問14　提出資料の準備に要する費用（会社内部での資料収集・文書作成・弁護士・エコノミスト等への外注等。ただし、翻訳に関わる費用は除く）は、案件の規模・競争法上の問題の大きさに照らして、高額ですか、それとも低額ですか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）

問14a 日本	問14b 米国	問14c 欧州
❑1 かなり高額	❑1 かなり高額	❑1 かなり高額
❑2 やや高額	❑2 やや高額	❑2 やや高額
❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない
❑4 やや低額	❑4 やや低額	❑4 やや低額
❑5 かなり低額	❑5 かなり低額	❑5 かなり低額
❑6 経験がない	❑6 経験がない	❑6 経験がない

問15 審査における提出資料は、案件の規模・競争法上の問題の大きさに照らして、適正であると感じましたか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）

問15a 日本	問15b 米国	問15c 欧州
❑1 かなり過大	❑1 かなり過大	❑1 かなり過大
❑2 やや過大	❑2 やや過大	❑2 やや過大
❑3 適正	❑3 適正	❑3 適正
❑4 経験がない	❑4 経験がない	❑4 経験がない

問16 審査において、実際に提出した資料は、現行の企業結合ガイドラインや事前相談制度ガイドライン（欧米の場合は、それに類するガイドライン）に記載されている提出資料の例や様式に照らして、質的または量的に上回る、あるいは下回るものでしたか。（日本・米国・欧州それぞれ、1つだけに✓）（問16a・問16b・問16c のいずれかで1または2を選んだ方は、問16－1へ進む）

問16a 日本	問16b 米国	問16c 欧州
❑1 かなり上回る	❑1 かなり上回る	❑1 かなり上回る
❑2 やや上回る	❑2 やや上回る	❑2 やや上回る
❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない	❑3 どちらとも言えない
❑4 やや下回る	❑4 やや下回る	❑4 やや下回る
❑5 かなり下回る	❑5 かなり下回る	❑5 かなり下回る
❑6 経験がない	❑6 経験がない	❑6 経験がない

問16－1 （ガイドラインの規定を上回ると感じた方（問16a・問16b・問16c で1または2を選んだ方）にお尋ねします）具体的に、どの国において、どのような資料についてガイドラインの規定を上回ると感じましたか。（自由回答）（回答後、問17へ進む）

〔　　〕

（事前相談制度の評価）

- 日本では、法令に基づいた正式な届出による審査手続きがありながら、欧州や米国と異なり、任意の行政手続である事前相談制度が実質的な審査手続として根付いています。
- 以下の問17～19において、事前相談の運用についてお尋ねします。なお、審査制度の詳細については、6・7頁の＜日本と欧米の企業結合審査のイメージ＞および＜用語解説＞をもう一度ご覧ください。

問17 日本の事前相談の運用について満足していますか、それとも不満ですか。

1. 満足している
2. やや満足している
3. どちらとも言えない
4. やや不満である
5. 不満である
6. 経験がない

問18 （日本の事前相談制度における審査のご経験がある方にお尋ねします）日本において、法令に基づく審査手続がありながら、なぜ事前相談制度を利用したのですか。相応しいとお考えになる理由を最大3つまでお選び下さい。

1. 事前相談を経ずに正式届出後の審査を受けることは一般的ではないから
2. 正式届出後の審査は時間的に融通が効かないから
3. 正式届出後の審査のほうが事前相談よりも審査が厳しいと思われるから
4. 「排除措置命令」が出されてしまうと企業のイメージが悪くなるから
5. 統合計画が正式届出後に阻止されると担当者の責任問題に発展するから
6. 統合計画が正式届出後の審査を受けるほど固まっていなかったから。
7. 案件の公表が必要になると、株価への悪影響や顧客離れなどの可能性があるから。
8. 案件の公表が必要になると、社内での労務問題が発生する可能性があるから
9. その他 〔具体的に:　　〕

問19 以下では、現行の日本の審査制度とEUの審査制度を比較し、現行の日本の審査制度の是非、及び改善へのご要望についてお尋ねします。まず、以下の＜日本と EU の企業結合審査に関する比較表＞をご覧の上、後の質問にお答え下さい。

＜日本と EU の企業結合審査に関する比較表＞

項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EU の制度 （法令に基づく手続）	参考
1. 事前相談及び正式届出の位置付け	• 法令に基づかない当局の指針により定められた、事前相談制度がある。 • 法令に基づく正式届出後の審査手続あり。	• 法令に基づかない任意の事前相談あり。 • 法令に基づく正式届出後の審査手続あり。	• 日本の場合、事前相談において実質的・内容的な審査を行っている。 • 日本の場合、正式届出後の審査手続は形骸化している。 • 日本の場合、結合計画が固まっていない段階でも、当局に申請し易い。 • EUの場合、事前相談は、様式や資料不備の確認等、形式的なアドバイスに留まる。 • EUの場合、正式届出後の審査において、実質的・内容的な審査を行っている。 • EUの場合、結合計画が固まっていない段階で、当局に申請しにくい。
2. 審査申請時の資料提出	• 法令に基づかない当局の指針における例示に従って資料を提出する。	• 法令により定められた Form CO というフォーマット通りに資料を提出する。	• 日本の場合、提出すべき資料に交渉の余地が比較的多い。 • 日本の場合、複雑な案件ほど、審査開始までに逐次的に資料提出を求められることがあり、審査期間の予測が困難になる可能性がある。 • 日本の場合、軽微な案件ほど、比較的、提出資料が少なくなる可能性がある。 • EUの場合、提出すべき資料がある程度明確に分かり、審査開始までの追加資料の提出に一定の歯止めがかかる。（審査の開始時点が分かり易い。） • EUの場合、一般に、審査開始の際に提出する資料の負担が重い。（ただしEUでも予備的相談である程度の資料提出負担の軽減には応じてくれる。） • EUの場合、軽い案件であるほど、負担感が大きくなる可能性がある。
3. 審査期間	• 法令に基づかない当局の指針により、審査期間が定められている。 • 事前相談についての対応方針に、審査期間の延長についてのルールがない。	• 法定期間が定められている。 • 法令により期間延長のルールが定められている。 • ルール以外の期間延長は、当事者の同意により認められることがある。	• 日本の場合、審査期間の延長についての明確なルールが無いことから、審査に入る前の予備的相談の期間が長期化する可能性がある。（審査期間が予想しにくい場合がある。） • EU の場合、審査期間は延長することはあるが、法令に基づいて行われるため、ある程度の歯止めが利く。（審査期間が比較的予想しやすい）

項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EU の制度 （法令に基づく手続）	参考
4. 審査開始時点	• 法令に基づかない当局の指針により、審査開始の基準が定められている。（提出資料が揃ったとき）	• 法令に基づき、審査開始の基準が定められている。（提出資料が揃ったとき）	• 日本の場合、実態として、複雑な案件ほど、審査開始の時期が予想しにくい場合がある。 • EUの場合、実態として、審査開始の時期が比較的予想しやすい。
5.当局による審査の申請事実の公表	• 審査するに当たり、審査の申請があったことを、当局により公表されない。	• 審査するに当たり、審査の申請があったことを、当局により公表される。	• 日本の場合、社内、株主、労組等の意思決定と関わらず、企業結合審査を進めやすい。 • EU の場合、審査に関わらず、社内、株主、労組等の調整が求められる可能性がある。
6. 当局に対する反論の機会	• 意見の申立は随時行える。	• 意見の申立は随時行える。 • 当局の最終決定の前に、異議告知書（当局からの問題点の指摘）に対する反論と聴聞の機会が、法的に保障されている。	• 日本の場合、実態として、法令に基づく反論の機会が担保されていない。
7. 第三者の意見	• 法令に基づかない当局の指針により、2 次審査において第三者の意見を受け付けることが定められている。	• 法令により、審査手続に第三者が関与することが認められている。 • 第三者は、任意で、苦情申立てをすることができる。 • ２次審査において、任意で、当局及び当事会社、第三者による会議が行われることがある。	• EUの場合、第三者の権利が、法的に担保されており、審査において、第三者（競合他社を含む）の関与する余地が大きい。
8. 問題点の指摘、問題解消措置の交渉機会	• 法令に基づかない当局の指針により、2次審査においては、当局から問題点を指摘する場合、判断根拠を示すことが定められている。 • 法令に基づかない当局の指針により、審査の継続中ならば、いつでも問題解消措置を提案できる。	• 当局の最終決定の前に、異議告知書（当局からの問題点の指摘）に対する反論と聴聞の機会が、法的に保障されている。 • 法令により、原則、審査開始から一定期間内に問題解消措置を提案することとされている。	• 日本の場合、1次審査において当局が問題点を指摘する場合に、当局が判断根拠を示すことが明確に定められていない。（実際には、任意のやり取りで行われる） • 日本の場合、EUにおける異議告知書や聴聞の機会のように、法定の反論手続は、実質的に無い。（実際には、任意のやり取りで行われる）

項目	日本の制度 （任意の行政手続）	EU の制度 （法令に基づく手続）	参考
9.当局から企業に対する審査情報や結果の開示	• 審査結果について、1次審査に留まる場合には、書面で通知されない。 • 法令に基づかない当局の指針により、審査結果について、2次審査の場合は、理由とともに書面で通知されることが定められている。	• 法令に基づき、審査結果については、全て通知がなされる。 • 異議告知書の送付後、当事者は、当局の保有する資料を閲覧することが、法令により、認められている。	• 日本の場合、多くの案件が1次審査で終了するため、審査結果について、口頭で伝えられる場合が多い。（公的な記録として残らない。） • 日本の場合、企業が当局の保有する情報について閲覧することが、実質的に法令で担保されていないため、当局が十分な情報を開示しない可能性がある。
10.当局による決定の公表	• 任意で、当局の判断により、審査事例が公表される。	• 法令に基づいて当局の全ての決定について公表がなされ、多くの事例についてロジックや客観証拠を含む、詳細なレポートが公表される。	• 日本の場合、公表事例の内容・数ともに十分ではなく、蓄積も十分に行われていないものと考えられる。 • EUの場合、審査結果の公表が進んでおり、公表の内容・数が豊富であり、蓄積も進んでいるものと考えられる。
11.当局の決定に対する不服申立ての機会	• 裁判所に直接訴える事ができない（公取委における審判を経る必要がある）ので時間がかかる。※ただし、今後審判制度が見直され、直接裁判所に不服申立てが可能になる見込み。	• 裁判所に直接訴えることができる。	• 日本の場合、ほとんど裁判にまで発展した事例はない。 • EU の場合、裁判の判例が蓄積している。 • EUの場合、企業結合審査の運用は、裁判に発展する可能性を考慮したものと考えられる。

上記の日本の審査制度と EU の審査制度とを比べた場合、どちらが望ましいとお考えですか。

1. EU 型の審査制度のほうが望ましい（問19－1へ進む）
2. EU 型の審査制度よりは日本の現行の審査制度のほうが望ましいが、改善すべき点がある（問19－2a へ進む）
3. 日本の現行の審査制度を維持し、何も変更を加えないことが望ましい（問19－3へ進む）
4. 分からない（問20へ進む）

問19－1 （EU 型の審査制度が望ましい、とお答えの方にお尋ねします） 上記の表における1～11の項目のうち、重視する項目をお選び下さい。（複数選択可）（回答後、問20へ進む）

問19－2a （EU 型の審査制度よりは日本の現行の審査制度のほうが望ましいが、改善すべき点がある、とお答えの方にお尋ねします）上記の表における1～11の項目のうち、改善の必要があるとお考えになる項目をお選び下さい。（複数選択可）（回答後、問19－2b へ進む）

問19－2b （EU 型の審査制度よりは日本の現行の審査制度のほうが望ましいが、改善すべき点がある、とお答えの方にお尋ねします）また、具体的に、どのように改善することが考えられますか。（自由回答）（回答後、問20へ進む）

〔　　〕

問19－3 （日本の現行の審査制度を維持し、何も変更を加えないことが望ましい、とお答えの方にお尋ねします） 上記の表における1～11の項目のうち、日本の現行の審査制度において最も重視する項目をお選び下さい。（複数選択可）（回答後、問20へ進む）

（企業結合における審判・裁判制度）

- 現状では公取委の事前相談の結果に不満である場合、正式審査の後の行政審判を経て東京高裁に訴えることになります。
- また、近年報じられているように審判制度が廃止されると、公取委の正式審査を受けた後、その結果に不服の場合、公取委の行政審判を受けるのではなく東京地裁に提訴することになります。
- 以下の問20・21において、公取委の企業結合審査の結果を踏まえて、不服申立てを検討する可能性についてお尋ねします。なお、問の中にはいくつか注意を要する用語が使われておりますので、ご回答頂く前に＜審査制度の見直しの概要＞および＜用語解説＞を必ずご覧下さい。

＜審判制度の見直しの概要＞

●事前手続（行政処分（課徴金納付命令、排除措置命令）前の手続）の見直し

1. 企業に、処分内容・認定事実・証拠等の閲覧を認める（事前説明の充実）
2. 事前説明に手続管理官（仮称）が同席して手続を監視し、委員会に報告（事前説明の透明化）

●不服審査手続（行政処分後の手続）の見直し

1. 審判制度（下記用語解説参照）の全面廃止、地裁による審理の導入（専門性を確保するため東京地裁専管）
2. 実質的証拠法則・新証拠の提出制限（下記用語解説参照）の廃止

＜用語解説＞

審判制度： 公取委の排除措置命令や課徴金納付命令に不服がある場合、公取委に不服を申し立てる制度です。企業側は行政処分が下された後、60日以内に審判を申し立て、公取委職員等が務める審判官が審決を下します。なお、当該審決に不服の場合は、更に、東京高等裁判所へ控訴が認められています。

実質的証拠法則： 東京高等裁判所の審決取消訴訟において、公取委の認定した事実は、これを立証する実質的な証拠があるとき（実質的証拠の有無は裁判所が判断）には、裁判所を拘束する、というものです。これは、通常の行政処分の取消訴訟と異なり、公取委の事実認定を尊重する趣旨です。

新証拠の提出制限： 東京高等裁判所の審決取消訴訟においては、新たな証拠の提出が、公取委が正当な理由無く当該証拠を採用しなかった場合等、一定の場合に制限されています。これも、上記の実質的証拠法則と同様、公取委の事実認定を尊重する趣旨です。

問20　審判や裁判の制度が利用されないのはどこに問題があるからだと思いますか。以下の選択肢のうち、あてはまるものをお選び下さい。（複数回答可）

1. 時間がかかりすぎて、決着が着くころには結合計画の意義が薄れてしまうところ
2. 書類準備や訴訟手続など費用がかかりすぎるところ
3. 公取委の判定が覆る可能性が低いと思われるところ
4. 顧問弁護士に争わないようにすすめられること
5. その他 〔 具体的に: 〕
6. 問題があるとは思わない
7. 分からない

問21　上記のとおり、審判制度の全面廃止及びそれに伴う措置（実質的証拠法則の廃止や新証拠提出の制限撤廃等）が講じられる予定ですが、更にどういった追加的なルールが導入されれば、裁判で争うことを前向きに検討されますか。（複数回答可）

1. ビジネスの経験や知識もしくは経済学的な知見を有する裁判官の導入
2. 問題解消措置について、当局と交渉及び合意できる制度の導入
3. 裁判期間を短縮化する制度の導入
4. その他 〔 具体的に: 〕
5. 分からない

（公表事例の評価）

- 日本では公取委の公表する各年の主要企業結合事例が事実上唯一の例示となっています。
- 以下の問22・23において、公表事例の利用状況や拡充のご要望についてお尋ねします。

問22 ご経験された案件において、公取委の主要な公表事例を参照したことがありますか。

1. ある（問22－1へ進む）
2. ない（問23へ進む）

問22－1 （ある、とお答えの方にお尋ねします。）それら公表事例は、審査準備や公取委の判断基準の理解や規制に関わる予測可能性の観点から有用であったとお考えですか。（回答後、問23へ進む）

1. 有用だった
2. 有用でなかった
3. 分からない

問23 公表事例の内容は現状のままで十分ですか、それとも拡充の必要があるとお考えですか。

1. 現状のままでよい（問24へ進む）
2. 拡充が必要である（問23－1へ進む）
3. 分からない（問24へ進む）

問23－1 （拡充が必要である、とお答えの方にお尋ねします。）その場合、具体的にどのような拡充を望みますか。（回答後、問24へ進む）

1. 公取委の判断過程について詳しく説明してほしい
2. 公取委の判断の根拠となる証拠について、企業秘密に配慮しつつできる限り明記して欲しい
3. 公取委の分析手法を明らかにしてほしい
4. 公取委が一定の判断に至るまでに、公取委と当事会社の行ったやりとりを説明してほしい
5. 承認されなかった事例の件数を増やしてほしい
6. その他〔 具体的に：　　〕

＜企業結合審査の内容について＞

（企業結合ガイドラインの評価）

- 公取委の企業結合審査に関する方針や一定の基準を示しているものとして、企業結合ガイドラインが公表されておりますが、以下の問24では、その企業結合ガイドラインの評価についてお尋ねします。

問24 現行の企業結合ガイドラインは肯定的に評価できますか、それとも評価できませんか。

1. 評価できる（問24－1a へ進む）
2. 評価できない（問24－2a へ進む）
3. 分からない（問25へ進む）

問24－1a （評価できる、とお答えの方にお尋ねします） 評価できる理由について、以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

1. ガイドラインの内容は、概ね詳細であり、明確である（問24－1b へ進む）
2. ガイドラインの内容は、欧米のガイドライン等、国際的なルールとの整合がとれている（問24－1b へ進む）
3. ガイドラインの内容は、概ね審査実態に合っている（問24－1b へ進む）
4. ガイドラインの内容は、概ね現下の経済状況や企業の実態に合っている（問24－1b へ進む）
5. その他（問24－1b へ進む）
6. 分からない（問25へ進む）

問24－1b （問24－1a で1～5の選択肢を選ばれた方にお尋ねします） 具体的に、どのような点について、そのようにお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問25へ進む）

具体的に：

問２４－２a （評価できない、とお答えの方にお尋ねします） 評価できない理由について、以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）

1. ガイドラインの内容は、曖昧であり、不明確である（問２４－２b へ進む）
2. ガイドラインの内容は、欧米のガイドライン等、国際的なルールから乖離している（問２４－２b へ進む）
3. ガイドラインの内容は、審査実態から乖離している（問２４－２b へ進む）
4. ガイドラインの内容は、現下の経済状況や企業の実態から乖離している（問２４－２b へ進む）
5. その他（問２４－２b へ進む）
6. 分からない（問２５へ進む）

問２４－２b （問２４－２a で１～５の選択肢を選ばれた方にお尋ねします） 具体的に、どのような点について、そのようにお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問２５へ進む）

具体的に：

（審査における問題解消措置の評価）

- 問題解消措置とは、企業結合審査において、公取委が、当事会社の企業結合計画に対し、競争制限効果があるとして問題点を指摘した場合に、当事会社が申し出る、当該問題点を解消するための措置のことです。
- また、現行の審査制度では、企業が自主的に問題解消措置を提案することになっています。
- 以下の問25において、問題解消措置の評価についてお尋ねします。

問25 （日本の公取委の企業結合審査で問題解消措置を提案したことがある方にお尋ねします）問題解消措置についての日本の公取委の対応には満足していますか、それとも不満ですか。

1. 満足している（問26へ進む）
2. やや満足している（問26へ進む）
3. どちらとも言えない（問25－1へ進む）
4. やや不満である（問25－1へ進む）
5. 不満である（問25－1へ進む）
6. 経験がない（問26へ進む）

問25－1 （どちらとも言えない、やや不満である、不満である、とお答えの方にお尋ねします）肯定的に評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）（回答後、問26へ進む）

1. 企業の結合計画に対する公取委による問題点の指摘が曖昧だったから
2. 提案した問題解消措置について公取委と十分な交渉が出来なかったから
3. 問題解消措置についての参照事例が不足しており、十分に検討を重ねた上で提案出来なかったから
4. 企業が提案した問題解消措置の内容についての公取委の判断基準が曖昧だったから
5. 最終的に有効性があるか疑わしい問題解消措置となったから
6. その他 〔 具体的に： 〕

（審査における市場シェアの扱い）

- 企業結合審査において、当事会社の市場シェアは重要な判断要素の一つです。
- 以下の問26・27において、日本の公取委が市場シェアをどのように考慮しているのかについてお尋ねします。

問26　結合後の市場シェアが高シェアとなる場合、当該企業結合が認められないというイメージはありますか。

1. ある （問27へ進む）
2. ない （問28へ進む）
3. 分からない （問28へ進む）

問27（ある、とお答えの方にお尋ねします） 合算シェアが高い案件で、日本と欧米の企業結合審査を受ける場合を想定して下さい。合算シェアの高い案件について、日本と欧米の当局の審査姿勢に関する以下の選択肢から最も相応しいとお考えになるものを1つだけお選び下さい。（回答後、問28へ進む）

1. 日本では、欧米よりも多くの審査資料を請求し、厳しく審査する傾向がある
2. 欧米では、日本よりも多くの審査資料を請求し、厳しく審査する傾向がある
3. 日本と欧米での審査請求には大きな違いは無いが、日本の方が厳しく審査する傾向がある
4. 日本と欧米での審査請求には大きな違いは無いが、欧米の方が厳しく審査する傾向がある
5. その他 〔具体的に:　　〕
6. 分からない

（審査における市場画定の評価）

- 企業結合審査において、商品の地理的市場の画定は審査の行方を左右する重要な問題です。累次の企業結合ガイドラインの改正において、経済分析手法（SSNIP テスト）の利用を明記したり、世界市場を認めることを明記したりするなどの措置が講じられました。
- 以下の問28・29において、日本の公取委の市場画定に関する考え方や実態についてお尋ねします。

問28　日本の公取委における企業結合審査で、地理的な市場画定について、世界やアジア等の日本より広い市場で画定すべきであると主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

1. 主張し、考慮されたものと考える（問28－1へ進む）
2. 主張したが、考慮されなかったと考える（問29へ進む）
3. 主張したが、考慮されたかどうかは不明である（問29へ進む）
4. 主張したことがない（問29へ進む）

問28－1　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします） 具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問29へ進む）

〔具体的に：

〕

問29　日本の公取委の企業結合審査における市場画定の実務について、肯定的に評価できますか、それとも評価できませんか。

1. 評価できる（問30へ進む）
2. 評価できない（問29－1へ進む）
3. 分からない（問30へ進む）

問29－1 （評価できない、とお答えの方にお尋ねします）なぜ肯定的に評価できないのですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）（回答後、問30へ進む）

1. 公取委は、海外の需要家の状況や国際的な市況動向を過小評価する傾向があるから
2. 公取委は、企業のグローバル競争の影響を過小評価する傾向があるから
3. 公取委は、SSNIP テストを行っているとは思えないから
4. 公取委は、近い将来の競争状況を過小評価する傾向があるから
5. 公取委は、当事会社に対して、市場画定に関する理由や証拠を十分に示さないから
6. その他 〔 具体的に： 〕

（審査における企業の経営状況の考慮についての評価）

- 企業結合ガイドラインにおいて、破綻企業や経営不振企業（実質債務超過企業）の場合には、その経営状況の悪化について考慮する旨、記載されています。すなわち、「当事会社（又は企業結合の対象となる部門）の一方が、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などの状況であって、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場合において、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」には経営状況を考慮するとされています。
- 以下の問30～32において、企業結合審査における企業の経営状況の考慮についてお尋ねします。

問30 日本の公取委における企業結合審査において、上述のガイドラインの記載に該当する実質的に債務超過に陥っている、運転資金の融資が受けられないなどの経営状況であることについて、主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

1. 主張し、考慮されたものと考える（問30－1へ進む）
2. 主張したが、考慮されなかったと考える（問31へ進む）
3. 主張したが、考慮されたかどうかは不明である（問31へ進む）
4. 主張したことがない（問31へ進む）

問30－1　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします） 具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問31へ進む）

〔具体的に：　　〕

問31　日本の公取委の企業結合審査における企業の経営状況の考慮に関する実務について、肯定的に評価できますか、それとも評価できませんか。

1. 評価できる（問32へ進む）
2. 評価できない（問31－1へ進む）
3. 分からない（問32へ進む）

問31－1　（評価できない、とお答えの方にお尋ねします）評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）（回答後、問32へ進む）

1. 主張したとしても、実際にはほとんど考慮されていないから
2. 考慮されるという破綻や経営不振の具体例がガイドラインに示されておらず、何を主張してよいか分からないから
3. 考慮されるという破綻や経営不振の定義が狭く、厳しすぎるから
4. 考慮してもらうために、経営不振の状況を立証するのが困難だから
5. 中長期的に経営不振に陥る可能性を考慮してくれないから
6. その他〔具体的に：　　〕

問32 債務超過に陥っている、運転資金の融資が受けられないなどの深刻な状況ではないものの、経営不振の状況（例えば、市場規模の縮小などの構造的な理由による財務状況の悪化）について主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

1. 主張し、考慮されたものと考える（問32－1へ進む）
2. 主張したが、考慮されなかったと考える（問33へ進む）
3. 主張したが、考慮されたかどうかは不明である（問33へ進む）
4. 主張したことがない（問33へ進む）

問32－1 （主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします） 具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問33へ進む）

〔具体的に：

〕

（審査における企業結合による効率性の考慮についての評価）

- 企業結合審査においては、企業結合による効率性の向上についても、考慮されることになっています。
- 効率性の考慮に関して、企業結合ガイドラインには、以下のような記載があります。
  「企業結合後において、規模の経済性、生産設備の統合、工場の専門化、輸送費用の軽減、研究開発体制の効率化等により当事会社グループの効率性が向上することによって、当事会社グループが競争的な行動をとることが見込まれる場合には、その点も加味して競争に与える影響を判断する。 この場合における効率性については、
  ① 企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、
  ② 効率性の向上が実現可能であること、
  ③ 効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであること
  の3つの観点から判断する。」
- 以下の問33・34において、企業結合審査における効率性の考慮についてお尋ねします。

問33　日本の公取委における企業結合審査において、上述の企業結合による効率性について、主張されたことはありますか。また、主張された場合、その主張を公取委が考慮したかどうかについて、どのようにお考えですか。

1. 主張し、考慮されたものと考える（問33－1へ進む）
2. 主張したが、考慮されなかったと考える（問34へ進む）
3. 主張したが、考慮されたかどうかは不明である（問34へ進む）
4. 主張したことがない（問34へ進む）

問33－1　（主張し、考慮されたものと考える、とお答えの方にお尋ねします） 具体的には、どのような主張が考慮されたとお考えになりますか。（自由回答）（回答後、問34へ進む）

具体的に:

問34　日本の公取委の企業結合審査における効率性の考慮に関する実務について、肯定的に評価できますか、それとも評価できませんか。

1. 評価できる（問35へ進む）
2. 評価できない（問34－1へ進む）
3. 分からない（問35へ進む）

問34－1　（評価できない、とお答えの方にお尋ねします）評価できないのはなぜですか。以下の選択肢のうち、相応しいとお考えになるものをお選び下さい。（複数回答可）（回答後、問35へ進む）

1. 主張したとしても、実際にはほとんど考慮されていないから
2. 効率性が考慮されるための要件のうち、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、についての立証が困難だから
3. 効率性が考慮されるための要件のうち、②効率性の向上が実現可能であること、についての立証が困難だから
4. 効率性が考慮されるための要件のうち、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであること、についての立証が困難だから
5. 近い将来ではなく、中長期的に実現され得る効率性を考慮してくれないから
6. 公取委の審査を受ける時点では、効率性を説明できるほどの情報が整っていないから
7. 考慮されるという効率性の具体例がガイドラインに示されておらず、どのような主張をして良いか分からないから
8. 考慮されるという効率性の定義が狭く、厳しすぎるから
9. その他［具体的に：　　］

＜その他＞

（日本における企業結合審査の印象及びご意見・ご要望）

- 貴社のこれまでのご経験を踏まえ、日本の企業結合審査に関する率直なご意見をお聞かせ下さい。

問35 貴社のこれまでの経験から、日本における企業結合審査に満足していますか、それとも不満ですか。

1. 満足している（問36へ進む）
2. やや満足している（問36へ進む）
3. どちらとも言えない（問35－1へ進む）
4. やや不満である（問35－1へ進む）
5. 不満である（問35－1へ進む）
6. 経験がない（問36へ進む）

問35－1 （どちらとも言えない、やや不満である、不満である、とお答えの方にお尋ねします） 具体的にどのような点が改善されれば満足と言えますか。（自由回答）（回答後、問36へ進む）

（具体的に：

）

問36 その他、例えば、審査制度（審査手続、公表事例等）や審査の内容（問題解消措置、市場画定、経営状況・効率性の考慮等）、日本の企業結合審査全般に関するご意見・ご要望があれば、お聞かせ下さい。（自由回答）

（具体的に：

）

お忙しいところ、ご協力頂きまして誠にありがとうございました。

NERA
Economic Consulting

NERA Economic Consulting
〒100-0011
東京都千代田区内幸町 1-1-1
帝国ホテルタワー13F
Tel: 03 3500 3290
Fax: 03 3500 3291
www.nera.jp

この印刷物はリサイクル可能です