

有關企業結合審查之獨占禁止法之運用指針
(2013年經翻譯者吳岳琮同意刊登)

前言	1
第 1 企業結合審查對象	3
1 股份持有	3
(1) 公司為股份持有者	3
(2) 非屬公司之股份持有者	4
(3) 結合關係之範圍	4
(4) 不成為企業結合審查對象之股份持有者	4
2 負責人兼任	4
(1) 負責人範圍	4
(2) 因負責人兼任形成之結合關係	5
(2) 因負責人兼任形成之結合關係	5
(3) 結合關係之範圍	5
(4) 不成為企業結合審查對象之負責人兼任	5
3 合併	5
(1) 合併	5
(2) 結合關係之範圍	6
(3) 不成為企業結合審查對象之合併	6
4 分割	6
(1) 共同新設分割・吸收分割	6
(2) 結合關係之範圍	6
(3) 事業之重要部分	6
(4) 不成為企業審查對象之分割	6
5 共同股份移轉	7
(1) 共同股份移轉	7
(2) 結合關係之範圍	7
(3) 不成為企業審查對象之分割	7

6 事業讓受等	7
(1)事業等之讓受	7
(2)結合關係之範圍	7
(3)事業之重要部分	7
(4)不成爲企業結合審查對象之事業等讓受	7
(5)事業之賃借等	7
第 2 一定之交易範圍	8
1 特定市場劃定之基本思考方法	8
2 商品之範圍	8
(1)用途	9
(2)價格・數量之變動	9
(3)需要者之認識・行動	9
3 地理範圍	9
(1)基本思考方法	9
(2)有關跨國劃定地理範圍之思考方法	10
4 其他	10
第 3 形成實質限制競爭情形	11
1 「形成實質限制競爭」之解釋	11
(1)「實質限制競爭」之思考方法	11
(2)「形成」之思考方法	11
2 企業結合型態與競爭之實質限制	11
第 4 因水平型企業結合產生之競爭之實質限制	12
1 基本思考方向	12
(1)因單獨行動產生競爭的實質限制	12
(2)因協調行動產生競爭的實質限制	13
(3)對競爭不形成實質限制之情形	13
2 就單獨行動導致競爭實質限制之判斷要素	14
(1)當事公司集團地位及競爭者狀況	14

(2)輸入	16
(3)參入	17
(4)自鄰接市場之競爭壓力	18
(5)自需要者之競爭壓力	18
(6)綜合性事業能力	19
(7)效率性	19
(8)當事公司集團之經營狀況	20
3 就因協調性行動產生競爭實質限制之判斷要素	20
(1)當事公司集團地位及競爭者之狀況	20
(2)交易實態	21
(3)輸入、參入及自鄰接市場之競爭壓力等	22
(4)效率性及當事公司集團之經營狀況	22
第 5 因垂直型企業結合及混合型企業產生之結合競爭實質限制	23
1 基本思考方式	23
(1)因單獨行動產生競爭之實質限制	23
(2)因協調行為產生競爭之實質限制	23
(3)不形成實質限制競爭之情形	24
2 因垂直型企業結合及混合型企業產生之結合競爭實質限制之判斷要素.....	24
(1)因單獨性行動所產生結合之實質限制之判斷要素	24
(2)因協調性行動所產生競爭之實質限制之判斷要素	24
第 6 解除競爭實質限制之措施	24
1 基本思考方法	24
2 解除問題措施之類型	25
(1)事業讓渡	25
(2)其他	25
(附) 有關縮短禁止期間	26
(參考) 企業結合審查之流程圖	

有關企業結合審查之獨占禁止法之運用指針

平成16年5月31日

公平交易委員會

改定 平成18年5月 1日

改定 平成19年3月28日

改定 平成21年1月 5日

改定 平成22年1月 1日

改定 平成23年6月14日

前言

獨占禁止法（關於禁止私的獨占及確保公平交易之法律（昭和22年法律第54號）。以下稱「法」）第4章於公司之股份（包含職員持有部分。以下相同。）之取得或所有（以下稱「持有」）（法第10條）、負責人兼任（法第13條）、公司以外者之股份持有（法第14條）或公司合併（法第15條）、共同新設分割或吸收分割（法第15條之2）、共同股份移轉（法第15條之3）或是營業讓受等（法第16條）（以下稱上述行為為「企業結合」）對特定市場競爭形成實質限制或以不公正方法為企業結合時，予以禁止。遭禁止之企業結合，依法第17條之2之規定，可施行排除措置。

公平交易委員會，關於企業結合是否對特定市場競爭形成實質限制之審查（以下此審查以「企業結合審查」稱之。），於平成10年12月21日，公布了「有關因股份持有、合併等『對特定市場競爭形成實質限制』之思考方法」，其思考方法雖已逐漸清晰，根據至今公平交易委員會企業結合審查之經驗，為確保更高關於企業結合審查中法運用之透明性，事業可具更高預測可能性，公平交易委員會策畫制定了「有關企業結合審查之獨占禁止法之運用指針」（以下稱「本運用指針」）

又，在公平交易委員會中，受理申請事件內，關於被認為可作為計畫企業結合事業者參考所需之事案，其審查內容亦予以公布的同時，今後亦可自確保企業結合審查之預見可能性及其透明性觀點，企求更能充實公布之內容。一般認為計畫企業結合時，不僅應參照本運用指針，亦應參照過去申請案之審查結果。

本運用指針，首先，於第1中明示成為企業結合審查對象之企業結合類型，於第2中明示劃定特定市場實之判斷基準，於第3中釐清「形成競爭實質限制」之意義。更進一步於第4及第5中，因應企業結合之類型明示是否形成競爭實質限制之檢討之輪廓與判斷要素，於第6中例示關於解決形成競爭實質限制之企業結合問題之措置。

公平交易委員會，不論系爭案件是否係依法第4章所申請之案件，皆會依照本

運用指針為企業結合審查，對照法第 4 章之規定，對於個別事件判斷該當企業是否形成特定市場競爭實質限制。

須注意的是，因本運用指針之策畫訂定，廢止「有關因股份持有、合併等『對特定市場競爭形成實質限制』之思考方法」之施行。(平成 10 年 12 月 21 日公平交易委員會。包含於平成 13 年 4 月 1 日追加補充)

第 1 企業結合審查對象

獨占禁止法第 4 章禁止對特定市場競爭形成實質限制之企業結合。本章為關注並規制複數企業因持有股份、合併等等，形成・維持・強化企業間某程度或完全地一體性為事業活動之關係（以下稱「結合關係」），導致市場構造非因競爭產生變化，對特定市場競爭產生一定影響之規範。因此，一般認為彼此持續競爭、各自獨立的複數企業間發生持有彼此股份或有負責人兼任之情形，或過去已具有結合關係企業間合併充其量僅該當企業內部單純組織變更之類，此種對於市場競爭幾乎沒有影響之狀況，以第 4 章禁止其結合首先是難以想像的。

以下就何種情形始為企業結合審查對象作說明。

1 股份持有

(1) 公司為股份持有者

ア 因公司持有他公司之股份，持有股份之公司（以下稱「股份持有公司」）及股份被持有公司（以下稱「股份發行公司」）間形成・維持・強化結合關係，且有下列情形時，為企業結合審查之對象。

(7) 屬於股份持有公司之企業結合集團（指法第 10 條第 2 項規定之企業結合集團。下同。）之公司持有表決權占股份發行公司股東總表決權超過 50% 時。但，在股份發行公司設立時便同時取得其總股東表決權者，通常，並不成為企業結合審查之對象。（參照下記(4)ア）

(4) 屬於股份持有公司之企業結合集團之公司持有表決權占股份發行公司股東總表決權超過 20%，且，該當比例是單獨第一順位時。

イ 在上述ア以外的情形，雖通常多不被認為成為企業結合審查之對象，但應考量下列所揭事項，判斷結合關係是否有形成・維持・強化之情形。但，表決權持有比例（指股份持有公司所持有有表決權之股份占股份發行公司股東總表決權之比例。下同。）占 10% 以下，或表決權持有比例順位在第四位之後時，不會形成・維持・強化結合關係，不成為企業結合審查之對象。

(7) 表決權持有比例之程度。

(4) 表決權持有比例之順位、個別股東表決權持有比率之差距、股東分布狀況及其他股東相互間之關係。

(イ) 雙方公司相互間關係是否有如股份發行公司持有股份持有公司之表決權等情事。

(イ) 事業間之一方之負責人或受僱人，是否有擔任他方公司負責人之關係。

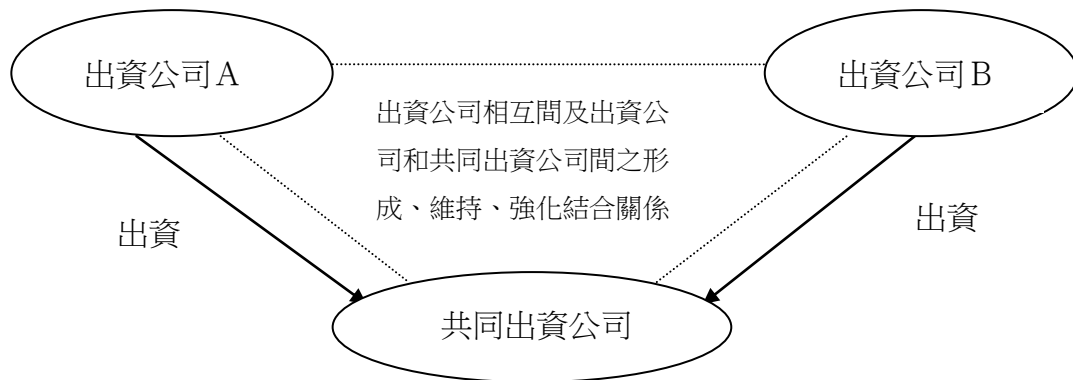
(ホ) 事業間之交易關係。（包含融資關係）

(カ) 事業間之業務合作、技術援助或其他契約、協定等之關係。

(キ) 當事公司與其他既已形成結合關係之公司之間有前述(7)～(カ)所述之事項。

ウ、於共同出資公司（指二以上之公司為追求共同之利益，令其必要業務得以運營為目的，而藉由契約等共同設立、或取得之公司。下同。）時，須考慮系爭公司之交易關係、業務合作及其他契約關係等，判斷其是否該當企業結合審查對象（於共同出資公司之情形，即使共同出資之股份持有公司相互間並無直接持有彼此股份，但亦可以經由共同出資公司間接形成・維持・強化結合關係。又，於設立共同出資公司時，股份持有公司同業間若

有活動共同化之情形，亦應注意其是否對該市場本身競爭造成影響。（參照下述第4之2(1)ウ和3(1)エ）



(2) 非屬公司之股份持有者

「非屬公司者」，為公司法等法律中所規定之有限股份公司、有限公司、兩合公司、獨資公司、合同公司或外國公司以外者。其是否為事業在所不論。具體而言，財團法人、社團法人、特殊法人、地方公共團體、金庫、合夥、自然人等，得以持有股份能力者皆包括之。

有關公司以外者持有股份之情形，以(1)為準則判斷之。

(3) 結合關係之範圍

因股份持有，於當事公司（者）間形成・維持・強化結合關係者，各當事公司（者）與既已形成結合關係之公司之間，亦形成・維持・強化結合關係。

(4) 不成為企業結合審查對象之股份持有者

於下述ア之情形，原則上因不致形成或強化結合關係，通常情形下，不成為企業結合審查之對象。此外，就下列イ之情形，原則亦因不致形成或強化結合關係，通常情形下，多不被認為成為企業結合審查之對象，但當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東和該當企業所屬結合集團之公司之間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

ア 在股份發行公司設立時便同時取得其股東總表決權者。（參照上記(1)ア(7)）

イ 股份發行公司與股份持有公司屬於同一企業結合集團。

2 負責人兼任

(1) 負責人範圍

「負責人」，為獨占禁止法第2條第3項中所定義之「指理事、董事、執行業務之股東或社員、監事或監察人或該當此職務者、經理（支配人）或總部及分支機構之營業主任而言」。亦即，股份有限公司、相互公司之董事、監察人，無限公司、兩合公司、合同公司之執行業務股東，公司法上之經理人（公司法第10條），在公司法中視為與經理人有同樣權限之公司使用人（例如，總部之總經理、分店長、營業中心主任）等。

「該當該職務者」，係指雖非擔任董事、監察，而以諮詢、顧問、參謀等名稱，事實上參加負責人重要會議等以參與公司實際經營者而言。

僅有部長、課長、係長、主任等名稱者，為受僱者，而非負責人。

又，公司之負責人或受僱者已辦離職手續，就任其他公司之負責人，並不屬於規制兼任的對象。

(註1)「受僱者」，指獨占禁止法第13條第1項括弧內文中「負責人以外，繼續從事公司業務之人」，雖不包含臨時僱用者，但公司派駐在外者，亦屬受僱者。

(2)因負責人兼任形成之結合關係

ア 因公司之負責人或受僱者兼任他公司之負責人，當事公司間形成・維持・強化結合關係，且有下列情形時，為企業結合審查之對象。

(7)兼任當事公司之中任一公司負責人半數以上為他公司之負責人或受僱者之情形

(4)兼任負責人具有雙方代表權之情形

(2)因負責人兼任形成之結合關係

ア 因公司之負責人或受僱者兼任他公司之負責人，當事公司間形成・維持・強化結合關係，且有下列情形時，為企業結合審查之對象。

(7)兼任當事公司之中任一公司負責人半數以上為他公司之負責人或受僱者之情形

(4)兼任負責人具有雙方代表權之情形

イ 上述ア之外情形，應考慮下列所揭情事，判斷是否形成・維持・強化結合關係

(7)兼任者是否為專任或有代表權董事

(4)兼任當事公司間之任一之負責人或受僱者占他公司之負責人總數比例

(7)兼任當事公司間表決權持有狀況

(2)兼任當事公司間之交易關係(包含融資關係)，業務合作等關係

(3)結合關係之範圍

因負責人兼任，而形成・維持・強化兼任當事公司間之結合關係者，各當事公司與既已形成結合關係之公司之間亦形成・維持・強化結合關係。

(4)不成為企業結合審查對象之負責人兼任

ア 以下如(7)、(4)之情形，原則上，因不致形成・維持・強化結合關係，通常情形下，不成為企業結合審查之對象。

(7)兼任者為無代表權之人時，且兼任當事公司之任一公司負責人總數中，他公司之負責人或受僱者之比例僅 10%以下之情形

(4)僅限於表決權持有比例在 10%以下之公司間，兼任者亦非專任董事，且兼任當事公司之中任一公司之負責人總數中，他公司或受僱者之比例為 25%以下之情形

イ 兼任當事公司屬於同一企業結合集團時，原則上，因不致形成・維持・強化結合關係，通常情形下，多不被認為會成為企業結合審查之對象，但與當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東和屬於該當企業結合集團之公司之間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

3 合併

(1)合併

在合併的情形中，因複數公司成為一體之同一法人，當事公司之間形成最緊密之結合關係。因此，雖然透過股份持有或負責人兼任形成一定之結合關係，有因為結合關係不甚緊密，不將其當作問題處理之情形，但因為合併將提高結合關係緊密程度，而有可能將其當作問題處理。

(2)結合關係之範圍

合併後之公司，各該當事公司與既已形成結合關係之公司之間亦形成維持・強化・結合關係。

(3)不成為企業結合審查對象之合併

以下於ア之情形，原則上因不致形成・強化結合關係，通常情形下，不成為事業結合審查之對象。又，以下イ之情形，原則上也不致形成・強化結合關係，通常情形下，一般認為多不成為企業審查結合對象，但與當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東和屬於該當企業結合集團之公司之間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

ア專指股份有限公司變更組織為無限公司、兩合公司、合同公司或相互公司，無限公司變更組織為股份有限公司、兩合公司或合同公司，兩合公司變更組織為股份有限公司、兩合公司或合同公司，合同公司變更組織為股份有限公司、無限公司、兩合公司，或相互公司變更組織為股份有限公司作為目的所進行之合併。

イ欲進行合併之公司皆屬同一企業結合集團之情形。

4 分割

(1)共同新設分割・吸收分割

共同新設分割或吸收分割，因繼受公司概括繼受被分割公司所分割之部分（事業之全部或重要部分），對競爭產生之影響與合併類似。

又，共同新設分割或吸收分割中，繼受公司與股份被分割公司之間是否形成・維持・強化結合關係，應依上述 1 之思考方法判斷。

(2)結合關係之範圍

因共同新設分割或吸收分割，繼受公司與股份被分割公司之間形成・維持・強化結合關係者，其亦與既已形成結合關係之公司之間形成・維持・強化結合關係。

(3)事業之重要部分

因共同新設分割或吸收分割而分割事業重要部分，所指之「重要部分」，並非針對繼受公司，而是針對被繼受公司而言係屬重要部分。且限於該當繼受部分須具備得以作為獨立經營單位運作之形態，並一般認為自被繼受公司之事業狀況角度判斷，該部分係具有客觀上之價值。

因此，就是否該當「重要部分」者，雖以被繼受公司之市場對應各個實際狀況為判斷，但一般認為，若承繼部分占繼受公司之年度銷售額（或與其相當之交易額，以下同）5%以下，且該部分之年度銷售額在一億日元以下者，通常並不被認為該當「重要部分」。

(4)不成為企業審查對象之分割

欲為共同新設分割或吸收分割之公司皆屬同一企業結合集團時，原則上不致形成・強化結合關係，通常情形下，一般認為多不成為企業審查結合對象，但與當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東和屬於該當企業結合集團之公司之間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

5 共同股份移轉

(1)共同股份移轉

共同股份移轉因新設立之公司取得複數公司之全部之股份，與合併同樣會形成當事公司之間緊密之結合關係。

因此，雖然透過股份持有或負責人兼任形成一定之結合關係，有因為結合關係不甚緊密，不將其當作問題處理之情形，但因為共同股份移轉將提高結合關係緊密程度，而有可能將其當作問題處理。

(2)結合關係之範圍

共同股份移轉後之複數當事公司，透過股份移轉新社之公司，與各當事公司既已形成結合關係之公司之間，亦形成・維持・強化結合關係。

(3)不成為企業審查對象之分割

共同股份移轉公司皆屬同一企業結合集團時，原則上不致形成、強化結合關係，通常情形下，一般認為多不成為企業審查結合對象，但與當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東之間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

6 事業讓受等

(1)事業等之讓受

事業之全部讓受者，是指讓與公司之事業活動與受讓公司一體化之意義下，將對競爭之產生與合併類似之影響，讓受後因讓與公司與受讓公司間並無所牽連，僅須著眼受讓部分對受讓公司產生何種新影響即可。就事業重要部分之讓受與事業上固定資產之讓受，亦作同樣處理。

(2)結合關係之範圍

關於受讓對象部分，包含與受讓公司既已形成結合關係之公司之間，形成・維持・強化結合關係。

(3)事業之重要部分

事業之重要部分及事業上固定資產重要部分之讓受中之「重要部分」之判斷方式，與上述 4(3)相同。

(4)不成為企業結合審查對象之事業等讓受

以下ア之情形，原則上，因不致形成・強化結合關係，通常情形下，不成為企業結合審查對象。另外，以下イ之情形，因不致形成・強化結合關係，通常情形下，一般認為多不成為企業結合審查對象，但與當事公司所屬企業結合集團之公司等以外之股東間形成・強化結合關係之情形，該結合關係為企業結合審查之對象。

ア 以百分之百出資之成立獨立子公司為目的所為之事業或事業上固定資產之讓受（以下稱事業之讓受）

イ 事業等之讓受之公司與事業等之受讓公司皆屬同一企業結合集團時

(5)事業之賃借等

事業之賃借（賃借人將賃借之事業以自己名義且為自己計算經營，向賃貸人支付賃借費）、關於事業經營之受任（公司委託他公司經營之契約）以及事業上損益全部共通契約之締結（指二以上公司間，締結約定一定期間內之事業上損益全部共通之契約），皆以事業等之讓受為標準處理。

須注意的是，依該契約內容，與上述(1)之情形作不同處理，兩當事公司有可能與既已有結合關係之公司之間皆形成・維持・強化結合關係。

第 2 一定之交易範圍

關於於第 1 成為審查對象之企業結合，須就該當企業結合所形成・維持・強化結合關係之全體公司（以下當事公司集團）之事業活動，依第 3～第 5 之思考方法，來判斷該當企業結合是否會對特定市場競爭產生影響。

就上述情形中之特定市場，依以下判斷基準劃定。

1 特定市場劃定之基本思考方法

特定市場，是指判斷企業結合是否導致競爭受到限制之範圍，有關特定交易對象形成之商品範圍（包含服務。以下同）、交易地區之範圍（以下稱地理範圍），基本上是自需要者可選擇代替性之觀點作為判斷。

另外，於必要時亦須考慮供給者可選擇代替性。

於檢視需要者可選擇替代性時，應考慮假定於某地區中某事業者供給某商品且具獨占地位，其為謀取利潤極大化，而進行小幅、但具實質性且非暫時性漲價後（註 2），就該當商品及地區，需要者以其他商品或地區替換該當商品之程度。在需要者對於他商品或其他地區之替換程度為小，該當獨占事業者尚能以漲價而擴大利潤時，上述範圍，即該當企業結合對競爭產生影響之範圍。

就供給者方面之替代性，應考慮就該當商品及地區，進行小幅、但具實質性且非暫時性漲價後，其他供給者不須負擔龐大追加費用及風險，短期間（以一年內作為基準）內，自其它的商品或地區轉換為該當商品的製造或販賣之可能程度。因其它供給者轉換的可能性程度為小，該當獨占事業者尚能以漲價擴大利潤時，上述範圍，即為透過該當企業結合對產生競爭產生影響之範圍。

須注意的是，特定市場為對應交易實態，在某商品之範圍（或地理範圍等）成立時，可能會同時成立較其更廣（或更狹）商品範圍（或地理範圍等），形成重層性的關係。另外，當事公司集團，跨足多領域時，應就各別行業劃定，以作為交易對象之商品範圍或地理範圍。

（註 2）「小幅，但具實質性且非暫時性之漲價」，通常，是指漲幅是於 5%到10%程度之間；期間，則指 1 年左右，但此數值僅為參考標準，仍應在個案判斷實際情形。

2 商品之範圍

關於商品之範圍，如上述 1 所述，首先是自需要者角度判斷商品替代性觀點劃定。商品之替代性程度，多可以「他商品是否與該當商品有同種效用」此基準判斷。

舉例而言，甲商品和乙商品同時存在時，對需要者而言，兩商品效用等之同種性程度越大，因甲商品漲價，需要者趨向購入乙商品以代替甲商品之情形就越明顯，一般能夠預期甲商品漲價無法令供給者增加利潤，會認為乙商品為妨礙甲商品漲價之主要原因。於此情形，甲商品和乙商品屬於同一商品範圍。

此時，該當商品之需要者，係指該當公司集團事業活動對象之交易方。舉例而言，當事公司集團若為生產財製造方，需要者即為加工該當商品進行下流商品製造者；當事公司集團若為消費財製造方，需要者即為一般消費者；當事公司集團若為流通業者，需要者為次級流通階段業者。

另外，舉例而言，就某用途上，與甲商品效用等相同之乙商品群中，可以區分出丙商品就該用途中之特定用途上，在其效用上是和甲商品之同種性特別高的，在將甲商品和乙商品群劃入同商品範圍之同時，亦將甲商品和丙商品劃入同商品之範圍。

更進一步，在劃定商品範圍時，除自需要者角度判斷代替性之外，在必要時，須考慮其它供給者若不須負擔龐大追加費用或風險，在短期間內，是否可以自某商品轉換他商品進行製造・販賣。例如，檢討供給所必須設備之差異處、轉換生產所需之費用大小，發現在甲商品之價格上升後，乙商品所及範圍之供給者若不需負擔龐大追加費用或風險，在短時間內即可轉換供給甲商品時，可能會將甲商品和乙商品劃入為同商品範圍。

進行商品效用同種性之評價時，應考慮下列事項。

(1)用途

應考慮某商品與交易對象商品是否作同一用途使用，或是否有做同一用途使用之可能性。

是否可能用在同一用途者，應考慮商品之大小、形狀等之外型特徵，強度、可塑性、耐熱性、絕緣性等物理之特性，純度等之品質、規格、製作方式等之技術性特徵等等判斷。（但是，即使與上述特徵具相當程度差異，亦有存在其被認為得作同一用途使用之狀況。（參照下述(3)））

須注意的是，交易對象商品被用於多種用途時，須考慮在各種用途中，是否被用於同一用途，或是可否用於在該用途。舉例而言，有可能在某用途上甲商品和乙商品是被認為有同種效用，在別種用途上甲商品則和丙商品被認為有同種效用。

(2)價格・數量之變動

有時亦會考慮價格水準不同，數量・價格之變動等。

舉例而言，甲商品和乙商品可能會被使用在同一用途上，但在價格水準上有明顯差異。因為乙商品一般很少被作為甲商品之替代品，甲商品和乙商品有可能不被認為具有相同效用。

此外，甲商品和乙商品有可能被用在同一用途，且在價格水準上亦無差異。但替換使用成乙商品必須變更設備、訓練作業員等等之費用，事實上，乙商品很少被作為甲商品之替代品，甲商品和乙商品有可能不被具有相同效用。

另一方面，如果甲商品和乙商品之效用等相同，甲商品價格調漲時，需要者將趨向購買乙商品以替代甲商品，一般認為乙商品價格亦會傾向調漲作為因應，故甲商品價格調漲後，乙商品之販賣數量增加，或乙商品調漲價格時，乙商品有可能被認為和甲商品具有相同效用。

(3)需要者之認識・行動

亦有須考慮需要者認識等之情形。

舉例而言，即使甲商品和乙商品在物理上之性質等是不同的，但需要者因為任一商品都能製作出同品質丙商品之原料，會併用甲商品和乙商品，甲商品和乙商品有可能被認為具有相同效用。

此外，亦有可能須考慮過去甲商品之價格調漲後，需要者是否曾將乙商品作為甲商品之替代品之情形。

3 地理範圍

(1)基本思考方法

關於地理範圍，亦與商品之範圍相同，先自需要者角度判斷各地區中供給商品之替代性。各地區中供給商品之替代性，多可以需要者及供給者之行動和該當商品輸送問題之有無而為判斷。舉例而言，在甲地區之供給者，就某商品提高價格後，甲地區之需要者，因為並無該當商品輸送上之問題，一般

可預測需要者會自乙地區供給者購入該當商品，而此行動對甲地區價格調漲會造成妨害時，甲地區和乙地區即屬同一地理範圍。

此外，與劃定商品範圍情形相同，例如，就某商品，甲地區之中某部分之乙地區之需要者，被觀察到有特別自乙地區供給者購入傾向時，劃定甲地區之地理市場時，亦同時就乙地區本身劃定其特定之地理市場。

更進一步，於需要者角度之外，亦須準據上述 2 商品範圍之思考方法判斷供給者角度替代性。

在評價需要者及供給者之行動和該當商品輸送問題之有無時，須將下列事項納入考慮。

ア 供給者之所能提供之事業地區，需要者購買範圍等

需要者，通常情形下，能自何範圍之地區購入該當商品之立場，應考慮需要者之購買範圍（消費者之購買行動等），或供給者之販賣通路等之事業地區和供給能力。

亦有可能須考慮在過去該當商品價格被調漲時，需要者是自何範圍之地區供給者購入該當商品之情形。

イ 商品之特性

商品之新鮮度維持難易程度、易損程度或是否為重物等等之商品特性，會影響該當商品之輸送範圍或輸送難易之程度。自上述各點觀察，須考慮需要者，在通常情形下，可自哪些範圍之地區購入該當商品。

ウ 輸送手段・費用等

輸送手段，輸送所需之費用占價格幾成、輸運目的地商品之價差是否明顯等等觀察，考慮需要者，在通常情形下，可自哪些範圍之地區購入該當商品。

此外，檢討此等運送附隨費用增加之主要原因時，亦應考慮原料費等附隨輸送費用以外之地域性差異。

(2)有關跨國劃定地理範圍之思考方法

上述(1)基本思考方法，在跨國時亦可適用。意即就某商品，國內（外）之需要者並不因供給者係國外（內）者而為差別待遇而進行交易時，即使日本價格提高，日本的需要者因能以海外供給者作為該當商品購入作為替代，有可能對於日本價格調漲造成妨礙。此時，地理範圍會跨越國境而被劃定。

舉例而言，海內外主要供給者在世界(或東亞)之販賣地區中實質上以相同的價格販賣，需要者亦自各地之供給者中選定來源主要之對象時，有可能劃定出世界(或東亞)市場。

4 其他

交易階段，關於特定交易對象等其它的要素，亦應對應當事公司集團和該交易對方之間交易實態，基於和上述 2 及 3 同樣的思考方法，劃定特定市場。

例如，和當事公司集團直接交易甲商品需要者之中，存在大量需要者和少量需要者，各自有各自之交易模式。在此情形，因為物流面上之限制，即使專為少量需要者提供之甲商品價格上漲，少量需要者因為不能購入專為大量需要者提供之甲商品，專為大量需要者提供之甲商品並不成為妨礙少量需要者取向的甲商品的價格調漲原因，此時，甲商品中專為大量需要者提供之特定市場和專為少量需要者提供之特定市場，是各自被劃定的。

第3 形成實質限制競爭情形

1 「形成實質限制競爭」之解釋

(1) 「實質限制競爭」之思考方法

在判例（東寶股份有限公司與另一當事人之案件（昭和28年12月7日東京高等法院判決））上，就「實質限制競爭」，揭示如下的思考方法。

ア 新東寶股份有限公司（以下稱新東寶），雖然亦得自行分配自己公司製作之電影，但基於與東寶股份有限公司（以下稱東寶）之協定，該當分配工作全部委託東寶，新東寶自身僅能製作電影。新東寶雖於該當協定失效後仍持續實行該當協定之內容，但於昭和24年11月，以右協定之失效為由，言明新東寶製作之電影，由新東寶自己配給，因而與東寶之間產生爭執。此爭執中，新東寶以右之協定屬違法為由，令公平交易委員會開始進行審決，公平交易委員會並於昭和26年6月5日之審決中，認定東寶和新東寶的協定，違反法第3條（不當之交易限制）以及第4條第1項第3號（註3）之規定。

（註3）法第4條第1項（在現行法中，此規定已不存在）

事業者，不可共同為左列各號中任一該當行為。

第3號 限制技術、製品、銷售通路或顧客

イ 針對被審人東寶之訴請審決取消之訴，東京高等法院，就競爭之實質限制，以判決為如下宣示：「限制實質競爭之定義為，競爭本身減少，特定事業者或事業者集團以其意思，在某種程度上自由地，藉由左右價格、品質、數量或其他各種條件，得以支配市場之狀態而言」。

(2) 「形成」之思考方法

在法第4章之各規定，法第3條或法第8條之規定是不同的，「形成」在特定市場中之實質限制競爭之企業，是禁止其結合的。在此「形成」，是指企業結合並非必然會帶來競爭之實質限制，但一旦容易帶來實質限制競爭之情形，即會滿足該要件之蓋然性意涵。因此，獨禁法第4章中所禁止者，為基於企業結合市場構造出現非競爭性之變化，當事公司藉由單獨或其他公司協調性行動，某種程度上自由地，左右價格、品質、數量或其他各種條件，得以容易支配市場之狀態時，對特定市場競爭形成實質限制之情形。

2 企業結合型態與競爭之實質限制

企業結合有許多的態樣，能分為以下三種類型。

① 水平型企業結合（指同一之特定市場中有競爭關係公司間之企業結合而言。下同。）

② 垂直型企業結合（例如，指製造者與其商品之販賣業者間合併等不同交易階段之企業結合而言。下同。）

③ 混合型企業結合（例如，分屬不同事業公司間之合併、或不同地理範圍公司間之股份持有等，並非該當水平型企業結合或垂直型企業結合之企業結合而言，下同。）

水平企業結合，因會令特定市場中競爭單位數減少，會帶給競爭之最為直接之影響，對特定市場競爭形成實質限制之可能性較垂直型企業結合和混合型企業結合為高。相對於此，垂直型企業結合和混合型企業結合，因不致特定市場中競爭單位數減少，與水平型企業結合比較帶給競爭影響並不大，除了一定情形外，通常情形下，一般不認為會對特定市場競爭形成實質限制。

企業結合所審查之對象，根據企業結合該當水平型企業結合，垂直型企業結合，混合型企業結合之不同，在判斷是否該當企業結合是否形成對特定市場競爭形成實質限制時，亦適用不同之檢討架構和判斷要素。

以下分別就水平型企業結合，垂直型企業結合，混合型企業結合，說明在判斷是否該當企業結合是否對特定市場競爭形成實質限制時，所檢討之架構和判斷要素。

須注意的是，若有同時具備水平型企業結合與垂直型企業結合之企業結合，須分別對應兩種企業結合型態，根據以下所示之檢討架構和判斷要素進行檢討。

第 4 因水平型企業結合產生之競爭之實質限制

1 基本思考方向

如前所述，水平型企業結合因令特定市場中競爭單位數減少，會帶給競爭之最為直接之影響，對特定市場競爭形成實質限制之企業結合，大多發生於水平型企業結合。

水平型企業結合對特定市場競爭形成實質限制之態樣，分為當事公司集團之單獨行動，及透過當事公司集團與其他單數或複數之競爭者(以下稱「競爭者」)採取之協調性行動。在個別案例中，以上述兩個觀點進行檢討。因此，舉例而言，就某企業結合，即使基於單獨行動觀察並無競爭之實質限制問題，亦可能因協調性行動而產生競爭之實質限制問題。

(1)因單獨行動產生競爭的實質限制

水平型企業結合是否會因單獨行動對特定市場競爭形成實質限制，根據商品為是否為同質性或有差別化而定，典型上有如下情形。

ア 商品為同質性情形

商品為同質性時，舉例而言，當事公司集團調漲該當商品價格後，其他事業者若不調漲該當商品價格，需要者會以其他事業者替換原購買對象，通常情形下，該當公司集團銷售量會減少，其他事業者銷售量會擴大。因此，當事公司集團大多不能相當程度自由左右該當商品價格等。

但，因當事公司集團的生產・銷售能力十分強大，相較之下其他事業者之生產・販賣能力係為弱小時，當事公司集團調漲該當商品價格後，其他事業者藉不調漲價格擴大銷售量或需要者以其他事業者替換原購買對象等情事亦有可能不發生。

在此情形，因為容易出現當事公司集團可相當程度上自由左右該當商品價格等之狀態，水平型企業結合將對特定市場競爭形成實質限制。

イ 商品具差異性的情形

若一般認為商品因品牌具差異性時，某品牌商品調漲價格後，需要者並不同然地將其他品牌商品作為代替品購入對象，需要者會購入次於該漲價品牌且其較偏愛（替代性高）的品牌。

於此情形下，當事公司集團調漲某品牌商品價格後，若當事公司集團同時販賣該當商品與代替性高之品牌商品時，一般認為調漲價格品牌商品銷售量即使減少，因為能以與該當商品代替性高之品牌商品銷售量增加得到補貼，當事公司集團全體而言並未使銷售額大幅減少，故仍能調漲商品價格。

因此，商品因品牌等具差異性時，販賣代替性高之商品公司間進行企業結合，因為其他事業者並未販賣該當商品和與該當商品替代性高的商品，容易

出現當事公司集團相當程度上自由左右該當商品價格等情形，水平型企業結合將對特定市場競爭形成實質限制。

(2)因協調行動產生競爭的實質限制

水平型企業結合因協調行動而對特定市場競爭形成實質競爭者，典型上有如下情形。

舉例而言，事業者甲調漲商品價格後，其他事業者乙、丙等希望以不調漲該當商品價格擴大其銷售量，一般認為事業者甲對此結果大多會又調降至原來之價格，或調降至較原價更低之價格，奪回事業者乙、丙等擴大銷售量部分。

但是，若考量到因水平型企業結合而競爭單位數減少此因素後，從該當特定市場集中度等等之市場構造、商品特性、交易習慣等，各事業者變得可高度預測彼此行動，採取協調行動以獲得利益。在此情形，事業者甲價格調漲後，其他事業者亦隨之調漲商品價格，若有事業者乙不調漲該當商品價格欲擴大其銷售量時，其他事業者亦極易得知乙的計畫，很有可能對應此情形將該當商品價格調降至原來價格，或調至較原價更低之價格，奪回銷售量。因此，事業者乙不調漲該當商品價格而預期可獲得一時之利益，與隨事業者甲調漲價格預期所能獲得之利益相比要小。

在上述情形發生時，對各事業者而言之最佳策略，並非不調漲價格以擴大銷售量，而是彼此調漲該當商品價格以獲得利益。因為該當公司和其競爭者採取協調行動，容易出現當事公司集團可相當程度上自由左右該當商品價格等，水平型企業結合將對特定市場競爭形成實質限制。

(3)對競爭不形成實質限制之情形

就水平型企業結合是否對特定市場競爭形成實質限制，在個案上需就下述 2 及 3 中各判斷要素作通盤判斷。但企業結合後的當事公司集團若該當以下 ①~③任一情形，通常水平型企業結合並不被認為會對特定市場競爭形成實質限制，通常亦不認為需要檢討第 4 之 2 及 3 所述之各判斷要素。

- ① 企業結合後的赫芬道爾指數(以下稱「HHI」)在 1,500 以下之情形。
- ② 企業結合後的HHI 超過 1,500 在 2,500 以下，且，HHI 增幅在 250 以下之情形。
- ③ 企業結合後的HHI 超過 2,500，且，HHI 增幅在 150 以下之情形。

須注意的是，即使不該當上述基準，並非立即認為對特定市場競爭即有實質限制之情形，而需依個案判斷。若對照過去案例，企業結合後的HHI 在 2,500 以下，且企業結合後的當事公司集團市占率在 35% 以下之情形，通常一般認為對特定市場競爭形成實質限制之疑慮為小。

(註 4) HHI 是以該當特定市場中各事業者之市占率平方總合計算。

市占率是根據在特定市場中商品的販賣數(若為製造販賣業之情形)，各事業者商品在總販賣數量所占之百分比。但，該當商品間具相當價格差距，且一般認為用價格計算供給業績是該業界之習慣者，以販賣數量計算並不適宜時，則以販賣金額計算其市占率。

若有國內輸入商品為取向者，須在計算市占率時需將其國內之供給計入。

須注意的是，就各事業者之生產能力比、輸出國外比例或自己消耗部分之比重，立即就市場需要而分配後，仍有剩餘之生產能力、輸出國外部分或自己消耗部分可立即移轉國內市場販賣，因一般認

為有擴大該市場之可能，必要時亦應將上述情形納入考慮。（潛在競爭者）

因僅能掌握上述一部主要事業者之市占率等等之理由，在不能判斷HHI是否超過於上所示數值情形時，以生產集中度調查所得的關係式（ $HHI = \text{第一位企業之市占率平方}(\%) \times 0.75 + \text{前三位累積市占率}(\%) \times 24.5 - 466.3$ ）之推算值檢討。

（註6）企業結合之HHI增幅，在當事公司個數為二之情形，可以當事公司各自之市占率相乘後再乘以2倍計算。

2 就單獨行動導致競爭實質限制之判斷要素

通盤綜合觀察以下之要素，以判斷水平型企業結合是否會因單獨行動對特定市場競爭形成實質限制。

(1) 當事公司集團地位及競爭者狀況

ア 市占率及其順位

企業結合後當事公司集團具高市占率時，與原低市占率相比，當事公司集團決定調漲商品價格後，其他事業者採取不調漲價格為策略，以取代當事公司集團商品並充分供給該當商品之情形並非容易發生，一般認為其他事業對於當事公司集團調漲該當商品之牽制力會變弱。

因此，只要企業結合後當事公司集團具高市占率，及因企業結合導致市占率增幅為大，該當企業結合即對競爭影響為大。

相同地，只要企業結合後當事公司集團市占率成為前順位以及企業結合導致順位大幅提升，該當企業結合即對競爭影響為大。

舉例而言，市占率順位在前之公司間之企業結合，相較順位在後之公司間之企業結合，對競爭影響為大。

計算因企業結合致市占率之變化時，是以可掌握之最新當事公司集團市占率作為計算基礎為原則，但因相較長期性販賣數量或銷售額之變化、需要者選擇喜好之變化、技術革新速度或程度、商品陳舊過時之狀況、市占率變動之狀況等，可預見該當企業結合後市占率上會有巨大變動或競爭者有減少投資之趨向，令該市場中該當企業完全無競爭壓力之發生時，亦應考量上述情形，判斷結合對競爭之影響。

イ 當事公司間過去競爭的狀況等

一般認為過去當事公司間持續激烈之競爭或當事公司行動持續帶動市場競爭，是與市場全體價格降低或品質・種類改善等具關連關係時，企業結合後之當事公司集團雖然市占率或其順位並未提升，若該當企業結合導致不能期待上述情形持續進行時，即對競爭影響為大。

舉例而言，原當事公司間持續激烈競爭，一方市占率擴大與他方市占率減少係屬連動者，企業結合後，一方公司銷售額之減少可以他方銷售額之增加作為補償，就當事公司集團全體而言銷售額並未大幅減少，因一般認為調漲商品價格具有可能性，該當企業結合對競爭影響為大。

又，商品因品牌等具差異性時，原各當事公司所販賣商品間具高度替代性者，企業結合後，一方商品銷售額減少可以與該當商品替代性高的商品銷售額增加作為補償，就當事公司集團全體而言銷售額並未大幅減少，因一般認為調漲商品價格具有可能性，該當企業結合對競爭影響為大。

ウ 共同出資公司之處理

一般認為，因出資公司各自原經營之特定事業部門間，全體透過共同出資公司統合，而使原部門與出資公司業務分離時，出資公司和共同出資公司相互之間之業務關連性淡薄。

因此，假設某商品之生產・販賣，研究開發等活動全部透過共同出資公司統合，則須連共同出資公司部分，考慮其市占率。

另一方面，出資公司原經營之特定事業部門，僅一部透過共同出資公司統合者，經由共同出資公司營運，則出資公司相互間具有產生協調關係之可能性。若相關出資公司間有具體性契約內容或結合實態，抑或出資公司相互間有交易關係者，須就上述關係內容考慮出資公司彼此間是否產生協調關係。

舉例而言，僅有某商品生產部門透過共同出資公司統合而出資公司仍持續販賣該商品，出資公司透過共同出資公司營運，導致出資公司相互間產生協調關係時，須合併計算出資公司市占率等，考慮對競爭之影響。另一方面，雖出資公司持續該商品販賣，但為不使出資公司相互間產生協調關係，而採取一定措施者，一般認為帶給競爭影響較小。（但，參照下述3(1)エ）

エ 競爭者市占率間差距

企業結合後當事公司集團之市占率與他競爭者間差距明顯者，與差距接近之情形相比，當事公司集團決定調漲商品價格後，其他事業者採取不調漲價格為策略，以取代當事公司集團商品並充分供給該當商品之情形並非容易發生，一般認為其他事業對於當事公司集團調漲該當商品之牽制力會變弱。

因此，事業結合後當事公司集團之市占率和競爭者之市占率之間差距明顯時，該當企業結合對競爭影響為大。

另一方面，若有與企業結合後之當事公司集團具同等以上市占率之競爭者時，其容易成為妨礙當事公司集團相當程度上自由左右價格等之主要原因。

須注意的是，在考慮競爭者市占率之間差距時，應考慮競爭者供給餘力或競爭者所販賣商品與當事公司集團所販賣商品之間替代性程度。（參照下述才）

才 競爭者供給餘力以及差別化程度

競爭者之供給餘力不充足時，當事公司集團調漲商品價格時，競爭者不能以不調漲該當商品價格以擴大銷售額，對於當事公司集團調漲該當商品價格無法發揮其牽制力。如此一來，在競爭者供給餘力不充足時，企業結合後之當事公司市占率和競爭者之市占率之差距即使並不明顯，該當企業結合帶給競爭之影響亦不可謂之為小。

另外，商品因品牌等有差別性，而當事公司間所販賣商品彼此具高度替代性時，須考慮競爭者所販賣商品和當事公司集團所販賣商品間之替代性程度。代替性為低時，企業結合後當事公司市占率和競爭者市占率差距即使並不明顯，該當企業結合對競爭之影響亦不可謂之為小。

力 跨國劃定地理範圍商品之處理

依第2中關於特定市場之概念，可能作為跨國劃定地理範圍之商品，舉例而言，會是在跨國交易制度上・輸送上之條件與日本國內之交易較無明顯差異者，其中品質面上國內外商品具有高替代性之商品，或像是非鐵金屬類之礦物資源等經由商品交易所形成國際性價格指標之商品。就此類商品，須考量該當地理範圍中當事公司集團之市占率・順位、當事公司間過去競爭狀況、與他競爭者市占率之差距、競爭者之供給餘力・差別化程度，判斷對競爭之

影響。

(2)輸入

輸入壓力若充分發揮作用，則該當企業結合對特定市場競爭形成實質限制之疑慮為小。(註6)

需要者可輕易以輸入品替換當事公司集團商品使用時，當事公司集團調漲該當商品價格後，輸入品替換之蓋然性將會增加，一般認為當事公司集團考慮到銷售額會被輸入品奪取，不會調漲該當商品價格。

評斷輸入壓力是否充分作用，應檢討下列①~④之狀況後，再考慮在商品調漲價格後，一定期間(註7)內是否會發生輸入增加之情形，能成為妨礙當事公司集團相當程度上自由左右價格之主要原因。

①制度上障礙程度

評價輸入壓力時，若該當商品存有如關稅之輸入稅制此類制度上之規範，必須檢討其於今後是否亦發揮障礙之作用。若不存在制度上之障礙，相當程度上輸入壓力即可容易發揮作用。又，雖然現因制度上障礙存在，目前僅有少量輸入，但不久之將來預定廢除制度上障礙時，輸入將更容易被進行，輸入壓力有升高之可能性。

另一方面，制度上障礙存在並繼續維持時，當事公司集團即使調漲商品價格，輸入增加之空間也很小，一般認為輸入壓力為低。

現在，在相當數量輸入時，通常情形下，一般推定制度上障礙程度為低，但假設如因進口配額存在，輸入增加空間很小時，應須留意輸入壓力目前在受限狀態。

②關於輸入之輸送費用程度或流通上問題之有無

一般認為只要在輸入上輸送費用低廉，且輸送上不存在流通問題時，國內製品價格一旦調漲後，輸入品即容易進入日本國內。

另一方面，重物且附加價值低之商品等，將提高輸入之輸送費用時，對需要者而言可能難以激起需要者購入輸入品之欲望。又，在輸入時，在物流・儲藏設備方面，因日本國內流通・販賣體制並不完備，無法期待輸入品能夠穩定供給時，需要者也有迴避購入輸入品之可能。在此情形，當事公司集團即使調漲商品價格後，輸入亦不會增加，一般認為輸入壓力難以發揮作用。

現在，若相當數量的輸入品可持續輸入國內，一般認為此顯示上述輸送或流通問題很少。

③輸入品與當事公司集團商品之替代程度

一般認為只要輸入品與當事公司集團之間具高度替代性時，需要者可能會毫不猶豫購入・使用輸入品。

若輸入品與當事公司集團之商品具有品質差異・輸入品種類上具有問題、或需要者有使用習慣上之問題時，消費者也可能不會選擇輸入品。在此情形，一般認為當事公司集團即使調漲商品價格後，輸入亦不會增加，輸入壓力難以發揮作用。

評價輸入品和當事公司集團商品之間替代性程度時，有時亦應參考輸入品與當事公司集團商品之間價格水準差異或價格・數量波動等的過去業績。

舉例而言，若當事公司商品價格上漲，輸入品販賣數量之業績則有所增加時，可能會認為輸入品與其替代性為高。

另外，可能自主要需要者有無使用輸入品之經驗或其評價、輸入品採用意願等等，得以判斷當事公司集團商品與輸入品之間替代性是否為高。

④海外供給可能性程度

有必要評價當事公司集團調漲商品價格後，輸入增加之可能程度。

一般認為海外事業者因低廉之生產費用而具有充分供給餘力時，一旦國內價格上昇，輸入增加即具高度蓋然性。海外製品輸入或海外事業者有向日本輸出之具體計畫者，與無上述計畫情形比較下，輸入增加具有高度蓋然性。又，海外存在有力之競爭者，目前正相當程度進行國內之供給或在不久之將來該事業者於國內將設立物流・販賣據點，有供給商品之具體計畫，且該計畫極有可能實現時，一般認為輸入壓力容易發生作用。

又，若存在原向日本以外之市場供給，但隨國內價格變化而改向日本提供之具高度蓋然性之海外事業者、或隨國內價格變化因而強化設備能力等，向日本供給具高度蓋然性之海外事業者時，因國內價格上昇令輸入增加之可能性為高，容易成為輸入壓力之主要原因。更進一步，海外有力事業者強化其生產能力而增加在海外之供給量，導致海外市場價格滑落，與國內製品之間產生國內外之價格差距，而在上述價格產生國內外差距時，輸入壓力可能會升高。

（註6）在此所謂「輸入」，是指上述第2之3中所劃定地理範圍以外之地區提供商品之行為。因此，超越國界之某些地域被劃定在同一地理範圍時，自該當地理範圍外之地區向該當地理範圍所為之商品供給，亦視為「輸入」。

（註7）大約以2年內做為基準，但會隨產業特性調整為較短或較長期間。下述(3)之參入中「一定期間」亦同。

(3)參入

參入係屬容易，當事公司集團調漲商品價格後，若會有計畫以較低價格販賣商品獲取利潤之參入者出現之蓋然性時，一般認為該當公司集團，考慮到銷售額將被參入者奪取，不會調漲商品價格。因此，參入壓力若充分發揮作用，能夠成為妨礙當事公司集團某種程度上自由左右價格之主要原因。

參入壓力是否充分發揮作用，與上述(2)輸入之相關分析相同，應檢討下列①~④之狀況後，參入是否在一定期間內能夠成為妨礙當事公司集團相當程度上自由左右價格之主要原因。

① 制度上參入障礙之程度

評價參入壓力時，必須檢討該當商品於法制度上存在著參入規制，是否為參入之障礙，今後該當規制是否亦會繼續被維持。法制上參入規則若不存在，參入壓力相當程度上容易發揮作用。又，參入規制現雖為參入障礙，但如不久之將來預定廢除該當規制時，參入將較為容易形成，參入壓力有升高之可能。

另一方面，參入規制為參入障礙，且今後其亦繼續被維持時，一般認為當事公司集團即使調漲商品價格後，參入也無法產生，參入壓力維持在受限狀態。

最近若有相當參入產生時，一般認為無論參入規制是否存在，皆不成為參入之障礙。

②實際上之參入障礙程度

只要參入所需之資本為小、對參入者而言技術條件、原材料調度條件、

販賣層面條件等皆不存在問題時，一般認為該當市場相當程度上即是容易參入之環境。又，若生產設備上無須再作重大變更，即能供給該當商品之此類事業者存在時，一般認為對該當事業者而言參入係屬容易。

若參入需要相當資本時，應評價當事公司集團調漲商品價格後，其他企業是否採取參入行為為其政策。

又，於地段條件、技術條件、原材料調度條件、販賣面條件等，參入者較既存事業者處於不利之狀況等，參入無法被預期會發生。

另一方面，若最近有相當參入產生並成功被進行時，通常情形下，一般認為此顯示在實際上參入之障礙為低。

③參入者商品與當事公司商品之替代性程度

只要參入者決定供給與當事公司集團商品之具高度替代性之商品時，一般認為相當程度上需要者可能毫不猶豫即會購入・使用參入者之商品。

另一方面，若參入者製造・販賣與當事公司集團相同品質、相同種類之商品係屬困難，或因需要者使用習慣，並不特別喜好選擇購入參入者商品時，一般認為參入可能難以產生，或參入即使產生，對當事公司集團商品也難以形成充分的競爭壓力。

④參入可能性程度

有必要評價當事公司集團調漲商品價格後之參入可能性之程度

現時其他事業者有完整規模參入計畫，或存在隨該當特定市場價格而進行新設或變更設備，向該當市場供給具高度蓋然性之參入者時，一般認為與無上述情形比較，參入壓力為高。

又，一般而言，未來將有大量需求可能之高成長市場供給之商品、技術革新頻繁之商品、生命週期短之商品、商品技術層面上有積極投資開發有力新技術以替代既存技術之商品，如上述容易有動態性變化之市場構造情形下，一般認為與無上述情形比較，容易生有高度參入壓力。

(4)自鄰接市場之競爭壓力

亦須考慮第2中與所劃定特定交易領域關連之市場，舉例而言，就地理鄰接市場及與該當商品具類似效用商品（以下稱「競合品」）市場中之競爭狀況。

假設於鄰接市場發生充分激烈競爭或不久將來對該當商品之需要舉有替代之蓋然性為高時，可評價其係促進該當特定市場競爭之主要原因。

ア 競合品

與該當商品效用等類似，但獨自形成另外一個競合品市場之情形，自販賣通路、需要者、價格等層面觀察後，認定與該當商品有效用等之類似性時，競合品可成為相當程度妨礙當事公司集團相當程度自由左右價格等之主要原因。

イ 地理鄰接市場之狀況

劃定該當特定交易領域之地理範圍後，在鄰接該範圍存在供給同一商品之其他地理市場時，因其鄰接度、物流手段、交通手段、該當市場事業者規模等，該當鄰接市場之競爭，可能成為相當程度妨礙當事公司集團相當程度自由左右價格等之主要原因。

(5)自需要者之競爭壓力

該當特定市場之競爭壓力，有時亦可能自次交易階段之需要者產生。需要者，對當事公司集團有對抗性之交涉能力時，經由交易關係，可成為某程度

妨礙當事公司集團相當程度自由左右價格等之主要原因。自需要者之競爭壓力是否發揮作用，應考慮下列需要者與當事公司之交易關係等相關狀況。

①需要者間之競爭狀況

在需要者之商品市場中競爭屬激烈時，一般認為需要者會打算從供給者得到以盡可能低之價格以購入該當製品。

舉例而言，原料製造者企業間結合，而使用該原料之完成品市場中競爭為激烈時，一般認為該原料需要者，即製造完成品者，因欲降低完成品之價格，會打算以盡可能低之價格調度該原料。在此情形，因為當事公司集團若調漲該當商品價格，銷售額會有大幅減少之可能性，此可成為相當程度妨礙當事公司集團相當程度自由左右價格等之主要原因。

②變更交易對象之容易性

需要者，自某供給者替換其他供給者係屬容易，藉由向原供給者表示有替換可能，產生價格交涉能力時，一般認為自需要者之競爭壓力能夠發揮作用。舉例而言，需要者能夠透過利用電子商務買賣或投標擇優選擇供給者時、能夠輕易轉換由自己製造產品時、能夠輕易變更為該當商品以外之選擇具多樣交易性而形成購買者壓力時，如大規模量販店般之交易規模具有大量交易者時等等，自需要者之調度方法、供給方之分散狀況或變更難易程度等觀察，若該當需要者之價格交涉力強大時，此可成為相當程度妨礙當事公司集團相當程度自由左右價格等之主要原因。

市場之縮小

因該當商品需要減少，在市場構造上持續地需要量大幅少於供給量，自需要者之競爭壓力十分發揮作用時，此可成為妨礙當事公司集團與其競爭者藉協調性行動某種程度自由左右價格等主要原因

(6)綜合性事業能力

於企業結合後，當事公司集團強化其原料調度力、技術力、販賣力、信用力、品牌力、廣告宣傳力等綜合事業能力，藉由企業結合後公司競爭力顯著之提升，一般預測競爭者採取競爭行動將趨於困難，應加入本項因素，判斷結合帶給競爭之影響。

(7)效率性

於企業結合後，因經濟規模、生產設備之統合、工廠之專門化、運送費用降低，使當事公司集團提升其效率性，一般預測當事公司集團會採取競爭性行動時，也應加入上述因素，判斷結合帶給競爭之影響。

就此所稱之效率性，是以下列三項①在企業結合之固有效成上，所會提升之效率性 ②此提升效率性有實現可能性③因提升效率性可增加對需要者回饋，為出發點判斷。

須注意的是，形成獨占或近於獨占狀況之企業結合幾乎不會以效率性作為結合之正當化事由。

①企業結合在固有效率性之上之提升

該當效率性之提升，並非指企業結合固有效果。所以，就經濟規模、生產設備之統合、工廠之專門化、運送費用之降低、次世代技術・環境對應能力等研究開發之效率性等所預定效率性各項要因，必須是不能藉由其他對競爭並不形成限制之方法達成者，始可為之。

②效率性提升有實現可能

該當效率性之提升，必須有實現可能。就此點，舉例而言，須檢討有關

決定該當企業結合時之內部程序文件、針對股東及金融市場為關於預定達成效率性之說明資料、外部專門家就有關效率性提升所作成之資料等。

③基於效率性提升給予需要者之回饋

因該當效率性提升，經由製品・服務之價格降低，品質提升，新商品之提供，次世代技術・環境對應能力等研究開發效率化等，其成果應回饋於消費者。

就此，除上述②所示資料外，仍須檢討，例如有關提升使價格降低等效果能力之資訊、因需要・供給雙方之競爭壓力而使價格降低，品質提升，提供新商品等之實際成效等。

(8)當事公司集團之經營狀況

ア 業績不振等

評價當事企業集團之事業能力時亦需考慮當事公司集團一部之公司，或為企業結合對象之該部門經營狀況是否陷入業績不振。

イ 對競爭形成實質限制之可能為小

企業結合是否對特定市場競爭形成實質限制，雖須在個案中通盤綜合考量各判斷要素，但以下情形中，一般認為在通常情形下，水平型企業結合因單獨行動形成對特定市場競爭形成實質限制之可能為小。

① 當事公司一方繼續性發生大幅經常損失等，實質上陷入超出範圍之債務中，不能受到周轉資金之融資資助，若不進行企業結合，在不久之將來面臨破產、並自市場退出之蓋然性為高，其程度十分明顯，而此問題可因企業結合有救濟可能之事業者，在難認定有較藉他方當事公司為企業結合帶給競爭更小影響之方式存在時。

② 為當事公司一方企業結合對象之事業部門一方繼續性發生大幅經常損失等，業績顯著陷入不振，若不進行企業結合，在不久之將來面臨破產、並自市場退出之蓋然性極高，程度十分明顯，而此可因企業結合有救濟可能之事業者，在難認定有較藉他方當事公司為企業結合帶給競爭更小影響之方式存在時。

3 就因協調性行動產生競爭實質限制之判斷要素

綜合性通盤考量以下之判斷要素，判斷是否會因水平型企業結合之協調行動而對特定市場競爭形成實質限制。

(1)當事公司集團地位及競爭者之狀況

ア 競爭者之數量

特定市場中之競爭者為少數或市占率集中在少數有力事業時，一般認為企業容易高度準確預測競爭者之行動。

又，因各事業者販賣同質性商品，而費用條件為類似之情形等，各事業者具多利害共通處，一般認為事業者易趨於採取協調性行動，或，容易高度準確預測其他事業者是否採取協調性行動。

因此，因企業結合而產生此等狀況時，對於競爭之影響特別大。

イ 當事公司間過去之競爭狀況

當事公司間有相互爭奪市占率之關係或一方積極調降價格等，舉例而言，過去當事公司間持續競爭激烈或當事公司行動持續在帶動市場競爭，一般認為此舉與市場全體調降或品質・種類改善具關連關係時，即使企業結合後之當事公司集團之市占率或其順位並未提升，因該當企業結合不能期待上述狀

況仍能發生時，該企業結合對競爭之影響為大。

ウ 競爭者之供給餘力

一般認為，公司本身供給餘力不大時，舉例而言，調降價格以擴大市占率、或奪取競爭者市占率之空間會受到限制，藉由上述行動所能獲得利益並不高，一般認為公司本身容易與競爭者採取協調性行動。

另一方面，公司本身供給餘力為大，而競爭者之供給餘力為小時，公司調降商品價格以擴大銷售額，因為不久將來競爭者藉調降價格奪取之銷售額會本身受到限制，所以仍能夠期待公司藉調降該當商品以擴大銷售額之利益，一般認為會降低與競爭者採取協調性行動之誘因。

エ 共同出資公司之處理

因出資公司原經營之特定事業部門全部透過共同出資公司統合，而使其與出資公司業務分離時，一般認為出資公司和共同出資公司相互間之業務關連性淡薄。

因此，假設某商品之生產・販賣，研究開發等事業全部皆由共同出資公司統合時，須考慮共同出資公司是否與競爭者採取協調性行動。

另一方面，因出資公司原經營之特定事業部門一部透過共同出資公司統合，亦須應考慮出資公司是否與競爭者採取協調性行動。

判斷是否亦應考慮出資公司間是否與競爭者進行協調性行動時，若共同出資公司與相關出資公司間有具體性契約內容或有結合實態、出資公司相互間有交易關係者，須考慮上述關係內容。

舉例而言，某商品僅生產部門透過共同出資公司統合，而出資公司持續販賣該商品時，即使為了不使透過共同出資公司營運令出資公司相互間產生協調關係，採取了一定措施，但因為生產費用共通而減少價格競爭之空間，一般認為會產生出資公司與包含其他出資公司在內之競爭者採取協調性行動之誘因。在此情形下，應考慮出資公司是否與包含他出資公司在內之競爭者採取協調性行動。

(2)交易實態

ア 交易條件等

事業者團體收集・提供有關構成事業者之販賣價格或數量資訊，而能夠容易掌握關於價格，數量等競爭者交易條件時，一般認為能高度準確預測競爭者之行動，或掌握競爭者是否採取協調性行動。更進一步，在此情形下，假設事業企圖採取調降價格以擴大銷售額之行動時，一般認為因其他競爭者容易得知，亦調降價格以奪回失去之銷售額之可能性極高，該事業採取該行動之誘因會趨小。

另一方面，不定期性進行大量交易時，假設若調降價格而獲得之大量交易所獲取之利益很高，但因為其機會同時亦不頻繁，事業與競爭者採取協調性行動誘因會趨小，相同地，事業將難以預測競爭者之行動。

相反地，定期進行小量交易時，一般認為，事業易與競爭者採取協調性行動。

イ 需要動向，技術革新之動向

在需要變化極大、技術革新頻繁、商品周期極短等情形，一般認為，假設因為藉由調降價格而擴大銷售額或奪取競爭者之銷售額，能得到龐大利益之可能性極高，事業與競爭者採取協調性行動之誘因趨小，相同地，因為事業難以預測競爭者之行動，與競爭者難以採取協調性行動。

ウ 過去之競爭狀況

在判斷市場上是否有協調性行動時，亦須考慮過去市占率或價格之變化狀況。

舉例而言，市占率或價格激烈變化時，大多難以預測其他事業者將採取何種行動，一般認為事業難以與競爭者採取協調性行動。

另一方面，市占率或價格幾乎沒有變化時，因為容易預測其他事業採取如何行動，一般認為事業與競爭者採取協調性行動可能性較高。又，假設事業間就價格調整曾經採取協調性行動時，一般認為就該商品交易實態上易採協調性行動之可能性極高。

(3)輸入、參入及自鄰接市場之競爭壓力等

輸入壓力若能充分發揮作用，舉例而言，即使事業互相協調調漲國內商品價格後，也會因輸入品增加，將奪取原銷售額，協調性行動被採取之可能性會變小。

目前有相當數量海外事業者商品被輸入，且海外事業者之生產費用或事業經營方針等與國內事業者不同時，海外事業者與國內事業者利害難以一致，協調性行動可能難被採取。在此狀況下，事業調漲國內商品價格後，一般認為因為輸入品將增加，當事公司集團與其競爭者難以因協調性行動而能相當程度自由左右價格。惟，如海外事業者於轉為國內既存業者此等情形，一般亦認為該事業會與含當事公司在內之競爭者採取協調性行動。

又，即使目前輸入數量稀少，假設國內事業者協調調漲國內商品價格後，輸入品將容易增加，奪取國內商品之銷售額時，一般認為採取協調性行動之可能性會變小。

國內事業者調漲價格時，輸入壓力是否發揮作用，應自同上述2(2)①～④觀點，檢討制度上障礙程度、有無關於輸入之輸送費用程度或有無流通上之問題、輸入品與當事公司集團商品之替代程度以及海外供給可能性程度後，再檢討該當公司及其它國內事業者進行協調而調漲價格後，因為需要者容易將國內商品替換成輸入商品，一定期間內增加之輸入，是否會成為妨礙價格調漲之原因。

又，參入亦須作相同考量。就參入之可能性，應自如同上述2(3)～④觀點，檢討制度上參入障礙之程度、實際上之參入障礙程度、參入者商品與當事公司商品之替代性程度以及參入可能性程度後，再檢討該當公司及其它國內事業者進行協調而調漲價格後，一定期間內增加之參入，是否會成為妨礙價格調漲之原因。

自鄰接市場之競爭壓力或自需要者之競爭壓力，同樣地，能妨礙採取協調性行動，或者是妨礙當事公司集團與其競爭者藉協調性行動某種程度自由左右價格等主要原因。

舉例而言，自供需狀況、主要需要者之調度方法以及供給對象分散狀況或變更難易之程度等觀察，在需要者價格交涉力強大時，一般認為當事公司集團與其競爭者多半難以採取協調性行動。

(4)效率性及當事公司集團之經營狀況

依據上述2(7)以及(8)為準則判斷之。

第5 因垂直型企業結合及混合型企業產生之結合競爭實質限制

1 基本思考方式

如同上述，垂直型企業結合以及混合型企業結合之單獨行為因未使特定市場競爭單位數量減少，較水平型企業結合帶給競爭之影響並不大，若未因市場閉鎖性・排他性，協調性行動等產生競爭之實質限制問題，通常情形下，一般不認為會對特定市場競爭形成實質限制。就垂直型企業結合及混合型企業結合，亦從「因單獨行動產生競爭之實質限制」和「因協調性行動產生競爭之實質限制」兩個觀點作檢討。

(1)因單獨行動產生競爭之實質限制

因垂直型企業結合及混合型企業結合單獨行動對特定市場競爭形成實質限制之情形，典型上，如下所述。

垂直型企業結合一旦被進行，因僅對當事公司集團間交易有利，事實上，可能會奪取其他事業者交易之機會，在當事公司集團間交易部分會生有閉鎖性・排他性之問題。假設下游成品製造者可自上游數個原料製造者購入原料，其中，具高市占率成品製造者與原料製造者合併，當事公司之成品製造部門僅自當事公司原料部門調度原料時，其他原料製造者在事實上大量需要對象交易之機會可能會被奪取。又，假設，上游原料製造者對下游數個成品製造者販賣原料，其中，具高市占率之原料製造者與該當原料需要者即成品製造者合併，當事公司之原料製造部門漸趨向該成品製造部門販賣原料時，其他成品製造者在事實上可能會被奪取主要原料之供給源。有力製造者與有力流通業者合併後，其他製造者新進參入時，若自身不具備自身流通網絡則新進參入將趨於困難時，對競爭影響為大。

須注意的是，垂直型企業結合後雖當事公司仍與競爭者繼續交易，但較企業結合前對競爭者作不利之對待，不能期待產生實效競爭時，對競爭影響為大。

當事公司集團具高市占率時，因垂直型企業結合在當事公司集團間交易部分產生此閉鎖性・排他性，有可能容易出現當事公司集團能夠相當程度自由左右該當商品價格或其他條件之狀態。在此情形，垂直型企業結合，將對特定市場競爭形成實質限制。

事業進行混合型企業結合，當事公司集團將強化綜合性事業能力情形時，亦可能有市場閉鎖性・排他性等之問題。舉例而言，企業結合後之當事公司集團強化原料調度力、技術力、販賣力、信用力、品牌力、廣告宣傳力等之事業能力，其競爭力顯著提升，透過上述情事，競爭者會漸難以採取競爭行動，而產生市場閉鎖性・排他性等之問題。

(2)因協調行為產生競爭之實質限制

垂直型企業結合及混合企業結合因協調行為對特定市場競爭形成實質限制之情形，典型上，如下所述。

舉例而言，因製造者與流通業者之間進行垂直性企業結合，製造者透過具垂直型企業結合關係之流通業者，能獲得其他與該當流通業者有交易關係之製造者商品價格等資訊，故可以高度準確預測含當事公司集團在內之製造者間之協調性行動。在此情形，因為容易出現當事公司集團能相當程度自由左右該當商品價格或其他條件之狀態，垂直型企業結合，將對特定市場競爭形成實質限制。

進行混合型企業結合時，也有可能產生相同之問題。

(3)不形成實質限制競爭之情形

就垂直型企業結合及混合型企業結合是否對特定市場競爭形成實質限制，在個案中應綜合性通盤考量下述 2 之判斷要素判斷，但企業結合後之當事公司集團市占率該當下記①或②時，通常情形下，一般不認為垂直型企業結合及混合型企業結合會對特定市場競爭形成實質限制。

①於當事公司相關全部之特定市場中，企業結合後之當事公司市占率在 10%以下者

②於當事公司相關全部之特定市場中，企業結合後之 H H I 在 2,500 以下，企業結合後之當事公司集團市占率在 25%以下時。

須注意的是，即使不該當上述基準，並非立即認為對特定市場競爭即有實質限制之情形，而需依個案判斷。若對照過去案例，企業結合後的 H H I 在 2,500 以下，且企業結合後的當事公司集團市占率在 35%以下的情形，通常一般認為對特定市場競爭形成實質限制之疑慮為小。

2 因垂直型企業結合及混合型企業產生之結合競爭實質限制之判斷要素

(1)因單獨性行動所產生結合之實質限制之判斷要素

綜合性通盤考量以下判斷要素，判斷垂直型企業結合及混合型企業結合是否因單獨行動對特定市場競爭形成實質限制。

ア 當事公司集團之地位及競爭者之狀況

企業結合後之當事公司集團市占率為小，其順位亦在後時，產生市場閉鎖性・排他性問題可能性為小。

又，當事公司集團與競爭者之市占率差距不明顯時、競爭者之供給餘力為大時，因確保替代性交易對象之可能性為大，故產生市場閉鎖性、排他性之問題可能性為小。

イ 輸入・參入，綜合性事業能力，效率性等

以第 4 之 2 (2)~(8)為基準判斷。

ウ 其他

事業結合當事公司之一方有潛在性競爭者之其他當事公司時，亦須考慮是否因該當企業結合使一方當事公司領域之新進參入可能性消滅。

(2)因協調性行動所產生競爭之實質限制之判斷要素

以第 4 之 3 (1)~(3)與 2 (7)及(8)為基準判斷。

第 6 解除競爭實質限制之措施

1 基本思考方法

即使企業結合對特定市場競爭形成實質限制，也可能因當事公司實施一定措施，解除該問題。（以下，稱此類措施為解除問題措施）

「如何始為適切之問題解除措施」，雖應因應各企業結合，具有個別具體而須檢討之內容，但問題解除措施，是以事業讓渡等構造性之措施為原則，使當事公司集團不能相當程度自由左右價格等，並回復因企業結合所失去之競爭。但，在技術革新等市場構造變化激烈之市場中，一般也有認為採取其他一定相關措施為妥當作法。

又，問題解除措施，原則上，是應在該當企業結合前實施。

在不得已的情形下，該當企業結合實行後始實施解除問題措施時，有必要訂定適切且明確之解除問題實施期限。又，假設以讓渡事業部門全部或一部作為解除

問題措施時，應可望在該當企業結合實行前決定讓受對象，若不能在結合實行前決定者，公平交易委員視情形可能會就讓受對象進行了解。

須注意的是，依當事公司集團之申請，根據企業結合後之競爭條件之變化，評價繼續該當措施必要性之結果，判斷出即使變更或結束當該措施之內容也無對競爭形成實質限制競爭之虞時，公平交易委員會可能會同意變更解除問題措施內容或結束解除問題措施。

2 解除問題措施之類型

典型解除問題措施，公平交易委員會會納入以下事項作為考慮。一般認為，為使措施適切，可單獨或併用施行之。

(1) 事業讓渡

為解決所謂因企業結合對特定市場競爭形成實質限制之問題，其最有效之措施為，創設新進之獨立競爭者，或強化既存競爭者原有之有效牽制力。

此種措施，係指當事公司集團之事業部門全部或一部讓渡，除去與當事公司集團具結合關係之公司結合關係（取消表決權持有，或降低表決權持有之比例，終止負責人兼任等）、排除與第三者之業務合作等。

須注意的是，一般認為，由於需要逐漸減少，不易出現願讓受當事公司集團之事業部門（例如製造販賣・開發部門）全部或一部之對象，且商品技術已成熟，研究開發・因應需要者要求而為之商品改良等等之類服務等，在競爭上是不甚重要等特殊情形發生時，亦有可能會判斷對競爭者設定與該當商品生產費用相當之價格交易權（締結長期性供給契約）係有效的問題解除措施。

(2) 其他

ア 促進輸入・參入之措施

因需要逐漸減少等，不易出現願讓受當事公司集團之事業部門（例如製造販賣・開發部門）全部或一部之對象，一般認定以事業讓渡等作為問題解除措施實施是不可行的情形下，亦可能判斷例外地藉促進輸入・參入等，可有效地解除因企業結合形成對特定市場競爭形成實質限制之問題。

舉例而言，當事公司集團具備輸入上必要之貯藏設備或貨物流服務部門等時，公平交易委員會有可能會判斷其他輸入業者等得利用該等設備而促進輸入此手段，可能可有效地解決所謂因企業結合造成對特定市場競爭形成實質限制之問題。又，有可能判斷要求當事公司所有之專利權，對競爭者或新進參入者以適當條件允許其實施之手段，可以有效地解決所謂企業結合形成對特定市場競爭形成實質限制之問題。

イ 關於當事公司集團行動之措施

除上述(1)及(2)之外，亦有可能判斷實施限制當事公司集團相關行動之措施，可以有效地解決所謂因企業結合對特定市場競爭形成實質限制。

舉例而言，商品生產由共同出資公司進行，但販賣由出資公司各自進行之企業結合時，公平交易委員會有可能會判斷實施禁止出資公司相互間及出資公司與共同出資公司間交換有關該當商品販賣資訊、以禁止共同原料調度等確保各自獨立性之措施，可有效地解除所謂因企業結合對特定市場競爭形成實質限制之問題。（但，需參照上述第4之3(1)エ）。又，關於利用事業進行不可或缺之設備等，公平交易委員會有可能判斷禁止事業對無結合關係事業者進行差別性對待，以防止市場閉鎖性・排他性問題產生。

(付) 有關縮短禁止期間

法第10條第8項(含法第15條第3項、法第15條之2第4項及法第16條第3項規範情形)中,公司提出申請受理起未經過30日,不可取得股份(包含合併、共同新設分割、吸收分割、共同股份移轉及事業等之讓受。下同。)。但,在同項中規定公平交易委員會認為必要時,得縮短該當期間。公平交易委員會縮短禁止期間,原則上,須認定滿足以下①及②之要件始可為之。

① 明顯不會對特定市場競爭形成實質限制。

上述第4之1(3)及第5之1(3)之案件,一般認為大多該當本項規定。

② 申請公司就縮短禁止期間提出書面申請時。

〈企業結合審查之流程圖〉

是否成為企業結合審查對象之判斷

依照股份保有、負責人兼任、合併、分割、共同股份移轉、事業受讓等各行為類型檢討

例：企業結合集團所屬公司等所保有股份之表決權合計超過 50%或超過、等同 20%且順位為單獨第一位、兼任社員具有雙方代表權者 等

例：保有表決權比例在 10%以下且無社員兼任、所屬同一企業結合集團公司之合併、事業受讓 等

成為審查對象

不成為審查對象

劃定特定市場

就當事公司集團經營之全部事業，個別劃定交易對象商品之範圍、地理之範圍。在劃定特定交易市場之際，基本上是針對需要者代替性之觀點出發，另外在必要時亦考慮供給者替代性之觀點。

判斷是否對被劃定各個特定市場之競爭形成實質限制

【水平型】①HH I 1,500 以下 ②HH I 超過 1,500 在 2,500 下且HH I 增幅 250 以下 或 ③HH I 超過 2,500 且HH I 增幅 150 以下

【垂直・混合型】①市占率在 10%以下 或②HH I 2,500 以下且市占率在 25%以下

不該當

該當

不該當

該當

自兩個觀點檢討

就因單獨行動產生競爭的實質限制之檢討

因協調行動產生競爭的實質限制

【當事公司集團地位及競爭者狀況】

- 市占率及其順位
- 當事公司間過去之競爭狀況等
- 競爭者之市占率及其差距
- 競爭者之供給餘力及其差別化程度

【輸入】

制度上障礙程度、關於輸入之輸送費用程度或流通上問題之有無、輸入品與當事公司集團商品之替代程度、海外供給可能性程度

【參入】

制度・實際上參入障礙之程度、參入者商品與當事公司商品之替代性程度、參入可能性程度

【其他】

- 自鄰接市場的競爭壓力・自需要者之競爭壓力
- 綜合事業能力・效率性・經營狀況 等

【當事公司集團地位及競爭者狀況】

- 競爭者之數量等
- 當事公司間過去之競爭狀況等
- 競爭者之供給餘力

【交易實態等】

交易條件、需要動向、技術革新之動向、過去之競爭狀況 等

【其他】

- 輸入、參入、自鄰接市場、需要者之競爭壓力
- 效率性及當事公司集團之經營狀況 等

綜合探討各個要素

綜合探討各個要素

沒有問題

判斷出對特定市場競爭形成實質限制

沒有問題

限於單獨・協調皆
沒問題時

有問題

問題解消措置

直接判斷出對特定市場競爭不會形成實質限制

排除措置對象