

## 事例5 新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得

### 第1 当事会社

新日鐵住金株式会社（法人番号3010001008848）（以下「新日鐵住金」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「新日鐵住金グループ」という。）及び日新製鋼株式会社（法人番号8010001149423）（以下「日新製鋼」という。また、新日鐵住金と日新製鋼を併せて「当事会社」といい、新日鐵住金グループと日新製鋼及び同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を併せて「当事会社グループ」という。）は、鉄鋼製品の製造販売業等を営む会社である。

### 第2 本件の概要及び関係法条

新日鐵住金が、日新製鋼の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件株式取得」という。）を計画しているもの<sup>1</sup>である。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

### 第3 本件審査の経緯及び審査結果の概要

#### 1 本件審査の経緯

当事会社は、平成28年2月以降、本件株式取得が競争を実質的に制限することとはならないと考える旨の意見書及び資料を自主的に公正取引委員会に提出し、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。その後、同年5月13日に新日鐵住金から、独占禁止法の規定に基づき本件株式取得計画の届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、上記届出書その他の当事会社から提出された資料を踏まえつつ、第1次審査を進めた結果、より詳細な審査が必要であると認められたことから、同年6月10日に新日鐵住金に対し報告等の要請を行い、第2次審査を開始するとともに、同日、第2次審査を開始したこと及び第三者からの意見書を受け付けることを公表した。

第2次審査において、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持ち論点等の説明及び議論を行った。また、新日鐵住金から順次提出された報告等のほか、競争事業者、需要者等に対するヒアリング及び書面調査の結果等を踏まえて、本件株式取得が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、新日鐵住金に対する報告等の要請については、平成28年12月27日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。

#### 2 審査結果の概要

公正取引委員会は、当事会社グループが競合又は取引関係に立つ約20の取引分野について審査を行い、そのうち表面処理鋼板の一種である「熔融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」及びステンレス鋼の一種である「ステンレス冷延鋼板」については、当事

<sup>1</sup> 株式公開買付け及び第三者割当増資の組合せによる。

会社が当委員会に申し出た問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を前提とすれば、本件株式取得が競争を実質的に制限することとはならないと判断した。上記各鉄鋼製品に関する審査結果は、後記第4及び第5のとおりである。

上記各鉄鋼製品以外の取引分野については、いずれも本件株式取得により競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

## 第4 溶融めっき鋼板

### 1 製品の概要

表面処理鋼板は、熱延鋼板<sup>2</sup>又は冷延鋼板<sup>3</sup>を原板として、さびを防止するなどの目的で鋼板の表面にめっき加工を施したものである。表面処理鋼板のめっき材料には、亜鉛、錫、アルミニウムなどや、これらに合金元素を添加したものなどがある。また、めっき方法としては、電気めっき槽で電気化学的にめっきする電気めっきと、溶融されためっき材料の中に鋼板を浸漬（しんじ）してめっきする溶融めっきがある。

表面処理鋼板の種類は、上記のめっき方法により、「電気めっき鋼板」と「溶融めっき鋼板」に大別され、このうち溶融めっき鋼板は、めっきの成分により、「溶融亜鉛めっき鋼板」、「溶融合金化亜鉛めっき鋼板」、「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」、「溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板」、「溶融55%アルミニウム-亜鉛合金めっき鋼板」、「塗装溶融亜鉛めっき鋼板」及び「溶融アルミニウムめっき鋼板」に分けられる。

上記のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板とは、亜鉛にアルミニウム及びマグネシウムを配合し、耐食性を高め、また、鋼板の切断面にも一定の耐食性を持たせた鋼板であり、主にプレハブ住宅や太陽光発電の架台等に用いられているほか、電気機械、自動車にも使用されている。溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の主な需要者としては、建築資材メーカー、電機メーカー、自動車メーカーが存在する。

なお、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板について、製法特許を有している国内の鉄鋼事業者は当事会社のみであり、新日鐵住金は「スーパーダイマ」、日新製鋼は「ZAM（ザム）」という製品名でそれぞれ製造販売している。

### 2 一定の取引分野

#### (1) 商品範囲

##### ア 需要の代替性

前記1のとおり、溶融めっき鋼板は、めっきの成分により、溶融亜鉛めっき鋼板、溶融合金化亜鉛めっき鋼板、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板、溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板、溶融55%アルミニウム-亜鉛合金めっき鋼板、塗装溶融亜鉛めっき鋼板及び溶融アルミニウムめっき鋼板に分けられるところ、需要者が

<sup>2</sup> 熱延鋼板とは、製銑・製鋼工程を経て製造された半製品である鋼片（スラブ）を、加熱炉で1,000℃以上に加熱し、複数の圧延機が一直線に並んだ熱間圧延機で圧延し、板厚約3mm未満まで薄くした鋼板である。

<sup>3</sup> 冷延鋼板とは、熱延鋼板を冷間圧延機によって常温で再圧延し、その後、加工性を高めるために焼鈍（しょうどん）（熱処理）した鋼板である。

らのヒアリング等によると、用途に応じて求められる性能が異なり、各鋼板の間の代替性はないという意見が多くみられたことから、各溶融めっき鋼板の種類間の需要の代替性は限定的と考えられる。

特に、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、需要者からのヒアリング等でも、耐食性及び加工性において、他の溶融めっき鋼板よりも優れており、代替できる鋼板はないという意見がほとんどであった。したがって、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、他の溶融めっき鋼板との間の需要の代替性は認められない。

また、経済分析の結果からも、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、単体で一定の取引分野の商品範囲を画定し得るという結果が得られた。具体的には、操作変数法を用いて同鋼板の需要関数を推定し、実際弾力性を計算した上で、臨界弾力性分析<sup>4</sup>を行ったところ、臨界弾力性の絶対値は実際弾力性の絶対値を上回り、同鋼板は単体で一定の取引分野を画定し得ることが示唆された<sup>5</sup>。

#### イ 供給の代替性

溶融めっき鋼板は、めっき液で満たした溶融ポットと呼ばれるめっき槽に原板を浸漬して製造するものであり、製造したいめっき鋼板の種類に合わせて溶融ポットを切り替えることは容易であることから、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が存在すると考えられる。

もっとも、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、当事会社が製法特許を有していることから、他の事業者は自由に製造できない。

したがって、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が認められるものの、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、製法特許等の関係から、国内で製造販売しているのが当事会社のみであり、他の種類の溶融めっき鋼板との間に供給の代替性は認められない。

#### ウ 小括

以上のとおり、溶融めっき鋼板については、各溶融めっき鋼板の種類間の需要の代替性が限定的と考えられる一方で、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板を除き、各溶融めっき鋼板の種類間に供給の代替性が存在すると考えられること、他方、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、需要の代替性及び供給の代替性が認められず、経済分析の結果からも単体で一定の取引分野を画定し得るこ

<sup>4</sup> 臨界弾力性分析とは、ある商品・役務の市場を独占する仮想的独占者が当該商品・役務の価格を5%ないし10%上昇させるとき、当該価格上昇が利益の増加につながるか否かをもって一定の取引分野を画定する分析手法であり、理論的に導き出された利益を最大化できる需要の価格弾力性の値（臨界弾力性）と、実際の取引から導出した需要の価格弾力性の値（実際弾力性）を比較し、臨界弾力性の絶対値が実際弾力性の絶対値を上回れば、需要の価格弾力性は、価格引上げが利益になるほどに十分小さく、当該商品・役務の商品範囲・地理的範囲をもって一定の取引分野と判断するものである。

<sup>5</sup> ただし、当該経済分析の結果は、利用可能なデータや分析手法の制約を受けていることから、一定の取引分野の画定に関する決定的な結論を下すものではなく、定性的な調査結果を補完するものとして位置付けられる。

とが示唆されたこと等から、「溶融めっき鋼板」を商品範囲として画定するとともに、「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」も商品範囲として重層的に画定することとした。

## (2) 地理的範囲

前記(1)で画定した各商品のうち溶融めっき鋼板について、需要者は、国内の供給者（鉄鋼事業者）と海外の供給者を差別することなく取引しているという実態にはなく、また、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、国内でのみ生産され、輸入品が存在しないことから、地理的範囲が海外に広がっている事情は認められない。他方、各商品については、いずれも国内での輸送に関し、輸送の難易度や輸送費用の点から制約があるわけではなく、当事会社グループ及び競争事業者は日本全国において販売を行っている。また、地域により販売価格が異なるといった事情も認められない。

したがって、「溶融めっき鋼板」及び「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」については、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

## 3 競争の実質的制限についての検討

前記2で画定した一定の取引分野における、競争の実質的制限についての検討を行ったところ、溶融めっき鋼板については、本件株式取得により競争を実質的に制限することとはならないと判断した。他方、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、本件株式取得により競争を実質的に制限することとなると認められたところ、当該検討内容は以下のとおりである。

### (1) 当事会社の地位及び競争状況

平成26年度における国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の取引分野における市場シェアは下表のとおりであり、本件株式取得後は当事会社で独占することとなり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成26年度における溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	日新製鋼	約80%
2	新日鐵住金	約20%
合計		100%

### (2) 輸入

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板について、輸入品は存在しないことから、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、当事会社が特許等を保有しており、これが参入の障壁となっていることから、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

需要者からのヒアリング結果によると、ごく一部の需要者からは、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板であれば、用途によっては溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板と代替的に使用できるとの回答があったが、多くの需要者においては、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板と代替的に使用できる溶融めっき鋼板はないとのことであった。

したがって、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

(5) 需要者からの競争圧力

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の需要者である自動車メーカー及び電機メーカーについては、購買部門が自社の各事業部門及び取引先部品メーカーが使用する鉄鋼製品を取りまとめ、当事会社を含む各鉄鋼事業者との間で品質、価格、数量等について一括交渉して決定し、調達している（以下、このような調達方法を「集中購買」という。）。このため、自動車メーカー及び電機メーカーについては、一般的に鉄鋼事業者に対して強力な価格交渉力を有していると認められる。他方、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、他の種類の溶融めっき鋼板と異なり、当事会社のみが製造しており、かつ、輸入品も存在しないため、需要者は他に採り得る選択肢がなく、その価格交渉力は限定的である。また、自動車メーカー及び電機メーカー以外の需要者である建築資材メーカー等にとってもこの点は同様であり、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、需要者にとって、他社製品又は輸入品に切り替えることが困難な製品である。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

#### 4 独占禁止法上の評価

本件株式取得により、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社の合算市場シェアが100%となり、輸入圧力や参入圧力が認められないことに加えて、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、当事会社が単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出し、本件株式取得が国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められる。

### 第5 ステンレス冷延鋼板

#### 1 製品の概要

「ステンレス冷延鋼板」は、当事会社グループが製造販売する鉄鋼製品のうち「ステンレ

ス鋼」と呼ばれる鉄鋼製品の一つである。

ステンレス鋼とは、鉄の最大の弱点であるさびを防止するため、主成分の鉄（50%以上）に10.5%以上のクロムを含ませ、炭素を1.2%以下とした鉄鋼製品をいい、耐食性、耐久性、意匠性、耐火性、加工性等に優れている。ステンレス鋼は、添加される合金の成分により、クロムを含みニッケルを含まないクロム系と、クロムとニッケルを含むニッケル系に分類されることが多いところ、ニッケル系は、比較的、耐食性、加工性等に優れていることから、その用途は家庭用品、鉄道車両などと広範囲にわたっており、クロム系は、ニッケル系ほどの耐食性を発揮しないため、自動車の排気系部品、業務用厨房、建築内装など、それほど腐食環境が厳しくない用途に使用されている。

ステンレス鋼は一般的に電気炉によって生産されているところ、鉄スクラップ、銑鉄、フェロニッケル、フェロクロム、ステンレス屑等の原料を溶解するなどの工程（製鋼工程）を経て生産されたステンレス鋼を、熱間圧延機で圧延することにより製造した帯状のステンレス鋼製品を「ステンレス熱延鋼帯」といい、ステンレス熱延鋼帯を冷間圧延機によって常温でさらに圧延することにより、意匠性、加工性を向上させた帯状のステンレス鋼製品を「ステンレス冷延鋼板」という。

## 2 一定の取引分野

### (1) 商品範囲

#### ア 需要の代替性

ステンレス冷延鋼板は、ステンレス熱延鋼帯を冷間圧延することにより、意匠性及び加工性を向上させた帯状のステンレス鋼製品であり、自動車、電気機械、建築資材のほか、多様な分野で使用されている。他方、ステンレス熱延鋼帯は、「ステンレス冷延鋼板」、「ステンレス鋼管」、「ステンレス形鋼」等の製品を製造する中間部材として用いられることが多く、最終製品として使用されることは少ないことから、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯との間に需要の代替性は認められない。

なお、前記1のとおり、ステンレス鋼はニッケル系とクロム系に分類されるところ、ニッケル系とクロム系は耐食性や加工性などが異なるものの、需要者は一般的に、費用対効果の観点から、ニッケル系とクロム系の価格の動向と製品に要求される性能とを比較考量しながら鋼種を選択し、又は切替えを行っている状況にあることから、ニッケル系とクロム系には需要の代替性が一定程度認められる。

#### イ 供給の代替性

前記1のとおり、ステンレス冷延鋼板はステンレス熱延鋼帯を冷間圧延機によって常温で圧延することにより製造される。他方、ステンレス熱延鋼帯は、製鋼工程を経て生産されたステンレス鋼を熱間圧延機によって圧延することにより製造されるものであり、それぞれ製造設備が異なることから、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯の間に供給の代替性は認められない。

なお、ニッケル系とクロム系では、添加される合金の成分が異なるものの、基本的な

製造工程は同一であることから、供給の代替性が認められる。

#### ウ 小括

以上のとおり、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯の間には、需要の代替性及び供給の代替性が認められない一方、ニッケル系とクロム系の間には需要の代替性及び供給の代替性が認められることから、「ステンレス冷延鋼板」を商品範囲として画定した。

#### (2) 地理的範囲

ステンレス冷延鋼板について、当事会社は、ステンレスの製造に用いるクロムやニッケルといった合金元素が製造原価の大半を占めているところ、クロムやニッケルの価格は国際市況により決まり、ステンレス冷延鋼板自体の価格も国際市況に連動していることから、地理的範囲を「東アジア」で画定できる旨主張した。また、当事会社は、ステンレス冷延鋼板について、価格相関分析<sup>6</sup>及び定常性分析<sup>7</sup>を行い、東アジア地域における市場の一体性は高まっているとする経済分析結果を公正取引委員会に提出した。

しかしながら、需要者からのヒアリング等の結果によれば、ステンレス冷延鋼板の需要者は、品質や輸送面の問題から、国内の鉄鋼事業者と東アジア地域の鉄鋼事業者を差別することなく取引しているという実態にはなく、主に国内の鉄鋼事業者からステンレス冷延鋼板を調達しているという実態にあり、当事会社の主張は、需要者からのヒアリング等の結果と整合的であるとはいえなかった。また、この点を検証するため、当委員会において、操作変数法を用いてステンレス冷延鋼板の需要関数を推定し、実際弾力性を計算した上で、臨界弾力性分析を行ったところ、臨界弾力性の絶対値が実際弾力性の絶対値を上回り、地理的範囲は「日本全国」と画定されるという結果が支持された<sup>8</sup>。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

### 3 競争の実質的制限についての検討

#### (1) 当事会社の地位及び競争状況

平成26年度における国内のステンレス冷延鋼板の取引分野における市場シェアは下表のとおりであり、本件株式取得後の当事会社グループの合算市場シェア・順位は約60%・第1位、HHIの増分は約1,900となり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

<sup>6</sup> 市場画定における価格相関分析とは、分析の対象とする2つの価格について相関係数を求め、両者に高い相関関係が観測される場合、市場の一体性が強いと判断する分析手法である。ここで、相関係数は-1から1の値をとり、一方の価格が高く（低く）なる場合に、他方の価格も高く（低く）なる場合には、正の相関があるといい、相関係数が1に近いほど、両者に高い（正の）相関関係が認められる。

<sup>7</sup> 市場画定における定常性分析とは、分析の対象とする2つの価格の比に定常性がみられるか否かを分析し、定常性が存在する場合に市場の一体性が強いと判断する分析手法である。価格の比についての定常性とは、価格比がある時点において一定水準からかい離しても、時間の経過とともに一定水準へ復帰する性質である。

<sup>8</sup> ただし、当該経済分析の結果は、利用可能なデータや分析手法の制約を受けていることから、一定の取引分野の画定に関する決定的な結論を下すものではなく、定性的な調査結果を補完するものとして位置付けられる。

【平成26年度におけるステンレス冷延鋼板の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	日新製鋼	約35%
2	新日鐵住金グループ	約25%
3	A社	約15%
4	B社	約10%
5	C社	0-5%
6	D社	0-5%
7	E社	0-5%
	輸入	約10%
合計		100%

ステンレス冷延鋼板市場には、有力な競争事業者としてA社（市場シェア約15%）及びB社（市場シェア約10%）が存在するが、これらの競争事業者の供給余力は限定的である。

(2) 輸入

ステンレス冷延鋼板の輸入品の市場シェアは、近年、おおむね5-10%程度で推移している。ステンレス冷延鋼板の需要者によれば、輸入品について、汎用品種であれば品質面の問題はないが、需要者が個別に求める独自の性能・品質に対応した品種については品質面の問題等から調達が難しいとする意見や、注文可能なロット数、クレーム・返品対応などは国内品に比べてまだ問題があるとする意見がみられた。

したがって、輸入品については、今後も引き続き一定程度の市場シェアで推移していくと考えられるものの、輸入圧力は限定的である。

(3) 参入

ステンレス冷延鋼板の製造のためには、多額の設備投資が必要である。また、過去5年間に於いてステンレス冷延鋼板の製造へ新たに参入した事業者は見当たらず、国内の鉄鋼事業者のうちステンレス冷延鋼板の製造への参入を予定している者もない。

したがって、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

ステンレス冷延鋼板は、用途によっては他素材との競合関係が認められる。例えば、鉄道車両、家電製品、厨房機器などでは、ステンレス冷延鋼板の代わりにアルミニウムや樹脂が用いられることがある。もっとも、これらの他素材については、ステンレス冷延鋼板より値段が高価であるなどの理由から、代替的に用いられるのは一部である。

したがって、隣接市場からの競争圧力は限定的である。



#### (5) 需要者からの競争圧力

ステンレス冷延鋼板の需要者である自動車メーカー及び電機メーカーについては、集中購買により強力な価格交渉力を有しているが、需要者の中には、ステンレス冷延鋼板は調達する品種が多品種であるために集中購買になじまないとして、集中購買の対象としていない需要者も存在する。また、ステンレス冷延鋼板の品種によっては、需要者の製造している商品向けに独自の仕様や成分が調整されており、需要者の細かいニーズに対応するためには、こうした品種についての製造ノウハウが必要となるため、当事会社グループしか当該品種を製造していない場合があり、その場合には需要者は容易に他社製品や輸入品に切り替えることができない。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

#### 4 独占禁止法上の評価

本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社グループの合算市場シェアが約60%となる一方、競争事業者による供給余力が必ずしも十分でないこと、参入圧力が認められないことに加えて、輸入圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、本件株式取得により、当事会社グループが単独で価格等をある程度自由に左右することができる状態が現出する。また、競争事業者の供給余力に限りがあるため、当事会社グループが値上げを行った場合に競争事業者が市場シェアを拡大する余地が限られること、さらに、参入圧力がなく、輸入圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的である状況では、本件株式取得後、当事会社グループとその競争者が協調的行動を採ることにより、価格等をある程度自由に左右することができる状態が現出し、本件株式取得が国内のステンレス冷延鋼板の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められる。

#### 第6 当事会社による問題解消措置の申出

前記第4及び第5についての問題点の指摘を行ったところ、当事会社から、それぞれ本件問題解消措置の申出を受けた。

##### 1 溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関する問題解消措置

公正取引委員会が、当事会社に対し、本件株式取得により、当事会社が単独で価格等をある程度自由に左右することができる状態が現出し、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の取引分野における競争を実質的に制限することとなる旨の問題点を指摘したところ、当事会社から、以下の措置の申出を受けた。

##### (1) 特許及び製造ノウハウのライセンス

当事会社は、株式会社神戸製鋼所（法人番号6140001005714）（以下「神戸製鋼所」という。）に対し、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関して日新製鋼が

保有する特許及び製造ノウハウをライセンス<sup>9</sup>する（以下「本ライセンス」といい、本ライセンスを用いて製造した製品を「本ライセンス品」という。）。本ライセンスは期限の定めなく有効に継続する。

(2) 情報提供

当事会社は、神戸製鋼所に対し、本ライセンス品の受注活動に必要な情報を提供する。

(3) OEM供給

当事会社は、神戸製鋼所が自社生産を行うことができるようになるまでの間、できる限り速やかに有効な競争単位を創出させる観点から、同社に対し、今後2年間、年間80,000トンを上限とし、本ライセンス品のOEM供給を行う。

(4) 受託めっき加工

当事会社は、神戸製鋼所に対し、OEM供給期間終了後、同社が自社生産を行うことができるようになるまでの間（最長10年間）、年間160,000トンを上限とし、本ライセンス品の受託めっき加工を行う。受託めっき加工は、神戸製鋼所が希望する場合に、神戸製鋼所が自社で製造する本ライセンス品の原板となる熱延鋼板及び冷延鋼板について、めっき加工を日新製鋼に委託し、同社がこれを受託する。

(5) 対価

前記(3)及び(4)に係る対価については、原則として当事会社における本ライセンス品のフルコストをベースに新規参入を可能とする価格とし、前記(1)ないし(4)に係る対価については、公正取引委員会の承認を得る。

(6) その他

当事会社と神戸製鋼所との間に協調的関係が生じないよう、日新製鋼は、OEM供給や受託めっき加工を実施する際に取得した神戸製鋼所の委託に係る仕様ごとの数量等の情報を、当事会社の営業部門に共有しないなどの情報遮断措置を講じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。また、問題解消措置の実施状況について、当委員会へ定期報告を行う。

## 2 ステンレス冷延鋼板に関する問題解消措置

公正取引委員会が、当事会社に対し、本件株式取得により、当事会社グループが単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出すること、また、当事会社グループとその競争者が協調的行動を採ることによって、価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出することから、国内のステンレス冷延鋼板の取引分野における競争を実質的

<sup>9</sup> 対象ノウハウが記載された資料類の提供のほか、日新製鋼からの技術スタッフの派遣・対象ノウハウの指導を含む。

に制限することとなる旨の問題点を指摘したところ、当事会社から、以下の措置の申出を受けた。

#### (1) 営業情報の提供及び営業支援

日本冶金工業株式会社（法人番号2010001034977）（以下「日本冶金工業」という。）に対し、当事会社グループが現在取引している需要者のうち当事会社グループ間で競合している需要者等を中心とした需要者に係る取引を譲渡すべく、当該需要者のリスト等を提供するなどする<sup>10</sup>。提供する需要者のリストは、ニッケル系ステンレス冷延鋼板について日新製鋼が保有する年間14,000トン相当（以下「対象ニッケル製品」という。）の取引及びクロム系ステンレス冷延鋼板について新日鐵住金グループが保有する年間9,000トン相当（以下「対象クロム製品」といい、対象ニッケル製品と対象クロム製品を併せて「対象ステンレス製品」という。）の取引に係るものとする。

また、当事会社の合併会社である日本鐵板株式会社（法人番号5010001062323）（以下「日本鐵板」という。）の営業担当者を、今後6か月間、日本冶金工業又はその子会社であるナス物産株式会社（法人番号7010001064037）（以下「ナス物産」という。）が販売する対象ニッケル製品の営業支援活動（顧客情報の提供や営業先への同行等）に従事させる。

なお、当該営業情報の提供及び営業支援に当たって、対象ニッケル製品については、日新製鋼の販売部門、日本鐵板及び新日鐵住金グループと日本冶金工業との間に、対象クロム製品については、新日鐵住金グループの販売部門及び日新製鋼と日本冶金工業との間に、協調的関係が生じないように、適切な情報遮断措置を講じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。

#### (2) 技術ノウハウのライセンス

当事会社グループは、日本冶金工業に対し、当事会社グループが有する対象ステンレス製品の製品スペック及び製造に係るノウハウ<sup>11</sup>をライセンスする。

#### (3) OEM供給

当事会社グループは、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの間、有効な牽制力を働かせる観点から、同社又はナス物産に対し、対象ニッケル製品について、今後2年間、日新製鋼からOEM供給を行う<sup>12</sup>。また、同様の観点から、対象クロム製品について、今後5年間、新日鐵住金グループからOEM供給を行う<sup>13</sup>。

<sup>10</sup> ただし、需要者のリスト等に係る情報について新日鐵住金グループと日新製鋼の間で開示を行わないなど、当事会社グループ間で必要な情報遮断措置を講じる。

<sup>11</sup> 対象ノウハウが記載された資料類の提供のほか、当事会社グループからの技術スタッフの派遣・対象ノウハウの指導を含む。

<sup>12</sup> OEM供給、後記(4)記載の受託加工及び後記(5)記載の原板供給の合計の上限を年間42,000トンとする。

<sup>13</sup> OEM供給及び後記(4)記載の受託加工の合計の上限を年間27,000トンとする。

(4) 受託加工

当事会社グループは、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの間、有効な牽制力を働かせる観点から、同社に対し、対象ニッケル製品について、今後5年間、日新製鋼が熱延加工又は冷延加工を受託する。また、対象クロム製品について、今後5年間、新日鐵住金グループは熱延加工又は冷延加工を受託する。

(5) 原板供給

当事会社グループは、日本冶金工業に対し、必要に応じて、今後5年間、日新製鋼から対象ニッケル製品の原板となるステンレス熱延鋼帯の供給を行う。

(6) 対価

前記(3)ないし(5)に係る対価については、原則として当事会社グループにおける対象ステンレス製品のフルコストをベースとし、公正取引委員会の承認を得る。

(7) その他

当事会社グループと日本冶金工業との間に協調的關係が生じないよう、当事会社グループは、OEM供給や受託加工等を実施する際に取得した日本冶金工業の委託に係る仕様ごとの数量等の情報を、当事会社グループの営業部門に共有しないなどの情報遮断措置を講じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。また、問題解消措置の実施状況について、当委員会へ定期報告を行う。

## 第7 問題解消措置に対する評価

### 1 溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関する措置

(1) 特許及び製造ノウハウのライセンス等という措置の妥当性

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、当事会社の製鉄所の一部で、他の溶融めっき鋼板と共通の製造設備で製造されており、他の事業者が参入するに当たって必要となる製造設備について、当事会社の製造設備を分割して譲渡することは著しく困難である。加えて、鉄鋼製品の国内市場は全体として縮小傾向にあるところ、国内の溶融めっき鋼板市場に新規に参入を希望する事業者は存在せず、当事会社の事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないため、事業譲渡等の措置は困難であると考えられる。

他方、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、当事会社が特許及び製造ノウハウを保有していることから、これが輸入や参入の障壁となっており、これらの供与なしには、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場で新たな競争事業者が創出される見込みはほとんどない。このため、当事会社が有している特許及び製造ノウハウについて、既に溶融めっき鋼板の製造設備等を有している競争事業者の求めに応じて適正な条件でライセンス等することにより、当該競争事業者は、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板への参入が可能となり、当事会社に対する有効な牽

制力となると考えられるため、特許及び製造ノウハウのライセンス等という措置は本件問題解消措置として適切であると考えられる。

## (2) 神戸製鋼所について

神戸製鋼所は、既に溶融めっき鋼板の製造設備を有しており、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板以外の溶融めっき鋼板の製造販売を行っているところ、本件問題解消措置が採られれば、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場に参入することとなる。同社が既に製造している溶融めっき鋼板を購入している顧客等に対して溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の販売を行うことにより、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場において、今後2年間は最大10%程度、その後10年以内に最大20%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となり、その場合には新規参入者として十分な競争力を有することとなると考えられる。

したがって、本件問題解消措置により、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場における新規参入者として、神戸製鋼所は適切であると考えられる。

## (3) 措置内容の評価

### ア 特許及び製造ノウハウのライセンス

前記(1)のとおり、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板を製造販売するためには、当事会社から特許及び製造ノウハウのライセンスを受ける必要がある。当事会社が有している特許及び製造ノウハウについて、神戸製鋼所に対しライセンスすることにより、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場に参入すれば、当事会社に対する有効な牽制力となるため、特許及び製造ノウハウのライセンスは、本件の問題解消措置として適切であると考えられる。

### イ 情報提供

当事会社が、神戸製鋼所に対し、受注活動に必要となる技術面でのノウハウといった情報を提供することは、当事会社と神戸製鋼所との間で協調的關係を生じるおそれはなく、神戸製鋼所が同製品の販売に新規参入するために必要な措置であると考えられる。

### ウ OEM供給

当事会社が、神戸製鋼所に対し、本ライセンス品のOEM供給を行うことは、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の製造ノウハウを習得等するまでの間、できる限り早期に当事会社に対する有効な牽制力を創出させるために、必要な措置と考えられる。

また、OEM供給の期間については、原則として2年間とし、神戸製鋼所が製造ノウハウを習得等するのに必要な期間に限られており、OEM供給の期間が長期化して当事会社と神戸製鋼所との間で協調的行動が採られるおそれを減らす観点から、適切に設定

されていると考えられる。

#### エ 受託めっき加工

ＯＥＭ供給から受託めっき加工に移行することは、神戸製鋼所のコスト面での競争力の強化につながるとともに、コストが当事会社と共通化する部分を減らし、競争の余地を拡大することから、適切な措置であると考えられる。

また、受託めっき加工の期間が、ＯＥＭ供給の終了後、自社生産に移行するまでの最長１０年間であることについては、神戸製鋼所が新規参入者であることから、設備投資や設備改造のためある程度の期間が必要となることはやむを得ない一方、自社生産に移行するのに必要な期間に限定されており、適切に設定されていると考えられる。

#### オ その他

当事会社と神戸製鋼所との間に、情報遮断措置を講じ、その内容について事前に公正取引委員会の承認を得ることについては、神戸製鋼所の委託に係る仕様ごとの数量等の情報が当事会社の営業部門に共有されること等による協調的關係が生じることを防止する観点から、適切であると考えられる。

また、問題解消措置の実施状況について、当委員会への定期報告を行うことについても、問題解消措置の履行監視の観点から適切であると考えられる。

#### (4) 小括

以上のとおり、当事会社の申し出た措置を前提とすれば、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場への神戸製鋼所の参入により、今後、最大２０％程度の市場シェアを占める競争事業者が創出され、当事会社に対する有効な牽制力として機能するものと考えられる。その結果、本件株式取得により、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

## 2 ステンレス冷延鋼板に関する措置

### (1) 競争事業者への営業情報の提供及び営業支援等という措置の妥当性

ステンレス冷延鋼板の市場環境からすると、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況になく、事業譲渡等の措置は困難であり、また、輸入を促進する有効な措置も見だしにくいものと考えられる。

したがって、このような市場構造において、供給能力等に限りのあるステンレス冷延鋼板市場の既存の競争事業者へ営業情報の提供や営業支援等を行い、当該競争事業者の競争力を強化すれば、当事会社グループに対する有効な牽制力となると考えられ、本件問題解消措置として適切であると考えられる。

## (2) 日本冶金工業について

日本冶金工業は、電気炉を保有し、自社でステンレスの原材料から一貫してステンレス製品を製造するステンレス冷延鋼板の競争事業者である。本件問題解消措置が採られれば、日本冶金工業は、ステンレス冷延鋼板について供給能力及び販売先の拡大を図ることができ、今後5年以内に、ステンレス冷延鋼板市場において最大15%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となり、その場合には有力な競争事業者として十分な競争力を有することとなると考えられる。

したがって、本件問題解消措置により、ステンレス冷延鋼板市場における競争力を強化する事業者として、日本冶金工業は適切であると考えられる。

## (3) 措置内容の評価

### ア 営業情報の提供及び営業支援

日本冶金工業の競争力強化にとって、ステンレス冷延鋼板の供給能力の拡大に加えて販売先の拡大が必要であり、日本冶金工業に対する営業情報の提供及び営業支援は、販売先の拡大という観点から有効な措置であると考えられる。

### イ 技術ノウハウのライセンス

日本冶金工業が特定の需要者向けの製品の製造を行うために、当事会社グループが必要な技術ノウハウをライセンスすることは、日本冶金工業の販売先を拡大するために必要な措置であると考えられる。

### ウ OEM供給

日本冶金工業は、対象ステンレス製品の供給能力を拡大するための設備投資とそのため準備期間として5年程度を必要としているところ、それまでの間、当事会社グループがステンレス冷延鋼板のOEM供給を行うことは、当事会社グループに対する牽制力を働かせるために必要な措置であると考えられる。また、OEM供給の期間は、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの移行期間に限られており、OEM供給の期間が長期化して当事会社と日本冶金工業との間で協調的行動が採られるおそれを減らす観点からも、適切に設定されていると考えられる。

### エ 受託加工

日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの間、日本冶金工業が対象ステンレス製品の製鋼工程又は熱延工程まで加工したものについて、当事会社グループが熱延加工又は冷延加工を受託する措置は、OEM供給と比べて日本冶金工業のコスト面での競争力の強化につながるとともに、コストが当事会社と共通化する部分を減らし、競争の余地を拡大することから、適切な措置であると考えられる。また、受託加工の期間は日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの移行期間の5年間に限られていることから、適切に設定されていると考えられる。

#### オ 原板供給

当事会社グループから対象ニッケル製品に係る原板を供給することは、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの期間中、製造設備の修繕又は事故に備えるために、やむを得ない措置であると考えられる。

#### カ その他

当事会社グループと日本冶金工業との間に、情報遮断措置を講じ、その内容について事前に公正取引委員会の承認を得ることについては、日本冶金工業の委託に係る仕様ごとの数量等の情報が当事会社グループの営業部門に共有されること等による協調的關係が生じることを防止する観点から、適切であると考えられる。

また、問題解消措置の実施状況について、当委員会への定期報告を行うことについても、問題解消措置の履行監視の観点から適切であると考えられる。

#### (4) 小括

以上のとおり、当事会社の申し出た措置を前提とすれば、国内のステンレス冷延鋼板市場における日本冶金工業の競争力強化により、今後、同社が最大15%程度の市場シェアを占めることができ、当事会社が単独で価格等のある程度自由に左右することに対する有効な牽制力が働くとともに、競争事業者の供給余力が増加し、積極的な販売活動が行われることにより、市場シェアの拡大の可能性が高まることから、当事会社と他の競争事業者との協調的行動を妨げる効果が生じると考えられる。その結果、本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼板の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

### 第8 結論

当事会社が本件問題解消措置を講じることを前提とすれば、本件株式取得が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。