

平成30年度における主要な企業結合事例について

令和元年6月19日
公正取引委員会

公正取引委員会は、企業結合審査の透明性を確保し、予見可能性の向上を図る観点から、これまで、企業結合審査における独占禁止法の適用の考え方を「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（平成16年5月31日公正取引委員会。以下「企業結合ガイドライン」という。）として策定・公表するとともに、各年度における主要な企業結合事例の審査結果を取りまとめ、公表してきたところである。

平成30年度についても主要な企業結合事例の審査結果を公表することとした。

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社が、企業結合ガイドラインとともに、今回公表する主要な企業結合事例を併せて活用することを期待している。

平成30年度における主要な企業結合事例

事例1	日鉄住金パイプライン&エンジニアリング(株)による(株)キャプティの中圧ガス 導管エンジニアリング業についての経営受任等	1
事例2	王子ホールディングス(株)による三菱製紙(株)の株式取得	8
事例3	武田薬品工業(株)によるシャイアー・ピーエルシーの株式取得	20
事例4	新日鐵住金(株)による山陽特殊製鋼(株)の株式取得	27
事例5	合同製鐵(株)による朝日工業(株)の株式取得	35
事例6	ジェイエックス・メタルズ・ドイチェラント・ゲーエムベーハーによるエイ チ・シー・スタルク・タントラム・アンド・ニオビウム・ゲーエムベーハーの 株式取得	42
事例7	(株)USEN-NEXT HOLDINGSによるキャンシステム(株)の株式取 得	51
事例8	ザ・ウォルト・ディズニー・カンパニーとトゥエンティファースト・セン チュリー・フォックス・インクの統合	58
事例9	(株)ベルーナによるさが美グループホールディングス(株)の株式取得	61
事例10	(株)ふくおかフィナンシャルグループによる(株)十八銀行の株式取得	65
事例11	オリックス・アビエーション・システムズ・リミテッドによるアボロン・ ホールディングス・リミテッドの株式取得	85
事例12	小田急電鉄(株)による(株)ヒューマニックホールディングスの株式取得	87
事例13	JFE環境(株)と東京臨海リサイクルパワー(株)の合併	95

(注1) 事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった商品・役務に係る事業の日本標準産業分類上の順序による。

(注2) 各事例では、当事会社に関する秘密情報や競争事業者名等を伏せている。競争事業者については、任意のアルファベットを用いている。

(注3) 各事例に記載している市場シェア、行為後のHHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数をいう。以下同じ。）の水準、行為によるHHIの増分等の計数は、当事会社から提出された資料等に基づいて算出したものを、公正取引委員会において概数として表記している。その際、市場シェアについては、例えば37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、原則として5%単位で表記している。このため合計値は必ずしも100になるとは限らない。

(注4) 各事例において、水平型企业結合とは、同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合をいい、垂直型企业結合とは、例えば、メーカーとその商品の販売業者との間の合併など取引段階を異にする会社間の企業結合をいい、混合型企業結合とは、例えば、異業種に属する会社間の合併、一定の取引分野の地理的範囲を異にする会社間の株式保有など水平型企业結合又は垂直型企业結合のいずれにも該当しない企業結合をいう。

事例１ 日鉄住金パイプライン&エンジニアリング㈱による㈱キャプティの中圧ガス導管エンジニアリング業についての経営受任等

第１ 本件の概要

本件は、導管及び関連設備のエンジニアリング業を営む日鉄住金パイプライン&エンジニアリング株式会社（法人番号 6120101003660）（以下「日鉄住金P & E」という。）また、同社の最終親会社である新日鐵住金株式会社（法人番号 3010001008848）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。）が、中圧ガス導管エンジニアリング業等を営む株式会社キャプティ（法人番号 8010701019611）（以下「キャプティ」といい、日鉄住金P & Eとキャプティを併せて「当事会社」という。）の株式に係る議決権を20%を超えて取得すること、及び日鉄住金P & Eがキャプティの中圧ガス導管エンジニアリング業についての経営を受任すること（以下、本件株式の取得及び経営の受任を併せて「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第16条である。

第２ 一定の取引分野

１ 商品・役務範囲

(1) 中圧ガス導管エンジニアリング業

中圧ガス導管エンジニアリング業は、ガス導管エンジニアリング業の一種である。ガス導管エンジニアリング業とは、鉄鋼製のガス導管の敷設・更新工事等のガス導管に関連するエンジニアリング業務であり、設計、資材調達、施工管理及び施工を行う業務である。

鉄鋼製のガス導管には、導管内を流れるガスの圧力により、高圧ガス導管（導管内に流れるガスの圧力が1.0MPa以上）及び中圧ガス導管（同0.1MPa以上1.0MPa未満）があり、各ガス導管に対応して、高圧ガス導管エンジニアリング業と中圧ガス導管エンジニアリング業がある。需要者であるガス事業者は、高圧ガス導管を敷設する場合には高圧ガス導管エンジニアリング業を、中圧ガス導管を敷設する場合には中圧ガス導管エンジニアリング業を利用し、両者の間に需要の代替性は認められない。

高圧ガス導管には、中圧ガス導管よりも圧力の高いガスが流れることから、強度の高い鋼管が必要とされ、鉄鋼製のUO鋼管¹やシームレス鋼管²が使われている。一方、中圧ガス導管には、UO鋼管やシームレス鋼管に比べて強度が低い鉄鋼製の電縫鋼

¹ 板状の鋼材をUプレス及びOプレスと呼ばれる方法により円筒形に成形し、放電現象を利用して継目を溶接することにより製造する鋼管である。

² 棒状の鋼材の中心に孔をあけて製造する鋼管である。

管³が使われている。ガス事業者は、高圧ガス導管エンジニアリング業務については、中圧ガス導管エンジニアリング業務よりも、鋼管の溶接や検査⁴の点で、より高い基準を設定しており、それぞれの業務に必要な技術や機器は異なる。したがって、高圧ガス導管エンジニアリング業と中圧ガス導管エンジニアリング業の間には供給の代替性は認められない。

本件では、当事会社のいずれもが中圧ガス導管エンジニアリング業を営むことから、「中圧ガス導管エンジニアリング業」を役務範囲として画定した。

(2) 普通鋼製電縫鋼管

ア 材質の異なる鋼管

鉄鋼製の鋼管は、材質の違いにより、普通鋼製、特殊鋼製又はステンレス鋼製の鋼管に分類される⁵。中圧ガス導管エンジニアリング業においてはいずれの鋼管を用いることも可能であるが、普通鋼製の鋼管とその他の鋼管の間の価格差は小さいことから、実際には普通鋼製の鋼管しか用いられておらず、普通鋼製の鋼管とその他の鋼管の間には需要の代替性は認められない。また、普通鋼製の鋼管とその他の鋼管では製造設備が異なり、一方の鋼管の製造業者が多大な追加的費用等を負うことなく短期間で他方の鋼管を製造することは困難であることから、両者の間には供給の代替性は認められない。

イ 普通鋼製の電縫鋼管、ＵＯ鋼管及びシームレス鋼管

中圧ガス導管には、普通鋼製の電縫鋼管が用いられている。普通鋼製の鋼管には、前記(1)のとおり、製造方法等の違いにより、電縫鋼管のほかにＵＯ鋼管及びシームレス鋼管がある。これらのうちＵＯ鋼管とシームレス鋼管は、電縫鋼管に比べて強度が高く、高い圧力にも耐えられることから、ＵＯ鋼管は、高圧ガス導管、建築資材、石油パイプライン等に使用され、シームレス鋼管は、油井管のほか、船舶、産業機械、自動車等に使用されている。電縫鋼管は、ＵＯ鋼管やシームレス鋼管に比べて強度が低いため、ＵＯ鋼管やシームレス鋼管と同じ用途では用いられておらず、中圧ガスの導管、建築資材、土木資材等に使用されている。また、電縫鋼管は、ＵＯ鋼管及びシームレス鋼管に比べて安価で取引されている。以上により、電縫鋼管は他の二つの鋼管との間で性能や価格に差があることから、需要の代替性

³ 帯状の鋼材を回転する複数のロールの間に通して圧力をかけて延ばす方法により円筒形に成形し、電気抵抗を利用して継目を溶接することにより製造する鋼管である。

⁴ 高圧ガス導管については、全溶接箇所にはエックス線検査を行うが、中圧ガス導管については、抜取り検査となる。

⁵ 普通鋼とは、炭素の含有量が2.14%以下であり、その他の元素の含有量が少なく、かつ、特殊な熱処理を行っていない鋼材をいい、特殊鋼とは、鉄を主成分とした普通鋼以外の鋼材をいう。ステンレス鋼は、主成分の鉄(50%以上)に10.5%以上のクロム及び1.2%以下の炭素を添加したものであり、耐食性、耐熱性等に優れていることから、他の特殊鋼とは独立した鋼材として取り扱われている。

は限定的である。

また、供給面においても、電縫鋼管と他の二つの鋼管は、製造に必要な製造設備や製造ノウハウが異なり、一方の鋼管の製造業者が多大な追加的費用等を負うことなく短期間で他方の鋼管を製造することは困難であることから、供給の代替性も限定的である。

ウ 小括

以上から、本件では、当事会社の営む中圧ガス導管エンジニアリング業で使用される「普通鋼製電縫鋼管」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

(1) 中圧ガス導管エンジニアリング業

中圧ガス導管エンジニアリング業では、ガス導管工事の施工も行うことから、通常、自社の事業拠点から工事現場までの資材の運搬コストや移動時間等を考慮して、自社が役務を供給できる範囲を事業地域としており、地域ブロックごとに事業拠点を設置して事業を営んでいる。

本件においては、当事会社のうち、日鉄住金P&Eは全国の各地域ブロックに事業拠点を設置し、日本全国において中圧ガス導管エンジニアリング業を営んでいる一方、キャプティは、関東地方に事業拠点を設置して、関東地方に所在するガス事業者向けに中圧ガス導管エンジニアリング業を営んでいる。

以上により、本件では、当事会社が競合する「関東地方」を地理的範囲として画定した。

(2) 普通鋼製電縫鋼管

普通鋼製電縫鋼管については、日本国内での輸送に関し、輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく、また、地域により販売価格が異なるといった事情もない。

以上により、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

本件は、当事会社がいずれも関東地方において中圧ガス導管エンジニアリング業を営むことから水平型企业結合に該当する。また、中圧ガス導管エンジニアリング事業者は、中圧ガス導管工事に普通鋼製電縫鋼管を使用しており、新日鐵住金グループは、普通鋼製電縫鋼管を製造販売していることから、本件は、新日鐵住金グループの普通鋼製電縫鋼管製造販売業を川上市場、当事会社の中圧ガス導管エンジニアリング業を川下市場とする垂直型企业結合にも該当する。

1 水平型企業結合

(1) 単独行動による競争の実質的制限

ア 当事会社の地位及び競争事業者の状況

関東地方の中圧ガス導管エンジニアリング業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,400、HHIの増分は約1,100であることから、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29年度における関東地方の中圧ガス導管エンジニアリング業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約30%
2	日鉄住金P&E	約30%
3	キャプティ	約20%
4	B社	約10%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		

中圧ガス導管エンジニアリング業を営む競争事業者には、市場シェア約30%のA社、市場シェア約10%のB社等が存在する。

管工事の一種である中圧ガス導管の工事を行うには、建設業法（昭和24年法律第100号）により配置が義務付けられている主任技術者（一定金額以上の工事にあっては監理技術者）として1級管工事施工管理技士等を確保する必要がある。ガス導管以外の管工事を行う場合にも上記の資格者を確保する必要があるが、有力な競争事業者であるA社やB社は水道導管エンジニアリング事業も営んでおり、相当数の上記資格者を有している。また、中圧ガス導管工事では、普通鋼製電縫鋼管を溶接により繋いでいくために溶接士を確保する必要があるが、中圧ガス導管エンジニアリング業者は、自社内外から溶接士を確保している。このため、競争事業者は、主任技術者（又は監理技術者）や溶接士の不足で受注活動ができないこととはならないと考えられ、競争事業者には供給余力があるものと認められる。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

イ 参入

中圧ガス導管エンジニアリング業を営むためには、建設業法上の管工事業の許可を受ける必要があるが、当該許可の取得自体は難しいものではない。また、水道

導管エンジニアリング業と中圧ガス導管エンジニアリング業との間には、掘削、土留め、埋戻しといった管路の土木工事や鋼管の溶接など技術的な類似性があることから、水道導管エンジニアリング業を営む事業者であれば中圧ガス導管エンジニアリング業に参入することは容易と考えられる。現に、日鉄住金P & E、A社、B社といった事業者は、中圧ガス導管エンジニアリング業と水道導管エンジニアリング業を兼業している。さらに、低圧ガス導管エンジニアリング業など、中圧ガス導管エンジニアリング業以外のガス関連の管工事業から中圧ガス導管エンジニアリング業に参入した例もある。

したがって、参入圧力が一定程度認められる。

ウ 需要者からの競争圧力

中圧ガス導管エンジニアリング業の需要者であるガス事業者は、小口顧客向けか大口顧客向けかを問わず、電力その他のエネルギーを供給する事業者との間で一定の競争にさらされていること等から、ガス導管建設を含め、コストを削減することに一定程度関心を有していると考えられる。また、ガス事業者にとって、ガス導管工事ごとに発注先を変更することは容易であり、入札によって中圧ガス導管エンジニアリングの受注者を決定している。

したがって、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

エ 小括

前記アないしウのとおり、有力な競争事業者であるA社やB社を始めとする競争事業者からの競争圧力が認められることや、参入圧力及び需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、単独行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

ガス事業者は、入札によって発注先を選定しており、本件行為前において通常3社から5社の中圧ガス導管エンジニアリング業者が参加している。本件行為により競争単位の数が増加するが、ガス事業者は中圧ガス導管エンジニアリング業者から提出された見積価格や最終的な発注価格を公表していないため、中圧ガス導管エンジニアリング業者が互いの入札価格を予測することは引き続き困難である。また、発注の頻度も不定期であり、前記(1)アのとおり、各事業者には供給余力があることから、競争的に行動して受注するインセンティブが働いているものと認められる。さらに、前記(1)イ及びウのとおり、参入圧力及び需要者からの競争圧力が一定程度認められる。以上から、本件行為により、当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、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認められる。

(3) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

2 垂直型企業結合

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ア 川上市場

普通鋼製電縫鋼管に関する新日鐵住金グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約2,500、新日鐵住金グループの市場シェアは約45%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成29年度における普通鋼製電縫鋼管の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	新日鐵住金グループ	約45%
2	C社	約20%
3	D社	約15%
4	E社	0-5%
5	F社	0-5%
6	G社	0-5%
	その他	約20%
合計		100%

イ 川下市場

中圧ガス導管エンジニアリング業の当事会社及び競争事業者の市場シェアは、前記1(1)アのとおりであり、HHIは約3,400、当事会社の市場シェアは約50%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

(2) 新日鐵住金グループによる当事会社以外の中圧ガス導管エンジニアリング業者への普通鋼製電縫鋼管の供給の拒否等

新日鐵住金グループは、中圧ガス導管エンジニアリング業者に対しては、当事会社にのみ、普通鋼製電縫鋼管を供給しており、本件行為により、投入物閉鎖の問題は生じない。

- (3) 当事会社による新日鐵住金グループ以外の普通鋼製電縫鋼管製造販売事業者からの普通鋼製電縫鋼管の調達の拒否等

当事会社が、新日鐵住金グループ以外の普通鋼製電縫鋼管製造販売業者から調達する普通鋼製電縫鋼管の年間調達量は少なく、仮に、本件行為により、当事会社が、新日鐵住金グループ以外の普通鋼製電縫鋼管製造販売業者からの普通鋼製電縫鋼管の調達を拒否したとしても、普通鋼製電縫鋼管製造販売市場に与える影響は軽微である。

- (4) 小括

以上のことから、本件行為により、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例２ 王子ホールディングス㈱による三菱製紙㈱の株式取得

第１ 当事会社

王子ホールディングス株式会社（法人番号5010001034743）（以下「王子HD」という。）は、傘下に紙・板紙を製造販売する会社を有する持株会社である（以下、王子HDと既に結合関係が形成されている企業の集団を「王子HDグループ」という。）。

三菱製紙株式会社（法人番号8010001008769）（以下「三菱製紙」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「三菱製紙グループ」という。）は、紙・板紙を製造販売する会社である。

以下、王子HD及び三菱製紙を併せて「当事会社」といい、王子HDグループ及び三菱製紙グループを併せて「当事会社グループ」という。

第２ 本件の概要及び関係法条

本件は、王子HDが三菱製紙の株式に係る議決権の３３％を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第１０条である。

第３ 本件審査の経緯等

１ 本件審査の経緯

当事会社は、平成３０年５月以降、本件行為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７月１３日に、王子HDから独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画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８月１０日に王子HD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、王子HDから順次提出された報告等のほか、需要者、流通業者、競争事業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、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、王子HDに対する報告等の要請については、同年１２月６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40の取引分野について審査を行い、本件行為の結果、競争に大きな影響が生じる可能性があると考えられたアート紙、壁紙原紙及びプレスボードの各取引分野については、需要者等に対するヒアリングを行うなどして重点的に審査を行った。

アート紙、壁紙原紙及びプレスボードの各取引分野については、後記第5ないし第7に詳述のとおり、当事会社グループの市場シェアやHHI¹の増分が大きいといった事情があるものの、隣接市場からの競争圧力や輸入圧力が認められる等の事情があることから、いずれも本件行為により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

また、その他の各取引分野についても、競争事業者からの競争圧力が認められる等の事情があることから、いずれも本件行為により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 製紙業界の概観

1 市場動向

平成29年の国内出荷金額は、紙が約1兆7200億円、板紙が約7400億円である。

板紙については、景気回復傾向と通販向け用途の段ボール需要の拡大等を背景に市場が拡大している一方、紙については、情報媒体のデジタル化や少子高齢化等の影響を受けて新聞用紙及び印刷・情報用紙²の需要が減少していることを背景に、内需の減少傾向が継続している。このうち、印刷・情報用紙の需要は毎年3%程度の割合で減少が続いており、将来的にも需要の減少は免れないものと考えられる。

当事会社グループは、共に紙・板紙を製造販売しているが、王子HDグループは紙と板紙の両方を幅広く取り扱っているのに対し、三菱製紙グループは紙、中でも印刷・情報用紙が主力生産・販売品種となっている。このため、当事会社グループの間には印刷・情報用紙を中心に競合関係が認められる。

2 主要な製紙メーカーの供給余力

紙・板紙の生産における中心的設備は、パルプから紙を抄く抄紙機である。通常は一台の抄紙機で複数の品種の紙・板紙を生産しているが、一方で、抄紙機の種類によって生産可能な品種は限定される。

¹ ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

² 書籍や雑誌、カタログ、チラシなどの印刷物に用いられる紙（印刷用紙）や、PPC用紙やフォーム用紙など情報システムで用いられる紙（情報用紙）の総称。後記第5で検討するアート紙や上質コート紙もこれに含まれる。

平成２９年の製紙業界全体における生産設備の稼働率をみると、板紙については９０％を超える水準となっているが、紙については、能力削減が進む中であっても８０％台半ばにとどまっている。

また、装置産業である製紙産業においては、生産設備の稼働率を上げ、製造原価に占める固定費負担を軽減できるか否かが営業利益率を大きく左右する。このため、製紙メーカーにおいて、印刷・情報用紙を中心に、生産した紙を輸出に振り向けることにより稼働率の維持を図っている状況が見受けられ、価格状況いかなるかは、輸出分を国内出荷に振り向けることが可能である。

加えて、印刷・情報用紙を中心に、今後も紙の国内需要量の減少が続くことが予想されている。

以上の事情に鑑みると、少なくとも、印刷・情報用紙については、製紙メーカー各社は国内市場向けに高い供給余力を有していると認められる。

3 商流

一般的に、紙・板紙は、流通業者である代理店や卸商を通じて販売される。

このうち「代理店」は、紙・板紙の卸売販売を専門に行う流通業者であって、主に大口の需要者や、後述する卸商向けに販売している。代理店は通常複数の製紙メーカーの紙・板紙を取り扱っている。

他方、「卸商」は、主に中小需要者向けに紙・板紙の卸売販売を専門に行う流通業者であり、製紙メーカーから紙・板紙を直接調達することは少なく、代理店経由で調達した上で販売する。卸商も通常複数の製紙メーカーの紙・板紙を取り扱っており、また、複数の代理店と取引するのが一般的である。

4 価格動向

製紙メーカーの値上げ公表は、大手製紙メーカー間でほぼ同時期に一斉に行われること並びに値上げ幅及び値上げ時期がほぼ同一であることが特徴である。

ただし、製紙メーカーの公表したとおりに値上げが実現しているわけではなく、卸商や需要者との価格交渉を踏まえた代理店との交渉の結果、値上げ幅は公表内容よりも縮減され、値上げ時期も数か月単位で後ろ倒しとなることが多い。

また、印刷・情報用紙については、一旦値上げが実現しても、前記１で述べたような市場環境にあることを背景に、需要者との取引を巡って流通業者の間で活発な競争が行われており、結果的に、製紙メーカーからの出荷価格を含め、価格が下げ戻している状況が見受けられる。

第5 アート紙

1 商品の概要

アート紙とは、印刷の発色を良くするために、紙の表面に塗料を塗布した紙（以下「塗工紙」という。）の一種であって、化学パルプを100%使用する上質紙を原紙として使用し、表面に1㎡当たり両面で50g程度の塗料を塗布したものである。

塗工紙の中で塗料の塗布量が最も多いため、印刷再現性（印刷出力されたものが、現物の色や質感を正確に表現している程度）が高い。また、平滑度が高いため光沢度が高く、美しい印刷の仕上がりが見られるとともに、つや感が高級感のある印象を与え、高級美術書、高価格品のカタログ、高価格帯の雑誌の表紙等に使用される。

また、アート紙は、上記で述べた印刷仕上りの美しさ等のほか、他の品種の紙に比べてしなやかさ等の特性を有することから、飲料・調味料等の瓶容器のラベルやカップ容器の蓋材にも使用されている。

2 一定の取引分野

(1) 商品範囲

塗工紙には、アート紙のほか、上質コート紙、中質コート紙、軽量コート紙及び微塗工印刷用紙と呼ばれる、使用する原紙や塗料の塗布量が異なる各種の紙がある。

このうち、上質コート紙は、アート紙に次いで塗料の塗布量が多く、雑誌の表紙、ポスター、カタログ、パンフレット等に使用されており、アート紙と用途が重複する部分もある。また、出版不況に伴う印刷製本費の削減や、企業における広告宣伝費の圧縮等の要請から、従来、アート紙を使用していた需要者が、アート紙よりも価格が安い上質コート紙に切り替えた事例もある。

一方、より高い印刷再現性が求められる印刷物にはアート紙が用いられており、また、アート紙と上質コート紙の価格差が小さくないにもかかわらず、アート紙を購入している需要者が存在することからすれば、アート紙と上質コート紙の間の需要の代替性は限定的と認められる。

また、アート紙を含む各種塗工紙は、塗工紙向けの標準的な生産設備において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、品質要求の高い需要者に対応した営業体制や他の印刷・情報用紙に比べて小口の取引に対応する供給体制を整える必要があり、アート紙の出荷数量が塗工紙全体の約1%にとどまることを踏まえると、現にアート紙を生産していない製紙メーカーがそのような体制を整えることは困難である。以上により、供給の代替性も限定的である。

さらに、経済分析の結果をみても、両者の価格間の相関関係は弱く、価格比の定常性も認められない。

したがって、「アート紙」を商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなくアート紙を調達することができ、地域によって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、「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) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成29年におけるアート紙の国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約90%（第1位）、HHIは約7,800、HHIの増分は約2,500であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

競争事業者は、市場シェアが約5%の事業者が2社存在するのみである。

【平成29年におけるアート紙の市場シェア】

順位	会社名 ³	市場シェア ⁴
1位	王子HDグループ	約70%
2位	三菱製紙グループ	約15%
3位	A社	約5%
4位	B社	0-5%
	合計	100%

(2) 輸入

アート紙は高級美術書等に使用されるため、需要者の品質上の要求水準が高く、輸入品が代替的に選択されている状況はみられない。仮に今後当事会社グループが価格を引き上げることにより国内価格が上昇したとしても、アート紙の輸入量が大幅に増加するとは認められない。

したがって、輸入圧力は認められない。

(3) 隣接市場からの競争圧力

アート紙と、塗工紙のうちアート紙に次いで塗料の塗布量が多い上質コート紙の間では用途が重複する部分があり、前記2(1)のとおり、需要者がアート紙から上質コート紙の使用へ切り替えた事例も見受けられる。

加えて、印刷・情報用紙の主力品種である上質コート紙においては、大手製紙メー

³ 競争事業者については、匿名とするため、任意のアルファベットを用いている。以下同じ。

⁴ 67.5%以上72.5%未満を「約70%」とするなど、5%単位で記載している。以下同じ。

カー間で活発な競争が行われている上、前記第4の1で述べたように情報媒体のデジタル化等により、生産能力の削減を上回る需要の減少が見込まれていることから、製紙メーカー各社の供給余力は十分に存在し、上質コート紙における活発な競争は今後も継続すると認められる。

したがって、隣接市場である上質コート紙の市場からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

(4) 需要者からの競争圧力

アート紙の主要な需要者である出版社や印刷会社においては、アート紙の調達額よりも上質コート紙など他品種の紙の調達額の方が圧倒的に大きい。このため、アート紙を値上げすることにより、需要者が他の印刷用紙を含めた調達先の全面的な見直しを行った場合には、製紙メーカーが受ける影響が大きいことから、需要者は価格交渉力を有しており、製紙メーカーがアート紙の価格を引き上げることは困難であるため、需要者からの競争圧力が認められる。

また、従前に比べ、雑誌などの定期刊行物にアート紙が使われるケースは大幅に少なくなっており、現状、アート紙が使われるのは、単発で発行される出版物や、カタログ、パンフレット等の商業印刷物が中心となっている。これらの印刷物向けのアート紙の取引は、印刷物の企画の都度行われるが、引き合いを受けた取引が「上質コート紙等を代替的に使用可能」か、「アート紙のみしか選択肢にない」かを、アート紙を販売する側が把握することは困難であるため、「アート紙のみしか選択肢にない」需要者との取引を特定して価格を引き上げることも困難である。

(5) 小括

以上のとおり、隣接市場である上質コート紙の市場からの競争圧力が一定程度認められるほか、アート紙よりも市場規模の大きいアート紙以外の紙も調達している需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動又は協調的行動によって、アート紙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認められる。

第6 壁紙原紙

1 商品の概要

壁紙原紙とは、装飾性のある化粧層（壁紙表面）の裏側に張られ（裏打ち）、建築物に用いられる壁紙のベースとなる紙である。

壁紙原紙には、壁に密着して化粧層を支えるための強度や、湿度・温度の変化で壁紙にしわやたるみ等が発生するのを抑えるための寸法安定性、壁に接着するための糊の浸透性、壁紙を剥がすための紙層間の剥離性などが求められる。

2 一定の取引分野

(1) 商品範囲

壁紙原紙には、前記 1 に記載のとおり、通常の紙にはない特性が求められるため、壁紙原紙と他の品種の紙との間に需要の代替性は認められない。

また、壁紙原紙は、印刷・情報用紙等の抄造に用いられる標準的な抄紙機において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、前記 1 で述べた壁紙原紙に求められる特性を持つ紙を製造するには一定の技術やノウハウ等が必要であることから、印刷・情報用紙等から壁紙原紙に容易に製造・販売を転換できるとは認められないため、壁紙原紙と他の品種の紙との間に供給の代替性も認められない。

したがって、「壁紙原紙」を商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなく壁紙原紙を調達することができ、地域によって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、「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) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成 29 年における壁紙原紙の国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約 65%（第 1 位）、HHI は約 5,300、HHI の増分は約 1,700 であることから、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 29 年における壁紙原紙の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1 位	王子HDグループ	約 45%
2 位	C 社	約 30%
3 位	三菱製紙グループ	約 20%
	その他	0－5%
	合計	100%

ア 壁紙原紙の競争事業者間の競合状況

市場シェア約 30%を有し、供給余力のある有力な競争事業者として C 社が存在しており、競争事業者からの競争圧力が働いていると認められる。

加えて、王子HDグループ及びC社はロットの大きな取引を中心に扱っているのに対し、三菱製紙グループはロットの小さい取引が中心であり、当事会社グループ間の競合の程度は限定的である。

イ 壁紙原紙の生産状況

壁紙原紙はそれ以外の紙と併抄されているが、壁紙原紙を抄造する抄紙機が生産量全体に対する壁紙原紙の生産量の割合は高い。

このため、製造コストの引上げにつながる設備稼働率の低下を回避するためには壁紙原紙の生産量を確保する必要があるが、さらに、壁紙原紙の生産量が増加して設備稼働率が上がれば利益率を高めることが可能となることから、製紙メーカーにはできるだけ多くの量を販売するインセンティブが働いている状況にある。

(2) 輸入

海外では、壁紙原紙として用いるために前記1で述べたような特性を付与した紙は生産されておらず、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

壁紙原紙は、印刷・情報用紙等の抄造に用いられる標準的な抄紙機において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、壁紙原紙を製造するには一定の技術やノウハウ等が必要である上、中長期的には国内の壁紙市場の拡大は期待できないことを踏まえると、積極的に壁紙原紙の生産に切り替えるインセンティブは低いと認められる。

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

消費者が自身で壁紙の張り替えを行うことも多い海外では、寸法安定性が高いために張りやすく、また、剥がしやすい、不織布（フリース）を裏打ちに使用した壁紙（フリース壁紙）が普及しているが、壁紙の張り替えは専門の施工業者が行うことが一般的な日本では、フリース壁紙の特徴である張りやすさや剥がしやすさがメリットとして認知されにくい上、フリースは壁紙原紙に比べて価格が高いため、フリース壁紙はほとんど普及していない。このため、壁紙メーカーが、壁紙原紙に代えてフリースを代替的に使用することはない。

したがって、隣接市場からの競争圧力は認められない。

(5) 需要者からの競争圧力

壁紙原紙の需要者である壁紙メーカーが製造した壁紙の多くは、「ブランドメーカー」と呼ばれる壁紙の販売業者のブランドの下で販売される。ブランドメーカーの数は少なく、かつ、上位のブランドメーカー３社の販売額が壁紙の国内販売額全体の大部分を占めているため、壁紙メーカーは、ブランドメーカーとの取引を巡って活発な価格競争を行っている。壁紙メーカーは、自社の壁紙の価格競争力をつけるために、壁紙の主要な原材料である壁紙原紙をできるだけ低い価格で調達しようと、より安い価格を提示した製紙メーカーからの調達割合を大幅に引き上げたり、調達割合の引上げと引換えに金銭の支払を求めたりするなどして、製紙メーカーと価格交渉を行っており、販売量を確保して製造コストを引き下げたい製紙メーカー側は、これに応じざるを得ない状況にある。

したがって、製紙メーカーに対して、壁紙メーカーからの競争圧力が働いていると認められる。

(6) 小括

以上のとおり、王子HDグループと三菱製紙グループの間の競合の程度が限定的であること、有力な競争事業者からの競争圧力が認められること、需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動によって、壁紙原紙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認められる。

また、王子HDグループと三菱製紙グループの間の競合の程度が限定的であり本件行為の前後で競争状況が大きく変化するものではないことに加え、供給余力のある有力な競争事業者が存在していることや、製造コストの引下げにつながる設備稼働率を維持するために、製紙メーカーにはなるべく多くの量を販売するインセンティブがあり、需要者からの競争圧力も働いていることから、本件行為により、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、壁紙原紙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認められる。

第７ プレスボード

１ 商品の概要

プレスボードは、パルプを積層抄紙して製造した厚紙をプレス・乾燥して製造した厚物の電気絶縁紙である。

電気絶縁性や強度、耐久性に優れ、絶縁媒体に絶縁油を用いる油入変圧器内部において、鉄心やコイルを支え、絶縁油を循環させるための通路を形成する目的で使用される。

2 一定の取引分野

(1) 商品範囲

電気絶縁性及び強度や耐久性が必要とされるため、プレスボード以外の紙製品を代替的に使用することはできない。

同様の機能を有するものとして、ガス変圧器に用いる絶縁媒体としてアラミド繊維を主原料とする耐熱プレスボードが存在するが、耐熱プレスボードはプレスボードに比べて高額であるため、プレスボードに代えて耐熱プレスボードが使用されることはない。

したがって、プレスボードと、他の紙製品や耐熱プレスボードとの間に需要の代替性は認められない。

また、プレスボードの製造には専用の設備が必要であり、プレスボードの製造設備を持たない製紙メーカーが製造するには多大な追加的費用を要するため、他の紙からプレスボードに容易に製造・販売を転換できるとは認められず、プレスボードと他の品種の紙との間に供給の代替性も認められない。

したがって、「プレスボード」を商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなくプレスボードを調達することができ、地域によって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、「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) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成29年におけるプレスボードの国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約95%（第1位）、HHIは約9,100、HHIの増分は約3,900であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

また、当事会社グループと競合関係にある事業者は、国内には存在しない。

【平成29年におけるプレスボードの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1位	三菱製紙グループ	約65%
2位	王子HDグループ	約30%
	輸入	0-5%
	合計	100%

(2) 輸入

国内のプレスボード需要量全体に占める輸入プレスボードの調達割合は5%程度にとどまっている。

しかしながら、変圧器の用途は、工場やビルなどの受電設備やメガソーラーの昇圧変圧器などの産業用と、電力会社が設置する発電所や変電所、送電設備に設置される電力用に大別されるところ、変圧器メーカーによれば、産業用変圧器の需要者には輸入プレスボードを使用することへの抵抗感はないとのことである。電力用変圧器についても、需要者である電力会社は、変圧器メーカーが輸入プレスボードを使用することは妨げないと述べている上、現に、電力会社向けに納入されている変圧器に輸入プレスボードが採用されている例もあり、変圧器メーカーが国産品に替えて輸入プレスボードを採用することは可能な環境にある。また、輸入には輸送コストがかかるため、輸入プレスボードを使用することで価格面でのメリットを得るには、まとまったロットで輸入する必要があるが、変圧器に使用されているプレスボードの板厚の種類を集約し、1品種当たりの使用量を増やして輸入を行っている変圧器メーカーの例がある。さらに、輸入されたプレスボードの全量を一旦引き取り、自らが在庫管理して小ロットで変圧器メーカーに供給している貿易商社も存在しており、輸入の際の発注ロットの大きさは輸入障壁とはならない。

したがって、輸入圧力が一定程度働いていると認められる。

(3) 参入

国内の電源インフラの整備は一巡し、今後の変圧器需要は、過去に整備した変圧器の更新需要に限られ、プレスボードについても市場拡大が期待できない状況であり、参入圧力は認められない。

(4) 需要者からの競争圧力

プレスボードの需要者である国内の変圧器メーカーは、国内電力会社向けのみならず、海外電力会社向けの変圧器も国内外で製造しており、当事会社グループから価格改定の申入れがあった際には、海外の変圧器市場での受注確保のため、海外でのプレスボードの価格を引き合いに海外向けの変圧器に使用するプレスボードの価格交渉を行っており、国内向けの変圧器に使用されるプレスボードの価格交渉では、そのようにして決まった海外向けの変圧器に使用するプレスボードの価格を引き合いに価格交渉を行っている。

このように、需要者は海外のプレスボードの価格を基に国内で製造されるプレスボードの価格交渉を行っており、価格交渉力を有していると認められ、需要者からの競争圧力が働いていると認められる。

(5) 小括

以上のとおり、輸入圧力が一定程度働いていること、海外のプレスボードの市場の状況に通じている需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動によって、プレスボード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認められる。

第8 結論

本件行為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判断した。

事例3 武田薬品工業㈱によるシャイアー・ピーエルシーの株式取得

第1 本件の概要

本件は、主に医療用医薬品の製造販売業を営む武田薬品工業株式会社（法人番号2120001077461）（以下「武田薬品」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「武田薬品グループ」という。）が、持株会社であるシャイアー・ピーエルシー（本社イギリス王室属領ジャージー。以下「シャイアー」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「シャイアーグループ」という。また、武田薬品とシャイアーを併せて「当事会社」、武田薬品グループとシャイアーグループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 商品範囲

(1) 医薬品

医薬品の分類方法については、欧州医薬品市場調査協会（E p h M R A）が設定するA T C分類法¹が広く採用されている。A T C分類法では、医薬品にレベル1からレベル4までの記号（A T Cコードと呼ばれる。）を付して分類されている。

過去の企業結合事例においては、通常、A T C分類法のレベル3の分類に基づき、競合する商品を特定し、レベル3の分類において同一のA T Cコードが付される医薬品であっても、医療機関等からみて機能・効用が同種とはいえない場合（患者への投与・医師の判断などの実務に照らして代替的に使用される関係にない等）には、レベル4の分類や更に細分化された分類等に基づいて商品範囲を画定している²。そこで、本件においても同様の手法により商品範囲を画定した。

当事会社が製造販売する医薬品は複数存在するが、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられる医療用医薬品（「静注用多価免疫グロブリン製剤」及び「炎症性腸疾患用薬」）について詳述する。

¹ 「Anatomical Therapeutic Chemical Classification System」のこと。分類基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症及び用途、科学的組成及び作用機序とされている。

² 例えば、「ノバルティス アーゲーによるグラクソ・スミスクライン㈱からの事業譲受け」（平成26年度事例集 事例4）及び「サノフィグループ及びベリンガー・インゲルハイムグループによる事業交換」（平成28年度事例集 事例4）において、このような考え方で商品範囲を画定している。

(2) 静注用多価免疫グロブリン製剤（Ｊ６Ｃ）

ア 概要

当事会社グループでは、武田薬品グループが「献血グロベニン^Ⅰ 静注用」を、シャイアーグループが「ガンマガード静注用」をそれぞれ製造販売している。これらの製品は免疫不全、重症感染症等の治療に用いられるものであり、ＡＴＣコードレベル３の「静注用多価免疫グロブリン^３製剤（Ｊ６Ｃ）」に分類される。静注用多価免疫グロブリン製剤（Ｊ６Ｃ）を更に細分化したレベル４の分類はない。

イ 静注用多価免疫グロブリン製剤（Ｊ６Ｃ）に係る商品範囲の検討

静注用多価免疫グロブリン製剤は、ヒト（献血者）の血液の血漿^{しょう}から抽出して製造され、日本人血を原料としている商品と、外国人血を原料としている商品がある。

当事会社グループの製造している製品のうち、武田薬品グループの製品は日本人血を原料としており、シャイアーグループの製品は外国人血を原料としている。血液製剤については、政府が国内自給の確保に取り組んできた背景等から、実際の使用状況に照らすと、日本人血が多く用いられる傾向にあるものの、両者は同じ効用を持つものであり、規制による制限もないことから、一定の需要の代替性が認められる。

したがって、本件では、「静注用多価免疫グロブリン製剤（Ｊ６Ｃ）」を商品範囲として画定した。

(3) 炎症性腸疾患用薬（Ａ７Ｅ）

ア 概要

当事会社グループでは、ＡＴＣコードレベル３の「炎症性腸疾患用薬（Ａ７Ｅ）」に分類される製品を製造販売又は開発している。ＡＴＣコードレベル３の「炎症性腸疾患用薬（Ａ７Ｅ）」に分類される医薬品は、主に潰瘍性大腸炎^４やクローン病^５に用いられる医薬品である。潰瘍性大腸炎及びクローン病は、いずれも厚生労働省が認定している指定難病であり、近年、日本国内において患者数が増加している。

我が国では、潰瘍性大腸炎及びクローン病の患者に対して、アミノサリチル酸製剤等の低分子医薬品^６が一般的に用いられていたが、中等症・重症の患者や耐性がある患者に対しては効果が不十分であったため、中等症・重症の患者等向けの治療

^３ 血液や組織液中に存在する免疫グロブリンは、一般的には「抗体」と呼ばれるものであり、ウイルス等の抗原を認識して結合する作用がある。

^４ 主として粘膜を侵し、びらんや潰瘍を形成する原因不明の大腸のびまん性非特異性炎症。

^５ 大腸や小腸などの消化管壁の全層にわたって炎症性変化を起こし、非連続性の深い潰瘍が生じる原因不明の疾患。

^６ 段階的な化学合成の工程を経て生産される医薬品。分子が小さく、ごく少数の機能的な分子グループを含む比較的単純な構造をした有機化合物。

薬として、バイオ医薬品⁷の開発が進んでいる。

「炎症性腸疾患用薬（Ａ７Ｅ）」を更に細分化したレベル４の分類には、当事会社グループが製造販売又は販売している「アミノサリチル酸製剤（Ａ７Ｅ１）」のほか、「副腎皮質ホルモン製剤（Ａ７Ｅ２）」及び「その他の炎症性腸疾患薬（Ａ７Ｅ９）」⁸の３分類がある。

イ 当事会社グループの商品

当事会社グループが製造販売又は開発している医薬品はいずれもＡＴＣコードレベル４の「Ａ７Ｅ１」に分類され、武田薬品グループは下表①の商品を販売しているほか、下表②の商品を上市する予定である。他方、シャイアーグループは、医療用医薬品の日本の製造販売業Ｘ社とライセンス契約を結び、Ｘ社が下表③の商品を販売しているほか、下表④の商品を開発中（第Ⅲ相臨床試験中⁹）である。下表④の商品は、ビジネス上の判断から、欧米向けに開発されており、日本向けの臨床試験は行われておらず、日本で上市する予定は現時点ではない。

⁷ 有効成分がタンパク質由来・生物由来の物質により産生される医薬品。低分子医薬品に比べて分子が大きく、構造が複雑であり、その特性や性質は一般に製造工程そのものに依存する。

⁸ 主に、分類先が未確定である炎症性腸疾患用薬等が分類される。

⁹ 新薬の開発のためには、非臨床試験及び臨床試験が必要となる。臨床試験は、第Ⅰ相、第Ⅱ相及び第Ⅲ相の各試験からなり、多くの時間と費用を必要とする。第Ⅲ相臨床試験を終えると、新薬の承認申請を行い、約１～２年間の審査の結果、承認が得られれば、上市される。一般に、第Ⅲ相臨床試験段階になると、上市に至る可能性はある程度高くなることから、第Ⅲ相臨床試験以降のものについて検討を行った。

	製造販売業者	商品名／開発品名	適応症	低分子／ バイオ	A T C コ ードレ ベル ⁴
①	武田薬品グルー プ	メサラジン錠	潰瘍性大腸炎（重 症を除く）、クロ ーン病	低分子医 薬品	A 7 E 1
		サラゾスルファピ リジン錠	潰瘍性大腸炎，限 局性腸炎，非特異 性大腸炎		
		サラゾスルファピ リジン腸溶錠	関節リウマチ		
②	武田薬品グルー プ	エンタイビオ点滴 静注用	中等症から重症の 潰瘍性大腸炎（厚 生労働省の製造販 売承認取得後未発 売），クローン病 （製造販売承認は 未取得） ¹⁰	バイオ医 薬品	A 7 E 1
③	X社 ※シャイアーグ ループからのラ イセンス許諾品	製品甲	潰瘍性大腸炎（重 症を除く）	低分子医 薬品	A 7 E 1
④	シャイアーグ ループ	S H P 6 4 7	中等症から重症の 潰瘍性大腸炎，ク ローン病	バイオ医 薬品	未定

ウ 炎症性腸疾患（A 7 E）に係る商品範囲の検討

(7) 低分子医薬品（アミノサリチル酸製剤（A 7 E 1）の低分子医薬品と副腎皮質ホルモン製剤（A 7 E 2））

炎症性腸疾患（潰瘍性大腸炎及びクローン病）の治療指針¹¹では、患者は臨床的重症度により、軽症、中等症及び重症に分類され、重症度に応じた薬物治療が推奨されている。現在、日本で販売されているアミノサリチル酸製剤（A 7 E 1）は、上表①③を含め低分子医薬品であり、軽症から中等症の患者に用いられる。また、副腎皮質ホルモン製剤（A 7 E 2）も低分子医薬品であるが、中等症においてアミノサリチル酸製剤（A 7 E 1）の低分子医薬品では改善がみられない患者及び重症の患者に用いられる。

¹⁰ エンタイビオ点滴静注用について、「中等症から重症の潰瘍性大腸炎」及び「クローン病」向けのいずれも本件行為の審査時点での状況である。

¹¹ 日本消化器病学会ガイドライン

したがって、アミノサリチル酸製剤（Ａ７Ｅ１）の低分子医薬品と副腎皮質ホルモン製剤（Ａ７Ｅ２）は、機能・効用、実際の使用状況に照らして、代替的に使用されるものではなく、別の商品範囲を構成すると認められる。

（イ） 低分子医薬品とバイオ医薬品

上表②は、まだ日本で上市されておらず、アミノサリチル酸製剤（Ａ７Ｅ１）に属することになる予定ではあるものの、従来の低分子医薬品とは異なる薬効成分・作用機序¹²を有するバイオ医薬品である。前記炎症性腸疾患の治療指針では、バイオ医薬品は、従来の低分子医薬品（副腎皮質ホルモン製剤（Ａ７Ｅ２）を含む）等では効果が不十分な中等症から重症で耐性がある潰瘍性大腸炎・クローン病患者などに限って用いることとされている。また、上表④は、上表②と同じく、中等症から重症で耐性がある潰瘍性大腸炎・クローン病患者に用いられる予定のバイオ医薬品である。

したがって、潰瘍性大腸炎・クローン病に関しては、低分子医薬品である上表①③とバイオ医薬品である上表②④とは、機能、実際の使用状況等に照らして、代替的に使用されるものではなく、別の商品範囲を構成すると認められる。

上表②④のバイオ医薬品は、まだいずれも上市されていない医薬品であるが、上表②の一部については、既に厚生労働省の製造販売承認を得ており、上表④も欧米において第Ⅲ相臨床試験段階にある等、将来日本国内で上市される可能性のある製品と考えられる。したがって、より慎重に検討する観点から、バイオ医薬品についても検討を行うこととする。

なお、低分子医薬品については、上表③について、ライセンス契約の終了後に当事会社が販売することとなる可能性があるものの、ライセンス契約の内容等を考慮すると、当面の間競争状況に変更はないと考えられるため、本件では、バイオ医薬品についてのみ検討を行うこととする。

（ウ） バイオ医薬品

中等症から重症の潰瘍性大腸炎又はクローン病向けのバイオ医薬品は、作用機序によって、抗インテグリン阻害薬¹³、抗ＴＮＦ α 阻害薬¹⁴、抗ＩＬ阻害薬¹⁵に分けられる。これらは基本的に同種の効用を有し、需要の代替性は一定程度あると認められるものの、上表②及び上表④はいずれも抗インテグリン阻害薬であ

¹² 薬理学の用語で、薬物が生体に何らかの効果を及ぼす仕組み・メカニズムなどを意味する。

¹³ インテグリンと呼ばれる細胞膜たんぱく質を阻害することにより炎症を軽減させる作用を持つ医薬品。

¹⁴ 細胞内のシグナル伝達に関与するＴＮＦ α （腫瘍壊死因子とも呼ばれるサイトカインの一種）を阻害する作用を持つ医薬品。

¹⁵ インターロイキン（「ＩＬ」と略される。）と呼ばれるリンパ球やマクロファージ等が分泌するたんぱく質が免疫細胞表面の受容体複合体に結合するのを阻害する作用を持つ医薬品。

り、抗インテグリン阻害薬とその他のバイオ医薬品には、薬理作用や副作用に一定の違いがあることから、本件では、作用機序によって分けて画定した¹⁶。

(イ) 小括

以上から、中等症から重症の潰瘍性大腸炎又はクローン病向けの「抗インテグリン阻害薬」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

上記1のいずれの商品範囲についても、各メーカーは、日本全国に医療用医薬品を供給できる仕組み・能力を有しており、需要者である医療機関等は、日本全国のメーカーから、同等の価格で商品を調達することが可能である。また、日本において医療用医薬品を販売するには、厚生労働大臣の承認が必要となる。以上のことから、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 静注用多価免疫グロブリン製剤（J6C）

本件行為後の静注用多価免疫グロブリン製剤における当事会社グループの合算市場シェアは約35%、HHIは約3,700、HHIの増分は約30であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成29年における静注用多価免疫グロブリン製剤の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約45%
2	武田薬品グループ	約35%
3	B社	約15%
4	C社	0-5%
5	シャイアーグループ	0-5%
6	D社	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約35%・第2位		

¹⁶ 関連する医薬品は、潰瘍性大腸炎とクローン病の双方を適応症とするものも多く、本件において両者を分けて検討する必要性は低いと考えられるため、潰瘍性大腸炎用とクローン病用をまとめて画定した。

2 抗インテグリン阻害薬

(1) 当事会社グループの地位

当事会社グループの商品はいずれも上市されていないことから、当事会社グループの地位は不明である。また、シャイアーグループが開発中の抗インテグリン阻害薬は、欧米向けに第Ⅲ相臨床試験段階にあるものの、本件審査時点において日本向けの開発をしておらず、開発を行う具体的な予定もないため、当事会社グループ間の潜在的競合の程度は高くないといえる。

(2) 競争事業者及び参入の状況

国内において今後上市の可能性がある抗インテグリン阻害薬は複数存在し、いずれも第Ⅲ相臨床試験中であり、一定程度上市の蓋然性が認められることから、当事会社グループの商品に対する競争圧力になることが見込まれる。

(3) 隣接市場からの競争圧力

前記第2の1(3)ウ(ウ)に記載のとおり、抗インテグリン阻害薬と基本的に同種の効用を持つ中等症から重症の潰瘍性大腸炎又はクローン病治療薬として、抗TNF α 阻害薬や抗IL阻害薬といったバイオ医薬品が存在する。隣接市場において既に複数の医薬品が上市されており、また、今後も複数の医薬品が上市される可能性が高い。

したがって、隣接市場からの競争圧力が認められる。

(4) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は競争事業者との協調的行動により、抗インテグリン阻害薬における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例 4 新日鐵住金(株)による山陽特殊製鋼(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。）及び山陽特殊製鋼株式会社（法人番号6140001058935）（以下「山陽特殊製鋼」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「山陽特殊製鋼グループ」という。また、新日鐵住金及び山陽特殊製鋼を併せて「当事会社」といい、新日鐵住金グループ及び山陽特殊製鋼グループを併せて「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

本件は、新日鐵住金が山陽特殊製鋼の株式に係る議決権の 51.5%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第 10 条である。

第 3 本件審査の経緯等

1 本件審査の経緯

当事会社は、平成 30 年 3 月以降、本件行為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 7 月 20 日に、新日鐵住金から、独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画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 8 月 17 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、需要者、流通業者、競争事業者等に対するヒアリング、書面調査及び経済分析の結果等を踏まえて、本件行為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 30 年 12 月 14 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10の取引分野について審査を行い、そのうち軸受用小径シームレス鋼管については、下記第4から第7に記載のとおり、当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を前提とすれば、本件行為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。

また、軸受用小径シームレス鋼管以外の各取引分野については、競争事業者からの競争圧力が認められる等の事情があることから、いずれも本件行為により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 軸受用小径シームレス鋼管

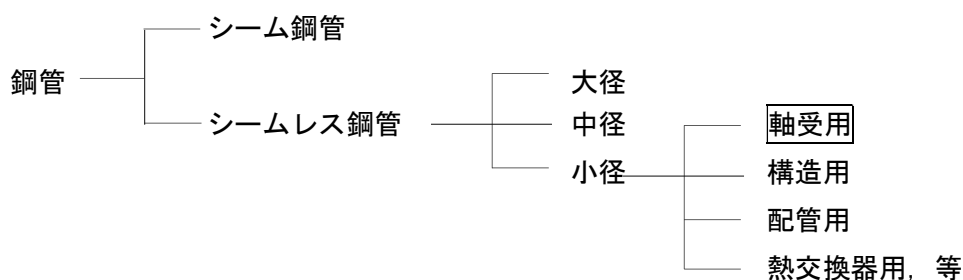
1 概要

鋼管とは、鋼を圧延し、又は鋼板を接合して作られる、断面が主に円形の形をした肉厚の薄い鋼材をいう。

鋼管は、製法により、棒状の鋼材の中心に孔をあけて製造するシームレス鋼管（継ぎ目無し）と、鋼板を成形ロールにて管状に整え、両端を溶接して製造するシーム鋼管（継ぎ目あり）に分類され、また、外径のサイズにより、小径（おおむね外径175ミリメートル以下）、中径（おおむね外径175ミリメートル超426ミリメートル以下）及び大径（おおむね外径426ミリメートル超）に分類される。

上記のうち、当事会社間で競合するのは、小径シームレス鋼管のみである。

また、小径シームレス鋼管は、さらに、用途により、軸受用、構造用、配管用、熱交換器用等に分類され、材質により、普通鋼、特殊鋼及びステンレス鋼に分類される¹。



¹ 普通鋼とは、炭素の含有量が2.14%以下であり、その他の元素の含有量が少なく、かつ、特殊な熱処理を行っていない鋼材をいい、特殊鋼とは、鉄を主成分とした普通鋼以外の鋼材をいう。ステンレス鋼は、主成分の鉄（50%以上）に10.5%以上のクロム及び1.2%以下の炭素を添加したものであり、耐食性、耐熱性等に優れていることから、他の特殊鋼とは独立した鋼材として取り扱われている。

2 一定の取引分野

(1) 商品範囲

ア シームレス鋼管とシーム鋼管

シームレス鋼管は、継ぎ目からの腐食・破損の危険がないため、シーム鋼管を用いることができない高温・高圧の環境などで用いられる。また、シーム鋼管より価格が3割程度高いことから、シーム鋼管を使用できる環境下では通常用いられない。このため、シームレス鋼管とシーム鋼管との間に需要の代替性は認められない。また、シームレス鋼管とシーム鋼管は、製造設備及び製造方法が異なり、製造を転換することは容易でないことから、供給の代替性も認められない。

したがって、シームレス鋼管とシーム鋼管とは、別の商品範囲を構成する。

イ 小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管

需要者は、使用目的に応じて、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管を使い分けており、小径シームレス鋼管に代えて中径及び大径シームレス鋼管を使用することはできないため、これらの鋼管の間に需要の代替性は認められない。また、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管とは、製造設備が異なり、製造を転換することは容易でないことから、供給の代替性も認められない。

したがって、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管とは、別の商品範囲を構成する。

ウ 用途の異なる鋼管

小径シームレス鋼管は、用途ごとに成分等が異なり、これにより、耐摩耗性、強度等の程度が異なるため、通常は、需要者において、異なる用途の小径シームレス鋼管を代替的に用いることはない。また、軸受用の小径シームレス鋼管については、製造設備及び製造方法が他の用途のものと一定程度異なるため、供給の代替性は限定的である。

したがって、軸受用の小径シームレス鋼管については独立した商品範囲を構成するものと認められる^{2, 3}。

² 軸受用の小径シームレス鋼管の材質はそのほとんどが特殊鋼であり、普通鋼又はステンレス鋼を材質として使用したものはごく僅かである。

³ 用途間の代替性について、当事会社の販売実績データを用い、当事会社の分類に従い、化学成分等が異なる小径シームレス鋼管の平均価格を算出し、価格分析を行ったが、その結果、軸受用小径シームレス鋼管と軸受用以外的小径シームレス鋼管は、価格差は小さいとはいえず、価格の相関関係も弱かった。したがって、軸受用小径シームレス鋼管と軸受用以外的小径シームレス鋼管が同一の商品範囲を構成するという仮説を支持する結果は得られなかった。

エ 小括

以上のとおり、「軸受用小径シームレス鋼管」を商品範囲として画定した⁴。

(2) 地理的範囲

軸受用小径シームレス鋼管は、日本国内での輸送に関し、輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく、供給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は認められない。

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

当事会社は、いずれも軸受用小径シームレス鋼管を製造販売していることから、本件は、水平型企業結合に該当する。

平成28年度における軸受用小径シームレス鋼管の国内市場の状況は下表のとおりであり、本件行為後の当事会社の市場シェアは約100%（第1位）、HHI⁵は約10,000、HHIの増分は約4,200であることから、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28年度における軸受用小径シームレス鋼管の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア ⁶
1位	山陽特殊製鋼	約70%
2位	新日鐵住金	約30%
1位	当事会社合計	約100%

(2) 輸入

軸受用小径シームレス鋼管の輸入数量は不明であるが、同製品の主要な需要者に輸入品の使用実績はなく、また、輸入品の調達予定もないとのことである。

したがって、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

小径シームレス鋼管を製造販売するためには、専用の設備を備える必要があり、多額の設備投資費用を要する。日本国内において、過去10年間に小径シームレス鋼

⁴ 軸受用小径シームレス鋼管の市場規模は約120億円である。

⁵ ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

⁶ 67.5%以上72.5%未満を「約70%」とするなど、5%単位で記載している。

管の製造販売業に新たに参入した事例はなく、今後大きな需要の拡大も見込まれないことから、近い将来における新規参入の蓋然性は認められない。

また、既に小径シームレス鋼管を製造販売している当事会社以外の鉄鋼メーカーにとっても、軸受用小径シームレス鋼管の製造販売業に新たに参入する場合には多額の設備投資が必要となることなどから、参入の蓋然性は認められない。

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

軸受用小径シームレス鋼管に隣接する商品市場として、特殊鋼棒鋼⁷が存在するが、需要者である軸受メーカーは、特殊鋼棒鋼により製造可能なものは特殊鋼棒鋼で製造し、特殊鋼棒鋼では製造が困難なものは比較的高価な軸受用小径シームレス鋼管で製造するなど、既に使い分けを行っていることから、軸受用小径シームレス鋼管から特殊鋼棒鋼への切替えの可能性は限定的であると認められる⁸。

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

軸受用小径シームレス鋼管は、当事会社のみが製造し、輸入品も選択肢にならないことから、需要者である軸受メーカーに当事会社以外の選択肢はなく、その価格交渉力は限定的である。また、一般的に、最終需要者である自動車メーカー等は、集中購買⁹を背景とした価格交渉力を有しているものの、自動車メーカー等にとっても、軸受用小径シームレス鋼管に代わる他の選択肢はないことから、最終需要者からの競争圧力も限定的である。

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

本件行為により、当事会社は、軸受用小径シームレス鋼管の取引分野を独占することとなり、輸入圧力及び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

⁷ 棒鋼とは、棒状に圧延された鋼材であり、材質によって、普通鋼棒鋼、特殊鋼棒鋼及びステンレス鋼棒鋼、形状によって、丸棒鋼（断面が円形）、角棒鋼（断面が正方形）等がある。材質が特殊鋼である丸棒鋼を円筒状に加工することで、一部の用途について小径シームレス特殊鋼鋼管と同様に使用することが可能となる。

⁸ 軸受用小径シームレス鋼管と特殊鋼棒鋼の切替えの程度について、平成28年1月にA社において発生した加熱炉の爆発事故により、平成28年3月までの約3か月間、軸受用の棒鋼を含む特殊鋼棒鋼の生産能力が減少した時期に、軸受用の鋼管の販売数量及び価格に影響が生じたか、自然実験の考え方に基づいた分析を行った。データの利用可能性に限界があるため結果に一定の留保は必要であるものの、A社が生産能力を失っていた期間中に、当事会社の軸受用鋼管の販売数量が増えている、という仮説を支持する結果は確認できなかった。

⁹ 資材の調達を最終需要者が一括して行う購買方式。

程度自由に左右することができる状態が現出し、本件行為が国内の軸受用小径シームレス鋼管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 当事会社による問題解消措置の申出

当事会社に対し、上記4のとおり、本件行為により軸受用小径シームレス鋼管に係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる旨の指摘を行ったところ、当事会社から、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

1 設備譲渡

当事会社は、山陽特殊製鋼が所有する軸受用小径シームレス鋼管（以下軸受用小径シームレス鋼管を「本製品」という。）の圧延設備に係る一定割合の持分を株式会社神戸製鋼所（法人番号6140001005714）（以下「神戸製鋼所」という。）に譲渡し、神戸製鋼所は、当該設備について年間15,000トンの使用権を有する。当事会社は、神戸製鋼所から、年間15,000トン（神戸製鋼所が希望する場合には追加で1,000トン）を上限として、本製品の操業生産を受託する。神戸製鋼所が上限数量を超える数量の操業生産の委託を希望する場合は、当事者間で誠実に協議・決定する。

当事会社は、神戸製鋼所に対して、神戸製鋼所が本製品の販売において必要とする技術・品質情報を提供するとともに、本製品の新規仕様ニーズ、製品開発ニーズ等に対する技術サービス支援を行う。

2 商権譲渡

本製品について、当事会社が保有する本製品に係る一部の商権（年間計約14,000トン相当）を神戸製鋼所に譲渡する。当事会社は、商権譲渡実行日から3年間、自らが商権元となる譲渡対象商権の需要者に対して、譲渡対象商権に係る取引に関して神戸製鋼所が販売する本製品の使用推奨を行う。

3 情報遮断

当事会社は、本製品の操業生産の受託に伴って神戸製鋼所に係るセンシティブ情報（コスト情報、営業情報、顧客情報等）が当事会社の営業部門等へ開示等されることのないよう、自社内に適切な情報遮断措置を講じる。具体的な内容については、事前に公正取引委員会の承認を得る。

4 公正取引委員会への報告

当事会社は、公正取引委員会に対し、本件問題解消措置の実施状況に関する年1回の定期報告を、本件実行日から原則として5年間にわたり行う。また、当委員会からの求

めに応じて、必要な報告等を行う。

第6 本件問題解消措置に対する評価

1 措置内容の評価

本件問題解消措置に従って設備譲渡等を受ける第三者は、設備譲渡により、山陽特殊製鋼が所有する本製品の圧延設備の一定割合の持分及び年間15,000トンの当該設備の使用権を取得するとともに、当事会社に対して、年間15,000トン（当該第三者が希望する場合には追加で1,000トン）の本製品の操業生産の委託を行うことができる。また、商権譲渡により、年間計約14,000トン相当の商権を取得することになる。さらに、本製品の製品開発等に関する必要な技術サービス支援を受けることができる。

したがって、かかる設備譲渡等が適切な第三者に対してなされれば、新たに最大25%の市場シェアを有する有力な事業者が市場に参入し、当該事業者からの競争圧力が働くものと認められる。

2 神戸製鋼所の評価

神戸製鋼所は、新日鐵住金と同じく高炉法¹⁰により鉄鋼製品を製造する事業者であり、国内粗鋼生産能力では第3位に位置するほか、特殊鋼棒鋼を軸受メーカーに販売しており、既に軸受メーカー向けの商流網を確立している。

このため、本件問題解消措置に従って設備譲渡等がなされれば、神戸製鋼所は、短期間のうちに少なくとも商権譲渡分の本製品の販売が可能になると認められる。

したがって、設備譲渡等を受ける第三者として、神戸製鋼所は適切であると認められる。

3 その他

当事会社が自社内で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は、当事会社が神戸製鋼所の営業情報等を取得すること等により協調的関係が生じることを防止する観点から、また、当事会社が神戸製鋼所から取得した情報を不当に有利に利用することを防止する観点から、適切であると認められる。

また、本件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その他必要な報告を行うことは、本件問題解消措置の履行監視の観点から適切であると認められる。

4 小括

以上のとおり、本件問題解消措置を前提とすれば、新たに有力な競争事業者として神

¹⁰ 鉄鉱石などの埋蔵資源を活用する製造方法。鋼材の製造方法としては、高炉法のほか、スクラップを活用する電気炉製鋼法がある。

戸製鋼所が市場に参入することで、本件行為以前と同程度の競争環境が維持されるものと評価できることから、本件行為により、国内の軸受用小径シームレス鋼管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認められる。

第7 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、本件行為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判断した。

事例５ 合同製鐵㈱による朝日工業㈱の株式取得

第１ 本件の概要

本件は、鉄鋼製品の製造販売業を営む合同製鐵株式会社（法人番号 6120001049614）（以下「合同製鐵」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「合同製鐵グループ」という。）が、鉄鋼製品の製造販売業を営む朝日工業株式会社（法人番号 2013301000418）（以下「朝日工業」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「朝日工業グループ」という。また、合同製鐵と朝日工業を併せて「当事会社」、合同製鐵グループと朝日工業グループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第１０条である。

なお、当事会社グループは、いずれも鉄鋼製品の製造販売業を営む会社であり、当事会社が製造販売する特定の商品間で水平関係にあるものが複数存在するが、以下では、これらのうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられる一般鉄筋について詳述する。

第２ 一定の取引分野

１ 商品の概要

（１）鉄筋

鉄筋とは、コンクリートを補強するために、コンクリートと組み合わせて使用される異形棒鋼¹であり、土木・建築用の鉄筋として鉄筋コンクリート構造の構造物などに用いられている。

鉄筋は一定の長さで製造販売されているため、建造物の施工に当たっては、鉄筋を接合して所要の長さにする必要がある。鉄筋は、ガス圧接資格を有する職人が端部を突き合わせて圧力を加えながら炎で加熱し、ふくらみを形成して接合することが一般的であるが、近年では、接合をより容易にするために、あらかじめ表面をねじ状に加工した特殊な鉄筋（以下「ねじ節鉄筋」という。その他の鉄筋を「一般鉄筋」といい、ねじ節鉄筋と一般鉄筋を併せて「鉄筋」という。）が開発されており、かん合性²を有する同一のねじ形状に加工された筒状の部品（以下「ねじ節鉄筋継手」という。）を用いて効率的に接合することができる。

¹ 棒鋼とは、棒状の鋼材を意味する。棒鋼には、断面が円形の丸棒、正方形の角棒のほか、建設用としてコンクリートの付着性が高まるように表面に節などの突起を付けた異形棒鋼などがある。

² かん合性とは、ねじ節鉄筋の表面のねじ状の凹凸部分が、筒状のねじ節鉄筋継手の内側の凹凸部分としっかりかみ合わさり、ねじ込んで締めることができることを指す。ねじ節鉄筋においては、かん合性を確保するために、ねじ節鉄筋の凹凸とねじ節鉄筋継手の凹凸との対応が確保されていることが重要である。一方、一般鉄筋にも表面に凹凸が存在するが、これはコンクリートとの付着性を高めるためのものであり、ねじとしての役割はない。

鉄筋コンクリート構造の主筋³として使用される鉄筋の接合方法としては、ガス圧接継手⁴、溶接継手⁵及び機械式継手⁶の3種類がある。機械式継手のうち、最も普及しているのは、ねじ節鉄筋とねじ節鉄筋継手を組み合わせて使用する方法である。

機械式継手は、職人の技能に依存せずに継手としての一定の信頼性が確保でき、高強度鉄筋の接合の安全性が確認されており、縮みがなく、雨天時の作業が可能で工期が短縮できるといった長所を有することから、高度の信頼性が要求される高層建築物の場合や、施工期間が短い工事の場合には、機械式継手が選択され、それ以外の場合にはガス圧接継手や溶接継手が選択される傾向にあるなど、一定の使い分けがなされている。これらのうち、機械式継手ではねじ節鉄筋が使用されることが多く、ガス圧接継手では一般鉄筋が使用されることが多い。

(2) 鉄筋の規格

鉄筋は、「J I S G 3 1 1 2 鉄筋コンクリート用棒鋼」として規格化されており、直径の長さにより細物、ベース物及び太物に分類され、さらに、それぞれ強度に応じて5種類に分類される。また、主にねじ節鉄筋については、J I S規格外の大径認定品⁷として、強度の高い5種類の鋼種が存在する。

鉄筋の細物は、補助筋⁸として主筋に対して垂直方向に使用することによりせん断破壊⁹を防止することを目的として使用される一方、ベース物及び太物は、主筋として曲げ破壊¹⁰を防止することを目的として使用される。

2 商品範囲

(1) 一般鉄筋とねじ節鉄筋

一般鉄筋にはJ I S規格で定められる5種類の鋼種が存在するが、ねじ節鉄筋には、J I S規格の5鋼種に加えて、より強度を高めたJ I S規格外の超高強度鋼種も存在する。また、ねじ節鉄筋は、安全性や工期等の観点から、高層の鉄筋コンクリート建造物を施工する際に選択される工法で用いるのに適している。こうしたことから、高層の建造物を施工する場合、ねじ節鉄筋が使用されることが多い傾向にあり、特に、

³ 主筋とは、鉄筋コンクリート造りの柱や梁（はり）に入れて、その建物の荷重を負担する鉄筋である。

⁴ ガス圧接継手とは、鉄筋の端面を突き合わせ、圧力を加えながら加熱し、ふくらみを形成して接合する方法である。

⁵ 溶接継手とは、鉄筋の端面の間に溶接棒を挿入し、溶かし込んで溶接する方法である。

⁶ 機械式継手とは、鉄筋と鉄筋との間に、専用の継手部品をかみ合わせて部品をかみ合わせて接合させる方法である。

⁷ 建築基準法に基づいて国土交通大臣が認定したもの。

⁸ 補助筋とは、主筋に対して垂直に使用することにより、建物の構造体の変形を防ぐための鉄筋である。

⁹ せん断破壊とは、せん断力（ずれ合う力）により生じる破壊である。例えば、梁にせん断破壊が生じると、梁に斜めのひび割れが入り、ずれて崩壊する。

¹⁰ 曲げ破壊とは、曲げにより生じる破壊である。例えば、地震によって柱の上下に大きな力がかかった場合、柱の上下が曲げの力に耐えられなくなると曲げ破壊が生じる。

超高強度鋼種の鉄筋を必要とする高層の建造物を施工する場合は、ねじ節鉄筋のみが用いられる。このため、ねじ節鉄筋と一般鉄筋の需要の代替性は限定的である。

また、一般鉄筋の製造販売業者がねじ節鉄筋を新たに製造販売するには、かん合性を有する同一のねじ形状のねじ節鉄筋継手と組み合わせて開発する必要があるが、ユーザーは小型で薄く、施工しやすいねじ節鉄筋継手を好むことから、こうした特性と安全性とを両立させることのできるねじ節鉄筋継手を開発するには一定の時間を要する。メーカーがねじ節鉄筋及びねじ節鉄筋継手に十分な安全性が確保されることを実験で証明し、公的な性能証明を獲得するまでには2年程度を要するといわれている。また、ねじ節鉄筋市場への参入には相応の技術力・ノウハウ等が求められることから、新たにねじ節鉄筋の製造販売を開始するためには、数年程度はかかるとされている。このように、現在ねじ節鉄筋を製造していない事業者が、直ちにねじ節鉄筋を製造販売することは困難であり、実際にも、一般鉄筋とねじ節鉄筋とでは競争事業者の顔ぶれが異なっていることも踏まえると、一般鉄筋の供給者にとってねじ節鉄筋との供給の代替性は限定的である。他方、ねじ節鉄筋の製造販売業者は比較的容易に一般鉄筋の製造販売に切り替えることができるため、ねじ節鉄筋の供給者にとって一般鉄筋との供給の代替性は一定程度存在する。

当事会社グループは一般鉄筋のみで競合しているところ、ねじ節鉄筋の供給者にとって一般鉄筋との供給の代替性が一定程度存在することを踏まえて、一般鉄筋とねじ節鉄筋を併せて商品範囲を画定することも考えられるが、ここではより慎重に検討する観点から、一般鉄筋とねじ節鉄筋とは、別の商品範囲として検討し、ねじ節鉄筋から一般鉄筋への製造販売の切替えの可能性については参入圧力として検討する。

(2) 細物とベース物・太物

前記1(2)のとおり、一般鉄筋は細物、ベース物及び太物に大別されるが、細物は補助筋として、ベース物及び太物は主筋として使用され、両者で用途が異なることから、細物の一般鉄筋（以下、「一般鉄筋（細物）」という。）とベース物及び太物の一般鉄筋（以下、「一般鉄筋（ベース物・太物）」という。）との間に需要の代替性は認められない。また、一般鉄筋（細物）の製造販売業者が一般鉄筋（ベース物・太物）を製造するには、圧延設備の更新等の多額の設備投資が必要であり、製造を転換することは容易ではないことから、供給の代替性も認められない。他方、ベース物の一般鉄筋と太物の一般鉄筋については、同一の設備において、圧延ロールを変更するのみで、多大な追加的費用やコストを伴うことなく製造を転換することができることから、供給の代替性が認められる。

したがって、一般鉄筋（細物）と一般鉄筋（ベース物・太物）とは、別の商品範囲を構成する。このうち、当事会社グループは、一般鉄筋（ベース物・太物）のみで競

合している。

(3) 強度の異なる一般鉄筋（ベース物・太物）

上記 1 (2) のとおり、一般鉄筋には、強度の異なる複数の鋼種が存在する。構造物の種類、部位等によって求められる一般鉄筋の強度は異なるため、強度の異なる鋼種間の需要の代替性は認められない。

他方、当事会社グループが競合する関東地方における一般鉄筋（ベース物・太物）の製造販売業者はいずれも追加の設備投資を行うことなく強度の異なる各鋼種の製造販売が可能であるため、供給の代替性が認められる。

したがって、強度の異なる鋼種の一般鉄筋（ベース物・太物）は、同一の商品範囲を構成する。

(4) 小括

以上のことから、本件では、「一般鉄筋（ベース物・太物）」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

一般鉄筋（ベース物・太物）の主な需要者である総合建設業者などの建設業者は、指定鉄筋制度¹¹があることなどにより、通常、北海道地方、東北地方、関東地方といった地域ブロックの範囲内で調達を行っており、価格も地域ブロックごとに異なっている。

以上のことから、本件では、当事会社グループで競合関係にある「関東地方」を地理的範囲として画定した。

なお、関東地方においては、他の地域ブロックからの一般鉄筋（ベース物・太物）の流入が一部認められるため、隣接地域からの競争圧力として検討する。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 単独行動による競争の実質的制限

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

本件行為後の一般鉄筋（ベース物・太物）における当事会社グループの合算市場シェアは、約 60%、HHI は約 4,500、HHI 増分は約 1,900 であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

¹¹ 鉄筋加工業者があらかじめ特定の鉄筋メーカーの鉄筋を使用することを決める制度。例えば、関東地方の鉄筋加工業者は、通常、関東地方の鉄筋メーカーを指定している。

【平成２９年度における一般鉄筋（ベース物・太物）の市場シェア】

順位	事業者名	市場シェア
1	合同製鐵グループ	約３５％
2	朝日工業グループ	約２５％
3	A社	約２５％
4	B社	約５％
5	C社	約５％
	輸入	０－５％
合計		１００％
合算市場シェア・順位：約６０％・第１位		

本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約６０％（第１位）となるが、有力な競争事業者として、市場シェア約２５％のＡ社が存在する。

本件においては、競争事業者の供給余力について評価するために、臨界損失分析の考え方を応用した経済分析を行った。具体的には、統合後の当事会社が直面する臨界損失を推定し、これと競争事業者の供給余力を比較する手法を採った¹²。

分析の結果、得られた臨界損失との比較において、競争事業者の供給余力は、一定程度の規模を有することが示唆された。

以上から、競争事業者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 輸入

平成２９年度における一般鉄筋（ベース物・太物）の輸入数量は、０から５％と僅少であり、需要者からのヒアリングにおいても、輸入品が当事会社グループの一般鉄筋（ベース物・太物）の代替的な選択肢になるとの回答はほとんどなかった。

以上から、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

一般鉄筋（ベース物・太物）を製造するためには、一定の設備を備える必要があり、既に一般鉄筋（細物）を製造している事業者であっても、多額の設備投資が必要である。実際に、過去に一般鉄筋（ベース物・太物）に参入した事例は限られており、近い将来における参入の蓋然性も認められない。

¹² （ブレイクイーブンの）臨界損失とは、ある需要に直面する企業が、一定程度（例えば５％から１０％）の値上げを行った場合の利益に、値上げ前の利益と比較してちょうど等しくなるときの需要の減少量である。もし、臨界損失以上に需要量が減少すれば、当該企業は値上げによって利益が減少することになるので、当該値上げを行うことは合理的ではない。したがって、臨界損失は、当該企業が合理的な範囲で値上げを行った際に、当事会社以外の競争事業者に流出する需要量の最大値であると捉えることができる。

他方、前記第2の2(1)のとおり、ねじ節鉄筋の製造販売業者は比較的容易に一般鉄筋の製造販売に切り替えることができる。ねじ節鉄筋の市場規模は、一般鉄筋と比較して相当程度小さいが、ねじ節鉄筋の製造販売業者からの参入圧力が一定程度働いていると認められる。以上から、参入圧力が一定程度認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

ア ねじ節鉄筋からの競争圧力

前記第2の1(1)のとおり、鉄筋の接合方法として、ガス圧接継手、溶接継手及び機械式継手は一定の使い分けがなされているものの、いずれの接合方法も利用可能な場合もあるなど、ねじ節鉄筋と一般鉄筋は代替的に使用され得る。また、ねじ節鉄筋の市場規模は、一般鉄筋の市場規模と比較すると相当程度小さいが、実際に、ねじ節鉄筋メーカーと一般鉄筋メーカーとの間における価格競争が行われている事例が認められる。

以上から、隣接市場（ねじ節鉄筋）からの競争圧力が一定程度認められる。

イ 隣接地域からの競争圧力

指定鉄筋制度の対象となる建物本体の鉄筋については、通常、関東地方の鉄筋メーカーが指定されているため、他の地域の鉄筋メーカーからの競争圧力は働かない。他方、指定鉄筋制度の対象外である基礎杭などでは、他の地域の鉄筋メーカーの一般鉄筋（ベース物・太物）が使用されており、一定の牽制力になっていると認められる。

以上から、隣接地域からの競争圧力が一定程度認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

主な需要者である総合建設業者等の建設業者は、施主が複数の総合建設業者間で価格を競わせるなどしていることから、一般鉄筋（ベース物・太物）メーカーに対して、価格引下げ圧力を有している。一般鉄筋（ベース物・太物）は、JIS規格や大臣認定といった一定の条件を満たしていれば、品質はほとんど問題にならず、価格のみが比較されるため、一般鉄筋（ベース物・太物）の需要者は、価格次第で調達先を変更することも容易である。

以上から、需要者からの競争圧力が認められる。

(6) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動によって、関東地方における一般鉄筋（ベース物・太物）に係る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認められる。

2 協調的行動による競争の実質的制限

当事会社グループの競争事業者はいずれも一定程度の供給余力を有しており、価格引下げにより他の競争事業者の売上げを奪う余地があると考えられること、また、競争事業者が複数存在していることや参入圧力・隣接市場からの圧力が一定程度存在し、需要者からの競争圧力が認められることを踏まえると、各事業者が互いの行動を高い確度で予測することは困難であると考えられる。以上のことから、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、関東地方における一般鉄筋（ベース物・太物）に係る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認められる。

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例6 ジェイエックス・メタルズ・ドイチェラント・ゲーエムベーハーによるエイチ・シー・スタルク・タンタラム・アンド・ニオビウム・ゲーエムベーハーの株式取得

第1 本件の概要

本件は、タンタル製ターゲット材等の製造販売業を営むジェイエックス・メタルズ・ドイチェラント・ゲーエムベーハー（本社ドイツ。以下「JXMD」といい、同社の最終親会社であるJXTGホールディングス株式会社（法人番号9010001131743）（以下「JXTG」という。）と既に結合関係が形成されている企業の集団を「JXTGグループ」という。）が、タンタル粉等の製造販売業を営むエイチ・シー・スタルク・タンタラム・アンド・ニオビウム・ゲーエムベーハー（本社ドイツ。以下「スタルクTaNb」といい、スタルクTaNb及びその子会社を「スタルクTaNbグループ」という。また、JXMDとスタルクTaNbを併せて「当事会社」といい、JXTGグループとスタルクTaNbグループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の100%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 商品の概要等

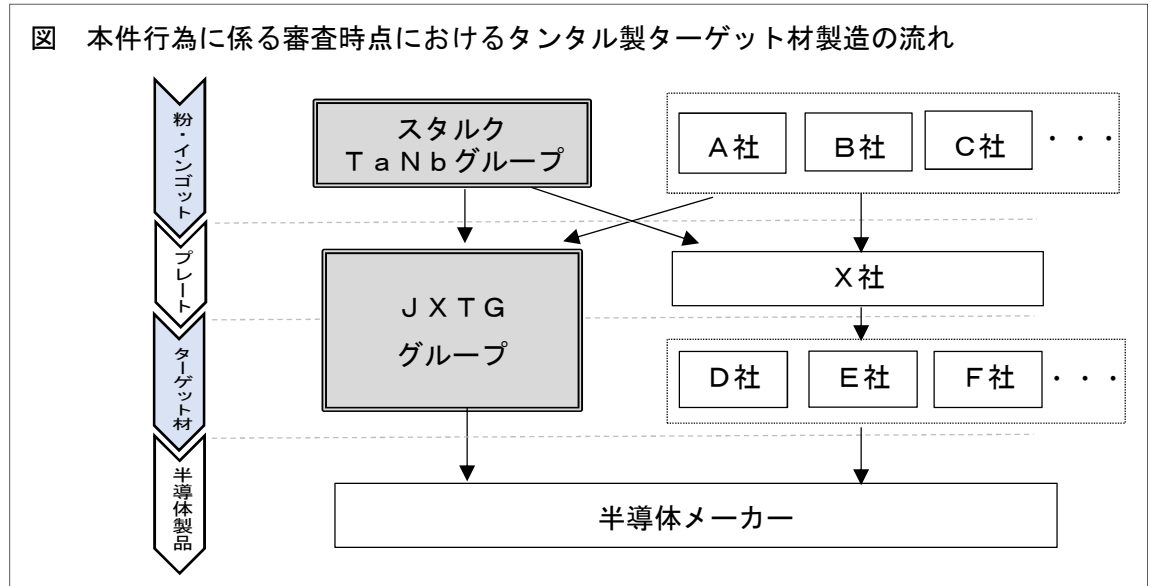
(1) タンタル製ターゲット材

タンタル製ターゲット材とは、半導体の製造過程で使用される材料の一つである。タンタルは、原子番号73の元素であり、耐食性、耐酸性、加工性、導電性及び熱伝導性に優れるといった特徴があり、いわゆるレア・メタルと呼ばれる希少金属の一種である。

半導体を製造する過程において、その基板に薄膜を形成する技法の一つとして、スパッタリングと呼ばれる技法がある。この技法は、具体的には、アルゴン（Ar）等の不活性ガスで満たされた空間にスパッタリング・ターゲット材と呼ばれる成膜材料（以下「ターゲット材」という。）と成膜したい基板を設置した上で、高電圧をかけてアルゴン等の不活性ガスをターゲット材に衝突させることで、ターゲット材の素材の原子を叩き出し、当該原子を基板に付着させ、薄膜を形成するものである。

半導体メーカーは、通常、製造する半導体の特性に応じて配線に用いる素材を選択するが、現在主に用いられている配線用の素材は銅及びアルミである。配線にいずれの素材を用いる場合でも、配線用の素材がシリコンウェハーに拡散することを防ぐため、上記の薄膜の形成プロセスが必要となる。この際、銅配線の半導体にはタンタル、アルミ配線の半導体にはチタンが、それぞれ薄膜として用いられる。このように半導体メーカーは、配線の素材によってターゲット材の素材を決めており、タンタルを素材とするターゲット材がタンタル製ターゲット材である。

(2) タンタル製ターゲット材製造の流れ



タンタル製ターゲット材の製造においては、まず、鉱石・スクラップなどの原料からタンタルを精製してタンタル粉を製造し、タンタル粉からタンタル製インゴットが製造される。タンタル製インゴットを切断し、円型の板状にし、鍛造・圧延加工及び熱処理を行い、タンタル製プレートが製造される。タンタル製プレートをさらに切削・加工し、最終仕上げを行い、タンタル製ターゲット材が完成する。製造されたタンタル製ターゲット材は半導体メーカーに供給される。

スタルク T a N b グループは、ターゲット材向けのタンタル粉を、J X T G グループの取引先であるインゴットメーカー¹及び特定のタンタル製インゴット・プレート製造販売業者（X 社）に対して供給している²。また、その他のタンタル粉・タンタル製インゴットメーカー（A 社等）も、J X T G グループ及び X 社向けにタンタル粉又はタンタル製インゴットを供給している。X 社は、タンタル製プレートを、J X T G グループ以外のタンタル製ターゲット材の製造販売業者（D 社等）に対して販売している。

¹ J X T G グループは、タンタル粉を原材料としたインゴットを、特定のタンタル製インゴットメーカーから調達しており、ごく少量のタンタル粉の取引を除き、スタルク T a N b グループと直接の取引関係はない。もっとも、当該特定のタンタル製インゴットメーカーがスタルク T a N b グループからタンタル粉を調達する取引の状況から、実質的にはスタルク T a N b グループと J X T G との間でタンタル粉の取引が行われているものとして検討を行った。

² スタルク T a N b グループは、タンタル製インゴットは製造していない。

2 商品範囲

(1) タンタル粉等

ア ターゲット材向けと他の用途向け

タンタル粉及びタンタル製インゴット（以下、両者を合わせて「タンタル粉等」という。）には、ターゲット材向けのもののほか、コンデンサ向け³など他の用途向けのものも存在する。ターゲット材向けのタンタル粉等は、他の用途向けのタンタル粉等と比べて純度などの製品特性や、価格帯も異なるため、ターゲット材向けのタンタル粉等と他の用途向けタンタル粉等との間に需要の代替性はない。

また、他の用途向けのタンタル粉等の供給業者が、ターゲット材向けタンタル粉等に容易に製造を転換できるとまでは認められないため、供給の代替性も限定的である。

以上から、ターゲット材向けタンタル粉等と他の用途向けのタンタル粉等とは別の商品範囲を構成する。

イ 純度の異なるターゲット材向けタンタル粉等

ターゲット材向けタンタル粉等は、不純物の含有量により、標準的なものと、より高純度なものに分類し得る。しかし、高純度品と標準品の差について一般的な基準はないほか、需要者においては、両者を代替的に使用することも一定程度可能である。

以上から、純度の異なるターゲット材向けタンタル粉等は、同一の商品範囲を構成する。

なお、スタルク T a N b グループは、比較的高純度のタンタル粉の製造を得意とするが、後記第3の「本件行為が競争に与える影響」においては、このようなスタルク T a N b グループのタンタル粉の特徴も踏まえながら、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討を行う。

ウ 小括

以上のことから、商品範囲を「ターゲット材向けタンタル粉等」として画定した。

(2) タンタル製ターゲット材

前記1(1)のとおり、半導体の配線の素材によってターゲット材に用いられる金属は決まっており、タンタル製ターゲット材と他の素材のターゲット材との間に需要の代替性は認められない。

また、他の素材のターゲット材の供給業者が、タンタル製ターゲット材に容易に製

³ コンデンサ向けにはタンタル製インゴットは使われない。

造を転換できるとまでは認められないため、供給の代替性も限定的である。

以上のことから、商品範囲を「タンタル製ターゲット材」として画定した。

3 地理的範囲

タンタルはレア・メタルであり、ターゲット材向けタンタル粉等について輸送上の制約はなく、重量に比して価格が高いという特徴がある。このため、輸送費が価格に占める割合は低く、輸送費が取引上の障壁とはなっておらず、国内外で価格差がほとんどみられない。また、供給者は需要者の所在する国を問わず取引をしており、需要者も、基本的に国内外の供給者を差別することなく取引している。

この点、タンタル製ターゲット材についても同様である。

以上から、ターゲット材向けタンタル粉等及びタンタル製ターゲット材について、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

スタルク T a N b グループは、ターゲット材向けタンタル粉を製造販売しており、J X T G グループはターゲット材向けタンタル粉等を用いてタンタル製ターゲット材の製造販売を行っていることから、本件はターゲット材向けタンタル粉等を川上市場、タンタル製ターゲット材を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

平成29年度におけるターゲット材向けタンタル粉等 J X T G の市場における当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは、本件行為に係る審査時点の事実に基づけば下表のとおりであり、H H I は約5,500、当事会社グループの市場シェアは約75%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

スタルク T a N b グループ以外にターゲット材向けタンタル粉等を販売している有力な競争事業者としては、市場シェア約20%のA社が存在する。

【平成２９年度におけるターゲット材向けタンタル粉等の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
１	スタルクＴａＮｂグループ	約７５％
２	Ａ社	約２０％
３	Ｂ社	０－５％
４	Ｃ社	０－５％
	その他	０－５％
合計		１００％

(２) 川下市場

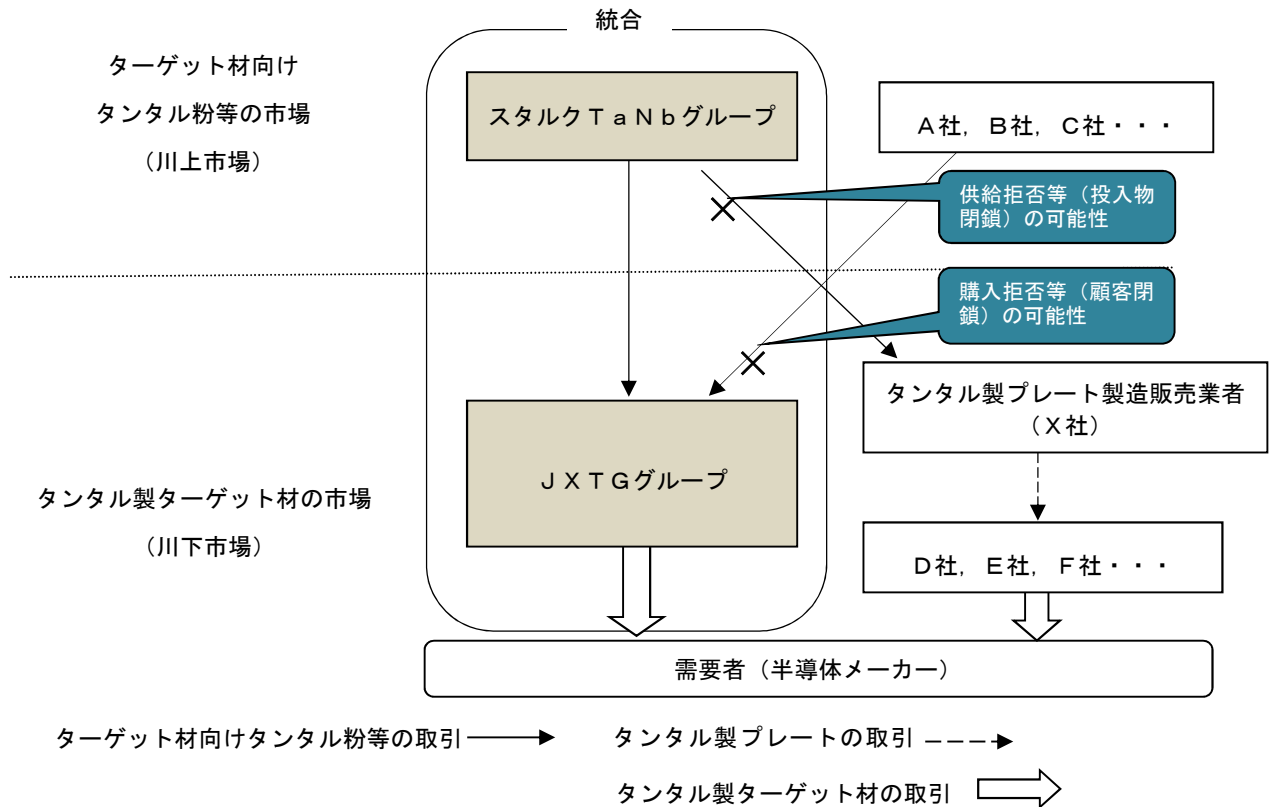
平成２９年度におけるタンタル製ターゲット材の市場における当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは、本件行為に係る審査時点の事実に基づけば下表のとおりであり、ＨＨＩは約３，６００，当事会社グループの市場シェアは約５５％であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

ＪＸＴＧグループ以外に、有力な競争事業者として共に市場シェア約１５％のＤ社及びＥ社が存在する。

【平成２９年度におけるタンタル製ターゲット材の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
１	ＪＸＴＧグループ	約５５％
２	Ｄ社	約１５％
３	Ｅ社	約１５％
４	Ｆ社	０－５％
	その他	約１０％
合計		１００％

図 本件行為の概要図



2 タンタル粉の供給拒否等

(1) 投入物閉鎖を行う能力

スタルク T a N b グループが、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）に対して、ターゲット材向けタンタル粉等の供給の拒否又は J X T G グループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「供給拒否等」という。）を行うことにより、タンタル製ターゲット材市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

ターゲット材向けタンタル粉等の市場におけるスタルク T a N b グループの市場シェアは約 75% であるため、供給拒否等が行われた場合、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）にとって他の調達先から同種同量のターゲット材向けタンタル粉等を調達することは容易ではない。特に、スタルク T a N b が得意とする純度の高いターゲット材向けタンタル粉については、開発・製造を行うために数年程度の期間が必要であるため、スタルク T a N b グループ以外の製造業者（A 社等）に製造を依頼して当該製造業者に調達先を切り替えるのに少なくとも一定の期間を要すると認められる。

したがって、当該タンタル製プレート製造販売業者（X社）からタンタル製プレートを調達している川下市場の競争事業者（D社等）も、必要なタンタル製プレートを確保するには少なくとも一定期間を要するため、供給拒否等が行われた場合には川下市場の競争事業者（D社等）の競争力が減退する可能性があり、当事会社グループは投入物閉鎖を行う能力を有していると認められる。

(2) 投入物閉鎖を行うインセンティブ

当事会社グループは、ターゲット材向けタンタル粉等の供給拒否等を行った上でタンタル製ターゲット材の生産数量を増加させること等によって、当事会社グループの利益を増加させられる可能性があることから、投入物閉鎖を行うインセンティブを有していると認められる。

(3) 小括

以上から、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力及びインセンティブがあると認められ、投入物閉鎖により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

3 ターゲット材向けタンタル粉の購入拒否等

JXTGグループが、スタルク T a N b グループ以外の取引先事業者（A社等）に対して、ターゲット材向けタンタル粉等の購入の拒否又はスタルク T a N b グループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「購入拒否等」という。）を行うことにより、ターゲット材向けタンタル粉等市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

現時点において、JXTGグループは必要なターゲット材向けタンタル粉等の大半をスタルク T a N b グループから調達しており、他社からのタンタル粉等の調達量は川上市場全体の約0－5％にとどまることから、当事会社グループに顧客閉鎖を行う能力はないと認められる。

第4 当事会社による問題解消措置の申出

本件行為後の投入物閉鎖により、タンタル製ターゲット材の市場（川下市場）の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる旨を当事会社に対して伝えたところ、当事会社から、大要以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を採る旨の申出を受けた。

1 取引継続に係る措置

スタルク T a N b は、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X社）との間で締結

しているターゲット材向けタンタル粉の長期供給契約（以下「本件長期供給契約」という。）を以下のとおり変更する。

- ・本件長期供給契約の期間を相当期間延長する。期間満了後は、スタルク T a N b 及び特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）のいずれかが、期間満了の 1 年前までに相手方に対し、契約終了を事前通知しない限り、1 年間自動更新される。
- ・スタルク T a N b は、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）に対し、本件長期供給契約の期間中、ターゲット材向けタンタル粉について、本件行為時に供給するのと同程度の数量を上限とする供給義務を負う。
- ・スタルク T a N b は、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）に対し、特定期日までの間、現在の本件長期供給契約に基づき決定された価格でターゲット材向けタンタル粉の供給を行う。当該期日以降は、前年の特定期日までに翌年の供給価格又はかかる価格の決定方法に関する交渉を開始し、決定する。特定期日から 3 か月以内に決定しない場合には、仲裁手続により決定する。

2 定期報告の実施

当事会社は、前記 1 の特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）との取引内容について、本件行為の実行から令和 5 年末まで、年 1 回、公正取引委員会に対して報告する。

第 5 本件問題解消措置に対する評価

特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）及び川下市場の競争事業者（D 社等）へのヒアリングの結果も踏まえると、前記第 4 の 1 の取引継続に係る措置が採られた場合、当該措置が継続する間、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）はスタルク T a N b グループから合理的な条件で十分な量のターゲット材向けタンタル粉の供給を受けることができ、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）からタンタル製ターゲット材用プレートの供給を受ける川下市場の競争事業者（D 社等）の競争力が維持される。また、その間に川上市場の競争事業者において高純度のターゲット材向けタンタル粉等の開発・製造を行うために十分な期間が確保されることになり、当該措置の終了後にスタルク T a N b グループによる供給拒否等が行われたとしても、特定のタンタル製プレート製造販売業者（X 社）はその時点でターゲット材向けタンタル粉等の調達先を切り替えることが可能であり、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないと認められることから、当該措置は適切なものであると評価できる。

さらに、履行監視の観点から、定期報告は有効な措置であると認められる。

以上のとおり、本件問題解消措置により、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

第6 結論

当事会社が申し出た本件問題解消措置を講じることを前提とすれば、本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例7 (株)USEN - NEXT HOLDINGSによるキャンシステム(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、音楽放送・配信業等を営む株式会社USEN（法人番号 8010401132177）の最終親会社である株式会社USEN - NEXT HOLDINGS（法人番号 3011001067132）（以下「USEN」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「USENグループ」という。）が、同じく音楽放送・配信業等を営むキャンシステム株式会社（法人番号 2011101005323）（以下「キャンシステム」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「キャンシステムグループ」という。また、USENとキャンシステムを併せて「当事会社」、USENグループとキャンシステムグループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループは、業務店向け音楽放送・配信業及び個人向け音楽放送・配信業でそれぞれ水平関係にあるが、当事会社グループは主として業務店向け音楽放送・配信業を営んでおり、競争に与える影響が大きいと考えられたため、以下では業務店向け音楽放送・配信業について詳述する。

第2 一定の取引分野

1 役務の概要

業務店向け音楽放送・配信業とは、飲食店、小売店等の業務店に対して、電気通信用ケーブル、人工衛星又はインターネット回線を用いた方法により、直接、音楽を提供する事業である。

一般的に、業務店向け音楽放送・配信業に係る契約は、一定期間の継続利用を原則としており、契約期間の満了前に需要者が解約を希望する場合には、一定額の違約金を支払うことが定められている。当事会社グループの業務店向け音楽放送・配信業に係る契約は、2年間の継続利用を原則とし、解約を希望する需要者は、解約希望日の前々月の末日までに解約の申入れを行わなければならないと規定し（以下、この規定を「2か月前通知条項」という。）、利用期間が2年間に満たない場合は、満たない分の期間における利用料に相当する額を違約金として支払わなければならないと規定している（以下、この規定を「解約違約金条項」という。）。また、2年間の継続利用の満了日の1か月前までに需要者から解約の意思表示が行われなかった場合、2年間の継続利用を原則とした契約が自動的に更新されると規定している。

2 役務範囲

業務店向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、主に、業務店における雰囲気

気作りのためのBGMとして利用される。音楽は著作権法上の著作物に当たり、営利を目的として利用する場合、需要者（業務店）において著作権者の許諾を得る手続（以下「著作権処理」という。）が必要となる¹。そのため、業務店向け音楽放送・配信業者は、通常、音楽を提供するだけでなく需要者（業務店）の著作権処理も代行している。

一方、個人向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、個人の鑑賞のために利用され、需要者（個人）において著作権処理が不要であることから、個人向け音楽放送・配信業者は、需要者（個人）の著作権処理を代行していない。また、業務店向け音楽放送・配信業と個人向け音楽放送・配信業とでは利用料の価格帯が異なるほか、ほとんどの個人向け音楽放送・配信業によって提供される音楽は、契約上、需要者（個人）による営利を目的とした利用が禁止されている。

これらのことから、業務店にとって業務店向け音楽放送・配信業の代わりに個人向け音楽放送・配信業を相互に代替的に使用することは困難である。

また、業務店向け音楽放送・配信業者と個人向け音楽放送・配信業者は、競争事業者の顔ぶれが異なり、個人向け音楽放送・配信業者が、新たに業務店向け音楽放送・配信業を営むためには、著作権処理の代行に係るノウハウを取得する必要があること等から、容易に当該事業を開始できるとはいえない。

したがって、「業務店向け音楽放送・配信業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

業務店向け音楽放送・配信業者は、日本全国に同等の価格、品質、内容等で音楽を提供しており、需要者は、所在地にかかわらず、日本全国の業務店向け音楽放送・配信業者から、同等の価格、品質、内容等で音楽の提供を受けることが可能である。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 当事会社の地位及び競争事業者の状況

業務店向け音楽放送・配信業の市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約8,600、HHI増分は約2,500であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

¹ 著作権法 第22条（演奏権）等参照

【平成２８年度における業務店向け音楽放送・配信業の市場シェア】

順位	事業者名	市場シェア
１	USENグループ	約７５％
２	キャンシステムグループ	約１５％
３	A社	約５％
４	B社	０－５％
５	C社	０－５％
６	D社	０－５％
７	E社	０－５％
８	F社	０－５％
９	G社	０－５％
１０	H社	０－５％
１１	I社	０－５％
合計		１００％
合計市場シェア・順位：約９０％，第１位		

本件行為後における当事会社グループの合算市場シェアは約９０％（第１位）であるのに対し、競争事業者の市場シェアは最大でもA社の約５％にとどまっており、競争事業者と当事会社グループとの市場シェアの格差は大きい。

また、当事会社グループは、フルラインサービス（業務店向け音楽放送・配信業のビジネスモデルのうち、人気のある楽曲や知名度の高い楽曲からそうでない楽曲まで幅広い音楽を放送・配信するビジネスモデルに基づくサービスをいう。以下同じ。）を提供しており、料金も競争事業者より高額であるなど、当事会社グループが提供するサービスの内容が類似しているのに対し、競争事業者は、取り扱う楽曲が限られており、必ずしも人気のある楽曲や知名度の高い楽曲を取り扱っておらず、当事会社グループより料金が低額であるなど、当事会社グループと競争事業者の提供するサービスの内容の間には一定の差異がある。この点、需要者に対するヒアリングにおいても、多くの需要者は、当事会社グループ間のみで業務店向け音楽放送・配信業者を比較すると述べている。

したがって、競争事業者からの競争圧力は限定的である。

２ 参入

業務店向け音楽放送・配信業のうち業務店向け音楽放送業へ参入するには、電柱使用料や衛星回線使用料といった多額の費用が必要となる。一方、業務店向け音楽配信業に関しては、参入自体に多額の費用を要するものではなく、実際に過去数年間に参入した事業者も存在する。

もっとも、当事会社グループのようにフルラインサービスを提供するには複数の大手レコード会社と契約し、楽曲使用料を支払う必要があるが、当事会社グループのように市場シェアの非常に高い事業者が既に存在しており、また、需要者が複数の供給者と取引することが想定されない中で、参入事業者が多額の楽曲使用料を回収できるだけの顧客を獲得することは容易ではない。実際に、過去の参入事業者は、著作権使用料の負担を伴わない（いわゆる「著作権フリー」の）楽曲を取り扱うなど、提供するサービスの内容が当事会社グループのものとは異なっている傾向にあり、競争圧力として限定的であることから、近い将来において、十分な事業規模・内容で参入を計画する事業者が存在するとは認められない。

したがって、参入圧力は限定的である。

3 需要者からの競争圧力

需要者である業務店にとって、業務店向け音楽放送・配信業により提供される音楽は、事業を行う上で必ずしも必要なものではなく、価格・サービス等の利用条件が悪化した場合には、その利用を止めることも可能である。実際、当事会社グループにおいても、直近数年間の解約のうち需要者側の経費削減等を理由としたものが相当数存在している。

したがって、需要者からの圧力が一定程度働いていると認められる。

4 経済分析

本件行為後に、当事会社グループが、単独行動により、業務店向け音楽放送・配信の価格を引き上げることに對するインセンティブの程度を測定するため、GUPPI²の算定を行った。

² GUPPIとは、Gross Upward Pricing Pressure Indexの略語であり、「グロス価格上昇圧力インデックス」などと訳される。当該インデックスの考え方は次のとおりである。

一方の当事会社グループ（甲社）が価格の微小な引上げを行うとき、一部の顧客がもう一方の当事会社グループ（乙社）に流れる場合、乙社は追加的利益を得ることになる。この追加的利益は以下の式により計算される。

$$(\text{乙社の追加的利益}) = (\text{甲社から乙社への転換率}) \times (\text{乙社の限界利益})$$

ここで、「甲社から乙社への転換率」とは、甲社が価格の微小な引上げを行った場合における、甲社の販売数量の減少分に占める乙社の販売数量の増加分の割合である。また、「乙社の限界利益」とは、乙社の商品を追加的に1単位販売したときに得られる利益を表している。

「乙社の追加的利益」は、企業結合後においてはそのまま当事会社グループの利益となる。したがって、この追加的利益の大きさは、企業結合後における甲社の価格引上げ圧力の大きさを表していると考えることができる。

そして、甲社のGUPPIは「乙社の追加的利益」を「甲社の商品価格」で除したものと定義され、同様に、乙社のGUPPIは「甲社の追加的利益」を「乙社の商品価格」で除したものと定義される。よって、甲社（乙社）のGUPPIが大きければ、企業結合後に甲社（乙社）の価格を引き上げるインセンティブは大きいと評価し得る。

なお、本件では、転換率は、当事会社グループから提出のあった解約情報に係るデータ等を用いて推定し、当事会社グループの限界利益は、当事会社から提出のあった財務データを用いて推定した。

結果として、キャンシシステムのGUPPIは10%を超えるという比較的高い値になった。

5 小括

当事会社グループは、いずれもフルラインサービスを競争事業者より高額の価格帯で提供するなど、そのサービスの内容は類似しており、当事会社グループと同様のサービスを提供する競争事業者は存在しないことから、本件行為が実行された場合、当事会社グループはフルラインサービスをほぼ独占的に提供する事業者となる。また、需要者からの競争圧力は一定程度認められるが、参入圧力は限定的であり、経済分析の結果、キャンシシステムのGUPPIも高い値となっている。

第4 当事会社による措置の申出等

1 キャンシシステムの経営状況等に関する当事会社グループの主張とそれに対する考え方

当事会社は、①キャンシシステムが実質的に債務超過に陥っており、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、②キャンシシステムを企業結合により救済可能な第三者がUSENグループ以外に存在しないことから、本件行為により、業務店向け音楽放送・配信業における競争が実質的に制限されることとはならないと主張したため、以下では当該主張について検討する。

①について、キャンシシステムは、実質的に債務超過に陥っていると認められるほか、同社の財務資料を基に実施した安全性分析³の結果やキャンシシステムの事業の見通しを踏まえると、本件行為がなければ、同社は近い将来において倒産し、市場から退出する蓋然性が高いと認められる。

また、②について、キャンシシステムの上記経営状況等を踏まえると、USENグループ以外の第三者がキャンシシステムを企業結合により救済する可能性は低いと考えられる。しかしながら、キャンシシステムが他社との企業結合を実際に検討した状況に鑑みれば、キャンシシステムがUSENグループ以外の第三者と企業結合を行う可能性を十分に検討したとは認められず、キャンシシステムを企業結合により救済することが可能な事業者で、本件行為よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いとまではいえない。

この点について、仮に、本件行為が実行されなかった場合、上記のとおり、キャンシシステムが近い将来において市場から退出する蓋然性が高く、実際に退出した場合、キャンシシステムの需要者は競争事業者が提供するいずれかのサービスの利用に切り替えることとなると考えられる。その際、当事会社グループ間のサービスの内容の類似性等が

³ 安全性分析とは、企業の流動負債及び固定負債に対する支払能力を検討することを目的とした分析をいう。

ら、需要者のほとんどはUSENグループのサービスの利用に切り替え、USENグループ以外の競争事業者のサービスの利用に切り替える需要者はごく一部に限られると考えられる。

このため、本件行為の有無にかかわらず、キャンシシステムの需要者のほとんどがUSENグループのサービスの利用に切り替えるという点で状況に大きな差は無いといえる。しかし、キャンシシステムの需要者のうち、本件行為が実行されずキャンシシステムが市場から退出した場合にUSENグループ以外の競争事業者が提供するサービスの利用に切り替えようとする一部の需要者にとっては、本件行為が実行された場合には、サービスの提供を継続するキャンシシステムに解約違約金を支払った上で当該競争事業者が提供するサービスの利用に切り替える必要があるため、切替えを躊躇するおそれがあり、競争事業者にとっても、顧客獲得がより困難になるおそれがある。需要者及び競争事業者に対するヒアリングによれば、キャンシシステムとの契約に定められた解約違約金条項や2か月前通知条項が、競争事業者との取引への切替えの障害になっている面があるとのことである。

このように、解約違約金条項等のために、本件行為の有無にかかわらず、業務店向け音楽放送・配信業における競争状況に実質的な差異が生じないとまではいえない。

2 当事会社による措置の申出

当事会社に対し、前記1の点を指摘したところ、当事会社は、本件行為に関して、キャンシシステムが提供する業務店向け音楽放送・配信業に係る取引（以下「本件取引」という。）について、以下のとおり措置（以下「本件措置」という。）を講じることを申し出た。

(1) 解約違約金条項等の撤廃

キャンシシステムは、平成30年10月から令和2年9月までの間、解約違約金条項及び2か月前通知条項を撤廃する。当該期間中においては、同社の需要者から本件取引に係る解約の申入れがなされた場合、解約に伴う違約金の請求を行わないこととするとともに、同社の需要者から解約の申入れがなされた月の末日をもって解約できることとする。

(2) 需要者に対する通知

キャンシシステムは、既存の需要者及び今後新たに本件取引を行う需要者に対して、前記(1)の事項を通知する。需要者への通知は、文書で行い、事前に公正取引委員会の確認を受けるものとする。

(3) その他

本件行為から３年間、１事業年度に１回、本件措置の実施状況を公正取引委員会に報告する。

第５ 本件措置に対する評価

本件措置は、解約違約金条項及び２か月前通知条項を２年間撤廃することで、キャンセルシステムの需要者における取引の切替え及び競争事業者による顧客獲得に係る障害を解消するものであると認められる。また、同社の需要者全員に対し、本件措置の内容を事前に通知することとしていることから、需要者には切替えを検討する十分な機会及び猶予が与えられていると認められる。

そのため、本件措置を前提とすれば、本件行為後もキャンセルシステムの需要者において競争事業者との取引への切替えが困難になるとはいえず、本件行為の有無により、業務店向け音楽放送・配信業における競争状況に実質的な差異は生じない。

したがって、本件行為により競争が実質的に制限されることになるとは認められない。

第６ 結論

当事会社が本件措置を講じることを前提とすれば、本件行為により、競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例 8 ザ・ウォルト・ディズニー・カンパニーとトゥエンティファースト・センチュリー・フォックス・インクの統合

第 1 本件の概要

本件は、映画の配給業、映像ソフト提供業等を営むザ・ウォルト・ディズニー・カンパニー（本社米国。以下「TWDC」といい、また、同社と既に結合関係が形成された企業の集団を「TWDCグループ」という。）の子会社と、映画の配給業、映像ソフト提供業等を営むトゥエンティファースト・センチュリー・フォックス・インク（本社米国。以下「21CF」といい、同社と既に結合関係が形成された企業の集団を「21CFグループ」という。また、TWDCグループと21CFグループを併せて「当事会社グループ」という。）が、21CFを存続会社として合併した後、21CFの株式に係る議決権をTWDCの他の子会社が全部取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

なお、当事会社グループが供給する特定の役務間で水平関係にあるものは、映画の配給業や映像ソフト提供業等、複数存在する。以下では、これらのうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた映画の配給業について詳述する。

第 2 一定の取引分野

1 役務の概要

映画の配給とは、映画館を運営する事業者（以下「興行業者」という。）に対し、映画を供給することをいう。

映画の配給を行うには、配給の対象となる映画ごとに、当該映画を興行業者へ供給する権利（以下「配給権」という。）を得る必要がある。一つの映画について配給権を得るのは一つの配給業者に限られるのが原則となっている。映画の配給業者は、映画の制作段階から自社や自社の関連会社が関与して制作された映画の配給権を得るほか、他社が制作した映画について交渉により配給権を獲得する場合がある。映画の配給業者は、配給権を獲得した映画ごとに興行業者との間で上映に係る契約を締結し、興行業者は当該契約に基づき自らが運営する映画館において当該映画を上映する。

映画の配給業者は、消費者が興行業者に支払った鑑賞料金に一定率を乗じた金額を、自身の収入として興行業者から得ている。このように、良好な興行成績を収めた映画の配給業者がより多くの収入を得る仕組みとなっていることから、映画の配給業者は、より集客が見込まれる映画の配給権をより多く獲得するとともに、配給権を獲得した映画をより多くの興行業者に上映してもらうよう、営業活動を行っている。また、自らが配給した映画をより多くの消費者に鑑賞してもらえるよう、当該映画の広告・宣伝を行っている。

2 役務範囲

(1) 需要の代替性

映画には、日本映画又は外国映画、実写又はアニメーションといった違いのほかに、アクション、SF、コメディ、サスペンス等のジャンルの違いが存在し、同じジャンルに属する映画であっても特質の違いが存在する。このように、映画には様々なカテゴリーが存在する。

消費者は、通常、様々なカテゴリーに属する映画の中から自らが興味を有する映画を選択して鑑賞しており、特定のカテゴリーに属する映画しか鑑賞しない者は少ない。消費者は、自らが興味を有する映画のうち、時間や予算等の制約の中で鑑賞する映画を選択しており、映画の最終需要者である消費者にとって、異なるカテゴリーに属する映画の間には一定の需要の代替性が認められる。

上記のような消費者の特性に鑑み、興行業者は特定のカテゴリーに属する映画に特化して上映するのではなく、多数の集客が見込める映画をカテゴリーにかかわらず配給業者と契約して上映しており、映画の配給業の直接の需要者である興行業者にとっても、異なるカテゴリーに属する映画の間には一定の需要の代替性が認められる。

(2) 供給の代替性

供給者である映画の配給業者にとって、消費者に支持され多数の集客が見込まれる映画を配給することが重要であり、そのような映画をいかにして配給するかという点において配給業者間の競争が行われている。この点、映画の配給に係る方法・ノウハウは、配給の対象となる映画の属するカテゴリーにかかわらず基本的に同じであり、映画の配給業者はいずれのカテゴリーに属する映画も配給することができる。

したがって、異なるカテゴリーに属する映画の間には供給の代替性が認められる。

(3) 小括

以上のことから、役務範囲を「映画の配給業」として画定した。

3 地理的範囲

映画の配給業者は日本全国を事業の対象地域としており、需要者である興行業者は、取引に関する地理上の制約はなく、日本全国の映画の配給業者から映画作品の配給を受けることが可能である。また、地域によって取引条件が大きく異なるといった特段の事情も認められない。

したがって、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

映画の配給業の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約1,900、HHI増分は約100であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成29年度における映画の配給業における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約40%
2	TWDCグループ	約15%
3	B社	約10%
4	C社	約5%
5	D社	0-5%
6	E社	0-5%
7	21CFグループ	0-5%
	その他	約15%
合計		100%
合計市場シェア・順位：約20%，第2位		

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例9 ㈱ベルーナによるさが美グループホールディングス㈱の株式取得

第1 本件の概要

本件は、和服及び帯、草履等（以下「和服及び和装小物」という。）の店舗小売業（商品を消費者に対し店舗で販売する事業をいう。以下同じ。）等を営む株式会社ベルーナ（法人番号 5030001041663）が、和服及び和装小物の店舗小売業等を営むさが美グループホールディングス株式会社（法人番号 3020001035263）（以下、株式会社ベルーナと既に結合関係が形成されている企業の集団、及びさが美グループホールディングス株式会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。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 商品・役務範囲

(1) 和服及び和装小物

和服及び和装小物は、その着用方法が複雑であること等から、多くの消費者はこれらを日常的に着用することではなく、その着用機会は、主に成人式、卒業式、冠婚葬祭等のイベントに限定されている。このことからすれば、消費者は和服及び和装小物とそれ以外の衣料品等を使い分けており、和服及び和装小物の店舗小売業とそれ以外の衣料品等の店舗小売業との間の需要の代替性は限定的である。

また、一般的に、和服及び和装小物の店舗小売業はそれらのみを扱う専門の店舗において行われている。和服及び和装小物以外の店舗小売業者（例えば、洋服の店舗小売業者）が、和服及び和装小物の店舗小売業を始めるためには、少なくとも、着付けのノウハウを有する従業員の確保や、商品の特性に応じた商品の陳列方法・管理方法の習得が必要であり、短期間のうちにこれらを備えることは容易とはいえない。したがって、和服及び和装小物の店舗小売業とそれ以外の衣料品等の店舗小売業との間の供給の代替性は限定的である。

(2) 店舗小売業と通信販売業との代替性

和服及び和装小物は、店舗小売業のほかに通信販売業によっても消費者に提供されている。店舗小売業には、実際に商品を手に取って確認できたり、試着できたりするほか、好みの反物を用いた仕立てが可能であるといった特徴がある。一方、通信販売業には、地理的又は時間的に制約なく購入が可能であるといった特徴がある。このように、店舗小売業と通信販売業にはそれぞれの特徴があり、消費者は、これらの特徴を踏まえて、店舗小売業者又は通信販売業者のうち自らのニーズに合った方を選

択している。したがって、店舗小売業と通信販売業との間の需要の代替性は必ずしも高くない。

また、店舗小売業を営むには、店舗の確保に加え、商品の陳列等に係るノウハウが必要であるのに対し、通信販売業を営むには、商品を保管するための倉庫の設置、注文の受付等に係るノウハウが必要であることから、両者の間の供給の代替性は限定的である。

(3) 店舗小売業とレンタル業との代替性

和服及び和装小物は、店舗小売業のほかにレンタル業によっても消費者に提供されている。店舗小売業には、一度商品を購入すれば好きなタイミングで繰り返し着用できるほか、好みの反物を用いた仕立てが可能であるといった特徴がある。一方、レンタル業には、購入した場合と比較して費用が安く済む、クリーニングや補修の手間や保管場所の確保が不要といった特徴がある。このように、店舗小売業とレンタル業にはそれぞれの特徴があり、消費者は、これらの特徴を踏まえて、店舗小売業者又はレンタル業者のうち自らのニーズに合った方を選択している。したがって、店舗小売業とレンタル業との間の需要の代替性は必ずしも高くない。

また、店舗小売業を営むには、在庫の負担に伴う一定のリスクが発生するほか、商品の保管方法に係る顧客へのアドバイス等が必要であり、これらに対応した営業ノウハウやアフターサービスが求められるといった特徴がある。一方、レンタル業を営むには、商品をより長くレンタルの用に供するための品質の維持・管理に係るノウハウが必要であることから、両者の間の供給の代替性は限定的である。

(4) 小括

以上から、「和服及び和装小物の店舗小売業」を商品・役務範囲として画定した。

2 地理的範囲

和服及び和装小物の店舗小売業を営む事業者間の競争は店舗ごとに行われている。具体的には、各事業者の店舗は、駅ビル、ショッピングモール等の商業施設にテナントとして入店していることが多く、一部に商店街及び地下街に所在する路面店がある。これらの店舗は、それぞれの来店客の居住地域等の情報を基に商圈を設定しており、その商圈の範囲は、例えば、郊外のショッピングモールのテナントにおいてはより広くなり、商店街の路面店においてはより狭くなる傾向にあるなど当該商業施設等の立地状況や規模等によって相違がある。

本件では、当事会社グループの店舗ごとに、商圈として考えられる「店舗から半径3 km～20 km」の範囲を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 競争事業者の状況

前記第2の2で画定した地理的範囲のうち、当事会社グループの店舗が競合するのは23地域（以下、当事会社グループの店舗が競合する23地域を「競合23地域」という。）である。競合23地域について、各地域における競争事業者の売上げ等の詳細なデータを網羅的に入手することが技術的に難しいことから、和服及び和装小物の店舗小売業の各店舗の市場シェアを算出すること（したがって、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当するかどうか判断すること）は困難である。しかし、一般に、同一の地理的範囲内における店舗数が多いほど競争が活発であると考えられ、競争事業者の店舗数が少ない地理的範囲ほど、本件行為が競争に与える影響は大きいといえる。

競合23地域には、いずれも、和服及び和装小物の店舗小売業を営む当事会社グループ以外の事業者の店舗が2～5店舗存在しており、これらの競争事業者の店舗からの競争圧力が認められる。

2 隣接市場からの競争圧力

(1) 通信販売業及びレンタル業からの競争圧力

和服及び和装小物の店舗小売業で販売されている商品については、通信販売業者によっても販売されている。通信販売業者は全国で和服及び和装小物を販売しており、和服及び和装小物の店舗小売業者との価格競争やサービス競争が一定程度存在することから、通信販売業からの競争圧力が一定程度認められる。

また、和服及び和装小物の着用機会は、主に成人式、卒業式、冠婚葬祭等であることからレンタル業を利用する消費者も一定程度存在する。このことから、和服及び和装小物のレンタル業からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 地理的隣接市場からの競争圧力

和服及び和装小物の店舗小売業の各店舗に来店する消費者は、前記第2の2の地理的範囲を越えた地域に所在する店舗を利用することもある。

競合23地域のうち、競争事業者が2社しか存在しない一部の地域について、より慎重に検討する観点から隣接する地域の競争事業者の店舗の状況についても確認した。その結果、当該地域には当事会社グループ以外の和服及び和装小物の店舗小売業を営む事業者の店舗がそれぞれ複数存在しており、当事会社グループの店舗とこれら隣接地域に所在する競争事業者の店舗との間でも価格競争やサービス競争が一定程度存在することから、地理的隣接市場からの競争圧力が働いていると認められる。

3 小括

以上のとおり、本件行為により、競合23地域において、当事会社グループの単独行

動又は競争事業者との協調的行動により、和服及び和装小物の店舗小売業に係る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認められる。

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例１０ ㈱ふくおかフィナンシャルグループによる㈱十八銀行の株式取得

第１ 当事会社

株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（法人番号9290001028986）（以下「ＦＦＧ」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「ＦＦＧグループ」という。）は、福岡県に本店を置き銀行業等を営む子会社の経営管理等を行う会社である。また、ＦＦＧの子会社である株式会社親和銀行（法人番号1310001005552）（以下「親和銀行」という。）及び株式会社十八銀行（法人番号7310001000829）（以下「十八銀行」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「十八銀行グループ」という。また、ＦＦＧ及び十八銀行を併せて「当事会社」、ＦＦＧグループ及び十八銀行グループを併せて「当事会社グループ」という。）は、長崎県に本店を置き銀行業を営む会社である。

第２ 本件の概要及び関係法条

本件は、ＦＦＧが、十八銀行の株式に係る議決権を５０％を超えて取得すること（以下「本件統合」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第１０条である。

第３ 本件審査の経緯等

１ 本件審査の経緯

当事会社は、平成２８年２月に、本件統合の計画について公表したが、それ以前から、本件統合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。また、平成２８年２月に当事会社が本件統合の計画について公表して以降、当委員会は、競争事業者等に対するヒアリングや需要者に対するアンケート^１（以下、当該アンケートを「需要者アンケート①」という。）を実施した。その後、同年６月８日にＦＦＧから、独占禁止法の規定に基づき本件統合に係る株式取得に関する計画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、上記計画届出書その他の当事会社から提出された資料のほか、競争事業者、需要者等に対するヒアリング等の結果を踏まえつつ、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７月８日にＦＦＧ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。

^１ 長崎県における需要者の実際の借入状況や金融機関の利用に関する認識等を広く把握するため、平成２８年５月に、長崎県内に所在する需要者のうち約３、０００名に対しアンケートを実施した（有効回答率は約２０％）。

第2次審査の初期の段階において、それまでの審査結果に基づき、当委員会は当事会社に対し論点等の説明を行い、本件統合により競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨の指摘を行った。当委員会の指摘を受けて、当事会社から主張等が提出され、当該主張等について検討を行うため、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。また、第2次審査において、当委員会は、当事会社から順次報告等の提出を受け、競争事業者、需要者等に対するヒアリング等を行ったほか、当事会社からの求めに応じ、再度需要者に対するアンケート²（以下、当該アンケートを「需要者アンケート②」という。）を実施し、これらの結果も踏まえ、再度、本件統合により競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨の指摘を行った。

当事会社は、平成30年5月以降、債権譲渡等の問題解消措置を講じる旨を対外的に公表し、同年8月、当事会社から変更報告書の提出により問題解消措置の申出が行われた。

なお、当事会社に対する報告等の要請については、同月15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関係に立つ取引分野のうち、非事業性貸出し、預金、為替、投資信託販売、公共債販売、保険代理店及びクレジットカードに係る取引分野については、競争事業者からの圧力が認められる等の事情があることから、いずれも本件統合により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

一方、特に、本件統合による競争上の影響が最も大きいと考えられる事業性貸出しに係る取引分野については、本件統合により中小企業を中心とする需要者にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、競争を実質的に制限することとなるかどうかという観点から、重点的に審査を行った。その結果、後記第4及び第5に詳述のとおり、本件統合により長崎県等における中小企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められるが、後記第6及び第7に詳述のとおり、当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を講じることを前提とすれば、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判断した。

² 需要者アンケート①と同様の観点から、平成30年2月から同年3月に、長崎県内に所在する需要者のうち約4,400名に対しアンケートを実施した（有効回答率は約40％）。

第4 事業性貸出しに係る一定の取引分野

1 役務範囲

(1) 事業性貸出し及び非事業性貸出し

当事会社グループを含む金融機関が行う資金の貸付け等のいわゆる貸出業務は、事業者を対象とする事業性貸出しと一般消費者を対象とする非事業性貸出しとに大別される。事業性貸出しは事業者が運転資金や設備資金等の事業に必要な資金を調達するものであるのに対し、非事業性貸出しは一般消費者が住宅や教育等の消費生活に必要な資金を調達するものであり、両者は需要者が異なるとともに用途が異なる。このため、両者は需要者にとっての代替性が認められない。

また、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて貸出条件を設定する必要があるため、金融機関には、定期的に事業者を訪問しながら信用状況に係る情報等を収集、評価し、貸出条件に反映させるための専門性のほか、拠点となる店舗や一定規模の営業人員が必要となる。一方、非事業性貸出しはあらかじめ一定の貸出条件が設定され、貸出審査を保証会社による審査に依拠する場合も多いため、事業性貸出しに求められるような専門性や店舗、人員等の体制までは必要とならない。このため、両者は供給者にとっての代替性も限定的である。

したがって、「事業性貸出し」及び「非事業性貸出し」は、それぞれ別の役務範囲として、競争の実質的制限についての検討を行った。

(2) 事業性貸出しの役務範囲

当事会社グループは、大企業・中堅企業、中小企業³及び地方公共団体に対して事業性貸出しを行っているが、これらの需要者は、その事業規模、事業を展開する範囲、事業の性質等が異なるため、借入金額や取引方法等が異なる。また、借入先である金融機関の業態によって貸出対象者に係る制限が異なることから、取引を行う金融機関が異なる。このように、事業性貸出しについては、取引の相手方によって取引の実態が異なっているため、「大企業・中堅企業向け貸出し」、「中小企業向け貸出し」及び「地方公共団体向け貸出し」をそれぞれ別の役務範囲として競争の実質的制限についての検討を行った。

長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しの市場規模は1千億円強、中小企業向け貸出しの市場規模は1兆3千億円弱、地方公共団体向け貸出しの市場規模は5千億円強である。

上記3つの役務範囲のうち、地方公共団体向け貸出しについては、長崎県において

³ 中小企業基本法第2条第1項の規定を踏まえ、製造業等については資本金の額等が3億円以下又は従業員数が300人以下、卸売業については資本金の額等が1億円以下又は従業員数が100人以下、サービス業については資本金の額等が5千万円以下又は従業員数が100人以下、小売業については資本金の額等が5千万円以下又は従業員数が50人以下の会社等を「中小企業」とし、これに該当しない会社等を「大企業・中堅企業」とした。

は基本的に指定金融機関等から借入れが行われることが多く、本件統合の前後で競争状況に特段の変化は生じないと認められることから、本件統合により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

したがって、以下では、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しについて詳述する。

(3) 競争事業者の範囲

ア 大企業・中堅企業向け貸出し

大企業・中堅企業は、事業規模が比較的大きく、多額の資金を必要とすることから、借入金額が比較的大きい傾向にある。この点、銀行については、貸出対象者の規模、業種等に関する法令上の制限がなく、大口信用供与規制による貸出限度額も大きい⁴ため、大企業・中堅企業は、各銀行を代替的な借入先とすることが可能である⁴。

一方、株式会社日本政策投資銀行（以下「ＤＢＪ」という。）については、長期的かつ多額の資金を必要とする場合に、民間金融機関からの資金調達を補完する目的で利用されているため、大企業・中堅企業が、ＤＢＪを代替的な借入先とすることができる場合は限られている。

信用金庫、信用組合、株式会社商工組合中央金庫（以下「商工中金」という。）及び株式会社日本政策金融公庫（以下「日本公庫」という。）については、法令等により、貸出対象者が基本的に中小企業に限られていることから、大企業・中堅企業は、これらの金融機関を代替的な借入先とすることができない。また、農業協同組合等（以下「農協等」という。）については、法令等により、基本的に貸出対象者が農業者等に限られているほか、長崎県においては、大企業・中堅企業向け貸出しの実績がほとんどない。

さらに、後記イの中小企業向け貸出しを含め、いわゆるフィンテックを用いた、従来の金融機関からの借入れ以外の新たな方法（いわゆるソーシャルレンディングやクラウドファンディング等を含む。）による借入れの実績は確認できず、当面競争圧力として働くほど増加することも見込まれない。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては、銀行については競争事業者からの競争圧力、ＤＢＪについては隣接市場からの競争圧力と整理して検討を行った。

イ 中小企業向け貸出し

中小企業は、事業規模が比較的小さく、借入金額も比較的小さい傾向にある。こ

⁴ 長崎県においては、インターネットや電話などの通信端末を介した取引を中心とする、いわゆるネット銀行による事業性貸出し（後記イの中小企業向け貸出しを含む。）の実績は確認できなかった。

の点、銀行のほか信用金庫及び信用組合についても中小企業は貸出対象者となるため、中小企業は、銀行、信用金庫及び信用組合を代替的な借入先とすることが可能である。

一方、農協等は、前記アのとおり、基本的に貸出対象者が農業者等に限定されている。また、商工中金及び日本公庫は、政府系金融機関として、法令等に基づき、基本的に民業補完の観点から民間金融機関から借り入れることが困難な事業者を貸出対象者としており、需要者も、資金需要の性質に応じて民間金融機関とこれらの政府系金融機関を使い分けている。このため、中小企業が、農協等、商工中金及び日本公庫を代替的な借入先とすることができる場合は限られている。

したがって、中小企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては、銀行、信用金庫及び信用組合については競争事業者からの競争圧力、農協等、商工中金及び日本公庫については隣接市場からの競争圧力と整理して検討を行った。

2 地理的範囲

当事会社は、大企業・中堅企業向け貸出しと中小企業向け貸出しを分けることなく、地理的範囲を少なくとも「長崎県」とすることが適当であり、「九州全域」と考えることも可能と主張し、より詳細に地域を分けて審査を行う場合には、「県南」、「県北」及び「県央」という経済圏のほか、離島地域という経済圏⁵に分けることも考えられると説明した。この点について、公正取引委員会は、事業性貸出しの需要者である事業者が借入れを行う範囲や供給者である銀行等の営業範囲等の実態を踏まえて、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しのそれぞれについて、以下のとおり地理的範囲を整理して競争の実質的制限についての検討を行った。

(1) 大企業・中堅企業向け貸出し

需要者アンケート①及び②によれば、7割程度の大企業・中堅企業が、長崎県内に所在する銀行の店舗からのみ借入れを行っている。また、供給者である銀行は、長崎県全域において大企業・中堅企業向け貸出しを行うことができる体制や能力を有しており、大企業・中堅企業向け貸出しについては、長崎県全域を営業範囲としている。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては「長崎県」を地理的範囲とし、長崎県内に店舗を有する銀行であれば、長崎県外に本店を置く銀行を含めて、競争事業者からの競争圧力として検討を行った。また、長崎県内に店舗を有しない銀行については、隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

⁵ 離島地域については、地理的分布状況から「対馬」、「壱岐」、「五島」、「小値賀」及び「新上五島」に分かれると認められることから、以下では、離島地域を当該5の経済圏に分けて検討を行う。

(2) 中小企業向け貸出し

需要者アンケート①及び②によれば、自己が所在する経済圏（下表）外に所在する銀行、信用金庫又は信用組合の店舗から借入れを行う中小企業は1割前後にすぎないが、現在借入れを行っている金融機関の貸出条件が悪化し、他の金融機関からの借入れを考える場合、新たな借入先を探す地域は、長崎県全域等、自己が所在する経済圏よりも広い範囲とする者が5割前後存在する。このことから、中小企業向け貸出しについても、前記(1)の大企業・中堅企業向け貸出しと同様に、まずは「長崎県」を地理的範囲とし、長崎県内に店舗を有する銀行、信用金庫及び信用組合であれば、長崎県外に本店を置く銀行、信用金庫及び信用組合を含めて、競争事業者からの競争圧力として検討を行い、長崎県内に店舗を有しない銀行、信用金庫及び信用組合については隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

一方、需要者アンケート①及び②によれば、9割前後の中小企業が、自己が所在する経済圏内に所在する銀行、信用金庫又は信用組合の店舗からのみ借入れを行っており、また、供給者である銀行、信用金庫及び信用組合は、貸出金額が比較的小さい中小企業に対しては、営業、与信管理等にかかるコストの観点から、その店舗の所在地を中心として貸出しを行っている。

したがって、中小企業向け貸出しについては、本件統合による競争上の影響が地域によって異ならないか審査を行うため、上記の「長崎県」に加え、下表の経済圏ごとにも、競争の実質的制限についての検討を行った。

	経済圏	経済圏に含まれる市町
1	県南経済圏	長崎市、長与町及び時津町 ^{とぎつちよう}
2	県北経済圏	佐世保市、平戸市、松浦市、西海市、東彼杵町 ^{さいかいし ひがしそのぎちよう} 、川棚町 ^{かわたなちよう} 、波佐見町及び佐々町 ^{ささちよう}
3	県央経済圏	島原市、諫早市、大村市、雲仙市及び南島原市
4	対馬経済圏	対馬市
5	壱岐経済圏	壱岐市
6	五島経済圏	五島市
7	小値賀経済圏	小値賀町 ^{おちかちよう}
8	新上五島経済圏	新上五島町 ^{しんかみごとうちよう}

第5 事業性貸出しに係る競争の実質的制限についての検討

1 大企業・中堅企業向け貸出し

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成30年1月末の長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しの市場シェアの

状況等は下表のとおりであり、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【大企業・中堅企業向け貸出しの市場シェア】

順位	金融機関名 ⁶	市場シェア ⁷
1	FFGグループ	約40%
2	十八銀行	約30%
3	A	約15%
4	B	約5%
5	C	約5%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約70%・第1位		
市場シェアの増分：約30%		
統合後のHHI ⁸ ：約5,200		
HHIの増分：約2,400		

FFGグループの市場シェアは約40%・第1位であり、本件統合により当事会社グループの合算市場シェアは約70%となり、市場シェアの増分は約30%に達する。

当事会社グループの競争事業者として、約15%の市場シェアを有するAのほか、約5%の市場シェアを有するBやCが存在する。需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループを相互に代替的な借入先と認識している大企業・中堅企業は6割程度であるが、大企業・中堅企業の5割程度が当事会社グループと代替的な借入先であると認識している競争事業者も存在する。

また、競争事業者は、資金面において十分な供給余力を有しているほか、競争事業者に対するヒアリングによれば、大企業・中堅企業に対しては長崎県内全域を営業範囲として遠方の需要者にも訪問を行うなど、体制面でも問題ないとのことである。このことから、競争事業者は、資金面及び体制面において十分な供給余力を有すると認められる。

さらに、長崎県においては、多くの大企業・中堅企業が、銀行が積極的に貸出しを

⁶ 競争事業者については、匿名とするため任意のアルファベットを用いており、市場シェアが約5%以上となる者（順位が第5位までの者に限る。）を表に記載している。以下同じ。

⁷ 37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、5%単位で記載している。以下同じ。

⁸ ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指数で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

行いたいと考える信用度の高い事業者であり、競争事業者に対するヒアリングによれば、大企業・中堅企業向け貸出しについては、当事会社グループと競争事業者が競合する機会が一定程度存在するとのことである。このことから、大企業・中堅企業向け貸出しについては、当事会社グループの間だけでなく、競争事業者との間においても競争が一定程度活発に行われていると認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 隣接市場からの競争圧力

ア DBJからの競争圧力

DBJは、長期かつ多額の資金を必要とする場合に、民間金融機関からの資金調達を補完する目的で利用されているため、DBJからの競争圧力は限定的であると認められる。

イ 地理的隣接市場からの競争圧力

需要者アンケート①及び②によれば、長崎県外に所在する銀行の店舗からも借入れを行っている大企業・中堅企業が3割前後存在するほか、6割前後の大企業・中堅企業が、現在借入れを行っている金融機関の貸出条件が悪化し、他の金融機関からの借入れを考える場合には、長崎県外も含めて新たな借入先を探すとしている。また、前記(1)のとおり、大企業・中堅企業については、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者が多い。

したがって、長崎県内に店舗を有しない銀行からの競争圧力が一定程度認められる。

ウ 小括

以上から、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

(3) 参入

制度上の参入障壁は存在しないが、競争事業者に対するヒアリングによれば、過去5年間に長崎県内に新たに店舗を設置した競争事業者は、1店舗を設置した者が1名存在するのみであり、銀行等が店舗等の合理化を進める中で、今後新たに店舗を設置することを予定している者も存在しないことから、参入圧力は認められない。

(4) 需要者にとっての取引先変更⁹の容易性

需要者アンケート①及び②によれば、本件統合後に当事会社グループが一定程度の金利の引上げを行った場合に当事会社グループ以外の金融機関からの借入を検討するとした大企業・中堅企業は5割強である。

この点、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループから借入を行っている大企業・中堅企業のうち競争事業者からも借入を行っている者が5割前後存在するが、特にそのような大企業・中堅企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは比較的容易であると考えられる。また、前記(1)のとおり、大企業・中堅企業については、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者が多いほか、競争事業者は十分な供給余力を有する。

したがって、大企業・中堅企業は、借入先を容易に変更できると認められる。

(5) 総括

以上から、需要者にとっての取引先変更の容易性が認められる中、競争事業者からの競争圧力のほか、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められることから、本件統合により、大企業・中堅企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になることはなく、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しに係る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認められる。

また、前記第4の1(1)のとおり、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて個々の需要者ごとに貸出条件が設定されており、競争事業者の行動を予測することは困難であると考えられることから、本件統合により、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しに係る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認められる。

2 中小企業向け貸出し

(1) 長崎県

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成30年1月末の長崎県における中小企業向け貸出しの市場シェアの状況等は下表のとおりであり、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

⁹ 当事会社グループからの借入を減らし、その減らした分について、現に借入実績のある競争事業者からの借入を増やす場合のほか、現に借入実績のない競争事業者から新たに借り入れる場合を含む。以下同じ。

【中小企業向け貸出しの市場シェア】

順位	金融機関名	市場シェア
1	ＦＦＧグループ	約４０％
2	十八銀行	約３５％
3	D	約１０％
4	E	約５％
5	F	約５％
	その他	約１０％
合計		１００％
合算市場シェア・順位：約７５％・第１位		
市場シェアの増分：約３５％		
統合後のHHI：約５，４００		
HHIの増分：約２，６００		

ＦＦＧグループの市場シェアは約４０％・第１位であり、本件統合により当事会社グループの合算市場シェアは約７５％となり、市場シェアの増分は約３５％に達する。また、一方の当事会社グループが、他方の当事会社グループの貸出債権の返済資金を貸し出すことによる借換え（いわゆる肩代わり）を促すなど、中小企業向け貸出しにおいては、専ら当事会社グループの間で競争が活発に行われていると認められる。

当事会社グループの競争事業者として、約１０％の市場シェアを有するDのほか、約５％の市場シェアを有するEやFが存在する。需要者アンケート①によれば、いずれの競争事業者についても、過去３年以内に当該競争事業者から勧誘を受けたとする中小企業は１割に満たなかったが、需要者アンケート②によれば、過去３年以内に当該競争事業者から勧誘を受けたとする中小企業の割合は競争事業者により１割から４割と増えており、本件統合の計画の公表後に競争事業者の勧誘活動は一定程度活発化していると認められる。しかし、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループを相互に代替的な借入先であると認識している中小企業は６割程度である一方、これらの競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は、多くとも２割強にすぎない。また、資金面では供給余力を有していると認められる競争事業者についても、体制面での供給余力は十分ではないと認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力は限定的であると認められる。

イ 隣接市場からの競争圧力

(ア) 農協等からの競争圧力

農協等は、農業者等以外への貸出実績が少ないため、農業者等以外の幅広い事業者を対象とする中小企業向け貸出しに対する競争圧力は限定的であると認められる。

(イ) 商工中金及び日本公庫からの競争圧力

前記第4の1(3)イのとおり、商工中金及び日本公庫は、政府系金融機関として、法令等に基づき、基本的に民業補完の観点から民間金融機関から借り入れることが困難な事業者を貸出対象者としている。また、競争事業者に対するヒアリングによれば、これらの政府系金融機関と競合するとしても、設備資金等の一部においてのみであるとのことである。

したがって、商工中金及び日本公庫からの競争圧力は限定的であると認められる。

(ウ) 地理的隣接市場からの競争圧力

需要者アンケート①及び②によれば、中小企業については、長崎県外に所在する銀行等の店舗から借入れを行っている者は5%程度にすぎない。

また、前記第4の2(2)のとおり、銀行等は、貸出金額が比較的小さい中小企業に対しては、営業、与信管理等にかかるコストの観点から、その店舗の所在地を中心として貸出しを行っているため、長崎県内に所在する中小企業が、長崎県外に所在する銀行等の店舗から借入れを行うことは容易ではないと認められる。

したがって、長崎県内に店舗を有しない銀行等からの競争圧力は限定的であると認められる。

(エ) 小括

以上から、隣接市場からの競争圧力は限定的であると認められる。

ウ 参入

前記1(3)と同様に、参入圧力は認められない。

エ 需要者にとっての取引先変更の容易性

需要者アンケート①及び②によれば、本件統合後に当事会社グループが一定程度の金利の引上げを行った場合に当事会社グループ以外の金融機関からの借入れを検討するとした中小企業は4割弱と一定程度存在する。また、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループから借入れを行っている中小企業のうち競

争事業者からも借入れを行っている者が3割前後存在するが、そのような中小企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは比較的容易であると考えられる。

他方、7割前後の中小企業は競争事業者から借入れを行っておらず、前記アのとおりに、競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は相対的に少ないこと等から、そのような中小企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは困難であると認められる。

オ 総括

以上から、競争事業者及び隣接市場からの競争圧力が限定的であり、参入圧力も認められないことから、本件統合により、中小企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県における中小企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められる。

(2) 各経済圏

ア セーフハーバー基準の該当性等

平成30年1月末の各経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェアの状況等は下表のとおりである。F F Gグループのみが店舗を置いて中小企業向け貸出しを行っている小値賀経済圏は、本件統合によるH H Iの増分が約0であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

それ以外の各経済圏については、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないが、五島経済圏では、本件統合前のF F Gグループ以上の市場シェアを有し、資金面及び体制面において供給余力を有すると認められる競争事業者が存在することから、本件統合により競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

したがって、以下では、小値賀経済圏及び五島経済圏以外の各経済圏について、競争の実態に応じて、県南経済圏、県北経済圏及び県央経済圏（以下、これらをまとめて「県南等3経済圏」という。）と、対馬経済圏、壱岐経済圏及び新上五島経済圏（以下、これらをまとめて「対馬等3経済圏」という。）に分けて検討する。

【県南経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	十八銀行	約 40%
2	ＦＦＧグループ	約 35%
3	G	約 10%
4	H	約 5%
5	I	約 5%
	その他	約 5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約 75%・第 1 位		
市場シェアの増分：約 35%		
統合後のHHI：約 5,600		
HHI の増分：約 2,700		

【県北経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	ＦＦＧグループ	約 50%
2	十八銀行	約 20%
3	J	約 10%
4	K	約 5%
5	L	約 5%
	その他	約 10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約 70%・第 1 位		
市場シェアの増分：約 20%		
統合後のHHI：約 5,300		
HHI の増分：約 2,200		

【県央経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	十八銀行	約 40%
2	ＦＦＧグループ	約 30%
3	M	約 10%
4	N	約 10%
	その他	約 10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約 70%・第 1 位		
市場シェアの増分：約 30%		
統合後のHHI：約 5,100		
HHI の増分：約 2,400		

【対馬経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	十八銀行	約 75%
2	ＦＦＧグループ	約 20%
	その他	約 5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約 95%・第 1 位		
市場シェアの増分：約 20%		
統合後のHHI：約 9,500		
HHI の増分：約 3,200		

【沓岐経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	十八銀行	約60%
2	FFGグループ	約40%
	その他	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約95%・第1位		
市場シェアの増分：約40%		
統合後のHHI：約9,100		
HHIの増分：約4,400		

【五島経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	十八銀行	約50%
2	O	約30%
3	FFGグループ	約20%
	その他	約0%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約70%・第1位		
市場シェアの増分：約20%		
統合後のHHI：約5,700		
HHIの増分：約2,000		

【小値賀経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	FFGグループ	約100%
	その他	約0%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約100%・第1位		
市場シェアの増分：約0%		
統合後のHHI：約10,000		
HHIの増分：約0		

【新上五島経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	FFGグループ	約60%
2	十八銀行	約20%
3	P	約20%
	その他	約0%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約80%・第1位		
市場シェアの増分：約20%		
統合後のHHI：約6,800		
HHIの増分：約2,600		

イ 県南等3経済圏

県南等3経済圏では、本件統合により、当事会社グループの合算市場シェアは約70%から約75%、市場シェアの増分は約20%から約35%となる。前記(1)アの長崎県における状況と同様、これらの経済圏では、専ら当事会社グループの間で競争が活発に行われていると認められる。

当事会社グループの競争事業者として、市場シェアが約10%又はそれ以下の金融機関が存在するが、前記(1)アの長崎県における状況と同様、本件統合の計画の公表後に競争事業者の勧誘活動は一定程度活発化していると認められるものの、競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は相対的に少なく、また、競争事業者は体制面での供給余力は十分ではないと認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力は限定的であると認められる。

また、隣接市場からの競争圧力、参入圧力等については、前記(1)イないしエの長崎県における状況と同様であると認められる。

したがって、前記(1)の長崎県と同様、本件統合により、中小企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、当事会社グループが、単独行動によって、県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められる。

ウ 対馬等3経済圏

対馬等3経済圏では、当事会社以外に店舗を置いて貸出しを行っている競争事業者は存在せず、対馬経済圏及び壱岐経済圏では、本件統合後に当事会社グループの市場シェアは約95%となる。また、新上五島経済圏のPは、約20%の市場シェアを有しているが、同経済圏の市場規模が極めて小さい一方、特定の中小企業に対して多額の貸出しを行ったことを反映したものにはすぎない。以上から、対馬等3経済圏においては、実質的な競争事業者は存在せず、競争事業者からの競争圧力は認められない。

他方、一般的に、各事業者にとって最も効率的な供給量（最小最適規模：事業者にとって平均費用が最低となる供給量）との関係で一定の取引分野における市場規模が十分に大きくなく、複数の事業者で需要を分け合うと効率的な事業者であっても採算が取れず、複数の事業者による競争を維持することが困難な場合（このような場合には、事業の譲受けにより競争事業者を創出しようにも、不採算を理由に事業の譲受先が見つからないと考えられる。）には、当該複数の事業者が企業結合を行い1社となったとしても、当該企業結合により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

対馬等3経済圏は、市場規模が極めて小さく¹⁰、当事会社グループは店舗等の合理化を図ってきたにもかかわらず採算が取れていない状況にあるため、複数の事業者による競争を維持することが困難であると認められる。また、競争事業者に対するヒアリングによれば、競争事業者の創出のため、仮に対馬等3経済圏の店舗が譲渡されるとしても、当該店舗の譲受けを希望しないとのことである。

以上から、対馬等3経済圏では、本件統合により競争を実質的に制限することとはならないと認められるが、ほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置が講じられることが望ましい。

¹⁰ 長崎県における中小企業向け貸出しの市場規模に占める対馬等3経済圏それぞれの市場規模の割合は、約1%又はそれ以下である。

第6 当事会社による問題解消措置の申出

前記第5のとおり、本件統合により、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県及び県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨、当事会社に対して指摘を行った。また、対馬等3経済圏における中小企業向け貸出しについては、本件統合によりほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置を講じることが望ましい旨の指摘を行った。これを受けて、当事会社は、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を講じることを申し出た。

1 債権譲渡

当事会社グループは、県南等3経済圏における当事会社グループの事業性貸出しに係る債権のうち、貸出先が他の金融機関への借換えを希望し、他の金融機関が受入れを応諾する合計1千億円弱相当について、原則として本件統合を実施するまでに、当該他の金融機関に対する譲渡（貸出先が当事会社グループの貸出債権を返済して他の金融機関に借り換えるものを含む。以下「本件債権譲渡」という。）を行う。また、本件統合を実施するまでに債権譲渡額が当該金額に満たなかった場合には、本件統合後1年以内に追加的に当該不足額相当の債権を他の金融機関に譲渡する。

2 金利等のモニタリング

当事会社グループは、不当な金利の引上げが生じることがないように、個々の貸出しを実行する前に正当な理由なく金利が上昇していないか確認し、正当な理由がない場合には金利の見直しを行う。また、いわゆる貸し渋りや貸し剥がしが生じることがないように、第三者に委託して、需要者からの相談を受け付けるための相談窓口を設置する。加えて、中小企業向け貸出しに係る新規実行金利及び残高等について、具体的な指標を作成して事後的なモニタリングを実施する。

これらの措置（以下「本件モニタリング」という。）の実施状況については、当事会社グループ内部の委員会及び第三者委員会を設置するなどガバナンス態勢を整備してその監視を受けるとともに、金融当局が検査・監督において確認する。

また、当事会社グループは、本件統合によりほぼ独占状態となる対馬等3経済圏においても、本件統合による弊害が生じないように、同経済圏に所在する需要者に係る金利の事前確認や同経済圏に所在する需要者からの貸し渋り等に係る相談の受付を行うなど、本件モニタリングを着実に実施する。

3 定期報告

当事会社は、本件債権譲渡及び本件モニタリングの実施状況について、公正取引委員会に対して定期的に報告する。

第7 問題解消措置に対する評価

1 債権譲渡

本件債権譲渡が行われた場合、下表のとおり、当事会社グループの合算市場シェア及び市場シェアの増分は減少することから、それだけ競争に与える影響も小さくなる。また、債権譲渡を受ける競争事業者の市場シェアは大きくなり、本件統合による当事会社の市場シェアの増分（本件債権譲渡後のもの）と比較しても、一定程度の市場シェアを有する競争事業者が存在する状況になるほか、長崎県のQ、県南経済圏のR及び県央経済圏のSのように、一定程度の市場シェアを有する競争事業者が増加する。

競争事業者は、債権譲渡の対象となった中小企業に対して、債権譲渡に伴う取引関係を契機として比較的容易に追加的な貸出しを行うことができるようになるとともに、長崎県において一定の貸出実績を上げることによって、当事会社グループと代替的な借入先であると中小企業に認識されるようになり、その結果、取引のない中小企業に対しても貸出しを行いやすくなるものと考えられる。このように、競争事業者は、債権譲渡により、長崎県及び県南等3経済圏において一定の顧客基盤を構築することができると考えられる。前記第5の2(1)アのとおり、競争事業者は、本件統合の計画の公表後に勧誘活動を一定程度活発化させており、その結果、貸出残高を一定程度増加させるとともに、前記第5の2(1)エのとおり、一定割合の中小企業が競争事業者への借換えを検討するとしている。このような中で、上記のように競争事業者が一定の顧客基盤を構築し、当事会社グループと代替的な借入先であると認識されるようになれば、競争事業者への借換えを実行する中小企業は更に増加すると考えられる。この点、本件債権譲渡を長崎県及び県南等3経済圏において取引拡大を図る契機と捉え、今後、取引を拡大する意向を有する競争事業者が複数存在する。

また、本件債権譲渡は、債権譲渡を受ける競争事業者にとって、債権譲渡の対象となった中小企業との取引を維持、拡大するために営業人員等を増員する必要が生じるほか、上記のとおり、借換えを実行する中小企業が更に増加する場合には、その対応のため、体制を強化するインセンティブとなると考えられる。この点、本件債権譲渡への対応のほか、更なる取引先の拡大を図るため、長崎県内に所在する店舗の営業人員を増員するなど、体制を強化する競争事業者が複数存在する。

以上を踏まえれば、本件債権譲渡により、長崎県及び県南等3経済圏において、一定程度の市場シェアを有する競争事業者を中心に、当事会社グループに対して一定程度の競争圧力を有することとなるものと認められる。このため、本件債権譲渡を前提とすれば、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県及び県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係る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認められる。

【長崎県における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算 F F Gグループ 十八銀行	約 7 5 % 約 4 0 % 約 3 5 %
2	D	約 1 0 %
3	E	約 5 %
4	F	約 5 %
	その他	約 1 0 %
合計		1 0 0 %
市場シェアの増分		約 3 5 %
統合後のH H I		約 5 , 4 0 0
H H I の増分		約 2 , 6 0 0

(本件債権譲渡後)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算	約 6 5 %
2	D	約 1 0 %
3	E	約 5 %
4	F	約 5 %
5	Q	約 5 %
	その他	約 1 0 %
合計		1 0 0 %
市場シェアの増分		約 2 5 %
統合後のH H I		約 4 , 7 0 0
H H I の増分		約 2 , 3 0 0

【県南経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算 十八銀行 F F Gグループ	約 7 5 % 約 4 0 % 約 3 5 %
2	G	約 1 0 %
3	H	約 5 %
4	I	約 5 %
	その他	約 5 %
合計		1 0 0 %
市場シェアの増分		約 3 5 %
統合後のH H I		約 5 , 6 0 0
H H I の増分		約 2 , 7 0 0

(本件債権譲渡後)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算	約 6 5 %
2	G	約 1 5 %
3	H	約 5 %
4	I	約 5 %
5	R	約 5 %
	その他	約 5 %
合計		1 0 0 %
市場シェアの増分		約 2 5 %
統合後のH H I		約 4 , 8 0 0
H H I の増分		約 2 , 3 0 0

【県北経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算 FFGグループ 十八銀行	約70% 約50% 約20%
2	J	約10%
3	K	約5%
4	L	約5%
	その他	約10%
合計		100%
市場シェアの増分		約20%
統合後のHHI		約5,300
HHIの増分		約2,200

(本件債権譲渡後)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算	約65%
2	J	約10%
3	K	約10%
4	L	約5%
	その他	約10%
合計		100%
市場シェアの増分		約15%
統合後のHHI		約4,500
HHIの増分		約1,800

【県央経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算 十八銀行 FFGグループ	約70% 約40% 約30%
2	M	約10%
3	N	約10%
	その他	約10%
合計		100%
市場シェアの増分		約30%
統合後のHHI		約5,100
HHIの増分		約2,400

(本件債権譲渡後)

順位	金融機関名	市場シェア
1	当事会社合算	約65%
2	M	約10%
3	N	約10%
4	S	約5%
	その他	約10%
合計		100%
市場シェアの増分		約25%
統合後のHHI		約4,700
HHIの増分		約2,200

2 金利等のモニタリング

前記第6の1のとおり、本件債権譲渡は遅くとも本件統合後1年以内に完了する予定であるが、本件モニタリングは、本件債権譲渡が完了するまでの間、当事会社グループが市場支配力を行行使することを防止するための措置として実効性が認められることから、適切な措置であると認められる。

また、前記第5の2(2)ウのとおり、対馬等3経済圏では、本件統合によりほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置が講じられることが望ましい。この点、対馬等3経済圏において実施される本件モニタリングは、ほぼ独占状態となることによって生じ得る不当な金利の引上げ等を防止するための措置として実効性が認められることから、適切な対応と認められる。

3 定期報告

本件債権譲渡及び本件モニタリングの実施状況について、公正取引委員会に対して定期的に報告することは、問題解消措置の確実な履行を担保する観点から適切な措置であると認められる。

第8 結論

以上から、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、本件統合により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例 11 オリックス・アビエーション・システムズ・リミテッドによるアポロン・ホールディングス・リミテッドの株式取得

第1 本件の概要

本件は、オリックス株式会社の子会社であり、航空機リース業を営むオリックス・アビエーション・システムズ・リミテッド（本社アイルランド。以下、オリックス株式会社を最終親会社とし同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「オリックスグループ」という。）が、航空機リース業を営むアポロン・ホールディングス・リミテッド（本社アイルランド。以下「アポロン」という。また、オリックスグループとアポロンを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の20%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 役務範囲

リース業とは、需要者が選択した商品を当該需要者に代わって当該商品のサプライヤーから購入し、当該商品の所有権を保有したまま、当該需要者に一定期間賃貸する事業である。

航空機を対象としたリース業（以下「航空機リース業」という。）の場合、需要者は主として航空会社である。航空機には、用途（旅客用・貨物用）、機体のサイズ、座席数、最大積載量、航続距離や航空機メーカー等の要素に基づく機種の違いがある。また、機体の新品又は中古品の違いもある。航空機リース業では、一般に、需要者が新品の機体を選択した場合は航空機メーカーから、中古品の機体を選択した場合は主に航空会社（以下、航空機メーカー及び航空会社を併せて「航空機メーカー等」という。）から、それぞれ航空機を購入し、需要者に引き渡す事業を行っている。

上記のような事情から、航空機リース業では、新品及び中古品の違いも含めて特定の機種のみを扱っているような事業者は基本的に存在せず、あらゆる機種を揃えるのが一般的である。また、航空機リース業の他に類似の業態はないことから、航空機リース業とその他の業種の需要の代替性及び供給の代替性は存在しない。

以上のことから、役務範囲を「航空機リース業」として画定した。

2 地理的範囲

一般的に、リース業の対象となる商品は、リース業者を経由することなく、サプライヤーから需要者へ直接に引き渡される。航空機リース業においても、航空機は、航空機メーカー等から需要者へ直接に引き渡されていることから、需要者は航空機リース業者の所在地にかかわらず、航空機リースに係る取引を行うことができ、国内外の需要者

は国内外の航空機リース業者を差別することなく取引している。また、国内外でリース料に差はほとんどみられない。

以上のことから、地理的範囲を「世界全体」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

当事会社グループは、いずれも航空機リース業を営んでいることから、本件は水平型企業結合に該当する。

航空機リース業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約500、HHI増分は約30となることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成29年における航空機リース業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約15%
2	B社	約10%
3	アボロン	約5%
4	C社	0-5%
⋮	⋮	⋮
12	オリックスグループ	0-5%
	その他	約40%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約10%・第3位		

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例 12 小田急電鉄㈱による㈱ヒューマンックホールディングスの株式取得

第 1 本件の概要

本件は、旅館・ホテル業を営む会社の最終親会社である小田急電鉄株式会社（法人番号1011001005060）（以下、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「小田急グループ」という。）が、労働者派遣業及び有料職業紹介業を営む会社の最終親会社である株式会社ヒューマンックホールディングス（法人番号6010401116875）（以下、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「ヒューマンックグループ」という。）また、小田急グループとヒューマンックグループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第 10 条である。

第 2 一定の取引分野

1 役務の概要

(1) 労働者派遣業

労働者派遣業とは、自らが雇用する労働者を、その雇用関係の下に他社（以下「派遣先事業者」という。）に派遣¹し、派遣先事業者の指揮命令を受けて、その派遣先事業者のために労働に従事させる事業をいう。労働者派遣業者は、派遣先事業者から派遣料金を収受している。

労働者派遣業者には、あらゆる職種やニーズに対応するいわゆる総合型の労働者派遣業者²が存在する一方、特定の業界や職種に特化したいわゆる特化型の労働者派遣業者³が存在する。特化型の労働者派遣業者は、特定の業界について、大手企業からベンチャー企業、中小企業まで幅広い事業者からの求人情報を保有している。ヒューマンックグループは、全国の観光地に所在する旅館・ホテル、テーマパーク、スキー場等の運営業者（以下「観光関連施設業者」という。）向けに特化して労働者派遣業を営んでおり、特化型の労働者派遣業者に該当する。

¹ 労働者の派遣の形態には、登録型派遣（派遣による労働を希望する労働者があらかじめ労働者派遣業者に登録しておき、派遣時に一定の期間を定めて労働者派遣業者が当該労働者を雇用する形態）と常用型派遣（労働者派遣業者が労働者を常用雇用する形態）があり、ヒューマンックグループは主に登録型派遣による労働者派遣業を営んでいる。

² 総合型の労働者派遣業者は、後述の特化型の労働者派遣業者をグループ会社として抱えていることも多い。

³ 高度な専門知識や国家資格が必要な職種や、業務内容に特色のある業界を対象とする労働者派遣で、特化型の労働者派遣業者が多く存在する。例えば、前者であればエンジニアに特化した労働者派遣業者や薬剤師に特化した労働者派遣業者、後者であれば広告業界やアパレル業界に特化した労働者派遣業者がある。

(2) 有料職業紹介業

有料職業紹介業とは、求人及び求職の申込みを受け、求人者（以下「紹介先事業者」という。）と求職中の労働者との間の雇用関係の成立をあっせんする事業のうち、手数料又は報酬を受けて行う事業をいう。有料職業紹介業者へ職業紹介の申込みをした労働者は、紹介候補者として有料職業紹介業者に登録され、紹介先事業者と労働者の双方が希望する就労条件が合致すれば、有料職業紹介業者は当該労働者を紹介先事業者へ紹介し、面接等を経て両者の間に雇用に係る合意が成立すれば雇用関係が発生する。有料職業紹介業者は、雇用関係の成立に至った労働者を紹介した対価として紹介先事業者から手数料を収受している。

労働者派遣業と同様、ヒューマンックグループは、全国の観光関連施設業者向けに特化して、有料職業紹介業を営んでいる。

(3) 旅館・ホテル業

旅館・ホテルは、出張中のビジネスパーソンや観光目的の旅行者などのための宿泊施設であり、提供するサービスの内容によって、宿泊に加え、レストラン、宴会、ウェディング等のサービスを提供する「フルサービスホテル」、宿泊に特化した「リミテッドサービスホテル」及び、客室の構造や設備が和式の宿泊施設である「旅館」に分類される。

小田急グループはフルサービスホテル、リミテッドサービスホテル及び旅館を運営している。

2 役務範囲

(1) 労働者派遣業と有料職業紹介業

労働者派遣業と有料職業紹介業は、事業者が必要とする労働者を手配するという点で類似する。しかしながら、労働者派遣業は、同業を利用する派遣先事業者が派遣された労働者との雇用関係を持たないのに対し、有料職業紹介業は、同事業を利用する紹介先事業者が労働者と雇用関係を持つことになる。通常、事業者が人材を確保する際にどちらの形態を希望するかは明確に分かれていることから、労働者派遣業と有料職業紹介業との間の需要の代替性は限定的である。また、労働者派遣業と有料職業紹介業とは、取得すべき事業上の許可や、雇用関係の有無等に基づく運営のノウハウに違いがあるため、両者の間の供給の代替性は限定的である。

したがって、労働者派遣業と有料職業紹介業とは、別の役務範囲を構成するものとして、以下検討を行う。

なお、事業者が不足する労働力を補完するための方法として、事業や業務の一部を外部に委託する請負業（アウトソーシング）の利用がある。請負業には労働者が業務の発注者による指揮・命令を受けないという特徴がある。また、請負の対象は、細か

な作業単位の業務から、特定の部門が行う一連の業務まで様々である。そのため、事業者は、労働者に対する指揮命令の可否や業務の処理に係る法的責任をいずれが負うかという点の違いや、外部のリソースを活用する業務範囲などを考慮しながら、労働者派遣業又は有料職業紹介業と請負業のいずれを利用するかを選択している。以上から、本件においては、労働者派遣業又は有料職業紹介業と請負業は別の役務範囲を構成するものとして、以下検討する。

(2) 観光関連施設業向け労働者派遣業

観光関連施設業者は、海水浴シーズンやスキーシーズンといった繁忙期のみ人員を補充したい、都市部から離れた地域での勤務に対応できる人材を確保したいなど、労働者の確保に関し特有のニーズを有している。観光関連施設業向け以外の労働者派遣業（以下「その他の労働者派遣業」という。）であっても、登録された労働者の中に当該ニーズに適した人材が存在すれば、当該人材を観光関連施設業者に派遣することは可能だが、観光関連施設業者は、自らのニーズに適した人材の確保のしやすさという観点から、その他の労働者派遣業者ではなく、観光関連施設業向け労働者派遣業者を利用するのが一般的である。このような事情から、観光関連施設業向け労働者派遣業と、その他の労働者派遣業との間の需要の代替性は限定的である。

また、労働者派遣業者は、自社のウェブサイトや求人情報誌等を通じて労働者を募集し、派遣可能な労働者を登録して確保しておくが、観光関連施設業での就労を希望する労働者の側からすると、観光関連施設業向けの派遣実績が豊富で、勤務先又はその近辺の施設に宿泊しながら（いわゆる「住み込み」での）勤務が可能な求人情報を多く有している労働者派遣業者を利用した方が、給与、勤務地、勤務時間等の就労条件が自らの希望により適した派遣先事業者が見つかる可能性が高い。そのため、観光関連施設業での就労を希望する労働者は、観光関連施設業向け労働者派遣業者へ登録する傾向にある。このような事情から、その他の労働者派遣業者が、観光関連施設業に特有のニーズに適した労働者を確保し、観光関連施設業向けに労働者を派遣する体制を整えることは容易ではなく、また、観光関連施設業向け労働者派遣業者が、その他の労働者派遣業を営む体制を整えることも、同様に容易ではない。したがって、観光関連施設業向けの労働者派遣業とその他の労働者派遣業との間の供給の代替性は限定的である。

以上から、「観光関連施設業向け労働者派遣業」を役務範囲として画定した。

(3) 観光関連施設業向け有料職業紹介業

観光関連施設業向け有料職業紹介業と観光関連施設業向け以外の有料職業紹介業（以下「その他の有料職業紹介業」という。）との間の代替性については、労働者派遣業について前記(2)で述べたところと同様の事情が該当し、両者の間の需要の代替

性及び供給の代替性はいずれも限定的である。

以上から、「観光関連施設業向け有料職業紹介業」を役務範囲として画定した。

(4) 旅館・ホテル業

一般的に、いわゆるビジネスホテル等のリミテッドサービスホテルの需要者は、宿泊のみ又は宿泊と軽食のみを求めて選択する傾向にある一方、フルサービスホテルの需要者は、宿泊に加え、レストラン、宴会、ウェディング等のサービスを利用し、これらの利用に際し、リミテッドサービスホテルに比して高額な料金の対価として、質の高い非日常的な空間、体験等を求める傾向にある。旅館においては、宿泊とは別に食事のみのサービスは通常提供していないが、宿泊客に対しては、宿泊に加えて趣向を凝らした食事を提供するのが一般的であり、これらのサービスの利用を含め館内でくつろいで過ごすことを目的とした需要者がこれを選択する傾向にある。需要者は、宿泊施設を選択するに当たり、宿泊の目的、個人の嗜好等に応じて、上記各分類の旅館・ホテルを使い分けていることから、これらの旅館・ホテルの間の需要の代替性は限定的である。

また、上記各分類の旅館・ホテルは、設備面で大きな違いがある上、運営のノウハウにも違いがあるため、これらの旅館・ホテルの間の供給の代替性は限定的である。

以上から、「フルサービスホテル業」、「リミテッドサービスホテル業」及び「旅館業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

(1) 観光関連施設業向け労働者派遣業

労働者派遣業者は、必要な事業上の許可を取得した上で、求人情報の募集、派遣する労働者の労務管理、派遣先事業者との連絡・折衝等を行うための事業所を設置しており、その他の労働者派遣業者においては、一つの都道府県内に複数の営業所を設置することもある。この点、観光関連施設業向け労働者派遣業者においては、大都市のみに数か所の事業所を設置して事業を行うことが多く、一部の事業者にあっては、支店としての事業所を設置せず、必要な業務を全て本社で行っている。また、観光関連施設業向け労働者派遣業を利用する労働者は基本的に住み込みでの就業が可能であるほか、観光関連施設業向け労働者派遣業者は求人情報の募集や労働者の登録をウェブサイト上でも受け付けており、派遣に先立って行う労働者との面接も、遠方のために事業所まで出向けない労働者については電話やインターネット回線を利用したテレビ電話で対応している。これらのことから、観光関連施設業向け労働者派遣業者が日本全国を対象に事業を行うに当たって、限られた範囲の地域ごとに事業所を設置する必要性は認められない。

以上から、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

(2) 観光関連施設業向け有料職業紹介業

観光関連施設業向け有料職業紹介業の地理的範囲については、労働者派遣業について前記(1)で述べたところと同様の事情が該当することから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

(3) フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業

旅館・ホテル業の需要者は、通常、旅行等の目的地（観光地、用務地等）に応じて、市区町村単位で利用する旅館・ホテルを選択している。

以上から、フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業のいずれについても、「各市区町村」として地理的範囲を画定することとし、本件では、小田急グループが旅館・ホテル業を営む複数の市区町（以下「本件市区町」という。）について検討を行った。

第3 本件行為が競争に与える影響

小田急グループは旅館・ホテル業を営んでおり、同業において必要な人材を確保するためには、観光関連施設業向け労働者派遣業及び観光関連施設業向け有料職業紹介業を利用し得ることから、本件は、観光関連施設向け労働者派遣業及び観光関連施設向け有料職業紹介業を川上市場、フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

ア 観光関連施設業向け労働者派遣業

観光関連施設業向け労働者派遣業に関する当事会社グループおよび競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約3,300、当事会社グループの市場シェアは約45%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

有力な競争事業者として、市場シェア約35%のA社、約10%のB社及びC社が存在する。

【平成２９年における観光関連施設業向け労働者派遣業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ヒューマニックグループ	約４５％
2	A社	約３５％
3	B社	約１０％
4	C社	約１０％
合計		１００％

イ 観光関連施設業向け有料職業紹介業

観光関連施設業向け有料職業紹介業については、正確な市場シェアは不明であるため、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

なお、前記アの表に記載の競争事業者は、いずれも観光関連施設業向け有料職業紹介業を営んでいる。

(2) 川下市場

本件市区町におけるフルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業、それぞれの市場シェアは不明であるため、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして、以下検討する。

2 観光関連施設業向け労働者派遣又は観光関連施設業向け有料職業紹介の提供の拒否等

ヒューマニックグループが、小田急グループの競争事業者に対して、観光関連施設業向け労働者派遣又は観光関連施設業向け有料職業紹介の提供の拒否又は小田急グループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「供給拒否等」という。）を行うことにより、フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

なお、観光関連施設業向け労働者派遣業と観光関連施設業向け有料職業紹介業とで、判断要素に違いが無いことから、以下では観光関連施設業向け労働者派遣業について記載する。

観光関連施設業向け労働者派遣業については、有力な競争事業者が複数存在しており、仮にヒューマニックグループが本件市区町において、小田急グループ以外のフルサービスホテル業者、リミテッドサービスホテル業者又は旅館業者への供給拒否等を行ったとしても、小田急グループ以外のフルサービスホテル業者、リミテッドサービスホテル業者又は旅館業者は、これらの競争事業者と取引を行うことができる。したがって、ヒューマニックグループは、投入物閉鎖を行う能力を有していないと考えられること

から、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

なお、ヒューマニックグループが、供給拒否等を行わず、本件行為後も小田急グループの競争事業者への観光関連施設業向け労働者派遣の提供を継続することで、小田急グループがヒューマニックグループを通じて、競争事業者がこれら役務の提供を受ける際の価格情報を入手できることとなり得る。しかしながら、これら役務の利用に係るコストは、フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業の運営コスト全体のごく一部にすぎないため、小田急グループがヒューマニックグループを通じて、競争事業者がこれら役務の提供を受ける際の価格情報を入手できたとしても、競争事業者の運営コストを把握することは困難であることから、ヒューマニックグループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することは容易にならないと考えられる。したがって、当事会社グループ及び競争事業者との協調的行動によっても、フルサービスホテル業、リミテッドサービスホテル業及び旅館業における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

3 観光関連施設業向け労働者派遣業又は観光関連施設業向け有料職業紹介業の利用の拒否等

小田急グループが、ヒューマニックグループの競争事業者に対して、観光関連施設業向け労働者派遣又は観光関連施設業向け有料職業紹介の利用の拒否又はヒューマニックグループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「利用拒否等」という。）を行うことにより、観光関連施設業向け労働者派遣又は観光関連施設業向け有料職業紹介の各市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

なお、観光関連施設業向け労働者派遣業と観光関連施設業向け有料職業紹介業とで、判断要素に違いが無いことから、以下では観光関連施設業向け労働者派遣業について記載する。

小田急グループが運営する旅館・ホテルは本件市区町に所在するが、日本国内には本件市区町以外にも多数の観光地があり、それぞれに旅館・ホテルを含め多数の観光関連施設が存在している。そのため、観光関連施設業向け労働者派遣業の日本全国の需要に占める小田急グループの需要はごく一部にとどまることから、仮に利用拒否等が行われたとしても、ヒューマニックグループ以外の観光関連施設業向け労働者派遣業者は、小田急グループ以外の観光関連施設業者と取引を行うことができる。したがって、小田急グループは顧客閉鎖を行う能力を有していないと考えられることから、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

なお、小田急グループが、利用拒否等を行わず、本件行為後もヒューマニックグループの競争事業者の利用を継続することで、ヒューマニックグループが小田急グループを通じて、競争事業者が小田急グループに観光関連施設業向け労働者派遣を提供する

際の価格情報を入手できることとなり得る。しかしながら、これら役務を提供する際の価格は、派遣先の意向や勤務条件（職種、勤務地、勤務期間・時間等）を勘案して個別に決定されるため、ヒューマニックグループが小田急グループを通じて競争事業者の小田急グループ向けの価格情報を入手できたとしても、小田急グループ以外の派遣先事業者に対する価格情報を予測することは困難であることから、ヒューマニックグループと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することが容易にならないと考えられる。したがって、当事会社グループ及び競争事業者との協調的行動によっても、観光関連施設業向け労働者派遣業における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

第４ 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例 13 JFE環境㈱と東京臨海リサイクルパワー㈱の合併

第1 本件の概要

本件は、産業廃棄物の中間処理業を営むJFE環境株式会社（法人番号8020001016738）（以下、同社の最終親会社であるジェイエフイーホールディングス株式会社（法人番号6010001080308）と既に結合関係が形成されている企業の集団を「JFEグループ」という。）と、産業廃棄物の中間処理業を営む東京臨海リサイクルパワー株式会社（法人番号7010601029059）（以下、同社の最終親会社である株式会社JERA（法人番号6010001167617）と既に結合関係が形成されている企業の集団を「JERAグループ」という。また、JFEグループとJERAグループを併せて「当事会社グループ」という。）が、合併を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第15条である。

第2 一定の取引分野

1 役務の概要

産業廃棄物とは、事業者の事業活動に伴って生じた廃棄物をいい、爆発性、毒性、感染性、その他の健康又は生活環境に係る被害が生ずる性状を有する各種の特別管理産業廃棄物と、特別管理産業廃棄物以外の産業廃棄物に大別される（以下、産業廃棄物のうち特別管理産業廃棄物ではないものを単に「産業廃棄物」という。）。

一般に、産業廃棄物及び特別管理産業廃棄物は、中間処理（最終処分をしやすいするために、焼却、破碎、圧縮等の方法により容量を小さくすることや、再利用できるものを選別すること等）を経て最終処分（埋立処分及び再利用）される。

当事会社グループは産業廃棄物の中間処理業及び特別管理産業廃棄物の中間処理業において競合関係にあるが、以下では、このうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられる産業廃棄物の中間処理業について詳述する。

2 役務範囲

産業廃棄物は、廃棄物の処理及び清掃に関する法律（昭和45年法律第137号）により20品目が規定されており、中間処理業者は品目ごとに中間処理業及び中間処理施設の許可を取得する必要がある。したがって、需要者である産業廃棄物の排出事業者は、廃棄しようとしている産業廃棄物の品目に応じて、当該産業廃棄物の中間処理業を需要することとなり、異なる品目の中間処理業間に需要の代替性は認められない。

産業廃棄物の中間処理の事業許可を得るには、許可申請対象品目の処理を的確に行うに足りるものとして環境省令で定める基準に適合した中間処理施設を設置する必要がある。産業廃棄物の中間処理施設の種類には、焼却施設、破碎施設、脱水施設、圧縮施設、中和施設、選別施設等があり、産業廃棄物の中間処理業者は、受入れを予定して

いる品目の中間処理に適合する機能や特性を有する施設を設置している。上述のとおり、産業廃棄物の中間処理業者が中間処理を行うことができるのは、許可を取得している品目に限られるが、その時点で許可を取得していない品目であっても、設置している施設の機能に照らして中間処理が可能な品目の範囲内であれば、多大な追加的費用を負うことなく短期間で許可を取得することが可能である。したがって、産業廃棄物の中間処理業者が設置している施設の種類ごとに、当該施設により処理可能な産業廃棄物の品目の中間処理業間に供給の代替性が認められる場合がある。

本件においては、当事会社グループの双方が設置しているのは焼却施設のみであるため、「焼却施設による産業廃棄物の中間処理業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

需要者である産業廃棄物の排出事業者が中間処理を委託する場合には、別途、産業廃棄物の収集運搬業の許可を取得している事業者には、排出場所から中間処理施設までの収集運搬を委託する必要がある、そのための費用を収集運搬業者に支払うこととなる。

このため、需要者は、収集運搬の委託費用が高額になりすぎない範囲に中間処理施設を保有する産業廃棄物の中間処理業者に中間処理を委託している実態にある。

当事会社グループは産業廃棄物の中間処理施設を、千葉県、東京都及び神奈川県に保有しており、これらの中間処理施設の需要者の範囲は概ね関東地方である。

したがって、本件では、「関東地方」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 単独行動による競争の実質的制限

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

関東地方における焼却施設による産業廃棄物の中間処理業の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約1,700、HHIの増分は約500であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成２９年における関東地方における焼却施設による産業廃棄物の中間処理業の市場シェア】

順位	事業者名	市場シェア
１	A社	約２０％
２	JFEグループ	約２０％
３	JERAグループ	約１５％
４	B社	約１０％
５	C社	約１０％
６	D社	約５％
７	E社	０－５％
８	F社	０－５％
９	G社	０－５％
１０	H社	０－５％
	その他	約１０％
合計		１００％
合算市場シェア・順位：約３０％・第１位		

関東地方における焼却施設による産業廃棄物の中間処理業について、上記のとおり、多数の競争事業者が存在し、その中には市場シェア約２０％のA社のほか、約１０％のB社及びC社が存在する。

また、競争事業者各社が保有する焼却施設の処理能力には十分な余剰があり、競争事業者は十分な供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(2) 隣接市場からの競争圧力

前記第２の３のとおり、排出場所から中間処理施設までの産業廃棄物の収集運搬については、通常、産業廃棄物の収集運搬業の許可を取得している事業者へ委託して行われる。そのため、需要者である産業廃棄物の排出事業者としては、産業廃棄物の処分コストについて、中間処理の委託費用に収集運搬の委託費用を加えた合計金額で捉えているのが実情である。したがって、地理的範囲の外に隣接する焼却施設であっても、需要者にとって、中間処理のための収集運搬の委託費用と中間処理の委託費用の合計金額が低廉になるような場合には、当該需要者は他の地理的範囲に所在する焼却施設に対して産業廃棄物の中間処理の委託を行うことがある。

実際、当事会社グループの中間処理施設においても、関東地方に地理的に隣接する市場に所在する需要者からも産業廃棄物が持ち込まれている。

したがって、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者からの競争圧力

需要者である産業廃棄物の排出事業者は、事業を行う上で必ず発生する産業廃棄物の処理費用の削減に対する意識が強く、焼却施設による産業廃棄物の中間処理業は、各競争事業者が提供する役務の内容が差別化されていないため、見積り合わせや入札によって中間処理業者が選定されることが多い。実際、当事会社グループは、競争事業者との価格競争によって新規取引を失注したり、既存取引の値下げ要求に応じることができず取引数量を削減されたりしている。

また、前記(1)のとおり、各競争事業者は十分な供給余力を有している状況にあり、需要者の立場からすれば、取引先を変更することが容易な状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(4) 小括

市場シェア約20%の競争事業者を含め十分な供給余力を有する多数の競争事業者が存在すること、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度認められること、及び需要者からの競争圧力が認められることから、当事会社グループの単独行動によって、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。

2 協調的行動による競争の実質的制限

関東地方における焼却施設による産業廃棄物の中間処理業者は多数存在し、競争事業者の行動を予測することは困難な中で、各競争事業者は十分な供給余力を有しており、価格を引き下げて施設の稼働率を引き上げようとするインセンティブが存在すること、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度認められること、及び需要者からの競争圧力が認められることから、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、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。

第4 結論

本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。