

平成6年度における主要な企業結合事例

平成7年6月15日

公正取引委員会

平成6年度において事前相談又は届出があった合併・営業譲受け等及び株式保有の主要な事例は、次頁以降のとおりである。

目 次

事例1 三菱化成(株)と三菱油化(株)との合併	2
事例2 住友化学工業(株)、日本ゼオン(株)及びサン・アロー化学(株)による 塩化ビニル樹脂事業の統合	4
事例3 旭化成工業(株)と(株)トクヤマによる炭化水素系イオン交換膜の 共同生産会社の設立	6
事例4 小野田セメント(株)と秩父セメント(株)との合併	8
事例5 住友セメント(株)と大阪セメント(株)との合併	10
事例6 日本電信電話(株)及びNTT移動通信網(株)等によるPHSサービスの 共同事業会社の設立	12
事例7 北大阪花き地方卸売市場及び南大阪花き地方卸売市場の開設に伴う 卸売業者の統合	14
事例8 生コンクリート製造業者による共同生産会社の設立	16

問い合わせ先

公正取引委員会事務局経済部企業課

(電話) 03-3581-5471 (代表) (内線) 2561, 2562

03-3581-3719 (直通)

事例1 三菱化成㈱と三菱油化㈱との合併（平成6年8月合併届出受理，10月合併）

1 概要

本件は、総合化学メーカーである三菱化成株式会社（以下「三菱化成」という。）と石油化学メーカーである三菱油化株式会社（以下「三菱油化」という。）が事業環境の変化への対応、国際競争力の確保等を目的として合併するものである。

2 一定の取引分野

石油化学製品は、エチレン等の基礎製品、基礎製品を原料として生産される誘導品及び誘導品を原料として生産される最終製品によって構成されるが、基礎製品及び誘導品の各製品それぞれが製法、形状、伸長性、強度、可塑性、耐熱性、耐薬品性等の点で特色を持ち、それらが様々な最終製品に加工されていくものであることから、本件においては、石油化学製品の各製品それぞれの販売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

ア 総合的事業能力の拡大

三菱化成は総合化学メーカーとして（同社の石油化学製品の売上構成比約38％）、また三菱油化は石油化学メーカーとして、それぞれ国内第1位の地位にあり、合併新会社は、総合化学及び石油化学の分野において、さらに大規模な企業となることにより、総合的事業能力が拡大し、他の競争者との格差がさらに拡大する。

イ 個々の石油化学製品のシェアの増加

合併新会社は、石油化学製品のうち基礎製品であるエチレン、プロピレン、ベンゼン及びB-B留分の生産能力シェアが、いずれも15%以上かつ第1位となる。また、合併新会社は、石油化学製品のうち誘導品であるアセトン、高級アルコール、低密度ポリエチレン及びポリプロピレンの出荷数量シェアが、25%以上あるいは15%以上かつ第1位となる。

(2) 考慮事項

ア 総合的事業能力の拡大について

石油化学製品のうち基礎製品はナフサを分解することにより製造される。これを行うエチレンセンターを有する12社の生産能力でみると、合併新会社の生産能力シェアは22.3%かつ第1位となるが、国内に10%台の生産能力シェアを有する有力な競争者が複数存在している。

また、有力な競争者にあっては、アジア諸国に石油化学コンビナートを稼働中ないし建設中であるのに対し、当事会社はいずれもこうしたエチレンを中核とする大規模なコンビナート拠点を海外に有しておらず、近年のアジア諸国の石油化学製品の国際的コスト競争力の強さを考慮すると、合併新会社がこのような海外生産拠点

を有しておらず、海外展開が遅れていることは、合併新会社の競争力を減殺することとなる。

さらに、合併新会社は世界第9位の化学メーカーとなるが、上位企業である欧米化学メーカーに比べると売上高、研究開発費等の点で格差がある。また、基礎製品の輸入圧力は大きくないが、誘導品及び最終製品の輸入圧力が増大しており、特にアジア諸国からの汎用品は価格競争力が強く、欧米からの高付加価値製品はその技術力等に対する評価が高く、輸入量が増大傾向にある。

イ 個々の石油化学製品のシェアの増加について

(7) 基礎製品

当事会社それぞれの生産する基礎製品の大半は、自社の誘導品製造プラントにおいて自家消費されており、自家消費分については誘導品相互の生産バランスからして企業経済的にも機械物理的にもこれらの量的関係を崩すことは難しく、生産能力があるからといって外販シェアを伸ばせるものではない。基礎製品の出荷数量シェアをみると、B-B留分を除いて両社の合算シェアは高くなく、同製品については三菱化成は全量自家消費しており、外販していない。さらに、国内には他に海外にコンビナートを有する企業を始めとする有力な競争者が存在し、海外メーカーもかなり優位な供給者とみられる。

(i) 誘導品

誘導品のうち、アセトンについては、出荷数量シェアは28%となるが第2位であり、他に25%程度の出荷数量シェアを有する有力な競争者が存在し、かつ、アセトンはその用途においてイソブチレン（メタクリル樹脂の原料）、メチルエチルケトン、酢酸メチル等（溶剤用）と代替性があるとみられる。

高級アルコールについては、合併新会社の出荷数量シェアは20%かつ第1位となるが、石油化学系高級アルコールは天然系のものと競合関係にあり、石油化学系高級アルコールについて20%近い出荷数量シェアを有し、しかも天然系高級アルコールも販売している有力な競争者が複数存在している。

低密度ポリエチレン及びポリプロピレンについては、合併新会社の出荷数量シェアは低密度ポリエチレン19.6%かつ第1位及びポリプロピレン17.1%かつ第1位となるが、いずれも他に10%台の出荷数量シェアを有する有力な競争者が複数存在する。また、低密度ポリエチレン及びポリプロピレンのうち汎用品については、両社が参加する共同販売会社による共同販売が行われており、本件合併により変化が生じるものではなく、他の共同販売会社が有力な競争者として存在する。

4 本件の処理

上記の点を総合的に勘案すると、本件合併によって直ちに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はいえないと判断した。

事例2 住友化学工業(株)、日本ゼオン(株)及びサン・アロー化学(株)による塩化ビニル樹脂事業の統合(平成7年4月営業譲受け届出受理)

1 概要

本件は、塩化ビニル樹脂の共同販売会社の一つである第一塩ビ販売株式会社(以下「第一塩ビ販売」という。)グループ4社のうちの住友化学工業株式会社、日本ゼオン株式会社及びサン・アロー化学株式会社(株式会社トクヤマの100%出資会社)の3社(以下「3社」という。なお、他の1社は第一塩ビ販売から離脱する。)が、コストの低減と国際競争力の確保等を目的として、塩化ビニル樹脂事業を統合(第一塩ビ販売を母体として塩化ビニル樹脂の製造・販売・研究開発を一体的に行う会社とし、3社がそれぞれの塩化ビニル樹脂事業を譲渡)するものである。

2 一定の取引分野

塩化ビニル樹脂は、サスペンション、ペースト及びコポリマーの3種類に大別されるが、

- ① サスペンション、ペースト及びコポリマーは、いずれも塩化ビニルモノマーを重合して得られる熱可塑性樹脂であって、重合度等に違いがあるにすぎないこと、
- ② 塩化ビニル樹脂は、種々の塩化ビニル製品の原料として用いられるが、フィルムシート、床材、壁紙等については、サスペンション、ペースト及びコポリマーのいずれもが使用されていること、
- ③ サスペンションは主として少品種大量生産用途に使用され、押出し・圧延設備を使って加工するのに対し、ペーストは多品種少量生産用途に使用され、塗布設備を使って加工するのに適しているという違いはあるものの、ペーストは軟質塩化ビニル製品を製造するための1つのグレードとして位置付けられており、需要者は加工形態・ロットにより使い分けているにすぎないこと、
- ④ 海外、国内ともに通常「塩ビ」という場合には、サスペンション、ペースト及びコポリマーを包含していること、

等から、本件においては、サスペンション、ペースト及びコポリマーを合わせた塩化ビニル樹脂全体の販売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断したが、念のため、本件統合により出荷数量シェアが高くなるペーストの販売分野にも「一定の取引分野」が成立するとみて、ペーストの販売分野における競争への影響についても検討した。

(注) サスペンション、ペースト及びコポリマーの異同は、次のとおりである。

サスペンション： 塩化ビニルモノマーを重合して得られる熱可塑性樹脂であって、粒径が100ミクロン程度の粒状樹脂であり、主として押出し、圧延等の汎用樹脂加工に用いられる。

- ペースト : 塩化ビニルモノマーを重合して得られる熱可塑性樹脂であって、粒径が1ミクロン程度の粒状樹脂であり、可塑剤と混用して塗布などのペースト加工に用いられる。
- コポリマー : 塩化ビニルモノマーと酢酸ビニル等とを共重合して得られる熱可塑性樹脂であり、低温加工などに用いられる。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件統合により、塩化ビニル樹脂全体の販売分野についてみると、3社の出荷数量シェアは16.1%であるが、ペーストの販売分野についてみると、3社（ただし、うち1社はペーストを製造していない。）の生産能力シェア及び出荷数量シェアは40%を超え、国内におけるペーストのメーカーは5社から4社となる。

(2) 考慮事項

ア 塩化ビニル樹脂全体

塩化ビニル樹脂全体の販売分野についてみると、3社の出荷数量シェアは16.1%であり、他の塩化ビニル樹脂の共同販売会社との対比においてはもとより、競争メーカーとの対比でも著しく優位な地位にはない。

イ ペースト

ペーストの販売分野についてみても、国内における他の競争メーカー3社のペーストの生産能力シェアは、1社が約30%であり、他の2社がいずれも10%超であり、有力な競争者とみられる。

さらに、ペーストについては、従来は、需要が多品種少量であること、壁紙用のペーストの需要者などから品質面での要求が多いことから、海外品の影響をあまり受けなかったが、最近になって海外品の売り込みが強くなってきており、原価引下げを目的として比較的品質差の少ない床材用を中心にして輸入の増加が見込まれる。加えて、生産設備の新增設が行われたタイ及び韓国などからの輸入圧力が強まると見込まれる。

また、ペーストに対してはサスペンションのうち高重合度サスペンションが極めて有効な代替品として機能する。

4 本件の処理

上記の点を総合的に勘案すると、本件営業譲受けによって直ちに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らないと判断した。

事例3 旭化成工業㈱と㈱トクヤマによる炭化水素系イオン交換膜の共同生産会社の設立

1 概要

本件は、旭化成工業株式会社（以下「旭化成」という。）及び株式会社トクヤマ（以下「トクヤマ」という。）が、経費削減、製造原価引下げ等を目的として、共同出資により、主に製塩用電気透析装置に使用される炭化水素系イオン交換膜を製造する共同生産会社（以下「新会社」という。）を設立するというものである。

2 一定の取引分野

イオン交換膜には、フッ素系イオン交換膜と炭化水素系イオン交換膜とがあるが、①膜の薄膜化の程度、②イオン選択透過性等に差があることから、フッ素系イオン交換膜は苛性ソーダの製造工程及び燃料電池に使用され、また、炭化水素系イオン交換膜は製塩及び食品（醤油等）の脱塩等に使用されており、それぞれ用途が異なり代替性がないことから、「一定の取引分野」を異にすると判断し、本件においては、炭化水素系イオン交換膜の販売分野について検討を行った。

3 問題点及び考慮事項等

(1) 問題点

炭化水素系イオン交換膜の国内メーカーは、旭化成、トクヤマ及び旭硝子株式会社（以下「旭硝子」という。）の3社だけであり、新会社の設立により国内メーカー数が新会社と旭硝子の2社に減少する。世界的にみても、炭化水素系イオン交換膜のメーカーは、他にアイオニクス社（米国）など数社しか存在しない。

また、新会社は生産の共同化を目的とするものであるが、炭化水素系イオン交換膜の販売に関して当事会社間に結合ないし協調関係が生じることとなれば、当事会社の合算した出荷価額シェアは55.5%（製塩用炭化水素系イオン交換膜でみると出荷価額シェア約80%）と高くなり、さらに、炭化水素系イオン交換膜の輸入はほとんどない。

(2) 考慮事項

本件は、稼働率が低く、採算が悪い炭化水素系イオン交換膜製造設備を一箇所に集約することにより合理化を図るための共同生産会社の設立であって、新会社は、両出資者の委託を受けて、それぞれ両出資者から譲り受けた製造設備を用いて炭化水素系イオン交換膜の製造を行い、両出資者は、それぞれ独自に販売するものである。

また、炭化水素系イオン交換膜を使用する際には、製品の品質保証の問題もあって透析装置のメーカーが供給している炭化水素系イオン交換膜が用いられている（透析装置とこれに使用する炭化水素系イオン交換膜とは同じメーカーが生産している。）ことから、取引関係が固定化されているが、透析装置の販売については、新会社設立後も現在と変わりなく競争が行われれば、炭化水素系イオン交換膜の販売分野における競争に変化がないと考えられる。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、新会社の設立によって、炭化水素系イオン交換膜の国内メーカーの数が3社から2社に減少すること及び旭化成とトクヤマとの間で透析装置又は炭化水素系イオン交換膜の販売に関して結合ないし協調関係が生じることとなれば、両当事会社の合算シェアが極めて高くなることから、炭化水素系イオン交換膜の販売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指摘した。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社から、旭化成とトクヤマとの間で透析装置及び炭化水素系イオン交換膜の販売に関して結合ないし協調関係が生じることのないよう、炭化水素系イオン交換膜の受委託数量・価格についての情報を知り得る新会社の役職員については、新会社の運営に必要な範囲を超えて当該情報を他方の当事会社に開示しない旨の秘密保持契約を締結する等の措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に考慮すると、新会社設立によって、直ちに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らないと判断した。

事例4 小野田セメント㈱と秩父セメント㈱との合併（平成6年7月合併届出受理，10月合併）

1 概要

本件は，セメントメーカーである小野田セメント株式会社（以下「小野田セメント」という。）と秩父セメント株式会社（以下「秩父セメント」という。）とが，セメント需要の低成長化に対応するため，企業体質の強化と経営基盤の安定化等を目的として合併するものである。

2 一定の取引分野

小野田セメントを含む大手メーカー5社は，全国的に事業展開しており，これらメーカーは独自に（2社），あるいは共同販売会社を通じて（3社），全国にセメントを販売しており，本件合併により影響を受ける地域は全国となる一方で，セメントは重量物であり，販売価格に占める輸送コストの比率が高く，輸送距離に限度があるため，一般的に，各メーカーの物流体制や営業体制は北海道，東北，関東，東海，北陸，近畿，中国，四国，九州及び沖縄の各ブロックを管轄地域とする支店を単位として運営されていることから，本件においては全国及び各ブロックにおけるセメントの販売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

なお，セメントは，一般的に，ポルトランドセメント，混合セメント，特殊セメントに大別されるが，普通ポルトランドセメントの用途の範囲が非常に広いこと，ポルトランドセメントと混合セメントの用途・製造方法の違いはわずかであること等から，ポルトランドセメント及び混合セメント（以下「セメント」という。）で一つの商品分野が成立し，特殊セメントは各種類ごとに商品分野が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件合併により，合併新会社の全国におけるセメントの出荷数量シェアが23.9%かつ第1位となる。

各ブロックにおける出荷数量シェアをみると，10ブロックのうち，東北ブロック，関東ブロック及び東海ブロックにおいて合併新会社の出荷数量シェアは25%以上となる（東北ブロック29.5%，関東ブロック33.3%，東海ブロック25.3%）。

(2) 考慮事項

ア 全国における競争の状況

合併新会社は，全国における出荷数量シェアが23.9%となるが，10%台の出荷数量シェアを有する競争業者が複数存在している上，長期的にみると上位企業の出荷数量シェアは低下傾向にある。

また、ユーザーの複数銘柄購買等の影響から、合併新会社の出荷数量シェアは、当事会社の出荷数量シェアを合計したものを下回ると見込まれる。

さらに、ユーザーが輸入品を扱うことに抵抗感が薄くなってきているといわれており、韓国、台湾の供給力が強まってきていることから、今後、輸入品との競争が期待できる。

イ 各ブロックにおける競争の状況

合併新会社は、東北ブロック、関東ブロック及び東海ブロックにおいて出荷数量シェア25%以上となるが、このうち東北ブロックには25%前後の出荷数量シェアを有する競争者、20%前後の出荷数量シェアを有する競争者がそれぞれ1社存在しており、東海ブロックにも20%前後の出荷数量シェアを有する競争者が1社、10%前後の出荷数量シェアを有する競争者が複数存在している。また、関東ブロックには、20%前後の出荷数量シェアを有する競争者が1社、10%前後の出荷数量シェアを有する競争者が複数存在している。

さらに、東北ブロック、関東ブロック及び東海ブロックでの当事会社の合計出荷数量シェアは趨勢的に低下しており、特に出荷数量シェアの高くなる関東地区においてその低下の程度が大きい。

また、近年における道路網の整備により長距離輸送による安定供給が可能になり、臨海工場からタンカーによるコスト低下を図った大量輸送が可能になっていることから、隣接市場からの進出や既進出企業が供給量を拡大することができる状況にあるとみられる。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、本件合併により直ちに全国におけるセメントの販売分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえないが、東北ブロック、関東ブロック及び東海ブロックについては、当該ブロックにおけるセメントの販売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指摘した。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社において、当該ブロックの出荷数量シェアの削減のため、①保管サイロ等の第三者への譲渡を含む削減、②工事現場用サイロの第三者への譲渡を含む削減等の措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に勘案すると、本件合併によって直ちに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はいえないと判断した。

事例5 住友セメント㈱と大阪セメント㈱との合併（平成6年8月合併届出受理，10月合併）

1 概要

本件は，セメントメーカーである住友セメント株式会社（以下「住友セメント」という。）と大阪セメント株式会社（以下「大阪セメント」という。）が，それぞれ参加していた共同販売会社を解散した上，セメント需要の減少に対応するため，長期的な経営基盤の安定化と物流コストの低減等を目的として合併するものである。

2 一定の取引分野

住友セメントを含む大手メーカー5社は，全国的に事業展開しており，これらメーカーは独自に（2社），あるいは共同販売会社を通じて（3社），全国にセメントを販売しており，本件合併により影響を受ける地域は全国となる一方で，セメントは重量物であり，販売価格に占める輸送コストの比率が高く，輸送距離に限度があるため，一般的に，各メーカーの物流体制や営業体制は北海道，東北，関東，東海，北陸，近畿，中国，四国，九州及び沖縄の各ブロックを管轄地域とする支店を単位として運営されていることから，本件においては全国及び各ブロックにおけるセメントの販売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

なお，セメントは，一般的に，ポルトランドセメント，混合セメント，特殊セメントに大別されるが，普通ポルトランドセメントの用途の範囲が非常に広いこと，ポルトランドセメントと混合セメントの用途・製造方法の違いはわずかである等から，ポルトランドセメント及び混合セメント（以下「セメント」という。）で一つの商品分野が成立し，特殊セメントは各種類ごとに商品分野が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件合併により，合併新会社の全国のセメントの出荷数量シェアが18.0%かつ第2位となる。

各ブロックにおける出荷数量シェアをみると，10ブロックのうち，東海ブロック及び近畿ブロックにおいて25%以上となり（東海ブロック29.9%，近畿ブロック30.2%），四国ブロックにおいて15%以上かつ第1位となる（20.5%）。

(2) 考慮事項

ア 全国における競争の状況

合併新会社は，全国における出荷数量シェアが18.0%となるが，小野田セメント株式会社と秩父セメント株式会社の合併による新会社に次ぐ第2位であり，他に10%台の出荷数量シェアを有する競争者が複数存在している上，長期的にみると上位企業の出荷数量シェアは低下傾向にある。

イ 各ブロックにおける競争の状況

合併新会社は、東海ブロック及び近畿ブロックにおいて出荷数量シェアが約30%となり、四国ブロックにおいて出荷数量シェアが15%以上かつ第1位となるが、東海ブロックには小野田セメント株式会社と秩父セメント株式会社の合併による新会社が25%台の出荷数量シェアを有することとなる上に、10%台の出荷数量シェアを有する競争者が3社存在し、近畿ブロックには10%台の出荷数量シェアを有する競争者が3社存在し、四国ブロックには僅差で第2位となる出荷数量シェアを有する競争者が存在している。

また、当事会社の合計出荷数量シェアは、東海ブロック及び四国ブロックでは横ばい傾向にあるが、近畿ブロックでは低下傾向にあり、また、ユーザーの複数銘柄購買等の影響から、合併新会社の出荷数量シェアは、当事会社の出荷数量シェアを合計したものを下回ると見込まれる。

さらに、ユーザーが輸入品を扱うことに抵抗感が薄くなってきているといわれており、韓国、台湾の供給力が強まってきていることから、今後、輸入品との競争が期待でき、特に東海ブロックは輸入品の流入が多い。

また、近年における道路網の整備により長距離輸送による安定供給が可能になり、臨海工場からタンカーによるコスト低下を図った大量輸送が可能になっていることから、隣接市場からの進出や既進出企業が供給量を拡大することができる状況にあるとみられる。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、本件合併により直ちに全国におけるセメントの販売分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえないが、東海ブロック及び近畿ブロックについては、当該ブロックにおけるセメントの販売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指摘した。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社において、当該ブロックの出荷数量シェアの削減のため、①保管サイロ等の第三者への譲渡を含む削減、②工事現場用サイロの第三者への譲渡を含む削減の措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に勘案すると、本件合併によって直ちに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はいえないと判断した。

事例6 日本電信電話㈱及びNTT移動通信網㈱等によるPHSサービスの共同事業会社の設立

1 概要

本件は、日本電信電話株式会社（以下「NTT」という。）及び携帯電話サービス事業を行うNTT移動通信網株式会社、NTT北海道移動通信網株式会社、NTT東北移動通信網株式会社等（以下、これらを総称して「ドコモ」という。）が、共同出資により、全国を北海道、東北、関東・信越、東海、北陸、関西、中国、四国及び九州・沖縄の9つのブロックに分けて、各ブロックに簡易型携帯電話（以下「PHS」という。）サービス事業を行う会社（以下「新会社」という。）を設立するというものである。

2 一定の取引分野

PHSと携帯電話とは、基本料、通信料、端末価格に大きな差があるが、高速移動中の使用可能性、利用地域の広狭を除くと基本的に機能は同一である。

また、将来的にみると、①携帯電話の基本料・通話料については、現在、基地局設置コストが下がる現象があり、これにより、PHSの料金水準に近づく可能性があること、②携帯電話の端末価格については、現在、価格低下の傾向が見られること、③PHSの利用可能地域については、当初は限定されているものの、その後エリアが拡大し携帯電話のエリアに接近していくと見込まれること等から、携帯電話とPHSの区別は薄れるとみられている。

これらのことから、本件においては、携帯電話とPHSのサービス分野（以下「携帯電話等サービス分野」という。）に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項等

(1) 問題点

ア ドコモによる新会社の株式所有による影響

携帯電話サービス事業者は、各ブロックに2～4社ずつ存在するが、ドコモは、各ブロックにおいてそれぞれ約5～7割のシェア（契約台数ベース）を有している。

PHSサービス事業者は携帯電話サービス事業者と競争関係に立つが、PHSサービス事業の免許はブロックごとに3以内しか与えられないことから、そのうちの1社である新会社とドコモとの間に結合関係が生じれば、携帯電話等サービス分野における競争単位が1社減ることとなる。

イ NTTによる新会社の株式所有による影響

NTTは現在のところ全国的通信網を有する唯一の事業者であり、特にその公衆網は、実質的にほとんどすべてのユーザーを対象とし、極めて利便性の高いネットワークとなっている。このような事情から、NTTの公衆網に接続することなくPHSサービス事業を営むことは、著しく困難な状況にある。このため、NTTと新会社の間に結合関係が生じ、新会社がNTTとの結合関係を利用することとなれば、

新会社は、携帯電話等サービス分野において取引条件等で他の新規参入業者よりも優位に立つこととなる。

(2) 考慮事項

ア ドコモによる新会社の株式所有による影響について

本件は、PHSサービス事業という新規の事業分野への進出のために共同出資会社を設立するものであるが、他に有力な競争者が同分野への参入を予定している。

また、ドコモの「範囲の経済性」を考慮する必要性があり、通信事業においてNTTに対する有力な競争相手を育成するという観点からは、ドコモが携帯電話サービスに併せPHSサービスも提供することが望ましい。

イ NTTによる新会社の株式所有による影響について

NTTは、PHSサービス事業に必要な交換機及び専用線の供給について、新会社を含むすべてのPHSサービス事業者に平等に供給するとしている。

また、郵政省が公表した「簡易型携帯電話システム（PHS）の事業化の在り方について」においても、公衆網事業者（NTTはこれに当たる。）は、PHSサービス事業者を公平に接続できるようにすべきことが挙げられている。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、新会社とNTT及びドコモとの間に結合関係が生じることとなれば、携帯電話等サービス分野における競争に与える影響が大きく、携帯電話等サービス分野における競争を実質的に制限することとなると懸念される旨の指摘を行った。

また、NTTと新会社との直接の結合関係を解消しても現状ではNTTが直接・間接にドコモの株式のほとんどを所有していることから、ドコモを通じた間接の結合関係は残ることを考慮して、NTTとPHSサービス事業者との取引の公正化を図る必要がある旨の指摘を行った。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社から、

- ① NTTは、株式所有によって新会社の経営方針等に影響を及ぼすことのない程度に株式所有比率を引き下げること、
- ② NTTは、PHSサービス事業者の事業展開を円滑にするため、各PHSサービス事業者との接続及び取引については、公平かつ適切な条件で行うこと、
- ③ 新会社は、NTTの購買力を利用することのないようNTTとの共同資材調達を行わず、また、NTTの販売力を不当に利用するような営業活動は行わないこと、等を内容とする措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に考慮すると、新会社設立によって、直ちに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らないと判断した。

事例7 北大阪花き地方卸売市場及び南大阪花き地方卸売市場の開設に伴う卸売業者の統合（鶴見市場関係2社：平成6年5月営業譲受け届出受理，7月営業譲受け，泉大津市場関係1社：平成5年8月営業譲受け届出受理，10月営業譲受け）

1 概要

本件は，花き卸売市場の整備と集荷力の強化を目的として，大阪府下に所在する花き卸売業者21社（22市場）のうち16社（17市場）を新設会社3社に統合し（16社のうち11社から新設会社3社が営業を譲り受け，5社は仲卸業者に転換する。なお，他の5社は引続き花き卸売業者として営業を続ける。），新設会社3社のうち2社（以下，一方を「A社」といい，他方を「B社」という。）が第3セクター方式によって設立された株式会社大阪鶴見フラワーセンターの開設する北大阪花き地方卸売市場（以下「鶴見市場」という。）に入場し（卸売業者2社制），うち1社（以下「C社」という。）が第3セクター方式によって設立された株式会社大阪泉大津市フラワーセンターの開設する南大阪花き地方卸売市場（以下「泉大津市場」という。）に入場する（卸売業者1社制）ものである。

2 一定の取引分野

大阪府下における花き卸売市場は，それぞれの距離別の供給比率及び参集する小売買参人（卸売市場におけるセリへの参加者）比率から判断すると，おおむね，規模の大きい市場では半径20km程度，規模の小さい市場では半径15km程度の地域をその主たる供給地域としている。

本件においては，統合される花き卸売業者の取引先である小売買参人が鶴見市場に入場する卸売業者2社又は泉大津市場に入場する卸売業者との取引を継続するとみて，鶴見市場又は泉大津市場から半径20km以内の範囲における花きの卸売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

ア 鶴見市場関係

A社の花き取扱額シェア（卸売市場から半径20km以内の範囲に所在する小売買参人に対する花きの卸売に係る取扱額でみたシェア）が29.2%となり，B社の花きの取扱額シェアが22.7%となる。

イ 泉大津市場関係

C社の花き取扱額シェアが39.1%となる。

(2) 考慮事項

ア 鶴見市場関係

鶴見市場では，A社及びB社が花き卸売業者として入場する複数制が採用されており，これら卸売業者間で競争が行われることに加えて，鶴見市場から直線距離で

14 km地点に大阪花き園芸地方卸売市場（兵庫県生花株式会社）及び同27 km地点に泉大津市場が存在し、これらの花き卸売市場の花き卸売業者との間で競争が行われるが、鶴見市場から半径20 km以内の範囲において、前者が約22%，後者が約17%の花きの取扱額シェアを有し、他に有力な競争者が存在する。

イ 泉大津市場関係

泉大津市場では、C社が花き卸売業者として入場する単数制が採用され、その花きの取扱額シェアは39.1%と高いが、泉大津市場から直線距離で27 km地点に鶴見市場及び同28 km地点に大阪花き園芸地方卸売市場が存在し、これらの花き卸売市場の花き卸売業者との間で競争が行われるが、泉大津市場から半径20 km以内の範囲において、鶴見市場のA社及びB社がそれぞれ、約25%，約19%のシェアを有するほか、大阪花き園芸地方卸売市場も約8%のシェアを有し、他に有力な競争者が存在する。

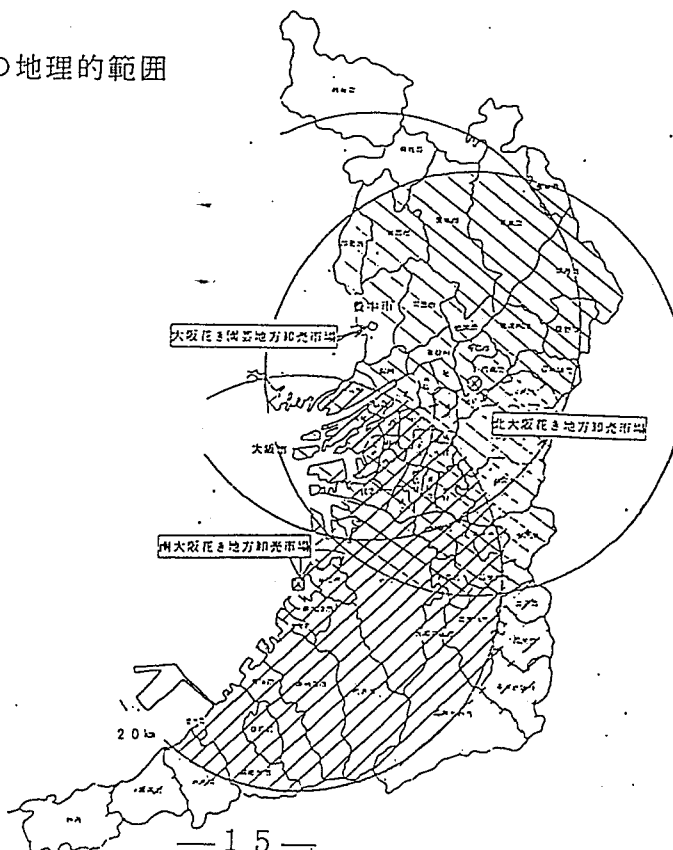
ウ 当事会社の措置等

本件統合に当たり、卸売市場の公共性に鑑み、各新会社にあっては、小売買参人を不当に差別せず、また、小売買参人が他の花き卸売業者と取引することを制限するなどの行為はしない旨、市場開設者にあっては、各市場内に設置される運営協議会を活用するなどして、統合後の市場運営について公正かつ自由な競争が維持されるよう配慮するとともに、小売買参人の登録に当たっては、小売買参人が希望する市場に登録することとし、2重、3重の登録やその変更を妨げない旨等を申し出ている。

4 本件の処理

上記の点を総合的に勘案すると、本件統合により直ちに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らないと判断した。

（参考）一定の取引分野の地理的範囲



事例 8 生コンクリート製造業者による共同生産会社の設立（平成 7 年 3 月営業譲受け届出受理，4 月営業譲受け）

1 本件の概要

本件は，北海道旭川市近郊の上川北部生コンクリート協同組合（以下「上川北部協組」という。）の組合員である名寄生コンクリート株式会社（名寄工場），有限会社名寄高圧コンクリート興業及び株式会社真鍋コンクリート（以下「3 社」という。）が，同協同組合の組合員である山一生コンクリート株式会社（以下「山一生コン」という。）の出資も得て，生コンクリート工場の集約化を目的として，共同出資により 3 社の共同生産会社（以下「新会社」という。）を設立するというものである。

2 一定の取引分野

上川北部協組は生コンクリートの共同販売を行っており，その販売地域は同協同組合の地区内に限られているため，本件においては，同協同組合の地区における生コンクリートの販売分野に「一定の取引分野」が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項等

(1) 問題点

協同組合が行う共同販売等の共同経済事業は，一定の要件の下に独占禁止法の適用が除外されているが，組合員の株式所有等については適用除外とはなっていない。

また，共同販売事業が行われている場合，これに参加している組合員間に販売面における競争は原則として存在しないが，生産面における競争は行われており，生産量の多寡が販売シェアの割当ての変更を通じて販売面に影響する上，組合員は共同経済事業に参加しないこととしたり，協同組合から脱退することもできることから，組合員は潜在的な競争関係にあるところ，新会社設立によって上川北部協組の地区における生コンクリート販売に関して，3 社の間に結合ないし協調関係が生じることとなれば，3 社の合算した出荷数量シェアが 28.6% となる。

また，生コンクリート工場の集約とは関係のない山一生コンが新会社に出資しており，新会社設立によって，山一生コンと 3 社との間に結合ないし協調関係が生じる可能性もある。

(2) 考慮事項

上川北部協組の地区に隣接する旭川地区から，同協同組合の地区内における生コンクリートよりも安価な生コンクリートが流入しており，同地区における生コンクリートの価格に対する牽制力となっている。

また，本件は 3 社の生コンクリート工場が老朽化したこともあって，合理化のために生コンクリート工場の集約化を図るために行われるものであり，生コンクリートの製造コストの削減が図られれば競争の促進に資すると考えられる。

さらに，3 社は，上川北部協組による割決（共同販売事業を行う協同組合が受注し

(3) 事前相談に対する判断

(4) 当事会社の対応

4 本件の処理

(参考) 上川北部協組の地区

