

## 平成19年度における主要な企業結合事例について

平成20年6月13日  
公正取引委員会

公正取引委員会では、企業結合審査の透明性・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や事前相談への対応方針を「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下「企業結合ガイドライン」という。）や「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」として策定・公表（それぞれ平成19年3月に改定）するとともに、これまでの主要な企業結合事例に係る審査結果について取りまとめて公表してきたところである。

本年度についても、平成19年度における主要な企業結合事例に係る審査結果を公表するとともに、同年度の企業結合事例に係る関連データを提示することとした。

公正取引委員会では、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の審査結果等を併せて活用することを期待している。

問い合わせ先 公正取引委員会事務総局経済取引局企業結合課  
電話 03 - 3581 - 3719（直通）  
ホームページ <http://www.jftc.go.jp>

## 平成19年度における主要な企業結合事例

事例1	(株)日立製作所とGeneral Electric社による原子力事業の統合	1
事例2	三菱ウェルファーマ(株)と田辺製薬(株)との合併	4
事例3	旭化成ケミカルズ(株)及び日本化薬(株)の産業用火薬事業の統合	13
事例4	新日本製鐵(株)による王子製鉄(株)の株式取得	24
事例5	サンエツ金属(株)による新日東金属(株)からの事業の全部の譲受け	29
事例6	(株)島津製作所による三菱重工業(株)のターボ分子ポンプ事業の統合	35
事例7	TDK(株)によるアルプス電気(株)からの磁気ヘッド製造事業用の固定資産の譲受け	39
事例8	(株)トプコンによる(株)ソキアの株式取得	44
事例9	(株)三交ホールディングスによる名阪近鉄バス(株)の株式取得	50
事例10	(株)メディセオ・パルタックホールディングスによる(株)コバシヨウの株式取得	55
事例11	A社とB社の事業統合	64
参考1	平成19年度における合併,分割,事業譲受け等の届出受理件数及び株式所有報告書の提出件数	69
参考2	平成19年度の企業結合審査の実績について	70

(注1)各事例の掲載順は,当事会社の取扱製品の日本標準産業分類上の順序による(事例11を除く。)

(注2)各事例では,アルファベット等(A, B, C, , , 等)に置き換えることにより,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。

(注3)各事例に記載の市場規模,市場シェア,行為後HHI,HHIの増分等の数字は,当事会社から提出された資料に基づいて算出したものを,当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,原則として5%単位で表記している。

## 事例 1 (株)日立製作所と General Electric 社による原子力事業の統合

### 第 1 本件の概要

本件は株式会社日立製作所(以下「日立製作所」という。)と General Electric 社(以下「GE 社」という。)が世界レベルで原子力関連の事業部門の統合を行うこととしており、このうち日本については、日立製作所が新たに設立した会社に自社の原子力関連の事業部門の吸収分割を行い、GE 社が当該会社に対し出資を行うこと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 条の 2 である。

### 第 2 一定の取引分野

#### 1 製品概要

原子炉を制御するための冷却材及び減速材に軽水(普通の水)を使用する原子炉を「軽水炉」といい、さらに、冷却方式の違いにより「沸騰水型」と「加圧水型」に大別される。原子炉内で冷却水が沸騰して生じた蒸気が直接タービンに供給される方式の原子炉を沸騰水型といい、原子炉内を循環する加圧された冷却水(一次冷却材)の熱が蒸気発生器を介して二次冷却材に伝えられ、二次冷却系の冷却水が沸騰して生じた蒸気がタービンに供給される方式の原子炉を加圧水型という。

#### 2 当事会社の事業内容

当事会社は、沸騰水型軽水炉(以下「沸騰水型」という。)を設置する原子力発電所の設計・建設事業(以下「プラント供給事業」という。)及び保守サービス事業を行っているが、加圧水型軽水炉(以下「加圧水型」という。)を設置する原子力発電所については、いずれの事業も行っていない。

また、原子力発電所への燃料供給事業については、平成 13 年に日立製作所、GE 社及び競争事業者の 3 社によって Global Nuclear Fuel 社(以下「GNF 社」という。)を設立して事業統合しており、GNF 社を通じて沸騰水型を設置する原子力発電所の燃料供給事業を世界的に営んでいるところ、我が国でも、GNF 社の日本法人を通じて、その製品が販売されている。

#### 3 一定の取引分野の画定

原子炉には、沸騰水型と加圧水型が存在するが、原子炉としての機能には大きな差はないものの、設計が大きく異なり、仮に異なる炉型を導入することとした場合には多大な負担が伴うことから、既に採用炉型を決定している国内の一般電力事業者にとって、他方の炉型を選択することは現実的でなく、沸騰水

型，加圧水型それぞれのプラント供給事業の間には代替性はない。また，保守サービスについても，沸騰水型と加圧水型とでは，製品仕様，技術等が異なるため，代替性はない。このため，沸騰水型プラント供給事業及び保守サービス事業について商品の範囲を画定した。

また，沸騰水型プラント供給事業及び保守サービス事業については，各事業者は全国を事業地域としている状況にあり，製品特性等からみて特段の事情も認められないことから，地理的範囲は全国で画定した。

### **第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討**

#### **1 沸騰水型のプラント供給に係る発注先の選定**

沸騰水型プラントの需要者は，沸騰水型を採用している電力会社等である。

需要者は，沸騰水型プラントの発注先の選定に当たっては，国内の拠点が整備されており，稼働後の保守サービスの適切な供給が期待できる事業者を優先しており，その結果，主に国内事業者に発注している。また，沸騰水型プラントにおける過去の受注実績についてみると，国内事業者が単独でプラント供給を行うことが可能となった昭和50年代以降，一部の例外的なケースを除けば，国内事業者だけで受注している。

#### **2 沸騰水型の保守サービスに係る発注先の選定**

沸騰水型を採用している電力会社等の需要者は，保守サービスの発注先の選定について，原則として，安全性の観点から，当該プラントを供給した事業者に発注しているが，一定の程度の保守業務であれば，需要者自らが行っている。しかし，GE社が供給した沸騰水型プラントに係る保守サービスについては，対応の迅速性の観点から，主に国内事業者に発注している。ただし，GE社が保有している新しい技術やノウハウを有している技術が求められる場合については，GE社に発注している。

### **第4 独占禁止法上の評価**

#### **1 沸騰水型プラント供給事業**

当事会社のうち，日立製作所は国内において，沸騰水型プラント供給事業を行っている。他方，GE社は，現在，国内では沸騰水型プラント供給事業を行っていないが，海外市場では，当該事業を行っていることから，国内の当該事業において潜在的な競争事業者の立場にある。

しかし，GE社は，既に国内事業者（日立製作所及び競争事業者）に沸騰水型プラントに係る技術を移転しているため，国内事業者との間には技術差はなく，需要者は，前記のとおり国内の拠点が整備されており，稼働後の保守サー

ビスの適切な供給が期待できる事業者を優先しており、その結果、主に国内事業者に発注していることから、潜在的競争事業者としてのGE社の競争圧力は非常に小さく、本件統合が競争に及ぼす影響は少ないと考えられる。

したがって、当事会社の単独行動及び当事会社と競争事業者の協調的行動により、沸騰水型プラント供給事業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 沸騰水型の保守サービス事業

需要者は、基本的には当該プラントを納入した事業者に保守サービスを発注しているが、対応の迅速性という観点から、国内事業者を優先しているために、GE社が供給した沸騰水型プラントに係る保守サービスについては、主に国内事業者が受注している。

また、GE社は、技術面で優位にある保守サービス事業を受注しているものの、そうした分野は一部に限られていることから、国内事業者と競合し得る分野におけるGE社の潜在的競争圧力も非常に小さく、本件統合が競争に及ぼす影響は少ないと考えられる。

したがって、当事会社の単独行動及び当事会社と競争事業者の協調的行動により、沸騰水型の保守サービス事業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5 結論

以上の状況から、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 三菱ウェルファーマ(株)と田辺製薬(株)との合併

### 第 1 本件の概要

本件は、医療用医薬品の製造販売事業を営む三菱ウェルファーマ株式会社（以下「三菱ウェルファーマ」という。）と、同事業を営む田辺製薬株式会社（以下「田辺製薬」という。）が合併すること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 医療用医薬品の概要等

医療用医薬品とは、医師若しくは歯科医師によって使用され又はこれらの者の処方せん若しくは指示によって使用されることを目的として供給される医薬品をいう。

医療用医薬品の製造販売については、薬事法の規定により、品目ごとに、臨床試験の試験成績に関する資料等を添付の上で事前に厚生労働大臣に申請し、同大臣の承認を得ることが義務付けられている。

基礎研究の開始から臨床試験等を経て新薬が発売されるまでには、通常、少なくとも 10 年程度を要する。他方、後発医薬品（いわゆるジェネリック医薬品）の場合には、先発医薬品と同一成分であることから基礎研究や臨床試験等が省略でき、発売までの準備期間は通常 2 ～ 3 年程度である。

医療用医薬品は、通常、製薬会社から卸売業者を経て医療機関等に販売されている。

#### 2 医療用医薬品の価格について

##### (1) 薬価について

薬価とは、健康保険法に基づき厚生労働省が定める医療用医薬品の公定価格であり、医療機関等が使用した医薬品について、健康保険から医療機関等に対して支払われる診療報酬等の基準となる価格である。薬価は医薬品の品目（銘柄・剤型・容量）別に定められている。

##### (2) 仕切価格等について

製薬会社の卸売業者に対する販売価格は、仕切価格と呼ばれる。業界の慣行として、製薬会社各社は、仕切価格については銘柄ごとに一律の額を採用しており、取引先ごとに仕切価格を変えることは行われていない。

また、製薬会社は、卸売業者に対し、取扱量や目標達成率等に応じて、「リベート」(注 1)及び「アローアンス」(注 2)と呼ばれる金員を支払っている。

これらにより、卸売業者は、実質的には仕切価格よりも低い価格で製薬会社から医療用医薬品を仕入れている実態にある。

なお、各製薬会社の仕切価格、リベート並びにアローアンスの額及び率は公表されていない。

(注1)「リベート」とは、重点品目の販売、卸売業者の購入総額等に応じて支払われる金員であって、経理上、仕切価格の修正として処理されるものをいう。

(注2)「アローアンス」とは、販売目標の達成率等に応じて支払われる金員であって、経理上、販売促進費として処理されるものをいう。

### 3 医療用医薬品の分類方法等

一定の取引分野の画定に当たっては、A T C分類法(Anatomical Therapeutic Chemical Classification System)による分類を参考にした。

A T C分類法は、医薬品の市場調査の基礎となる統一的分類方法を確立する目的で設定され、国際的に使用されている分類法であり、その分類上の基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症、用途、科学的組成、作用メカニズム等である。

A T C分類法では、医薬品にレベル1からレベル3(一部はレベル4)までの記号(A T Cコード)を付して分類を行う。A T Cコードの具体例は下表のとおり。

[ A T Cコードの具体例 ]

レベル	具体例	
	A T Cコード	名称
1 (大分類)	J	一般的全身性抗感染剤
2 (中分類)	J07	ワクチン類(トキシイドを含む。)
3 (小分類)	J07A	単一ワクチン類
4 (詳細分類)	J07A2	破傷風トキシイド

(注)レベルが1から4に進むにつれて分類が細分化される。

A T C分類法では、分類の最小単位は原則として小分類であるが、小分類では分類しきれない一部の場合にのみ、小分類の下位に詳細分類が設定される。

### 4 一定の取引分野の画定

#### (1) 商品範囲

A T C分類法で同一の小分類に属する医薬品は、多くの場合、作用部位、効能効果、作用メカニズム、用途等において共通性を有し、需要者にとって

代替性を有することから、当事会社が販売している医療用医薬品のほとんどについてはATC分類法の小分類の範囲で商品範囲を画定した。ただし、以下の3種の小分類に属する商品については、需要者にとっての代替性の観点から、小分類の範囲とは異なる商品範囲を画定した。

#### ア 単一ワクチン類

単一ワクチン類については、対応する疾患に応じて、小分類の下位に更に詳細分類が設定されており、異なる詳細分類に属する単一ワクチン類は用途が異なるため、需要者にとって代替性がない。このため、単一ワクチン類については、詳細分類の範囲をもって商品範囲を画定した。

なお、単一ワクチン類の下位分類たる詳細分類のうち、破傷風の予防薬である後記第3 - 2の破傷風トキソイドについては、破傷風予防という効果の点では、混合ワクチン類の一種である破傷風混合ワクチン等も同等の効果の有する。しかし、破傷風混合ワクチン等の価格は破傷風トキソイドの価格の2倍ないし3倍程度高いことから、破傷風トキソイドの価格が相当程度上昇したとしても、通常、破傷風混合ワクチン等への需要代替が起きることはないと考えられる。よって、破傷風混合ワクチン等は、破傷風トキソイドとは異なる商品範囲に属するものと評価した。

#### イ 全身性止血剤

ATC分類で全身性止血剤に属する医薬品のうち、三菱ウェルファーマ等7社が販売している「トロンビン」は、下表のとおり、その他の全身性止血剤とは効能・効果、作用メカニズム及び用法が異なるため、需要者にとって、両者間には代替性がないと考えられる。

また、三菱ウェルファーマが製造販売する医薬品は、ATC分類では全身性止血剤には含まれないが、その他の全身性止血剤をベースにビタミン類を加えた配合剤であり、下表のとおり、基本的な効能・効果、有効成分、作用メカニズム及び用法は、トロンビン以外の全身性止血剤と同様である。

	トロンビン	その他の全身性止血剤	医薬品
主な効能・効果	通常の結さつ（注）によって止血困難な小血管、毛細血管及び臓器からの出血	毛細血管抵抗性の減弱及び透過性の亢進による出血あるいは出血傾向	毛細血管抵抗性の減弱及び透過性の亢進による出血あるいは出血傾向
有効成分	血中のフィブリノゲン（繊維素元）	有効成分 a が細血管に作用して、血管透過性	有効成分 a が細血管に作用して、血管透過性

	トロンビン	その他の全身性止血剤	医薬品
及び作用メカニズム	に作用してフィブリン(繊維素)を生成し,血液凝固により止血する。	亢進を抑制し,血管強化により止血する。	亢進を抑制し,血管強化により止血する。 また,ビタミン類が血管強化を促し,血液凝固の原因物質を増加させる。
用法	通常,出血局所に直接,溶液を噴霧等するか,又は粉末のまま撒布する。	経口投与,注射又は点滴	経口投与

(注)止血のため,手術糸等を結ぶこと。

以上より,全身性止血剤等については, トロンビン, トロンビン以外の全身性止血剤に医薬品 を加えたもの(以下「特定全身性止血剤」という。)のそれぞれについて商品範囲を画定した。

なお,特定全身性止血剤と一部の用途において代替可能な商品として,抗プラスミン剤があるが,特定全身性止血剤と比較すると,止血に関する作用メカニズムが異なっているほか,眼科領域,糖尿病及び高血圧性疾患に係る使用については,特定全身性止血剤のみが効能・効果を有し,抗プラスミン剤はこれに代替できない。

これらの点を踏まえ,特定全身性止血剤の使用数量のうち,抗プラスミン剤により代替可能な割合を推計したところ,約20%であった。

以上より,抗プラスミン剤は,特定全身性止血剤とは異なる商品範囲を構成する可能性が高い(注)と判断した。

(注)商品範囲としての特定全身性止血剤に抗プラスミン剤が含まれるかどうかについては,より詳細な検討を行う前に当事会社より問題解消措置の申出があったことから,抗プラスミン剤を含めずに商品範囲を画定し,審査を行った。

#### ウ その他の中枢神経系用剤

その他の中枢神経系用剤については,詳細分類は設定されていないが,この小分類は,その名称が示すとおり他に分類されない中枢神経系用剤を便宜上まとめたにすぎないものであり,作用部位,効能効果,作用メカニズム,用途等において共通性を有しないものが含まれていることから,需要者にとっての代替性の観点から更に細分化して商品範囲を画定した。

その他の中枢神経系用剤に属する商品として,三菱ウェルファーマは医薬品 を,田辺製薬は医薬品 をそれぞれ販売しているが,下表のとおり,

両者は効能・効果が異なり，需要者にとって代替性はないと考えられることから，それぞれ別個の商品範囲に属するものと判断した。

	医薬品	医薬品
効能・効果	脳梗塞急性期に伴う，神経症候，日常生活動作障害，機能障害の改善	脊髄小脳変性症（注）における運動失調の改善

（注）運動を司る小脳・脊髄等の神経が，外傷などの明らかな原因がないにもかかわらず変性し破壊され，これにより運動失調や自律神経障害等が起きる疾患の総称。

## （２）地理的範囲

各製薬会社の医療用医薬品はいずれも全国で販売されており，需要者にとって選択可能な製薬会社の範囲が地理的条件によって異なる状況にはないことから，地理的範囲は全国とした。

## 第３ 本件企業結合が競争に与える影響の検討

### １ 検討を要する商品について

前記第２ - ４のとおり画定された一定の取引分野のうち，当事会社間に競争関係があり，かつ，水平型企业結合のセーフハーバーに該当しない破傷風トキソイド及び特定全身性止血剤の取引分野について，本件企業結合が競争に与える影響を検討した。

### ２ 破傷風トキソイドについて

#### （１）市場規模

破傷風トキソイドに係る平成１８年度の市場規模は約２５億円である。

#### （２）市場シェア・HHI

破傷風トキソイドの販売に係る市場シェアの状況は下表のとおりであり，行為後のHHIは約３，８００，HHIの増分は約３００である。

順位	会社名	シェア
１	A社	約５０％
２	三菱ウェルファーマ	約３５％
３	B社	約１０％
４	田辺製薬	約５％
５	C社	約２％

順位	会社名	シェア
	その他	約3%
(2)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(注) 平成18年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### (3) 製造元

当事会社ら破傷風トキソイドの販売元の多くは、ワクチン・トキソイド等の製造業者に製造を委託している。

なお、破傷風トキソイドについては、製造元が厚生労働大臣の製造販売承認を受けており、販売元は同承認を必要としないため、これを受けていない。

### (4) 製品差別化の有無

破傷風トキソイドについては、いずれの製薬会社の製品も同一菌種から製造されており、同質性が高いため、特に差別化が図られているものではない。

### (5) 参入について

前記(3)のとおり、破傷風トキソイドについては、販売元の多くがワクチン・トキソイド等の製造業者に製造を委託している。このため、製造元から供給を受けることにより、破傷風トキソイドの販売元として参入することは容易かつ短期間に行える。

### (6) 取引実態

卸売業者は、通常、複数の販売元の医薬品を取り扱っており、仕入先製薬会社を切り替えることは比較的容易である。

卸売業者は、販売元に対して通常定点発注(在庫量が一定量を下回ると不足分を発注する方法)を行っており、発注頻度はほぼ毎日である。

## 3 特定全身性止血剤について

### (1) 市場規模

特定全身性止血剤に係る平成18年度の市場規模は約35億円である。

### (2) 市場シェア・HHI

特定全身性止血剤の市場シェアの状況は下表のとおりであり、行為後のHHIは約7,300、HHIの増分は約800である。

順位	会社名	シェア
1	田辺製薬	約80%
2	三菱ウェルファーマ	約5%
3	D社	0～5%
4	E社	0～5%
5	F社	0～5%
	その他	0～5%
(1)	当事会社合算	約85%
	合計	100%

(注) 平成18年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### (3) 参入・退出の状況等

過去10年間の新規参入者は2社ある。このうちの1社はD社であり、参入後数年で順調にシェアを伸ばし、前記のとおり第3位のシェアを獲得するに至っている。

また、過去5年間に市場から退出した競争事業者は1社ある。

特定全身性止血剤については、先発医薬品に係る特許は既に存続期間を満了しており、参入に特段の障害はない。

### (4) 隣接市場からの競争圧力

前記第2-4(1)イのとおり、特定全身性止血剤と一部の用途において代替可能な商品として、抗プラスミン剤がある。前記のとおり、特定全身性止血剤の使用数量のうち、抗プラスミン剤で代替可能な割合は約20%と推計され、両者は別の市場を構成する可能性が高いと評価されるが、抗プラスミン剤は、一定の競争圧力を有すると考えられる。

### (5) 取引実態

卸売業者は、通常、複数の販売元の医薬品を取り扱っており、仕入先製薬会社を切り替えることは比較的容易である。

## 第4 独占禁止法上の評価

### 1 破傷風トキソイド

#### (1) 単独行動による競争の実質的制限について

ア 当事会社合算シェアは約40%(第2位)となるものの、A社というシ

- エア約50%（第1位）を有する有力な競争者が存在する。
- イ 既存の製造元から供給を受けることにより、破傷風トキソイドの販売元としての参入は容易かつ短期間に行える。
- ウ 田辺製薬のシェアは約5%と比較的少なく、本件合併の市場構造への影響は大きくないと考えられる。
- エ 破傷風トキソイドは同質的な商品であり、医療機関等による使用銘柄の切替えは容易と考えられる。
- 以上のことから、当事会社の単独行動により、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考えられる。

（2）協調的行動による競争の実質的制限について

前記（1）イ及びウのほか、製薬会社各社の仕切価格、リベート及びアローアンスは公表されておらず、卸売業者への実質的な販売価格は外部から容易には察知しがたいと考えられることから、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考えられる。

## 2 特定全身性止血剤

（1）単独行動による競争の実質的制限について

田辺製薬のシェア・順位は約80%・第1位、三菱ウエルファーマのシェア・順位は約5%・第2位であって、行為後シェア・順位は約85%・第1位と非常に高くなる。

これに対し、競争事業者のシェアはいずれも5%未満と低く、事業規模も小さいことから、牽制力として十分とは評価しがたい。

また、特定全身性止血剤の一部の用途については、抗プラスミン剤が代替可能であるものの、代替可能と考えられる割合は約20%であり、一定の競争圧力は有するものの、牽制力として十分とはいえないおそれがある。

よって、当事会社の単独行動により、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なるおそれがあると考えられる。

（2）協調的行動による競争の実質的制限について

製薬会社各社の仕切価格、リベート及びアローアンスは公表されておらず、卸売業者への実質的な販売価格は外部から容易には察知しがたいと考えられるものの、当該一定の取引分野における当事会社合算シェアは約85%となる一方、競争事業者のシェアはいずれも5%未満と低く、実質的に1社の有力な事業者が市場シェアが集中することとなる。そのため、他の競争者にとって市場シェアの集中する当事会社の行動を予測しやすくなると考えら

れる。

また、競争事業者は、市場シェアがいずれも5%未満と低く、多くはジェネリック医薬品メーカーであり事業規模も小さいことから、価格を引き下げて市場シェアを拡大し、競争者の市場シェアを奪うことができる余地は限られると考えられる。

以上のことから、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なるおそれがあると考えられる。

## 第5 当事会社が申し出た問題解消措置

本件合併について、特定全身性止血剤に関して検討を行っている過程で、当事会社は、以下の問題解消措置を採ることを申し出た。

「三菱ウェルファーマが製造販売するすべての特定全身性止血剤について、これらに係る厚生労働大臣の製造承認（商標を含む。）を、第三者たる製薬会社に承継させる。当該承継の基本合意は、本件合併の実行日前までに締結し、その後、可能な限り速やかに承継を実行する。」

## 第6 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

厚生労働大臣の製造承認を第三者たる製薬会社に承継させることにより、承継の対象たる特定全身性止血剤の製造販売を行うことができるのは当該第三者のみとなり、当事会社はこれを行うことができなくなる。

これにより、特定全身性止血剤については、本件合併による当事会社のシェアの増加はなくなり、前記第4 - 2記載の問題点は解消されることが考えられる。

## 第7 結論

以上の状況から、当事会社が申し出た措置が確実に実施された場合には、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3 旭化成ケミカルズ㈱及び日本化薬㈱の産業用火薬事業の統合

### 第1 本件の概要

#### 1 本件の概要

本件は、旭化成ケミカルズ株式会社（以下「旭化成ケミカルズ」という。）と日本化薬株式会社（以下「日本化薬」という。）が共同出資会社を設立して、産業用火薬事業を統合することを計画したものである（注）。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第16条である。

（注）本件では、事前相談終了後、当事会社の都合により、会社分割の方法によって共同出資会社に統合された。したがって、関係法条は独占禁止法第10条及び第15条の2となるが、この統合方法の変更は、競争上の判断に実質的な影響を及ぼすものではない。

#### 2 統合スキーム

旭化成ケミカルズは、自社で生産した産業用火薬を100%子会社である旭化成ジオテック株式会社を通じて販売している。

日本化薬は、自社で生産した産業用火薬及び100%子会社である北洋化薬株式会社で生産した産業用火薬を100%子会社である株式会社カヤテックを通じて販売している。

本件では、共同出資会社を設立して、これらの両社グループ会社を含め、産業用火薬事業を統合しようとするものである。

### 第2 一定の取引分野

#### 1 産業用火薬の概要

産業用火薬は、爆薬と雷管の2種類で構成されている。

なお、産業用火薬に関しては、火薬による災害防止等を目的とした火薬類取締法により、火薬類の製造、販売、貯蔵、運搬、消費等が規制されている。

##### （1）爆薬

爆薬は、熱や衝撃などにより急激な爆ごう（注）反応を起こし、この急激な爆ごう反応で対象物を破壊するためのもので、硝安油剤爆薬（Ammonium Nitrate Fuel Oil explosive。以下「ANFO爆薬」という。）と、一般爆薬といわれる含水爆薬及びダイナマイトがある。

ANFO爆薬は、安価（一般爆薬の3分の1程度）で安全性に優れているが、耐水性に欠け、発破後有毒ガスが発生し（後ガスと呼ばれる。トンネル等では換気が必要となる。）、硬い岩盤の破壊が困難といったように破壊力が

一般爆薬に比べ弱いといった性質がある。このため、ANFO爆薬が使用できない場合に一般爆薬が使用されている。

含水爆薬とダイナマイトについては、破壊力等の性能及び価格は拮抗しており、安全性の配慮から含水爆薬への切替えが進んでいる。

爆薬の製造工程は、原料を計量・混ぜ合わせ、出荷用に梱包（重袋又は小分け後箱詰め）されるが、製造設備は爆薬の種類ごとに異なっており、部分的には他の爆薬に流用可能な設備はあるが、流用するためには火薬類取締法の許可を取得する必要があることから、事実上流用は困難である。

（注）爆ごうとは、爆発的な燃焼の際に、火炎が音速を超える速さで伝播していく現象をいう。

【表 爆薬の種類別の特徴】

	製品の種類	特徴	形状	備考
爆薬	ANFO爆薬 (硝安油剤爆薬)	・優れた安全性・製造容易・安価 ・耐水性無、後ガス、一般爆薬より威力が弱い。 ・雷管では起爆しない（伝爆薬（一般爆薬）と雷管で起爆）。	粒状 (重袋品 ポリチューブ入り)	・現在主流の爆薬 ・耐水性・後ガス改善のグレードも開発され、一般爆薬からの置換が更に進展中
	一般爆薬 含水爆薬	・ダイナマイトの安全性を向上（熱、衝撃に鈍感）させたもの ・威力大、耐水性良	膠質(注)紙巻 ポリチューブ入り)	
	ダイナマイト	・硝酸エステルを主とする爆薬 ・威力大・耐水性良	膠質(紙巻入り)	含水爆薬へ漸次代替が進む。

（注）膠質とは、ゼラチン又は羊かん状で、可塑性のあるものをいう。

## （２）雷管

雷管は、火薬・爆薬などを確実に爆発させるための火薬（起爆薬）を筒に込め、電気信号等によりこれを爆発させるもので、「電気雷管」と「非電気雷管」に分けられる。電気雷管は、電気信号により雷管を爆破させるものであり、非電気雷管は、プラスチックチューブの内側に火薬を塗布し一端より発火させて雷管を爆破させるものである。

電気雷管と非電気雷管では、発破信号の伝達方法が異なるため、発破信号を発信させるための周辺機器等は別の物を使用する必要があり、更に両者の製造設備も異なるが、雷管として爆薬を爆発させる効果そのものは変わらない。

電気雷管は電気信号で爆発させるため、雷その他漏電等の発生する場所にはこれを原因とした爆発の危険性があることから、使用に制約がある。他方、非電気雷管についてはこのような危険性はなく、セッティングが容易であるが、電気雷管に比べて価格は約2倍近く高い。

海外（特に欧州）では非電気雷管が多数使用されているが、日本国内においては、非電気雷管の使用が比較的新しく、その使用量は少ない。

なお、電気雷管は国内で製造されているが、非電気雷管は現在、国内では製造されておらず、すべて輸入品である。

【表 雷管の種類別の特徴】

	製品の種類	特徴	備考
雷管	電気雷管	・電気信号で伝爆させる雷管 ・静電気、漏洩電流等の場合使用不可	・日本国内で主流
	非電気雷管	・内面に爆薬を塗布したプラスチックチューブにより非電氣的に雷管へ伝爆 ・静電気、漏洩電流等に対し安全性大	・海外では主流 ・国産品はなく輸入品のみ

## 2 一定の取引分野の画定

### (1) 商品の範囲

#### ア 爆薬

爆薬については、ANFO爆薬、一般爆薬である含水爆薬及びダイナマイトの3種類がある。ANFO爆薬は、一般爆薬と比べ、安価で破砕力が弱く、後ガスが発生するなど一般爆薬との間の代替性の程度は低いと考えられる。他方、一般爆薬である含水爆薬とダイナマイトについては、含水爆薬がダイナマイトの安全性を高めた製品であり、破砕力、起爆性、耐水性等の機能・効用はほぼ同種であることから、代替性の程度も高いものと考えられる。また、ANFO爆薬は両当事会社が製造販売しているが、一般爆薬は販売についてのみ競争関係にある。

したがって、爆薬については、ANFO爆薬の製造販売、(含水爆薬とダイナマイトを併せた)一般爆薬の販売それぞれについて商品範囲を画定した。

#### イ 雷管

雷管については、電気雷管と非電気雷管の2種類があり、起爆方法が電気式である電気雷管は、雷その他漏電等により誘爆される可能性があるため、爆発の危険性がある天候状況などの下では使用できないが、非電気雷

管についてはこのような使用についての制限事項はない。また、電気雷管と非電気雷管の価格差は、およそ2倍であり、非電気雷管の方が高いことから、両者の間で代替性の程度は低いものと考えられる。また、両当事会社は電気雷管と非電気雷管については、販売のみ競争関係にある。

したがって、雷管については、電気雷管の販売、非電気雷管の販売それぞれについて商品範囲を画定した。

## (2) 地理的範囲

産業用火薬は、いずれも全国で取引されており、これを限定する要因はないことから、地理的範囲を全国として画定した。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 ANFO爆薬

##### (1) 市場規模

ANFO爆薬に係る平成16年度の市場規模は約57億円である。

##### (2) 市場シェア・HHI

ANFO爆薬の市場における各社の市場シェアは下表のとおりである。

本件企業結合により、当事会社の合算市場シェア・順位は約40%・第2位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約3,100、HHIの増分は約700である。

順位	会社名	シェア
1	A社	約40%
2	旭化成ケミカルズ	約20%
3	日本化薬グループ	約20%
4	B社	5～10%
5	C社	0～5%
6	D社	0～5%
7	E社	0～5%
8	F社	0～5%
	輸入品	0～5%
(2)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(注) 平成15～17年度平均実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### (3) 供給余力

産業用火薬の製造は、火薬類取締法により、製造拠点・品目別に一日に製造できる上限の数量(製造許可数量)が決められているが、原材料の調達等について特段の制約もなく、いつでも製造許可数量まで増産可能であるところ、この製造許可数量を基に各社の生産量から判断すると、当事会社及び競争業者には十分な供給余力があると認められる。

### (4) ユーザーの価格交渉力

ANFO爆薬は安価であることから、爆薬を大量に消費する石灰石及び砕石の採掘において大部分が消費されているところ、石灰石採掘業者等は、常時爆薬を消費することから、取引開始時点で取引価格を決めた後は状況の変化に応じて価格の交渉が行われる。石灰石採掘業者の中には、定期的に入札を行い、入札価格に応じて取引先や取引量を変更している業者もいる。また、大手建設業者向け価格についても下落している傾向がみられるが、すべてのユーザーに価格交渉力があるとまでは評価できない。

### (5) 新規参入

ANFO爆薬については、製造が容易なことから、ある大口のエンドユーザーにおいては自社製造を行っており、また、他のユーザーについても近年自社製造を開始している。これら自社製造は自家消費向けであるが、価格的にメリットがあればこれらの業者も外販することは可能であると考えられることから、ユーザーによる自製を含む新規参入が容易であるものと考えられる。

### (6) 輸入品

ANFO爆薬においては、火薬商が韓国メーカーのANFO爆薬を輸入販売しているが、輸入量はわずかであり、今後全国的な販売を行う状況にもないことから、輸入圧力はほとんど存在しない。

## 2 一般爆薬

### (1) 市場規模

一般爆薬に係る平成16年度の市場規模は約64億円である。

### (2) 市場シェア・HHI

一般爆薬の市場における各社の市場シェアは下表のとおりである。  
 本件企業結合により、当事会社の合算市場シェア・順位は約60%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約4,500、HHIの増分は約1,600である。

順位	会社名	シェア
1	A社	約35%
2	旭化成ケミカルズ	約30%
3	日本化薬グループ	約30%
4	G社（輸入品）	0～5%
5	H社	0～5%
6	D社（輸入品）	0～5%
(1)	当事会社合算	約60%
	合計	100%

(注) 平成15～17年度平均実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### (3) 供給余力

ANFO爆薬と同様に供給余力の試算をすると、競争業者の供給余力は当事会社の販売量に比して大きいものではないことから、十分な供給余力を有しているとまでは評価できない。

### (4) ユーザーの価格交渉力

一般爆薬は、土木・砕石用途における消費が多く、土木においてはゼネコン等が落札案件ごとに火薬メーカーに入札を行うことによって調達している。ゼネコンの調達については価格の下落傾向がみられるが、すべてのユーザーに価格交渉力があるとまでは評価できない。

### (5) 新規参入

一般爆薬は、ANFO爆薬のように製造が容易なものではないことから、新規参入は容易に行える状況にない。

### (6) 輸入品

D社及びG社が海外製品を輸入販売しているものの、小口の取引先への販売を行っている状況はみられないことから、輸入圧力はほとんど存在しない。

### 3 電気雷管

#### (1) 市場規模

電気雷管に係る平成16年度の市場規模は約22億円である。

#### (2) 市場シェア・HHI

電気雷管の市場における各社の市場シェアは下表のとおりである。

本件企業結合により、当事会社の合算市場シェア・順位は約70%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約5,700、HHIの増分は約2,400である。

順位	会社名	シェア
1	旭化成ケミカルズ	約40%
2	日本化薬グループ	約30%
3	A社	約30%
4	D社(輸入品)	0~5%
5	輸入品	0~5%
(1)	当事会社合算	約70%
	合計	100%

(注) 平成15~16年度平均実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

#### (3) 供給余力

ANFO爆薬と同様に供給余力の試算をすると、競争業者の供給余力は当事会社の販売実績に比して小さいとはいえ、一定程度の供給余力を有していると考えられる。

#### (4) ユーザーの価格交渉力

電気雷管は、土木・砕石用途における消費が多く、ゼネコンの調達については価格の下落傾向がみられるが、すべてのユーザーに価格交渉力があるとはまでは評価できない。

#### (5) 新規参入

電気雷管は、製造が容易ではないことから、新規参入は容易に行える状況にない。

(6) 輸入品

電気雷管は、韓国メーカーの製品が輸入販売されているが、その量はわず  
かであることから輸入圧力はほとんど存在しない。

#### 4 非電気雷管

(1) 市場規模

非電気雷管に係る平成16年度の市場規模は約3億円である。

(2) 市場シェア・HHI

非電気雷管の市場における各社の市場シェアは下表のとおりである。

本件企業結合により、当事会社の合算市場シェア・順位は約40%・第2位  
となる。

また、本件企業結合後のHHIは約5,200、HHIの増分は約570で  
ある。

順位	会社名	シェア
1	G社(輸入品)	約60%
2	旭化成ケミカルズ(輸入品)	約30%
3	日本化薬(輸入品)	約10%
(2)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(注)平成15～16年度平均実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) 新規参入

非電気雷管を日本国内で製造しているメーカーは存在しない。また、市場  
規模が小さいことから、製造設備を新たに整備して参入することは期待でき  
ない。

(4) 輸入品

非電気雷管は、国内では製造されておらず、すべて輸入品であり、世界に  
は非電気雷管メーカーが複数存在し、国内メーカー等が必要に応じて輸入取  
引できる環境にあるものと考えられる。

#### 第4 独占禁止法上の評価

## 1 ANFO爆薬

### (1) 単独行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約3,100,当事会社のシェア・順位は約40%・第2位であるところ,有力な競争事業者が存在しており,かつ,供給余力を有していること,ユーザーによる自製を含む新規参入が容易であることから,当事会社の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考えられる。

### (2) 協調的行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約3,100であるところ,国内の競争事業者だけでも6社存在し,各社とも供給余力を有しているとともに,ユーザーによる自製を含む新規参入が容易であることから,当事会社と競争事業者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考えられる。

## 2 一般爆薬

### (1) 単独行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約4,500,当事会社のシェア・順位は約60%・第1位と非常に高くなり,HHIの増分も約1,600と高いところ,競争事業者の供給余力,新規参入圧力及び輸入圧力が認められず,ユーザーの価格交渉力も評価できないことから,当事会社の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なるおそれがあると考えられる。

### (2) 協調的行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約4,500,当事会社とA社の2社で9割強ものシェアを占める状況となるところ,各社の供給余力,新規参入圧力及び輸入圧力が認められず,ユーザーの価格交渉力も評価できないことから,当事会社と競争事業者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なるおそれがあると考えられる。

## 3 電気雷管

### (1) 単独行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約5,700,当事会社のシェア・順位は約70%・第1位と非常に高くなり,HHIの増分も約2,400と大きいところ,新規参入圧力及び輸入圧力が認められず,ユーザーの価格交渉力も評価できないことから,当事会社の単独行動により一定の取引分野における競争を実質的

に制限することとなるおそれがあると考えられる。

#### (2) 協調的行動による競争の実質的制限について

統合後のHHIは約5,700,当事会社とA社の2社で約99%のシェアを占める状況となること、新規参入圧力及び輸入圧力が認められず、ユーザーの価格交渉力も評価できないことから、当事会社と競争事業者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なるおそれがあると考えられる。

#### 4 非電気雷管

旭化成ケミカルズと日本化薬はそれぞれ外国メーカーから非電気雷管を輸入販売しているところ、当該外国メーカー以外に非電気雷管を製造している外国メーカーは多数存在し、国内メーカー等が新規に輸入取引できる環境にあり、実際、A社は過去に輸入販売を行った実績を有する。このことから、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考えられる。

#### 第5 当事会社が申し出た問題解消措置

本件統合について、一般爆薬及び電気雷管における競争上の懸念を指摘したところ、当事会社は、以下の措置を採ることを申し出た。

「競争事業者等に対し、当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する。

A社を除く産業用火薬メーカー又は商社に対し、一般爆薬は最低でも約1,000トン/年(市場シェア約10%相当分)、電気雷管は最低でも約250万個/年(市場シェア約20%相当分)の引取権を付与する。また、更に引取権設定の要請があれば、一般爆薬については最大約2,500トン/年(約25%相当分)まで(上記の1,000トン/年を含む。)、電気雷管については最大約380万個/年(約30%相当分)まで(上記の250万個/年を含む。)の引取権を付与する。」

#### 第6 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

問題解消措置は構造的措置が原則であるが、本件検討対象は、一般爆薬及び電気雷管の販売分野であるところ、競争事業者等に対して引取権を付与することで販売分野における新たな競争者の創出や現在の競争業者の地位の強化を図ることが可能であり、統合による問題の解消につながるものと考えられる。

当事会社が申し出た措置が実施されれば、当事会社のシェアは一般爆薬について10～25%、電気雷管について20～30%それぞれ下落し、統合後のHHIやHHIの増分もそれぞれ小さくなる。また、A社以外の競争業者のシェアは数%にとどまっているため、これらのうちのいずれかに当事会社からの引取権を付与することとなれば、販売分野における当該競争事業者の地位を高めることとなる。また、引取権がメーカーではなく商社等に付与された場合であっても、新たな競争者を創出することとなる。以上から、この措置が確実に実施される場合には、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考えられる。

## 第7 結論

以上の状況から、当事会社が申し出た措置が確実に実施された場合には、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4 新日本製鐵株による王子製鐵株の株式取得

### 第1 本件の概要

本件は、製鉄事業を営む新日本製鐵株式会社（以下「新日鐵」という。）が、平鋼の製造販売事業を営む王子製鐵株式会社（以下「王子製鐵」という。）の株式を取得すること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 製品概要

平鋼とは、4面とも圧延された鋼材である。断面形状によって狭義の平鋼、角鋼及び異形平鋼に分類される。

狭義の平鋼は、断面が長方形の鋼材である。角鋼は、断面が正方形の平鋼である。異形平鋼は、断面が長方形でも正方形でもない形状をした平鋼であり、圧延のまま最終用途に適合するように製造される。

特殊な合金等の添加、成分調整の有無により、普通鋼（特殊な合金等を添加しないもの）と特殊鋼（特殊な合金等を添加したり、成分調整したもの）に分類される。

用途としては、普通鋼平鋼・特殊鋼平鋼全体では、土木・建築向けが約50%となっており、その他産業機械、建機、自動車、造船等の多くの分野で使用される。普通鋼平鋼に比べて、特殊鋼平鋼は主に製造業向けに使用される。

平鋼には様々な断面形状を有する製品が存在するが、これらは圧延ロール替えによって製造することが可能であり、同一の製造ラインで生産されている。

特殊鋼平鋼は、成分設計（合金の添加等）、温度管理、熱処理、検査・手入れ等、普通鋼平鋼とは異なった製造対応が必要となるため、特殊鋼平鋼の製造に当たっては、技術・ノウハウ、設備対応等が不可欠となる。したがって、普通鋼平鋼のみを製造しているメーカーが特殊鋼平鋼を製造するには、相応の設備投資と期間が必要になる。他方、特殊鋼平鋼を製造しているメーカーが普通鋼平鋼を製造することは容易である。

#### 2 一定の取引分野の画定

特殊鋼平鋼は、普通鋼平鋼に対し、高強度、切削性（加工時の削りやすさ）、対磨耗性等の機能、品質特性が求められる場合に使用されていることから、普通鋼平鋼、特殊鋼平鋼のそれぞれについて商品の範囲を画定した。また、地理的範囲は、普通鋼平鋼、特殊鋼平鋼とも全国で画定した。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 特殊鋼平鋼

特殊鋼平鋼については、水平型企业結合のセーフハーバーに該当することから、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。

#### 2 普通鋼平鋼

##### (1) 市場規模等

普通鋼平鋼の市場規模は、平成18年度で約1000億円である。

なお、平成14、15年度については、公共事業の縮小に加え、民間設備投資も抑制基調であったことなどにより需要が低迷し、数量、価格ともに低水準となった。平成16年度には、製造業の活動が高水準となり、民間設備投資も増加したことなどをを受けて需要が拡大し、数量が増加するとともに価格も上昇し、売上高は増収となった。平成18年度については、引き続き需要は堅調である。

##### (2) 市場シェア・HHI

普通鋼平鋼の市場における各社の販売数量シェアは、下表のとおりである。

本件企業結合により、当事会社グループの合算販売数量シェア・順位は、約35%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約2,100、HHIの増分は約500である。

順位	会社名	シェア
1	王子製鉄	約25%
2	A社	約20%
3	B社	約15%
4	C社	約10%
5	新日鐵	約10%
6	D社	約5%
7	E社	約5%
8	F社	約5%
(1)	当事会社グループ合算	約35%
	合計	100%

(注1)平成18年度実績

(注2)新日鐵のシェアは、同社と既に結合関係のある普通鋼平鋼メーカーの合算

シェアである。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) 競争事業者の存在

10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在する。

(4) 供給余力

平成19年度前半時点では、生産能力(又はバブル期の最大生産量)に対し、約50~80%程度の生産量である。バブル期と比べ、各社とも操業要員等を削減しているため、直ちに生産能力まで増産することは難しい。また、普通鋼平鋼メーカー各社は需要に見合った操業時間を決め、また操業要員を抱えている。しかし、需要が拡大した場合には、要員について残業・シフトアップを行うなどの対応を採れば、増産することが可能である。生産能力まで生産を拡大するためには、採用・訓練期間を考えると半年ほどで可能となる。

主要な競争事業者の生産能力から供給余力を推定すると、現在でも当事会社グループの販売数量の約1.4倍をカバーするとみられ、競争事業者の供給余力は十分にあるとみられる。

(5) 需要者からの競争圧力

普通鋼平鋼は、各メーカー間で大きな技術差・品質差はないことから、ユーザーがメーカーを変更することは容易である。

また、流通経路別でも、店売り(注1)の場合は、購入先(平鋼メーカー)の変更は容易である。紐付き(注2)の場合は、品質、使い慣れ(納期管理等)等があり、購入先の変更にはある程度の期間を必要とする場合があるが、ユーザーの意向次第で変更は可能である。

(注1)問屋、特約店等がメーカーから購入して自社倉庫に在庫し、最終ユーザー等からの小口注文を受けて販売する形態である。一般的には、1件ずつの最終ユーザーからの注文は小ロットとなる場合が多いことが特徴である。

(注2)最終ユーザーから商社を経由して平鋼メーカーが注文を受ける形態である。最終ユーザーの注文単位が店売りに比較すると大きいこと等が紐付きの特徴である。

(6) 隣接市場からの競争圧力

普通鋼平鋼と類似の効用等を有する製品としては、普通鋼厚中板(注)が

ある。普通鋼厚中板は土木・建築・橋梁・産業機械用，石油タンク，海洋構造物などの一般及び溶接構造用の鋼板をはじめ，造船用，ボイラ・圧力容器用，ラインパイプ用などに幅広く用いられている。

当事会社によれば，普通鋼平鋼の用途のうち，建築，土木，機械，造船等，多くの分野について同サイズに切断することで，普通鋼厚中板で代替し得ることとであり，サイズとしては幅 1 0 0 mm レベル以上の広幅の普通鋼平鋼が特に類似の効用等を有する範囲となる。広幅の方が厚中板からの切断が容易であるため，競合しやすい。これは普通鋼平鋼の需要の約 3 割に相当するとみられる。

普通鋼厚中板の国内販売量は，普通鋼平鋼のおよそ 7 倍あり，下表のとおり，当事会社以外に 1 0 % 以上のシェアを有する競争事業者が複数存在することも踏まえれば，これら事業者が供給する普通鋼厚中板は，普通鋼平鋼市場への競争圧力として機能し得るものと考えられる。

(注)厚中板とは，厚さ 3 mm 以上で平鋼よりも幅の広い鋼板のことであり，特に 3 mm 以上 6 mm 未満のものを中板，6 mm 以上を厚板，1 5 0 mm 以上を極厚板と呼ぶ。

順位	会社名	シェア
1	新日鐵	約 3 5 %
2	A 社	約 3 0 %
3	B 社	約 1 0 %
4	C 社	約 1 0 %
5	D 社	約 5 %
6	E 社	約 5 %
7	F 社	0 ~ 5 %
	その他	0 ~ 5 %
	輸入	0 ~ 5 %
( 1 )	当事会社グループ合算	約 3 5 %
	合計	1 0 0 %

(注)平成 1 8 年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

#### ( 7 ) 輸入

普通鋼平鋼は，サイズ数が多く，ユーザーからの注文ロットが一般的に小さいことが特徴としてあることから，ユーザーニーズに対するきめ細かな対応が求められる。この点，海外からの輸入材は，こうしたユーザーニーズに

対応するには輸送コスト等のハンディキャップがあることから、現状の輸入量はごくわずかである。このため、輸入圧力は働きにくいと考えられる。

#### (8) 参入

普通鋼平鋼の製造販売市場への参入が考えられるメーカーとしては、普通鋼棒鋼メーカーがある。普通鋼棒鋼メーカー各社は、ここ数年は一定の収益を確保していること、直近は大幅な供給余力はないこと、また普通鋼平鋼も大きな供給能力不足とはなっていないこと等から、あえて普通鋼棒鋼を生産縮小してまで普通鋼平鋼に新規参入する例は、ここ数年は実績がない。

しかし、普通鋼棒鋼メーカーの基本的な生産プロセスは普通鋼平鋼メーカーと同じであり、圧延ロールを変更すれば普通鋼平鋼の生産が可能である。メーカーごとに設備仕様の詳細が異なるが、数千万円レベルの投資で容易に普通鋼平鋼の生産が可能になる。

したがって、普通鋼棒鋼マーケットの縮小に伴う設備の余力化、普通鋼平鋼マーケットの需給大幅タイト化、価格上昇による収益率向上等、参入する魅力の拡大等があれば、参入するメーカーが容易に出現する可能性が十分にある。

### 第4 独占禁止法上の評価

#### 1 単独行動による競争の実質的制限についての検討

10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在すること、メーカー間に品質差・技術差がなく、取引先変更が容易であるところ、競争業者に供給余力が存在すること、隣接市場からの競争圧力が存在すること、参入が容易であることなどから、当事会社グループの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判断した。

#### 2 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

競争事業者が多数存在すること、取引先変更が容易であること、隣接市場からの競争圧力があること、参入が容易であることなどから、当事会社グループと競争事業者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判断した。

### 第5 結論

以上の状況から、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5 サンエツ金属㈱による新日東金属㈱からの事業の全部の譲受け

### 第1 本件の概要

本件は、黄銅棒の製造販売事業等を営むサンエツ金属株式会社（以下「サンエツ金属」という。）が、同事業を営む新日東金属株式会社（以下「新日東金属」という。）から事業の全部を譲り受けることを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

### 第2 一定の取引分野

#### 1 製品概要

##### (1) 黄銅棒

黄銅棒は、黄銅（銅に亜鉛を加えた銅合金をいう。真鍮（しんちゅう）とも呼ばれる。）の棒形状の製品であり、その成分によって、JIS規格品である一般品と一般品以外の特殊品に大別され、下表の6品種に分けられる。このうち、切削加工性を良くするために鉛を2～3%添加した快削黄銅棒は、ガス器具部品、水栓金具部品等幅広い用途で使用されており、黄銅棒製品全体の5割以上を占めている。

区分	品 種	主な特長	主な用途
一般品	快削黄銅棒	被削性，展延性	ビス，ボルト，ナット，ガス器具，エアコン部品
	鍛造用黄銅棒	熱間鍛造性	機械部品，バルブ
	ネバル黄銅棒	耐食性，耐海水性	船舶部品，シャフト
	高力黄銅棒	高強度，耐食性	ポンプ軸，船舶用プロペラ軸
特殊品	耐脱亜鉛黄銅棒	耐脱亜鉛	水栓金具
	鉛レスカドミス黄銅棒	鉛 100ppm 以下，カドミウム 10ppm 以下	一般品及び耐脱亜鉛黄銅棒とほぼ同様の用途

（出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成）

##### (2) 黄銅線

黄銅線は、黄銅の線形状の製品であり、黄銅棒と同様、その成分によって、JIS規格品である一般品と一般品以外の特殊品に大別され、下表の4品種に分けられる。このうち、鉛を添加しない黄銅線（以下、鉛を添加しない狭義の黄銅線は、広義の黄銅線と区分し、「黄銅線」と記述する。）は、展延性（薄く延びる）、転造性（転がして造る）に優れていることから、各

種電気・機械部品等幅広い用途で使用されており，黄銅線製品全体の9割を占めている。

区分	品 種	主な特長	主な用途
一般品	黄銅線	展延性，転造性	びょう，小ねじ，ピン，かぎ針
	快削黄銅線	被削性，展延性	ビス，ボルト，ナット，電子部品，ライター部品
	ニップル用黄銅線	被削性，展延性	ニップル，ナット
特殊品	溶接用黄銅線	溶接性	溶接棒

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### (3) 黄銅加工品

黄銅加工品は，黄銅棒や黄銅線を加工して製造される各種機械，電気・電子機器向けの部品（ネジ，ナット，自動車部品，精密機械部品等）であり，その種類は多岐にわたっている。

黄銅加工品には，加工方法の違いにより，快削黄銅棒や「黄銅線」等を切削して加工した製品（以下「切削加工品」という。）と，鍛造用黄銅棒を600～800度に加熱・プレス後に整形加工した製品（以下「鍛造加工品」という。）の2種類がある。

## 2 一定の取引分野の画定

### (1) 商品範囲

#### ア 黄銅棒

黄銅棒一般品及び耐脱亜鉛黄銅棒については，品種ごとに効用等や用途が異なり，加工目的に応じてユーザーによって使い分けられていることから，需要者からみた代替性は認められない。しかしながら，これらの製品は，同一の製造設備で生産することが可能である上，鉛レスカドミス黄銅棒との間で需要面での代替性が認められる（注）ことから，黄銅棒全体で商品範囲を画定した。ただし，黄銅棒と黄銅線はともに押出材であり，最終の仕上工程で棒状にするか，コイル状にするかの形状の差があるにすぎないところ，黄銅線のうち，快削黄銅線，ニップル用黄銅線及び溶接用黄銅線の3品種は，黄銅棒一般品及び耐脱亜鉛黄銅棒と同一の製造設備で生産することが可能であることから，本件では，黄銅棒全体に黄銅線の一部（「黄銅線」を除く前記3品種）を含めた「黄銅棒等」で商品範囲が画定されるが，検討対象に含まれる快削黄銅線，ニップル用黄銅線及び溶接用

黄銅線の販売数量は、黄銅棒等の販売数量の約1%程度であることから、黄銅棒について検討することで、黄銅棒等の検討に代えることとした。

(注) 鉛レスカドミレス黄銅棒は、鉛やカドミウムの含有を抑制した環境対応型製品であり、黄銅棒一般品及び耐脱亜鉛黄銅棒とほぼ同様の用途に用いられているところ、鉛に代えて添加されているビスマスの価格が3年前と比較して、1,200円/kgから5,000円/kgに値上がりしていることを受け、当該製品から黄銅棒一般品又は耐脱亜鉛黄銅棒へ切り替える動きがみられる。

#### イ 黄銅線

黄銅線については、前記(1)で画定した黄銅棒等の商品範囲に含まれない、鉛を添加しない「黄銅線」のみで商品範囲を画定する。

なお、「黄銅線」は、当事会社間で競合しないことから、本件の検討対象とはしないこととした。

#### ウ 黄銅加工品

黄銅加工品は、ユーザーの用途に合わせて様々な製品が製造され、加工方法の違いにより、切削加工品と鍛造加工品に区別されるところ、切削加工品と鍛造加工品は、それぞれ加工方法及び原材料が異なる上、伸銅品加工メーカーは、切削機又は鍛造機のいずれかを所有し、技術的にどちらか得意な方に特化しているのが一般的であり、供給面での代替性が認められないことから、それぞれの製品ごとに商品範囲を画定し、検討対象分野を当事会社間で競合する切削加工品とした。

#### (2) 地理的範囲

本件対象商品は、いずれも物流面等による制約がなく、日本全国で販売されていることから、地理的範囲は全国で画定した。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 黄銅加工品

黄銅加工品(切削加工品)については、本件統合によるHHIの増分が微小であり水平型企业結合のセーフハーバーに該当することから、本件統合により、当該製品市場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判断した。

#### 2 黄銅棒

( 1 ) 市場規模

平成 1 8 年度における黄銅棒の市場規模は、約 1 7 5 0 億円となっており、過去 5 年間で約 1 2 3 0 億円伸びているが、これは銅価格の高騰の影響を受けたものであり、出荷量の推移はおおむね約 2 4 万トンと、ほぼ横ばいとなっている。

( 2 ) 市場シェア・HHI

黄銅棒の市場における各社のシェアは、下表のとおりである。

本件企業結合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は約 3 5 % ・第 1 位となる。

また、本件企業結合後の H H I は約 2 , 2 0 0 , H H I の増分は約 5 0 0 である。

順位	会社名	シェア
1	A 社	約 2 5 %
2	サンエツ金属	約 2 0 %
3	B 社	約 1 5 %
4	C 社	約 1 0 %
5	新日東金属	約 1 0 %
6	D 社	約 1 0 %
7	E 社	0 ~ 5 %
8	その他	0 ~ 5 %
	輸入品	0 ~ 5 %
( 1 )	当事会社合算	約 3 5 %
	合計	1 0 0 %

(注) 平成 1 8 年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

( 3 ) 競争事業者の存在

1 0 % 以上のシェアを有する競争事業者が複数存在する。

( 4 ) 取引先変更の容易性

黄銅棒の 9 割を占める一般品については、メーカー間で品質差が認められないところ、ユーザーは複数購買を行い、調達量を変更している状況がみられることから、ユーザーは容易に取引先を変更することが可能である。

#### (5) 供給余力

各社の生産能力及び生産量から判断すると、当事会社及び競争業者は十分な供給余力を有している。特に、競争業者の供給余力は当事会社の販売数量に相当する分量に上る。

#### (6) 隣接市場からの競争圧力

従来 of 黄銅からアルミニウム、樹脂、ステンレス及び鉄などの他素材に切り替える動きがみられる。例えば、黄銅棒の需要の約6割を占める水道・ガス関係向けは、機能面・価格面でエンドユーザーの条件を満たせば、他素材に容易に代替が可能とみられることから、黄銅棒の価格設定によってはこれら他素材への切替えが更に進む可能性があり、黄銅棒の価格引上げの牽制力として一定程度の評価が可能である。

#### (7) 輸入

黄銅棒の輸入実績の推移をみると、国内総需要に占める輸入品の割合は、この5年間を通じて1%に満たないものの、年々、輸入品に占める韓国材の割合が高まってきており、現在は韓国からの輸入がそのほとんどを占めている。

韓国では、この10年間に黄銅棒メーカーの集約が進み、現在、1社独占となっている。日本の黄銅棒メーカーが40年近くも経過した古い生産設備を今なお使用し、国内全メーカーを合わせても月産約3万tしか生産できないのに対し、韓国メーカーは生産能力が1.5万tの最新鋭の設備を有し、月産1.2万tの生産を行っているなど、生産効率性が極めて高い。

黄銅棒一般品はJIS規格であるところ、当該韓国メーカーはJIS規格の認定工場としての認証を取得しており、既に日本に連絡事務所を設けて日本進出を果たしており、日本の代理店を通じて国内販売を本格的に開始している。

韓国メーカーの日本参入を受け、韓国からの黄銅棒の輸入量は、平成17年には参入前の平成15年と比べて約1.7倍の約2,400tにまで急増したものの、翌平成18年は1,700t程度にとどまっており、昨今の急激なウオン高の影響により、韓国メーカーによる国内市場への拡販が中止されている状況にある。

しかしながら、韓国メーカーは、国内に既に販売拠点を設けており、現に相当程度国内への供給を行っていることから、今後の為替動向にもよるが、拡販が再開される可能性が高いと考えられ、国内黄銅棒メーカーの価格引上げに対する一定程度の牽制力となるものと考えられる。

## **第4 独占禁止法上の評価**

### **1 単独行動による競争の実質的制限についての検討**

ユーザーにとって取引先の変更が容易であること、有力な競争事業者が存在しており、競争事業者は供給余力を有していること、黄銅からアルミニウムや樹脂等への切替えが進んでおり、隣接市場からの競争圧力が認められること、潜在的な輸入圧力が存在することから、当事会社の単独行動により、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判断した。

### **2 協調的行動による競争の実質的制限についての検討**

ユーザーにとって取引先の変更が容易であること、当事会社を含め各社とも供給余力を有していること、隣接市場からの競争圧力が認められること、潜在的な輸入圧力が存在することから、当事会社と競争事業者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判断した。

## **第5 結論**

以上の状況から、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 (株)島津製作所による三菱重工業(株)のターボ分子ポンプ事業の統合

### 第1 本件の概要

本件は、株式会社島津製作所（以下「島津製作所」という。）が、吸収分割により、三菱重工業株式会社（以下「三菱重工業」という。）の高真空ポンプの一種であるターボ分子ポンプの製造販売事業を承継することによって、両社のターボ分子ポンプの製造販売事業を統合することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

### 第2 一定の取引分野

#### 1 製品概要

##### (1) 高真空ポンプの概要

高真空ポンプとは、真空度の高い気体状況を創出するための装置である。例えば、半導体の製造工程では、高レベルの真空が必要であるため、半導体の製造装置に高真空ポンプが組み込まれている。高真空ポンプは、半導体以外にも、液晶パネル、太陽電池等の精密機器の製造過程でも使用されている。

##### (2) 高真空ポンプの種類

高真空ポンプには、ターボ分子ポンプとクライオポンプという2つの方式のポンプがある。ターボ分子ポンプとは、アルミ合金の羽根を高速回転させて窒素や酸素などの分子を弾き飛ばし、高真空を作り出す機械である。また、クライオポンプとは、極低温を作り出し、気体を凝縮化又は低温吸着することで高真空を作る機械である。

ターボ分子ポンプとクライオポンプは、半導体等の生産工程で使用されており、一部用途が重なってはいるが、ユーザーは、以下のような要因から、両ポンプを基本的に使い分けている。

ア クライオポンプは、水分子の排気能力が高いという特徴があるが、ターボ分子ポンプと異なり、排気構造は外部への排出ではなく、ポンプ内部に取り込んで蓄積するという方法を採用するので、一定期間ごとにメンテナンスを要する。

イ クライオポンプは、半導体の製造工程の一部で腐食性ガス等が使用される場合、これが内部に吸着すれば、機器に損傷を与えるおそれがあるので、この場合には使用されない。

また、両ポンプは、用途が重なっている場合でも、同じ製造装置を生産している間は、組み入れる高真空ポンプについて、既に設計段階でどちらのポンプを使うのかが決定されているので、水分子の排気が必要になった

場合など、特に理由がない限り、通常は同種のポンプが継続して使用されている。

## 2 一定の取引分野の画定

当事会社は、高真空ポンプの一種であるターボ分子ポンプの製造販売事業を行っており、クライオポンプの製造販売事業は行っていない。

高真空ポンプには、ターボ分子ポンプとクライオポンプという2つの方式があるところ、ユーザーは、前記1(2)のとおり両ポンプを基本的に使い分けしている実態にあることから、検討の対象となる商品の範囲は、ターボ分子ポンプに画定した。

また、ターボ分子ポンプメーカーは、全国のユーザーに販売しており、ユーザーも、国内で販売しているメーカーから購入しているため、地理的範囲は全国で画定した。

## 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

### 1 市場規模

ターボ分子ポンプの市場規模は、平成17年で約200億円であり、近年、半導体や液晶パネルの需要が拡大していることに伴い、ターボ分子ポンプの需要も増加する傾向にある。

### 2 市場シェア・HHI

ターボ分子ポンプの市場における各社のシェアは、下表のとおりである。本件企業結合により、当事会社の合算シェア・順位は約30%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約1,900、HHIの増分は約340である。

順位	会社名	シェア
1	島津製作所	約25%
2	A社	約25%
3	B社	約20%
4	C社	約15%
5	三菱重工業	約5%
6	D社	0~5%
7	その他	5~10%
(1)	当事会社合算	約30%

順位	会社名	シェア
	合計	100%

(注) 平成17年実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### 3 競争事業者の存在

10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在する。

### 4 取引先変更の容易性

ユーザーは、価格交渉を有利に行えるようにする観点から、特定のターボ分子ポンプメーカーのみに取引先が限定されないようにするため、複数のメーカーに対応できるように製造装置を設計している。したがって、ユーザーが取引先のターボ分子ポンプメーカーを切り替えることは容易であると認められる。

### 5 競争事業者の供給余力等

ターボ分子ポンプメーカーは、半導体や液晶パネルの需要拡大を受けて、積極的に生産設備の増強を行っている。また、ターボ分子ポンプは、増産を行うための大がかりな生産工場や設備を設置するための広い敷地を必要とせず、金属加工のための工作機械等の設備を追加的に購入することで増産が可能であり、増産は容易であると認められる。

### 6 参入

ターボ分子ポンプの製造のために必要とされる技術は、回転体製造技術及び真空技術のみで、これらの技術に係る障壁は低く、参入自体は容易である。

### 7 需要者からの競争圧力

半導体等の市場においては、競争が熾烈なため、半導体メーカーに製品を供給している製造装置メーカーは、半導体メーカーから値下げを強く要請されることが多い。この場合、ターボ分子ポンプメーカーに対して、製造装置メーカーは、購入数量の多さを背景として、他のメーカーへの切替えも選択肢に入れて値下げ要求を行っている実態にある。他方、販売代理店を経由してユーザーに販売される場合には、販売代理店は、ターボ分子ポンプメーカーとの間で基本的な取引価格が決まっており、事後的に値引きがあるとしても価格交渉力は限定的である。

以上から、全体の取引数量の約7割を占める半導体等の製造装置メーカーに

については、価格交渉力が強いと認められる。

なお、ターボ分子ポンプの販売価格は、生産技術の進歩から約10年前に大きく価格が低下し、それ以降も低下する傾向にある。

## 8 競争の状況

ターボ分子ポンプメーカーは、ターボ分子ポンプ市場が拡大していることから、これを売上げ拡大の機会と考え、活発な競争を行っていると考えられる。その結果、ターボ分子ポンプ市場のシェアについては、平成13年と平成17年を比べると、シェアを大きく拡大させているメーカーがいる一方で、逆にシェアを半分近くに縮小させているメーカーがいるなど、シェアが激しく変動している。

## 第4 独占禁止法上の評価

### 1 単独行動による競争の実質的制限についての検討

競争が熾烈な半導体や液晶パネル等の市場から値下げ要求を受けている半導体製造装置メーカー等は、コストを最大限削減するために、ターボ分子ポンプメーカーに対して、値下げ要求を強めている。また、ターボ分子ポンプの市場においては、当事会社以外にも複数の有力な競争事業者が存在しているほか、ターボ分子ポンプの増産が容易であることから、仮に当事会社が価格を引き上げた場合には、競争事業者は、短期間に生産量を増加させて顧客を奪うことが容易であると考えられる。

したがって、当事会社の単独行動により、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判断した。

### 2 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

半導体や液晶パネル等の川下市場からの価格牽制力が強く、多数の競争事業者が存在し、各社のシェアも激しく変わっているほか、ターボ分子ポンプの需要の拡大を受けて各社が活発に競争を行い、他の競争事業者がどのような行動をとるかを予測することが困難な状況であると考えられる。

したがって、当事会社と競争事業者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判断した。

## 第5 結論

以上の状況から、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 TDK(株)によるアルプス電気(株)からの磁気ヘッド製造事業用の固定資産の譲受け

### 第1 本件の概要

本件は、ハードディスクドライブ(以下「HDD」という。)用磁気ヘッド事業等を営むTDK株式会社(以下「TDK」という。)が、同事業を営むアルプス電気株式会社(以下「アルプス電気」という。)から、同社が保有するHDD用磁気ヘッド事業に係る固定資産を譲り受けることを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

### 第2 一定の取引分野

#### 1 製品の概要

磁気ヘッドは、磁気によりデータやプログラムをディスク(磁気ディスク)に保存する装置であるHDDの主要な部品の一つであり、記録媒体であるディスクに信号を記録するための磁界発生(書込)及びディスクからの記録信号磁束の検出(読出)を行う電磁変換素子で、電気信号と磁気信号を相互に変換するための装置である。

HDDのディスク上に記録された大容量の情報を高速で再生させるため、ディスクは毎分数千から1万回転という超高速で回転していることから、磁気ヘッドがディスクの記録面の磁性体に接触すると、摩擦により磨耗してしまう。そこで、磁性体表面と磁気ヘッドの間は、ディスクの高速回転で空気の流れを作り、磁気ヘッドを浮き上がらせ、極めて接近しながらも、わずかな隙間を保つようになっており、磁気ヘッドは、ディスク表面からわずか0.02マイクロメートル( $\mu\text{m} = 100$ 万分の1m)のところを浮上している。

磁気ヘッドの仕様は、HDDのサイズにより異なるが、同一の製造設備を用いて製造されている。サイズの異なるHDDに対応した磁気ヘッドを製造する必要がある場合には、製造設備における設定の変更(プログラムの変更)により極めて短期間で対応することが可能となっている。

#### 2 磁気ヘッドに関する技術

##### (1) 磁気ヘッドに求められる技術

現在、HDDの性能を高めるために、特に高密度化及び大容量化が求められている。このような高密度化及び大容量化を実現するためには、磁気ヘッド以外に、ディスク、ヘッド制御、装置制御等の複数の技術要因が関係してくる。そのため、磁気ヘッドでは、読出能力を大きくし、かつ書込密度を高

くする技術が特に重視されている。

## (2) 最近の技術の流れ

最近の技術の流れとしては、書込方式では、LMR方式(注1)での記録密度の限界がみえてきたため、PMR方式(注2)の製品が増えてきている。また、読出方式では、GMR方式(注3)からTMR方式(注4)へと移行が進んできており、TMR方式の技術により記録密度は飛躍的に良くなってきているといわれている。

このような技術の進化を背景に、磁気ヘッドメーカーの間でTMR/PMR製品の開発競争が行われ、平成18年第1四半期から平成19年第1四半期にかけて、アルプス電気を除く磁気ヘッドメーカーが同製品の量産化を実現している。

なお、アルプス電気では、TMR方式とは異なる他方式の磁気ヘッドの開発を優先して進めてきたため、今後主流となるTMR方式の磁気ヘッドの開発に出遅れたという経緯がある。

(注1) 信号を記録層の膜面に平行な磁化として記録する面内磁気記録方式  
(Longitudinal Magnetic Recording)

(注2) 信号を記録層の膜面に垂直な磁化として記録する垂直磁気記録方式  
(Perpendicular Magnetic Recording)。LMR方式に比べて狭い面積に記録できるため、より面記録密度を高められるとされる。

(注3) 巨大磁気抵抗効果(Giant Magneto Resistive 効果)を利用した方式

(注4) トンネル磁気抵抗(Tunneling Magneto Resistive 効果)を利用した方式。  
GMR方式よりも磁気抵抗比が高いため、より微弱な信号も読み取ることができるとされる。

## 3 磁気ヘッドの取引

全世界における磁気ヘッドのメーカーは当事会社のほか4社存在し、この4社はいずれもHDDメーカーである。

ユーザーであるHDDメーカーは、磁気ヘッドやメディアなどの部品を調整しながらHDDを製造していることから、HDDメーカーは自社仕様で製造するように磁気ヘッドメーカーに指定している。そのため、磁気ヘッドメーカーは、採用に当たっては、HDDの機種ごとにHDDメーカーにサンプルを提示して、設計から試作、量産化と技術の認定を受ける必要がある。

磁気ヘッドメーカーは、HDDメーカーから過去の価格や調査会社の発表する市況を参考に「HDD価格の何%」という形で算出された価格を基に価格交渉を行う。

## 4 一定の取引分野の画定

### (1) 商品の範囲

磁気ヘッドはHDDメーカーの指定する仕様に基づいて製造され、全量が発注元のHDDメーカーに部品として納入される。HDDメーカーと発注先の磁気ヘッドメーカーは、磁気ヘッドの開発、生産、価格設定等において一体ともいふべき関係にあり、HDDの競争においては、その主要な構成部品である磁気ヘッドについても、HDDメーカーが内製する場合、磁気ヘッドメーカーに外注する場合を問わず、技術開発を中心とした激しい競争が行われている。

また、磁気ヘッドは、各種サイズの違いはあっても機能は変わらないことに加えて、仕様の異なる磁気ヘッドについては供給の代替性が認められる。

こうしたことから、内製も含め、「HDD用磁気ヘッド」において一定の取引分野が成立すると判断した。

### (2) 地理的範囲

磁気ヘッドについては、ユーザーであるHDDメーカーは国籍を問わず、自らが必要とする技術要件を満たし、適切な価格での納入が期待できる磁気ヘッドメーカーと取引を行っている。また、磁気ヘッドメーカーは、製品の本体価格について、いずれの地域向けのものであっても同一の価格で販売している。

したがって、磁気ヘッドについては、実態として日本市場を含む世界全体で一つの市場が形成されていると判断した。

## 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

### 1 市場規模

平成18年度の磁気ヘッドの出荷数量はHGA(注)ベースで約14億個、出荷金額で約56億ドルと、HDD2.5インチ用を中心に緩やかな拡大傾向にある。

(注)磁気ヘッドはスライダー上に形成されており、このスライダーをサスペンションに取り付けたものを、Head Gimbal Assembly(HGA)という。

### 2 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は約40%・第1位となる。また、本件企業結合後のHHIは約3,000、HHIの増分は

約600である。

順位	会社名	シェア
1	TDK(日本)	約30%
2	A社(米国)	約30%
3	B社(米国)	約15%
4	C社(日本)	約10%
5	アルプス電気(日本)	約10%
6	D社(日本)	約5%
(1)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(注)平成18年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### 3 価格の動向

HDDメーカーと磁気ヘッドメーカーは、磁気ヘッドの開発、生産、価格設定等において一体ともいえるべき関係にあるところ、磁気ヘッドメーカーがHDDの製造販売市場とは無関係に独自の価格設定を行うことは困難であり、磁気ヘッドの価格はHDDの価格に連動する形で下落を続けている。

### 4 需要者からの競争圧力

大手コンピュータメーカー等は、HDDメーカーに対して非常に強い価格交渉力を有しているところ、HDDメーカーから磁気ヘッドメーカーへの技術的要請、価格引下げ要請は激しい。

### 5 競争事業者の存在

10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在する。

### 6 競争事業者の供給余力

磁気ヘッドメーカーの稼働率には余裕があり、競争事業者が自らの製造量を増やすことは十分に可能である。

### 7 隣接市場(競合品)

平成18年以降、半導体を用いたフラッシュメモリの記憶容量の増大と価格低下が急速に進行しているところ、小型HDDに代わりフラッシュメモリが搭載される動きが出てきている。

磁気ヘッドを内製していないHDDメーカーであるE社とF社は、HDD 2.5インチ以上の機種に相当する更なる記憶容量を有するフラッシュメモリの開発及び増産を行っており、今後、大容量のHDDについても、フラッシュメモリの価格が低下していけば、フラッシュメモリに急速に移行していくと考えられる。

## 8 技術革新の動向

磁気ヘッドメーカーは、HDDメーカーが求めるHDDの高密度化、大容量化に向けた技術開発でしのぎを削っており、新技術を搭載した製品を量産化できるかどうかシェアを変動させる要因となっている。

アルプス電気は、今後主流となるTMR方式の磁気ヘッドの開発に出遅れたこともあり、同社とHDDメーカーとの取引は、既に縮小に向かっている。

## 第4 独占禁止法上の評価

### 1 単独行動による競争の実質的制限について

磁気ヘッドメーカーによる独自の価格設定が困難であること、需要者からの競争圧力は非常に強いと認められること、競争事業者に供給余力があること及びHDDの競合品であるフラッシュメモリが存在することから、当事会社の単独行為により、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。

### 2 協調的行動による競争の実質的制限について

ユーザーであるHDDメーカーからの磁気ヘッドメーカーへの技術的要請、価格引下げ要請は激しいこと、技術革新によりシェアの変動が大きいことなどから、当事会社と競争事業者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判断した。

## 第5 結論

以上の状況から、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 8 (株)トプコンによる(株)ソキアの株式取得

### 第 1 本件の概要

本件は、測量機器の製造販売事業を営む株式会社トプコン（以下「トプコン」という。）が、同事業を営む株式会社ソキア（以下「ソキア」という。）の株式を取得すること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 製品の概要

通常、測量において必要とされる基本的な計測は、距離、角度及び高低差の計測とされている。セオドライト、レベル/レーザーはそれぞれ角度と高低差を計測する機器であり、マニュアルタイプのトータルステーション（以下「TS」という。）、モーター駆動トータルステーション（以下「モーター駆動TS」という。）及びGPS測量機器は、これら3つの計測を1台で行うことができる機器である。

TSは、測地点にプリズムという反射鏡を置いて、機器本体からこのプリズムに向かって光を照射し、プリズムからの反射光を測定することにより、測地点の位置情報を計測するものである。TSの使用に当たっては、機器本体を手動で操作する人員とプリズムを持って測地点に立つ人員の最低2人の熟練作業員が必要となる。他方、モーター駆動TSは、TSの機能に加えて、手動ではなく、機器本体が自動でプリズムを追尾して、視準するという機能を有していることから、最低1人の作業員による計測が可能となる機器である。

また、GPS測量機器とは、複数の人工衛星から発信される電波信号を、地上の測地点に置かれた専用の受信機で受信、解析することによって測地点の位置情報を計測する機器であり、計測する場所や求める計測の精度によっては使用されない場合があるが、短時間で多くの測地点の計測が可能となる機器である。

#### 2 一定の取引分野の画定

当事会社間で競合する製品は、セオドライト、レベル/レーザー、TS、モーター駆動TS及びGPS測量機器の5つの製品である。

ユーザーは、測量機器の機能、利便性、精度等を考慮して、それぞれの測量機器を選択していることから、セオドライト、レベル/レーザー、TS、モーター駆動TS及びGPS測量機器のそれぞれの測量機器ごとに一定の取引分野を画定した。

また、これらの測量機器については、ユーザーは基本的に全国の各メーカー等から購入しており、製品の特性等からみて特段の事情も認められないことから、地理的市場は全国で画定した。

これらの測量機器のうち、TSについては、後記第3 - 2のとおり、本件株式取得後の当事会社の市場シェアが大きくなるとともに、市場構造が高度に寡占的となることから、当該製品に関して当該株式取得が競争に及ぼす影響の有無を詳細に検討することとした。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 市場規模

平成18年度におけるTSの市場規模は、約60億円である。

#### 2 市場シェア・HHI

TSの市場における各メーカーの販売数量のシェアは、下表のとおりである。本件株式取得により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は約60%・第1位となる。

また、本件株式取得後のHHIは約4,700、HHIの増分は約2,000である。

順位	会社名	シェア
1	トプコン	約35%
2	A社	約30%
3	ソキア	約25%
4	B社	約5%
	その他	約5%
(1)	当事会社合算	約60%
	合計	100%

(注)平成18年度実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

#### 3 ユーザーの状況

TSの主なユーザーは、測量事業者、土地家屋調査士及び建設事業者である。大手建設事業者等は、TSをリース等により調達しているが、大部分の事業者は、測量機器メーカーの販売代理店からTSを購入している。

ユーザーは、TSの使用には視準など手動による微妙な調整が必要であることから、TSの機種を選択に当たり、ある程度使い慣れを重視するとともに、

製品への信頼性を重視しているため、同じメーカーの製品を継続して使用する傾向があり、通常メーカーを変更することは少ない。

また、ユーザーが複数のメーカーのT Sを併用している場合、当事会社と競争事業者の製品を併用しているユーザーよりも、両当事会社の製品を併用しているユーザーの割合が高いなど、当事会社の製品間の代替性は、当事会社の製品と競争事業者の製品間の代替性に比べて強いと認められる。

#### 4 取引先の価格交渉力

販売代理店については、メーカーとの取引においては、前年度の取引実績に基づいて取引条件が決定されていることから、メーカーとの価格交渉が頻繁に行われている状況にはない。

#### 5 輸入

現在、中国からT Sの輸入が一部行われているが、国内メーカーの製品と中国メーカーの製品は品質に差があることや、ユーザーはメンテナンスについても重視しているところ、国内メーカーと比べて、中国メーカーはメンテナンスの体制が十分ではないことから、中国メーカーからの輸入が拡大する状況にはない。

#### 6 参入

ユーザーは、T Sに高い精度を求めており、製品の信頼性を重視してメーカーを選択していることから、新規にT Sの製造販売事業に参入することは容易ではない。

#### 7 隣接市場（競合品）

##### （1）GPS測量機器

GPS測量機器は、水平での視通が確保されていない場合でも、ネットワーク型RTK-GPS測量法（注1）の場合には、測地点に受信機を置くだけで位置情報を計測することが可能であるため、T Sよりも効率的で利便性が高い機器であるが、高い精度が求められる場合には使用できない。ただし、GPS測量機器でも、スタティック測量法（注2）を用いることによって高い精度で計測が可能であり、視通が確保されていない広い範囲を計測する場合には有効である。しかし、視通が確保されている狭い範囲を計測する場合には、高い精度で計測ができるT Sを使用する方が、1台のみでかつ短時間で計測できることから効率的である。また、GPS測量機器は、高層ビルの直下など上空に一定の視界が確保されていない場合には、衛星からの電波を

受信することが困難であるため、このような場所では、GPS測量機器を使用して計測することはできない。

このように、ユーザーは、計測する場所や求める測量の精度によってTSとGPS測量機器を使い分けている状況にある。ただし、平成21年に、準天頂衛星と呼ばれる衛星が打ち上げられることが予定されており、準天頂衛星が打ち上げられた場合には、GPS測量機器の使用できる範囲が拡大することが見込まれる。

(注1) GPS測量機器1台を使用して、衛星からの電波に加えて、国土地理院が設置した電子基準点から発信されるデータを受信することにより計測を行う方法である。

(注2) 基本的には4台以上のGPS測量機器を用いて、1時間程度継続して計測することによって、高い精度を得ることが可能である。

## (2) モーター駆動TS

モーター駆動TSについては、現時点では、モーター駆動TSとTSの間に一定の価格差があり、TS、モーター駆動TS及びGPS測量機器の全販売数量のうちの1割にとどまっている。しかし、モーター駆動TSは、機能面ではTSに代替することが可能であり、計測に要する人員を減らせることによるコスト削減効果を考慮すれば、価格差は大きな障害にならないと考えられ、ユーザーの間でモーター駆動TSを使った場合の作業効率の向上について認識が広まってきていることから、TSからモーター駆動TSへの需要のシフトが進展しつつある。

## 第4 独占禁止法上の評価

### 1 単独行動による競争の実質的制限についての検討

本件株式取得により、TSの市場における統合後の当事会社の合計シェアは約60%と高くなり、また、ユーザーは、ある程度使い慣れや製品への信頼等を重視して特定のメーカーの製品を継続して購入する傾向にあるところ、両当事会社の製品間の代替性は、当事会社の製品と他社の製品との間の代替性と比べて高く、本件株式取得により当事会社によるTSの価格引上げ等は容易になると考えられる。さらに、ユーザーからの競争圧力、輸入圧力、参入圧力のいずれについても有効に働いていない。

また、GPS測量機器及びモーター駆動TSという隣接市場が存在しているところ、GPS測量機器については、ユーザーは、計測する場所や求める計測の精度によってTSと使い分けを行っており、現時点では隣接市場からの競争

圧力を評価することはできない。ただし、数年後に準天頂衛星が打ち上げられることとなれば、計測する場所の範囲が拡大し、GPS測量機器の需要が伸びることとなり、GPS測量機器からの一定の競争圧力を評価することができると考えられる。

さらに、モーター駆動TSについては、現時点では、その認識は十分に広まっておらず、隣接市場からの競争圧力を評価することはできないものの、ここ数年のうちには、測量機器市場におけるモーター駆動TSの普及が進むこと、ユーザーのモーター駆動TSの効率性に係る認識が広まること等により、モーター駆動TSへのシフトが一層進展すると考えられることから、競争圧力を評価することができると考えられる。

このことから、GPS測量機器及びモーター駆動TSからの競争圧力を評価できると考えられるようになるまでには一定の期間を要すると考えられるところ、この期間においては、当事会社が単独行動により、TSの価格等のある程度自由に左右することが可能となると考えられる。

## 2 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

本件株式取得により、TSの市場における有力なメーカーの数が2社に減少し、市場構造は高度に寡占的なものとなること、ユーザーからの競争圧力、輸入圧力及び参入圧力も有効に働いていないこと、前記1のとおり、現時点ではGPS測量機器及びモーター駆動TSからの競争圧力は限定的であることから、これらの機器からの競争圧力が評価できると考えられるようになるまでの期間においては、当事会社と競争事業者が、協調的行動によりTSの価格等のある程度自由に左右することが可能となると考えられる。

## 第5 当事会社が申し出た問題解消措置

当事会社は、審査の過程で、TSからモーター駆動TS又はGPS測量機器へのシフトに係る追加資料を提出するとともに、本件株式取得を行う際に、以下の措置を採ることを申し出た。

- 1 TSについては、本件株式取得後一定の期間においては、当事会社の一つが、自社が製造するTSを現在TSの製造販売を行っていない第三者に供給し、当該第三者がTSを販売するとともに、本件株式取得後3年間は、当該第三者に対して、当事会社の販売子会社への現行仕切価格と同じ価格でTSを供給することとする。
- 2 本件株式取得後3年間は、当事会社間でそれぞれが製造するTSに係る情報が共有されないように情報遮断措置を講じる。

## 第6 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

前記第5記載の問題解消措置が確実に実施されれば、当事会社のうち自社で製造販売を行うこととしたもの及びもう一つの当事会社から製品を供給されることとなった第三者により、T Sの市場において、独立して競争が行われるものと評価することができる。

また、当該措置の期間が経過した時点においては、前記第5のとおり、GPS測量機器については、隣接市場からの一定の競争圧力を評価することができること、さらに、モーター駆動T Sについても、隣接市場からの競争圧力を評価することができることから、当事会社がT Sの価格等のある程度自由に左右することが妨げられることとなると考えられる。

## 第7 結論

以上の状況から、当事会社が申し出た措置が確実に実施された場合には、本件株式取得により、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 (株)三交ホールディングスによる名阪近鉄バス(株)の株式取得

### 第 1 本件の概要

本件は、株式会社三交ホールディングス（以下「三交」という。）が、名阪近鉄バス株式会社（以下「名阪近鉄バス」という。）の株式を取得すること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 検討が必要な分野

当事会社は、いずれも乗合バス事業と貸切バス事業を営んでいる。このうち、乗合バス事業については競合路線がないことから、以下では、貸切バス事業について詳細に検討を行った。

#### 2 貸切バス事業について

##### (1) 貸切バス事業の概要

貸切バス事業とは、バスを貸し切って旅客を運送する事業をいう。

貸切バス事業を営むには、道路運送法の規定により、地方運輸局長の許可を受けなければならないが、当該許可は基本的に都道府県単位で行われている。また、貸切バス事業者は、許可を受けようとする営業区域内に営業所を置き、車庫は原則として営業所に併設することとされている。

貸切バス事業者による旅客の運送については、旅客の発地又は着地のいずれかが貸切バス事業者の営業区域内に存しなければならないとされている。

##### (2) 貸切バス運賃の状況

貸切バスの運賃・料金については、事前届出制が採られているが、地方運輸局が公示する運賃・料金の上限額ないし下限額の範囲内であれば届出の必要はないとされている。

貸切バス事業者が当該公示の範囲外の運賃設定をする場合には、地方運輸局が審査を行うこととされており、審査の結果、不当に差別的な運賃であると認められるときは、国土交通大臣による変更命令の対象となる。

当事会社は、いずれもおおむね下限額に近い運賃を設定している。

##### (3) 貸切バス事業の環境

当事会社によれば、貸切バス業界では、規制緩和に伴う新規参入の増加と、川下の旅行業界における競争激化等の影響を受けて安値受注等により競争

が激化しており、バス事業者にとっては厳しい経営環境が続いている。

### 3 一定の取引分野の画定

当事会社はともに貸切バス事業者であることから、本件結合は水平型企業結合の側面を有する。また、三交グループには貸切バス運行役務の需要者である旅行業者が含まれていることから、垂直型企業結合の側面も有する。

#### (1) 水平型企業結合

三交の完全子会社5社は三重県内において、また、名阪近鉄バスは岐阜県、愛知県及び三重県において貸切バス事業を行っている。

当事会社グループの場合、99%以上のケースで発着地は同一府県内となっており、当事会社間で競合する路線は三重県である。このことから、三重県における貸切バス事業について一定の取引分野を画定した。

#### (2) 垂直型企業結合

貸切バス事業者は、自らバスツアーを主催して消費者と直接契約することは少なく、9割以上の場合において旅行業者に対して役務を供給している。このため、一定の取引分野については、貸切バス事業を川上市場として、また、旅行事業を川下市場として役務範囲を画定した。また、三重県において地理的範囲を画定した。

## 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

### 1 市場シェア等

#### (1) 貸切バス事業

三重県における貸切バス事業の市場規模は、約100億円である。

貸切バス事業者の三重県内における貸切用バス車両保有台数のシェアは下表のとおりであり、本件株式取得により、当事会社の合算シェア・順位は約50%・第1位となる。

また、行為後HHIは約2,800、HHIの増分は約650となる。

順位	会社名	シェア
1	三交グループ	約45%
2	名阪近鉄バス	5~10%
3	A社	約5%
4	B社	約5%
5	C社	0~5%
6	D社	0~5%
7	E社	0~5%

順位	会社名	シェア
8	F社	0～5%
9	G社	0～5%
10	H社	0～5%
	その他(約40社)	約25%
(1)	当事会社グループ合算	約50%
	合計	100%

(注)平成18年8月末時点の車両保有台数

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

## (2) 旅行事業

三重県における旅行事業に係る売上シェアはおおむね下表のとおりであり、HHIは約1,300である。

なお、名阪近鉄バスは、旅行事業を営んでいない。

順位	会社名	シェア
1	I社	約20%
1	J社	約20%
1	三交グループ	約20%
	その他(約120社)	約40%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

## 2 供給余力

### (1) 稼働率

平成18年度における当事会社以外の三重県内の貸切バス事業者の稼働率は、約50%である。

当事会社グループの合算シェアは約50%であるから、競争事業者の現時点での供給余力は、当事会社グループの現供給量のほぼ全量をカバーする。

### (2) 既存の競争事業者による供給能力増加の容易性

三重県内に営業所を有する既存の競争事業者のうち、他の都道府県においても貸切バス事業を営んでいる者は、当該都道府県の営業所で管理しているバスを三重県の営業所に配置することにより、三重県内における自己の供給能力を増加させることができる。

また、営業所に配置するバスの車両数の変更については、貸切バス事業者は地方運輸局長への事前届出さえ行えば、容易かつ短期間で行うことができ

る。

加えて、三重県内に営業所を有する主な貸切バス事業者のうち、特に、A社は、隣接する愛知県内において、三重県内の貸切バス総数の約20%に相当する数の貸切バスを保有しており、これを三重県に振り向けることにより三重県内での供給能力を容易かつ迅速に増加させることが可能と考えられる。

### 3 参入

#### (1) 新規参入

貸切バス事業については、近年、規制緩和により参入障壁が低くなり、参入が容易となっており、また、バスについては中古市場が発達していることから、バスの購入は迅速かつ比較的lowコストで行うことができ、新規参入者がバスを購入することは容易である。

こうした中、三重県内の貸切バス事業者数は、下表のとおり増加傾向にある。

年度(平成)	14	15	16	17	18
事業者数	100	103	116	125	130

(注) 事業者数は平成14年度を100とする指数

(出所: 当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

#### (2) 隣接府県からの参入

近隣府県において貸切バス事業を営んでいる者は、事業に必要な車両や知識等を既に有していることから、三重県への参入は容易であると考えられる。

同じ中部地区で三重県と隣接する岐阜県及び愛知県における貸切バスの車両数は下表のとおりである。

	貸切バス車両数	
		(うち当事会社グループ)
岐阜県	約1,000両	約90両
愛知県	約1,500両	約90両

(出所: 当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

これに対し、三重県内における貸切バスの総数は約600両と推計されることから、岐阜県及び愛知県の貸切バス車両数の合計は約4倍となる。

#### 4 取引先変更の容易性及び価格交渉力

貸切バス運行役務の主な需要者である旅行業者は、一般に多数の貸切バス事業者と取引関係があり、取引の都度、複数のバス会社から見積りを取り発注先バス事業者及び取引価格を決定していることから、旅行業者にとって貸切バス事業者の切替えは容易である。

さらに、前記3(1)のとおり、規制緩和により貸切バス事業者数は増加傾向にあり、貸切バス事業については激しい競争が行われていることから、旅行業者は強い価格交渉力を有している。

#### 第4 独占禁止法上の評価

##### 1 水平型企業結合

###### (1) 単独行動による競争の実質的制限についての検討

他の貸切バス事業者の供給余力は十分であると認められる上、短期間で供給能力を相当程度増加させることが可能と考えられること、また、需要者の価格交渉力が強いことなどから、当事会社の単独行為により、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。

###### (2) 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

参入が容易であることや事業者数が約50社と多いこと、名阪近鉄バスのシェアは5～10%とそれほど高くなく、本件結合による市場構造への影響は比較的小さいと認められることなどから、当事会社と競争事業者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判断した。

##### 2 垂直型企業結合

他の貸切バス事業者の供給余力は十分であると認められること、また、貸切バス事業への参入が容易であることなどにより、旅行業者は代替的な取引先として当事会社以外の貸切バス事業者を確保することが容易であると考えられることから、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5 結論

以上の状況から、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 (株)メディセオ・パルタックホールディングスによる(株)コバシヨウの株式取得

### 第1 本件の概要

本件は、医薬品等の卸売事業等を行う株式会社メディセオ・パルタックホールディングス（以下「メディ・パル」という。）が、同事業を営む株式会社コバシヨウ（以下「コバシヨウ」という。）の株式を取得すること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 商品及び役務の概要

当事会社グループ間で競合関係にあるのは、一般用医薬品、化粧品・日用品及び健康食品の各卸売業である。このうち、化粧品・日用品及び健康食品の各卸売業については、当事会社グループの市場における地位が低く、本件行為による競争上の影響は軽微であると考えられることから、一般用医薬品の卸売業について詳細に検討を行った。

##### (1) 一般用医薬品の概要

一般用医薬品とは、一般の人々が、薬剤師等から提供された適切な情報に基づき、自ら購入し、使用する医薬品であって、軽度な疾病に伴う症状の改善、生活習慣病等の疾病に伴う症状発現の予防、生活の質の改善・向上、健康状態の自己検査、健康の維持・増進、その他保健衛生を目的とする医薬品である。医師の処方せんを必要とせず、薬剤師が常駐する薬局等において販売されている。

平成18年における一般用医薬品の市場規模(生産金額)は、約6000億円である。

##### (2) 一般用医薬品の流通経路

一般用医薬品の約7割は当事会社のような卸売業者を經由して小売店に販売されているが、一般用医薬品メーカーの中には、一般用医薬品卸売業者(以下「卸売業者」という。)を經由することなく直接に小売業者へ販売するメーカー(以下「直販メーカー」という。)も存在する。

#### 2 一定の取引分野の画定

##### (1) 商品範囲

一般用医薬品には様々な薬効を有する製品が存在し、それぞれ機能・効用は異なるものの、卸売業者は、すべての薬効の一般用医薬品を取り扱うことができる。したがって、一般用医薬品の卸売業について商品範囲を画定する。

## (2) 地理的範囲

ドラッグストアチェーンなどは、自己の物流センター等が所在する都道府県内に配送拠点を構える卸売業者に限らず、ブロック内に配送拠点を構える卸売業者からも調達を行っているが、地場の薬局・薬店については、基本的に、自己の店舗が所在する都道府県内に配送拠点を構える卸売業者からの調達に限られている。したがって、各ブロック及び各都道府県について、重層的に地理的範囲を画定する。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 当事会社の事業エリア

当事会社グループ間で競合関係にある事業エリアは、東北、関東、甲信越、東海、近畿及び中国の各ブロック（注）である。

（注）ブロック割りは次のとおりとした。

- (1) 北海道（北海道）
- (2) 東北（青森県、秋田県、岩手県、山形県、宮城県及び福島県）
- (3) 関東（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、栃木県及び群馬県）
- (4) 甲信越（新潟県、富山県、福井県、石川県、長野県及び山梨県）
- (5) 東海（愛知県、三重県、岐阜県及び静岡県）
- (6) 近畿（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、和歌山県及び滋賀県）
- (7) 中国（広島県、岡山県、島根県、鳥取県及び山口県）
- (8) 四国（愛媛県、香川県、高知県及び徳島県）
- (9) 九州・沖縄（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県及び沖縄県）

#### 2 各地理的範囲における競争状況

##### (1) ブロック別

当事会社グループ間で競合関係にある各市場における競争の状況は、次のとおり。

なお、東北ブロック、甲信越ブロック及び東海ブロックについては、セーフハーバーに該当することから省略している。

	卸売業者のみ		卸売業者と直販メーカーを含む。	
	当事会社グループの順位, 合算シェア, HHI, HHIの増分	シェア10%以上の競争者の状況	当事会社グループの順位, 合算シェア	シェア10%以上の競争者の状況
関東	1位・約30%・ 約1,500・約400	2位 約15% 3位 約15% 4位 約10%	1位・約20%	2位 約15%(直) 3位 約10%
近畿	1位・約40%・ 約2,400・約900	2位 約15% 3位 約15%	1位・約30%	2位 約10%(直) 3位 約10% 4位 約10%
中国	1位・約70%・ 約5,100・約2,200	なし	1位・約45%	2位 約15%(直)

(注1)平成16年度実績

(注2)セーフハーバー非該当地域のみ記載。本件行為後の順位,シェア,HHIを記載。(直)は直販メーカー

(出所:当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

## (2)都道府県別

当事会社グループ間で競合関係にある各市場における競争の状況は、次のとおり。

なお、埼玉県、神奈川県、長野県、新潟県、岐阜県、静岡県、愛知県及び三重県については、セーフハーバーに該当することから省略している。

	卸売業者のみ		卸売業者と直販メーカーを含む。	
	当事会社グループの順位, 合算シェア, HHI, HHIの増分	シェア10%以上の競争者の状況	当事会社グループの順位, 合算シェア	シェア10%以上の競争者の状況
青森	1位・約40%・ 約2,700・約700	2位 約30% 3位 約15% 4位 約10%	1位・約25%	2位 約20% 3位 約15%(直)
秋田	2位・約25%・ 約4,000・約300	1位 約60%	2位・約15%	1位 約35% 3位 約15%(直)
茨城	1位・約60%・ 約3,900・約1,400	2位 約15% 3位 約10%	1位・約40%	2位 約15%(直)
栃木	2位・約25%・ 約1,900・約300	1位 約30% 3位 約15% 4位 約10%	2位・約15%	1位 約20% 3位 約15%(直)
千葉	1位・約30%・ 約1,900・約300	2位 約20% 3位 約15% 4位 約10%	1位・約20%	2位 約15%(直) 3位 約15% 4位 約10%
東京	1位・約30%・ 約1,500・約300	2位 約15% 3位 約15% 4位 約10% 5位 約10%	1位・約20%	2位 約15%(直) 3位 約10%

	卸売業者のみ		卸売業者と直販メーカーを含む。	
	当事会社グループの順位, 合算シェア, HHI, HHIの増分	シェア10%以上の競争者の状況	当事会社グループの順位, 合算シェア	シェア10%以上の競争者の状況
山梨	1位・約60%・ 約4,200・約1,800	2位 約20%	1位・約40%	2位 約15% 3位 約15%(直)
滋賀	1位・約55%・ 約3,900・約1,400	2位 約30%	1位・約40%	2位 約25% 3位 約10%(直)
京都	2位・約40%・ 約3,200・約600	1位 約40%	2位・約30%	1位 約30% 3位 約10%(直)
大阪	1位・約40%・ 約2,100・約700	2位 約15% 3位 約15% 4位 約10%	1位・約30%	2位 約10%(直) 3位 約10%
兵庫	1位・約45%・ 約2,700・約1,000	2位 約20% 3位 約10%	1位・約35%	2位 約15% 3位 約10%(直)
奈良	1位・約40%・ 約2,600・約800	2位 約20% 3位 約20%	1位・約30%	2位 約15% 3位 約15% 4位 約10%(直)
和歌山	1位・約65%・ 約4,800・約1,800	2位 約20%	1位・約50%	2位 約15% 3位 約10%(直)
鳥取	1位・約90%・ 約8,500・約2,300	なし	1位・約60%	2位 約15%(直)
島根	1位・約85%・ 約6,900・約3,000	なし	1位・約55%	2位 約15%(直)
岡山	1位・約90%・ 約7,900・約3,100	なし	1位・約60%	2位 約15%(直)
広島	1位・約75%・ 約5,700・約2,600	なし	1位・約50%	2位 約15%(直)
山口	2位・約30%・ 約2,300・約400	1位 約30% 3位 約25%	2位・約20%	1位 約20% 3位 約15% 4位 約15%(直)

(注1)平成16年度実績

(注2)セーフハーバー非該当地域のみ記載。本件行為後の順位,シェア,HHIを記載。(直)は直販メーカー

(出所:当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

### 3 取引先変更の容易性

卸売業者は、多数の一般用医薬品メーカーと取引を行い多数の薬効の製品を取り揃えている。卸売業者の中には特定の一般用医薬品メーカーとは取引関係のない者も存在するが、当該一般用医薬品メーカーと取引のある卸売業者から調達を行う(二次卸)ことで、幅広い品揃えを確保することが可能となっている。

また、予定された期日までに納品すること、欠品・誤納を生じさせないこと

といった卸売業者としての基本的機能において各卸売業者間に差はほとんどない。

したがって、一般用医薬品の小売業者は調達先の卸売業者を容易に変更することが可能であり、実際にもそのような調達先の変更は頻繁に起こっている。

#### 4 供給余力

卸売業者は、一般用医薬品メーカーからの仕入量を増やすことで容易に供給量を増やすことが可能であることから、各卸売業者には十分な供給余力があると評価できる。

#### 5 隣接市場からの競争圧力

##### (1) 直販メーカー

直販メーカーは基本的にすべての薬効の製品を取り扱っており、当事会社によれば、小売業者が取り扱う一般用医薬品に占める直販メーカー製品の割合は、約3割とのことである。

一般用医薬品小売業者に対するヒアリングでは、同じ薬効を有する商品について、卸売業者は直販メーカー製の商品の価格を無視して卸価格を設定することはできないとの説明があった。また、卸売業者との価格交渉においては、卸売業者から仕入れる製品の仕入量を多少減らす代わりに直販メーカーからの仕入量を増やしたり、卸売業者から仕入れる製品の販促を控える代わりに直販メーカー製品の販促を行ったりすることで、卸売業者に対して一定の価格引下げ圧力をかけることは可能とのことである。

##### (2) 地理的に隣接する市場

ドラッグストアチェーンは、自己の物流センター等が所在するブロック内だけでなく、隣接するブロック内に配送拠点を構える卸売業者からも商品の調達を行うことがあることから、地理的に隣接するブロック市場から一定の競争圧力が働いている。

また、地場の薬局・薬店においても、地理的に隣接する都道府県に配送拠点を構える卸売業者からも商品の調達を行うことがあるため、地理的に隣接する都道府県市場から一定の競争圧力が働いている。

#### 6 需要者からの競争圧力

一般用医薬品の小売市場においては、ドラッグストアチェーンを中心として激しい競争が行われ小売価格は下落傾向にあるため、一般用医薬品小売業者から卸売業者に対する価格引下げ要求は強く行われているところ、一般用医薬品

小売業者は、複数購買を基本としながら卸売業者各社の価格を比較するなどにより、より低い仕入価格を引き出そうとしている。

特にドラッグストアチェーンは、卸売業者にとって主要な取引先となっており、その巨大な仕入量を武器に卸売業者に対して低価格での供給を要求している。

## 7 参入

### (1) 薬事法による規制

薬事法により、在庫を保管して医薬品を販売する場合には在庫を保管する事業所ごとに都道府県知事の許可が必要であるが、在庫を持たず営業機能しか有しない事業所の場合は、許可を必要とせず、いずれの都道府県でも販売を行うことができる。一般用医薬品は緊急性を特段必要とされないため、営業機能しか有しない事業所で販売することは可能であり、参入障壁は低いと考えられる。

### (2) 薬事法の改正

平成18年の改正薬事法の成立によって、平成21年には薬剤師なしで販売できる一般用医薬品分類が新設される予定となっている。

具体的には、一般用医薬品をリスクの程度によって3分類し、このうち比較的风险の低い2分類については、登録販売者(注)を配置すれば小売を行うことが可能となる。

当事会社及び小売業者へのヒアリングでは、コンビニエンスストアやスーパーなどが登録販売者を配置して一定分野の一般用医薬品の小売を開始し、これら新規需要に応える形で、これまで一般用医薬品を扱ってこなかった食品卸売業者や化粧品・日用品卸売業者などが一般用医薬品の卸売を開始する可能性がある」と説明している。

(注)改正薬事法の施行に伴い、一般用医薬品の販売を担う薬剤師とは別の新たな専門家「登録販売者」の仕組みが設けられる。

## 第4 独占禁止法上の評価

### 1 中国ブロック以外の各ブロック並びに鳥取県、島根県、岡山県及び広島県以外の各都道府県について

#### (1) 単独行動による競争の実質的制限についての検討

10%以上のシェアを有する競争事業者が複数存在すること、ユーザーである薬局・薬店による調達先の切替えは容易であること、卸売業者は十分な

供給余力を有していると考えられること，直販メーカーや地理的に隣接する市場からの競争圧力が働いていること，需要者からの競争圧力・参入圧力が働いていることから，当事会社の単独行動により，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判断した。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

卸売業者は十分な供給余力を有していると考えられること，直販メーカーや地理的に隣接する市場からの競争圧力が働いていること，需要者からの競争圧力，参入圧力が働いていることから，当事会社と競争事業者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判断した。

## 2 中国ブロック並びに鳥取県，島根県，岡山県及び広島県について

(1) 単独行動及び協調的行動による競争の実質的制限についての検討

他の地域と同様に，直販メーカーからの競争圧力及び参入圧力が認められるものの，行為後における当事会社グループのシェアが著しく高くなり隣接する複数の都道府県で独占的な状態が形成されることから，需要者である薬局・薬店等にとって他の選択肢がなくなるおそれがある。

一般用医薬品小売業者に対するヒアリング調査においても，本件行為後に当事会社が独占的なシェアを持つことによって卸売業者間の競争原理が働かなくなり，仕入価格の上昇や情報提供サービスの質の低下といった事態が生じることを懸念する意見や，そのような場合に近隣で代替的な取引先を探すことは非常に困難であるといった意見が出された。

したがって，当事会社の単独行動及び当事会社と競争事業者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なるおそれが高いと判断した。

(2) 当事会社が申し出た問題解消措置

当事会社に対し，当該地域の大衆向け医薬品卸売市場における競争を実質的に制限することとなるおそれが高い旨を指摘したところ，コバショウが中国地方を事業エリアとする子会社（以下「X社」という。）に対する保有株式の一部を同業を営む複数の事業者売却し議決権保有比率を引き下げること，コバショウのX社に対する役員の派遣を解消することを内容とする問題解消措置を講じる旨を申し出てきた。

(3) 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

前記(2)記載の問題解消措置が確実に実施された場合には、コバシヨウとX社間の企業結合関係は解消されると考えられ、X社が牽制力のある競争者となるものと考えられることから、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。

### 3 四国ブロック並びに徳島県、愛媛県及び高知県について

メディ・パルは、四国地方を事業エリアとする事業者(以下「Y社」という。)の議決権を保有しているが、現時点におけるメディ・パルの議決権保有比率等からすれば、両社間に結合関係はないと考えられる。

しかし、仮に、メディ・パル及びY社間の結合関係が形成された場合には、Y社と当事会社グループの合算シェアが、四国ブロック全体では約70%、徳島県では約70%、愛媛県では約80%、高知県では約80%となり、独占的な状況が形成されるため、競争を実質的に制限することとなるおそれが高い状況となる。

したがって、今後、メディ・パルがY社に対する議決権保有比率の引上げ、役員の兼任等両社の結合関係を強化することとなる行為を行う場合には、事前に当委員会に申し出るよう当事会社に要請することが必要であると判断した。

	卸売業者のみ		(参考)卸売業者と直販メーカーを含む。	
	順位,合算シェア,HHI,HHIの増分	シェア10%以上の競争者の状況	順位,合算シェア	シェア10%以上の競争者の状況
四国	1位・約70%・約4,900・約2,200	2位 約15%	1位・約45%	2位 約20%(直)
徳島	1位・約70%・約5,200・約2,400	2位 約20%	1位・約45%	2位 約20%(直) 3位 約15%
香川	1位・約40%・約2,800・約800	2位 約30% 3位 約15%	1位・約25%	2位 約20% 3位 約20%(直) 4位 約10%
愛媛	1位・約80%・約6,600・約2,700	なし	1位・約55%	2位 約20%(直)
高知	1位・約80%・約6,300・約3,100	なし	1位・約50%	2位 約20%(直)

(注1)平成16年度実績

(注2)当事会社グループ及びY社間の結合関係が形成された場合を仮定して計算した。

なお、その後、平成20年1月1日付でY社の完全子会社は愛媛県及び徳島県における一般用医薬品卸売事業を同業を営む他社へ譲渡しているが、本表には反映していない。

(注3)(直)は直販メーカー

(出所:当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

## 第5 結論

以上の状況から、中国ブロック以外の各ブロック並びに鳥取県、島根県、岡山県及び広島県以外の各都道府県については、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、中国ブロック並びに鳥取県、島根県、岡山県及び広島県については、当事会社が申し出た問題解消措置が確実に実施された場合には、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。

加えて、四国ブロック並びに徳島県、愛媛県及び高知県については、今後、当事会社グループがY社に対する議決権保有比率の引上げ、役員の兼任等を行う場合には、事前に当委員会に申し出るように要請した。

## 事例 11 A社とB社の事業統合

### 第1 本件の概要

本件は、医療用機械器具の製造販売事業を営むA社と同業を営むB社が、X機器の製造販売事業を統合することを計画したものである（注）。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条の2である。

（注）A社とB社は、X機器の製造販売事業以外の事業についても統合を計画していたところ、本事業の統合については一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断され、計画どおり統合が実施された。本事業統合計画については記載を省略する。

### 第2 一定の取引分野

#### 1 商品の概要

X機器は、求められる機能に応じて素材及び形状が異なり、10種類の品目に分かれている。X機器のうち、当事会社間で競合する種類の製品は、6品目存在する。

なお、X機器が対象とする効能と同様の効能を有する薬剤もあり、そうした薬剤が新たに開発されれば、X機器は大きく販売数量を落とすという実態にある。

#### 2 薬事法による医療機器の製造販売に関する規制

薬事法の規定により、X機器の製造販売をしようとする者は、厚生労働大臣の許可を受けなければならない。その製造販売について品目ごとに厚生労働大臣の承認を受けなければならない。X機器については、治験に長期間を要することから、最終的に承認が得られるまでに3～4年の期間を要している。

#### 3 一定の取引分野の画定

X機器には様々な種類があり、患者の症状により使い分けられている。また、X機器を製造販売するには、品目ごとの承認に3～4年の期間を要するため、X機器の種類間に供給の代替性はないと考えられることから、X機器については、その種類ごとに商品範囲を画定することとした。

以上を踏まえ、検討対象分野は、当事会社間で競合している6種類のX機器（X-1ないしX-6）とした。

また、X機器メーカーは、これらの機器を全国へ販売していることから、地理的範囲については全国で画定した。

### 第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

#### 1 市場規模

X機器については、新たに保険適用となる疾患もあるものの、新たな薬剤が開発されれば、その薬剤に需要を奪われることとなるので、基本的には、市場規模は横ばい又は縮小していく見通しである。

X機器のうち当事会社間で競合する6種類の機器の市場規模は、それぞれ数億円から約20億円である。

#### 2 市場シェア・集中度

競合する6種類の機器に係る統合後の当事会社の合算シェアは、以下のとおりである。

##### (1) 機器X - 1

本件企業結合後のHHIは約5,300、HHIの増分は約1,600である。

順位	会社名	シェア
1	A社(当事会社)	約40%
2	C社	約40%
3	B社(当事会社)	約20%
(1)	当事会社合算	約60%
	合計	100%

(注)平成17年度実績

(出所:当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

##### (2) 機器X - 2

本件企業結合後のHHIは10,000、HHIの増分は約4,600である。

順位	会社名	シェア
1	B社(当事会社)	約65%
2	A社(当事会社)	約35%
(1)	当事会社合算	100%
	合計	100%

(注)平成17年度実績

(出所:当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) 機器X - 3

本件企業結合後のHHIは10,000, HHIの増分は約3,900である。

順位	会社名	シェア
1	B社(当事会社)	約70%
2	A社(当事会社)	約30%
(1)	当事会社合算	100%
	合計	100%

(注) 平成17年度実績

(出所: 当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(4) 機器X - 4

本件企業結合後のHHIは10,000, HHIの増分は約4,800である。

順位	会社名	シェア
1	B社(当事会社)	約60%
2	A社(当事会社)	約40%
(1)	当事会社合算	100%
	合計	100%

(注) 平成17年度実績

(出所: 当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(5) 機器X - 5

本件企業結合後のHHIは10,000, HHIの増分は約4,100である。

順位	会社名	シェア
1	A社(当事会社)	約70%
2	B社(当事会社)	約30%
(1)	当事会社合算	100%
	合計	100%

(注) 平成17年度実績

(出所: 当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(6) 機器X - 6

本件企業結合後のHHIは約4,900, HHIの増分は約1,200である。

順位	会社名	シェア
1	A社（当事会社）	約55%
2	D社	約30%
3	B社（当事会社）	約10%
4	E社	約5%
5	F社	0～5%
(1)	当事会社合算	約65%
	合計	100%

（注）平成17年度実績

（出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成）

### 3 価格動向

X機器は、その種類ごとに保険適用における償還価格が定められており、この償還価格の範囲内でメーカー又は代理店とユーザーの交渉により実販売価格が決められているが、償還価格でみた場合、各種のX機器の価格はほぼ横ばい状態である。

### 4 供給余力

当事会社は、各種のX機器について約3割の供給余力を有している。一方、競争業者の供給余力は不明であるが、小規模な生産設備で生産が可能であることから、設備の増強は容易であると考えられる。

### 5 輸入圧力及び参入圧力

X機器は、薬事法上の製造販売承認を取得すること等の法令上の要件を満たせば輸入や参入が可能であるが、新たな薬剤が開発されれば市場は急速に縮小するものであること、そもそも市場が小さいことから、承認を得るための費用及び期間を考慮した場合、輸入や参入が拡大する状況にはないと認められる。

### 6 競争事業者の状況

機器X-6については、当事会社以外にD社、E社及びF社が供給を行っているが、E社及びF社のシェアが低いことに加え、F社については、輸入品を販売しており、ユーザーがアフターケアを重視して国内メーカーとの取引を優先していることから、有力な競争事業者と評価することは困難である。

その結果、機器X-6についても、本件統合が実現すれば、本市場における有力な競争事業者は、当事会社以外に1社となる。

#### **第4 独占禁止法上の評価**

X機器については、本件統合後、6種類の機器のいずれについても、各市場において当事会社による独占又は複占となること、また、輸入圧力及び参入圧力が認められる状況にないことを踏まえると、当事会社が単独で、又は当事会社と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なるおそれがあると考えられる。

#### **第5 結論**

本件統合について、X機器事業における競争上の問題を指摘したところ、当事会社から、本件X事業の統合を取りやめる旨の申出があった。

平成 19 年度における合併，分割，事業譲受け等の届出受理件数  
及び株式所有報告書の提出件数

平成 19 年度における届出受理等の総件数は 1,284 件（対前年度比 8.0% 増）となっており，その内訳は，合併に係る届出が 76 件，分割に係る届出が 33 件，事業譲受け等に係る届出が 123 件，株式所有に係る報告が 1,052 件であった。これらのうち，外国会社からの届出又は報告に係るものは，事業譲受け等が 2 件，株式所有が 87 件であった（過去 3 年間の推移は下表のとおり。）。

（注 1）合併，分割，事業譲受け等に係る届出及び株式所有に係る報告は，いずれも一定規模を超える会社が当該行為を行う場合に義務付けられている（例えば，国内会社同士の合併については当事会社の中に総資産合計額が 100 億円を超える会社と総資産合計額が 10 億円を超える会社が含まれている場合）。

（注 2）会社法の施行に伴う独占禁止法の改正（平成 18 年 5 月 1 日施行）により，「営業譲受け等」が「事業譲受け等」となるなど「営業」の語が「事業」に改められたため，ここでは，すべて，改正後の用語に統一した。

合併，分割，事業譲受け等の届出受理件数及び株式所有報告書の提出件数

	平成 17 年度	平成 18 年度	平成 19 年度
合併届出件数	88 件 (100)	74 件 (84)	76 件 (86)
分割届出件数	17 件 (100)	19 件 (112)	33 件 (194)
事業譲受け等届出件数	141 件 (100)	136 件 (96)	123 件 (87)
株式所有報告書提出件数	825 件 (100)	960 件 (116)	1,052 件 (128)
合計	1,071 件 (100)	1,189 件 (111)	1,284 件 (120)

（注）カッコ内は，平成 17 年度を 100 とした場合の件数比

詳細については，公正取引委員会ホームページ（<http://www.jftc.go.jp/ma/4syo.html>）を参照

## 平成 19 年度の企業結合審査の実績について

平成 19 年度の主要な企業結合事例として公表した事例のほかに、「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」に基づき、平成 19 年度中に公正取引委員会が当事会社に回答を行った事例すべても対象に加え、審査の対象として画定した取引分野と、そのうち問題解消措置が講じられたもの（問題点の指摘を受け企業結合計画を取りやめたものを含む。）について、それぞれ当事会社グループの企業結合後の HHI 及び HHI の増分（以下「HHI」という。）がどのような水準に該当したものであったかを示すと、以下のとおりである。

- （注 1）当事会社グループの企業結合による HHI 等の数値は、資料等から判明する範囲で数値を計算したものであり、数値が計算できないものについては含まれていない。  
 （注 2）表中、HHI は当事会社グループの企業結合後の HHI、HHI は当事会社グループの企業結合による HHI の増分を示している。

&lt; HHI・HHI &gt;

（単位：分野）

HHI	1,500 以下		1,500 超 2,500 以下		2,500 超		合計	
	全分野数	問題解消措置分野数	全分野数	問題解消措置分野数	全分野数	問題解消措置分野数	全分野数	問題解消措置分野数
150 以下	9	0	6	0	9	0	24	0
150 超 250 以下	3	0	5	0	2	0	10	0
250 超	3	0	10	0	41	11	54	11
合計	15	0	21	0	52	11	88	11

（注 1）問題解消措置が講じられた 11 の取引分野は、5 つの事案に係るものである。

（注 2）事前相談において第 2 次審査（当事会社から企業結合の具体的内容を示す資料が提示されてから行う 30 日間の審査（第 1 次審査）に加えて、当委員会において公表して行う 90 日間の審査をいう。）の対象とした取引分野は、1 つである。