

平成20年度における主要な企業結合事例について

平成21年6月9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20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20年度における主要な企業結合事例

事例1	キリングroupと協和発酵groupの資本提携.....	1
事例2	三菱groupとAREVA NP社による原子燃料事業の統合.....	34
事例3	Westinghouse Electric UK社による原子燃料工業株の株式取得.....	41
事例4	トヨタ自動車株による富士重工業株の株式取得.....	47
事例5	株リクルートによる株エムジー・コーポレーションからの中古車情報提供サービス事業の譲受け.....	49
事例6	株十六銀行による株岐阜銀行の優先株式の取得.....	53
事例7	株大阪証券取引所と株ジャスダック証券取引所による新興市場の統合.....	60
参考1	平成20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.....	65
参考2	平成20年度の企業結合審査の実績について.....	66

(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。

(注2) 各事例では、アルファベット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。

(注4) 事例3については、当事会社に対して回答を行ったのは平成21年度であるが、審査の大半を平成20年度中に行ったため、平成20年度の事例として取り扱い、掲載している。

事例1 キリングroupと協和発酵groupの資本提携

第1 本件の概要

本件は、酒類事業、医薬品事業、食品事業等を営むキリングroupの持株会社であるキリンホールディングス株式会社（以下「キリンHD」という。）が、同種の事業を営む協和発酵工業株式会社（以下「協和発酵」という。）の株式を50%を超えて取得するとともに、キリンHDの100%子会社であり、医薬品事業を営むキリンファーマ株式会社（以下「キリンファーマ」という。）を協和発酵の100%子会社とした上で、協和発酵とキリンファーマの合併を行ったもの（合併後、商号変更により協和発酵キリン株式会社（以下「協和発酵キリン」という。）が発足。）である。なお、キリングroupと協和発酵groupには、医薬品事業以外にも共通する事業分野が多いことから、今後、順次、事業の統合・連携を進める予定としている。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

第2 競合する分野

当事会社group間で競合する分野は多数に上るが、競争に及ぼす影響が大きいと考えられる以下の4つの製品分野について、詳細な検討を行った。

- (1) 遺伝子組換え型ヒト顆粒球コロニー形成刺激因子製剤（以下「G-CSF」という。）
- (2) 発酵アルコール
- (3) 本みりん・発酵調味料（業務用・加工用）
- (4) うまみ調味料等（業務用・加工用）

競合商品	キリングroup	協和発酵group
G-CSF	キリンファーマ	協和発酵
	（現・協和発酵キリン）	
発酵アルコール	メルシャン(株)	協和発酵
本みりん・発酵調味料等	メルシャン(株) キリンフードテック(株)	協和発酵フーズ(株)
うまみ調味料等	キリンフードテック(株) ほか	協和発酵フーズ(株) 味日本(株)ほか

第3 G-CSF

1 一定の取引分野

- (1) 医療用医薬品

当事会社グループでは、キリンファーマ及び協和発酵の2社において医薬品事業を営んでおり、医療用医薬品の製造販売を行っている。医療用医薬品とは、医師若しくは歯科医師により使用され、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い、医薬品卸売業者を通じて、医療機関・保険薬局に販売されている。当事会社グループが製造販売している医療用医薬品のうち、製品の薬効（機能・効用）が同種であり、競合関係にあるものはG - C S Fの1品目である。

保険医療に使用可能な医薬品の価格は、「薬価基準」として厚生労働大臣によって定められており、薬価基準は、医療機関等が使用した医薬品について、診療報酬等を請求する際の基準となる価格である。

一方、製薬会社が医薬品卸売業者に販売する価格や、医薬品卸売業者が医療機関等に販売する価格（以下「市場実勢価格」という。）については、特段の規制は行われておらず、同種の効能・効果を持つ医薬品が複数の事業者によって販売されているなど競争の激しい医薬品においては、製薬会社が医薬品卸売業者に対する販売価格を引き下げて競争している実態にあり、市場実勢価格も下がる傾向にある。

厚生労働省では市場実勢価格を調査し、この調査結果に基づいて医薬品の薬価を原則として2年に1度改定している。このため、薬価は基本的に医薬品の競争を反映したものとなっている。

（2）製品概要

G - C S Fは、白血球の一種である好中球の分化・増殖を促進する効果を有する薬剤であり、抗がん剤投与による好中球減少症や、造血幹細胞移植時の好中球数の増加促進などに用いられる。

現在、日本で製造販売されているG - C S Fは、「グラン」（製造販売元：キリンファーマ）、「」（同：A社）及び「ノイアップ」（同：協和発酵）の3剤である。これら3剤には、それぞれ分量の異なる3～4種類の製品がある。

【G - C S F 3剤の概要】

商品名	グラン	<input type="text"/>	ノイアップ
販売元	キリンファーマ	A社	協和発酵
発売時期	平成3年12月	平成3年12月	平成6年5月
形状	液体（溶解済み）	凍結乾燥品	凍結乾燥品
剤形	シリンジ及びアンプル	バイアル	バイアル

商品名	グラン		ノイアツプ
分量	3種類(75 µg, 150 µg, 300 µg)	3種類(50 µg, 100 µg, 250 µg)	4種類(25 µg, 50 µg, 100 µg, 250 µg)
代表的な用法における薬価	75 µg 注射液 約12,000円	100 µg 注射液 約12,000円	50 µg 注射液 約10,000円

(注)「代表的な用法における薬価」は、がん化学療法による好中球減少症(非血液がん、悪性リンパ腫)に対して通常成人1人に1回当たりに投与される量にあたる薬価を示している。100円の位で四捨五入を行った。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) 医療用医薬品の分類法

医療用医薬品の分類方法は、「ATC分類法」(「Anatomical Therapeutic Chemical Classification System」の略称。(注1))が広く採用されている。ATC分類法では医薬品にレベル1からレベル4までの記号(コード)を付して分類しており、当該記号はATCコードと呼ばれる。

過去の医療用医薬品に関する企業結合事例においては、ATC分類レベル3による分類に基づき競合する商品を特定し、レベル3において機能・効用が同種であるとはいえない場合に、レベル4や更に細分化された分類に基づいて商品の範囲を画定しており、本件においても、同様の検討を行った。

G-CSFは、ATC分類法に基づくと、レベル3では「L03A 免疫賦活剤」に分類され、レベル4では「L03AA コロニー刺激因子」に分類される。レベル3では、G-CSFのほか、C型肝炎等の腫瘍治療に使用される「L03AB インターフェロン」等が同一の分類に含まれるところ、これらの医薬品はG-CSFと効能・効果が異なり、代替的に使用されることはない。レベル4における分類の「L03AA コロニー刺激因子」には、G-CSFのほか、顆粒球単球コロニー刺激因子製剤(以下「GM-CSF」という。)やマクロファージコロニー刺激因子製剤(以下「M-CSF」という。)も含まれているところ、GM-CSFは日本では販売されていないが、M-CSFについては、協和発酵から「ロイコプロール」として販売されている。M-CSFはG-CSFと適応症(注2)が一部重複しているが、平成19年のM-CSFの売上高はG-CSFの市場規模の約2%にとどまり、M-CSFによる好中球増加の効果はG-CSFに比べて著しく小さいことから、両者は十分に代替的に使用されている状況にはない。

したがって、M-CSFはG-CSFとは異なる商品範囲と評価される。

(注1) 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法を確立する目的で、ヨーロッパ医薬品市場調査協会 (EphMRA : European pharmaceutical Market Research Association) によって1974年から設定されている。当該分類法による医薬品の分類の主な基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症及び用途、科学的組成並びに作用機序となっている。

(注2) 適応症とは、当該医薬品を用いた治療方法による有効性が確認され、厚生労働省によって投与が許可された疾患をいう。

(4) 製品差別化の状況

ア 適応症の違い

G - C S F 3剤に認められた適応症はおおむね重複しているものの、下表のとおり、ノイアップは急性骨髄性白血病に適応症を有さないなど、一部の適応症において3剤の重複がない。適応症に差が生じているのは、各社が異なる開発方針に基づいて臨床試験を実施したことから、有効性の範囲及び厚生労働大臣に認められた効能・効果に差が生じたためである。

当事会社グループによれば、G - C S Fの適応症のうち、グラン、及びノイアップの3剤をいずれも処方可能なのは、売上ベースでG - C S F市場全体の約70%程度と推定される。

【G - C S F 3剤の適応症の違い】

適応症	詳細な分類		グラン		ノイアップ
がん化学療法による好中球減少症	固形がん(乳がん, 肺がん, 大腸がん等)				
	造血器悪性腫瘍(血液がん)	急性白血病	急性リンパ性		
			急性骨髄性		×
		悪性リンパ腫(血液固形がん)			
造血幹細胞移植時の好中球数の増加・促進	骨髄移植				
	臍帯血移植				×
	末梢血幹細胞移植				×
造血幹細胞の末梢血中への動員	末梢血幹細胞移植				×

適応症	詳細な分類	グラン		ノイアップ
その他(好中球が減少する疾患等)	再生不良性貧血			小児のみ
	先天性・突発性好中球減少症			
	骨髄異形成症候群	成人のみ		×
	H I V			×
	腎移植の免疫抑制療法に伴う好中球減少症	×		×
G - C S F 全体の市場のうち、各薬剤が効能・効果を有する適応症の範囲(注)		約99%	100%	約70%

(注) 当事会社の推定に基づいてG - C S Fの適応症ごとの販売額(薬価ベース)を推計し、各薬剤について、それぞれ効能・効果を有する(が付されている)適応症の販売額を合計し、G - C S F 全体の販売額に対する割合を算出した。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

イ 製薬会社の営業方針の違い

G - C S Fの適応症は、大きく、外科領域と血液内科領域とに区別できるところ、外科領域においては及びノイアップが比較的多く処方されるのに対し、血液内科領域においてはグラン及びが比較的多く処方されている。これは、ノイアップの適応症の範囲が狭いことや製造販売元である3社の営業方針が異なり、重点営業先が異なることによるものと考えられる。

ウ 需要者の認識

医師へのヒアリング結果によれば、外科・血液内科の医師ともに、どのG - C S Fを使用するかを選択するに当たっては、剤形の違い、認知度の高さ、電子カルテ上の表示の順番等を考慮しており、医師の好みによる差はあるものの、G - C S F 3剤の効能・効果に大きな差はなく、適応症を有する範囲において、3剤を同等の薬とみなしている。

エ 製品差別化の程度

G - C S F 3剤の適応症に一部差があり、製薬会社側の重点営業先や診療科による使用状況において差がみられる。しかしながら、G - C S F 全体の販売額の約70%を占める販売額に当たる適応症に対する処方において、各剤は無差別に使用可能であり、医師も適応症の範囲においては、同一の効能・効果を持つ薬として認識していることから、差別化の程度は大きくないものと評価される。

(5) 一定の取引分野の画定

ア 商品の範囲

医療用医薬品については、需要者である医療機関等からみて医薬品の機能・効用が同種であるものごとに商品範囲が成立すると考えられるところ、以上の検討から、G - C S Fにおいて商品範囲を画定することとした。

イ 地理的範囲

G - C S Fは全国で販売され、地域ごとに販売を制約する要因は特段存在しないことから、地理的範囲は全国で画定することとした。

2 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19年度におけるG - C S Fの市場規模は約372億円である。

(2) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社グループの合算市場シェア・順位は約60%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約5,200、HHIの増分は約1,200である。

順位	会社名	シェア
1	キリンファーマ	約45%
2	A社	約40%
3	協和発酵	約15%
(1)	当事会社グループ合算	約60%
	合計	100%

(注) 平成19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) 輸入

海外で開発された医薬品を輸入し、国内で販売するには、品目ごとに厚生労働大臣の製造販売承認が必要となる。医薬品の製造販売承認は、名称、成分・分量、構造、用法・用量、効能・効果、副作用等に関する審査を行った上で与えられる。当該承認を得るためには、海外での臨床試験データに加えて、国内での臨床試験が必要となるため、実質的に日本市場への新規参入とみることができることから、本件における輸入圧力の検討は、下記(4)の

参入において行った。

(4) 参入

ア 新規化合物による参入の容易性

医薬品を製造販売するためには、独立行政法人医薬品医療機器総合機構（以下「医薬品機構」という。）に承認申請を行い、医薬品機構及び厚生労働省による審査を経て、厚生労働大臣の承認を得る必要がある。通常、新規化合物の探索を開始してから一つの医薬品が誕生するまでに9～17年程度の期間がかかり、1成分当たりの薬の開発費用は約500億円に上るといわれる。そのため、新規化合物によりG-C-S-F市場に参入する障壁は極めて高いと評価される。

イ 後発医薬品

新医薬品（先発医薬品）の再審査期間（注）が終了し、かつ、特許期間が満了した後に、当該医薬品と有効成分、投与経路、分量、用法・容量及び効能・効果が同一性を有するものを他社が製造販売することが可能となる。このような方法によって開発された医薬品は、後発医薬品（ジェネリック医薬品）と呼ばれる。後発医薬品は先発医薬品に比べ、研究開発費及び開発期間による負担が小さいことから、通常、申請してから1～2年で承認が得られる。上市（医薬品の製造販売が承認され、実際に販売が開始されることをいう。以下同じ。）するまでの後発医薬品の準備期間は2～3年とされている。

（注）新医薬品の再審査期間とは、新医薬品等について製造販売承認取得後一定期間（4～10年、原則として6年）、使用成績等に関する調査を実施することを製造販売業者等に義務付け、その結果に基づいて有効性及び安全性等について再確認が行われる期間である。先発医薬品の再審査期間中は後発医薬品を販売することはできない。

ウ バイオ医薬品とバイオ後続品

G-C-S-Fはバイオテクノロジー応用医薬品（以下「バイオ医薬品」という。）（注1）に該当する。バイオ医薬品は、有効成分の複雑な化学的構造、有効成分の不安定性等の特性から、低分子化合物を成分とする通常の化学合成医薬品と異なり、完全に同一の有効成分の後発医薬品を開発することは不可能となっている。完全に同一の有効成分ではないものの同一の効能・効果を持つバイオ医薬品の後発医薬品は、通常の化学合成医薬品の

後発医薬品と区別し、「バイオ後続品」(注2)と呼ばれる。

厚生労働省は、バイオ後続品の承認基準を整備しつつあり、平成20年9月に「バイオ後続品の品質・安全性・有効性確保のための指針(案)」を公表し、10月中旬にパブリックコメントの募集が締め切られた(注3)。同案によれば、バイオ後続品の開発においては、基本的に品質特性解析、非臨床試験、臨床試験が必要とされる。

(注1) 遺伝子組換え技術や細胞培養技術等の遺伝子工学を用いて製造されたポリペプチドやタンパク質を有効成分とする医薬品をいう。

(注2) 国内で既に新有効成分含有医薬品として承認されたバイオテクノロジー応用医薬品と同等・同質の品質、安全性、有効性を有する医薬品として、異なる製造販売業者により開発される医薬品をいう。

(注3) 本件審査終了後、平成21年3月4日付けで、厚生労働省医薬食品局審査管理課長から「バイオ後続品の品質・安全性・有効性確保のための指針」(薬食審査発第034007号)が通知されている。

エ バイオ後続品による参入の容易性

G - C S F 3 剤の再審査期間は終了している。また、関係する特許は、現在存続中であるが、今後数年のうちに満了する。

特許満了後のバイオ後続品によるG - C S F 市場への参入は、上述のように臨床試験を必要とするため、臨床試験のノウハウが必要であること、長期間にわたる高コストの開発投資を負担するだけの財務力が必要であること、バイオ医薬品の開発・製造に係る高度なバイオ技術力が必要であること等から、開発可能と考えられる事業者は多くはない。今後、G - C S F のバイオ後続品の開発を行う事業者が出てきたとしても、当該バイオ後続品について厚生労働大臣の承認が得られるのは、相当程度先のこととなり、当面、上市されるとは考えがたい。

したがって、G - C S F 市場におけるバイオ後続品による参入圧力は小さいと評価される。

(5) 隣接市場からの競争圧力

G - C S F は、好中球の分化・増殖の促進を通じて、好中球の減少に伴って発症する感染症の予防・治療をする効果があるところ、抗生物質(抗菌薬、抗真菌薬等)も同様の効果を有する。そのため、同一の感染症に用いられる医薬品としてはG - C S F と抗生物質の2つが存在していることとなるが、G - C S F の投与は、主として「造血因子製剤の使用に関するガイドラ

イン」(米国臨床腫瘍学会)の投与推奨基準に基づいて行われており、個々の医師が薬価を考慮してG - C S F と抗生物質のいずれかを選択する状況にはないこと

G - C S F の投与は、好中球減少症に伴う感染症に対する「予防的投与」と、好中球減少症に伴う感染症が生じた場合の「治療的投与」があるところ、抗生物質は予防的投与としては原則として使用されていない一方、治療的投与に関しては、G - C S F と抗生物質の両方の投与が前提とされていること

医師は治療法や投与する薬剤を検討する際に、原則として医療上の目的に照らして最適な治療法・薬剤を選定しており、価格によって投与する薬剤を変更する状況にはないこと

から、G - C S F と抗生物質は補完的に使用されており、薬剤の価格に応じて代替的に使用されている状況にはない。

したがって、抗生物質が、G - C S F の価格引上げに対して十分な牽制力となり得るとは評価されない。

(6) 需要者からの競争圧力

G - C S F は、製薬会社から医薬品卸売業者に、また、医薬品卸売業者から主に大規模医療機関に販売されている。製薬会社は、MRと呼ばれる自社の医薬情報担当者を通じて、医療機関に対して医薬品の品質、有効性及び安全性に関する情報提供を行うとともに、医療機関に自社製品を採用するよう働きかけている。

医薬品の最終的な使用者は患者であるが、G - C S F のような医療用医薬品の処方権は医師にあるため、患者が薬価に応じて使用する医薬品を変更することは難しく、患者から製薬会社に対する競争圧力は働きにくい状況にある。一方、医師は、医療用医薬品の処方権を有しているが、薬剤費の負担は患者側にあるため、医師の側には、安価な医薬品を選択するインセンティブが働きにくく、価格に応じて使用量や銘柄を変化させる可能性は低い。

また、医療機関の購買担当部署は、医療機関において使用される医薬品を医薬品卸売業者から入札等の方法で調達しているが、G - C S F のような医療用医薬品の場合には、既に発注する薬剤の銘柄が指定されており、入札価格に応じて銘柄を変更させることはできないため、製薬会社に対する競争圧力は働きにくい。

さらに、医薬品卸売業者は、通常、複数の製薬会社の医薬品を取り扱っており、医療機関等からの銘柄の指定がなければ、同種の効能・効果を持つ異なる製薬会社の医薬品に切り替えることは可能であるが、G - C S F のよう

な医療用医薬品については医療機関等が銘柄を指定した上で医薬品を発注することが多いため、卸売業者が仕入先製薬会社を選択する余地はない。

したがって、G - C S F の価格引上げに対する需要者からの競争圧力は小さいと評価される。

(7) 当事会社グループ間の従来競争の状況等

ノリアップは、グラン及び に2年半遅れてG - C S F 市場に参入したが、他の2剤に比べて実勢価格が低く推移してきており、薬価改定時の引下げ幅は他の2剤に比べて大きく、市場シェアを拡大してきている。平成8年以降はG - C S F 3剤の中で最も安い薬価が設定されており、ノリアップ参入後は、他の2剤の薬価引下げ率も若干大きくなっている。

医療用医薬品は、薬価改定後の期間が経つにつれて、医療機関に納入される実勢価格が低下する傾向にあるが、キリングループと協和発酵グループの統合計画が公表された平成19年10月以降、ノリアップの実勢価格の低下に歯止めがかかる傾向がみられた。

医療用医薬品については、薬価が定められているため、当事会社グループが自由に薬価を引き上げられる状況にはないが、薬価は、医薬品の実勢価格の調査に基づいて改定されることから、実勢価格は製薬会社が設定する仕切価格や製薬会社間の競争を反映して決まることから、医薬品間の競争状況が間接的に反映されることとなる。

これまで、ノリアップがG - C S F 3剤間の競争を一定程度牽引してきたと考えられることから、本件行為によって、ノリアップからの競争圧力が失われることにより、G - C S F の実勢価格の下落傾向に歯止めがかかり、薬価の高止まりにつながるおそれがあると評価される。

(8) 潜在的競争

キリンファーマは、K R N 1 2 5 と称する新世代のG - C S F を開発中であるところ、K R N 1 2 5 はグランに比べて一回の投与による効果が長く持続するとされており、既に開発・販売されている欧米ではかなりの売上規模に達しており、日本においても、一定の市場シェアを占めることが予想される。

特に、K R N 1 2 5 の有用性を最も享受できるのは外来がん化学療法患者であることから、K R N 1 2 5 が上市された場合には、外科領域において強みを有するノリアップに対する直接的な競合品になると考えられ、高い確度で上市が予測されていることから、将来的には、グラン、ノリアップ及びK R N 1 2 5 の3剤の競合が生じる可能性が高い。

したがって、当事会社グループ間のこうした潜在的競合の可能性も考慮すれば、本件行為によって、当事会社グループのシェアが将来的に更に高まる可能性が大きいと評価される。

3 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

本件企業結合後、当事会社グループの市場シェア・順位は約60%・第1位、行為後HHIは約5,200となり、G-C S Fの製造販売業者は当事会社グループとA社のみとなる。さらに、当事会社グループが開発中のK R N 1 2 5による潜在的な競合も考慮すれば、当事会社グループのシェアは将来的に更に高まる可能性が大きい。

また、ノイアップは、これまで、G-C S F市場における競争を一定程度牽引してきたところ、本件行為によって、ノイアップからの競争圧力が失われ、薬価の低下傾向に歯止めがかかるおそれがある。

さらに、G-C S Fのバイオ後続品の開発は、通常の化学合成医薬品の後発医薬品の開発に比べて容易ではなく、参入圧力は認められないことに加え、隣接市場からの競争圧力も認められないほか、需要者からの競争圧力も働きにくい。

したがって、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なるおそれがある。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により、上記3(1)で挙げた事項に加えて、競争事業者が3社から2社へと減少することから、当事会社グループと他の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が実質的に制限されることとなるおそれがある。

第4 発酵アルコール

1 一定の取引分野

(1) 製品概要

アルコールは、製法によって「発酵アルコール」と「合成アルコール」に大別され、さらに、発酵アルコールは、規制上の区分から、「酒類原料用アルコール」と「工業用発酵アルコール」とに分けられる(注)。

酒類原料用アルコールは、酒税法上の「原料用アルコール」であり、「アルコール含有物を蒸留したもので、アルコール分が45度を超えるもの」と定義されている。酒類原料用アルコールは、酒税法上の原料用アルコール製造

免許を保有する製造業者が製造し、清酒や甲類焼酎等の酒類の原料として用いられている。

工業用発酵アルコールは、アルコール事業法の規制の下で流通するアルコールであり、食品用途や化学用途に用いられている。工業用発酵アルコールは、経済産業大臣の許可を受ければ酒類用途に使用することも可能であるが、現在のところ酒類用途にはほとんど使用されていない。

(注) 現在、酒類原料用アルコールとして流通しているものは、すべて95度アルコール(含水)である。また、工業用発酵アルコールの約90%が95度アルコール(含水)である。工業用発酵アルコール(95度)と酒類原料用アルコールとは、物質的に同一のものである。

(2) アルコール製造に係る規制

酒類原料用アルコールを製造するためには、製造場ごとに酒税法第7条に基づく、原料用アルコール製造免許が必要であるところ、酒税法及び酒類行政関係法令等解釈通達によれば、原料用アルコールの製造免許の新規付与は原則として行わないとの解釈が示されている。

工業用発酵アルコールは、平成13年のアルコール専売法の廃止及びアルコール事業法の制定によって、経済産業大臣の許可を受ければ一定の条件の下にアルコールの製造・輸入・販売・使用を自由に行うことができることとなった(注1)。これに伴い、酒類原料用アルコールの製造業者は、工業用発酵アルコールの製造許可を取得して工業用発酵アルコール市場に参入している(注2)。

当事会社グループのうち、協和発酵とメルシャン株式会社(キリンHDの議決権保有比率50.12%。以下「メルシャン」という。)はともに、酒税法上の原料用アルコール製造免許及びアルコール事業法上のアルコール製造許可を有しており、酒類原料用アルコール及び工業用発酵アルコールの双方を製造・販売している。

(注1) 従前は、アルコール専売法の下で国による専売制が敷かれており、昭和57年に国営工場がNEDO(現在の独立行政法人新エネルギー産業技術総合開発機構)に移管されて以来平成13年までは、NEDOが独占的に工業用発酵アルコールの製造・輸入・販売を行っていた。

(注2) 平成13年からの5年間の暫定期間中は、民間の製造業者の製造した工業用発酵アルコールをNEDOが一手購入・販売することとされていた。平成18年にNEDOのアルコール製造部門が株式会社化され、日本アルコール

産業株式会社が設立されるとともに、暫定期間が終了し、NEDOによる一手購入・販売制度は廃止され、工業用発酵アルコールの製造業者及び輸入業者は、直接、販売事業者や使用業者に販売することが可能となっている。

(3) 一定の取引分野の画定

ア 商品範囲

需要者から見た場合、食品用途や化学品用途においては工業用発酵アルコールしか使用できず、工業用発酵アルコールと酒類原料用アルコールとの間に代替性はない。酒類製造用途に工業用発酵アルコールの使用は認められているものの、酒類製造用途に使用する場合の手続等における酒類原料用アルコールと工業用発酵アルコールの間の切替えの困難性があることから、現時点では完全に代替性を有するものとはいえない。

供給の代替性については、工業用発酵アルコールの一部のメーカーは酒税法上の原料用アルコール製造免許を保有していないこと、また、酒類原料用アルコールと工業用発酵アルコールの製造には同一の製造設備が用いられるものの両者は異なるものとしての管理が義務付けられていることから、工業用発酵アルコールと酒類原料用アルコールとの間で十分な供給の代替性は認められない。

以上から、酒類原料用アルコール市場と工業用発酵アルコール市場は、それぞれ異なる商品範囲として画定することとした。

なお、酒類原料用アルコールの生産量のうち、約3分の2は、酒類原料用アルコールの製造業者が自ら行う酒類製造のために自家消費しており、残りの約3分の1が、他の酒類製造業者に外販されているところ、酒類原料用アルコール製造業者は、自家消費分を外部から調達しておらず、また、外販価格に応じて外販量を調節するために自家消費数量を増減させていないこと、及び、他の酒類製造業者は酒類原料用アルコールを内製しておらず、完全に外部調達に依存している（注）ことから、酒類原料用アルコールについて、自家消費分と外販分との間には十分な代替性が認められず、酒類原料用アルコールの外販分のみによって取引分野を画定した。

（注）こうしたユーザー企業の中には、かつては自社で酒類原料用アルコールを製造していたが、現在は製造を中止し、外部からの調達に切り替えたところも含まれるが、いったん製造を中止した酒類原料用アルコール製造設備を再稼働させることは事実上不可能であり、仮に外部調達の価格が高騰したとしても、内製を再開する可能性はない。

イ 地理的範囲

いずれのアルコールメーカーも全国規模で営業を行っており、特段の地域的な制約もないことから、地理的範囲は全国で画定することとした。

2 本件企業結合が競争に与える影響の検討

(1) 工業用発酵アルコール

工業用発酵アルコールについては、水平型企业結合のセーフハーバーに該当することから、本件企業結合により、当該取引分野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) 酒類原料用アルコール

ア 市場規模

平成18年度の酒類原料用アルコールの市場規模は約77億円と推計される。

イ 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社グループの合算シェア・順位は約65%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約4,800、HHIの増分は約2,200である。

順位	会社名	シェア
1	協和発酵	約35%
2	メルシャン	約35%
3	B社	約15%
4	C社	約10%
5	D社	約5%
	その他	約5%
(1)	当事会社グループ合算	約65%
	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)

ウ 競争事業者の存在

シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在する。

エ 供給余力

現時点では、当事会社グループ及び競争事業者の稼働率は高いが、ある有力な競争事業者が工場設備を新設中であり、これが稼働すれば、十分な供給余力が見込まれる。

オ 輸入

高率の関税が課されていること、かつ、汚染を回避するために専用タンカーを用意する必要があること等の輸入上の障壁があることから、酒類原料向けの製品アルコールは、これまでのところ、ほとんど輸入が行われていない。

しかしながら、製品アルコールの関税率は平成18年度以降段階的に引き下げられており、製品アルコールを輸入する企業も出現してきていることから、今後、更なる関税の引下げを受けて、製品アルコールを輸入しようとする動きが増加する可能性はあると評価される。

カ 参入

酒類原料用アルコールを製造するには、酒税法上の原料用アルコール製造免許が必要であるところ、上記1(2)のとおり、原料用アルコールの製造免許が新規に交付されることはないと思われることから、新規参入の可能性はないと評価される。

キ 隣接市場からの競争圧力

上記1(3)のとおり、酒類の製造用途に酒類原料用アルコールの代わりに工業用発酵アルコールを使用することは可能であるが、酒類原料用アルコールのユーザーである酒類製造業者は、長期的な取引関係を重視する傾向が強いことや、酒類原料用アルコールと工業用発酵アルコールの間で大きな価格差がないことなどから、現時点では、酒類製造用途として工業用発酵アルコールが多く使用される状況にはない。

しかしながら、清酒製造業者の一部には、共同で工業用発酵アルコールを仕入れることを検討する動きがあることなどから、工業用発酵アルコールについては酒類原料用アルコールの価格引上げに対する将来的な牽制力として評価できる。

ク 需要者からの競争圧力

需要者の大半は中小の清酒製造業者等であり、長期的な取引関係の継続を重視する傾向が強く、需要者による競争圧力は小さいと評価される。

3 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

本件企業結合により、酒類原料用アルコールの市場における当事会社グループの市場シェアは約65%に達することとなる。また、需要者の大半は中小の清酒製造業者等であり、メーカーとの長期的な取引関係の継続を重視する傾向が強いことから、需要者による競争圧力も小さい。

しかしながら、有力な競争事業者が複数存在すること、競争事業者に一定程度の供給余力が認められ、かつ、その増大が見込まれること、今後、工業用発酵アルコールが酒類の製造用途にも普及する可能性が認められること、今後、関税の更なる低下により製品アルコールの輸入が増える可能性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

上記3(1)に掲げた要因に加え、新工場建設を計画している競争事業者及び大きな供給余力を有する工業用発酵用アルコール製造事業者が存在し、事業者間の利害が共通しないと考えられることから、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判断した。

第5 本みりん・発酵調味料等

1 一定の取引分野

(1) 製品概要

ア 本みりん

みりんは、酒税法において「米、米こうじにしょうちゅう又はアルコール、その他政令で定める物品を加えてこしたもの」と定義され、1リットル当たり20円の酒税が賦課される「酒類」の一種である。みりん(他の類似の調味料と区別するため、本文中では以下「本みりん」という。)は、その糖分、アルコール分やもち米、米こうじに由来する特有の風味成分により、料理を行う際に食材に甘みを付ける、照り・つやを付ける、生臭さを消す、煮崩れを防止する、味の浸透を良くするといった効果がある。

本みりんは酒類に該当するため、製造するためには、酒税法上のみりん製造免許が必要となり、小売販売を行う場合には、酒類販売業免許が必要となる。

従来、酒類販売業免許の新規取得は困難であったところ、規制緩和が、順次、行われた結果、現在では多くのスーパーマーケット、コンビニエン

ストア等が一般酒類小売業免許を取得し、本みりんを含む全酒類を販売することが可能となっている。

イ 発酵調味料

発酵調味料は、米、でんぷん、糖類などを発酵、熟成させ、酒税法上の「不可飲処置」(注)として加塩することにより製造される、料理酒とも呼ばれる液体調味料である。

発酵調味料は、アルコール濃度が高く、本みりんや清酒の効果をそのまま保持しつつも、不可飲処置が施されていることから酒類に該当せず、酒税が課税されない。

発酵調味料を製造するには酒税法上のもろみ製造免許が必要であるが、発酵調味料の販売に当たっては酒税法上の販売免許は必要ない。

発酵調味料には多様なものが存在している。代表的なものとして、「清酒タイプ」、「みりんタイプ」及び「ワインタイプ」の発酵調味料がある。

清酒タイプ発酵調味料は、清酒の代替品として、料理への風味付与を目的として使用される。一方、みりんタイプ発酵調味料は、糖度がより高く、本みりんの代替品として水産関連品の魚臭さ・生臭さ改良、焼き色改良、惣菜におけるコク・風味の付与、つゆ・たれにおける甘味・風味の付与に用いられる。ワインタイプ発酵調味料は、ワインの代替品として洋風料理の風味付与を目的として使用される。

(注) 不可飲処置とは、食塩を加塩することによって、酒税法第44条第2項及び第3項に基づき「酒母又はもろみに酒類として飲用することができない処置を施す」ことをいう。

ウ みりん風調味料

みりん風調味料は、糖を主成分として、アルコール含有量が酒税対象外となる1%未満の本みりん類似の味を有する調味料である。

みりん風調味料は、本みりん及び発酵調味料と比較するとアルコール分が少ないため生臭みを消す効果はないが、甘味だけでなく、照り・つやの付与、味の浸透、煮崩れの防止といった点で本みりに近い調理効果を有している。

みりん風調味料は、米から造られた発酵調味料をブレンドして製造されるところ、みりん風調味料を製造するに当たって、他社から発酵調味料を調達して自社で糖類等とブレンドする場合には、もろみ製造免許は必要としない。また、みりん風調味料の販売に当たって、発酵調味料と同様に酒

税法上の販売免許は必要としない。

エ ユーザー

本みりん、発酵調味料及びみりん風調味料は、家庭用及び業務用（飲食店、弁当・惣菜業者等）・加工用（加工食品メーカー）として販売されている。

家庭用の調味料と業務用・加工用の調味料とでは、荷姿や流通経路が異なるため、家庭用の調味料を製造販売しているメーカーと業務用・加工用の調味料を製造販売しているメーカーは必ずしも同一ではなく、容器の開発・製造及び流通・販売網の整備が必要となることから、業務用・加工用の調味料メーカーの家庭用の調味料市場への参入は必ずしも容易ではない。

（２）一定の取引分野の画定

キリングroupは、メルシャン及びキリンフードテック株式会社（キリンHDの議決権保有比率100%。以下「キリンフードテック」という。）の2社において、本みりん、みりん風調味料、発酵調味料（清酒タイプ、みりんタイプ、ワインタイプ）を販売している一方、協和発酵groupは、協和発酵フーズ株式会社（協和発酵の議決権保有比率100%。以下「協和発酵フーズ」という。）において、本みりん、発酵調味料（清酒タイプ、みりんタイプ、ワインタイプ）を販売していることから、みりん風調味料については、競合関係になく、検討対象とはしなかった。

両当事会社groupとも、本みりん及び発酵調味料を業務用・加工用に供給しており、家庭用には供給していないところ、これらを業務用・加工用に製造・販売する場合と家庭用に製造・販売する場合とでは、必要とされる製造工程や広告活動が異なり、流通・販売網も異なることから、需要の代替性、供給の代替性は十分には認められず、業務用・加工用と家庭用は別個の取引分野として画定することとした。

ア 商品範囲

清酒タイプ発酵調味料、みりんタイプ発酵調味料、ワインタイプ発酵調味料は、それぞれ、清酒・合成清酒、本みりん、ワインの代替的調味料として使用されているところ、酒類とこれらの調味料との間には酒税の有無等による価格差が存在し、保存方法や調理上の効果が若干異なる場合もあり、需要者の側も異なる製品として認識していることから、酒類と当該調味料との間での需要の代替性は限定的である。また、清酒タイプ発酵調味料、みりんタイプ発酵調味料、ワインタイプ発酵調味料は、それぞれ、異なる調理目的に使用されており、相互に需要の代替性はない。

また、供給面については、本みりん、発酵調味料の製造工程及び製造のために必要とされる酒税法上の免許が異なることから、これらの間の供給の代替性は低いですが、清酒タイプ発酵調味料とみりんタイプ発酵調味料については、原材料、製造工程がほとんど同じであり、同一の設備を用いて製造されていることから、供給の代替性が高いと認められる。他方、ワインタイプ発酵調味料は、清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料とは原材料、製造工程が異なり、供給の代替性が高いとは認められない。

したがって、需要の代替性の観点及び供給の代替性の観点から、本みりん、清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料、ワインタイプ発酵調味料のそれぞれにおいて商品範囲を画定することとした。

イ 地理的範囲

本件対象商品はいずれも物流面による制約はなく、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することとした。

2 本件企業結合が競争に与える影響の検討

(1) 本みりん

本みりん（業務用・加工用）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が実質的に制限されることとはならないと判断した。

(2) 清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料

ア 市場規模

業務用・加工用の清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料の平成18年度の市場規模は約100億円である。

イ 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社グループの合算市場シェア・順位は約45%・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900である。

順位	会社名	シェア
1	協和発酵フーズ	約25%
2	メルシャン	約15%

順位	会社名	シェア
3	E社	約15%
4	F社	約5%
5	G社	約5%
6	H社	約5%
7	I社	約5%
8	キリンフードテック	約5%
	その他	約25%
(1)	当事会社グループ合算	約45%
	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)

ウ 競争事業者の存在

シェア10%以上の有力な競争事業者1社を含む20社以上の競争事業者が存在する。

エ 競争事業者の供給余力

近年、競争事業者の撤退が相次いだ結果、現在のところ、各社の稼働率は高まっているとみられ、十分な供給余力はない。

オ 輸入

発酵調味料の輸入に当たっては制度的な障壁はない。みりんタイプ発酵調味料については、原材料に関わる地理的な費用要因が存在するため輸入の可能性は低い一方、清酒タイプの発酵調味料については輸入の可能性が認められる。

カ 参入

発酵調味料の市場に参入するには、製造設備、ノウハウ及びもろみ製造免許が必要であるところ、清酒製造業者及び酢の製造業者にとって、発酵調味料と製造設備やノウハウが共通しており、もろみ製造免許を取得することも可能とみられることから、発酵調味料市場への参入障壁は高くない。また、最近では、これまで発酵調味料の生産のみを行い販売を他社に委託をしていた競争事業者が、発酵調味料の自社販売を開始するなど、新たな販売事業への参入事例がある。

キ 隣接市場からの競争圧力

清酒，合成清酒及び本みりんは酒税が課されるため，発酵調味料との間に価格差が存在するものの，近年はこれらの酒類と発酵調味料との間で競争が激しくなっており，両者の間の価格差は，縮小傾向にある。

したがって，清酒，合成清酒及び本みりんは，清酒タイプ発酵調味料やみりんタイプ発酵調味料の価格上昇に対する一定程度の牽制力として評価することができる。

また，みりん風調味料は，みりんタイプ発酵調味料とほぼ同価格帯にあることから，清酒タイプ発酵調味料やみりんタイプ発酵調味料の価格上昇に対する一定程度の牽制力として評価することができる。

ク 需要者からの競争圧力

加工食品において発酵調味料が使用される際，発酵調味料が加工食品のレシピに一度組み込まれると，異なるメーカーの発酵調味料に変更する場合には手間・コストがかかるものの，加工食品メーカーは多数の商品を随時開発しており，そのたびに複数社の発酵調味料を比較検討する傾向にあり，使い慣れ等による取引の固定性は特段存在しないこと，外食産業は，卸売業者を経由した取引が一般的であるところ，こうした卸売問屋は，複数のメーカーの複合調味料を取り扱っており，メーカーに対する価格交渉力が強いと評価されることから，発酵調味料メーカーに対する一定程度の競争圧力を有していると評価される。

(3) ワインタイプ発酵調味料

ア 市場規模

業務用・加工用のワインタイプ発酵調味料の平成18年度の市場規模は約10億円である。

イ 市場シェア・HHI

本件企業結合後，当事会社グループの合算市場シェア・順位は約55%・第1位となる。

また，本件企業結合後のHHIは約3,900，HHIの増分は約600である。

順位	会社名	シェア
1	メルシャン	約45%

順位	会社名	シェア
2	J社	約30%
3	協和発酵フーズ	約5%
4	K社	約5%
5	L社	約5%
	その他	約10%
(1)	当事会社グループ合算	約55%
	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)

ウ 競争事業者の存在

シェア10%以上の有力な競争事業者が存在する。

エ 輸入

海外から酒類とみなされない塩入ワインを輸入することが可能である。現在のところは、市場規模が小さいため、塩入ワインの輸入はほとんどないが、ワインタイプ発酵調味料の価格が高騰すれば、塩入ワインの輸入が拡大する可能性が認められる。

オ 参入

現在のところ、ワインタイプ発酵調味料市場は小規模であることから、新規参入が生じる可能性は高くないが、清酒タイプ等の発酵調味料の製造業者及びワイン製造業者にとっては、ワインタイプ発酵調味料の製造における製造設備、ノウハウ等が当該業者製品と共通しており、比較的参入が容易である。

カ 隣接市場からの競争圧力

ワインタイプ発酵調味料は安価なワインと競合しており、安価なワインの価格がワインタイプ発酵調味料の上限価格として機能している傾向がある。したがって、安価なワインは、ワインタイプ発酵調味料に対する一定程度の競争圧力を有していると認められる。

キ 需要者からの競争圧力

上記2(2)クに同じ。

3 独占禁止法上の評価

(1) 清酒タイプ・みりんタイプ発酵調味料

ア 単独行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により、当事会社グループのシェアは約45%・第1位となるものの、シェア10%以上の有力な競争事業者が存在すること、清酒タイプの発酵調味料については輸入の可能性が認められること、参入に当たって清酒製造業者又は酢の製造業者であれば既存の製造設備及びノウハウを活用して参入することが比較的容易であること、隣接市場として、清酒、合成清酒、本みりん及びみりん風調味料があること、ユーザーである加工食品メーカーや外食産業は一定程度の競争圧力を有していることから、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により、当事会社グループを含めた上位3社の累積市場シェアは約60%となり集中度が高まるものの、上記3(1)アの状況のほか、発酵調味料については、メーカーごとに原材料やその配合、製法の違い、風味等によって数十種類にも及ぶ多様な製品を製造しており、さらに、顧客ごとのカスタムメイド品も存在することから、各事業者の製造する製品が同質的ではないこと、業務用・加工用ユーザーに対しては相対取引で価格交渉されており、競争事業者の取引条件に関する情報が容易に入手できる状況にはないことから、当事会社グループと競争事業者の協調的行動により、一定の取引分野の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) ワインタイプ発酵調味料

ア 単独行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により当事会社グループの市場シェアは約55%・第1位となるものの、シェア約30%の有力な競争事業者が存在すること、現時点では新規参入企業はないものの、ワイン製造業者や清酒製造業者がもろみ製造免許を新規に取得して参入することは比較的容易であること、業務用・加工用に使用されている安価ワインは、ワインタイプ発酵調味料の価格上昇に対する牽制力になっていること、ユーザーである加工食品メーカーや外食産業は一定程度の競争圧力を有していることから、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により，上位2社の累積市場シェアは約85%と集中度が高まるものの，上記3(2)アの状況のほか，発酵調味料については，メーカーごとに原材料やその配合，製法の違い，風味等によって数種類の製品を製造しており，さらに，顧客ごとのカスタムメイド品も存在することから，各事業者の製造する製品が同質的ではないこと，業務用・加工用ユーザーに対しては相対取引で価格交渉されており，競争事業者の取引条件に関する情報が容易に入手できる状況にはないことから，当事会社グループと競争事業者の協調的行動により，一定の取引分野の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6 うまみ調味料等

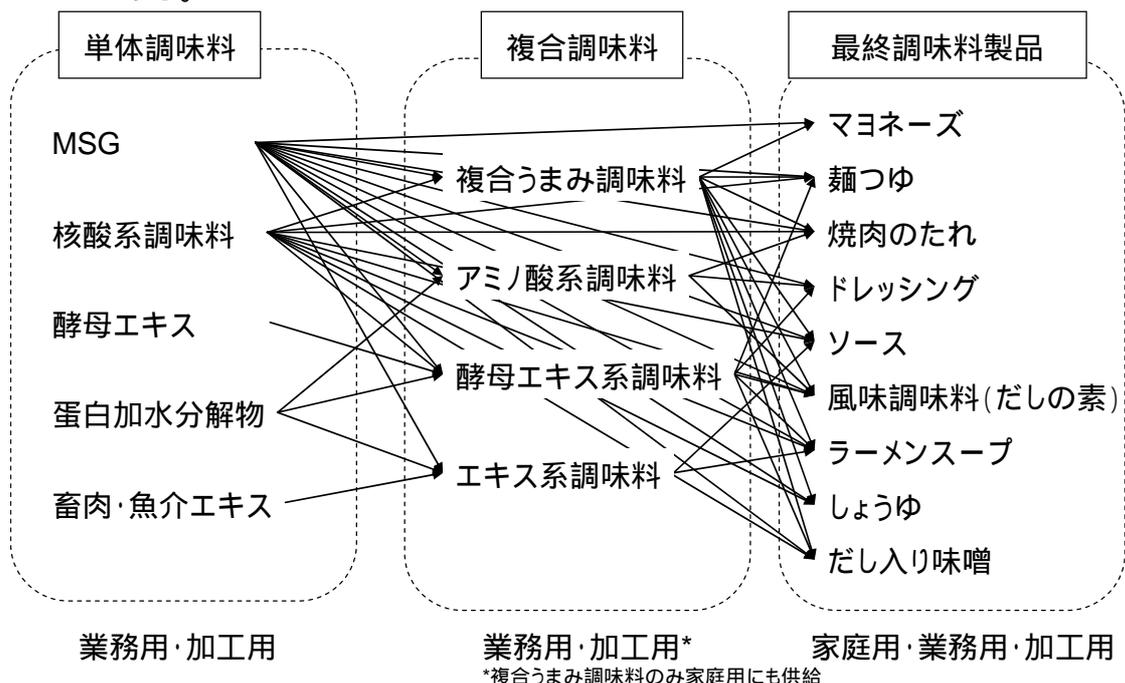
1 一定の取引分野

(1) 製品概要

ア 各種調味料

うまみ調味料の原料は、「だし」の中に含まれるうまみ成分を発酵や酸分解により製造したものや，各種エキス類を抽出したのちから成り，これらのうまみ成分，エキス類は，単体調味料として使用される一方で，複数の成分を混合した複合調味料としても生産されている。さらに，こうした単体調味料及び複合調味料を使用して，マヨネーズ，ソース，ドレッシング等の最終調味料製品が製造されている。

単体調味料，複合調味料及び最終調味料製品の関係は，下図のとおりである。



(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

イ 単体調味料

各種調味料の原料となる単体調味料には、グルタミン酸ナトリウム(以下「MSG」という。)、リボヌクレオチドナトリウム、酵母エキス、蛋白加水分解物、畜肉・魚介エキス等がある。MSGは昆布のうまみ成分であるのに対して、リボヌクレオチドナトリウムは煮干・かつお節等のうまみ成分である「イノシン酸ナトリウム」及びしいたけのうまみ成分である「グアニル酸ナトリウム」を同量ずつ含む混合体である(以下、リボヌクレオチドナトリウム、イノシン酸ナトリウム及びグアニル酸ナトリウムをまとめて「核酸系調味料」という。)

MSGは核酸系調味料と組み合わせることによって、著しくうまみが増大するという特徴を有しているため、これらを混合した「複合うまみ調味料」が家庭用や業務用・加工用に広く販売されているが、業務用・加工用ユーザーに対しては、混合せずにMSGや核酸系調味料単体のまま供給されることもある。

また、MSG及び核酸系調味料に、酵母エキス、蛋白加水分解物、畜肉・魚介エキス等を加えることによって味にコクや深みを与えられる。

単体調味料は業務用・加工用に販売されているが、加工用への販売が多い。

ウ 複合調味料

MSG、核酸系調味料、酵母エキス、蛋白加水分解物等の単体調味料を複数配合したものを複合調味料といい、MSGを9割程度、核酸系調味料を1割程度配合した複合うまみ調味料が家庭用及び業務用・加工用に広く販売されている。

その他の複合調味料は、総称して天然複合調味料(注)と呼ばれており、これらの複合調味料は、最終調味料製品に対する中間原料という位置付けとなっている。

複合うまみ調味料を除く複合調味料は業務用・加工用に販売されており、複合うまみ調味料は家庭用に販売されている。複合うまみ調味料を除く複合調味料は特に業務用への販売が多い。

(注)天然複合調味料は「アミノ酸系調味料」、「酵母エキス系調味料」、「エキス系調味料」という3つのカテゴリーに分類される。「アミノ酸系調味料」は蛋白加水分解物を主体として、「酵母エキス系調味料」は酵母エキスを主体として、「エ

キス系調味料」は畜肉・魚介エキスを主体として、様々な単体調味料を複数配合したものである。

エ 最終調味料製品

麺つゆ、風味調味料（注）、ラーメンスープ、しょうゆ、だし入り味噌、ドレッシング、マヨネーズ等の最終調味料製品には、原料として、単体調味料や複合調味料が配合して用いられている。

最終調味料製品は、業務用・加工用及び家庭用に販売されている。

（注）だしをとる手間を省いて短時間で簡単に天然だしに近い風味を得るための調味料をいう。

（２）当事会社グループの競合製品

当事会社グループは、以下の単体調味料、複合調味料及び最終調味料製品において競合している。

カテゴリー	製品	業務用・加工用		家庭用	
		キリングループ	協和発酵グループ	キリングループ	協和発酵グループ
単体調味料	MSG			×	×
	核酸系調味料（リボヌクレオタイドナトリウム、イノシン酸ナトリウム、グアニル酸ナトリウム）			×	×
	酵母エキス			×	×
	蛋白加水分解物			×	×
	畜肉エキス	×		×	×
	魚介エキス	×		×	×
複合調味料	うまみ調味料				×
	酵母エキス系調味料			×	×
	アミノ酸系調味料			×	×
	エキス系調味料			×	×
最終調味料製品	風味調味料				×
	ラーメンスープ	×		×	×
	麺つゆ	×		×	×

（注）表中、 は両当事会社グループ間で競合していることを示し、×は競合していないこと

とを示す。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) 一定の取引分野の画定

ア 商品範囲

(ア) 単体調味料

MSG、核酸系調味料、酵母エキス及び畜肉・魚介エキスといった単体調味料は、異なるうまみ成分であることから、互いに代替的に使用されてはならず、補完的に使用されている。また、これらの単体調味料はそれぞれ異なる製造設備・製造ノウハウが必要であり、実際に製造・販売している企業は異なっている。

したがって、需要の代替性と供給の代替性の観点から、MSG、核酸系調味料、酵母エキス及び畜肉・魚介エキスは、いずれも異なる商品範囲として画定することとした。

ただし、蛋白加水分解物は、単体調味料のまま取引されることはほとんどなく、通常、ユーザーである加工食品メーカーに他の単体調味料と混合させてアミノ酸系調味料として供給される場合が大半であるところ、ユーザーは、蛋白加水分解物という単体調味料であるか、アミノ酸系調味料という複合調味料であるかを区別せずに使用している。また、蛋白加水分解物はアミノ酸系調味料メーカーによって内製されており、蛋白加水分解物の製造はアミノ酸系調味料の製造工程の一部とみなすことができる。

以上のことから、蛋白加水分解物は独立した単体調味料として取引分野を形成しているとは考えられず、蛋白加水分解物はアミノ酸系調味料と同一の商品範囲として画定することとした。

(イ) 複合調味料

複合調味料の中でも複合うまみ調味料は、料理の味のベースとしてほぼ必ず使用される必須基本調味料であり、他の複合調味料との間に需要面においての代替性はない。また、複合うまみ調味料の製造業者と天然複合調味料の製造業者は異なっており、供給の代替性も認められない。

一方、天然複合調味料といわれるアミノ酸系調味料、酵母エキス系調味料及びエキス系調味料は、配合されている単体調味料の種類はほぼ共通しており、その混合比率が異なるだけであり、また、天然複合調味料のユーザーは、それぞれの天然複合調味料をほとんど区別して使用しておらず、複合うまみ調味料だけではうまみが十分ではない場合に、味に

コクや深みを与えるために追加的にいずれかの天然複合調味料を加え、さらに、まだコクが足りなければ異なる天然複合調味料を加える、といった具合に天然複合調味料を使用している。

したがって、こうした天然複合調味料間には一定程度の需要の代替性がみられるとともに、それぞれの天然複合調味料は製造設備等がほぼ同様であることから、供給の代替性が認められる。

以上から、複合うまみ調味料と天然複合調味料のそれぞれによって商品範囲を画定することとした。

(ウ) 最終調味料製品

最終調味料製品である麺つゆ、風味調味料、ラーメンスープ、しょうゆ、だし入り味噌、ドレッシング、マヨネーズ等は、いずれも風味が大きく異なり、異なる用途に用いられることから、それぞれの間に需要の代替性は認められない。また、それぞれの最終調味料製品は製造工程も異なり、製造・販売している企業も異なることから、供給の代替性も認められない。

したがって、これらの最終調味料製品はそれぞれ異なる商品範囲として画定することとした。

イ 地理的範囲

単体調味料及び最終調味料ともに、物流面による制約はなく、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することとした。

2 本件企業結合が競争に与える影響の検討

上記第6 - 1 で画定された一定の取引分野のうち、業務用・加工用のMSG及び複合うまみ調味料以外で両当事会社グループ間において競合するものは、いずれも、水平型企业結合のセーフハーバーに該当することから、業務用・加工用のMSG及び複合うまみ調味料について検討した。

(1) 業務用・加工用MSG

ア 市場規模

平成18年度の業務用・加工用MSGの外販用市場の規模は約125億円である。

イ 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社グループの合算シェア・順位は35%・

第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約2,900、HHIの増分は約700である。

順位	会社名	シェア
1	M社	約30%
2	N社	約25%
3	協和発酵フーズ	約20%
4	キリンフードテック	約20%
5	O社	約10%
6	P社	約5%
7	味日本	0~5%
	その他	0~5%
(1)	当事会社グループ合算	約35%
	合計	100%

(注)平成18年実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

ウ 当事会社グループの事業形態

当事会社グループは、いずれもMSGの自社での生産は行っておらず、海外の企業に製造を委託し、当該海外企業製MSGを国内で自社ブランドによって販売している。

したがって、当事会社グループが価格上昇を目的として販売量を制限しようとするれば、製造委託先である海外企業が直接日本市場に進出する可能性があることから、当事会社グループはこうした行動を採りにくいと評価される。

エ 有力な競争事業者

シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在する。

オ 輸入

MSGについては、国内メーカーの海外生産も含めて既に約8割が海外生産品となっていることから、輸入を行う上での障壁は大きくないと評価される。

現在、一部の海外メーカーの供給能力が減少したことに伴って一部の国

から輸入量が減少しているが、一部の国からの輸入量が減少した際には補うように他国からの輸入量が増えており、今後も、国内価格が上昇すれば、輸入量が増大し得る状況にあり、価格引上げに対する牽制力となっていると評価される。

カ 需要者からの競争圧力

MSGのユーザーは、主に加工食品メーカーであるところ、加工食品メーカーは通常複数購買を行っており、取引先を変更することが容易である。また、加工食品メーカーは、貿易統計で公表されているMSGの輸入価格情報を利用しつつ、厳しい価格引下げをMSG事業者に対して要求していることから、輸入価格が上昇しているにもかかわらず、販売価格の上昇は微増にとどまっており、需要者からの競争圧力が一定程度機能しているものと評価される。

(2) 業務用・加工用複合うまみ調味料

ア 市場規模

平成18年度の業務用・加工用複合うまみ調味料の市場規模は約54億円である。

イ 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社グループの合算シェア・順位は30%・第2位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約3,700、HHIの増分は約300である。

順位	会社名	シェア
1	M社	約50%
2	キリンフードテック	約25%
3	Q社	約10%
4	R社	約10%
5	協和発酵フーズ	約10%
(2)	当事会社グループ合算	約30%
	合計	100%

(注)平成18年実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

ウ 有力な競争事業者

シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在し、シェア約50%・第1位のM社は、ユーザーからのブランド認知度が高い。

エ 輸入

海外メーカーは、日本において、単体調味料であるMSG及び核酸調味料の販売を行っているが、複合うまみ調味料の販売は行っていない。これは、単体調味料と複合うまみ調味料では、ユーザー、流通経路等が異なり、海外メーカーにとって参入しにくいと考えられ、今後も海外メーカーによる複合うまみ調味料の日本販売への進出は困難と評価される。

オ 参入

複合うまみ調味料の製造販売に関して、風味調味料メーカー等であれば、MSGや核酸系調味料の調達を既に行っているため、調達面での障害が少なく、販売先も共通していることから、比較的参入が容易と評価される。

カ 隣接市場からの競争圧力

複合うまみ調味料の価格の引上げが生じれば、一部のユーザーはMSG及び核酸系調味料を直接調達する可能性があることから、単体調味料であるMSG及び核酸系調味料は、複合調味料の価格引上げに対する一定程度の牽制力として評価される。

キ 需要者からの競争圧力

業務用・加工用複合うまみ調味料の主たるユーザーは、業務用の外食産業等であり、卸売業者を経由した取引が一般的であるところ、こうした卸売業者は、複数のメーカーの複合調味料を取り扱っており、メーカーに対する価格交渉力が強いと評価される。

3 独占禁止法上の評価

(1) 業務用・加工用MSG

ア 単独行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により、当事会社グループの合算シェアは約35%・第1位となるものの、シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在し、海外メーカー品の直接輸入が増えており、今後も日本市場における価格の動向によっては容易に輸入が増大し得る状況にあること、ユーザーである加工食品メーカーは価格交渉力が強いことから、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

上記3(1)アで挙げた事項に加え、当事会社グループはMSGの自社生産を行っておらず、海外メーカーに委託生産を行っているのに対し、他の有力な競争事業者は自社製造しており、当事会社グループと費用条件等の競争条件が異なることから、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判断した。

(2)業務用・加工用複合うまみ調味料

ア 単独行動による競争の実質的制限についての検討

本件企業結合により、当事会社グループの合算シェアは約30%・第2位となるものの、シェア10%以上の有力な競争事業者が存在すること、複合うまみ調味料の価格が上昇した際には、単体調味料であるMSG及び核酸系調味料が調達されることが考えられ、隣接市場として一定の競争圧力を有していること、ユーザーの価格交渉力は強いことから、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限についての検討

上記3(2)アに挙げた事項に加え、競争事業者と当事会社グループでは自社生産と外部調達の割合が異なり、費用条件等の競争条件が異なることから、本件企業結合によって、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7 本件企業結合に対する独占禁止法上の評価

以上のとおり、G-C S F以外の取引分野については、本件企業結合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ものの、G-C S Fについては、本件企業結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。

第8 当事会社グループが申し出た問題解消措置及びその評価

1 当事会社グループが申し出た問題解消措置

本件資本提携について、G-C S Fの取引分野における競争上の懸念を指摘したところ、当事会社グループは、以下の問題解消措置を採ることを申し出た。

「協和発酵キリンが製造販売しているノイアップ固有の研究開発及びノイアップの製造販売に係る権利等（薬事法上の製造販売承認取得者の地位を含む。）を第三者たる製薬会社に可能な限り速やかに譲渡，利用許諾等（以下「本件譲渡」という。）を行う（平成21年9月末までに本件譲渡に係る契約を締結し，平成22年3月末までに本件譲渡を実行する。）。

本件譲渡が実行されるまでの間，協和発酵キリンは，ノイアップ固有の研究開発及びノイアップの製造販売に関する従来どおりの事業活動の継続及びその価値の維持に努める。」

2 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

当事会社グループから申出のあった問題解消措置において，薬事法上の製造販売承認取得者の地位を承継させることを確約しており，ノイアップの製造販売を行えるのは上述のノイアップ固有の研究開発及びノイアップの製造販売に係る権利等の譲受先のみとなる。また，当該譲受先はノイアップの製造を自社で行うか，他社に委託するかを選択する必要があるところ，本件問題解消措置においては，当該譲受先が希望すれば，当事会社グループに製造委託を行うことも可能な措置内容となっている。

したがって，当該問題解消措置により，譲受先は，確実にノイアップの事業を引き継ぐことができ，G - C S Fの取引分野における新規の競争者として独立して事業を行うことが可能となり，本件企業結合前の競争状況をほぼ回復できると評価される。

第9 結論

以上の状況から，当事会社グループ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2 三菱グループと AREVA NP 社 による原子燃料事業の統合

第1 本件の概要

本件は、三菱重工業株式会社（以下「三菱重工」という。）、三菱原子燃料株式会社（以下「三菱原燃」という。）及び三菱マテリアル株式会社（以下「三菱マテリアル」といい、三菱重工、三菱原燃及び三菱マテリアルの3社を併せて「三菱グループ」という。）が行っている原子燃料事業（三菱重工が原子燃料の設計・開発・販売を、三菱原燃が同燃料の製造を、三菱マテリアルが同燃料の被覆管及び関連部品の製造を、それぞれ行っている。）について、各事業を三菱原燃に統合し、かつ、三菱商事株式会社が新たに三菱原燃に出資を行うことで、三菱グループの原子燃料事業を再編するとともに、フランスに本社を置き世界各地で原子力プラントの建設、原子燃料の設計・開発・製造・販売等を行う AREVA NP 社（以下「AREVA 社」という。）が国内原子燃料事業を三菱原燃に統合し、更に同社に出資を行うことにより、三菱グループ及び AREVA 社の国内原子燃料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10条、第15条の2及び第16条である。

第2 一定の取引分野

1 事業概要

本件において検討された原子燃料事業は、原子力発電所への原子燃料供給事業及び素管・被覆管供給事業である。

(1) 原子燃料供給事業

ア 概要

原子力発電は、原子炉内部で原子燃料内のウランが核分裂反応を起こすことにより発生した熱によって、冷却水を蒸気に変え、蒸気でタービンを回転させて発電するものであり、原子力発電設備は、原子炉を冷却する冷却材に軽水を利用する軽水炉型が世界の主流となっている。当該軽水炉には、蒸気を発生させる仕組みの違いによって、加圧水型及び沸騰水型の2種類があり、それぞれの原子炉につき、加圧水型用原子燃料又は沸騰水型用原子燃料が使用されている。

原子燃料の製造には、ウラン粉末を高温で焼結し、固体のウランペレットに転換する工程、ウランペレットを、収納するための管である被覆管に挿入し燃料棒を製造する工程、及び、複数の燃料棒を束ねて燃料集合体を製造する工程があるところ、加圧水型用原子燃料と沸騰水型用原子燃料では、ウランペレットの大きさ、燃料棒の形、被覆管の形・材質、燃

料集合体に組み込まれる燃料棒の本数等において大きく異なるなど、基本設計や技術的な仕様には大きな違いがあり、それぞれ、加圧水型、沸騰水型専用に製造されている。

当事会社のうち、三菱グループは、加圧水型用原子燃料供給事業を行っており、AREVA 社は、加圧水型用原子燃料供給事業に加え、沸騰水型用原子燃料供給事業を行っている。当事会社双方が供給を行っている加圧水型原子燃料の国内における競争事業者としては、事例3のとおり、現状、原子燃料工業株式会社（以下「原子燃料工業」という。）が存在する。

イ 輸入原子燃料導入に係る規制

海外メーカーが製造した原子燃料を国内のユーザーが導入するに当たっては、認可済みの原子燃料との仕様差により必要に応じて、核原料物質、核燃料物質及び原子炉の規制に関する法律（原子炉等規制法）に基づく原子炉設置許可の変更申請並びに電気事業法に基づく工事計画の認可申請及び輸入燃料体検査の各手続を、原子炉ごとに、経済産業省原子力安全・保安院に申請する必要がある。また、原子炉設置許可及び工事計画の認可申請の有無に関わらず、輸入ごとに輸入燃料体検査申請を同院に行う必要がある。これらの手続には4年から7年程度の期間を要する。

(2) 素管及び被覆管供給事業

被覆管とは、原子燃料に用いられる主要な部品であり、核分裂による生成物などが原子炉内に漏れることを防ぐため、ウランが詰められたウランペレットを覆う管のことをいい、主としてジルコニウムを原料とした合金（以下「ジルカロイ」という。）で製造されている。

基本的な被覆管の製造工程は、まず、ジルカロイに鋳造等の加工を行うことにより、素管と呼ばれる、中がくり貫かれた円柱型の管を製造し、素管に圧延（素管の引き延ばし作業）、熱処理、表面研磨等を施すことにより、被覆管となる。

素管及び被覆管については、それぞれ加圧水型用燃料と沸騰水型用燃料の仕様に合わせて専用に製造されるものであり、両製品では、原料として用いられるジルカロイの種類、構造、製造設備が異なるなど、設計・仕様等が異なっている（以下、加圧水型用原子燃料の部品として用いる被覆管を「加圧水型用被覆管」、加圧水型用被覆管の材料として用いる素管を「加圧水型用素管」、沸騰水型用原子燃料の部品として用いる被覆管を「沸騰水型用被覆管」、沸騰水型用被覆管の材料として用いる素管を「沸騰水型用素管」という。）。

加圧水型用素管の供給事業者としては、AREVA 社の子会社である CEZUS 社、A 社及び B 社があり、加圧水型用被覆管の供給事業者としては、三菱マテリアル及び C 社が存在する。

2 一定の取引分野の画定

(1) 原子燃料供給事業

原子力発電所の原子炉で使用する加圧水型用原子燃料と沸騰水型用原子燃料は、基本設計や仕様などに大きな違いがあり、かつ、需要者である国内の電力会社は、1 社を除いて採用する炉型を加圧水型又は沸騰水型のどちらか一方に固定している状況にあること、加圧水型用原子燃料と沸騰水型用原子燃料とでは生産工程も異なることから、加圧水型と沸騰水型は、需要面及び供給面双方において代替性は認められない。したがって、三菱グループ及び AREVA 社が事業を行っている加圧水型用原子燃料の製造販売分野について商品範囲を画定した。

また、当事会社を含む各燃料メーカーは全国を商圏としており、需要者にとって選択可能な燃料メーカーの範囲は地理的条件によって異なることから、地理的範囲は全国で画定した。

(2) 素管及び被覆管供給事業

素管及び被覆管は、加圧水型用と沸騰水型用とで使用される素材の成分、構造、製造設備等が異なっており、加圧水型用と沸騰水型用は需要面及び供給面双方において代替性は認められないことから、加圧水型用素管及び加圧水型用被覆管のそれぞれの製造販売分野について商品範囲を画定した。

地理的範囲は上記 2 (1) と同様に全国で画定した。

第3 本件企業結合が競争に与える影響について

1 加圧水型用原子燃料

(1) 市場規模

平成 19 年度の国内における加圧水型用原子燃料の市場規模は約 230 億円である。

(2) 市場シェア・HHI

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 5,300、HHI の増分は約 170 である。

順位	会社名	シェア
1	三菱グループ	約60%
2	原子燃料工業	約40%
3	AREVA 社	0～5%
(1)	当事会社グループ合算	約60%
	合計	100%

(注)平成15～19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)

本件統合後の当事会社の合算シェアは約60%と大きいものの、AREVA 社のシェアは僅少であり、統合後のシェアの増分は小さい。AREVA 社を含む海外メーカーの原子燃料を購入しているのは一部の電力会社の原子炉のみであり、現在のところ AREVA 社の販売量は極めて限定的である。

今後、AREVA 社が国内市場において有力な競争事業者となり得るためには、上記第2-1(1)イのとおり、新たに電力会社による許認可の取得が原子炉ごとに必要となり、当該許認可の取得には、相当の期間を要する。

(3) 当事会社間の競争状況

AREVA 社を含む海外メーカーの原子燃料を購入しているのは一部の電力会社である。ユーザーである電力会社は、原子燃料の発注に当たり、国内メーカー枠と海外メーカー枠を分けているため、主として三菱グループと原子燃料工業との間で活発に競争が行われている状況にあり、三菱グループと AREVA 社が直接競合する場面は限定的である。

(4) 競争事業者の存在

シェア約40%・第2位の原子燃料工業という有力な競争事業者が存在する。

(5) 競争事業者の供給余力

競争事業者である原子燃料工業は十分な供給余力を有している。

(6) 需要者からの競争圧力

原子燃料は、当該燃料を装荷する原子炉のデータ・仕様に合わせて設計・製造されるものであることから、当該原子炉に用いられる各燃料メーカーが製造する原子燃料には性能等の品質に差異が少ない。したがって、取引先の

変更が容易であるため、ユーザーである電力会社は、燃料メーカーが提示する価格等の取引条件によって、各燃料メーカーに対する発注割合を容易に増減させられる状況にあることから、各燃料メーカーは値上げを要求できない状況にあり、近年、一貫して価格下落が生じているなど、需要者からの競争圧力は、価格引上げに対する一定程度の牽制力として評価できる。

2 加圧水型用素管製造事業と加圧水型用被覆管製造事業の垂直結合

三菱マテリアルは、CEZUS 社から加圧水型用素管を購入し、加圧水型用被覆管を製造していることから、

- (1) CEZUS 社による三菱マテリアルの競争事業者である C 社への加圧水型用素管供給拒否の可能性
- (2) 三菱マテリアルによる CEZUS 社の競争事業者である A 社からの加圧水型用素管調達拒否の可能性

について検討した。

なお、加圧水型用素管及び加圧水型用被覆管の製造販売分野のシェアは、以下のとおりである。

【加圧水型用素管製造販売分野】

順位	会社名	シェア
1	A 社	約 50%
2	CEZUS 社	約 30%
3	B 社	約 20%
	合計	100%

(注) 平成 19 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)

【加圧水型用被覆管製造販売分野】

順位	会社名	シェア
1	三菱マテリアル	約 60%
2	C 社	約 40%
	合計	100%

(注) 平成 19 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)

- (1) C 社の素管の調達先として、CEZUS 社以外に A 社及び B 社が存在すること、

現在，CEZUS 社の素管の国内における供給量のうち，C社に対する供給が大部分を占めており，三菱マテリアルに対する供給は少量にすぎず，CEZUS 社の主要な供給先であるC社に対する供給を拒否するインセンティブが存在しないと考えられることから，C社が加圧水型用素管の調達先を失うおそれはないと評価される。

- (2) A社の供給先として，三菱マテリアル以外にC社が存在すること，被覆管の安定供給のため，三菱マテリアルは，複数者から素管の調達を行っており，三菱マテリアルが現在取引を行っているA社からの素管の調達を拒否するインセンティブが存在しないと考えられることから，A社が加圧水型用素管の供給先を失うおそれはないものと評価される。

3 加圧水型用被覆管供給事業と加圧水型用原子燃料供給事業の垂直結合

三菱原燃は，三菱マテリアルから加圧水型用被覆管の供給を受けて加圧水型用原子燃料を製造している一方，AREVA 社は，CEZUS 社から加圧水型用被覆管の供給を受けて加圧水型用原子燃料を製造していることから，

- (1) 三菱マテリアル及びCEZUS 社による，三菱原燃及びAREVA 社の競争事業者である原子燃料工業に対する加圧水型用被覆管供給拒否の可能性
 - (2) 三菱原燃及びAREVA 社による，三菱マテリアルの競争事業者であるC社からの加圧水型用被覆管調達拒否の可能性
- について検討した。

- (1) 三菱マテリアルが製造した加圧水型用被覆管は全量三菱原燃に供給していること，CEZUS 社は近年は国内で加圧水型用被覆管の供給実績がないことから，原子燃料工業が三菱マテリアル又はCEZUS 社から加圧水型用被覆管を購入できずに加圧水型用被覆管の調達先を失うような事態が起きるおそれはないと評価される。

- (2) 三菱原燃は，三菱マテリアルのほか，C社からも加圧水型用被覆管を調達しているところ，C社における三菱原燃に対する加圧水型用被覆管の供給依存度は僅少にすぎず，C社の販売量の大部分を占めており主要な供給先である他の原子燃料製造メーカーが存在することから，C社が加圧水型用被覆管の供給先を失うおそれはないと評価される。なお，AREVA 社は，国内の電力会社向けの加圧水型用被覆管を全量CEZUS 社から調達している。

第4 独占禁止法上の評価

1 加圧水型用原子燃料

(1) 単独行動による競争の実質的制限についての検討

シェアの増分が少ないこと、ユーザーである電力会社は、原子燃料の発注に当たり、国内メーカー枠と海外メーカー枠を分けているため、主として三菱グループと原子燃料工業との間で活発に競争が行われている状況にあり、三菱グループと AREVA 社が直接競合する場面は限定的であること、有力な競争事業者が存在し、当該事業者は十分な供給余力を有していること、ユーザーである電力会社からの一定程度の競争圧力が認められることから、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

ユーザーである電力会社は、原子燃料の発注に当たり、国内メーカー枠と海外メーカー枠を分けているため、主として三菱グループと原子燃料工業との間で活発に競争が行われている状況にあり、三菱グループと AREVA 社が直接競合する場面は限定的であること、競争事業者に十分な供給余力があること、ユーザーである電力会社からの一定程度の競争圧力が認められることから、当事会社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 加圧水型用素管製造事業と加圧水型用被覆管製造事業の垂直結合

上記第3 - 2のとおり、取引の閉鎖性・排他性の問題は生じず、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 加圧水型用被覆管供給事業と加圧水型用原子燃料供給事業の垂直結合

上記第3 - 3のとおり、取引の閉鎖性・排他性の問題は生じず、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3 Westinghouse Electric UK 社による原子燃料工業株の株式取得

第1 本件の概要

本件は、原子力発電設備の設計・建設・保守及び原子燃料の製造販売事業を行う事業者であり、株式会社東芝（以下「東芝」という。）の子会社である英国に本社を置く Westinghouse Electric UK 社（以下「WH社」という。）が、原子燃料の製造販売事業等を行う原子燃料工業株式会社（以下「原子燃料工業」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

（1）原子燃料供給事業

事例2における第2-1（1）アのとおり、原子力発電設備には、加圧水型原子炉及び沸騰水型原子炉の2種類があり、それぞれの原子炉につき加圧水型用原子燃料、沸騰水型用原子燃料が使用されているところ、当事会社のうち、原子燃料工業は、国内で電力会社向けに加圧水型及び沸騰水型の原子炉に使用する原子燃料を供給する事業を行っている一方、WH社及びその関連会社（以下「WHグループ」という。）は、海外では継続的に加圧水型用原子燃料及び沸騰水型用原子燃料の燃料供給事業を行っているものの、ここ数年日本国内には納入実績がない。

その他の国内メーカーとしては、事例2のとおり、加圧水型用原子燃料では三菱原子燃料株式会社（以下「三菱原燃」という。）があり、また、沸騰水型用原子燃料では、WH社の親会社である東芝が、株式会社日立製作所と米国に本社を置く General Electric 社とともに設立した Global Nuclear Fuel Holding 社（以下「GNF-H」という。）の子会社である株式会社グローバル・ニュークリア・フュエル・ジャパン（以下「GNF-J」という。）がある。

また、海外メーカーである AREVA 社及びGNF-Hの子会社である米国の Global Nuclear Fuel Americas 社（以下「GNF-A」という。）の燃料も輸入されている（以下「GNF-H」、「GNF-J」、「GNF-A」及び後述する「GNF」を併せて「GNFグループ」という。）

（2）初装荷燃料と取替燃料

原子燃料供給には、新規の原子炉に装荷する初装荷燃料としての供給と、既存の燃料の取替分として装荷される取替燃料としての供給の2種類があ

るところ、取替燃料は、初装荷燃料以降の燃料交換にあたり納入されるものであり、両者は、基本的に同一の商品である。

初装荷燃料については、通常、当該原子炉を製造したプラントメーカー又はその系列の燃料メーカーが供給している状況にあるが、これは、初装荷燃料については、原子炉の安全性及び性能保証と密接に結びつくものであるため、原子炉の建設を受注したプラントメーカーが、原子炉の建設から燃料の性能まで併せて責任を持つよう電力会社から求められていることに起因している。

一方、取替燃料については、当該原子炉を建設したプラントメーカーを紹介することなく、電力会社から燃料メーカーに対して直接発注を行っており、その発注先は当該原子炉を建設したプラントメーカー又はその系列の燃料メーカーに限られない。

(3) 輸入原子燃料導入に係る規制

海外メーカーが製造した原子燃料を国内のユーザーが導入するに当たっては、認可済みの原子燃料との仕様差により必要に応じて、核原料物質、核燃料物質及び原子炉の規制に関する法律（原子炉等規制法）に基づく原子炉設置許可の変更申請並びに電気事業法に基づく工事計画の認可申請及び輸入燃料体検査の各手続を、原子炉ごとに、経済産業省原子力安全・保安院に申請する必要がある。また、原子炉設置許可及び工事計画の認可申請の有無に関わらず、輸入ごとに輸入燃料体検査申請を同院に行う必要がある。これらの手続には4年から7年程度の期間を要する(事例2第2 - 1(1)イ再掲)。

2 一定の取引分野の画定

事例2のとおり、加圧水型用原子燃料及び沸騰水型用原子燃料は、需要面及び供給面双方において代替性が認められないことから、加圧水型用原子燃料の製造販売分野及び沸騰水型用原子燃料の製造販売分野のそれぞれについて商品範囲を画定した。

また、同様に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 加圧水型用原子燃料

平成19年度における加圧水型用原子燃料の市場規模は約230億円である。近年は加圧水型用原子炉の新規運転が行われておらず、取替燃料のみが供給されている。

WHグループは、国内において、近年は供給実績がなく、本件行為によって

も、シェアの増加はない。

2 沸騰水型用原子燃料

(1) 市場規模

平成19年度における沸騰水型用原子燃料の市場規模は約150億円である。

沸騰水型用原子炉については、平成17年度に2基、平成18年度に1基の原子力発電所が新たに運転を開始しており、平成15年度及び平成16年度に、当該発電所への初装荷燃料の供給が行われている。

(2) 市場シェア

沸騰水型用原子燃料のシェアは、以下のとおりである。

順位	会社名	シェア
1	G N F - J	約65%
2	原子燃料工業	約30%
3	G N F - A	0～5%
4	AREVA 社	0～5%
	合計	100%

(注) 平成15～19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) 参入

事例2のとおり、海外の有力な沸騰水型用原子燃料の供給業者であるAREVA社は、国内の加圧水型用原子燃料のメーカーである三菱原燃との間で国内原子燃料事業に係る統合を行うことから、現状では、AREVA社の国内沸騰水型用原子燃料市場におけるこれまでの納入実績は限られているものの、今後、三菱原燃が沸騰水型用原子燃料市場に参入し、三菱原燃及びAREVA社のグループが、国内の沸騰水型用原子燃料市場におけるシェアを伸ばしていく可能性がある。

しかしながら、国内で沸騰水型用原子燃料を販売するためには、各電力会社の原子炉ごとに許認可が必要であり、当該許認可の取得には相当程度の期間を要することに鑑みると、三菱原燃及びAREVA社のグループを沸騰水型用原子燃料市場において有力な競争事業者と評価できるようになるためには、相当程度の期間が必要と考えられ、国内の沸騰水型用原子燃料市場における参入圧力としては、現時点では限定的なものにとどまると評価される。

第4 独占禁止法上の評価

1 加圧水型用原子燃料供給事業

原子燃料工業が国内で営んでいる加圧水型用原子燃料供給事業について、WH社は、近年の納入実績がなく、実質的には国内においては事業を行っていないことから、本件株式取得によるシェアの増加はない。

ただし、WHグループは、海外においては加圧水型用原子燃料供給事業を継続して行っていることから、国内における加圧水型用原子燃料の製造販売分野において潜在的競争者の立場にはあるところ、

- (1) ユーザーである電力会社は、燃料供給の安定性、トラブル発生時の対応の迅速性等の観点から、国内メーカーからの調達を優先しており、海外メーカーによる供給可能枠は限定されていること
- (2) 海外メーカーが新規参入するためには許認可の取得が必要であるところ、当該許認可の取得には4年から7年程度の期間が必要となり参入障壁が存在すること

から、潜在的競争者としてのWHグループの競争圧力は相当程度低いものと考えられる。

したがって、本件株式取得により、加圧水型用原子燃料供給事業の分野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 沸騰水型用原子燃料供給事業

(1) 懸念事項

WHグループは、国内において沸騰水型用原子燃料の納入実績がなく、実質的に事業を行っていないことから、原子燃料工業との関係では潜在的競争者の立場にとどまるものの、WHグループの親会社である東芝が、当該事業を行っているGNF-Jの親会社であるGNF-Hの株式を間接的に22%保有している。

そのため、東芝及びWHグループとGNFグループとの間に結合関係が形成されていることとなる場合には、本件においてWHグループが原子燃料工業の株式を所有することを通じて、競争関係にある原子燃料工業とGNFグループの間にも結合関係が形成されることとなる結果、両者の合算市場シェア・順位は約95%・第1位、HHIは9,050と極めて高くなることから、新規参入圧力等も認められないことから、単独行動又は協調的行動により、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。

(2) 欧州委員会との合意

平成18年の東芝によるWHグループの株式取得の際、東芝は、欧州委員会との間で、

東芝(子会社を含む。以下同じ。)は、GNFグループからの取締役等すべての役員を引き揚げ、将来にわたって派遣を行わないこと

東芝は、例外的に認められたものを除き、GNFグループにおける燃料供給事業に係る営業情報等の非公開情報を取得するすべての権利を放棄すること

GNFの合併契約上、東芝に与えられたGlobal Nuclear Fuel社(GNF-H)の運営を受託している会社。以下「GNF」という。)の経営に関する拒否権を放棄すること

の3点を内容とし、東芝がGNF及びGNF-Hの持分を保有する限りその効力が存続する旨の合意書を締結することを条件として、欧州委員会から統合を承認された。

上記事情を受け、東芝を含むGNFグループの出資者3社は、東芝がGNFグループに対する議決権を放棄すること、GNFグループの非公開情報に対する権利を放棄すること、GNFグループへの役員派遣を行わないこと等を合意している。

(3) 結合関係の評価

上記2(2)のような事情があるものの、初装荷燃料は、原子炉を製造したプラントメーカー系列の燃料メーカーが納入する慣行となっているところ、東芝が建設した原子炉に係る初装荷燃料については、必ずGNF-Jが供給している状況が認められるとともに、東芝によるGNF-Hに対する出資比率が22%を占めていることを勘案すると、東芝がGNFグループの意思決定に対する支配力をまったく行使できないとしても、WH社及びGNFグループ双方の事業の成果に強い利害を有していると考えられることから、東芝及びWHグループとGNFグループとの間において結合関係が形成されていないとは評価できない。

第5 当事会社が申し出た問題解消措置

本件行為について、沸騰水型用原子燃料の分野における上記競争上の懸念を指摘したところ、東芝は、以下の措置を採ることを申し出た。

「現在、東芝はGNF-Hに22%の出資を行っているが、これについて、東芝がGNF-Hから得られる経済的利益の比率を、2年以内に15%未満ま

で引き下げる。

また、欧州委員会との3点の合意事項について、東芝がGNFグループの株式を直接又は間接に保有する限り遵守する。」

第6 問題解消措置を踏まえた独占禁止法上の評価

上記第4 - 2 (2) の事情及び東芝が上記第5で申し出た措置が実施された場合には、東芝のGNFグループに対する利害関係は相当程度低下するため、東芝とGNFグループとの間に結合関係が形成されているとは認められず、GNFグループと原子燃料工業は沸騰水型用燃料市場においてそれぞれ独立した競争単位として評価できることから、本件株式取得により、沸騰水型用燃料供給事業の分野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評価される。

第7 結論

以上の状況から、東芝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4 トヨタ自動車(株)による富士重工業(株)の株式取得

第1 本件の概要

1 本件の概要

本件は、自動車の製造販売事業を営むトヨタ自動車株式会社(以下「トヨタ」という。)が、同事業を営む富士重工業株式会社(以下「富士重工」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。

2 株式取得の概要

トヨタは、富士重工が保有する自己株式の第三者割当てを引き受けることにより、トヨタの富士重工に対する議決権保有割合を9.50%から16.61%とする。

併せて、本件株式取得後に、富士重工は、トヨタと小型乗用車の共同開発とその生産受託及び別途トヨタから小型乗用車のOEM供給を受けるほか、トヨタの子会社であるダイハツ工業株式会社(以下「ダイハツ」という。)から小型乗用車及び軽自動車のOEM供給を受ける業務提携も計画している。

第2 本件対象事業の概要

自動車は、基本的用途、車両寸法及び総排気量により、道路運送車両法上、以下のとおり分類されており、価格の面でも以下の分類に沿って一定のカテゴリーが形成されている。

形式		車両寸法 (全長×全幅×全高)	総排気量
普通	乗用	4.7m超×1.7m超×2m超	2,000cc超
	貨物		
小型	乗用	4.7m以下×1.7m以下×2m以下	2,000cc以下
	貨物		
軽	乗用	3.4m以下×1.48m以下×2m以下	660cc以下
	貨物		

当事会社は、上記のうち普通乗用車、小型乗用車、軽乗用車及び軽貨物車の分野において競合している(トヨタは軽乗用車及び軽貨物車の製造は行っていないが、ダイハツが軽乗用車及び軽貨物車を製造している。)

第3 企業結合審査の対象となるか否かの検討

本件株式取得により、トヨタの富士重工に対する議決権保有比率が、9.

50%から16.61%に上昇することから、両社間に結合関係が形成され、企業結合審査の対象となるか否かについて検討した。

トヨタは、従前から富士重工の単独筆頭株主であるところ、本件株式取得が行われた場合、トヨタと株主順位第2位の事業者の議決権保有比率との格差は、10%以上となるほか、富士重工は、トヨタと小型乗用車の共同開発とその生産委託を受け、ダイハツから軽自動車のOEM供給を受けることなどを計画している。

しかしながら、本件株式取得後においても、

- (1) 当事会社は、各々が独立して自らの経営戦略に基づいて事業を行い、各社のブランド、販売網とも、これまでと同様に維持していくとしていること
- (2) トヨタと富士重工の間に役員兼任等がなく、かつ、トヨタと結合関係が形成されていると認められるダイハツ及び日野自動車株式会社と富士重工の間にも役員兼任等がないこと

等から、当事会社からの説明を前提とすれば、トヨタが富士重工に対する議決権保有比率を16.61%に引き上げたとしても、富士重工は、自らの主力製品である普通乗用車を中心に、今後もトヨタと競争を行っていくものと考えられることから、本件株式取得によっても、当事会社間に結合関係が形成されるとは認められず、企業結合審査の対象とはならないと判断した。

事例5 (株)リクルートによる(株)エムジー・コーポレーションからの中古車情報提供サービス事業の譲受け

第1 本件の概要

本件は、中古車販売店の店舗及び販売車両に関する情報（以下「中古車情報」という。）を一般に提供する事業を営む株式会社リクルート（以下「リクルート」という。）が、同事業を営む株式会社エムジー・コーポレーション（以下「エムジー」という。）から、同社の北海道地区における中古車情報提供サービス事業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。

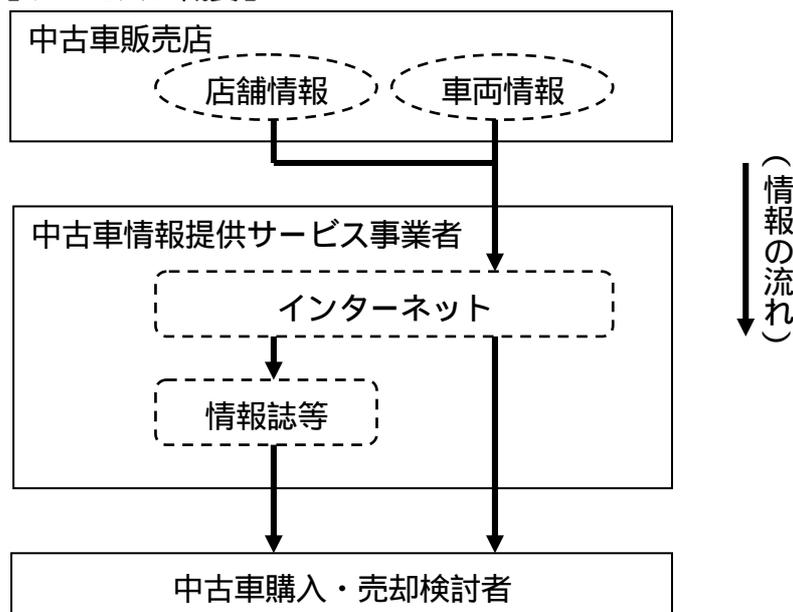
第2 一定の取引分野

1 中古車情報提供サービスの概要

中古車販売店は、自社の販売を促進しようとする場合、自社又は共同の展示場への車両の陳列、新聞への折込広告・パンフレット・カタログなどの情報媒体の配布、自社のホームページの拡充、中古車情報を消費者に提供する事業者（以下「中古車情報提供サービス事業者」という。）への自社の中古車情報の掲載の発注、という方法により、自社への誘導を図っている。

中古車情報提供サービスとは、中古車販売店からの依頼に基づき、中古車を購入又は売却しようとしている検討者に対して、中古車販売店の有する中古車情報をインターネット又は情報誌等を使って提供するサービスである。

【サービスの概要】



なお、リクルートは、北海道、関東、北関東、東海、関西、中国、四国及び九州地区において、またエムジーは、北海道及び東北地区において、中古車販売店から中古車情報の掲載を受注している。

中古車情報提供サービス事業の主たる売上は、中古車販売店からの掲載料収入である。掲載料金は、車両台数や掲載期間等を基に、中古車販売店との間で個別に決められている。

2 中古車情報の提供方法について

(1) インターネット

インターネットによる情報提供は、メーカー別・車種別・地域（都道府県単位）別に利用者が検索可能な形で行われている。

特徴として、情報更新が毎日実施可能であること、1台につき数枚の鮮明で大きな写真を見せることが可能であることなどから、当事会社によれば、中古車購入者の情報収集手段のうち約6割がインターネットによるものである。

(2) 情報誌等

中古車情報提供サービス事業者の中には、インターネットに掲載した中古車情報を月1回若しくは2回の頻度で編集し、情報誌として発行している者もあり、その販売価格は200円から300円程度である。

また、インターネットへの掲載とともに、新聞広告欄や特別号（タブロイド版）の広告欄への掲載を行っている事業者も存在する。

3 一定の取引分野の画定

(1) 役務の範囲

当事会社は、各地の中古車販売店から中古車情報を集稿し、これをインターネット及び情報誌に掲載することによって、掲載料を得る事業において競合していることから、「中古車情報提供サービス」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

消費者は居住地近隣で中古車を購入するという商品特性があること、また、中古車情報提供サービス事業者は消費者の購入行動に合わせて各都道府県ごとに事業エリアを設定していることから、地理的範囲は都道府県ごとに画定され、本件においては、事業の譲受けが行われる北海道で画定した。

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

北海道における中古車情報提供サービスの市場規模は約20億円と推定される。

2 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社の合算シェア・順位は約40%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約2,700、HHIの増分は約700である。

順位	会社名	シェア
1	A社	約30%
2	B社	約20%
3	リクルート	約20%
4	エムジー	約20%
5	C社	約10%
6	D社	約1%
7	E社	約1%
8	F社	約1%
(1)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(注)平成20年3月期実績

(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有力な競争事業者が複数存在する。

4 新規参入

特段の法的規制はなく、また、多大な設備投資も必要ないことから、新規参入は極めて容易な状況にある。

特に、近年は消費者の情報収集手段としてインターネットが最も多く用いられ、また、中古車販売店の販売成約においてもインターネットを契機とするものが多く占めるようになってきていることから、北海道においても、複数の事業者が、インターネットを用いて中古車情報提供サービスの市場に参入しており、

インターネットのみで中古車情報を提供する事業者は、低価格設定を積極的に行っているなど、価格競争を活発にしている。

5 需要者からの競争圧力

中古車販売店は、価格交渉において、取引先の変更の可能性を示し、実際に中古車情報提供サービス事業者を相当程度の頻度で変更している。

また、近年、インターネットの利用者が増加しているため、中古車販売店は、自らのホームページを拡充する動きがみられるほか、北海道地区では、ドーム施設において、広告代理店主催の大規模な中古車販売イベントが1年で50回程度行われており、自らイベントに出品することにより、中古車情報提供サービスによらずに、販売促進を行う動きもみられる。

したがって、需要者からの競争圧力は、当事会社による価格引上げに対する一定程度の牽制力として評価することができる。

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

有力な競争事業者が複数存在していること、新規参入が容易であること、ユーザーである中古車販売店からの一定の競争圧力も認められることから、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

新規参入が容易であること、ユーザーである中古車販売店からの一定の競争圧力も認められることから、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)十六銀行による(株)岐阜銀行の優先株式の取得

第1 本件の概要

本件は、株式会社十六銀行（以下「十六銀行」という。）が、資本・業務提携の一環として、株式会社岐阜銀行（以下「岐阜銀行」という。）から優先株式を取得することを計画したものである。

本件は、議決権のない優先株式の取得であり、独占禁止法第10条第2項に基づく株式所有報告書の提出が行われるものではないが、平成21年10月以降、普通株式に転換できる条項が付されており、仮に普通株式への転換が行われた場合には、十六銀行は、最大で50%超の議決権を保有することとなることから、当委員会として審査を行ったものである（ただし、当事行が普通株式に転換することを決定しているものではない。）

なお、現在、岐阜銀行の筆頭株主は、株式会社三菱東京UFJ銀行（以下「三菱東京UFJ銀行」という。）であり（議決権保有比率21.1%）、第2位の株主（同4.8%）との格差も極めて大きいなど、三菱東京UFJ銀行と岐阜銀行との間に結合関係が形成されていると認められることから、三菱東京UFJ銀行を含めて本件の審査対象とした。

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

当事行は銀行業を営む事業者であり、貸出、預金等の業務に係る役務を提供している。

2 一定の取引分野の画定

(1) 役務の範囲

貸出業務及び預金業務のそれぞれについて、一定の取引分野が成立すると判断した。

(2) 地理的範囲

十六銀行及び岐阜銀行は、主として岐阜県を事業地域としていることから、両行の競合する岐阜県全体において一定の取引分野が成立すると判断した。

また、地域経済の実態等からみて、岐阜県内の地域別にも一定の取引分野が成立すると判断した。

第3 本件企業結合が競争に与える影響の検討

1 貸出業務

(1) 岐阜県全体の市場

岐阜県全体の市場については、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) 岐阜県内の地域市場

一般的に、貸出業務において、借り手側は自己の経済的活動範囲内に店舗等が所在する金融機関から借入れを行う傾向にあるところ、そのような経済圏の範囲で一定の取引分野が成立すると考えられる。

そのうち、岐阜市を中心とする各務原市、羽島市等の6市3町の地域の経済圏(以下「岐阜中心部経済圏」という。)及び多治見市を中心とする中津川市、土岐市等の5市の地域の経済圏(以下「東濃経済圏」という。)以外の経済圏については、水平型企业結合のセーフハーバーに該当することから、岐阜中心部経済圏及び東濃経済圏の2つの経済圏について、それぞれ、重点的に審査を行った。

ア 岐阜中心部経済圏

(ア) 市場規模

平成20年3月時点の岐阜中心部経済圏における貸出残高は約3兆1000億円である。

(イ) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、両行の合算シェア・順位は約40%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約2,400、HHIの増分は約500である。

順位	会社名	シェア
1	十六銀行	約30%
2	A社	約25%
3	B社	約15%
4	C社	約10%
5	岐阜銀行	約5%
6	三菱東京UFJ銀行	0~5%

順位	会社名	シェア
7	D社	0～5%
	その他	約10%
(1)	当事行合算	約40%
	合計	100%

(注1)平成20年3月時点

(注2)なお、「社」には、信用金庫、農業協同組合等の協同組織金融機関が含まれている。以下同じ。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(ウ) 競争事業者の存在

10%以上のシェアを有する有力な競争事業者が複数存在する。

(エ) 競争の状況

多数の競争事業者が存在し、個人向けの貸出については住宅ローン、教育ローン等の各種商品を販売し、法人向けの貸出については法人側が複数の金融機関から条件の提示を受け自己にとって最も有利な金融機関から融資を受けるようにしたり、金融機関側が法人に対して新規取引の申出や新たな融資の提案を行っているなど活発な競争が行われている。

(オ) 隣接市場からの競争圧力

他県の金融機関が地域内に店出したり、地域内に店舗を有しない金融機関が取引の勧誘を行っているなど、地理的に隣接した地域の金融機関からの競争圧力が一定程度働いていると評価される。

イ 東濃経済圏

(ア) 市場規模

平成20年3月時点の東濃経済圏における貸出残高は約8000億円である。

(イ) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、両行の合算シェア・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600である。

順位	会社名	シェア
1	E社	約20%
2	十六銀行	約20%
3	C社	約15%
4	A社	約10%
5	B社	約10%
6	三菱東京UFJ銀行	約10%
7	岐阜銀行	約5%
	その他	約10%
(1)	当事行合算	約35%
	合計	100%

(注)平成20年3月時点

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(ウ)競争事業者の存在，競争の状況及び隣接市場からの競争圧力
上記1(2)ア(ウ)～(オ)に同じ。

2 預金業務

(1) 岐阜県全体の市場

岐阜県全体の市場については，水平型企業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) 岐阜県内の地域市場

一般的に，預金業務において，利用者は自己の経済的活動範囲内に店舗等が所在する金融機関を利用する傾向にあるところ，そのような経済圏の範囲で一定の取引分野が成立すると考えられる。

そのうち，岐阜中心部経済圏及び東濃経済圏以外の経済圏については，水平型企業結合のセーフハーバーに該当することから，岐阜中心部経済圏及び東濃経済圏の2つの経済圏について，それぞれ，重点的に審査を行った。

ア 岐阜中心部経済圏

(ア) 市場規模

平成20年3月時点の岐阜中心部経済圏における預金残高は約5兆6000億円である。

(イ) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、両行の合算シェア・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400である。

順位	会社名	シェア
1	十六銀行	約25%
2	A社	約20%
3	C社	約20%
4	B社	約15%
5	岐阜銀行	約5%
6	D社	0~5%
7	三菱東京UFJ銀行	0~5%
	その他	約10%
(1)	当事行合算	約35%
	合計	100%

(注)平成20年3月時点

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(ウ) 競争事業者の存在

10%以上のシェアを有する有力な競争事業者が複数存在する。

(エ) 競争の状況

多数の競争事業者が存在し、キャンペーンによる金利上乘せ等の商品内容による競争や、スーパーマーケット等への店舗外ATMの設置、コンビニエンスストアATMでの利用手数料の優遇等顧客の利便性の向上に係る競争が行われている。

(オ) 隣接市場からの競争圧力

投資信託、年金保険等が預金の代替的な金融商品としての役割を果たしている面もあり、これらの商品を提供する証券会社、保険会社等が一定程度の競争圧力として働いていると評価される。

イ 東濃経済圏

(ア) 市場規模

平成20年3月時点の東濃経済圏における預金残高は、約1兆7000億円である。

(イ) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、両行の合算シェア・順位は約35%・第1位となる。

また、本件企業結合後のHHIは約2,400、HHIの増分は約600である。

順位	会社名	シェア
1	C社	約25%
2	十六銀行	約20%
3	E社	約20%
4	三菱東京UFJ銀行	約10%
5	A社	約10%
6	B社	約5%
7	岐阜銀行	約5%
	その他	約5%
(1)	当事行合算	約35%
	合計	100%

(注) 平成20年3月時点

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(ウ) 競争事業者の存在、競争の状況及び隣接市場からの競争圧力

上記2(2)ア(ウ)～(オ)に同じ。

第4 独占禁止法上の評価

1 貸出市場

(1) 単独行動による競争の実質的制限についての検討

岐阜中心部経済圏、東濃経済圏ともに、有力な競争事業者が存在していること、多数の事業者によって個人向けのローン商品や法人向けの融資獲得競争が活発に行われていること、隣接市場からの一定程度の競争圧力があることから、当事行の単独行動により、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

岐阜中心部経済圏，東濃経済圏ともに，多数の事業者によって個人向けのローン商品や法人向けの融資獲得競争が活発に行われていること，隣接市場からの一定程度の競争圧力があることから，当事行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 預金市場

(1) 単独行動による競争の実質的制限についての検討

岐阜中心部経済圏，東濃経済圏ともに，有力な競争事業者が存在していること，多数の事業者によって商品内容による競争や顧客の利便性向上に係る競争が行われていること，隣接市場から一定程度の競争圧力があることから，当事行の単独行動により，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

岐阜中心部経済圏，東濃経済圏ともに，多数の事業者によって商品内容による競争や顧客の利便性向上に係る競争が行われていること，隣接市場からの一定程度の競争圧力があることから，当事行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 (株)大阪証券取引所と(株)ジャスダック証券取引所による新興市場の統合

第1 本件の概要

本件は、株式会社大阪証券取引所（以下「大証」という。）が株式会社ジャスダック証券取引所（以下「ジャスダック」という。）の発行済み株式のすべてを取得し、それぞれが開設している新興市場（注）について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10条である。

（注）ベンチャー企業育成の目的で、設立後間もない会社が成長資金を調達するための市場として開設されたものをいう。

第2 本件対象事業等の概要

1 証券取引所

証券取引所は、内閣総理大臣の免許を受けて、株式を売買する市場（以下「株式市場」という。）を開設している。

証券取引所の業務は、投資家の間の日々の売買を監視し、売買を成立させ、精算する業務（以下「流通関連業務」という。）、及び、上場を申請する会社の投資適格性（注1）を審査し、所定の基準（以下「審査基準」という。）を満たし上場が認められた株式（以下「上場銘柄」という。）の投資適格性を維持・管理する業務（注2）（以下「上場関連業務」という。）に分かれる。

証券取引所は、の業務の対価として、証券会社から、一定期間内に行われた取引の金額及び回数に応じた手数料を収受し、の業務の対価として、上場しようとする会社から、上場申請時の上場審査料、上場時の上場手数料及び上場後のランニングコストとしての年賦課金を収受している。

（注1）投資適格性の審査として、新興市場では、株式の新規公開（以下「新規公開」という。）を目指すベンチャー企業について、上場後の会社の将来性、成長性等が審査される。また、新興市場以外の株式市場では、純資産の額等により足切りを行った上で、事業の継続性、経営の見通し、公正・忠実な事業の遂行可能性等が審査される。

（注2）上場銘柄について、投資適格性を著しく欠く事由が生じた場合は上場が廃止される。また、後述するように、二部制を採用している取引所の場合、上場銘柄の投資適格性の程度により、第二部から第一部に又は第一部から第二部に、それぞれ指定が変更（以下「指定替え」という。）される。

国内には、6つの証券取引所が存在するところ、大証は、我が国を代表する証券取引所であり、第一部及び第二部を開設し、第一部には大企業の多くが株式を上場している。

ジャスダックは、元来は、日本証券業協会が運営する未上場株の店頭登録銘柄の売買市場（システム）であったものを、証券取引所として平成16年に免許を受け、株式会社化したものであり、新興市場の運営に特化した証券取引所である。

また、株式会社A証券取引所（以下「A」という。）は、大証と同様に、第一部及び第二部を開設しており、Aの第一部は、大企業の多くが株式を上場し、極めて高いブランド力を有し、Aの第一部への上場を最終的な目標とする会社が多い。しかしながら、新規公開する企業が直接上場できる例は非常に少なく、Aの第二部に上場した後に第一部への指定替えを受けたり、新興市場に上場した後に、Aの第一部に上場先を変更する（以下「上場替え」という。）のが一般的である。なお、大証第一部に上場している企業の大半は、Aの第一部との重複上場である。

その他の証券取引所（大証、ジャスダック及びA以外の3取引所。以下「その他の3取引所」という。）には、それぞれの証券取引所が所在する地元の企業の銘柄が上場されているが、いずれの証券取引所においても売買高は大幅に減少している状況にある。

2 新興市場の開設状況

証券取引所は、平成10年の証券取引法改正により、複数の株式市場を開設することが認められており、ジャスダック以外の証券取引所も、新興市場を開設している。

当事会社である大証は、米国新興市場であるナスダックが平成14年にベンチャー企業向けに開設した「ナスダック・ジャパン」が撤退した際、これを引き継ぎ、「ヘラクレス」と称する市場を開設している。

Aは、平成11年に、ベンチャー企業が成長資金を調達するための「 」と称する市場を開設している。

その他の3取引所も、それぞれが所在する地元のベンチャー企業の銘柄が上場されている新興市場を開設しているが、銘柄数は少なく、売買高も僅少である。

3 ユーザーの状況

（1）流通関連業務

流通関連業務のユーザーである証券会社は、投資家からの委託を受けて株式の売買注文を行っており、実質的なユーザーは、投資家と考えられる。投資家は、流通関連業務の内容ではなく、上場されている銘柄の内容に注目して売買の判断を行っている。

Aの第一部や大証の第一部には、我が国を代表する大企業の多くが上場し、実質的なユーザーである投資家の中でも機関投資家の売買高全体に占める割合が非常に大きい。それ以外の市場においては、機関投資家の売買の割合は比較的小さく、特に新興市場では、個人投資家による売買が中心となっている。

(2) 上場関連業務

ア 新規公開時

株式の上場は、事業資金を低いコストで長期安定的に調達することができ、知名度が向上することにより取引先・金融機関等に対する信用力を高められるなどのメリットがある。また、株式時価総額が増大すれば、長期的な業容拡大に必要な資金、技術、人材等の調達に資することとなる。

このため、ベンチャー企業は、投資家の注目度が高く、高いブランド力のあるAの第一部への上場を志向する傾向が強いが、Aの第一部は上場審査基準が非常に厳しいことから、まずは新規公開を優先し、新興市場を上場先として選択する傾向にある。新興市場の上場先の選択に当たっても、投資家の注目度が高い市場が志向される。

イ 上場替え

新興市場に株式を上場した企業も、更に株式時価総額を高め、資金等を安定的に調達するために、より多くの投資家が売買を行っている株式市場への上場替えを志向するケースが多い。特にAはブランド力が高いことから、審査基準を満たすようになった段階において、Aの第一部又は第二部に上場替えをするケースが多い。

第3 一定の取引分野

1 流通関連業務

機関投資家及び個人投資家を実質的なユーザーとする流通関連業務について役務の範囲を画定した。

また、A、大証及びジャスダックが開設している株式市場においては、全国の投資家が証券会社を通じて売買を行っているため、地理的範囲は全国で画定した。なお、その他の3取引所が開設している株式市場は、それぞれが所在する地元の投資家による売買が中心であることから、同一の取引分野には含めないこととした。

2 上場関連業務

企業が株式の上場先として選択する市場は、新規公開の場合、上場替えの場合とで分かれることから、上場関連業務に係る取引分野については、新興市場で提供される業務と、Aの第一部及び第二部並びに大証の第一部及び第二部で提供される業務に分けて画定した。

このうち、大証とジャスダックが競合するのは、であることから、について検討した。

また、これらの株式市場については、全国の企業が上場先に選択していることから、地理的範囲は全国で画定した。なお、その他の3取引所が開設している株式市場に上場するのは、それぞれが所在する地元の企業が中心であることから、上記第3 - 1と同様に、同一の取引分野には含めないこととした。

第4 本件企業結合が競争に与える影響の検討

1 流通関連業務

水平型企業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。

なお、市場シェアの算出については、売買金額ベースと手数料ベースの2通りの考え方があるが、手数料ベースでシェアを算出することは技術的に困難であることから、ここでは売買金額ベースを用いることとした。

2 上場関連業務

(1) 市場シェア・HHI

本件企業結合により、当事会社の合算シェア・順位は約55%・第1位となる。

また、HHIは5,050、HHIの増分は1,400となる。

なお、市場シェアの算出については、売買金額ベースと上場件数ベースの2通りの考え方があるが、前者の方が新規公開を行おうとする優良な企業を取り込むという競争の実態を適切に表しているものと考えられることから、ここでは売買金額ベースを用いることとした。

順位	証券取引所名(株式市場名)	シェア
1	A()	約45%
2	ジャスダック(ジャスダック)	約35%
3	大証(ヘラクレス)	約20%
(1)	当事会社合算	約55%
	合計	100%

(注)平成19年実績

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(2) 競争事業者の存在

Aが開設する新興市場は、多くの投資家を呼び込み、株式売買が特に活発に行われていることから、上場しようとする企業からみて、株式上場のメリットが大きい。

加えて、に上場すれば、Aの第一部に上場替えをする際の審査基準が、他の新興市場から上場替えをする場合に比べて緩和されていることも踏まえると、新規公開をしようとする企業は、に上場しようとするインセンティブが高いことから、の競争上の地位は、市場シェアに表れる数値以上に大きいと評価される。

(3) ジャスダックの経営状況

ジャスダックは、他の証券取引所と異なり、新興市場の運営に特化しており、売買も特定銘柄への依存度が高く、経営状況が、近年の株式市場の低迷に大きく左右されている。

証券取引所の運営費用の過半を占めるのは売買システム関連であり、多数の売買注文を高速かつ安全に処理するシステムを有することが重要であるところ、厳しい収支状況の中では、こうしたシステムの開発・投資を単独で行うことが困難となっており、ジャスダックが、今後、単独で安定的に運営されることは困難な状況にあることから、第一部及び第二部を有する大証と統合することにより、新興市場におけるの対抗軸として、競争を活発化させる可能性があるとして評価される。

第5 独占禁止法上の評価

有力な競争事業者が存在していること、本件統合が当該有力な競争事業者に対する牽制力を強める可能性があるとして評価されることから、単独行動の観点からも、協調的行動の観点からも、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6 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。

平成 20 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 20 年度における届出受理等の総件数は 1,008 件(対前年度比 21.5% 減)となっており,その内訳は,合併に係る届出が 69 件,分割に係る届出が 21 件,事業譲受け等に係る届出が 89 件,株式所有に係る報告が 829 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 5 件,株式所有が 46 件であった(過去 3 年間の推移は下表のとおり。)

(注) 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。)

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 18 年度	平成 19 年度	平成 20 年度
合併届出件数	74 件(100)	76 件(103)	69 件(93)
分割届出件数	19 件(100)	33 件(174)	21 件(111)
事業譲受け等届出件数	136 件(100)	123 件(90)	89 件(65)
株式所有報告書提出件数	960 件(100)	1,052 件(110)	829 件(86)
合計	1,189 件(100)	1,284 件(108)	1,008 件(85)

(注) カッコ内は,平成 18 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20年度の企業結合審査の実績について

平成20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20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を対象に加え、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。

<HHI・HHI>

(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	8	0	2	0	4	0	14	0
150 超 250 以下	0	0	0	0	2	0	2	0
250 超	0	0	8	0	28	2	36	2
合計	8	0	10	0	34	2	52	2

(注)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ない。