

平成22年度における主要な企業結合事例について

平成23年6月21日

公正取引委員会

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

本年度においても、平成22年度における主要な企業結合事例の審査結果及び関連データを公表することとした。

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社が、企業結合ガイドラインとともに、今回公表する主要な企業結合事例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22年度における主要な企業結合事例

事例1	ビーエイチピー・ビリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ビリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立	1
事例2	北越紀州製紙(株)による東洋ファイバー(株)の株式取得	18
事例3	旭化成ケミカルズ(株)及び三菱化学(株)による水島地区におけるエチレン等製造事業の統合	23
事例4	三井化学(株)及び帝人化成(株)によるボトル用ポリエチレンテレフタレート樹脂事業の統合	25
事例5	東洋アルミニウム(株)による昭和アルミパウダー(株)の株式取得	28
事例6	日本ゲームカード(株)及び(株)ジョイコシステムズによる経営統合	35
事例7	アジレント・テクノロジーズによるバリアン・インクの株式取得	38
事例8	JX日鉱日石エネルギー(株)及び三井丸紅液化ガス(株)による液化石油ガス事業の統合	42
事例9	アルフレッサホールディングス(株)による丹平中田(株)の株式取得	54
事例10	中央三井トラスト・ホールディングス(株)及び住友信託銀行(株)による経営統合	59
事例11	ワタキューセイモア(株)による東邦セールス(株)の株式取得	68
事例12	(株)ビー・エム・エル及び(株)岸本医科学研究所による経営統合	71
参考1	企業結合規制について	73
参考2	平成22年度における合併、分割、共同株式移転及び事業等譲受けの届出受理件数	74
参考3	平成22年度の企業結合審査の実績について	75

(注1)事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった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、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)各事例に記載している市場規模、市場シェア、行為後のHHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数をいう。以下同じ。）の水準、行為によるHHIの増分等の計数は、当事会社から提出された資料等に基づいて算出したものを、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 ビーエイチピー・ブリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ブリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立

第1 本件の概要

本件は、鉄鉱石などの採掘及び販売に係る事業を営むビーエイチピー・ブリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ブリトン・リミテッド（以下「BHPブリトン」という。）並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッド（以下「リオ・ティント」という。）が、西オーストラリアにおける鉄鉱石の生産ジョイントベンチャー（以下「本件JV」という。）の設立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。

本件JVでは、BHPブリトン及びリオ・ティントの西オーストラリアにおける鉄鉱石の生産事業について、両当事会社の出資により設立された管理会社に管理運営を委託する仕組みとなっている。また、生産能力の拡張については、投資額が2億5000万米ドルを超える場合、一方の当事会社が当該生産能力の拡張を希望し、他方の当事会社が希望しないときは、一方の当事会社が単独で生産能力の拡張を行うこと（以下「単独拡張」という。）が可能である。本件JVにより生産された鉄鉱石は、大要、次の①～④の方法に従って各当事会社に配分される。

- ① 管理会社は、銘柄ごとに、各期（6か月間）の最大生産能力の見積りを両当事会社に通知
- ② 各当事会社は、①の管理会社からの通知を受けて、当該期間に引受けを希望する銘柄ごとの最大生産能力に対する割合を管理会社に通知
- ③ 管理会社は、②の各当事会社からの通知に基づき、一定のルール（両当事会社がともに最大生産能力の50%以上の引受けを希望する場合には、最大生産能力の50%ずつを配分する等）に従って銘柄ごとの鉄鉱石を各当事会社に配分
- ④ 各当事会社への配分比率にかかわらず、各当事会社は生産に要する費用を50%ずつ負担

第2 本件JVについての企業結合審査の経緯

公正取引委員会は、両当事会社から本件JVの設立についての事前相談を受け、平成22年6月16日に第1次審査を開始し検討を行ったところ、更に詳細な審査を行う必要があると判断したため、同年7月16日に第2次審査に移行した。第2次審査において詳細な検討を進める中で、同年9月27日、両当事会社に対し、世界海上貿易によって供給される鉄鉱石の塊鉱及び粉鉱の生産・販売事業について、本件JVの設立により競争が実質的に制限されることとなると考える旨の問題点の指摘を行った。その後、両当事会社からの意見の提出がないままに、同年10月18日、両当事

会社が本件JVの設立計画を撤回する旨を公表したため、当委員会は、本件事前相談に関する審査を中止した。

以下は、両当事会社に対して上記問題点の指摘を行った時点における当委員会の考え方であり、両当事会社の意見の提出を踏まえた当委員会としての最終的な判断を示すものではない。

第3 一定の取引分野

1 商品範囲

高炉方式による鉄鋼製品の製造において使用される鉄鉱石として、供給者と需要者の間で取引されている商品は、主に、塊鉱（塊状の鉄鉱石。高炉に直接投入される。）、粉鉱（粉状の鉄鉱石。石灰石等と一緒に焼き固めて焼結鉱と呼ばれる塊にして高炉に投入される。）及びペレット（微粉状の鉄鉱石を石灰石等と混合し、球状に成形して焼き固めたもの）の3種類に大別できる。

(1) 需要の代替性

各鉄鋼会社は、3種類の鉄鉱石の高炉への投入比率について、高炉の特性に応じた差異はあるものの、銑鉄の生産に最適な一定の比率でおおむね安定させている。鉄鉱石の種類ごとに、投入比率には技術的・経済的な制約があり、各鉄鋼会社がこの比率を大きく変更することは、多額の投資等を要するため容易ではない。

3種類の鉄鉱石の価格についてみると、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石の価格水準には、相当程度の差が存在する。また、価格の動きについても、3種類の鉄鉱石とも傾向はおおむね一致しているものの、価格の変動率には差異がみられる。さらに、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石は、供給者と需要者との間の価格交渉においても、別個の商品として取り扱われている。

需要者の認識・行動についてみると、鉄鋼会社の大多数は、上記のとおり、3種類の鉄鉱石の投入比率を安定させており、ある種類の鉄鉱石の価格が他の種類の鉄鉱石と比べて5～10%上昇した場合においても、当該鉄鉱石の種類の使用割合を変更し、投入比率を変更することはないとの認識を示している。

(2) 供給の代替性

鉄鉱石鉱山から産出される鉄鉱石の種類ごとの産出比率は、鉄鉱石の鉱床の位置又は地質的特徴によって決定される。そのため、鉄鉱石供給者にとって、生産可能な各種類の鉄鉱石の比率を大きく変えることは難しい。

また、既存の産出比率の下、塊鉱を破碎して、粉鉱やペレットに転換することは、技術的には可能であるが、そのような転換は、破碎等に余分な費用が掛かるところ、塊鉱が粉鉱よりも価格水準が高いことから、経済面での合理性がない。粉鉱につい

ては、ペレットに転換することも技術的には可能であるが、破碎して精鉱（ペレットの加工原料）にするための費用やペレットプラントの建設等への大規模な投資が必要となるため、経済面での合理性がない。また、粉鉱を塊鉱にすることは、技術的に不可能である。

さらに、鉄鉱石供給者も生産量の拡大計画や長期予測において、これら3種類の商品を別個に取り扱っている。

以上から、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石について、供給の代替性は存在しないと考えられる。

(3) 商品範囲の画定

前記(1)及び(2)の検討の結果、「塊鉱」、「粉鉱」及び「ペレット」の3種類の鉄鉱石の間には、需要の代替性及び供給の代替性がないため、それぞれを別個の商品範囲として画定した。ただし、ペレットについては、両当事会社のシェアが低く、本件JVの設立が競争に及ぼす影響は小さいと考えられるため、塊鉱及び粉鉱を検討対象とした。

2 地理的範囲

鉄鉱石は、我が国の国内で生産されていないため、我が国で取引される鉄鉱石は、全て海上貿易により供給されている。海上貿易により供給される鉄鉱石については、海上輸送費が掛かるため、供給者にとって、自社の鉱山から近い需要者への販売では有利となり、自社の鉱山から遠い需要者への販売では不利となるといった側面はあるものの、鉄鉱石の供給者は、ある地域の需要者には供給するが別の地域の需要者には供給しないといった特別な政策を採用しているということはなく、実際にも、海上貿易により鉄鉱石を供給する世界各地の鉄鉱石の供給者は、基本的にどの地域の需要者に対しても供給を行っている。

また、需要者も、海上輸送費が掛かるため、自社の高炉から近い供給者から多くの鉄鉱石を調達しているが、基本的には、世界各地の複数の調達先を選定することができ、実際にも、海上貿易に依存している東アジア及び西ヨーロッパに所在する鉄鋼会社は、基本的には、世界各地の複数の供給者から鉄鉱石を調達している。

鉄鉱石の供給者は、海上貿易で鉄鉱石を調達する世界中の需要者に対して、ほぼ同一の価格水準で商品を供給することとしている。実際にも、東アジア向け鉄鉱石価格と西ヨーロッパ向け鉄鉱石価格はほとんど同じ動きをしている。海上貿易における鉄鉱石の価格は世界中で連動しており、地域的に差別された価格は観察されない。

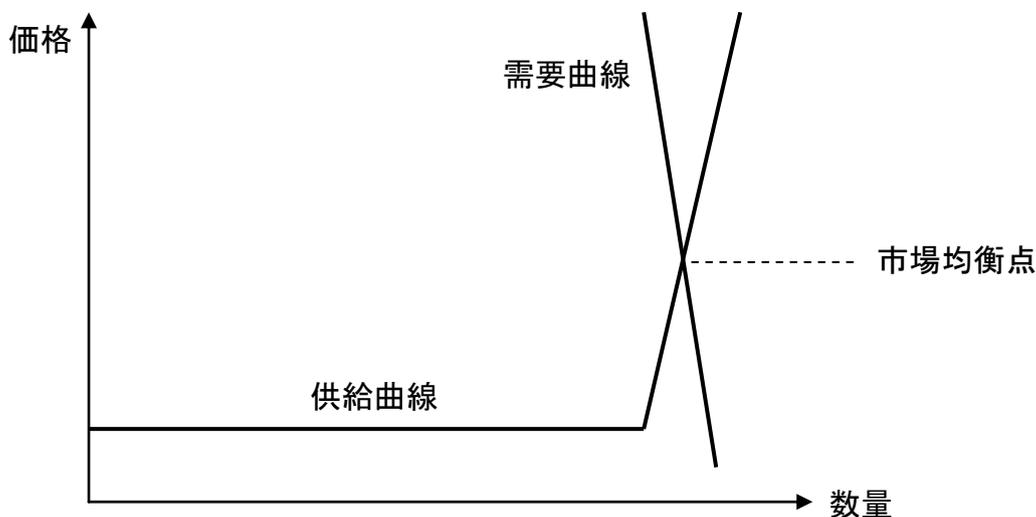
以上から、「世界海上貿易市場」を地理的範囲として画定した。

第4 鉄鉱石市場の需要曲線と供給曲線の特徴

高炉方式における銑鉄生産においては、生産効率を維持する観点から高炉を連続的に稼動する必要があり、また、原料として鉄鉱石に代替するものは存在しない。他方、ユーザーである鉄鋼会社は、ある種類の鉄鉱石の価格が相対的に上昇した場合でも、高炉の生産効率の確保等から他の種類の鉄鉱石に切り換えないとしている。このことから、塊鉱及び粉鉱といった鉄鉱石の種類ごとの需要の価格弾力性は極めて小さく、下図のように、需要曲線は垂直に近い曲線となると考えられる。

塊鉱や粉鉱といった鉄鉱石の供給者としては、両当事会社のような低コストで大規模に供給をすることが可能な事業者（以下「低コスト・大規模供給者」という。）が存在する一方、小規模な鉱山を高い限界費用で操業している事業者も存在する。通常、鉄鉱石供給者の限界費用は最大生産能力まではほぼ一定であるところ、低コスト・大規模供給者は供給曲線上の左側に位置している一方、小規模な鉱山を高い限界費用で操業している事業者は供給曲線上の右側に位置している。

塊鉱や粉鉱の価格は、需要曲線と供給曲線の交点で決定され、当該交点のところで生産している供給者（このような供給者は「限界的供給者」と呼ばれる。）の限界費用に等しいレベルとなる。したがって、鉄鉱石の価格水準の決定に当たっては、両当事会社のような供給曲線上の左側に位置している供給者（低コスト・大規模供給者）の生産量のレベルが重要となる。



第5 本件行為が競争に与える影響

1 本件JVの設立が両当事会社間の競争行動に与える影響

(1) 当事会社の主張

両当事会社は、本件JV設立後、①本件JVの下で生産能力の拡張が行われるものの、単独拡張の仕組みが存在することから、生産能力の拡張において両当事会社間の競争は維持される、②各期の生産量については、両当事会社は自社への

配分比率にかかわらず生産に要する費用の50%を負担する仕組みとなっているため、引受けを希望する鉄鉱石の量を最大にして提案しようとするインセンティブが働き、ほとんどのケースにおいて最大生産能力まで生産が行われる、③両当事会社の販売部門は独立しており、各種の情報遮断措置が設けられていることから、販売面の競争は維持される、と主張した。

このため、本件JV設立が両当事会社の生産能力拡張競争に与える影響、各期（6か月）の供給量決定に与える影響、販売競争に与える影響について、それぞれ次のとおり検討を行った。

(2) 本件JVの設立が生産能力拡張競争に与える影響

ア 両当事会社の生産能力拡張の決定

鉄鉱石市場では、今後、主に東アジアが牽引する形で需要が拡大し続けると考えられているところ、各供給者は、将来の需要量の予測の下、どの程度生産能力を拡張すべきかを決定することになる。

両当事会社のような低コスト・大規模供給者は、鉄道や港湾といったインフラストラクチャー（以下「インフラ」という。）を有するとともに、塊鉱及び粉鉱について豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有していることから、大規模な生産能力の拡張を低い費用で実施する能力を有している。小規模な生産能力の拡張と異なり、大規模な生産能力の拡張が行われると、拡張を行わなかった場合と比較して、将来の鉄鉱石価格が下落する効果が生じるところ、この価格下落は、全ての販売についてマージンを引き下げることとなる。この価格下落が自社の利潤に与えるマイナスの影響は、両当事会社のように現在の販売量が多い供給者ほど大きいものとなり、そのような供給者は、大規模な生産能力の拡張を行う能力を有していても、大幅な価格下落を伴わない規模に生産能力の拡張をとどめるインセンティブを有する。

ただし、両当事会社のような低コスト・大規模供給者にとっては、他の低コスト・大規模供給者がどの時期にどの程度生産能力を拡張するのかという点は不確実性として残り、当該供給者の数が多ければ多いほど不確実性は高まることとなる。

イ 過去の両当事会社の生産能力拡張状況

平成15年頃から鉄鉱石の需要が大幅に拡大している中で、両当事会社は一定程度の生産能力の拡張を行っているが、必ずしも需要の拡大に見合った十分な生産能力の拡張を行ってきたわけではない。なぜなら、需要が拡大している局面において、生産能力の拡張が十分に行わなければ、需要が十分満たされないため、価格水準が上昇すると考えられるところ、平成15年から平成21年

までに、例えば、粉鉱の長期契約の下での価格は約8倍に上昇しており、両当事会社の鉄鉱石部門の利益率も大幅に上昇している。また、両当事会社は生産能力の拡張計画を公表しているが、公表された拡張計画が予定どおりに実施されないケースもあった。

ウ 本件JV設立による両当事会社の生産能力拡張面におけるインセンティブの変化

本件JVの設立により、各当事会社の自主的な判断に基づいて生産能力の拡張が検討されるのではなく、両当事会社で調整しながら生産能力の拡張が検討されることとなるものと考えられる。

また、2億5000万米ドル超の投資を要するような生産能力の拡張について、一方当事会社が生産能力の共同拡張を希望し、他方の当事会社が希望しない場合には、単独拡張を行うことが可能な仕組みとなっているが、次のとおり、そのような単独拡張が実際に行われる蓋然性は低いと考えられる。すなわち、単独拡張が行われるのは両当事会社の共同拡張に係る見解に食い違いがある場合であるが、本件JVの設立により、両当事会社は、鉄鉱石の銘柄、供給量、コストなど供給面の特徴が共通化された企業となるため、望ましいと考える生産能力についても、両当事会社の見解は一致しやすくなると考えられる。仮に、両当事会社の間で将来の需要予測が大きく異なる場合には、望ましい生産能力について見解が異なることは考えられるが、本件JVにおける活動を通じて、事実上、両当事会社の需要予測は同一のものに収れんしていくと考えられる。また、一方の当事会社が単独拡張を試みる場合、他方の当事会社にとっては当該拡張に伴う利益をシェアすることが常に利益になるため、両当事会社は本件JVの下での共同拡張を選好すると考えられる。

以上のような本件JVによる生産能力拡張の仕組みに鑑みれば、一方の当事会社がいつの時点でどのような拡張を行うのかという点について不確実性が無くなることから、他方の当事会社がこれに先駆けて生産能力を拡張しようとするインセンティブが著しく減退し、両当事会社が生産能力拡張面で協調的に行動することとなると考えられる。

(3) 本件JVの設立が各期（6か月）の供給量決定に与える影響

ア 現状における両当事会社による供給量の決定及びこれまでの行動

両当事会社のような低コスト・大規模供給者は、塊鉱及び粉鉱について、1社で市場全体の総供給量のうちの相当量を供給しているため、自社の最大生産能力を上限として、自らの供給量を調整することにより、市場全体の総供給量を間接的にコントロールする能力を有する。

両当事会社のような低コスト・大規模供給者の場合、自社の最大生産能力からの供給量削減により、①供給量減少という利潤にとってマイナスの効果と、②価格の上昇（単位当たりマージンの上昇）という利潤にとってプラスの効果が生じる。したがって、当該供給者は、①のマイナスの効果と②のプラスの効果を勘案して利潤が最大となるように、自らの供給量を決定するインセンティブを有すると考えられる。ただし、他の低コスト・大規模供給者も同様に市場全体の総供給量を間接的にコントロールすることができるので、自社の供給量削減行動に対し他社が供給量を増加させる行動を採るか否かという点については、不確実性として残ることになり、供給量削減行動に対する一定の牽制力となると考えられる。

両当事会社は、これまで必ずしも常に最大生産能力を最大限に活用して供給を行ってきたわけではなく、需要の低下に応じて自社の鉄鉱石供給量を削減している実態がみられる。

イ 本件JV設立に伴う両当事会社の供給量決定に関するインセンティブの変化

本件JV設立後は、両当事会社は鉄鉱石の銘柄、供給量、コストなど供給面の特徴が共通化された企業となることから、望ましいと考える供給量についても見解が一致しやすくなるとともに、本件JVの下では各当事会社が各期間中に引受量を柔軟に操作できないことから、互いの行動について不確実性が無くなる。その結果、両当事会社が協調して供給量の調整を行うことが容易になると考えられる。

なお、両当事会社は、本件JVのスキームにおいては、両当事会社が生産に要する費用を50%ずつ負担することとなっているため、引受けを希望する鉄鉱石の量を最大にして提案しようとするインセンティブが働き、ほとんどの供給量決定の場面において、本件JVの管理会社から通知された生産量全てを両当事会社が半分ずつ引き取ることとなると主張している。この点について、本件JVのスキームにおいて生産量の最大化が実現されるためには、物理的に可能な最大生産能力を設定し、両当事会社に通知するインセンティブが本件JVの管理会社に存在することが必要と考えられる。しかし、管理会社は生産に要した費用のみを両当事会社から受領するため、多くの数量を生産して利潤を得るというインセンティブがなく、物理的に可能な最大生産能力を設定し、両当事会社に通知するインセンティブが存在しない。また、管理会社は両当事会社から需要予測の報告を受けるほか、両当事会社と出資面及び人事面でのつながりがあり、両当事会社から管理会社に働きかける仕組みが存在する。このため、管理会社は両当事会社の意向を汲んで、最大生産能力として両当事会社に通知する量を決定することとなると考えられる。

(4) 本件JVの設立が販売競争に与える影響

ア 両当事会社間の従来の競争状況

両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。

イ 本件JV設立に伴う両当事会社の販売面におけるインセンティブの変化

(7) 生産量を柔軟に操作できないことによる影響

本件JVのスキームでは、各当事会社の各期（6か月）の引受量は、各期の開始時点で決定される。このため、各当事会社は、6か月間の引受量を所与の引受量以上に増加することができず、かつ、相手の引受量も所与の引受量以上に増加することができないことを相互に認識することになる。これまで、ユーザーに対する価格交渉に際して、一方の当事会社がユーザーに対し強硬に値上げを主張する一方で、他方の当事会社がそれに同調せず、需要者の求めに応じて供給量を増加させるといった行動がみられたが、本件JVの設立により、このような行動は困難になるものと考えられる。

(i) 両当事会社が同一銘柄を取り扱うことによる影響

本件JVの設立に伴い、両当事会社は同じ銘柄の鉄鉱石を割り当てられることとなることから、両当事会社の間での品質競争が行われなくなると考えられる。また、両当事会社は同じ銘柄の鉄鉱石を販売することから、インデックス方式（特定の市場における取引価格を指数化した指標〔インデックス〕を用いて鉄鉱石の価格を決定する方式。以下同じ。）の下でどのような価格計算方法を用いるべきかについて、両当事会社での利害が一致し、本件JV設立前と比較して、各当事会社が競争的な販売行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

特に、本件JV設立後、両当事会社の品位や性質の面で補完的な鉱床から産出される鉄鉱石のブレンドが行われることとなるが、これは、両当事会社がどのような製品をブレンドにより開発するのかについて、共同で決定することを意味する。また、インデックス方式の下で、ブレンドされた商品（銘柄）について、従来の商品（銘柄）との品位差などから算出される価格計算方法について、両当事会社の利害は一致することとなり、本件JVがない場合よりも両当事会社に有利なものにすることが容易になると考えられる。

(ii) 生産費用の共通化による影響

本件JVの設立により、両当事会社の塊鉱と粉鉱に係る生産活動の全てが統合されることとなること、販売事業についての総費用のうち多くの割合

を占める生産費用が完全に共通化し、両当事会社の鉄鉱石事業の費用構造の大部分が共通化する。このため、両当事会社が望ましいと考える価格水準が一致しやすくなると考えられ、インデックス方式の下でどのような価格計算方法を用いるべきかについて、両当事会社の利害が一致し、本件JV設立前と比較して、各当事会社が競争的な行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

(i) 小括

前記(7)～(9)から、本件JVの設立により、販売面において各当事会社が競争的な行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

なお、両当事会社は、本件JVにおいては各種の情報遮断措置を講ずることから、販売面における両当事会社間の競争関係は維持されるとしているが、本件JV設立で販売競争のインセンティブが著しく減退することから、仮に両当事会社間で販売に関する情報を遮断したとしても、そのことのみをもって、両当事会社の間で販売面の協調関係が生じることがないような措置が講じられているとは認められないと考えられる。

(5) 結論

以上から、本件JVの設立によって、両当事会社間では、競争的な行動を採るインセンティブが減退し、両当事会社間に協調関係が生じるものと評価できる。

2 市場シェア及び両当事会社間の競争の状況

(1) 塊鉱

平成20年におけるリオ・ティントの市場シェアは約30～35%で第1位、BHPビリトンの市場シェアは約25～30%で第2位となっており、両当事会社の市場シェアを合算すると約55～60%で第1位となる。また、本件JV設立後のHHIは約3,750～3,850、HHIの増分は約1,750～1,850であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

両当事会社は、共に高品質の塊鉱を低コストで生産できる鉱山をオーストラリアに多く有する低コスト・大規模供給者である。また、インフラを自ら有するとともに、豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有している。両当事会社は、いずれも全ての塊鉱を、オーストラリアに所在する性質が類似する鉱床から採掘し販売しているため、両当事会社の販売する塊鉱は品質面において代替性が高い。さらに、両当事会社の鉱山は近接しており、積出港も近接しているため、鉄鉱石を特定の目的地へ海上輸送するための海上輸送費は、両当事会社間でほぼ等しくなる。両当事会社の鉱山は、世界海上貿易市場における需要の大半(約8割)を占める東アジアに近

く、海上輸送費の面で両当事会社は他の競争事業者よりも有利な立場にある。このように、両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社は相互に最も重要な競争相手である。

順位	会社名	市場シェア
1	リオ・ティント	約30～35%
2	BHPビリトン	約25～30%
(1)	当事会社合算	約55～60%

(2) 粉鉱

平成20年におけるリオ・ティントの市場シェアは約20～25%で第2位、BHPビリトンの市場シェアは約15～20%で第3位となっており、両当事会社の市場シェアを合算すると約40～45%で第1位となる。また、本件JV設立後のHHIは約2,450～2,550、HHIの増分は約750～850であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

両当事会社は、共に高品質の粉鉱を低コストで生産できる鉱山をオーストラリアに多く有する低コスト・大規模供給者である。また、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有している。両当事会社は、いずれも全ての粉鉱を、オーストラリアに所在する性質が類似する鉱床から採掘し販売しているため、両当事会社の販売する粉鉱は品質面において代替性が高い。さらに、両当事会社の鉱山は近接しており、積出港も近接しているため、鉄鉱石を特定の目的地へ海上輸送するための海上輸送費は、両当事会社間でほぼ等しくなる。両当事会社の鉱山は、世界海上貿易市場における需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で両当事会社は他の競争事業者よりも有利な立場にある。このように、両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社は相互に最も重要な競争相手である。

順位	会社名	市場シェア
2	リオ・ティント	約20～25%
3	BHPビリトン	約15～20%
(1)	当事会社合算	約40～45%

3 競争事業者の状況

(1) 塊鉱

両当事会社の市場シェアの合算が約55～60%であるところ、両当事会社に続く供給者の市場シェアは約10～15%にとどまり、両当事会社との市場シェアの

格差は大きい。また、両当事会社以外の供給者は塊鉱について低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有していないことから、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しない。

(2) 粉鉱

両当事会社以外に、約25～30%の市場シェアを有する低コスト・大規模供給者が1社存在する。しかし、当該供給者は、鉄鉱石の大消費地である東アジアへの海上輸送費の面で両当事会社よりも不利な状況にあるほか、十分な供給余力を有していないと考えられる。

当該供給者にとっては、本件JVの設立により、生産能力拡張面、各期の供給量決定面及び販売面のいずれについても、両当事会社が協調的な行動を採ることが容易に予想されることから、当該供給者も両当事会社と協調的な行動を採るインセンティブが高まると考えられる。

4 小規模事業者による新規参入・新規拡張

鉄鉱石については、小規模事業者による様々な新規参入や既存の小規模な競争事業者による新規拡張が計画されている。しかし、商業的に利用できるような鉄鉱石が確実に埋蔵されていることが判明している鉱床の中で、高品質の鉄鉱石を低コストで開発することが可能なものは、既に、両当事会社を含む既存の低コスト・大規模供給者が所有している。新規参入者は、より低品質な鉄鉱石又は開発によりコストが掛かる鉱山から採掘する鉄鉱石の生産・販売を行わざるを得ない状況にあり、競争上不利な立場にある。そのような状況下における新規参入及び新規拡張については、実際の事例をみても、事業として採算がとれるまでには相当な年数を要し、鉄道や港湾といったインフラを構築するためにはばく大なコストが必要となり、相当量の労働力の確保が必要となるなど、実態面の障壁が存在する。また、政府当局の許認可の取得等の制度上の障壁も存在する。このため、計画されている新規参入や既存の競争事業者による新規拡張の実現は容易でないと考えられる。さらに、小規模事業者は、高品質の鉄鉱石を大量に埋蔵する鉱山を有していないことから、これらの供給者が新規参入や新規拡張を行ったとしてもその規模は小さく、また、掘削のためのコストは高い。そのため、仮に、両当事会社が供給量を制限した場合、小規模事業者がその制限された供給量を安価なコストで十分に補うだけの供給を行うことは期待できない。

5 需要者からの競争圧力

前記第4の需要曲線の形状に係る考察でみたとおり、鉄鉱石は高炉方式の製鉄に不可欠の原料であることから、鉄鋼会社が鉄鉱石の代わりに代替原料を使用することは不可能である。また、東アジアにおける鉄鉱石需要の急増に伴う近年の需給のひっ迫

及び供給者側の寡占化により、価格決定方式や鉄鉱石の価格自体の交渉において、鉄鉱石の供給者が主導権を握っており、需要者からの競争圧力が働いている状況にはない。

6 効率性

両当事会社は、本件JVを設立する目的として、西オーストラリアにおける両当事会社の鉄鉱石の生産事業を統合することにより、100億米ドルを超える効率性を達成できると主張しているため、この主張の妥当性について検討する。

本件の審査対象分野のうち、塊鉱については、両当事会社の市場シェアの合算が約55～60%であるところ、両当事会社とそれに続く供給者の市場シェアとの格差は大きいこと、また、両当事会社以外に低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有している供給者は存在しないことから、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しない。したがって、塊鉱については、本件JVが独占に近い状況をもたらすと考えられることから、たとえ両当事会社の主張する効率性が実現したとしても、両当事会社が競争的な行動を採ることは想定されず、効率性が本件JVを正当化することはほとんどないと考えられる。

また、粉鉱について、両当事会社の主張する効率性について、「企業結合固有の効率性向上であるかどうか（固有性）」、「効率性向上が実現可能であるかどうか（実現可能性）」及び「効率性向上により需要者の厚生が増大するかどうか（需要者厚生の増大可能性）」の3つの観点から検討したところ、次のとおり、固有性、実現可能性及び需要者厚生の増大可能性のいずれについても認められない。

(1) 固有性について

両当事会社の主張する効率性については、次のとおり、本件JVよりも競争制限的ではない他の方法により達成可能なものが多いと考えられる。

ア インフラの共有化

両当事会社は、西オーストラリアにおけるインフラを統合することによる効率性の達成を主張しているが、当事会社それぞれが所有する鉄道、港湾等のインフラを管理・運営する会社を設立してインフラを共同利用することなどによって、本件JVと同様の効率性を達成することができると考えられる。

イ 当事会社間での鉱山及び鉄鉱石の売買

西オーストラリアのヤンディ地区においては両当事会社の鉱山が近接しているところ、両当事会社は、ヤンディ地区における業務の統合による効率性の達成を主張しているが、各当事会社所有の採掘地区を当事会社間で売買し区画整理す

ることにより、本件JVと同様の効率性を達成することができると考えられる。

また、両当事会社が採掘する鉄鉱石をブレンドすることにより、現在は廃棄物として取り扱われている鉄鉱石の一部を使用することが可能となり、本件JVの設立後はより多くの鉄鉱石を販売できると主張しているが、必要に応じて対象となる鉄鉱石を両当事会社間で売買することにより、本件JVと同様のブレンドを行うことは一定程度可能であると考えられる。

ウ ベストプラクティスの共有化

ベストプラクティスの共有化によるコスト削減について、そのような一方の当事会社のベストプラクティスが、競争事業者では策定できないような特殊な技術やノウハウを持ったものであるとは必ずしも認められない。

(2) 実現可能性及び需要者厚生を増大可能性について

両当事会社は、鉄鉱石の増産や業務コストの削減により100億米ドルを超える効率性を達成でき、また、鉄鉱石のブレンドによる品質標準化が需要者の厚生を増大につながると主張しているが、次のとおり、本件JVによりこれらの効率性が実現可能であり、また、需要者の厚生を増大につながるとは必ずしも認められない。

ア 鉄鉱石の増産について

両当事会社は、本件JVを設立しなかった場合の予定生産量と比較して、本件JVを設立した場合には、より多くの生産量を迅速に市場に供給できるとしている。しかし、両当事会社から提出された資料に記載された本件JV設立後の生産能力拡張計画は、両当事会社が今まで実施してきた生産能力拡張と比較して余りに大きなものであり、実際に当該計画を実施することを予定しているのか疑問であるほか、当該計画のほか、当事会社が主張するような他の競争事業者による生産能力の拡張計画が現実に行われた場合、どのようにして需給が均衡すると考えるのか明らかではない。

イ 業務コストの削減について

本件JVの設立による資本支出の削減及び事業費の削減の実現可能性は、必ずしも明らかではない。また、仮に資本支出が削減されたとしても、これは基本的に固定費用に係るものであり、直接、需要者の利益になるものではない。

さらに、仮に、両当事会社の事業費が削減されて供給曲線の左側が下方にシフトしたとしても、供給曲線と需要曲線の交点には影響しないことから、これによって価格が下がることはなく、需要者の厚生を増大にはつながらないと考えられる。

ウ 両当事会社の鉄鉱石のブレンドによる品質の標準化について

両当事会社の鉄鉱石をブレンドすることにより、品質の低下、相対的な価格上昇、鉄鋼会社の鉄鉱石の管理上の負担等の可能性が考えられ、品質の標準化が実現したとしても、需要者の利益にならないと考えられる。

7 独占禁止法上の評価

(1) 塊鉱

ア 単独行動による競争の実質的制限

(7) 本件JVの設立により、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く有する両当事会社間に協調関係が生じることとなる。塊鉱の世界海上貿易市場における両当事会社の市場シェアは約55～60%、第1位となり、行為後のHHIは約3,750～3,850と非常に高く、HHIの増分も約1,750～1,850と極めて大きい。両当事会社に続く供給者の市場シェアは、約10～15%にとどまり、両当事会社との市場シェアの格差は大きい。

(4) 東アジア地域が世界の需要を引き続き牽引していくと見込まれるところ、両当事会社の鉱山は西オーストラリアに所在しており、需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で他の競争事業者よりも有利な状況にある。両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社間で競争関係が維持されることが重要である。両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。このような状況の中で、本件JVの設立により両当事会社間に協調関係が生じることが、塊鉱の世界海上貿易市場の競争に与える影響は大きい。

(5) 前記(7)で述べたとおり、本件JVの設立により、塊鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社の市場シェアは約55～60%と高く、それ以外の供給者との市場シェアの格差は大きい。また、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶ。このため、各期の生産量決定や販売戦略決定の局面において、両当事会社が生産量を削減する戦略など競争制限的な戦略を採った場合、それ以外の供給者は有効な牽制力とはならないと考えられる。その上、当該供給者は、需要の大半を占める東アジアから遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるほか、供給余力を有していない状況にあると考えられる。また、近年の鉄鉱石需要の急増に伴う需給のひっ

迫及び供給側の寡占化により、需要者からの競争圧力が働いている状況には無い。したがって、塊鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。

- (i) なお、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶところ、長期的にみて両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者がいるかについて検討すると、塊鉱については、埋蔵量やコストの面で、低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有しているのは両当事会社のみであり、それ以外の供給者はそのような鉱山を有しておらず、海上輸送費の面でも不利な状況にある。また、小規模事業者は、実態面及び制度上の参入障壁が高く、事業への新規参入や生産能力の拡張が困難な状況にある。このため、両当事会社が生産能力の拡張を遅延又は中止したような場合に、それ以外の供給者が十分な規模の生産能力の拡張を行うとは考えられない。したがって、長期的にみても、両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者は存在しない。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

塊鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しないことから、両当事会社と競争事業者の間における協調的行動による競争の実質的制限について検討する必要はない。

(2) 粉鉱

ア 単独行動による競争の実質的制限

- (7) 本件JVの設立により、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く有する両当事会社間に協調関係が生じることとなる。粉鉱の世界海上貿易市場における両当事会社の市場シェアは約40～45%、第1位となる。行為後のHHIは約2,450～2,550であって、HHIの増分は約750～850と大きい。

- (i) 東アジア地域が世界の需要を引き続き牽引していくと見込まれるところ、両当事会社の鉱山は西オーストラリアに所在しており、需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で他の競争事業者よりも有利な状況にある。両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社間で競争関係が維持されることが重要である。両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。このような状況の中で、本件JVの設立により両当事会社間に協調関係が生じることが、粉鉱の世界海上貿易市場の競争に与える影響は大き

い。

(4) 前記(7)で述べたとおり、本件JVの設立により、粉鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社の市場シェアは約40～45%となることから、両当事会社のほかに有力な競争事業者が1社存在する。当該競争事業者の鉱山は、需要の大半を占める東アジアから遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるほか、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間が長期に及ぶ中で現時点において供給余力を有していないと考えられることから、各期の生産量決定や販売戦略決定の局面において、両当事会社が生産量を削減する戦略など競争制限的な戦略を採った場合、有効な牽制力とはならないと考えられる。また、それ以外の供給者の規模は相対的に小さいことから、有効な牽制力とはならないと考えられる上、供給余力を有していない状況にあると考えられる。さらに、近年の鉄鉱石需要の急増に伴う需給のひっ迫及び供給側の寡占化により、需要者からの競争圧力が働いている状況にはない。したがって、粉鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。

(i) なお、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶところ、長期的にみて両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者がいるかについて検討すると、両当事会社に次ぐ供給者として、約25～30%の市場シェアを有する競争事業者が1社存在するが、引き続き需要の大半を占めると見込まれる東アジアから当該事業者の鉱山は遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にある。また、それ以外の小規模事業者にとっては、実態面及び制度上の参入障壁が高く、ごく一部を除き新規参入や新規拡張が困難な状況にある。このため、両当事会社が生産能力の拡張を遅延・中止したような場合に、それ以外の供給者が十分な規模で生産能力の拡張を行うことは期待できない。したがって、長期的にみても、両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者は存在しない。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

(7) 粉鉱について、両当事会社にとって有力な競争事業者が1社存在するが、前記アのとおり、引き続き需要の大半を占めると見込まれる東アジアから当該事業者の鉱山は遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるとともに、十分な供給余力を有していないと考えられ、両当事会社に対する有効な牽制力となっていないと評価できる。

- (4) 市場環境が変化し、前記(7)の有力な競争事業者が両当事会社に対する牽制力となり得るとしても、本件JVの設立により両当事会社が各期の供給する量及び販売戦略において協調的な行動を採ることが容易に予想されることから、当該有力な競争事業者にとって、両当事会社と協調的に供給量を制限するといった行動を採ること及びそのような協調的な行動を前提として鉄鋼会社との取引において有利な条件を引き出すことが利益となる。このように、本件JVの設立後、両当事会社とその競争事業者が協調的行動を採ることにより、粉鉱の価格等をおある程度自由に左右することが容易に現出し得るので、粉鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。
- (5) なお、市場環境が変化し、前記(7)の有力な競争事業者が長期的な観点、つまり生産能力拡張面で両当事会社に対する牽制力になり得るとしても、本件JVの設立により両当事会社は生産能力拡張を共同で行うこととなり、生産能力拡張のインセンティブも減退することが容易に予想される。このため、当該有力な競争事業者にとっても、生産能力拡張面で両当事会社と協調的な行動を採ることが利益となると考えられる。このように、本件JV設立後、両当事会社とその競争事業者の間で生産能力拡張面でも協調的行動が採られやすいと考えられる。

第6 結論

以上の状況から、本件JVの設立により、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旨の問題点の指摘を行ったところ、両当事会社は本件JVの設立計画を撤回する旨を公表した。

(参考) 海外競争当局との連絡調整

本件については、当委員会のほか、豪州競争・消費者委員会 (Australian Competition and Consumer Commission)、欧州委員会 (European Commission)、ドイツ連邦カルテル庁 (German Federal Cartel Office) 及び韓国公正取引委員会 (Korea Fair Trade Commission) も審査を行っていたことから、当委員会は、両当事会社の了解を得て、これら競争当局との間で情報交換を行いつつ本件JVについての事前相談に関する審査を進めた。

事例 2 北越紀州製紙(株)による東洋ファイバー(株)の株式取得

第 1 本件の概要

本件は、洋紙、板紙その他の紙製品の製造販売事業を営む北越紀州製紙株式会社が、バルカナイズドファイバー（注1）及び特殊紙の製造販売事業を営む東洋ファイバー株式会社の全株式を段階的に取得するものである。関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注1）バルカナイズドファイバーについては、第2の(1)参照。

第 2 一定の取引分野

1 製品の概要等

当事会社間で競合し、競争に与える影響が大きいと考えられる製品は、バルカナイズドファイバーである。

(1) バルカナイズドファイバーの主な用途と種類

バルカナイズドファイバーは、コットンパルプや木材パルプを原料として抄紙機により製造したファイバー原紙に化学処理を施し、積層・圧着・乾燥成形して得られる工業用材料であり、電気絶縁性、耐熱性及び強靱性を有している。

バルカナイズドファイバーの主な用途には、電気機器の電気絶縁材料としての用途（以下「電気絶縁用途」という。）（約6割）、研磨ディスク（注2）の基材としての用途（以下「研磨ディスク用途」という。）（約3割）等がある。このうち、電気絶縁用途は、更に、モーターのエンドプレート、低圧ヒューズ筒、スピーカーの端子板、ブレーカーの消弧室、蛍光灯の口金の絶縁板、充電池のセパレーター、ACアダプターのスペーサー等の細目用途に分かれる。

また、バルカナイズドファイバーの主な種類としては、①一般ファイバー、②耐熱・耐水ファイバー、③難燃ファイバー及び④研磨用ファイバーの4種類が存在するが、種類ごとに異なる特性を有しており、価格も異なる。

（注2）研磨ディスクとは、円盤状の回転体の研磨工具のこと。

(2) 各用途に使用されるバルカナイズドファイバーの種類と代替素材

バルカナイズドファイバーには前記(1)のとおり様々な用途があるところ、各用途に求められる特性等に応じて、異なる種類のバルカナイズドファイバーが用いられている。具体的には、電気絶縁用途では、細目用途ごとに求められる特性等に応じて、一般ファイバー、耐熱・耐水ファイバー及び難燃ファイバーという複数の種類のバルカナイズドファイバーが用いられており、同一の細目用途において異なる種

類のバルカナイズドファイバーが使用されるケースもある。また、これらバルカナイズドファイバーと代替的に用いられる素材も、細目用途ごとに求められる特性等に応じて、汎用の工業用PET（工業用ポリエステルフィルムをいう。以下同じ。）、難燃性を高めた工業用PET、ガラスポリエステル、ベークライト等と異なっている。

これら代替的な素材が使用されるようになった結果、バルカナイズドファイバーの国内販売数量は漸減している。

ただし、研磨ディスク用途においては、強靱性を高めた研磨用ファイバーのみが用いられており、研磨用ファイバーと代替的に使用できる他の素材は存在しない。

2 一定の取引分野の画定

(1) 商品範囲

前記1(1)のとおり、バルカナイズドファイバーは複数の用途に用いられているが、同(2)のとおり、用途ごとに異なる種類のバルカナイズドファイバーが用いられ、代替的に用いられる素材も異なるところ、需要の代替性の観点からみた場合には、用途や種類ごとに細分化した上で、バルカナイズドファイバーとの代替性の高い素材が存在する場合には、それを含めて商品範囲が画定されると考えられる。しかしながら、このように商品範囲を細分化した上で各商品範囲の競争の実態を把握することは、データの制約等のため必ずしも容易ではない。

他方、供給の代替性の観点からみると、バルカナイズドファイバーの製造販売業者はいずれの用途向けのバルカナイズドファイバーも供給することが可能であること、また、種類ごとのバルカナイズドファイバーの製造方法は極めてよく似ており、製造するバルカナイズドファイバーの種類を切り替えることは容易であることから、各用途、各種類のバルカナイズドファイバー間には供給の代替性がある。

したがって、本件においては、「バルカナイズドファイバー全体」を同一の商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

バルカナイズドファイバーにおいては、輸送費用については製造側が負担するという商慣習が存在しており、需要者にとっての地域差は存在しないこと、各地に物流拠点が存在し、生産拠点から全国各地への配送が可能な体制が確立されていることから、地理的範囲は「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

平成20年度における国内のバルカナイズドファイバーの市場規模は、約10億円（約1,200トン）である。

バルカナイズドファイバーは、国内においては当事会社のみが製造販売しており、本件株式取得後、当事会社の市場シェアは100%となる。バルカナイズドファイバーは、ドイツ及び中国においても製造されているが、現在のところ輸入は行われていない。また、新規参入は容易であるがその蓋然性は低い。

2 隣接市場からの競争圧力

バルカナイズドファイバーの用途ごとに代替品を隣接市場としてみた場合の競争実態は、次のように考えられる。

(1) 電気絶縁用途

前記第2の1(1)のとおり、電気絶縁用途としては、モーターのエンドプレート、低圧ヒューズ筒、スピーカーの端子板、ブレーカーの消弧室、蛍光灯の口金の絶縁板、充電電池のセパレーター、ACアダプターのスペーサー等の細目用途があり、それぞれの細目用途ごとに、汎用の工業用PET、難燃性を高めた工業用PET、ガラスポリエステル、ベークライト等が代替的に用いられている。

電気絶縁用途において、バルカナイズドファイバーでなければ満たせないような要求特性は特に無く、工業用PET等の他素材において技術開発が進んだこともあり、バルカナイズドファイバーに比べて工業用PET等の他素材の方が絶縁性、耐熱性、難燃性、寸法安定性、加工性等に優れ、部品の小型化に寄与するといった長所を有している。また、当事会社からしか調達できないバルカナイズドファイバーに比べて、国内外の大手化学メーカーが製造販売している工業用PET等の方が調達しやすく、価格も低下してきている。これらの点がユーザーに評価された結果、これまでバルカナイズドファイバーが電気絶縁材料として用いられていた分野においては、徐々に工業用PET等の他素材に切り替えられてきており、また、新規に製造される新しい電気機器においては、バルカナイズドファイバーではなく、当初から工業用PET等が電気絶縁材料として選択されてきている。今後もこうした傾向は続くと考えられる。

(2) 研磨ディスク用途

バルカナイズドファイバーは、ファイバーディスク（注3）等の研磨製品を製造販売する研磨製品メーカー（バルカナイズドファイバーの直接ユーザー）によって、ファイバーディスクの基材として使用されている。バルカナイズドファイバー

と代替的に使うことができる素材は存在しない。

しかしながら、ファイバーディスクのユーザー（バルカナイズドファイバーの間接ユーザー）である造船メーカーや自動車メーカー等からみた場合には、ファイバーディスクとフラップディスク（注4）は、金属、石材、強化プラスチック等の研磨という同等の用途に使用することが可能である。

フラップディスクは、長時間研削しても研削能力が衰えにくく、仕上がりが滑らかになるという長所を有しており、また、価格も低下してきていることから、ファイバーディスクの需要の多くがフラップディスクに奪われてきており、今後もこうした傾向は続くと考えられる。

また、ファイバーディスクを製造販売している研磨製品メーカーの多くはフラップディスクの製造販売を行っていることから、研磨製品メーカーにとって、ファイバーディスクとフラップディスクとの間の切替えはそれほど難しくないと考えられる。

（注3）ファイバーディスクとは、円盤状にしたバルカナイズドファイバーを基材として表面に砥粒を接着させた研磨ディスクのこと。

（注4）フラップディスクとは、円盤状にした繊維強化樹脂等の表面に短冊状の研磨布を放射状に配列した研磨ディスクのこと。多羽根ディスクともいう。

第4 独占禁止法上の評価

前記第2の2のとおり、本件においては、バルカナイズドファイバー全体を同一の商品範囲として画定したところ、本件行為後、当事会社の市場シェアは100%となる。また、今後の輸入の可能性は低く、新規参入は容易であるがその蓋然性は低いとみられる。

しかしながら、用途ごとに代替品を隣接市場としてその競争の実態をみると、電気絶縁用途においては、バルカナイズドファイバーと工業用PET等を代替的に使用することが可能であり、電気機器の小型化・精密化が進む中で、より軽量で絶縁性が高く価格も低下している工業用PET等への切替えが着実に進行しており、今後もこうした傾向は続くと思われる。

また、研磨ディスク用途においては、バルカナイズドファイバーに対する直接の代替素材は存在しない。しかし、ファイバーディスクの需要の大半は、長時間研削能力の衰えないフラップディスクに奪われてきており、今後もこうした傾向は続くと思われる。

したがって、仮に本件株式取得後に当事会社がバルカナイズドファイバーの価格を引き上げたり、その品質改善を怠ったりすれば、電気絶縁用途においてはバルカナイズドファイバーから工業用PET等への切替えがますます促進されることになり、ま

た、研磨ディスク用途においても、間接ユーザーに対して供給されるファイバーディスクの価格が上昇したり品質が向上しないことで、ファイバーディスクからフラップディスク等への切替えが促進されることになるため、本件行為後に当事会社がそのような行為を行うこととはならないと考えられる。

以上のことから、本件行為により、当事会社の単独行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第5 結論

以上から、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 旭化成ケミカルズ㈱と三菱化学㈱による水島地区におけるエチレン等製造事業の統合

第1 本件の概要

本件は、化学品の製造販売事業を営む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、同事業を営む三菱化学株式会社（以下「三菱化学」という。）が、共同出資により有限責任事業組合（以下「本件組合」という。）を設立することによって、両社がそれぞれ水島地区において行っているエチレン等の石油化学基礎製品の製造事業を本件組合において一体化することを計画したものである（当事会社は、本件行為後においても、石油化学基礎製品の販売事業をそれぞれ独自に行うこととしている。）。

なお、本件行為により、当事会社間に共同出資を通じた結合関係が形成されるおそれがあるため、石油化学基礎製品については、当該結合関係が形成されるものとして検討した。

第2 一定の取引分野

統合の対象となる石油化学基礎製品のうち、競争に及ぼす影響が大きいと考えられる品目は、イソプレンである。イソプレンは主にイソプレンゴムなどの合成ゴムの原料として使用され、他に代替する商品が存在しないことから、「イソプレン」を商品範囲として画定した。

イソプレンについては、輸送上の制約が無く、船舶等を利用することにより日本全国で販売され、かつ、調達されていることから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

また、両当事会社は、自ら又は関連会社において、石油化学基礎製品を原料として各種誘導品（注）を製造し販売していることから、本件行為が当該誘導品市場の競争に与える影響についても検討を行った。

（注）誘導品とは、石油化学基礎製品から作られる中間製品を指し、最終製品であるプラスチック製品、合成繊維、合成ゴムなどを製造するための原料として用いられる。例えば、エチレンを原料とする誘導品には、ポリエチレンや塩化ビニルなどがある。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 イソプレン

(1) 市場シェア

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約25%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約1,700、HHIの増分は約300であり、水平

企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	三菱化学	約15%
5	旭化成ケミカルズ	約10%
(1)	当事会社合算	約25%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

(3) 需要者からの競争圧力

イソプレンの日本国内の供給量に比べ、需要量が少ない状況にあり、需要者が供給先の切替えを行うことが容易であることから、当事会社に対して対抗的な交渉力を有しているものと考えられる。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(4) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

2 誘導品

両当事会社が、誘導品の原料となる石油化学基礎製品の製造を本件組合を通じて一体化することにより、誘導品の市場において当事会社グループ間に協調関係が生じるおそれがある。しかしながら、本件行為によって共通化すると考えられる誘導品の原料の製造コストは、両当事会社グループが製造販売する誘導品の製造コストの一部を占めるにすぎず、直ちに、誘導品の価格にまで反映されるおそれは低いと考えられる。また、両当事会社が本件組合の運営を通じて得ることとなる情報から、両当事会社グループがお互いの誘導品事業の内容を推測することは困難であると考えられる。

したがって、本件行為により、誘導品市場における当事会社グループ間に協調関係が生じることとはならないと判断した。

第4 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4 三井化学(株)及び帝人化成(株)によるボトル用ポリエチレンテレフタレート樹脂事業の統合

第1 本件の概要

本件は、化学品の製造販売事業を営む三井化学株式会社（以下「三井化学」という。）と、同事業を営む帝人化成株式会社（以下「帝人化成」という。）が共同出資会社を設立して、ボトル用PET樹脂（ボトル用ポリエチレンテレフタレート樹脂をいう。以下同じ。）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条及び第16条である。

第2 一定の取引分野

1 商品範囲

ボトル用PET樹脂は、清涼飲料水等を充填するための容器の原料として用いられ、「耐熱ボトル用PET樹脂」と「非耐熱ボトル用PET樹脂」とに分類される。両者の違いは、ボトル用PET樹脂の需要者であるボトルメーカーによって成型されたペットボトルの特性や、ペットボトルの需要者である飲料メーカー又は飲料充填業者が飲料を充填する方法に現れる。

耐熱ボトル用PET樹脂を用いて成型されたペットボトル（以下「耐熱ボトル」という。）は、加熱した飲料等を充填することによって、飲料と容器とを同時に殺菌する熱充填に対応しているのに対し、非耐熱ボトル用PET樹脂を用いて成型されたペットボトル（以下「非耐熱ボトル」という。）は、熱充填に用いることができず、飲料等を充填する際には、あらかじめ殺菌しておいた飲料を、あらかじめ殺菌しておいた容器に無菌状態において常温で充填するアセプティック充填を行う必要がある。このアセプティック充填に必要な設備を導入するには、かなりの設備投資が必要なため、当該設備を導入している飲料メーカーは限られている。

ボトル用PET樹脂の直接の需要者であるボトルメーカーは、飲料メーカーからの発注に合わせて耐熱ボトル及び非耐熱ボトルのいずれについても供給を行っており、耐熱ボトル用PET樹脂と非耐熱ボトル用PET樹脂の代替性は、飲料メーカーの意向に左右されている。したがって、アセプティック充填設備を導入している一部の飲料メーカー以外にとって、耐熱ボトルと非耐熱ボトルは代替性を有していないことから、その原料である耐熱ボトル用PET樹脂と非耐熱ボトル用PET樹脂が十分な代替性を有しているとは認められない。

したがって、本件においては、当事会社間で競合する「耐熱ボトル用PET樹脂」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

耐熱ボトル用PET樹脂は、輸送上の制約等は存在せず、日本全国で販売されていることから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

なお、需要者の中には、輸入品を国内品の代替品として取引を行っている者もあるが、そのような輸入品については、「輸入」として評価することとした。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

平成21年における耐熱ボトル用PET樹脂の市場規模は、約430億円である。本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約45%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約3,200、HHIの増分は1,000であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	三井化学	約30%
4	帝人化成	約15%
(1)	当事会社合算	約45%

2 競争事業者の状況

(1) 有力な競争事業者の存在

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

(2) 競争事業者の数

競争事業者が4社以上存在する。

(3) 競争事業者の供給余力

競争事業者の製造設備稼働率が約8割程度となっていることから、競争事業者の供給余力が一定程度存在すると認められる。

3 輸入

輸入に係る制度、輸送費用等が輸入の障壁となっているとの特段の事情は認められない。また、輸入品には、ボトルの成型効率が低いという品質差があるが、ボトルメーカーは、価格差と品質差を考慮した上で、国内品と輸入品を代替的に使用している状況にあり、耐熱ボトル用PET樹脂の国内供給量に占める輸入品の割合は高まりつつある。

したがって、輸入圧力が存在すると認められる。

4 参入

耐熱ボトル用PET樹脂と非耐熱ボトル用PET樹脂の製造工程には、それほど大きな違いが無く、非耐熱ボトル用PET樹脂を製造している事業者であれば、大規模な設備投資の必要もなく、耐熱ボトル用PET樹脂の製造に参入することが可能である。

したがって、参入圧力が一定程度存在すると認められる。

5 隣接市場からの競争圧力

前記1のとおり、耐熱ボトル用PET樹脂と非耐熱ボトル用PET樹脂は十分な代替性を有しているとは認められず、同一の商品市場であるとは認められない。しかし、大手飲料メーカーが、大手飲料メーカーはアセプティック充填設備を導入していること、また、アセプティック充填設備を導入していない飲料メーカーであっても、飲料充填業者にアセプティック充填を委託することが可能な場合もあることから、価格の低い非耐熱ボトル用PET樹脂が、耐熱ボトル用PET樹脂の競合品として存在するものと考えられる。

したがって、隣接市場からの競争圧力が存在すると認められる。

6 需要者からの競争圧力

耐熱ボトル用PET樹脂の需要者であるボトルメーカーは、飲料メーカー間の激しい価格競争により、飲料メーカーからの強い競争圧力を受けており、これによりボトルメーカー間の競争も激しいものとなっている。

また、ボトルメーカーは、安定的な供給を担保するために、複数の耐熱ボトル用PET樹脂メーカーと取引を行うなどしており、容易に使用する樹脂を切り替えることができる。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

7 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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 東洋アルミニウム㈱による昭和アルミパウダー㈱の株式取得

第1 本件概要

本件は、アルミニウム製品の製造販売事業を営む東洋アルミニウム株式会社（以下「東洋アルミ」という。）が、アルミニウムペースト（注）の製造販売事業を営む昭和アルミパウダー株式会社（以下「昭和アルミ」という。）の全株式を取得するものである。関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注）アルミニウムペーストとは、純度の高いアルミ粉や箔を主原料に粉砕・研磨し、非常に薄いりん片状にしたアルミ顔料である。

第2 一定の取引分野

1 製品の概要等

(1) アルミニウムペースト

アルミニウムペーストには、粒子の細かいファインパウダーを主な原料とする製品（以下「高輝度品」という。）と、粗いパウダーを主な原料とする製品（以下「一般品」という。）がある。高輝度品は、粒子が細かく輝度が高いことから光沢性が強く、主に、デザインなど意匠性が求められる自動車や家電製品の塗料に用いられている。これに対し、一般品は、粒子が粗く輝度が低いことから光沢性が弱く、主に、防錆効果を得るなどの機能性が求められる機械部品、構造物、船体等の塗料に用いられている。

また、高輝度品及び一般品のいずれについても、代理店を通じて、ユーザーである塗料メーカーやインキメーカーなどに販売されている。ユーザーは、通常、複数のメーカーからアルミニウムペーストを購入して塗料やインキを製造し、最終ユーザーである自動車メーカー、家電メーカー、印刷会社、造船会社等に販売している。

アルミニウムペーストの国内の市場規模については、景気の低迷に伴う最終製品や塗料等の販売減による影響のほか、用途によっては、アルミニウムペーストを使用しない製品への切替えの影響もあり、高輝度品及び一般品ともに、縮小傾向にある。

(2) アルミニウムパウダー

アルミニウムパウダーは、純度の高いアルミニウム粉粒であり、アルミニウムペーストの原料として使用されるところ、アルミニウムペーストの高輝度品の原料であるファインパウダーと、アルミニウムペーストの一般品の原料である粗いパウダーが存在する。粗いパウダーはファインパウダーの製造に派生して産出されるものである。

アルミニウムパウダーの国内の市場規模は、アルミニウムペーストの国内需要の減少に伴って縮小傾向にある。

2 一定の取引分野の画定

当事会社は、共にアルミニウムペーストを製造販売していることから、本件株式取得は水平型企业結合の側面を持つ。また、当事会社のうち東洋アルミは、アルミニウムペーストの原料であるアルミニウムパウダーを製造販売していることから、本件株式取得は垂直型企业結合の側面も持つ。このため、それぞれの側面について検討を行った。

(1) 水平型企业結合

ア 商品範囲

アルミニウムペーストの高輝度品と一般品とでは、製品の販売価格に3から5倍程度の差があり、ユーザーが代替的に用いることがない。

したがって、当事会社間で競合しているアルミニウムペーストの「高輝度品」及び「一般品」をそれぞれ商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

アルミニウムペーストについては、高輝度品及び一般品のいずれも、輸送上の制約がなく、国内の地域によってユーザーが購入できる製品に差異はないこと、アルミニウムペーストの供給業者が全国的に事業を展開していること等から、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

(2) 垂直型企业結合

ア 商品範囲

アルミニウムパウダー（川上の製品）とアルミニウムペースト（川下の製品）の関係については、ファインパウダーを原料として高輝度品が製造される場所、ファインパウダーの代わりに粗いパウダーを用いて高輝度品を製造することはできない。

また、通常、粗いパウダーを原料として一般品が製造される場所、ファインパウダーを用いて一般品と同等の製品を製造することは可能であるが、ファインパウダーの販売価格は粗いパウダーの販売価格の3から5倍程度であるため、ファインパウダーが一般品の原料として用いられることはない。

以上から、「ファインパウダー」を川上市場、「高輝度品」を川下市場として商品範囲を画定するとともに、「粗いパウダー」を川上市場、「一般品」を川下市場として商品範囲を画定した。

イ 地理的範囲

川上市場であるファインパウダー及び粗いパウダーのいずれについても、輸送上の制約がなく、国内の地域によってユーザーであるアルミニウムペーストメーカーが購入できる製品に差異は無いこと等から、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合

(1) 市場シェア

高輝度品の市場規模は約2,000トンであり、一般品の市場規模は約3,000トンである。

本件行為により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、高輝度品で約55%・第1位となり、本件行為後のHHIは約3,700、HHIの増分は約600となる。また、一般品で約75%・第1位となり、本件行為後のHHIは約6,200、HHIの増分は約1,700となる。そのため、いずれも水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

[高輝度品]

順位	会社名	市場シェア
1	東洋アルミ	約50%
4	昭和アルミ	約5%
(1)	当事会社合算	約55%

[一般品]

順位	会社名	市場シェア
1	東洋アルミ	約60%
3	昭和アルミ	約15%
(1)	当事会社合算	約75%

(2) 競争事業者の状況

高輝度品については、市場シェアが約30%の有力な競争事業者が1社存在するほか、市場シェアが約10%の競争事業者が1社存在する。また、一般品については、市場シェアが約25%の有力な競争事業者が1社存在する。

高輝度品及び一般品について、当事会社及び競争事業者は供給余力を有している。

(3) 需要者からの競争圧力

アルミニウムペーストの価格は、高輝度品及び一般品のいずれについても、基本的には、アルミニウムペーストメーカーとユーザーとの間の交渉で決められるが、アルミニウムの地金価格の下落時にはアルミニウムペーストの値下げが行われている状況にあり、需要者からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(4) 輸入

ア 高輝度品

現在、高輝度品の輸入は一部にとどまっている。これは、高輝度品の選定に当たり、ユーザーや最終ユーザーは意匠性を重視しているところ、ヒアリング等によれば、中国メーカーの製品については国内メーカーの製品と比較して品質が劣ること、また、欧米メーカーの製品については日本国内での納入体制が整っていないこと等の要因によるものと考えられる。

他方、ヒアリング等によれば、中国メーカーの製品について、技術向上により国内メーカーの品質水準に近似してきていると評価し、今後、中国メーカーの製品への切替えを検討するとするユーザーが存在している。実際、中国に進出した日系塗料メーカー等は、現地工場において中国メーカーの製品を採用していることから、今後の市場環境次第では、日本国内の工場においても中国メーカーの製品を採用するユーザーが増加する可能性はある。しかし、ユーザーの輸入品に対する低い評価や外国メーカーの日本市場参入への必ずしも積極的でない姿勢に鑑みると、輸入圧力が働いているとまでは評価できない。

イ 一般品

現在、一般品の輸入は行われていない。これは、ヒアリング等によれば、中国メーカーの製品は、国内メーカーの製品と比較して価格は安いものの、品質の安定性について不安があり、これを積極的に採用するほどの価格差ではないこと、欧米メーカーの製品は、商品価格に比して輸送コストがかさむこと等の要因によるものと考えられる。

他方、ヒアリング等によれば、中国メーカーの製品について、品質の安定性等の問題が解消されれば切り替えたいとするユーザーが存在していること等から、今後の市場環境次第では、中国メーカーの製品の輸入が開始される可能性はある。しかし、ユーザーの輸入品に対する低い評価や外国メーカーの日本市場参入への必ずしも積極的でない姿勢に鑑みると、輸入圧力が働いているとまでは評価できない。

(5) 参入

高輝度品及び一般品について、国内の需要が減少傾向にあることから、新規参入

を行っても収益の安定的な確保が見込み難いため、参入の可能性は低いものと認められる。

(6) 隣接市場からの競争圧力

高輝度品については、隣接市場の存在は認められない。

一般品については、ヒアリング等によれば、アルミニウムペーストを使用した塗料を用いることで防錆効果を得ることが主流であった分野において、昨今ではアルミニウムペーストを使用した塗料より耐用性に優れたエポキシ系塗料への切替えや、景観との調和を重視した色調のアルミニウムペーストを使用しない塗料への切替え等が行われている状況にあり、用途によっては隣接市場からの競争圧力が認められる。

(7) 当事会社の経営状況等

当事会社である昭和アルミは、国内需要の減少等を背景とする経営状況の悪化から、平成19年頃以降、親会社による継続的な財務支援等を受け、経営を維持しているものであるところ、平成20年度末決算以降において資本の欠損の状況が続いており、現在、債務超過の状況にあることが認められ、収益にも大きな改善はみられていない。

また、ヒアリング等によると、東洋アルミ以外の国内外のメーカーのうち、昭和アルミを企業結合により救済可能なメーカーの存在は認められない。

2 垂直型企业結合

東洋アルミは、自社工場でファインパウダー及び粗いパウダーを製造しているが、他のアルミニウムペーストメーカーには販売していない。また、東洋アルミは、ファインパウダーについて、内製により自社に必要な量全てを調達することができないことから、国内外のメーカーからも調達している。

昭和アルミは、自社でアルミニウムパウダーを製造しておらず、必要なアルミニウムパウダーを国内外のメーカーから調達している。

本件行為後、昭和アルミは、アルミニウムパウダーの一部を東洋アルミから調達することが考えられる。

(1) 東洋アルミによる昭和アルミ以外の事業者に対する原料の供給の拒否による市場の閉鎖性及び排他性の問題の有無

現在、東洋アルミは、ファインパウダー及び粗いパウダーのいずれについても、他のアルミニウムペーストメーカーには販売していないことから、本件株式取得により、他のアルミニウムペーストメーカーにとって、ファインパウダー及び粗いパウダーの調達が困難になることはない。

(2) 昭和アルミによる東洋アルミ以外の事業者からの原料の調達の拒否による市場の閉鎖性及び排他性の問題の有無

東洋アルミは、ファインパウダーについて、内製により自社に必要な量全てを調達できず、国内外のメーカーからも調達している状況にあることから、本件株式取得後において、東洋アルミが昭和アルミに大量のファインパウダーの供給を行うことは現実的ではない。また、ファインパウダーはアルミニウムペーストの高輝度品の製造以外の用途にも用いられるところ、ファインパウダーの市場全体の取引量のうち、昭和アルミのファインパウダー調達量は僅かである。

粗いパウダーについても、アルミニウムペーストの一般品の製造以外の用途にも用いられるところ、粗いパウダーの市場全体の取引量のうち、昭和アルミによる粗いパウダーの調達量は僅かである。

したがって、本件行為により、東洋アルミ以外のアルミニウムパウダーメーカーにとって、ファインパウダー及び粗いパウダーの供給先の確保が困難になることは考えられない。

第4 独占禁止法上の評価

1 水平型企业結合

(1) 高輝度品

高輝度品については、本件行為により、当事会社の合算シェアは約55%（第1位）となること、有力な競争事業者が存在し、当事会社及び競争事業者が供給余力を有していること、需要者からの競争圧力が一定程度存在すること、加えて、昭和アルミが実質的に債務超過に陥っており、運転資金の融資が受けられなくなり、近い将来において市場から退出する蓋然性が高い状況において、これを企業結合により救済可能な事業者で、東洋アルミによる企業結合よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いことから、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

(2) 一般品

一般品については、本件行為により、当事会社の合算シェアは約75%（第1位）となること、有力な競争事業者が存在し、当事会社及び競争事業者が供給余力を有していること、需要者からの競争圧力が一定程度存在すること、一般品の用途によっては隣接市場からの競争圧力が存在すること、加えて、昭和アルミが実質的に債務超過に陥っており、運転資金の融資を受けられなくなり、近い将来において市場から退出する蓋然性が高い状況において、これを企業結合により救済可能な

事業者で、東洋アルミによる企業結合よりも競争に与える影響が小さいものの存在が認め難いことから、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協動的行動によって、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。

2 垂直型企业結合

前記第3の2のとおり、本件行為により、市場の閉鎖性及び排他性の問題は生じないと認められることから、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。

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 日本ゲームカード(株)及び(株)ジョイコシステムズによる経営統合

第1 本件の概要

本件は、遊技機用プリペイドカードシステム事業を営む日本ゲームカード株式会社（以下「NGC」という。）と、同事業を営む株式会社ジョイコシステムズ（以下「ジョイコ」という。）が、共同株式移転により持株会社を設立し経営統合するものである。関係法条は独占禁止法第15条の3である。

第2 一定の取引分野

1 商品範囲

遊技機用プリペイドカードシステムは、遊技者がパチンコ遊技機及び回胴式遊技機（パチスロ）において遊技を行う際に、プリペイドカード（現在は主にICカード）を用いることにより、当該プリペイドカードに記録された情報からパチンコホール等（注）の売上げを管理するシステムである。

当該システムは、プリペイドカード式台間玉貸機又は台間メダル貸機を含む各種機器、売上管理のためのコンピュータ等によって構成されているところ、遊技機用プリペイドカードシステムメーカー（以下「システムメーカー」という。）は、ユーザーの希望に応じて必要となる機器を組み合わせ、遊技機用プリペイドカードシステムとして販売している。

また、当該システムには、プリペイドカードの発行主体の違いにより、「第三者発行型」と「自家発行型」の2種類がある。「第三者発行型」は、プリペイドカードの発行主体がシステムメーカーであるため、パチンコホール等の倒産があった場合でも、法律により遊技者が保有するプリペイドカードの残高が保護されるが、「自家発行型」は、プリペイドカードの発行主体がパチンコホール等であるため、パチンコホール等の倒産があった場合には、遊技者が保有するプリペイドカードの残高は多くの場合保護されない。また、パチンコホール等の売上げの管理については透明化が求められているところ、「第三者発行型」は、システムメーカーとパチンコホール等との間で遊技者の消費額を決済する必要があることから、「自家発行型」と比べて、パチンコホール等の売上げの透明性が高い。

これらの違いはあるものの、ユーザーであるパチンコホール等にとって、遊技機用プリペイドカードシステムとしては同一であり、代替性がある。

以上のことから、「遊技機用プリペイドカードシステム」を商品範囲として画定した。

（注）「パチンコホール等」とは、パチンコ遊技機設置店（パチンコ専門店及びパチンコ遊技機及びパチスロ機併設店）及びパチスロ専門店をいう。

2 地理的範囲

システムメーカーは日本全国で事業を行っており、ユーザーであるパチンコホール等は日本国内のシステムメーカーから調達していることから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

(1) 市場シェアの算出方法

システムメーカーは、自社のシステムをパチンコホール等に導入し、当該システムの使用料を継続して支払ってもらうことにより、恒常的に収入を得ることが可能となる。システムメーカーは、当該システムを導入したパチンコホール等の店舗数により、他社との競争状況を把握している状況にある。このため、市場シェアについては、当該システムの導入店舗数を基に算定することが適当であると考えられる。

(2) 市場シェア

平成21年度における遊技機用プリペイドカードシステムの国内市場規模は、導入店舗数で見ると約11,000店、パチンコホール等全店舗数に対する遊技機用プリペイドカードシステム導入店舗数の割合は、約85%となっている。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約50%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約3,400、HHIの増分は約800であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	NGC	約40%
4	ジョイコ	約10%
(1)	当事会社合算	約50%

2 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

また、システムメーカーは、自社のシステムを導入しているパチンコホール等の売上高データを、データ管理を行う通信センターのサーバーによって処理しているところ、それほど時間とコストを掛けなくとも、更にデータを処理するためのサーバーを増強できる。したがって、競争事業者の供給余力は十分存在すると認められる。

さらに、過去10年間の市場シェア推移をみると、後発である自家発行型のカードメーカーの参入により、先発である第三者発行型のシステムメーカー（現在はNGC

のみ。)は、年々市場シェアを奪われており、今後もこのような傾向は続くものと考えられる。

3 参入

参入に当たっての制度上の障壁はなく、実態面においても、参入のために必要な資本量も小さい。また、参入する可能性がある事業者が複数存在する。

したがって、参入圧力が一定程度存在するものと認められる。

4 需要者からの競争圧力

遊技機用プリペイドカードシステムに大きな品質差は無いことから、ユーザーであるパチンコホール等は、導入する遊技機用プリペイドカードシステムの変更が容易であり、新装開店時や高性能機種への入替時等に応じて、導入するシステムを見直している状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が存在するものと認められる。

5 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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 アジレント・テクノロジーズ・インクによるバリアン・インクの株式取得

第1 本件の概要

本件は、分析機器等の製造販売事業を営むアジレント・テクノロジーズ・インク（本社米国。以下「Agilent」という。）が、同事業を営むバリアン・インク（本社米国。以下「Varian」という。）の発行済株式の全てを取得するものである。関係法条は独占禁止法第10条である。

なお、平成21年独占禁止法改正法（平成22年1月1日施行）により、会社の株式取得について、合併等の他の企業結合と同様に事前届出制が導入されたところ、本件は、株式取得に係る事前届出を受け、報告等要請を行って詳細な調査を行った初めての案件である。

第2 一定の取引分野

1 商品範囲

当事会社で競合する各種の分析機器のうち、競争に及ぼす影響が大きいと考えられる品目は、「マイクロ／ポータブルGC」、「トリプル四重極GC-MS」及び「ICP-MS」の3品目である。

(1) マイクロ／ポータブルGC

GC（ガス・クロマトグラフ）は、揮発性の試料を個々の成分に分離し特定の物質が含まれているか否かを分析する装置であるところ、携帯型のGCである「マイクロ／ポータブルGC」を商品範囲として画定した。

(2) トリプル四重極GC-MS

GC-MS（ガス・クロマトグラフィ質量分析装置）は、揮発性の試料をGCで個々の成分に分離した後、各成分の物質及び含有量を分析する装置であるところ、4本の棒（四重極）を3本直列に並べたことで、高精度な分析が可能なGC-MSである「トリプル四重極GC-MS」を商品範囲として画定した。

(3) ICP-MS

ICP-MS（誘導結合プラズマ質量分析装置）とは、試料中の元素及びその含有量の分析において、ICP（誘導結合プラズマ）により元素をイオン化することで、高感度な分析が可能な分析装置のことであり、「ICP-MS」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

当事会社は、世界各地において分析機器の販売を行っており、日本においても、それぞれの日本法人等を通じて製品を販売しているところ、ユーザーは、品質やアフターサービスの充実度を重視して購入先を選択しており、おおむね日本国内に本社、代理店又は販売店を有する製造業者の製品を購入している状況にあることから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

(1) マイクロ／ポータブルGC

平成20年におけるマイクロ／ポータブルGCの国内市場規模は、約2億円と推定される。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約80%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約6,800、HHIの増分は約3,000であり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	Varian	約50%
2	Agilent	約30%
(1)	当事会社合算	約80%

(2) トリプル四重極GC-MS

平成20年におけるトリプル四重極GC-MSの国内市場規模は、約10億円と推定される。

本件行為により、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、本件行為後のHHIは約4,000、HHIの増分は約700であり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	Varian	約50%
4	Agilent	約10%
(1)	当事会社合算	約60%

(3) ICP-MS

平成20年におけるICP-MSの国内市場規模は、約40億円と推定される。本件行為により、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、本件行為後のHHIは約4,300、HHIの増分は約700であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	Agilent	約55%
5	Varian	約5%
(1)	当事会社合算	約60%

2 当事会社からの問題解消措置の申出について

本件株式取得については、公正取引委員会だけでなく、米国連邦取引委員会（Federal Trade Commission。以下「FTC」という。）、欧州委員会（European Commission）等においても同様の調査を行っていたところ、FTC及び欧州委員会における審査の過程で、当事会社に対し、上記3製品等の取引分野における競争状態に重大な悪影響を及ぼすおそれがあるなどの指摘がされた。そのため、当事会社は、Agilentのマイクロ/ポータブルGC事業をインフィコン・ホールディング・アーゲー（INFICON Holding AG。本社スイス。以下「INFICON」という。）に、Varianのトリプル四重極GC-MS事業及びICP-MS事業等をブルカー・コーポレーション（Bruker Corporation。本社米国。以下「Bruker」という。）に譲渡するなどの問題解消措置を申し出た。この申出を受け、FTC及び欧州委員会は、当該問題解消措置の履行を前提に本件株式取得を容認した（注）。

公正取引委員会に対しても、Agilentから、前記と同様の問題解消措置の申出があったところ、当該問題解消措置に係る事業譲渡は、公正取引委員会による本件株式取得の審査中に実行された。これにより、前記3製品について、本件株式取得後、日本における当事会社の市場シェアは増加しないこととなる。

また、事業譲渡先であるINFICON及びBrukerは、共に世界各地において分析機器等の販売を行っている。両社は、日本においても日本法人を通じて一定期間の販売実績があることから、分析機器に関する販売ノウハウを有しており、全国に販路を構築している。

したがって、本事業譲渡により、INFICON及びBrukerは、その日本法人を通じて、日本市場において、今後、有力な競争単位として各事業を継続・発展させることが十分可能であると考えられる。

（注）欧州委員会が本件株式取得を容認した時点においては、これらの事業の譲渡先事業者が決定していなかったところ、欧州委員会は、譲渡先事業者について、①譲渡対象事業を維持及び発展させることができること、②当該分野において事業を展開し実績を残していること、③販売・サービスを提供できる組織を有していること、④販売チャネルがあることなどの条件を付した。

3 独占禁止法上の評価

当事会社が申し出た問題解消措置が履行されたことを前提とすれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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。

(参考) 海外競争当局との連絡調整

上記のとおり、本件行為については、公正取引委員会のほか、米国、欧州等の競争当局も同様の調査を行っていたところ、公正取引委員会は、FTCとの間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

事例 8 JX日鉱日石エネルギー(株)及び三井丸紅液化ガス(株)による液化石油ガス事業の統合

第 1 本件の概要

本件は、液化石油ガス（以下「LPガス」という。）の元売事業を営むJX日鉱日石エネルギー株式会社（以下「JXエネルギー」という。）が、同社のLPガス事業（同社の子会社である株式会社ジャパンガスエナジーの当該事業を除く。）を分割し、同事業を営む三井丸紅液化ガス株式会社（以下「三井丸紅液化ガス」という。）に吸収させた上で、三井丸紅液化ガスの議決権の50%超を取得するものである。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 商品の概要等

LPガスは、プロパン、ブタン及びプロパンとブタンの混合ガスの総称である。このうち、混合ガスは、タンクローリーで出荷する際に、プロパン及びブタンをタンクローリー内にそれぞれ充填することにより混合しており、出荷以前は、プロパン及びブタンは別々に生産、運搬、保管等されている。

日本国内で流通するプロパン及びブタンの75%は、産ガス国からの輸入品であり、その製法は、油田から原油を生産する際に随伴するガスを分離精製する方法又はガス田から天然ガスを採集する際に分離する方法である。残りの25%のほとんどについては、石油精製プロセスにおいて副生するガスから分離する方法により、日本国内で得られたものである。輸入品と国産品の間で製品差別化はされていない。

プロパンの沸点は摂氏マイナス42.1度であるのに対し、ブタンの沸点は摂氏マイナス0.5度である。また、プロパンの1立方メートル当たりの発熱量は94,000キロジュールであるのに対し、ブタンの1立方メートル当たりの発熱量は121,000キロジュールであることから、同じ体積のガスを燃焼させた場合、ブタンの方がプロパンよりも大きい熱量を得ることができる。

用途は、プロパンが主に家庭用途、業務用途（レストラン等）、ブタンが主に工業用途（工場のボイラー燃料等）、都市ガス用途（都市ガスの原料）、自動車用途（LPガス自動車の燃料であり、プロパンとブタンの混合ガスである。）、電力用途（火力発電の燃料）、化学原料用途（石油化学基礎製品の原料）である。

プロパン及びブタンは、産ガス国から冷凍タンカーで輸送されて、1次基地で受け入れられ、1次基地からタンクローリー等によって需要者に供給されるほか、高圧タンカーにより1次基地から2次基地に転送され、2次基地からタンクローリー等によって需要者に供給されることもある。

また、プロパンは、卸売業者を介して、小売業者がユーザーに販売することが多く、ブタン（自動車用途を除く。）は、工場、都市ガス業者、電力会社、化学メーカー等

のユーザーに元売業者が直接販売することが多い。

プロパン及びブタンの国内販売価格は、おおむね、サウジアラムコ社（本社サウジアラビア）が毎月公示する長期契約者向けFOB価格（注1）に基づく価格フォーミュラ（注2）により決定されている。

（注1）FOB価格とは、売主が船積港で指定の船舶に物品を積み込むまでの一切の責任と費用を持つ価格をいう。サウジアラムコ社が毎月公示するプロパン及びブタンの長期契約者向けFOB価格のことをContract price（以下「CP」という。）という。

（注2）価格フォーミュラとは、プロパン及びブタンの販売価格を算出する公式である。プロパン及びブタンの価格フォーミュラは、元売業者ごとに異なり、CP、輸入費用、出荷基地（1次基地、2次基地をいう。以下同じ。）費用、石油石炭税などが含まれている。

2 一定の取引分野の画定

(1) 商品範囲

プロパンとブタンは、その組成、性能及び用途が異なっていること等に鑑みれば、プロパンとブタンとの間における需要の代替性の程度は低い。

また、元売業者等が利用する出荷基地の貯蔵タンクについて、プロパンとブタンの間で、液化温度、液化圧力等が異なっていることから、プロパン用タンクからブタン用タンク、ブタン用タンクからプロパン用タンクへの相互の切替えが容易でないため、プロパンとブタンとの間における供給の代替性の程度も低い。

したがって、「プロパン」と「ブタン」をそれぞれ商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

卸売業者等は、タンクローリーによる輸送コストの制約から、おおむね地域ブロックごとにプロパン及びブタンを調達している。元売業者は、おおむねCPに基づく価格フォーミュラを採用しているものの、地域ブロックで営業体制を形成しており、当該フォーミュラの改定や元売価格の交渉において、地域ブロックごとの卸売価格市況、小売価格市況、需給バランスを勘案している者もいる。

したがって、プロパン及びブタンのそれぞれについて「地域ブロック」（注3）を地理的範囲として画定した。

（注3）地域ブロックは次のとおりである。

地域ブロック	都道府県名	地域ブロック	都道府県名
北海道	北海道	近畿	滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山
東北	青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島		中国

関東	茨城, 栃木, 群馬, 埼玉, 千葉, 東京, 神奈川, 山 梨, 長野, 新潟, 静岡	四国	徳島, 香川, 愛媛, 高知
		九州	福岡, 佐賀, 長崎, 熊本, 大分, 宮崎, 鹿児島
中部	愛知, 三重, 岐阜, 富山, 石川, 福井	沖縄	沖縄

第3 本件行為が競争に与える影響

1 プロパン

(1) 市場シェア

平成20年度におけるプロパン（元売）の市場規模（全国）は、約1203万トンである。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位、本件行為後のHHIの水準及び本件行為によるHHIの増分は、次のとおりとなる。

四国ブロックは、水平型企业結合のセーフハーバー基準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、沖縄ブロックは、当事会社間で競合していない。

【地域ブロック別の市場の状況】

地域 ブロック	合算 市場シェア	順位	HHI	
			行為後	増分
北海道	70%	1位	5,600	2,400
東北	45%	1位	3,500	1,000
関東	35%	1位	1,800	400
中部	35%	1位	2,300	600
近畿	30%	1位	2,100	300
中国	45%	1位	2,700	200
九州	55%	1位	3,400	1,100

【参考 日本全国の市場の状況】

合算シェア	順位	HHI	
		行為後	増分
40%	1位	2,100	600

(2) 競争事業者の状況

ア 有力な競争事業者の存在

北海道ブロック及び東北ブロックを除く各地域ブロックについては、市場シェ

アが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

北海道ブロック及び東北ブロックについては、有力な競争事業者が1社存在する。

イ 競争事業者の数

いずれの地域ブロックにおいても、競争事業者が複数存在する。

ウ 競争事業者の出荷基地

東北、関東、中部、近畿、中国及び九州の各地域ブロックについては、複数の競争事業者が自社の出荷基地（自社又は自社のグループ会社が所有する出荷基地のほか、自社が他の事業者と出資する共同出資会社が保有する出荷基地、長期基地利用契約に基づき自社が使用できる出荷基地を含む。以下同じ。）を保有している。

北海道ブロックについては、競争事業者1社が自社の出荷基地を保有している。

エ 競争事業者の供給余力

競争事業者の供給余力について、現在の供給体制となって以降、過去最大となった供給量から平成20年度の供給量を除いた数量を供給余力とみなして推計したところ、北海道ブロック及び九州ブロックを除く各地域ブロックについて、競争事業者が供給余力を有していると認められる。

(3) 輸入

関東ブロックに所在する一部の大口需要者は、商社と輸入代行契約を締結し、当該商社を通じて、プロパンを輸入している。近畿ブロックに所在する大口需要者は、将来的にプロパンを輸入する可能性を有している。さらに、九州ブロックの一部の卸売業者は、高圧タンカーを用いて、韓国から自社が保有する2次基地にプロパンを輸入している。

したがって、関東、近畿及び九州の各地域ブロックについて、輸入圧力が一定程度存在すると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

ア 競合品

プロパンは、主に家庭用途、業務用途として使用されるところ、電気、都市ガスなどが競合品である。

プロパンのユーザーである一般家庭等は、家庭用エネルギーとして、オール電化住宅による電気や都市ガスを選択肢としているところ、住宅の建替え時などに

プロパンからオール電化住宅による電気に切り替える動きや、都市ガスの導管の延伸に伴いプロパンから都市ガスに切り替える動きがあり、プロパンは、他のエネルギーに転換されている傾向にある。

したがって、いずれの地域ブロックにおいても、競合品からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

イ 地理的に隣接する市場の状況

北海道ブロックを除く各地域ブロックについて、他の地域ブロックと隣接する県などの需要者は、隣接する地域ブロックの出荷基地からプロパンを調達することが可能である。

北海道ブロックは、本州と陸路でつながっていないので、隣接する地域ブロックの出荷基地からプロパンを調達することが困難である。

したがって、北海道ブロックを除く各地域ブロックについて、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

プロパン小売市場において、家庭用及び業務用のプロパン需要に大きな伸びが期待できないにもかかわらず、日本国内で約24,000社の小売業者が存在しているところ、平成8年の液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律改正後、6,000社以上が転廃業しており、激しい競争が行われていること、また、卸売業者は、取引先元売業者の調達先切替えが可能であること等に鑑みれば、いずれの地域ブロックにおいても、需要者からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みると、各地域ブロックの独占禁止法上の評価は次のとおりとなる。

ア 関東、中部、近畿及び中国の各地域ブロック

関東、中部、近畿及び中国の各地域ブロックについては、有力な競争事業者が複数存在すること、複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在すること、競争事業者が供給余力を有すること、関東及び近畿の各地域ブロックについては輸入圧力が一定程度存在すること、電気、都市ガス等の競合品からの競争圧力が一定程度存在すること、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が一定程度存在することから、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、関東、中部、近畿及び中国の各地域ブロックにおけ

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 東北ブロック

東北ブロックについては、有力な競争事業者が1社存在し、当該競争事業者を含む複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在していること、競争事業者が供給余力を有すること、電気、都市ガス等の競合品からの競争圧力が一定程度存在すること、東北ブロックは競争事業者の出荷基地がある茨城県と隣接していることから地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が一定程度存在することから、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、東北ブロック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。

ウ 九州ブロック

九州ブロックについては、有力な競争事業者が2社存在し、当該競争事業者を含む複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在していること、2次基地を保有する卸売業者が韓国からプロパンを輸入するなど輸入圧力が他の地域ブロックに比べて強いと考えられること、電気、都市ガス等の競合品からの競争圧力が一定程度存在すること、九州ブロックは競争事業者の出荷基地がある山口県と隣接していることから地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が一定程度存在することから、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、九州ブロック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。

エ 北海道ブロック

(7) 競争上の懸念

北海道ブロックについては、有力な競争事業者が1社存在し、競合品、需要者からの競争圧力が一定程度存在するものの、本件行為により競争事業者の数が実質的に1社となるとともに、競争事業者が供給余力を有していること確認できない。また、北海道ブロックは、本州と陸路でつながっていないので、需要者は、他の地域ブロックの出荷基地から調達することもできず、地理的に隣接する市場からの競争圧力も働いていない。したがって、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、北海道ブロック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判断した。

(f) 問題解消措置とその評価

前記(7)の競争上の懸念を解消するため、当事会社から問題解消措置の申出があった。

a 内容

当事会社は、他の複数の元売業者と消費寄託契約（注4）を締結して、当該元売業者が当事会社の利用する北海道ブロック内の出荷基地を利用できるようにする。

（注4）消費寄託契約とは、元売業者が自らのプロパンを相手先元売業者の出荷基地に実際に寄託して、当該基地からプロパンを出荷することを可能とする元売業者間の契約である。元売業者間で消費寄託契約を締結することで、自社の出荷基地が無い地域でもプロパンを出荷できるようになる。

b 評価

本件問題解消措置により有効な競争事業者を新たに創出できるものと考えられる。

したがって、当事会社が申し出た問題解消措置が確実に履行された場合には、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

2 ブタン

(1) 市場シェア

平成20年度におけるブタン元売業の市場規模（全国）は、約530万トンである。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位、本件行為後のHHIの水準及び本件行為によるHHIの増分は、次のとおりとなる。

近畿、中国及び四国の各地域ブロックは、水平型企业結合のセーフハーバー基準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、沖縄ブロックは、当事会社間で競合していない。

【地域ブロック別の市場の状況】

地域 ブロック	合算 市場シェア	順位	H H I	
			行為後	増分
北海道	35%	2位	5,100	600
東北	65%	1位	4,600	1,600
関東	30%	1位	1,900	500
中部	30%	1位	2,300	300
九州	40%	1位	2,900	600

【参考 日本全国の市場の状況】

合算市場シェア	順位	H H I	
		行為後	増分
30%	1位	2,000	400

(2) 競争事業者の状況

ア 有力な競争事業者の存在

北海道ブロック及び東北ブロックを除く各地域ブロックには、市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

北海道及び東北の各地域ブロックには、有力な競争事業者が1社存在する。

イ 競争事業者の数

いずれの地域ブロックにおいても、競争事業者が複数存在する。

ウ 競争事業者の出荷基地

関東、中部及び九州の各地域ブロックについては、複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有している。

北海道及び東北の各地域ブロックについては、競争事業者1社が自社の出荷基地を保有している。

エ 競争事業者の供給余力

競争事業者の供給余力について、現在の供給体制となって以降、過去最大となった供給量から平成20年度の供給量を除いた数量を供給余力とみなして推計したところ、いずれの地域ブロックについても、競争事業者が供給余力を有していると認められる。

(3) 輸入

関東及び九州の各地域ブロックの一部の大口需要者は、自ら又は商社と輸入代行契約を締結し、当該商社を通じて、ブタンを輸入している

したがって、関東及び九州の各地域ブロックについて、輸入圧力は一定程度存在すると認められる。

(4) 参入

北海道ブロックについて、他の地域ブロックで元売業を営む事業者が一定規模で参入する計画を有していることから、北海道ブロックにおいて、参入圧力が一定程度存在すると認められる。

(5) 隣接市場からの競争圧力

ア 競合品

ブタンは、主に工業用途、都市ガス用途、自動車用途、化学原料用途として使用されているところ、用途ごとの主な競合品は、工業用途が天然ガス、都市ガス用途が天然ガス、自動車用途がハイブリッド自動車等によるガソリン及び電気、化学原料用途がナフサである。

いずれの用途においても、ブタンは、他のエネルギーに置き換えられる傾向があるか、相互に代替的に使用されている。

したがって、いずれの地域ブロックにおいても、競合品からの競争圧力が存在すると認められる。

イ 地理的に隣接する市場の状況

北海道ブロックを除く各地域ブロックについて、他の地域ブロックと隣接する県などの需要者は、隣接する地域ブロックの出荷基地から調達することが可能である。

北海道ブロックは、本州と陸路でつながっていないので、隣接する地域ブロックの出荷基地からブタンを調達することが困難である。

したがって、北海道ブロックを除く各地域ブロックについて、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(6) 需要者からの競争圧力

後記ア及びイの理由から、いずれの地域ブロックにおいても、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

ア 需要者の競争状況

ブタンは、主に工場や都市ガス業者のような大口需要者に供給されているところ、これらの事業者は、複数の卸売業者等から調達したり、入札を実施してブタンを調達するなど、調達価格次第で取引する卸売業者等を切り替えているほか、元売業者から直接調達する割合もプロパンに比べてかなり高い。

また、プロパンがシリンダーに小分けされて一般家庭等に供給されているのに対し、ブタンは、タンクローリーで大量に一つの需要者に供給されるため、プロパンに比べ、卸売業者のマージンが小さいことから、卸売業者等は、販売先を確保するために激しい競争を行っており、当事会社からできるだけ低い価格でブタンを購入しようとしている。

イ 取引先変更の容易性

元売業者からブタンを調達する需要者は、複数の元売業者からブタンを調達しており、また、需要者がタンクローリーを手配して、自らが元売業者の出荷基地に赴き、ブタンを調達することも多い。このような状況にあるため、需要者は、調達先の切替えが容易となっている

(7) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みると、各地域ブロックの独占禁止法上の評価は次のとおりとなる。

ア 関東及び中部の各地域ブロック

関東及び中部の各地域ブロックについては、有力な競争事業者が複数存在すること、複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在すること、競争事業者が供給余力を有していること、関東ブロックについて輸入圧力が一定程度存在すること、都市ガス等の競合品からの競争圧力が存在すること、地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が存在することから、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、関東及び中部の各地域ブロック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 北海道ブロック

北海道ブロックについては、有力な競争事業者が1社存在し、同社が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在すること、競争事業者が供給余力を有していること、他の地域ブロックで元売業を営む事業者が参入を計画していることから参入圧力が一定程度存在すること、都市ガス等の競合品からの競争圧力が存在すること、需要者からの競争圧力が存在することから、本件行為に

より、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、北海道ブロック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。

ウ 九州ブロック

九州ブロックについては、有力な競争事業者が2社存在し、当該競争事業者を含む複数の競争事業者が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が供給余力を有していること、九州ブロックではユーザーによる輸入が行われていることなど、輸入圧力が他の地域ブロックよりも強いと考えられること、都市ガス等の競合品からの競争圧力が存在すること、九州ブロックは競争事業者の出荷基地がある山口県と隣接していることから地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が存在することから、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、九州ブロック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。

エ 東北ブロック

(7) 競争上の懸念

東北ブロックについては、有力な競争事業者が1社存在し、同社が自社の出荷基地を保有していること、競争事業者が複数存在すること、競争事業者が供給余力を有していること、都市ガス等の競合品からの競争圧力が存在すること、東北ブロックは競争事業者の出荷基地がある茨城県と隣接していることから地理的に隣接する市場からの競争圧力が一定程度存在すること、需要者からの競争圧力が存在することといった考慮事項が認められるものの、仮に本件行為後に当事会社が競争事業者とのバーター取引（注5）を解除した場合、当事会社とバーター取引をする競争事業者の市場シェアが減少し、当事会社の市場シェアが更に高まるとともに、当事会社と有力な競争事業者で市場をほぼ複占することとなる。したがって、当事会社が仮にバーター取引を継続しなければ、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、東北ブロック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判断した。

（注5）バーター取引とは、相互の出荷基地からブタンを供給し合う等量等価を原則とする売買取引をいう。元売業者間でバーター取引を行うことで、自社の出荷基地がない地域でもブタンを出荷することができるようになる。

(イ) 問題解消措置とその評価

前記(7)の競争上の懸念を解消するため、当事会社から問題解消措置の申出があった。

a 内容

当事会社は、現在、当事会社が保有する東北ブロックの出荷基地からバーター取引によりブタンの供給を受けている他の元売業者（以下「取引相手方」という。）から要請があれば、引き続き、取引相手方のブタンに係るバーター取引の現状を維持する。

b 評価

本件問題解消措置により、当事会社の東北ブロックにおけるブタンに係るバーター取引の現状が維持されることとなり、競争事業者の供給体制が維持されることとなる。

したがって、当事会社が申し出た問題解消措置が確実に履行された場合には、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、東北ブロックにおける競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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9 アルフレッサホールディングス(株)による丹平中田(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、医薬品の卸売事業等を行うアルフレッサホールディングス株式会社（以下「アルフレッサHD」という。）が、同事業を営む丹平中田株式会社（以下「丹平中田」という。）の株式を取得し、同社を子会社とするものである。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（注1）

当事会社間で競合する5分野のうち、個別に競争への影響をみる必要があると考えられる分野は、一般用医薬品の卸売業である。

1 商品範囲

一般用医薬品とは、医薬品のうち、その効能及び効果において人体に対する作用が著しくないものであって、医師による処方箋なしに、消費者が、薬剤師等から提供された情報に基づき、自らの判断で購入し、自らの責任で使用する医薬品である。

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、全ての薬効の一般用医薬品を取り扱うことができることから、「一般用医薬品の卸売業」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

一般用医薬品卸売業者が、都道府県の境界を越えて営業活動を行うことに何ら障害はなく、主な一般用医薬品卸売業者はおおむね地域ブロック単位で営業活動を行っていることがうかがえたが、需要者である小売業者には地場の薬局・薬店も多数含まれており、それら需要者の中には、自己の店舗が所在する都道府県内に営業拠点を構える一般用医薬品卸売業者からのみ調達を行う者も存在する可能性が否定できないことから、「各地域ブロック」（注2）及び「各都道府県」を重層的に地理的範囲として画定した。

（注1）本件取引分野の画定は、従前の企業結合事例（平成19年度における主要な企業結合事例 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）と同様である。

（注2）地域ブロックは次のとおりである。

地域ブロック	都道府県	地域ブロック	都道府県
北海道	北海道	近畿	滋賀, 京都, 大阪, 兵庫, 奈良, 和歌山

東北	青森, 岩手, 宮城, 秋田, 山形, 福島	中国	鳥取, 島根, 岡山, 広島, 山口
関東	茨城, 栃木, 群馬, 埼玉, 千葉, 東京, 神奈川	四国	徳島, 香川, 愛媛, 高知
北陸甲信越	新潟, 富山, 石川, 福井, 山梨, 長野	九州	福岡, 佐賀, 長崎, 熊本, 大分, 宮崎, 鹿児島
中部	岐阜, 静岡, 愛知, 三重	沖縄	沖縄

第3 本件行為が競争に与える影響

1 地域ブロック

(1) 市場シェア

平成20年度における一般用医薬品卸の市場規模(全国)は約3500億円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位、本件行為後のHHI及びHHIの増分は、次のとおりとなる。

なお、北海道ブロック及び四国ブロックは、水平型企业結合のセーフハーバー基準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。

【地域ブロック別の市場の状況】

地域 ブロック	合算 市場シェア	順位	HHI	
			行為後	増分
東北	25%	2位	3,000	300
関東	35%	1位	2,400	500
北陸甲信越	30%	1位	1,900	500
中部	40%	1位	2,800	800
近畿	40%	1位	3,000	700
中国	35%	2位	3,200	400
九州	25%	3位	2,700	300
沖縄	55%	1位	3,300	400

(2) 競争事業者の状況

ア 有力な競争事業者の存在

中国ブロック及び沖縄ブロックを除く各地域ブロックには、市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

イ 競争事業者の数

競争事業者が、いずれの地域ブロックにおいても、複数存在している。

ウ 競争事業者の供給余力

一般用医薬品卸売業者は、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。また、主な一般用医薬品卸売業者は、複数の物流拠点を設けており、一部の地域の供給がひっ迫した場合には、余裕のある他の物流拠点から供給を行うことが十分可能である。したがって、各一般用医薬品卸売業者の供給余力は十分存在すると認められる。

(3) 取引の実態等

一般用医薬品の流通過程において、一般用医薬品メーカーは卸売業者及び小売業者に対して、また、卸売業者は小売業者に対して、多種多様なリベート等を提供しているため、各卸売業者が、他の卸売業者の取引条件等を予測することは困難となっている。

(4) 参入

一般用医薬品卸売業を営む場合、薬事法により、営業所ごとにその営業所の所在する都道府県知事の許可を得る必要があるが、当該許可に必要な要件は、いずれも多大な投資が必要となるものではないことから、参入障壁は低いと考えられる。

しかし、一般用医薬品卸売業は、他の卸売業に比べて管理コストが高く、卸売業者間の価格競争が激しいことから、利益率の非常に低い事業となっており、新規参入は困難と考えられるため、参入圧力は存在しないものと認められる。

(5) 隣接市場からの競争圧力

後記ア及びイの理由から、隣接市場からの競争圧力が存在すると認められる。

ア 直販メーカー

一般用医薬品には、一般用医薬品メーカーから卸売業者を通じて小売業者に供給されるものと、卸売業者を経由することなく、直接、一般用医薬品メーカーから小売業者に供給されるものが存在する（以下、小売業者に直接供給を行う一般用医薬品メーカーを「直販メーカー」という。）。

一般用医薬品は、その効能によって、様々なカテゴリーに分かれるところ、主な直販メーカーは、それぞれのカテゴリーごとに自社製品を投入しており、その品揃えは、卸売業者と比較しても違いがない。また、小売業者に対する一般用医薬品の納入総額に占める直販メーカーから小売業者に対する納入額の割合は、約50%となっている。

このような状況の中で、一般用医薬品卸売業者が、直販メーカーの商品の価格

を無視して卸売価格を設定することは困難である。

イ 地理的に隣接する市場からの競争圧力

一般用医薬品卸売業では、地域ブロックの境界を越えて取引を行うことについて、何ら制約がなく、小売業者は、隣接する地域ブロック内に物流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。

(6) 需要者からの競争圧力

後記ア及びイの理由から、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

ア 小売業者の価格交渉力

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、小売業者から一般用医薬品卸売業者に対する価格引下げ要求は強い。具体的には、小売業者は、複数の一般用医薬品卸売業者から見積りを提出させるなど、より低い仕入価格を引き出そうとしている。実際、一般用医薬品卸売市場では、過去に度重なる経営統合が行われ、事業者数が減少しているにもかかわらず、一般用医薬品卸売事業の利益率は年々下落している。

イ 取引先変更の容易性

一般用医薬品卸売業者間において、卸売業者に求められる基本的機能に差はなく、小売業者が、価格等の取引条件に応じて、取引先の卸売業者を変更することは容易である。

(7) 当事会社の経営状況

丹平中田は、人員削減や業務の効率化に加えて、アルフレッサHD等からの支援を受けているものの、経営状況は必ずしも良好ではなく、本件企業結合後の当事会社の競争力が著しく高まるとは認められない。

(8) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

2 各都道府県

各都道府県の中には、本件行為後のHHI及びHHIの増分が、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない都道府県があるが、各都道府県において、有力な競

争事業者が複数存在することに加え、前記1(2)ウ及び同(3)から(7)までの状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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 中央三井トラスト・ホールディングス㈱及び住友信託銀行㈱による経営統合

第1 本件の概要

本件は、信託業を営む住友信託銀行株式会社（以下「住友信託銀行」という。）が、同業を営む中央三井信託銀行株式会社（以下「中央三井信託銀行」という。）及び中央三井アセット信託銀行株式会社（以下「中央三井アセット信託銀行」という。）の信託銀行2行を傘下に持つ中央三井トラスト・ホールディングス株式会社（以下「中央三井トラストHD」という。）と株式交換を行い、経営統合するものである。関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 役務範囲

信託業務について、個別に競争への影響をみる必要があると考えられる分野は、①金銭信託・金外信託、②投資信託の受託業務、③年金信託等の企業年金の受託業務（以下「年金信託等」という。）、④有価証券信託、⑤金銭債権信託及び⑥包括信託の6分野である。

また、信託業務以外の業務について、個別に競争への影響をみる必要があると考えられる分野は、⑦証券代行業務である。

なお、上記信託業務及び信託業務以外の業務は、次の業務を指す。

- ① 金銭信託・金外信託とは、委託者から金銭又はこれと同視できる財産の拠出を受け、当該財産の管理・運用を行う信託である。
- ② 投資信託とは、投資信託委託会社が投資家から集めた資金を信託し、当該信託財産について投資信託委託会社が有価証券等への運用を指図して、その成果を投資家に分配する信託であり、信託事業者は、投資信託委託会社から運用の指図を受けて信託財産の管理業務等の受託業務を行っている。
- ③ 年金信託等の企業年金の受託業務は、確定給付型の企業年金（厚生年金基金、確定給付企業年金及び適格退職年金）の管理・運用を行う業務である。確定給付型の企業年金については、信託事業者、生命保険会社及び全国共済農業共同組合連合会が、年金資産の管理・運用等の業務を行っている。
- ④ 有価証券信託とは、委託者が保有する有価証券を信託事業者が信託財産として受託し、当該財産の管理・運用・処分を行う信託である。
- ⑤ 金銭債権信託とは、委託者が保有する金銭債権を信託事業者が信託財産として受託し、当該財産の管理・処分等を行う信託である。金銭債権信託は、債権の流動化のための手法として用いられている。
- ⑥ 包括信託とは、金銭、有価証券、動産、不動産等の種類を異にする複数の信託財産を一つの信託行為で受託する信託である。

- ⑦ 証券代行業務とは、株主名簿管理人として、株式発行会社に代わって株式に関する諸事務を行う業務をいう。証券代行業務については、信託銀行及び証券代行専業会社が株主名簿の管理、株主総会の開催に係る事務等の業務を行っている。

2 地理的範囲

地理的範囲については、前記1の業務を営む事業者が全国的に事業を展開していることから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 金銭信託・金外信託

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の金銭信託・金外信託の信託財産残高は、約87兆円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約30%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約2,200、HHIの増分は約400であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
3	住友信託銀行	約20%
5	中央三井（注1）	約10%
(1)	当事会社合算	約30%

（注1）「中央三井」のシェアは、中央三井信託銀行及び中央三井アセット信託銀行のシェアの合計値である（以下同じ。）。

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在し、競争事業者は多数存在する。

また、金銭信託・金外信託業務は、コンピュータシステムによって処理されており、信託銀行等の信託事業者は、比較的容易にサービスの供給量を増加させることが可能であることから、各信託事業者の供給余力は十分存在すると認められる。

(3) 参入

金銭信託・金外信託業務については、過去5年以内に複数の事業者が参入しており、参入圧力が存在すると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

金銭を管理・運用するという点で金銭信託・金外信託に類似する金融商品には、預金等の多数の金融商品が存在しているところ、これらの金融商品を提供する銀行等の金融機関は多数存在し、活発な競争が行われている。

したがって、隣接市場からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

金銭信託・金外信託の主要な顧客である機関投資家は分散投資を行っているところ、これら機関投資家は、委託先である信託事業者の運用実績、信託報酬率等を比較検討し、随時委託先を見直している。また、委託先の切替えも容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

2 投資信託の受託業務

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の投資信託の受託業務の信託財産残高は、約98兆円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約35%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約2,300、HHIの増分は約400であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	住友信託銀行	約25%
6	中央三井アセット信託銀行	約10%
(1)	当事会社合算	約35%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

また、投資信託の受託業務は、コンピュータシステムによって処理されており、信託事業者は、比較的容易にサービスの供給量を増加させることが可能であることから、各信託事業者の供給余力は十分存在すると認められる。

(3) 需要者からの競争圧力

投資信託の受託業務は同質性が強く、商品（ファンド）の切替えに伴い委託先である信託事業者を切り替えることが容易であることから、顧客である投資信託委託会社は強い価格交渉力を有しており、信託事業者の信託報酬率は下落している状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(4) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

3 年金信託等

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の年金信託等の運用資産残高は、約46兆円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約25%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約1,700、HHIの増分は約400であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	住友信託銀行	約15%
3	中央三井アセット信託銀行	約15%
(1)	当事会社合算	約25%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在し、競争事業者は多数存在する。

(3) 隣接市場からの競争圧力

投資顧問会社による投資一任契約は年金資産の運用という面で年金信託等と同様の効用を有しており、年金信託等に対して隣接市場を形成していると考えられる。投資一任契約の運用資産残高は、年金信託等の運用資産残高の5割強に相当する。また、投資一任契約を提供している投資顧問会社は多数存在しており、活発な競争が行われている。

したがって、隣接市場からの強い競争圧力が存在すると認められる。

(4) 需要者からの競争圧力

年金信託等の顧客である基金や企業は分散投資を行っているところ、これらの顧客は、委託先である信託事業者の運用実績、信託報酬率等を比較検討し、随時委託先を見直している。また、委託先の切替えも容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(5) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

4 有価証券信託

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の有価証券信託の信託財産残高は、約42兆円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約45%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約2,900、HHIの増分は約300であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	住友信託銀行	約40%
5	中央三井	0-5%
(1)	当事会社合算	約45%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在し、競争事業者は多数存在する。

また、有価証券信託業務は、コンピュータシステムによって処理されており、信託事業者は、比較的容易にサービスの供給量を増加させることが可能であることから、各信託事業者の供給余力は十分存在すると認められる。

(3) 参入

有価証券信託業務については、過去5年以内に複数の事業者が参入しており、参入圧力が存在すると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

有価証券の管理という点で有価証券信託と類似する機能を有するものとして、証券会社等の金融機関が提供する保護預かりがある。保護預かりの市場規模は有価証券信託よりも大きく、また、保護預かりを提供する金融機関は多数存在し、活発な競争が行われている。

したがって、隣接市場からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

有価証券信託の主要な顧客である機関投資家は分散投資を行っているところ、これら機関投資家は、委託先である信託事業者の運用実績、信託報酬率等を比較検討し、随時委託先を見直している。また、委託先の切替えも容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

5 金銭債権信託

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の金銭債権信託の信託財産残高は、約33兆円である。本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約35%・第2位となる。また、本件行為後のHHIは約2,700、HHIの増分は約300であり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	住友信託銀行	約30%
4	中央三井	0-5%
(2)	当事会社合算	約35%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在し、競争事業者は多数存在する。

(3) 参入

金銭債権信託業務については、過去5年以内に複数の事業者が参入しており、

参入圧力が存在すると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

短期の金銭債権に係る債権の流動化について金銭債権信託と類似の効用を有するものとして、特別目的会社（SPC）を用いた債権の流動化がある。特別目的会社（SPC）を用いた債権の流動化のサービスを提供する金融機関は多数存在し、活発な競争が行われている。

したがって、隣接市場からの競争圧力が一定程度存在すると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

金銭債権信託については、商品内容の一般化が進んでいるため、規模の大きな案件を中心に入札によって委託先である信託事業者が選定されており、その結果、信託事業者の信託報酬率が下落している状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

6 包括信託

(1) 市場シェア

平成21年3月31日現在の包括信託の信託財産残高は、約78兆円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約20%・第2位となる。また、本件行為後のHHIは約2,500、HHIの増分は約200であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
4	住友信託銀行	約10%
5	中央三井	約10%
(2)	当事会社合算	約20%

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在し、競争事業者は多数存在する。

(3) 参入

包括信託業務については、過去5年以内に複数の事業者が参入しており、参入圧力が存在すると認められる。

(4) 需要者からの競争圧力

包括信託の主要な顧客である機関投資家や不動産会社は、信託報酬率等を比較検討し、随時委託先である信託事業者を見直している。また、委託先の切替えも容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(5) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

7 証券代行業務

(1) 市場シェア

平成22年3月31日現在の証券代行会社が受託している株式発行会社は約7,300社(うち上場会社は約3,800社)、管理株主数は約5400万人である。

本件行為により、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、本件行為後のHHIは約3,800、HHIの増分は約800であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	中央三井信託銀行(注2)	約25%
3	住友信託銀行	約15%
(2)	当事会社合算	約40%

(注2) 中央三井信託銀行及び中央三井信託銀行の100%子会社である東京証券代行株式会社のシェアの合計値。

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

また、証券代行業務は、コンピュータシステムによって処理されており、証券代行会社は、比較的容易にサービスの供給量を増加させることが可能であることから、各証券代行会社の供給余力は十分存在すると認められる。

(3) 需要者からの競争圧力

証券代行業務は同質性が強いこと、株式発行会社が証券代行会社の変更（以下「委託替え」という。）を行う場合には、新たに受託する証券代行会社が委託替え費用を負担することが多いこと、証券代行業務のシステム化が進んでいること等により、委託替えは容易になっており、委託替えを行う株式発行会社が多くなっていることから、株式発行会社は証券代行会社との取引において優位な立場に立っており、証券代行会社に対する委託手数料は下落傾向にある。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(4) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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 1 1 ワタキューセイモア(株)による東邦セールス(株)の株式取得

第 1 本件の概要

本件は、全国でリネンサプライ事業を営むワタキューセイモア株式会社（以下「ワタキュー」という。）が、徳島県内で同業を営む東邦セールス株式会社（以下「東邦セールス」という。）の発行済株式の全てを取得し、子会社とするものである。関係法条は独占禁止法第 10 条である。

第 2 一定の取引分野

1 役務範囲

リネンサプライには、ホテルリネンと病院リネンがあるが、これらは、法令等の規制の有無、ユーザーの業態、サービスの提供形態等が異なっており、両者は代替関係に無い。このため、「ホテルリネン」と「病院リネン」に分けて役務の範囲を画定した。

2 地理的範囲

ホテルリネンにおいては、リネンサプライ事業者はほぼ毎日、指定の時間帯に集配を行う必要があり、ユーザーはおおよそ同一県内に洗濯工場のあるリネンサプライ業者と取引している状況にある。

病院リネンにおいては、リネンサプライ事業者は四国内に洗濯工場があれば四国全域での事業活動が可能であり、ユーザーも工場の所在県にかかわらず四国全域からリネンサプライ事業者と取引している状況にある。

したがって、ホテルリネンについては各都道府県を地理的範囲として画定することとし、当事会社が競合する「徳島県」を地理的範囲として画定した（ワタキューは、徳島県内に洗濯工場を有していないが、徳島県のユーザーにとって、ワタキューは取引先の一つとなっている。）。また、病院リネンについては「四国ブロック」を地理的範囲として画定した。

第 3 本件行為が競争に与える影響

1 ホテルリネン

ホテルリネンについては、本件行為後の HHI の水準及び本件行為による HHI の増分が水平型企業結合のセーフハーバー基準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 病院リネン

(1) 市場シェア

平成 21 年度の四国ブロックにおける病院リネンの市場規模は約 33 億円であ

る。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約35%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約2,900、HHIの増分は約400であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
2	ワタキュー	約25%
4	東邦セールス	約10%
(1)	当事会社合算	約35%

(注) シェア加算対象会社を含む。

(2) 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。また、洗濯工場の稼働率から、当事会社、競争事業者ともに供給余力を有している。

(3) 参入

リネンサプライとは異業種の事業者が四国内にリネンサプライの洗濯工場を新設し、病院リネンを中心に営業活動を開始した事例がある。

また、最近では、ユーザーのコスト削減の意識が高まってきたことを背景に、今まで取引のなかったユーザーからリネンサプライに係る周辺業務（寝具類でない白衣やマットレスのリース等）の契約を獲得し、その上でリネンサプライ業務の新規獲得に向け、営業活動を行う異業種の事業者がある。

したがって、参入圧力が存在すると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

交通網の発達によって、ユーザーが、四国以外に洗濯工場を有している事業者を選択した事例があり、このような状況が続くものと考えられる。

したがって、隣接市場からの競争圧力が存在すると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

病院リネンの業務は見積り合わせの方法により発注され、契約期間は1～3年間である。寝具類の洗濯や消毒方法等については、法令等の規制があるほか、洗濯工場が機械化されているため、業者間で大きな技術の差はなく、ユーザーは契約満了時に取引先のリネンサプライ事業者を変更することが容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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 1 2 (株)ビー・エム・エル及び(株)岸本医科学研究所による経営統合

第 1 本件の概要

本件は、全国で主に受託臨床検査事業を営む株式会社ビー・エム・エル（以下「ビー・エム・エル」という。）と、北海道を中心として同事業を営む株式会社岸本医科学研究所（以下「岸本医科学」という。）が経営統合するものである。関係法条は独占禁止法第 10 条及び第 15 条の 2 である。

なお、本件は、当事会社及び主力銀行が連名で、株式会社企業再生支援機構（以下「企業再生支援機構」という。）に岸本医科学の再生支援の申込みをしたものである。

第 2 一定の取引分野

1 役務範囲

一般的に、「臨床検査」という場合、生理的機能検査と検体検査に分類される。生理機能検査（心電図検査、超音波検査、脳波検査等）については、受診した患者の体そのものを医療機関で検査することから医療行為に該当するため、医療機関しか行うことができない。一方、検体検査については、医療機関は、医療法等の法令に規定された要件を満たした事業者への業務委託が認められている。

当事会社は、ユーザーである医療機関から委託を受けて検体検査を行い、その結果を医療機関に報告・提供する事業を行っており、「受託臨床検査事業」を役務の範囲として画定した。

2 地理的範囲

ユーザーである医療機関は、常時検体の集配が可能であること等を考慮して、ユーザー自身が所在する地域ブロックに衛生検査所を有する受託臨床検査事業者の中から取引先を選定していることから、「各地域ブロック」を地理的範囲として画定した。

第 3 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

(1) 当事会社が競合する地域ブロック

当事会社は、北海道、関東など 7 つの地域ブロックで競合しているところ、北海道ブロックを除く地域ブロックにおいては、いずれも本件行為後の H H I の水準及び本件行為による H H I の増分が水平型企業結合のセーフハーバー基準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) 北海道ブロック

平成21年度における北海道ブロックの市場規模は約240億円である。

本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約45%・第1位となる。

また、本件行為後のHHIは約3,100、HHIの増分は約900であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

順位	会社名	市場シェア
1	ビー・エム・エル	30%
4	岸本医科学	15%
(1)	当事会社合算	45%

(注) シェア加算対象会社を含む。

2 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

3 需要者からの競争圧力

受託臨床検査事業者によって日常的に行われている一般的な検査の項目については、事業者間で大きな差が無い。ユーザーである医療機関は、毎年、検体検査の委託先を入札又は見積り合わせの方法により決定しており、契約満了時に他の事業者へ切り替えることが容易であるほか、検査の平均単価は、年々低下している。

したがって、需要者からの競争圧力が存在すると認められる。

4 岸本医科学の経営状況

岸本医科学は、数年前から債務超過の状況にあり、負債額が年々増加するなど非常に厳しい経営状況が続いている。前記第1のとおり、当事会社及び主力銀行が連名で、企業再生支援機構に岸本医科学の再生支援の申込みを行っているところ、企業再生支援機構からの支援が得られなければ、岸本医科学が経営破綻する蓋然性が高い状況にある。

5 独占禁止法上の評価

前記の状況に鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

第4 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。

企業結合規制について

1 企業結合規制について

独占禁止法は、企業結合のうち、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株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業譲受け等を禁止しているところ、公正取引委員会は、独占禁止法の規定に従い、企業結合審査を行っている。

2 企業結合計画に関する独占禁止法上の届出制度

一定の条件を満たす会社が、企業結合を行う場合は、あらかじめ公正取引委員会に届け出ることを義務付けている。

公正取引委員会は、届出のあった企業結合について、届出受理の日から30日以内に、詳細な審査を行う必要がある事案であるか否かを審査し、当該事案が、独占禁止法の規定に照らして問題が無いと判断した場合は、当該期間内に審査が終了する。詳細な審査を行う必要があると判断した場合は、届出会社から報告や資料の報告等を求め、全ての報告等を受理した日から90日以内に、当該企業結合が、独占禁止法の規定に照らして問題があるか否かを判断する。

当該企業結合が独占禁止法の規定に照らして問題があると判断した場合は、予定される排除措置命令の内容等について同命令の名宛人となるべき者に対して通知し、意見を述べ、証拠を提出する機会を付与した上で、排除措置を命じることとなる。また、排除措置命令に不服がある場合は、公正取引委員会の審判及び裁判による判断を求めることができる。

3 企業結合計画に関する事前相談制度の見直しについて

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社から、任意に、当該計画が独占禁止法の規定に照らして問題があるか否かについての相談を受け、これに対して回答する事前相談制度を運用してきたが、国際的整合性の向上を図る観点から、事前相談制度を廃止し、独占禁止法に基づく届出後に独占禁止法上の判断を行うこととした。この見直しは、平成23年7月1日から施行する。

平成 22 年度における株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業等譲受けの届出受理件数

平成 22 年度における届出受理の総件数は 265 件（対前年度比 73.1%減）となっており、その内訳は、株式取得に係る届出が 184 件、合併に係る届出が 11 件、分割に係る届出が 11 件、共同株式移転に係る届出が 5 件、事業等譲受けに係る届出が 54 件であった（過去 3 年間の件数は下表のとおり。）。

平成 22 年度の届出件数が、平成 21 年度以前に比べて大幅に減少しているのは、改正独占禁止法（平成 22 年 1 月 1 日施行）により、届出対象範囲が縮減されたことによるものと考えられる（後記（参考）を参照。）。

【株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業等譲受けの届出受理件数】

	平成 20 年度	平成 21 年度	平成 22 年度
株式取得	829 件	840 件	184 件
合併	69 件	48 件	11 件
分割	21 件	15 件	11 件
共同株式移転	-	3 件	5 件
事業等譲受け	89 件	79 件	54 件
合計	1,008 件	985 件	265 件

（注）平成 20 年度及び平成 21 年度の「株式取得」は、独占禁止法改正法（平成 21 年法律第 51 号）による改正前の独占禁止法の規定に基づく株式所有に関する報告書の件数。ただし、平成 21 年度の件数（840 件）には、改正後の株式取得届出受理件数（71 件）を含む。

※ 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/doukouindex.html>）を参照

（参考）平成 21 年独占禁止法改正による届出・報告義務の変更について

合併については、改正前は、国内の直接の親・子会社の総資産を含む総資産合計額 100 億円超の国内の会社と総資産合計額 10 億円超の国内の会社の合併について届け出なければならないとされていたが、法改正により、国内売上高合計額が 200 億円超の会社と同 50 億円超の会社の合併について届け出なければならないこととされた。

また、株式取得については、改正前は、単体総資産額が 20 億円超かつ国内の直接の親・子会社の総資産を含む総資産合計額が 100 億円超の国内の会社が、単体総資産額 10 億円超の国内の会社の株式を取得する場合等であって、その議決権保有割合が 10%、25%、50%（3 段階）を超えるものが報告対象（事後報告）とされていたが、法改正により、国内売上高合計額が 200 億円超の会社が、子会社の国内売上高を含む国内売上高が 50 億円超の会社の株式を取得しようとする場合であって、議決権保有割合が 20%、50%（2 段階）を超えるものについて、合併等と同様にあらかじめ届け出なければならないこととされた。

平成 22 年度の企業結合審査の実績について

平成 22 年度において、「企業結合計画に関する事前相談に対する対応方針」に基づき回答を行った事例全てについて、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 及び企業結合による HHI の増分がどのような水準に該当したものであったかを示すと、下表のとおりである。

(注 1) 平成 22 年度に公正取引委員会が独占禁止法上の問題の有無について回答し、容認した企業結合案件は、13 件である（うち 1 件は問題解消措置を前提に容認。）。

(注 2) 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 3) 表中、HHI は当事会社グループの企業結合後の HHI、 Δ 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・ Δ HHI>

(単位：分野)

Δ HHI \ 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	6	0	7	0	9	0	22	0
150 超 250 以下	1	0	2	0	3	0	6	0
250 超	0	0	15	0	31	2	46	2
合計	7	0	24	0	43	2	74	2