

事例 8 今治造船株式会社及びジャパンマリンユナイテッド株式会社による商船の設計及び販売に係る共同出資会社の設立等

第 1 当事会社

今治造船株式会社(法人番号 7500001011179)(以下「今治造船」という。)は、主に商船の製造販売業を営む会社である。

ジャパンマリンユナイテッド株式会社(法人番号 8020001076641)(以下「JMU」という。)は、主に商船・艦艇・海洋浮体構造物¹等の製造販売業を営む会社である。

以下、今治造船と既に結合関係が形成されている企業の集団を「今治造船グループ」といい、JMUと既に結合関係が形成されている企業の集団を「JMUグループ」という。また、今治造船グループとJMUグループを併せて「当事会社グループ」という。

第 2 本件の概要及び関係法条

本件は、今治造船及びJMUが、今治造船によるJMUの株式の議決権の30%の取得並びにLNG運搬船(後記第3の1(2)参照)を除く商船及び海洋浮体構造物の設計及び販売に係る事業に係る共同出資会社の設立(以下、併せて「本件行為」という。)を計画したものである。

上記共同出資会社の設立は、JMUが設立した完全子会社に、JMUが営む商船(LNG運搬船を除く。)及び海洋浮体構造物の設計及び販売に係る事業と、今治造船が営む商船(LNG運搬船を除く。)の設計及び販売に係る事業を、それぞれ吸収分割の方法により承継させ、今治造船は吸収分割の対価として、当該会社の株式に係る議決権の51%を取得することによって行う。

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、当事会社グループが製造販売する商品等で競合関係にあるものは複数存在するところ、これらについて検討したもののうち、以下は、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた商船の製造販売業について詳述したものである。

第 3 一定の取引分野

¹ 海洋開発に使用される構造物のうち、構造物が海洋に浮いているものをいう。JMUは、石油やガスの生産・貯蔵・積出設備、洋上風力関連設備などの海洋浮体構造物を製造販売しているが、本件共同出資会社に承継されるのは浮体式の洋上風力関連設備に関する事業に限られる。

1 商品の概要

(1) 外航船と内航船

商船には、外国航路に就航する外航船と、国内航路に就航する内航船がある。外洋を航行する外航船は、船舶の構造及び設備が、国際海事機関で作成された国際条約に適合したものでなければならないのに対し、内航船は航行水域が限定されており、国際条約に適合する構造を必要としないため、外航船と内航船は船体構造などが異なっている。また、外航船は、輸送距離が長く、1航海でできるだけ多くの貨物を輸送することが重視されるために大型であるのに対し、国内の貨物輸送のみに使用される内航船は、外航船に比べて小型である。

外航船を建造するのは国内外の大手造船会社であるのに対し、内航船を建造するのは国内の中小造船会社であり、当事会社グループがいずれも手掛けているのも、外航船が中心である。

したがって、以下では外航船について検討する。

(2) 商船の種類

旅客や貨物の輸送に当たる商船には、輸送する貨物の種類や輸送方法に応じて多様な種類（船種）がある。

過去5年間で当事会社グループがいずれも建造実績を有している外航商船は、以下の4船種である。

- ① 鉄鉱石や石炭、穀物等の様々な資源を、包装せずに大量にそのまま輸送する「バルク船」
- ② 貨物を収納した国際規格のコンテナを、船内の貨物倉や甲板の上に積載して輸送する「コンテナ船」
- ③ 天然ガスを低温で液化した液化天然ガス（LNG）を特殊な材質のタンクで貯蔵して輸送する「LNG運搬船」
- ④ 船内が立体駐車場のよう何層ものデッキ構造になっており、自動車や建設機械など、自走できる貨物を輸送する「自動車専用船」

(3) 商船の大きさ

商船は、同一の船種でも様々な大きさ（船型）の船が建造されており、輸送する貨物の量や、寄港地の設備規模などに合わせた船が使用されている。

海運業界では、船型を示すものとして、航路の制約や役割などに由来した呼称が用いられているが、呼称や船型の範囲について、明確な定義が置かれているわけではない。

例えば、コンテナ船の一般的な船型の呼称や範囲等は下表のとおりである。

呼 称	範囲	特 徴
ポストパナマックス	15,000TEU ² 以上	パナマ運河を通航できない大型船
ネオパナマックス	大型 12,000TEU以上 15,000TEU未満	2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通航できる船
	小型 8,000TEU以上 12,000TEU未満	2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通航できる船
パナマックス	3,000TEU以上 8,000TEU未満	従前のパナマ運河を通航できる船
フィーダー	3,000TEU未満	世界各地の基幹港湾（ハブ）と地方港湾を結ぶフィーダ一路線に使用される小型船

2 商品範囲

(1) 需要の代替性

商船には、輸送する貨物の種類や輸送方法に応じて、多様な船種がある。それぞれの船種は、積荷の化学的・物理的特性や積付け形態などが異なるため、船体に取り付ける設備に違いがあり、需要者は、輸送する貨物に合わせて船種を選択しており、船種間に需要の代替性はない。

また、商船には、様々な船型があるが、需要者は、必要な積載量や航路上の設備面の制約に応じた大きさの船を選定しており、船型間の需要の代替性も限定的である。

(2) 供給の代替性

ア 船の建造工程

商船は、船体をいくつかのブロックに分けて製造し、「ドック」と呼ばれる設備でブロックを組み立てて（船殻工事）船体を完成させた後、進水させて岸壁に係留し、船としての機能を発揮するための装置や設備を装備するための工事（艀装工事）を施して製造される。

どの船種・船型の船も上記の工程で建造されており、主要な生産設備

² TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) は、コンテナ船の積載能力やコンテナターミナルの貨物取扱数などを示す際に使われる単位で、20 フィートコンテナに換算した貨物の量を表す。

はブロックの製造・組立てを行う船殻工場、ドック及び岸壁である。

イ 船種・船型間の代替性

船種によって船体の構造や船体内部の構造が異なるため³、船種が異なる船を建造するには当該船種に応じた設計図面を作成する技術が必要であり、当該技術の獲得にはおおむね数年の準備期間を要する。また、船種によって船体を構成するブロックの形状、必要な装置や設備が異なるため、船種ごとにブロックの製造や艤装工程に要する作業内容、作業量、所要期間等が異なる。

また、船型についてみると、造船会社はドックでブロックを組み立てて船体を製造するため、製造できる船の大きさは、自らのドックの規模に制約される。また、船型が異なると、建造に要する作業量や期間などに違いが生じるため、様々な船型を作り分けると工程管理が複雑化する。

上記のような事情のため、造船会社は、自らが得意とする船種・船型を連続して受注することで、設計書面の共通化等を通じて効率的な生産により製造コストを下げ、競争力のある船価にできるようにしている。複数の船種を製造している造船会社であっても、複数のドックを有し、ドックごとに製造する船種・船型をある程度固定化していることが多い。

このため、造船会社にとって、これまで受注実績がない船種・船型を建造することは、容易でない場合が多い。

したがって、各船種・船型間の供給の代替性も限定的と考えられる。

なお、前記1(3)に掲げたコンテナ船の船型区分について、「パナマックス」より大きい船で、拡張工事以降のパナマ運河を通航可能な船は、一般的に「ネオパナマックス」と呼ばれるが、前記(1)のとおり、需要者は、必要な積載量や寄港地を含めた航路上の設備面の制約に応じた大きさの船を選定しており、ネオパナマックスに該当する船は、パナマ運河を通航できる限界の大きさの船だけではなく、比較的小型の船も建造されている。小型のネオパナマックスと、2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通れる大型のネオパナマックスとでは、船体の大きさに相当の差があり、ドックの規模の制約から、前者の製造は可能であっても、後者は製造できない場合もあり得る。

³ 例えば、定期航路に使われるコンテナ船は、寄港スケジュールを維持するため、大型であっても高速での運航が求められることから、高速化することで増大する造波抵抗に対応する船体形状が必要になる。また、タンカーの場合は、事故の場合でも液体貨物が船外に漏れにくい二重構造が必要になる。

(3) 小括

以上から、商船の製造販売分野においては、船種・船型ごとに異なる商品範囲が画定される。また、供給の代替性について慎重に検討する観点から、コンテナ船の船型区分に関し、ネオパナマックスについては、2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通れる最大クラスの船が該当する「大型」と、それよりも小さい船が該当する「小型」の2つに分類する。

当事会社グループが製造販売する船種・船型は複数存在するが、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられた「コンテナ船（大型のネオパナマックス）」について検討する。

3 地理的範囲

コンテナ船（大型のネオパナマックス）を建造する主要な造船会社は、日本、韓国及び中国の3か国に集中している。それら内外の造船会社は、世界中を販売地域とし、世界全体の販売地域において実質的に同一の価格でコンテナ船（大型のネオパナマックス）を販売している。コンテナ船（大型のネオパナマックス）に係る内外の需要者は、当該船舶を発注する際、造船会社の所在国がいずれであるかにかかわらず、それら内外の造船会社から見積りを取り、発注先となる造船会社を選定しており、国内外の造船会社を区別することなく取引している。

したがって、本件では、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

本件行為は、当事会社グループがいずれも「コンテナ船（大型のネオパナマックス）」を製造販売していることから、水平型企业結合に該当する。

1 単独行動による競争の実質的制限

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

コンテナ船（大型のネオパナマックス）の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約2,700、HHIの増分は約600であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【2014年から2018年までの5年間の受注量⁴合計ベースの市場シェア】

⁴ 受注量は、船の建造工事量を表す指標である「標準貨物船換算トン数」(Compensated Gross Tonnage : CGT) ベースの数値。建造する船の容積が同じでも、船種や大きさ、仕様が異なると、造船所での建造工事量は異なる。このため、造船会社の仕事量を表す指標と

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約35%
2	今治造船グループ	約15%
3	JMUグループ	約15%
4	B社	約10%
5	C社	約5%
	その他	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約35%・第2位		

本件行為後の当事会社グループのシェアは約35%（第2位）となるが、有力な競争事業者として約35%の市場シェアを有するA社及び約10%のシェアを有するB社が存在するほか、複数の競争事業者が存在している。

また、造船業界は、リーマンショック以降は新造船の発注量が減少する中、供給能力が過剰な状態にあり、コンテナ船（大型のネオパナマックス）について、各競争事業者は十分な供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(2) 需要者からの競争圧力

需要者である海運業者や船主会社は、不安定な海運市況でも収益が挙げられるよう、運航コストの引下げに手を尽くしており、船舶の調達に際しても、できるだけ低い価格で船舶を調達しようとしている。

このため、需要者は、造船会社に対して対抗的な交渉力を持つべく、発注先の選定に、見積り合わせを行い造船会社を競わせて調達先を選定するなどしている。また、日本に所在する商船の需要者に対するアンケートにおいて、本件行為により自らの船舶調達への影響が懸念されるかを尋ねたところ、懸念はないとする回答が多数を占めた。日本に所在するコンテナ船の需要者に対するヒアリングにおいても、本件行為について競争上の懸念を指摘する意見はなかった。

これらの事実によれば、当事会社グループを含む造船会社に対して、需要者から強い値下げ圧力がかけており、そのような需要者との取引を巡って競争関係にある造船会社間には競争のインセンティブが強く働いて

して、船の容積を表す「総トン数」(Gross Tonnage:GT (総トン数))に船種や大きさによって決定されるCGT係数を乗じて算出されるCGTが使われている。

いる状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(3) 小括

以上のように、競争事業者からの競争圧力及び需要者からの競争圧力が認められることから、単独行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

2 協調的行動による競争の実質的制限

本件株式取得により市場シェア10%を超える有力な競争事業者が4社から3社に減少することから、特に協調的行動による競争の実質的制限が問題となる。

しかし、前記1(1)のとおり、コンテナ船（大型のネオパナマックス）の取引分野には、多数の競争事業者が存在している。特に、有力な競争事業者であるA社及びB社に加えて、C社はポストパナマックスのコンテナ船の取引分野で20%を超える市場シェアを有する第2位の事業者であり、その他の競争事業者の中にも、ポストパナマックスの受注量が大型のネオパナマックスの2倍以上ある事業者が含まれている。

また、造船業界は供給能力が過剰な状態にあり、上述の競争事業者もそれぞれ十分な供給余力を有している。さらに、コンテナ船の取引は、1回に複数隻を発注するロット発注が一般的であるところ、造船所の稼働率を高めることが経営上の重要課題である造船会社にとって、一度に複数隻が発注されるコンテナ船の受注は、売上高の確保と作業量の確保の両面で有意であり、とりわけ、パナマ運河を通れる船型の中でも最大クラスの大型のネオパナマックスはコンテナ船の主力船型であるから、造船会社の受注のインセンティブは高いと考えられる。

このような状況において、前記1(2)のとおり、需要者は、見積り合わせなど競争業者の価格を競わせる発注方法を採用しており、造船会社間には競争のインセンティブが強く働いていると考えられる。

以上のことから、コンテナ船（大型のネオパナマックス）の製造販売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認められる。

第5 結論

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