

## 事例7 (株)メルコホールディングスによる(株)セゾン情報システムズの株式取得

### 第1 当事会社

株式会社メルコホールディングス（法人番号6180001048602）（以下「メルコホールディングス」といい、メルコホールディングスの最終親会社であるマキシホールディング・ビーバイ（本社オランダ）と既に結合関係を有する企業の集団を「マキシグループ」という。）は純粋持株会社であり、マキシグループは、NAS製品等のデジタル家電・PC周辺機器の製造販売事業を営んでいる。

株式会社セゾン情報システムズ（法人番号7013301005882）（以下「セゾン情報システムズ」といい、セゾン情報システムズと既に結合関係を有する企業の集団を「セゾン情報グループ」という。さらに、マキシグループとセゾン情報グループを併せて「当事会社グループ」という。）は、システム間ファイル転送ツールの提供事業を営んでいる。

### 第2 本件の概要及び関係法条

本件は、メルコホールディングスがセゾン情報システムズの株式に係る議決権の20%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）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3 一定の取引分野

#### 1 商品の概要

##### (1) NAS製品

NAS（Network Attached Storage）製品とは、通称「ネットワーク対応ハードディスクドライブ<sup>1</sup>（HDD）」と呼ばれる、ネットワークに直接接続することができるHDDである。通常、外付けHDDはPC等のデバイスと1対1で使用されるところ、NAS製品はネットワークに接続することにより、複数のデバイスを通じて複数人が同時に利用することができる。

NAS製品間には容量や処理速度について様々なバリエーションの製品が展開されているものの、いずれもネットワークに接続可能なHDDという基本的な機能は共通である。需要者は、自らの用途に適した容量や処理速度のNAS製品を選択している。例えば、法人向けのNAS製品は、個人向け・一般家庭向けのNAS製品と比較して、フォルダへのアクセスを制限するための管理機能のほか、高性能のRAID<sup>2</sup>を搭載することでデータの復旧面における高

<sup>1</sup> データやプログラムなどを電磁的に書き込んだり読み出したりすることができる記憶装置のこと。

<sup>2</sup> RAID（Redundant Arrays of Inexpensive Disks）は、複数のHDDを一つのドライブのように認識・表示させる技術であり、HDD故障時にデータ復旧・アクセスを可能にする安全性の向上や、複数HDDへの分散書き込みによるデータ保存の高速化を行うことができる。

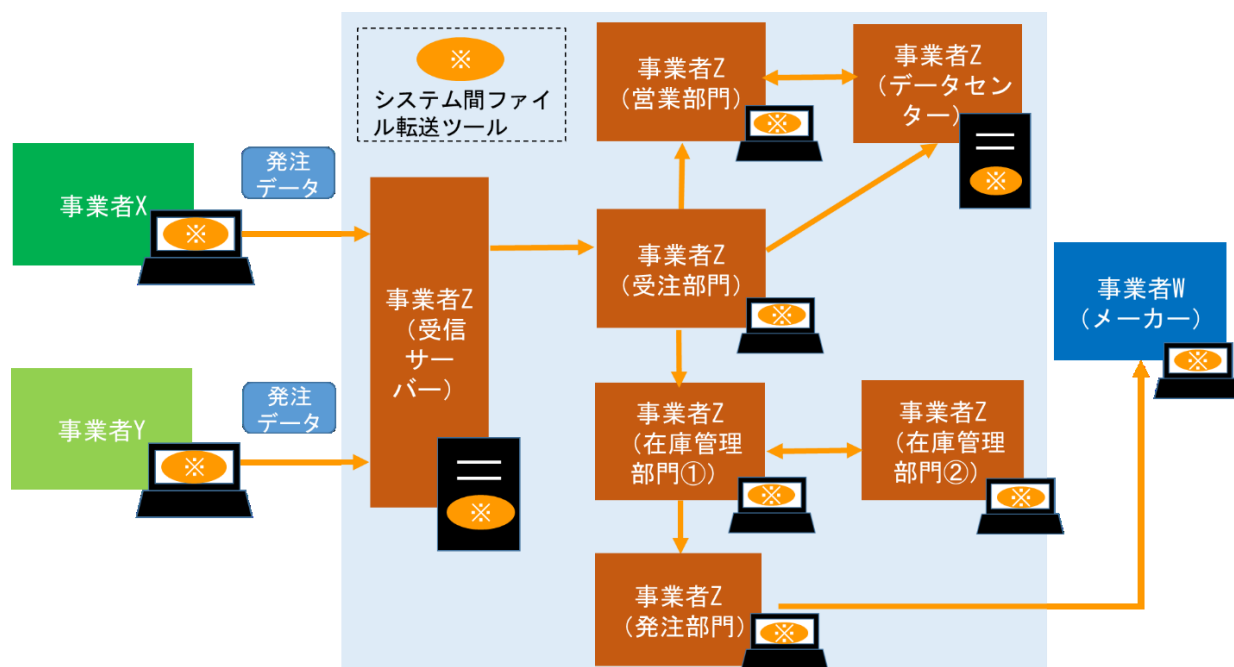
機能化が図られているものが多い。

また、NAS製品は100人程度までの人数が同時に利用することを想定した容量や機能となっていることから、従業員数が100名未満の中・小規模の事業者で使用されるほか、大規模な事業者の各部署において、共有ストレージ又は基幹システム用サーバーのバックアップとして使用される。

## (2) システム間ファイル転送ツール

ファイル転送ツールは、ユーザー間、又はシステム間で、大量又は大容量のファイルの転送・管理を安全かつ高速に行うためのソフトウェアである。ファイル転送ツールの特長としては、暗号化による安全なファイル転送、文字コード変換やデータ整合性の検証等の処理の標準装備、誰もが直感的に使える操作性等が挙げられる。ファイル転送ツールは、システム間でファイルを転送するためのシステム間ファイル転送ツールとユーザー間でファイルを転送するためのユーザー間ファイル転送ツールの2種類があり、両方に対応するツールは存在しない。セゾン情報システムズの販売するファイル転送ツールは、このうちシステム間ファイル転送ツールに該当する。

【図】 システム間ファイル転送ツールのイメージ



## 2 商品範囲

### (1) N A S 製品

#### ア N A S 製品とファイルサーバーの代替性

##### (7) 需要の代替性

N A S 製品と同様に複数のデバイスに接続してデータを管理・提供するものとして、いわゆるファイルサーバーが存在する。N A S 製品は上記 1 (1) のとおり同時に使用可能な人数が 1 0 0 名程度までである一方、ファイルサーバーは 1 0 0 名以上の大規模な人数が同時に使用可能である。このように、N A S 製品の需要者は従業員数が 1 0 0 名未満の中・小規模の事業者又は大規模な事業者における各部署が想定されるため、ファイルサーバーとは使用される人数の規模において区別される。

また、ファイルサーバーはファイルの容量が増えてきた場合、ストレージを増設することができる一方、導入に当たっては専用ソフトウェア及び O S のライセンスの購入、ファイルサーバーの保守・管理をするための人件費といった費用が必要となる。N A S 製品はストレージの増設はできないが、専用ソフトウェア及び O S のライセンスの購入や管理のための追加的費用が不要であり、ファイルサーバーと比較して安価かつ容易に導入することができる。

よって、需要者はこれらの違いを踏まえて、N A S 製品とファイルサーバーを一定程度使い分けていることから、N A S 製品製造販売事業とファイルサーバー製造販売事業の需要の代替性は限定的である。

##### (イ) 供給の代替性

N A S 製品は外付け H D D としてファイルの保存や共有に特化している一方、ファイルサーバーはファイルの保存や共有機能のほか、ストレージの増設など利用者の好みに応じてカスタマイズできる拡張性、閲覧・編集の権限付与における詳細な設定やアクセスログの確認のための高度な管理機能を備えている。

ファイルサーバー開発で得たノウハウを N A S 製品の製造にも生かせる部分がある一方、N A S 製品製造販売事業者がファイルサーバーを開発するにはファイルサーバーの拡張性や高度な管理機能等を構築できる技術やノウハウが新たに必要となると考えられることからすれば、N A S 製品製造販売事業とファイルサーバー製造販売事業の供給の代替性は限定的と考えられる。

## イ N A S製品とクラウドストレージの代替性

### (7) 需要の代替性

N A S製品、ファイルサーバーと類似したデータ管理・提供の方法としてクラウドストレージが存在する。N A S製品はハードウェアであり、顧客がハードウェアを保有・管理することで、インターネットを経由しないローカルエリアネットワークを使用して各デバイスと接続する。一方、クラウドストレージを利用する顧客は、自身の手元にはハードウェアを有さず、ハードウェアの代わりに、インターネットを経由してクラウドストレージ提供業者等が提供するデータセンター<sup>3</sup>において割り当てられたストレージを使用する。

N A S製品とクラウドストレージでは、セキュリティ体制の構築の考え方が異なる。すなわち、N A S製品は、ローカルエリアネットワーク内のみでの利用に限定する、扱うデータの秘匿性や重要性に応じたセキュリティレベルをコントロールするなど、需要者においてリスク管理を行うことができる範囲が広い一方、需要者が自己の費用と責任でセキュリティ体制を構築する必要がある。これに対し、クラウドストレージはセキュリティ対策もクラウドストレージ提供事業者依存し、需要者でセキュリティレベルをコントロールできる範囲に限界があるため、取り扱う情報の秘匿性が高い需要者にとっては選択することは難しい場合がある一方、需要者がセキュリティ体制を一から構築する必要がない。

また、N A S製品を利用する場合とクラウドストレージを利用する場合とでは、長期的なコストの面に大きな差はないとされているものの、N A S製品は導入時にハードウェアの購入費用を負担するのみで済む場合が多いのに対して、クラウドストレージを利用する場合には月額利用料という形で継続的に費用を負担する必要がある上、データの利用量に応じて価格が変動するなど、その費用負担の形態は大きく異なっている。よって、需要者はこれらの違いを踏まえて、N A S製品とクラウドストレージを一定程度使い分けているものと考えられることから、N A S製品製造販売事業とクラウドストレージ提供事業の需要の代替性は限定的である。

### (イ) 供給の代替性

N A S製品を製造販売するためには、N A S製品を設計する技術、製造するための設備、在庫の保管に係る場所等が必要となる。一方、クラウドストレージの提供は、大規模なデータセンターを構築し、需要者側と供給者側のサーバーとをインターネットを介して接続する技術のほか、インターネット接続を用いてクラウドストレージを提供することから、外部から

---

<sup>3</sup> ファイルサーバー機器等を顧客に代わって収容し、クラウドストレージを安定的に運用できるよう管理する施設のこと。

のアクセスを念頭に置いた高度なセキュリティ環境の構築、アクセス管理のノウハウ等も必要となる。

したがって、N A S 製品の製造販売事業とクラウドストレージ提供事業に必要となる設備や技術・ノウハウが異なることから、N A S 製品製造販売事業とクラウドストレージ提供事業の供給の代替性は認められない。

## ウ 法人向けN A S 製品と個人向け・一般家庭向けN A S 製品の代替性

### (7) 需要の代替性

前記第3の1(1)のとおり、法人向けN A S 製品は、個人向け・一般家庭向けN A S 製品と比較して大規模な人数が一度にアクセスしてもデータ転送に遅延が生じないことのほか、データ保存の安全性を求められる。そのため、法人向けN A S 製品は、高い処理能力、フォルダのアクセスを制限するための管理機能及びデータの復旧面における、より高度な機能を備えているほか、大容量となっている。

一方、個人向け・一般家庭向けN A S 製品は、典型的には、家庭で録画した動画や音楽を共有するほか、外出先からインターネット経由でN A S に保存した動画を楽しむために使用され、法人向けN A S 製品ほど高い機能や容量は求められていない。そのため、個人向け・一般家庭向けN A S 製品は、法人向けN A S 製品ほど高度な機能を備えておらず、容量も小さい。また、法人向けN A S 製品は高機能であることに比例して高価である一方、個人向け・一般家庭向けN A S 製品は比較的安価となっている。

よって、安全性等について高い水準を求める事業者が個人向け・一般家庭向けN A S 製品を選択することは考え難く、他方、個人が家庭で使用するために法人向けN A S 製品を選択することも考え難いことから、法人向けN A S 製品製造販売事業と個人向け・一般家庭向けN A S 製品製造販売事業との間に需要の代替性は限定的である。

### (イ) 供給の代替性

N A S 製品の性能の差は、搭載されるC P UやR A I D等の性能によるため、法人向けN A S 製品と個人向け・一般家庭向けN A S 製品の構造に大きな違いはない。このため、法人向けN A S 製品製造販売事業と個人向け・一般家庭向けN A S 製品製造販売事業については、技術、ノウハウは共通しており、実際にマキスグループのほか、多くのN A S 製品製造販売事業者が法人向けN A S 製品と個人向け・一般家庭向けN A S 製品の双方を製造販売している。

したがって、法人向けN A S 製品製造販売事業と個人向け・一般家庭向けN A S 製品製造販売事業との間に供給の代替性が認められる。

## エ 小括

以上のことから、N A S 製品製造販売事業はファイルサーバー製造販売事業及びクラウドストレージ提供事業とは異なる商品範囲として画定した。

また、法人向けN A S 製品と個人向け・一般家庭向けN A S 製品との間における供給の代替性は認められることから、一般論としては「N A S 製品製造販売事業」を商品・役務範囲として画定することが適当である。もっとも、後記第4の2(1)アのとおり、本件においてシステム間ファイル転送ツールとの組合せ供給の問題が現実的に生じ得るのは法人向けN A S 製品に限られる<sup>4</sup> ことを踏まえると、本件行為により競争に生じる影響について、より慎重に審査を行う観点から、「法人向けN A S 製品製造販売業」のみを検討することとする。

## (2) システム間ファイル転送ツール

### ア システム間ファイル転送ツールとユーザー間ファイル転送ツールの代替性

#### (7) 需要の代替性

システム間ファイル転送ツールは、データベースから特定のレコードを抜き出して集約したファイルを作成し、当該ファイルをシステム間で自動的に同期するなどにより、システム間の連携を実現するソフトウェアである。例えば、大規模な事業者が社内部署間や取引先とのデータの連携を自動化し、業務の効率化を図るために利用されている。システム間ファイル転送ツールは社内システムから社外システムなど、ファイルの送信操作を行う主体及びファイルを受け取って利用する主体がシステムである（すなわち、ユーザーによる逐次の操作が介在しない。）という点に特徴がある。

他方、ユーザー間ファイル転送ツールはユーザーが自身の作業環境から取引先等の第三者にファイルを送信する際に用いられるツールである。ユーザー間ファイル転送ツールは、電子メールの添付による容量制限や誤送信のリスク、記録媒体の受渡しによる紛失のリスクを避け、安全にファイルを転送する用途で利用されている。例えば、電子メールにファイルを添付する代わりにU R L リンクを添付し、U R L リンクに保存したファイルをダウンロードさせるなど、主に電子メールの添付ファイル、又はU S B メモリやC D - R O M などの外部メディアの郵送や手渡しの代替として

---

<sup>4</sup> 当事会社グループは、マクスグループが販売する法人向けN A S 製品である「TeraStation ( T S 6 0 0 0 シリーズ) 」とセゾン情報グループが販売するシステム間ファイル転送ツールである「HULFT lot」を組み合わせた商品を共同開発する旨を令和3年9月15日付けプレスリリースにおいて公表している。

<sup>5</sup> システム間ファイル転送ツールは、比較的規模の大きい企業が所有する複数の基幹システム同士を連携させる機能を提供するものであるため（後記第4の2(1)ア参照）、個人向け・一般家庭向けN A S 製品とシステム間ファイル転送ツールを組み合わせることに需要はないと考えられる。

利用されている。ユーザー間ファイル転送ツールは、ファイルの送信操作を行う主体及びファイルを受け取って利用する主体がユーザーであるという点で、システムを主体とするシステム間ファイル転送ツールと異なっている。

よって、システム間ファイル転送ツールとユーザー間ファイル転送ツールはその用途が異なり、代替的に使用することができないと考えられることから、システム間ファイル転送ツールの提供事業とユーザー間ファイル転送ツールの提供事業の需要の代替性はないと考えられる。

#### (イ) 供給の代替性

システム間ファイル転送ツールは、上記(3)のとおり社内におけるシステム間又は企業間のシステム間で発生するデータの連携を自動化する機能を備えており、異なるシステム間を連携し、大容量のデータを安全かつ高速に処理するシステムの構築が求められる。他方、ユーザー間ファイル転送ツールはユーザーの操作により安全にファイルを送信する機能を備えており、ユーザーごとの権限を細かに管理し、誤送信を防ぐためのシステムの構築が求められる。システム間ファイル転送ツールの提供事業とユーザー間ファイル転送ツールの提供事業に必要な設備や技術・ノウハウは異なると考えられる。現に、システム間ファイル転送ツールの提供事業とユーザー間ファイル転送ツールの提供事業の供給者の顔ぶれも異なっている。

よって、システム間ファイル転送ツールの提供事業とユーザー間ファイル転送ツールの提供事業の供給の代替性は認められないと考えられる。

### イ 実装方法（オンプレミス・SaaS）間の代替性

ソフトウェアの提供方法には、オンプレミス<sup>6</sup>によるものとSaaS（クラウド）<sup>7</sup>によるものがあるが、システム間ファイル転送ツールはファイルサーバー<sup>8</sup>内に保存されている特定のファイルを送信する方法によりデータ連携を行うため、オンプレミス型のみの提供方法となっている。

したがって、システム間ファイル転送ツールについては実装方法ごとに市場を細分化する必要はない。

---

<sup>6</sup> 需要者のデータが保存されているファイルサーバー等にインストールして運用する方法。

<sup>7</sup> 需要者のデータが保存されているファイルサーバー等を供給者のファイルサーバー等に接続して運用する方法。

<sup>8</sup> ここでいうファイルサーバーは、自社で管理運用しているサーバーの場合もあれば、クラウド事業者から割当てを受けているファイルサーバーの場合もある。

## ウ 小括

以上のことから、「システム間ファイル転送ツールの提供事業」を商品範囲として画定した。

### 3 地理的範囲

法人向けN A S製品の製造販売事業は、地理的制約を受けることなく全国の需要者に対して販売を行うことが可能である。また、システム間ファイル転送ツールの提供事業についても、地理的制約を受けることなく全国の需要者から委託を受けて事業を営むことが可能である。さらに、いずれも販売コストが異なるなど、事業地域によって商品役務の価格に差がある等の事情も存在しない。したがって、地理的範囲は、前記2で画定した各商品役務について、「日本全国」として画定した<sup>9</sup>。

## 第4 本件行為が競争に与える影響

本件の企業結合類型については、マクスグループが営む法人向けN A S製品製造販売事業とセゾン情報グループが営むシステム間ファイル転送ツールは異なる商品・役務範囲であるから、水平型企业結合には該当しない。また、法人向けN A S製品とシステム間ファイル転送ツールは取引段階を異にする商品・役務ではないことから、垂直型企业結合にも該当しない。したがって、本件は法人向けN A S製品製造販売事業及びシステム間ファイル転送ツールの提供事業に係る混合型企業結合（商品拡大）に該当する。

### 1 当事会社の地位及び競争事業者の状況

法人向けN A S製品製造販売事業の正確なシェアは不明である。また、システム間ファイル転送ツールの提供事業に係る市場シェアは、下表のとおり、セゾン情報グループの市場シェアは約60%である。したがって、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして、後記2で検討する。

なお、参考までにN A S製品製造販売事業の日本全国における市場シェアは下表のとおりである。

---

<sup>9</sup> システム間ファイル転送ツール提供事業はソフトウェアの販売であることから、世界中のどこからでも取引がなされる可能性はあるが、アフターサポート等継続的な管理体制が必要であることから、本件の地理的範囲については、世界全体ではなく日本全国と画定した。



【(参考) 令和２年度におけるNAS製品製造販売事業の市場シェア】

| 順位 | 会社名     | 市場シェア |
|----|---------|-------|
| 1  | マクスグループ | 約60%  |
| 2  | A社      | 約40%  |
| 3  | B社      | 0-5%  |
|    | その他     | 0-5%  |
| 合計 |         | 100%  |

【令和２年度におけるシステム間ファイル転送ツールの提供事業の市場シェア】

| 順位 | 会社名       | 市場シェア |
|----|-----------|-------|
| 1  | セゾン情報グループ | 約60%  |
| 2  | C社        | 約20%  |
| 3  | D社        | 0-5%  |
|    | その他       | 約20%  |
| 合計 |           | 100%  |

## 2 競争の実質的制限に係る検討

前記脚注4のとおり、当事会社グループは、マクスグループが販売する法人向けNAS製品である「TeraStation（TS6000シリーズ）」とセゾン情報グループが販売するシステム間ファイル転送ツールである「HULFT IoT」を組み合わせた商品を共同開発する旨を公表済みである。当事会社グループは、マクスグループが法人向けNAS製品製造販売事業において一定程度のシェアを有すると考えられること、セゾン情報グループがシステム間ファイル転送ツールの提供事業について日本全国で約60%の市場シェアを有することからすれば、本件行為後、結合関係を有する事業者の集団として上記の組合せ供給等を行うことで、当事会社グループが日本全国における法人向けNAS製品製造販売事業又はシステム間ファイル転送ツールの提供事業に係る競争において優位となり、当該市場に閉鎖性・排他性の問題を生じさせる可能性も考えられる。

そこで、日本全国における法人向けNAS製品製造販売事業と、システム間ファイル転送ツールの提供事業の混合型企業結合（商品拡大）に係る判断要素を検討する。

### (1) 市場の閉鎖性・排他性を生じさせる能力の有無

#### ア 補完性の程度

法人向けNAS製品の需要者は、①従業員数100名未満の中・小規模の事業者、②基幹システム用サーバーのバックアップや部署ごとの共有ストレ

ージとして使用する従業員数１００名以上の大規模な事業者である。他方、システム間ファイル転送ツールの需要者は、複数の部署やデバイス間におけるデータの連携が必要となる、従業員数１００名以上の大規模な事業者となっている<sup>10</sup>。したがって、少なくとも中小規模の事業者にとっては法人向けNAS製品とシステム間ファイル転送ツールとの補完性の程度は低いと考えられる。

また、大規模な事業者については、法人向けNAS製品とシステム間ファイル転送ツールとの補完性は一定程度あると考えられるものの、補完性が生じるケースはNAS製品をバックアップ用途で利用する場合に限られ、後記ウのとおり、当該用途として利用される商品としてはNAS製品のほかファイルサーバーやクラウドストレージ等の代替的な商品が存在することも考慮すると、法人向けNAS製品とシステム間ファイル転送ツールとの間に補完性が生じる場面は限定的なものにとどまる。

## イ 競争状況

上記参考のとおり、日本全国におけるNAS製品製造販売事業においては、市場シェア約４０％を有する有力な競争事業者としてＡ社が存在する。

また、上記表のとおり、日本全国におけるシステム間ファイル転送ツールの提供事業においては、市場シェア約２０％を有する有力な競争事業者としてＣ社が存在する。

## ウ 隣接市場からの競争圧力

大規模な事業者が法人向けNAS製品を基幹システム用サーバーのバックアップや部署ごとの共有ストレージの用途等で利用するケースとしては、法人向けNAS製品以外にもファイルサーバーの増設やクラウドストレージの利用も考えられることから、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

## エ 直接ネットワーク効果の影響

システム間ファイル転送ツールは、転送する側の需要者と受信する側の需要者の双方においてインストールすることで、異なるシステム間のファイル

---

<sup>10</sup> 令和元年度におけるシステム間ファイル転送ツール市場における需要者の従業員規模別の売上金額のシェアは、従業員数１００人未満が０％、１００～３００人未満が８．４％、３００人～１、０００人未満が１８．１％、１、０００人～５、０００人未満が３２．７％、５、０００人～１０、０００人未満が２６．３％、１０、０００人以上は１４．５％となっている。

の転送・管理を行うことができる<sup>11)</sup>。このため、利用する需要者（事業者）が多ければ多いほど、需要者としてはファイルの転送できる先が増加し、システム間ファイル転送ツールが一層魅力的になるという関係にあり、いわゆる直接ネットワーク効果が働く市場であると考えられる。直接ネットワーク効果が存在する場合には、組み合わせ供給による市場の閉鎖性・排他性の効果が大きくなり得る。

もっとも、システム間ファイル転送ツールは社内におけるシステム間連携の際に利用されることが主であるため、かかる直接ネットワーク効果が働くのは、社外との連携を行う場合等、システム間ファイル転送ツールの利用場面の一部に限られる。また、需要者の中には、システム間ファイル転送ツールを全社レベルではなく生産管理システムや在庫管理システムといった一部のシステムに限って導入している者も存在するほか、需要者は用途や連携先に合わせて複数のシステム間ファイル転送ツールを併用すること（マルチホーミング）も可能である。さらに、一般的に、新たにシステム間ファイル転送ツールを導入する際の費用も比較的低廉であり、スイッチングや追加的な導入のハードルも低い。

したがって、システム間ファイル転送ツールに関して直接ネットワーク効果が認められるとしても、その影響は限定的なものにとどまると考えられる。

## オ 小括

以上のとおり、法人向けN A S製品とシステム間ファイル転送ツールとの補完性は限定的な場面でのみ認められるにすぎず、また、競争事業者からの競争圧力が認められ、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる上、システム間ファイル転送ツールに認められる直接ネットワーク効果も限定的なものにとどまることからすれば、当事会社グループが、本件行為後、法人向けN A S製品とシステム間ファイル転送ツールを組み合わせで供給することにより市場の閉鎖性・排他性の問題を生じさせる能力は有していないと認められる。

### (2) 当事会社グループ間において競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

マキスグループが自社の法人向けN A S製品とセゾン情報グループ以外のシステム間ファイル転送ツールとを組み合わせで供給している場合、セゾン情報グループがマキスグループを通じて競争事業者の供給するシステム間ファイル転送ツールに関する価格や技術情報等の競争上の秘密情報を入手できる

---

<sup>11)</sup> システム間ファイル転送ツールを使用して異なるシステム間のファイルの転送・管理を行うためには、転送する側の需要者と受信する側の需要者は同一の事業者が提供するシステム間ファイル転送ツールを使用する必要がある。

可能性がある。また、同様の可能性は、セゾン情報グループが自社のシステム間ファイル転送ツールとマキスグループ以外の法人向けN A S製品とを組み合わせ提供している場合にも生じ得る。そのため、本件行為後、当事会社グループが当該情報を自己に有利に用いることにより、競争事業者が競争上不利な立場におかれ、日本全国における法人向けN A S製品市場又はシステム間ファイル転送ツール市場における市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないかが問題となり得る。しかしながら、日本市場において法人向けN A S製品とシステム間ファイル転送ツールを組み合わせ提供するのは当事会社グループが初めてであるため、当事会社グループが本件行為後に競争事業者の競争上の秘密情報を取得できる状況になるとはいえない。

また、法人向けN A S製品の製造販売事業者は自社の商品を需要者に販売した後、当該N A S製品に保存されたデータの内容を知ることはできず、また、システム間ファイル転送ツールの製造販売事業者も自社の商品を需要者のシステムに組み込んだ後、当該システム間ファイル転送ツールによってやり取りされるデータの内容を知ることとはできないため、当事会社グループが本件行為後に競争事業者の競争上の秘密情報を入手できる状況になるとはいえない。

以上より、当事会社グループ間において競争事業者の秘密情報が共有されることによって市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとはいえない。

### (3) 小括

したがって、本件行為によって、当事会社グループの単独行動又は競争事業者との協調的行動により、法人向けN A S製品製造販売事業又はシステム間ファイル転送ツールの提供事業の市場に閉鎖性・排他性の問題を生じさせ、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

## 第5 結論

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