

令和5年度における主要な企業結合事例について

令和6年7月5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」（平成16年5月31日公正取引委員会。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。

令和5年度についても主要な企業結合事例の審査結果を公表することとした。

企業結合を計画する会社におかれでは、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を併せて活用していただきたい。

令和5年度における主要な企業結合事例

番号	事例の名称 (主な検討分野)	企業結合形態等				審査手法				頁
		水平	垂直	混合	問題 解消 措置	情報・ 意見の 募集	内部 文書 の活用	経済 分析 の活用	海外 当局 との 情報 交換	
1	三井化学(株)及び旭化成(株)による不織布事業の統合 (衛材用途不織布)	○	○	-	-	-	-	-	-	1
2	富士製薬工業(株)による持田製薬(株)の男性不妊症治療薬製造販売事業の譲受け (医療用医薬品)	○	-	-	-	-	-	-	-	15
3	ニデック(株)による(株)TAKISAWAの株式取得 (工作機械)	○	○	○	-	-	-	-	-	22
4	(株)リコー及び東芝テック(株)による複合機製造事業等の統合 (複合機)	○	○	-	-	-	-	-	-	29
5	三菱電機(株)及び三菱重工業(株)による発電機事業の統合 (発電機)	○	○	-	-	-	-	-	-	33
6	豊田合成(株)による芦森工業(株)の株式取得 (エアバッグ)	○	-	○	-	-	-	-	-	43
7	(株)ゼンリン及び(株)アイシンによる(株)トヨタマップマスターの株式取得 (地図データベース)	○	○	-	-	-	-	-	-	59
8	(株)TBSホールディングスによる(株)U-NEXTの株式取得 (映像コンテンツ)	○	○	-	-	-	-	-	-	73
9	(株)大韓航空によるアシアナ航空(株)の株式取得 (国際航空旅客運送及び国際航空貨物運送) (令和6年6月19日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	○	81
10	(株)MPDによるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)のフランチャイズチェーンの本部事業の吸収分割 (書店)	○	-	-	-	-	-	-	-	128

(注1) 事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった商品・役務に係る事業の日本標準産業分類上の順序による。

(注2) 各事例では、当回事社に関する秘密情報や競争事業者名等を伏せている。競争事業者については、任意のアルファベットを用いている。

(注3) 各事例に記載している市場シェア、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、公正取引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、例えば37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、原則として5%単位で表記している。このため合計値は必ずしも100になるとは限らない。

(注4) 各事例において、水平型企業結合とは、同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合をいい、垂直型企業結合とは、例えば、メーカーとその商品の販売業者との間の合併など取引段階を異にする会社間の企業結合をいい、混合型企業結合とは、例えば、異業種に属する会社間の合併、一定の取引分野の地理的範囲を異にする会社間の株式保有など水平型企業結合又は垂直型企業結合のいずれにも該当しない企業結合をいう。

(注5) 公正取引委員会は、令和4年6月、「デジタル化等社会経済の変化に対応した競争政策の積極的な推進に向けて—アドボカシーとエンフォースメントの連携・強化—」において、第三者からの情報・意見の募集、内部文書の活用、経済分析の活用といった取組により迅速かつ的確なエンフォースメントを推進していくことを明らかにしている。

令和5年度に審査を終了した企業結合案件のうち各審査手法を用いたものの件数は、以下のとおり。

- ・第三者からの情報・意見の募集： 1件
- ・内部文書の活用： 10件
- ・経済分析の活用： 7件
- ・海外当局との意見交換： 5件

事例 1 三井化学(株)及び旭化成(株)による不織布事業の統合

第 1 当事会社

三井化学株式会社（法人番号4010401052081）（以下「三井化学」という。）及び旭化成株式会社（法人番号5120001059606）（以下「旭化成」という。）は、いずれも主に化成品製造販売業のほか、不織布製造販売業を営む会社である。

以下、三井化学を最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団を「三井化学グループ」と、旭化成を最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団を「旭化成グループ」と、三井化学と旭化成を併せて「当事会社」といい、三井化学グループと旭化成グループを併せて「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、三井化学と旭化成が当事会社グループの不織布事業について、共同新設分割等¹により、統合すること（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15条の2である。

上記共同新設分割により設立される新会社（以下「統合会社」という。）における議決権保有比率は、三井化学グループが60.62%、旭化成グループが39.38%となる予定である。

なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引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衛材用途のスパンボンド不織布製造販売業における水平型企業結合及び衛材用途の不織布原材料の製造販売業を川上市場、衛材用途のスパンボンド不織布製造販売業を川下市場とする垂直型企業結合の検討結果について詳述したものである。

第 3 商品の概要等

1 不織布の概要

不織布とは、JIS規格において、「纖維シート、ウェブまたはパットで纖維が一方向またはランダムに配向しており、交絡、融着、接着によって纖維間が結合されたもの。ただし、紙、織物、編み物、タフト及び縮絨フェルトを除く。」と定義されている。

不織布の主な用途は表1のとおりであり、衛材、医療材料、生活資材、工業資材、土木資材及び農業資材となっている。また、不織布の商流は、図1のとおりである。

¹ 旭化成グループの守山工場については、数年後を目途に、吸收分割により統合会社に承継される予定である。

なお、衛材用途の不織布（以下「衛材用途不織布」という。）と衛材用途以外の用途の不織布（以下「非衛材用途不織布」という。）は、価格、纖維強度等が異なるため、基本的には異なる種類の不織布として扱われている。

【表1】不織布の用途等

用途	主な商品	
衛材	<ul style="list-style-type: none"> ・紙おむつ（軽失禁向けを含む。） ・生理用品 ・マスク ・ウェットティッシュ 	
非衛材	医療材料	<ul style="list-style-type: none"> ・医療用ガウン ・ドレープ²
	生活資材	<ul style="list-style-type: none"> ・包材 ・雑貨 ・寝装具
	工業資材	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車部品（ワイパー、天井材、シート材等） ・油吸着材（油水フィルターシステム等） ・工業用フィルター
	土木資材	<ul style="list-style-type: none"> ・排水フィルター ・地盤改良用シート
	農業資材	<ul style="list-style-type: none"> ・被覆シート

【図1】不織布の流通



以下では、衛材用途不織布と非衛材用途不織布のうち、本件行為により、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた衛材用途不織布について詳述・検討する。

² 手術の際に、不潔域から術野・切開部を清潔に保つ目的で患者の体を覆うカバーのこと。

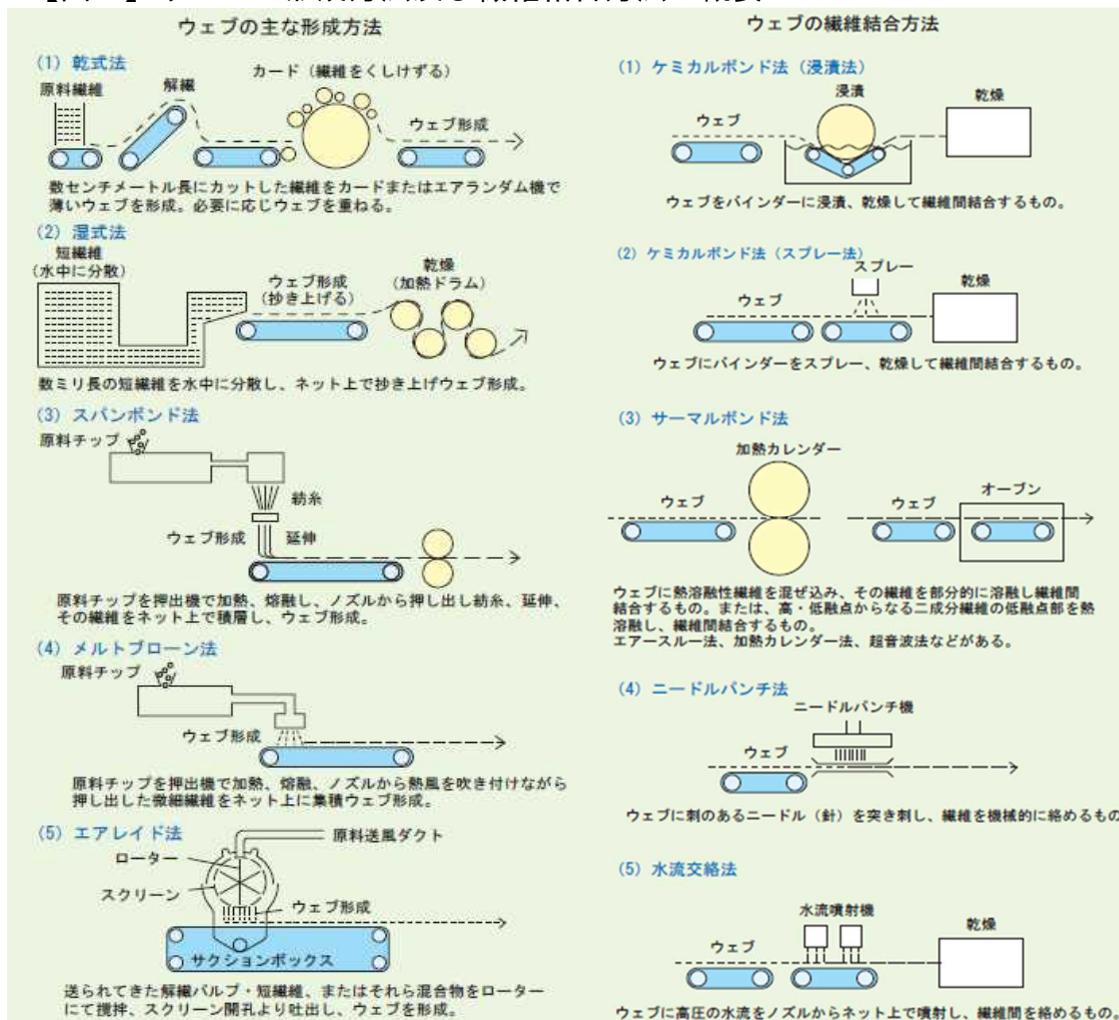
2 衛材用途不織布の概要等

(1) 不織布の製造方法

不織布の製造工程は、基本的には、①ウェブ³の形成（纖維を並べてウェブを形成すること。）と、②形成されたウェブの纖維結合（綿のような状態にあるウェブを溶かし、接着剤を使用し、又は水を当てることにより結合すること。）の2段階⁴で構成されている。

ウェブの形成及び纖維結合方法の概要は、図2のとおりである。

【図2】ウェブの形成方法及び纖維結合方法の概要



(出所: 日本不織布協会ウェブサイト (<https://www.anna.gr.jp/manufacturing.php>))

(2) 衛材用途不織布の種類

衛材用途不織布は、製造方法によって特性が異なり、その種類には、スパン

³ 塊状の纖維をほぐし、複数のロールを通す等（図2参照）により造られた、纖維だけで構成された薄い膜状のシートのこと。

⁴ メルトブローン不織布の製造工程では、ウェブの形成と纖維結合を同時にを行う（メルトブローン法）。

ボンド不織布、SMS⁵不織布、エアースルー不織布、スパンレース不織布及びメルトブローン不織布がある。それぞれの概要は、以下のとおりである。

ア スパンボンド不織布

スパンボンド不織布とは、スパンボンド法によりウェブを形成し、加熱力レンダー法⁶やエアースルー法⁷によりウェブを結合して製造される不織布である。

スパンボンド不織布は、低目付（単位面積当たりの重量が軽い）、高強度といった性質を有し、安価である。

イ SMS不織布

SMS不織布とは、メルトブローン不織布をスパンボンド不織布で挟んだ三層構造の不織布である。

SMS不織布は、スパンボンド不織布と同様に低目付、高強度、安価である上、スパンボンド不織布の間に挟まることで緻密になり、スパンボンド不織布に比べて耐水性が向上している。

ウ エアースルー不織布

エアースルー不織布とは、乾式法によりウェブを形成し、エアースルー法によりウェブを結合して製造される不織布である。

エアースルー不織布は、厚みが出やすいことから、肌に当たると風合いがよく、水分を保持せず弾くが、界面活性剤を加えた場合には水分を吸収しやすいという性質を有する。

エ スパンレース不織布

スパンレース不織布とは、乾式法によりウェブを形成し、水流交絡法によりウェブを結合して製造される不織布である。

スパンレース不織布は、布のようなソフトな手触りと滑らかさを持ち、保水性に優れているという性質を有する。

オ メルトブローン不織布

メルトブローン不織布とは、メルトブローン法により製造される不織布である。

メルトブローン不織布は、緻密であることから、耐水性が高いという性質

⁵ スパンボンド—メルトブローン—スパンボンドの略。

⁶ 前記(1)の図2の「ウェブの纖維結合方法」の「(3) サーマルボンド法」に属する「加熱力レンダー法」を指す。

⁷ 前記(1)の図2の「ウェブの纖維結合方法」の「(3) サーマルボンド法」に属する「エアースルー法」を指す。

を有する。

(3) 衛材用途不織布の用途等

衛材用途不織布が用いられる主な商品は、前記1のとおり、紙おむつ、生理用品、マスク、ウェットティッシュであるところ、商品ごとに使用される衛材用途不織布の詳細は以下のとおりである。

なお、衛材用途不織布の総生産量の大部分は紙おむつ向けとなっており、生理用品、マスク及びウェットティッシュ向けの生産量は僅かとなっている。

ア 紙おむつ

紙おむつは、大別して、「バックシート」（外側の部分）、「トップシート」（内側の直接肌に触れる部分）、「ギャザー」（紙おむつを広げた際にトップシートの両端にある部分で、尿が外に漏れるのを防ぐ部分）及び「胴回り・伸縮部材」から構成される。

各構成品については、各種衛材用途不織布の性質により、「バックシート」と「胴回り・伸縮部材」には主にスパンボンド不織布が、「トップシート」には、肌触りの良さや吸水性が求められるため主にエアースルー不織布が、「ギャザー」には、耐水性が求められるため主にSMS不織布が、それぞれ使用されている。

イ 生理用品

生理用品は、「トップシート」及び「ギャザー」から構成されるナプキンパッドタイプと、「トップシート」、「ギャザー」及び「胴回り・伸縮部材」から構成されるショーツタイプ⁸に分かれる。

各構成品に用いられる衛材用途不織布の種類は、紙おむつと同じである。

ウ マスク

マスクは、耳材及び口元材のうち外気及び肌に触れる部分に主としてスパンボンド不織布が用いられ、フィルター部分に主としてメルトブローン不織布が用いられる。

エ ウェットティッシュ

ウェットティッシュは、保水性が求められるため、主としてスパンレース不織布が用いられる。

(4) 衛材用途不織布の種類、製造方法及び用途の関係

前記(1)から(3)までの衛材用途不織布の種類、製造方法及び用途の関係をま

⁸ 日本国内でほとんど販売されていない。

とめると、表2のとおりとなる。

【表2】不織布の種類と製造方法の関係

種類	製造方法		主な用途
	ウェブの形成	ウェブの纖維結合	
スパンボンド不織布	スパンボンド法	加熱カレンダー法	バックシート (トップシート)
エアースルーフ ⁹		エアースルーフ	ギャザー
エアースルーフ不織布	乾式法	エアースルーフ	トップシート (バックシート)
スパンレース不織布		水流交絡法	ウェットティッシュ
メルトブローン不織布	メルトブローン法 (形成と纖維結合を同時に行う。)		マスク

(5) 衛材用途不織布の原材料

不織布の原材料としては、主にポリプロピレン¹⁰（以下「PP」という。）、ポリエチレンテレフタレート¹¹（以下「PET」という。）及びポリエチレン¹²（以下「PE」という。）があるところ、衛材用途不織布については、主にPPが用いられている。

第4 一定の取引分野

1 衛材用途不織布（水平型企業結合、垂直型企業結合（川下市場））

当事会社グループがいずれも製造販売している衛材用途不織布は、スパンボンド不織布のみであり、前記第3の2(3)アのとおり、主に紙おむつの「バックシート」や「胴周り・伸縮部材」に用いられている。また、紙おむつに用いられている他の種類の不織布としては、SMS不織布やエアースルーフ不織布が存在する。

そこで、スパンボンド不織布とその他の衛材用途不織布の代替性を検討した。

(1) 商品範囲

ア スパンボンド不織布とSMS不織布

(ア) 需要の代替性

前記1のとおり、スパンボンド不織布は、主に紙おむつの「バックシート」

⁹ メルトブローン法により、ウェブの形成及び纖維結合を行う方法もある。

¹⁰ プロピレンを主原料とする熱可塑性樹脂。

¹¹ テレフタル酸とエチレングリコールを原料として、高温・高真空中で反応させて製造される合成樹脂の一類。

¹² エチレンを重合（分子量の比較的小さい化合物を結合させて大きな分子量の化合物とすること。）して製造される熱可塑性樹脂。

ト」や「胴周り・伸縮部材」に用いられている。これに対し、SMS不織布は、基本的にはスパンボンド不織布と似た性質を有するものの、スパンボンド不織布より構造が緻密であることからスパンボンド不織布より耐水性が高いため、主に「ギャザー」部分に用いられている。このように、スパンボンド不織布とSMS不織布は使い分けられている。

したがって、スパンボンド不織布とSMS不織布間の需要の代替性は限定的である。

(4) 供給の代替性

SMS不織布は、スパンボンド不織布用、メルトブローン不織布用、スパンボンド不織布用の順にウェブ射出ノズルを並べて、ウェブを形成し、形成されたウェブをエアースルー法で纖維結合させることにより製造されている。このため、SMS不織布を製造している事業者は、メルトブローン不織布用射出ノズルからの射出を止めれば、スパンボンド不織布を製造することができる。

他方、スパンボンド不織布を製造している事業者がSMS不織布の製造を新たに開始するためには、製造設備を新しく導入する必要があり、設備導入に多額の費用及び一定の期間（完工、試運転及び新製品の材料承認に要する期間）が必要となる。

したがって、スパンボンド不織布とSMS不織布間の供給の代替性は限定的である。

(5) 小括

以上から、スパンボンド不織布とSMS不織布は異なる商品範囲を構成する。

イ スパンボンド不織布とエアースルー不織布

(7) 需要の代替性

前記1のとおり、スパンボンド不織布は、紙おむつの「バックシート」や「胴周り・伸縮部材」に用いられているところ、エアースルー不織布は、スパンボンド不織布と比べて纖維が短く、嵩高で手触りがよいため、主に紙おむつの「トップシート」に用いられており、スパンボンド不織布とエアースルー不織布は使い分けられている。

他方、スパンボンド不織布は、親水処理を行うことにより、通常はエアースルー不織布等が使用される紙おむつの「トップシート」にも使用することができ、また、エアースルー不織布は、スパンボンド不織布よりも高価格であることから、実際に用いられるることは少ないものの、紙おむつの「バックシート」に用いることもできる。

したがって、スパンボンド不織布とエアースルー不織布間には、需要の代替性が一定程度認められる。

(イ) 供給の代替性

スパンボンド不織布とエアースルー不織布では、製造工程及び製造設備が異なり、それらの不織布の製造を新たに開始するためには、製造設備を新しく導入する必要があり、多額の設備投資及び一定の期間（完工、試運転及び新製品の材料承認に要する期間）が必要となる。

したがって、スパンボンド不織布とエアースルー不織布間には、供給の代替性が認められない。

(ウ) 小括

以上から、スパンボンド不織布とエアースルー不織布については、需要の代替性が一定程度認められるものの、エアースルー不織布の方が高価格であり、用いられる紙おむつの部分も使い分けがなされている。加えて、供給の代替性も認められることから、本件では、スパンボンド不織布とエアースルー不織布は異なる商品範囲を構成すると整理し、エアースルー不織布については、後記第6の1(4)において隣接市場からの競争圧力として評価することとした。

ウ 小括

以上から、本件では、「スパンボンド不織布」を商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

日本の衛材用途不織布製造販売業者は、いずれの種類の衛材用途不織布も日本全国で販売を行っており、地域によって販売価格や輸送の難易度に違いが生じるといった事情は存在しないため、需要者は日本全国から購入することができる。

したがって、本件では、スパンボンド不織布について、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

2 衛材用途不織布原材料（垂直型企業結合（川上市場））

当事会社グループがいずれも製造販売している衛材用途不織布は、スパンボンド不織布のみである。前記第3の2(5)のとおり、スパンボンド不織布の原材料としては、主にPPが用いられているものの、PET及びPEも用いられている。

そこで、PP、PET及びPE間の代替性を検討した

(1) 商品範囲

PP、PET及びPEは、それぞれ性質が異なり、かつ、衛材用途不織布の顧客の要求性能により原材料の使い分けがなされることがあるため、各原材料間の需要の代替性は限定的である。

また、PP、PET及びPEは、製造方法が異なるため、各原材料間の供給の代替性は限定的である。

したがって、本件では、「PP」、「PET」及び「PE」を商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

衛生用途不織布の原材料であるPP、PET及びPEの製造販売業者は、いずれの原材料についても日本全国で販売を行っており、地域によって販売価格や輸送の難易度に違いが生じるといった事情は存在しない。

したがって、本件では、「PP」、「PET」及び「PE」の各市場について、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第5 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

1 水平型企業結合（スパンボンド不織布）

当事会社グループは、いずれもスパンボンド不織布製造販売業を営んでいるところ、スパンボンド不織布販売市場における当事会社グループの市場シェアは表3のとおりである。本件行為後のHHIは最大で約3,300、HHIの増分は約800であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないため、後記第6の1において水平型企業結合に係る判断要素の検討を行う。

【表3】スパンボンド不織布販売市場シェア（令和3年度）

順位	会社名	市場シェア
1	三井化学グループ	約35%
2	A社	約25%
3	B社	約20%
4	旭化成グループ	約10%
5	C社	約5%
—	その他	0—5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%・第1位		
本件行為後のHHI（最大）：約3,300		
HHIの増分：約800		

2 垂直型企業結合

川上市場及び川下市場における当事会社グループの関係は、表4のとおりである。

また、川上市場における当事会社グループの市場シェアは後記(1)から(3)までのとおりであること、川下市場における当事会社グループの市場シェアは前記1の表3のとおりであることから、垂直型企業結合におけるセーフハーバー基準に該当しないため、後記第6の2において垂直型企業結合に係る判断要素の検討を行う。

【表4】川上市場及び川下市場における当事会社グループの関係

川上市場		川下市場	
商品範囲	地理的範囲	商品範囲	地理的範囲
PP 製造販売業 三	日本全国	スパンボンド不織布製造販売業 当	日本全国
PE T 製造販売業 三			
PE 製造販売業 当			

(当)…当事会社グループ、(三)…三井化学グループ、(旭)…旭化成グループ)

(1) PP 製造販売

PP 製造販売市場における三井化学グループの市場シェアは表5のとおりであり、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表5】PP 生産能力シェア（令和3年）

順位	会社名	シェア
1	三井化学グループ	約45%
2	D社	約30%
3	E社	約15%
4	F社	約10%
合計		100%

(2) PET 製造販売

PET 製造販売市場における三井化学グループの市場シェアは、10%以下(0-5%)（令和3年）であるため垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

(3) PE 製造販売

PE 製造販売市場における三井化学グループ及び旭化成グループの市場シェアは表6のとおりであり、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表6】P E生産能力シェア（令和3年）

順位	会社名	シェア
1	G社	約30%
2	三井化学グループ	約25%
3	H社	約10%
4	I社	約10%
5	J社	約10%
6	旭化成グループ	約5%
合計		100%

第6 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合（スパンボンド不織布）

(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況等

ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況

当事会社グループの合算市場シェアは約45%（第1位）となるが、市場における有力な競争者としては、A社（市場シェア約25%、第2位）及びB社（市場シェア約20%、第3位）が存在する。また、競争者には供給余力があると認められる。

したがって、競争者からの牽制力が認められる。

イ 当事会社グループ間の従来の競争状況

三井化学グループは、主として紙おむつ等の「バックシート」及び「ギザーザー」向けの製造に、旭化成グループは、主として紙おむつ等の「トップシート」及び「バックシート」向けの製造に、それぞれ注力している。

したがって、当事会社グループ間では、スパンボンド不織布のうち紙おむつ等の「バックシート」向けの製造においてのみ競合している状況にあり、両社の競合の程度は低い。

(2) 輸入

輸入されたスパンボンド不織布と国内で製造されたスパンボンド不織布では、品質差がほとんどなく、輸入品の価格は国内品の価格よりも低い傾向にあることから、近年、中華人民共和国及びタイ王国のメーカーからの輸入が増えている。

また、輸入品と国内品では輸送コストに有意な差はなく、令和4年1月に地域的な包括的経済連携（R C E P）協定が施行されたことにより韓国、中国、タイ及びマレーシアから日本国内への輸入通関税が撤廃された。よって、スパンボンド不織布の輸入において支障となる要素はほとんどないと考えられる。

以上のことから、輸入圧力が認められる。

(3) 参入

衛材用途不織布の製造販売に許認可は不要であり、また、衛材用途不織布の製造において必要不可欠な特許等はない。このため、製造設備を備えた工場を建設することで、衛材用途不織布の製造販売事業に参入することが可能である。

しかし、衛材用途不織布を製造する設備を導入するには多額の設備投資が必要であり、また、日本国内における衛材用途不織布の販売市場は縮小傾向にあることから、参入するインセンティブが働きにくいと考えられる。

したがって、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

衛材用途不織布は、価格や性質の違いに応じて使い分けされている状況にあるところ、スパンボンド不織布の主な用途である紙おむつのバックシートについては、エアースルー不織布も一部用いられている。

したがって、隣接市場からの競争圧力は一定程度認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

スパンボンド不織布の主要な需要者は大手の事業者が多いところ、当該事業者は、取引規模が大きく、強い購買力を有している。

また、需要者が衛材用途不織布を用いて製造する紙おむつや生理用品は、消耗品であることから最終需要者（消費者）には価格が重視され、価格競争に晒されていることから、需要者は、製造コストを削減するために、衛材用途不織布製造販売業者に対して値下げ要請を行う動機を有していると考えられる。

さらに、需要者は、スパンボンド不織布について、3か月から1年あれば取引先を切り替えることが可能であるとされている。実際に、スパンボンド不織布の価格交渉において、需要者が、値上げを提示したスパンボンド不織布製造販売業者からの購入量を減らし、競争者からの購入に切り替えた事実等が認められる。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(6) 小括

以上から、競争者の牽制力、輸入圧力及び需要者からの競争圧力が認められるほか、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められることから、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

2 垂直型企業結合①（川上市場：PP製造販売業、川下市場：スパンボンド不織布製造販売業）

（1）投入物閉鎖

三井化学グループは、三井化学グループ以外のスパンボンド不織布製造販売業者に対してPPの供給を行っていない。

したがって、当回事社グループには投入物閉鎖を行う能力がなく、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれはないと考えられる。

（2）顧客閉鎖

PPは、スパンボンド不織布以外の様々な製品の原材料としても使用されており、PPの販売量全体のうち、スパンボンド不織布の原材料として使用されるPPの割合は僅少である。

また、スパンボンド不織布製造販売分野においては、有力な競争者であるA社及びB社等が存在することから、当回事社グループが、三井化学グループの競争者であるPP製造販売業者に対してPPの購入を拒否したとしても、当該競争者は、他のスパンボンド不織布製造販売業者にPPを販売することが可能であると考えられる。

したがって、当回事社グループには顧客閉鎖を行う能力がなく、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれないと考えられる。

3 垂直型企業結合②（川上市場：PET製造販売業、川下市場：スパンボンド不織布製造販売業）

（1）投入物閉鎖

PET製造販売市場における三井化学グループの市場シェアは、垂直型企業結合におけるセーフハーバー基準に該当することから、三井化学グループには投入物閉鎖を行う能力がなく、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれないと考えられる。

（2）顧客閉鎖

PETは、スパンボンド不織布以外の様々な製品の原材料としても使用されており、PETの販売量全体のうち、スパンボンド不織布の原材料として使用されるPETの割合は僅少である。

また、スパンボンド不織布製造販売分野においては、有力な競争者であるA社及びB社等が存在することから、当回事社グループが、三井化学グループの競争者であるPET製造販売業者に対してPETの購入を拒否したとしても、当該競争者は、他のスパンボンド不織布販売業者にPETを販売することが可

能であると考えられる。

したがって、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がなく、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれないと考えられる。

4 垂直型企業結合③（川上市場：PE製造販売業、川下市場：スパンボンド不織布製造販売業）

（1）投入物閉鎖

当事会社グループは、当事会社グループ以外のスパンボンド不織布製造販売業者に対してPEの供給を行っていない。

したがって、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力がなく、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれないと考えられる。

（2）顧客閉鎖

当事会社グループにおいては、PEを原材料とするスパンボンド不織布を製造していないため、当該不織布の原材料としてPEを購入していない。

したがって、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がなく、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれないと考えられる。

5 小括

以上から、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

第7 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なるとはいえないと判断した。

事例2 富士製薬工業(株)による持田製薬(株)の男性不妊症治療薬製造販売事業の譲受け

第1 当事会社

富士製薬工業株式会社（法人番号5010001084045）（以下「富士製薬」という。）及び持田製薬株式会社（法人番号9011101021173）（以下「持田製薬」という。）は、いずれも主に医療用医薬品製造販売業を営む会社である。

以下、富士製薬と持田製薬を併せて「当事会社」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、富士製薬が、持田製薬から、事業の重要な部分である男性不妊症治療薬の製造販売事業を譲り受けること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。本件は、富士製薬が譲り受ける上記事業に係る国内売上高が30億円を超えないことから、独占禁止法第16条第2項に規定する届出基準を満たしていないが、富士製薬から具体的な計画内容を示された上で、届出を要しない企業結合計画に関して相談があったことから、公正取引委員会は、「企業結合審査の手続に関する対応方針」（平成23年6月14日公正取引委員会）6(1)に基づき、届出を要する企業結合計画について届出が行われた場合に準じて本件を審査した。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

男性不妊症治療薬とは、男子性腺機能不全、造精機能障害等による男性不妊症の治療に使用されるものである。

日本国内における男性不妊症治療薬の製造販売業者は、当事会社及びA社のみであり、日本国内で製造販売される男性不妊症治療薬は、表1記載の製品（以下「本件対象製品」という。）である。

【表1】日本国内で製造販売される男性不妊症治療薬

事業者	製品	含有成分による分類
富士製薬	テストステロンエナント酸エステル筋注250mg「F」（以下「富士製品」という。）	
持田製薬	テスチノンデポー筋注用125mg/250mg（以下「持田製品」という。）	テストステロンエナント酸エステル
A社	A製品	

¹ 富士製品は、持田製品の後発医薬品（いわゆるジェネリック医薬品）である。

また、男性不妊症治療薬の製造において、富士製薬は、富士製品の製剤及び包装のほかに、A製品の製剤及び包装並びに持田製品の製剤を行っている。

なお、上記製造等に必要な原薬は、A社及び持田製薬がそれぞれ調達し、富士製薬に供給しているところ、本件対象製品には、全てB社が製造する原薬が用いられている。ただし、B社は、本件対象製品の原薬の製造を終了することとしており、これに伴い、富士製薬は、原薬調達先をB社からD社に切り替えることとしている。

【表2】男性不妊症治療薬製造の各工程と事業者の関係

工程	富士製品	持田製品	A製品
原薬製造	B社	B社	B社
製剤	富士製薬	富士製薬	富士製薬
包装	富士製薬	C社	富士製薬

2 商品範囲

医療用医薬品（以下「医薬品」という。）の商品範囲については、適応症が同一である医薬品につき、「診療ガイドライン」²等に記載されている患者への投与方法や医師の処方判断などにより、需要者である医師、医療機関等からみて機能・効用が同じであるものごとに商品範囲を画定することが適当である。このため、需要者からみた機能・効用が同種である医薬品については、先発医薬品かジェネリック医薬品かにかかわらず、同一の商品範囲として画定することとなる。

その際、医薬品の分類方法には、欧州医薬品市場調査協会（E p h M R A）が設定するATC分類法³があるところ、ATC分類法により分類された医薬品について、需要者からみた機能・効用が同種である場合には、それらの医薬品を同一の商品範囲として画定している。

本件対象製品には、先発医薬品とジェネリック医薬品の両方が含まれるところ、本件対象製品は、全てATCコードレベル3「G3B（アンドロゲン（男性ホルモン））」に分類され、いずれも男性不妊症治療薬として処方されており、日本国内で販売される医薬品のうち「G3B（アンドロゲン（男性ホルモン））」に分類される医薬品は、本件対象製品以外にはないことから、「G3B（アンドロゲン（男性ホルモン））」に分類される医薬品は、いずれも機能・効用が同種と

² 「診療ガイドライン」とは、様々な健康に関連した課題に対して、エビデンス（科学的根拠）などに基づいて最適と考えられる治療法等を提示する文書であり、公益財団法人日本医療機能評価機構が、推奨される治療法（標準治療）を疾患等で検索できるようにしてインターネット上で公開している。

³ Anatomical Therapeutic Chemical Classification System。分類基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症及び用途並びに科学的組成及び作用機序となっている。同分類法では、医薬品にレベル1からレベル4までの記号を付して分類されている（レベル1が大分類～レベル4が小分類）。なお、本文では、レベル3における記号を「ATCコードレベル3」と記載する。

いうことができる。また、他のATCコードレベル3に分類される医薬品において、男性不妊症治療薬と同様の効能・効果を持つものはない。

以上から、本件では、ATCコードレベル3の「G3B（アンドロゲン（男性ホルモン））」に分類される医薬品を同一の商品範囲として画定できると考えられ、当該医薬品は、いずれも男性不妊症治療薬として処方されるものであることから、「男性不妊症治療薬」を商品範囲として画定した⁴。

3 地理的範囲

男性不妊症治療薬の製造販売業者は、いずれも国内各地に商品を供給できる仕組み・能力を有しているところ、商品の特性により輸送が困難であるといった事情や輸送上のコスト等により販売価格に差異が生じるといった事情は認められない。よって、日本国内の需要者は、いずれの製造販売業者からも同等の価格で商品を調達することが可能である。

また、医薬品を日本国内で販売するためには、外国で製造されているものを含め、品目ごとに厚生労働大臣の承認を受ける必要があるところ、当該承認の申請には、原則として日本人を対象とした臨床試験データの添付が必要であり、当該臨床試験には数年間を要するという制度上の制約が存在する。

したがって、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

当事会社は、いずれも日本国内において男性不妊症治療薬の製造販売業を営んでいるため、本件は、日本全国における男性不妊症治療薬の製造販売業に係る水平型企業結合に該当する⁵。

日本国内における当事会社の市場シェアは表3のとおりであり、本件行為後のHHIは最大で約6,000、HHIの増分は約300であることから、水平型企業結合におけるセーフハーバー基準に該当しない。

したがって、本件行為が競争に与える影響について、後記第5のとおり検討し

⁴ 医薬品は、製品ごとに厚生労働大臣の製造販売承認が必要であり（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（昭和35年法律第145号）第14条第1項）、臨床試験の開始から製造販売までには一定の期間を要することから、各医薬品間に供給の代替性は認められない。

⁵ なお、本件ではATCコードレベル3の分類により商品範囲を画定したが、同一のATCコードレベル3に分類される医薬品であっても、医療機関等からみて機能・効用が同種とはいえない場合（患者への投与・医師の判断などの実務に照らして代替的に使用される関係がない等）には、ATCコードレベル4の分類や更に細分化された分類等に基づいて商品範囲を画定することとなる。

⁶ 前記第3の1のとおり、持田製品の製剤は富士製薬が行っているため、本件行為は、「男性不妊症治療薬の製剤の受託業」を川上市場、「男性不妊症治療薬の製造販売業」を川下市場とする垂直型企業結合に該当するとも考えられる。この場合、本件対象製品の製剤を行っているのは富士製薬のみであることから、富士製薬にはA製品の製造受託を拒否等することにより投入物閉鎖を行う能力があると考えられる。しかし、後記第5の1で検討するように、富士製薬には投入物閉鎖を行うインセンティブはなく、川下市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。また、持田製薬は、持田製品の製剤を富士製薬のみに委託していることから顧客閉鎖による川上市場の閉鎖性・排他性の問題も生じない。したがって、当該垂直型企業結合に係る検討を省略する。

た。

【表3】男性不妊症治療薬製造販売市場における市場シェア（令和4年）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約70%
2	持田製薬	約20%
3	富士製薬	約10%
合算市場シェア・順位：約30%・第2位		
本件行為後のHHI（最大）：約6,000		
HHIの増分：約300		

第5 本件行為が競争に与える影響

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者の状況

前記第4のとおり、本件対象製品の製造販売分野においては、当事会社よりも大きな市場シェア（約70%（第1位））を有する競争者としてA社が存在する。

他方、前記第3の1のとおり、富士製薬は、A社から原薬の提供を受けてA製品の製造（製剤及び包装）を受託しているため、本件行為後に富士製薬がA製品の製造受託を拒否等して、A社によるA製品の販売先への供給量を減少させ、当該販売先に対し、富士製品又は持田製品（以下「自社製品」という。）を販売するおそれがある。この場合、A社が、富士製薬以外の事業者にA製品の製造を委託するには厚生労働大臣への変更承認に係る手続等、一定の期間及び多額の費用を要するため、A社は当事会社の有力な競争者となり得ない可能性も考えられる。

しかし、下記ア及びイの事情を踏まえると、本件行為後に富士製薬がA社からの製造受託を拒否等することは考えにくいことから、A社は、当事会社の有力な競争者として評価することができる。

したがって、競争者からの牽制力が認められる。

ア 富士製薬が、自社製品の販売量を大幅に増加させる余力は小さいこと

本件行為後、富士製薬が自社製品の販売量を増加させるには、その分の原薬の調達が必要となるが、前記第3の1のとおり、本件対象製品の原薬調達先であるB社が原薬の製造を終了することから、富士製薬は、B社から原薬を新たに調達することはできない。また、富士製薬は、原薬調達先をB社からD社に切り替えるため、本件行為後に厚生労働大臣に対し当該原薬調達先の変更に係る承認手続を行うことを予定しているところ、当該承認の取得には承認に係る標準処理期間である約6か月間は掛かると考えられる。さらに、

現在のB社からの原薬調達のリードタイムは、約8か月程度である。

したがって、当該承認取得後、富士製薬が大量の原薬の調達を行うには少なくとも1年以上かかると考えられるため、本件行為後早期に、富士製薬が、A製品の製造受託を拒否等し、自社製品の販売量を増加させるには、当事会社がB社から調達した原薬の在庫を使用して製造するしかない。

しかし、当該原薬の在庫は、現状の生産計画でも約1～2年分しかなく、富士製薬が使用可能な原薬の量には限度があると認められる。

以上から、富士製薬には、本件行為後、1～2年の間に自社の販売量を大幅に増加させるだけの供給余力はほとんどないと考えられる。

イ 富士製薬が、A社に対するA製品の製造受託の拒否等を行い、自社製品の販売量を増加させるインセンティブがないこと

(ア) 富士製薬が、自社製品の販売から得られる利益は小さいこと

仮に、富士製薬が、A社に対するA製品の製造受託を拒否等し、自社製品の販売量を増加させたとしても、そもそも自社製品の販売による利益は小さく、富士製薬が追加的に得られる利益は小さい。

(イ) 富士製薬は、A社との間でA製品以外の医薬品に係る製造受託契約を締結していること

富士製薬は、A社から、A製品以外にも複数の医薬品について長期間にわたり製造を請け負っている。このため、仮に、富士製薬が、自社製品の販売量を増加させるためにA製品の製造受託の拒否等を行った場合には、むしろ、その結果A社からの信頼を失うなどにより、A製品を含めた全ての医薬品の製造受託契約を失う可能性があると考えられる。

(ウ) 富士製薬は、医薬品の安定供給に支障を生じさせた場合、厚生労働省から不利益処分等を受ける可能性があること

仮に、富士製薬が、自社製品の販売量を増加させるためにA製品の製造受託の拒否等を行った場合には、A社によるA製品の供給に支障が生じるおそれがあるため、A社は、厚生労働省の通知⁷に従い、厚生労働省に対して富士製薬がA製品の供給を減らしたため供給に支障が生じるおそれがある旨及び代替製品として自社製品がある旨などを報告することとなる⁸。

当事会社によれば、その結果、富士製薬が医薬品製造事業者として不適切な対応を行ったと厚生労働省が判断した場合、富士製薬は、医薬品製造

⁷ 「医療用医薬品の供給不足に係る適切な情報提供について」（令和2年12月18日付医政経発1218第1号厚生労働省医政局経済課長通知）。

⁸ 通知には、医薬品の供給に支障が生じるおそれがある場合、速やかに医薬産業情報課に報告し、供給不安の発生理由、代替製品、改善の見通し等について説明する必要がある旨が規定されている。

業許可の業務停止命令等の不利益処分⁹を受ける可能性があり、厚生労働省は、供給不安に係る事情を医薬品の薬価基準収載の手続等において考慮しているため、富士製品の薬価収載自体が見送られる可能性がある。

(1) 小括

以上から、富士製薬には、A製品の製造受託の拒否等を行いうんセンティブがないと考えられる。

(2) 参入

後発医薬品であっても開発には約2～3年の期間を要し、また、医薬品を日本国内で販売するためには厚生労働大臣の承認が必要であるところ、当該承認を得るためにも約1年間の期間を要することから、本件行為後一定の期間内に参入が生じることは考えにくい。

したがって、参入による競争圧力は認められない。

(3) 需要者からの競争圧力

近年、事業統合等を通じて医薬品卸売業者の企業規模が大型化することにより、医薬品卸売業者の医薬品製造販売業者に対する価格交渉力が高まっており、医薬品卸売業者は、医療機関等からの強い値下げ圧力を仕切価¹⁰に転嫁すべく、医薬品製造販売業者に対して強い値下げ圧力を掛けている。特に、発売開始から長期間経過した製品は、発売開始から間もない製品と比較して強い値下げ圧力を受けることが多いとされているところ、本件対象製品は発売開始から長期間経過しているため、医薬品卸売業者から強い値下げ圧力を受けていると考えられる。

したがって、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(4) 小括

以上から、当事会社の単独行動により、本件対象製品の製造販売分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

2 協調的行動による競争の実質的制限

本件対象製品は富士製薬が全て製剤を行っていることから（表2参照）、本件行為が影響する市場は本件対象製品の販売市場であるため、以下では本件対象製品の販売市場への影響について検討する。

⁹ 「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律(昭和35年法律第145号)」第75条第1項。

¹⁰ 医薬品製造業者から医薬品卸売業者に対する販売価格のこと。

(1) 当事会社及び競争者の地位並びに市場における競争の状況

本件行為により、日本国内における本件対象製品の販売業者は、富士製薬とA社の2社になるため、富士製薬とA社が価格等について共通認識に到達することが容易であり、かかる共通認識を前提とした協調的行動（仕切価の引上げ等）から逸脱したかどうかを相互に監視することも容易であると考えられる。

(2) A製品の製剤及び包装に係るコスト情報の利用による協調的行動

本件行為により、日本国内における本件対象製品の販売業者は、富士製薬とA社の2社になるところ、富士製薬は、A社からA製品の製造受託をしていることから、A製品の製剤及び包装に係るコスト情報をを利用して協調的行動（仕切価の引上げ等）を探る可能性が考えられる。

しかし、富士製薬は、システム上、A製品の製剤及び包装に係るコスト情報に、富士製薬の製品の仕切価の決定権限を有している営業本部長はアクセスできない対応が採られていることから、仕切価の決定に際してA製品の製剤・包装に係るコスト情報を利用できないための一定の措置が講じられていると考えられる。

また、仮に、富士製薬の営業本部長がA製品の製剤及び包装に係るコスト情報にアクセスしたとしても、医薬品の仕切価に占める製剤及び包装に係るコストは小さいため、A製品の製剤及び包装コストに係る情報からA製品の仕切価を推定することは困難であると考えられる。

(3) 協調的行動を妨げる要因

前記1(3)のとおり、本件行為後も、大規模な医薬品卸売業者からの強い値下げ圧力を受けると考えられるため、協調的行動を妨げる要因となる需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(4) 小括

以上のとおり、本件行為により富士製薬とA社が価格等について共通認識に到達すること等は容易になるものの、富士製薬がA社のコスト情報の利用による協調的行動を採ることは難しく、本件行為後も協調的行動を妨げる要因となる需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、協調的行動を採るおそれないと考えられる。このため、当事会社と競争者との協調的行動により、本件対象製品の製造販売分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

第6 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なるとはいえないと判断した。

事例3 ニデック(株)による(株)TAKISAWAの株式取得

第1 当事会社

ニデック株式会社（法人番号9130001002387）（以下「ニデック」という。）は精密小型モータの製造販売業等を営む会社である。

株式会社TAKISAWA（法人番号8260001008257）（以下「TAKISAWA」という。）は、工作機械の製造販売業を営む会社である。

以下、ニデックと既に結合関係が形成されている企業の集団を「ニデックグループ」と、TAKISAWAと既に結合関係が形成されている企業の集団を「TAKISAWAグループ」といい、ニデックグループとTAKISAWA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、ニデックがTAKISAWAの株式に係る議決権の50%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。

なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引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、当事会社グループがいずれも営む立形マシニングセンタの製造販売業における水平型企業結合、ニデックグループが営む減速機の製造販売業とTAKISAWAグループが営む旋盤の製造販売業との垂直型企業結合及びニデックグループが営むマシニングセンタの製造販売業¹とTAKISAWAグループが営む旋盤の製造販売業との混合型企業結合（商品拡大）の検討結果について詳述したものである。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) 工作機械

ア 工作機械の概要

工作機械は、主として金属の工作物を、切削、研削等によって、又は電気等のエネルギーを利用して不要な部分を取り除き、所要の形状に作り上げるための機械であり、一般社団法人日本工作機械工業会（以下「日工会」という。）の分類上、旋盤、マシニングセンタ等の複数の種類に分類される。

また、工作機械は、制御方法の違いにより、作業者がハンドルを回すことで操作を行う「汎用工作機械」と、コンピュータ等の数値制御（以下「NC」という。）により自動運転を行う「NC工作機械」に分類される。

¹ ニデックグループにおいては、立形以外のマシニングセンタについても製造販売を行っている。

イ マシニングセンタ

マシニングセンタは、中ぐり、フライス削り、穴あけ、ねじ立て、リーマ仕上げ等多種類の加工を連続で行えるNC工作機械であり、それぞれの加工に必要な工具を自動で交換する機能を有している。

マシニングセンタは、日工会の分類上、立形、横形、その他（門形等）の各タイプに分類される。

ウ 旋盤

旋盤は、一般に円筒又は円盤状の工作物を回転させて加工するための工作機械であり、外丸削り、面削り、テーパ削り、中ぐり、穴あけ、突切り、ねじ切り等の加工が可能である。

旋盤は、日工会の分類上、横形、立形及び倒立形の各タイプに分類される。また、NCの有無によって普通旋盤とNC旋盤に分類されるところ、普通旋盤は作業者によって加工結果に差が生じるのに対し、NC旋盤は作業者によらず一定の加工結果が得られる。

(2) 減速機

減速機は、モータ等の回転数を、歯車などを用いて落とすための機械装置である。減速機は、工作機械等の機器において、モータ等と一緒に使用され、モータ等の回転数を落としてトルク（回す力）を高める機能を有している。

減速機は様々な種類が存在するところ、一緒に使用されるモータの制御性能に応じた精度の異なる「サーボモータ向け」と「インダクションモータ向け」に分類される。

なお、モータのうち、サーボモータは、小型で制御性に優れるモータで、産業用ロボットや医療機器等に利用され、インダクションモータは、サーボモータに比べると制御性に劣るが、単純な構造で特別な電力変換を行うことなく動作すること等から、民生用機器や産業機械などで広く用いられている。このため、サーボモータ向け減速機はより高い精度が必要とされ、インダクションモータ向け減速機はサーボモータ向けと比べると精度が高くない。

また、サーボモータ向け減速機は、モータ出力や可搬重量により、波動歯車減速機、内接式遊星歯車減速機（中型、大型）及び遊星歯車減速機（小型）に分類される。

2 商品範囲**(1) 工作機械****ア 工作機械**

工作機械は、その種類によって加工後の加工箇所の形状、用途、機能等が異なるほか、工作機械の製造設備、製造工程等も異なることから、異なる種

類の工作機械間には需要及び供給の代替性が認められない。

したがって、マシニングセンタ、旋盤、その他の工作機械は異なる商品範囲を構成する。

イ マシニングセンタ

マシニングセンタの需要者は、要求精度、加工数量、加工対象物の大きさや重量、価格等によって各タイプのマシニングセンタを選択しているところ、おおむね、加工に精度が要求される場合は立形を、加工数量が多い場合は横形を、加工対象物が大きく重い場合は門形を選択する傾向にある。よって、異なるタイプ間の需要の代替性は限定的である。

また、マシニングセンタは、そのタイプが異なると、開発・新規設計に要する期間、組立スペース、製造に要する工場建屋の高さ、クレーン容量等が大きく異なるため、あるタイプのマシニングセンタのみ製造している事業者が、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに別のタイプのマシニングセンタを製造・販売することは困難である。よって、異なるタイプ間には、供給の代替性が認められない。

したがって、本件では、マシニングセンタのタイプごとに商品範囲を画定し、マシニングセンタのうち当回事社グループが競争関係にある「立形マシニングセンタ」の製造販売分野を検討対象とした。

ウ 旋盤

(ア) 旋盤のタイプ間の代替性

旋盤の需要者は、加工内容に応じて各タイプの旋盤を選択していると考えられることから、異なるタイプ間の需要の代替性は限定的である。

他方、各タイプの違いは、スピンドル、刃物台などのモジュールを横向きに配置するか縦向きに配置するかの違いにすぎず、旋盤製造事業者は、モジュールの配置を変えることにより、いずれのタイプの旋盤も容易に製造することが可能である。よって、異なるタイプ間には、供給の代替性が認められる。

したがって、横形、立形及び倒立形は同一の商品範囲を構成する。

(イ) NCの有無による代替性

旋盤の需要者は、加工精度を勘案して普通旋盤とNC旋盤を選択していると考えられることから、両者間の需要の代替性は限定的である。

他方、普通旋盤にNCを搭載すればNC旋盤となり、また、旋盤へのNC搭載には特殊な技術等を必要としないことから、多大な追加的費用を負うことなく、短期間のうちに、普通旋盤の製造事業者がNC旋盤を製造することは可能である。よって、両者間には、供給の代替性が認められる。

したがって、普通旋盤とNC旋盤は同一の商品範囲を構成する。

(ウ) 小括

以上から、本件では、「旋盤」を商品範囲として画定した。

(2) 減速機

ア サーボモータ向け減速機とインダクションモータ向け減速機間の代替性

減速機の需要者は、減速機と組み合わせて用いるモータの種類に応じて、サーボモータ向け減速機とインダクションモータ向け減速機を選択していることから、両者間には需要の代替性が認められない。また、現在製造していない種類の減速機を新たに製造する場合には、相当程度の開発期間が必要となるため、異なる種類間には供給の代替性が認められない。

したがって、サーボモータ向け減速機とインダクションモータ向け減速機は異なる商品範囲を構成する。

イ サーボモータ向け減速機の種類間の代替性

サーボモータ向け減速機の需要者は、減速機と組み合わせて用いるサーボモータの出力や可搬重量に応じてサーボモータ向け減速機の種類を選択していることから、異なる種類間の需要の代替性は限定的である。

また、現在製造している種類とは異なる種類のサーボモータ向け減速機を新たに製造する場合には、相当程度の開発期間が必要となるため、異なる種類間には供給の代替性が認められない。

ウ 小括

以上から、本件では、サーボモータ向け減速機の種類ごとに商品範囲を画定し、サーボモータ向け減速機のうちニデックグループが製造販売する「内接式遊星歯車減速機（中型）」の製造販売分野を検討対象とした。

3 地理的範囲

前記2で画定した「立形マシニングセンタ」、「旋盤」及び「内接式遊星歯車減速機（中型）」のいずれについても、需要者は日本全国に所在し、供給者も日本全国の需要者に対して一律に販売していることから、本件では、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合

立形マシニングセンタの製造販売分野における当事会社グループの市場シェアは、ニデックグループ及びTAKISAWAグループのいずれも5%未満であ

り、本件行為によるHHIの増分が150以下となることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【表】立形マシニングセンタの市場シェア（令和3年度）

順位	会社名	市場シェア
-	ニデックグループ	0-5%
-	TAKISAWAグループ	0-5%
-	その他	約95%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0-5%・不明		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：150以下		

2 垂直型企業結合

ニデックグループが製造販売する内接式遊星歯車減速機（中型）は、TAKISAWAグループが製造販売する旋盤にも用いられることから、本件は、ニデックグループが営む内接式遊星歯車減速機（中型）の製造販売業を川上市場、TAKISAWAグループが営む旋盤の製造販売業を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

（1）単独行動による競争の実質的制限

ア 投入物閉鎖

内接式遊星歯車減速機（中型）製造販売市場におけるニデックグループの市場シェアは不明であることから、垂直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検討する。

ニデックグループの内接式遊星歯車減速機（中型）の売上高は僅少であることに加え、内接式遊星歯車減速機（中型）の市場には、複数の競争者が存在し、当該競争者は相対的にニデックグループより高い市場シェアを有している。

したがって、ニデックグループには投入物閉鎖を行う能力がなく、投入物閉鎖により川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれはないと考えられる。

イ 顧客閉鎖

旋盤の製造販売分野におけるTAKISAWAグループの市場シェアは5%未満であり、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

したがって、TAKISAWAグループには顧客閉鎖を行う能力がなく、顧客閉鎖により川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそ

れはないと考えられる。

ウ 秘密情報の入手

内接式遊星歯車減速機(中型)と旋盤に係る取引において、当事会社グループは、売買契約書等で秘密保持義務を課している。また、前記ア及びイのとおり、当事会社グループの市場シェアは川上市場及び川下市場のいずれにおいても小さいため、当事会社において秘密情報のやり取りが行われたとしても競争への影響は少ないと考えられる。

これらのこと踏まえると、秘密情報の入手により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれはないと考えられる。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

前記(1)のとおり、当事会社グループがそれぞれの競争者の秘密情報を入手すること及び投入物閉鎖又は顧客閉鎖により競争単位の数が減少することは考え難いことから、当事会社グループと競争者が協調的な行動を探りやすくなるおそれはないと考えられる。

したがって、当事会社グループと競争者との協調的行動により競争の実質的制限が生じるおそれはないと考えられる。

(3) 小括

以上から、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

3 混合型企業結合(商品拡大)

ニデックグループが製造販売するマシニングセンタとTAKISAWAグループが製造販売する旋盤の需要者は重複しており、ニデックグループは、本件行為により、お互いの顧客に対する販売機会の増加等を見込んでいることから、マシニングセンタと旋盤の組合せ供給が行われる可能性がある。

しかし、前記1及び2のとおり、立形マシニングセンタ及び旋盤の市場には、いずれも複数の競争者が存在し、当事会社グループの市場シェアは小さい。また、ニデックグループは立形以外のマシニングセンタについても製造販売しているところ、立形以外の横形マシニングセンタ及び門形マシニングセンタにおける詳細な市場シェアは不明であるが、複数の有力な競争者が存在していることから、当事会社グループの市場シェアは大きくないことがうかがわれる。

したがって、当事会社グループが、マシニングセンタ又は旋盤の市場における有力な地位をとることでもう一方の市場における地位の強化を図ることができる可能性は低いと考えられることから、当事会社グループには組合せ供給により

市場の閉鎖性・排他性を生じさせる能力がないと考えられる。

また、1つの部品の加工に当たって、旋盤による旋削加工とマシニングセンタによるミル加工の両方が行われることは多々あるものの、その場合であっても、一方の機械で加工した後に、他方の機械に載せ換えて加工を行うこととなり、マシニングセンタと旋盤はそれぞれ独立して使用され、これらを接続して使用することはない。このため、接続性確保のために競争者の秘密情報を入手することも想定されない。

したがって、当事会社グループがマシニングセンタと旋盤の組合せ供給を行うことにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じ、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とは考えられない。

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なるとはいえないと判断した。

事例4 (株)リコー及び東芝テック(株)による複合機製造事業等の統合

第1 当事会社

株式会社リコー（法人番号2010801012579）（以下「リコー」という。）及び東芝テック株式会社（法人番号8010701016022）（以下「東芝テック」という。）は、いずれも複合機¹の製造販売業等を営む会社である。

以下、リコーと既に結合関係が形成されている企業の集団を「リコーグループ」と、東芝テックと既に結合関係が形成されている企業の集団を「東芝テックグループ」といい、リコーグループと東芝テックグループを併せて「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、リコーの子会社であるリコートクノロジーズ株式会社（法人番号6021001049696）（以下「リコートクノロジーズ」という。）にリコーグループが営む複合機等の製造事業及び東芝テックグループが営む複合機等の製造事業を吸收分割により承継させ、リコートクノロジーズの株式に係る議決権の85%をリコーが、15%を東芝テックが、それぞれ保有すること（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15条の2²である。

なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引関係にあるものは複数存在するところ³、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複合機の製造販売業⁴における水平型企業結合の検討結果について詳述したものである。

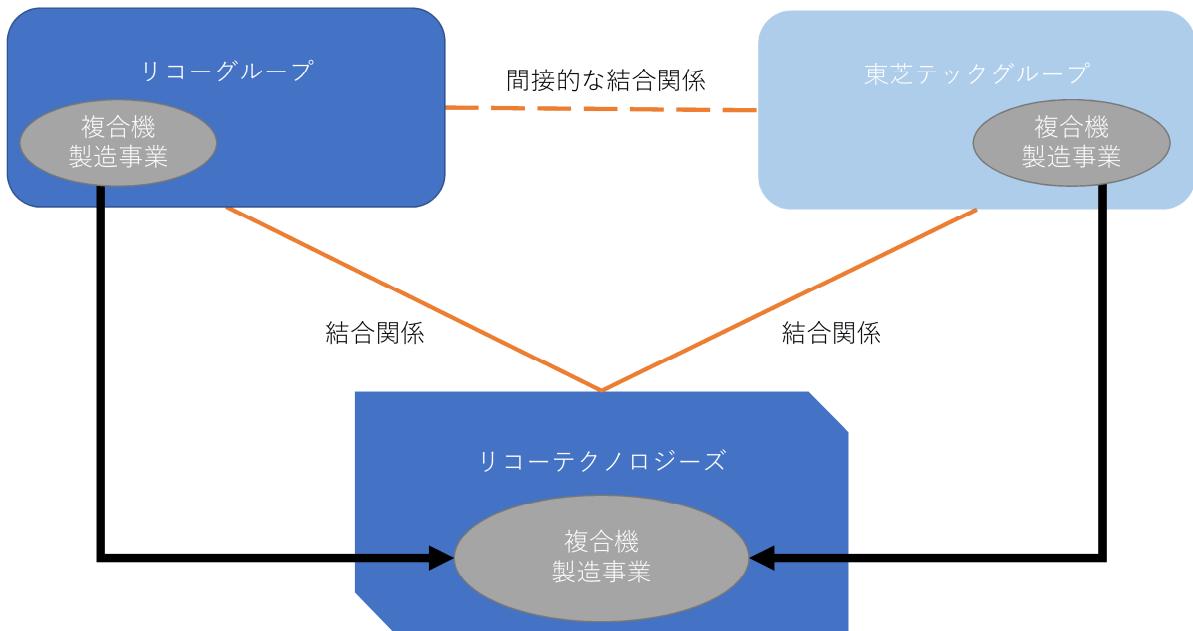
¹ コピー、プリンタ、スキャナ、ファクシミリ、ネットワーク等の機能が一台に集約された機器をいう。

² 本件においては、吸收分割の対価として株式取得も実行されることから独占禁止法第10条も関係法条となるが、東芝テックが取得するリコートクノロジーズの議決権は20%の閾値を超えないことから届出対象となるない。

³ 本件行為後、リコー及び東芝テックは、共通の利益のために必要な事業を遂行させることを目的として、リコー及び東芝テックの間で株主間契約を締結して、リコートクノロジーズの株式に係る議決権を保有することから、リコートクノロジーズはリコー及び東芝テックの共同出資会社に該当し、リコートクノロジーズと東芝テックグループの間で結合関係が形成されると考えられることから、リコートクノロジーズと東芝テックグループの垂直関係（川上市場：複合機部品の製造販売業、川下市場：複合機の製造販売業）についても検討を行った。

⁴ 本件により、リコートクノロジーズに統合されるのは複合機の製造業ではあるが、リコートクノロジーズは共同出資会社に該当しリコーグループと東芝テックグループの間で間接的な結合関係が形成されると考えられること、当事会社グループは、本件行為後、両グループ間でハードウェアの大部分の共通化を企図しており、複合機の販売事業についても協調関係が生じる可能性があると考えられることを踏まえ、本件では複合機の製造販売業全体に係る統合として検討を行った。

【図】本件の概要



第3 一定の取引分野

1 商品範囲

(1) 用途における代替性

複合機は、集中コピーセンターなどの印刷業者において使用される産業用複合機と、企業や官公庁などにおいて一般的な事務を行う際に使用される事務用複合機に大別される。

産業用複合機は、事務用複合機よりも、読み取り・印刷速度、耐久性、印刷物の解像度・光沢及び省エネ性能等の点で優れ、価格も高額であることから、両者間の需要の代替性は限定的である。

次に、産業用複合機は、上記のとおり耐久性や高い性能の観点から、相対的に高品位の部品を用いているが、両者の製造工程は相当程度共通していることから、両者間には供給の代替性が一定程度認められる。

したがって、産業用複合機と事務用複合機は同一の商品範囲を構成するとも考えられるが、当事会社グループが競合する商品は事務用複合機であるため、より慎重に検討を行う観点から、本件では、産業用複合機と事務用複合機は異なる商品範囲を構成するものとして検討した。

(2) 印刷方式における代替性

複合機には、印刷方式の違いにより、レーザータイプとインクジェットタイプがある。レーザータイプの複合機とインクジェットタイプの複合機は価格に相当程度差があり、印字品質、印刷後のソーティング、ステープラ機能等の後処理の豊富さ並びに印刷物の耐水性及び耐光性の点においても差が存在する。

このため、レーザータイプの複合機は主にオフィス(企業等)で、インクジェットタイプの複合機は主に家庭(個人)で使用されており、両者間の需要の代替性は限定的である。

次に、レーザータイプの複合機とインクジェットタイプの複合機では、印刷に必要な原料(レーザータイプはトナー、インクジェットタイプはインク)及び搭載される部品が異なり、製造ラインの相互切替えも困難であることから、両者間の供給の代替性は限定的である。

したがって、レーザータイプの複合機とインクジェットタイプの複合機は異なる商品範囲を構成する。

(3) 対応する最大印刷サイズにおける代替性

複合機は、最大印刷サイズが、A3より大きいものと、A3以下のものに分けられ、A3以下のものは更にA3のものとA4のものに分けられる。

最大印刷サイズがA3より大きい複合機はポスター及び広告の作成、コンピュータ支援設計(CAD)等で使用されるのに対し、最大印刷サイズがA3以下の複合機は一般的な事務を行う際に使用される。このことから、最大印刷サイズがA3より大きい複合機と最大印刷サイズがA3以下の複合機の間の需要の代替性は限定的である。

次に、最大印刷サイズがA3以下の複合機は一般的な事務用として個人や企業等が使用しているところ、特に企業等においては印刷する頻度の高い用紙サイズ、設置場所、価格等を勘案して最大印刷サイズがA3の複合機とA4の複合機を代替的に選択していることから、A3の複合機とA4の複合機の間には需要の代替性が一定程度認められる。

したがって、最大印刷サイズがA3より大きい複合機とA3以下の複合機は異なる商品範囲を構成する一方、最大印刷サイズがA3の複合機とA4の複合機については同一の商品範囲を構成するとも考えられるが、当事会社グループが競合する商品は最大印刷サイズがA3の複合機のみであるため、より慎重に検討を行う観点から、本件では異なる商品範囲を構成するものとして検討した。

(4) カラー・モノクロの別における代替性

複合機には、カラー印刷機能がある製品(以下「カラー複合機」という。)とモノクロ印刷機能のみの製品(以下「モノクロ複合機」という。)がある。

モノクロ印刷はカラー複合機でも可能なこと及びカラー複合機とモノクロ複合機の価格差は大きくないことから、両者間には需要の代替性が一定程度認められる。

次に、カラー複合機とモノクロ複合機は、一部を除き、製造工程がほぼ同一であることから比較的短期間、かつ、低コストで製造ラインの切替えが可能であること、日本における主な複合機製造販売業者はカラー複合機及びモノクロ

複合機の両方を製造していることから、両者間には供給の代替性が認められる。したがって、カラー複合機とモノクロ複合機は同一の商品範囲を構成する。

(5) 小括

前記(1)から(4)までの各要素及びリコーグループと東芝テックグループの間で競合する複合機は最大印刷サイズがA3のレーザータイプ事務用複合機のみであることを踏まえ、本件では、複合機のうち「事務用レーザータイプA3複合機」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

事務用レーザータイプA3複合機の需要者は、国内の製造販売業者が製造した製品を購入している。また、リコーグループ、東芝テックグループ及び主要な競争者は、いずれも国内で販売を行っており、地域によって価格帯が異なることもない。

したがって、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件が競争に与える影響

国内における事務用レーザータイプA3複合機製造販売分野の市場シェアは次表のとおりであり、HHIの増分が約100であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【表】事務用レーザータイプA3複合機の市場シェア（令和3年度）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約30%
2	リコーグループ	約20%
3	B社	約15%
4	C社	約15%
5	D社	約5%
6	E社	約5%
7	東芝テックグループ	0-5%
	その他	0-5%
	合計	100%
合算市場シェア・順位：約25%・第2位		
本件行為後のHHI：約2,100		
HHIの増分：約100		

第5 結論

本件により、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とはいえないと判断した。

事例5 三菱電機(株)及び三菱重工業(株)による発電機事業の統合

第1 当事会社

三菱電機株式会社（法人番号4010001008772）（以下「三菱電機」という。）は、発電機の製造販売業を営む会社である。

三菱重工業株式会社（法人番号8010401050387）（以下「三菱重工業」という。）は、発電プラント供給事業を営む会社である。

以下、三菱電機と既に結合関係が形成されている企業の集団を「三菱電機グループ」と、三菱重工業と既に結合関係が形成されている企業の集団を「三菱重工業グループ」といい、三菱電機グループと三菱重工業グループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条等

1 本件概要及び関係法条

本件は、当事会社グループが、吸收分割及び株式取得によって、それぞれの発電機事業を統合すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。本件行為により、当事会社グループそれぞれの発電機事業は、新設された会社（以下「統合会社」という。）に承継され、統合会社は、三菱電機と三菱重工業の共同出資会社となる。

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、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引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火力及び原子力発電に用いられる発電機の製造販売業に係る水平型企業結合及び垂直型企業結合の検討結果について詳述したものである。

2 本件行為が行われるまでの経緯

三菱重工業グループは、日本国内で発電プラントを供給するに当たり、自らが製造したタービン等と三菱電機グループが製造した発電機を組み合わせて共同で販売していたところ、平成26年に株式会社日立製作所から発電機の製造販売業を含む火力発電システム事業を承継¹して以降は、自らも発電機を製造するようになった。

¹ 「平成25年度における主要な企業結合事例について」（平成26年6月11日公正取引委員会）事例10「三菱重工業(株)と(株)日立製作所の火力発電システム事業の統合」参照。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) 発電機

「発電機」とは、電磁誘導の法則を利用して運動エネルギーから電気エネルギーを得る機械であり、発電プラントにおける重要設備である。主として固定子と回転子から構成され、回転子を回転させることにより、運動エネルギーを電気エネルギーに変換することができる。

ア タービン発電機と水車発電機

発電の動力源には、火力、原子力、水力等があるところ、火力発電及び原子力発電では、いずれも発生させた蒸気等によってタービンを回転させており、その運動エネルギーを電気エネルギーに変換するタービン発電機が用いられる。タービン発電機では、蒸気タービン又はガスタービンに回転子がつながっており、回転子が高速で回転することから、高速回転による遠心力に耐えるために回転子の直径を小さくする必要がある。

他方、水力発電では、流れる水によって水車を回転させており、その運動エネルギーを電気エネルギーに変換する水車発電機が用いられる。水車発電機では、水車に回転子がつながっており、タービン発電機より回転子の回転が遅いことから、十分な周辺速度を得るために回転子の直径を大きくする必要がある。

このように、タービン発電機と水車発電機は、それぞれ動力源から得られる回転数等に応じた機構となっており、形状などの基本的な機構において多くの相違点が存在し、異なる構造をしている。

イ 発電機の出力容量と用途の関係

タービン発電機には、発電機の出力容量が大きいものから小さいものまであるところ、出力容量に応じてその用途が異なる。具体的には、おおむね出力容量が100メガワット以上の大型の発電機は、消費者等に電気を販売する電力会社により、おおむね出力容量が100メガワット未満の中小型の発電機は、各種製造設備に電気を供給する一般事業者により、それぞれ用いられている。

ウ 発電機の需要（新設案件/既設案件）

発電機は、基本的には新設の発電プラントに組み込む用途で発注されており、既設の発電機の交換・バックアップ用として発注されることはほとんどない。

エ アフターサービス

発電機の製造販売業者は、自社が納入した発電機に対するアフターサービスとして、発電機の部品交換、補修や定期メンテナンス等を行っている。

(2) 発電プラント

発電プラントとは、発電設備を構成する発電機、タービン、ボイラー等の機器一式のことである。発電プラントは、動力源の違いにより、火力発電プラント、原子力発電プラント、水力発電プラント等がある。

2 商品範囲

(1) 発電機

ア タービン発電機と水車発電機との代替性

タービン発電機と水車発電機は、それぞれ動力源から得られる回転数等に応じた機構となっており、タービン発電機を水力発電プラントで用いることや水車発電機を火力発電プラント等で用いることはできないことから、両者間には、需要の代替性が認められない。

また、両者は製造工程やノウハウが異なり、両者間の供給の代替性は限定的である。

イ 大型タービン発電機と中小型タービン発電機との代替性

電力会社が事業用途として大きな出力容量を必要とするにもかかわらず大型タービン発電機の代わりに複数の中小型タービン発電機を用いることや、一般事業者が大型タービン発電機を用いて自らの製造設備で必要とする出力容量を超えて発電することは、著しく非効率である。このため、需要者は、自らの用途に合った出力容量のタービン発電機を選択している。したがって、大型タービン発電機と中小型タービン発電機との間には、需要の代替性が認められない。

また、大型タービン発電機と中小型タービン発電機は、基本的な機構は同じであるが、出力容量が大きく異なる発電機においては開発において求められる要素²が異なるため、開発に要する製造技術やノウハウが異なる³。したがって、両者間の供給の代替性は限定的である。

ウ 小括

以上から、本件では、「大型タービン発電機」及び「中小型タービン発電

² コストダウンが求められることは両者において共通であるが、大型タービン発電機では大容量化と高効率化が重視される一方、中小型タービン発電機では小型化、短納期及び量産化が重視される。このため、大型タービン発電機では性能を重視した材料及び構造が、中小型タービン発電機では生産性を重視した製造方法及び構造が、開発に係る要素の主体となる。

³ 実際、供給者の顔ぶれは、大型タービン発電機と中小型タービン発電機で異なっている。

機」を商品範囲として画定した。

(2) 発電プラント

ア 火力発電プラントと原子力発電プラントの代替性

火力発電プラントと原子力発電プラントは、いずれもタービン発電機を用いた発電プラントであるが、火力発電プラントではボイラー等で石炭、天然ガス等を燃焼させることにより、原子力発電プラントでは原子炉でウラン等を核分裂させることにより、それぞれ熱を発生させ、その熱を利用してタービンを回転させ発電している。火力発電プラントと原子力発電プラントとでは、設置に係る許可、燃料及び発電プラントを構成する機器の一部が異なっていることから、両発電プラント間の需要及び供給の代替性はいずれも限定的である。

原子力発電プラントは東日本大震災の影響で、新規発注が止まっているため、現状、前記(1)で画定した各発電機が組み込まれるのは火力発電プラントに限られている。

したがって、以下では、火力発電プラントについて詳述する。

イ 大型火力発電プラントと中小型火力発電プラントの代替性

大型火力発電プラントは、おおむね消費者等に電気を販売する電力会社により、中小型火力発電プラントは、おおむね各種製造設備に電気を供給する一般事業者により、それぞれ用いられており、大型火力発電プラントと中小型火力発電プラント間には需要の代替性が認められない。また、大型火力発電プラントと中小型火力発電プラントでは、発電機等の発電設備を構成する機器を製造する技術等が異なっていることから、両者の間には供給の代替性が認められない。

ウ 小括

以上から、本件では、「大型火力発電プラント」及び「中小型火力発電プラント」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲の画定

前記2で画定した発電機及び発電プラントの需要者は、納入後のメンテナンスを支障なく行えるか否かといった点を考慮して、日本国内に拠点を置く発電機の製造販売業者及び発電プラント供給事業者に対して発注している。

したがって、本件では、前記2で画定した発電機の製造販売業及び発電プラント供給事業に係る地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第4 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

本件行為は、当事会社グループがそれぞれ営む大型タービン発電機事業を統合会社に承継させるものであり、日本国内における大型タービン発電機の製造販売業の水平型企業結合に該当する⁴。

また、三菱重工業グループは、大型火力発電プラント供給事業及び中小型火力発電プラント供給事業を営んでおり、三菱電機グループとは大型タービン発電機及び中小型タービン発電機について取引関係⁵にある。このため、本件行為は、日本国内における、大型タービン発電機を川上市場、大型火力発電プラントを川下市場とする垂直型企業結合及び中小型タービン発電機を川上市場、中小型火力発電プラントを川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

なお、三菱重工業グループは、中小型タービン発電機を製造販売していない⁶。

1 大型タービン発電機

日本全国での大型タービン発電機に係る市場シェアは表1のとおりであり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表1】大型タービン発電機（平成25年～令和4年）

順位	会社名	市場シェア
1	三菱電機	約45%
2	A社	約25%
3	B社	約5%
4	三菱重工業	約5%
	その他	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
本件行為後のHHI（最大）：約3,500		
HHIの増分：約600		

⁴ 大型タービン発電機は、発電プラントを構成する機器の一つとして、発電プラントに組み込まれて納入されるが、当事会社グループはいずれも電力会社等に対しては、商流上、大型タービン発電機を製造販売する関係にある。そこで、当事会社グループの発電機事業を統合する本件では、大型タービン発電機の製造販売業について水平関係を検討した。

⁵ 三菱電機グループは、三菱重工業グループとの乙型共同企業体としてタービン発電機を電力会社等に直接販売しており、商流上、三菱電機グループと三菱重工業グループの間に取引関係はない。しかし、電力会社等への受注活動を主体的に行う三菱重工業グループが、いずれのタービン発電機を採用するかを選択し、電力会社等に提案している実態にもあることから、ここでは、三菱電機グループと三菱重工業グループは、実質的には取引関係にあるとみなして、垂直関係における市場閉鎖効果について検討した。

⁶ 三菱重工業グループは中小型タービン発電機を製造していない一方、外部調達した中小型タービン発電機と、タービン、ボイラー等を組み合わせて、中小型火力発電プラントとして販売するがある。

⁷ 1年間の発電プラントの更新案件数は限定的であり、1年間の実績でシェアを算出した場合、対象年により大きく変動し得ること、また、発電プラントの更新は長期間に及ぶことから、脚注1記載の案件と同様に、10年間の実績を基に販売量（メガワット）ベースで市場シェアを算出した。

2 大型火力発電プラント

大型火力発電プラントに係る市場シェアは不明であることから、垂直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検討する。

3 中小型タービン発電機

中小型タービン発電機に係る市場の状況は表2のとおりであり、三菱電機及びC社以外の市場シェアが不明のため、垂直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検討する。

【表2】中小型タービン発電機（平成25年～令和4年）⁸⁾

順位	会社名	市場シェア
一	三菱電機	約25%
一	C社	約25%
	その他	約55%
	合計	100%
	本件行為後のHHI：不明	

4 中小型火力発電プラント

中小型火力発電プラントに係る市場シェアは不明であることから、垂直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検討する。

第5 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合（大型タービン発電機）

(1) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

本件統合により、当事会社グループは市場シェア第1位（約50%）となるが、競争者として市場シェア約25%のA社のほか、B社が存在する。

したがって、当事会社グループの価格引上げに対する競争者からの牽制力が一定程度認められる。

(2) 当事会社グループの従来の競争の状況

大型タービン発電機は、基本的に火力発電プラントの仕様に合わせた特注品であり、タービン等との技術的連携が必要とされている。当事会社グループは、従来から、三菱重工業グループのタービン、ボイラー等と三菱電機グループの大型タービン発電機を組み合わせて大型火力発電プラントとして共同で需要者に販売する体制で事業を営んでおり、過去10年間における日本国内での販

⁸⁾ 脚注7に同じ。

売実績では、いずれも三菱電機グループ及び三菱重工業グループが製造販売した大型タービン発電機と三菱重工業グループの大型火力発電プラントの組合せで販売されている。

かかる販売体制下では、三菱重工業グループが主体となって大型火力発電プラントの受注活動を行い、当該大型火力発電プラントに三菱電機グループ及び三菱重工業グループのいずれかの大型タービン発電機を組み込むかを決定している。決定に当たり、三菱重工業グループは、現在は、基本的に相見積り等を実施することなく過去の実績や生産余力に基づき、三菱重工業グループ又は三菱電機グループのいずれかの発電機を採用している。

以上のとおり、三菱重工業グループと三菱電機グループは、事実上、一体となって大型火力発電プラントを供給する関係にあり、当事会社グループ間の大型タービン発電機の製造販売における競争の程度も極めて限定的であったと考えられる。

したがって、本件行為が大型タービン発電機の製造販売市場の競争に与える影響は、極めて限定的であると認められる。

(3) 輸入圧力及び参入圧力

大型タービン発電機の最終需要者は電力会社であるところ、電力会社は、日本国内の大型タービン発電機の製造販売業者の中から、過去の納入実績やメンテナンス体制の有無も勘案して調達元を選択する傾向にあるため、輸入圧力は認められない。また、大型タービン発電機の製造には、大規模な設備や開発に多額の金額がかかり、製品化するまでのテスト等にも時間を要することから、参入圧力も認められない。

(4) 需要者からの競争圧力

最終需要者である電力会社は、過去の調達実績や見積金額⁹等の情報を基に、発注する大型火力発電プラントを構成する大型タービン発電機等の各機器について、適正と考えられる価格水準を算出する能力を有しており、大型タービン発電機の価格について交渉することは可能と考えられる。

また、三菱電機グループは、電力会社に対し大型タービン発電機以外にも、変圧器、ガス遮断器、その他様々な送電変電設備を販売しており、三菱重工業グループも原子燃料、原子炉周りの機器の納品や各種アフターサービス・再稼働のための点検整備などを提供していることから、電力会社はこうした取引関係をてことして、大型タービン発電機についても、自らが考える適正価格の水準に近づけるよう価格交渉することは可能と考えられる。

したがって、需要者からの競争圧力は一定程度認められる。

⁹ 電力会社は、大型タービン発電機等の大型火力発電プラントを構成する機器ごとの価格を記載した見積書を徴収するなどしており、大型タービン発電機の価格を把握している。

(5) 小括

以上から、大型タービン発電機の製造販売において当事会社グループは競争関係になく、本件統合が競争に与える影響が極めて限定的であることに加え、競争者からの牽制力及び需要者から競争圧力が一定程度認められることから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は競争者との協調的行動により、大型タービン発電機の製造販売における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

2 垂直型企業結合①（川上市場：大型タービン発電機、川下市場：大型火力発電プラント）

大型タービン発電機は、基本的に火力発電プラントの仕様に合わせた特注品であり、タービン等との技術的連携が必要とされている。三菱重工業グループ以外の大型火力発電プラント供給事業者は大型タービン発電機を内製している。このため、大型火力発電プラントにおいて、大型タービン発電機の製造販売業者である三菱電機グループが三菱重工業グループ以外の大型火力発電プラント供給事業者と協業することは考えにくく、三菱電機グループの大型タービン発電機が三菱重工業グループ以外の大型火力発電プラントに組み込まれることは考えられない。また、三菱重工業グループも日本国内に所在する事業者向けの大型火力発電プラントには、自社内製又は三菱電機グループの大型タービン発電機を大型火力発電プラントに組み込んでいるため、三菱電機グループ以外のメーカーから大型タービン発電機を採用することは考えられない。

このように、本件行為を契機として顧客閉鎖及び投入物閉鎖が生じる可能性がないことなどから、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、川上市場及び川下市場における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

3 垂直型企業結合②（川上市場：中小型タービン発電機、川下市場：中小型火力発電プラント）

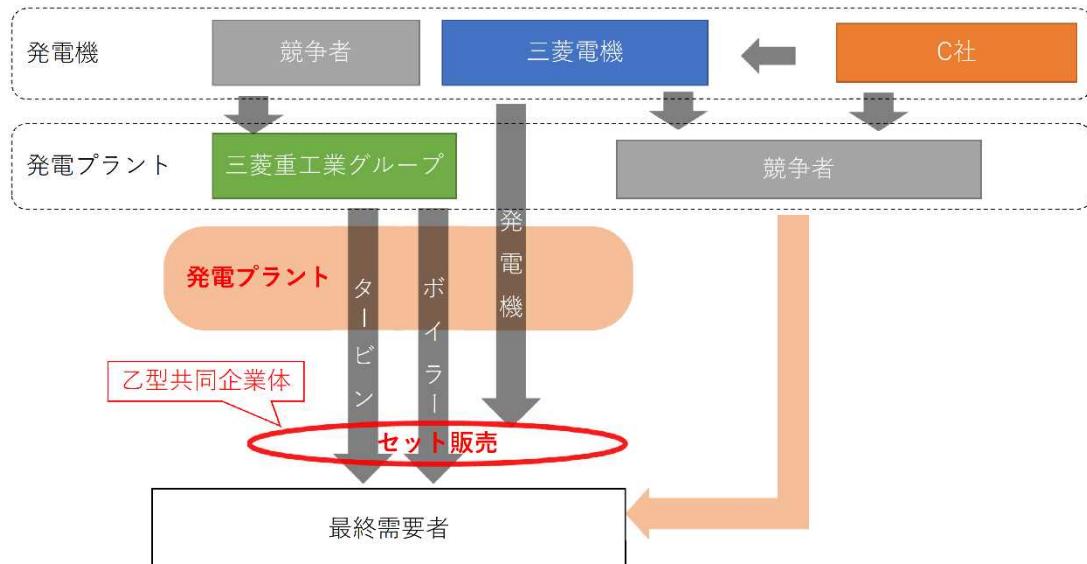
(1) 当事会社グループの従来の競争の状況

三菱重工業グループは、中小型タービン発電機を製造販売していない。他方、三菱電機は、中小型タービン発電機の全てを持分法適用会社¹⁰であり設計製造を行っているC社から調達して販売している。また、中小型タービン発電機は、大型タービン発電機と異なりメーカー間の互換性が一定程度あることから、三菱重工業グループが三菱電機グループの競争者の発電機を発電プラントに組

¹⁰ 連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則（昭和51年大蔵省令第28号）第2条第8号に規定する持分法が適用される非連結子会社（同条第6号に規定する非連結子会社をいう。）をいう。

み込むことや、三菱重工業グループの競争者である中小型火力発電プラント供給事業者が三菱電機グループから調達した発電機を自らの発電プラントに組み込むこともある（商流は次図のとおり。）。

【図】中小型タービン発電機及び中小型火力発電プラントに係る商流



(2) 中小型タービン発電機の供給拒否（投入物閉鎖）

中小型タービン発電機は、大型タービン発電機に比べ規格品が多く、一定の互換性があることから、需要者が中小型タービン発電機の製造販売業者を切り替えることは容易であり、中小型タービン発電機市場には多数の競争者が存在する¹¹。

したがって、当事会社グループには投入物閉鎖の能力がなく、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

(3) 中小型火力発電プラントの購入拒否（顧客閉鎖）

川下市場の中小型発電プラントには、複数の競争者が存在している。

また、三菱重工業グループは、中小型タービン発電機のほとんどを三菱電機グループから調達しており、三菱電機グループ以外からの調達は僅少であることから、当事会社グループの購入拒否による影響が及ぶ範囲は限定的である。

したがって、当事会社グループには顧客閉鎖の能力がなく、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

¹¹ なお、三菱電機はC社の株式に係る議決権を50%保有していることから、念のためC社と三菱電機との間で結合関係が形成されているとして投入物閉鎖に関する検討を行ったところ、その場合であっても川下市場における市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められなかった。

(4) 小括

以上から、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、川上市場及び川下市場における競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

第6 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なるとはいえないと判断した。

事例6 豊田合成(株)による芦森工業(株)の株式取得

第1 当事会社

豊田合成株式会社（法人番号7180001045235）（以下「豊田合成」という。）及び芦森工業株式会社（法人番号3120001048973）（以下「芦森工業」という。）は、いずれも自動車部品の製造販売業を営む会社である。

以下、豊田合成と既に結合関係が形成されている企業の集団を「豊田合成グループ」と、芦森工業と既に結合関係が形成されている企業の集団を「芦森工業グループ」とい、豊田合成グループと芦森工業グループを併せて「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、豊田合成が芦森工業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

当事会社グループは、いずれも自動車の乗員保護を目的とする安全部品（以下「安全部品」という。）を主力製品とする自動車部品メーカーであり、安全部品のうちエアバッグ及びシートベルトの製造販売において競争関係にある。また、豊田合成グループは、後記(1)イのとおり、運転席用エアバッグと組み合わせて自動車に搭載されるステアリングホイールを製造販売している。

(1) エアバッグ

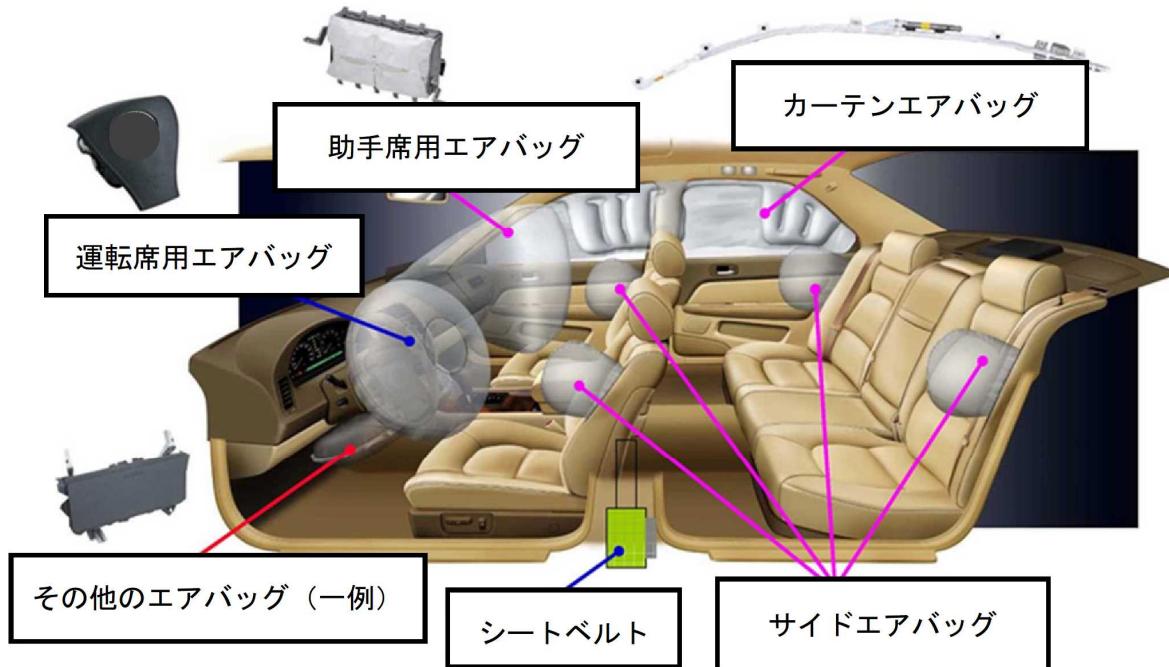
ア エアバッグの種類

エアバッグは、車両の衝突時に、インフレーター（ガス発生装置）で発生させたガスで瞬時に袋（以下「バッグ」という。）を膨らませ、乗員の頭部や胸部への物理的な衝撃を吸收緩和する安全部品である。

エアバッグには、搭載場所及び機能に応じ、次図及び表1記載の種類があるところ、平成27年に車両の安全基準を定めた「道路運送車両の保安基準」¹に電柱などの側面衝突時の乗員保護基準が新設されたことを受けて、平成30年6月15日以降発売の新車には、基本的に運転席用エアバッグ、助手席用エアバッグ、カーテンエアバッグ、サイドエアバッグが搭載されている。

¹ 道路運送車両法（昭和26年法律第185号）第3章の規定に基づく国土交通省令（昭和26年運輸省令第67号）。

【図】エアバッグの搭載場所及び種類



(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

【表1】エアバッグの種類並びに搭載場所及び機能

種類	搭載場所及び機能
① 運転席用エアバッグ	ステアリングホイールの中央部に搭載される。車両前面での衝突時にバッグが膨らみ、運転者を保護する。
② 助手席用エアバッグ	助手席側のダッシュボード内に搭載される。車両前面での衝突時にバッグが膨らみ、助手席の乗員を保護する。
③ カーテンエアバッグ	ドアの窓枠上部に搭載される。車両側面での衝突時にバッグが側面の窓を覆うように膨らみ、乗員の頭部を保護する。
④ サイドエアバッグ	主にシート側面に搭載される。車両側面での衝突時にバッグが膨らみ、乗員の胸部を保護する。
⑤ その他のエアバッグ	前方衝突時に前席乗員の下肢を保護する「ニーエアバッグ」、前席乗員の前方移動を抑制する「シートクッションエアバッグ」、側面衝突時に後席乗員同士がぶつかるのを防ぐ「後席センターエアバッグ」、後方衝突時に後席乗員の頭部を保護する「後突エアバッグ」、歩行者衝突時に歩行者の頭部への衝撃を緩和する「歩行者保護エアバッグ」などがある。①から④までに比べて搭載率が低い。

いずれの種類のエアバッグも、車両の衝突が起きた際に瞬時にガスを発生させてバッグを膨らませて乗員を保護するという基本的な仕組みは共通している。このため、多大な追加的費用や期間を要さずに他の種類のエアバッグの製造に設備を転用することが可能であり、日本の主要なエアバッグメーカーは、各種のエアバッグを販売している。

イ 運転席用エアバッグとステアリングホイール

運転席用エアバッグは、後記(3)のステアリングホイールの内部に格納された状態で、自動車に搭載される。

自動車メーカーによるエアバッグとステアリングホイールの調達について、かつては、自動車メーカーが、運転席用エアバッグとステアリングホイールの接続部分を開発して、仕様や技術情報をエアバッグメーカー及びステアリングホイールメーカーに開示することでその仕様に合致した製品を製造させ、運転席用エアバッグとステアリングホイールそれぞれを調達していた。しかし、近年では、自動車メーカーによる発注方法は変わらないものの、運転席用エアバッグとステアリングホイールの両製品を同一の事業者から調達するという自動車メーカーの調達実務が定着したため、エアバッグメーカーが運転席用エアバッグを製造販売する場合には、エアバッグメーカーが接続部分を開発した上で、自らステアリングホイールも製造して組み合わせるか、ステアリングホイールメーカーが製造するステアリングホイールと組み合わせることを前提とした仕様で製造している²。

芦森工業グループを除く日本の主要なエアバッグメーカーは、ステアリングホイールについても製造しており、自ら製造したステアリングホイールと組み合わせて運転席用エアバッグを販売している。他方、芦森工業グループは、自ら開発した接続部分の仕様をステアリングホイールメーカー³に提供し、当該仕様に合わせて製造されたステアリングホイールを調達しており、調達したステアリングホイールと組み合わせて運転席用エアバッグを販売している。

(2) シートベルト

シートベルトは、乗員の身体をベルトで座席に固定することで、車両が衝突又は急減速した際に、乗員が座席外に投げ出されたり、ステアリングホイールやフロントガラスなどに打ち付けられたりするのを防ぎ、乗員の負傷を軽減する安全部品である。

² このような事情から、現在、エアバッグとステアリングホイールの接続部分の開発は、エアバッグメーカーが行っている。

³ 芦森工業グループにステアリングホイールを販売しているステアリングホイールメーカーは、自らも運転席用エアバッグを製造販売している。

シートベルトには、固定箇所の数の違いにより、表2記載の種類及び機能がある。

【表2】シートベルトの種類及び機能

	種類	機能
①	2点支持形式のベルト (2点式シートベルト)	主にバスの客席や商用車のセンター席で使用されており、乗員の腰部を拘束する。 
②	3点支持形式のベルト (3点式シートベルト)	一般的な仕様であり、乗員の腰部及び上胴部を同時に拘束する。 
③	フルハーネス式シートベルト	主に自動車競技用車両で使用されており、股部や帶部にベルトを追加装備して乗員の拘束を強化できる。

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

(3) ステアリングホイール

ステアリングホイールは、運転手が操作して車両の進む方向を変えるための部品であり、操舵力をステアリングシャフトに伝えるリム（一般にハンドルと呼ばれている、運転手が操舵の際に握る部分。）や事故等で運転手がステアリングホイールに打ち付けられたときの衝撃を緩和するパッドなどから構成される。

ステアリングホイールの一義的な機能は操舵であるが、ステアリングホイールは、運転手が打ち付けられたときの衝撃を吸収するように高い安全性能が求められることや、その中心に搭載される運転席用エアバッグの性能はステアリングホイールの設計に依存することから、安全部品の一つに位置付けられている。

(4) 自動車メーカーの調達先選定方法

自動車メーカーは、エアバッグ等の自動車部品を調達する際、見積り合わせの方法により調達先を選定している。

エアバッグ、シートベルト及びステアリングホイールの調達先の選定は、主に、自動車のボディやプラットフォーム（車体の骨格部分）の開発が行われる新規車種の開発時や、5～6年に1回の頻度で行われるフルモデルチェンジの際に実施されるところ、エアバッグやシートベルトのように、搭載場所が複数

あり、搭載場所によって仕様や単価が異なる製品については、搭載場所に対応した製品ごとに調達先の選定が行われている。

自動車メーカーは、品質、価格、供給の安定性、製品開発及び品質管理体制を総合的に評価して調達先を選定するが、自動車部品メーカー間で、自動車メーカーの要求への対応能力や製品の品質について、自動車メーカーによる選定を左右するような差はないため、事実上、価格が最も重視されている。また、自動車メーカーは、取引開始後も、調達先に対して、製造工程の合理化等を促すことにより、調達価格低減を目的とした価格交渉を定期的に行っている。

2 商品範囲

(1) エアバッグ

エアバッグは、用途や搭載場所の違いに応じて機能が異なることから、異なる種類の製品間には需要の代替性が認められない。

次に、エアバッグは、異なる種類であっても基本的な仕組みは共通しており、主要なエアバッグメーカーは各種のエアバッグを製造していることから、異なる種類の製品間には供給の代替性が認められる。

よって、本件では、「自動車用エアバッグ」を商品範囲として画定することが可能である。しかし、前記第3の1(1)イのとおり、運転席用エアバッグについては、同一の事業者からステアリングホイールと組み合わせて調達するという自動車メーカーの調達実務が定着しており、ステアリングホイールに関する競争力の有無が運転席用エアバッグの競争力に影響する可能性が考えられるため、運転席用エアバッグとそれ以外のエアバッグとでは本件行為が競争に与える影響が異なるものと考えられる。また、運転席用エアバッグ以外のエアバッグについても、搭載場所ごとに自動車メーカーの見積り合わせが実施されていることから、エアバッグの種類によって本件行為が競争に与える影響が異なるものと考えられる。

したがって、本件では、より慎重に検討する観点から、「運転席用エアバッグ」、「助手席用エアバッグ」、「サイドエアバッグ」及び「カーテンエアバッグ」を商品範囲として画定した。

(2) シートベルト

シートベルトは、基本的な機能はどのシートベルトでも変わらないが、搭載する車両や座席種別に応じて使い分けられていることから、異なる種類の製品間の需要の代替性は限定的である。

次に、シートベルトは、製造技術や基本的な部品構成が共通しており、シートベルトメーカーは基本的にはどの種類のシートベルトも製造可能であることから、異なる種類の製品間には供給の代替性が認められる。

以上から、本件では、「自動車用シートベルト」を商品範囲として画定した。

(3) ステアリングホイール

ステアリングホイールは、リムの形状や素材の異なる製品や様々な機能を制御するボタン等が組み込まれた製品が存在するところ、これらの相違は、自動車メーカーからの要請への対応によるものにすぎないことから、異なる種類の製品間には需要の代替性が認められる。

次に、自動車メーカーからの上記要請等を考慮して各種ステアリングホイールが製造されているとしても、ステアリングホイールメーカーはいずれの種類のステアリングホイールも製造可能であることから、異なる種類の製品間には供給の代替性が認められる。

以上から、本件では、「ステアリングホイール」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

自動車メーカーは、日本国内のいずれの地域から販売されるかを問わずエアバッグ等の自動車部品の調達先を決定し、自動車部品メーカーは自動車メーカーの求めに応じて自動車部品を日本全国で販売していることから、本件では、「日本全国」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

1 本件行為の企業結合類型⁴

当事会社グループは、いずれもエアバッグ及びシートベルトを製造販売していることから、本件行為は、エアバッグ及びシートベルトの製造販売業に係る水平型企業結合に該当する（表3の水平型企業結合①及び②）。

次に、エアバッグのうち運転席用エアバッグは、ステアリングホイールと組み合わせて車両に搭載されるものであるが、ステアリングホイールを製造していない芦森工業は、ステアリングホイールメーカーが製造するステアリングホイールと組み合わせて運転席用エアバッグを販売していることから、本件行為は、運転席用エアバッグとステアリングホイールの製造販売業に係る混合型企業結合（商品拡大）に該当する（表3の混合型企業結合①）。

⁴ 豊田合成は自動車メーカーであるトヨタ自動車株式会社（法人番号1180301018771）（以下、同社と結合関係が形成されている企業の集団を「トヨタグループ」という。）と既に結合関係が形成されており、本件行為により、芦森工業グループとトヨタグループとの間に、豊田合成を通じて間接的な企業結合関係が生じることになる。このため、本件は、芦森工業グループが製造する自動車部品の製造販売業を川上市場、自動車の製造販売業を川下市場とする垂直型企業結合にも該当する。

しかし、後記3(1)及び(2)のとおり、芦森工業グループが製造するエアバッグやシートベルトについては、有力な競争者が複数存在しており、トヨタグループと競争関係にある自動車メーカーによる調達先の切替えが困難な事情も認められないことから、川下市場において、投入物閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。また、川上市場においても、トヨタグループにおいても安定調達の確保のため調達先の分散は必須であることに加え、トヨタグループ以外の自動車メーカーとの取引の機会も存在していることから、顧客閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

また、自動車産業では、複数の安全部品を一体化した製品ニーズが生まれるなど調達の態様や製品コンセプトに変化が生じていることから、運転席用エアバッグとステアリングホイールの組合せ販売と同様に、エアバッグとシートベルトの組合せ販売が行われることも想定されるため、本件では、エアバッグとシートベルトの製造販売業に係る混合型企業結合（商品拡大）について検討した（表3の混合型企業結合②）。

【表3】本件行為に係る企業結合類型

類型	商品範囲	地理的範囲
水平型 企業結合①	エアバッグ（運転席用エアバッグ、助手席用エアバッグ、カーテンエアバッグ及びサイドエアバッグの各製品）の製造販売	日本全国
水平型 企業結合②	シートベルトの製造販売	日本全国
混合型 企業結合①	エアバッグ（運転席用エアバッグ）の製造販売とステアリングホイールの製造販売	日本全国
混合型 企業結合②	エアバッグ（運転席用エアバッグ、助手席用エアバッグ、カーテンエアバッグ及びサイドエアバッグの各製品）の製造販売とシートベルトの製造販売	日本全国

2 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

(1) 水平型企業結合①（エアバッグの製造販売）

ア 運転席用エアバッグ

日本国内における運転席用エアバッグの製造販売分野での市場シェアは表4のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,800、HHIの増分は約500であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表4】運転席用エアバッグのシェア（令和4年）

順位	会社名	市場シェア
1	豊田合成グループ	約50%
2	A社	約25%
3	B社	約20%
4	芦森工業グループ	約5%
5	C社	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,800		
HHIの増分：約500		

イ 助手席用エアバッグ

日本国内における助手席用エアバッグの製造販売分野での市場シェアは表5のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,100、HHIの増分は約800であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表5】助手席用エアバッグのシェア（令和3年）

順位	会社名	市場シェア
1	豊田合成グループ	約35%
2	D社	約20%
3	E社	約15%
4	F社	約15%
5	芦森工業グループ	約10%
－	その他	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,100		
HHIの増分：約800		

ウ カーテンエアバッグ

日本国内におけるカーテンエアバッグの製造販売分野での市場シェアは表6のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,000、HHIの増分は約300であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表6】カーテンエアバッグのシェア（令和3年）

順位	会社名	市場シェア
1	G社	約35%
2	豊田合成グループ	約30%
3	H社	約10%
4	芦森工業グループ	約5%
5	I社	0-5%
－	その他	約20%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約35%・第2位		
本件行為後のHHI：約3,000		
HHIの増分：約300		

エ サイドエアバッグ

日本国内におけるサイドエアバッグの製造販売分野での市場シェアは表7のとおりであり、本件行為後のHHIは約4,300、HHIの増分は約700であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表7】サイドエアバッグのシェア（令和3年）

順位	会社名	市場シェア
1	豊田合成グループ	約45%
2	J社	約35%
3	芦森工業グループ	約10%
4	K社	約5%
5	L社	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,300		
HHIの増分：約700		

(2) 水平型企業結合②（シートベルトの製造販売）

日本国内におけるシートベルトの製造販売分野での市場シェアは表8のとおりであり、本件行為後のHHIは約4,000、HHIの増分は約1,000であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表8】シートベルトのシェア（令和3年）

順位	会社名	市場シェア
1	M社	約40%
2	豊田合成グループ	約30%
3	芦森工業グループ	約15%
4	N社	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,000		
HHIの増分：約1,000		

(3) 混合型企業結合①（運転席用エアバッグの製造販売とステアリングホイールの製造販売）

運転席用エアバッグの製造販売分野については、前記(1)アのとおり、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約55%、HHIは約3,800

0である。

次に、日本国内におけるステアリングホイールの製造販売分野での市場シェアは表9のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約60%、HHIは約4,000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。

【表9】ステアリングホイールのシェア（令和3年）

順位	会社名	市場シェア
1	豊田合成グループ	約60%
2	○社	約20%
3	△社	約10%
4	□社	約5%
—	その他	0—5%
合計		100%
本件行為後のHHI：約4,000		

(4) 混合型企業結合②（エアバッグの製造販売とシートベルトの製造販売）

各エアバッグの製造販売分野における当事会社グループの市場シェア及びHHIは前記(1)アないしエのとおりであり、また、シートベルトの製造販売分野における当事会社グループの市場シェア及びHHIは前記(2)のとおりである。

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。

3 水平型企業結合

(1) 水平型企業結合①（エアバッグの製造販売）

ア 競争の実質的制限の判断要素となる事情

(ア) 当事会社の地位及び競争者の状況

本件行為後における当事会社グループの合算市場シェアは約35%（カーテンエアバッグ）から約55%（運転席用エアバッグ・サイドエアバッグ）と、高い水準となっている。しかし、いずれの製品についても、芦森工業グループの市場シェアを上回る又は同程度の市場シェアを有する競争者が複数存在している。

次に、需要者である自動車メーカーは、公正取引委員会のヒアリングに対し、日本国内で自動車メーカーの調達先となっているエアバッグメーカーであれば、製品の品質差は小さいため、当事会社グループの製品に代わり、他のエアバッグメーカーの製品を採用することに支障がない旨を述べている。

さらに、当事会社グループの競争者は、いずれも相当程度の供給余力を

有している。

以上から、競争者からの牽制力が認められる。

(イ) 需要者からの競争圧力

前記第3の1(4)のとおり、自動車メーカーは、調達先の選定時に実施する見積り合わせでは価格を最も重視しており、また、取引開始後も、調達先との間で価格低減を目的とした価格交渉を定期的に実施している。また、自動車メーカーによる調達先の選定は、モデルごとに、新規車種の投入やフルモデルチェンジに併せて行われるところ、調達先に選定されれば、次回のモデルチェンジまでの間の数年にわたる大口かつ安定的な取引が獲得できるため、エアバッグメーカーにとって取引を獲得することの誘因が大きく、このことが、需要者である自動車メーカーの価格交渉力を強める事情になっている。このため、取引が開始された後にも、自動車メーカーと調達先となったエアバッグメーカーとの間では、価格低減を目的とした価格交渉が定期的に実施されている。

以上から、需要者からの競争圧力が認められる。

イ 単独行動による競争の実質的制限

いずれの種類のエアバッグについても、前記アのとおり、競争者からの牽制力及び需要者からの競争圧力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、エアバッグの製造販売分野における競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

ウ 協調的行動による競争の実質的制限

前記ア(ア)のとおり、当事会社グループの競争者は、複数存在し、いずれも相当程度の供給余力を有していることから、エアバッグメーカーが競争者の行動を予測することは容易でないと考えられる。

また、上記のとおり、複数存在する当事会社グループの競争者が相当程度の供給余力を有していることに加え、自動車メーカーが調達先を選定する見積り合わせの実施時期は新規車種の開発時やフルモデルチェンジの時であることから、自動車部品メーカーは、一度調達先として選定されれば、大口かつ安定的な取引を獲得できる。よって、エアバッグメーカーは、取引先として選定されるよう、他のエアバッグメーカーとの間で競争するインセンティブを有していると考えられる。

したがって、当事会社グループと競争者との協調的行動により、エアバッグの製造販売分野における競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

(2) 水平型企業結合②(シートベルトの製造販売)

ア 競争の実質的制限の判断要素

(ア) 当事会社の地位及び競争者の状況

本件行為後における当事会社グループの合算市場シェアは約50%と高い水準となっているものの、一定の市場シェアを有する競争者が複数存在する。

次に、需要者である自動車メーカーは、公正取引委員会のヒアリングに対し、シートベルトメーカー間の製品の品質差は小さいため、当事会社グループの製品に代わり、他のシートベルトメーカーの製品を採用することに支障がない旨を述べている。

さらに、当事会社グループの競争者は、いずれも相当程度の供給余力を有している。

以上から、競争者からの牽制力が認められる。

(イ) 需要者からの競争圧力

シートベルトに関する自動車メーカーとシートベルトメーカー間の取引に関する状況は、前記(1)ア(イ)と同様である。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

イ 単独行動による競争の実質的制限

シートベルトについては、前記アのとおり、競争者からの牽制力及び需要者からの競争圧力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、シートベルトの製造販売分野における競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

ウ 協調的行動による競争の実質的制限

前記ア(ア)のとおり、当事会社グループの競争者は、複数存在し、いずれも相当程度の供給余力を有していることから、シートベルトメーカーが競争者の行動を予測することは容易でないと考えられる。

また、エアバッグの取引と同様、複数存在する当事会社グループの競争者が相当程度の供給余力を有していることに加え、一度調達先として選定されれば大口かつ安定的な取引が獲得できることから、シートベルトメーカーは、取引先として選定されるよう、他のエアバッグメーカーとの間で競争するインセンティブを有していると考えられる。

したがって、当事会社グループと競争者との協調的行動により、シートベルトの製造販売分野における競争の実質的に制限することとなるとは認められない。

4 混合型企業結合

(1) 混合型企業結合①(運転席用エアバッグの製造販売とステアリングホイールの製造販売)

前記第3の1(1)イのとおり、運転席用エアバッグとステアリングホイールについては、同一の事業者からステアリングホイールを併せて調達するという自動車メーカーの調達実務が定着している。

芦森工業グループは、日本国内においてステアリングホイールを製造販売していないため、ステアリングホイールメーカーから調達したステアリングホイールと組み合わせて運転席用エアバッグを販売しているが、本件行為後は、豊田合成グループが製造するステアリングホイールと組み合わせて運転席用エアバッグを販売できるようになるため、以下の点について検討する。

- ① 芦森工業グループが、豊田合成グループのステアリングホイールと自社製の運転席用エアバッグを組み合わせることや、当事会社グループ間のみで保有する技術の利用を相互に許諾することにより、運転席用エアバッグの製造販売分野における芦森工業グループの地位が著しく高まり、当該分野における当事会社グループの競争者の競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなり、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性（組合せ供給）。
- ② 豊田合成グループが、芦森工業グループを通じて、芦森工業グループに対してステアリングホイールを販売しているステアリングホイールメーカーの事業上の秘密（運転席用エアバッグとの相互接続性を確保するために芦森工業グループに提供されている事業上の秘密）入手して、当該情報を利用することにより、ステアリングホイールの製造販売分野における当事会社グループの競争者の競争力が減退し、これら競争者からの牽制力が弱くなり、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性（秘密情報の入手）。

ア 組合せ供給についての検討（前記①）

前記第3の1(1)イのとおり、当事会社グループと競争関係にあるエアバッグメーカーは、運転席用エアバッグとステアリングホイールの双方を取り扱っており、補完性のある製品を組み合わせて販売できるのは当事会社グループのみという状況ではない。加えて、需要者である自動車メーカーは、ヒアリングにおいて、本件行為を契機に、豊田合成グループのステアリングホイールと芦森工業グループの運転席用エアバッグの接続使用が可能になるとしても、競争者の製品に比べて著しく品質や機能が向上するとは考えていない旨回答しており、豊田合成グループのステアリングホイールと芦森工業グループの運転席用エアバッグが組み合わされることが、当事会社グループの市場における地位を高めることに直ちにつながるものではないと考えられる。

なお、前記第3の1(1)イで述べたとおり、運転席用エアバッグとステア

リングホイールの接続部分にはエアバッグメーカーが開発した技術が使用されているところ、本件行為を契機に当事会社グループ間で保有する技術の利用を相互に許諾することも想定される。当事会社グループの一方が保有する接続方式に関する特許が非常に優れたものであって、他方当事会社もこれを利用できるようになることで、当事会社グループの競争力が高まる場合には、運転席用エアバッグやそれと接続されるステアリングホイールの競争に影響が及ぶことが考えられるものの、需要者である自動車メーカーは、ヒアリングにおいて、芦森工業グループが採用する接続方式に特段の技術的優位性はない旨回答しており、当事会社グループ間で保有する技術の利用を相互に許諾することそれ自体により、当事会社グループの市場における地位が大幅に高まることは想定しにくい。

また、接続技術の利用に関連して、本件行為を契機に、他の事業者が当事会社グループの保有技術を利用する機会が失われることを想定したとしても、まず、芦森工業グループ以外のエアバッグメーカーは接続部分を自社開発しており、当事会社グループが保有する技術を利用することは想定されない。自社でステアリングホイールを製造していない芦森工業グループにステアリングホイールを販売しているステアリングホイールメーカーは、自らも運転席用エアバッグを製造販売しており、本件行為を契機に、芦森工業グループの技術を利用した同グループに対するステアリングホイールの販売ができなくなったとしても、自社製品である運転席用エアバッグ向けでステアリングホイールの製造販売事業を継続していくことは可能であるから、他の事業者が当事会社グループの保有する接続部分に係る技術を利用する機会が失われることが競争に与える影響も軽微であると考えられる。

以上から、組合せ供給により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

イ 秘密情報の入手についての検討（前記②）

まず、芦森工業グループが製造する運転席用エアバッグと、それと組み合わされるステアリングホイールの接続部分の技術設計は、エアバッグメーカーとしての芦森工業グループがステアリングホイールメーカーに対し指示しており、ステアリングホイールメーカーが他製品（当該メーカーが自社のステアリングホイールと組み合わせて販売している運転席用エアバッグ）で採用している接続部分の仕様情報が当事会社グループに流出する懸念はない。

次に、運転席用エアバッグとステアリングホイールとを接続して一体の製品とするために芦森工業グループとステアリングメーカーが様々に取り合わせ作業を行うに当たり、ステアリングホイールの仕様や当該仕様を前提とした原価情報などがステアリングホイールメーカーから芦森工業グループ

に対して提供されるところ、これらの情報が芦森工業グループを通じて、ステアリングホイールメーカーとしての豊田合成グループに流出する可能性が考えられる。

しかし、ステアリングホイールは、汎用品ではなく、特定の車種に搭載されることが前提の特注品であり、その仕様は、自動車メーカーのリム（ハンドル）デザインや他の車体仕様との兼ね合いでも変わり、ある製品の仕様が他の製品の仕様に共通するものではないことや、原価の前提とされている詳細な情報（例えば、原材料の配合割合や調達量）は明らかにされないことなどから、流出した情報から、豊田合成グループの競争者が製造するステアリングホイールに係る技術情報や価格情報を把握することには限度があると考えられる。

よって、豊田合成グループが、芦森工業グループにステアリングホイールを販売している競争者の秘密情報を得ることで、ステアリングホイールメーカーとして競争上優位になるとは認められない。

以上から、当事会社グループ間で競争者の秘密情報が共有されることによる市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

(2) 混合型企業結合②（エアバッグの製造販売とシートベルトの製造販売）

ア 組合せ供給についての検討

現状、自動車メーカーによるエアバッグとシートベルトの調達は製品ごとに行われており、当該製品の最適化を自動車部品メーカーに委ねるニーズは高くない。しかし、電動化対応などで自動車産業が変革期にあり、自動車メーカーと自動車部品メーカーの役割分担などに変化が生じることや、自動運転化などで安全部品に求められるニーズに変化が生じ、調達の態様や製品コンセプトに変化（例えば、シートベルトとエアバッグの一体化）が生じることも考えられる。このため、本件行為により、豊田合成グループがエアバッグに加えて芦森工業グループのシートベルトを販売できるようになることで市場における地位が高まり、エアバッグの製造販売分野における競争者の競争力が減退し、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

まず、各種のエアバッグの製造販売分野における豊田合成グループの競争者の中にはシートベルトの販売を行っている者も含まれており、当該事業者は、いずれも国内外で事業を展開する有数のサプライヤーであるため、上記のような自動車メーカーのニーズに対応することは可能と考えられる。

また、需要者である自動車メーカーは、公正取引委員会のヒアリングに対し、芦森工業グループが小型車向けのシートベルトを得意とすることは認めつつ、本件行為を契機に豊田合成グループが芦森工業グループのシートベルトを扱えることになることで、競争者の製品に比べて著しく品質や機能が向

上するとは考えていない旨回答している。したがって、本件行為により、競争者の競争力が減退して、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることとなると認められる状況はない。

以上から、組合せ供給により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

イ 潜在的競争の消滅についての検討

芦森工業グループもエアバッグとシートベルトの両方を扱う事業者であるため、エアバッグとシートベルトを一体的に開発する能力を有していることが競争上優位となる状況となった場合に、芦森工業グループが豊田合成グループに対する有力な事業者となり得るとすれば、本件行為により当事会社間の競争が失われることの将来的な影響は現在よりも大きなものとなることも考え得る。

しかし、まず、需要者である自動車メーカーは、公正取引委員会のヒアリングに対し、安全部品の開発では、衝突実験試験のデータ収集・認証申請、設備投資、法規対応の負担が相対的に大きい上、エアバッグとシートベルトを一体的に開発するには、これまで蓄積されてきたエアバッグとシートベルトの技術的な蓄積だけでは対応できず、実用化までの間に、資金や技術開発の面で新たな負担が生じるため、自動車部品メーカーとしては小規模な芦森工業グループが単体でこれに対応することは難しい旨の見解を示している。次に、上記のとおり、エアバッグとシートベルトの両方を扱う有力な競争者が複数存在しており、本件行為後においても、これらの競争者からの牽制力が引き続き働くと考えられる。

以上から、本件行為による潜在的競争の消滅が、市場の競争に及ぼす影響は軽微である。

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なるとは認められないと判断した。

事例7 (株)ゼンリン及び(株)アイシンによる(株)トヨタマップマスターの株式取得

第1 当事会社

株式会社ゼンリン（法人番号5290801002046）（以下「ゼンリン」という。）は、主に住宅地図帳等の各種地図や地図データベースの提供事業を営む会社である。

株式会社アイシン（法人番号6180301013611）（以下「アイシン」という。）は、主に自動車部品の製造、カーナビゲーションシステム（以下「カーナビ」という。）用のソフトウェアの開発・提供事業を営む会社である。

株式会社トヨタマップマスター（法人番号4180001047184）（以下「トヨタマップマスター」という。）は、主にカーナビ向け地図データや関連地図データの企画・調査・制作・販売事業を営む会社である。

トヨタ自動車株式会社（法人番号1180301018771）（以下「トヨタ自動車」という。）は主に自動車の製造販売事業を営む会社である。

以下、下表の左欄の用語は右欄のとおり記載する。

左欄	右欄
ゼンリンを最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	ゼンリングループ
アイシンを親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	アイシングループ
トヨタ自動車を最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団（トヨタマップマスター及びアイシングループを含む。）	トヨタグループ
ゼンリングループ及びトヨタグループを併せた企業の集団	当事会社グループ
カーナビ用の地図データベース（詳細は後記第4の1(1)イ(ア)参照）	カーナビDB
スマートフォン用の地図アプリケーション（以下「地図アプリ」という。）及びインターネット上で提供される地図閲覧サービス（以下「ウェブ地図サービス」という。）用の地図データベース（詳細は後記第4の1(1)イ(イ)参照）	ネットDB
カーナビ用のソフトウェア（詳細は後記第4の1(2)参照）	カーナビソフト

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、ゼンリン及びアイシンが、トヨタマップマスターの株式に係る議決権の20%を超えて取得することを計画したものである（以下、両社の株式取得行

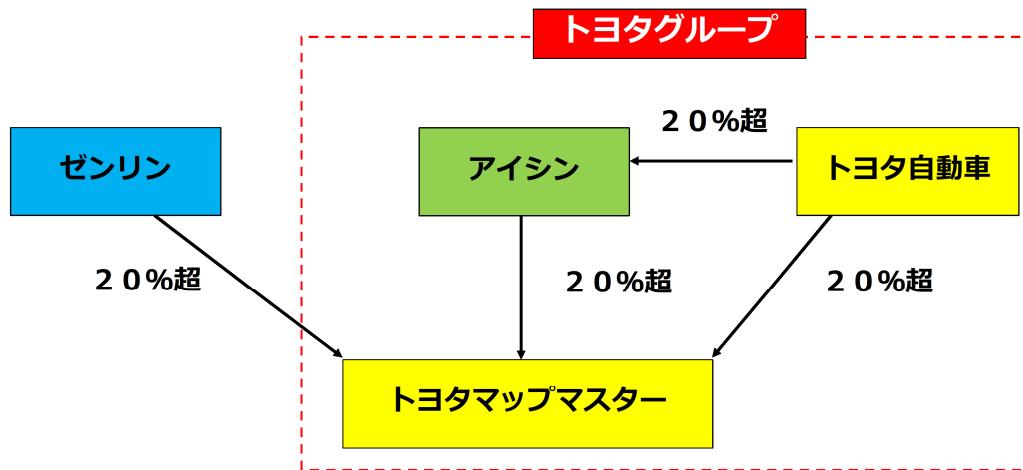
行為を併せて「本件行為」という。)。

本件行為後において、ゼンリン、アイシン及びトヨタ自動車が、トヨタマップマスターの議決権を20%超保有することとなるなどの事情を踏まえて、企業結合ガイドライン第1の1(1)アないしウに照らすと、ゼンリングループ、アイシングループ及びトヨタ自動車とトヨタマップマスターとの間の結合関係並びにトヨタマップマスターを通じたゼンリングループとトヨタグループ(トヨタマップマスターを除く。)との間の間接的な結合関係が、それぞれ形成・維持・強化される¹と考えられることから、公正取引委員会は、当該結合関係を企業結合審査の対象とした(本件行為後の当事会社グループの主な資本関係は図1のとおり。)。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引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カーナビDB事業及びネットDB事業における水平型企業結合並びにカーナビDB事業を川上市場、カーナビソフト事業を川下市場とする垂直型企業結合の検討結果について詳述したものである。

【図1】本件行為後の当事会社グループの主な資本関係



第3 一定の取引分野

1 商品の概要等

(1) 地図データベースの概要等

地図データベースが作成される手順は、おおむね次のとおりである。

¹ 本件行為前において、トヨタマップマスターはトヨタ自動車の子会社(独占禁止法第10条第6項において規定している「子会社」をいう。以下この脚注において同じ。)であるが、アイシンはトヨタ自動車の子会社ではないことから、アイシンとトヨタマップマスターは、トヨタ自動車を最終親会社とした同一の企業結合集団(独占禁止法第10条第2項において規定している「企業結合集団」をいう。以下この脚注において同じ。)に属する会社ではない。したがって、「株式所有会社と株式発行会社が同一の企業結合集団に属する場合」には「通常、企業結合審査の対象とはならない場合が多いと考えられる」としている企業結合ガイドライン第1の1(4)イに該当しないため、公正取引委員会は、アイシンによるトヨタマップマスターの株式取得も企業結合審査の対象とした。

まず、国土地理院や地方自治体が測量を実施することによって、海岸線、公共施設の境界線、標高点、建築物の外周線等が記載された「基盤地図」が作成されている。

次に、地図データベースの作成・販売事業者(以下「地図ベンダー」という。)は、基盤地図に、自社で現地調査や高精度計測に基づく調査を実施して収集した用途に応じた情報(コンテンツ)を付加して地図データを作成している。

また、地図ベンダーは、道路や市街地の地図データといった複数種類の地図データの集合体の編集、検索ツールの付加等を行い、地図データベースを作成し、販売している。

地図データベースは、「住宅地図データベース」、「ナビゲーション向け地図データベース」及び「高精度3次元地図データベース」の3種類に大別されるところ、その概要は以下のとおりである。

ア 住宅地図データベース

住宅地図データベースは、地方自治体や企業などに対して販売されている住宅地図帳の電子版であり、居住者名、建物名称、テナント情報、住所等の情報が付加されている。

イ ナビゲーション向け地図データベース

ナビゲーション向け地図データベースは、交通規制、道路種別、道路幅員、道路標識位置、信号機位置、施設等の情報が付加された地図データベースである。ナビゲーション向け地図データベースは、カーナビソフト、地図アプリ、ウェブ地図サービス等に用いられている。

本件対象商品であるカーナビDBとネットDBは、いずれもナビゲーション向け地図データベースの一種であり、ベースとなる地図データは共通している。しかし、両者は付加される情報が異なっており、例えば、カーナビDBには踏切、料金所、駐車場といった自動車の運転で必要とされる情報が、ネットDBには歩行や公共交通機関での移動を支援するための情報が付加されている。

(ア) カーナビDB

カーナビDBは、カーナビソフトメーカーに対して販売されている。

カーナビソフトメーカーは、カーナビDBを用いてカーナビソフトを作成してカーナビメーカーに販売し、カーナビメーカーは、カーナビソフトを搭載したカーナビを製造している。

(イ) ネットDB

ネットDBは、地図アプリメーカーとウェブ地図サービスの運営事業者

に対して販売されている。

地図アプリメーカー やウェブ地図サービスの運営事業者は、ネットDBを用いた地図アプリやウェブ地図サービスを、消費者や企業などに対して販売・提供している。

ウ 高精度3次元地図データベース (HDマップ)

高精度3次元地図データベース（以下「HDマップ」という。）は、実在地物（標識、区画線等の実在する物）と仮想地物（車線中心線等の実在しない物）が付加された地図データであり、主に自動車メーカーに対して販売されている。

HDマップを用いると自動車の位置を車線レベルで特定できることから、HDマップは専ら自動車の運転支援システム及び自動運転システムに用いられている。

(2) カーナビソフト

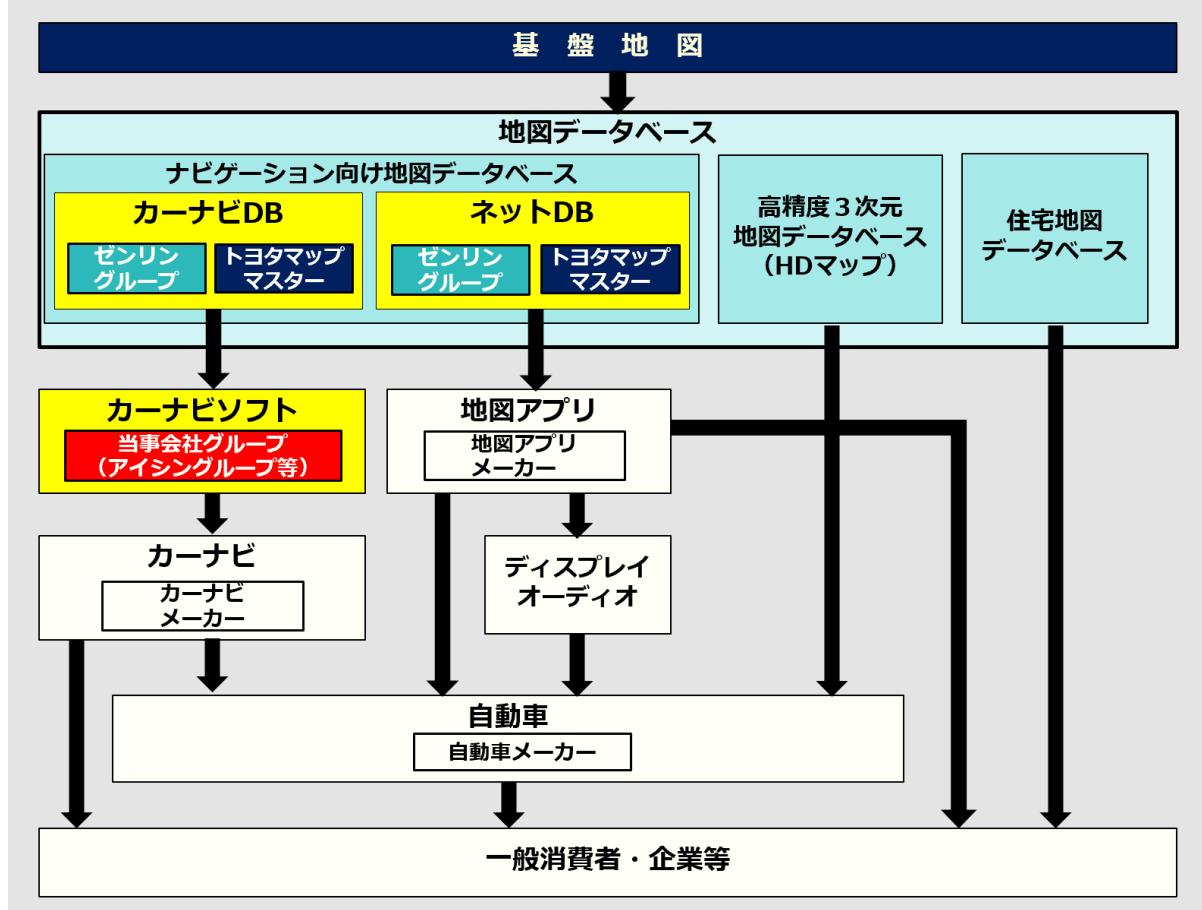
カーナビソフトは、自動車に搭載するカーナビ（以下「車載用カーナビ」という。）及び持ち運び可能なカーナビ（以下「ポータブルカーナビ」という。）に搭載されるソフトウェアであり、カーナビソフトメーカーからカーナビメーカーを通じて自動車メーカー及び消費者に販売されている。

なお、車載用カーナビは、メーカーオプション（自動車の製造段階で搭載されるもの）、ディーラーオプション（自動車の購入時に搭載オプションとして選択されるもの）及び市販品（自動車用品店で消費者に販売されるもの）に分類される。

(3) ディスプレイオーディオ

ディスプレイオーディオは、スマートフォン用のアプリケーションを操作できるカーオーディオである。自動車の利用者は、ディスプレイオーディオに普段使用しているスマートフォンを接続することで、スマートフォンにインストールされているアプリケーション（カーナビアプリケーションや地図アプリなど）をディスプレイオーディオ上で使えるようになる。

【図2】本件商品の主な商流



2 商品範囲

(1) 地図データベース

ア 地図データベースの種類間の代替性

前記1(1)のとおり、地図データベースには住宅地図データベース、ナビゲーション向け地図データベース及びHDマップがあるところ、各データベースでは付加される情報の種類が異なるため、需要者にとっての効用は異なる。したがって、地図データベースの種類間には需要の代替性が認められない。

次に、各地図データベースは、基盤地図が用いられることは共通しているが、地図データベースの種類によって付加される情報・機能が異なることから、地図データベースの作成工程が異なるため、ある地図データベースを作成していれば別の地図データベースが容易に作成できるということにはならない。したがって、地図データベースの種類間には供給の代替性が認められない。

イ カーナビDBとネットDBとの間の代替性

ナビゲーション向け地図データベースの一種であるカーナビDBとネット

トDBは、地図データが共通しているものの、前記1(1)イのとおり、用途に応じて付加される情報が異なっている。また、需要者に対するヒアリングの結果によれば、両DBを代替して使用することは不可能ではないものの、提供しているカーナビソフト等のサービスレベルの維持まで考えると容易に代替することができず、切替えには数年程度要することもあるとのことであった。したがって、カーナビDBとネットDBとの間には需要の代替性が認められない。

次に、カーナビDBとネットDBは、付加される情報・機能が異なることから、地図データベースの作成工程が異なるため、一方を作成していれば他方を容易に作成できるということにはならない。したがって、カーナビDBとネットDBとの間には供給の代替性が認められない。

ウ 小括

以上から、本件では、「住宅地図データベース」、「カーナビDB」、「ネットDB」及び「HDマップ」を商品範囲として画定した。

なお、一部の地図アプリメーカーでは、ネットDBのように地図アプリメーカー等が消費者等の需要者に提供するための付加価値を自社で付けなくとも、ほぼそのまま消費者等の需要者に提供できる地図アプリ用のデータ（以下「セットマップデータ」という。）を、地図アプリメーカー等に提供している。セットマップデータは、ネットDBの需要者である地図アプリメーカー等においてネットDBに代えて利用されることもあり、ネットDBとの間に需要の代替性が一部あると認められることから、ネットDBと類似の効用等を有する商品として、隣接市場からの競争圧力の評価において考慮した。

(2) カーナビソフト

カーナビソフトは、カーナビに搭載するために開発されるソフトウェアであり、他のソフトウェアで代用できる性質のものではない。

したがって、本件では、「カーナビソフト」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

前記2記載の各商品は、いずれも国内各地での使用を想定して日本国内で販売されており、地域によって価格や料金体系が異なるという事情はない。また、当該商品の需要者も、基本的に国内各地での使用を想定して、日本国内の供給者から、当該供給者の所在する地域を問わず購入していると考えられる。

したがって、本件では、前記2記載の各商品の地理的範囲は、全て「日本全国」として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合

(1) 水平型企業結合① (カーナビDB事業)

ア セーフハーバー基準の該当性

カーナビDBの市場シェアは表1のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,000、HHIの増分は約2,000であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

したがって、本件行為がカーナビDB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かについて後記イ及びウで検討する。

【表1】カーナビDBの市場シェア（令和4年度）

順位	会社名	市場シェア
1	ゼンリングループ	約30%
2	トヨタマップマスター	約30%
—	その他	約35%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約65%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,000		
HHIの増分：約2,000		

イ 単独行動による競争の実質的制限

(ア) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

a 市場シェア及びその順位

当事会社グループ以外に競争者は複数存在するが、前記アのとおり本件行為後における当事会社グループの合算市場シェアは約65%（第1位）となり、他の競争者との格差は大きくなる。

b 当事会社グループ間の従来の競争の状況

カーナビDBの取引実態をみると、例えば、トヨタマップマスターは、ゼンリングループとは異なり、カーナビDBの多くについてカーナビソフトメーカー及びカーナビメーカーを通じてトヨタグループの自動車メーカーに販売しており、取引関係が固定化している傾向がみられ、必ずしも当事会社グループ相互間の競争が活発に行われていたとは認められなかった。また、需要者に対するヒアリングの結果においても、カーナビDBの需要者がカーナビDBの調達先をゼンリングループとトヨタマップマスターとの間で頻繁に切り替えていた事実は認められなかった。

したがって、本件行為によって当事会社グループ間の競争が失われた

としても、カーナビDBの取引分野における競争に与える影響は大きくないと考えられる。

c 競争者の供給余力

カーナビDBの取引分野においては、当事会社グループの競争者が複数存在し、当該競争者の合算市場シェアは約35%である。また、カーナビDBは無体物であり、供給に係る限界費用が低いことから、当該競争者は供給量を容易に増やすことが可能と考えられる。

したがって、当事会社グループの競争者は供給余力を有していると認められる。

(イ) 隣接市場からの競争圧力

近年は、カーナビを利用しなくとも、スマートフォンがあれば地図アプリを利用してルートを検索し、目的地に到着することが可能となっている。また、ディスプレイオーディオや車載オペレーティングシステムが搭載された車両（以下「車載ハードウェア」という。）においても、地図アプリを使用できる機能が普及してきている（地図アプリと当該機能を総称して、以下「アプリサービス」という。）。

アプリサービスは自動車の運転者が直接の需要者である一方、カーナビDBはカーナビソフトメーカーが直接の需要者であるため、アプリサービスとカーナビDBは直接的な代替関係ないと考えられる。しかし、近年はポータブルカーナビの需要の減少傾向が顕著であり、消費者によるカーナビから地図アプリへの切替えが進んでいることがうかがわれること及び複数の自動車メーカーがカーナビではなくディスプレイオーディオや車載ハードウェアを採用し始めていることを踏まえると、当事会社グループがカーナビDBの価格を引き上げた場合、カーナビソフト及びカーナビの価格が上昇することにより、カーナビからアプリサービスへの切替えが一層進むことが考えられる。このため、カーナビDB市場からみた川下市場の商品であるカーナビソフト及びカーナビと競争関係にあるアプリサービスは、カーナビDBの価格引上げに対する牽制力になっていると考えられる。

したがって、カーナビDB市場と間接的に隣接するアプリサービス市場からの競争圧力が認められる。

(ウ) 需要者からの競争圧力

カーナビDBの直接の需要者はカーナビソフトメーカー又はカーナビソフトの作成も行うカーナビメーカーであるが、これらの需要者にとっての主な顧客はカーナビメーカー又は自動車メーカーである。自動車メー

カーを通じて消費者に販売されるカーナビには、ディーラーオプションといった消費者が直接カーナビの価格を見て購入することができる商品があるところ、消費者はディーラーオプションを含む自動車等の購入費用を極力抑えたいと考えるため、カーナビソフトメーカーは、このような消費者の消費行動を踏まえたカーナビメーカーや自動車メーカーから値下げ圧力を受けていると考えられる。実際、需要者に対するヒアリングの結果、カーナビソフトメーカー及びカーナビメーカーは、地図ベンダーとの間で定期的に、自動車メーカーからの値下げ要請を踏まえたカーナビDBの価格交渉を行っていることが認められた。

したがって、当事会社に対して、消費者の消費行動を踏まえた自動車メーカーやカーナビメーカーから、カーナビソフトメーカーを通じて、価格上昇を抑えようとする圧力が働いていると考えられるため、需要者からの競争圧力が認められる。

(I) 小括

以上のとおり、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約65%となり、競争者とのシェア格差は大きくなるものの、当事会社間の競争が失われることによる影響は必ずしも大きくないと考えられること、当事会社グループの競争者は供給余力を有していると認められること、隣接市場及び需要者からの競争圧力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、カーナビDB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とは認められない。

ウ 協調的行動による競争の実質的制限

前記アのとおり、カーナビDBの取引分野は、ゼンリングループ及びトヨタマップマスターがそれぞれ約30%の市場シェアを有するといった、少数の有力な事業者にシェアが集中している市場であり、本件行為の結果、競争単位の数が減少するため、当事会社グループと競争者との間で協調的行動が生じるとも考えられる。

しかし、前記イ(イ)及び(ウ)のとおり、隣接市場及び需要者からの競争圧力が認められることから、これらの競争圧力が協調的行動を妨げる要因になると考えられる。

したがって、当事会社グループと競争者の協調的行動により、カーナビDB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とは認められない。

(2) 水平型企業結合②(ネットDB事業)

ア セーフハーバー基準の該当性

ネットDBの取引分野における当事会社グループの市場シェアは不明で

あることから、水平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、本件行為がネットDB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かについて後記イ及びウで検討する。

イ 単独行動による競争の実質的制限

(ア) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

a 市場シェア及びその順位

ネットDBを供給する事業者は複数存在するとされているところ、前記アのとおり、ネットDB市場における当事会社グループの市場シェアは不明である。

b 当事会社グループ間の従来の競争の状況

需要者に対するヒアリングの結果によると、ネットDBの需要者がネットDBの調達先をゼンリングループとトヨタマップマスターとの間で頻繁に切り替えていた事実は認められなかった。

この点については、当事会社グループも、ネットDBの需要者がネットDBの調達先をゼンリングループからトヨタマップマスター（又はその逆）に切り替えたことはないとのことであった。

したがって、本件行為によって当事会社グループ間の競争が失われたとしても、ネットDBの取引分野における競争に与える影響は必ずしも大きくないと考えられる。

c 競争者の供給余力

ネットDBは無体物であり、供給に係る限界費用が低いことから、当事会社グループの競争者は供給量を容易に増やすことが可能と考えられる。

したがって、当事会社グループの競争者は供給余力を有していると認められる。

(イ) 隣接市場からの競争圧力

前記第3の2(1)ウのとおり、セットマップデータは、地図アプリメーカー等の需要者においてネットDBに代えて利用されることがあるため、ネットDBと類似の効用等を有する商品（ネットDB市場に隣接する市場の商品）と考えられる。

このため、仮に、当事会社グループがネットDBの価格を引き上げた場合、地図アプリメーカー等の需要者は調達する商品をネットDBからセットマップデータに切り替える可能性があるため、セットマップデータは、当事会社グループによるネットDBの価格引上げに対する牽制力になっ

ていると考えられる。

したがって、隣接市場からの競争圧力が認められる。

(ウ) 需要者からの競争圧力

ネットDBの主な需要者は、地図アプリメーカーーやウェブ地図サービスの運営事業者である。一般的に、地図アプリやウェブ地図サービスの運営事業者は、消費者に対して無償で地図アプリ等を提供しているところ、地図アプリメーカーーやウェブ地図サービスの運営事業者の中には、事業規模に鑑みると強い価格交渉力を有していると考えられる者が多く存在する。

また、需要者に対するヒアリングでは、需要者からは、仮に、ネットDBの価格が引き上げられた場合、ネットDBの需要者は、ネットDBの価格上昇分を地図アプリの提供に伴うデジタル広告枠²の販売価格に転嫁することも考えるが、デジタル広告市場（広告主を需要者とする市場）では多数の有力な競争者が存在することなどから、デジタル広告枠の販売価格を引き上げるのは困難との回答があった。このため、ネットDBの需要者が提供する役務の市場（デジタル広告市場）における競争は活発であると考えられ、上記のとおり、ネットDBの需要者の中には、強い価格交渉力を有していると考えられる者が多く存在することも踏まえれば、このことが当事会社グループに対するネットDBの価格引下げ圧力として機能し得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認められる。

(イ) 小括

以上のとおり、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは不明であるが、当事会社グループ間の競争が失われることによる影響は大きくないと考えられること、当事会社グループの競争者は供給余力を有していると認められること、隣接市場及び需要者からの競争圧力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、ネットDB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とは認められない。

ウ 協調的行動による競争の実質的制限

ネットDBは市場シェアが不明であるものの、前記イ(イ)及び(ウ)のとおり、隣接市場及び需要者からの競争圧力が認められることから、これらの競争圧力が当事会社グループと競争者の協調的行動を妨げる要因になると考えられる。

したがって、当事会社グループと競争者の協調的行動により、ネットDB

² 無償でインストールできるアプリケーションを実行すると、画面の上下等に広告が表示される場合がある。

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とは認められない。

2 垂直型企業結合（川上市場：カーナビDB事業、川下市場：カーナビソフト事業）

（1）セーフハーバー基準該当性等

ア カーナビDB事業（川上市場）

カーナビDB事業における当事会社グループの合算市場シェアは、前記1(1)アのとおり約65%である。

イ カーナビソフト事業（川下市場）

カーナビソフト事業における市場シェアは表2のとおりであり、当事会社グループはアイシングループだけで約30%の市場シェアを有している。

なお、当事会社グループにはアイシングループ以外にもカーナビソフト事業を営む事業者が複数存在するが、当該事業者の市場シェアは不明である。

【表2】カーナビソフトの市場シェア（令和元年度）

順位	会社名	市場シェア
1	アイシングループ	約30%
2	A社	約15%
3	B社	約15%
4	C社	約10%
5	D社	約5%
—	その他 ³	約25%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約30%以上・第1位		
本件行為後のHHI：不明		
HHI増分：不明		

ウ 小括

川上市場及び川下市場いずれにおいても、当事会社グループの市場シェアが10%を超えていることから、本件行為は、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

したがって、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかについて後記(2)及び(3)で検討する。

³ アイシングループを除く当事会社グループの事業者の市場シェアを含む。

(2) 単独行動による競争の実質的制限

ア 投入物閉鎖

ゼンリングループ及びトヨタマップマスターは、前記1(1)アのとおり、本件行為後のカーナビDBの取引分野における合算市場シェアが約65%（第1位）となり、当事会社グループの競争者との格差は大きくなる。また、需要者に対するヒアリングでは、需要者からは、カーナビDBの需要者は、カーナビDBの調達先を切り替えるには数年程度の時間と相応の開発費用を要することもあるとの回答があった。

したがって、当事会社グループによる供給拒否等が行われた場合、カーナビソフトメーカー等にとって他の調達先からカーナビDBを調達することは容易ではないと考えられることから、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力があると考えられる。

しかし、仮に、当事会社グループが投入物閉鎖を行い、カーナビソフト市場における市場シェアを拡大させることができたとしても、カーナビから隣接市場であるアプリサービスへの切替えの動き（前記1(1)イ(イ)）が競争圧力として働くため、当事会社グループによるカーナビソフトの価格引上げ等を妨げる要因となると考えられる。

したがって、本件行為により、川下市場の競争を実質的に制限することとなるとは考えられない。

イ 顧客閉鎖

前記(1)イのとおり、当事会社グループは、アイシングループだけでもカーナビソフト市場において約30%の市場シェアを有するが、当事会社グループ以外にも市場シェア約10～約15%を有する事業者が複数存在する。このため、カーナビDBの当事会社の競争者は、容易に他のカーナビソフトメーカーに販売先を切り替えることができると考えられることから、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がないと考えられる。

したがって、本件行為により、当事会社グループがカーナビソフトの顧客閉鎖を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれはないと考えられる。

(3) 協調的行動による競争の実質的制限

ア 川上市場における協調的行動の容易性

本件行為を契機に、ゼンリングループ及びトヨタマップマスターは、アイシングループ等の当事会社グループを通じて、他の地図ベンダーが供給するカーナビDBの価格等、競争上重要な秘密情報を入手することが可能となることで、当事会社グループの競争者の行動を予測することが容易になり、地図ベンダー間で協調的な行動を探る可能性が高くなることが考えられる。

しかし、カーナビDB市場においては、前記1(1)イ(イ)及び(ウ)のとおり、

隣接市場及び需要者からの競争圧力が働くと考えられることから、地図ベンダー間で協調的な行動を探る可能性は低いと考えられる。

イ 川下市場における協調的行動の容易性

アイシングループ等の当事会社グループは、ゼンリングループ及びトヨタマップマスターを通じて、他のカーナビソフトメーカーが供給するカーナビソフトの価格等、競争上重要な秘密情報を入手することが可能となることで、当事会社グループの競争者の行動を予測することが容易になり、カーナビソフトメーカー間で協調的な行動を探る可能性が高くなることが考えられる。

しかし、カーナビソフト市場においては、前記(1)イのとおり、当事会社グループ以外にも約10～約15%の市場シェアを有する事業者が複数存在すること、カーナビソフト市場においてもカーナビDB市場と同様に、隣接市場及び需要者からの競争圧力が働くと考えられることから、カーナビソフトメーカー間で協調的な行動を探る可能性は低いと考えられる。

ウ 小括

以上のことから、当事会社グループと競争者との協調的行動により、川上市場及び川下市場の競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

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なるとは認められないと判断した。

事例8 (株)TBSホールディングスによる(株)U-NEXTの株式取得

第1 当事会社

株式会社TBSホールディングス（法人番号5010401020855）（以下「TBSHD」という。）は、傘下に映像コンテンツ配信事業等を営む子会社等を有する持株会社である。

株式会社U-NEXT（法人番号7011001116975）（以下「U-NEXT」という。）は、主として映像コンテンツ配信事業を営む会社である。

以下、TBSHDと既に結合関係が形成されている企業の集団を「TBSグループ」と、U-NEXTと既に結合関係が形成されている企業の集団を「U-NEXTグループ」といい、TBSHDグループとU-NEXT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、TBSHDが、U-NEXTの株式に係る議決権の20%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。本件行為は、TBSHDが取得することとなる議決権の割合が20%を超えない¹ことから、独占禁止法第10条第2項に規定する届出基準を満たしていないが、TBSHDから具体的な計画内容を示された上で、届出を要しない企業結合計画に関して相談があつたことから、公正取引委員会は、「企業結合審査の手続に関する対応方針」（平成23年6月14日公正取引委員会）6(1)に基づき、届出を要する企業結合計画について届出が行われた場合に準じて本件を審査した。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引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映像コンテンツに関連する事業に関する検討結果について詳述したものである。

第3 一定の取引分野

1 当事会社グループの役務の概要等

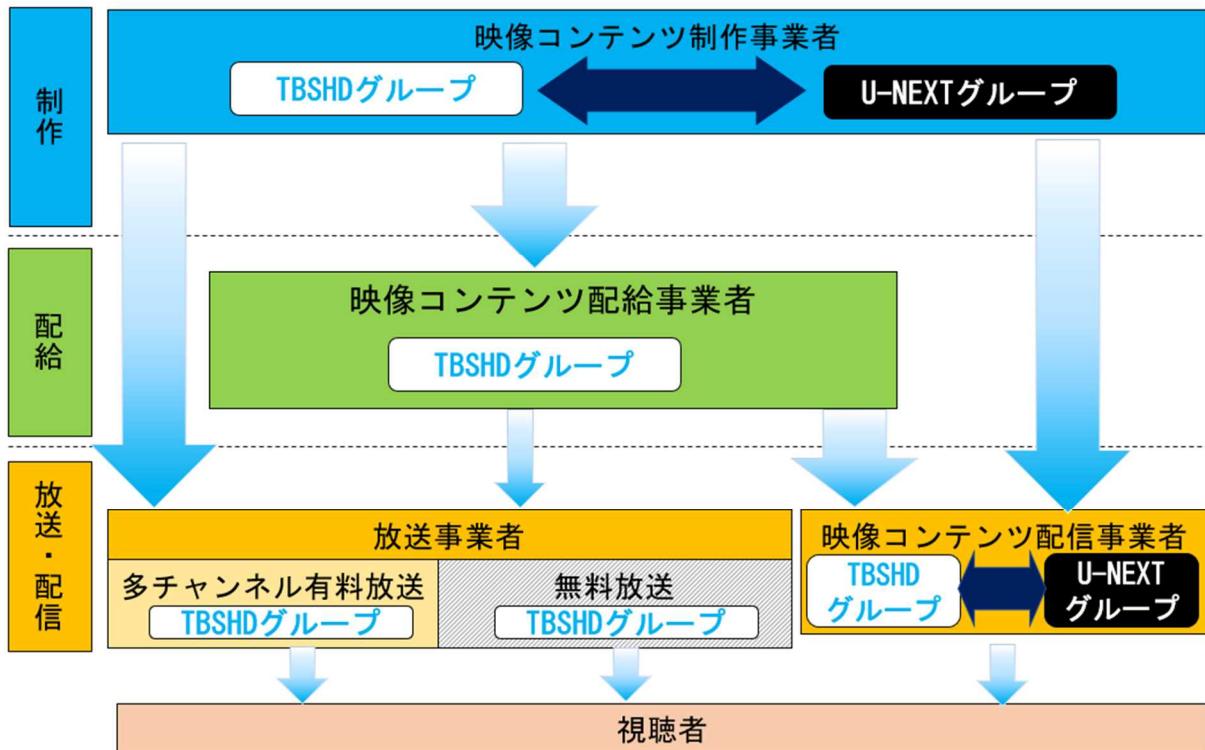
TBSHDグループは、映像コンテンツに関連する事業として、日本国内において、映像コンテンツ制作事業、映像コンテンツ配給事業、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業を営んでいる。

他方、U-NEXTグループは、映像コンテンツに関連する事業として、日本国内において、映像コンテンツ制作事業及び映像コンテンツ配信事業を営んでいる。

¹ なお、本件行為後のU-NEXTにおけるTBSHDの議決権保有割合及び株主順位等を踏まえると、本件行為後、TBSHDとU-NEXTの間では結合関係が形成・維持・強化されると考えられる。

映像コンテンツの流通は次図のとおりであり、また、当事会社グループが営む各事業の概要は以下のとおりである。

【図】映像コンテンツの流通



(1) 映像コンテンツ制作事業

映像コンテンツ制作事業は、映画、ドラマ、バラエティ、アニメ、スポーツ及び音楽等の映像コンテンツを制作する事業である。

映像コンテンツ制作事業者は、各種映像コンテンツの企画・プロデュース、撮影及び編集を行い、映像コンテンツ配給事業者、映像コンテンツ配信事業者又は放送事業者に対して、制作した映像コンテンツの放映権を販売する等の方法で収益を得ている。

映像コンテンツ制作事業者による映像コンテンツの販売方法としては、①映像コンテンツ配給事業者を介さずに販売する方法と、②販売先の調査や販売先との契約交渉に掛かるコストを削減するために、映像コンテンツ配給事業者を介して販売する方法がある。

(2) 映像コンテンツ配給事業

映像コンテンツ配給事業は、映像コンテンツ制作事業者が制作した映像コンテンツを映像コンテンツ配信事業者等に対して配給する事業である。

映像コンテンツ配給事業者は、基本的には、映像コンテンツ制作事業者から映像コンテンツの放映権を購入し、それを映像コンテンツ配信事業者及び放送事業者に販売することで収益を得ている。

(3) 映像コンテンツ配信事業

映像コンテンツ配信事業は、インターネットを通じて、自ら制作した又は映像コンテンツ制作事業者等から調達した映像コンテンツの配信サービスを提供する事業である。

映像コンテンツ配信事業者は、各種映像コンテンツの配信に際して、視聴者から映像コンテンツ視聴の対価として視聴料を收受したり、各種映像コンテンツの配信に併せて広告映像を配信して広告料を收受したりすることで収益を得ている。

(4) 放送事業

放送事業は、地上波、衛星又は有線送信網²を通じて、自ら制作した又は映像コンテンツ制作事業者等から調達した映像コンテンツの放送サービスを提供する事業である。

放送事業は、視聴者との関係で多チャンネル有料放送事業と無料放送事業に分かれるところ、多チャンネル有料放送事業者は視聴者との契約に基づいて視聴料等を收受することで、無料放送事業者は各種映像コンテンツの放送に併せて広告映像を放送して広告料を收受することで、それぞれ収益を得ている。

2 役務範囲

(1) 映像コンテンツ制作事業

ア 異なるジャンルの映像コンテンツ間の代替性

映像コンテンツには、映画、ドラマ、バラエティ、アニメ、スポーツ及び音楽等様々なジャンルのものがあるところ、一般に、映像コンテンツの最終需要者である視聴者は、特定のジャンルの映像コンテンツのみを視聴するということではなく、選好及び視聴目的(情報収集、娯楽等)に応じて様々なジャンルの中から視聴する映像コンテンツを選択していると考えられる。このため、映像コンテンツ制作事業者と取引する映像コンテンツ配給事業者、映像コンテンツ配信事業者及び放送事業者は、そうした視聴者の視聴傾向を踏まえて、様々なジャンルから幅広く映像コンテンツを購入している。また、映像コンテンツ配給事業者等においては、配給・配信・放送可能なジャンルに特段の制限はなく、特定のジャンルの映像コンテンツについて調達できない場合や調達価格が高騰した場合には、他のジャンルから代替的な映像コンテンツを調達して配給・配信・放送を行うことが可能である。よって、異なるジャンルの映像コンテンツの制作事業の間には、需要の代替性が認められる。

² 主として、テレビ送信用ケーブル(CATV用)と通信用光ファイバ(いわゆる光テレビ用)がある。

イ 小括

したがって、本件では、「映像コンテンツ制作事業」を役務範囲として画定した。

(2) 映像コンテンツ配給事業

ア 異なるジャンルの映像コンテンツ間の代替性

映像コンテンツ配給事業者は、一般的に、映像コンテンツ制作事業者から映像コンテンツの放映権を購入し、それを映像コンテンツ配信事業者及び放送事業者に販売することで収益を得ているところ、映像コンテンツ配信事業者及び放送事業者には映像コンテンツのジャンルによって配信・放送に制限がある等の特段の事情がないため、視聴者の視聴傾向を踏まえた自らの需要に応じて、映像コンテンツ配給事業者からジャンルに関係なく映像コンテンツを調達することができる。よって、異なるジャンルの映像コンテンツの配給事業の間には、需要の代替性が認められる。

イ 小括

したがって、本件では、「映像コンテンツ配給事業」を役務範囲として画定した。

(3) 映像コンテンツ配信事業

ア 異なるジャンルの映像コンテンツ間の代替性

映像コンテンツ配信事業者の中には、様々なジャンルの映像コンテンツを配信する事業者と、特定のジャンルの映像コンテンツのみを配信する事業者が存在する。映像コンテンツ配信事業を通じて実際に映像コンテンツを視聴する視聴者は、特定のジャンルにおける映像コンテンツ配信事業者を比較するというよりも、配信される映像コンテンツのラインナップや視聴料（課金方式の違いや金額の多寡）などを比較検討した上で、実際に利用する配信サービスを提供する映像コンテンツ配信事業者を決定していると考えられる。よって、異なるジャンルの映像コンテンツの配信事業の間には、需要の代替性が認められる。

イ 小括

したがって、本件では、「映像コンテンツ配信事業」を役務範囲として画定した。

(4) 放送事業

ア 多チャンネル有料放送と無料放送の間の代替性

多チャンネル有料放送と無料放送では、映像コンテンツの視聴における金銭負担の有無及び放送される映像コンテンツの総数において、視聴者にとっ

ての効用が大きく異なり、また、放送事業者にとって、収益を得るための事業スキームが異なることから事業運営において必要となる技術やノウハウも異なっていることから、多チャンネル有料放送事業と無料放送事業間の需要の代替性及び供給の代替性は限定的である。

イ 小括

したがって、本件では、「多チャンネル有料放送事業」と「無料放送事業」は異なる役務として画定した。

3 地理的範囲

映像コンテンツの制作、配給、配信及び放送は、遠隔地からのサービス提供が可能である。一方、映像コンテンツの最終需要者である視聴者は、日本語で視聴できるものを選好することから、主に日本国内で制作されたコンテンツ又は海外で制作されたコンテンツに字幕・吹替え等のローカライズ処理を行ったコンテンツを視聴している。こうした視聴者の選好を踏まえて、映像コンテンツの制作、配給、配信及び放送に係る各事業者の間で日本国内向けの映像コンテンツが取引されている。

したがって、本件では、映像コンテンツの制作、配給、配信及び放送のいずれの事業についても、「日本全国」を地理的範囲として画定した³。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 企業結合形態及びセーフハーバー基準該当性

本件行為により競争上の影響が生じ得る企業結合の形態は次表のとおりである。

なお、次表記載のいずれの企業結合形態についても、本件行為後の一定の取引分野における当事会社グループの正確な市場シェアが不明であるため、セーフハーバー基準に該当しないものとして、本件行為が競争に与える影響の検討を行った。

³ 「令和4年度における主要な企業結合事例」（令和5年6月28日公正取引委員会）事例7「マイクロソフト・コーポレーション及びアクティビジョン・ブリザード・インクの統合」も、「ゲーム開発・発行事業」及び「ゲーム販売・配信事業」について、国ごとに言語等のローカライズの必要があることや各国の需要者の好みが異なることを理由に、地理的範囲を「日本全国」と画定している。

【表】本件企業結合形態

水平型企業結合	
映像コンテンツ制作事業	
映像コンテンツ配信事業	
垂直型企業結合	
川上市場	川下市場
映像コンテンツ制作事業	映像コンテンツ配給事業
	映像コンテンツ配信事業
	多チャンネル有料放送事業 ⁴
映像コンテンツ配給事業	映像コンテンツ配信事業

2 水平型企業結合

(1) 映像コンテンツ制作事業における水平型企業結合

映像コンテンツ制作事業においては、大手の競争者が複数存在する。また、映像コンテンツ制作事業の需要者である映像コンテンツ配給事業者、映像コンテンツ配信事業者及び多チャンネル有料放送事業者は、当事会社グループ以外の映像コンテンツ制作事業者から映像コンテンツの供給を受け、配給、配信又は放送を行うに当たって特段の技術的な障害はないことから、映像コンテンツの購入先である映像コンテンツ制作事業者を容易に切り替えることが可能であると考えられる。したがって、競争者からの牽制力が認められる。

次に、映像コンテンツ配給事業、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業には、後記(2)及び3(1)のとおり、それぞれ大手の競争者が複数存在し、各事業において活発な競争が行われていると考えられることから、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 映像コンテンツ配信事業における水平型企業結合

映像コンテンツ配信事業の市場においては、全体の売上高の80%超を映像コンテンツ配信の形態の一つである「定額動画配信」が占めているところ、同市場には、定額動画配信及び「都度課金型動画配信」（ダウンロード販売型動画配信及びレンタル型動画配信）の両方を行う事業者を含め、大手の競争者が複数存在する。

一方、本件行為後の当事会社グループの、定額動画配信に係る市場シェアは、最大で約15%にとどまり、また、映像コンテンツ配信事業の市場全体の売上高の20%弱を占める都度課金型動画配信において、当事会社グループが特に

⁴ 本件企業結合は、無料放送事業を川下市場とする垂直型企業結合にも該当するが、多チャンネル有料放送事業を川下市場とする垂直型企業結合のものと大きく異なると考えられたことから、放送事業のうち、多チャンネル有料放送事業を川下市場とする垂直型企業結合について検討した（後記3(1)）。

強みを持っているといった事情は認められないことから、映像コンテンツ配信事業全体における当事会社グループの市場シェアが約15%を大きく上回ることはないと考えられる。

(3) 小括

以上を踏まえれば、映像コンテンツ制作事業及び映像コンテンツ配信事業に係る水平型企業結合については、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者の協調的行動により競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

3 垂直型企業結合

(1) 垂直型企業結合① (川上市場：映像コンテンツ制作事業、川下市場：映像コンテンツ配給事業、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業)

まず、川上市場についてみると、映像コンテンツ制作事業においては、前記2(1)のとおり、大手の競争者が複数存在する。また、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業において、映像コンテンツは、映像コンテンツ制作事業者だけではなく映像コンテンツ配給事業者からも購入可能である。このため、仮に、当事会社グループが映像コンテンツ配給事業、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業における当事会社グループの各競争者に対して供給拒否等を行ったとしても、当該競争者は、映像コンテンツの購入先を切り替えることが十分に可能であると考えられる。したがって、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力がなく、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

次に、川下市場についてみると、映像コンテンツ配給事業、映像コンテンツ配信事業及び多チャンネル有料放送事業においては、それぞれ大手の競争者が複数存在する。また、映像コンテンツ制作事業者は、映像コンテンツ配給事業者、映像コンテンツ配信事業者又は多チャンネル有料放送事業者のいずれに対しても映像コンテンツの販売が可能である。このため、仮に、当事会社グループが映像コンテンツ制作事業における当事会社グループの競争者に対して購入拒否等を行ったとしても、当該競争者は、映像コンテンツの販売先を切り替えることが十分に可能であると考えられる。したがって、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がなく、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

(2) 垂直型企業結合② (川上市場：映像コンテンツ配給事業、川下市場：映像コンテンツ配信事業)

まず、川上市場についてみると、映像コンテンツ配給事業においては、仮に、TBSHDグループが映像コンテンツ配信事業における当事会社グループの

競争者に対して供給拒否等を行ったとしても、前記3(1)のとおり、映像コンテンツ配給事業においては大手の競争者が複数存在し、また、映像コンテンツは映像コンテンツ制作事業者から直接購入することも可能であるため、当事会社グループの競争者は映像コンテンツ配給事業におけるTBSHDグループの競争者や映像コンテンツ制作事業者に購入先を切り替えることが十分に可能であると考えられる。したがって、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力がなく、川下市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

次に、川下市場についてみると、映像コンテンツ配信事業において、仮に、当事会社グループが映像コンテンツ配給事業におけるTBSHDグループの競争者に対して購入拒否等を行ったとしても、前記3(1)のとおり、映像コンテンツ配信事業においては大手の競争者が複数存在し、当該TBSHDグループの競争者は映像コンテンツ配信事業における当事会社グループの競争者に販売先を切り替えることが十分に可能であると考えられる。したがって、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がなく、川上市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるとは認められない。

(3) 小括

以上を踏まえれば、前記(1)及び(2)の垂直型企業結合については、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者の協調的行動により競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

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なるとはいえないと判断した。

事例9 (株)大韓航空によるアシアナ航空(株)の株式取得

第1 当事会社の概要

株式会社大韓航空（法人番号6700150004988）及びアシアナ航空株式会社（法人番号7700150000045）は、いずれも、韓国に本社を置き、主に国際航空旅客運送事業及び国際航空貨物運送事業を営む会社である。

以下、下表の左欄の用語は右欄のとおり記載する。

左欄	右欄
株式会社大韓航空	大韓航空
大韓航空を最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	大韓航空グループ
アシアナ航空株式会社	アシアナ航空
アシアナ航空を最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団	アシアナ航空グループ
大韓航空及びアシアナ航空を併せた2社	当事会社
大韓航空グループ及びアシアナ航空グループを併せた企業の集団	当事会社グループ

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、大韓航空がアシアナ航空の株式に係る議決権の50%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。

なお、本件では、当事会社グループが営む事業の間で競合関係又は取引関係にあるものすべてについて検討を行ったところ、以下は、これらのうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた、日本－韓国間における国際航空旅客運送事業及び国際航空貨物運送事業における水平型企業結合の検討結果について詳述したものである。

第3 本件の経緯

当事会社は、令和2年11月16日に、本件行為の計画について公表し、令和3年1月以降、本件行為が競争を実質的に制限することとなるとはいえないと考える旨の意見書及び資料を自主的に公正取引委員会に順次提出した。

当委員会は、当事会社グループが任意に提出した当該意見書の内容や資料を精査するとともに、当事会社グループに対し、内部資料（当事会社グループの取締役会等の各種会議で使用された本件行為に関する資料、当事会社グループ内部における競争分析に係る資料等）の提出を求め、提出された内部資料も精査した。また、競争者及び需要者に対するアンケート及びヒアリングを実施した。

当委員会は、当事会社グループの求めに応じて、当事会社グループとの間で数

次にわたり、意見交換を行った。

その後、令和6年1月24日に、大韓航空から、独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第一次審査を開始した。当委員会は、当該計画届出書及び当事会社グループから提出された本件行為が競争を実質的に制限することとなるとはいえないと考える旨の意見書及び資料のほか、当事会社グループの内部資料、競争者及び需要者に対するアンケート及びヒアリング、経済分析の結果等を踏まえて、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。

また、本件行為については海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、豪州競争・消費者委員会、英国競争・市場庁、米国司法省、欧州委員会、韓国公正取引委員会及び中国国家市場監督管理総局との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第4 国際航空旅客運送事業

1 一定の取引分野等

(1) 国際航空旅客運送事業の概要等

ア 国際航空旅客運送事業の概要及び商流

「航空旅客運送事業」とは、他人の需要に応じ、航空機を使用して有償で旅客を運送する事業をいい、「国際航空旅客運送事業」とは、本邦内の地点と本邦外の地点との間又は本邦外の各地間において行う航空旅客運送事業をいう（航空法（昭和27年法律第231号）第2条第18項及び第19項参照）。以下では、他人の需要に応じ、航空機を使用して有償で旅客を運送することを「航空旅客運送サービス」という。

航空旅客運送サービスを提供する航空会社は、需要者に対して直接又は旅行代理店を通じて運航便の航空券を販売する。また、団体旅行等を取り扱うツアーハウスや旅行代理店に航空券を販売するケースもある。航空旅客運送サービスの需要者には旅行客のほか、出張等で利用するビジネス客も含まれる。

イ フルサービスキャリア（FSC）とローコストキャリア（LCC）

航空旅客運送サービスを提供する航空会社には、いわゆるフルサービスキャリア（Full Service Carrier。以下「FSC」という。）及びローコストキャリア（Low Cost Carrier。以下「LCC」という。）と呼ばれる分類が存在する。それぞれの概要は以下のとおりである。

(ア) FSCの概要

FSCは、ファースト、ビジネス、エコノミー等の複数の座席クラスを提供し、機内食や飲料等の提供、手荷物預かり、ラウンジ提供等の航空旅

客運送サービスに付随する各種のサービスをあらかじめ運賃に含め、欠航時の補償が受けられ、チケットの払戻しも可能とするなど、従来型のサービスを行う航空会社である。

FSCの運航路線は短距離から中・長距離まであり、乗継便を含め複雑な路線ネットワークを構築していることから、ネットワークキャリアとも称される。FSCの利用空港は各国の主要空港であることが多い。多くのFSCは、拠点空港（ハブ）を中心として、国内外の各都市にある空港を自転車のスポーク状に結び、拠点空港に旅客を集めて、国内外の各都市にある空港に大型機で旅客を大量輸送する事業モデルを採用している。運航距離や需要量の異なる多様な路線での運航に対応するため、機体の大きさが異なる多種の航空機を使用している。

FSCは、LCCに比して座席間隔の広い大型の航空機を用いる場合が多いこと、機内食や飲料等の提供、手荷物預かり、ラウンジ提供等の航空旅客運送サービスに付随する各種のサービスをあらかじめ運賃に含めていること、乗継ぎを行う旅客の利便のため到着便と出発便の接続に配慮した運航スケジュールを組む必要がある関係上、航空機の運航効率を高めにくくこと、運航乗務員や客室乗務員を多種の航空機に乗務させるための訓練コストが必要となること、主要空港を利用するため空港使用料が高いことなどの事情により、航空機を運航させるためのコスト自体がLCCに比べて高いことから、FSCの運賃はLCCの運賃に比べて高くなる。

また、FSCはマイレージプログラムという独自のポイントサービスを提供しており、需要者は、特定の航空会社（又は当該航空会社とアライアンスを締結している航空会社）を利用したり、当該航空会社が提携するクレジットカードを利用したりすること等によって貯めたポイント（マイル）を使用して、運賃を支払うことなく希望する航空券を取得することなどが可能である。このマイレージプログラムによって、需要者には特定の航空会社を継続して利用するインセンティブが働く一方、航空会社においてはマイレージプログラムや運航ネットワークの維持に費用を要することとなる。

以上のように、FSCは、航空旅客運送サービスに加えて、様々な航空旅客運送サービスに付随する各種のサービスを提供する一方で、運賃はそれらの提供に必要なコストを織り込んだ比較的高い水準に設定されており、そのターゲットとする需要者層は、主に、急な予定変更やキャンセルにも対応できる柔軟性を必要とし、当該各種のサービスの対価の支払意欲のあるビジネス客や観光客である。

(1) LCCの概要

LCCは、航空旅客運送サービスに付随して従来提供されてきた各種の

サービスの簡素化や運航の効率化など、徹底したコスト削減を行うことで、低価格の航空旅客運送サービスを提供する航空会社である。具体的には、座席間隔を狭くすることによる航空機1機当たり座席数の最大化、機内食サービスの有料化、予約変更やキャンセルの制限、自社ウェブサイトを中心とした直接販売による航空券の販売コスト（旅行代理店等への販売手数料、現地法人・支店の開設・維持コスト等）の削減、航空機の単一化によるメンテナンス費用や運航乗務員等の訓練コストの削減、地上での駐機時間を最小限にして多頻度運航を行うことによる航空機の効率的な運用等によって運航コストを削減し、収益性を高めるという事業モデルを採る航空会社である。

また、運航コストの削減手段の1つである運航乗務員や客室乗務員の宿泊費用の削減の観点から、LCCの運航路線は、一般に、拠点空港を出発した乗務員が、運航規程で定められた1日の乗務時間制限内に往復乗務して拠点空港に戻ってくることが可能な飛行時間帯の路線であることを考慮して決定されており、片道5時間圏内の近距離路線が中心となる。また、これに伴い、保有する航空機も短距離路線に適した小型機が中心となる。

なお、一般に、LCCはマイレージプログラムの提供を行っていない。

以上のように、LCCは、運航費用を最小化するとともに座席数を増やして航空機1座席当たりのコストを削減し、安い運賃での運航を可能としており、そのターゲットとする需要者層は、主に、安い運賃であることを優先して簡素なサービスを受け入れる低価格志向の観光客である。

以上のような徹底したコスト削減による低価格の航空旅客サービスを提供することで、LCCは、これまでFSCを利用してこなかった低価格志向の新たな需要者層を獲得して成長してきた。

ウ 航空会社による運航開始までのプロセス及び発着枠調整

(ア) 航空会社による運航開始までのプロセス

日本一韓国間については、平成22年に政府間においてオープンスカイ¹に合意済みであるため、航空会社は、この対象から除外されている東京国際空港（以下「羽田空港」という。）及び金浦国際空港（以下「金浦空港」という。）を除く日韓の空港については原則として自由に乗入れが可能である。もっとも、仮に、ある航空会社が日本の空港に乗り入れる場合には、航空法上の許認可を取得する必要がある。また、特定の混雑空港においては、希望曜日の希望時間帯における発着希望について、後記(イ)の発着枠調整の主体により、発着枠（スロット²）の調整及び割当て（以下「発着枠

¹ オープンスカイとは、企業数、路線及び便数等に係る制限を二国間で相互に撤廃することをいう。これにより、航空会社は、需要に応じて弾力的に新規路線の開設や増便を行うことができる。

² スロットとは、国土交通省の資料によれば、「法令上の定義はないが、「航空機が飛行場への離陸又

調整」という。) がなされるため、必ずしも希望の時間帯に運航できるとは限らない。

日本においては、表1に記載の羽田空港、成田国際空港（以下「成田空港」という。）、関西国際空港（以下「関空」という。）、福岡空港、新千歳空港及び中部国際空港が、国際航空運送協会（以下「IATA³」という。）によって混雑空港にそれぞれ指定されており（ただし、その混雑度合いに応じて混雑レベルが付されることになっており、羽田空港、成田空港、関空及び福岡空港は混雑レベル3、新千歳空港及び中部国際空港は混雑レベル2とされている。）、中部国際空港を除いて発着枠調整の対象となっている。

また、韓国においても空港への乗入れには韓国国内法上の許認可を得る必要があるほか、金浦空港及び仁川国際空港（以下「仁川空港」という。）^{インチョン}が混雑空港（混雑レベル3）に指定されているため、同様の発着枠調整が行われている。

他方、オーブンスカイの対象となっていない羽田空港—金浦空港間では、日本の国土交通省及び韓国の航空当局との間の協議（航空当局間協議）によって日系航空会社と韓国系航空会社が1日6往復ずつ運航できる（うち2往復ずつは羽田空港—金海国際空港（釜山）^{キンメ}間の運航が可能）こととなっており、この運輸権益をどの航空会社に割り当てるかは両国政府の裁量に委ねられている。運輸権益の割当てを受けた各社は、羽田空港及び金浦空港それぞれについて具体的なスロットの申請を行い、発着枠調整を受けることとなっている。

(イ) 発着枠調整のプロセス

前記(ア)のとおり、両国の各空港は、混雑状況に応じてレベル1～3の3段階に区分され、レベル2以上⁴の空港において発着枠調整が行われる（このような発着枠調整は、世界各国の各空港で行われる。）。日本の主要な空港における混雑レベルの分類及び発着枠調整を行う主体は、表1のとおりである。

は着陸の度毎に、当該飛行場、航空保安施設、管制保安等を利用できる機会」」（出典：令和元年6月 羽田発着枠配分基準検討小委員会（第5回）資料1 4頁）とされており、航空運送事業者に割り当てる特定の空港における特定の曜日の特定の発着時間のことである。

³ IATA (International Air Transport Association) は、世界の航空運輸関連企業の団体であり、運送業務に必要な事項の決定等を担っている。

【表1】日本の混雑空港、混雑レベル及び発着枠調整の主体

混雑レベル	空港名	発着枠調整の主体
レベル3	羽田空港	国際線発着調整事務局 (JSC) ⁴
	成田空港	
	関空	
	福岡空港	
レベル2	新千歳空港	なし
	中部国際空港	
レベル1	その他(那覇空港を含む。)	なし

表1のとおり、羽田空港、成田空港、関空、福岡空港及び新千歳空港については、中立的な第三者機関であるJSCが主体となり、夏期ダイヤ(3月下旬～10月下旬)・冬期ダイヤ(10月下旬～3月下旬)別に、IATAの定めるガイドラインに沿って発着枠調整を行っている。当該ガイドラインにおいては、混雑レベル3の空港については以下の優先順位に従って発着枠調整が行われることとなっている⁵。

- ① 既存の航空会社の運航便と同時間帯(ヒストリック⁶)
- ② 既存の航空会社の運航便の時間帯変更(ヒストリック変更)
- ③ 新規の航空会社による運航便(新規参入)
- ④ 既存の航空会社による増便

(2) 役務範囲

前記(1)アのとおり、国際航空旅客運送事業は、本邦内の地点と本邦外の地点との間又は本邦外の各地間において、他人の需要に応じ、航空機を使用して有償で旅客を運送するものであるところ、本件では、「国際航空旅客運送役務」を役務範囲として画定した。

なお、前記(1)イのとおり、国際航空旅客運送事業を営む事業者は、乗客に提供する航空旅客運送サービスに付随する各種のサービス等の違いによりFSCとLCCに分けられるところ、需要者である旅客としては、合理的な時間内

⁴ 国際線発着調整事務局 (Japan Schedule Coordination) は、一般財団法人日本航空協会の下で、日本の混雑空港の発着枠調整を行う機関である。同事務局は、航空会社、空港会社いずれにも属さない同協会の中に存在することで、独立性を担保し、中立・公平・透明な調整を行っている (<https://www.schedule-coordination.jp/jpn/>参照)。このような調整業務を行う機関は、スロットコーディネーターとも呼ばれる。

⁵ 新千歳空港は混雑レベル2ではあるものの、発着枠調整はJSCがIATAのガイドラインに則って行っているため、増便に当たってのスロット確保の容易性については混雑レベル3の空港と大差ないと考えられる。

⁶ ヒストリックとは発着枠に対する発着調整上の優先権のことである。混雑空港における貴重な発着枠の有効活用のため、航空会社に配分された発着枠の使用率が80%を切る場合、翌年の同時期同時間帯におけるヒストリックが得られなくなる。IATAが定める国際的な発着枠調整ルールに基づき定められたこのルールのことを「U/Lルール (use it or lose it rule)」という。

に目的地に到着できればよく、その点において両者には需要の代替性が一定程度認められること、日本一韓国間の路線（以下「日韓路線」という。）は短距離便であるため航空旅客運送サービスに付随する各種のサービスレベル等の違いによる影響は相対的に小さいと考えられることから、両者を同一の役務として役務範囲を画定した。

もっとも、FSCとLCCとでは、サービスレベルや価格帯において一定程度差別化されている実態も否定できないことから、後記3の本件行為が競争に与える影響の検討においては、FSCに対するLCCからの牽制力の程度（FSC同士の牽制力と比べると、FSCに対するLCCからの牽制力は相対的に弱いと考えられること）も考慮した。また、当事会社が申し出た措置（以下「問題解消措置」という。）の評価においても、FSCとLCCとのこれらの違いを考慮に入れた⁷。

(3) 地理的範囲

本件では、特定の出発地空港（origin）と到着地空港（destination）を発着地とする路線（往復）ごとに地理的範囲を画定し、そのうち、当事会社グループの運航状況等を基に、当事会社グループいずれもがスロットを保有して旅客便を運航している路線10路線、すなわち、「東京－ソウル」、「大阪－ソウル」、「札幌－ソウル」、「名古屋－ソウル」、「福岡－ソウル」、「沖縄－ソウル」、「東京－釜山」、「大阪－釜山」、「札幌－釜山」及び「福岡－釜山」（以下、これらの10路線を「競合路線10路線」という。）について検討を行った。

なお、同一の都市又はその近隣地域内に所在する空港は代替的に選択可能であるため、これらについては同一の地理的範囲として画定した。具体的には、成田空港及び羽田空港並びに仁川空港及び金浦空港については、いずれもそれぞれ各都市（東京又はソウル）の中心から100キロメートル未満と比較的近距離に位置するため、同一の地理的範囲（成田空港及び羽田空港は「東京」、仁川空港及び金浦空港は「ソウル」）として画定した⁸。

(4) 本件審査における検討の前提

国際航空旅客運送事業については、新型コロナウイルス感染症（以下「新型コロナ」という。）が市場環境に与える影響が特に大きいことから、本件審査に当たっては、新型コロナの影響を除外した市場環境を基礎に競争分析を行うものとし、その近似する市場環境として、新型コロナまん延前である令和元年時点の市場環境を検討の前提とすることを原則とした。一方、今後新型コロナ

⁷ 当事会社はいずれもFSCであり、また、当事会社グループのいずれにもLCCが存在する。

⁸ 大阪府には、関空のほか大阪国際（伊丹）空港が存在するが、同空港には日韓路線の直行便が存在しないことから、「大阪」には大阪国際（伊丹）空港を含めず画定した。

の影響が無くなったとしても継続すると考えられる同年以降の市場環境の変化（例えば競争者の運航状況）については、別途考慮の対象に含めることとした。

(5) 企業結合形態

当事会社グループは、いずれも国際航空旅客運送役務を前記(3)で画定した地理的範囲において提供していることから、本件行為は当該役務に関する水平型企業結合に該当する。

2 セーフハーバー基準該当性

競合路線10路線における令和元年の市場シェア（乗客人数ベース）は、それぞれ表2から表11までのとおりであり、いずれも水平型企業結合のセーフハーバー基準⁹に該当しない。

したがって、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかを後記3において検討する。

【表2】東京～ソウル路線の市場シェア¹⁰（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約30%
2	大韓航空グループ	約25%
3	A社及びB社	約10%
4	C社	約10%
5	D社	約10%
6	E社	約5%
7	F社	約5%
8	G社	0～5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,400		
HHIの増分：約1,500		

⁹ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（平成16年5月31日公正取引委員会）第4の1（3）においては、水平型企業結合について、①企業結合後のハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。以下「HHI」という。）が1,500以下である場合、②企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分が250以下である場合、③企業結合後のHHIが2,500を超えて、かつ、HHIの増分が150以下である場合のいずれかに該当する場合には、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なるとは通常考えられないとしている。このような基準を「セーフハーバー基準」と呼んでいる。

¹⁰ 27.5%以上32.5%未満を「約30%」とするなど、原則として5%単位で記載している。このため、合計値は必ずしも100になるとは限らない。以下同じ。

【表3】大阪－ソウル路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	大韓航空グループ	約30%
2	アシアナ航空グループ	約25%
3	H社	約20%
4	I社	約10%
5	J社	約10%
6	K社	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,600		
HHIの増分：約1,500		

【表4】札幌－ソウル路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	大韓航空グループ	約35%
2	アシアナ航空グループ	約20%
3	L社	約20%
4	M社	約10%
5	N社	約10%
6	O社	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,700		
HHIの増分：約1,400		

【表5】名古屋－ソウル路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	P社	約35%
2	大韓航空グループ	約25%
3	アシアナ航空グループ	約25%
4	Q社	約20%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,700		
HHIの増分：約1,200		

【表6】福岡－ソウル路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	大韓航空グループ	約40%
2	アシアナ航空グループ	約20%
3	R社	約20%
4	S社	約10%
5	T社	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約60%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,000		
HHIの増分：約1,500		

【表7】沖縄－ソウル路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約25%
2	大韓航空グループ	約25%
3	U社	約15%
4	V社	約15%
5	W社	約10%
6	X社	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,100		
HHIの増分：約1,200		

【表8】東京－釜山路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約30%
2	Y社	約30%
3	大韓航空グループ	約25%
4	Z社	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,200		
HHIの増分：約1,500		

【表9】大阪—釜山路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約30%
2	大韓航空グループ	約25%
3	AA社	約20%
4	BB社	約10%
5	CC社	約10%
6	DD社	0—5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
本件行為後のHHI：約3,700		
HHIの増分：約1,600		

【表10】札幌—釜山路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約45%
2	大韓航空グループ	約30%
3	EE社	約15%
4	FF社	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約75%・第1位		
本件行為後のHHI：約6,000		
HHIの増分：約2,800		

【表11】福岡—釜山路線の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	アシアナ航空グループ	約60%
2	GG社	約25%
3	大韓航空グループ	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約75%・第1位		
本件行為後のHHI：約6,200		
HHIの増分：約1,900		

3 本件行為が競争に与える影響

(1) 単独行動による競争の実質的制限

ア 当事会社グループ及び競争者の地位並びに市場における競争の状況等

競合路線10路線のうち、7路線（大阪—ソウル、札幌—ソウル、名古屋

—ソウル、福岡—ソウル、大阪—釜山、札幌—釜山及び福岡—釜山）については、①当回事社グループの本件行為後の合算市場シェアが約50%ないし約75%と高く、シェア順位は第1位となり、第2位以下との格差が大きくなること、②特にソウル路線（東京—ソウルを除く。）については、FSCを運航しているのが当回事社グループのみであるため、本件行為後はFSC同士の競争が完全に失われること（FSC同士の密接な競争関係が牽制力として重要であること、また、FSCとLCCは運賃やサービスレベルに一定の差異があるため、FSCに対するLCCからの牽制力は相対的に弱いことから、FSC同士の競争の消失は当該路線における競争に与える影響が大きい。）、③競争者の中には増便を予定している者もいるが、当回事社グループもまた増便を予定していることから当回事社グループと競争者との市場シェアの状況は大きく変わらず、競争者からの牽制力は限定的であることが認められた。

イ 参入

(7) 制度上の参入障壁

前記1(1)ウ(ア)のとおり、羽田空港及び金浦空港はオープンスカイの対象外であり、航空会社は自由に乗入れをすることができない。

また、競合路線に関連する多くの日韓の空港について、発着枠の制限がある。具体的には、混雑レベル3に指定されている羽田空港、成田空港、関空、福岡空港、金浦空港及び仁川空港並びに混雑レベル2の空港のうち新千歳空港は、混雑する時間帯等への参入に当たって発着枠調整を受ける必要があり、特に混雑レベル3の空港については、前記1(1)ウ(イ)のとおり、新規参入の優先順位はヒストリック及びヒストリック変更に劣後する。

他方で、混雑レベル3の空港についても、過去に複数の参入事例があることから、発着枠調整の存在は参入障壁とはなっていない可能性はある。

(イ) 実態面での参入障壁

航空会社が新たに特定の路線に参入するためには、スロット確保のほか、航空機の確保、運航乗務員及び客室乗務員の調整、発着空港における地上操業サービスの委託先の選定等といった手配を行わなければならない。これらの手配の難易は、参入しようとする事業者ごとの状況によって異なるため、これらの手配による参入障壁の高低を一概に論じることは難しいものの、これらの手配は、少なくとも、既に他の路線を運航している国際航空旅客運送事業者にとって一般的に制約となる参入障壁とは認められない。

(ウ) 代替性の程度

航空旅客運送において、旅客が受ける需要とは、合理的な時間内に目的地に到着することであり、その点において事業者間の差異は小さい。

FSCとLCCの違いについてみると、当該路線の既存航空会社と同じ種類の航空会社が参入する場合（例えば、既存航空会社がLCCで、新たにLCCが参入する場合）であれば、運賃やサービスレベルの差は相対的に小さいため、問題なく代替可能と考えられる。

一方、前記1(1)イのとおりFSCとLCCの間では運賃やサービスレベルに一定の差異があることを踏まえれば、LCCが参入したとしてもFSCとの代替性には限界があると考えられる。

(イ) 参入可能性の程度

東京－ソウル路線においては、審査の基礎とした時点である令和元年以降、複数のLCCが参入している。

公正取引委員会が航空会社に対して実施したアンケート調査結果によれば、それ以外の路線については、今後新型コロナまん延前と同程度に需要が回復し、かつ、当事会社グループのみが5～10%程度運賃の値上げをしたと仮定した場合に、アンケート調査回答時から一定の期間内（おおむね2年以内）に参入を検討すると具体的に回答した航空会社はなかった。

(オ) 小括

以上より、令和元年以降に実際に参入のあった東京－ソウル路線については参入圧力が認められるが、その他の路線については、現実的な参入の可能性が見込めないため、参入圧力は認められない。

ウ 隣接市場からの競争圧力

日韓路線はいずれも短距離便であるため、経由便からの競争圧力は認められない。また、そのほかに隣接市場からの競争圧力をうかがわせる事情も認められない。

エ 需要者からの競争圧力

いずれの路線においても、需要者からの競争圧力は認められない。

オ 当事会社グループの経営状況

当事会社は、当事会社のうちアシアナ航空の業績が悪化の一途をたどっており、新型コロナの感染拡大によってその業績は更に悪化している中にあって、アシアナ航空にとって大韓航空に代わる競争制限的でない買い手は見いだせない、アシアナ航空の経営破綻のおそれ並びに日韓路線における消費者

の便益及び国際交流の維持に与える影響を考慮した柔軟な判断がされるべき旨を主張した。本件審査において、当事会社の同主張については、企業結合ガイドライン第4の2(8)（当事会社グループの経営状況）イ①¹¹及び②¹²に該当する事実等を明示的に主張するものではないと判断した。仮に、当事会社から企業結合ガイドラインの当該箇所に基づく主張がなされていたとしても、以下の理由から認めることはできない。

- ・当事会社から提出されたアシアナ航空（単体）の令和4年第3四半期時点の財務データを確認したところ、国際旅客部門及び貨物部門の実績が大幅に改善しており、アシアナ航空が近い将来において倒産し、市場から退出する蓋然性が高いことが明らかではないこと。
- ・大韓航空に代わる競争制限的でない買い手が存在する可能性があり、他方当事会社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とはいえないこと。

力 経済分析の結果

(7) 概要

航空旅客運送事業に関して、公正取引委員会は、外部の専門家に委託することにより、2つの経済分析を行った¹³。具体的には、①価格分析（後記(i)a参照。当事会社グループが提出した市場に存在する事業者数が運賃に与える影響に関する回帰分析結果の頑健性¹⁴の確認）及び②G U P P I¹⁵を用いた値上げインセンティブの分析（後記(i)b参照。G U P P Iの計

¹¹ 一方当事会社が継続的に大幅な経常損失を計上しているか、実質的に債務超過に陥っているか、運転資金の融資が受けられない状況であって、企業結合がなければ近い将来において倒産し市場から退出する蓋然性が高いことが明らかな場合において、これを企業結合により救済することが可能な事業者で、他方当事会社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とき。

¹² 一方当事会社の企業結合の対象となる事業部門が、継続的に大幅な損失を計上するなど著しい業績不振に陥っており、企業結合がなければ近い将来において市場から退出する蓋然性が高いことが明らかな場合において、これを企業結合により救済することが可能な事業者で、他方当事会社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とき。

¹³ 公正取引委員会では、企業結合事案の重要性・複雑性等に鑑みて高度な経済分析を行う必要がある場合等、必要に応じて、外部の専門家に経済分析を委託することとしている。本件では、航空産業の複雑性等に鑑みて、外部の専門家に経済分析を委託することとし、東京大学エコノミックコンサルティング株式会社（以下「東京大学エコノミックコンサルティング」という。）に経済分析を委託した。委託先の選定に当たって、公正取引委員会は、企画競争により、最も優れた企画提案を行った東京大学エコノミックコンサルティングと随意契約を締結した。

¹⁴ 仮定を多少変更したとしても、推定結果に大きな違いが生じないことをいう。

¹⁵ G U P P I (Gross Upward Pricing Pressure Index) は、企業結合による価格引上げのインセンティブの有無とその程度を評価するために用いられる指標であり、一般にG U P P Iの値が5%を超えると価格引上げのインセンティブがあると判断される。A社とB社が企業結合することによるA社の値上げインセンティブを示すG U P P Iは「A社からB社への転換率×((B社の価格-B社の限界費用)/B社の価格)×B社の価格/A社の価格」と定義される。国際航空旅客運送事業においては、一方当事会社のF S Cから他方当事会社のF S Cへの転換に係るG U P P Iと一方当事会社のF S Cから他方当事会社のL C Cへの転換によって生じる価格上昇圧力に係るG U P P Iを合算して、一方当事会社のF S CのG U P P Iの値を計算した。

算による本件行為後の値上げインセンティブの有無の検討)を行った。その結果、「市場に存在する事業者数が2社から1社に減少しない限りは、事業者数は運賃に影響しない。」という当事会社グループが提出した回帰分析の結果は頑健ではなく、競合路線10路線のうち8路線については、少なくとも当事会社のうち一方の値上げインセンティブがあるという分析結果を得た。

(1) 詳細

a 価格分析

まず、当事会社グループが公正取引委員会に提出した運賃データと各路線の事業者数を用いた回帰分析から得られた「市場に存在する事業者数が2社から1社に減少しない限りは、事業者数は運賃に影響しない。」という分析結果¹⁶が頑健なものなのかについて、以下の3つの方法により確認を行ったところ、当事会社グループの経済分析が頑健ではないとの結果を得た。

(a) 除外されていたデータを含めた分析

当事会社グループの経済分析では、月平均就航便数が24便未満の路線と5社以上が競合する路線が、分析データから除外されていた。そこで、1つ目の方法として、これらを含めた分析を行い、市場に存在する事業者数が2社から1社に減少する以外の場合でも事業者数が当事会社のFSCの運賃に影響すること¹⁷を示した。

(b) 就航する競争者がどの事業者であるかを考慮した分析

当事会社グループの経済分析では、競争者の存在はどの航空会社で

なお、GUPPIの計算式中の「転換率」とは、一方の商品又は役務の価格上昇に伴って失われた当該商品又は役務の需要量のうち、もう一方の商品又は役務に移った需要量の割合のことをいい、差別化されている企業間あるいは商品又は役務間の競合の程度を評価する指標の1つである。また「限界費用」とは追加的に1単位商品又は役務を提供するのに必要な費用のことをいう。

¹⁶ 具体的には、事業者が1社増えた場合に運賃が何パーセント減少するかに係る線形回帰モデルの推定結果からは、事業者数の増加は運賃に有意な影響を与えるとはいえないとの結果が得られ、事業者数ごとのダミー変数（ダミー変数とは、条件を満たす場合には「1」、満たさない場合には「0」となる変数のことをいう。）を用いて推定する「スプライン回帰分析」と呼ばれる手法からは、事業者数が1社から2社に増加すると運賃が約6%低下するものの、事業者数が2社から3社に増加した場合と3社から4社に増加した場合に関しては、運賃が有意に低下するとの結果は得られなかった、とのことであった（係数は、統計的に有意でなく、正の値であった。）。

なお、当事会社グループは、経済分析の実施に当たり、当委員会が委託した東京大学エコノミックコンサルティングとは別の経済コンサルティング会社に外部委託している。

¹⁷ 具体的には、線形回帰モデルの推定結果からは、事業者が1社増加すると運賃が2.6%程度低下（1%水準で統計的に有意）することを示した。また、スプライン回帰分析の結果からは、事業者数が1社から2社、4社から5社、5社から6社、そして6社から7社へと増加することに伴い、運賃が有意に低下することを示した。また、事業者数が2社から3社に増加したときの効果を表す係数は、当事会社による経済分析では、統計的に有意でなく正の値（運賃は上昇する。）であったところ、今回の推定結果では統計的に有意ではないものの負の値（運賃は低下する。）となった。

あるかにかかわらず当事会社の運賃に同様の影響を与えるとの仮定が置かれていたが、競争者が具体的にどの航空会社であるかによって、当事会社の運賃が受ける影響は異なると考えられる。そのため、2つ目の方法として、事業者数ではなく各路線で競争者ごとに就航しているか否かをダミー変数として考慮に入れた分析を行ったところ、一方当事会社の存在が他方当事会社のFSCの運賃をおおむね有意に引き下げることや、他の競争者の大半についてはその存在が当事会社のFSCの運賃に影響を及ぼしていないことを示した。

(c) 一方当事会社が他方当事会社の運賃に与える影響に関する分析

一方当事会社の存在が他方当事会社のFSCの運賃に与える影響は、市場構造（競合LCCの数や競合FSCの数）に応じて異なると考えられる。そのため、3つ目の方法として、市場構造を踏まえた一方当事会社のFSCの運賃に対する他方当事会社の存在の有無の影響を分析した¹⁸。その結果、大韓航空の運賃は、競合LCC又は競合FSCのいずれも存在しない市場構造と、競合LCCが1社のみ存在し競合FSCが存在しない市場構造において、アシアナ航空の存在によって有意に下落することが示された。また、アシアナ航空の運賃に関しては、競合FSCが存在しない市場構造の下では、競合LCCが0社、1社、2社、3社以上のいずれの場合であっても（つまり、競合LCCの数にかかわらず）、大韓航空の存在により有意に下落するとの結果を得た¹⁹（この結果は、後記bの分析ともおおむね一致した。）。

b GUPPIを用いた値上げインセンティブの分析

(a) 目的及び方法

次に、本件行為後に、当事会社が競合する各路線において値上げのインセンティブを有するか否かを推定するため、GUPPIを計算した。GUPPIの計算に必要な転換率については、競合する各路線について、市場シェアを基に計算²⁰した。また、限界費用については、

¹⁸ 具体的には、市場構造ごとにダミー変数を作成した上で、一方当事会社の運賃に対する①他方当事会社の存在の有無に関するダミー変数の推定された係数値と②他方当事会社の存在の有無に関するダミー変数と市場構造ごとのダミー変数の交差項の推定された係数値とを足し合わせることで、市場構造ごとの効果を求めた。

なお、市場構造ごとの効果を求める際は、係数間の線形制約検定を実施した（ワルド検定を実施してF分布に従う検定統計量を算出し、そのp値を確認することで係数の統計的有意性を確認した）。

¹⁹ 他社FSCが存在する市場構造に関しては、観測値が存在しない（そもそも当該市場構造をもつ路線が存在しない。）又は観測値が存在しても大韓航空の存在に関するばらつきが存在しないため、大韓航空の存在の有無がアシアナ航空の運賃に及ぼす効果を推定できなかった。

²⁰ 市場シェアに基づく転換率とは、「A社からB社への転換率=B社の市場シェア／（1-A社の市場シェア）」として転換率を計算する方法である。市場シェアを用いて転換率を計算することは比較的強い仮定に基づくものであることが一般に知られていることから、本件においては、非常に慎重に

当事会社から提出された費用²¹、乗客数、燃油単価²²のデータ等を用いて当事会社の費用関数を後記(c)の4つのモデル(便宜上、「モデル①～④」という。)で推定することを通じて推計した。

(b) 限界費用の推定に用いる費用について

航空旅客運送事業における「限界費用」とは、旅客1人分の航空旅客運送サービスを提供することで追加的に発生する費用である。限界費用を構成する要素としては、乗客数にほぼ比例して発生する貨客変動費²³に加えて、乗客数に一定程度連動する費用として運航変動費²⁴、機体費²⁵及び燃料費(以下これら3つの費用を併せて「合計運航変動費」という。)が存在する。

ここでは、表12のとおり推計した路線ごとに旅客一人を輸送するためにかかる貨客変動費(以下「平均貨客変動費」という。)及び乗客数を一人増やすことで生じる合計運航変動費の増分(以下「限界合計運航変動費」という。)を合計することにより、当事会社グループのFSCとLCCそれぞれの路線ごとの限界費用を推計した。

市場シェアに基づく転換率及び当該転換率に基づくGUPPIを用いることとし、まず、当該仮定の結果としてFSCとLCCの間の転換に関連して生じ得るバイアスの方向性を検討して国際旅客運送事業において当該仮定が謙抑的なものであることを確認した。また、国際旅客運送事業において外部財への転換(一方の当事会社のみの価格引上げの結果として、当該当事会社の需要者が旅行を取り止めることなどによって市場の外に転換する需要量)が20%生じるという仮定を追加的に置き、GUPPIの値が5%を超えた場合であっても、直ちに価格引上げのインセンティブ有りと評価せず、GUPPIの値が5%となる臨界的な外部財への転換率の値が20%を超えるか否かを路線ごとに検証し、20%を超えた場合にのみ価格引上げのインセンティブ有りと判断することとした。

²¹ 分析対象期間の開始時期は、当事会社ごとに異なり、早ければ平成25年1月、遅くとも平成30年1月となっている。また、当事会社グループのうち1社の会計基準が令和元年12月に変更されたため、分析対象期間の終了時期は、令和元年11月までとした。

²² 航空機の燃料として用いられるケロシンのシンガポール市場取引価格指標(MOPS = Mean of Palatts Singapore)を用いた。

²³ 機内食代、機内サービス費、地上旅客費、旅客保険料、予約代行手数料、航空施設利用料、クレジットカード手数料等。

²⁴ 運航乗務員及び客室乗務員の飛行手当や宿泊費、航空機の整備費等。

²⁵ 減価償却費やリース費用が含まれ、一見すると固定費用のようにも思われるが、乗客数が増えれば航空機を増やしたり、より大型な航空機を投入したりする必要が生じるため、可変的な側面も持つ。

【表12】平均貨客変動費及び限界合計運航変動費の推計方法

平均貨客変動費	貨客変動費を、飛行距離等を変数とする関数（以下「貨客変動費関数」という。）として表し、当該関数の係数を計量経済学的に推定した。
限界合計運航変動費	合計運航変動費を、旅客数、飛行距離、燃料単価等を変数とする関数（以下「合計運航変動費関数」という。）として表し、当該関数の係数を計量経済学的に推定した。

(c) 平均貨客変動費及び限界合計運航変動費の推計に用いたモデル

限界費用の推計、すなわち平均貨客変動費及び限界合計運航変動費の推計に当たって使用したモデル①～④の概要は、表13のとおりである²⁶。

²⁶ 詳細は次のとおり（添字 a は航空会社、 i は路線、 t は年月を表す。）。まず、モデル①及びモデル③の貨客変動費関数は、

$$\left(\frac{\text{貨客変動費}}{\text{旅客数}} \right)_{ait} = \gamma_0 + \gamma_1 \text{距離}_i + \gamma_2 \text{アシアナダミー}_a + \epsilon_{ait}$$

とし、モデル②の貨客変動費関数は、

$$\left(\frac{\text{貨客変動費}}{\text{旅客数}} \right)_{ait} = \gamma_1 \text{距離}_i + \gamma_2 \text{アシアナダミー}_a + \sum_j \gamma_{3j} \text{都市ダミー}_{ij} + \epsilon_{ait}$$

とし、モデル④の貨客変動費関数は、

$$\left(\frac{\text{貨客変動費}}{\text{旅客数}} \right)_{ait} = \sum_j \gamma_{1j} \text{路線ダミー}_{ij} + \gamma_2 \text{アシアナダミー}_a + \epsilon_{ait}$$

とした。また、モデル①の合計運航変動費関数は、

$$\begin{aligned} & (\text{運航変動費} + \text{機体費} + \text{燃料費})_{ait} \\ &= \beta_0 + \beta_1 \text{旅客数}_{ait} \times \text{距離}_i + \beta_2 \text{旅客数}_{ait} \times \text{距離}_i \times \text{燃料単価}_t + \beta_3 \text{燃料単価}_t \\ & \quad + \beta_4 \text{アシアナダミー}_a + \epsilon_{ait} \end{aligned}$$

であり、これにモデル②には都市ダミー、モデル③には路線ダミーをそれぞれ加えた。

さらに、モデル④の合計運航変動費関数は、

$$\begin{aligned} & (\text{運航変動費} + \text{機体費} + \text{燃料費})_{ait} \\ &= \beta_0 + \beta_1 \text{旅客数}_{ait} \times \text{路線ダミー}_i + \beta_2 \text{旅客数}_{ait} \times \text{路線ダミー}_i \times \text{燃料単価}_t \\ & \quad + \beta_3 \text{燃料単価}_t + \beta_4 \text{アシアナダミー}_{ait} + \epsilon_{ait} \end{aligned}$$

である。これらをまとめると、

$$\begin{aligned} \text{限界費用}_{ait} &= \hat{\gamma}_0 + \hat{\gamma}_1 \text{距離}_i + \hat{\gamma}_2 \text{アシアナダミー}_a + \hat{\beta}_1 \text{距離}_i \\ & \quad + \hat{\beta}_2 \text{距離}_i \times \text{燃料単価}_t + \hat{\beta}_4 \text{アシアナダミー}_a \end{aligned}$$

となる。また、各 $\hat{\gamma}$ は貨客変動費関数の係数の推定値、各 $\hat{\beta}$ は合計運航変動費関数の係数の推定値を表す。モデル②においては $\hat{\gamma}_0$ が「 $\sum_j \hat{\gamma}_{3j} \text{都市ダミー}_{ij}$ 」に置き換わり、モデル③においては $\hat{\gamma}_0$ が

「 $\sum_j \hat{\gamma}_{4j} \text{路線ダミー}_{ij}$ 」に置き換わる。モデル④においては $\hat{\gamma}_1 \text{距離}_i$ は $\sum_j \hat{\gamma}_{1j} \text{路線ダミー}_{ij}$ に置き換わる。

【表13】モデル①～④の概要

モデル①	数量変数として「旅客数×飛行距離」を用いる一方、路線や都市を表すダミー変数は説明変数として用いないという形でモデルを特定化したもの。
モデル②	モデル①をベースとしつつ、都市ごとの固定効果をコントロールするという形でモデルを特定化したもの。
モデル③	モデル①をベースとしているが、都市ではなく路線ごとの固定効果をコントロールするという形でモデルを特定化したもの。
モデル④	数量変数として「旅客数」を用い、その係数が路線ごとに異なるようにするという形でモデルを特定化したもの。

これらのモデル①～④のうち、どのモデルが統計学的観点から見て優れているかについて、統計的検定により検証を行ったところ、モデル③が統計的検定による推奨モデルとなつた²⁷。

(d) 結果

以上を踏まえて、競合路線10路線(東京～ソウル、大阪～ソウル、札幌～ソウル、名古屋～ソウル、福岡～ソウル、沖縄～ソウル、東京～釜山、大阪～釜山、札幌～釜山及び福岡～釜山)について、路線ごとにGUPPIを計算した結果、(i)限界費用の推計に当たって採用したモデル(以下、単に「採用モデル」という。)にかかわらず値上げのインセンティブが認められる路線、(ii)採用モデルによって結論は異なるが、統計的検定による推奨モデル③を採用した場合に値上げのインセンティブが認められる路線、(iii)採用モデルによって結論は異なるが、統計的検定による推奨モデル③を採用した場合に値上げのインセンティブが認められなかった路線、そして、(iv)採用モデルにかかわらず値上げのインセンティブが認められなかった路線の4パターンに大別することができたところ、このうち(i)及び(ii)を値上げインセンティブがある路線と評価することとし、沖縄～ソウル、札幌～釜山及び東京～釜山路線を除く7路線については、少なくとも当事会社のうち一方の値上げインセンティブがあるとの結果を得た。

以上のGUPPI分析の結果は、令和元年時点の市場シェアデータを用いて行ったものであり、その後に起きた事業者の撤退等の事実が

²⁷ モデル選択に使用される統計的指標である赤池情報量規準(Akaike Information Criterion。以下「AIC」という。)を用いて検証したところ、AICの値はモデル③が最も小さくなつた(AICの値が小さいモデルほど予測性が高いとされる。また、F検定及びJ検定の結果もモデル③を推すAICの結果に反するものではなかつた。)。

織り込まれていなかったことから、公正取引委員会において、令和元年以降に起きた事業者の撤退等の事実を踏まえて、計算の前提となる市場シェア数値を更新し、各路線についてGUPPIの再計算を行った²⁸。上記再計算の結果、競合路線10路線のうち、沖縄－ソウル及び東京－釜山路線を除く8路線については、少なくとも当事会社のうち一方の値上げインセンティブがあるとの結果を得た。

キ 小括

前記アから力までのとおり、競合路線10路線のうち、7路線（大阪－ソウル、札幌－ソウル、名古屋－ソウル、福岡－ソウル、大阪－釜山、札幌－釜山及び福岡－釜山）については、①当事会社グループの本件行為後の合算シェアが約50%ないし約75%と高く、シェア順位は第1位となり、第2位以下との格差が大きくなること、②特にソウル路線（東京－ソウル路線を除く。）については、FSCが当事会社のみであるため、本件行為後はFSC同士の競争が完全に失われること、③競争者の中には増便を予定しているものもあるが、当事会社グループもまた増便を予定していることから当事会社グループと競争者との市場シェアの状況は大きく変わらず、競争者からの牽制力は限定的であること、④新規参入者による参入圧力、隣接市場からの競争圧力、需要者からの競争圧力もないことが認められた。さらに、⑤経済分析により、当事会社グループには本件行為後に値上げのインセンティブがあるとの結果が得られた。

したがって、上記7路線（大阪－ソウル、札幌－ソウル、名古屋－ソウル、福岡－ソウル、大阪－釜山、札幌－釜山及び福岡－釜山）においては、本件行為により、当事会社グループが単独で、ある程度自由に価格等を左右することができる状態が容易に現出し得るとみられ、競争を実質的に制限することとなると考えられる。

なお、東京－ソウル路線については、前記の経済分析では本件行為後に価格上昇圧力が生じるとの結果が得られたものの、本件行為後もFSC同士の競争が残り、競争者による増便や新規参入による圧力も認められることから、単独行動により競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為後も競争者が複数存在すること、FSCとLCCとでは業態やコスト構造が異なり協調的行動は困難と考えられること等の事情により、競合路線

²⁸ GUPPIの再計算に当たっては、①基礎となる市場シェアのデータとして、より正確な韓国空港公社の航空統計データを用いることとし、②当事会社（FSC）の値上げインセンティブの分析に加えて、③当事会社（FSC）の撤退により当事会社グループに属するLCC同士のみが競合するようになった路線については、当該LCCのGUPPIを計算することで当該LCCに係る値上げインセンティブの分析も行った。

10路線のいずれについても、当事会社グループと競争者との協調的行動により競争が実質的に制限されることとなるとは認められなかった。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により、競合路線10路線のうちの7路線（大阪ーソウル、札幌ーソウル、名古屋ーソウル、福岡ーソウル、大阪ー釜山、札幌ー釜山及び福岡ー釜山）における競争を実質的に制限することとなる。

4 大韓航空による問題解消措置²⁹の申出

大韓航空から、問題解消措置として次の①～⑤の申出があった。

- ① 当事会社は、前記3(3)の7路線について、一方当事会社グループの保有スロットを特定の国際航空旅客運送事業者（以下「旅客レメディ・ティカー」という。）に対して譲渡する（ただし、当事会社のスロット譲渡に先立ち、旅客レメディ・ティカーは一般的なIATAのスロット申請手続を行うこととし、旅客レメディ・ティカーが当該申請手続ではスロットを取得できなかった場合に限って、当事会社はスロットを譲渡する。この点は、下記②でも同じ。）。当事会社は、旅客レメディ・ティカーに対し、スロットを取得した時から少なくとも3年間は、スロット譲渡路線において、取得したスロット数分の直行便を継続して運航すること等を契約において義務付ける。【競争者の供給拡大又は参入を実現する措置】
- ② 当事会社は、上記①によって譲渡するスロットの数が、当該一方当事会社グループの保有スロットの数に満たない場合、不足分について不特定の国際航空旅客運送事業者からのスロット譲渡要請に応じる（原則として本件行為の実行日から10年間。以下では、この方法を「オープンスロット方式」という。）。
【競争者の供給拡大又は参入を促進する措置】
- ③ 当事会社は、上記①及び②の措置によってスロット譲渡を受けた国際航空旅客運送事業者の競争力を補完するべく、当該事業者が希望する場合は、ラウンジ利用契約、地上操業サービス契約等を締結するなどの支援策を設ける。
- ④ 当当事会社グループ各社は、本件行為の実行日後も、旅客レメディ・ティカーによる供給拡大又は参入が現実化する時点((i)令和7年IATA冬ダイヤ開始時点又は(ii)スロット譲渡を受ける旅客レメディ・ティカーが、譲渡される

²⁹ 本件の問題解消措置に関する記載は、排除措置命令を行わない旨の通知日（公正取引委員会が、大韓航空に対し、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律第9条から第16条までの規定による認可の申請、報告及び届出等に関する規則（昭和28年公正取引委員会規則第1号）第9条の規定に基づき、本件行為について独占禁止法第50条第1項の規定による通知（排除措置命令に係る意見聴取の通知）をしないこととした旨の通知をした日。以下「9条通知日」という。）時点の事実に係るものであり、9条通知日後に生じた変更や当委員会による承認等については、原則として記載していない。

こととなるスロットにおける旅客運送サービスの航空券の販売を開始した時点若しくは運航のために必要なスロット譲渡手続が開始された時点のうち、いずれか早い時点)までは、競争を維持するために必要な措置を探る。

- ⑤ 当事会社は、独立した第三者である監視受託者（モニタリングトラスティ。以下「スロット譲渡モニタリングトラスティ」という。）を選任し、上記①から④までの措置について、スロット譲渡モニタリングトラスティによる継続的履行監視及び公正取引委員会への定期報告をさせる。

また、大韓航空から、次の事項を満たすことを本件行為の前提条件とする旨の申出もあった。

- ・ 当事会社は、旅客レメディ・ティカーとの間でスロット譲渡に係る契約を締結すること。また、旅客レメディ・ティカーが、上記③の各種契約の締結を望む場合は、当該各種契約も締結すること。
- ・ 当事会社は、9条通知日から1週間以内に、上記①及び②の措置に基づくスロットの譲渡の担当責任者を選定し、公正取引委員会に当該担当責任者の氏名を報告すること。
- ・ 当事会社は、スロット譲渡モニタリングトラスティの助言に基づいて競争を維持するために必要な措置の詳細を策定し、9条通知日から6か月以内に当委員会に提出の上、当委員会の承認を得ること。
- ・ 当事会社は、9条通知日から2週間以内にスロット譲渡モニタリングトラスティとの業務委託契約書案を当委員会に提出し、承認を受けた上で、当該承認を受けた日から1週間以内に、スロット譲渡モニタリングトラスティとの当該業務委託契約を締結すること。
- ・ 当事会社は、本件行為に係る他の当局（韓国公正取引委員会、韓国国土交通部及び欧州委員会を含むがこれらに限られない。）から、問題解消措置の実行に必要な承認等を全て受けること（又は承認等を受ける合理的な見込みがあること）（国際航空貨物運送事業と共通事項）。

なお、後記第5の4(3)のとおり、国際航空貨物運送事業においても本件行為を実行するための前提条件が複数設けられており、当事会社が本件行為を実施するためには、これら全ての条件を満たす必要がある。

5 問題解消措置に対する評価

(1) 問題解消措置の十分性の検討

ア 譲渡対象スロット数及びスロット譲渡先等について

(ア) 基本的な考え方及び検討の結果

問題解消措置は、事業譲渡等構造的な措置が原則であり、当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本

である。そのような措置として最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である（企業結合ガイドライン第7の1及び2(1)）。この基本に照らすと、旅客運送事業に係る問題解消措置としては、「当事会社グループのいずれか一方が保有するスロットの全て」を譲渡することが基本と考えられ、さらに、前記1(2)の役務範囲で述べたとおり、FSCとLCCの競争圧力としての評価には差異があることを踏まえれば、当事会社（FSC）の保有スロットは競合FSCへ、当事会社グループに属するLCC（以下「当事会社グループLCC」という。）の保有スロットは競合LCCへ譲渡することが最も直せつな措置と考えられる。

前記4の問題解消措置は、以下の4点（後記(イ)から(オ)まで）において、上記の最も直せつな措置とは一部かい離しているとも思われるが、以下の検討のとおり、競争者の供給拡大及び参入促進をすることにより、本件行為後の当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することができないように、新規の独立した競争者を創出する、あるいは有効な牽制力を創出するものであり、本件行為によって失われる国際航空旅客運送市場における競争を回復することができるものとなっていると評価することができる³⁰。

(イ) 一部の路線において、オープンスロット方式が採用されている点

前記4の②のオープンスロット方式が採られる路線については、本件行為の実行時点において、一方当事会社が保有するスロットの「全て」については旅客レメディ・ティカーが特定されておらず、一部のスロットはオープンスロット方式（競争者の供給拡大又は参入を促進する措置）に供されることとなる。オープンスロット方式の対象となった一部のスロットについては、譲渡先が現れない限り、当事会社グループによってそのスロットが使用され続けることとなるため、前記(ア)の最も直せつな措置とは、この点においてかい離がある³¹。

³⁰ 本件行為後の当事会社グループがグループ内でスロットを内部的に融通してグループ内FSC（当事会社）の保有スロット数又は／及び便数を増減させた場合（以下「内部融通」という。）には（例：大阪～ソウル路線における当事会社グループLCCの全スロットをグループ内FSCに内部融通する場合や、逆にグループ内FSCの全スロットを当事会社グループLCCに内部融通する場合等）、内部融通の具体的な内容によっては、スロット譲渡を内容とする本件問題解消措置の効果が減殺される可能性がある。このような内部融通に関しては、その時点の市場の状況等を踏まえた個別の評価が必要と考えられる。したがって、当事会社が内部融通を行う場合には、事前に公正取引委員会及びスロット譲渡モニタリングトラスティに対して、予定している内部融通の具体的な内容を報告させた上で、当委員会がスロット譲渡モニタリングトラスティの助言を踏まえて、都度、承認するかどうかを判断することとした。

³¹ オープンスロット方式は、どの競争者にスロットが譲渡されるか分からぬいため、当事会社（FSC）の保有するスロットが競合FSCへ供され、当事会社グループLCCの保有スロットは競合LCCへ供されることになるかは分からぬという点でもかい離があると考えられるが、その点は後記

しかしながら、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないなどの理由から、事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、企業結合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という問題を解消することができると判断される場合もあり得るところ(企業結合ガイドライン第7の2(2)ア)、以下の点を踏まえれば、オープンスロット方式は、例外的に、参入を促進する措置として許容できるものと判断した。

- ① 当当事会社は、各路線の既存の競争者やそれらの市場シェアといった競争状況を踏まえつつ複数の旅客レメディ・ティカー候補にスロット譲渡を打診したものの、一部の路線については、一方当事会社グループの保有スロットの「全て」を引き受けられる旅客レメディ・ティカーを見つけることはできなかったという経緯があること。
- ② 混雑空港におけるスロットの確保が旅客事業における供給拡大及び参入の障壁となっている可能性があることを考慮すると、オープンスロット方式は、当該障壁を除去する措置であると評価することができること。
- ③ 当当事会社は、オープンスロット方式による譲渡先に対しても前記4の③に記載の各種契約を締結するなどの支援策を設けることにより、譲渡先の競争力の補完を行うこと。
- ④ 当当事会社は、周知先の範囲や周知するタイミング、周知事項といったオープンスロット方式の具体的な内容についても適切に設計し、実行することを約していること。

(ウ) 当当事会社(FSC)の保有スロットのみが譲渡され、当事会社グループLCCの保有スロットは譲渡され得ない点

譲渡対象とすべき「いずれか一方が保有するスロットの全て」とは、同グループのFSCとLCCが両方運航している路線では、当事会社グループの一方に属するFSC及びLCCの全保有スロット(アシアナ航空グループ側のスロットを譲渡するのであればアシアナ航空、エアソウル株式会社(法人番号1700150079184)及びエアプサン株式会社(法人番号2700150004629)の保有スロットの全て)とすべきとも考えられるが、大韓航空が申し出た問題解消措置の内容では、当事会社(FSC)の保有スロットのみが譲渡され、当事会社グループLCCの保有スロットは譲渡されないケースが含まれている。

このケースについては、本件行為の実行後の当該路線における既存の競争者を確認したところ、既に競合LCCが多数存在しており本件行為後も

(I)における検討と共に通することから、ここでは省略する。

LCC同士の競争が活発に行われると考えられたことから、当事会社グループLCCの保有スロットを譲渡することは、各路線の個別事情を踏まえれば必ずしも必要ではないものと判断した。

**(I) FSC/LCCのスロットの譲渡先がそれぞれ同等のサービスでない点
(当事会社(FSC)の保有スロットの譲渡先が競合FSCではなく競合LCCとなる可能性がある点)**

前記(ア)のとおり、当事会社(FSC)の保有スロットは競合FSCへ、当事会社グループLCCの保有スロットは競合LCCへ譲渡することが最も直せつな措置と考えられるが、大韓航空が申し出た問題解消措置の内容では、当事会社(FSC)が保有するスロットの譲渡先が、FSCではなくLCCとなり得るケースが含まれている。

このケースについては、当事会社が探索する努力を尽くしても競合FSCの譲渡先が見つからないなどの相応の事情がある場合には、以下の点を踏まえれば、LCCが譲渡先であっても本件行為後の当事会社グループに対する有効な牽制力となると考えられることから、許容できるものと判断した。

- ① FSCとLCCの間には一定の代替性が認められ同一市場内で競争していると認められるところ、特に日韓路線は短距離便であるためサービスレベル等の違いによる影響は相対的に小さいと考えられる上、当事会社が、旅客レメディ・ティカー等の譲渡先に対し、ラウンジ利用契約、地上操業サービス契約等を締結するなどの支援策を実施することを約しており、譲渡先がLCCとなった場合の競争力補完策についても手当てがされていること。
- ② 一方当事会社(FSC)のスロットが競合LCCに譲渡されることにより、競合LCC全体としての当事会社グループに対する競争圧力はより強まることとなるとも考えられること(FSCとLCCの競争圧力としての評価には差異があるものの、LCCの競争圧力が当事会社(FSC)に対しても一定程度有効に働くものと考えられる。)。

(オ) 当当事会社グループ側の保有スロット数が減らないこととなる可能性がある点

大韓航空が申し出た問題解消措置の内容では、前記4の①及び②のとおり、当事会社がスロット譲渡をするのは、譲渡先(旅客レメディ・ティカー)が一般的なIATAのスロット申請手続を行い、当該申請手続ではスロットを取得できなかった場合に限られることなどから、問題解消措置の対象となる7路線いずれにおいても競争者(旅客レメディ・ティカー)側のスロット数が増えるのみで、当事会社グループ側の保有スロット数は減らないという状況が、理論上は起こり得る。このような状況は、前記(ア)の最も

直せつな措置からかい離するものとも思われる。

しかしながら、このような状況が生じる場合であっても、札幌一釜山以外の路線においては、当事会社グループ側の保有スロット数が減らず、競争者のスロット数が増えた場合のスロット数及び座席数（推計）を基礎とした仮定の市場シェアや、スロット譲渡により新規参入する又はスロット数が増える競争者（旅客レメディ・ティカ）がLCCであっても、前記4の③に記載の各種契約の締結によって競争者側の競争力が補完されること等を踏まえれば、大韓航空の提案する問題解消措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置であると評価することができ、許容できるものと判断した。

一方、札幌一釜山路線においては、当事会社グループ側の保有スロット数が減らず、競争者のスロット数が増えた場合のスロット数及び座席数（推計）を基礎とした仮定の市場シェアを踏まえると、スロット譲渡（前記4の①）を実行してもなお競争上の懸念を生じさせる可能性があると考えられた。このため、札幌一釜山路線に関しては、競争者（旅客レメディ・ティカ）側の一般的なIATAのスロット申請手続によるスロット取得により、競争者（旅客レメディ・ティカ）の保有スロット数が増加する一方で、当事会社グループ側の保有スロット数が減らないこととなった場合には、当該減らなかつた数（すなわち譲渡対象から免れることになった数）のスロットをオープンスロット方式に供することが当事会社から提案された。札幌一釜山路線に関しては、この追加的な提案も踏まえた上で、例外的に許容できるものと判断した。

なお、問題解消措置の対象となる7路線については、少なくとも韓国側・日本側空港いずれか一方がスロットコーディネーターによる発着枠調整を要する混雑空港のため、競争者（旅客レメディ・ティカ）及びオープンスロット方式の譲渡先）側が一般的なIATAのスロット申請手続によって利便性の高いピーク時間帯のスロットを取得できる可能性はそもそも低い（当事会社グループのスロットが一切減らない可能性は低い。）と考えられたが、確実に手当てがなされるように、上記のとおり、路線ごとに個別に検討を行い、必要な措置が盛り込まれたものである。

イ スロット譲渡が現実化するまでの暫定措置について

当事会社は、本件行為の実行後も、旅客レメディ・ティカによる供給が拡大する又は参入が現実化する時点までは、「競争を維持するために必要な措置」を採ることを約しており、暫定措置の期間の定めは妥当なものと考えられる。

また、「競争を維持するために必要な措置」の詳細については、当事会社

がスロット譲渡モニタリングトラスティの助言に基づいて策定し、9条通知日から6か月以内に公正取引委員会に提出し、本件行為の実行日までに、当委員会の承認を得ることとしている（この点について当委員会の承認を得ることが、本件行為の実行の前提条件とされている。）。

（2）問題解消措置の履行確保について

当事会社は、スロット譲渡モニタリングトラスティを選任し、スロット譲渡モニタリングトラスティによって問題解消措置の履行状況を監視させ、公正取引委員会に対して定期的に報告させることとしている。以下の事情を踏まえると、独立した第三者による監視は、履行確保の方策として十分なものとなり得ると考えられる。

まず、スロット譲渡モニタリングトラスティの実行主体については、①実績（監視受託者としての経験や航空業界に関する知見の有無）、②態勢（担当者の人数・経歴、当委員会とのコミュニケーションが日本語で行えるか否か）、③利益相反・独立性（当事会社グループとの間の現在又は過去の取引実績や役員兼任の有無、監視受託者の独立性を担保できる報酬体系となっているか）といった観点から、適格性に疑義が生じないかを確認し、当委員会による承認を得た上で委任される。

また、スロット譲渡モニタリングトラスティへの委任事項や権限等の詳細については、当事会社が9条通知日から2週間以内に委託契約案を当委員会に提出し、本件行為の実行日までに、当委員会の承認を得ることとしている（この点について当委員会の承認を得ることが、本件行為の実行の前提条件となっている。）。

第5 国際航空貨物運送事業

1 一定の取引分野等

（1）国際航空貨物運送事業の概要及び商流

ア 概要

「航空貨物運送事業」とは、他人の需要に応じ、航空機を使用して有償で貨物を運送する事業をいい、「国際航空貨物運送事業」とは、本邦内の地点と本邦外の地点との間又は本邦外の各地間において行う航空貨物運送事業をいう（航空法第2条第18項及び第19項参照）。

国際航空貨物運送事業者には、国際航空旅客運送事業を営む航空会社（FSC及びLCC）のほか、荷主から集荷し、届け先への配達までドア・ツー・ドアで行うインテグレーターと呼ばれる運送事業者が存在する（図2参照）。

また、国際航空旅客運送事業を営む事業者においても、貨物専用機（以下「フレーター」という。）を保有する事業者と、フレーターを保有せず、ベリーと呼ばれる旅客機の貨物格納庫（以下「旅客ベリー」という。）に貨物

を搭載する形でのみ貨物運送を行う事業者が存在し、前者と後者の搭載量には大きな違いがある。

さらに、旅客ベリーを用いて運送する事業者においても、Unit Load Devices (以下「ULD」という。) と呼ばれ、フレーターにも採用されているコンテナやパレットといった用具を搭載する比較的大型な航空機 (以下「ワイドボディ旅客機」という。) と、ULDを搭載せず、カートンボックスに梱包された小型の貨物をそのまま積み込むバルク積みという搭載方法のみが可能な小型航空機 (以下「ナローボディ旅客機」という。) によって、搭載量や搭載方法に違いが生じる。

【図1】航空コンテナのイメージ

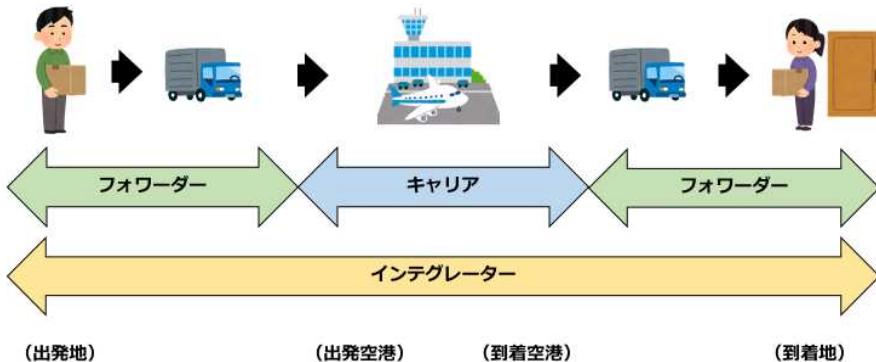


(出所：大韓航空ウェブサイト)

イ 商流

当事会社グループを含む航空会社 (キャリア) は、荷主から依頼を受けた利用航空運送事業者 (以下「フォワーダー」という。) と契約を締結し、特定の空港から目的地となる空港まで航空貨物を運搬する。フォワーダーは航空会社と定期契約を締結して、航空機における貨物搭載用スペース (以下「スペース」という。) を一定程度あらかじめ確保することを基本としつつ、突発的な需要が発生した場合に都度スペースを買い取るスポット契約を締結することもある (図2参照)。

【図2】航空貨物運送の概略図



キャリア（航空会社）：フォワーダーとの運送契約に基づき、スペースを提供して空港間の貨物輸送を実施する。

フォワーダー：荷主からの集荷、空港への搬送、貨物の組付け、書類準備、通関、荷受人への配達等の貨物輸送に必要となる一連の業務を荷主に代わって行う。フォワーダーは自ら航空輸送手段を持たず、主に航空会社からスペースを調達して、荷主や荷受人から委託を受けた貨物の輸送を行う。

インテグレーター：自ら航空機を保有し、陸上輸送と航空輸送を統合して、荷主及び荷受人に対し、ドアツードアの輸送サービスを提供する。

(2) 役務範囲

ア 基本的な考え方

国際航空貨物運送事業は、本邦内の地点と本邦外の地点との間又は本邦外の各地間において、他人の需要に応じ、航空機を使用して有償で貨物を運送するものであるところ、本件においては、後記イからオまでの事情を踏まえて、当事会社グループを含む航空会社が行う「国際航空貨物運送役務」を役務範囲として画定した。

イ 国際航空貨物運送事業者間の代替性

当事会社グループを含む航空会社が行う国際航空貨物運送役務の需要者はフォワーダーであるのに対し、インテグレーターが供給する集荷から配達まで行う国際航空貨物運送役務の需要者は荷主であることが通常である。フォワーダーへのアンケート及びヒアリングでも、インテグレーターは航空貨物運送をメインで行う航空会社に対する代替的な取引先にはならない旨の回答が多くのフォワーダーから得られており、インテグレーターによる国際航空貨物運送役務と航空会社による国際航空貨物運送役務との間の需要の代替性は限定的である。

したがって、当事会社グループを含む航空会社による国際航空貨物運送役務とインテグレーターによる国際航空貨物運送役務は異なる役務範囲と画定した。

ウ 貨物の種類間の代替性

航空貨物運送の貨物の種類には、「一般貨物」と呼ばれる通常の貨物のほか、「特殊貨物」と呼ばれる危険品や長尺の貨物等の旅客ベリーではなくフレーターで輸送する必要があるものがある。もっとも、殊に、日本発韓国着路線においては、航空貨物運送の輸送キャパシティの大半を占めているのはフレーターを保有する航空会社であるため、仮に、「一般貨物」運送を除外して、「特殊貨物」運送のみで役務範囲を画定したとしても、競争状況が大きく異なるものではない。

したがって、少なくとも本件においては、貨物の種類によって役務範囲を細分化する必要性は乏しい。

エ 航空機の種類間の代替性

航空貨物運送に用いられる航空機には、フレーター、ワイドボディ旅客機及びナロー・ボディ旅客機があり、前二者はULDを搭載可能である一方、後者はULDを搭載できずバルク積みのみが可能という違いがある。もっとも、殊に、日本発韓国着路線においては、航空貨物運送の輸送キャパシティの大半を占めているのはフレーターを保有する航空会社であるため、仮に、ULDを搭載できないナロー・ボディ旅客機のみによる貨物運送を除外して、ULDを搭載可能な航空機による貨物運送だけで役務範囲を画定したとしても、競争状況が大きく異なるものではない。

したがって、少なくとも本件においては、航空機の種類によって役務範囲を細分化する必要性は乏しい。

オ 輸送方法間の代替性

日本—韓国間の貨物輸送としては、航空機を利用した国際航空貨物運送役務のほか、船舶を利用した海上貨物輸送も行われている。また、海上貨物輸送には、国内で貨物をトラックに載せ、当該トラックをそのまま船舶で韓国に運び、韓国に到着した後、当該トラックで積替えなしで目的地まで運ぶという、Ro—Ro輸送 (Rolling-on, Rolling-offの略) と呼ばれる輸送方法もある。

国際航空貨物運送役務と海上貨物輸送では、価格及び所要時間に相当程度の開きがある。貨物運送の需要者は、通常、所要時間や貨物の種類により荷主から海上貨物輸送の利用が許される場合には、価格の安い海上貨物輸送を選択し、これが許されない場合に国際航空貨物運送役務を利用するといった形で、海上貨物輸送と国際航空貨物運送役務を使い分けている。そのため、国際航空貨物運送役務と海上貨物輸送との間における需要の代替性は認められない。

したがって、国際航空貨物運送役務と海上貨物輸送（R o—R o輸送を含む。）は異なる役務範囲と画定した。

(3) 地理的範囲

日本—韓国間の航空貨物運送の需要者であるフォワーダーは、全国にわたって国内陸上運送網を整備している。このため、フォワーダーは、航空旅客運送のように特定の出発地空港と到着地空港を発着地とする路線ごとではなく、日本及び韓国を最終発着地とする全ての路線を代替的に選択可能であり、必ずしも発着空港にとらわれずに、リードタイム、運賃等の観点から、より荷主にとって有利な条件を提示する航空会社を委託先として選択している。また、国際航空貨物運送役務は往復での利用が想定されておらず、日本発韓国着便においては日本所在のフォワーダーが、韓国発日本着便においては韓国所在のフォワーダーがそれぞれ主たる需要者であり、それぞれの需要者は異なる。

したがって、本件における航空貨物運送事業に関しては、個別の路線ではなく、「日本発韓国着」路線全体及び「韓国発日本着」路線全体で地理的範囲を画定し、そのうち特に日本の需要者への影響が大きい日本発韓国着路線について検討を行った。

(4) 本件審査における検討の前提

国際航空貨物運送事業については、新型コロナによる影響で旅客便の運休が増え、旅客ベリーでの貨物輸送が減った一方、海上貨物輸送の混乱によりフレーターによる貨物輸送が増えるという影響が生じた。このため、本件審査に当たっては、新型コロナの影響を除外した市場環境を基礎に競争分析を行うものとし、その近似する市場環境として、新型コロナまん延前である令和元年時点の市場環境を検討の前提とすることを原則とした。一方、今後新型コロナの影響が無くなつたとしても継続すると考えられる同年以降の市場環境の変化（例えは競争者の運航状況）については、別途考慮の対象に含めることとした。

(5) 企業結合形態

当事会社グループはいずれも国際航空貨物運送役務を前記(3)で画定した地理的範囲において提供していることから、本件行為は日本発韓国着路線における国際航空貨物運送役務に係る水平型企業結合に該当する。

2 セーフハーバー基準該当性

令和元年の日本発韓国着路線の市場シェア（積載量ベース）は表14のとおりであり、本件行為後のHHIは約5,100、HHIの増分は約2,200であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

したがって、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかを後記3において

て検討する。

【表14】日本発韓国着路線の航空貨物運送の市場シェア（令和元年）

順位	会社名	市場シェア
1	大韓航空	約40%
2	アシアナ航空	約25%
3	HH社	約15%
4	II社	約10%
5	JJ社	約5%
6	KK社	0-5%
7	LL社	0-5%
—	その他	0-5%
合計		100%
合算シェア・順位：約70%・1位		
本件行為後のHHI：約5,100		
HHIの増分：約2,200		

3 本件行為が競争に与える影響

(1) 単独行動による競争の実質的制限

ア 当事会社グループ及び競争者の地位並びに市場における競争の状況等

(ア) 市場シェア及びその順位

令和元年における日本発韓国着路線の航空貨物運送事業に係る市場シェアとその順位は表14のとおりであり、本件行為後の当事会社の市場シェアは60%超となり、高い地位を有する。

(イ) 当事会社間の従来の競争の状況等

フォワーダーへのアンケート及びヒアリング結果によれば、大韓航空は比較的高値の運賃を提示し、値下げしてまでスペース販売を行わないという姿勢であるのに対し、アシアナ航空は比較的安値の運賃を提示する傾向がみられることがある。また、後記力で詳述するとおり、経済分析（需要者アンケート及び過去の価格の計量分析）の結果から、大韓航空とアシアナ航空は、互いに最も密接な競争者であることが認められる。本件行為により、この密接な競争が失われることとなるため、競争に及ぼす影響は大きいといえる。

(ウ) 競争者のシェア並びに競争者の供給余力及び差別化の程度

表14のとおり、本件行為後の当事会社の市場シェアは60%超となる一方で、2位以下の競争者の市場シェアは約15%以下となっており、競争者との格差は大きいといえる。

また、フォワーダーへのアンケート及びヒアリング結果も踏まえた以下の事情からすると、競争者の供給余力は一定程度あると考えられるものの、大型のフレーターでの運航の有無、西日本の空港への発着の有無等の点で競争者は当事会社グループとは相当程度差別化されており、競争上劣位にあると考えられることから、競争者からの牽制力は限定的であることが認められる。

- ・ 特定の競争者については、特定企業との契約の関係により、スペースの全量をフォワーダー向けに供給していないことなどから、フォワーダー向けに十分なスペースを安定的に供給できない可能性があると考えられること。
- ・ 競争者の中には、フレーターによる航空貨物運送を行う航空会社も存在するが、当事会社が運航するフレーターよりも搭載量が半分程度の小型の航空機でしか運航していない航空会社もいること。
- ・ 競争者の中には、関空や北九州空港といった西日本の空港の発着便の航空貨物輸送を行っていない者も多く、成田空港発着便に加えて、関空発着便や北九州空港発着便でのフレーターでの航空貨物運送も行う当事会社よりもその競争力で劣後すると考えられること。
- ・ 日本発韓国着路線では、旅客ベリーのみで航空貨物運送を行うLCCの航空会社が複数存在し、ワイドボディ旅客機を運航する航空会社とナローボディ旅客機を運航する航空会社が存在するが、いずれもフレーターに比して搭載量が小さく、特にナローボディ旅客機はULDを搭載しておらず、バルク積みの貨物しか対応していないなど、フレーターに比べてその運送能力や利便性は限定的と考えられること。
- ・ 日本発韓国着路線では、いわゆるチャーター便と呼ばれる貨物機等をチャーターして航空貨物運送を行うことも可能であるが、チャーター便を利用するには1機を貸し切るだけの物量の貨物がある、あるいは、通常の定期契約では対応できないボリュームの貨物があるといった場合に限られると考えられ、フォワーダーによる利用は限定的と考えられること。

イ 参入

以下の理由から、参入圧力は限定的と考えられる。

令和元年以降、日本発韓国着路線に参入した競争者は複数存在するが、少なくともその中に、当事会社と同等のキャパシティのフレーターを有するなどの十分なキャパシティを有する競争者は存在しない。また、フォワーダーからのアンケート及びヒアリングでは、新規参入者が安定的・継続的に運航できるか、貨物の破損や紛失等の事態に対応できるか、当事会社と同等の品質での国際貨物運送役務を提供できるかといった点に不安を示す意見が聞

かれたほか、ハンドリングの品質や運航の安定性が不透明な新規参入事業者を利用することには慎重にならざるを得ないとの意見があった。

ウ 隣接市場からの競争圧力

需要者であるフォワーダーへのアンケート・ヒアリングの結果、多くのフォワーダーは、日本発韓国着路線においては、経由便を利用してないと回答しており、経由便からの競争圧力は認められない。また、インテグレーター、海上貨物輸送等の隣接市場からの競争圧力を窺わせる事情も認められない。

エ 需要者からの競争圧力

需要者であるフォワーダーへのアンケート及びヒアリングの結果、多くのフォワーダーは、前記ア(ウ)のとおり大型のフレーターでの運航の有無、西日本の空港への発着の有無等の点で競争者は当事会社とは相当程度差別化されていることなどの理由から、当事会社から競争者への切替えは困難と回答しており、需要者からの競争圧力は限定的である。

オ 当事会社グループの経営状況

前記第4の3(1)オ記載のとおり、本件では、企業結合ガイドライン第4の2(8)イ①及び②に該当する事情は認められない。

カ 経済分析の結果

(ア) 概要

航空貨物運送事業においては、4つの経済分析を行った。具体的には、①価格分析（後記(イ)a参照。当事会社及び競争者の価格等を用いた回帰分析による当事会社の貨物運賃が相互に牽制し合う関係性の有無についての検討）、②需要者アンケート調査に基づく分析（後記(イ)b参照。当事会社が値上げした場合の切替先に関する需要者アンケートの結果を用いた当事会社の競争の密接性等に関する検討）、③シミュレーション分析（後記(イ)c参照。当該需要者アンケートの情報を用いたシミュレーション分析による本件行為後の値上げインセンティブの有無の検討）、④GUPPI分析（後記(イ)d参照。GUPPIの計算による本件行為後の値上げインセンティブの有無の検討）を行った。これらの分析により、当事会社は運賃面において密接に競争している、当事会社の値上げに対して需要者による競争者への切替えが生じにくい、本件行為により当事会社に値上げインセンティブが生じるという結果を得た（4つの経済分析の詳細は後記(イ)のとおり。）。

(1) 詳細

a 価格分析

価格分析においては、より長期的な観点から当事会社の運賃の関係性について分析し、当事会社が相互に牽制し合っているか否かを検証するため、当事会社等から入手した平成29年1月から令和3年12月までの当事会社の運賃に関する月次データを基に計量経済学的な経済分析を行った。分析に当たり、当事会社の運賃に影響を与えると考えられる当事会社の費用（平均可変費用）、競争者の運賃、当事会社の供給能力に基づくシェア、韓国における実質GDP、コロナ期の影響等を考慮したモデル（路線別のパネルデータによる固定効果モデルの同時推定（同時方程式モデル））を採用し、これらの影響や路線別の固有の差異を取り除いた上で、当事会社間における運賃の密接な競合関係の有無について検証した。

検証の結果、大韓航空の運賃は、アシアナ航空の運賃に強い影響を与えており、その影響は、競争者の運賃がアシアナ航空の運賃に与える影響よりも相対的に大きいとの結果が得られた。また、アシアナ航空の運賃も、大韓航空の運賃に相当程度の影響を与えているとの結果が得られた。これらの結果から、当事会社間の運賃は相互に牽制し合っていることが示唆された。

なお、競争者の運賃として、外生変数とした競争者の運賃を1期前（1か月前）の変数に変更、あるいは、路線固有の差異を考慮しないなどモデルを変更したとしても、結果は大きく変わらなかったため、分析結果が頑健であることが示された。

b 需要者アンケート調査に基づく分析

まず、当事会社が相互に密接な競争者であるかを判断するため、公正取引委員会が実施した需要者アンケートにおいて、一方当事会社が5%ないし10%の値上げをした場合に、一方当事会社の切替先となり得る航空会社を尋ねた（複数回答可）結果、他方当事会社を切替先として選択する需要者の割合が最も高く、当事会社が互いに最も密接に競争していることが示唆された。

次に、上記のケースを想定した場合に切替えを検討する需要量（以下「切替委託重量」という。）及びその切替先への配分を尋ねたところ、そもそも、他方当事会社及び競争者に「切り替えない」と回答した需要者の割合は約80%であった（令和2年時点の委託重量比ベース。以下同じ。）。一方、他方当事会社及び競争者に需要量の「一部を切り替える」と回答した需要者は約17%にとどまった（残りの回答は、「具体的にどのように対応するのか不明」であった。）。この結果、一方当事

会社が5%ないし10%の値上げをした場合、需要者が他方当事会社及び競争者へ切り替える需要量は限定的であることが確認された。

さらに、一方当事会社が5%ないし10%の値上げをした場合に、需要者がどの程度の需要量を他方当事会社及び競争者に切り替えるかを把握するため、アンケートで「切り替えない」と回答した需要者の需要量及び「一部を切り替える」と回答した需要者が切り替えずに維持する需要量並びに「一部を切り替える」と回答した需要者の切替委託重量から、これらのアンケート回答者たる需要者による他方当事会社及び競争者への切替委託重量が、これらのアンケート回答者たる需要者の方当事会社の需要量全体に占める割合を計算した。その結果、当該切替委託重量の割合は、大韓航空が5%ないし10%の値上げをした場合は約5%、アシアナ航空が同様の値上げをした場合は約8%であった。この結果から、「一部を切り替える」と回答した需要者が需要量の一部を競争者に切り替えることで一方当事会社に生じる影響の程度は限定的であることが示唆された。

c 本件行為による値上げインセンティブに係るシミュレーション分析

一方当事会社が単体で値上げする場合、価格上昇分だけ単位当たりの売上額は増加するものの、値上げによる需要量の減少により、最終的に売上高が増加するとは限らない。一方で、本件行為によって、一方当事会社の値上げによる需要量の減少の一部（又は全部）が他方当事会社へ転換される場合には、本件行為を通じて当事会社は当該需要量も取り込めるため、値上げ後、最終的に本件行為後の当事会社の売上高が増加する可能性がある。このような考えに基づき、需要者アンケートで得られた切替委託重量及びその切替先への配分に関するデータを基に、本件行為後に当事会社に値上げを行うインセンティブ³²があるか否かを検証するための簡易なシミュレーション分析を行った。その内容は次のとおりである。

まず、5%ないし10%の値上げについて、一方当事会社の単体での値上げ前の利益³³と値上げ後の利益³⁴の大小を1%刻みで（値上げ率が

³² 本件行為により値上げするインセンティブがある場合とは、一方当事会社が単体で値上げしたときの利益が、値上げ前の単体での利益に比べて減少する一方で、本件行為後の方当事会社による値上げに伴う利益は、値上げ前の単体での利益に比べて増加する場合である。

なお、シミュレーションの便宜上、本件行為前価格は1とした。さらに、計算の便宜上、コスト水準は本件行為前後において変化しないと仮定し、単位コスト（固定及び可変費用の単位コスト）はゼロとし、利益=売上高とした（本件行為前後でコスト水準が変化しないと仮定した場合、単位コストが一定の水準であろうとゼロであろうと、シミュレーション結果に影響は生じない。）。

³³ 令和元年の実績値を用いた。

³⁴ 一方当事会社の本件行為前の価格 × (1 + 値上げ率) × (本件行為前の需要量 - 値上げ後の競争者への切替量)

5%、6%、7%、8%、9%、10%の場合ごとに)比較し、一方当事会社が単体で値上げをするインセンティブの有無を評価した(単独利益ケース)。

次に、本件行為後には、一方当事会社の値上げにより、他方当事会社に転換される利益も考慮して値上げのインセンティブが生じると考えられることから、5%ないし10%の値上げについて、一方当事会社の単体での値上げ前の利益と値上げ後の自社の利益と他方当事会社に転換する利益を合算した2社共同の利益³⁵の大小を、同様に1%刻みで比較し、本件行為後に値上げをするインセンティブの有無を評価した(共同利益ケース)。その上で、単独利益ケースと共同利益ケースの比較を行い、本件行為によってそれぞれの当事会社に値上げインセンティブが生じるか否かを確認した。

上記分析の結果、大韓航空の場合、単独利益ケースに関して、値上げ率が5%以上の場合の利益は、値上げ前の同社単体での利益を下回るため、単体で5%以上値上げするインセンティブはないとの結果を得た。一方で、共同利益ケースに関して、本件行為を通じて他方当事会社の利益を自社の利益として取り込むため、値上げ率が5%以上の場合の利益は、値上げ前の大韓航空単体での利益を上回った。このように、単体で値上げするよりも、本件行為後に値上げする方が利益は増加するため、大韓航空は、本件行為により値上げするインセンティブが生じるとの結果を得た。

また、アシアナ航空の場合、単独利益ケースに関して、値上げ率が5%以上の場合は、値上げ前の同社単体での利益を下回るため、単体で5%以上値上げするインセンティブはないとの結果を得た。一方で、共同利益ケースに関して、値上げ率が7%以上の場合の利益は、値上げ前のアシアナ航空単体での利益を上回った。そのため、アシアナ航空も、大韓航空ほどではないものの、本件行為により値上げするインセンティブが生じるとの結果を得た。

d GUPPIを用いた値上げインセンティブの分析

GUPPIの計算³⁶に当たっては、当事会社の平成29年から令和3年までの各月平均運賃と、限界費用の近似値として当事会社の会計データから得られた平均可変費用を用いた³⁷。また、当事会社等から入手し

³⁵ 一方当事会社の本件行為前の価格 × (1 + 値上げ率) × (本件行為前の需要量 - 値上げ後の競争者への切替量) + 他方当事会社の本件行為前の価格 × 他方当事会社への切替量

³⁶ GUPPIについては、脚注15を参照。GUPPIの定義を再掲すると、A社とB社が企業結合することによるA社の値上げインセンティブを示すGUPPIは「A社からB社への転換率 × ((B社の価格 - B社の限界費用) / B社の価格) × B社の価格 / A社の価格」である。

³⁷ 線形の費用関数を仮定すると、限界費用も平均可変費用も同じである。

た市場シェアのデータを用いて、転換率³⁸を推定した。

大韓航空からアシアナ航空へのGUPPIを算出したところ、5%を超えたことから、本件行為に伴い大韓航空に値上げインセンティブが発生するとの結果が得られた。同様に、アシアナ航空から大韓航空へのGUPPIを算出したところ、5%を超えたことから、本件行為に伴いアシアナ航空に値上げインセンティブが発生するとの結果が得られた。

キ 小括

以上のとおり、①当事会社の本件行為後の合算市場シェアは60%を超え、シェア順位は1位となり、2位以下の事業者との格差は大きくなること、②従前から、アシアナ航空は、大韓航空よりも安値を提示する傾向がみられるうことなどから、本件行為により、当事会社間の密接な競争が失われることとなるため、競争に及ぼす影響は大きいといえること、③競争者に供給余力は一定程度認められるものの、当事会社と競争者は、大型のフレーターでの運航の有無、西日本の空港への発着の有無等の点で差別化されていること、④新規参入者による不測の事態（貨物の破損や紛失等）が生じた場合の対応能力や安定的・継続的な運航能力については、多数の需要者が懸念を示しており、参入圧力は限定的であること、⑤インテグレーター、海上貨物輸送、経由便等の隣接市場からの競争圧力も限定的であること、⑥当事会社と競争者は差別化されているため、需要者は取引先変更が困難であり、需要者からの競争圧力は限定的であることが認められた。また、⑦経済分析により、当事会社の価格は相互に牽制し合っているほか、本件行為後、当事会社には値上げインセンティブが生じること等が示唆された。

したがって、日本発韓国着路線の航空貨物運送市場においては、本件行為により、当事会社グループが単独で、ある程度自由に価格等を左右することができる状態が容易に現出し得るとみられ、競争を実質的に制限することとなると考えられる。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

日本発韓国着の国際航空貨物運送市場については、本件行為後も競争者が多数存在すること、価格、数量等の競争者の取引条件に関する情報を容易に入手できると認めるに足りる証拠が認められなかつたこと等の事情から、当事会社グループと競争者との協調的行動により競争が実質的に制限されることとなるとは認められなかつた。

³⁸ 転換率については、脚注20を参照。市場シェアに基づく転換率の定義を再掲すると、A社からB社への転換率は「B社の市場シェア／（1-A社の市場シェア）」である。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により日本発韓国着の国際航空貨物運送市場における競争を実質的に制限することとなる。

4 大韓航空による問題解消措置の申出

日本発韓国着路線の航空貨物運送市場について、公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、大韓航空から、大要以下のとおり、日本を含む全世界でのフレーターを利用したアシアナ航空の航空貨物運送事業を包括的に第三者に譲渡すること（以下「フレーター事業譲渡」という。また、譲渡先を「貨物レメディ・ティカー」という。）に加えて、大韓航空が供給するスペースの一定数量を競争者に提供するいわゆるBlock Space Agreement（以下「BSA」という。また、BSAを締結する相手方を「BSAレメディ・ティカー」という。）を締結し、一定の競争力ある価格でBSAレメディ・ティカーにスペースを提供することによって価格競争を促す旨の申出があった。

(1) フレーター事業譲渡

ア 事業譲渡の対象

- 事業譲渡の対象は、貨物レメディ・ティカーによる実効的な事業運営が可能となるように、フレーターを利用した航空貨物運送事業における航空機、労働力、施設、設備等の有形資産及び契約、許認可、ライセンス、スロット（成田空港及び関空のフレーター便の全てのスロットを含む。）等の無形資産の全てとする（以下ではこれらを「譲渡対象事業」という。）。
- 旅客ベリーを利用した航空貨物運送事業（以下「ベリー・オペレーション」という。）は譲渡対象の範囲外とする（本件行為後もベリー・オペレーションは当事会社に残存する。）。

イ 遵守事項

- 当事会社は、譲渡対象事業の譲渡が実行されるまで、「公正な商慣行」に従い、譲渡対象事業の経済的存続可能性、市場性及び競争力を維持し、又は維持させるものとし、また、譲渡対象事業の潜在的競争力の喪失のリスクを可能な限り最小限に留めるものとする。
- アシアナ航空は、発効日（9条通知日又は公正取引委員会と当事会社が貨物事業に関する問題解消措置の発効日として合意する日³⁹。以下同じ。）から本件行為の実行まで、譲渡対象事業を含むアシアナ航空が現在行っている貨物事業の全範囲が大韓航空から分離されている状態を維持する。また、大韓航空は、本件行為の実行後直ちに、監視受託者（モニタリングト

³⁹ 欧州委員会の決定（欧州委員会/Case No. M.10149参照）においても、フレーター事業譲渡がレメディ（問題解消措置）とされていることを考慮して、当委員会と大韓航空は、欧州委員会が本件行為を条件付きで承認した令和6年2月13日を、発効日とすることに合意した。

ラスティ。以下フレーター事業譲渡に係る監視受託者を「事業譲渡モニタリングトラスティ」という。)の監督の下で譲渡対象事業の運営を行う事業分離責任者を任命する。

- ・ 大韓航空は、本件行為の実行後に、大韓航空が譲渡対象事業に関する秘密情報を取得しないようにするために必要な措置を講じる。

ウ 事業譲渡先

- ・ 貨物レメディ・ティカーは、以下の要件を満たすことが求められる。
 - ① 当事会社グループから独立しており、関係を有していないこと。
 - ② 当当事会社及びその他の航空会社との競争において存続可能かつ活発な競争者として、譲渡対象事業を維持し、発展させるための資力、定評のある専門知識及び動機を有すること。
 - ③ 航空運送事業許可を有していること。
 - ④ 貨物レメディ・ティカーによる譲渡対象事業の取得が、明らかな競争上の懸念を生じさせるおそれがないこと。
- ・ 当当事会社は、本件行為の実行までに、貨物レメディ・ティカーの選定及び譲渡対象事業の売却条件について、公正取引委員会の承認を得ることとする。また、本件行為の実行から6か月以内に貨物レメディ・ティカーに対する当該譲渡対象事業の譲渡を実施すること。

エ 事業譲渡モニタリングトラスティ及び事業処分受託者(ディベスティチャトラスティ)

- ・ 当当事会社は、フレーター事業譲渡の遵守状況を監視する機関として、独立した第三者である事業譲渡モニタリングトラスティを選任し、事業譲渡の履行、事業譲渡実行までに譲渡対象事業の価値の毀損防止、本件行為の実行までの大韓航空とアシアナ航空との事業分離、本件行為の実行後当事会社への譲渡対象事業の秘密情報の隔離等の問題解消措置の履行状況を監視させ、公正取引委員会に対して定期的に報告させるものとする。
- ・ 所定の期限までに貨物レメディ・ティカーが選定されない場合には、独立した第三者である事業処分受託者(ディベスティチャトラスティ)が当事会社に代わって事業を売却するものとする。当事会社は、事業処分受託者(ディベスティチャトラスティ)に事業譲渡の進捗について当委員会に対して定期的に報告させるものとする。

(2) B S A

ア 概要

- ・ B S Aレメディ・ティカーに対して、大韓航空の航空機における貨物運送のための一定のスペースをB S Aレメディ・ティカーが一定の競争力の

ある価格で需要者に提供できるような卸値で提供する。

- ・ BSAレメディ・ティカーへの支援策として、当事会社はBSAレメディ・ティカーに対して、韓国国内の空港での地上操業支援、トラッキングサービス等を提供する。

イ 対象路線及び数量

- ・ 対象路線は、大韓航空が就航する成田空港、関空及び北九州空港発、仁川空港又は韓国国内の他の空港着の路線の中から、BSAレメディ・ティカーが選択できるものとする。
- ・ 大韓航空は、上記のいずれかの路線における貨物機の運航を^{いち}IATAシーズン（夏期ダイヤ（3月下旬～10月下旬）又は冬期ダイヤ（10月下旬～3月下旬）の1期間をいう。）以上の期間において運休する場合には、BSAの履行状況を監視する監視受託者（後記才参照。以下BSAに係る監視受託者を「BSAモニタリングトラスティ」という。）を通じて、その旨を具体的な理由（利益率、BSA相手方の利用実績等）とともに、公正取引委員会に対し事前に通知し、その同意を得るものとする。ただし、このうち北九州空港発の路線については、BSAレメディ・ティカーが同空港にて利用可能であったスペースの貨物運送量が関空発、成田空港発、及び/又は、日本国内所在のその他の空港に適切に振り替えられ、BSAレメディ・ティカーがかかる振替に同意している場合に限り、その旨を事前に当委員会に通知すれば足り、事前の同意を要しない。
- ・ BSAによって大韓航空がBSAレメディ・ティカーに提供するスペースは、アシアナ航空に匹敵する競争者の創出につながるような数量を設定する。

ウ BSAレメディ・ティカー

- ・ BSAレメディ・ティカーは以下の要件を満たすことが求められる。
 - ① 当事会社グループから独立しており、関係を有していないこと。
 - ② 当事会社及びその他の航空会社との競争において存続可能かつ活発な競争者として、航空貨物運送事業を維持し、発展させるための資力、定評のある専門知識及び動機を有すること。
 - ③ 航空運送事業許可を有していること。
 - ④ BSAレメディ・ティカーとのBSA締結が、明らかな競争上の懸念を生じさせるおそれがないこと。
- ・ 当事会社は、本件行為の実行までに、BSAレメディ・ティカーの選定及び契約条件について、公正取引委員会の承認を得た上で、BSAレメディ・ティカーとBSAを締結し、当該実行から6か月以内に運航を開始（BSAによるスペースを提供）すること。

エ 契約期間

- ・ BSAの契約期間は5年間とし、その後はBSAレメディ・テイカーからの書面での申出がない限り1年単位での自動更新とする。
- ・ BSAの合計期間が9年に達した場合、大韓航空は、公正取引委員会に対し、BSAモニタリングトラスティの意見に照らして具体的な理由を付した上で、BSAの終了についての承認を求めることが可能、当委員会の承認を得た場合又は承認を求めた日から120日が経過しても当委員会が独占禁止法の観点からの異議を述べない場合は、BSAの期間が10年に達した時点で、BSAは自動的に終了する。当委員会が異議を述べた上で、一定の問題解消措置を求めたときには、大韓航空は、BSAに代わる問題解消措置について当委員会と協議するものとし、かかる協議が整うまでは、既存のBSAを継続する。
- ・ 契約期間中でも重大な需給変化等が発生した場合は、当事会社は、当委員会による事前承認を得た上で、BSAについて終了又は量を縮小することができる。

オ BSAモニタリングトラスティ

当事会社は、BSAの履行状況を監視する機関として、独立した第三者であるBSAモニタリングトラスティを選任し、BSAモニタリングトラスティにBSAの履行状況を監視させ、公正取引委員会に対して定期的に報告させるものとする。

カ 情報遮断措置

BSAの実施に当たり、当事会社とBSAレメディ・テイカーとの間に協調関係が生じないよう、当事会社は、当事会社とBSAレメディ・テイカーとのスペースの提供価格の協議等を実施する際に取得したBSAレメディ・テイカーの機密情報（顧客名、数量、価格等）を、当事会社の営業部門に共有しないなど適切な情報遮断措置を講じることとする。情報遮断措置の内容については、事前に公正取引委員会の承認を得るものとする。

(3) 本件行為の前提条件

大韓航空からは、次の事項を満たすことを本件行為の前提条件とする旨の申出もあった。

- ・ 貨物事業における譲渡対象事業の売却に関する措置の遵守状況を監視する機関として、独立した第三者である事業譲渡モニタリングトラスティが、公正取引委員会の承認を経て大韓航空により選任されていること。
- ・ 発効日から6週間以内に、会社分割及びスピンドル手続の準備のために本件行為の実行までに講じるべき措置に関する計画が、大韓航空から事業譲渡

モニタリングトラスティに対して交付されていること。

- ・ 大韓航空又は事業処分受託者（ディベスティチャトラスティ）が、譲渡対象事業の売却に関する拘束力のある売買契約を締結し、当委員会が貨物事業に関する問題解消措置に従って譲渡対象事業の買主及び売却条件を承認していること。
- ・ 大韓航空と BSA レメディ・ティカーとの間で、BSA が締結されていること。
- ・ 当事会社が、発効日から 2 週間以内に BSA モニタリングトラスティとの業務委託契約書案を当委員会に提出し、承認を受けた上で、当該承認を受けた日から 1 週間以内に、BSA に関する監視受託者との当該業務委託契約を締結すること。
- ・ 当当事会社は、本件行為に係る他の当局（韓国公正取引委員会、韓国国土交通部及び欧州委員会を含むがこれらに限られない。）から、問題解消措置の実行に必要な承認等を全て受けること（又は承認等を受ける合理的な見込みがあること）（国際航空旅客運送事業と共通事項）。

なお、前記第 4 の 4 のとおり、国際航空旅客運送事業においても本件行為を実行するための前提条件が複数設けられており、当事会社が本件行為を実施するためには、これら全ての条件を満たす必要がある。

5 問題解消措置に対する評価

(1) 総論

前記第 4 の 5 (1) ア (7) のとおり、問題解消措置は、事業譲渡等構造的な措置が原則であり、当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本である。そのような措置として最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である（企業結合ガイドライン第 7 の 1 及び 2 (1)）。この基本に照らすと、貨物事業においては、アシアナ航空が行う国際航空貨物運送事業の全てを他の事業者に譲渡することが、本件行為における最も直せつな問題解消措置と考えられる。

最も望ましいのは当該事業譲渡にベリー・オペレーションも含めることであるものの、問題解消措置が適切な措置となるよう単独だけでなく組み合わせて、講じることによって失われる競争を回復するものであれば許容されると考えられるところ（企業結合ガイドライン第 7 の 2）、前記 4 の問題解消措置は、複数の措置を組み合わせることによって、本件行為後の当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することができないように、有効な牽制力を創出するものであり、本件行為によって失われる国際航空貨物運送市場における競争

を回復することができるものとなっていると評価することができる。

なお、前記4(1)アのとおり、大韓航空が提案しているフレーター事業譲渡の対象範囲にはベリー・オペレーションは含まれていないことから、アシアナ航空のベリー・オペレーションは、本件行為後の当事会社グループに残存することになる。日本発韓国着路線においては旅客便の便数が多く、また、アシアナ航空の貨物事業においては、ベリー・オペレーションが日本発韓国着路線における総輸送量の一定程度を占めている。そのため、フレーター事業譲渡の対象範囲からベリー・オペレーションが除外される点については、これを補うための何らかの追加的な問題解消措置が必要であると考えられるため、フレーター事業譲渡に加えてBSAを問題解消措置とすることは適切と評価できる。

(2) フレーター事業譲渡について

フレーター事業譲渡の提案内容は、次のとおり、類型（フレーター事業譲渡自体の問題解消措置としての有効性）、相手方、実施時期等について特段の問題等はなく、適切なものであると評価できる。

ア 類型

フレーター事業譲渡は、前記4(1)のとおり、アシアナ航空が行うフレーターを利用した航空貨物運送事業を貨物レメディ・ティカーに譲渡するものであるため、本件行為における最も直せつな問題解消措置であり、有効と認められる。

イ 相手方（貨物レメディ・ティカー）

譲渡先となる貨物レメディ・ティカーは、本件行為実行までに選定し、適格性も含めて公正取引委員会の承認を得た上で、譲渡契約を締結することとなっているため、適切と評価できる。

加えて、譲渡先となる貨物レメディ・ティカーについては、前記4(1)ウ記載の各要件を満たしていれば日本発韓国着路線における航空貨物運送市場における独立した有力な競争者になると考えられる。

ウ 実施時期

前記4(1)ウのとおり、本件の事業譲渡は本件行為実行前には行われないものの、当該事業譲渡を行う期限について、本件行為実行から6か月以内に実施することが定められており、適切と評価できる。

エ 問題解消措置の実行までの暫定措置について

前記4(1)ウのとおり、本件の事業譲渡は本件行為実行後に実施することとなっているため、それまでの間に競争上の弊害が生じないような手当てや譲渡対象となる事業等の価値が毀損されないような手当てといった暫定措

置を講じる必要があると考えられる。

この点については、前記4(1)イのとおり、問題解消措置の中で、本件行為実行までの譲渡対象事業も含めたアシアナ航空と大韓航空との間の事業分離（両社の事業の独立性を維持すること）が確約されていること、監視受託者が当該事業分離や事業譲渡実行までの譲渡対象事業の価値の毀損防止も含めて監視することになっているため、適切と評価できる。

(3) BSAについて

当事会社から提案のあったBSAについては、次のとおり、類型（BSA自体の問題解消措置としての有効性）、相手方、実施時期等について特段の問題等はなく、適切なものであると評価できる。

ア 類型

問題解消措置は事業譲渡等構造的な措置が原則である一方で、需要が減少傾向にあるなどのために、当事会社グループの事業部門（例えば製造販売・開発部門）の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況になく、商品が成熟しており、研究開発、需要者の要求に応じた商品の改良などのサービス等が競争上あまり重要でないなど特段の事情が認められる場合には、競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する（長期的供給契約を締結する。）ことを問題解消措置とすることが有効であると判断されるときもある（いわゆる「コストベース引取権の設定」。企業結合ガイドライン第7の2(1)）。

ベリー・オペレーションについても、原則的には事業譲渡等構造的な措置を講じるべきものと考えられるが、ベリー・オペレーションは、基本的に旅客輸送を前提として、旅客機の運航を利用して行われる貨物運送であるところ、前記第4の4のとおり旅客事業での問題解消措置におけるオープンスロット譲渡において、一部のスロットは譲渡先が見つからずオープンスロット方式となっているなどの事情を踏まえると、譲受先が容易に出現する状況になく、事業譲渡等構造的な措置を講じることは困難と考えられる。

さらに、本件BSAは大韓航空が供給するスペースをBSAレメディ・ティカーが一定の競争力のある価格で需要者に提供できるような価格で提供するものであるため、「競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する」とことと仕組み上類似しており、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置であると評価できる。

そのため、本BSAは問題解消措置として有効と認められる。

イ 相手方（BSAレメディ・ティカー）

当事会社は、本件行為の実行までに、BSAレメディ・ティカーの選定及

び契約条件について、公正取引委員会の承認を得た上で、BSAレメディ・ティカーとBSA契約を締結することとなっているため、適切と評価できる。

加えて、BSAレメディ・ティカーについては、前記4(2)ウ記載の各要件を満たしていれば日本発韓国着路線における航空貨物運送市場における独立した有力な競争者になると考えられる。

ウ BSAによって提供されるスペースの数量

前記4(1)アのとおり、アシアナ航空のベリー・オペレーションはフレーター事業譲渡による譲渡対象から除外されることされているため、フレーター事業譲渡が実行されたとしても、アシアナ航空のベリー・オペレーションは、本件行為後の当事会社グループに残存することとなる。

「失われる競争を回復する」観点からは、アシアナ航空のベリー・オペレーションに相当する数量が、BSAによって、BSAレメディ・ティカーに提供されることが適切であると考えられるところ、本件のBSAによって提供されるスペースの数量は、アシアナ航空のベリー・オペレーションによる輸送量に相当する量となっており、定量的比較の観点からも適切と評価できる。

エ 実施時期

前記4(2)ウのとおり、BSAによる当事会社からBSAレメディ・ティカーへのスペースの提供は本件行為の実行前には行われないものの、当該実行から6か月以内には提供を開始することが定められており、適切と評価できる。

オ 問題解消措置の実行までの暫定措置について

前記4(2)ウのとおり、本件行為の実行後にBSAによる当事会社からBSAレメディ・ティカーへのスペースの提供を開始することとなっているため、それまでの間に競争上の弊害が生じないような暫定措置を講じる必要があると考えられる。

この点については、前記4(1)イのとおり、フレーター事業譲渡と同様に問題解消措置の中で、アシアナ航空と大韓航空との事業分離が確約されていること、監視受託者が当該事業分離も含めて監視することになっているため、適切であると評価できる。

カ 情報遮断措置について

前記4(2)カのとおり、当事会社はBSAレメディ・ティカーとの間に情報遮断措置を講じ、その内容については事前に公正取引委員会の承認を得るとしており、両者の間に営業情報が共有されること等による協調的関係が生じることを防止する観点から、適切であると評価できる。

(4) 問題解消措置の履行確保について

ア 監視受託者（モニタリングトラスティ）

当会社は、独立した第三者である監視受託者（事業譲渡モニタリングトラスティ及びBSAモニタリングトラスティ）を選任し、かかる監視受託者にフレーター事業譲渡とBSAの履行状況を監視させ、公正取引委員会に対して定期的に報告させることとなっている。

以下の事情を踏まえると、独立した第三者による当該監視は、履行確保の方策として十分なものとなり得ると考えられる。

- ・ 当会社は、発効日から2週間以内に、監視受託者への委任事項や権限等の詳細を記載した業務委託契約書案を当委員会に提出し、当委員会の承認を得た上で、当該承認を受けた日から1週間以内に、当該監視受託者との業務委託契約を締結することとなっていること。
- ・ 監視受託者の実行主体については、当委員会において、①実績（監視受託者としての経験や航空業界に関する知見の有無）、②態勢（担当者の人数・経歴、当委員会とのコミュニケーションが日本語で行えるか否か）、③利益相反・独立性（当会社グループとの間の現在又は過去の取引実績や役員兼任の有無、監視受託者の独立性を担保できる報酬体系となっているか）といった観点から適格性を判断し、当委員会による承認を得た上で選任されること。

イ 事業処分受託者（ディベスティチャトラスティ）

問題解消措置において事業譲渡等が行われる場合、問題解消措置の中で定めた期限までに事業譲渡等が実施されなくなる事態を避けるために、一定の期間内に譲渡契約締結等に至らなかった場合には独立した第三者である事業処分受託者が当会社に代わって事業を売却することができるとの条件が問題解消措置の中に盛り込まれることがある。

本件においても、前記4(1)エのとおり、フレーター事業譲渡の内容に含まれており、一定の期間内に貨物レメディ・ティカーが選定されない場合には、当該事業処分受託者が当会社に代わって事業を売却することができるこことなっている。また、当該事業処分受託者については、公正取引委員会において前記アと同様の観点から適格性を判断し、当委員会による承認を得た上で選任されることとなっている。そのため、履行確保の方策として十分なものとなり得ると考えられる。

第6 結論

問題解消措置が講じられることを前提とすれば、本件行為が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とはいえないと判断した。

事例10 (株)MPDによるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)のフランチャイズチェーンの本部事業の吸収分割

第1 当事会社

株式会社MPD¹（法人番号4010001098525）（以下「MPD」という。）は、日販グループホールディングス株式会社（法人番号2010001033269）（以下「日販グループHD」という。）及びカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社（法人番号2120001077107）（以下「CCC」という。）の共同出資会社であり、主に、TSUTAYAチェーン²と称する書店のフランチャイズチェーン（以下「本件FC」という。）の加盟者に対し、商材を供給する卸売業を営む会社である。また、CCCは、主に本件FCの本部事業（以下「本件対象事業」という。）を営む会社である。

以下では、MPDの最終親会社である日販グループHDと既に結合関係が形成されている企業の集団を「日販グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、CCCが営む本件対象事業を、MPDが吸収分割の方法により承継すること（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15条の2である。

なお、日販グループが営む事業と本件対象事業との間で競争関係又は取引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書店業における水平型企業結合の検討結果について詳述したものである。

第3 フランチャイズ・システムの特徴及び本件審査での考え方

日販グループは書店業を営んでおり、日販グループの一部店舗は本件FCに加盟している。本件対象事業は、本件FCの本部事業であることから、本件行為が競争に与える影響をどのように検討すべきかを特定するため、フランチャイズ・システムの特徴を含め、以下のとおり整理した。

1 フランチャイズ・システムの特徴

フランチャイズ・システムは、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。また、

¹ 株式会社MPDは、令和5年10月1日に「カルチュア・エクスペリエンス株式会社」に商号変更を行った。

² TSUTAYAチェーンの店舗は、「TSUTAYA」、「蔦屋書店」又は「草叢BOOKS」の屋号を掲げている。

フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律的には本部から独立した事業者である³。

上記のとおり、加盟者は本部から独立した事業者であるものの、過去の企業結合審査においては、本部は、消費者の信頼を得るために店舗間のサービス等の統一性が必要であるとして、フランチャイズ契約等で定めたルールの遵守を加盟店に求めており、加盟店における営業の実態は、本部から提示される推奨商品、推奨価格等による販売がほとんどであることから、本部及び加盟店からなるフランチャイズチェーンが加盟店を通じて競争していると評価した事例が存在する⁴。

2 フランチャイズ・システムの特徴を踏まえた本件での考え方

(1) 本件FCにおける競争の実態

本件FCにおいて、加盟者は、フランチャイズ契約に基づき、加盟者の運営する書店（以下「本件FC加盟書店」という。）について、本部の提示する推奨商品を、本部の指定する業者から仕入れ、また、本部の承諾の下で独自の仕入れを行い、本部が提示する参考価格を参照して価格を決定し、販売している。また、加盟者は、本件FC加盟書店の新規出店、店舗の改装、棚割り等についても、本部から指導、援助を受けている。

以上を踏まえれば、本件FCは、本件FC加盟書店を通じて本件FC以外の書店と競争しているものと考えられる。

(2) 本件審査方針

ア 本件の企業結合類型

本件対象事業は本件FCの本部事業であり、本件行為により、書店業自体がCCCから日販グループに承継されるわけではないことから、一見すると書店業の水平型企業結合には該当しないとも考えられる。

しかし、前記(1)のとおり、本件FCは本件FC加盟書店を通じて本件FC以外の書店と競争していると考えられるところ、本件行為後、日販グループは、従来から運営している本件FCに加盟していない書店（以下「本件FC非加盟書店」という。図1の(c)）に加え、本件FCの本部として、本件FC加盟書店（日販グループ以外の本件FC加盟書店（図1の(a)）及び日販グループの本件FC加盟書店（図1の(b)））の運営に関与することとなる。このため、実質的には日販グループ（MPD）が本件FC加盟書店を運営することとなると捉え、書店業の水平型企業結合の観点から審査を行うこ

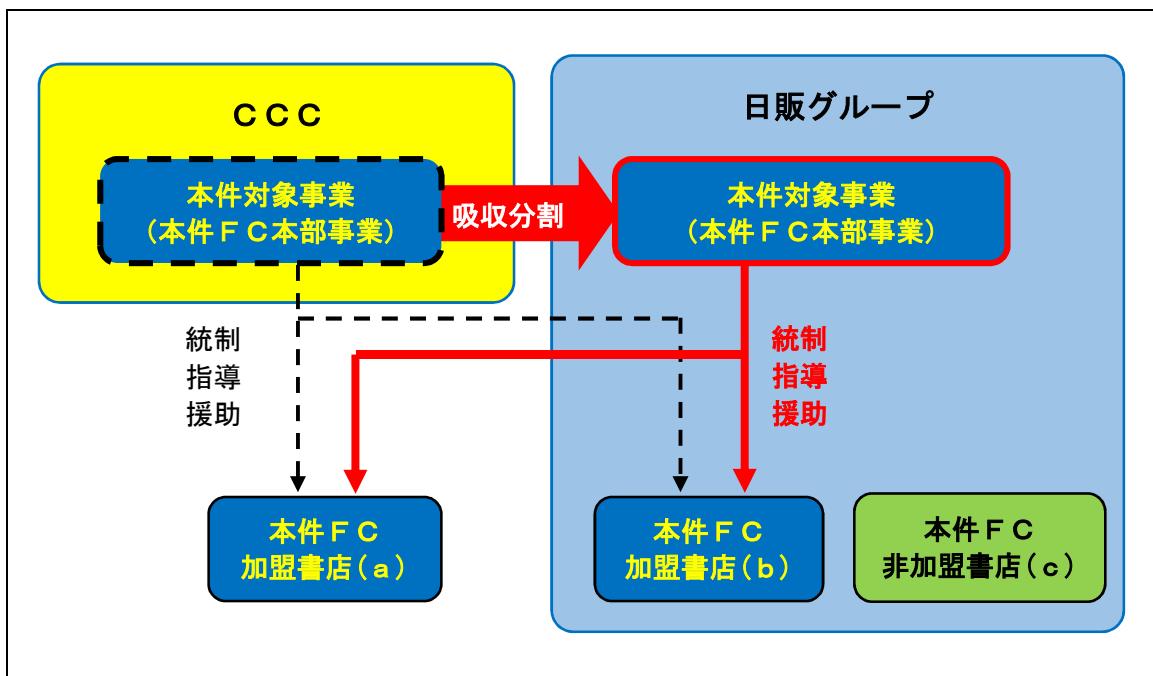
³ 「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」（平成14年4月24日公正取引委員会）1(1)及び(2)参照。

⁴ 「平成27年度における主要な企業結合事例について」（平成28年6月8日公正取引委員会）事例9 「(株)ファミリーマートとユニーングループ・ホールディングス(株)の経営統合」

とが適切であると考えられる。

書店業の水平型企業結合の審査においては、店舗単位で競争していることを踏まえ、店舗ごとの競合状況を検討することとなる。

【図1】本件行為の概要



注 黒点線は本件行為前の本件FCを、赤太線は本件行為後の本件FCを表す。

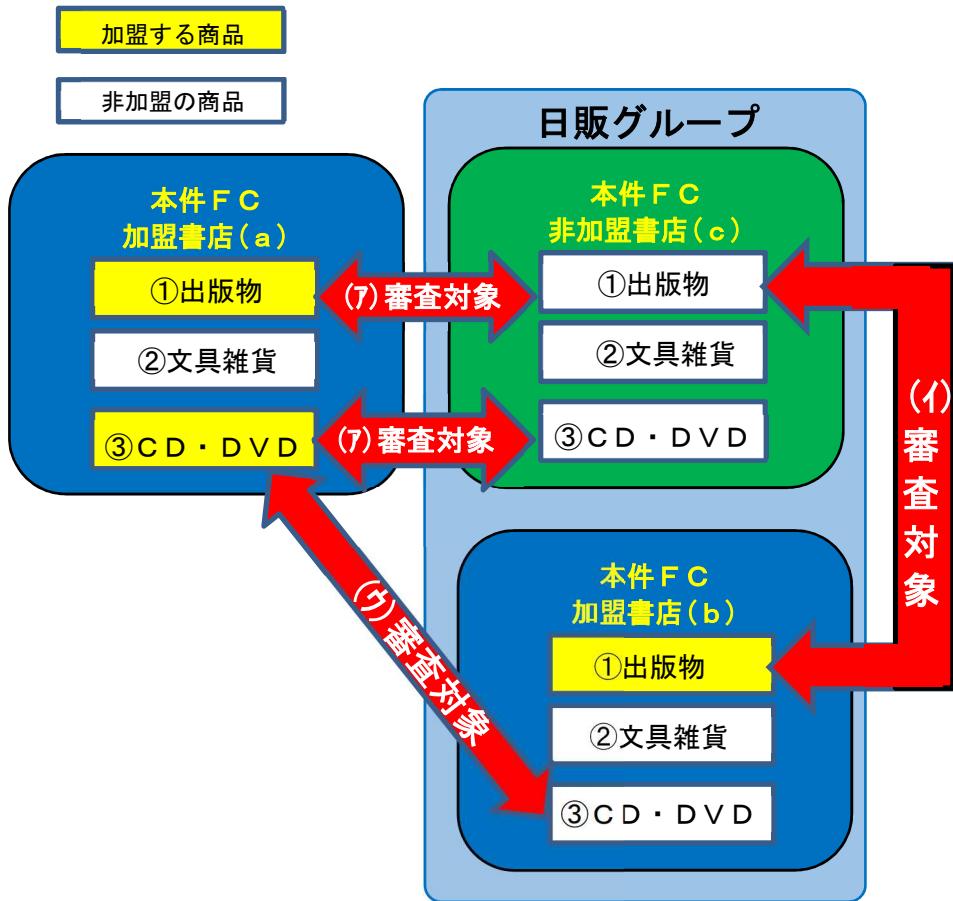
イ 店舗ごとの取扱い商品カテゴリを踏まえた審査対象の整理

本件FC加盟書店では、書籍及び雑誌（以下「出版物」という。）のほか、文具雑貨、CD・DVD等を取り扱っているところ、本件FC固有の事情として、本件FC加盟書店においては、①出版物、②文具雑貨、③CD・DVD等の商品カテゴリごとに本件FCへの加盟・非加盟を選択することができるため、ある商品カテゴリでは本件FCに加盟しているが、別の商品カテゴリでは本件FCに加盟していないという場合がある。その結果、本件FC加盟書店同士であっても、特定の商品カテゴリでは加盟と非加盟の関係に立つ場合があり、当該FC加盟書店のいずれもが本件FCに加盟している商品カテゴリについては競争関係はないものの、当該FC加盟書店のいずれか一方が本件FCに加盟していない商品カテゴリ又はいずれもが本件FCに加盟していない商品カテゴリについては、一定の競争が行われてきたと考えられる。

ウ 小括

前記ア及びイから、本件行為による書店業の水平型企業結合による競争への影響を踏まえ、以下のとおり審査を行うこととした。

【図2】本件水平型企業結合における審査対象の商品カテゴリのイメージ



(7) 日販グループ以外の本件FC加盟書店と本件FC非加盟書店の間【図1の(a)及び(c)間】

本件行為により、日販グループ以外の本件FC加盟書店（図1の(a)）は、本件FCに加盟している商品カテゴリについて、本件FCの本部である日販グループ（MPD）の統制下に置かれることとなる。これにより、従前から日販グループの傘下にある本件FC非加盟書店（図1の(c)）と日販グループ以外の本件FC加盟書店（図1の(a)）との間で、日販グループ以外の本件FC加盟書店が本件FCに加盟している商品カテゴリ（例えば、図2の(a)及び(c)が取り扱う①出版物及び③CD・DVD）における競争が失われる可能性がある。

よって、日販グループ以外の本件FC加盟書店が本件FCに加盟している商品カテゴリに着目して審査を行う（例えば、図2の「(7) 審査対象」）。

(1) 日販グループの本件FC加盟書店と本件FC非加盟書店の間【図1の(b)及び(c)間】

本件行為により、日販グループの本件FC加盟書店（図1の(b)）は、

本件FCに加盟している商品カテゴリについて、本件FCの本部である日販グループ(MPD)の統制下に置かれることとなる。これにより、従前から日販グループの傘下にある本件FC非加盟書店(図1の(c))と日販グループの本件FC加盟書店(図1の(b))との間で、日販グループの本件FC加盟書店が本件FCに加盟している商品カテゴリ(例えば、図2の(b)及び(c)が取り扱う①出版物)における競争が失われる可能性がある。

よって、日販グループの本件FC加盟書店が本件FCに加盟している商品カテゴリに着目して審査を行う(例えば、図2の「(イ)審査対象」)。

(ウ) 日販グループ以外の本件FC加盟書店と日販グループの本件FC加盟書店の間【図1の(a)及び(b)間】

本件行為により、日販グループ以外の本件FC加盟書店(図1の(a))は、本件FCに加盟している商品カテゴリについて、本件FCの本部である日販グループ(MPD)の統制下に置かれることとなる(本件FCに加盟していない商品カテゴリについては、本件行為後も日販グループの統制は及ばない。)。これにより、日販グループ以外の本件FC加盟書店(図1の(a))と日販グループの本件FC加盟書店(図1の(b))との間で、日販グループ以外の本件FC加盟書店(図1の(a))が本件FCに加盟し、かつ、日販グループの本件FC加盟書店(図1の(b))が本件FCに加盟していない商品カテゴリ(例えば、図2の(a)及び(b)が取り扱う③CD・DVD)における競争が失われる可能性がある。

よって、日販グループ以外の本件FC加盟書店が本件FCに加盟し、かつ、日販グループの本件FC加盟書店が本件FCに加盟していない商品カテゴリに着目して審査を行う(例えば、図2の「(ウ)審査対象」)。

第4 一定の取引分野

1 役務範囲

(1) 出版物の形態・販売における業態ごとの代替性

本件の検討対象となる書店では、紙媒体の出版物(以下「紙出版物」という。)を販売している。紙出版物を消費者向けに販売する主な業態としては、書店業のほかに、インターネット上のウェブサイトで販売するインターネット通信販売業が存在する。

また、近年は、タブレット等の端末を用いて閲覧する電子媒体の出版物(以下「電子出版物」という。)を配信する電子出版物配信業が存在し、販売金額を大きく伸ばしている⁵。

⁵ 「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書」(令和5年8月経済産業省商務情報政策局情報経済課)によると、「電子出版(電子書籍・電子雑誌)」の市場規模は増加傾向にあるが(1276億円(平成26年)から6253億円(令和4年))、増加分のほとんどはコミック(単行本)であるとされている。

したがって、以下では、これらの代替性についてそれぞれ検討を行った。

ア 需要の代替性

出版物の需要者である消費者の視点からは、紙出版物と電子出版物との間であれば媒体が異なることから、書店業とインターネット通信販売業及び電子出版物配信業との間であれば出版物の提供方法が異なることにより、次のような違いがある。

	書店 (紙出版物)	インターネット 通信販売 (紙出版物)	電子出版物配信 (電子出版物)
品揃え	店舗面積やレイアウトといった物理的制約により品揃え(数量・種類)が左右される。	書店のような物理的制約がないため、品揃えが豊富。	
検索性	在庫の検索ができた場合でも目当ての出版物にたどり着くまでに手間を要する。	キーワード検索機能を利用することで容易に目的の出版物を見つけることが可能。	
他との比較	読みたい出版物を実際に手に取って他の出版物と見比べることが可能。	試し読み機能が設定されている場合は限られた範囲で内容を確認することは可能であるが、書店のように出版物を実際に見比べることができない。	
購入から入手までの所要時間	購入後すぐに読むことが可能。	注文した出版物が手元に届くまで一定の時間を要する。	購入後すぐに読むことが可能。
媒体の性質による長所	購入後いつまでも読むことが可能。		<ul style="list-style-type: none"> ・読書用端末(タブレット、スマートフォン等)で自由に閲覧することができる。 ・当該端末内に極めて多数の出版物を保存等することが可能であり、当該端末の携行も容

	書店 (紙出版物)	インターネット 通信販売 (紙出版物)	電子出版物配信 (電子出版物)
			易であるため、保管及び持ち運びの負担が少ない。
媒体の性質による短所	重量があり、嵩張るため、冊数が増えると保管及び持ち運びの負担が大きくなる。		購入先の電子出版物配信業者が配信サービスを終了させると閲覧できなくなる可能性がある。

以上を踏まえると、消費者は、目的に応じて、書店、インターネット通信販売及び電子出版物配信を一定程度使い分けているものと考えられる。したがって、書店業、インターネット通信販売業及び電子出版物配信業間の需要の代替性は限定的である。

イ 供給の代替性

次に、書店業、インターネット通信販売業及び電子出版物配信業を営む事業者の観点から供給の代替性の有無を検討する。

まず、インターネット通信販売業及び電子書籍配信業を営むに当たって主に必要なことは、取引サイトのシステムの構築及び保守管理体制の整備であり、他方、書店業を営むに当たって主に必要なことは、土地や店舗設備、品出しや接客などを踏まえた従業員の確保等である。したがって、インターネット通信販売業及び電子書籍配信業と書店業では、必要とされる設備やノウハウが大きく異なり、相互に切替えを行うことは容易ではないと考えられることから、インターネット通信販売業及び電子書籍配信業と書店業間の供給の代替性は限定的である。

また、インターネット通信販売業と電子出版物配信業は、いずれもインターネットを通じて消費者に出版物を供給する点は共通するが、供給する出版物の媒体が異なるため、取引サイトのシステムの構築や販売ノウハウが異なり、相互に切替えを行うことは容易ではないと考えられる。したがって、両者間の供給の代替性は限定的である。

ウ 小括

以上から、書店業、インターネット通信販売業及び電子出版物配信業は、異なる役務範囲を構成する。

(2) 書店における紙出版物以外の商品の取扱い

書店では、文具雑貨、CD・DVD等が販売される場合もあるが、主として販売されている商品は紙出版物であり、書店におけるこれら文具雑貨等の扱いは、紙出版物に次ぐ商品とされている実態にあると考えられる⁶。

(3) 小括

以上から、本件では、「主として紙出版物を販売する書店業」を役務範囲として画定した。

なお、商品カテゴリごとの競合状況については、前記第3の2(2)ウの方針のとおり、後記第5の本件行為が競争に与える影響についての検討において別途考慮した。

2 地理的範囲

書店業を営む事業者間の競争は店舗ごとに行われていると認められるところ、自動車及び自転車が主たる移動手段となっているといった立地状況、本件で検討対象となる店舗が実際に設定している商圈等を踏まえ、本件では、「店舗から半径3km」を地理的範囲として画定した。

第5 本件行為が競争に与える影響

日販グループは、書店業を営んでおり、また、前記第3の2(2)アのとおり、本件対象事業の承継により、実質的には本件FC加盟店書店を運営することとなると捉えられることから、本件行為は、書店業における水平型企業結合に該当する。

1 競争者の状況

前記第4の2で画定した地理的範囲内において、日販グループ以外の本件FC加盟店書店、日販グループの本件FC加盟店書店又は本件FC非加盟店書店のいずれかが併存し、かつ、商品カテゴリの競合がある地域は、48地域（以下「本件競合地域」という。）である。

本件行為後も本件競合地域のうち、4地域を除いては、地理的範囲内に、競合する商品カテゴリを取り扱っている競争者の書店が1店舗以上存在しており、消費者は同地域内に所在する書店を利用することが可能である。

したがって、競争者の書店からの牽制力が認められる。

⁶ 出版物における、書店業、インターネット通信販売業及び電子出版物配信業の関係と同様に、CD・DVDにおける、書店業、インターネット通信販売業、レンタルサービス業、音楽及び映像コンテンツのサブスクリプションサービス業等も、異なる役務範囲を構成する。

2 上記4地域における店舗間の従来からの競争状況

本件競合地域のうち、競合する商品カテゴリを取り扱っている競争者の書店が存在しない4地域（以下「本件4地域」という。）については、そのうち3地域が紙出版物、1地域がCD・DVDの商品カテゴリにおいて競合している。

3 隣接市場からの競争圧力

(1) 書店と同じく紙出版物等を販売する業態からの競争圧力

本件4地域を含め、競争者の書店からの牽制力が不十分と考えられる地域が存在する。

しかし、紙出版物及びCD・DVDは、その販売額に占めるインターネット通信販売の割合が増加しており⁷、インターネット通信販売は、紙出版物等を書店以外で購入する際の選択肢として一定の存在感を示しているものと考えられる。また、紙出版物のうち、特に雑誌については、総合スーパー、コンビニエンスストア等においても購入されている。このように、消費者は、書店の代わりにインターネット通信販売等で紙出版物等を購入していることがうかがわれる。

したがって、書店と同じく紙出版物等を販売する業態であるインターネット通信販売等からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 電子出版物等を提供する業態からの競争圧力

書店での紙出版物の販売と電子出版物の配信の間、書店でのCD・DVDの販売とCD・DVDのレンタルサービス並びに音楽及び映像コンテンツの配信サービスの間においては、それぞれ、消費者によって目的及び価格に応じて使い分けられていることがうかがわれる。

ただし、媒体の違いや所有と非所有といった違いはあるものの、消費者が出版物等から得られる情報自体には違いがないことから、消費者にとってそれぞれの存在が一定の選択肢になり得ると考えられる。

したがって、電子出版物配信業者、CD・DVDのレンタルサービス業者並びに音楽及び映像コンテンツの配信業者といった隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

(3) 地理的隣接市場からの競争圧力

出版物は、毎日購入することもある食料品等と比較すると購入頻度が高くなないこと、自らの趣味や嗜好に合う商品や専門的な内容の商品が必ずしも自宅から3km圏内の書店で揃うとは限らないことなどから、消費者は、通常買い回

⁷ 「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書」によると、「書籍、映像・音楽ソフト（オンラインコンテンツを除く）」の令和4年のインターネット通販の割合（EC化率）は52.2%（同平成30年度調査では、平成30年のEC化率は30.8%）となっており、書籍に限った伸び率は不明であるものの、書籍をはじめCD・DVDのインターネット通信販売の割合が増加している。

る範囲を越えた地域に所在する書店を利用することも少なくないと考えられる。

本件競合地域に隣接する地域には日販グループに属さず、かつ本件FCに加盟していない書店が存在している場合もあるところ、その場合には、当該書店からの競争圧力が一定程度認められる。

4 小括

以上から、日販グループの単独行動又は日販グループと競争者との協調的行動により、書店業に係る取引分野における競争を実質的に制限することとなるとは認められない。

第6 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なるとは認められないと判断した。