

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カンパニー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いくこと、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。

(イ) 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－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。

(1) 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。

³ 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。

⁴ 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つ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つて行っているため、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社の境界費用)/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物変動費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物変動費（以下「平均貨物変動費」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 Platts 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、

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

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、

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

である。これらをまとめると、

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

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つた場合に限つて、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・ティカ一等の譲渡先に対し、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・ティカ一)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・ティカ一)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

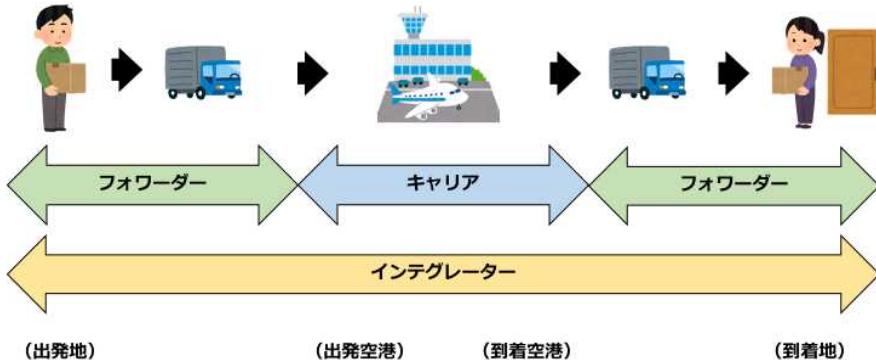


(出所：大韓航空ウェブサイト)

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送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、全国にわたつ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	H H社	約15%
4	I I社	約10%
5	J J社	約5%
6	K K社	0-5%
7	L L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H H I：約5,100		
H H I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、経由便を利用してい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になっているため、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）

当該会社は、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。

- ・ 当該会社は、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（当該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（ディベステイチャトラスティ）

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該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該会社に代わって事業を売却することができることとなっている。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。