

事例3 (株)クボタによる日本鑄鉄管(株)の新設製造子会社の株式取得

第1 当事会社

株式会社クボタ（法人番号1120001037978）（以下「クボタ」という。）及び日本鑄鉄管株式会社（法人番号3010001016859）（以下「日本鑄鉄管」という。）は、いずれもダクタイル鉄管等の製造販売業を営む会社である。

以下、クボタと既に結合関係が形成されている企業の集団を「クボタグループ」、日本鑄鉄管と既に結合関係が形成されている企業の集団を「日本鑄鉄管グループ」、クボタと日本鑄鉄管を併せて「当事会社」、クボタグループと日本鑄鉄管グループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 企業結合計画の概要及び関係法条

当事会社グループが計画している企業結合は、クボタが、日本鑄鉄管が自社のダクタイル鉄管製造工場を分社化して設立する製造子会社（以下「新設製造子会社」という。）の株式に係る議決権の19.9%を取得する（以下「本件行為」という。）というものである。本件行為により、新設製造子会社は、クボタ及び日本鑄鉄管の共同出資会社となる。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第3 本件の経緯等

本件行為は独占禁止法第10条第2項に規定する届出要件を満たさないが、当事会社から、具体的な企業結合計画の内容を示した相談があった。そこで、公正取引委員会は、「企業結合審査の手續に関する対応方針」（平成23年6月14日）6(1)に基づき、届出を要する企業結合計画への対応に準じて本件を審査した。その結果、後記第7記載の措置が講じられることを前提とすれば、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認められたので、本件審査を終了した。

なお、当事会社は、本件行為による二酸化炭素排出量の削減効果に係る効率性の向上を具体的に主張したことから、当委員会は、「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方」（令和5年3月31日）（以下「グリーンガイドライン」という。）に沿った検討を行った。

第4 本件の検討対象

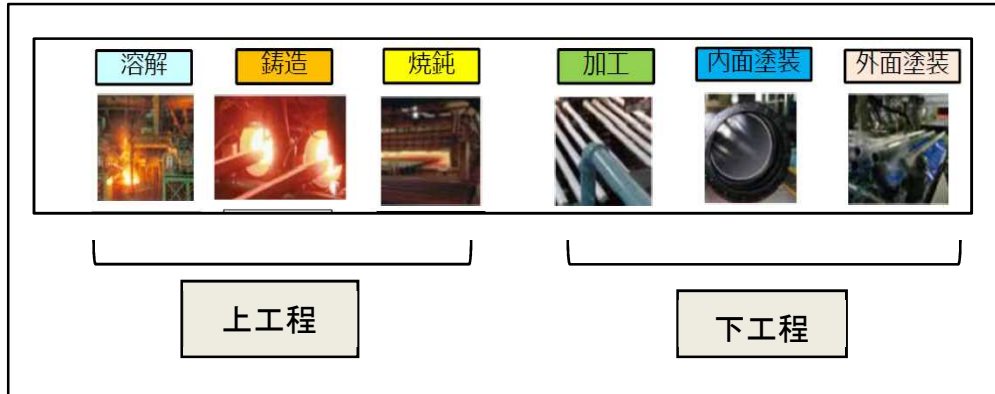
1 当事会社グループにおけるダクタイル鉄管の製造・販売体制

後記第5の1(1)のとおり、ダクタイル鉄管は小口径管、中口径管及び大口径管に分類されているところ、当事会社グループは、いずれも全てのダクタイル鉄管を製造販売している。

本件行為後、クボタは小口径管の上工程（図1参照）を、日本鑄鉄管は全ての

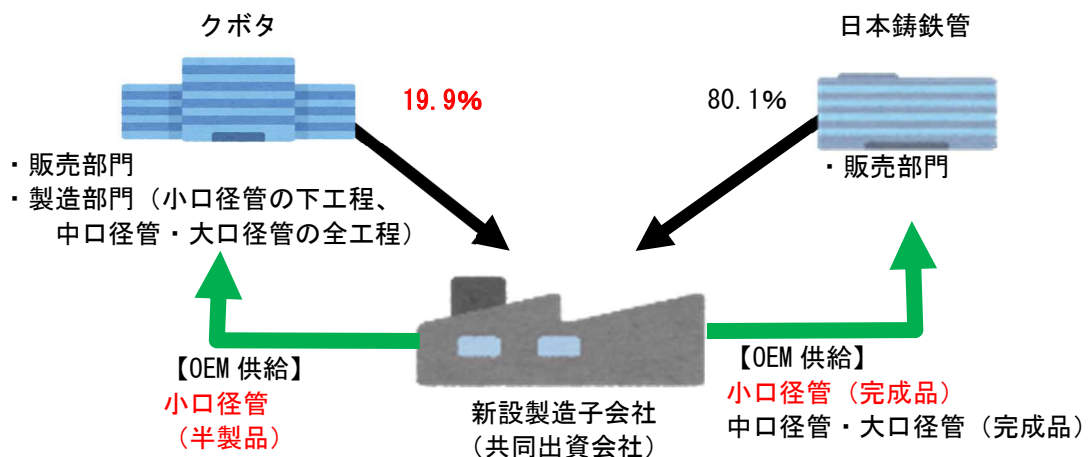
ダクタイル鉄管の製造を新設製造子会社に委託し、販売は当事会社グループそれぞれが独自に行うことを計画している¹（図2参照）。

【図1】ダクタイル鉄管の製造工程



（出所：当事会社提出資料等を基に当委員会にて作成）

【図2】本件行為後におけるダクタイル鉄管の製造・販売体制



2 本件の検討対象

新設製造子会社は共同出資会社であり、当該子会社を通じてクボタと日本鑄鉄管の間で間接的に企業結合関係が形成される。本件行為後、当事会社のいずれもが新設製造子会社に製造委託を行う小口径管のダクタイル鉄管に関して、当事会社間で上工程の部分のコストが共通化されるとともに、新設製造子会社を通じて機微情報が共有されるおそれがあるため、当事会社間で協調関係が生じる²。

したがって、本件においては、小口径管のダクタイル鉄管の製造販売業を検討対象とする。

¹ 本件行為後も、クボタは自社でダクタイル鉄管中口径管及び大口径管の製造を行う。

² ただし、本件においては、後記第7のとおり、当事会社は、当事会社グループ間で新設製造子会社を通じた機微情報の共有が生じないように措置を講じるとしていることから、機微情報の共有による協調関係は生じない。そのため、以下では、上工程の部分のコストが共通化されることにより生じる当事会社間の協調関係が競争に与える影響を検討する。

第5 一定の取引分野

1 商品の概要等

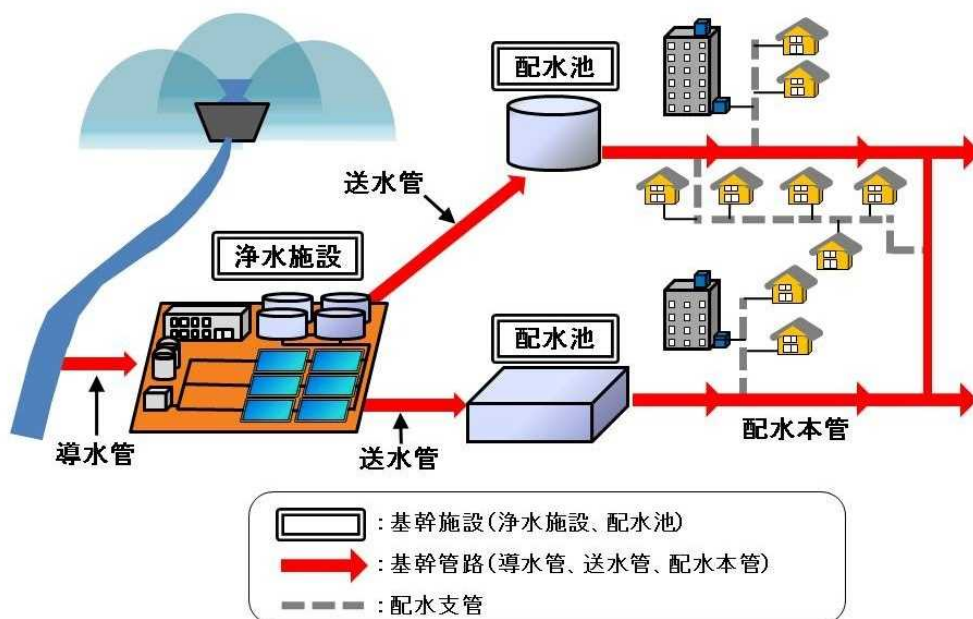
(1) 商品の概要

ダクタイル鉄管は、通常の鑄鉄³⁾の強度や延性を改良したダクタイル鑄鉄を用いた鉄管であり、主に上水道用途の水道管として使用されている。

水道管に用いられるダクタイル鉄管の口径は、日本水道協会規格により、50mm～2600mmと定められており、一般的に、口径が50mm～250mmの管は小口径管、300～800mmの管は中口径管、900mm以上の管は大口径管と分類されている。

上水道用途の水道管は、図3のとおり、水源から浄水施設及び配水池を経て各給水場所に至るまでの様々な場所で使用されている。また、使用される管は、ダクタイル鉄管のほかにも、ポリエチレン管、塩化ビニル管及び鋼管がある(各管の特徴は表1参照)。

【図3】上水道用途の水道管が使用される場所



(出所：厚生労働省ウェブサイト⁴⁾)

³ 鉄を主成分として、2.0%を超える炭素を含有する鑄物の製造に用いる合金をいう。

⁴ <https://www.mhlw.go.jp/content/10908000/001228272.pdf>

【表1】上水道用途の水道管に使用される管の特徴

名称	特徴
ダクティル鉄管	・幅広い口径の規格がある。 ・耐震性あり。 ・他の管と比べ高価。 ・施工しやすい。
ポリエチレン管	・小口径の規格のみ。 ・耐震性あり。 ・ダクティル鉄管と比べ安価。 ・ダクティル鉄管と比べ使用実績が少ない。
塩化ビニル管	・小口径の規格のみ。 ・耐震性なし。 ・ダクティル鉄管と比べ非常に安価。
鋼管	・中口径及び大口径の規格のみ。 ・耐震性あり。 ・ダクティル鉄管と比べやや安価。 ・現場溶接が必要。

ダクティル鉄管は、耐震性があり、施工しやすく、幅広い口径の規格があることから、各所で幅広く使用されている。

ポリエチレン管は、小口径の水道管（図3の配水池から各給水場所までの間の水道管。以下同じ。）として規格が定められている。ダクティル鉄管と同じく耐震性があり、より安価であることから、小口径の水道管においては、ダクティル鉄管からポリエチレン管への切替えが生じている。

なお、ポリエチレン管について、耐震性が認められるようになったのは比較的最近であり、使用実績が少ないため、耐震性の検証が十分でないとして採用に消極的な水道事業体が一定程度存在する。

塩化ビニル管は、ポリエチレン管と同様、小口径の水道管として規格が定められているが、耐震性がないため、採用されることはまれである。

鋼管は、中口径又は大口径の水道管（図3の水源から配水池までの間の水道管）として規格が定められているが、現場溶接が必要なため、ほとんど使用されていない。

(2) ダクティル鉄管小口径管の需要推移

我が国における上水道の普及率は非常に高いことから、主たる需要は更新需要である。

水道事業は、主に市町村単位の水道事業体により独立採算制で運営されているところ、多くの水道事業体では人口減少等による需要減の影響で料金収入が

減少している。そのため、敷設管の更新先送りと、更新時の小口径管のダクタイル鉄管（以下「ダクタイル鉄管小口径管」という。）からより安価なポリエチレン管への切替えが生じている。その結果、ダクタイル鉄管小口径管の需要は大きく減少している⁵。

(3) 水道管敷設工事の発注及びダクタイル鉄管の取引の流れ

上水道用途の水道管の敷設工事は、水道事業体が入札の方法により発注し、受注した水道工事業者は管材商社からダクタイル鉄管を購入して施工している。

ダクタイル鉄管の取引について管材商社にヒアリングしたところ、水道工事業者は相見積りで管材商社を選定している旨及び管材商社は特定のダクタイル鉄管製造販売業者1社と取引を行う慣行にある旨を回答した。

2 商品範囲

(1) ダクタイル鉄管とそれ以外の管との間の代替性

前記1(1)のとおり、ダクタイル鉄管、ポリエチレン管、塩化ビニル管及び鋼管は、いずれも上水道用途の水道管として使用されるものの、ダクタイル鉄管とそれ以外の管では耐震性、価格、使用実績等が異なることから、一部の例を除き代替的に用いられる状況にはない。したがって、ダクタイル鉄管とそれ以外の管との間の需要の代替性は限定的である。

次に、ダクタイル鉄管とそれ以外の管では、製造技術、製造設備及び原材料が異なることから、ダクタイル鉄管とそれ以外の管の間には供給の代替性が認められない。

よって、ダクタイル鉄管とそれ以外の管は、異なる商品範囲を構成する。

(2) 異なる口径のダクタイル鉄管の代替性

上水道用途の水道管は、設置場所によって内部を流れる水の流量や水圧等に対応できる口径の管が必要となるため、水道事業体は、水道管の設置場所を踏まえて、必要な口径のダクタイル鉄管を採用している。したがって、異なる口径のダクタイル鉄管の間での需要の代替性は限定的である。

次に、ダクタイル鉄管は、小口径管、中口径管及び大口径管で製造設備が異なる。したがって、同一種類の口径管として分類される管（小口径管であれば口径が50mm～250mmの管）の間では供給の代替性が認められるが、小口径管、中口径管及び大口径管の間では供給の代替性が認められない。

よって、ダクタイル鉄管は、小口径管、中口径管及び大口径管それぞれで商

⁵ 小口径の水道管について、過去16年間における管種別の需要動向は、ダクタイル鉄管及び塩化ビニル管が減少傾向、ポリエチレン管が増加傾向となっており、平成30年度にはポリエチレン管の需要がダクタイル鉄管の需要を上回った。

品範囲を構成する。

(3) 小括

以上のことから、本件では、ダクティル鉄管小口径管、中口径管のダクティル鉄管及び大口径管のダクティル鉄管を商品範囲として画定し、本件の検討対象であるダクティル鉄管小口径管についてのみ以下詳述する。

3 地理的範囲

ダクティル鉄管小口径管の製造販売業者は、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、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第6 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

当事会社グループは、いずれも日本全国において、ダクティル鉄管小口径管の製造販売業を営んでいるため、本件行為は、日本全国におけるダクティル鉄管小口径管の製造販売業に係る水平型企业結合に該当する。

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

日本全国におけるダクティル鉄管小口径管の製造販売分野の市場シェアは表2のとおりであり、本件行為後のHHIが約5,800、HHIの増分が約1,700であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【表2】ダクティル鉄管小口径管の市場シェア（令和5年）

順位	会社名	市場シェア
1	クボタグループ	約55%
2	A社	約30%
3	日本鑄鉄管グループ	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約70%・第1位		
本件行為後のHHI：約5,800		
HHIの増分：約1,700		

3 単独行動による競争の実質的制限

(1) 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70%（第1位）と高いが、市場における有力な競争者として、A社（市場シェア約30%、第2位）が存在する。また、A社には一定程度の供給余力があると認められる。したがって、競争者の牽制力が一定程度認められる。

次に、クボタの製造委託の範囲はダクティル鉄管小口径管の上工程のみであるため、当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程の部分に限られる。加えて、後記第7記載の措置が採られることを前提とすれば、当事会社グループ間において新設製造子会社を通じた機微情報（新設製造子会社から当事会社へのダクティル鉄管の販売価格等）の共有が生じるという懸念が解消される。よって、本件行為後においても、当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されると考えられる。

(2) 輸入

海外で製造されるダクティル鉄管小口径管は、耐震性がなく、日本と規格が異なるため、ダクティル鉄管小口径管の輸入は行われていない。したがって、本件行為後の一定期間内に輸入が行われるようになるとは考えにくい。

よって、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

ダクティル鉄管小口径管市場に新規参入するためには設備等への多大な投資が必要であり、日本におけるダクティル鉄管小口径管の需要が減少していることを踏まえると、本件行為後の一定期間内に参入が生じることは考えにくい。

したがって、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

前記第5の1(1)のとおり、ポリエチレン管はダクティル鉄管と同様に耐震性があり、かつ、ダクティル鉄管よりも安価であることから、ダクティル鉄管からポリエチレン管への切替えが相当程度生じている。耐震性の検証が十分でないといった理由でポリエチレン管の採用に消極的な水道事業体も一定程度存在するものの、その傾向は今後も継続するものと考えられる。

上水道用途の水道管向けポリエチレン管については、クボタグループの市場シェアが約60%（第1位）であるものの、有力な競争者としてB社（市場シェア約40%、第2位）が存在し、同社には一定程度の供給余力が認められる。

したがって、隣接市場であるポリエチレン管からの競争圧力が一定程度認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

水道事業体は、入札の方法により上水道用途の水道管敷設工事を発注して水道工事業者を選定し、水道工事業者は相見積りで管材商社を選定していることから、水道工事業者間及び管材商社間のそれぞれにおいては競争がある程度活発に行われていると考えられる。

一方、管材商社は特定のダクティル鉄管製造販売業者1社と取引を行う慣行

にある。管材商社に対するヒアリングの結果、ダクティル鉄管製造販売業者は、管材商社との取引において値下げや販売奨励金の提供を行い、取引先管材商社が水道工事業者からの発注を受注できるように支援しているものの、水道工事業者からの値下げ圧力がダクティル鉄管製造販売業者にまで十分働いているとまではいえない状況であった。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

(6) 効率性

当事会社グループは、ダクティル鉄管の原材料である鉄スクラップを溶かすためにキューポラ炉⁶を現在使用している。他方で、当事会社グループは、本件行為により、二酸化炭素排出量がキューポラ炉より少ない電気炉に切り替えた上で、新設製造子会社に導入することを計画している（以下「切替計画」という。）。このため、本件行為によって、当事会社グループは、切替計画を実行し、二酸化炭素排出量削減を達成できるとしている。

そこで、切替計画による効率性の向上について、当事会社の内部文書、当事会社が具体的に算定した二酸化炭素排出量の削減効果等を基に、グリーンガイドライン⁷を踏まえて、以下のとおり検討した。

ア 企業結合に固有の効率性向上であるか否か

切替計画と同等の効率性を達成し得る、より競争制限的でない他の方法としては、例えば、①一方の当事会社が単独で電気炉を導入すること及び②日本鑄鉄管が、自社の工場に電気炉を導入し、企業結合行為を伴わない業務提携により、クボタからダクティル鉄管小口径管の製造を受託することが考えられる。

まず、当事会社の内部文書では、切替計画及び一方の当事会社単独での電気炉導入をそれぞれ実行するために必要な投資額及びダクティル鉄管小口径管の製造開始が可能となる時期が検討されており、これらの検討結果を踏まえると、切替計画の方が、一方の当事会社単独での電気炉導入よりも投資額が少なく、かつ、早期の製造開始が可能である旨が認められた。したがっ

⁶ コークスの燃焼熱を利用して鉄スクラップを溶かす溶解炉。

⁷ 「グリーン社会の実現に向けた事業者等の取組は、多くの場合、事業者間の公正かつ自由な競争を制限するものではなく、新たな技術や優れた商品を生み出す等の競争促進効果を持つものであり、温室効果ガス削減等の利益を一般消費者にもたらすことが期待されるものでもあり、「優れた商品」には、当該商品の生産段階…における温室効果ガス削減に資する商品も含まれ得る」（グリーンガイドラインの「はじめに」の2）ところ、「グリーン社会の実現に向けた企業結合が、…温室効果ガス削減に貢献する新しい商品の市場を創り出すといった競争促進効果をもたらすことが見込まれる場合には、…「効率性」の観点も評価される。」（グリーンガイドライン第4の2(2)ウ(ア)(i)）

「効率性については、①企業結合に固有の効果として効率性が向上するものであること、②効率性の向上が実現可能であること、及び③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであることの三つの観点から判断される。」（グリーンガイドライン第4の2(2)ウ(ア)(i)）

て、一方の当事会社単独での電気炉導入では、切替計画と同等の効率性を達成できないと考えられる。

次に、企業結合行為を伴わない業務提携の場合、クボタは、資本関係のない日本鑄鉄管に自社の従業員を出向させて製造ノウハウを開示することが難しいのに対し、切替計画では、クボタと日本鑄鉄管との間に資本関係が生じることから自社の従業員を新設製造子会社に出向させ、電気炉の稼働に関するノウハウを提供できる旨を説明している。日本鑄鉄管は電気炉の稼働経験がないため、クボタから出向者を通じて電気炉の稼働に関するノウハウの提供を受けることが電気炉の稼働の早期実現において有益であると考えられ、実際、日本鑄鉄管の内部文書では、クボタから技能社員の出向を受け入れることを希望していることが確認された。したがって、企業結合行為を伴わない業務提携では、切替計画と同等の効率性は達成できないと考えられる。

よって、当事会社が新設製造子会社にダクタイル鉄管の製造を委託することによる二酸化炭素排出量の削減は、本件行為固有の効率性向上であるといえる。

イ 効率性の向上が実現可能であるか否か

日本鑄鉄管の内部文書では、新設製造子会社に設置する電気炉の発注を完了していることが確認されており、今後、電気炉の設置や試運転等、電気炉でのダクタイル鉄管小口径管の製造計画が進められるものと考えられる。したがって、新設製造子会社に設置する電気炉でのダクタイル鉄管小口径管の製造は実現可能であるといえる。

また、キューポラ炉はコークスを熱源とするのに対し、電気炉は電気を熱源とするため、キューポラ炉から電気炉に切り替えることで、コークスの燃焼に伴う排出量相当分の二酸化炭素排出量が削減される。また、電気炉の稼働で使用する電気の発電に伴い発生する二酸化炭素排出量を加味しても、電気炉の方がキューポラ炉よりも二酸化炭素排出量が少ない。この点につき、当事会社は、環境省や地方公共団体が定める算定方法⁸に基づき、キューポラ炉から電気炉に切り替えることによる二酸化炭素排出量の削減効果を具体的に算定しており、当該算定結果を前提とすれば、キューポラ炉から電気炉への切替えにより二酸化炭素排出量の大幅な削減が見込まれる。

したがって、本件行為による効率性の向上は実現可能であるといえる。

⁸ 「脱炭素の効果（温室効果ガス排出量・吸収量）については、温暖化対策推進法又はエネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律（昭和54年法律第49号）に基づく算定方法や、国際的な標準であるGHGプロトコル、GXリーグ算定・モニタリング・報告ガイドライン（令和5年4月26日GXリーグ事務局）等を用いて算定することができる」（グリーンガイドラインの「はじめに」の4・脚注14）。本件において当事会社が用いた環境省が定める算定方法は地球温暖化対策の推進に関する法律（平成10年法律第117号）（上記「温暖化対策推進法」をいう。）に基づく算定方法であり、また、当該地方公共団体が定める算定方法は環境省が定める算定方法と同じである。

ウ 効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであるか否か

グリーンガイドラインに基づく、本件行為によるダクタイル鉄管小口径管の製造過程における二酸化炭素排出量の大幅な削減は品質の向上と評価⁹でき、需要者の厚生は増大すると考えられる。

したがって、本件行為による効率性の向上により需要者の厚生が増大するものといえる。

エ 小括

以上のことから、本件行為による「効率性」の向上が認められる。

(7) 小括

当事会社グループの合算市場シェアは約70%と高いこと、輸入圧力及び参入圧力は認められないこと並びに需要者からの競争圧力は限定的であることが認められる。しかし、①競争者であるA社（市場シェア約30%）の当事会社グループに対する牽制力が一定程度認められること、②当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程の部分に限られることに加えて、後記第7記載の措置が採られることを前提とすれば当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、③隣接市場（ポリエチレン管）からの競争圧力が一定程度認められること、④効率性の向上が認められることを総合的に考慮すると、当事会社グループの単独行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえない¹⁰。

4 協調的行動による競争の実質的制限

(1) 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 競争者の数等

本件行為後、当事会社グループのダクタイル鉄管小口径管の製造は新設製造子会社が行うことから、製造分野における見掛け上の事業者数は3社から2社になる。しかし、当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上エ

⁹ グリーンガイドライン第1の1（想定例5）は、「製造過程の転換によって温室効果ガス排出量を大幅に削減できることが明らかである場合には、競争促進効果が認められるので、需要者にとって使用上の価値に直接の変化がない場合であっても、品質の向上と評価できる」としている。

¹⁰ ダクタイル鉄管小口径管について、当事会社グループの年次の売上データ、月次の費用データ、市場シェア等を用いて、簡易的に、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るGUPPI（Gross Upward Pricing Pressure Index）を計算した結果、当事会社グループが本件行為後に完全に一体化することを前提とするならば当事会社グループが単独で日本鑄鉄管のダクタイル鉄管について値上げをするインセンティブがあることが確認された。ただし、本件行為は当事会社グループが本件行為後に完全に一体化することを前提としていないこと、ダクタイル鉄管は同質的な商品であるのに対しGUPPIは基本的に差別化財を前提とした分析手法であること等から、本分析結果は参考に留める。

程の部分に限られることに加えて、後記第7記載の措置が採られることを前提とすれば当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持され则认为られる。

イ 供給余力

当事会社グループ及びA社にはそれぞれ供給余力が一定程度認められるため、当事会社グループ及びA社は単独で利益を拡大するインセンティブを有すると考えられる。しかし、供給余力があることは、協調的行動から逸脱した者に対して報復行動をとることができることにもつながるため、供給余力の観点から協調的行動をとる懸念の有無を判断することはできない。

(2) 取引の実態等

ア 需要動向、技術革新の動向等

ダクティル鉄管小口径管の需要は、主に上水道用途の水道管の更新需要であることから、その予測は比較的容易と考えられる。また、ダクティル鉄管小口径管は成熟商品であるため、技術革新の余地は小さいと考えられる。さらに、ダクティル鉄管小口径管は規格品であるため、各製造販売業者のダクティル鉄管小口径管の品質に差はほとんどない。

したがって、当事会社グループ及びA社は、互いの行動を予測しやすい状況にあると考えられる。

イ 過去の競争の状況

ダクティル鉄管小口径管の製造販売分野において、過去数年間にわたり当事会社グループ及びA社の市場シェアに大きな変動はないこと等から、競争が活発に行われていたとは言い難い。

(3) 各種の競争圧力等

前記3(4)及び(6)のとおり、隣接市場からの一定程度の競争圧力及び効率性の向上が認められる。

(4) 小括

ダクティル鉄管小口径管の製造販売分野では、商品が同質的であること、需要動向の予測は比較的容易で技術革新の余地も小さいと考えられること、過去数年間にわたり当事会社グループ及び競争者の市場シェアに大きな変動はない等の競争状況であったことを踏まえると、本件行為前から、当事会社グループ及びA社が互いの行動を予測することが容易な状況にあることは否定できない。

しかし、当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程の部分に限

られることに加えて、後記第7記載の措置が採られることを前提とすれば当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、隣接市場からの一定程度の競争圧力及び効率性の向上が認められることから、当事会社グループと競争者との協調的行動により、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。

5 小括

以上のとおり、後記第7記載の措置が採られることを前提とすれば、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 当事会社による問題解消措置の申出及びそれに対する評価

1 問題解消措置の概要

当事会社からは、当事会社グループ間において新設製造子会社を通じて機微情報が共有される懸念を解消するべく、大要以下の措置（以下「問題解消措置」という。）を講じる旨の申出があった。

なお、製造委託の範囲は前記第4の1を前提とする。

- ① 当事会社は、当事会社グループのダクタイル鉄管の販売部門の役職員が他方の当事会社グループのダクタイル鉄管に関する機微情報を知得する可能性のある業務（以下「本件業務」という。）を兼務させない。
- ② 当事会社は、本件業務の従事者以外の者が機微情報にアクセスできないように、システム上・物理上の障壁を設ける。
- ③ 当事会社は、本件業務の従事者を、本件業務の従事者でなくなったときから2年間、当事会社グループのダクタイル鉄管の販売部門に所属させない。
- ④ 当事会社は、本件業務の従事者から、本件業務の従事者以外の者に機微情報を開示しない旨を遵守すること等を定めた誓約書を取得する。
- ⑤ 当事会社は、少なくとも年1回、上記①ないし④に定める措置（以下「本件情報遮断措置」という。）の遵守状況を確認し（以下「定期検査」という。）、その結果についての報告書を作成する。
- ⑥ 当事会社は、当委員会の承認を得た上で、当事会社グループから独立し、かつ、専門性を有する第三者を監視受託者として選任し、監視受託者を選任するまでは本件行為を実行しない。監視受託者は、当事会社が本件情報遮断措置を遵守するための適切かつ十分な体制を構築する際の監修を行う。また、監視受託者は、合計5年分の定期検査において、定期検査の計画の監修及び結果の監査を行い、その結果についての報告書に監査意見を付して、当委員会に提出する。

2 問題解消措置に対する評価

前記 1 の問題解消措置を講じることを前提とすれば、当事会社グループ間において新設製造子会社を通じて機微情報が共有される懸念は解消され、当事会社グループ間の競争は一定程度維持されることが考えられる。

第 8 結論

以上を前提とすれば、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。