

事例 9 ANAホールディングス(株)による日本貨物航空(株)の株式取得

第 1 当事会社

ANAホールディングス株式会社（法人番号6010401050876）（以下「ANAホールディングス」という。）は、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を傘下に有する持株会社である。また、日本貨物航空株式会社（法人番号5010401051099）（以下「日本貨物航空」という。）は、主に国際航空貨物運送事業を営む会社である。

以下、ANAホールディングス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「ANAグループ」と、ANAホールディングスと日本貨物航空を併せて「当事会社」といい、ANAグループと日本貨物航空を併せて「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、ANAホールディングスが、日本貨物航空の株式に係る議決権について50%を超えて取得する（以下「本件行為」という。）というものである。

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うち競争関係にあるものは国際航空貨物運送事業であり、本件では、当事会社グループが競合する日本発着の米国・中国・シンガポール・タイ・台湾・欧州発着路線について検討を行ったところ、以下は、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた日本発着米国着路線及び中国発日本着路線に関する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 5 年 3 月 7 日に、本件行為の計画について公表し、同年 5 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公正取引委員会に順次提出した。

当委員会は、当事会社が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・荷主に対するアンケート及びヒアリング（以下「アンケート等」という。）を実施した。

当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり、意見交換を行った。

その後、令和 7 年 1 月17日に、ANAホールディングスから、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、当該計画届出書並びに当事会社から提出さ

れた本件行為が競争を実質的に制限することとなら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・荷主に対するアンケート等、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、シンガポール競争・消費者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 一定の取引分野

1 国際航空貨物運送事業の概要

(1) 国際航空貨物運送が利用される場面

「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（昭和27年法律第231号）第2条第18項及び第19項参照）。

国際航空貨物運送は、輸入貨物や輸出貨物を国境を越えて輸送する場合に利用される。輸入貨物や輸出貨物を輸送する方法には、航空機を使用するほか、船舶を使用して海上輸送する方法がある。航空輸送は、海上輸送に比べて、輸送時間が大幅に短い利点がある一方、1運航当たりの輸送量が少なく、航空輸送の運賃は海上輸送の運賃よりも高額になる。このため、航空輸送は、流行の衣類や生鮮品のように時間が経つほどに商品の価値が下がってしまうもの、高価で振動や衝撃に弱いもの、必要量をタイムリーに輸送し在庫を圧縮することで生産効率化が図られている場合の部品類など、航空貨物の最大の特徴である輸送スピードに高い輸送費を払うだけの価値が認められる場合の輸送手段として利用される。

(2) 我が国における国際航空貨物輸送の特色

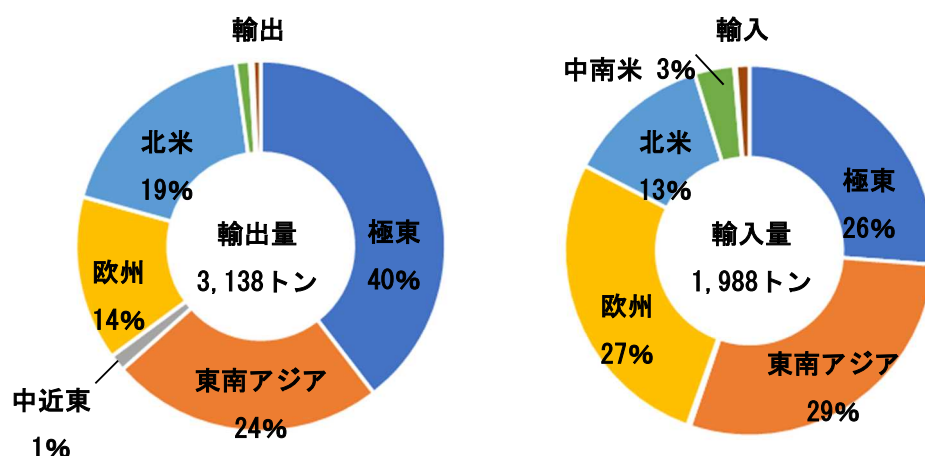
ア 日本の輸出貨物・輸入貨物の輸送方面

国土交通省航空局「令和4年度国際航空貨物動態調査報告書」（令和5年3月）（以下「令和4年度動態調査報告書」という。）によると¹、日本の輸出貨物・輸入貨物（後記イ記載の第三国発貨物は含まない。）の相手国地域は、輸出では、極東²と東南アジアの2地域で63%を占め、北米（19%）と欧州（14%）が続き、上位4地域で97%を占める。輸入についても、極東と東南アジアの2地域で過半を占め、これに続く北米と欧州を含めた4地域で95%を占める（図表1参照）。

¹ 同調査は、調査対象事業者129社が令和4年11月30日に取り扱った国際航空貨物全件を調査対象として実施されたものである。

² 引用元資料である令和4年動態調査報告書では、韓国、中国及び台湾を指す。

【図表 1】日本の輸出貨物・輸入貨物の相手国地域



(※) 出所資料の調査は令和4年11月30日を調査対象日としており、円グラフ中央に記載の輸出量・輸入量は同日の数量である。

(出所：令和4年度動態調査報告書を基に当委員会において作成)

イ 第三国発着貨物の状況

日本を発着する航空機で運ばれる貨物には、我が国で発生した輸送需要に係る貨物（日本からの輸出貨物と日本への輸入貨物。以下、それぞれ、「日本発貨物」、「日本着貨物」という。）ばかりではなく、第三国発日本着の貨物便で輸送され、日本発の国際線貨物便に積み替えられる貨物（以下、積み替えによりある国から別の国に輸送される貨物を「第三国発貨物」という。）も含まれている。成田空港における貨物取扱実績（図表2参照）では、日本発着共に40%弱が第三国発貨物になっており、日本発の便では北米向け路線など、日本着の便では中国からの路線などで第三国発貨物の比率が高い。

【図表 2】成田空港における第三国発貨物の比率（平成28年度・重量ベース）

路 線	輸 出		輸 入	
	当該路線 の貨物全 体に占め る割合	第三国発 貨物全体 に占める 割合	当該路線 の貨物全 体に占め る割合	第三国発 貨物全体 に占める 割合
北米	65%	57%	35%	21%
大洋州	67%	8%	11%	0%
中南米	48%	1%	0%	0%
欧州	27%	7%	10%	3%
中国	25%	9%	55%	39%
香港	12%	2%	40%	14%
台湾	12%	2%	28%	5%
韓国	8%	2%	17%	2%
シンガポール	46%	4%	21%	1%
ASEAN	23%	5%	37%	12%
その他アジア	66%	4%	52%	2%
中東 アフリカ その他	1%	0%	1%	0%
全体／合計	38%	100%	36%	100%

（出所：国土交通省航空局「日本出入航空貨物路線別取扱実績」³を基に当委員会にて作成）

第三国発貨物の動向には国際的な貨物動向が影響する。航空機メーカーのThe Boeing Companyが、世界の航空貨物市場の動向や世界の貨物機のニーズなどの分析結果として2年ごとに公表している「World Air Cargo Forecast」の2022-2024年版によれば、アジア⁴ー北米の貨物需要が最も大きく、これにアジアー欧州、北米内、欧州ー北米が続き、アジアー北米の貨物需要は今後も成長が見込まれている。アジアと北米を結ぶ路線の貨物需要の大きさが、上記規模で第三国発貨物が発生している背景事情となっていると考えられる。

³ https://www.mlit.go.jp/koku/koku_fr5_000017.html

なお、同実績は、平成29年10月を最後に更新が停止している。

⁴ 出所資料の区分のうち「East Asia」には、一般に東南アジア、オセアニアに区分される国が含まれている。

(3) 国際航空貨物運送の供給者

ア 国際航空貨物運送の供給者たる事業者

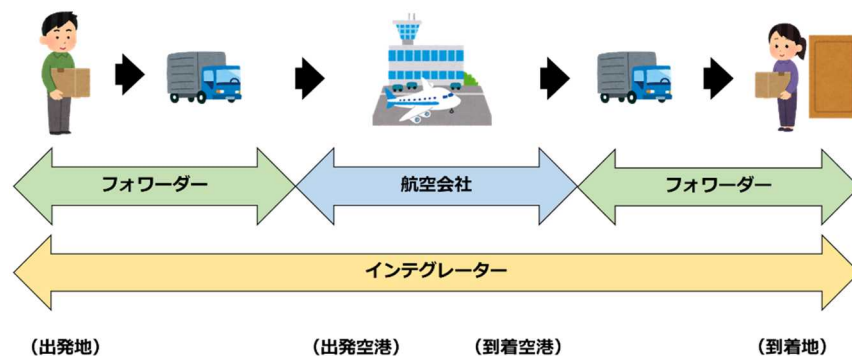
国際航空貨物運送事業者には、以下の者が存在する。

- ① 航空旅客運送事業を営む航空会社
- ② 航空貨物運送事業のみを行う航空会社
- ③ 自社（子会社を含む。）で航空機を保有・運航して、荷主からの集荷、航空機輸送、届け先への配達までを一気通貫で行う運送事業者（以下「インテグレーター」⁵という。図表3参照。）

①又は②の航空会社は、国際航空貨物利用運送事業者（自らは航空機を持たず、国際航空貨物運送事業者が運航する航空機の貨物スペースを利用して運送サービスを提供する（自らは集荷・配送、通関及び倉庫保管等のサービスを提供する）事業者。以下「フォワーダー」という。）と運送契約を締結し、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。

一方、③のインテグレーターによる航空機の保有・運航は、自らが運送を受託した貨物⁶の輸送を目的としたものである。このため、基本的には、インテグレーターと航空会社はフォワーダーとの運送契約を巡る競争関係にはない。ただし、インテグレーターも、航空機の貨物スペースの稼働を高めるため、余剰があればフォワーダーに貨物スペースを提供する場合もあることから、フォワーダーへ貨物スペースを提供している部分に限り、航空会社との間に競争関係を認めることができる。

【図表3】航空貨物運送の概略図



⁵ 通常、国際的な貨物輸送は、貨物の集配業務を担うフォワーダーと、航空機の定期便運航により貨物輸送業務を担う「キャリア」（航空会社）の分業で行われているが、その二つの業務を統合（インテグレート）して行うのがインテグレーターである。

⁶ インテグレーターが主として取り扱う貨物は国際小包や書類などの小口貨物、フォワーダーが主として取り扱う貨物は貿易に係る貨物となっている。

イ 国際航空貨物運送事業者が運航する機材と供給（販売）する貨物スペース

(7) 旅客便の貨物室と貨物専用機

国際航空貨物運送事業者が貨物スペースを供給する方法には、①旅客機の客室の床下にある貨物室（「腹」を意味するBellyと呼ばれる。以下「旅客ベリー」という。）を利用する方法と、②貨物専用機（Freighter。以下「フレイター」という。）を利用する方法の2つがある。

旅客輸送を行う航空会社は、主として旅客ベリーで貨物を輸送するが、フレイターを運航する航空会社もある。貨物輸送を専門に行う航空会社は、フレイターを運航して貨物を輸送する。

(イ) 旅客機とフレイターの輸送能力

旅客機には、ナローボディ機と呼ばれる小型の機体（以下「小型機」という。）と、ワイドボディ機と呼ばれる中型又は大型の機体（以下「中・大型機」という。）があるが、小型機は機体断面が小さくコンテナを搭載できない上、搭載できる貨物量も僅少であるため、貨物輸送は主として中・大型機で行われている⁷。中・大型機における貨物の輸送能力は、旅客の搭乗重量に左右されるが、1機当たりおおむね10トンから30トン程度である。

一方、フレイターは、旅客ベリーより高さがあり容積が広いメインデッキ部分（旅客機の客室に相当する部分）も貨物の搭載スペースに利用されるため、搭載能力が高い。例えば、ANAグループが使用しているボーイング777-Fの貨物室容積は、旅客機モデル（ボーイング777-300ER）における旅客ベリーの容積の約3倍である。

フレイターは、貨物需要が旺盛で、旅客ベリーでは輸送需要を賄えない路線で運航される。フレイターも旅客機と同様、大型の機体（ボーイング747、ボーイング777など。以下「大型フレイター」という。）と中型の機体（ボーイング767など。以下「中型フレイター」という。）が主に利用されており、採算面、貨物需要の大きさ、輸送ニーズが高い品目（後記(Ⅰ)参照）、運航距離などの状況に応じて使い分けられている。

旅客便の運航は旅客の輸送需要に応じて決定されるため、路線によっては、多数の旅客機が運航されることにより貨物需要に比して過大な貨物スペースが供給されるという事態が生じる。

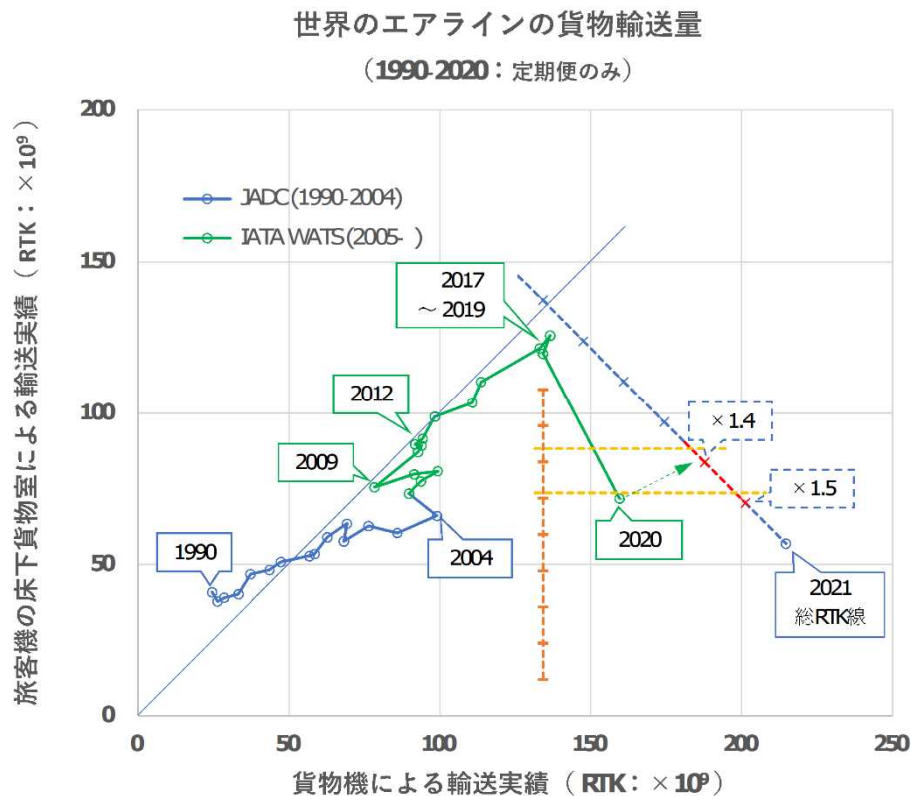
⁷ 小型機でもばら積みの方で旅客ベリーに貨物を搭載することは可能であるが、貨物を旅客ベリー内で厳密に固定できないため、一緒に積み込まれた他の貨物と接触して貨物に衝撃が加わったり、手作業で行われる航空機への積み込みの際に衝撃が加わったりするリスクがある。このように、貨物容量が小さいことと輸送品質上の懸念があることから、一般に、小型機の旅客ベリーは、国際航空貨物運送業向けの貨物スペースとしては使用されない。ただし、機種によっては、小型機であっても貨物コンテナを搭載できるものがあり、そのような小型機の貨物スペースは、国際航空貨物運送業で使用されている。

(ウ) 航空会社におけるフレイターの活用状況

1機当たりの輸送能力はフレイターが勝るが、フレイターの運航本数よりも旅客機の運航本数の方が圧倒的に多いため、航空貨物全体でみた場合には旅客機で運ばれている貨物量は多く、2019年⁸では、世界の航空会社の貨物輸送量の47%を旅客ペリーが占めている（図表4参照）。

⁸ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、旅客便数が減少する前の輸送実績。

【図表 4】 旅客ベリ―とフレイターの貨物輸送実績の推移



(※ 1) 本図の略語の意味は次のとおりである (図表 5 も同様)。

JADC: 一般社団法人日本航空機開発協会 (Japan Aircraft Development Corporation)

IATA WATS: 国際航空運送協会 (International Air Transport Association) が取りまとめる国際航空輸送統計 (World Air Transport Statistics)

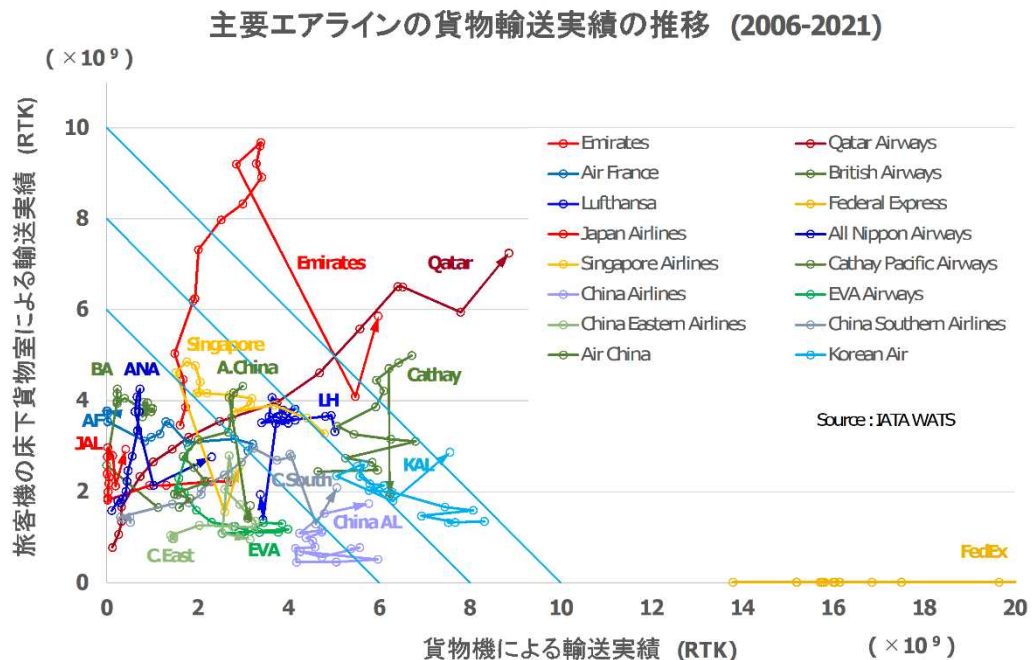
RTK: 有償貨物トンキロメートル (Revenue Ton Kilometers)。有償貨物を搭載し飛行した輸送実績を意味し、有償貨物輸送量 (トン) $\times$ 輸送距離 (キロメートル) で算定される。

(※ 2) 原点から45度に伸びる線は、旅客ベリ―とフレイターのRTKの比率が1対1であることを示し、これより左側の領域は旅客ベリ―の輸送比率が高いこと、右側の領域はフレイターの輸送比率が高いことを示す。また、図表の赤線部分は、出典資料の作成時点における2021年の輸送実績に係る旅客ベリ―のRTKとフレイター (旅客機に旅客を乗せずに貨物のみを輸送した分を含む) のRTKの比率の推定値の範囲を示し、「 $\times 1.4$ 」とあるのは、当該地点はフレイターのRTKが2019年実績の1.4倍であることを示す。

(出所: 一般財団法人日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2023-2042」 (令和 5 年 3 月))

国際航空貨物輸送の需要の増加に対応した航空会社の輸送能力の増強は、1990年代ではフレイター主導で進められたが、旅客ベリーによる貨物輸送は、旅客収入と貨物収入とで旅客機の運航を支えることができ、輸送需要の繁閑の変動にも対処しやすいことから、2004年を境として旅客ベリーの活用による輸送力増強へと傾向が変わった経緯がある⁹⁾。現在では、フレイターの積極利用で貨物輸送量を伸ばす航空会社が存在する一方、貨物輸送量の維持に配慮しつつ、フレイター分を縮小して旅客ベリーへ移行させる方針を採る航空会社もあり¹⁰⁾、貨物輸送能力の確保に対する対応方針は航空会社により異なる（図表 5 参照）。

【図表 5】世界の主要航空会社の貨物輸送実績の推移



(※) 原点から45度の方向が、旅客ベリーとフレイターのRTKの比率が1対1であることを示し、これより左側の領域にプロットされた点は旅客ベリーの輸送比率が高いことを、これより右側の領域にプロットされた点はフレイターの輸送比率が高いことを示す。

(出所：一般財団法人日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2023-2042」(令和5年3月))

⁹⁾ 一般財団法人日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2023-2042」(令和5年3月) 166頁参照。

¹⁰⁾ 一般財団法人日本航空機開発協会「民間航空機に関する市場予測 2023-2042」(令和5年3月) 166頁参照。

(エ) フレイターを利用しなければ輸送できない貨物

航空貨物輸送では、生鮮品や医薬品など温度調節が必要な貨物、馬や錦鯉などの動物、通常のパレットやコンテナに収まらず、フレイターのメインデッキでないと搭載できない背高・長尺・幅広の貨物（以下「大型貨物」という。）、繊細な荷扱いを必要とする精密機器や美術品、火薬や放射性物質などの危険品など、輸送する物資の特性に合わせた特別な荷扱いや積付けを必要とする貨物も輸送される（以下、これらの貨物を総称して「特殊貨物」といい、特別な荷扱いや積付けを必要としない貨物を「一般貨物」という。）。

特殊貨物のうち以下のいずれかに該当するものは、フレイターを利用して輸送する必要がある（当該貨物を、以下「大型貨物等」という。）。

- ① 大型貨物
- ② 保安上の理由から「Cargo Aircraft Only (CAO)」の指定がなされている危険物

ウ 輸送能力を拡張する際の手段

国際航空貨物運送事業者の貨物の輸送能力（輸送量や輸送地域）は、基本的には、自らの運航便数や運航ネットワークにより決まる。

他方、以下の方法によって、量的（輸送量）又は面的（輸送地域）に輸送能力を拡張することが可能である。

(ア) ブロック・スペース・アグリーメント

輸送能力を量的又は面的に拡張するために、他の航空会社からコンスタントに一定の貨物スペースの提供を受けようとする場合には、あらかじめ一定の貨物スペースを借り受けることについての合意である「Block Space Agreement」（以下「BSA」という。）と呼ばれる契約を航空会社間で結ぶ¹¹。貨物スペースの提供を受けた航空会社は、提供した航空会社に対して、提供を受けた区間分の運賃を支払う。

(イ) コードシェア及び提携深化協定

航空会社が自社の運航ネットワークを補完するために、他の航空会社との間でコードシェアや提携深化協定といった業務提携が行われることもある。

コードシェアは、他の航空会社の運航便に自社の便名を付すという提携

¹¹ 航空会社が自社便の運航がない空港への貨物の輸送依頼を受けた場合、出発空港から目的地空港までの輸送経路の途中まで自社便で運び、その先の目的地空港までは、他の航空会社の貨物スペースを利用して輸送することで、当該輸送依頼の引き受けが可能になる。このような他社便の貨物スペースを利用した貨物輸送はインターラインと呼ばれており、BSAはインターラインを可能とするための航空会社間の契約の一形態である。

である。他の航空会社の貨物スペースを利用するという点ではインターラインと同じであるが、自社便として取り扱うことができるという点で異なる。

提携深化協定は、コードシェアより一段階上の提携であり、運賃及び路線・便数の調整、収入プールの実施等を含む提携関係の深化を図るものである。航空法第110条の規定により独占禁止法の適用除外(ATI: Antitrust Immunity)として認められており、同協定の実施には、航空法第111条の規定により国土交通大臣から認可を受ける必要がある。

(ウ) 他社機材の活用

航空会社やフォワーダーに対して、航空機、乗務員、整備、保険をセットにして貸し出す「ウェットリース」と呼ばれる形態¹²で航空機を貸し出す事業者（以下「ウェットリース事業者」という。）が存在しており、航空会社は当該事業者から賃借した機材で貨物便を運航することにより、輸送能力を拡張することができる。

ウェットリースで貸し出される機材は、一時的な需要の高まりに応じて運航能力を増強する際や保有機材の定期メンテナンス期間中の代替機材などで利用される。

(4) 国際航空貨物運送事業の需要者

ア 国際航空貨物運送事業者の取引の相手方（直接の需要者）となる者

航空貨物の運賃は重量逓減制が基本となっており、輸送する貨物が多い（重い）ほど運賃単価が低くなる。また、航空会社と大口顧客との間では価格交渉により運賃が決定されており、需給状況にもよるが、安定的に貨物スペースを購入する大口顧客に対しては、航空会社が国土交通省に申請する正規運賃よりも割安な価格が適用されている。フォワーダーは、航空会社から割安に仕入れた貨物スペースを利用して、多数の荷主から運送委託を受けた小口貨物を仕向地ごとにまとめて（混載）、大口貨物に仕立てて航空会社に引き渡すことで、荷主が直接航空会社に輸送を依頼するよりも安価な運賃で航空輸送を行っている¹³。令和4年度動態調査報告書によれば、国際航空貨物全体に占める混載貨物の割合（重量ベース）は、輸出入共に9割程度を占める。

¹² 航空機リースの形態には、航空機の機体だけをリースする「ドライリース」もある。ドライリースは、機材計画の柔軟性向上や投資リスクの軽減等を目的に利用され、リース期間がウェットリースに比べて長いのが一般的である。

航空機の運航に必要な乗務員をセットで提供するウェットリース事業者は、自らも定期便やチャーター便の運航を行い、運航の隙間で空いた機材でウェットリースを行っている。一方、乗務員の手配の必要がないドライリースは、ウェットリース事業者のほか、航空機リースの専門業者も手掛けている。

¹³ 実際の運用では、超大型の貨物など、他の貨物と混載されないで航空機に搭載される貨物もあるが、そのような貨物についても、荷主はフォワーダーに輸送を依頼するのが一般的である。

このように、国際航空貨物輸送においては荷主がフォワーダーに輸送を依頼するのが一般的であるため、国際航空貨物運送事業者である航空会社の主たる取引の相手方はフォワーダーとなる。

他方、少ないながら、荷主が航空会社に輸送を依頼する場合もある（直送貨物）。また、緊急性が高いものや、品目の性質上混載できないもの（生鮮品、美術品、動物、遺体等）を輸送する場合には、直送貨物扱いとされる。この場合、荷主はフォワーダーに輸送手配を依頼するが、直送貨物の受委託におけるフォワーダーの位置付けは航空会社の代理店となるため、直送貨物における航空会社の取引の相手方は荷主となる。

イ 日本発路線の需要者、日本着路線の需要者

(7) 混載貨物（航空会社の取引の相手方がフォワーダー）の場合

航空輸送を手配する荷主が輸出者側と輸入者側のいずれであっても、手配先は輸出国のフォワーダーである。このため、混載貨物における需要者は、日本発の路線については日本に所在するフォワーダー、日本着の路線については出発地に所在するフォワーダーとなる。

(4) 直送貨物（航空会社の取引の相手方が荷主）の場合

航空輸送を手配する荷主が輸出者側と輸入者側のいずれの立場であるかは貿易条件によるため¹⁴、出発地と到着地のいずれに所在する事業者も、荷主として航空会社の取引の相手方となり得る¹⁵。

ウ フォワーダーと荷主等との関係

(7) 貨物輸送に使用する路線（出発空港、到着空港）の選択

貨物輸送に使用する路線は、貨物の出荷元と送り先のそれぞれに近い空港間を結ぶ路線が基本となるが、路線ごとの需給バランスの違いやフォワーダーが定期契約（後記(5)ア参照）で確保している貨物スペースの有無などを背景に、路線によって航空運賃が異なるため、別の出発空港又は到着空港を結ぶ便を選択した方が航空運賃を安く抑えることができる場合もある。

一方、フォワーダーが航空運賃が安いことのみを理由に路線を選択した場合、航空輸送前後の輸送に係る費用（陸送費）や利便性の面で、荷主が

¹⁴ 航空貨物に適用されることの多い貿易条件には、FCA (Free Carrier: 運送人渡)、CPT (Carriage Paid To: 輸送費込み)、CIP (Carriage and Insurance Paid To: 輸送費保険料込) などがある。この3つの貿易条件の中では、CPTとCIPで取引された場合には輸出者側が、FCA条件で取引された場合には輸入者側が、航空貨物運送部分の手配を行うこととなる。

¹⁵ 自由貿易地域（外国の貨物を通関手続きを経ずに輸入し、加工や保管などを経て輸出できる区域）を導入している国については、非居住者である日本所在の事業者が海外発貨物の輸出者として荷送人となることもある。

不利益を被ることがあり得る。

このような事情から、貨物輸送に使用する路線は、フォワーダーの提案を踏まえて荷主が決定する。フォワーダーは荷主の決定を受けて、利用する区間の航空輸送を手配する。

(イ) フォワーダーが荷主から徴収する運賃に占める航空運賃の割合

混載貨物の場合、国際航空貨物運送に係る取引の需要者は、出発地に所在するフォワーダーになる。国際航空貨物のほとんどは混載貨物であり、日本着の航空便については、輸送される貨物の多くの部分(混載貨物部分)は、直接の需要者が日本に所在していないことになる。

他方、輸入者側が航空輸送部分の費用を負担する貿易条件で取引している貨物については、輸入者である日本に所在する事業者がフォワーダーに運賃を支払っている。フォワーダーが荷主から徴収する運賃に占める航空運賃の割合は高く、航空運賃が値上がりした場合、その影響は輸入者である日本に所在する事業者にも間接的に及び得る。

(5) 航空会社とフォワーダーとの間の取引の態様

ア 契約形態

フォワーダーが航空会社から貨物スペースを調達する際の契約形態には、定期契約とスポット契約の2つがある。

定期契約は、航空業界で夏と冬の年2回行われるダイヤ改正¹⁶⁾に合わせて、次の半年間における特定の便の貨物スペースを確保するものである。契約期間中の市場動向にかかわらず契約時に定めた航空運賃が適用され、後記のスポット契約に比べて航空運賃の変動は緩やかである。

フォワーダーは、多数の荷主から運送委託を受けた小口貨物を混載して輸送しており、貨物需要や自社の取扱量が多い路線については、定期契約により貨物スペースを確保することを基本としている。定期契約で確保する貨物スペースには、フレイターに係るものと旅客ベリーに係るものの両方が含まれるが、大型貨物の輸送需要が一定程度あり、搭載できる貨物のサイズの自由度の高さが求められる路線では、フレイターの貨物スペースが好まれる傾向にある。

一方、スポット契約は、需要が生じる都度、貨物スペースを調達する契約形態であり、貨物需要や自社の取扱量が少ない路線における貨物スペースの調達や、定期契約で確保した分では貨物スペースが足りない場合の追加調達に用いられる。半導体製造装置のような混載できない貨物向けに貨物スペースを調達する場合も、スポット契約が行われる。スポット契約の航空運賃は、

¹⁶⁾ 4月から10月までの間のダイヤを「夏ダイヤ」、11月から翌年3月までの間のダイヤを「冬ダイヤ」としている。

取引の都度、交渉の上決まり、その時々での輸送需要の多寡に応じて変動する。

イ 航空運賃

(7) 一般貨物と特殊貨物

特殊貨物の運賃は、一般貨物の運賃をベースに、貨物の特性に合わせた特別な荷扱い等に要するコストなどを含めた付加価値部分の対価（付加運賃）が上乗せされたものとなっている。特殊貨物の運賃の水準は一般貨物の運賃水準におおむね連動しているものの、特殊貨物の運賃は付加運賃を含めた総額が当事者間での話し合いに基づき決定されているため、一般貨物の運賃が決まれば自動的に特殊貨物の運賃が決まるわけではない。

なお、定期契約に係る運賃は、基本的には一般貨物の運賃であり、定期契約の貨物スペースに特殊貨物を搭載する場合には、予約時に付加運賃を別途定めるのが一般的である。

(イ) 旅客ベリーとフレイター

貨物全体に占める割合としては旅客ベリーでの輸送も可能な一般貨物が多いため、フレイターには一般貨物も相当量搭載されている。一般貨物については、フレイターに搭載される場合であっても、旅客ベリーと運賃が大きく異なることはない。

ウ 搭載予約

荷主からフォワーダーに貨物の輸送依頼が入ると、フォワーダーは航空会社に搭載の予約を行う。航空会社は、フォワーダーから、出発地、到着地、貨物の内容（品目、個数、重量、容積）、貨物取扱い上の留意点等の情報の提供を受けて、搭載する便の貨物スペースを確保する。

フォワーダーからの搭載予約は、通常、搭載日の1か月ほど前に大まかな搭載可否を問い合わせた後、搭載日の2週間程度前¹⁷⁾からおおむね3日前までに具体的な貨物の品目、重量等を確定した予約が行われる。

航空会社の予約の受付方法は、予約時点で大別すると、搭載便までを確約する方法と、指定された期日までに輸送することのみを保証する方法（搭載便は航空会社が随時変更できる）があり、いずれの方法を採用するかは航空会社によって異なる。後者の方法を採用する航空会社は、貨物スペースが予約で埋まっている状況で高い運賃収入が見込まれる荷物の急ぎの輸送依頼（付加運賃が発生する大型貨物等や、速やかな輸送を優先するため追加料金を支払う申出があった場合など）が入った場合、予約済の貨物の中に後発の便への搭載でも支障がないと考えられる貨物があれば、当該貨物の予約を変

¹⁷⁾ 大型貨物等の代表的品目である半導体製造装置は、搭載日の2週間程度前の比較的早い段階で予約が行われることが多い。

更して貨物スペースを空け、当該依頼を受け付けることが可能になる。他方、搭載便を確約したいというニーズに対しては、オプションとして搭載便確約サービスを用意している。

エ 貨物スペースの調達に際して、フォワーダーが考慮する事情

(7) 特殊な輸送条件がある貨物の許容性（フレイターか旅客ベリーか）

大型貨物等の輸送ではフレイターしか選択できないため、定期契約で貨物スペースを調達する場面においても、大型貨物等を搭載することが可能で使い勝手のよいフレイターの貨物スペースを確保することが重視されることがある。特に大型貨物等の輸送需要が一定以上ある路線では、仮に、共にフレイターを運航する当事会社グループが本件行為を契機にフレイター運航便に係る定期契約運賃を値上げすることとなったとしても、5～10%程度の価格引上げであれば、旅客ベリーへの切替えをせず、フレイターを利用することによって得られるメリットを享受した方がよいというフォワーダーの意見もあった。

(イ) 直行便と経由便

航空輸送の方法としては、目的地に直行する航空便を利用して輸送する方法（以下「直行便」という。）と、第三国に向かう航空便と当該第三国から目的地に向かう航空便（以下「乗継便」という。）を組み合わせる輸送する方法（以下「経由便」という。）がある。

目的地に貨物を輸送するという点では、直行便も経由便も変わらないが、経由便特有の事情として、

- ① 第三国を経由する間の飛行時間のほか、第三国に到着してから乗継便が出発するまでの待機期間が余計に必要となるため、荷主が求める納期に間に合わない場合がある
- ② 到着した航空機から乗継便の航空機に貨物を積み替える過程で、貨物がダメージを受ける、又は、紛失するリスクが高まる
- ③ 日本からの出発便は定時に出発したとしても、乗継便に遅延・欠航が生じると大幅な延着となる

があることから、輸送条件によってはフォワーダーが経由便を選択できないケースもある。逆に、数日程度の輸送期間であれば許容できるという場合には、経由便が選択肢となり得るため、フォワーダーが経由便を選択できるかどうかは、荷主の輸送ニーズ次第である。

(ウ) 利用空港（路線）

貨物の出荷元と送り先のそれぞれに近い空港を出発地・到着地とする路線は、一般的には利便性が高いが、路線ごとの需給バランスの違いやフォ

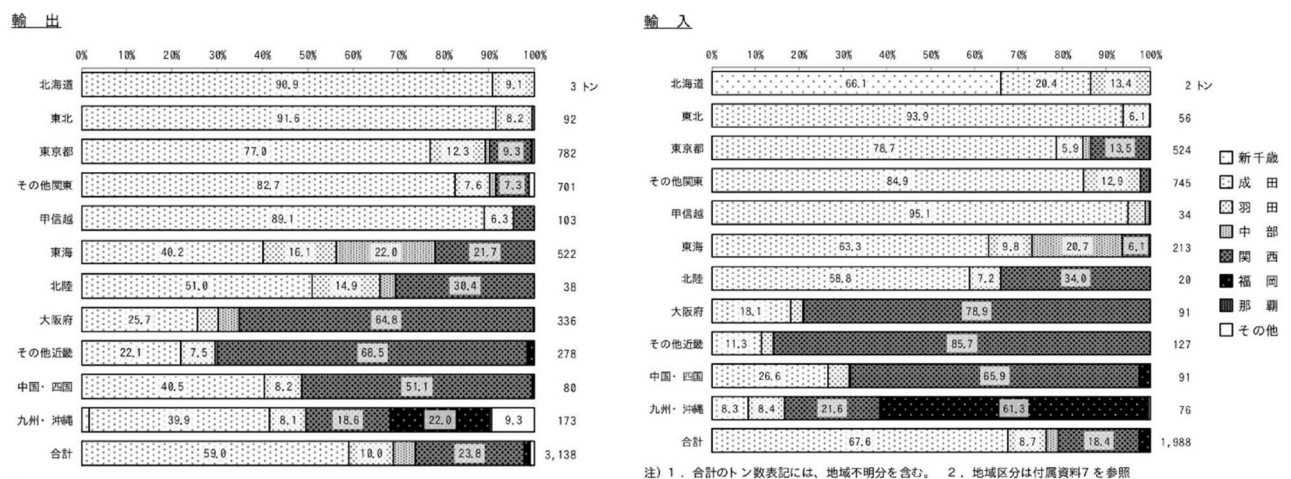
ワダーが定期契約で確保している貨物スペースの有無、路線による航空運賃の違いもあるため、最寄りとは別の出発空港又は到着空港が選択される場合もある。

a 日本国内の空港設置状況等

令和4年度動態調査報告書によれば、日本を出発する輸出貨物の利用空港は、いずれも重量ベースで、成田空港59.0%、関西空港23.8%、羽田空港10.0%、中部空港4.8%となっている。また、日本に到着する輸入貨物の利用空港は、成田空港が67.6%、関西空港18.4%、羽田空港8.7%、中部空港2.8%となっている。輸出入貨物の過半が成田空港に集中しており、関西空港を加えた2空港で輸出入貨物の8割強を処理している。

貨物の発着地と利用空港の関係を重量ベースでみると、図表6のとおり、関東甲信越地区以北の地域で発着する貨物は成田空港への集中が顕著に認められる。一方、九州・沖縄地区を除く近畿地区以西の地域で発着する貨物は関西空港の利用が多い。この2つの地域ブロックに挟まれて位置する東海地区では、中部空港の利用が20%程度を占めるものの、成田空港と羽田空港の利用が中部空港を上回り、関西空港の利用も一定程度認められる。九州地区では、福岡空港の利用が輸入で60%を占める一方、輸出については20%であり、成田空港と羽田空港で50%弱を占める。

【図表6】貨物の発着地域と利用空港（重量構成比）



(出所：令和4年度動態調査報告書)

以上のように、貨物の発着地と利用空港との間には一定の関連性が認められ、貨物の発着地に近い空港が、輸出や輸入の際の利用空港として選択されているが、他方で、日本全国の貨物が成田空港を利用している

実態も認められる。

この点に関して、フォワーダーや航空会社は、アンケート等において、地方空港の発着便は、就航都市数、運航便数共に限られるため、利便性の高い成田空港を併用する必要がある旨説明しており、地方を発着地とする貨物の輸送において、近接する地方空港の就航路線は有効な輸送ルートではあるものの、同時に成田空港も有効な輸送ルートとして利用されている状況が認められる。一方、地方空港の発着便を運航する航空会社は、空港所在地域周辺の貨物のみで貨物スペースを満たすことができないため、成田空港を利用しているような貨物の取り込みを図っている旨説明しており、成田空港に近接する地域で発生する貨物に係る取引を巡り、成田空港の発着路線を運航する航空会社と地方空港の発着路線を運航する航空会社が競争している状況が認められる。

b 海外の空港設置状況等

国土が小さい国の場合、国際空港が1か所に限られることも珍しくないが、米国や中国のように広大な国土を持つ国の場合、国内に多数の国際空港がある。後者の場合、航空会社は、必ずしも全ての国際空港に乗り入れているわけではないため、自社便が就航していない空港へも貨物が輸送できるよう、空港間輸送を目的としたトラック輸送便（以下「ロードフィーダーサービス」という。）を整備している。

海外の空港の利用状況は国によって異なるため、検討対象路線に係る地理的範囲の画定（後記第6以降）で詳述する。

2 役務範囲

前記1(1)のとおり、国際航空貨物航空運送事業は、航空機を使用して輸入貨物及び輸出貨物を輸送する役務であるが、輸送主体や貨物の種類等によってそれよりも狭い役務範囲を画定するか、又は、類似の役務を含んだより広い役務範囲を画定するかについて、以下において検討する。

(1) インテグレーターが行う国際航空貨物運送の取扱い

国際航空貨物運送業を営む事業者には、国際航空旅客運送事業を営む航空会社や貨物専門の航空会社のほかに、インテグレーター（厳密には、その子会社である航空会社）が存在する。

インテグレーターは航空法にいう国際航空貨物運送事業者ではあるが、自社の受託貨物の輸送手段として航空機を保有・運航しているものであり、基本的に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認められない。このため、インテグレーターが荷主に対して供給する貨物運送役務を包含する範囲で本件行為に係る役務範囲を画定することは適切ではない。

他方、フォワーダーに貨物スペースを提供するインテグレーターも存在しており、路線によってはフォワーダーに対して安定的に貨物スペースを供給しているケースもある。このため、インテグレーターがフォワーダーの委託を受けて行う貨物の運送については本件行為に係る役務範囲に含めることとする。

(2) 貨物の種類による区別の要否

航空貨物は、前記 1 (3) イ (I) のとおり一般貨物と特殊貨物に大別される。また、特殊貨物のうちフレイターにしか搭載できない大型貨物等を輸送できるのは、フレイターを利用して国際航空貨物運送を行う事業者に限られる。このため、フォワーダー等が大型貨物等の輸送を委託する場合、旅客ベリーののみを利用して国際航空貨物運送を行う航空会社とフレイターを利用して国際航空貨物運送を行う航空会社との間に需要の代替性は認められない。他方、一般貨物の輸送には、旅客ベリーとフレイターの双方が使用されており、特殊貨物であっても大型貨物等以外の貨物は旅客ベリーで輸送可能である。したがって、一般貨物及び大型貨物等以外の特殊貨物の輸送については、旅客ベリーを利用して国際航空貨物運送を行う事業者とフレイターを利用して国際航空貨物運送を行う事業者との間に需要の代替性が認められる。

このように、大型貨物等とそれ以外の貨物（一般貨物及び大型貨物等以外の特殊貨物）とでは需要の代替性が認められる範囲が異なり、競争状況が異なっているため、本件においては、航空貨物全体の輸送で役務範囲を画定するとともに、大型貨物等の輸送についても役務範囲として画定した。

(3) 直行便か経由便（第三国経由便）かによる区別

フォワーダーは、荷主が求める納期までの輸送が可能であること、経由地で乗継便に積み替えることによる貨物の損傷・紛失リスク及び航空運賃を勘案して路線を選択している。経由便であっても、経由地の立地や乗継便との接続に要する時間次第では、直行便と遜色ない輸送時間での輸送が可能な場合もあり、経由便を包含した役務範囲を観念することは可能と考えられる。

フォワーダーに対するアンケート等では、当事会社グループの運航路線が共通する米国、中国、台湾、タイ、シンガポール及び欧州のうち、日本からの距離が比較的短い中国を除いては、直行便に代えて経由便を選択することもあり得るとのことであるため、日本発中国着路線及び中国発日本着路線を除いては、経由便を含めて役務範囲を画定した。

(4) 海上貨物輸送との区別の要否

航空貨物輸送は、高い輸送費を払ってでも迅速な輸送が必要な場面で選択されており、航空貨物輸送の需要者において、航空貨物輸送に代えて海上貨物輸送が選択可能な場面は限定的であると考えられる。したがって、航空貨物運送

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。

また、航空機を使用する航空貨物運送と船舶を使用する海上貨物輸送とでは、供給の代替性が認められない。

以上のことから、海上貨物輸送と航空貨物運送はそれぞれ異なる役務範囲として画定した。

(5) 小括

以上のことから、本件では、一般貨物及び大型貨物等を含む特殊貨物を包含する国際航空貨物運送全体の範囲で役務範囲を画定した上で（以下、この役務範囲を指して「貨物全体市場」という。）、大型貨物等の運送について重層的に役務範囲を画定した（以下、この役務範囲を指して「大型貨物等市場」という。）。

また、上記のように画定された役務範囲には、日本発中国着路線及び中国発日本着路線を除き、経由便が含まれる。

3 地理的範圍

国際航空貨物運送は輸出入貨物の輸送に使用されるところ、需要者が国際航空貨物の輸送に使用する路線を選択するに際しては、基本的には、出発国と到着国を結ぶ路線が選択の対象となると考えられる。

国内に国際空港が複数存在している場合には、地理的範囲の画定に際し、それらの空港を代替的に利用可能かどうかとも考慮検討する必要がある。ただし、国内の空港間の代替性は、国際空港の所在状況、空港間の貨物転送サービス、国内輸送網の整備状況等によって評価が異なり得る。

このため、特定の国と国を結ぶ路線より細分化した地理的範囲を画定することの要否については、日本国内の空港の代替性についてのみ本項（後記（2）参照）で検討することとし、就航先国の国内空港の代替性については、日本と各国を結ぶ路線についての検討の項で詳述する。

(1) 日本発と日本着の区別の必要性

まず、航空貨物輸送は旅客と異なり、往復での利用が想定されていないため、日本発の便に係る取引と日本着の便に係る取引は、完全に別個の取引となる。また、国際航空貨物のほとんどが混載貨物であり、日本発の便においては日本所在のフォワーダーが、日本着の便においては出発国所在のフォワーダーがそれぞれ主たる需要者となるため、貨物の日本発着で需要者層が異なる。さらに、日本からの輸出貨物と日本への輸入貨物では貨物の種類や輸送需要に違いがあり、一方の価格動向が他方の価格動向に影響を及ぼしている状況にないことから、日本発路線と日本着路線は別の市場として画定することが適切であると考えられる。

次いで、そのように画定された市場における競争状況の影響を受ける者についてみると、混載貨物の輸送を手掛けるのは出発国のフォワーダーであり、日本発路線に係る国際航空貨物運送事業における競争状況の影響が及ぶのは、日本に所在するフォワーダーとなる。同様に、日本着路線に係る国際航空貨物運送事業における競争状況の影響が及ぶのは輸出国に所在するフォワーダーとなるが、他方で、直送貨物の荷主となる日本の事業者にもその影響が及び得るほか、前記 1 (4) ウ(イ)のとおり、出発国に所在するフォワーダーを荷主として利用する日本の事業者にも影響が及び得る。このため日本発路線と日本着路線の双方について、それぞれ競争への影響を検討する¹⁸⁾。

(2) 日本国内の空港間の代替性

貨物需要や旅客需要が関東地区に集中しているために、日本を発着する国際線が成田空港に集中していることや、フォワーダーの施設も成田空港周辺に集中していることを背景に、日本全国の貨物が利便性の高い成田空港の発着便を利用している実態にある。また、首都圏空港以外の空港にフレイターを就航させる場合、当該空港の近隣地域だけではフレイターの運航を支えるだけの貨物需要が集められないため、地方空港を発着する便を運航する航空会社は、ロードフィーダーサービスを提供するなどして、成田空港を利用する貨物の取り込みを図っている。

また、需要者であるフォワーダーは、日本全国を網羅する陸上運送網を有し、国内各空港を代替的に利用することが可能であり、輸送に係るリードタイム、航空運賃等の観点から、自らのニーズに合致し、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。

このような事情に鑑みれば、フォワーダーが国内の出発空港を選択する際には、国内の全ての空港を発着する便を選択することが可能であり、国内各空港を発着する路線の間には代替性があると考えられる。

4 小括

以上のことを踏まえ、本件では、日本と当事会社グループが就航する国を結ぶ路線のそれぞれで、「貨物全体市場」と「大型貨物等市場」の範囲で役務範囲を画定する。

第 5 本件行為の企業結合類型

当事会社グループは、いずれも国際航空貨物運送事業を営んでおり、かつ、両者が共通して運航する路線もあることから、本件行為は水平型企业結合に該当す

¹⁸⁾ 前記 1 (2) イのとおり、日本を発着する路線では第三国発貨物も輸送されている。一般的に第三国発貨物の需要者は日本に所在する事業者ではなく、日本の事業者への影響は少ないと考えられることから、本件では第三国発貨物の輸送に係る取引は審査対象としていない。

る。

当事会社グループの運航路線が共通する国及び地域は、米国、中国、台湾、タイ、シンガポール及び欧州¹⁹の6つがあるところ、アジアから北米へ向かう貨物需要が増加していることが、日本発着路線の需要動向に大きな影響を及ぼしており、日本発着貨物向けの貨物スペースの制約要因となっている。このような事情を背景として、需要者に対するアンケート等においては、当該ルート上の、日本発米国着及び中国発日本着の2路線、とりわけ日本発米国着路線における競争への影響を懸念する意見が出された。このため、以下では、当該2路線に係る競争に与える影響について検討する。

第6 日本発米国着路線についての検討

1 日本発米国着路線の特徴

前記第4の1(2)イのとおり、日本発の便には第三国発貨物も搭載されているが、日本発米国着路線は、他の路線に比べて第三国発貨物の比率が顕著に高い。

日本発米国着路線を運航する航空会社や需要者等によれば、日本発米国着路線に搭載されている第三国発貨物の発生地はアジア、とりわけ中国が中心である。アジア発貨物の流入を背景とする日本発米国着路線の需給がひっ迫した状態はコロナ禍以前から生じていたとのことであるが、更に近年では、オンラインショッピングで販売された商品（いわゆるEC貨物）に係る中国発貨物の輸送需要が急増している状況にある。アジア発貨物の旺盛な需要は、アジア発北米向けの航空運賃の上昇を招いており、これに連動する形で、日本発米国着の航空運賃も上昇している。

日本発の貨物は、メーカーによる製品製造に使用される原材料や部品、メーカーが製造した製品など、企業間物流に係る貨物が大部分を占めており、EC貨物はそれほど多くない。また、日本発米国着路線の中でも、ロサンゼルスやサンフランシスコなどの半導体メーカーが集積している西海岸にある空港着の路線では半導体製造装置が主力貨物になっている。

日本発貨物と第三国発貨物のそれぞれで、主力となっている貨物の違いは、荷主が求める納期の違い、ひいては、貨物の輸送に使用する路線（米国内の到着空港）の選択の違いにつながっている。

2 一定の取引分野（地理的範囲）の画定

日本発米国着路線に係る当事会社グループの就航状況（以下、米国内の空港を示す際には、該当する空港の都市コードにおける都市名を用いる。）は図表7のとおりであり、当事会社グループが共に就航している米国内の空港は、ロサンゼ

¹⁹ 欧州については、オランダやドイツなど欧州の中央部にある空港が、欧州域内の輸出入貨物のゲートウェイとして使用されている実態にある。欧州域内において当事会社グループが就航する空港は異なるものの、共に欧州中央部の空港に就航しており、欧州路線についても競合関係が認められる。

ルス、シカゴ及びニューヨーク²⁰の3空港（以下「競合3空港」という。）に限られる。日本発米国着路線の中でも、競合3空港に向かう路線とその他の空港に向かう路線とでは競争状況が異なり得るため、これらを包含した範囲で地理的範囲を画定した場合、当事会社グループの市場シェアが実態より過小に表れる懸念がある。

このため、地理的範囲の画定に際しては、競合3空港について、その他空港に向かう路線が代替的に利用され、当該路線に就航している航空会社が当事会社グループに対する牽制力となっている実態にあるかどうかを検討し、競合3空港以外の路線を包含した範囲で地理的範囲を画定することの適否を検討した。

【図表 7】当事会社グループの運航状況（令和6年12月時点）

就航都市	ANAグループ		日本貨物航空 (※1)
	旅客機 (大型)	フレイター (大型)	フレイター (大型)
ロサンゼルス	週21便	週3便	週8便
シカゴ	週14便	週10便	週10便
ニューヨーク	週14便	－	週2便 (※2)
ダラス	－	－	週3便 (※3)
サンフランシスコ	週14便	－	－
シアトル	週7便	－	－
ヒューストン	週7便	－	－
ワシントンD.C.	週7便	－	－
ホノルル	週21便	－	－

(※1) いずれの便もアンカレッジ（アラスカ州）に寄港する。

(※2) シカゴに向かう10便のうち2便が、ニューヨークまで延伸している。

(※3) シカゴに向かう10便のうち2便が、途中、ダラスを経由する便となっている。

(1) 貨物全体市場に係る地理的範囲

当事会社グループで共通する就航先はロサンゼルス、シカゴ及びニューヨークの3空港に限られているため、競合3空港を起点に、米国側の空港間の代替性について検討する。

²⁰ ニューヨークについては、ジョン・F・ケネディ国際空港とニューアーク・リバティー国際空港の2つの空港に日本からの直行便が就航している。いずれもニューヨークの玄関口として利用されていることから、両空港を含めて取り扱っている。

ア 需要者が輸送ルートを選択する際に考慮する事情

(7) 物理的な輸送可能性

需要者が貨物輸送に利用する路線を選択する際には、荷送先の最寄りに所在する空港を到着地とする日本発の航空便（経由便を含む。）が選択肢となると考えられる。

他方、当事会社グループを含めた航空会社各社は、米国内でロードフィーダーサービスを整備しており、当該サービスの設定のある空港間に限られるが、これを利用して空港間で貨物を転送することにより、荷送先の最寄空港とは別の空港に向かう航空便を利用することが可能になる。また、フォワーダーが自ら整備しているトラック輸送網又は地場の陸運事業者を利用して米国内での輸送を補完することを前提に、荷送先の最寄空港とは別の空港に向かう航空便を利用することも可能である。

ただし、ロードフィーダーサービスは、あらかじめ決められた運航スケジュールで運航しているため（通常、方面ごとに1日1便）航空機とトラックとの接続が悪いと時間のロスが生じること、陸送には時間が掛かる等の事情があることから²¹、空港間の代替性を検討するに際しては、ロードフィーダーサービス等が提供されている事実のみならず、ロードフィーダーサービス等の利用状況にも留意する必要がある。

(イ) 貨物スペース供給量と価格（実務上の利用可能性）

輸送時間という点では、出発地と目的地を直接に結ぶ路線が最も優れている。このため、当該路線よりも輸送に要する時間が長くなる輸送ルートは、価格面のメリットがなければ、需要者がこれを選択する必要はない。

この点について、フォワーダーはアンケート等において以下のとおり回答しており、利用する路線の選択は需要者であるフォワーダーの配送体制や路線ごとの需給バランスなどにも影響される。

- ① 多数の荷主から運送委託を受けた小口貨物をまとめて大口貨物に仕立て、大口割引運賃で航空会社から供給を受けた貨物スペースを利用して輸送することにより生じる差益（混載差益）を得るのがフォワーダーのビジネスモデルである。フォワーダーは、荷主が求める納期の面から許容されるのであれば、個々の小口荷物を都度、荷送先の最寄りの空港に向かう便に搭載するのではなく、自社がメインの利用路線として、まとまった貨物スペースを調達している路線にできるだけ集約して運ぶことを優先する。
- ② 航空貨物運送においては、貨物の輸送需要の高い路線には輸送能力の

²¹ 例えば、共に成田空港を日本時間の17時に出発するANAグループのロサンゼルス路線を利用した場合とサンフランシスコ路線を利用した場合（サンフランシスコ空港からロサンゼルス空港に向かうロードフィーダーサービスを利用）で貨物のロサンゼルス到着時刻を比べると、直行便は現地時間で同日の11時、経由便は翌日の19時となる。

高いフレイターが投入されるため、貨物スペースが確保しやすく航空運賃も安い。他方、出発地及び目的地の最寄り空港であっても旅客便しか飛んでいない路線の場合、貨物スペースの供給量の少なさから需給がタイトで航空運賃が高いことはよくある。

イ ロサンゼルス路線に係る地理的範囲の検討

(7) ロードフィーダーサービスの利用状況

ANAグループにおいて、ロサンゼルス路線を利用して輸送された貨物の目的地空港（ロサンゼルス空港から他空港への貨物転送状況）と、ロサンゼルス空港に向かうロードフィーダーサービスの設定のある空港（シアトル、サンフランシスコ及びヒューストンの3空港）着の路線を利用して輸送された貨物の目的地空港（当該3空港からロサンゼルス空港への貨物転送状況）を確認したところ、以下の事実が確認された。

基本的には、航空機が到着した空港が航空貨物運送状²²上の目的地空港となっているが、サンフランシスコ路線及びシアトル路線を利用して輸送された貨物の一部は、ロサンゼルス空港に転送されている。他方、ヒューストン路線を利用して輸送された貨物が、ロードフィーダーサービスを利用してロサンゼルス空港に転送された実績は認められなかった。

また、ロサンゼルス路線を利用して輸送された貨物が、ロードフィーダーサービスを利用して、日本からの運航便があるシアトル、サンフランシスコ及びヒューストンの3空港に転送されている状況（当該3空港着の路線に代えてロサンゼルス路線が利用されていることをうかがわせる事情）も認められなかった。

(イ) フォワーダー手配のトラックによる輸送状況

航空機が到着した空港でフォワーダーに引き取られた貨物は、フォワーダーが手配したトラックで荷送先に輸送されているところ、当該空港から荷送先までの陸送距離によっては、他の空港が選択可能だった貨物も含まれている可能性がある。このため、ANAグループにおいて、州別に、当該州を目的地とする貨物の輸送におけるロサンゼルス路線（ANAグループが運航する便に限る。）の利用状況を確認したところ、以下の事実が確認された。

- ① おおむねロッキー山脈を挟んで西側の地域、すなわち、カリフォルニア州、ネバダ州、アリゾナ州などでは、過半の貨物がロサンゼルス路線を利用して輸送されている。
- ② シアトル空港に近いワシントン州やオレゴン州では、シアトル路線の

²² 航空貨物を運送する際に、荷送人と航空会社の間で締結される運送契約書をいう。

利用割合が高いが、ロサンゼルス路線やサンフランシスコ路線も相当程度利用されている。

なお、サンディエゴ路線については、ANAグループの運航便がないことから、ANAグループの輸送実績からはロサンゼルス路線との代替的な利用状況は明らかにはないが、サンディエゴ空港はサンフランシスコ空港と同様にカリフォルニア州に所在する空港であることから、サンフランシスコ路線と扱いを異にする必要はないと考えられる。

(ウ) フォワーダーにおける米国向け輸出貨物の輸送実務

米国向け輸出貨物に係る到着空港の選択について、フォワーダーはアンケート等において以下の旨を回答していることから、前記(イ)の結果は、フォワーダーの実務とも整合的であると考えられる。

- ① 貨物スペース供給量が多いロサンゼルス空港やシカゴ空港を米国向け輸入貨物のゲートウェイに位置付け、米国内の各都市に、トラックを利用して輸送するのを基本の形とし、リードタイムや需給状況、輸送コストなどに応じて近隣空港を利用するかどうかを選択する。
- ② ロサンゼルスからシカゴへの転送のような長距離の輸送を行うケースはあまりない。

(エ) 小括

以上のことを踏まえ、日本からの米国各都市に就航している路線のうち、ロサンゼルス路線と、シアトル路線、サンフランシスコ路線及びサンディエゴ路線とは一定程度代替的に利用されていると認められることから、地理的範囲は、これら路線を包含した範囲（以下「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」という。）で画定する。

ウ シカゴ路線及びニューヨーク路線

(ア) ロードフィーダーサービスの利用状況

前記イ(ア)と同様に、ANAグループにおいて、シカゴ路線を利用して輸送された貨物の目的地空港（シカゴ空港から他空港への貨物転送状況）と、シカゴ空港に向かうロードフィーダーサービスの設定のある空港（ニューヨーク、ヒューストン及びワシントンD. C. の3空港）着の路線を利用して輸送された貨物の目的地空港（当該3空港からシカゴ空港への貨物転送状況）を確認したところ、以下の事実が確認された。

- ① いずれの空港についても、基本的には、航空機が到着した空港が航空貨物運送状上の目的地空港となっている。
- ② 当該3空港着の路線を利用して輸送された貨物が、ロードフィーダーサービスを利用してシカゴ空港に転送されている状況（シカゴ路線に代

えて他路線が利用された実績)も、シカゴ路線を利用して輸送された貨物が、ロードフィーダーサービスを利用して日本からの運航便があるニューヨーク、ヒューストン及びワシントンD. C. の3空港に転送されている状況(当該3空港着の路線に代えてシカゴ路線が利用されていることをうかがわせる事情)も認められない。

(イ) フォワーダー手配のトラックによる輸送状況

前記イ(イ)と同様に、州別に、当該州を目的地とする貨物の輸送におけるシカゴ路線(ANAグループが運航する便に限る。)の利用状況を確認したところ、おおむねロッキー山脈を挟んで東側では、東海岸地域やメキシコ湾に面した地域を除いて、過半の貨物がシカゴ路線を利用して輸送されていることが確認された。また、ニューヨーク空港やワシントンD. C. 空港を擁する東海岸地域は、最寄りであるこれら空港の利用割合が比較的高いが、シカゴ路線が一定程度利用されていることが確認された。したがって、シカゴ路線と、ニューヨーク路線及びワシントンD. C. 路線とは代替的に利用されていると認めることができる。

なお、ボストン路線については、ANAグループの運航便がないことから、ANAグループの輸送実績からはシカゴ路線との代替的な利用状況は明らかにはならないが、地理的に隣接するニューヨーク空港やワシントンD. C. 空港と扱いを異にする必要はないと考えられる。

一方、テキサス州やルイジアナ州といったメキシコ湾岸地域では、シカゴ路線の利用割合は低く、専ら、ダラス路線やヒューストン路線が利用されていることが確認された。また、少し内陸に入ったカンザス州やアーカンソー州では、専らシカゴ路線が利用されており、ダラス路線やヒューストン路線は利用されていない。このような状況からは、シカゴ路線と、ダラス路線及びヒューストン路線とが代替的に利用されているとまではいえないと考えられる。

(ウ) フォワーダーにおける米国向け輸出貨物の輸送実務

前記(イ)で示した、おおむねロッキー山脈を挟んで東側の地域ではシカゴ路線が利用されていることを示す利用状況の分析結果は、前記イ(ウ)に記載の、貨物スペース供給量の多いロサンゼルス空港やシカゴ空港を米国向け輸入貨物のゲートウェイとして、米国内の各都市にトラックを利用して輸送することを基本の形としているというフォワーダーに対するアンケート等の結果と整合的と考えられる。

なお、フォワーダーに対するアンケート等においては、シカゴ路線とニューヨーク路線との代替性について、ニューヨーク空港は旅客便の運航が多く、相当量の貨物スペースが供給されているので、ニューヨーク近郊

の貨物やボストン、ワシントンD.C. 周辺の貨物は基本的にニューヨークからトラック輸送で運ぶ形を取っている旨の説明もあった。他方、シカゴとニューヨークの中間にあるような都市向けの貨物については、シカゴ空港に貨物を集中させる観点から基本的にはシカゴ路線を使うが、需給状況などを踏まえ、シカゴ路線とニューヨーク路線を比較して利用路線を選択することもある旨の説明もあった。したがって、シカゴ路線とニューヨーク路線との間に代替性を認めることができると考えられる。

次に、ダラス空港やヒューストン空港の周辺地域向け貨物の路線選択については、フォワーダーに対するアンケート等において、シカゴから距離が遠いため、トラック輸送では輸送日数が長くなり輸送コストも高くなることから、ダラス空港やヒューストン空港への直行便での輸送が優先され、直行便の貨物スペースが確保できない場合には、トラックで陸送するよりも所要時間が短い第三国を経由地とした経由便が選択される旨の説明があった。このようなフォワーダーの説明は、シカゴ路線と、ダラス路線及びヒューストン路線との代替性が乏しいことを示す前記(イ)の記載（ダラス空港やヒューストン空港の利用実績）と整合的である。

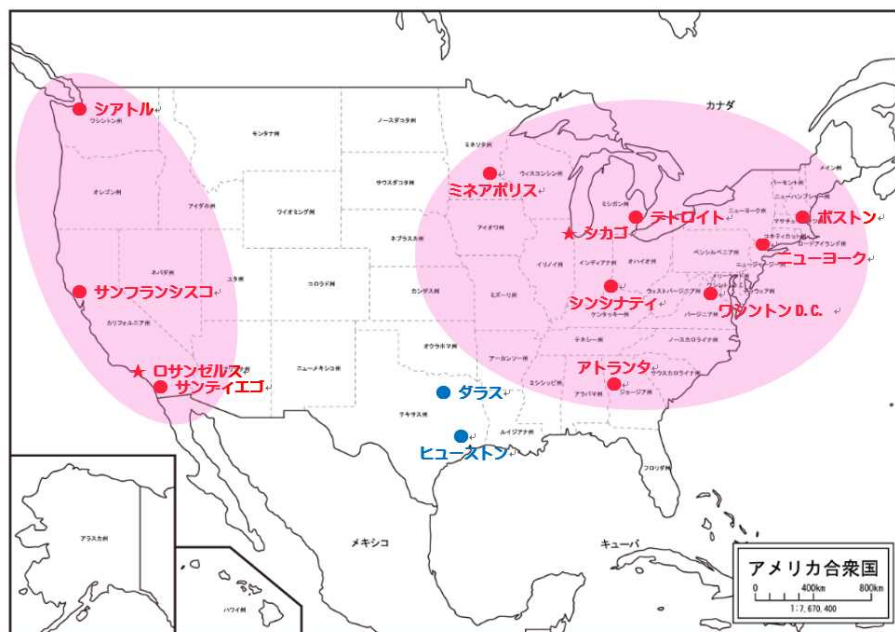
(イ) 小括

以上のことを踏まえ、日本から米国各都市に就航している路線のうち、シカゴ路線と、ボストン路線、ニューヨーク路線、ワシントンD.C. 路線、ミネアポリス路線、デトロイト路線、シンシナティ路線及びアトランタ路線とは、一定程度代替的に利用されていると認められることから、地理的範囲は、これら路線を包含した範囲（以下「日本発シカゴ周辺空港着路線」という。）で画定する。

エ 小括

前記イ及びウを踏まえ、貨物全体市場における地理的範囲は、「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」及び「日本発シカゴ周辺空港着路線」の範囲（図表 8 参照）で画定する。

【図表 8】 貨物全体市場に係る地理的範囲の概念図



(2) 大型貨物等市場に係る地理的範囲

大型貨物等の輸送において需要者が選択可能な路線は、フレイターが運航されている路線に限られる。日本発の貨物便でフレイターが運航されている路線は、前記(1)エで画定した地理的範囲に含まれる路線の場合、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線についてはロサンゼルス路線のみ、日本発シカゴ周辺空港着路線については、シカゴ、シンシナティ及びニューヨークの3路線となる。

日本発米国着路線における主要な大型貨物である半導体製造装置の場合、半導体産業の集積地に近い米国西海岸方面の便が主に利用されているところ、アンケート等における半導体製造装置メーカーの説明によると、精密機械である半導体製造装置の輸送では、振動を回避するため、シカゴ等から西海岸にトラック輸送が行われることはまずないとのことである。

また、シカゴ路線が利用されている地域について、シカゴ路線を中心に必要に応じて周辺の空港に到着する路線が利用されている状況は前記(1)ウの貨物全体市場と同様である。

以上のことを踏まえ、大型貨物等の輸送市場に係る地理的範囲についても、「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」と「日本発シカゴ周辺空港着路線」で画定する。

(3) 小括

前記(1)及び(2)を踏まえ、貨物全体市場及び大型貨物等市場における地理的範囲は、「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」及び「日本発シカゴ周辺空港着路線」の範囲で画定する。

3 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) 日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場

日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場における市場シェアは図表 9 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。

【図表 9】日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場の市場シェア
(令和 5 年)

順位	会社名	市場シェア
1	A 社	約20% ²³
2	日本貨物航空	約15%
3	ANAグループ	約15%
4	B 社	約15%
5	C 社	約10%
6	D 社	約 5 %
7	E 社	0 ～ 5 %
8	F 社	0 ～ 5 %
9	G 社	0 ～ 5 %
10	H 社	0 ～ 5 %
—	その他	0 ～ 5 %
合計		100%
合算市場シェア・順位：約30%・第 1 位		
本件行為後のHHI：約1,700		
HHIの増分：約400		

(2) 日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場

日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場における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検討する。

(3) 日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場

日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場における市場シェアは図表10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。

²³ 記載の市場シェアは、実際の市場シェアを概数で示したものであり、記載の数値を中央値として 5 % の範囲にあることを示す。例えば、「約20%」は、17.5%以上22.5%未満の範囲内の数値を指す。

【図表10】日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場の市場シェア（令和5年）

順位	会社名	市場シェア
1	ANAグループ	約20%
2	日本貨物航空	約15%
3	I 社	約15%
4	J 社	約10%
5	K 社	約10%
6	L 社	約10%
7	M社	約5%
8	N社	0～5%
9	O社	0～5%
10	P 社	0～5%
—	その他	0～5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約35%・第1位		
本件行為後のHHI：約1,800		
HHIの増分：約600		

(4) 日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等市場

日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等市場における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検討する。

4 水平型企業結合①（日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場）**(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情****ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来の競争の状況**

日本発ロサンゼルス等周辺空港着路線の貨物全体市場に係る令和5年の市場シェアは図表9のとおりであり、当事会社グループの市場シェアは約30%で1位となる。

ANAグループは多数運航している旅客便に加えてフレイターを運航している事業者、日本貨物航空はフレイターを多数運航している事業者であり、それぞれその高い輸送能力を背景に、相当程度に高い市場シェアを有している。多くのフォワーダーが、国際航空貨物運送の委託先とする航空会社として両社を挙げているとともに、米国向け貨物の取扱量の多いフォワーダーからは、アンケート等において、フレイターを保有する両社が供給する貨物スペースは、大型貨物等を含めた多様な製品への対応能力が高いため5%ないし10%程度の値上げであれば使い続けたい旨の意見が出された。当該意見は、フォ

ワダーにおいて、当事会社グループが提供する、旅客ベリーでも搭載可能な貨物と大型貨物等の両方に対応できるフレイターの貨物スペースの使い勝手の良さを評価するものであり、競争者よりも需要者に選好されていることを示すものといえる。

以上の状況から、当事会社グループは密接に競争していると認められる。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

図表 9 のとおり、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線には、10%を超える市場シェアを有している当事会社グループの競争者が複数存在している。

しかし、以下の理由から、競争者の牽制力は限定的である。

(7) 競争者に供給余力がないこと

競争者やウェットリース事業者へのアンケート等の結果等も踏まえた以下の事情を勘案すると、競争者に供給余力はないと認められる。

- ・ いずれの事業者も、アジア発貨物の旺盛な需要を背景として、搭載率は非常に高い水準で推移していること。
- ・ アジア発貨物の旺盛な需要を背景に、アジア発米国向けの航空運賃が上昇していることから、競争者が、アジア発貨物向けに割り当てられている貨物スペースを日本発貨物向けに置き換え、日本発貨物向けの貨物スペース供給量を増加させることは見込まれないこと。
- ・ 日本発ロサンゼルス周辺空港着路線を含む日本発米国着路線に就航する旅客便で使用される大型の航空機は余剰機体がなく、また、日本発米国着路線は旅客便の増便を必要とするほどの旅客需要がないため、旅客便の増便による供給能力の増強が見込まれている状況にないこと。
- ・ 旅客機を使用して国際航空貨物運送事業を営む競争者の中には、ウェットリースの利用を含むフレイターによる供給能力の増強は行わない方針を採用している者があること。
- ・ 大型フレイターを中心にフレイターのウェットリースの需給がひっ迫しており、フレイターを利用して国際航空貨物運送事業を営む競争者であっても、ウェットリースの利用により供給能力を容易に拡張できる状況にないこと。
- ・ コロナ禍で減便された中国発米国着路線の復便が進んだ場合には、アジア発貨物向けの輸送手段としての日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物スペースの需要は減少するが、復便の実現がいつになるか明らかではないこと。

供給余力の評価に関し、当事会社は、一般に、貨物の中には時間的な余裕のあるものも含まれており、そのような貨物の航空機への搭載を後ろ倒しにすることにより、供給余力を生み出すことは可能であると主張した。

しかし、前記第4の1(5)ウのとおり、航空会社の中には、予約時点で搭乗便を確保することを基本としているため、当事会社の主張した対応を取ることができないものも存在している。また、当該主張は、一部の貨物の輸送を後ろ倒しにするものであって、予約を取り消したことで生じる余力で新たな予約を受け付けることができるとしても、後ろ倒しにされた貨物を搭載する貨物スペースを後日の出発便の中で確保する必要がある。特定の便が満載で、他の便の搭載率に余裕がある状況下においては、受託量の総量を増加させるのに有効な手法であるとしても、航空会社が供給する貨物スペースの総量自体に変化はない以上、搭載率が非常に高い状況において、当該手法により供給余力が生み出されるとは認められない。

このため、当事会社の主張によっても、競争者に供給余力が存在するとは認められない。

(イ) 当事会社グループと競争者とは一定程度差別化されていること

競争者の中には、日本発ロサンゼルス周辺空港発路線における国際航空貨物運送事業を営むに当たり、旅客ベリーしか使用していない者も存在しているところ、当該事業者からの牽制力が働く範囲は大型貨物等以外の貨物の輸送に限られる。

また、前記第4の1(5)エ(7)のとおり、定期契約で貨物スペースを調達する場合には、旅客ベリーでも搭載可能な貨物と大型貨物等の両方に対応できるフレイターの貨物スペースを確保することを重視するフォワーダーもあり、いずれもフレイターを運航している当事会社グループは、実際に大型貨物等を輸送する場面に限らず、競争者よりも需要者に選好されるものとなっている。

このように、各航空会社が供給する貨物スペースは需要者にとって必ずしも同質ではなく、一定程度差別化されていると認められる。

(ロ) 当事会社グループと提携深化協定を締結している事業者もいること

当事会社グループと同等程度の市場シェアを有する競争者のうちの1社は、ANAグループと提携深化協定を締結している事業者であり、当事会社グループに対する牽制力として機能することが期待できない。

(ハ) その他、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者は認められないこと

市場シェアの算出に用いられたデータには一部の航空会社のデータが含まれていないが、当該航空会社には中国の航空会社が複数含まれている。

日本発米国向けの貨物を中国経由で輸送することは選択肢としてあり得るが、需要者に対するアンケート等では、アジア発貨物の輸送需要が旺

盛であるため、中国の航空会社が日本発米国着貨物向けに中国発米国着路線を積極的に販売している状況はないという回答があり、また、中国の航空会社の貨物スペースを相当規模利用している者は確認できなかった。

このため、図表 9 に挙げられた航空会社を含め、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者が存在するとは認められない。

ウ 参入

日本発米国着路線のうち直行便への参入可能性が高いのは、日本又は米国に拠点空港を置く航空会社、すなわち、日本か米国の航空会社となる。太平洋を横断する長距離路線に適する大型の旅客機を運航している航空会社は日本発米国着路線に参入済みであり、新規参入が生じることは想定しにくい。したがって、参入圧力は認められない。

エ 需要者からの競争圧力

競争者の供給余力が乏しい状況では、需要者であるフォワーダーが当事会社グループに対し貨物スペース調達先を当事会社グループからその競争者に切り替えることを示すなど、十分な価格交渉力を獲得することができない。

また、大型貨物等の輸送については、搭載可能な機体を保有する航空会社が、図表 9 に記載の事業者のうち、当事会社グループ、C社、E社、F社及びG社に限られており、需要者が常に幅広い選択肢を交渉材料として示して価格交渉ができる状況にあるとは認められない。

その他、需要者が当事会社グループの価格引上げを牽制する可能性があるとは認めず、需要者からの競争圧力は限定的である。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に大きな影響を及ぼすことになると考えられる。また、一定の市場シェアを有する当事会社グループの競争者は複数存在するが、いずれも供給余力に乏しく、当事会社グループに対する牽制力になるとは認められない。さらに、参入圧力が認められず、需要者からの競争圧力が限定的である。

したがって、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場においては、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

航空業界には、マーケット価格の指標として参考となるデータが提供され

ており、そのデータに基づき、航空会社が市場の価格動向を把握することは可能である。しかし、個々の取引において航空会社が提示する価格は、貨物の搭載予約のタイミング、予約時点における対象便の貨物スペースの埋まり具合、貨物の量及び種類等により様々であるため、価格の透明性が高いわけではない。また、航空会社がフレイターを運航する場合には、貨物事業の収入だけで運航コストを回収して事業採算を確保する必要があるのに対し、旅客ベリーで貨物事業を営む場合には、運航コストは旅客収入で回収するのが基本とされ貨物事業に固有のコストは著しく小さい。そのため、受託量を絞っても価格を上げる（下げない）ことに重きを置くか、価格が上がらなくても（下がっても）貨物スペースを埋めることに重きを置くかという価格戦略は、航空会社によって異なり得ることから、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

次に、大型貨物等の輸送については、受託できる者がフレイターを運航する航空会社に限られるため、旅客ベリーを利用して航空事業を営む事業者との直接の競合関係はないが、フレイターには一般貨物も搭載されるため、大型貨物等の価格（航空運賃）には、一般貨物を含む貨物全体の需給状況の影響が及ぶ。また、大型貨物等に限定した形でのマーケット価格の指標として参考となるデータは提供されていないことから、大型貨物等に限定したとしても、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体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と考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとなる。

5 水平型企業結合②（日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループの従前の競争の状況

日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等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。

しかし、前記4(1)アを踏まえると、大型貨物等を輸送できるフレイターを運航する当事会社グループは、密接な競争関係にあるといえる。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

当事会社グループの競争者は、図表 9 記載の事業者のうち、C社、E社、F社及びG社に限られる。

前記 4 (1) イ (7) のとおり各社には供給余力がない中では、大型貨物等について、競争者が当事会社グループに対抗し得る競争的な提案を行うことは困難と考えられる。競争者に対するアンケート等では、主要品目である半導体製造装置は積極的に受注したい旨の説明もあったが、半導体製造装置の搭載予約は、搭載日の 2 週間程度前の比較的早い段階で行われることが多いとしても、その搭載には非常に大きな貨物スペースを必要とし、定期契約が行われている貨物スペースもある中で、その受注に必要な貨物スペースが確保できるかは明らかではない。また、競争者の中には、経便の運航者であるが、日本から拠点空港に向かう路線での大型フレイターの運航便数が限られているため、大型貨物等の輸送市場における事業能力が限定的な者も存在する。したがって、競争者の牽制力は限定的である。

なお、供給余力に関し、当事会社は、フレイターを運航する競争者が、一般貨物に割り当てていた貨物スペースを大型貨物等に振り向けることにより、大型貨物等に係る供給余力を生み出すことは可能である旨を主張した。しかし、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線全体として供給余力が乏しい状況に照らすと、競争者が一般貨物に割り当てていた貨物スペースを大型貨物等に振り向けることは容易ではなく、需要者が取引先を切り替えようとした場合に、それに応える供給能力が競争者に十分あるとはいえず、当該主張は上記認定を左右するものではない。

ウ 参入

前記 4 (1) ウ のとおり、参入圧力は認められない。

エ 需要者からの競争圧力

前記 4 (1) エ のとおり、需要者からの競争圧力は限定的である。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に大きな影響を及ぼすことになると考えられる。また、当事会社グループの競争者は複数存在するが、いずれも供給余力に乏しく、当事会社グループに対する牽制力になるとは認められない。さらに、参入圧力が認められず、需要者からの競争圧力が限定的である。

したがって、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場においては、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

大型貨物等に係る競争者はフレイターを運航する航空会社に限られるとしても、前記 4 (2) イのとおり、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとなる。

6 水平型企業結合③（日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来競争の状況

日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場における令和 5 年の市場シェアは図表10のとおりであり、当事会社グループの市場シェアは約35%で第 1 位となる。

フォワーダーが当事会社グループの輸送能力の高さを評価していることは、前記 4 (1) ア（日本発ロサンゼルス周辺空港着路線）と同様である。また、シカゴ路線については、フォワーダーから、共にフレイターを運航する当事会社グループの価格を比較して安値の方を利用しており、本件行為により、当該競争が失われることを懸念する意見も出された。

以上の状況から、当事会社グループは密接に競争していると認められる。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

図表10のとおり、日本発シカゴ周辺空港着路線には、10%を超える市場シェアを有している当事会社グループの競争者が複数存在する。しかし、日本発シカゴ周辺空港着路線においても、例えば、各社には供給余力がないなど、前記 4 (1) イ記載の事情と同様の事情が認められるため、競争者の牽制力は限定的である。

ウ 参入

前記 4 (1) ウと同様の事情により、参入圧力は認められない。

エ 需要者からの競争圧力

競争者の供給余力が乏しい状況では、需要者であるフォワーダーが当事会社グループに対し貨物スペース調達先を当事会社グループからその競争者に切り替えることを示すなど、十分な価格交渉力を獲得することができない。

また、大型貨物等の輸送については、搭載可能な機体を保有する航空会社が、図表10に記載の事業者のうち、当事会社グループ、I社、M社、O社及びP社に限られており、需要者が常に幅広い選択肢を交渉材料として示して価格交渉ができる状況にあるとは認められない。

その他、需要者が当事会社グループの価格引上げを牽制する可能性があるとは認めず、需要者からの競争圧力は限定的である。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に大きな影響を及ぼすことになると考えられる。また、一定の市場シェアを有する当事会社グループの競争者は複数存在するが、いずれも供給余力に乏しく、当事会社グループに対する牽制力になるとは認められない。さらに、参入圧力が認められず、需要者からの競争圧力が限定的である。

したがって、日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場においては、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

日本発ロサンゼルス周辺空港着路線において認められた事情（前記4(2)イ参照）は、日本発シカゴ周辺空港着路線においても同様に認められ、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により、日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとなる。

7 水平型企業結合④（日本発シカゴ周辺着路線の大型貨物等市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来の競争の状況

日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等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。

しかし、前記 6 (1) アを踏まえると、大型貨物等を輸送できるフレイターを運航する当事会社グループは、密接な競争関係にあるといえる。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

日本発シカゴ周辺空港着路線は、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線と異なり、半導体製造装置の輸送需要が少ないため、大型貨物等の輸送需要は少ないといえる。ただし、当事会社グループの競争者は、図表10記載の事業者のうち、I 社、M社、O社及びP社に限られるところ、前記 6 (1) イのとおり各社には供給余力がない。

したがって、競争者の牽制力は限定的である。

なお、供給余力に関し、当事会社は、前記 5 (1) イと同様に、フレイターを運航する競争者が、一般貨物に割り当てていた貨物スペースを大型貨物等に振り向けることにより、大型貨物等に係る供給余力を生み出すことは可能である旨の主張をするが、日本発シカゴ周辺空港着路線全体として供給余力が乏しい状況に照らすと、需要者が取引先を切り替えようとした場合に、それに応える供給能力が競争者に十分あるとはいえず、上記認定は左右されない。

ウ 参入

前記 4 (1) ウと同様の事情により、参入圧力は認められない。

エ 需要者からの競争圧力

前記 6 (1) エと同様の事情により、需要者からの競争圧力は限定的である。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に大きな影響を及ぼすことになると考えられる。また、当事会社グループの競争者は複数存在するが、いずれも供給余力に乏しく、当事会社グループに対する牽制力になるとは認められない。さらに、参入圧力が認められず、需要者からの競争圧力が限定的である。

したがって、日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等市場においては、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。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

大型貨物等に係る競争者はフレイターを運航する航空会社に限られるとしても、前記 4 (2) イのとおり、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等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と考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動により、日本発シカゴ周辺空港着路線の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとなる。

第 7 中国発日本着路線についての検討

1 中国発日本着路線の特徴

中国発日本着路線に搭載される貨物のうち、日本着の貨物については、自動車部品や電子部品など企業間物流に係る貨物が主要貨物となっている。当事会社によれば、中国発日本着路線では大型貨物等の輸送需要は小さく、当事会社グループにおける輸送実績上も、大型貨物等の比率は僅少となっている。

また、近年における中国発米国向けのEC貨物の急増を背景に、中国発日本着の便にも多くのEC貨物が搭載されているが、中国発日本着路線の日本着貨物の航空運賃に大きな影響が及んでいる状況にはない。

2 一定の取引分野（地理的範囲）の画定

中国発日本着路線における当事会社グループの就航状況（以下、中国内の空港を示す際には、該当する空港の都市コードにおける都市名を用いる。）は図表11のとおりであり、当事会社グループが共に就航している中国内の空港は、上海及び香港の2空港に限られる。

【図表11】 当事会社グループの運航状況（令和6年12月時点）

就航都市	ANAグループ				日本貨物航空
	旅客機		フレイター		フレイター
	大型	中型	大型	中型	大型
上海（浦東 ^(※1) ）	週14便	週15便 ^(※3)	週4便	週10便	週13便
上海（虹橋 ^(※2) ）	週7便	－	－	－	－
大連	週7便	－	－	週5便	－
北京	週7便	週10便 ^(※3)	－	週4便	－
青島	週7便	－	－	週7便	－
杭州	週3便	－	－	－	－
厦門	－	－	－	週7便	－
広州	週7便	－	－	週7便	－
深圳	週7便	－	－	－	－
香港	週11便	－	週2便	週5便	週10便

（※1） 上海浦東国際空港のこと。

（※2） 上海虹橋国際空港のこと。

（※3） 上海（浦東）の8往復、北京の3往復は小型の航空機による運航。

フォワーダーや荷主に対するアンケート等の結果によれば、比較的距離が近い中国と日本との間の貨物輸送に航空機を利用するのは、2ないし3日以内に輸送する必要がある場合に限られるとのことであり、代替的に利用可能な空港は、空港間転送にかかる時間も含め、上記日数内で貨物の出発地から日本へ輸送可能な空港に限られる。フォワーダーが実際に出発空港として選択している空港をみると、中国に所在する多くの空港が代替的に利用されている状況になく、日本に向かう便が就航している中国国内の空港を出発する路線全てを包含した範囲で競争状況を検討すべき事情は確認されていない。

また、当事会社グループが共に就航している上海発日本着路線と香港発日本着路線については、上海とその周辺空港、香港とその周辺空港との間で需要の代替性が存在し、より広範な範囲で地理的範囲を画定し得たとしても、需要の代替性が認められるのがどの範囲であるかを明らかにするのに必要な情報は得られなかった。

以上のことを踏まえ、当事会社グループが共に就航しており、本件行為により当事会社グループ間の競争が失われる影響が最も強く表われる上海発日本着路線と香港発日本着路線の2路線について検討を行った。上海については、メインゲートである上海浦東国際空港と上海市内に近い上海虹橋国際空港があるところ、両空港は直線距離で60km程度しか離れておらず、上海周辺で発生した貨物を日本に運ぶ際の出発空港として代替的に利用可能と考えられることから、上海発

日本着路線の検討に際しては出発空港として両空港を含めて取り扱った。

3 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

前記2の地理的範囲に従って画定された一定の取引分野である「上海発日本着路線の貨物全体市場」、「上海発日本着路線の大型貨物等市場」、「香港発日本着路線の貨物全体市場」及び「香港発日本着路線の大型貨物等市場」のいずれにおいても市場シェアは不明であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

4 水平型企业結合⑤（上海発日本着路線の貨物全体市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来の競争の状況

上海発日本着路線の貨物全体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。そのため、上海発日本着路線で直行便を運航する航空会社の令和5年度における貨物スペース供給量を基に、当事会社グループの供給量シェアを算定すると約45%となり、当事会社グループの供給能力は高いといえる。また、ANAグループと日本貨物航空の搭載率は低い水準ではないものの、一定程度の余裕がある。

フォワーダーに対するアンケート等では、日本の航空貨物の集積地である成田空港を中心に多量の貨物スペースを供給する当事会社グループを評価する意見が出されるとともに、当事会社グループの一方又は双方に貨物スペース調達の多くを依存している事業者が確認された。

以上の状況から、当事会社グループは密接に競争していると認められる。

【図表12】上海発日本着路線を運航する航空会社^(※)の貨物スペース供給量シェア（令和5年度）

順位	会社名	供給量シェア
1	日本貨物航空	約25%
2	Q社	約25%
3	ANAグループ	約20%
4	R社	約10%
5	S社	約5%
6	T社	約5%
7	U社	0～5%
8	V社	0～5%
9	W社	0～5%
10	X社	0～5%
—	その他	0～5%
合 計		100%

(※) 経由便を運航する航空会社は含まない。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

上海発日本着路線には多数の当事会社グループの競争者が存在し、その中には、大型フレイターを運航し当事会社グループと同程度又は一定程度の供給能力を有する者として、中国の航空会社が複数含まれる。

中国の航空会社は、大型フレイターを運航する者もあるが、多くは日本から米国や欧州向けの輸送能力が乏しいため、中国発米国向け貨物の輸送に日本を経由するルートを活用しにくい。よって、中国の航空会社が運航する上海発日本着路線の便に搭載される貨物は、基本的に日本着の貨物となると考えられる。北米に向かうアジア発貨物を取り込むことができない中国の航空会社については、当該貨物の輸送需要の増加が貨物スペース供給量のひっ迫を招く要因になりにくいため一定程度の余力があると推定されることから²⁴、日本着貨物を取り込んで搭載率を向上させるために、日本着貨物について競争を行うインセンティブが働くものと考えられる。

また、フォワーダーからは、アンケート等において、当事会社グループが本件行為を契機に値上げを行った場合には、貨物スペースの調達方針の見直しも考え得る旨の回答があった。さらに、所要時間が短い中国発日本着路線では荷主から直行便を利用するのが当然視されており、経由便の利用は基本的にはないとのことであるが、今後、航空運賃の上昇が生じた場合には、経由便の利用を荷主に提案していくことも検討する旨の回答があった。

²⁴ 前記アで検討したとおり、当事会社グループにも一定程度の供給余力がある。

この点に関しては、経由便を運航する航空会社によれば、中国から拠点空港を経由して日本に向かう便には貨物スペース供給量の余力があるとのことであり、フォワーダーが経由便の利用を検討するようになれば、経由便を運航する航空会社が、当事会社グループの競争者となり牽制力を有するようになる可能性が考えられる。

したがって、競争者の牽制力が認められる。

ウ 参入

一般に、国際航空貨物運送事業や国際航空旅客運送事業への参入には、機材、人員、整備体制等多大な費用が必要となることから、参入障壁は高いが、国際線の中では近距離路線に位置付けられる上海発日本着路線は、旅客便は小型機で運航可能であり、飛行時間が短いために新規就航や増便に伴う機材繰りも比較的容易と考えられる。日本への観光需要の高まりなども背景に、既存の航空会社などが上海発日本着路線に新規就航することも想定し得る。

他方、当該航空会社が当事会社グループに対する牽制力として評価されるためには、大型フレイターを導入するなど、当事会社グループに対抗できるだけの輸送能力を有する必要がある。しかしながら、上海発日本着路線の旅客便では中型や小型の機体が使用されることが多く、大きな輸送能力を有する事業者の参入が期待できる状況にはない。

また、当事会社グループの競争者の中には、上海発日本着路線で、従前から運航していた旅客便の旅客ベリーを利用した貨物輸送に加えて、中型フレイターの運航を開始した者も存在する。しかし、旅客収入が基本である旅客ベリーを利用した貨物事業と、貨物収入から運航コストを捻出しなければならないフレイターを利用した貨物事業とではビジネスモデルは大きく異なるため、いずれの航空会社であってもフレイターを導入できるわけではなく、当該中型フレイターの運航を開始した航空会社は過去にフレイターを運航していた実績があること等に照らせば、他の航空会社もフレイターを導入するようになるとまでは認められない。

したがって、参入圧力は限定的と認められる。

エ 需要者からの競争圧力

前記イのとおり、上海発日本着路線では、供給余力のある競争者が存在しており、需要者であるフォワーダーが当事会社グループに対し貨物スペース調達先を当事会社グループからその競争者に切り替えることにより、価格交渉力を発揮することが可能な状況にある。また、前記イのとおり、フォワーダーは、当事会社グループが値上げ行動を採った場合、調達先の切替えを検討するとしている。

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。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に一定程度的影響を及ぼすことになると考えられる。

しかし、一方当事会社グループと同等又は一定程度の供給能力を有する当事会社グループの競争者が複数存在し、当該競争者は一定程度の供給余力を有しているとみられることから、当事会社グループの競争者の牽制力が認められる。また、前記(1)エのとおり、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

したがって、当事会社グループの単独行動により、上海発日本着の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

前記第6の4(2)イで認められた事情は、上海発日本着路線においても同様に認められることに加え、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者が複数存在することなどからすれば、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、上海発日本着の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループとその競争者の協調的行動により、上海発日本着路線の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならない。

5 水平型企業結合⑥（上海発日本着路線の大型貨物等市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来の競争の状況

上海発日本着路線の大型貨物等市場においても、当事会社グループの市場シェアは不明である。そのため、上海発日本着路線で直行便を運航する航空会社の令和5年度におけるフレイターによる貨物スペース供給量を基に、当事会社グループの供給量シェアを算定すると約60%となる。

ただし、上海発日本着路線を含め、中国発日本着路線における大型貨物等の輸送需要は小さいため、フレイターの貨物スペース供給量シェアが小さい

事業者であっても当事会社グループに対する牽制力を有すると考えられることから、当事会社グループの間の競争が失われることの影響が大きいとは必ずしもいえない。

【図表13】上海発日本着路線のフレイターによる貨物スペース供給量シェア^(※)
(令和5年度)

順位	会社名	供給量シェア
1	日本貨物航空	約35%
2	ANAグループ	約20%
3	Y社	約15%
4	Z社	約15%
5	A A社	約5%
6	A B社	0～5%
7	A C社	0～5%
8	A D社	0～5%
合 計		100%

(※) 経由便を運航する航空会社は含まない。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

当事会社グループの競争者となる、フレイターを運航して大型貨物等の輸送を行う事業者が多数存在する。また、当該競争者には、前記4(1)イのとおり、一定程度の供給余力があると推定される中国の航空会社も含まれている。

中国の航空会社に日本着貨物について競争を行うインセンティブが働いていると考えられることは前記4(1)イのとおりである。また、ハンドリングに際して特別な扱いを必要とする大型貨物等の航空運賃は、一般貨物に比べて高額に設定されているのが通常であり、中国の航空会社であるか否かを問わず、輸送の受託のために競争を行うインセンティブが働くものと考えられる。

したがって、競争者の牽制力が認められる。

ウ 参入

前記4(1)ウと同様の事情により、参入圧力は限定的である。

エ 需要者からの競争圧力

前記4(1)エと同様の事情により、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に一定程度の影響を及ぼすことになると考えられる。

しかし、一方当事会社グループと同等又は一定程度の供給能力を有する当事会社グループの競争者が複数存在し、当該競争者は一定程度の供給余力を有しているとみられること、大型貨物等の輸送需要は小さいためフレイターの貨物スペース供給量シェアが小さい事業者であっても当事会社グループに対する牽制力を有すると考えられることから、当事会社グループの競争者の牽制力が認められる。また、前記(1)エのとおり、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

したがって、当事会社グループの単独行動により、上海発日本着の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

前記第6の4(2)イで認められた事情は、上海発日本着路線についても同様に認められることに加え、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者が複数存在することなどからすれば、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、上海発日本着の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループとその競争者の協調的行動により、上海発日本着路線の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならない。

6 水平型企业結合⑦（香港発日本着路線の貨物全体市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来の競争の状況

香港発日本着路線の貨物全体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。そのため、香港発日本着路線で直行便を運航する航空会社の令和5年度第4四半期における貨物スペース供給量を基に、当事会社グループの供給量シェアを算定すると約25%となる。当事会社グループは、共にフレイターを運航しているが、ANAグループは中型フレイターの運航便数

が多いため、日本貨物航空と比してやや供給能力には劣る。

フォワーダーに対するアンケート等では、当事会社グループの双方から貨物スペースを調達している例が見受けられたことから、当事会社グループは密接に競争していると認められる。

【図表14】香港発日本着路線を運航する航空会社^(※)の貨物スペース供給量シェア（令和5年第4四半期）

順位	会社名	供給量シェア
1	A E 社	約50%
2	日本貨物航空	約20%
3	ANAグループ	約10%
4	A F 社	約10%
5	A G 社	約5%
6	A H 社	0～5%
7	A I 社	0～5%
8	A J 社	0～5%
—	その他	0～5%
合 計		100%

(※) 経由便を運航する航空会社は含まない。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

当事会社グループの競争者の中には、当事会社グループを上回る供給能力を有している者が存在するほか、当事会社グループと同程度の供給能力を有する者も存在する。

当該競争者のうち、A E 社は、一定程度の供給余力を有している。また、A F 社は、日本から北米や欧州に向かう便を運航しておらず、北米に向かうアジア発貨物の輸送需要に起因した貨物スペース供給量のひっ迫が起こりにくい状況にあることからすれば、一定程度の余力があるものと推定される。さらに、前記4(1)イで述べた日本着貨物について競争を行うインセンティブについての事情は、上記2社にも該当する。

したがって、競争者の牽制力が認められる。

ウ 参入

香港発日本着路線も国際線の中では近距離路線に位置付けられる路線であり、前記4(1)ウで述べた小型の機材で旅客便の運航が可能であることや、大きな輸送能力を有する事業者の参入が期待できる状況にはないといった事情は、香港発日本着路線についても認められる。

また、当事会社グループの競争者の中には、香港発日本着路線で、従前か

ら運航していた旅客便の旅客ベリ―を利用した貨物輸送に加えて、中型フレイターの運航を開始した者も存在する。しかし、いずれの航空会社であってもフレイターを導入できるわけではなく、他の航空会社もフレイターを導入するようになるとまでは認められないといった事情も前記 4 (1) ウと同様であり、参入圧力は限定的である。

エ 需要者からの競争圧力

前記イのとおり、香港発日本着路線では、供給余力のある競争者が存在しており、需要者であるフォワーダーが当事会社グループに対し貨物スペース調達先を当事会社グループからその競争者に切り替えることにより、価格交渉力を発揮することが可能な状況にある。

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。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に一定程度の影響を及ぼすことになると考えられる。しかし、一方当事会社グループと同等又は一定程度の供給能力を有する当事会社グループの競争者が複数存在し、当該競争者は一定程度の供給余力を有しているとみられることから、当事会社グループの競争者の牽制力が認められる。また、前記(1)エのとおり、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

したがって、当事会社グループの単独行動により、香港発日本着の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

前記第 6 の 4 (2) イで認められた事情は、香港発日本着路線についても同様に認められることに加え、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者が複数存在することなどからすれば、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、香港発日本着の貨物全体市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループとその競争者の協調的行動により、香港発日本着路線の貨物全体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。

7 水平型企業結合⑧（香港発日本着路線の大型貨物等市場）

(1) 競争に与える影響の判断要素となる事情

ア 当事会社グループの地位及び当事会社グループ間の従来競争の状況

香港発日本着路線の大型貨物等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。そのため、香港発日本着路線で直行便を運航する航空会社の令和5年度におけるフレイターによる貨物スペース供給量を基に、当事会社グループの供給量シェアを算定すると約35%になる。

ただし、香港発日本着路線を含め、中国発日本着路線における大型貨物等の輸送需要は小さいため、フレイターの貨物スペース供給量シェアが小さい事業者であっても当事会社グループに対する牽制力を有すると考えられることから、当事会社グループの間の競争が失われることの影響が大きいとは必ずしもいえない。

【図表15】 香港発日本着路線のフレイターによる貨物スペース供給量シェア^(※)
(令和5年度)

順位	会社名	供給量シェア
1	A K 社	約40%
2	日本貨物航空	約25%
3	A L 社	約10%
4	ANAグループ	約10%
5	A M 社	約5%
6	A N 社	0～5%
7	A O 社	0～5%
—	その他	0～5%
合 計		100%

(※) 経由便を運航する航空会社は含まない。

イ 競争者の地位、供給余力の状況等

当事会社グループの競争者となる、フレイターを運航して大型貨物等の輸送を行う事業者には、当事会社グループを上回る供給能力を有し、かつ、一定程度の供給余力を有している者が存在するほか、当事会社グループと同程度の供給能力を有する者も存在する。

そして、前記4(1)イで述べた、日本着貨物について競争を行うインセンティブについての事情は、A K 社にも該当する。また、ハンドリングに際して特別な扱いを必要とする大型貨物等の航空運賃は、一般貨物に比べて高額に設定されているのが通常であり、航空会社には輸送の受託のために競争を

行うインセンティブが働くものと考えられる。
したがって、競争者の牽制力が認められる。

ウ 参入

前記 6 (1) ウと同様の事情により、参入圧力は限定的である。

エ 需要者からの競争圧力

前記 6 (1) エと同様の事情により、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 本件行為が競争に与える影響の検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

高い輸送能力を有する当事会社グループ間の競争が失われることは、競争に一定程度の影響を及ぼすことになると考えられる。

しかし、一方当事会社グループと同等又は一定程度の供給能力を有する当事会社グループの競争者が複数存在し、当該競争者は一定程度の供給余力を有しているとみられること、大型貨物等の輸送需要は小さいためフレイターの貨物スペース供給量シェアが小さい事業者であっても当事会社グループに対する牽制力を有すると考えられることから、当事会社グループの競争者の牽制力が認められる。また、前記(1)エのとおり、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

したがって、当事会社グループの単独行動により、香港発日本着の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

前記第 6 の 4 (2) イで認められた事情は、香港発日本着路線についても同様に認められることに加え、当事会社グループに対する牽制力を有する競争者が複数存在することなどからすれば、価格、貨物スペースの供給量及び貨物の受託量に関して、航空会社が相互に高い確度で予測することは困難であると考えられる。

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、香港発日本着の大型貨物等市場における競争を実質的に制限することとならないと考えられる。

(3) 小括

本件行為は、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループとその競争者の協調的行動により、香港発日本着路線の大型貨物等市場における競争を実

質的に制限することとならない。

第8 問題解消措置

日本発ロサンゼルス周辺空港着路線及び日本発シカゴ周辺空港着路線の国際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、ANAホールディングスから、問題解消措置の申出があったことから、その内容を踏まえて独占禁止法上の評価を行うこととした。

1 ANA ホールディングスが申し出た問題解消措置

(1) BSA の実施

競争者との間で以下の①ないし⑥を内容とするBSAを締結し、当事会社グループが供給する貨物スペースの一定量をBSAの相手方（以下「レメディ・テイカー」という。）に提供することによって価格競争を促す。

- ① BSAの対象貨物は、日本を出発地とする貨物（中国等の第三国を出発地とする貨物は含まない。）であり、かつ、フォワーダーから預け入れられる貨物とする。
- ② BSAの対象路線は、成田空港発ロサンゼルス空港着便及び成田空港発シカゴ空港着便とする。
- ③ 貨物スペースの提供は、原則として、レメディ・テイカーが契約数量の全量を買取るハードブロック方式で行うこととし、貨物スペースの供給量は、GUPPI²⁵を5%（一般に企業結合後に当事会社グループの値上げインセンティブが生じるとは評価されない水準）に収めるために必要な市場シェア減少分に相当する輸送量以上とする。
- ④ レメディ・テイカーに対する供給価格は、レメディ・テイカーが競争力ある価格で需要者に提供できるような卸値とする。
- ⑤ BSAによる貨物スペースの供給は、令和7年3月31日から開始し、その期間は5年間とする。

BSAの実施期間の合計が4年に達した場合、ANAホールディングスは、公正取引委員会に対して、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でき、当委員会の承認を得た場合又は承認を求めた日から120日を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の実施期間が5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、ANAホールディングスは、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

²⁵ GUPPI (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GUPPI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」と定義される。

とし、かかる協議が整うまでは、既存のBSAを継続する。

BSAの契約期間中であっても、競争状況が変化し、競争の実質的制限の懸念を解消する上でBSAを実施する必要性がなくなった場合には、当事会社は、当委員会の事前承認を得た上で、BSAを終了することができる。

- ⑥ レメディ・テイカーは、ポーラーエアカーゴ・ワールドワイド・インク（法人番号6700150002620）（以下「ポーラーエアカーゴ」という。）とする。

(2) モニタリングトラスティ（監視受託者）

- ① ANAホールディングスは、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モニタリングトラスティ（監視受託者）を選任し、BSAの履行状況を監視させ、ANAホールディングスの責任において、当委員会に対して定期的（年2回）に報告を行わせる。

また、モニタリングトラスティは、適切な履行の実施に問題を認識したときは速やかに当委員会に報告等を行う。

- ② モニタリングトラスティには、島田法律事務所所属弁護士及び東京大学エコノミックコンサルティング株式会社（法人番号8010001211397）（以下「UTEcon」という。）所属エコノミストを選任する。

2 問題解消措置に対する評価

問題解消措置は、「当事会社グループが価格等の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」（企業結合ガイドライン第7の1）であり、最も有効な措置は、事業譲渡など「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」とされている。以下では、ANAホールディングスが申し出た措置が上記要件に該当するか検討する。

(1) BSA の実施について

ア 措置の類型

企業結合ガイドラインにおいて、問題解消措置は、「事業譲渡等構造的な措置が原則」とする一方で、「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」としている（いわゆる「コストベース引取権の設定」）。

BSAは、当事会社グループが供給する貨物スペースをレメディ・テイカー

が一定の競争力のある価格で需要者に販売できるような卸値で提供するものであり、「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。

イ 対象貨物

BSAの対象となる貨物は、日本を出発地とする貨物とされ、中国等を出発地とする第三国発貨物は除かれている。よって、BSAは、本件行為により失われる日本の需要者を巡る競争を回復させる措置として評価できる。

また、フォワーダーから預け入れられる貨物を対象としていることから、前記第4の2で画定された役務範囲にも合致する。

したがって、BSAの対象となる貨物は、本件行為により失われる競争を回復させる措置として適切なものと評価できる。

ウ 対象路線

前記第6の2で画定された地理的範囲である日本発ロサンゼルス周辺空港着路線と日本発シカゴ周辺空港着路線に対応する形で、成田空港発ロサンゼルス空港着便と成田空港発シカゴ空港着便が対象とされている。

また、BSAでは、上記各路線で運航されるフレイターの貨物スペースが供給されることとされており、貨物全体市場と大型貨物等市場の双方に対応するものとなっている。

したがって、BSAの対象となる路線は、本件行為により失われる競争を回復させる措置として適切なものと評価できる。

エ 数量

BSAで提供される貨物スペースの量は、当事会社グループにおいて行われたGUPPI分析の結果、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線と日本発シカゴ周辺空港着路線のそれぞれについて、GUPPIの値が5%を下回るよう当事会社グループの市場シェアを引き下げるのに必要な数量²⁶として算出された量を基礎として、各曜日の配分の都合などを踏まえつつ当該算出量を上回るよう設定されている。また、上記により設定された貨物スペースの量は、需要者の貨物輸送ニーズに応え得るボリュームという観点においても相当と考えられる。

したがって、BSAで提供される貨物スペースの量は、本件行為により失われる競争を回復させる措置として適切なものと評価できる。

²⁶ 本件では、GUPPIを計算するための転換率について、市場シェアを用いて推計した。

オ 価格

レメディ・テイカーに対して供給される貨物スペースの価格は、レメディ・テイカーが競争力ある価格で需要者に貨物スペースを提供できるような卸値とすることとされている。

したがって、BSAで提供される貨物スペースの価格は、本件行為により失われる競争を回復させるために適切なものと評価できる。

カ 実施時期

企業結合ガイドラインにおいて、問題解消措置の実施時期は、「原則として、当該企業結合が実行される前に講じられるべきものである」としている。

BSAによる貨物スペースの供給は、2025年春ダイヤの開始日である令和7年3月31日に開始するとされている。本件行為の実行は令和7年3月末を予定していることから、本件行為の実行前にBSAが実施されることとはならないが、本件行為による競争への影響が生じ得ると同時にBSAが実施されるため、企業結合による競争制限効果の発生を回避するという問題解消措置の趣旨に整合していると考えられる²⁷⁾。

したがって、BSAの実施時期は、本件行為により失われる競争を回復させるために適切なものと評価できる。

キ 相手方（レメディ・テイカー）

(7) 決定時期

企業結合ガイドラインにおいて、レメディ・テイカーは、「企業結合の実行前に」決定していることが望ましいとしている。

ANAホールディングスは、レメディ・テイカーをポーラーエアカーゴと決定した上で問題解消措置の申出を行っていることから、企業結合前の実行前に譲受先等が決定されたと評価できる。

(イ) 当事会社グループからの独立性

ポーラーエアカーゴは、当事会社グループとの間で取引関係がない。

次に、ポーラーエアカーゴの親会社であるAtlas Air, Inc.（以下「アトラス航空」という。）は、日本貨物航空との間で航空機リースとコードシェアの取引関係がある。しかし、当該取引は、日本貨物航空が整備記録改ざん問題に伴い自家運航できなくなった機体をアトラス航空にリースしたことによるものである。よって、アトラス航空の事業活動が日本貨物航空に依存している事実はなく、ポーラーエアカーゴの独立性評価に影響

²⁷⁾ 令和7年4月25日、ANAホールディングスは、本件行為の実行予定日を同年5月23日に変更する旨公表した。他方、ポーラーエアカーゴをレメディ・テイカーとし、成田発シカゴ着便と成田発ロサンゼルス着便を対象とするBSA自体は、予定どおり令和7年3月31日から開始されており、本件行為が実行され次第、問題解消措置として企業結合による競争制限効果の発生を回避する役割を果たすこととなる。

を与えるものではない。

したがって、ポーラーエアカーゴは、当事会社グループから独立していると評価できる。

(ウ) 有効な牽制力を有する競争者

ポーラーエアカーゴは、日本発米国着路線を含め日本発着便を数多く運航している。また、グローバルに国際航空貨物運送業を営んでいることから、国際航空貨物運送事業を維持・発展させるための専門知識及び動機を有していると評価することができる。加えて、資力面での問題もない。

さらに、BSAによりポーラーエアカーゴの市場における地位が高まれば、元々の能力と相まって、当事会社グループに対して有効な牽制力を有する存在になると考えられる。

したがって、ポーラーエアカーゴは、当事会社グループに対する有効な牽制力を有する競争者になると評価できる。

(エ) 小括

以上のことから、BSAによりポーラーエアカーゴの競争力を強化することは、日本発ロサンゼルス周辺空港着路線及び日本発シカゴ周辺空港着路線の貨物全体市場及び大型貨物等市場において独立した有力な競争者を創出することになると考えられる。

したがって、ポーラーエアカーゴは、レメディ・テイカーとして適切であると評価できる。

ク 小括

当事会社から申出のあったBSAは、「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」と認められる。

(2) 問題解消措置案の履行の確保（モニタリングトラスティの評価）

ANAホールディングスは、問題解消措置の履行を確保するため、島田法律事務所所属弁護士及びUTEcon所属エコノミストをモニタリングトラスティとする旨を申し出ている。両者は、企業結合審査に関連する業務経験を有し、独占禁止法（企業結合審査）に関する十分な知見を有するほか、人員などに関し業務を行う態勢に特段の問題は認められない。また、当事会社グループとの間で取引関係や役員兼任関係はなく、報酬体系の面でも、利益相反や独立性の問題が生じるような事情はない。したがって、両者は、監視業務の実行主体としての適格性があると考えられる。

また、モニタリングトラスティは、BSAの履行状況を監視し、その結果を年2

回当委員会に対して報告するとともに、適切な履行の実施に問題を認識したときは速やかに当委員会に報告等を行うこととされている。よって、モニタリングトラスティは、当事会社グループがBSAを適切に実行しているかどうかを監視するとともに、当事会社グループに対して問題解消措置の適切な履行を促すことができるものと考えられる。

したがって、当事会社から申出のあったモニタリングトラスティは、当事会社グループによる問題解消措置の履行を確保するものとして適切なものと評価できる。

第 9 結論

問題解消措置が確実に履行さ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らないと判断した。