

事例 2 昭和産業(株)によるサンエイ糖化(株)の株式取得

第 1 当事会社

昭和産業株式会社(法人番号3010001008690)(以下「昭和産業」という。)及びサンエイ糖化株式会社(法人番号7180001094703)(以下「サンエイ糖化」という。)は、いずれも糖化製品の製造販売業を営む会社である。

以下、昭和産業と既に結合関係が形成されている企業の集団を「昭和産業グループ」といい、昭和産業グループとサンエイ糖化を併せて「当事会社グループ」という。

第 2 本件の概要及び関係法条

本件は、昭和産業が、サンエイ糖化の株式に係る議決権の50%を超えて取得すること(以下「本件行為」という。)を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループが製造販売する糖化製品について競合又は取引関係にあるものが複数存在するところ、これらについて検討したもののうち、以下は、当事会社グループの市場シェアがいずれも高く、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた結晶ぶどう糖の製造販売業の水平型企業結合について詳述したものである。

第 3 一定の取引分野

1 商品概要

糖化製品とは、とうもろこしを原材料とするコーンスターチ等のでん粉をアミラーゼ等の酵素又は酸により加水分解して製造する糖¹の総称であり、でん粉からの加水分解の度合いによって、あめ、ぶどう糖及び異性化糖に分類される。

そのうち、ぶどう糖²は、でん粉を分子単位まで加水分解した単糖製品である。ぶどう糖は砂糖よりも甘味度が低い爽やかな甘味を有し、水に溶けやすく、消化吸収が早いなどの特性を有し、主に菓子、パン、調味料、医薬品等の製造に使用される。

¹ 糖化製品は甘味料として利用されるところ、代表的な甘味料として砂糖がある。糖化製品と砂糖は、原材料(砂糖はさとうきび又はてん菜を原材料として製造される。)及び製造方法が異なり、製品の糖度及び性質も異なることから、需要者である食品製造販売業者等はこれらの甘味料を目的に応じて使い分けている。

² ぶどう糖には他に全糖ぶどう糖等もあるが、当事会社グループがいずれも製造する結晶ぶどう糖を検討の対象としている。

2 商品範囲

ぶどう糖には、液状ぶどう糖と粉体のぶどう糖がある。水分量の少ない最終製品に使用する場合には液状ぶどう糖は適さず、また粉体のぶどう糖を製造するには水分を除去する工程が必要となることから、粉体のぶどう糖は液状ぶどう糖と用途及び製造工程が異なっている。

粉体のぶどう糖のうち、当事会社グループがいずれも製造する結晶ぶどう糖には、含水結晶ぶどう糖と無水結晶ぶどう糖がある。無水結晶ぶどう糖は、含水結晶ぶどう糖に比べて含水量が低く、使用時に素早く水に溶けることから、例えば粉末飲料のような水溶性の粉末製品に適しており、また、含水結晶ぶどう糖との価格差も大きい。需要者はこのような特性及び価格に応じて、含水結晶ぶどう糖と無水結晶ぶどう糖を使い分けていることから、これらの間の需要の代替性は限定的である。

また、含水結晶ぶどう糖と無水結晶ぶどう糖は、結晶化させて結晶ぶどう糖を製造するための製造設備が異なり、他方に製造を切り替えるためには高額な設備投資が必要となるため供給の代替性もない。

以上のことから、本件では、「液状ぶどう糖」、「含水結晶ぶどう糖」及び「無水結晶ぶどう糖」はそれぞれ異なる商品範囲を構成するものとして画定し、以下では「含水結晶ぶどう糖」及び「無水結晶ぶどう糖」について検討した。

3 地理的範囲

含水結晶ぶどう糖及び無水結晶ぶどう糖のいずれについても、日本国内での輸送上の制約等の特段の事情がなく、地域によって価格が異なることもない。いずれの製造業者も、日本全国を事業地域としており、直接又は流通業者経由で、日本全国の需要者に対して販売している。

また、需要者も日本全国の製造業者等から調達していることから、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

当事会社グループがいずれも日本全国において含水結晶ぶどう糖及び無水結晶ぶどう糖の製造販売業を営んでいることから、本件行為は、水平型企业結合に該当する。

1 含水結晶ぶどう糖

(1) 単独行動による競争の実質的制限

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

含水結晶ぶどう糖における市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,100、HHIの増分は約1,100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。

【令和元年度における含水結晶ぶどう糖の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	サンエイ糖化	約30%
2	A社	約20%
3	昭和産業グループ	約20%
4	B社	約10%
5	C社	約10%
	輸入 ³	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		

本件行為後も競争事業者として、市場シェア約20%のA社並びに市場シェア約10%のB社及びC社が存在するものの、これらの競争事業者の含水結晶ぶどう糖の供給余力は十分にあるとは認められないことから、競争事業者からの競争圧力は限定的である⁴。

³ 財務省貿易統計において、含水結晶ぶどう糖及び無水結晶ぶどう糖は同一統計番号（1702.30-221）に分類されており、両製品の数量内訳が不明であることから、それぞれの国内合計生産量の数量比で按分することにより輸入量を推計した。

⁴ 当事会社グループから粗利率に関するデータが提出されたことから、粗利率及び市場シェアを用いて計算した転換率（A社が微小な値上げを行った場合における、A社の販売数量の減少分に占めるB社の販売数量の増加分の割合をいう。また、当該転換率は、A社が価格引上げによって失う販売数量の全てが市場内の他社に転換すること及び市場内の企業が全て同程度に近い競争関係であることを前提としている。）及び当事会社グループの価格を用いて、GUPPI（Gross Upward Pricing Pressure Indexの略称であり、企業結合による当事会社グループの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。）を計算した。GUPPIの計算式は以下のとおりであるところ、

$$A社からB社へのGUPPI = 転換率 \times B社の利益率 \times B社の価格 / A社の価格$$

当該計算結果として、含水結晶ぶどう糖と無水結晶ぶどう糖のGUPPIはそれぞれ4.8%と4.6%となり、比較的高い値であったことから、本件株式取得後の当事会社グループの価格引上げのインセンティブが一定程度あることが示唆された。ただし、このような経済分析の実施に当たっては、労務費を変動費として整理するなど経済学で想定される費用概念に基づいて算定された利益を用いるのがふさわしいところ、本件では利益率の代理変数として会計上の費用に基づいて算定された粗利率を用いざるを得なかったことから、本分析結果は参考にとどめている。

イ 輸入

(7) 輸入の状況等

日本に輸入されている結晶ぶどう糖は平成12年頃までは僅少であったものの、その後は増加傾向にあり、結晶ぶどう糖の過去10年間における輸入数量は合計約8,000トンから約12,000トンで推移している。主に中国、ドイツ及び韓国から、複数の海外メーカーの製品が輸入されており、為替の影響等による増減はあるものの、総じて増加傾向にある。

需要者等からのヒアリングによると、実際に結晶ぶどう糖を食品の原材料等に用いる需要者の中には、国内品から輸入品に切り替えた経験を有する者、輸入品への切替えを具体的に検討している者、国内品についての価格交渉の際に輸入品への切替えを示唆したことのある者が存在する。このことから、輸入品については、国内品に代替し得るものとして国内の需要者による使用が広まっており、国内品の価格引上げに対する牽制力となっていることがうかがえる。

(イ) 制度上の障壁の程度

関税が掛かる以外には、制度上の特段の輸入障壁はない。後記のとおり、関税を考慮しても輸入品には一定の価格競争力があることから、含水結晶ぶどう糖の輸入において関税制度が障壁となっている程度は限定的であると認められる。

(ウ) 輸入に係る流通上の問題の有無

需要者からのヒアリングによると、輸入に係る流通上の問題は存在せず、国内の流通業者による輸入品の取扱いが広がっており、国内の需要者が、その事業内容・規模にかかわらず輸入品を購入できる実態にあると認められる。

(エ) 輸入品と当事会社グループの商品との代替性の程度

含水結晶ぶどう糖は、でん粉を分子単位まで加水分解した単糖製品であり、その品質に大きな差は生じにくいことから、国内品には製造業者の違いによる大きな差はない。需要者からのヒアリングによると、輸入品と国内品の間で基本的には品質に差異はなく、仮に製造過程において焦げ等が混入することで品質に差が生じることがあり得る場合、需要者は、含水結晶ぶどう糖の輸入品の品質を確認した上で輸入品を使用している。以上から、総じて、国内品と輸入品とは品

質面において代替性があると認められる。

また、価格についても、国内流通価格は輸入品の方が国内品よりもおおむね安く、輸入品は国内品に対して価格競争力を有し、価格の面からも輸入品は国内品に対して代替性があると認められる。

(オ) 海外の供給可能性の程度

日本に輸入されている結晶ぶどう糖は平成12年頃までは僅少であったものの、その後は増加傾向にあり、国内において輸入品の使用が拡大する傾向にある。現在輸入されている結晶ぶどう糖の約6割は中国からの輸入品であり、品質の向上により特に近年、増加している。原材料であるとうもろこしの入手が容易であること等から、中国を中心として世界的には結晶ぶどう糖の供給余力が相当程度あり、当事会社グループが商品の価格を引き上げた場合の輸入増加の可能性があると認められる。

(カ) 小括

前記のとおり、含水結晶ぶどう糖の輸入品については、関税を除き制度上・流通上の輸入障壁が存在せず、関税を含めても価格競争力があること、品質面でも国内品との間で代替性があること、輸入品の使用が拡大する傾向にあり中国からの輸入品を中心として供給余力も十分にあること、需要者においては、実際に国内品から輸入品に切り替えたり、国内品の価格交渉の際に輸入品への切替えを示唆したりするなどしていることから、輸入品が国内品の価格引上げに対する牽制力となっていることがうかがえるほどの輸入圧力が認められる。

ウ 参入

競争事業者からのヒアリングによると、糖化製品の製造業者であっても、含水結晶ぶどう糖の製造に必要な設備を導入するには高額な費用を要し、近年、新たに参入した事業者はなく、また、今後、新規参入を予定している事業者もない。したがって、参入圧力は認められない。

エ 隣接市場からの競争圧力

甘味料には、含水結晶ぶどう糖以外にも、砂糖を始めとする製品が多数存在しており、含水結晶ぶどう糖を使用している食品、飲料等に他の甘味料を使用することは、必ずしも不可能ではないと考えられる。実際に、同じ種類の食品等であっても、含水結晶ぶどう糖とは異なる甘味料を使用している状況が認められる。

他方、前記第3の1及び2のとおり、需要者からのヒアリングによると、需要者である食品等製造販売業者は、含水結晶ぶどう糖を含む各種甘味料を、それぞれの性質に応じて使い分けている。また、含水結晶ぶどう糖の需要者が、既に含水結晶ぶどう糖を用いて製造している食品については、開発時に定めた原材料に含まれる含水結晶ぶどう糖の甘味、機能性、価格等から、他の甘味料への切替えが困難な状況が認められる。

したがって、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

オ 需要者からの競争圧力

需要者からのヒアリングによると、特に大口の需要者については、安定供給を確保する観点から複数の国内メーカーから調達した例や、国内メーカーの供給余力が限定されていること等を背景として輸入品に切り替えた例もあるものの、現状では国内メーカーの供給余力が十分にあるとはいえないことから、需要者の立場から取引先を変更することが容易な状況にないため、当事会社グループに対する需要者からの競争圧力は限定的である。

カ 小括

以上のとおり、競争業者、隣接市場及び需要者からの競争圧力は限定的であり、参入圧力は認められないものの、複数の海外メーカーの製品が輸入され輸入品の使用が拡大傾向にあり、輸入品が国内品の価格引上げに対する牽制力となっていることがうかがえるほどの輸入圧力が認められることから、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はならないと認められる。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

前記(1)イのとおり、輸入品については国内品とは費用条件等の競争条件が異なっており、需要者においては、実際に国内品から輸入品に切り替えたり、国内品の価格交渉の際に輸入品への切り替えを示唆したりするなどしていることなどから、輸入圧力が十分な牽制力となり協調的行動を妨げる要因となると考えられる。

したがって、本件行為により、国内の含水結晶ぶどう糖の製造販売業者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はならないと認められる。

2 無水結晶ぶどう糖

(1) 単独行動による競争の実質的制限

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

無水結晶ぶどう糖における市場シェアは下表のとおりであり，本件行為後のHHIは約4,600，HHIの増分は約1,200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。

【令和元年度における無水結晶ぶどう糖の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	サンエイ糖化	約50%
2	D社	約25%
3	昭和産業グループ	約10%
	輸入	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約60%・第1位		

約25%の市場シェアを有する競争事業者であるD社が存在するものの，十分な供給余力を有している状況にあるとは認められず，当事会社グループが値上げを行った場合に競争事業者が供給量を増加させることによる牽制力は限定的であることから，競争事業者からの競争圧力は限定的である。

イ 輸入

輸入品の状況は前記1(1)イと同様であり，無水結晶ぶどう糖についても，輸入圧力が認められる。

ウ 参入

競争事業者からのヒアリングによると，糖化製品の製造業者であっても，無水結晶ぶどう糖の製造に必要な設備を導入するには高額な費用を要し，近年，新たに参入した事業者はなく，また，今後，新規参入を予定している事業者もない。したがって，参入圧力は認められない。

エ 隣接市場からの競争圧力

需要者からのヒアリングによると，無水結晶ぶどう糖の含水量が低いという機能を他の甘味料で代替することは困難であり，隣接市場からの競争圧力は限定的である。

オ 需要者からの競争圧力

需要者からのヒアリングによると、特に大口の需要者は、安定供給を確保する観点から複数のメーカーから調達したり、国内メーカーの供給余力が十分でないことを背景として輸入品に切り替えたりした例もあるものの、現状では国内無水結晶ぶどう糖メーカーの供給余力が十分にあるとはいえないことから、需要者の立場から取引先を変更することが容易な状況にないため、当事会社グループに対する需要者からの競争圧力は限定的である。

カ 小括

以上のおり、複数の海外メーカーの製品が輸入され輸入品の使用が拡大傾向にあり、輸入圧力が認められることから、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はならないと認められる。

(2) 協調的行動による競争の実質的制限

前記(1)イのおり、輸入圧力が認められ、また、輸入品については国内品とは費用条件等の競争条件が異なることから、輸入圧力が十分な牽制力となり協調的行動を妨げる要因となると考えられる。

したがって、本件行為により、国内の無水結晶ぶどう糖の製造販売業者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はならないと考えられる。

第5 結論

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