

事例3 神鋼建材工業(株)による日鉄建材(株)の鋼製防護柵及び防音壁事業の吸収分割

第1 当事会社

神鋼建材工業株式会社¹（法人番号7140001049116）（以下「神鋼建材工業」という。）は、主に鉄鋼製建材の製造販売業を営む会社である。

日鉄建材株式会社（法人番号9010601024974）（以下「日鉄建材」という。）は、主に鉄鋼製建材の製造販売業を営む会社である。

以下では、神鋼建材工業と日鉄建材を併せて「当事会社」という。また、神鋼建材工業と既に結合関係が形成されている企業の集団を「神鋼建材工業グループ」と、日鉄建材と既に結合関係が形成されている企業の集団を「日鉄建材グループ」といい、神鋼建材工業グループと日鉄建材グループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、神鋼建材工業が日鉄建材の鋼製防護柵及び防音壁製造販売事業を吸収分割の方法により承継すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

なお、当事会社グループが製造販売する商品等の中で競合又は取引関係にあるものは多数存在するところ、これらについて検討したもののうち、以下は、競争に与える影響が比較的大きいと考えられたガードレール、ガードパイプ及びガードケーブルの製造販売業の水平型企业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 商品の概要

(1) 車両用防護柵

車両用防護柵は、道路からの自動車の逸脱・転落を避けるために設置される柵であり、形状等の違いによりガードレール、ガードパイプ、ガードケーブル、高欄、コンクリート製防護柵等の形式に分かれる。このうち、ガードレール、ガードパイプ及びガードケーブルは鉄を材料にしていることから、以下、これらをまとめて「車両用鋼製防護柵」という。

(2) 車両用鋼製防護柵

ア 構造

車両用鋼製防護柵は、丸鋼管等の支柱を一定距離ごとに設置し、その支柱間を「ビーム」といわれる構造物でつないで構成されている。形式ごとにビ

¹ 令和3年12月1日に「日鉄神鋼建材株式会社」に商号変更を行った。

ームに使われるものが異なっており、ガードレールには薄板鋼板、ガードパイプには丸鋼管、ガードケーブルにはワイヤーロープが用いられている。

イ 種別

車両用防護柵の種別は道路の区分、設計速度及び設置する区間に応じた強度によって分けられており、「防護柵の設置基準」²⁾によって強度の高い順からSS、SA、SB、SC、A、B、Cと定められている³⁾。当該種別に対応する車両用防護柵であれば、いずれの形式を設置しても問題ない。

「防護柵の設置基準」により定められている各種別の適用区間は表1のとおりである。

【表1 種別ごとの適用区間】

道路の区分	設計速度	一般区間	重大な被害が発生するおそれのある区間 ⁴⁾	新幹線などと交差又は近接する区間
高速自動車国道、 自動車専用道路	80 km/h 以上	A	SB	SS
	60 km/h 以下		SC	SA
その他の道路	60 km/h 以上	B	A	SB
	50 km/h 以上	C	B ⁵⁾	

また、種別ごとの車両用鋼製防護柵の形式のラインナップは表2のとおりである。

²⁾ 平成16年3月31日付け国土交通省道路局長通達。

³⁾ 「防護柵の設置基準」では、設置箇所に応じて各種別の後ろに添え字が付く場合があるが（例えば、A種の分離帯用は「Am」、歩車道境界用は「Ap」となる。路側用は添え字が設定されていないため、単に「A」となる。）、同じ強度であれば種別に違いはないことから、本件においては添え字の部分を省略して検討する。

⁴⁾ 大都市近郊鉄道・地方幹線鉄道との交差近接区間、高速自動車国道・自動車専用道路などとの交差近接区間、分離帯に防護柵を設置する区間で走行速度が特に高く、かつ、交通量が多い区間、その他重大な二次被害の発生するおそれのある区間又は乗員の人的被害の防止上、路外の危険度が極めて高い区間のこと。

⁵⁾ 設計速度40 km/h以下の道路では、C種を使用することができる。

【表2 種別ごとの車両用鋼製防護柵の形式の製造状況】

	ガードレール	ガードパイプ	ガードケーブル
SS	○		
SA	○		
SB	○		
SC	○	○	
A	○	○	○
B	○	○	○
C	○	○	○

なお、車両用鋼製防護柵の形式ごとの製造方法は、種別によって異なるものではなく、同じ製造設備で厚みなどを変えることで強度を変えているものである。

2 商品範囲

防護柵メーカーにとっての直接の販売先は施工業者等であるところ、どの道路にどの防護柵を設置するかについて決定しているのは施工業者等ではなく、高速道路会社、国土交通省、地方公共団体といった道路管理者であるため、各防護柵間の需要の代替性は道路管理者の観点からみて検討するのが適当である。

(1) 車両用防護柵と歩行者自転車用柵

防護柵には、歩行者等を対象とした歩行者自転車用柵もあるところ、その設置目的は、歩行者等の路外への転落や横断を防止するものである。一方で、車両用防護柵は自動車を対象としており、設置目的は自動車の路外への逸脱を防止するものである。これらの違いにより、必要となる強度も異なることから、両者間に需要の代替性はない。

また、車両用防護柵には、ガードレール、ガードパイプ及びガードケーブルという車両用鋼製防護柵のほかに、コンクリート製防護柵及び高欄があるところ、歩行者自転車用柵の構造は丸鋼管で出来た支柱の間に丸鋼管製のビームをつなぐものであり、車両用防護柵のうちガードパイプは、支柱及びビーム部分に丸鋼管が使われているため、構造については歩行者自転車用柵と共通しているが、ガードパイプに用いられる丸鋼管の径や厚みは、歩行者自転車用柵に用いられる丸鋼管よりも大きいため、歩行者自転車用柵の製造に使用する切断機や穴開け機では製造することができない。したがって、ガードパイプと歩行者自転車用柵との間の供給の代替性は限定的である。

さらに、車両用防護柵のうちガードパイプ以外のもの（ガードレール、ガードケーブル、コンクリート製防護柵及び高欄）は、材質や形状の違いから、歩行者用防護柵とは製造方法が異なっているため、車両用防護柵のうちガードパイプ以外のものと歩行者用防護柵の間には供給の代替性はない。

したがって、車両用防護柵と歩行者自転車用柵は、異なる商品範囲を構成する。

(2) 車両用鋼製防護柵とコンクリート製防護柵

車両用防護柵にはコンクリート製防護柵もあるところ、その材質はコンクリートであり、剛性（ほとんど変形しない性質）を有している。一方で、車両用鋼製防護柵の材質は鉄であり、たわみ性（弾む性質）を有している。この点、「防護柵の設置基準」において「車両用防護柵は原則としてたわみ性防護柵を選定するものとする。ただし、橋梁、高架などの構造物上に設置する場合、幅員の狭い分離帯など防護柵の変形を許容できない区間などに設置する場合においては、必要に応じて剛性防護柵を選定することができる。」と規定されている。これは、仮に自動車が防護柵に衝突した場合、剛性が強いと自動車自体への衝撃度が強くなり、自動車内の乗員に甚大な被害が生じることとなる一方、たわみ性があるとそれにより自動車への衝撃度が抑えられて自動車乗員への被害を最小限にとどめることができ、かつ、自動車が正常な進行方向に復元しやすいため、車両用防護柵は緩衝性に優れるたわみ性防護柵を原則とし、道路の構造上、自動車の路外への逸脱を防止することを最優先とする必要のある区間や、たわんだ防護柵の修繕のための交通規制を頻繁に行うと通行上の支障が大きくなるような交通量の多い区間については、例外的に剛性防護柵を選定することができる」とされているものである。このため、剛性防護柵であるコンクリート製防護柵とたわみ性防護柵である車両用鋼製防護柵とは設置場所や目的が異なることから需要の代替性は限定的である。また、使用されている材質や製造方法も異なるために供給の代替性はない。

したがって、車両用鋼製防護柵とコンクリート製防護柵は、異なる商品範囲を構成する。

(3) 車両用鋼製防護柵と高欄

高欄とは、橋梁・高架などの高い位置にある構造物上に設置される車両用防護柵である。仮に自動車が高い位置から転落するようなことがあれば落下地点において甚大な被害が生じることから、高欄の設置目的は、自動車の転落を防止することであり、たわみ性防護柵の中では強い剛性が必要とされている。一方で、車両用鋼製防護柵は構造物上に設置されない上に、前記(2)のとおり、自動車乗員への被害最小化や自動車の進行方向復元のために剛性よりもたわみ性を重視しているものである。このため、高欄と車両用鋼製防護柵は設置場所や目的が異なることから需要の代替性は限定的である。また、高欄の一部には鋼製のものもあるものの、このような特性の差に対応するためにアルミニウム、鋳鉄、ステンレスといった他の材質の高欄も多く存在しており、車両用鋼製防護柵とは製造設備や方法も異なっており、製造の転換も容易ではないことから

供給の代替性も限定的である。

したがって、車両用鋼製防護柵と高欄は、異なる商品範囲を構成する。

(4) 車両用鋼製防護柵の形式間

道路管理者は、表1の道路の区分や設計速度等を基準に設置する車両用鋼製防護柵の強度種別を決定し、その強度種別内で各車両用鋼製防護柵の価格、設置箇所における道路の形状や維持修繕の難易性等を総合的に判断して、どの形式の車両用鋼製防護柵を設置するか選定しているため、同じ強度であれば異なる形式の車両用鋼製防護柵を代替的に選択することができる。しかしながら、表2のとおり、強度種別によっては製造されていない車両用鋼製防護柵の形式もあるため、道路管理者は各形式を完全に代替的に選択することはできないことから、車両用鋼製防護柵の形式間の需要の代替性は限定的である。

さらに、各車両用鋼製防護柵のビーム部分の形状はそれぞれ異なっており、製造設備も塗装工程以外は異なっており、製造の転換も容易ではないことから、車両用鋼製防護柵の形式間の供給の代替性もない。

したがって、各車両用鋼製防護柵は、形式ごとに異なる商品範囲を構成する。

(5) 小括

以上のことから、本件では「ガードレール」、「ガードパイプ」及び「ガードケーブル」を商品範囲として画定した。

以下では、ガードレール、ガードパイプ及びガードケーブルを併せて「3商品」という。

3 地理的範囲

前記2で画定した3商品の需要者は、日本全国のメーカーから3商品を購入している。また、3商品のメーカーは、日本全国において販売していることに加え、地域によって価格が異なる事情もない。したがって、本件では3商品について「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

当事会社はいずれも日本全国において3商品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 ガードレール

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ガードレール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5,900、HHIの増分は約2,400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2年度におけるガードレールの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	日鉄建材	約40%
2	神鋼建材工業	約30%
3	A社	約30%
4	B社	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約70%・第1位		

本件行為後における当事会社の市場シェアは約70%（第1位）となり、有力な競争事業者として市場シェア約30%のA社が存在するが、有力な競争事業者は1社のみであり、当事会社の市場シェアとの格差も大きい等の事情を踏まえると、競争事業者からの競争圧力は限定的である。

(2) 輸入

ガードレールについて、日本への輸出を念頭に置いている海外メーカーの存在は認められ、輸入に際しての障壁は低い又ははないものと考えられる。

他方、需要者からのアンケートにおいては、輸入品のガードレールの品質に不安がある、海外メーカーからの安定的・継続的な供給に問題があると考えられるなどの理由から、仮に、近い将来に相当量のガードレールが輸入され、それが国内品と同等の品質を有する輸入品であったとしても、価格水準に関係なく検討しないと回答した者が大半であった。このことから、輸入品が国内品に比べて価格優位性があったとしても、国内品の価格引上げに対する牽制力を有するほどの販売量は見込めないと考えられる。

以上のことから、輸入圧力は認められない。

(3) 参入

法制度上の参入障壁はないが、ガードレールの製造には新たな製造設備の導入や性能確保のために相当なコストが必要となるところ、ガードレールの需要は長期的に減少傾向にあり、今後の需要増加が見込めない中で相当のコストを負担して参入する意欲を有する事業者は確認できず、また、十分な製造設備を有していないと当事会社と同等の品質や品揃えで製造・販売をすることは困難であることから、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

ガードレールの代わりに、景観性に優れた縁石、ボラード⁶、植樹帯といった他の設備を設置することも考えられるが、ガードレールとこれらの設備とでは

⁶ 自動車の通行・進入を制限するために道路に設置する杭

役割や安全性で異なる部分も大きく、ガードレールからこれらの設備への置換えは限定的であり、今後も積極的に置換えが進むとは認められない。

以上のことから、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

(5) 需要者からの競争圧力

需要者である施工業者等は、道路管理者が行う入札等を落札することにより施工を行っていることから、需要者間の価格競争は活発であるとは考えられる。しかしながら、需要者からのアンケートにおいては、ガードレールが値上がりした場合にその値上がり分を顧客に転嫁できると答えた需要者が多く存在し、また、メーカー間のガードレールの品質に差はないと考えられるものの、価格差や取引ルートの有無などの理由から他メーカーに変更することは容易であると答えた需要者は一定数にとどまるものであった。

以上のことから、需要者からの競争圧力は限定的である。

(6) 経済分析

後記4のとおり、ガードレールについてはおおむねいずれの分析においても競争上の懸念が生じ得るという結果が得られた。

(7) 小括

以上のとおり、本件行為によって当事会社の市場シェアは約70%（第1位）となり、輸入圧力及び参入圧力が認められないことに加えて、競争事業者からの競争圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることや競争上の懸念が生じ得ることを示唆する経済分析の結果から、本件行為により、当事会社の単独行動又は協調的行動により、ガードレールに係る取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

2 ガードパイプ

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ガードパイプ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5,200、HHIの増分は約2,300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２年度におけるガードパイプの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	神鋼建材工業	約３５％
2	日鉄建材	約３０％
3	C社	約２０％
4	D社	約１５％
合計		１００％
合算市場シェア・順位：約７０％・第１位		

本件行為後における当事会社の市場シェアは約７０％（第１位）となり、有力な競争事業者として市場シェア約２０％のC社及び市場シェア約１５％のD社が存在するが、有力な競争事業者は２社のみであり、当事会社の市場シェアとの格差も大きいなどの事情を踏まえると、競争事業者からの競争圧力は限定的である。

(2) 参入

参入の状況は前記１(3)と同様であり、ガードパイプにおいても、参入圧力は認められない。

(3) 隣接市場からの競争圧力

隣接市場からの競争圧力の状況は前記１(4)と同様であり、ガードパイプにおいても、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

(4) 需要者からの競争圧力

需要者からの競争圧力の状況は前記１(5)と同様であり、ガードパイプにおいても、需要者からの競争圧力は限定的である。

(5) 経済分析

後記４のとおり、ガードパイプについては、経済分析のモデルや使用するデータによって競争上の懸念が生じ得るか否かについて異なる結果が得られた。そのため、本分析結果に強く依拠することはできないと判断した。

(6) 小括

以上のとおり、本件行為によって当事会社の市場シェアは約７０％（第１位）となり、参入圧力が認められないことに加えて、競争事業者からの競争圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は協調的行動により、ガードパイプに係る取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

3 ガードケーブル

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ガードケーブル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1,800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ガードケーブルの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	神鋼建材工業	約35%
2	日鉄建材	約25%
3	E社	約25%
4	F社	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約60%・第1位		

本件行為後における当事会社の市場シェアは約60%（第1位）となり、有力な競争事業者として市場シェア約25%のE社及び市場シェア約15%のF社が存在するが、有力な競争事業者は2社のみであり、当事会社の市場シェアとの格差も大きいなどの事情を踏まえると、競争事業者からの競争圧力は限定的である。

(2) 参入

参入の状況は前記1(3)と同様であり、ガードケーブルにおいても、参入圧力は認められない。

(3) 需要者からの競争圧力

需要者からの競争圧力の状況は前記1(5)と同様であり、ガードケーブルにおいても、需要者からの競争圧力は限定的である。

(4) 経済分析

後記4のとおり、いずれの分析においても競争上の懸念が生じ得るという結果が得られた。

(5) 小括

以上のとおり、本件行為によって当事会社の市場シェアは約60%（第1位）となり、参入圧力が認められないことに加えて、競争事業者からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であること、さらに、経済分析の結果からも競争上の懸念が生じ得ることが示唆されていることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は協調的行動により、ガードケーブルに係る取引分野にお

ける競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

4 経済分析

市場シェア、当事会社から取得したデータを基に算出した限界費用及び価格並びに需要者からのアンケートから計算した転換率等を用いて、経済分析を実施した。3商品は前記第3の1のとおり規格化されており、事業者間で製品の品質や性能等に大きな差異のない同質財であると考えられるため、同質財の競争を前提としたモデルによって得られる指標を用いるのが適切であると考えられるものの、事業者ごとのブランドイメージ等によって差別化が生じている可能性もあることから、製品差別化財の競争を前提としたモデルによって得られる指標に関する分析も併せて実施した。

なお、市場シェア、価格及び限界費用については平成29年度分、平成30年度分及び令和元年度分の年次データを使用し、後記(1)から(4)までの指標を用いて、それぞれの年度ごとの指標の値を求めた。また、後記(2)から(4)までの指標については、頑健性の確認、つまり、一部のデータを別のものに変更しても同様の結果が得られるかについての確認のため、アンケート調査から計算した転換率の代わりに、それぞれの年度に対応する、市場シェアを用いて計算した転換率を用いて値を求めた。

(1) 同質財クールノー競争（生産量競争）を前提としたCMCR

一般に、同質財クールノー競争が行われていて参入圧力等が生じていない場合には、理論上、市場における事業者数が減少すると必ず価格上昇が生じるところ、3商品に関する理論上の企業結合後の価格上昇の生じやすさを把握する目的で、同質財クールノー競争を前提としたCMCR（Compensating Marginal Cost Reduction。以下「クールノーCMCR」という。）という、同質財クールノー競争を前提としたときに、企業結合後に現時点の価格を維持するためには何%の限界費用の削減が理論上必要となるかを評価する指標を計算した⁷⁾。

クールノーCMCRは、一般に、5%を超えると競争上の懸念が生じる可能性があり、10%を超えると競争上の懸念が生じる可能性が高いことが示唆さ

⁷⁾ クールノーCMCRについては、Froeb, L. M., and Werden, G. J. (1998) “A robust test for consumer welfare enhancing mergers among sellers of a homogeneous product,” *Economics Letters*, 58(3), 367-369を参照のこと。

⁸⁾ X社とY社が統合する場合におけるクールノーCMCRは、次の式で表される。

$$\text{クールノーCMCR} = \frac{2 \times X \text{社の市場シェア} \times Y \text{社の市場シェア}}{[\text{需要の価格弾力性} \times (X \text{社の市場シェア} + Y \text{社の市場シェア}) - (X \text{社の市場シェアの二乗} + Y \text{社の市場シェアの二乗})]}$$

れる⁹⁾ところ、ガードレールについては9～12%、ガードパイプについては6～9%、ガードケーブルについては24～36%という結果となった。

したがって、ガードレール及びガードケーブルについては、いずれの年度のデータを用いてもおおむね一貫して競争上の懸念が生じる可能性が高いことを示唆する結果が得られ、ガードパイプについては、いずれの年度のデータを用いても競争上の懸念が生じる可能性があることを示唆する結果が得られた。

(2) 差別化された財及びベルトラン競争（価格競争）を前提としたCMCR

次に、製品差別化された財のベルトラン競争（価格競争）を前提としたときに、前記(1)と同様に3商品に関する理論上の企業結合後の価格上昇の生じやすさを把握する目的で、現時点の価格を維持するためには何%の限界費用の削減が理論上必要となるかを評価する指標（以下「ベルトランCMCR」という。）を計算した¹⁰⁾¹¹⁾。

クールノーCMCRと同様に、ベルトランCMCRも、5%を超えると競争上の懸念が生じる可能性があり、10%を超えると競争上の懸念が生じる可能性が高いことが示唆されるところ、需要者からのアンケートから得られた転換率を用いるとガードレールについては約9～12%、ガードパイプについては約2%、ガードケーブルについては約12～18%という結果となった。また、それぞれの年度についての市場シェアから得られた転換率を用いるとガードレールについては約14～18%、ガードパイプについては約6～12%、ガードケーブルについては約20～28%という結果となった。

したがって、ガードレール及びガードケーブルについては、いずれのデータを用いてもおおむね一貫して競争上の懸念が生じる可能性が高いことを示唆する結果が得られ、ガードパイプについては、使用するデータによって競争上の懸念について異なる結果が得られた。

(3) GUPPI

GUPPI（Gross Upward Pricing Pressure Index）とは、製品差別化が

⁹⁾ Werden, G. J. and Froeb, L. M., (2011) “Choosing among tools for assessing unilateral merger effects,” *European Competition Journal*, 7(2), 155-178. にその旨記載されている。

¹⁰⁾ ベルトランCMCRについては、Werden, G. J. (1996) “A robust test for welfare enhancing mergers among sellers of differentiated products,” *Journal of Industrial Economics*, 44(4), 409-413. を参照のこと。

¹¹⁾ X社とY社が統合する場合におけるベルトランCMCRは、次の式で表される。

X社のベルトランCMCR =

$$\frac{X \text{社の利益率} \times Y \text{社から} X \text{社への転換率} \times X \text{社から} Y \text{社への転換率} + Y \text{社の利益率} \times X \text{社から} Y \text{社への転換率} \times \frac{Y \text{社の価格}}{X \text{社の価格}}}{(1 - X \text{社の利益率})(1 - Y \text{社から} X \text{社への転換率} \times X \text{社から} Y \text{社への転換率})}$$

行われている製品について、企業結合によってもたらされる値上げインセンティブの有無・程度を分析するために開発された手法である¹²⁾。

GUPPIは5%を超えると競争上の懸念が生じる可能性があるとして、需要者からのアンケートから得られた転換率を用いるとガードレールについては約4～6%、ガードパイプについては約1～2%、ガードケーブルについては約6～9%という結果となった。また、それぞれの年度についての市場シェアから得られた転換率を用いるとガードレールについては約5～6%、ガードパイプについては約2～4%、ガードケーブルについては約9～12%という結果となった。

したがって、ガードレール及びガードケーブルについては、おおむねいずれのデータを用いても、競争上の懸念が生じる可能性があることを示唆する結果が得られ、ガードパイプについては、いずれのデータを用いても、競争制限が生じないことを示唆する結果が得られた。

(4) 需要関数について等価格弾力性を仮定した場合の価格引上げ率

需要の価格弾力性が一定であると仮定した場合において、企業結合後、会社がどれだけ価格引上げを行うか簡易な合併シミュレーションにより評価する手法を用いた分析を行った^{13) 14)}。

この手法を用いた分析においては、通常、5%以上の価格引上げが生じると、競争上の懸念を生じる可能性があるとして、需要者からのアンケートから得られた転換率を用いるとガードレールについては約10～14%、ガードパイプについては約2～3%、ガードケーブルについては約13～22%の価格引上げが生じるという結果となった。また、それぞれの年度についての市場シェアから得られた転換率を用いるとガードレールについては約14～17%、ガードパイプについては約7～12%、ガードケーブルについては約18～25%の価格引上げが生じるという結果となった。

¹²⁾ GUPPIは、次の式で算出することができる。

$$\begin{aligned} & Y社からX社へのGUPPI \\ &= \frac{Y社の価格 - Y社の限界費用}{Y社の価格} \times \frac{Y社の価格}{X社の価格} \times X社からY社への転換率 \end{aligned}$$

¹³⁾ 需要関数について等価格弾力性を仮定した場合の価格引上げ率については Shapiro, C. (1996) "Mergers with differentiated products," *Antitrust*, spring, 23-30. を参照のこと。

¹⁴⁾ スルツキ対称性（商品Aと商品Bの交差価格弾力性が対称的となっていること）が満たされると仮定すると、X社の価格引上げ率は、次の式で算出することができる。

$$\begin{aligned} X社の価格引上げ率 = & \frac{X社の利益率 \times Y社からX社への転換率 \times X社からY社への転換率 \\ & + X社からY社への転換率 \times Y社の利益率 \times \frac{Y社の価格}{X社の価格}}{1 - Y社からX社への転換率 \times X社からY社への転換率 - X社の利益率 \\ & - X社からY社への転換率 \times Y社の利益率 \times \frac{Y社の価格}{X社の価格}} \end{aligned}$$

したがって、ガードレール及びガードケーブルについては、いずれの年度のデータを用いても、また、いずれの転換率を用いても一貫して競争上の懸念が生じる可能性があることを示唆する結果が得られ、ガードパイプについては、使用するデータによって異なる結果が得られた。

(5) 小括

前記(1)から(4)までのとおり、経済分析の結果から、ガードレール及びガードケーブルについては4つのモデルについておおむね一貫して競争上の懸念が生じ得るという結果が得られ、前記1又は3における評価と整合的な結果となった。

他方、ガードパイプについては、モデルや使用するデータによって競争上の懸念が生じ得るか否かについて異なる結果が得られた。そのため、本分析結果に強く依拠することはできないと判断した。

第5 当事会社による問題解消措置の申出

当事会社に対し、前記第4のとおり本件行為により3商品に係る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おそれがある旨の指摘を行ったところ、当事会社から、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

1 設備譲渡

本件行為後の神鋼建材工業（以下「統合会社」という。）の尼崎製造所における3商品の成形・加工設備に係る持分の45%を、主としてグレーチング¹⁵製造販売業を営む株式会社ダイクレ（法人番号1240001026093）（以下「ダイクレ」という。）に譲渡する。

2 3商品の操業生産受託

統合会社は、3商品の全種別について、当事会社のうち市場シェアの低い方の会社の直近事業年度の販売数量に相当する数量を上限として、統合会社の製造コスト相当額でダイクレに供給するという操業生産受託を無期限に行う。また、本件行為直後にダイクレが3商品の市場において早期に存在感を発揮することができるよう、本件行為後5年間は製造コスト相当額を下回る価格でダイクレに対して供給する。

なお、具体的な供給価格の考え方については、本件行為前までに公正取引委員会の承認を得ることとする。また、ダイクレが供給価格の検証を行う必要があると判断するときは、統合会社と協議の上、統合会社から独立した公認会計士その

¹⁵ 排水、通気等を目的として金属等で作られた格子状の板

他の財務に関する専門家を1名選任し、当該専門家をして供給価格を検証することができるようにし、当該専門家の選任に当たっては、当委員会の承認を得ることとする。当該検証の結果、本製品の供給価格と検証した価格との間に乖離がある場合は、統合会社とダイクレにおいて協議の上、原則として当該専門家の検証した価格に基づき、必要な精算を行うものとする。

3 営業・技術支援

当事会社は、本件行為までにダイクレに対し、顧客リストの開示、技術・品質情報等の提供を行い、ダイクレ社員向けの研修などを実施する。また、統合会社内にダイクレ専属となる技術サービススタッフを配置し、当該スタッフが工事図面の作成補助の際における需要者からの特殊仕様等の技術的な問い合わせ対応、クレーム対応等を行うなどする。

4 情報遮断措置

3商品の操業生産受託に伴ってダイクレの競争機微情報（コスト情報、納入量、納入先、物件名等）が統合会社の営業部門に共有されないよう、自社内に適切な情報遮断措置を講じる。統合会社において当該情報遮断措置の不遵守が発覚した場合は、公正取引委員会に報告を行う。

5 ダイクレによる製造工程の一部の単独対応化

ダイクレは、3商品の製造工程のうち、めっき処理工程等について、今後、自社（ダイクレと資本関係のある会社を含む。）で単独で対応することを検討しており、ダイクレから当該製造工程の一部単独対応化の提案を受けた場合、統合会社は半製品の操業生産受託を行えるよう真摯に対応することとする。

6 定期報告

統合会社は、公正取引委員会に対し、本件問題解消措置の実施状況について、本件行為後最初に終了する事業年度を1回目として、7事業年度にわたり報告を行う。当該定期報告期間以降も、本件問題解消措置が継続している間は、当委員会から求めがあれば、本件問題解消措置の実施状況について必要な報告を行う。

第6 本件問題解消措置に対する評価

1 本件問題解消措置の引受先

ダイクレは車両用防護柵の一つである高欄の製造販売をしているところ、ダイクレは、3商品を新たに販売することに必要な一定の知識は既に有していると考えられ、そのことは3商品の販売力向上に寄与するものと考えられる。また、ダイクレは総合建材メーカーを目指す姿勢を打ち出しているため、現在のラインナップに加えて3商品を取り扱うこととなった場合に、営業・技術支援を受けなが

ら取引ルートを開拓するなど積極的に販売促進活動を行うものと考えられる。これに加えて、当事会社グループとダイクレの間には資本関係や役員兼任関係はなく、当事会社グループと結合関係が形成されている会社ではないという状況に鑑みると、本件問題解消措置の引受先としてダイクレは適切であると認められる。

2 設備譲渡

問題解消措置は事業譲渡等の構造的な措置が原則とされているため、事業全体や設備の全部を譲渡することが望ましいが、統合会社の尼崎製造所では3商品以外の商品も製造しており、また、仮に設備を譲渡すると統合会社の工場内にダイクレの製造設備が点在することになるため、設備の管理等の面で設備全体又は設備の一部を切り出して譲渡することは困難といえる。そのため、第三者に対して製造設備の持分を譲渡するという方法は、新たな競争事業者を参入させて統合会社に対し有効な牽制力を働かせる構造的な措置として、採り得る方法である。

また、ダイクレは持分の取得に際して設備に係る固定費を負担することになるため、ダイクレにとっては、統合会社に生産を委託する量を増やせば増やすほど単位当たりの固定費の負担を減らすことができ、利益の増加につながることから、積極的な販売活動を行おうとするインセンティブが働くと考えられる。

さらに、尼崎製造所の製造量の45%は、当事会社のうち市場シェアの低い方の会社の直近事業年度の販売数量に相当する数量であり、前記第5の2における操業生産受託の上限数量と同等となることから、製造設備の45%の持分を譲渡することにより当事会社のうち市場シェアの低い方の会社と同等程度の製造ができる競争事業者になり得ると評価できることから、持分の比率についても適切な水準であると考えられる。

以上のことから、かかる設備譲渡は適切であると認められる。

3 3商品の操業生産受託

当事会社の片方の年間販売実績を基に上限数量を設定することについては、当該数量をダイクレが販売した場合、当事会社の一方と同等の取扱数量を有する事業者が市場に参入することと同義になるため、適切である。

また、操業生産受託の価格は、統合会社の製造コスト相当額であり、3商品の製造に係る知見や経験を有する統合会社と同じコストで新規参入することができるようになり、さらに、本件行為後5年間は統合会社の製造コスト相当額を更に下回る価格で供給することになるため、新規参入者であるダイクレが価格政策を採りやすくなる。この点、統合会社の製造コスト相当額で供給を受けることから統合会社とダイクレとの間のコスト共通化は避けられない面もあるが、ダイクレにおいては自社の利益を勘案して自らの意思で価格を決めることができ、また、前記2のとおり、ダイクレは統合会社に生産を委託する量を増やせば増やすほど単位当たりの固定費の負担を減らすことができ、利益の増加につながることから、

積極的な販売活動を行おうとするインセンティブが働くと考えられるため、統合会社とは異なった価格戦略を採る可能性は十分あるものと評価できる。さらに、具体的な供給価格については本件行為実行までに公正取引委員会の承認を得るとしていることに加え¹⁶、ダイクレが供給価格の検証を行う際に選任する統合会社から独立した専門家についても当委員会の承認を得るとしており、評価できるものと考えられる。

このほか、操業生産受託の対象を3商品の全種別とすることは、ダイクレのラインナップが統合会社と同等となるものであり、適切なものと考えられる。

4 営業・技術支援

ダイクレは3商品を新規に取り扱うこととなること、営業・技術支援を受けることにより、ダイクレが営業力・技術力を獲得することにつながるものであり、これによって統合会社に対する十分な競争単位となり得ることから、適切である。

5 情報遮断措置

統合会社がダイクレの営業情報等を取得すること等により協調的行動の問題が生じることを防止する観点から、また、統合会社がダイクレから取得した情報を不当に有利に利用することを防止する観点から適切である。

6 ダイクレによる製造工程の一部の単独対応化

自社において処理を行うことにより価格面での競争力を持つことの一因にはなると考えられるものの、3商品のうちめっき処理が行われる商品の割合は多くはないことからその評価は限定的となる。

7 定期報告

本件問題解消措置の履行監視の観点から、定期報告は有効な措置である。

8 小括

本件問題解消措置を前提とすれば、3商品の市場において新たに有力な競争事業者としてダイクレが参入することで、本件行為以前と同程度の競争環境が維持されるものと評価できることから、本件行為により、3商品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7 結論

当事会社が本件問題解消措置を講ず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はならないと判断した。

¹⁶ 当事会社から具体的な供給価格の考え方についての説明があり、公正取引委員会において検討したところ適切と判断したために本件行為の実行までに承認をしている。