

## 事例1 ビーエイチピー・ブリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ブリトン・リミテッド並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッドによる鉄鉱石の生産ジョイントベンチャーの設立

### 第1 本件の概要

本件は、鉄鉱石などの採掘及び販売に係る事業を営むビーエイチピー・ブリトン・ピーエルシー及びビーエイチピー・ブリトン・リミテッド（以下「BHPブリトン」という。）並びにリオ・ティント・ピーエルシー及びリオ・ティント・リミテッド（以下「リオ・ティント」という。）が、西オーストラリアにおける鉄鉱石の生産ジョイントベンチャー（以下「本件JV」という。）の設立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。

本件JVでは、BHPブリトン及びリオ・ティントの西オーストラリアにおける鉄鉱石の生産事業について、両当事会社の出資により設立された管理会社に管理運営を委託する仕組みとなっている。また、生産能力の拡張については、投資額が2億5000万米ドルを超える場合、一方の当事会社が当該生産能力の拡張を希望し、他方の当事会社が希望しないときは、一方の当事会社が単独で生産能力の拡張を行うこと（以下「単独拡張」という。）が可能である。本件JVにより生産された鉄鉱石は、大要、次の①～④の方法に従って各当事会社に配分される。

- ① 管理会社は、銘柄ごとに、各期（6か月間）の最大生産能力の見積りを両当事会社に通知
- ② 各当事会社は、①の管理会社からの通知を受けて、当該期間に引受けを希望する銘柄ごとの最大生産能力に対する割合を管理会社に通知
- ③ 管理会社は、②の各当事会社からの通知に基づき、一定のルール（両当事会社がともに最大生産能力の50%以上の引受けを希望する場合には、最大生産能力の50%ずつを配分する等）に従って銘柄ごとの鉄鉱石を各当事会社に配分
- ④ 各当事会社への配分比率にかかわらず、各当事会社は生産に要する費用を50%ずつ負担

### 第2 本件JVについての企業結合審査の経緯

公正取引委員会は、両当事会社から本件JVの設立についての事前相談を受け、平成22年6月16日に第1次審査を開始し検討を行ったところ、更に詳細な審査を行う必要があると判断したため、同年7月16日に第2次審査に移行した。第2次審査において詳細な検討を進める中で、同年9月27日、両当事会社に対し、世界海上貿易によって供給される鉄鉱石の塊鉱及び粉鉱の生産・販売事業について、本件JVの設立により競争が実質的に制限されることとなると考える旨の問題点

の指摘を行った。その後、両当事会社からの意見の提出がないままに、同年10月18日、両当事会社が本件JVの設立計画を撤回する旨を公表したため、当委員会は、本件事前相談に関する審査を中止した。

以下は、両当事会社に対して上記問題点の指摘を行った時点における当委員会の考え方であり、両当事会社の意見の提出を踏まえた当委員会としての最終的な判断を示すものではない。

### 第3 一定の取引分野

#### 1 商品範囲

高炉方式による鉄鋼製品の製造において使用される鉄鉱石として、供給者と需要者の間で取引されている商品は、主に、塊鉱（塊状の鉄鉱石。高炉に直接投入される。）、粉鉱（粉状の鉄鉱石。石灰石等と一緒に焼き固めて焼結鉱と呼ばれる塊にして高炉に投入される。）及びペレット（微粉状の鉄鉱石を石灰石等と混合し、球状に成形して焼き固めたもの）の3種類に大別できる。

##### (1) 需要の代替性

各鉄鋼会社は、3種類の鉄鉱石の高炉への投入比率について、高炉の特性に応じた差異はあるものの、銑鉄の生産に最適な一定の比率でおおむね安定させている。鉄鉱石の種類ごとに、投入比率には技術的・経済的な制約があり、各鉄鋼会社がこの比率を大きく変更することは、多額の投資等を要するため容易ではない。

3種類の鉄鉱石の価格についてみると、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石の価格水準には、相当程度の差が存在する。また、価格の動きについても、3種類の鉄鉱石とも傾向はおおむね一致しているものの、価格の変動率には差異がみられる。さらに、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石は、供給者と需要者との間の価格交渉においても、別個の商品として取り扱われている。

需要者の認識・行動についてみると、鉄鋼会社の大多数は、上記のとおり、3種類の鉄鉱石の投入比率を安定させており、ある種類の鉄鉱石の価格が他の種類の鉄鉱石と比べて5～10%上昇した場合においても、当該鉄鉱石の種類の使用割合を変更し、投入比率を変更することはないとの認識を示している。

##### (2) 供給の代替性

鉄鉱石鉱山から産出される鉄鉱石の種類ごとの産出比率は、鉄鉱石の鉱床の位置又は地質的特徴によって決定される。そのため、鉄鉱石供給者にとって、生産可能な各種類の鉄鉱石の比率を大きく変えることは難しい。

また、既存の産出比率の下、塊鉱を破碎して、粉鉱やペレットに転換することは、技術的には可能であるが、そのような転換は、破碎等に余分な費用が掛かるところ、塊鉱が粉鉱よりも価格水準が高いことから、経済面での合理性がない。粉鉱については、ペレットに転換することも技術的には可能であるが、破碎して精鉱（ペレットの加工原料）にするための費用やペレットプラントの建設等への大規模な投資が必要となるため、経済面での合理性がない。また、粉鉱を塊鉱にすることは、技術的に不可能である。

さらに、鉄鉱石供給者も生産量の拡大計画や長期予測において、これら3種類の商品を別個に取り扱っている。

以上から、塊鉱、粉鉱及びペレットの3種類の鉄鉱石について、供給の代替性は存在しないと考えられる。

### (3) 商品範囲の画定

前記(1)及び(2)の検討の結果、「塊鉱」、「粉鉱」及び「ペレット」の3種類の鉄鉱石の間には、需要の代替性及び供給の代替性がないため、それぞれを別個の商品範囲として画定した。ただし、ペレットについては、両当事会社のシェアが低く、本件JVの設立が競争に及ぼす影響は小さいと考えられるため、塊鉱及び粉鉱を検討対象とした。

## 2 地理的範囲

鉄鉱石は、我が国の国内で生産されていないため、我が国で取引される鉄鉱石は、全て海上貿易により供給されている。海上貿易により供給される鉄鉱石については、海上輸送費が掛かるため、供給者にとって、自社の鉱山から近い需要者への販売では有利となり、自社の鉱山から遠い需要者への販売では不利となるといった側面はあるものの、鉄鉱石の供給者は、ある地域の需要者には供給するが別の地域の需要者には供給しないといった特別な政策を採用しているということはなく、実際にも、海上貿易により鉄鉱石を供給する世界各地の鉄鉱石の供給者は、基本的にどの地域の需要者に対しても供給を行っている。

また、需要者も、海上輸送費が掛かるため、自社の高炉から近い供給者から多くの鉄鉱石を調達しているが、基本的には、世界各地の複数の調達先を選定することができ、実際にも、海上貿易に依存している東アジア及び西ヨーロッパに所在する鉄鋼会社は、基本的には、世界各地の複数の供給者から鉄鉱石を調達している。

鉄鉱石の供給者は、海上貿易で鉄鉱石を調達する世界中の需要者に対して、ほぼ同一の価格水準で商品を提供することとしている。実際にも、東アジア向け鉄鉱石価格と西ヨーロッパ向け鉄鉱石価格はほとんど同じ動きをしている。海上貿易における鉄鉱石の価格は世界中で連動しており、地域的に差別された価格は観察されな

い。

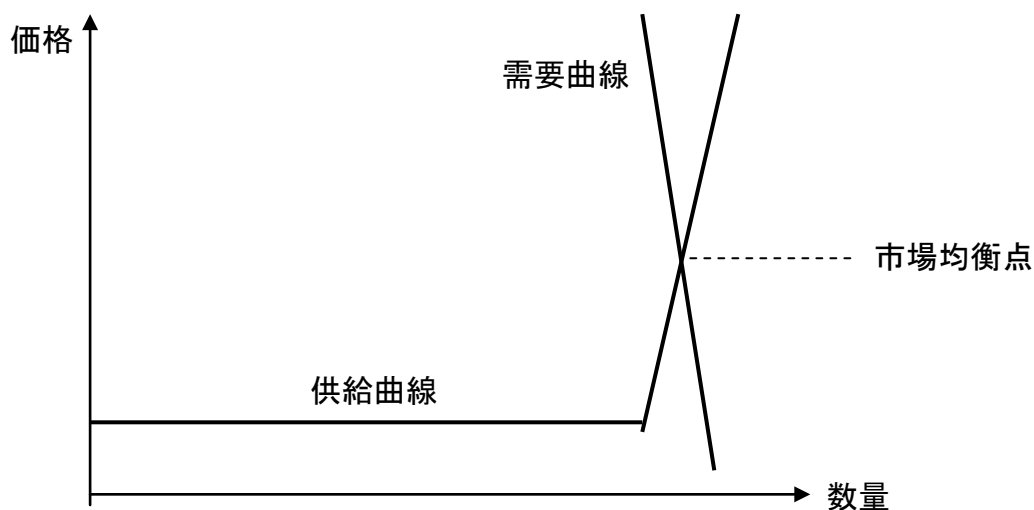
以上から、「世界海上貿易市場」を地理的範囲として画定した。

#### 第4 鉄鉱石市場の需要曲線と供給曲線の特徴

高炉方式における銑鉄生産においては、生産効率を維持する観点から高炉を連続的に稼働する必要があるが、また、原料として鉄鉱石に代替するものは存在しない。他方、ユーザーである鉄鋼会社は、ある種類の鉄鉱石の価格が相対的に上昇した場合でも、高炉の生産効率の確保等から他の種類の鉄鉱石に切り換えないとしている。このことから、塊鉱及び粉鉱といった鉄鉱石の種類ごとの需要の価格弾力性は極めて小さく、下図のように、需要曲線は垂直に近い曲線となると考えられる。

塊鉱や粉鉱といった鉄鉱石の供給者としては、両当事会社のような低コストで大規模に供給をすることが可能な事業者（以下「低コスト・大規模供給者」という。）が存在する一方、小規模な鉱山を高い限界費用で操業している事業者も存在する。通常、鉄鉱石供給者の限界費用は最大生産能力まではほぼ一定であるところ、低コスト・大規模供給者は供給曲線上の左側に位置している一方、小規模な鉱山を高い限界費用で操業している事業者は供給曲線上の右側に位置している。

塊鉱や粉鉱の価格は、需要曲線と供給曲線の交点で決定され、当該交点のところで生産している供給者（このような供給者は「限界的供給者」と呼ばれる。）の限界費用に等しいレベルとなる。したがって、鉄鉱石の価格水準の決定に当たっては、両当事会社のような供給曲線上の左側に位置している供給者（低コスト・大規模供給者）の生産量のレベルが重要となる。



#### 第5 本件行為が競争に与える影響

## 1 本件JVの設立が両当事会社間の競争行動に与える影響

### (1) 当事会社の主張

両当事会社は、本件JV設立後、①本件JVの下で生産能力の拡張が行われるものの、単独拡張の仕組みが存在することから、生産能力の拡張において両当事会社間の競争は維持される、②各期の生産量については、両当事会社は自社への配分比率にかかわらず生産に要する費用の50%を負担する仕組みとなっているため、引受けを希望する鉄鉱石の量を最大にして提案しようとするインセンティブが働き、ほとんどのケースにおいて最大生産能力まで生産が行われる、③両当事会社の販売部門は独立しており、各種の情報遮断措置が設けられていることから、販売面の競争は維持される、と主張した。

このため、本件JV設立が両当事会社の生産能力拡張競争に与える影響、各期（6か月）の供給量決定に与える影響、販売競争に与える影響について、それぞれ次のとおり検討を行った。

### (2) 本件JVの設立が生産能力拡張競争に与える影響

#### ア 両当事会社の生産能力拡張の決定

鉄鉱石市場では、今後、主に東アジアが牽引する形で需要が拡大し続けると考えられているところ、各供給者は、将来の需要量の予測の下、どの程度生産能力を拡張すべきかを決定することになる。

両当事会社のような低コスト・大規模供給者は、鉄道や港湾といったインフラストラクチャー（以下「インフラ」という。）を有するとともに、塊鉱及び粉鉱について豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有していることから、大規模な生産能力の拡張を低い費用で実施する能力を有している。小規模な生産能力の拡張と異なり、大規模な生産能力の拡張が行われると、拡張を行わなかった場合と比較して、将来の鉄鉱石価格が下落する効果が生じるところ、この価格下落は、全ての販売についてマージンを引き下げることとなる。この価格下落が自社の利潤に与えるマイナスの影響は、両当事会社のように現在の販売量が多い供給者ほど大きいものとなり、そのような供給者は、大規模な生産能力の拡張を行う能力を有していても、大幅な価格下落を伴わない規模に生産能力の拡張をとどめるインセンティブを有する。

ただし、両当事会社のような低コスト・大規模供給者にとっては、他の低コスト・大規模供給者がどの時期にどの程度生産能力を拡張するのかという点は不確実性として残り、当該供給者の数が多ければ多いほど不確実性は高まることとなる。

#### イ 過去の両当事会社の生産能力拡張状況

平成15年頃から鉄鉱石の需要が大幅に拡大している中で、両当事会社は一定程度の生産能力の拡張を行っているが、必ずしも需要の拡大に見合った十分な生産能力の拡張を行ってきたわけではない。なぜなら、需要が拡大している局面において、生産能力の拡張が十分に行わなければ、需要が十分満たされないため、価格水準が上昇すると考えられるところ、平成15年から平成21年までに、例えば、粉鉱の長期契約の下での価格は約8倍に上昇しており、両当事会社の鉄鉱石部門の利益率も大幅に上昇している。また、両当事会社は生産能力の拡張計画を公表しているが、公表された拡張計画が予定どおりに実施されないケースもあった。

#### ウ 本件JV設立による両当事会社の生産能力拡張面におけるインセンティブの変化

本件JVの設立により、各当事会社の自主的な判断に基づいて生産能力の拡張が検討されるのではなく、両当事会社で調整しながら生産能力の拡張が検討されることとなるものと考えられる。

また、2億5000万米ドル超の投資を要するような生産能力の拡張について、一方当事会社が生産能力の共同拡張を希望し、他方の当事会社が希望しない場合には、単独拡張を行うことが可能な仕組みとなっているが、次のとおり、そのような単独拡張が実際に行われる蓋然性は低いと考えられる。すなわち、単独拡張が行われるのは両当事会社の共同拡張に係る見解に食い違いがある場合であるが、本件JVの設立により、両当事会社は、鉄鉱石の銘柄、供給量、コストなど供給面の特徴が共通化された企業となるため、望ましいと考える生産能力についても、両当事会社の見解は一致しやすくなると考えられる。仮に、両当事会社の間で将来の需要予測が大きく異なる場合には、望ましい生産能力について見解が異なることは考えられるが、本件JVにおける活動を通じて、事実上、両当事会社の需要予測は同一のものに収れんしていくと考えられる。また、一方の当事会社が単独拡張を試みる場合、他方の当事会社にとっては当該拡張に伴う利益をシェアすることが常に利益になるため、両当事会社は本件JVの下での共同拡張を選好すると考えられる。

以上のような本件JVによる生産能力拡張の仕組みに鑑みれば、一方の当事会社がいつの時点でどのような拡張を行うのかという点について不確実性が無くなることから、他方の当事会社がこれに先駆けて生産能力を拡張しようとするインセンティブが著しく減退し、両当事会社が生産能力拡張面で協調的に行動することとなると考えられる。

(3) 本件JVの設立が各期（6か月）の供給量決定に与える影響

ア 現状における両当事会社による供給量の決定及びこれまでの行動

両当事会社のような低コスト・大規模供給者は、塊鉱及び粉鉱について、1社で市場全体の総供給量のうちの相当量を供給しているため、自社の最大生産能力を上限として、自らの供給量を調整することにより、市場全体の総供給量を間接的にコントロールする能力を有する。

両当事会社のような低コスト・大規模供給者の場合、自社の最大生産能力からの供給量削減により、①供給量減少という利潤にとってマイナスの効果と、②価格の上昇（単位当たりマージンの上昇）という利潤にとってプラスの効果が生じる。したがって、当該供給者は、①のマイナスの効果と②のプラスの効果を勘案して利潤が最大となるように、自らの供給量を決定するインセンティブを有すると考えられる。ただし、他の低コスト・大規模供給者も同様に市場全体の総供給量を間接的にコントロールすることができるので、自社の供給量削減行動に対し他社が供給量を増加させる行動を採るか否かという点については、不確実性として残ることになり、供給量削減行動に対する一定の牽制力となると考えられる。

両当事会社は、これまで必ずしも常に最大生産能力を最大限に活用して供給を行ってきたわけではなく、需要の低下に応じて自社の鉄鉱石供給量を削減している実態がみられる。

イ 本件JV設立に伴う両当事会社の供給量決定に関するインセンティブの変化

本件JV設立後は、両当事会社は鉄鉱石の銘柄、供給量、コストなど供給面の特徴が共通化された企業となることから、望ましいと考える供給量についても見解が一致しやすくなるとともに、本件JVの下では各当事会社が各期間中に引受量を柔軟に操作できないことから、互いの行動について不確実性が無くなる。その結果、両当事会社が協調して供給量の調整を行うことが容易になると考えられる。

なお、両当事会社は、本件JVのスキームにおいては、両当事会社が生産に要する費用を50%ずつ負担することとなっているため、引受けを希望する鉄鉱石の量を最大にして提案しようとするインセンティブが働き、ほとんどの供給量決定の場面において、本件JVの管理会社から通知された生産量全てを両当事会社が半分ずつ引き取ることとなると主張している。この点について、本件JVのスキームにおいて生産量の最大化が実現されるためには、物理的に可能な最大生産能力を設定し、両当事会社に通知するインセンティブが本件JVの管理会社に存在することが必要と考えられる。しかし、管理

会社は生産に要した費用のみを両当事会社から受領するため、多くの数量を生産して利潤を得るというインセンティブがなく、物理的に可能な最大生産能力を設定し、両当事会社に通知するインセンティブが存在しない。また、管理会社は両当事会社から需要予測の報告を受けるほか、両当事会社と出資面及び人事面でのつながりがあり、両当事会社から管理会社に働きかける仕組みが存在する。このため、管理会社は両当事会社の意向を汲んで、最大生産能力として両当事会社に通知する量を決定することとなると考えられる。

#### (4) 本件JVの設立が販売競争に与える影響

##### ア 両当事会社間の従来競争状況

両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。

##### イ 本件JV設立に伴う両当事会社の販売面におけるインセンティブの変化

###### (7) 生産量を柔軟に操作できないことによる影響

本件JVのスキームでは、各当事会社の各期（6か月）の引受量は、各期の開始時点で決定される。このため、各当事会社は、6か月間の引受量を所与の引受量以上に増加することができず、かつ、相手の引受量も所与の引受量以上に増加することができないことを相互に認識することになる。これまでは、ユーザーに対する価格交渉に際して、一方の当事会社がユーザーに対し強硬に値上げを主張する一方で、他方の当事会社がそれに同調せず、需要者の求めに応じて供給量を増加させるといった行動がみられたが、本件JVの設立により、このような行動は困難になるものと考えられる。

###### (4) 両当事会社が同一銘柄を取り扱うことによる影響

本件JVの設立に伴い、両当事会社は同じ銘柄の鉄鉱石を割り当てられることとなることから、両当事会社の間での品質競争が行われなくなると考えられる。また、両当事会社は同じ銘柄の鉄鉱石を販売することから、インデックス方式（特定の市場における取引価格を指数化した指標〔インデックス〕を用いて鉄鉱石の価格を決定する方式。以下同じ。）の下でどのような価格計算方法を用いるべきかについて、両当事会社での利害が一致し、本件JV設立前と比較して、各当事会社が競争的な販売行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

特に、本件JV設立後、両当事会社の品位や性質の面で補完的な鉱床から産出される鉄鉱石のブレンドが行われることとなるが、これは、両当事会社がどのような製品をブレンドにより開発するのかについて、共同で決



定することを意味する。また、インデックス方式の下で、ブレンドされた商品（銘柄）について、従来の商品（銘柄）との品位差などから算出される価格計算方法について、両当事会社の利害は一致することとなり、本件JVがない場合よりも両当事会社に有利なものにすることが容易になると考えられる。

(g) 生産費用の共通化による影響

本件JVの設立により、両当事会社の塊鉱と粉鉱に係る生産活動の全てが統合されることとなること、販売事業についての総費用のうち多くの割合を占める生産費用が完全に共通化し、両当事会社の鉄鉱石事業の費用構造の大部分が共通化する。このため、両当事会社が望ましいと考える価格水準が一致しやすくなると考えられ、インデックス方式の下でどのような価格計算方法を用いるべきかについて、両当事会社の利害が一致し、本件JV設立前と比較して、各当事会社が競争的な行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

(I) 小括

前記(7)～(g)から、本件JVの設立により、販売面において各当事会社が競争的な行動を採るインセンティブが著しく減退すると考えられる。

なお、両当事会社は、本件JVにおいては各種の情報遮断措置を講ずることから、販売面における両当事会社間の競争関係は維持されるとしているが、本件JV設立で販売競争のインセンティブが著しく減退することから、仮に両当事会社間で販売に関する情報を遮断したとしても、そのことのみをもって、両当事会社の間で販売面の協調関係が生じることがないような措置が講じられているとは認められないと考えられる。

(5) 結論

以上から、本件JVの設立によって、両当事会社間では、競争的な行動を採るインセンティブが減退し、両当事会社間に協調関係が生じるものと評価できる。

## 2 市場シェア及び両当事会社間の競争の状況

(1) 塊鉱

平成20年におけるリオ・ティントの市場シェアは約30～35%で第1位、BHPビリトンの市場シェアは約25～30%で第2位となっており、両当事会社の市場シェアを合算すると約55～60%で第1位となる。また、本件JV設立後のHHIは約3,750～3,850、HHIの増分は約1,750～1,

850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。

両当事会社は、共に高品質の塊鉱を低コストで生産できる鉱山をオーストラリアに多く有する低コスト・大規模供給者である。また、インフラを自ら有するとともに、豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有している。両当事会社は、いずれも全ての塊鉱を、オーストラリアに所在する性質が類似する鉱床から採掘し販売しているため、両当事会社の販売する塊鉱は品質面において代替性が高い。さらに、両当事会社の鉱山は近接しており、積出港も近接しているため、鉄鉱石を特定の目的地へ海上輸送するための海上輸送費は、両当事会社間でほぼ等しくなる。両当事会社の鉱山は、世界海上貿易市場における需要の大半（約8割）を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で両当事会社は他の競争事業者よりも有利な立場にある。このように、両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社は相互に最も重要な競争相手である。

順位	会社名	市場シェア
1	リオ・ティント	約30～35%
2	BHPビルトン	約25～30%
(1)	当事会社合算	約55～60%

## (2) 粉鉱

平成20年におけるリオ・ティントの市場シェアは約20～25%で第2位、BHPビルトンの市場シェアは約15～20%で第3位となっており、両当事会社の市場シェアを合算すると約40～45%で第1位となる。また、本件JV設立後のHHIは約2,450～2,550、HHIの増分は約750～850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。

両当事会社は、共に高品質の粉鉱を低コストで生産できる鉱山をオーストラリアに多く有する低コスト・大規模供給者である。また、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く所有している。両当事会社は、いずれも全ての粉鉱を、オーストラリアに所在する性質が類似する鉱床から採掘し販売しているため、両当事会社の販売する粉鉱は品質面において代替性が高い。さらに、両当事会社の鉱山は近接しており、積出港も近接しているため、鉄鉱石を特定の目的地へ海上輸送するための海上輸送費は、両当事会社間でほぼ等しくなる。両当事会社の鉱山は、世界海上貿易市場における需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で両当事会社は他の競争事業者よりも有利な立場にある。このように、両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社は相互に最も重

要な競争相手である。

順位	会社名	市場シェア
2	リオ・ティント	約20～25%
3	BHPビリトン	約15～20%
(1)	当事会社合算	約40～45%

### 3 競争事業者の状況

#### (1) 塊鉱

両当事会社の市場シェアの合算が約55～60%であるところ、両当事会社に続く供給者の市場シェアは約10～15%にとどまり、両当事会社との市場シェアの格差は大きい。また、両当事会社以外の供給者は塊鉱について低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有していないことから、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しない。

#### (2) 粉鉱

両当事会社以外に、約25～30%の市場シェアを有する低コスト・大規模供給者が1社存在する。しかし、当該供給者は、鉄鉱石の大消費地である東アジアへの海上輸送費の面で両当事会社よりも不利な状況にあるほか、十分な供給余力を有していないと考えられる。

当該供給者にとっては、本件JVの設立により、生産能力拡張面、各期の供給量決定面及び販売面のいずれについても、両当事会社が協調的な行動を採ることが容易に予想されることから、当該供給者も両当事会社と協調的な行動を採るインセンティブが高まると考えられる。

### 4 小規模事業者による新規参入・新規拡張

鉄鉱石については、小規模事業者による様々な新規参入や既存の小規模な競争事業者による新規拡張が計画されている。しかし、商業的に利用できるような鉄鉱石が確実に埋蔵されていることが判明している鉱床の中で、高品質の鉄鉱石を低コストで開発することが可能なものは、既に、両当事会社を含む既存の低コスト・大規模供給者が所有している。新規参入者は、より低品質な鉄鉱石又は開発によりコストが掛かる鉱山から採掘する鉄鉱石の生産・販売を行わざるを得ない状況にあり、競争上不利な立場にある。そのような状況下における新規参入及び新規拡張については、実際の事例をみても、事業として採算がとれるまでには相当な年数を要し、鉄道や港湾といったインフラを構築するためにはばく大なコストが必要となり、相当量の労働力の確保が必要となるなど、実態面の障壁が存

在する。また、政府当局の許認可の取得等の制度上の障壁も存在する。このため、計画されている新規参入や既存の競争事業者による新規拡張の実現は容易でないと考えられる。さらに、小規模事業者は、高品質の鉄鉱石を大量に埋蔵する鉱山を有していないことから、これらの供給者が新規参入や新規拡張を行ったとしてもその規模は小さく、また、掘削のためのコストは高い。そのため、仮に、両当事会社が供給量を制限した場合、小規模事業者がその制限された供給量を安価なコストで十分に補うだけの供給を行うことは期待できない。

## 5 需要者からの競争圧力

前記第4の需要曲線の形状に係る考察でみたとおり、鉄鉱石は高炉方式の製鉄に不可欠の原料であることから、鉄鋼会社が鉄鉱石の代わりに代替原料を使用することは不可能である。また、東アジアにおける鉄鉱石需要の急増に伴う近年の需給のひっ迫及び供給者側の寡占化により、価格決定方式や鉄鉱石の価格自体の交渉において、鉄鉱石の供給者が主導権を握っており、需要者からの競争圧力が働いている状況にはない。

## 6 効率性

両当事会社は、本件JVを設立する目的として、西オーストラリアにおける両当事会社の鉄鉱石の生産事業を統合することにより、100億米ドルを超える効率性を達成できると主張しているため、この主張の妥当性について検討する。

本件の審査対象分野のうち、塊鉱については、両当事会社の市場シェアの合算が約55～60%であるところ、両当事会社とそれに続く供給者の市場シェアとの格差は大きいこと、また、両当事会社以外に低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有している供給者は存在しないことから、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しない。したがって、塊鉱については、本件JVが独占に近い状況をもたらすと考えられることから、たとえ両当事会社の主張する効率性が実現したとしても、両当事会社が競争的な行動を採ることは想定されず、効率性が本件JVを正当化することはほとんどないと考えられる。

また、粉鉱について、両当事会社の主張する効率性について、「企業結合固有の効率性向上であるかどうか（固有性）」、「効率性向上が実現可能であるかどうか（実現可能性）」及び「効率性向上により需要者の厚生が増大するかどうか（需要者厚生を増大可能性）」の3つの観点から検討したところ、次のとおり、固有性、実現可能性及び需要者厚生を増大可能性のいずれについても認められない。

### (1) 固有性について

両当事会社の主張する効率性については、次のとおり、本件JVよりも競争制

限的ではない他の方法により達成可能なものが多いと考えられる。

#### ア インフラの共有化

両当事会社は、西オーストラリアにおけるインフラを統合することによる効率性の達成を主張しているが、当事会社それぞれが所有する鉄道、港湾等のインフラを管理・運営する会社を設立してインフラを共同利用することなどによって、本件JVと同様の効率性を達成することができると考えられる。

#### イ 当事会社間での鉱山及び鉄鉱石の売買

西オーストラリアのヤンディ地区においては両当事会社の鉱山が近接しているところ、両当事会社は、ヤンディ地区における業務の統合による効率性の達成を主張しているが、各当事会社所有の採掘地区を当事会社間で売買し区画整理することにより、本件JVと同様の効率性を達成することができると考えられる。

また、両当事会社が採掘する鉄鉱石をブレンドすることにより、現在は廃棄物として取り扱われている鉱石の一部を使用することが可能となり、本件JVの設立後はより多くの鉄鉱石を販売できると主張しているが、必要に応じて対象となる鉄鉱石を両当事会社間で売買することにより、本件JVと同様のブレンドを行うことは一定程度可能であると考えられる。

#### ウ ベストプラクティスの共有化

ベストプラクティスの共有化によるコスト削減について、そのような一方の当事会社のベストプラクティスが、競争事業者では策定できないような特殊な技術やノウハウを持ったものであるとは必ずしも認められない。

### (2) 実現可能性及び需要者厚生を増大可能性について

両当事会社は、鉄鉱石の増産や業務コストの削減により100億米ドルを超える効率性を達成でき、また、鉄鉱石のブレンドによる品質標準化が需要者の厚生の増大につながると主張しているが、次のとおり、本件JVによりこれらの効率性が実現可能であり、また、需要者の厚生の増大につながるとは必ずしも認められない。

#### ア 鉄鉱石の増産について

両当事会社は、本件JVを設立しなかった場合の予定生産量と比較して、本件JVを設立した場合には、より多くの生産量を迅速に市場に供給できるとしている。しかし、両当事会社から提出された資料に記載された本件JV設立後

の生産能力拡張計画は、両当事会社が今まで実施してきた生産能力拡張と比較して余りに大きなものであり、実際に当該計画を実施することを予定しているのか疑問であるほか、当該計画のほか、当事会社が主張するような他の競争事業者による生産能力の拡張計画が現実に行われた場合、どのようにして需給が均衡すると考えるのか明らかではない。

#### イ 業務コストの削減について

本件JVの設立による資本支出の削減及び事業費の削減の実現可能性は、必ずしも明らかではない。また、仮に資本支出が削減されたとしても、これは基本的に固定費用に係るものであり、直接、需要者の利益になるものではない。

さらに、仮に、両当事会社の事業費が削減されて供給曲線の左側が下方にシフトしたとしても、供給曲線と需要曲線の交点には影響しないことから、これによって価格が下がることはなく、需要者の厚生が増大にはつながらないと考えられる。

#### ウ 両当事会社の鉄鉱石のブレンドによる品質の標準化について

両当事会社の鉄鉱石をブレンドすることにより、品質の低下、相対的な価格上昇、鉄鋼会社の鉄鉱石の管理上の負担等の可能性が考えられ、品質の標準化が実現したとしても、需要者の利益にならないと考えられる。

## 7 独占禁止法上の評価

### (1) 塊鉱

#### ア 単独行動による競争の実質的制限

(7) 本件JVの設立により、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く有する両当事会社間に協調関係が生じることとなる。塊鉱の世界海上貿易市場における両当事会社の市場シェアは約55～60%、第1位となり、行為後のHHIは約3,750～3,850と非常に高く、HHIの増分も約1,750～1,850と極めて大きい。両当事会社に続く供給者の市場シェアは、約10～15%にとどまり、両当事会社との市場シェアの格差は大きい。

(4) 東アジア地域が世界の需要を引き続き牽引していくと見込まれるところ、両当事会社の鉱山は西オーストラリアに所在しており、需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で他の競争事業者よりも有利な状況にある。両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社間で競争関係が維持

されることが重要である。両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。このような状況の中で、本件JVの設立により両当事会社間に協調関係が生じることが、塊鉱の世界海上貿易市場の競争に与える影響は大きい。

(h) 前記(7)で述べたとおり、本件JVの設立により、塊鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社の市場シェアは約55～60%と高く、それ以外の供給者との市場シェアの格差は大きい。また、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶ。このため、各期の生産量決定や販売戦略決定の局面において、両当事会社が生産量を削減する戦略など競争制限的な戦略を採った場合、それ以外の供給者は有効な牽制力とはならないと考えられる。その上、当該供給者は、需要の大半を占める東アジアから遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるほか、供給余力を有していない状況にあると考えられる。また、近年の鉄鉱石需要の急増に伴う需給のひっ迫及び供給側の寡占化により、需要者からの競争圧力が働いている状況には無い。したがって、塊鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。

(i) なお、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶところ、長期的にみて両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者がいるかについて検討すると、塊鉱については、埋蔵量やコストの面で、低コストで大量の塊鉱を産出する鉱山を有しているのは両当事会社のみであり、それ以外の供給者はそのような鉱山を有しておらず、海上輸送費の面でも不利な状況にある。また、小規模事業者は、実態面及び制度上の参入障壁が高く、事業への新規参入や生産能力の拡張が困難な状況にある。このため、両当事会社が生産能力の拡張を遅延又は中止したような場合に、それ以外の供給者が十分な規模の生産能力の拡張を行うとは考えられない。したがって、長期的にみても、両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者は存在しない。

#### イ 協調的行動による競争の実質的制限

塊鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社に対する有効な牽制力となる供給者は存在しないことから、両当事会社と競争事業者の間における協調的行動による競争の実質的制限について検討する必要はない。

## (2) 粉鉱

## ア 単独行動による競争の実質的制限

- (7) 本件JVの設立により、インフラを自ら有するとともに、将来的にも豊富な埋蔵量を有する鉱山を数多く有する両当事会社間に協調関係が生じることとなる。粉鉱の世界海上貿易市場における両当事会社の市場シェアは約40～45%、第1位となる。行為後のHHIは約2,450～2,550であって、HHIの増分は約750～850と大きい。
- (8) 東アジア地域が世界の需要を引き続き牽引していくと見込まれるところ、両当事会社の鉱山は西オーストラリアに所在しており、需要の大半を占める東アジアに近く、海上輸送費の面で他の競争事業者よりも有利な状況にある。両当事会社は、品質面や海上輸送費の面で同等であり、鉄鋼会社にとって相互に代替的な供給者であるため、両当事会社間で競争関係が維持されることが重要である。両当事会社はこれまで、異なる販売戦略を採り競争を行ってきた。このような状況の中で、本件JVの設立により両当事会社間に協調関係が生じることが、粉鉱の世界海上貿易市場の競争に与える影響は大きい。
- (9) 前記(7)で述べたとおり、本件JVの設立により、粉鉱の世界海上貿易市場において、両当事会社の市場シェアは約40～45%となること、両当事会社のほかに有力な競争事業者が1社存在する。当該競争事業者の鉱山は、需要の大半を占める東アジアから遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるほか、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間が長期に及ぶ中で現時点において供給余力を有していないと考えられることから、各期の生産量決定や販売戦略決定の局面において、両当事会社が生産量を削減する戦略など競争制限的な戦略を採った場合、有効な牽制力とはならないと考えられる。また、それ以外の供給者の規模は相対的に小さいことから、有効な牽制力とはならないと考えられる上、供給余力を有していない状況にあると考えられる。さらに、近年の鉄鉱石需要の急増に伴う需給のひっ迫及び供給側の寡占化により、需要者からの競争圧力が働いている状況にはない。したがって、粉鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。
- (10) なお、鉄鉱石の生産能力の拡張のために要する期間は長期に及ぶところ、長期的にみて両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者がいるかについて検討すると、両当事会社に次ぐ供給者として、約25～30%の市場シェアを有する競争事業者が1社存在するが、引き続き需要の大半を



占めると見込まれる東アジアから当該事業者の鉱山は遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にある。また、それ以外の小規模事業者にとっては、実態面及び制度上の参入障壁が高く、ごく一部を除き新規参入や新規拡張が困難な状況にある。このため、両当事会社が生産能力の拡張を遅延・中止したような場合に、それ以外の供給者が十分な規模で生産能力の拡張を行うことは期待できない。したがって、長期的にみても、両当事会社に対する有効な牽制力となり得る供給者は存在しない。

#### イ 協調的行動による競争の実質的制限

- (7) 粉鉱について、両当事会社にとって有力な競争事業者が1社存在するが、前記アのとおり、引き続き需要の大半を占めると見込まれる東アジアから当該事業者の鉱山は遠く、両当事会社と比較して海上輸送費の面で不利な状況にあるとともに、十分な供給余力を有していないと考えられ、両当事会社に対する有効な牽制力となっていないと評価できる。
- (4) 市場環境が変化し、前記(7)の有力な競争事業者が両当事会社に対する牽制力となり得るとしても、本件JVの設立により両当事会社が各期の供給する量及び販売戦略において協調的な行動を採ることが容易に予想されることから、当該有力な競争事業者にとって、両当事会社と協調的に供給量を制限するといった行動を採ること及びそのような協調的な行動を前提として鉄鋼会社との取引において有利な条件を引き出すことが利益となる。このように、本件JVの設立後、両当事会社とその競争事業者が協調的行動を採ることにより、粉鉱の価格等をある程度自由に左右することが容易に現出し得るので、粉鉱の世界海上貿易市場における競争が実質的に制限されることとなると考えられる。
- (4) なお、市場環境が変化し、前記(7)の有力な競争事業者が長期的な観点、つまり生産能力拡張面で両当事会社に対する牽制力になり得るとしても、本件JVの設立により両当事会社は生産能力拡張を共同で行うこととなり、生産能力拡張のインセンティブも減退することが容易に予想される。このため、当該有力な競争事業者にとっても、生産能力拡張面で両当事会社と協調的な行動を採ることが利益となると考えられる。このように、本件JV設立後、両当事会社とその競争事業者の間で生産能力拡張面でも協調的行動が採られやすいと考えられる。

## 第6 結論

以上の状況から、本件JVの設立により、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おそれがある旨の問題点の指摘を行ったところ、両当事会社は本件JVの設立計画を撤回する旨を公表した。

**(参考) 海外競争当局との連絡調整**

本件については、当委員会のほか、豪州競争・消費者委員会 (Australian Competition and Consumer Commission)、欧州委員会 (European Commission)、ドイツ連邦カルテル庁 (German Federal Cartel Office) 及び韓国公正取引委員会 (Korea Fair Trade Commission) も審査を行っていたことから、当委員会は、両当事会社の了解を得て、これら競争当局との間で情報交換を行いつつ本件JVについての事前相談に関する審査を進めた。