

事例6 ハードディスクドライブの製造販売業者の統合計画

第1 本件の概要

本件は、ハードディスクドライブ（以下「HDD」という。）の製造販売業者に係る2件の統合計画である。

1 ウェスタン・デジタル・アイルランド・リミテッドによるヴィヴィティ・テクノロジーズ・リミテッドの株式取得

ウェスタン・デジタル・アイルランド・リミテッド（本社英国領ケイマン諸島。以下「WDI」という。）が、ヴィヴィティ・テクノロジーズ・リミテッドの全ての株式の取得を行うこと（以下「本件株式取得」という。）を計画したものである。本件株式取得の関係法条は、独占禁止法第10条である。

2 シーゲイト・テクノロジー・インターナショナルによるサムスン・エレクトロニクス・カンパニー・リミテッドのHDD事業の譲受け

シーゲイト・テクノロジー・インターナショナル（本社英国領ケイマン諸島。以下「STI」という。）が、サムスン・エレクトロニクス・カンパニー・リミテッドのHDD事業を譲り受けること（以下「本件事業譲受け」という。）を計画したものである。本件事業譲受けの関係法条は、独占禁止法第16条である。

第2 当事会社の概要

1 本件株式取得

(1) WDIは、HDDを製造する子会社（独占禁止法第10条第6項に規定する子会社をいう。以下同じ。）を統括する事業を営む者である。

WDIは、ウェスタン・デジタル・コーポレーション（本社米国）を最終親会社（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律第九条から第十六条までの規定による認可の申請、報告及び届出等に関する規則第2条の2第3項に規定する最終親会社をいう。以下同じ。）とする企業結合集団（独占禁止法第10条第2項に規定する企業結合集団をいう。以下同じ。）に属する会社であり、ウェスタン・デジタル・コーポレーションの子会社は、HDDの製造販売業を営んでいる（以下、当該企業結合集団に属し、HDDの製造販売業を営む会社を総称して「WD」という。）。

(2) ヴィヴィティ・テクノロジーズ・リミテッド（本社シンガポール。旧ヒタチ・グローバル・ストレージ・テクノロジーズ・ホールディングス・リミテッド）は、HDDを製造販売する子会社を統括する事業を営む者である。

ヴィヴィティ・テクノロジーズ・リミテッドの子会社は、HDDの製造販売業を営んでいる（以下、ヴィヴィティ・テクノロジーズ・リミテッドの子会社で、HDDの製造販売業を営む会社を総称して「HGST」という。）。

2 本件事業譲受け

- (1) STIは、HDDを製造販売する子会社を統括する事業を営む者である。

STIは、シーゲイト・テクノロジー・パブリック・リミテッド・カンパニー（本社アイルランド）を最終親会社とする企業結合集団に属する会社であり、シーゲイト・テクノロジー・パブリック・リミテッド・カンパニーの子会社は、HDDの製造販売業を営んでいる（以下、当該企業結合集団に属し、HDDの製造販売業を営む会社を総称して「STX」という。）。

- (2) サムスン・エレクトロニクス・カンパニー・リミテッド（本社韓国）は、HDDの製造販売業を営む者である。

サムスン・エレクトロニクス・カンパニー・リミテッドは、同社及びその子会社において、HDDの製造販売業を営んでいる（以下、サムスン・エレクトロニクス・カンパニー・リミテッド及びその子会社でHDDの製造販売業を営む会社を総称して「SEC」という。）。

（注1）WD、HGST、STX及びSECは、いずれもHDDの製造販売業を営む会社を含む企業グループであるが、以下では、そのグループ数を表す際には、会社の場合と同様に「1社」、「2社」等と表記する。

第3 本件株式取得及び本件事業譲受けに係る審査の経緯及び審査結果の概要

1 審査の経緯

- (1) 本件株式取得

WDIは、平成23年4月以降、本件株式取得が競争を実質的に制限することとはならないと考える旨の意見書及び本件株式取得に関する資料を自発的に公正取引委員会に提出した。同年6月10日にWDIから、独占禁止法第10条第2項の規定に基づき、本件株式取得に関する計画の届出があったので、公正取引委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。公正取引委員会は、前記意見書及び届出書等WDIから提出された資料等を踏まえつつ、第1次審査を進めた結果、より詳細な審査が必要であると認められたことから、同年7月4日にWDIに対し報告等の要請を行い、第2次審査を開始するとともに、同年7月5日に、本件事業譲受けと併せて、第2次審査を開始したこと及び第三者からの意見書を受け付けることを公表した。

第2次審査において、公正取引委員会は、WD I から提出された報告等のほか、HDDの需要者及び競争者等に対するヒアリング、アンケート調査等に基づき本件株式取得が競争に与える影響について審査を進めた。また、平成23年8月26日にWD I から全ての報告等を受理した。

公正取引委員会は、第2次審査中の平成23年10月13日に、WD I に対し、後記第4の3(1)アのPC・家電向け3.5インチHDD市場について、本件株式取得が競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨、また、他の取引分野については本件株式取得が競争を実質的に制限することとなるおそれは小さい旨を内容とする論点等の説明を行った。その後、WD I から問題解消措置の提案が行われ、公正取引委員会とWD I との間で、WD I から提案された問題解消措置の内容について数次にわたり会合を持った後、同年11月21日にWD I は問題解消措置に係る変更報告書を提出した。

(2) 本件事業譲受け

平成23年5月19日にST I から、独占禁止法第16条第2項の規定に基づき、本件事業譲受けに関する計画の届出があったので、公正取引委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。公正取引委員会は、前記届出書等ST I から提出された資料等を踏まえつつ、第1次審査を進めた結果、より詳細な審査が必要であると認められたことから、同年6月17日にST I に対し報告等の要請を行い、第2次審査を開始するとともに、同年7月5日に、本件株式取得と併せて、第2次審査を開始したこと及び第三者からの意見書を受け付けることを公表した。

第2次審査において、公正取引委員会は、ST I から提出された報告等のほか、HDDの需要者及び競争者等に対するヒアリング、アンケート調査等に基づき本件事業譲受けが競争に与える影響について審査を進めた。また、平成23年10月27日にST I から全ての報告等を受理した。

公正取引委員会は、第2次審査中の平成23年10月28日に、ST I に対し、後記第4の3(1)アのPC・家電向け3.5インチHDD市場について、本件事業譲受けが競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨、また、他の取引分野については本件事業譲受けが競争を実質的に制限することとなるおそれは小さい旨を内容とする論点等の説明を行った。

2 審査結果の概要

(1) 本件株式取得

WD I が公正取引委員会に申し出たHDDの事業譲渡等を内容とする問題解消措置を前提とすれば、本件株式取得が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。

(2) 本件事業譲受け

前記(1)の問題解消措置等を踏まえれば、本件事業譲受けが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。

審査結果の詳細は、以下第4から第6までのとおりである。

(参考1)

1 本件株式取得

平成23年 6月10日 本件株式取得に関する計画の届出の受理(第1次審査の開始)

7月 4日 WDIに対して報告等の要請(第2次審査の開始)

8月26日 WDIから全ての報告等の受理(事前通知期限:平成23年11月24日)

11月21日 WDIによる問題解消措置に係る変更報告書の提出

11月24日 WDIに対して排除措置命令を行わない旨の通知

12月28日 審査結果の公表

2 本件事業譲受け

平成23年 5月19日 本件事業譲受けに関する計画の届出の受理(第1次審査の開始)

6月17日 STIに対して報告等の要請(第2次審査の開始)

10月27日 STIから全ての報告等の受理(事前通知期限:平成24年1月25日)

12月15日 STIに対して排除措置命令を行わない旨の通知

12月28日 審査結果の公表

(参考2) 海外競争当局との連絡調整

本件統合については、公正取引委員会は、当事会社の了解を得て、欧州委員会(European Commission)、米国連邦取引委員会(Federal Trade Commission)及び韓国公正取引委員会(Korea Fair Trade Commission)との間で情報交換を行いつつ、審査を進めた。

第4 HDD

1 HDDの概要

(1) HDDは、磁性面を持つ「メディア」と呼ばれる円盤を高速回転させ、「磁気ヘッド」と呼ばれる電磁石によって、デジタル式の方法により及び磁氣的にデータをメディアに書き込む、又はメディアからデータを読み取るデータの記憶装置である。

(2) HDDは、データの蓄積に用いられているところ、主に企業向けのサーバー及びストレージ（大容量の記憶装置をいう。以下同じ。）、パーソナルコンピュータ（以下「PC」という。）、DVDレコーダー等の家電製品、PC及び家電製品の外付けHDD（後記第5参照）等に用いられている。

HDDに搭載するメディアの規格はフォームファクターと呼ばれ、現在、メディアの直径が2.5インチ及び3.5インチの2つのフォームファクターが主流となっている。2.5インチのメディアを搭載するHDD（以下「2.5インチHDD」という。）の方が3.5インチのメディアを搭載するHDD（以下「3.5インチHDD」という。）よりも小型及び軽量であるが、一般に記憶容量は小さい。

HDDの性能（データの転送速度等をいう。以下同じ。）は、メディアの回転速度（メディアの1分間当たりの回転数）やインターフェース（HDDと他の機器との間の接続方式）等によって決定される。

(3) 企業向けのサーバー及びストレージに用いられるHDD（以下「企業向けHDD」という。）は、PC及び家電製品向けHDDよりも故障率が低いなどの高い信頼性が求められる。また、企業向けHDDは、更に2つに分けられ、記憶容量は大きくないものの高性能なHDD（このような特性が求められる用途を、以下「ミッションクリティカル向け」という。）と、ミッションクリティカル向けと比べて、性能は高くないものの大きな記憶容量を有するHDD（このような特性が求められる用途を、以下「ビジネスクリティカル向け」という。（注2））がある。

一方、PC及び家電製品には、基本的に同じHDDが用いられており、後記第5の外付けHDDにも、PC及び家電製品に用いられるものと基本的に同じ性能及び信頼性のHDDが用いられている。

（注2） ビジネスクリティカル向けHDDは、そのほとんどが3.5インチHDDである。

- (4) 企業向けHDDは、PC及び家電製品向けHDDと比べて価格が高い。また、企業向けHDDの中でも、ミッションクリティカル向けHDDは、ビジネスクリティカル向けHDDと比べて価格が高い。

同じ用途で見ると、2.5インチHDDは、3.5インチHDDと比べて、1ギガバイト（以下「GB」という。）当たりの価格が高い。

2 一定の取引分野の画定

(1) 商品範囲

ア 需要の代替性

PCと家電製品には基本的に同じHDDが用いられており、PC向けHDDと家電製品向けHDDの間における需要の代替性の程度は高い。

一方、企業向けHDDは、PC及び家電製品向けHDDと比べ、性能や信頼性が高く、また、企業向けHDDはPC及び家電製品向けHDDと比べて価格が高いことから、企業向けHDDとPC及び家電製品向けHDDの間における需要の代替性の程度は低い。

また、企業向けHDDの中でもビジネスクリティカル向けHDDとミッションクリティカル向けHDDの間では、性能や価格の違いがみられ、ビジネスクリティカル向けHDDとミッションクリティカル向けHDDの間における需要の代替性の程度は低い。

フォームファクターについては、2.5インチHDDは、主に大きな記憶容量を必要とせず、小型及び軽量のHDDが必要とされる場合に用いられる一方、3.5インチHDDは、主に大容量のHDDが必要とされスペースや重量に制約が少ない場合に用いられること、また、2.5インチHDDは、3.5インチHDDと比べて1GB当たりの価格が高いことから、2.5インチHDDと3.5インチHDDの間における需要の代替性の程度は低い。

イ 商品範囲の画定

前記アにより、

- ① PC及び家電製品向けHDDであって、フォームファクターが3.5インチのHDD（以下「PC・家電向け3.5インチHDD」という。）
- ② PC及び家電製品向けHDDであって、フォームファクターが2.5インチのHDD（以下「PC・家電向け2.5インチHDD」という。）
- ③ ビジネスクリティカル向けHDDであって、フォームファクターが3.5インチのHDD（以下「ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD」という。）
- ④ ミッションクリティカル向けHDDであって、フォームファクターが3.

5インチのHDD

- ⑤ ミッションクリティカル向けHDDであって、フォームファクターが2.5インチのHDD（以下「ミッションクリティカル向け2.5インチHDD」という。）

の5つを商品範囲として画定した。

（注3） ミッションクリティカル向けHDDであって、フォームファクターが3.5インチのHDDについては、WD及びSECが製造販売を行っておらず、本件株式取得及び本件事業譲受けにおいて競合関係が生じないことから検討を行っていない。

(2) 地理的範囲

HDDの製造販売業者（以下「HDDメーカー」という。）は、世界全体において、実質的に同等の価格でHDDを販売しており、内外のHDDの需要者は、内外のHDDメーカーを差別することなく取引を行っている。

したがって、前記(2)イで画定したHDDそれぞれについて、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

3 本件株式取得及び本件事業譲受けが競争に与える影響

本件株式取得及び本件事業譲受け（以下併せて「本件統合」という。）が同時期に行われるため、本件株式取得については本件事業譲受けを踏まえて、本件事業譲受けについては本件株式取得を踏まえて検討を行った。

(1) 本件統合による市場構造の変化

ア PC・家電向け3.5インチHDD市場

本件統合によりHHIは約5,000、WD及びHGSTの合算市場シェア・順位は約50%・第1位、HHIの増分は約900、また、STX及びSECの合算市場シェア・順位は約50%・第2位、HHIの増分は約800となり、本件株式取得及び本件事業譲受けのいずれも水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

なお、平成22年におけるPC・家電向け3.5インチHDDの市場規模（世界全体）は、約2億8300万台である。PC・家電向け3.5インチHDDは、近年、需要の変動が小さく、また、需要の増加が長期的には見込めないものとされている。

順位	会社名	市場シェア
1	WD	約40%
2	STX	約40%
3	HGST	約10%
4	SEC	約10%
(1)	当事会社合算 (WD及びHGST)	約50%
(2)	当事会社合算 (STX及びSEC)	約50%

イ PC・家電向け2.5インチHDD市場

本件統合によりHHIは約3,800、WD及びHGSTの合算市場シェア・順位は約50%・第1位、HHIの増分は約1,200、また、STX及びSECの合算市場シェア・順位は約30%・第2位、HHIの増分は約450となり、本件株式取得及び本件事業譲受けのいずれも水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

なお、平成22年におけるPC・家電向け2.5インチHDDの市場規模（世界全体）は、約3億1400万台である。

順位	会社名	市場シェア
1	WD	約25%
2	HGST	約25%
3	A社	約20%
4	STX	約20%
5	SEC	約10%
(1)	当事会社合算 (WD及びHGST)	約50%
(2)	当事会社合算 (STX及びSEC)	約30%

ウ ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場

本件統合によりHHIは約5,200、WD及びHGSTの合算市場シェア・順位は約60%・第1位、HHIの増分は約1,750、また、STX及びSECの合算市場シェア・順位は約40%・第2位、HHIの増分は約50となり、本件株式取得は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。他方、本件事業譲受けは水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当し、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。

なお、平成22年におけるビジネスクリティカル向け3.5インチHDDの市場規模（世界全体）は、約1800万台である。

順位	会社名	市場シェア
1	STX	約40%
2	WD	約35%
3	HGST	約25%
4	SEC	5%未満
(1)	当事会社合算（WD及びHGST）	約60%
(2)	当事会社合算（STX及びSEC）	約40%

エ ミッションクリティカル向け2.5インチHDD市場

本件株式取得によりWD及びHGSTの合算市場シェア・順位は約25%・第2位、HHIは約4,300、HHIの増分は約100となる。

したがって、ミッションクリティカル向け2.5インチHDDは、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当し、本件株式取得により、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。また、本件事業譲受けについては、SECが製造販売を行っておらず、競合関係が生じないことから検討を行っていない。

なお、平成22年におけるミッションクリティカル向け2.5インチHDDの市場規模（世界全体）は、約1500万台である。

順位	会社名	市場シェア
1	STX	約60%
2	HGST	約25%
3	A社	約15%
4	WD	5%未満
(2)	当事会社合算（WD及びHGST）	約25%

(2) 検討の視点

PC・家電向け3.5インチHDD市場、PC・家電向け2.5インチHDD市場及びビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場について、主に以下のア及びイの観点から検討を行った。

ア PC・家電向け3.5インチHDD市場について、本件統合後、市場シェアが約50%ずつの2社体制となるところ、需要者からの競争圧力等が、WD／

HGST（本件株式取得後のWDをいう。以下同じ。）及びSTX／SEC（本件事業譲受け後のSTXをいう。以下同じ。）による単独行動又は競争者との協調的行動を抑える要因となるか。

イ PC・家電向け2.5インチHDD市場及びビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場について、本件統合後、WD／HGST及びSTX／SEC以外の競争者又は参入者の存在や需要者からの競争圧力等が、WD／HGST及びSTX／SECによる単独行動又は競争者との協調的行動を抑える要因となるか。

(3) 競争者の状況

ア 競争者の存在

(7) PC・家電向け3.5インチHDD市場

WD／HGST及びSTX／SECが相互に有力な競争者となるが、その外に競争者は存在しない。

(4) PC・家電向け2.5インチHDD市場

市場シェア約20%の有力な競争者であるA社が存在するほか、WD／HGST及びSTX／SECが相互に有力な競争者となるが、その外に競争者は存在しない。

(5) ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場

本件株式取得について、STX／SECが市場シェア約40%の有力な競争者となる。また、平成23年に本市場に参入したA社は、現時点での市場シェアは僅かであるが、A社には、ビジネスクリティカル向けHDDと比べ高度な技術力を要するミッションクリティカル向けHDDの製造販売実績があること及びHDDユーザーの大部分は、HDDの安定調達、価格交渉の優位性を保つこと等の観点から、一般に3社程度のHDDメーカーから調達を行っているため、WD／HGST及びSTX／SEC以外の唯一のHDDメーカーであるA社からの調達を増やすことが予想されるため、A社は、一定の期間に有力な競争者になると見込まれる。その外に競争者は存在しない。

イ 競争者の供給余力

(7) PC・家電向け3.5インチHDD市場

WD／HGST及びSTX／SECは、共に十分な供給余力を有していない。

(イ) PC・家電向け2.5インチHDD市場

WD/HGST及びSTX/SECは、共に十分な供給余力を有していないが、A社は一定の供給余力を有している。

(ロ) ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場

WD/HGST及びSTX/SECは、共に十分な供給余力を有していないが、A社は、今後、一定の供給余力を有することとなると見込まれる。

(4) 参入圧力

HDDの製造販売分野に参入するには、①HDDに関する知的財産権の取得又はその許諾を受けること、②HDDの製造施設の建設に多額の資金が必要となることから他の事業分野からの新規参入は極めて困難な状況にある。

なお、近年、他の事業分野から参入した事業者はいない。

(5) 隣接市場からの競争圧力

HDDの競合品としてソリッドステートドライブ（以下「SSD」という。）が存在するものの、HDDと比べ、1GB当たりの価格が非常に高いため、隣接市場からの競争圧力が働いているとは認められない。

(6) 需要者からの競争圧力

ア 需要者の競争状況

PC及び家電製品市場には多数のメーカーが存在し、競争を行っているところ、これらのメーカーは、HDDの価格が上昇したとしても、PC及び家電製品にHDDの価格の上昇分を転嫁することが難しい。このように、PC・家電向け3.5インチHDD及びPC・家電向け2.5インチHDDの川下市場であるPC及び家電製品市場は活発な競争が行われており、当該HDDについて、需要者からの一定程度競争圧力が働いていると考えられる。

イ 取引先変更の容易性

各HDDメーカーの製品は、一定基準以上の品質を満たし、製品類型ごとに同質的な製品であるため、PC・家電向け3.5インチHDD市場、PC・家電向け2.5インチHDD市場及びビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場のいずれにおいても、取引先の変更は容易であると考えられる。

ウ HDDユーザーによる複数調達方針

HDDユーザーは、HDDの安定調達や価格交渉における優位性の確保等の観点から、一つの用途で用いるHDDについて、3社程度から調達を行うこと

が望ましいとしており、実際にも、一般に3社程度のHDDメーカーから調達を行っている。このようなHDDユーザーの調達行動への本件統合の影響は、次のようになると考えられる。

(7) PC・家電向け3.5インチHDD

本件統合後、HDDユーザーの調達先は、WD/HGST及びSTX/SECの2社のみとなる。このため、HDDユーザーが、調達先を変更することや調達割合を柔軟に変更することが困難となり、需要者からの競争圧力が十分に働かなくなるものと考えられる。

(4) PC・家電向け2.5インチHDD及びビジネスクリティカル向け3.5インチHDD

本件統合後、WD/HGST及びSTX/SEC以外にA社が存在することから、PC・家電向け3.5インチHDD市場と異なり、HDDユーザーは、これら3社のHDDメーカーの中で調達先や調達割合を変更することがある程度可能なことから、需要者からの競争圧力は引き続き働くものと考えられる。

4 独占禁止法上の評価

前記3(3)から(6)までを踏まえると、PC・家電向け3.5インチHDD市場、PC・家電向け2.5インチHDD市場及びビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場の独占禁止法上の評価はそれぞれ次のとおりとなる。

(1) PC・家電向け3.5インチHDD市場

ア 本件株式取得

(7) 単独行動による競争の実質的制限

- a 本件株式取得により、WD/HGSTは、市場シェアが大きくなることから、自らPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を減らすことにより市場に影響を及ぼすことが容易になる。
- b 競争者であるSTX/SECは供給余力が十分でなく、さらに、今後、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、競争者であるSTX/SECが生産能力を増強する誘因は小さく、WD/HGSTによる供給量の制限を通じた価格の引上げに対する牽制力は働かない。
- c 参入に当たっては、知的財産権の取得又はその許諾を受けること及びHDDの製造施設の建設に多額の資金が必要であり、また、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、

参入圧力が働いているとはいえない。

- d SSDは、HDDと比べて1GB当たりの価格が非常に高いことから、一定の期間にSSDがPC・家電向け3.5インチHDDの競合品となり、供給量の制限を通じて、WD/HGSTがある程度自由に価格を左右することをある程度妨げる要因となり得るとはいえない。
- e 本件株式取得により、HDDユーザーの調達先は、WD/HGST及び競争者であるSTX/SECのみに限定され、PC・家電向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が困難になることを踏まえると、需要者からの競争圧力は十分に働かなくなる。
- f 以上のaからeまでの状況を総合的に勘案すると、本件株式取得により、WD/HGSTが単独で、PC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより、ある程度自由に当該HDDの価格を左右することができる状態が容易に現出し得ることから、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると判断した。

(イ) 協調的行動による競争の実質的制限

- a 本件株式取得により、PC・家電向け3.5インチHDD市場におけるWD/HGSTの競争者はSTX/SECのみとなることから、相互の行動を高い確度で予測しやすくなり、また、市場シェアもそれぞれ約50%となることから、WD/HGST及び競争者の利害は一致しやすくなる。
- b WD/HGSTは、自らの外に競争者であるSTX/SECの供給量の制限を通じた価格引上げを妨げるHDDメーカーがいなくなることや、WD/HGSTの供給余力が大きくないことから、競争者であるSTX/SECがPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより価格を引き上げた場合には同じく供給量を制限するなど、競争者と協調してPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限し、価格を引き上げる蓋然性が高い。
- c 参入に当たっては、知的財産権の取得又はその許諾を受けること及びHDDの製造施設の建設に多額の資金が必要であり、また、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、参入圧力が働いているとはいえない。
- d SSDは、HDDと比べて1GB当たりの価格が非常に高いことから、一定の期間にSSDがPC・家電向け3.5インチHDDの競合品となり、供給量の制限を通じて、WD/HGST及び競争者であるSTX/SECがある程度自由に価格を左右することをある程度妨げる要因となり得るとはいえない。

- e 本件株式取得により、HDDユーザーの調達先は、WD/HGST及び競争者であるSTX/SECのみに限定され、PC・家電向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が困難になることを踏まえると、需要者からの競争圧力は十分に働かなくなる。
- f 以上のaからeまでの状況を総合的に勘案すると、本件株式取得により、WD/HGSTがその競争者であるSTX/SECと協調して、PC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより、ある程度自由に当該HDDの価格を左右することができる状態が容易に現出し得ることから、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると判断した。

イ 本件事業譲受け

(7) 単独行動による競争の実質的制限

- a 本件事業譲受けにより、STX/SECは、市場シェアが大きくなることから、自らPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を減らすことにより市場に影響を及ぼすことが容易になる。
- b 競争者であるWD/HGSTは供給余力が十分でなく、さらに、今後、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、競争者であるWD/HGSTが生産能力を増強する誘因は小さく、STX/SECによる供給量の制限を通じた価格の引上げに対する牽制力は働かない。
- c 参入に当たっては、知的財産権の取得又はその許諾を受けること及びHDDの製造施設の建設に多額の資金が必要であり、また、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、参入圧力が働いているとはいえない。
- d SSDは、HDDと比べて1GB当たりの価格が非常に高いことから、一定の期間にSSDがPC・家電向け3.5インチHDDの競合品となり、供給量の制限を通じて、STX/SECがある程度自由に価格を左右することをある程度妨げる要因となり得るとはいえない。
- e 本件事業譲受けにより、HDDユーザーの調達先は、STX/SEC及び競争者であるWD/HGSTのみに限定され、PC・家電向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が困難になることを踏まえると、需要者からの競争圧力は十分に働かなくなる。
- f 以上のaからeまでの状況を総合的に勘案すると、本件事業譲受けにより、STX/SECが単独で、PC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより、ある程度自由に当該HDDの価格を左右するこ

とができる状態が容易に現出し得ることから、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると判断した。

(イ) 協調的行動による競争の実質的制限

- a 本件事業譲受けにより、PC・家電向け3.5インチHDD市場におけるSTX/SECの競争者はWD/HGSTのみとなることから、相互の行動を高い確度で予測しやすくなり、また、市場シェアもそれぞれ約50%となることから、STX/SEC及び競争者の利害は一致しやすくなる。
- b STX/SECは、自らの外に競争者であるWD/HGSTの供給量の制限を通じた価格引上げを妨げるHDDメーカーがいなくなることや、STX/SECの供給余力が大きくないことから、競争者であるWD/HGSTがPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより価格を引き上げた場合には同じく供給量を制限するなど、競争者と協調してPC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限し、価格を引き上げる蓋然性が高い。
- c 参入に当たっては、知的財産権の取得又はその許諾を受けること及びHDDの製造施設の建設に多額の資金が必要であり、また、PC・家電向け3.5インチHDDの長期的な需要の増加が見込めないことを踏まえると、参入圧力が働いているとはいえない。
- d SSDは、HDDと比べて1GB当たりの価格が非常に高いことから、一定の期間にSSDがPC・家電向け3.5インチHDDの競合品となり、供給量の制限を通じて、STX/SEC及び競争者であるWD/HGSTがある程度自由に価格を左右することをおある程度妨げる要因となり得るとはいえない。
- e 本件事業譲受けにより、HDDユーザーの調達先は、STX/SEC及び競争者であるWD/HGSTのみに限定され、PC・家電向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が困難になることを踏まえると、需要者からの競争圧力は十分に働かなくなる。
- f 以上のaからeまでの状況を総合的に勘案すると、本件事業譲受けにより、STX/SECがその競争者であるWD/HGSTと協調して、PC・家電向け3.5インチHDDの供給量を制限することにより、ある程度自由に当該HDDの価格を左右することができる状態が容易に現出し得ることから、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると判断した。

(2) PC・家電向け2.5インチHDD市場

ア 本件株式取得

PC・家電向け2.5インチHDD市場については、参入圧力及び隣接市場からの競争圧力が存在しないものの、

(ア) 有力な競争者が2社存在すること

(イ) A社が一定の供給余力を有していること

(ウ) 市場に合計で3社のHDDメーカーが存在するため、HDDユーザーは、PC・家電向け2.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が可能であることを踏まえると、需要者から一定程度の競争圧力が存在すること

から、WD/HGSTの単独行動又は競争者との協調的行動によって、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。

イ 本件事業譲受け

PC・家電向け2.5インチHDD市場については、参入圧力及び隣接市場からの競争圧力が存在しないものの、

(ア) 有力な競争者が2社存在すること

(イ) A社が一定の供給余力を有していること

(ウ) 市場に合計で3社のHDDメーカーが存在するため、HDDユーザーは、PC・家電向け2.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が可能であることを踏まえると、需要者から一定程度の競争圧力が存在すること

から、STX/SECの単独行動又は競争者との協調的行動によって、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。

(3) ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場

本件株式取得が行われた場合、ビジネスクリティカル向け3.5インチHDD市場については、参入圧力及び隣接市場からの競争圧力が存在しないものの、

ア 有力な競争者が1社存在し、A社も一定の期間に有力な競争者となることが見込まれること

イ A社が一定の供給余力を有することとなることと見込まれること

ウ 市場に合計で3社のHDDメーカーが存在するため、HDDユーザーは、ビジネスクリティカル向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が可能であることを踏まえると、需要者から一定程度の競争圧力が存在することが見込まれること

から、WD/HGSTの単独行動又は競争者との協調的行動によって、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。

5 WDIによる問題解消措置の申出

WDIに対し、前記4(1)ア、(2)ア及び(3)について、また、STIに対し、前記4(1)イ及び(2)イについて、それぞれ論点等の説明を行ったところ、WDIから、前記4(1)アの独占禁止法上の問題について、次の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

- ① 平成22年におけるPC・家電向け3.5インチHDDの市場シェアの約10%分に相当する量を製造する設備の一部を譲渡する。
- ② PC・家電向け3.5インチHDDの製造販売に必要な知的財産権を譲渡先が利用できるようにする。
- ③ 譲渡先の求めに応じ、一定期間、譲渡先にHDD部品を当該譲渡先が競争力を有する価格で供給する。
- ④ 譲渡先は、WDからの独立性、譲渡事業を維持・発展させることができる財源、専門性及びインセンティブがあること等を基準に選定し、具体的な譲渡先については、譲渡先との契約締結後、譲渡契約書の写しを公正取引委員会に提出することによって、公正取引委員会に報告する。
- ⑤ 譲渡の実行期限は、譲渡契約書の写しを公正取引委員会に提出した日から3か月以内とし、譲渡契約の締結後、譲渡契約書の写しについて公正取引委員会への提出がなければ、本件株式取得を実行しない。

6 問題解消措置に対する評価

(1) 本件株式取得

本件問題解消措置を前提とすれば、PC・家電向け3.5インチHDD市場について、本件株式取得によりWD及びHGSTの合算市場シェア・順位は、約40%・第2位、HHIは約4,200、HHIの増分は約50となり、本件株式取得は水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当することとなる。

譲渡先については、前記5の④の要件を満たしていれば、PC・家電向け3.5インチHDD市場における独立した有力な競争者となると考えられるところ、実際の譲渡先が当該要件を満たしているかについては、WDIから譲渡契約書の写しの提出を受けた後、公正取引委員会において判断することとする。

本件株式取得後に事業譲渡が行われる場合であっても、譲渡の実行期限は譲渡契約書の写しを公正取引委員会に提出した日から遅くとも3か月以内に行われることとされていることから、問題解消措置を講じる期限は適切かつ明確に定められている。

以上を踏まえると、本件問題解消措置を前提とすれば、本件株式取得について、WD/HGSTの単独行動又は競争者との協調的行動によって、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。

(2) 本件事業譲受け

本件問題解消措置を踏まえても、PC・家電向け3.5インチHDD市場について、本件事業譲受けによりSTX及びSECの合算市場シェア・順位は、約50%・第1位、HHIは約4,200、HHIの増分は約800となり、本件事業譲受けは水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。しかしながら、以下改めて検討を行ったところ、以下のアからウまでの状況を総合的に勘案すると、本件事業譲受けについて、STX/SECの単独行動又は競争者との協調的行動によって、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。

ア STX/SECには、WD/HGST及び本件問題解消措置による譲渡先という有力な競争者が2社存在することから、相互の行動を高い確度で予測しやすくなるとはいえず、また、市場シェアもばらつき(STX/SECが約50%、WD/HGSTが約40%、譲渡先が約10%)が生じるため、本件事業譲受けにより、利害が一致しやすくなるとはいえない。

イ 競争者のうち、譲渡先は、PC・家電向け3.5インチHDDに関する事業を発展させる意思・能力があることが事業譲渡の条件とされており、生産能力を拡大する可能性がある。

ウ 市場に合計で3社のHDDメーカーが存在するため、HDDユーザーは、PC・家電向け3.5インチHDDの調達先の変更や調達割合の柔軟な変更が可能であることを踏まえると、需要者からの競争圧力が引き続き働くこととなる。

第5 外付けHDD

1 外付けHDDの概要

外付けHDDとは、HDDを内包し、PCや家電製品と接続できるようにした機器であり、PCや家電製品の記憶容量の増強やデータのバックアップのために用いられている。

外付けHDDは、主に3.5インチHDDを搭載するもの（以下「3.5インチ外付けHDD」という。）と2.5インチHDDを搭載するもの（以下「2.5インチ外付けHDD」という。）の2種類がある。

2 一定の取引分野の画定

(1) 商品範囲

3.5インチ外付けHDDと2.5インチ外付けHDDは、それぞれ記憶容量や製品の大きさ等の特徴が異なっているため、需要の代替性の程度は低い。

したがって、外付けHDDについて、「3.5インチ外付けHDD」及び「2.5インチ外付けHDD」の2つを商品範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

外付けHDDの主な販売先は家電量販店であり、国内の家電量販店は、ブランド力（一般消費者の認知度）を基に、外付けHDDのほとんどを国内の外付けHDDメーカー（HDDメーカーや販売代理店からHDDを調達して外付けHDDの製造販売を行う事業者をいう。以下同じ。）から調達している。

したがって、前記(1)で画定した外付けHDDのそれぞれについて、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

3 本件統合が競争に与える影響

本件株式取得及び本件事業譲受けが同時期に行われるため、本件株式取得については本件事業譲受けを踏まえて、本件事業譲受けについては本件株式取得を踏まえて検討を行った。

(1) 水平型企業結合（本件統合による市場構造の変化）

ア 3.5インチ外付けHDD市場

本件株式取得及び本件事業譲受けにより、平成22年におけるWD及びHGST並びにSTX及びSECそれぞれの合算市場シェア・順位は、5%未満・第4位以下、HHIは約4,700、HHIの増分はいずれも50未満となる。

したがって、3.5インチ外付けHDDは、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

順位	会社名	市場シェア
4位以下	WD	5%未満
4位以下	HGST	5%未満
4位以下	STX	5%未満
4位以下	SEC	5%未満
(4位以下)	当事会社合算 (WD及びHGST)	5%未満
(4位以下)	当事会社合算 (STX及びSEC)	5%未満

イ 2. 5インチ外付けHDD市場

本件株式取得及び本件事業譲受けにより、平成22年におけるWD及びHGST並びにSTX及びSECそれぞれの合算市場シェア・順位は、5%未満・第4位以下、HHIの水準は約4,100、HHIの増分はいずれも50未満となる。

したがって、2. 5インチ外付けHDDは、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

順位	会社名	市場シェア
4位以下	WD	5%未満
4位以下	HGST	5%未満
4位以下	STX	5%未満
4位以下	SEC	5%未満
(4位以下)	当事会社合算 (WD及びHGST)	5%未満
(4位以下)	当事会社合算 (STX及びSEC)	5%未満

(2) 垂直型企業結合

HDD (PC・家電向け3.5インチHDD及びPC・家電向け2.5インチHDD) が川上市場、HDDを用いた外付けHDD (3.5インチ外付けHDD及び2.5インチ外付けHDD) が川下市場の垂直関係にある。

ア 市場シェア

川上市場であるHDD (PC・家電向け3.5インチHDD及びPC・家電向け2.5インチHDD) の市場シェアについては、前記第4の3 (1)ア及びイのとおりであり、また、川下市場である外付けHDD (3.5インチ外付けHDD及び2.5インチ外付けHDD) の市場シェアについては、前記 (1)のとおりである。

川上市場のHDDについては垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当

せず、川下市場の外付けHDDについては垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

したがって、川上市場におけるHDDについて、WD/HGST及びSTX/SECによる外付けHDDメーカーに対する供給の制限について検討する。

イ 川上市場の閉鎖性及び排他性

HDDの製造販売を行うWD及びSTXは、本件統合の前後を通じて外付けHDDの製造販売を行うことに変わりはなく、本件統合を契機に外付けHDDメーカーに対するHDDの供給を制限することは考えにくい。

本件統合によりHDDメーカーが減少することから、WD/HGST及びSTX/SECが外付けHDDメーカーに対するHDDの供給を協調的に制限することが容易になる懸念はあるが、外付けHDDメーカーは、WD/HGST及びSTX/SECだけでなく、HDDの販売代理店等からもHDDを購入することが可能であることなどから、外付けHDDメーカーのHDDの調達が困難になることはなく、したがって、WD/HGST及びSTX/SECがこのような行動をとることは考えにくい。

4 独占禁止法上の評価

(1) 水平型企业結合

前記3(1)を踏まえると、本件株式取得及び本件事業譲受けのいずれについても、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。

(2) 垂直型企业結合

前記3(2)イを踏まえると、本件統合後、HDDについての市場の閉鎖性、排他性の問題は生じないと考えられるため、本件株式取得及び本件事業譲受けのいずれについても、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。

第6 HDD部品

1 HDD部品の概要

(1) 前記第4の1(1)のとおり、HDDは、「磁気ヘッド」や「メディア」等の多数の部品によって構成されているところ、HDD部品のうち、磁気ヘッド及びメディアは、HDDのデータの書き込み及び読み込み速度並びに記憶容量に大きな影響を与える部品である。

(2) WD、HGST及びSTXの3社は、HDDの製造に用いる磁気ヘッドやメディアの大部分を内製しているが、一部については、磁気ヘッドを製造しHDDメーカーに販売を行うメーカー（以下「磁気ヘッド外販メーカー」という。）及びメディアを製造しHDDメーカーに販売を行うメーカー（以下「メディア外販メーカー」という。）から調達している。これらの磁気ヘッド外販メーカー及びメディア外販メーカー（以下併せて「外販メーカー」という。）が製造販売を行うHDD部品は、HDDメーカーが製造するHDD部品よりも性能が高い場合が多く、その性能差等を反映して、価格が高い傾向がある。

なお、磁気ヘッド外販メーカーは、世界全体において1社のみであり、また、WD、HGST及びSTXによるHDD部品の内製割合は、一般に、メディアと比べて、磁気ヘッドの方が高い。

一方、SEC及びA社は、自社においてHDD部品を製造しておらず、その全量を外販メーカーから調達している。

2 本件統合が競争に与える影響

前記1のとおり、HDD部品のうち、磁気ヘッドは、メディアと比べ、HDDメーカーの内製割合が高く、また、磁気ヘッド外販メーカーは、世界全体において1社しか存在しないところ、本件統合のうち、特に本件事業譲受けについてみると、STXは、磁気ヘッドの内製を行っている一方で、SECは磁気ヘッドの全てを外販メーカーから調達していることから、STXは統合後、製造費用の低減を図るため、SECがこれまで磁気ヘッド外販メーカーから調達していた磁気ヘッドを内製化し、磁気ヘッド外販メーカーの販売量が減少することが考えられる。このため、磁気ヘッド外販メーカーは、利益が減少し、磁気ヘッドについて十分な研究開発投資ができず、磁気ヘッド外販メーカーの磁気ヘッドが技術的に遅れたものとなり、また、販売量の減少により、単位当たりの製造コストが高まると、磁気ヘッドの価格を引き上げざるを得なくなるおそれがある。さらには、磁気ヘッド外販メーカーに磁気ヘッドの調達を依存するA社の競争力の低下を招き、PC・家電向け2.5インチHDD市場等において、WD/HGST及びSTX/SECに対するA社の牽制力が失われる可能性がある。

3 独占禁止法上の評価

前記2の競争上の懸念に対応して、STXは、自主的に磁気ヘッド外販メーカーとの間で、一定期間、一定量の磁気ヘッドを購入し続ける内容の契約を締結した。当該契約を踏まえると、本件事業譲受けにより、磁気ヘッド外販メーカーの事業活動に大きな影響が生じることはなく、さらには、HDD市場において、A社が事業を継続し、有力な競争単位として存続することが十分可能であると判断した。