

事例1 大建工業(株)によるC&H(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、中密度繊維板（以下「MDF」という。）等の木質材料の製造販売業及び木質材料等を部材とする内装建材等の製造販売業を営む大建工業株式会社（以下「大建」という。また、大建を最終親会社とする企業結合集団を「大建G」という。）が、MDFの製造販売業を営むホクシン株式会社（以下「ホクシン」という。また、ホクシンを最終親会社とする企業結合集団を「ホクシンG」という。）の100%出資子会社で、ホクシン製品の販売会社であるC&H株式会社（以下「C&H」という。）の株式を取得し、議決権の過半数を取得すること（以下「本件株式取得」という。）を計画したものである。また、大建は、本件株式取得と同時に、ホクシンの株式を取得し、議決権保有比率を約15%に引き上げることも計画していた。関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 本件審査の経緯及び審査結果の概要

1 本件審査の経緯

大建は、平成24年4月以降、当事会社が競合する商品であるMDF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はならないと考える旨の意見書を自発的に当委員会に提出し、当委員会は、大建の求めに応じて同社との間で会合を持った。その後、同年4月25日に大建から、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、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前記届出書その他の大建から提出された資料、需要者や競争事業者等に対するヒアリング等を踏まえつつ、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5月25日に大建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、同月28日に、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、当委員会は、大建から順次提出された報告等のほか、需要者や競争事業者等に対するヒアリングやアンケート調査の結果等を踏まえ、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。平成24年7月頃までには、大建に要請した報告等の大部分が提出されたところ、論点等の説明が必要と認められたことから、当委員会は当事会社に対し、その時点での検討結果に基づき、論点等の説明を行った。これに対して、当事会社からは追加の主張及び資料提出があり、当委員会は、当事会社の主張及び資料について検討を行った。その後、当委員会から、MDFのうち薄物Mタイプ及び厚物Mタイプの製品について、競争上の問題を指摘したところ、大建から当該競争上の問題の解消方法の提示があり、当委員会における検討を経て、大建は、競争上の問題を解消する措置に係る変更報告書を提出した。

なお、大建に対する報告等の要請については、平成25年1月11日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。

2 審査結果の概要

MDFのうち薄物Mタイプ及び厚物Mタイプの製品について、大建が当委員会に申し出た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。また、これら以外の取引分野については、いずれも、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判断した。

審査結果の詳細は、後記第3から第5までのとおりである。

(参考)

- 平成24年4月25日 株式取得に関する計画の届出の受理（第1次審査の開始）
- 5月25日 報告等の要請（第2次審査の開始）
- 平成25年1月11日 全ての報告等の受理
(事前通知期限：平成25年4月12日)
- 1月18日 大建による変更報告書の提出
- 1月24日 排除措置命令を行わない旨の通知

第3 本件株式取得により形成される結合関係

前記第1のとおり、大建は、①本件株式取得（C&Hの株式を取得し、議決権の過半数を取得すること）とともに、②ホクシンの株式を取得し、議決権保有比率を約15%に引き上げることを計画したものである。ホクシンが製造したMDFは、現在、全量がC&Hを通じて販売されており、当事会社によれば、本件株式取得後も引き続きホクシン製品全量をC&Hを通じて販売するとしている。

上記①及び②のうち、独占禁止法に基づく届出の対象は①のみであるところ、①によりC&Hは大建とホクシンの共同出資会社となり大建とホクシンの間に間接的な結合関係が形成されると考えられること及び②により大建が直接ホクシンの株式に係る議決権の約15%を保有することに加え、両社間でMDFの製造等に係る業務提携関係が新たに構築されることを併せて考えれば、本件株式取得に伴う一連の行為により、大建GとホクシンGの間に結合関係が形成されると考えられる。

したがって、以下では、本件株式取得により大建GとホクシンGの間に新たに結合関係が形成されることを前提として検討を行う。

第4 一定の取引分野

1 商品範囲

MDFは木質材料の一種であり、木材チップを繊維化して接着剤を加えプレス成型して製造されるところ、木材の繊維で構成されていることから、表面や切り口が平滑であり、加工性に優れ、生木に特有の反りや乾燥割れなどの癖が少ない。MDFは、主に床材などの内装建材の部材として使用されており、その直接の需要者は内装建材メーカー等である。また、MDFを部材とする内装建材の購入者はハウスメーカー等である。

原材料となる木材チップの樹種、厚さ及び接着剤のタイプにより、異なる特性を有するMDFが製造されている。

(1) MDFの種類間の代替性

ア 木材チップの樹種が異なるMDF間の代替性について

MDFの原材料となる木材チップには、広葉樹と針葉樹の2種類（以下、広葉樹チップを原材料としたMDFを「広葉樹系MDF」、針葉樹チップを原材料としたMDFを「針葉樹系MDF」という。）がある。JISでは両者は区別されていないところ、両者を比較した場合、一般的に、広葉樹系MDFの方が耐水性能に優れるという特性を有する一方、針葉樹系MDFの方が色が白く、下地のMDFの色が表面シートの色を損なわないという特性を有すると言われている。

両者の間の需要者にとっての代替性について、需要者に対するアンケート結果によれば、広葉樹系（針葉樹系）MDFの価格が10%程度上昇した場合、

針葉樹系（広葉樹系）MDFに切り替える割合（数量ベース）は約3割に上っている。また、価格相関分析を行ったところ、広葉樹系MDFと針葉樹系MDFの間に相関関係が認められた。

以上から、広葉樹系MDFと針葉樹系MDFの間に需要者にとっての代替性が認められ、両者を区別して取引分野を画定する必要はないと考えられる。

イ 厚さの異なるMDF間の代替性について

MDFは、2.5mm～30.0mmまで様々な厚さの製品があり、一般的に、5.5mm以下のものは「薄物」、5.5mm超のものは「厚物」とされている。薄物のMDFは、主に表面材として合板等の表裏に貼り合わせて床材やドア等の基材となる一方で、厚物のMDFは、MDF単体で窓枠や階段等の基材として用いられる。両者の間の需要者にとっての代替性について、需要者に対するアンケート結果によれば、薄物（厚物）のMDFの価格が10%程度上昇した場合、厚物（薄物）のMDFに切り替える割合（数量ベース）は極めて低く、したがって、両者の間に需要者にとっての代替性は認められない。

また、供給者にとっての代替性について、MDFの製造設備には、プレス成型を行う設備の違いにより連続プレス式と多段プレス式の二つがあるところ、連続プレス式では製造できない厚みは基本的にないものの、生産効率の良い薄物が主に製造されている。他方、多段プレス式では、生産効率の良い厚物が主に製造されており、また、薄物のうち需要量の多い厚みの製品は製造できない。したがって、供給者にとっての代替性は一定程度存在するが、その程度は弱いと認められる。

以上から、薄物のMDFと厚物のMDFを区別して取引分野を画定する必要があると考えられる。

ウ 接着剤のタイプが異なるMDF間の代替性について

MDFは、接着剤のタイプにより、JISによってユリア樹脂系のUタイプ、メラミン樹脂系のMタイプ及びフェノール樹脂系のPタイプの3つに区分され、Uタイプ、Mタイプ、Pタイプの順に耐水性能が高くなる。

まず、PタイプのMDFは建築構造用用途に用いられるが、Uタイプ及びMタイプのMDFが使用される用途に用いられることはなく、他のタイプのMDFと異なる特殊な製品と認められる。

次に、UタイプのMDFとMタイプのMDFの間の需要者にとっての代替性について、需要者に対するヒアリングによれば、耐水性の高いMタイプのMDFは窓枠や床材等の湿気にさらされやすい特定の場所の部材に用いられ、家具など耐水性能の要求されない用途には価格が安いUタイプのMDFが使われて

おり、需要者は接着剤のタイプ（耐水性の強弱）によってMDFを使い分けている。また、需要者に対するアンケート結果によれば、Uタイプ（Mタイプ）のMDFの価格が10%程度上昇した場合、Mタイプ（Uタイプ）のMDFに切り替える割合（数量ベース）は極めて低い。したがって、両者の間に需要者にとっての代替性は認められない。

供給者にとっての代替性について、現に同一の生産ラインで複数のタイプのMDFを製造している場合には、ラインに投入する接着剤のタイプを替えることにより異なるタイプのMDFを製造することが可能である一方、同一ラインで複数のタイプの製品を製造していない場合には、接着剤のタンク等に係る設備投資や製造ノウハウ等の問題から、同一ラインで異なるタイプのMDFを製造することは容易ではなく、供給者にとっての代替性は限定的であると認められる。

以上から、Uタイプ、Mタイプ及びPタイプのMDFを区別して取引分野を画定する必要があると考えられる。

なお、当事会社のうちホクシングはPタイプのMDFを製造販売しているものの、大建Gはこれを製造販売しておらず、両グループはPタイプのMDFについて競争関係（水平関係）にないこと、また、大建Gの内装建材部門はPタイプのMDFを調達しておらず、両グループはPタイプのMDFについて取引段階を異にする関係（垂直関係）にもないことから、以下では、PタイプのMDFについては検討しない。

(2) MDFとその他の木質材料との代替性について

MDFと同じ用途に使用される木質材料として、合板（注1）及びパーティクルボード（以下「PB」という。）（注2）が存在する。このうち、合板については、需要者に対するヒアリングによれば、MDFに比べ表面の平滑性や加工性に劣るといった意見や、価格変動が激しく使い勝手が悪いという意見がみられ、また、薄物MタイプのMDFの価格と合板の価格について価格相関分析を行ったところ、これらに相関関係は認められなかった。次に、PBについては、需要者に対するヒアリングによれば、MDFと比較して安価であるものの、表面や断面の平滑性に乏しく、強度も劣るため、一部の用途を除きMDFと代替的に用いることは難しいとの意見が多くみられた。さらに、需要者に対するアンケート結果によれば、薄物MタイプのMDFの価格が10%程度上昇した場合、合板又はPBに切り替える割合（数量ベース）は5%弱にとどまっている。したがって、MDFと合板及びPBとの間の需要者にとっての代替性は低いと認められる。

また、MDFの製造設備と合板及びPBの製造設備は異なり、供給者にとっての代替性も認められない。

以上から、MDFと合板及びPBを区別して取引分野を画定する必要があると考えられる。

(注1) 丸太をかつらむきした木材(単板)を繊維方向を交互に直交させて積層し、接着剤で貼り合わせたものをいう。

(注2) 木材チップを細片化したものに接着剤を加え、プレス成型して板状にしたものをいう。

(3) 小括

以上から、「薄物UタイプのMDF」、「厚物UタイプのMDF」、「薄物MタイプのMDF」及び「厚物MタイプのMDF」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

日本国内で流通しているMDFは、一部例外を除き、JISの認証を得たMDFであるが、これは、日本の需要者がJISに定める品質を満たした製品を選好して購入しているためであり、この点において日本の需要者は海外の需要者とは性質が異なる。

したがって、「日本全国(日本全国の需要者向けの市場)」を地理的範囲として画定した。

第5 競争の実質的制限についての検討

1 薄物MタイプのMDF

当事会社は共に、薄物MタイプのMDFの製造販売市場において有力な事業者であることから、まず、本件株式取得が薄物MタイプのMDFの競争に与える影響について検討を行う。

(1) 当事会社の地位及び競争の状況

本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約65%(第1位)、HHIは約5,500、HHI増分は約1,800であり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

また、市場シェアが約35%のA社(国内メーカー)という有力な競争事業者が存在する。

【平成23年度における薄物MタイプのMDFの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ホクシンG (C&H)	約45%
2	A社	約35%
3	大建G	約20%
—	海外メーカー	僅少
合計		100%

(2) 供給余力

MDFメーカー各社の設備稼働率はおおむね100%であり、作業時間の調整や生産設備の改善等により、設備増強を行わなくとも一定量の増産が可能ではあるが、各社とも供給余力が十分にあるとは認められない。

(3) 海外メーカー品からの競争圧力

現在、海外メーカー品は国内でほとんど流通しておらず、需要者に対するヒアリングでは、薄物MタイプのMDFについて、海外メーカー品では必要な性能を確保できないとの意見がみられた。

したがって、海外メーカー品からの競争圧力は認められない。

(4) 参入圧力

少子化や人口減少の流れの中、今後住宅着工件数が劇的に伸びるということは考えにくい中で、MDFの製造設備の導入には数十億円の投資が必要となること、また、原材料チップの調達先を新たに確保することが必ずしも容易ではないことから、新規参入の可能性は低いと考えられる。

したがって、参入圧力は認められない。

(5) 隣接市場からの競争圧力

前記第4の1(2)のとおり、薄物MタイプのMDFの価格が上昇したとしても、直接の需要者である内装建材メーカーが合板又はPBに切り換える割合は低く(5%弱)、(直接的な)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) 内装建材製品レベルでの合板等との代替性に関する当事会社の主張とその評価

ア 当事会社の主張

当事会社は、内装建材製品のレベルにおいて、薄物MタイプのMDFは合板等と代替性を有しており、間接的な隣接市場からの競争圧力がある旨主張している。

具体的には、薄物MタイプのMDFは、その需要量のほとんどが床材の基材の一構成要素として用いられる（合板に薄物MタイプのMDFを貼り合わせて床材の基材として用いられる。以下、当該基材を「『薄物MDF+合板』基材」という。）ところ、床材の完成品においては、「薄物MDF+合板」基材の床材が、合板のみの基材（以下「合板基材」という。）の床材等と競合関係にあり、仮に薄物MタイプのMDFの価格が上昇すれば、「薄物MDF+合板」基材の床材の価格が上昇するため、合板基材の床材等に需要がシフトすると考えられることから、合板等が薄物MタイプのMDFの間接的な隣接市場として競争圧力を与えていると主張している。

イ 当事会社の主張に対する検討と評価

床材の基材としては、「薄物MDF+合板」基材のほかに、合板基材が広く用いられている。近年、「薄物MDF+合板」基材の床材の割合が増加しつつあるが、依然として合板基材の床材の方が多くを占めている。

床材には、色・柄・つやなどの見た目（性質面）の違いや、傷の付きにくさや汚れの落ちやすさといった性能面の違いにより、様々な製品が存在するが、床材メーカーは、自社の技術・経験等に基づき、基材の種類（「薄物MDF+合板」基材か合板基材か）や表面シート・塗装等を適宜工夫しつつ、求められる性質・性能の床材を製造している。床材の購入者であるハウスメーカー等からのヒアリングによれば、「薄物MDF+合板」基材でなければ発揮できない特定の性質・性能は存在しないことから、床材の購入者は「薄物MDF+合板」基材の床材を指定して購入するといったことはなく、「薄物MDF+合板」基材の床材の価格が上昇すれば、同等の性質・性能を有する合板基材の床材に容易に切り替えることができるとしている。

以上のとおり、「薄物MDF+合板」基材の床材と合板基材の床材が存在し、床材の購入者は基材の種類にこだわることなく、自社の求める床材を選択・調達しており、両者は激しく競争している実態にあることから、間接的な隣接市場からの競争圧力が認められる。したがって、本件株式取得により、「薄物MDF+合板」基材の床材の価格が上昇するなどの競争制限効果が生じるおそれはないと考えられる。

(7) 垂直型市場閉鎖に係る検討

ア 垂直型市場閉鎖が競争に与える影響

当事会社のうち大建Gは、MDFメーカーであるとともにMDF等を用いて床材等の内装建材を製造する内装建材メーカーでもあるのに対し、ホクシンGはMDFの専門メーカーである。したがって、本件株式取得は、MDF専門メー

カーであるホクシンGと内装建材メーカーである大建Gとの垂直型企業結合の側面を有することから、ホクシンGがMDF製造部門を有さない床材メーカー（以下「独立系床材メーカー」という。）に販売していたMDFについて、大建Gに優先的に有利な条件で販売するようになること（垂直型市場閉鎖）が考えられる。実際、大建Gは床材市場において有力な事業者であり、床材の製造について十分な供給余力を有することから、本件株式取得後にホクシンGのMDFを優先的に自社で調達し、床材の生産量を増加させる能力とインセンティブを有すると考えられる。

独立系床材メーカーの中には、自社の技術等に鑑み、専らMDFの表面平滑性等を活用しながら特定の性質・性能を確保しているメーカーもあり、そういったメーカーは、MDFの価格が上昇したりMDFの調達が困難となったからといって、容易に合板に切り替えられるわけではない。前記1)~(5)で検討したとおり、床材の部材となる薄物MタイプのMDFについて有力な競争事業者が1社存在するものの当該事業者に必要な供給余力は認められず、海外メーカー品からの競争圧力や参入圧力、直接的な隣接市場からの競争圧力が認められないという状況にある中で、市場シェア約45%のホクシンGのMDFについて垂直型市場閉鎖が行われれば、独立系床材メーカーが競争的な行動をとることが困難になると考えられる。

この点について、独立系床材メーカーに対するアンケートやヒアリングの結果によれば、本件株式取得後、ホクシンGのMDFが大建Gの内装建材部門に優先的に供給されることにより、ホクシンGのMDFの自社への供給量が減少すること等を懸念する意見が多くみられた。

イ 大建が申し出た措置

当事会社に前記アのとおり指摘したところ、大建は、次のような措置を講じること申し出た。

- ① 大建は、本件株式取得実行後5年間、C&Hが大建G（大建の製造委託先を含む。）以外の取引先（以下「外販先」という。）に対して販売する薄物MタイプのMDFに関し、C&Hをして、外販先に対し、価格・数量・納期・品質・規格（厚さ・寸法等）等の取引条件について、大建Gに対して供給する場合と実質的に同等かつ合理的な条件で引き合いに応じさせる。ただし、C&Hの事業年度ごとの外販先に対する販売数量（立方メートル単位）（以下「外販数量」という。）が、直近5事業年度の外販数量（事業年度当たり）の最大値を超える場合はこの限りではない。
- ② 大建は、本件株式取得実行後5年間、6か月に1回、C&Hの取引先ごとの薄物MタイプのMDFの販売実績（受注日・価格・数量・納期・品質・

規格（厚さ・寸法等）等）について、当委員会に報告をする。

ウ 大建が申し出た措置の評価

大建が申し出た措置は、本件株式取得後一定期間（5年間）、C&Hが販売する薄物MタイプのMDFに関し、価格等の取引条件について大建Gに供給する場合と実質的に同等かつ合理的な条件で、外販先に対し、従来の販売数量と同等の数量を販売することを確約するものである。

まず、本件措置の実行期間中（5年間）については、独立系床材メーカーにとって、大建Gと実質的に同等かつ合理的な条件で、ホクシンGから従来の数量の薄物MタイプのMDFを調達できることから、当該メーカーが競争的な行動をとることが困難となるおそれはないと考えられる。

また、措置の期限を5年間とすることについて、薄物MタイプのMDFを用いて特定の性質・性能を確保している独立系床材メーカーであっても、5年程度の期間をかければ、当該性質・性能を有する床材を「薄物MDF＋合板」基材とは別の基材（合板基材等）を用いて製造することは十分に可能であると認められることから、本件措置終了後も当該メーカーが引き続き競争的な行動をとることが可能であると認められる。

したがって、大建が申し出た措置を踏まえれば、本件株式取得による垂直型市場閉鎖は生じないと考えられる。

(8) 独占禁止法上の評価

以上のとおり、薄物MタイプのMDFについて、当事会社の合算市場シェアが約65%となり、有力な競争事業者が1社存在するものの十分な供給余力は認められず、海外メーカー品からの競争圧力や参入圧力、直接的な隣接市場からの競争圧力が認められない状況にあるが、薄物MタイプのMDFの主たる用途である床材について、「薄物MDF＋合板」基材の床材と合板基材の床材が活発に競争しており、間接的な隣接市場からの競争圧力が認められることから、「薄物MDF＋合板」基材の床材の価格が上昇するなどの競争制限効果が生じるおそれはないこと、また、大建が申し出た措置を前提とすれば垂直型市場閉鎖は生じないと認められることから、本件株式取得により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって薄物MタイプのMDFの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 厚物MタイプのMDF

(1) 当事会社の地位及び競争の状況

本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約65%（第1位）、HHIは約5,400、HHI増分は約800であり、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

また、市場シェアが約30%のB社（国内メーカー）という有力な競争事業者が存在する。

当事会社のうち、大建Gの市場シェアは約5%と小さく、薄物MタイプのMDFと比較して厚物MタイプのMDFの製造販売市場における大建Gの地位は低い。

【平成23年度における厚物MタイプのMDFの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ホクシンG(C&H)	約60%
2	B社	約30%
3	大建G	約5%
4	C社	約0-5%
—	海外メーカー	僅少
合計		100%

(2) 供給余力、海外メーカー品からの競争圧力、参入圧力、隣接市場からの競争圧力

前記第5の1の薄物MタイプのMDFと同様の状況であり、各社とも十分な供給余力は認められず、海外メーカー品からの競争圧力、参入圧力、（直接的な）隣接市場からの競争圧力も認められない。

(3) 内装建材製品レベルでの合板との代替性

厚物MタイプのMDFは、その需要量のほとんどが窓枠の基材として用いられる（以下、当該基材を「厚物MDF基材」という。）ところ、厚物MDF基材の窓枠と合板基材の窓枠が競合しており、間接的な隣接市場からの競争圧力が認められる。この点は、薄物MタイプのMDFの需要量のほとんどが床材の基材として用いられており、「薄物MDF+合板」基材の床材と合板基材の床材が競合しているのと同様の構図である。

(4) 独占禁止法上の評価

薄物MタイプのMDFと比較して、厚物MタイプのMDFの製造販売市場における大建Gの地位は低く、本件株式取得が厚物MタイプのMDFの取引分野

における競争に与える影響は相対的に小さい状況にあるとともに、間接的な隣接市場からの競争圧力が認められることから、本件株式取得により厚物MDF基材の窓枠の価格が上昇するなどの競争制限効果が生じるおそれはないと認められる。

他方、薄物MタイプのMDFと同様、本件株式取得はMDF専門メーカーであるホクシンGと内装建材メーカーである大建Gとの垂直型企業結合の側面があり、本件株式取得によりMDF製造部門を有さない窓枠メーカーが競争的な行動をとることが困難となると考えられることから、大建は、厚物MタイプのMDFに関しても一定の措置（前記第5の1(7)イに記載の薄物MタイプのMDFに関する措置と同様の措置）を講じる旨申し出ており、当該措置を前提とすれば、本件株式取得による垂直型市場閉鎖は生じないと認められる。

したがって、本件株式取得により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって厚物MタイプのMDFの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

3 薄物UタイプのMDF及び厚物UタイプのMDF

(1) 当事会社の地位及び競争の状況

薄物UタイプのMDFについて、本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約50%（第1位）、HHIは約3,500、HHI増分は約1,200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。また、市場シェアが約25%のD社（国内メーカー）及び約15%のE社（国内メーカー）という有力な競争事業者が存在する。

厚物UタイプのMDFについて、本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約50%（第1位）、HHIは約3,300、HHI増分は約1,200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。また、市場シェアが約25%のG社（国内メーカー）並びに約10%のH社及びI社（いずれも国内メーカー）という有力な競争事業者が存在する。

【平成23年度における薄物UタイプのMDFの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	大建G	約35%
2	D社	約25%
3	ホクシンG (C&H)	約15%
4	E社	約15%
5	F社	約5%
—	海外メーカー	約5%
合計		100%

【平成23年度における厚物UタイプのMDFの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ホクシンG (C&H)	約30%
2	G社	約25%
3	大建G	約20%
4	H社	約10%
5	I社	約10%
—	海外メーカー	約5%
合計		100%

(2) 供給余力, 参入圧力, 隣接市場からの競争圧力

前記第5の1の薄物MタイプのMDFと同様の状況であり, 各社とも十分な供給余力は認められず, 参入圧力, (直接的な) 隣接市場からの競争圧力も認められない。

(3) 海外メーカー品からの競争圧力

UタイプのMDFについては, 需要者の品質に対する要求水準がMタイプほど高くはなく, MタイプのMDFの海外メーカー品が国内でほとんど流通していないのに対し, UタイプのMDFの海外メーカー品の市場シェアは薄物・厚物共に約5%となっており, 海外メーカー品が一定量流通している状況にある。

需要者に対するヒアリングによれば, 韓国やインドネシアの海外メーカーが製造するJISの認証を得ているUタイプのMDFを一定量購入している実態がみられたほか, 需要者に対するアンケート結果によれば, 海外メーカーが製造するJISの認証を得ていないUタイプのMDFを使用して, 建具(室内ドア等)の表面材や家具の表面材等を製造している需要者がみられた。

したがって, 海外メーカー品からの一定程度の競争圧力が働いていると認め

られる。

(4) 内装建材製品レベルでの合板等との代替性

UタイプのMDFは、建具や家具など、耐水性が必要とされない用途に用いられる。UタイプのMDFのそれぞれの用途において、合板やPB等が代替的に用いられている実態にあり、MDFでなければ発揮できない特定の性質・性能は認められず、UタイプのMDFを部材とする内装建材と合板等を部材とする内装建材が競合しており、間接的な隣接市場からの競争圧力が認められる。

(5) 独占禁止法上の評価

薄物UタイプのMDF及び厚物UタイプのMDFについて、当事会社の合算市場シェアがそれぞれ約50%となり、各社とも供給余力が十分にはない状況であるが、有力な競争事業者が2～3社存在し、海外メーカー品からの競争圧力が一定程度認められるほか、間接的な隣接市場からの競争圧力が働いていることから、本件株式取得により薄物UタイプのMDF及び厚物UタイプのMDFを部材とする内装建材製品の価格が上昇するなどの競争制限効果が生じるおそれはないと認められる。

また、MタイプのMDFと同様、UタイプのMDFについても、MDF専門メーカーであるホクシンGが内装建材メーカーである大建Gの一員となることによる垂直型市場閉鎖の懸念が生じ得るが、需要者が当事会社からUタイプのMDFを調達することが困難となったとしても、当事会社以外にもUタイプを製造するMDFメーカーが2～3社存在すること、海外メーカー品で代替することも一定程度可能であることから、本件株式取得によりUタイプのMDFを使用する内装建材メーカーが競争的な行動をとることが困難となるおそれはないと認められる。

したがって、本件株式取得により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって薄物UタイプのMDF及び厚物UタイプのMDFの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。