

事例 8 東京青果(株)による東一神田青果(株)の株式取得

第 1 当事会社グループ

東京青果株式会社（法人番号2010801007777）（以下「東京青果」という。）及び東一神田青果株式会社¹（法人番号4010801007759）（以下「神田青果」という。）は、いずれも東京都中央卸売市場大田市場（以下「大田市場」という。）において青果物の市場内卸売業を営む会社である。

以下、東京青果と既に結合関係が形成されている企業の集団を「東京青果グループ」といい、東京青果グループと神田青果を併せて「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、東京青果が、神田青果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営む事業の間で競合関係にあるものは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、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた小口需要者向け青果物の市場内卸売業及び青果物の集荷事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 卸売市場の概要

卸売市場とは、生鮮食料品等の卸売のために開設される市場であって、卸売場、自動車駐車場その他の生鮮食料品等の取引及び荷さばきに必要な施設を設けて継続して開場されるものをいう（卸売市場法第2条第2項）。

このうち、農林水産大臣の認定を受けた卸売市場を中央卸売市場といい、都道府県知事の認定を受けた卸売市場を地方卸売市場という。大田市場はこの中央卸売市場に属する。

本件行為の検討に関連する卸売市場の取引主体は次のとおりである。

- ① 市場内卸売業者とは、卸売市場に出荷される生鮮食料品等について、その出荷者から卸売のための販売の委託を受け、又は買い受けて、当該卸売市場において卸売をする業務を行う者をいう（同法第2条第4項）。大田市場には当事会社グループを含め3社の青果物の市場内卸売業者が存在する。
- ② 仲卸業者とは、卸売市場において卸売を受けた生鮮食料品等を当該卸売市場内の店舗において販売する者をいう（同法第2条第5項）。大田市場には

¹ 東一神田青果株式会社は、届出された当初は東京神田青果市場株式会社という商号であったが、令和4年1月26日付けで東一神田青果株式会社に商号変更された。

100社を超える青果物の仲卸業者が存在する。

- ③ 売買参加者とは、大田市場を含む東京都中央卸売市場の場合、東京都知事の承認を受けて、せり（詳細は後述）・入札の参加資格を有し、仲卸業者と同様に市場内卸売業者から直接、相対取引又はせりによって品物を買う者という。大田市場には1,000を超える青果物の売買参加者が存在する。

2 大田市場における青果物の取引方法

市場内卸売業者は、①受託販売（市場内卸売業者が農業協同組合（以下「農協」という。）等の出荷者から委託を受けて青果物を販売し販売手数料収入を得ているもの）又は②買付販売（市場内卸売業者が出荷者から買い取って青果物を販売しているもの）の方法で出荷者から青果物を集荷して販売している。卸売市場法上、大田市場を含む中央卸売市場の市場内卸売業者は、出荷者から①受託販売の申込みがあった場合には、正当な理由がなければ、その引受けを拒むことはできない（卸売市場法第4条第5項第5号）。

当事会社グループは、集荷した青果物を、相対取引又はせりの方法で仲卸業者、売買参加者等に販売している。

3 役務範囲

当事会社グループは、大田市場において販売する青果物について、出荷者から販売を受託するなどして集荷し、大田市場内で仲卸業者、売買参加者等に卸売販売を行っており、集荷・販売いずれの面でも他の市場内卸売業者と競争している。

大田市場は中央卸売市場及び地方卸売市場の中で青果物の取扱高²が最も大きい卸売市場であり、その中でも東京青果の取扱高は群を抜いている。本件行為によって当事会社グループの規模が拡大することで、青果物の販売面のみならず、青果物の集荷の面でも需要者たる出荷者及び競争事業者に対する影響が懸念される。このため、青果物の市場内での販売分野に加え、青果物の集荷分野についても一定の取引分野を以下のとおり画定した。

(1) 小口需要者向け青果物の市場内卸売業

青果物の市場内卸売業の販売先としては、仲卸業者、スーパーマーケット等の大口需要者及び八百屋、飲食店等の小口需要者があるところ、青果物の市場内卸売業としての取引実態にはこれら向けの事業の間に明確な差はない。ただし、需要者ヒアリングの結果、大口需要者と小口需要者とでは買い回り範囲が異なることが判明したため、青果物の市場内卸売業について大口需要者向けと小口需要者向けを分けて画定した。

² 取扱高は、受託販売及び買付販売について、いずれも需要者に対する販売金額を合計したものである。

また、後記4(1)のとおり地理的範囲を画定すると、当事会社グループの競争事業者が1社しか存在しないため、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられた「小口需要者向け青果物の市場内卸売業」について検討する。

(2) 青果物の集荷事業

青果物の市場内卸売業者は、農協や個人農家といった出荷者等から青果物の販売を受託するか、又は、これらから買い取ることによって集荷していることから、「青果物の集荷事業」を役務範囲として画定した。

4 地理的範囲

(1) 小口需要者向け青果物の市場内卸売業

当事会社グループと取引している小口需要者の多くは東京都に所在しているところ、必ずしも大田市場のある大田区ばかりに所在しているわけではなく、大田区以外の東京都23区に所在する者の方が数が多い。大田区以外の東京都23区や隣接する他県にも複数の卸売市場が存在しているが、本件においてヒアリングを行った大田市場の小口需要者は、大田区以外に所在している者でも大田市場のみから青果物を調達していた。また、他市場の市場内卸売事業者のヒアリングにおいて、小口需要者の高齢化等により他市場への買い回りは難しいという回答があり、実際に、小口需要者向け取引で当事会社グループと競争していると回答した他市場の市場内卸売業者はほとんどなかった。

以上から、地理的範囲を「大田市場」と画定した。

(2) 青果物の集荷事業

集荷事業の取引先である青果物のお荷者は、日本全国の卸売市場に青果物を出荷していることから、地理的範囲を「日本全国」と画定した。

5 水平型企業結合のセーフハーバー基準の該当性

(1) 小口需要者向け青果物の市場内卸売業

小口需要者向け青果物の市場内卸売業に係る市場規模を把握できないため、小口需要者向け青果物の市場内卸売業における当事会社グループの正確なシェアは不明である。ただし、大口需要者・小口需要者向けを併せて算出した当事会社グループのシェアが非常に大きいため、小口需要者向けに限っても東京青果が相当のシェアを占めると考えられることや、大田市場内に競争事業者が1社しか存在しないことを踏まえ、セーフハーバー基準に該当しないものとして、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかを後記第4で検討する。

(2) 青果物の集荷事業

小口需要者向け青果物の市場内卸売業と同様に、青果物の集荷事業における市場規模を把握できないため、青果物の集荷事業における当事会社グループのシェアは不明である。したがって、セーフハーバー基準に該当しないものとして、本件行為が競争を実質的に制限することとなるかを後記第4で検討する。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 小口需要者向け青果物の市場内卸売業

(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

東京青果は農協及び全国農業協同組合連合会が出荷する青果物（いわゆる「系統品」）を中心に扱っている一方、神田青果は農業法人、個人農家等の比較的出荷量の小さい出荷者が出荷する青果物（いわゆる「系統外品」）を中心に扱っている。

他方、大田市場では、当事会社グループのほかに競争事業者1社が小口需要者向け青果物の市場内卸売業を行っており、当該競争事業者には神田青果を上回る規模の取扱高がある。

当該競争事業者の供給余力について検討すると、他市場の市場内卸売業者に対するヒアリングにおいて、青果物の調達先とは需要量を踏まえて交渉するため、需要増に応じて供給量を増やすことは可能という説明があり、競争事業者も同様の趣旨の説明をしている。一方、青果物の保管という観点からは、市場内卸売業者が大田市場内で利用できるスペースには限りがある。しかしながら、競争事業者は需要量が増えるなどして外部倉庫が必要となれば今後検討すると説明しており、東京青果及び複数の仲卸業者が既に外部倉庫を借りて対応していることなどを踏まえれば、競争事業者に供給余力は存在すると考えられる。

以上から、仮に本件実行後に当事会社グループが青果物の価格を引き上げた場合、小口需要者は容易に競争事業者取引先を変更することが可能と考えられ、競争事業者からの競争圧力が認められる。

イ 参入

卸売市場法改正前は、中央卸売市場において卸売の業務を行おうとする者は、農林水産大臣の許可を得る必要があった。卸売市場法の改正によりこの条文は削除され、現在は開設者が卸売業者を決定することとなっている³。

³ 卸売市場法第4条のとおり、農林水産大臣から中央卸売市場と称する認定を受けようとする開設者は、農林水産大臣に申請書を提出して認定の申請をする必要がある。この申請書には「卸売業者に関

大田市場の開設者は東京都であるところ、現在、東京都では市場内卸売業者を増やす予定はない。したがって、参入圧力は認められない。

ウ 隣接市場からの競争圧力

(7) 大田市場の青果物の仲卸業者からの競争圧力

大田市場には100社を超える青果物の仲卸業者が存在している。仲卸業者は、青果物を小分けにして販売するなど小口需要者にとっては利便性が高い。そのため、小口需要者は、市場内卸売業者である当事会社グループに加え、仲卸業者とも取引している。

仲卸業者に対するヒアリング等によると、大田市場の仲卸業者は、大田市場の市場内卸売業者からの調達を主としつつ、その他にも①他市場の市場内卸売業者及び仲卸業者、②転送業者⁴、③生産者、④市場外流通業者（輸入商社等）といった多様なルートから青果物を調達している。

仲卸業者の調達力及び価格競争力については、他市場の市場内卸売業者や転送業者が、定期的到大田市場と他市場とをトラックで行き来していることから、仲卸業者は、自ら追加的な輸送コストを負担することなく多様な青果物を調達することができる。また、仲卸業者も青果物の市場内卸売業と同様に外部倉庫を借りてスペースを拡大することが可能であり、供給余力はありと認められる。

前記のとおり、大田市場には100社を超える青果物の仲卸業者が存在していることから、仮に本件実行後に当事会社グループが青果物の価格を引き上げた場合、小口需要者は容易に大田市場の仲卸業者に取引先を変更することが可能と考えられる。

以上のことから、大田市場内の青果物の仲卸業者からの競争圧力が認められる。

(イ) 地理的隣接市場からの競争圧力

大田市場がある東京都内だけでも、青果物に係る中央卸売市場が9市場存在するなど、多数の卸売市場がある。当事会社グループと取引のある小口需要者のほとんどは大田市場の所在する東京都大田区以外に所在しているため、大田市場よりも他の中央卸売市場が近隣に存在するという小口需要者が相当程度存在すると考えられる。

例えば、東京都中央卸売市場の場合、売買参加者の資格を得るには東京

する事項」という項目があり、これを開設者が記載することから、卸売業者の決定権は開設者に移行している。

⁴ 転送業者は、多数の卸売市場において売買参加者の承認を受けており、その時において安い市場の青果物を購入して、より高く売れる市場に転売するなどの取引を行っている。

都知事の承認が必要であるが、いずれの市場についても、一定の事業経験及び資金力に関する要件を満たせば申請からおおよそ1か月以内に承認を得られる実態にあることなどから、小口需要者が大田市場以外の中央卸売市場で売買参加者の承認を得るのに大きな支障があるとは認められない。したがって、大田市場以外の青果物の中央卸売市場が近隣にある小口需要者については、これらの近隣の別の中央卸売市場からの調達に切り替えることも可能と考えられる。

また、大田市場の周辺には地方卸売市場も複数存在している。

以上から、地理的隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

エ その他卸売市場に特有の事情

(7) せりの存在

大田市場の青果物の市場内卸売業者は、大田市場の青果物の荷置場で、仲卸業者・売買参加者に価格を競い合わせ、一番高い価格を付けた者に販売する方法であるせりを実施している。実際に小口需要者はせりでも青果物を調達しており、ヒアリングによると、小口需要者の中には半数以上をせりによって調達しているという者もいた。

せりは固定せりと移動せりに大別され、市場内卸売業者の売場にある固定のせり台で実施されるせりを固定せり、各青果物の荷置場で実施されているせりを移動せりという。

固定せりの対象となる青果物の品目・数量は、小口需要者にとって必要と考えられる一通りの青果物が揃うように、各市場内卸売業者が次月のせりにかける品目・数量の案を提示し、取扱品目別取引委員会（東京都、市場内卸売業者3社、仲卸業者、売買参加者の各商業協同組合によって構成されている。）で議論した上で、東京都知事が決定する（東京都中央卸売市場条例施行規則第11条第2項）ため、当事会社グループにはこれを決定する権限がない。

一方の移動せりには品目・数量に関する特段の定めはない。移動せりの対象は個人選別により出荷された系統外品が中心であり、一定の規格に沿って選別される系統品が対象の固定せりとは異なり、生産者ごとに品質が異なる。当事会社グループにとっては、こうした品質の異なる青果物について、現物を確認できない相対取引で購入希望者を募り、それぞれと交渉して販売先や販売価格を決めていくよりは、現物を確認できる移動せりにかけた方が効率的であり、当事会社グループには、移動せりをやめて相対取引に切り替えるインセンティブはないと考えられる。

せりの対象となる青果物の品目・数量が相対取引よりも限られることなどから、小口需要者が必要とする青果物全量の調達を、当事会社グループとの相対取引からせりのみによる調達に切り替えることは困難である。

他方、せりにおいては、販売価格を当事会社グループが決定することはできず、せりにおける開始価格についてもこれを当事会社グループが主体的に決定しているという事実はない。また、せりにかける青果物の品目・数量を当事会社グループが絞る能力又はインセンティブはない。さらに、実際にせりでは相対取引よりも安く調達できることもある。

以上から、小口需要者にとって、せりは当事会社グループとの相対取引からの切替え先になり得ると考えられる。

(イ) 不当な差別的取扱いの禁止等

卸売市場法第4条は、農林水産大臣が中央卸売市場を認定するに当たり、同市場に関する業務規程において、市場内卸売業者が出荷者又は仲卸業者その他の買受人に対して不当に差別的な取扱いをしてはならない旨を規定していることを要件の一つとしている。また、東京都中央卸売市場条例第24条は、市場内卸売業者による、出荷者又は仲卸業者、売買参加者その他の買受人に対する不当な差別的取扱いを禁止している。

大口需要者に対するヒアリングによると、大口需要者は、小口需要者とは異なり、大田市場の近隣に所在する他の中央及び地方卸売市場の市場内卸売業者からも青果物を調達している。実際に、競争事業者に対するヒアリングにおいて、大口需要者向けで大田市場と競争関係にあるとする他市場の市場内卸売業者がいた。また、大口需要者は、生産者や全国農業協同組合連合会の販売会社といった他業態の事業者からの調達も可能である。このように、当事会社グループと大口需要者との関係については、上記の多様な競争圧力が存在するため、当事会社グループは、大口需要者に対して青果物の価格を引き上げることは困難であると考えられる。

一方、当事会社グループと小口需要者との関係については、上記の大口需要者向けほどの圧力は認められないものの、前記の不当な差別的取扱いを禁止する諸規定からすると、当事会社グループが大口需要者と小口需要者を差別し、小口需要者のみを対象として青果物の価格を引き上げることも困難であると考えられる。

(ウ) 当事会社グループは同じ青果物であれば購入量の多寡にかかわらず、原則として同じ価格で販売していること

当事会社グループは、前記(イ)の規定の趣旨に鑑み、産地・等級・銘柄が同じ青果物であれば購入量の多寡にかかわらず、原則として同じ価格で販

売している⁵。

(イ) 日々の価格公表等による差別的な対価への抑止力があること

市場内卸売業者には売買取引の条件及び結果を公表する義務がある（卸売市場法第4条第5項）ため、当事会社グループは、大田市場における青果物の販売価格を、当日中にインターネット上で公表している。仮に当事会社グループが小口需要者に対して大口需要者より高い価格で販売した場合は、直ちに小口需要者の知るところとなり、小口需要者には、前記ア及びウのとおり、他の市場内卸売業者や大田市場内の仲卸業者等の切替先が存在するため、価格を日々公表する義務のある当事会社グループが対価を差別的に設定することはしにくい構造となっている。

(ロ) 大田市場の仲卸業者による調整が働き得ること

仮に当事会社グループが小口需要者に対して大口需要者である仲卸業者よりも高い価格で販売した場合、仲卸業者は、当事会社グループ（又は他市場）から、小口需要者よりも安く仕入れて小口需要者に販売することが可能であり、また、そのインセンティブもあると考えられる。したがって、大田市場の仲卸業者の存在が、当事会社グループの小口需要者に対する差別的な対価の設定への牽制力として働いていると考えられる。

(ハ) 差別的な対価のインセンティブが限定的であること

当事会社グループは、青果物の鮮度の維持、出荷者に対する速やかな支払等の理由から、青果物は集荷した当日中に売り切ることを原則としている。そのため、当事会社グループは、毎日、相対取引の営業時間である青果物の引渡日の前日の午後間に、大口需要者を含めた数百の取引先との取引をまとめる必要がある。

当事会社グループの取引先数に占める小口需要者の割合は4割から5割程度であるが、取引額に占める小口需要者の割合は1割にも満たない。つまり、当事会社グループにおいて、多数の小口需要者との交渉の手間を掛けて、当事会社グループの売上高に占める割合が小さい小口需要者への販売価格を引き上げるインセンティブは限定的であると考えられる。

オ 小括

以上のとおり、競争事業者からの競争圧力が認められること、隣接市場か

⁵ ただし、大口需要者とあらかじめ契約で一定期間の販売価格を定めて行う取引であって、結果として相場よりも販売価格が安くなることや、供給過剰の際に大量に購入する大口需要者に安い価格で販売する等、例外的な場面では価格差が生じている。

らの競争圧力が認められること、卸売市場特有の事情が存在することから、本件行為を契機として、当事会社グループの単独行動により、小口需要者向け青果物の市場内卸売業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

ア 競争事業者との協調的行動

前記(1)ウ(ア)のとおり、小口需要者の調達先として、大田市場には100社を超える仲卸業者が存在している。この仲卸業者は、大田市場以外の市場等から青果物を調達することが可能であるため、仲卸業者（隣接する他業態）からの競争圧力が認められる。

さらに、前記(1)エ(ウ)のとおり、当事会社グループは、産地・等級・銘柄が同じ青果物であれば購入量の多寡にかかわらず、原則として同じ価格で販売している。つまり、大口需要者向けの販売価格を小口需要者にも適用していることから、大口需要者向けで競争圧力となっている他市場の多数の競争事業者からの競争圧力が、小口需要者向けにも間接的に働いていると考えられる。

イ 出荷者との協調的行動

青果物の受託販売においては、一般に、青果物のお荷者である販売委託者は青果物を高く売ること、市場内卸売業者である販売受託者も青果物を高く売り、高い販売手数料収入⁶を得ることを志向するという点で一致している。大田市場は青果物の取扱高が最も大きい卸売市場であり、その中でも東京青果の取扱高は群を抜いていることから、本件行為を契機に、当事会社グループと出荷者とが協調して受託販売における需要者に対する販売価格を引き上げることにも想定されるものの、以下の事情に鑑みれば、本件行為を契機とした当事会社グループと出荷者との協調的行動は生じないと考えられる。

- ① 各青果物には日本全国に複数の産地があり、出荷者は多数存在している。また、前記(1)アのとおり、大田市場には競争事業者が1社存在するほか、前記(1)ウ(ア)のとおり、大田市場内には仲卸業者が100社を超えて存在しており、仲卸業者は大田市場以外にも様々な青果物の調達先を有していることから、これらからの競争圧力が認められる。
- ② 当事会社グループは、市場内卸売業者に期待されていることは需給バランスを踏まえた適切な価格形成であり、需給バランスを無視して卸売価格を意図的に引き上げる行為は、出荷者及び需要者からの信頼を失うことに

⁶ 当事会社グループは、販売価格に一定の料率を乗じた金額を出荷者から販売手数料として受け取るため、販売手数料収入は販売金額に比例する。

なり、結果として当事会社グループの取扱高を減らすことが予想されるため、そのような行為は行えないと説明している。

ウ 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの競争事業者及び出荷者との協調的行動により、大田市場の小口需要者向け青果物の市場内卸売業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 青果物の集荷事業

日本全国には、当事会社グループの競争事業者である市場内卸売業者が多数存在する。競争事業者に対するヒアリングにおいて、本件行為を契機に特に系統品について当事会社グループに出荷が集中し、他の青果物卸売業者が集荷できなくなるなどの懸念が示されたものの、以下の点から、その懸念が具体化することはないと考えられることから、競争事業者からの競争圧力が認められる。

- ① 系統品を主として取り扱う東京青果と系統外品を主として取り扱う神田青果では、出荷者の重複は限定的であり、競合の程度は限定的であるため、本件行為を契機として当事会社グループが取り扱う系統品の量に大きな変化が生じるわけではない。
- ② 系統品の出荷者に対するヒアリングによると、各市場への出荷量を各市場の需要量やその日の相場等を踏まえて決定しており、取引量を安定させる観点から卸売業者とは継続的に取引を行うことを重視しているため、本件行為を契機として取引先及び出荷量を変更する予定はないとしている。

このような中で、当事会社グループが販売手数料率を引き上げたりする場合、出荷者は当事会社グループの競争事業者への出荷量を増やし、当事会社グループの販売手数料収入が減少したりすると考えられることから、当事会社グループが単独で販売手数料率を引き上げるなど出荷者に対する取引条件を自由にコントロールすることは困難であると考えられる。

また、前記のとおり競争事業者が多数存在する以上、協調的行動による懸念も生じないと考えられる。

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は競争事業者との協調的行動により、青果物の集荷事業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。

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いと判断した。