事例１　㈱トクヤマとセントラル硝子㈱のソーダ灰及び塩化カルシウムの販売事業の統合

第１　本件の概要

本件は，ソーダ灰，塩化カルシウム（以下「塩カル」といい，ソーダ灰と併せて「本件商品」という。）等の製造販売業を営む株式会社トクヤマ（以下「トクヤマ」という。）が，本件商品等の製造販売業を営むセントラル硝子株式会社（以下「セントラル硝子」という。）と共に，本件商品の販売事業に係る共同出資会社を設立し，同共同出資会社が当事会社の同事業を譲り受けることにより，同事業を統合することを計画したものである。

関係法条は，独占禁止法第１６条である。

なお，セントラル硝子は平成２７年５月末に，本件商品の製造を停止し製造設備を廃棄することにより，本件商品の製造事業から撤退することとしている。

第２　ソーダ灰

１　概要

ソーダ灰は，炭酸ナトリウムの通称名である。ソーダ灰には，人工的な化学合成により生成される合成灰と，天然に産出するトロナ鉱石を溶解・精製して得られる天然灰がある。国内で一般的に流通しているソーダ灰には，主に国産，中国産及び米国産が存在するところ，このうち，国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰は合成灰であり，米国産ソーダ灰は天然灰である。合成灰及び天然灰は，塩素の含有量が若干異なる点を除いて，成分自体に違いはない。

また，ソーダ灰は，その比重によって，比重の大きい「重灰」と比重の小さい「軽灰」に分類される。合成灰には，重灰及び軽灰の両方が存在するが，天然灰には重灰のみが存在する。なお，合成灰の重灰は，軽灰に水を加え焼成することにより製造されるものである。

ソーダ灰の主な用途は，板ガラス，ガラス類（主として瓶ガラス）及び粉末洗剤である。一般的には，いずれの用途においても，重灰及び軽灰の両方が使用されている。

２　一定の取引分野

⑴　商品の範囲

ア　合成灰及び天然灰

合成灰（国産及び中国産）と天然灰（米国産）では，塩素の含有量が異なるところ，この差異によって合成灰と天然灰を使い分けている顧客は，一般的には存在していない。

したがって，合成灰と天然灰との間で需要の代替性が認められる。

イ　重灰及び軽灰

重灰と軽灰では，需要者によっていずれを使用するかの傾向はみられるものの，基本的には用途の差異はなく，両者は代替的に使用されている。

したがって，重灰と軽灰との間で需要の代替性が認められる。

ウ　荷姿

日本国内において，ソーダ灰は，バラ（包装されていない状態で，ジェットパック車等により配送される荷姿），フレコン（「フレキシブルコンテナバッグ」の略称で，粉末や粒状物の荷物を保管・運搬するための袋状の包材）又は小袋の荷姿で流通している。ただし，米国産ソーダ灰は小袋の荷姿では流通していない。

需要者は，自社の製造設備や納入設備に応じた荷姿のソーダ灰を調達しており，基本的には，他の荷姿のソーダ灰を調達することはないことから，荷姿ごとの需要の代替性は存在しないと考えられる。

しかしながら，国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰には全ての荷姿が，米国産ソーダ灰にはバラ及びフレコンの荷姿が存在しているところ，これらのソーダ灰製造業者又は輸入業者は，短期間のうちに，異なる荷姿のソーダ灰を製造又は調達し，販売することが可能であると考えられることから，供給の代替性は存在する。

エ　小括

以上の状況から，本件では，「ソーダ灰」を商品の範囲として画定した。

⑵　地理的範囲

国内のソーダ灰製造販売事業者である当事会社や輸入業者は，日本全国に倉庫・拠点を複数有し日本全国においてソーダ灰の販売を行っており，日本国内での輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく，地域により販売価格が異なるといった事情は認められない。また，需要者は日本全国のソーダ灰販売事業者からソーダ灰を調達している。

他方，需要者は米国産及び中国産のソーダ灰を積極的に調達していることから，国内価格が相対的に上昇した場合，外国産品の流入量が短期間のうちに増加する可能性が高く，国境を越えて地理的範囲が画定されるとも考えられる。

しかしながら，当事会社が地理的範囲について日本全国であることを前提として日本市場における市場シェア等のデータを提出したことも踏まえ，本件では，「日本全国」を地理的範囲として画定した上で，外国産品については輸入圧力として評価することとした。

３　本件行為が競争に与える影響

⑴　当事会社の地位

本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約４０％（第１位），ＨＨＩ増分は約９００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。

【平成２４年度におけるソーダ灰の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
１	セントラル硝子	約２０％
２	トクヤマ	約２０％
－	輸入	約６０％
合計		１００％

⑵　輸入圧力

輸入業者がソーダ灰を輸入するに当たって，法制度上の輸入規制は存在しない。また，関税率は，天然灰は３．３％，合成灰は５．５％であるが，前記⑴の市場シェアにみられるとおり，外国産ソーダ灰の輸入の妨げとなっていない。

需要者によって，米国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰は，国産ソーダ灰と同等の品質であると認識されており，仮に国産ソーダ灰の価格が引き上げられれば，需要者は，相当量について外国産ソーダ灰に切替えを進めることが予想される。このような需要者の切替えの動きに対し，米国産ソーダ灰製造業者及び中国産ソーダ灰製造業者は供給余力を有しているので，容易に供給量を増加させることができると考えられる。

したがって，輸入圧力は十分に働いているものと認められる。

なお，荷姿のうち小袋については，現段階で米国産ソーダ灰が流通しておらず，中国産ソーダ灰もバラやフレコンほど大量に流通している実態にはないが，近年小袋の販売数量を増加させている輸入業者や，需要者の要望に応じてバラ又はフレコンから小袋に詰め替えて販売を行っている輸入業者が存在し，需要者は，これらの輸入業者から小袋の荷姿のソーダ灰を容易に調達することが可能である。また，中国からの輸入業務を行っている商社であれば中国産ソーダ灰の小袋の取扱いは可能であり，当該商社を通じて，需要者は容易に中国から小袋の荷姿のソーダ灰を調達することが可能である。そのほか，バラやフレコンで仕入れたソーダ灰を小袋に詰め替えるなどして販売する輸入業者が増える可能性もある。

したがって，小袋についても，輸入圧力は十分に働いているものと認められる。

⑶　小括

以上のとおり，本件行為により，日本国内のソーダ灰市場における競争単位が一

つ減少するものの，米国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰等の輸入圧力が十分に働いていることから，本件行為により，当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって日本全国のソーダ灰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。

第３　塩カル

１　概要

⑴　塩カルの概要

塩カルは，カルシウムと塩素の化合物であり，液体状の塩カル（以下「液状塩カル」という。）と，これを固化させて製造される固形の塩カル（以下「粒状塩カル」という。）の２つの形状がある。

⑵　塩カルの用途

粒状塩カルは，凍結防止剤（主剤。吸湿性・溶解性により融氷雪・凍結防止効果を発揮するもの），除湿，防じん及び食品添加剤等に，液状塩カルは，凍結防止剤（定着剤。主剤が傾斜や風により転がることを防ぐ目的で散布されるもの），ブライン（製氷・冷凍等のために配管に循環させる不凍液）及びその他化学工業用等に使用されている。液状塩カルの需要者等の中には，粒状塩カルを溶かして販売又は使用している者も存在し，当事会社も，需要者等が溶かして販売又は使用することを前提に，粒状塩カルを供給している例もある（例えば，当事会社は，ブライン用として粒状塩カルを供給しているが，ブラインは配管に循環させるものであり，粒状塩カルをそのまま使用することはできない。）。

２　一定の取引分野

⑴　商品の範囲

塩カルには粒状塩カル及び液状塩カルがあるところ，需要者が粒状塩カルを水に溶かすことによって液状塩カルとして使用することは一般的に行われており，粒状塩カルは液状塩カルに代替するものと位置付けられる。他方，粒状塩カルの主要な用途である凍結防止剤（主剤）及び家庭用除湿剤については，粒状塩カルが有する吸水性・吸湿性等の観点から粒状塩カルが用いられているものであり，これらの用途に液状塩カルは使用できず，需要者が液状塩カルを固化させて粒状塩カルとして使用することも困難であることから，液状塩カルは粒状塩カルの代替物とはなり得ない。したがって，粒状塩カルと液状塩カルの需要者にとっての代替性は，一方向に限って認められるにすぎない。

また，液状塩カルは粒状塩カルの原料に当たるところ，現に液状塩カル及び粒状塩カルを製造しているメーカーは追加的費用を負担することなく粒状塩カルの製造

量を減らして液状塩カルの製造量を増やすことができる（当事会社は粒状塩カルと液状塩カルの両方を供給している。）。他方，現に粒状塩カルを製造しておらず液状塩カルのみを製造しているメーカーが新たに粒状塩カルを製造するためには数億円以上の設備投資が必要となるが，現在の粒状塩カルの市況を踏まえるとそのような設備投資を行うことは現実的ではないと考えられる。したがって，粒状塩カルと液状塩カルの供給者にとっての代替性は限定的である。

以上から，本件では，「粒状塩カル」と「液状塩カル」を別個の商品の範囲として画定した。

なお，液状塩カルの代替品として粒状塩カルを使用することができるところ，液状塩カルに対する粒状塩カルの競争圧力は，隣接市場からの競争圧力として検討することとした。

⑵　地理的範囲

ア　粒状塩カル

当事会社及び輸入業者は，日本全国で粒状塩カルを地域の区別なく販売しており，販売価格も基本的に同一である。また，日本全国に所在する需要者も，日本全国の粒状塩カル販売事業者から粒状塩カルを地域の区別なく調達している。

また，外国産品（中国産品）の状況はソーダ灰と同様であることから，本件では，「日本全国」を地理的範囲として画定し，外国産品については輸入圧力として評価した。

イ　液状塩カル

輸送コストの観点から，当事会社及び競争事業者は，自社の工場及び貯蔵基地を起点に，おおむね当該工場等が所在する地域ブロックに配送を行っていることから，液状塩カルの地理的範囲は各地域ブロックごとに画定することが適当であり，当事会社が競合している地域は「関東地方」，「甲信越地方」，「東海地方」，「関西地方」，「中国・四国地方」及び「九州地方」であるので，本件では，これらの地域ブロックを地理的範囲として画定した。

３　本件行為が競争に与える影響

⑴　粒状塩カル

ア　当事会社の地位及び競争事業者の状況

本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約７０％（第１位），ＨＨＩ増分は約２，４００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。

【平成２４年度における粒状塩カルの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
１	トクヤマ	約３５％
２	セントラル硝子	約３５％
－	輸入（中国産）	約３０％
合計		１００％

イ　輸入圧力

中国産の粒状塩カルの輸入については，国内又は中国において特段問題となる規制は存在せず，関税率も３．３%にとどまる。

中国には，多数の塩カルメーカーが存在すること等を踏まえると，中国メーカーの粒状塩カルの供給余力は十分にあると考えられる。

中国産の粒状塩カルは，既に，日本国内において，凍結防止剤用や防じん用等として国産品と同様に使用されており，国産品に代替し得ると考えられる。

また，輸入品は国産品と比較して割安であり，十分な価格競争力があると評価されている。

したがって，輸入品からの競争圧力は強いものと認められる。

ウ　参入圧力

粒状塩カルを日本国内で製造販売するに際して，制度上の参入障壁は存在しない。また，現在は粒状塩カルを全く製造していない事業者の中にも粒状塩カルの製造設備を有している事業者が存在し，本件行為後に粒状塩カルを製造する可能性がある。

したがって，参入圧力が存在すると認められる。

エ　隣接市場からの競争圧力

粒状塩カルは，家庭用除湿用途及び防じん用途では競合商品が存在しない。しかし，粒状塩カルの半分以上が凍結防止剤（主剤）として使用されているところ，粒状塩カルよりも安価な塩や塩化マグネシウムへの切替えが進んできており，現在では，凍結防止剤として使われている塩の量は，同剤として使われている粒状塩カルの数倍程度である。

また，その他化学工業用として出荷される粒状塩カル（基本的に水に溶かして使われる。）については，種々の競合品が存在する。

したがって，用途によっては隣接市場からの競争圧力は存在するものと認められる。

オ　小括

以上のとおり，本件行為により，日本国内の粒状塩カル市場における競争単位が一つ減少するものの，国産品よりも安価な輸入品が競争圧力を有していること，参入圧力が認められること，粒状塩カルの使用量の半分以上を占める凍結防止剤（主剤）用途等では隣接市場からの競争圧力が認められることから，本件行為により当事会社の単独行動によって日本全国の粒状塩カル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。

⑵　液状塩カル

ア　当事会社の地位及び競争事業者の状況

当事会社は関東地方以西で競合しているところ，各地域における市場シェアの状況は不明であるが，東海地方以西では当事会社以外の競争事業者は存在せず，関東地方及び甲信越地方では一定のシェアを有する競争事業者が存在するものの，いずれの取引分野においても水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして以下検討する。

競争事業者の存在する地理的範囲においても本件行為後の当事会社と競争事業者の市場シェアの格差が大きいことなどから，いずれの地理的範囲においても検討すべき判断要素については同様であると考えられるので，以下では，これらの地理的範囲を区別せずにまとめて検討を行うこととする。

なお，参考までに液状塩カルの日本全国における市場シェアを記載すると，下表のとおりである。

【（参考）平成２４年度における液状塩カルの市場シェア（日本全国）】

順位	会社名	市場シェア
１	トクヤマ	約４０％
２	セントラル硝子	約３０％
３	Ａ社	約２０％
４	Ｂ社	約５％
５	Ｃ社	約５％
合計		１００％

イ　輸入圧力

液状塩カルは輸送費の負担が大きいため，収益性の観点から液状塩カルを輸入することは考えにくく，実際に液状塩カルの輸入品は流通していないことから，輸入圧力は認められない。

ウ　参入圧力

液状塩カルを日本国内で製造販売するに際して，制度上の参入障壁は存在しない。

また，現在は液状塩カルをほとんど又は全く製造していない事業者の中にも液状塩カルの製造設備を有している者が存在し，本件行為後に液状塩カルの価格が上昇すれば，このような事業者が液状塩カルを製造する可能性があるほか，現在液状塩カルを製造していない電解メーカーは，２０００万円程度の設備投資をすることで液状塩カルを製造することが可能であり，実際に液状塩カルの製造販売を検討した電解メーカーも存在する。

したがって，参入圧力が存在すると認められる。

エ　隣接市場からの競争圧力

液状塩カルは，いずれの用途でも，需要者が粒状塩カルを水に溶かして作った液状塩カルを使用することが可能であり，実際にそのような需要者は多いため，粒状塩カルと液状塩カルとの間には代替性があると認められる。この点，中国から粒状塩カルが多く輸入されており，中国の粒状塩カルメーカーの供給余力も十分にあることから，中国産粒状塩カルが当事会社の液状塩カルに対する競争圧力となっていると認められる。

また，粒状塩カル以外にも，ブライン用では，競合商品として塩（塩化ナトリウム水溶液），エチレングリコール及び工業用アルコールが存在する。その他化学工業用等においても，廃水処理（フッ素除去）の用途であれば，競合商品として各種カルシウム化合物が存在するのを始め，それぞれの用途で種々の競合商品が存在する。

したがって，隣接市場からの競争圧力は強いものと認められる。

オ　需要者からの競争圧力

液状塩カルの主たる用途の一つとして凍結防止用途（定着剤）があるが，主剤である粒状塩カルが傾斜や風により転がることを防ぐ目的で散布されているにすぎず，必ず散布しなければならないというものではない。したがって，仮に本件行為後に液状塩カルの価格が上昇した場合には，需要者は液状塩カルの散布を取りやめることもできる。

したがって，凍結防止用途（定着剤）については，需要者からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

カ　小括

以上のとおり，本件行為により，日本国内の液状塩カル市場における競争単位

が一つ減少するものの，参入圧力が認められること，各用途で競合品が存在し隣接市場からの競争圧力が存在すると認められること，一部の用途では需要者からの競争圧力が認められることから，本件行為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関東地方，甲信越地方，東海地方，関西地方，中国・四国地方及び九州地方の液状塩カル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。

第４　結論

以上の状況から，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。