

事例２ 北越紀州製紙㈱による大王製紙㈱の株式取得

第１ 本件の概要

本件は、紙の製造販売業を営む北越紀州製紙株式会社（以下「北越紀州製紙」という。）が、紙の製造販売業を営む大王製紙株式会社（以下「大王製紙」という。）の株式を取得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１０条である。

第２ 本件行為による結合関係の形成の有無

本件行為により、大王製紙の総株主の議決権に占める北越紀州製紙の議決権の割合（北越紀州製紙を最終親会社とする企業結合集団に属する会社が保有する議決権を含む。）が２０％を超え、かつ、当該割合の順位が単独で第１位となることから、両社の間に結合関係が形成されることとなる。

なお、当事会社は、本件行為後においても、各当事会社の独立性を確保しつつ販売活動等を行っていくとしている。

第３ 一定の取引分野の画定

１ 商品範囲

紙は、用途や品質等により様々な品種に区分され得るところ、両当事会社は、表面に印刷の発色を良くするために塗料を塗布した紙の製造販売事業において有力な事業者である。そのような性質を有する紙の品種として、コート紙、軽量コート紙及び微塗工印刷用紙（以下、これらをまとめて「コート紙等」という。）があるところ、それぞれの違いは塗布する塗料の厚さと原紙の紙質であり、いずれもチラシ、カタログ、パンフレット、雑誌の本文等に用いられている。

①コート紙等の中の区分は、１㎡当たりの塗料の量で便宜的に分けられているところ、そのような区分は相対的なものであり、コート紙等によりカラー印刷適性等が明確に分かれるものではないこと、②近年の塗布材の品質改善により、塗料の量による差異が小さくなってきていること、③前記①及び②を前提として、ユーザーは価格、印刷の仕上がり具合等により、どの程度の塗料が塗布された紙を使用するかを選択していることから、コート紙等の間には一定程度の需要の代替性があると考えられる。

また、コート紙等はいずれも同じ製造設備で製造されていることから、コート紙等の間には供給の代替性があると考えられる。

以上から、コート紙等は全体として同一の商品範囲に属するものと判断し、「コート紙等」として商品範囲を画定した。

２ 地理的範囲

需要者である全国の販売代理店や大口ユーザーは、全国の製紙メーカーからコート

紙等を調達しており、コート紙等の輸送において地理上の制約はないため、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 市場シェア

コート紙等の国内市場規模（国内出荷数量）は約550万トンであり、本件行為により、当事会社の合算市場シェア・順位は約30%・第1位となる。また、本件行為後のHHIは約2,100、HHIの増分は約450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。

【平成23年度のコート紙等（国内出荷数量）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約20%
2	B社	約20%
3	北越紀州製紙	約15%
4	大王製紙	約15%
5	C社	約5%
—	輸入品	約15%
合計		100%

2 競争事業者の状況

市場シェアが10%を超える有力な競争事業者が複数存在する。

また、競争事業者のうち数社は、それぞれ平成23年3月の東日本大震災により東北地方における工場が被害を受け、操業停止の状況に追い込まれたことから、前年に比べてシェアを下げたものの、これらの工場の操業再開により当該数社のシェアは東日本大震災前のレベルに回復するものと見込まれる。

3 輸入圧力

中国を中心としたアジア製のコート紙等の輸入品と国内メーカー品との品質差は、海外メーカーの製造設備の高度化、国内メーカーを退職した人材による海外メーカーでの技術指導、輸入紙を取り扱う販売代理店からの品質に関する海外メーカーへのフィードバック等により、小さくなっている。また、これらの輸入品は国内メーカー品に比べて価格が5%から10%程度安く、さらに、輸入品を取り扱う販売代理店がある程度の在庫を保管するなど、納期の面でも問題は生じなくなっている。このような状況に加え、ヨーロッパからの輸入も近年は増加していることから、輸入品は、平成23年度において市場シェアを約15%にまで伸ばしている。

したがって、輸入圧力が働いていると認められる。

第5 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。