

事例4 三菱日立製鉄機械㈱によるIHIメタルテック㈱の圧延設備の製造販売事業の吸収分割

第1 本件の概要

本件は、鉄等の各種金属の圧延設備の製造販売業を主たる事業として営む三菱日立製鉄機械株式会社（以下「MH社」という。）が、鉄等の各種金属の圧延設備の製造販売業を主たる事業として営むIHIメタルテック株式会社（以下「IHIMT社」という。）から、各種金属の圧延設備の製造販売事業を吸収分割の形式で譲り受けることを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

第2 一定の取引分野

1 商品の範囲

(1) 圧延設備の概要

圧延設備は、鉄、ステンレス、アルミニウム及び銅のスラブ（半製品である鋳塊）等を最終形状に向けて加工する圧延工程において用いられる設備であり、最終形状（板、条、管等）に合わせて各圧延設備が存在する。当事会社が共に製造販売しているのは、板圧延設備のみである。

板圧延設備には、金属を高温下で圧延するための設備である熱間圧延設備と、金属を常温で圧延するための設備である冷間圧延設備及び箔圧延設備が存在しており、熱間圧延設備には、圧延による最終的な板厚の違いにより、薄板圧延設備と厚板圧延設備が存在する。また、圧延の対象となる金属（以下「素材」という。）の種類によっても圧延設備が異なり、具体的には、鉄の普通鋼、ステンレス、珪素鋼、アルミニウム及び銅を素材とする各圧延設備が存在する。

(2) 圧延設備の構成

各圧延設備は、圧延自体を行う圧延機及びその前後に設置された周辺機械で構成される。圧延機は、定期的にメンテナンスを行い、周辺機械は、定期的に部品等の交換を行うことで、いずれも約30年から約50年程度使用することができる。

(3) 圧延設備の取引形態

圧延設備に関しては、①新設（圧延工場の新設に伴う圧延設備一式の新規導入や、既設の圧延設備への新たな圧延設備用機械の増設）、②更新（既存の圧延設備用機械の新たな物への交換）、③改造（新たな設計を伴う既存の圧延設備用機械の部分的な改造）、④修理（新たな設計を伴わない既存の圧延設備用機械の修理）の4種類の取引形態が存在する。

(4) 各圧延設備用機械の代替性

圧延設備に関しては、前記(1)のとおり、熱間薄板圧延設備、熱間厚板圧延設備、冷間圧延設備、箔圧延設備の4種類が存在し、各圧延設備を構成する圧延設備用機械の機能も異なることから、各圧延設備間には需要の代替性は認められない。

また、各圧延設備における圧延設備用機械においても、必要な機能に応じて、圧延機及び周辺機械が存在することから、圧延設備ごとの各圧延設備用機械相互間にも、需要の代替性は認められない。

さらに、各圧延設備用機械は、基本的に、素材ごとに構造及び機能が異なるため、素材ごとの各圧延設備用機械相互間にも一部の圧延設備用機械を除いて、需要の代替性は認められない。

また、圧延設備用機械メーカー（以下、単に「メーカー」という。）が圧延設備用機械を製造販売するに当たって、圧延設備の種類及び素材ごとの圧延設備用機械を製造販売するための設備及びノウハウは、それぞれ異なることから、圧延設備の種類及び素材ごとの各圧延設備用機械相互間には、供給の代替性も認められない。

(5) 小括

以上から、本件では、熱間薄板圧延設備用、熱間厚板圧延設備用、冷間圧延設備用及び箔圧延設備用の各機械について、普通鋼、ステンレス、珪素鋼、アルミニウム及び銅の素材ごとに分けて商品の範囲を画定し、当事会社間で競合する商品について検討を行った。

2 地理的範囲

日本国内の需要者は、日本全国のメーカーから圧延設備用機械を調達している一方、海外メーカーからの圧延設備用機械の購入実績が少ないことから、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備及び熱間厚板圧延設備における各機械については、競争に与える影響が比較的大きいと考えられることから、以下では、これらに関する検討について記載した。また、各機械で判断要素は変わらないことから、両設備ごとにまとめて検討した。

1 普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械

(1) 従来の競争の状況

前記第2の1(3)のとおり、国内における圧延設備に関する取引形態においては、

新設、更新、改造及び修理が存在するところ、更新、改造及び修理については、既設の圧延設備用機械を製造販売しているメーカーに対して発注する傾向がある。また、需要者によれば、新設案件は、今後は発注が行われる見込みがないとのことである。このため、本件取引分野における競争は限定的な状況であるが、既設の圧延設備用機械を製造販売しているメーカーが高額な見積金額を提案した場合には、需要者が他社製品に切り替える可能性があることから、メーカー間において一定の競争が行われていると認められる。

(2) 当事会社の地位

日本国内において圧延設備用機械を製造する大手メーカーは、MH社及びIHIM T社のみであることから、本件行為により国内の圧延設備用機械の大手メーカーは1社になる。

(3) 競争事業者の状況

当事会社以外に熱間薄板圧延設備（普通鋼）の各圧延設備用機械の製造販売を行っている大手メーカー以外のメーカーとしてA社、製造販売が可能な事業者としてB社及びC社が存在するところ、A社及びB社は、当事会社に対抗し得る技術力を有していないものと考えられ、C社は、ごく簡易な圧延機については、需要者より見積依頼を受けた、又は販売した実績を有している。

したがって、国内の競争事業者に関しては、ごく簡易な圧延機については一定の競争圧力を有しているものの、他の圧延設備用機械については技術力の観点から競争圧力を有していないものと考えられる。

(4) 輸入圧力

現在、日本国内の需要者が海外メーカーから普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備用機械を調達した実績はないものの、海外における納入実績では当事会社を上回っている、D社、E社及びF社といった海外メーカーが存在している。

この点、需要者によれば、近年の国内における新設、更新及び改造案件においては、おおむね、これらの海外メーカーに対しても見積依頼が行われていること、為替の影響を受けるため価格の比較は困難であるが、品質及び技術力は国内メーカーと遜色ないこと、海外案件においては海外メーカー製品の導入実績があること、国内においても圧延工程以外の製造工程で用いる機械については海外メーカー製品の導入実績があること等から、輸入に当たっての支障は特段存在しないこと、また、今後は積極的に海外メーカー製品の導入が検討されていること等の事情が認められる。

したがって、現在は海外メーカー製品の導入実績はないものの、将来、国内メーカー製品の価格が上昇した場合には、需要者が海外メーカー製品に切り替えることが十分

に予測されることから、一定程度の輸入圧力が働いていると考えられる。

(5) 需要者からの競争圧力

需要者は、本件取引分野の川下市場である鉄鋼製品及び非鉄製品市場において激しい競争にさらされており、製造原価を可能な限り抑えようとするインセンティブを有している。

また、需要者は、圧延設備用機械の新設、更新、改造及び修理の見積依頼に当たり、各圧延設備用機械の製造費用や過去の調達金額との比較等を踏まえて予算の上限を設定した上で交渉している。更新、改造及び修理が必要不可欠であり、当該予算の制約を受けにくい場合（例えば、故障の場合）であっても、他のメーカー製品に切り替えること、又は海外の圧延工場における圧延設備用機械の調達に不利に働くこと等を示唆して国内における調達価格を抑える交渉を行っていることから、需要者は、当事会社による価格の引上げを牽制することが可能であると考えられる。

したがって、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。

(6) 小括

以上のとおり、新設案件の発注があまり行われない状況下において、新設、更新及び改造について、一定程度の輸入圧力が認められること、新設、更新、改造及び修理について、需要者からの競争圧力も一定程度認められること、また、簡易な圧延機については、これらの競争圧力に加えて、国内の競争事業者からも一定程度の競争圧力を受けていることから、本件行為により、日本全国の普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械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認められる。

2 普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備における各圧延設備用機械

普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備については、熱間薄板圧延設備とは異なる圧延設備用機械が用いられているものの、圧延工程自体は、熱間薄板圧延工程とほとんど同じであり、設備も類似していることから、競争状況も普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械と同様となっている。

以上の状況から、前記1と同様、本件行為により、日本全国の普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備における各圧延設備用機械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認められる。

第4 結論

以上の状況等から、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。