



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission



令和5年度における主要な企業結合事例 (概要)

「令和5年度における主要な企業結合事例」の掲載事例一覧

	事例の名称 (主な検討分野)	企業結合形態等				審査手法			
		水平	垂直	混合	問題 解消 措置	情報・ 意見の 募集	内部 文書 の活用	経済 分析 の活用	海外当局 との 情報交換
1	三井化学(株)及び旭化成(株)による不織布事業の統合 (衛材用途不織布)	○	○	-	-	-	-	-	-
2	富士製薬工業(株)による持田製薬(株)の男性不妊症治療薬製造販売 事業の譲受け (医療用医薬品)	○	-	-	-	-	-	-	-
3	ニデック(株)による(株)TAKISAWAの株式取得 (工作機械)	○	○	○	-	-	-	-	-
4	(株)リコー及び東芝テック(株)による複合機製造事業等の統合 (複合機)	○	○	-	-	-	-	-	-
5	三菱電機(株)及び三菱重工業(株)による発電機事業の統合 (発電機)	○	○	-	-	-	-	-	-
6	豊田合成(株)による芦森工業(株)の株式取得 (エアバッグ)	○	-	○	-	-	-	-	-
7	(株)ゼンリン及び(株)アイシンによる(株)トヨタマップマスターの 株式取得 (地図データベース)	○	○	-	-	-	-	-	-
8	(株)TBSホールディングスによる(株)U-NEXTの株式取得 (映像コンテンツ)	○	○	-	-	-	-	-	-
9	(株)大韓航空によるアジアナ航空(株)の株式取得 (国際航空旅客運送及び国際航空貨物運送) (令和6年6月19日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	○
10	(株)MPDによるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)のフラン チャイズチェーンの本部事業の吸収分割 (書店)	○	-	-	-	-	-	-	-

(注) 「水平」とは、当事会社グループ同士が同一の一定の取引分野において競争関係にある場合をいう。
「垂直」とは、当事会社グループ同士が取引段階を異にする場合をいう。
「混合」とは、「水平」、「垂直」のいずれにも該当しない場合をいう。
網掛けは、個別案件として公表した案件。

公正取引委員会は、令和4年6月、「デジタル化等社会経済の変化に対応した競争政策の積極的な推進に向けて—アドボカシーとエンフォースメントの連携・強化—」において、

- 第三者からの情報・意見の募集
- 内部文書の活用
- 経済分析の活用

といった取組により、迅速かつ的確な企業結合審査を実施していくことを明らかにしている。

https://www.jftc.go.jp/dk/advocacy/220616digital_statement.pdf

◎令和5年度に審査を終了した企業結合案件のうち各審査手法を用いたものの件数

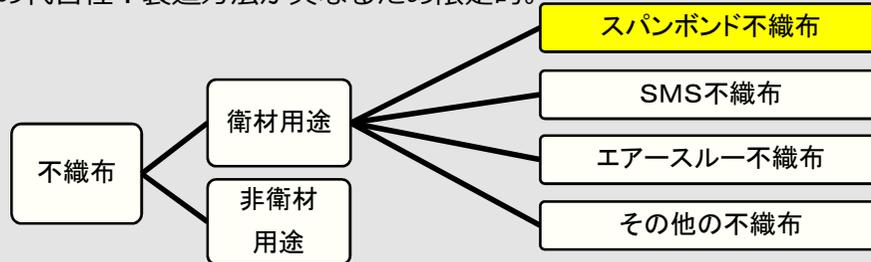
審査手法	件数
第三者からの情報・意見の募集	1件
内部文書の活用	10件
経済分析の活用	7件
海外当局との意見交換	5件

1 一定の取引分野

спанボンド不織布（日本全国）【水平、垂直（川下）】

需要の代替性：各種類の不織布は、その性質によって使い分けられているため限定的。

供給の代替性：製造方法が異なるため限定的。



PP、PET、PE（不織布の原材料）（日本全国）【垂直（川上）】

需要の代替性：顧客の要求性能により原材料の使い分けがなされることがあるため限定的。

供給の代替性：製造方法が異なるため限定的。

2 当事会社の地位及び競争者の状況

спанボンド不織布（日本全国）

順位	会社名	市場シェア
1	三井化学グループ	約35%
2	A社	約25%
3	B社	約20%
4	旭化成グループ	約10%
5	C社	約5%
	その他	0-5%
	合計	100%
	本件行為後のHHI（最大）	約3,300
	HHIの増分	約800

水平型セーフハーバー
基準非該当

PP、PE（日本全国）

⇒ 垂直型セーフハーバー基準非該当

PET（日本全国）

三井化学グループの市場シェア10%以下（0-5%）

⇒ 垂直型セーフハーバー基準該当

3 本件行為が競争に与える影響

【水平】 spanボンド不織布

競争者からの牽制力	輸入	参入	隣接市場からの競争圧力	需要者からの競争圧力
○	○	×	○	○

【垂直】

川上市場：PP・PE

投入物閉鎖：従来から当事会社グループは競争者（spanボンド不織布メーカー）に対してPP・PEの供給を行っていない。

⇒ 当事会社グループには投入物閉鎖の能力がない。

川下市場：spanボンド不織布

顧客閉鎖：当事会社グループが購入拒否等を行ったとしても、一定の市場シェアを有する有力な競争者が複数存在することから、競争者（原材料メーカー）は容易に他の販売先を見つけることが可能。

⇒ 当事会社グループには顧客閉鎖の能力がない。

競争を実質的に制限することとならないと判断

4 本件の特徴

✓ 多岐にわたる不織布の機能、用途、販売価格等を詳細に確認し、一定の取引分野を画定。

事例2 富士製薬工業(株)による持田製薬(株)の男性不妊症治療薬製造販売事業の譲受け

1 一定の取引分野

男性不妊症治療薬（日本全国）

- 本件対象製品は、男性不妊症治療薬（先発医薬品+ジェネリック医薬品）であり、機能・効用が同種。また、いずれも欧州医薬品市場調査協会（EphMRA）が設定するATC分類法のATCコードレベル3「G3B（アンドロゲン（男性ホルモン）」）に分類。
- 日本国内で販売される医薬品のうち、同コードに分類される医薬品は本件対象製品のみであり、他に同様の機能、効用を持つ医療用医薬品は存在しない。
⇒ 男性不妊症治療薬で画定（ATCコードレベル3を基に画定）。

2 当事会社の地位及び競争者の状況

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約70%
2	持田製薬	約20%
3	富士製薬	約10%
合計		100%
本件行為後のHHI（最大）		約6,000
HHIの増分		約300

水平型セーフハーバー
基準非該当

3 本件行為が競争に与える影響

【単独行動】

製品 工程	富士製品 (ジェネリック)	持田製品	A社製品
原薬製造	B社	B社	B社
製剤	富士製薬	富士製薬	富士製薬
包装	富士製薬	C社	富士製薬

A社製品は富士製薬が製造を受託
⇒ 富士製薬が受託を拒否等するとA社が競争者となり得ない可能性

○競争者からの牽制力

以下の点を考慮すると、富士製薬はA社製品の製造受託を拒否等できず、A社は競争者として認められる。

- 原薬調達先の変更手続に相応の期間が必要等の理由から、富士製薬が使用可能な原薬の量は限定的。
- 富士製薬は自社製品の販売による利益が少ない。
- 富士製薬の供給拒否等によりA社による医薬品の安定供給に支障が生じると、富士製薬が業務停止命令等の不利益処分を受ける可能性。

○需要者からの競争圧力が一定程度ある。

【協調的行動】

本件対象製品は富士製薬が全て製剤を行っていることから、本件行為が影響する市場は本件対象製品の販売市場であるところ、以下の点を考慮すると、富士製薬がA社のコスト情報を利用して協調的行動を探ることは困難。

- 富士製品の販売価格の決定権者はA社製品に係るコスト情報（製剤・包装）にはアクセス不可であり、かつ、医薬品の販売価格に占める当該コスト情報の割合は低い。
- 需要者である大規模医薬品卸売業者からの強い値下げ圧力が協調的行動の阻害要因となり得る。

競争を実質的に制限することとならないと判断

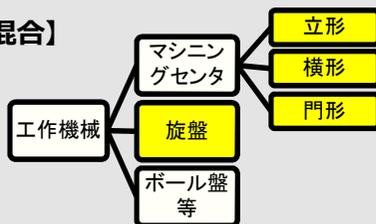
4 本件の特徴

- ✓ 先発医薬品とジェネリック医薬品の製造販売事業の統合。
- ✓ 当事会社が競争者製品の製造を受託していることを踏まえ、競争者が牽制力を有するか検討。

1 一定の取引分野

立形マシニングセンタ (日本全国) 【水平、混合】

各タイプ(立形・横形等)のマシニングセンタは、加工対象物ごとに使い分けがなされ、需要の代替性は限定的。また、製造に要する工場建屋の高さ、クレーン容積等が大きく異なり、供給の代替性がない。



旋盤 (日本全国) 【垂直(川下)、混合】

各タイプや数値制御機能の有無の異なる旋盤は、加工内容や加工精度により使い分けがなされ、需要の代替性は限定的。他方、旋盤の製造業者は、いずれのタイプも容易に製造が可能で、供給の代替性がある。

内接式遊星歯車減速機 (中型) (日本全国) 【垂直(川上)】

各種の減速機はモータ出力や可搬重量により使い分けがなされ、需要の代替性は限定的。また、異なる種類を製造するには相当の開発期間を要し、供給の代替性がない。



2 当事会社の地位及び競争者の状況

立形マシニングセンタ (日本全国)

順位	会社名	市場シェア
一	ニデックグループ	0-5%
一	TAKISAWAグループ	0-5%
	その他	約95%
合計		100%
本件行為後のHHI		不明
HHIの増分		150以下

水平型セーフハーバー
基準該当

旋盤 (日本全国)

⇒ 垂直型セーフハーバー基準該当

内接式遊星歯車減速機 (中型) (日本全国)

⇒ 垂直型セーフハーバー基準非該当

マシニングセンタ (立形・横形等) + 旋盤 (組合せ供給)

マシニングセンタ(立形・横形等)市場における当事会社グループ及び競争者の詳細な市場シェアが不明。

⇒ 混合型セーフハーバー基準非該当として評価

3 本件行為が競争に与える影響

【垂直】

川上市場：内接式遊星歯車減速機 (中型) 川下市場：旋盤

投入物閉鎖：ニデックグループの売上高は僅少であることに加えて、ニデックグループよりも相対的に高い市場シェアを有している競争者が複数存在するため、ニデックグループには投入物閉鎖の能力がない。

【混合(商品拡大)】

マシニングセンタ (立形・横形等) + 旋盤

組合せ供給・秘密情報の入手：各市場においては有力な競争者が複数存在することから当事会社グループの市場シェアは小さいことがうかがわれ、また、両商品はそれぞれ独立して使用されるものであることから接続性確保のための秘密情報の入手も想定されない。

競争を実質的に制限することとならないと判断

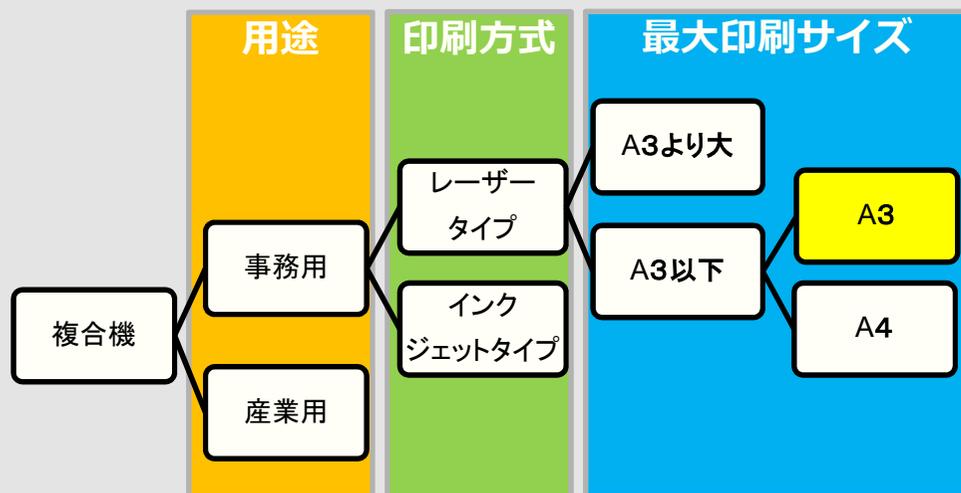
4 本件の特徴

✓ 工作機械市場の特性や市場における当事会社の優位性を考慮し、主に垂直・混合型結合の観点から競争への影響を検討。

1 一定の取引分野

<商品範囲> 事務用レーザータイプ A3 複合機

<地理的範囲> 日本全国



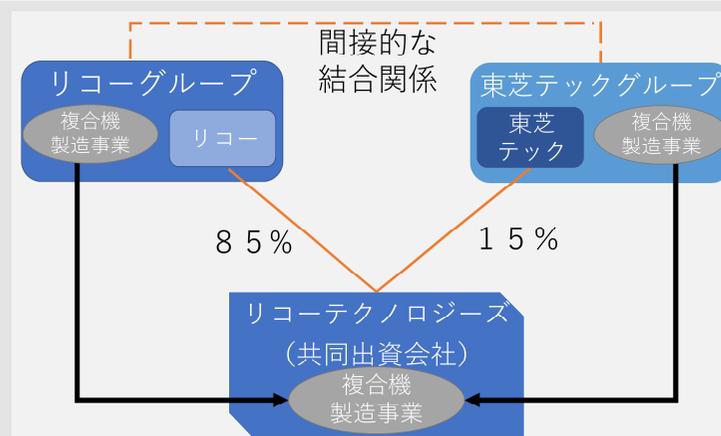
2 当事会社の地位及び競争者の状況

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約30%
2	リコーグループ	約20%
3	B社	約15%
4	C社	約15%
5	D社	約5%
6	E社	約5%
7	東芝テックグループ	0-5%
	その他	0-5%
合計		100%
本件行為後のHHI		約2,100
HHIの増分		約100

⇒ 水平型セーフハーバー基準該当

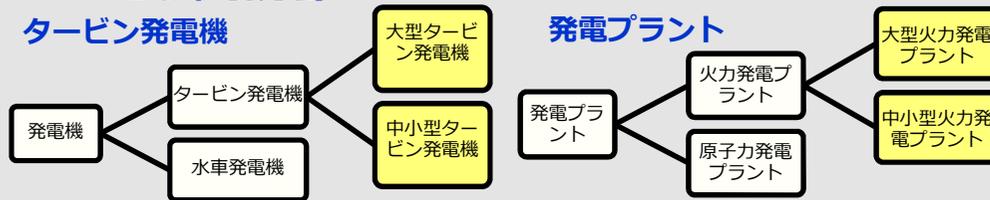
3 本件の特徴

- ✓ 近年のペーパーレス化の進展を受けた複合機製造販売業者による統合事案であり、詳細な市場画定を行った上で、セーフハーバー該当性を判断。
- ✓ リコーテクノロジーズは、リコー及び東芝テックの共同出資会社に該当するとして審査。リコーグループと東芝テックグループの販売事業の水平関係、リコーテクノロジーズと東芝テックグループの垂直関係も考慮。



事例5 三菱電機(株)及び三菱重工業(株)による発電機事業の統合

1 一定の取引分野



事業内容・機能		三菱電機グループ	三菱重工業グループ
火力 発電 関連	大型タービン発電機	○	○
	大型火力発電プラント	-	○
	中小型タービン発電機	○	-
	中小型火力発電プラント	-	○

※ 図中の矢印は、三菱電機グループと三菱重工業グループ間の競争関係を示しています。水平矢印は「水平」、垂直矢印は「垂直①」「垂直②」を示しています。

2 当事会社の地位及び競争者の状況

大型タービン発電機

順位	会社名	市場シェア
1	三菱電機	約45%
2	A社	約25%
3	B社	約5%
4	三菱重工業	約5%
	その他	約15%
合計		100%
本件行為後のHHI(最大)		約3,500
HHIの増分		約600

中小型タービン発電機

順位	会社名	市場シェア
-	三菱電機	約25%
-	C社	約25%
	その他	約55%
合計		100%

⇒ 三菱電機及びC社以外のシェア不明

大型火力発電プラント・ 中小型火力発電プラント

⇒ シェア不明

いずれもセーフハーバー基準非該当として評価

3 本件行為が競争に与える影響

【水平】大型タービン発電機

競争者からの牽制力	輸入	参入	需要者からの競争圧力
○	×	×	○

※ 当事会社グループは、事実上一体となって大型火力発電プラントを供給する関係にあり、当事会社グループ間の競争の程度も極めて限定的。
⇒ 本件行為が当該市場の競争に与える影響は、極めて限定的。

【垂直①】川上市場：大型タービン発電機 川下市場：大型火力発電プラント

投入物閉鎖・顧客閉鎖

- 当事会社グループの大型タービン発電機は三菱重工業グループの大型火力発電プラントにのみ組み込まれている。
 - 三菱重工業グループの大型火力発電プラントには当事会社グループの大型タービン発電機のみが組み込まれている。
- ⇒ 市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれはない。

【垂直②】川上市場：中小型タービン発電機 川下市場：中小型火力発電プラント

投入物閉鎖

川上市場には規格品が多く一定の互換性があること、多数の競争者が存在することから、三菱電機グループには投入物閉鎖の能力がない。

顧客閉鎖

川下市場には複数の競争者が存在するほか、三菱重工業グループは他社からの調達も僅少であり、当事会社グループには顧客閉鎖の能力がない。

競争を実質的に制限することとならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 当事会社グループ間の従来の関係（競争関係・取引関係）を考慮して、競争への影響を検討。

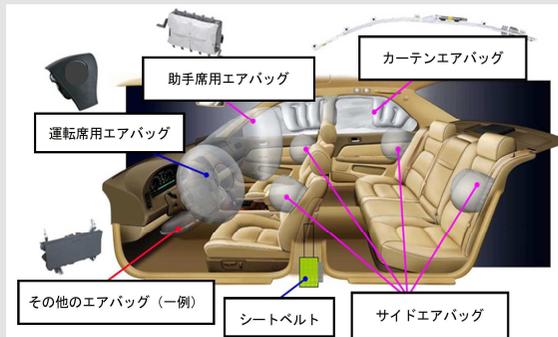
1 一定の取引分野

自動車用の各種エアバッグ（日本全国）

運転席用エアバッグ、助手席用エアバッグ、サイドエアバッグ及びカーテンエアバッグは、それぞれ用途や搭載場所が異なり需要の代替性はないが、供給の代替性が認められる。しかし、自動車メーカーの調達の様態に鑑みると、種類ごとに本件行為による競争への影響が異なると考えられることから、それぞれ異なる商品範囲として画定。

自動車用シートベルト（日本全国）

搭載する自動車や座席種別により、固定箇所の数の違いがあり需要の代替性はないが、供給の代替性が認められる。



ステアリングホイール（日本全国）

製品ごとにリムの形状や素材は異なるがこれらの差異は自動車メーカーからの要請への対応によるものに過ぎないため、需要の代替性が認められる。

2 当事会社の地位及び競争者の状況

【水平】 自動車用の各種エアバッグ/自動車用シートベルト

【混合】 運転席用エアバッグ+ステアリングホイール、各種エアバッグ+シートベルト

製品	順位	市場シェア	競争者の市場シェア
運転席用エアバッグ	1	約55%	0-5% ~約25%
助手席用エアバッグ	1	約45%	0-5% ~約20%
カーテンエアバッグ	2	約35%	0-5% ~約35%
サイドエアバッグ	1	約55%	0-5% ~約35%
シートベルト	1	約50%	約15% ~約40%
ステアリングホイール	1	約60%	0-5% ~約20%

水平型、混合型のいずれもセーフハーバー基準非該当

3 本件行為が競争に与える影響

【水平】 自動車用の各種エアバッグ/自動車用シートベルト

競争者からの牽制力	需要者からの競争圧力
○	○

調達先の間で品質差は小さく、需要者は支障なく競争者の製品に切り替えることが可能。加えて、競争者も相当程度の供給余力を有していることから、**競争者からの牽制力が認められる**。

調達先として選定されれば大口・安定的な取引が獲得でき、エアバッグメーカーやシートベルトメーカーにとって取引獲得の誘因が大きく、このことが需要者の価格交渉力を強める事情として存在。取引開始後も定期的な価格交渉が実施されていることも、**需要者からの競争圧力が認められる**ことを示す。

競争を実質的に制限することとならないと判断

【混合】 運転席エアバッグ+ステアリングホイール、各種エアバッグ+シートベルト

組合せ供給・秘密情報の入手：豊田合成グループ製品と芦森工業グループ製品の組合せ供給により当事会社グループの市場における地位が高まり**競争者の牽制力の減退**又は**秘密情報の入手による市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる懸念**。

⇒ 組合せ供給は競争者も可能で、両当事会社の製品の組合せにより直ちに地位を高めるものではなく、流出した情報から技術情報や価格情報を把握するには限度がある。

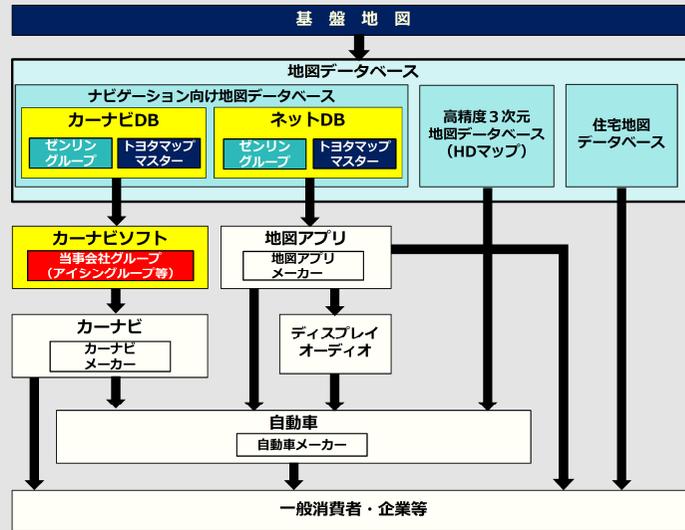
4 本件の特徴

- ✓ 組み合わせる製品の接続技術の優位性の状況を考慮して、競争への影響を検討。

事例7 (株)ゼンリン及び(株)アイシンによる(株)トヨタマップマスターの株式取得

1 一定の取引分野

「カーナビDB」「ネットDB」及び「カーナビソフト」を本件における一定の取引分野として画定（地理的範囲はいずれも日本全国）。



2 当事会社の地位及び競争者の状況

カーナビDB【水平、垂直（川上）】

順位	会社名	市場シェア
1	ゼンリングループ	約30%
2	トヨタマップマスター	約30%
	その他	約35%
合計		100%
本件行為後のHHI		約3,000
HHIの増分		約2,000

カーナビソフト【垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
1	アイシングループ	約30%
2	A社	約15%
3	B社	約15%
4	C社	約10%
5	D社	約5%
その他		約25%
合計		100%

⇒ 水平型・垂直型セーフハーバー基準非該当

⇒ 垂直型セーフハーバー基準非該当

ネットDB【水平】

当事会社グループの市場シェアが不明
⇒ セーフハーバー基準非該当として評価

3 本件行為が競争に与える影響

【水平】カーナビDB及びネットDB

隣接市場（※）からの競争圧力	需要者からの競争圧力
○	○

※カーナビDB：カーナビを必要としない「アプリサービス」（ディスプレイオーディオ等での地図アプリに使用）への切替えが進んでいること等から、アプリサービスが、カーナビDBの価格引上げに対する牽制力（間接的な隣接市場からの競争圧力）になっていると認められた。

※ネットDB：ネットDBと類似の効用を有する「セットマップデータ」が、ネットDBの価格引上げに対する牽制力になっていると認められた。

【垂直】川上市場：カーナビDB 川下市場：カーナビソフト

投入物閉鎖：当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力があるが、仮に、当事会社グループが投入物閉鎖を行い、カーナビソフト市場における市場シェアを拡大させることができたとしても、カーナビから隣接市場であるアプリサービスへの切替えの動きが競争圧力として働くため、当事会社グループによるカーナビソフトの価格引上げ等を妨げる要因となると考えられる。

顧客閉鎖：川下市場（カーナビソフト市場）には一定の市場シェアを有する競争者が複数存在するため、当事会社グループには顧客閉鎖を行う能力がない。

競争を実質的に制限することとなるとは認められないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 間接的に関連する商品からの競争圧力（間接的な隣接市場からの競争圧力）を考慮。
- ✓ デジタル化された地図の活用に関連する事案。

1 一定の取引分野

映像コンテンツ制作事業（日本全国）

各種映像コンテンツの企画・プロデュース、撮影、編集を行い、映像コンテンツ配給事業者等に対し、制作した映像コンテンツの放映権を販売。

映像コンテンツ配給事業（日本全国）

映像コンテンツ制作事業者が製作した映像コンテンツの放映権を購入し、映像コンテンツ配信事業者等に対し、当該放映権の販売を仲介。

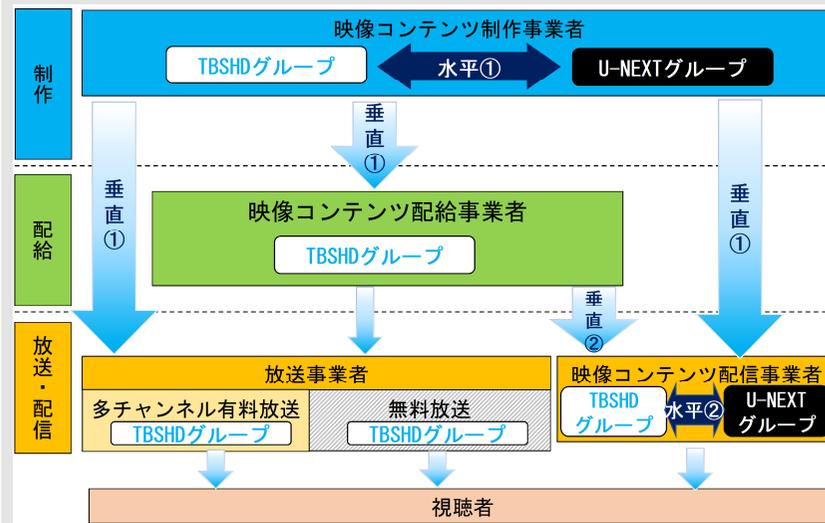
映像コンテンツ配信事業（日本全国）

インターネットを通じて、視聴者に対し、自ら制作した又は映像コンテンツ制作事業者等から調達した映像コンテンツの配信サービスを提供。

多チャンネル有料放送事業（日本全国）

有線送信網等を通じて、視聴者に対して、自ら制作した又は映像コンテンツ制作事業者等から調達した映像コンテンツの放送サービスを提供。

2 当事会社の地位及び競争者の状況



各事業分野における市場シェアが不明
⇒ セーフハーバー基準非該当として評価

3 本件行為が競争に与える影響

【水平①】映像コンテンツ制作事業

競争者からの牽制力	需要者からの競争圧力
○	○

【水平②】映像コンテンツ配信事業

- 当該市場の売上高全体の8割を占める配信形態の一つである定額動画配信には、**大手の競争者が複数存在**(※)する一方、同形態での当事会社グループの市場シェアは最大で15%。
※都度課金型動画配信と両方を行う者も含む。
 - 残り2割弱の都度課金型動画配信に当事会社グループが強みを有する事情がない。
- ⇒ 市場全体で**当事会社グループの市場シェア**が大きい可能性は低い。

競争を実質的に制限することとならないと判断

【垂直①】川上市場：映像コンテンツ制作事業 川下市場：映像コンテンツ配給・配信・多チャンネル有料放送事業

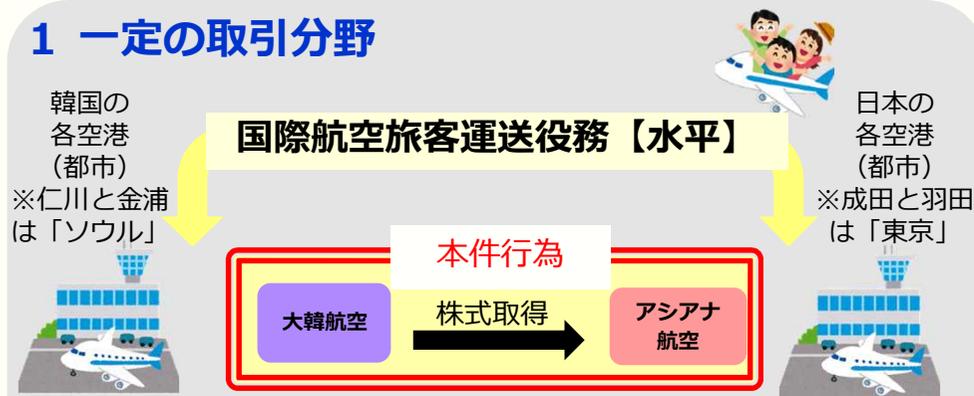
【垂直②】川上市場：映像コンテンツ配給事業 川下市場：映像コンテンツ配信事業

川上市場及び川下市場のいずれの市場にも大手の競争者が複数存在するなど、当事会社グループには**投入物閉鎖・顧客閉鎖**を行う能力がない。

4 本件の特徴

- ✓ 映像コンテンツに関わる各種事業のレイヤーを整理し、問題となる企業結合形態を検討。

1 一定の取引分野



- ・ FSCとLCCは、同一の役務範囲として画定。
(ただし、FSCに対するLCCからの牽制力の程度は路線ごとの競争分析や問題解消措置の評価において考慮。)
 - ・ 特定の空港を発着地とする路線(往復)ごとに地理的範囲を画定。
- ⇒ 当事会社グループが競合する**10路線**(東京-ソウル、大阪-ソウル、札幌-ソウル、名古屋-ソウル、福岡-ソウル、沖縄-ソウル、東京-釜山、大阪-釜山、札幌-釜山及び福岡-釜山)を検討。

2 本件行為が競争に与える影響

単独行動

- ① **当事会社グループの地位**
 - ・ 当事会社グループの合算シェアは約50%~約75%(1位)。
- ② **競争者からの牽制力**
 - ・ 特にソウル路線(東京-ソウルを除く。)については、本件株式取得後はFSC同士の競争が完全に失われる(FSCに対するLCCからの牽制力は相対的に弱く、競争に与える影響が大きい。)
 - ・ 当事会社グループと競争者の増便予定を踏まえても、競争事業者からの牽制力は限定的。
- ③ **参入**
 - ・ 東京-ソウルを除き、現実的な参入の可能性が見込めない。
- ④ **隣接市場・需要者からの競争圧力**
 - ・ 隣接市場(経由便等)、需要者からの競争圧力なし。
- ⑤ **経済分析**
 - ・ 大韓航空とアジアナ航空の間には、一方の存在が他方の運賃を引き下げている関係が認められた。
 - ・ 沖縄-ソウル及び東京-釜山を除き、価格上昇圧力(値上げインセンティブ)が認められた。

協調的行動

協調的行動による競争の実質的制限が生じる懸念はないと判断。

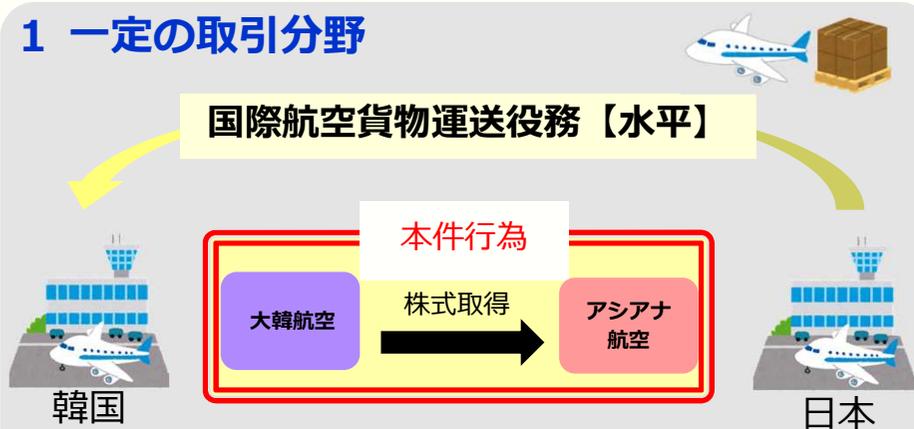
本件行為は、10路線のうちの**7路線(大阪-ソウル、札幌-ソウル、名古屋-ソウル、福岡-ソウル、大阪-釜山、札幌-釜山及び福岡-釜山)**における競争を実質的に制限することとなる。

3 問題解消措置(当事会社からの申出)

- ① 上記7路線について、**一方当事会社グループの保有スロット**(注:飛行場における発着枠)を、**特定の航空事業者に対して譲渡**する。
- ② 上記①によって譲渡するスロットの数が、当該一方当事会社グループの保有スロットの数に満たない場合は、**不足分について不特定の航空事業者からのスロット譲渡要請に応じる**。
- ③ 上記①及び②の措置によるスロット譲渡先が希望する場合は、ラウンジ利用契約、地上操業サービス契約等を締結するなどの支援策を設けることで、スロット譲渡先の競争力を補完する。
- ④ スロット譲渡を受けた航空事業者による供給拡大又は参入が現実化する時点まで、当事会社グループは競争維持に必要な措置を採る。
- ⑤ 監視受託者(モニタリングトラスティ)を選任し、上記①から④の措置について継続的履行監視及び公正取引委員会への定期報告をさせる。

上記措置が講じられることを前提とすれば、本件行為により、**国際航空旅客運送市場における競争を実質的に制限することとはいえない**と判断。

1 一定の取引分野



日本発韓国着(片道)の航空機による貨物運送

<役務範囲>

- ・ インテグレーターが行う運送サービス(注:貨物の集荷から配達までを自社で行うサービス)及び海上貨物輸送役務は別市場。

<地理的範囲>

- ・ 日本発韓国着路線と韓国発日本着路線は別市場。

2 本件行為が競争に与える影響

単独行動

① 当事会社グループの地位及び競争者の地位等・市場における競争の状況等

- ・ 当事会社グループの合算シェアは60%超(1位)。2位以下の事業者との格差が大。
- ・ アシアナ航空は、大韓航空よりも安値を提示する傾向。

② 競争者の供給余力及び差別化の程度

- 競争者に供給余力は認められるものの、当事会社とは、大型貨物専用機での運航の有無、西日本の空港への発着の有無等で差別化。

③ 参入圧力は限定的

④ 隣接市場からの競争圧力

- インテグレーターが行う運送サービス、海上貨物輸送役務、経由便等からの競争圧力は限定的。

⑤ 需要者からの競争圧力

- 当事会社と競争者は差別化されていることなどから、需要者は取引先変更が困難であるため、需要者からの競争圧力は限定的。

⑥ 経済分析

- ・ 当事会社の価格は相互に牽制し合っている。
- ・ 本件行為後、当事会社グループには値上げインセンティブが生じる。

協調的行動

協調的行動による競争の実質的制限が生じる懸念はないと判断。

本件行為は、**日本発韓国着の国際航空貨物運送市場における競争を実質的に制限**することとなる。

3 問題解消措置(当事会社からの申出)

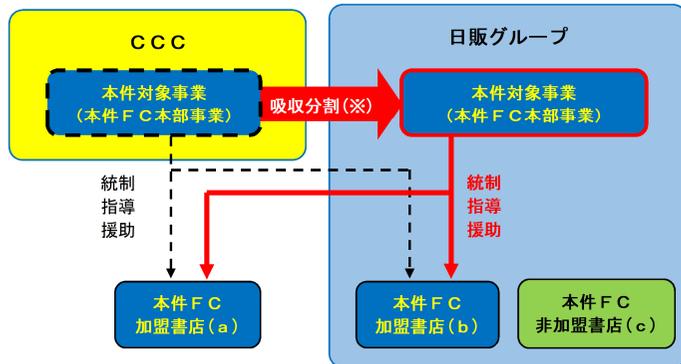
- ① アシアナ航空は、全世界の路線を対象とする貨物専用機による貨物運送事業を、当事会社グループから独立した、当該事業を維持・発展させるための資力、専門知識及びその動機を有する事業者に譲渡する。
- ② 当事会社グループは、特定の航空事業者との間で**ブロック・スペース・アグリーメント**(注:一定の貨物搭載スペースを競争者に提供する契約)を締結し、貨物搭載スペースを一定の競争力のある価格で提供する。
- ③ 監視受託者(モニタリングトラスティ)を選任し、上記①及び②の措置について継続的履行監視及び公正取引委員会への定期報告をさせる。
- ④ 上記①の措置について、必要に応じて事業処分受託者(ディベスティチャトラスティ)を選任し、当該事業譲渡の実行を担保する。

上記措置が講じられることを前提とすれば、本件行為により、**国際航空貨物運送市場における競争を実質的に制限することとならない**と判断。

事例 10 (株)MPDによるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)の フランチャイズチェーンの本部事業の吸収分割

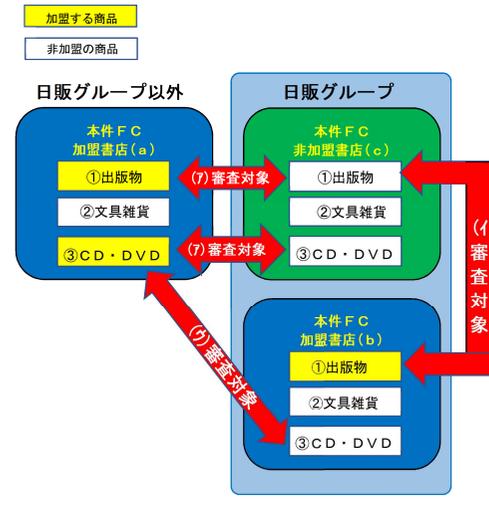
1 一定の取引分野

【本件行為の概要】



※ 日販グループホールディングスの子会社であるMPDが本件対象事業を吸収分割により取得。

【商品カテゴリごとの競争関係】



＜役務範囲＞ 書店業

需要の代替性：幅広い分野の出版物等を実際に手に取ることが可能という特徴は書店固有のもので、インターネット通信販売や電子出版物配信との需要の代替性は限定的。

供給の代替性：必要とされる設備やノウハウが異なるため限定的。

＜地理的範囲＞ 各店舗から半径3km

2 本件行為が競争に与える影響

商品カテゴリの競合がある48地域のうち、44地域

同一地域内に競合する商品カテゴリを扱う競争者の書店が1店舗以上存在し、競争者からの牽制力が認められる。隣接市場からの競争圧力が認められる（下記参照）。

同48地域のうち、4地域（3地域が紙出版物、1地域がCD・DVDにおいて競合）

競争者からの牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※)
×	○

※隣接市場からの競争圧力として、地理的隣接市場からの競争圧力のほか、以下の点を考慮。
紙出版物：インターネット通信販売、電子出版物配信等
CD・DVD：レンタル、サブスクリプションサービス等

競争を実質的に制限することとならないと判断

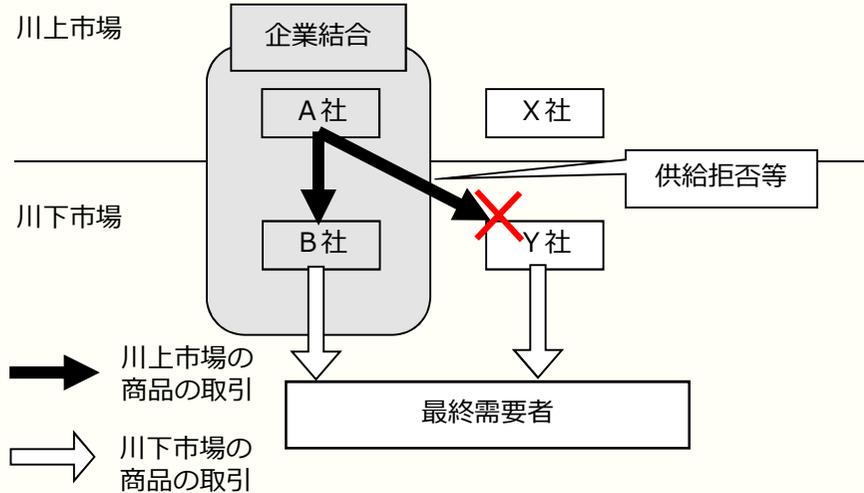
3 本件の特徴

- ✓ フランチャイズ・システムの特徴を踏まえ、承継するのは本件FCの本部事業であるが、書店業の水平型企业結合として整理・検討。
- ✓ 実際の競合状況については、店舗単位ではなく、商品カテゴリごとに検討。

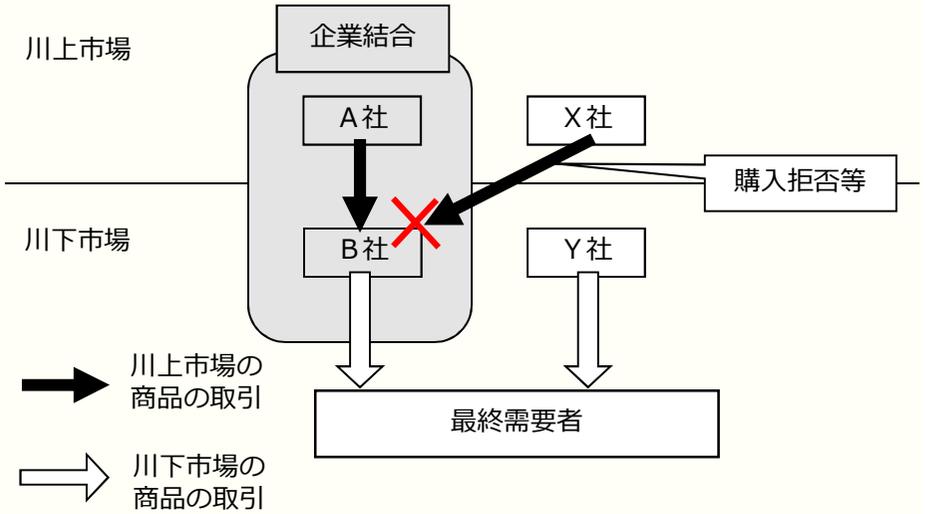
(参考) 垂直型企業結合・混合型企業結合によって生じる問題

○投入物閉鎖
(川下市場における市場の閉鎖性・排他性の問題)

垂直型企業結合

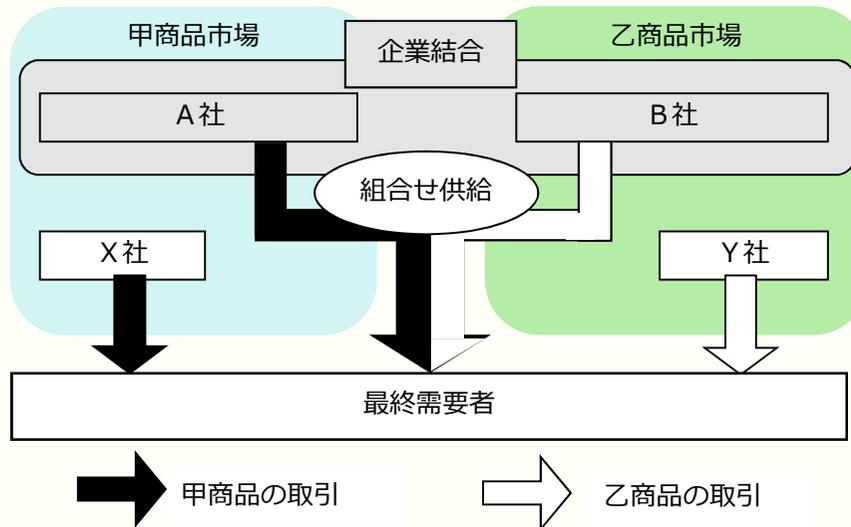


○顧客閉鎖
(川上市場における市場の閉鎖性・排他性の問題)



○ 組合せ供給 (一方の商品市場における高い地位をてこに他の一方の商品市場における地位が上昇 ⇒ 市場の閉鎖性・排他性の問題)

混合型企業結合



○ 秘密情報の入手 (入手した秘密情報を自己に有利に用いることで競争者の競争力が減退 ⇒ 市場の閉鎖性・排他性の問題)

