



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission



令和 6 年度における主要な企業結合事例 (概要)

主要な企業結合事例の概要



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

「令和6年度における主要な企業結合事例」の掲載事例一覧

事例番号	事例の名称	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	前田工織(株)による三井化学産資(株)の株式取得 (土木資材)	○	-	-	-	-	-	-	-
2	ノボホールディングス・エーエス及びキャタレント・インクの統合 (CDMOサービス)	○	○	-	-	-	-	-	○
3	(株)クボタによる日本鋳鉄管(株)の新設製造子会社の株式取得 (ダクタイル鉄管) (令和7年6月13日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	-
4	三浦工業(株)による(株)ダイキンアプライドシステムズの株式取得 (循環型冷水装置)	○	○	-	-	-	-	-	-
5	ヒューレット・パッカード・エンタープライズ・カンパニー及びジュ ニパー・ネットワークス・インクの統合 (ネットワーク機器)	○	-	○	-	-	○	-	○
6	シノプシス・インクによるアンシス・インクの買収 (半導体設計解析ソフトウェア) (令和7年6月13日審査結果の詳細公表)	○	-	○	○	○	○	-	○
7	日本生命保険相互会社による(株)BCJ-43の株式取得 (保育版シェアリングエコノミー)	-	○	-	-	-	-	-	-
8	LDEC(株)による(株)アルプス物流の株式取得 (3PL事業)	○	-	○	-	-	-	-	-
9	ANAホールディングス(株)による日本貨物航空(株)の株式取得 (国際航空貨物運送) (令和7年5月13日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	○
10	カプリ・ホールディングス・リミテッド及びタペストリー・インクの 統合 (ブランドバッグ)	○	-	-	-	-	○	-	○
11	(株)オークネットによる(株)デファクトスタンダードの株式取得 (古物(ブランド品)買取り)	○	-	-	-	-	-	-	-

(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6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	6件
経済分析の活用	3件
海外当局との意見交換	6件

事例1 前田工織(株)による三井化学産資(株)の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 対象製品を用いる土木工事の設計段階において代替的に用いられる各工法からの間接的な競争圧力を考慮。

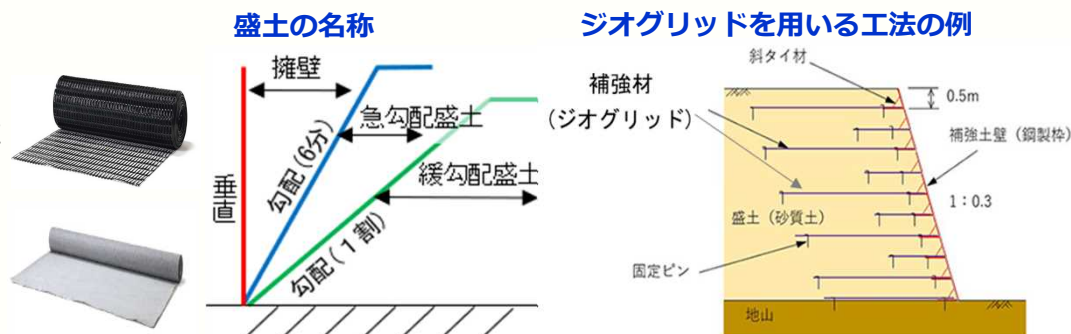
2 一定の取引分野

ジオグリッド(日本全国)【水平①】

土砂崩壊を防ぐために設ける擁壁や急勾配盛土の補強材として敷設されるポリプロピレン、ポリエチレン、アラミド繊維等の高分子材料を原料として製造する格子状のネット。

ジオテキスタイル(日本全国)【水平②】

土砂崩壊を防ぐために設ける緩勾配盛土や軟弱地盤の補強材として敷設されるポリエステル繊維等の高分子材料を原料として製造する織物状の土木用繊維材。



3 当事会社の地位及び競争者の状況

ジオグリッド(日本全国)【水平①】

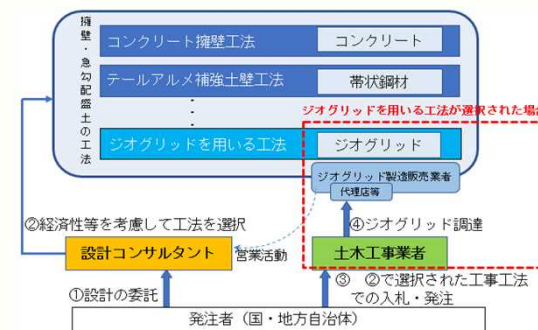
順位	会社名	市場シェア
1	前田工織グループ	約75%
2	三井化学産資グループ	約15%
3	A社	約5%
4	B社	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位: 約85%・第1位		
本件行為後のHHI: 約7,500		
HHIの増分: 約1,900		

ジオテキスタイル(日本全国)【水平②】

順位	会社名	市場シェア
1	C社	約50%
1	前田工織グループ	約50%
3	三井化学産資グループ	0~5%
4	D社	0~5%
合計		100%
合算市場シェア・順位: 約50%・第1位		
本件行為後のHHI: 約4,800		
HHIの増分: 約200		

セーフハーバー基準
該当性
水平①: 非該当
水平②: 非該当

公共工事の例におけるジオグリッドの調達の流れ



4 本件行為が競争に与える影響

【水平①】 ジョグリッド

競争者の牽制力	輸入	隣接市場からの競争圧力(※1)
○	×	○

(※1) ジョグリッドを用いる工法の隣接市場(擁壁又は急勾配盛土を構築する他の工法)からの間接的な競争圧力を認定。

【水平②】 ジョテキスタイル

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力(※2)	需要者からの競争圧力
○	○	○

(※2) ジョテキスタイルを用いる工法の隣接市場(緩勾配盛土を補強する他の工法/軟弱地盤を補強する他の工法)からの間接的な競争圧力を認定。

競争を実質的に制限することとならないと判断

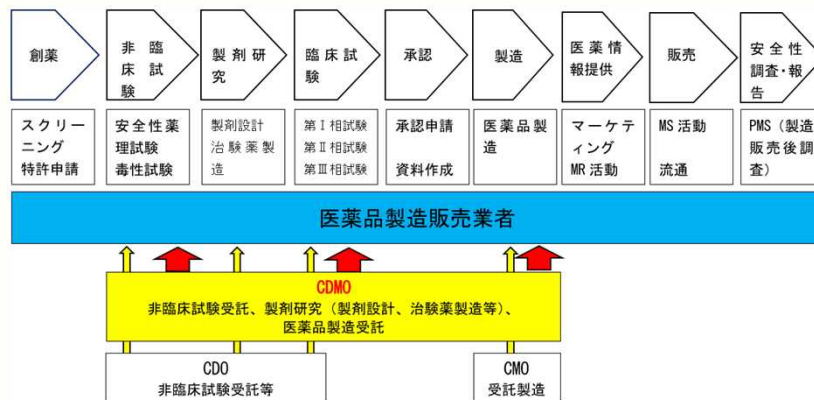
事例2 ノボホールディングス・エーエス及びキャタレント・インクの統合

1 本件の特徴

- ✓ 医薬品事業で活用されているCDMO（Contract Development and Manufacturing Organization）サービスの統合案件。
- ✓ 外国企業同士の統合案件であり、海外競争当局（欧州委員会・米国連邦取引委員会）と協力。

2 一定の取引分野

医薬品の製造・販売の流れとCDMOサービス等との関係図



各種CDMOサービス（世界全体）【水平、垂直（川上）】

医薬品製造販売業者から、原薬及び医薬品の開発から製造に係る様々な業務を網羅的に受託するサービスであり、「API向け」（原薬の特性評価、臨床製造及び商業製造等の受託）、「FDP向け」（医薬品の薬物送達技術、製剤化、完成医薬品の臨床製造及び商業製造等の受託）等があるが、これらの需要・供給の代替性は限定的であり、別の役務範囲を構成。

需要の代替性：委託対象等に応じて使い分けられているため、代替性は限定的。

供給の代替性：必要な設備やノウハウが異なるため、代替性はない。

肥満症治療薬、糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

日本国内で製造販売されている肥満症治療薬及び糖尿病治療薬は、いずれも **ATCコードレベル3** に分類。

同じ**ATCコードレベル3** に分類される各治療薬は、同種の効能・効果が認められる。

⇒**肥満症治療薬、2型糖尿病治療薬、1型糖尿病治療薬で画定【本件3治療薬】**

3 当事会社の地位及び競争者の状況

セーフハーバー基準該当性

水平：①該当、②該当 **垂直：**非該当（川下市場が要件を満たさないため）

API向けCDMOサービス（世界全体）【水平①】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約5%
2	B社	0~5%
3	C社	0~5%
-	キャタレントグループ	0~5%
-	ノボグループ	0~5%
-	その他	約90%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0~5%・不明		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：150以下		

FDP向けCDMOサービス（世界全体）【水平②、垂直（川上）】

順位	会社名	市場シェア
1	D社	約10%
2	キャタレントグループ	約5%
3	E社	0~5%
-	ノボグループ	0~5%
-	その他	約85%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約5%・第2位		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：150以下		

2型糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
1	ノボグループ	約70%
2	F社	約30%
3	G社	0~5%
4	H社	0~5%
合計		100%

1型糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
1	ノボグループ	約80%
2	I社	約20%
3	J社	約20%
-	その他	0~5%
合計		100%

※肥満症治療薬の製造販売市場におけるノボグループの市場シェアは100%。

4 本件行為が競争に与える影響

【垂直】川上市場：FDP向けCDMOサービス 川下市場：本件3治療薬の製造販売業

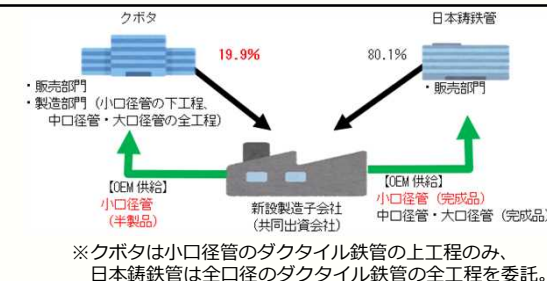
顧客閉鎖：仮に当事会社グループが購入拒否等を行ったとしても、当事会社グループの本件3治療薬の製造におけるFDP向けCDMOサービスの調達割合は限定的であるほか、FDP向けCDMOサービスは糖尿病治療薬等の特定の治療薬の製造に対して提供されるものとは限らないため、競争者は他の治療薬に当該サービスの提供先を容易に切り替えることが可能。⇒**当事会社グループには顧客閉鎖の能力がない。**

競争を実質的に制限することとならないと判断

事例3 (株)クボタによる日本鑄鉄管(株)の新設製造子会社の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 本件行為による二酸化炭素排出量削減を、「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方」(令和5年3月31日)(以下「グリーンガイドライン」という。)に沿って検討し、「効率性」の向上として評価した事案。
- ✓ 当事会社から申出があった問題解消措置も踏まえて審査。



2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **ダクタイル鉄管小口径管**【水平】

＜地理的範囲＞ **日本全国**

ダクタイル鉄管とそれ以外の管(注)との代替性

(注)ポリエチレン管、塩化ビニル管及び鋼管

需要の代替性：耐震性等が異なるため、代替性は限定的。

供給の代替性：製造技術等が異なるため、代替性は認められない。

⇒ダクタイル鉄管とそれ以外の管は異なる商品範囲を構成する。

異なる口径のダクタイル鉄管の代替性

需要の代替性：設置場所によって必要な口径が変わるため、代替性は限定的。

供給の代替性：製造設備が異なるため、供給の代替性は認められない。

⇒小口径管、中口径管及び大口径管それぞれで商品範囲を構成する。

3 本件行為が競争に与える影響

セーフハーバー基準該当性：**非該当**(当事会社合算シェア第1位(約70%))

単独行動

①競争者の牽制力、②当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程のみで、**問題解消措置の実施を前提とすれば**当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、③隣接市場(ポリエチレン管)からの競争圧力、④効率性の向上を総合的に考慮すると、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ならない。

協調的行動

①当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程のみで、**問題解消措置の実施を前提とすれば**当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、②隣接市場(ポリエチレン管)からの競争圧力、③効率性の向上を総合的に考慮すると、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ならない。

○効率性

グリーンガイドラインに沿って検討し、**効率性の向上が認められる**と判断。

⇒①企業結合に固有の効率性向上であるか否か(業務提携等の方法では同等の効率性は達成困難)、②効率性の向上が実現可能であるか否か(実際に二酸化炭素排出量削減が可能)、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであるか否か(二酸化炭素排出量の大幅な削減は品質の向上と評価でき、需要者の厚生が増大)を検討し、効率性の向上が認められると判断。

4 問題解消措置(当事会社からの申出)

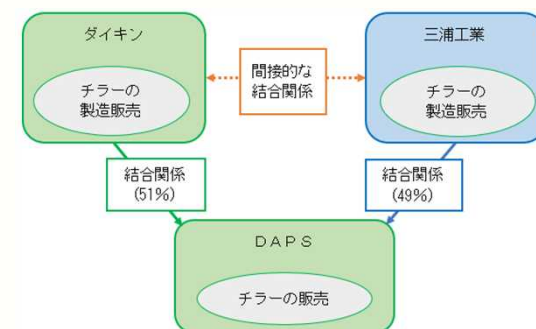
- ① 当事会社グループ間において機微情報が共有されないよう、機微情報への**アクセス制限、異動制限等**を講じる。
- ② ①の措置の履行監視のため、当事会社グループから独立し、かつ、専門性を有する第三者を**監視受託者**として選任。

問題解消措置を前提とすれば、競争を実質的に制限することとならないと判断

事例4 三浦工業(株)による(株)ダイキンアプライドシステムの株式取得

1 本件の特徴

- ✓ ダイキンの100%子会社であるダイキンアプライドシステムズ（DAPS）の議決権の49%を三浦工業が取得することを計画。DAPSは、ダイキン及び三浦工業の共同出資会社に該当するとして審査。
- ✓ チラーの製造販売事業に係るダイキングループと三浦工業グループの水平関係及びチラーの最終需要者向け販売事業に係る両グループ間の水平関係について審査するとともに、チラーの製造販売事業と最終需要者向け販売事業に係る垂直関係についても審査。



2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **チラー** ＜地理的範囲＞ **日本全国**

冷凍サイクル（凝縮、蒸発、圧縮、膨張）により、その内部の液体又は気体の冷媒を循環させて冷熱を発生させ、水を冷やすことで、一定の指定された温度の冷水を作り出す大型の機械。作られた冷水は、パイプ等を経由して運ばれ、接続した先の工場や建物内の冷却・温度管理の機械で利用される。

樹脂成型機の金型温度調器の冷却の例



3 当事会社の地位及び競争者の状況

チラーの製造販売（日本全国）
【水平①、垂直（川上）】

順位	会社名	市場シェア
ー	ダイキングループ	約25%
ー	三浦工業グループ	0~5%
ー	その他	約75%
合計		100%
合算市場シェア・順位: 約25%・不明		
本件行為後のHHI: 不明		
HHIの増分: 約80		

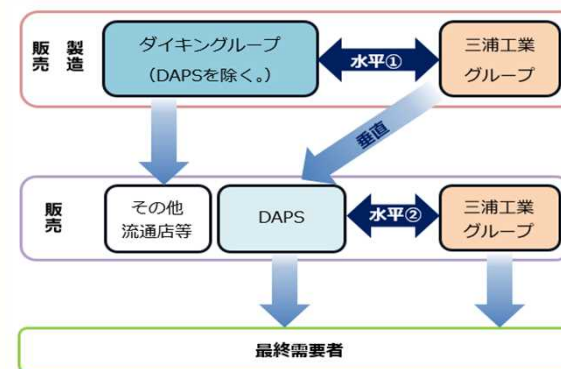
チラーの最終需要者向け販売（日本全国）
【水平②、垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
ー	ダイキングループ	0~5%
ー	三浦工業グループ	0~5%
ー	その他	95~100%
合計		100%
合算市場シェア・順位: 0~5%・不明		
本件行為後のHHI: 不明		
HHIの増分: 僅少		

セーフハーバー基準該当性

- ・ 水平: ①該当、②該当
- ・ 垂直: 非該当（川上市場が要件を満たさないため）

チラーの主な商流



4 本件行為が競争に与える影響

【垂直】

川上市場: チラーの製造販売

川下市場: チラーの最終需要者向け販売

投入物閉鎖:

川上市場には少なくとも6社以上の競争者が存在し、この中には、チラーの製造販売における推計販売台数が当事会社グループを大きく上回る事業者も存在するため、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力がない。

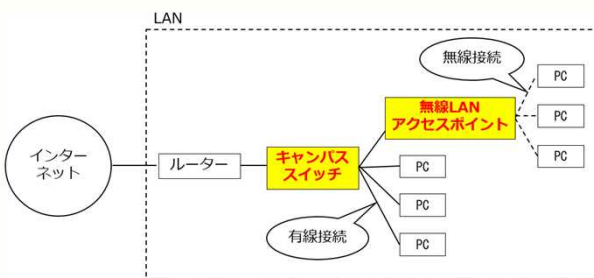
競争を実質的に制限することとならないと判断

1 本件の特徴

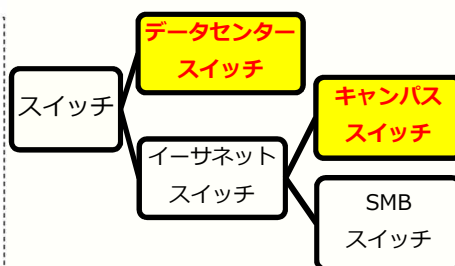
- ✓ デジタルアナリストが企業結合審査を支援した案件。
- ✓ 外国企業同士の統合案件であり、海外競争当局（欧州委員会等）と協力。
- ✓ 地理的範囲を「世界全体」として画定。

2 一定の取引分野

LANの構成図



スイッチの分類



※スイッチごとの需要及び供給の代替性はない又は限定的

<商品範囲>

データセンタースイッチ【水平①】

PC等の複数のデバイスを接続させ、デバイス間におけるデータの送受信及び処理を行うネットワーク機器のうち、通信速度が速く、大量のデータを高速で処理できる機能を有する機器。

キャンパススイッチ【水平②、混合】

データセンタースイッチほどの高度な処理機能を有していないイーサネットスイッチのうち、SMBスイッチよりも高価で、規模の大きなLANにおいて比較的多数のデバイスを接続させるための機能を有する機器。

無線LANアクセスポイント【水平③、混合】

無線接続に対応したデバイスをLANに接続できるようにするネットワーク機器。

<地理的範囲>

いずれの商品についても、供給者は需要者の所在する国及び地域を問わず販売しており、需要者も国内外の供給者を差別することなく調達していること、輸送費も安価であること等から、地理的範囲を「世界全体」として画定。

3 当事会社の地位及び競争者の状況

データセンタースイッチ(世界全体)
【水平①】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約30%
2	B社	約20%
3	C社	約10%
4	D社	約5%
5	ジュニパーグループ	0~5%
...		
10	HPEグループ	0~5%
-	その他	約15%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約5%・第5位		
本件行為後のHHI: 約1,500		
HHIの増分: 僅少		

キャンパススイッチ(世界全体)
【水平②、混合】

順位	会社名	市場シェア
1	E社	約50%
2	F社	約10%
3	HPEグループ	約10%
4	G社	約5%
5	H社	0~5%
6	ジュニパーグループ	0~5%
-	その他	約20%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約10%・第2位		
本件行為後のHHI: 約2,900		
HHIの増分: 僅少		

無線LANアクセスポイント(世界全体)
【水平③、混合】

順位	会社名	市場シェア
1	I社	約40%
2	HPEグループ	約15%
3	J社	約10%
4	ジュニパーグループ	約5%
5	K社	0~5%
6	L社	0~5%
-	その他	約20%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約20%・第2位		
本件行為後のHHI: 約2,400		
HHIの増分: 約200		

セーフハーバー基準該当性

水平: ①該当、②該当、③該当
混合: 非該当

4 本件行為が競争に与える影響

【混合】キャンパススイッチ及び無線LANアクセスポイント

組合せ供給: キャンパススイッチ市場及び無線LANアクセスポイント市場には有力な競争者が複数存在することなどから、仮に、組合せ供給を行ったとしても、需要者は調達先を競争者に容易に切り替えられるため、当事会社グループは混合型市場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らないと判断

○ 本件の特徴

- ✓ 当事会社グループが提供するソフトウェアの機能・効用を整理し商品範囲を画定。
- ✓ 英国競争・市場庁、欧州委員会及び米国連邦取引委員会との間で情報交換を行いつつ審査。

1-1 一定の取引分野（半導体設計解析ソフトウェア）

＜商品範囲＞

EDAソフトウェア：半導体チップの設計等の支援で使用。

S&Aソフトウェア：製品の工学的問題の解析等で使用。

※いずれも半導体の設計解析に使用されることから、両者をまとめて「半導体設計解析ソフトウェア」と画定。

半導体設計解析ソフトウェアの機能別分類

- ・RTL消費電力解析
- ・ESD解析
- ・寄生容量解析
- ・パワーデバイス解析
- ・機能安全及び仕様解析 ほか



半導体チップの種類別分類

- ・デジタルチップ
- ・アナログチップ
- ・ミックスシグナルチップ
- ・マルチダイチップ
- ・フォトニックチップ



全5種類

需要の代替性：機能ごとに細分化され、各機能に伴う効用が全く異なるため、代替性は認められない。

供給の代替性：機能ごとに必要となる技術等が異なるため、代替性は限定的。

⇒半導体設計解析ソフトウェアの各機能及び半導体チップの各種類を組み合わせ商品範囲を画定。

＜地理的範囲＞

商品の性質上輸送費等が掛からないこと等の理由から地域別の価格設定は行われておらず、需要者及び供給者は所在する国又は地域を問わず取引していることから、地理的範囲を「世界全体」として画定。

1-2 一定の取引分野（光学設計用ソフトウェア）

＜商品範囲＞

カメラレンズ等の光関連製品の設計及びシミュレーションに使用されるソフトウェアであり、オプティクスソフトウェアとフォトニクスソフトウェアの2種類がある。

需要の代替性：用途が異なるため、代替性は限定的。

供給の代替性：使用される技術が異なるため、代替性は限定的。

⇒オプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェアを商品範囲として画定。

＜地理的範囲＞

商品の性質上輸送費等が掛からないこと等の理由から地域別の価格設定は行われておらず、需要者及び供給者は所在する国又は地域を問わず取引していることから、地理的範囲を「世界全体」として画定。

2-1 本件行為が競争に与える影響（半導体設計解析ソフトウェア）

【水平】RTL消費電力解析ソフトウェア（デジタルチップ）

- ① **当事会社グループの地位等**：合算シェアは約70%（第1位）。
- ② **参入**：開発期間等の問題から新規参入は容易でないため、限定的。
- ③ **隣接市場からの競争圧力**：類似製品がないため、認められない。
- ④ **需要者からの競争圧力**：取引先変更が容易でないため、限定的。

RTL消費電力解析ソフトウェア（デジタルチップ）市場における競争を実質的に制限することとなると判断。

※水平型企业結合に該当する10製品のうち、その他は問題なし。

【混合】半導体設計解析ソフトウェア

- ① **相互運用性の遮断・低下及び組合せ供給による市場閉鎖の可能性**
需要者が相互運用性の遮断・低下に対する対抗手段を一定程度有していること、需要者は、目的に適した製品をベンダーにこだわらず購入しており、目的に合致しない製品が組み合わせされた製品を購入する必要がないため、組合せ供給により製品を切り替えさせられるとは考えにくいことから、競争を実質的に制限することとはいえないと判断。
- ② **潜在的競争の消滅**
シノプシスがマルチダイチップ市場への参入を計画していたとしても、当該市場において有力な事業者になる可能性が高くない等の理由から、競争を実質的に制限することとはいえないと判断。

2-2 本件行為が競争に与える影響（光学設計用ソフトウェア）

【水平】光学設計用ソフトウェア

- ① オプティクスソフトウェア
 - ・ **当事会社グループの地位等**：合算シェアは約100%（第1位）。
 - ・ **参入**：多くのコストを要し、参入が容易でないことから限定的。
- ② フォトニクスソフトウェア
 - ・ **当事会社グループの地位等**：合算シェアは約65%（第1位）。有力な競争者が存在しない。
 - ・ **参入**：多くのコストを要し、参入が容易でないことから限定的。
 - ・ **隣接市場からの競争圧力**：類似の効用を有する製品は存在しないため、認められない。

いずれの市場も競争を実質的に制限することとなると判断。

3 問題解消措置（当事会社からの申出）

以下の事業を電子設計及びテストソリューション提供会社のキーサイト（米国）へ売却。

- ・ アンシスのRTL消費電力解析ソフトウェア事業
- ・ シノプシスのオプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェアに関する事業

問題解消措置を前提とすれば、RTL消費電力解析（デジタルチップ）、オプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェア市場における競争を実質的に制限することとは認められないと判断。

1 本件の特徴

- ✓ 異なる複数の需要者層が存在する多面市場を形成するプラットフォームに関連する事案。
- ✓ 間接ネットワーク効果について考慮。

2 一定の取引分野

保育版シェアリングエコノミー（日本全国）【垂直（川上）】

インターネット上のプラットフォームを介した企業主導型保育所の従業員枠を確保したい企業及びその従業員と同保育所のマッチングサービス。

需要の代替性：企業主導型保育所が従業員枠の利用者を獲得するために利用するのは保育版シェアリングエコノミーのみであり、代替性はない。

供給の代替性：その他のシェアリングエコノミーとは、運営等で必要とされるノウハウが異なるため、代替性はない。

企業主導型保育所（都道府県）【垂直（川下）】

内閣府が実施する企業主導型保育事業の助成金制度を利用して、企業又は企業から受託した保育事業者が運営する**認可外保育施設**。「従業員枠」として、企業主導型保育所を設置する企業等で働く従業員の子どものみを保育する必要がある。

需要及び供給の代替性：企業主導型保育所は保育する子どもの対象年齢、利用時間等を従業員の働き方等に応じて柔軟に設定できるため、認可基準の制約がある事業所内保育所（**認可保育施設**）との間に代替性はない。

3 本件行為が競争に与える影響

セーフハーバー基準該当性 【垂直（川上・川下）】：非該当として検討】

川上市場（保育版シェアリングエコノミー）：日本生命保険グループ以外の保育版シェアリングエコノミー提供事業者は確認できない。

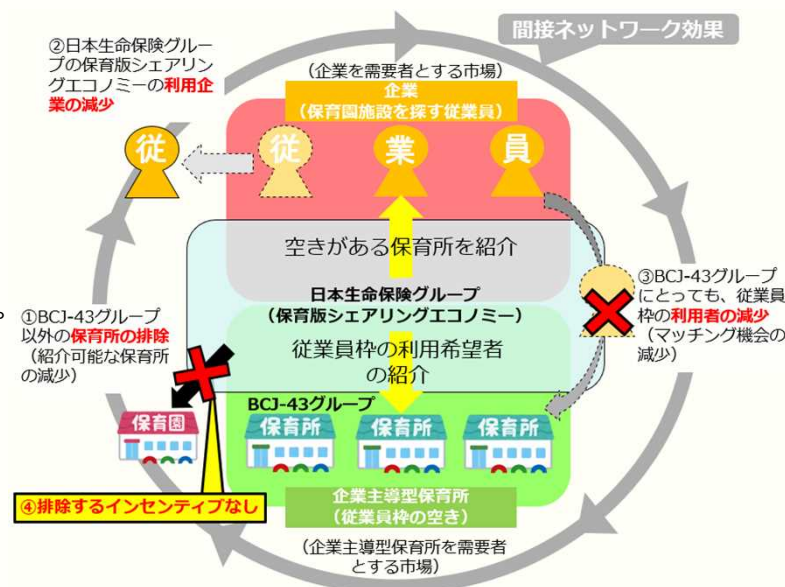
川下市場（企業主導型保育所）：BCJ-43グループ(※)の定員数ベースでの市場シェアが不明。

※子会社に保育事業を営む(株)ニチイ学館が存在。

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**、①投入物閉鎖を行い、BCJ-43グループ以外が運営する企業主導型保育所の紹介数を減らした場合、②利用可能な従業員枠の選択肢が限定されるため、日本生命保険グループが運営する保育版シェアリングエコノミーを利用する企業が減少すると考えられる。加えて、当該保育版シェアリングエコノミーを利用する企業が減少すると(②)、③BCJ-43グループにとっても、マッチングの機会が減少し、従業員枠の利用者獲得につながらない。そのため、④当事会社グループに**投入物閉鎖を行うインセンティブはない**。

顧客閉鎖：施設数ベースでのBCJ-43グループの市場シェアが最も高い都道府県でも約15%であることを踏まえると、新規に参入しようとする保育版シェアリングエコノミー事業者は、川下市場の競争者が運営する企業主導型保育所と容易に取引可能と考えられ、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らないと判断

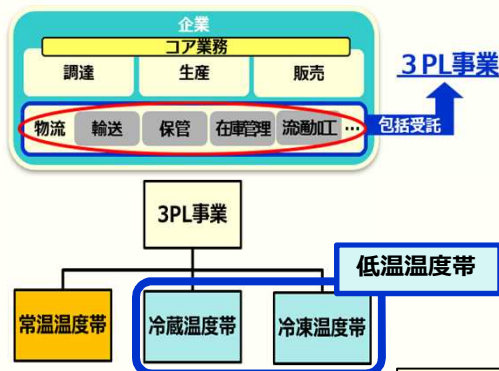


事例8 LDEC(株)による(株)アルプス物流の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 物流の効率化のために利用が拡大している3PL事業に係る企業結合案件。

2 一定の取引分野



<役務範囲>

○3PL事業と他の物流関連事業の代替性（3PL：Third (3rd) Party Logistics）

需要の代替性：荷主は物流業務全体のコスト低減等を目的に3PL事業を選択するため、代替性は限定的。

供給の代替性：必要なノウハウが異なるため、代替性は限定的。

⇒3PL事業と他の物流関連事業は異なる商品役務範囲を構成。

○温度帯の異なるサービス（常温、冷蔵、冷凍）間の代替性

需要の代替性：荷主は貨物に合わせた適用温度での輸送等を前提に委託先を選定するため、代替性はない。

供給の代替性①（冷凍と冷蔵）：冷蔵貨物と冷凍貨物を複合的に輸送する場合が一般的ため、代替性は認められる。

供給の代替性②（常温とその他）：必要な設備が異なるため、代替性は限定的。

⇒ 役務範囲は、「常温温度帯の3PL事業」【水平①】及び「低温温度帯の3PL事業」【水平②、混合】と画定。

<地理的範囲>

常温温度帯：調達物流・生産物流・販売物流が主な業務。全国に拠点を有する事業者への委託が通常であり、競争状況は地域により異なる。

低温温度帯：卸売市場⇄食品メーカー等の拠点間の輸送、生協の宅配等、一定の地域内で物流が完結しているものもあり、地場の業者に委託可能。

⇒ 地理的範囲は、常温温度帯の3PL事業は日本全国、低温温度帯の3PL事業は都道府県と画定。

3 当事会社の地位及び競争者の状況

常温温度帯の3PL事業（日本全国）【水平①】 低温温度帯の3PL事業（都道府県）【水平②、混合】

セーフハーバー基準該当性

⇒いずれも市場シェアが不明であるため、水平型企业結合のセーフハーバー基準非該当・混合型企業結合のセーフハーバー基準非該当として検討。

4 本件行為が競争に与える影響

【水平①】 常温温度帯の3PL事業（日本全国） ⇒有力な競争者が多数存在するため、競争者の牽制力が働く。

【水平②】 低温温度帯の3PL事業（競合地域は3地域）

⇒全国展開する大手事業者が複数存在するほか、いずれの地域も地場の競争者が5社以上存在するため、競争者の牽制力が働く。

【混合】 低温温度帯の3PL事業（潜在的競争関係にある地域は10地域）

⇒全国展開する大手事業者が複数存在するほか、いずれの地域も地場の競争者が5社以上存在するため、競争者の牽制力が働く。

競争を実質的に制限することとならないと判断

1 本件の特徴

- ✓ 10%を超える市場シェアを有する競争者が複数存在するが、供給余力がないこと等から競争者の牽制力が限定的であると判断した事案。
- ✓ 日本発米国着路線について、問題解消措置を実施。

2-1 一定の取引分野（役務範囲）

貨物の種類による区別

航空貨物のうち大型貨物等(注)以外の輸送は、旅客ベリー（旅客機の客室の床下にある貨物室）とフレイター（貨物専用機）の双方が利用可能であるため、旅客ベリーを利用する国際航空貨物運送役務とフレイターを利用する国際航空貨物運送役務では、需要の代替性がある。他方、大型貨物等の中には、フレイターでしか輸送できない貨物もある。

（注）大型貨物及びCAO(Cargo Aircraft Only)指定された危険物

⇒航空貨物全体の輸送で役務範囲を画定するとともに、大型貨物等の輸送で役務範囲を重層的に画定。

直行便と経由便（第三国経由便）の区別

経由地の立地や乗継便との接続に要する時間次第では、直行便と遜色ない輸送時間での輸送が可能な場合もある。需要者に対するアンケート等では、日本からの距離が比較的短い中国以外は、経由便の選択があり得るとの結果。

⇒日本発米国着路線は、経由便を含めて役務範囲を画定。

海上貨物輸送との区別

航空貨物運送の需要者が海上貨物輸送を選択する条件は限られるため、需要の代替性は認められない。また、航空貨物運送と海上貨物輸送では、供給の代替性が認められない。

⇒海上貨物輸送と航空貨物運送は異なる役務範囲と画定。

⇒ 一般貨物及び大型貨物等を含む特殊貨物を包含する国際航空貨物運送全体の範囲で役務範囲を画定した上で（貨物全体市場）、大型貨物等の運送について重層的に役務範囲を画定した（大型貨物等市場）。

2-2 一定の取引分野（地理的範囲）

日本発と日本着の区別

航空貨物運送は往復利用が想定されておらず、日本発と日本着は完全に別個の取引であることなどから、日本発路線と日本着路線は別市場と画定。

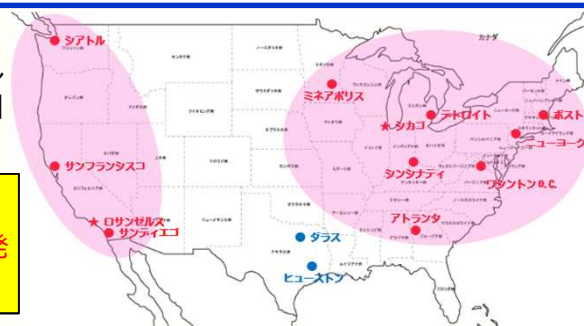
日本国内の空港間の代替性

国内の全ての空港を発着する便が選択可能であるため、国内各空港を発着する路線の間には代替性がある。

日本発米国着路線

当事会社グループで共通する就航先であるロサンゼルス、シカゴ及びニューヨークの3空港を起点に、米国側の空港間の代替性について検討。

⇒航空貨物全体及び大型貨物等のそれぞれについて、「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」及び「日本発シカゴ周辺空港着路」を地理的範囲として画定。



中国発日本着路線

当事会社グループが共に就航する路線に、本件行為により当事会社グループ間の競争が失われる影響が最も強く表われる。

⇒「上海発日本着路線」と「香港発日本着路線」を地理的範囲として画定。

3-1 本件行為が競争に与える影響（日本発米国着路線）

【水平①】日本発ロサンゼルス周辺空港着路線（貨物全体市場） 【水平②】日本発ロサンゼルス周辺空港着路線（大型貨物等市場）
 【水平③】日本発シカゴ周辺空港着路線（貨物全体市場） 【水平④】日本発シカゴ周辺空港着路線（大型貨物等市場）

単独行動による競争の実質的制限

- (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（令和5年実績ベース）は、【水平①】で約30%、【水平③】で約35%となり、いずれもシェア順位第1位。
 - ・【水平②】及び【水平④】では、当事会社グループのシェアは不明だが、市場参加者が限られる。
 - ・フレイターを運航する当事会社グループの輸送能力は高く、密接な競争関係にある。
- (2) 競争者の供給余力
 - ・各社満載状態で運航しており、供給余力が存在しない。供給能力の拡大余地にも乏しい。

競争を実質的に制限することとなると判断

協調的行動による競争の実質的制限

価格等に関して高い確度での予測は互いに困難 ⇒ **競争を実質的に制限することとはいえないと判断**

問題解消措置（当事会社からの申出）

- A) 貨物スペースの提供
 日本を出発地とし（日本を経由する第三国を出発地とする貨物は対象外）、かつ、フォワーダーから預け入れられる貨物について、当事会社グループが供給する貨物スペースの一定量を問題解消措置の相手方（レメディ・テイカー）に提供。
- B) モニタリングトラスティ（監視受託者）の選任
 ANAホールディングスは、上記A)の履行状況を監視する機関として、独立した第三者であるモニタリングトラスティ（監視受託者）を選任して監視させ、ANAホールディングスの責任において、当委員会に対して定期的（年2回）に報告を行わせる。

問題解消措置が確実に履行されることを前提とすれば、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いえないと判断

3-2 本件行為が競争に与える影響（中国発日本着路線）

【水平⑤】上海発日本着路線（貨物全体市場） 【水平⑥】上海発日本着路線（大型貨物等市場）
 【水平⑦】香港発日本着路線（貨物全体市場） 【水平⑧】香港発日本着路線（大型貨物等市場）

単独行動による競争の実質的制限

一定程度の供給余力のある競争者が複数存在し、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

協調的行動による競争の実質的制限

価格等に関して高い確度での予測は互いに困難。

競争を実質的に制限することとはいえないと判断

事例10 カプリ・ホールディングス・リミテッド及びタペストリー・インクの統合

1 本件の特徴

- ✓ アクセシブルラグジュアリーブランドのバッグの製造販売業について、詳細に市場画定を行い、競争への影響を検討した事案。

2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **アクセシブルラグジュアリーブランドのバッグ及びアクセシブルラグジュアリーブランドの小物**【水平】 ＜地理的範囲＞ **日本全国**

商品カテゴリー間の代替性

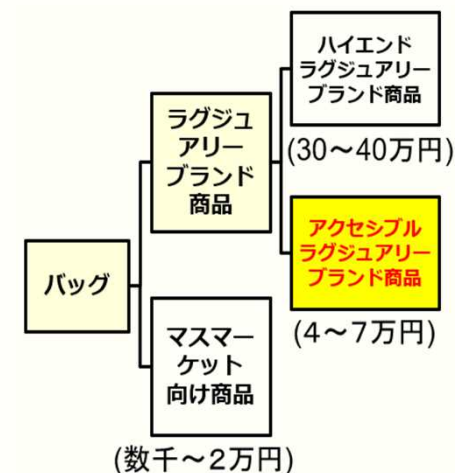
需要の代替性：当事会社グループの主要な商品カテゴリーであるバッグ及び小物は、用途がそれぞれ異なる別個の商品カテゴリーに属するため、代替性はない。

供給の代替性：バッグと小物は製造設備が異なるため、代替性は限定的。

⇒ 「バッグ」と「小物」は異なる商品範囲として画定。

※当事会社グループの主要な商品カテゴリーである「バッグ」及び「小物」については、取り扱うブランド（事業者）の顔ぶれはほぼ共通しており、「小物」について特定のブランド（事業者）のシェアが高くなるといった事情は見当たらず、「小物」の競争状況は「バッグ」の競争状況と同様と考えられることから、「小物」についての個別の検討は省略し、「バッグ」についてのみ検討。

商品の分類



(※)括弧内の金額は主な価格帯

バッグにおける価格帯が異なる商品間の代替性

ラグジュアリーブランド商品とマスマーケット向け商品間の代替性

需要の代替性：主な価格帯が異なるため、代替性が限定的。

供給の代替性：製造工程が大きく異なり相互に切替えを行うことは容易でないため、代替性が限定的。

⇒ 両者は異なる商品範囲を構成。

ハイエンドラグジュアリーブランド商品とアクセシブルラグジュアリーブランド商品の代替性

需要の代替性：主な価格帯が異なるため、代替性が限定的。

供給の代替性：原材料、製造工程等の切替えを行うことは容易でないため、代替性が限定的。

⇒ 両者は異なる商品範囲を構成。

3 本件行為が競争に与える影響

- ①競争者（インポートブランド及び国内ブランドのアクセシブルラグジュアリーブランド商品を取り扱う事業者）からの牽制力（当事会社の商品と競争者の商品との差別化の程度が必ずしも強くないこと）
- ②隣接市場からの競争圧力（フルプライス店のアクセシブルラグジュアリー商品に対するフルプライス店及びアウトレットモールにおけるハイエンドラグジュアリーブランド商品からの競争圧力並びにアウトレットモールのアクセシブルラグジュアリーブランド商品に対するフルプライス店及びアウトレットモールのマスマーケット向け商品からの競争圧力）

競争を実質的に制限することとなるとはいえないと判断

事例11 (株)オークネットによる(株)デファクトスタンダードの株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 古物買取業及び古物小売業について、詳細に市場画定を行い、競争への影響を検討した事案。

2 一定の取引分野

装飾品等の古物とその他の古物の買取業・小売業の代替性

- 需要の代替性：**異なる商品を取り扱う役務のため、認められない。
- 供給の代替性：**ノウハウが異なるため、限定的。
- ⇒両者は異なる役務範囲と整理し、「装飾品等の古物の買取業・小売業」を検討対象。

ラグジュアリーブランドとマスマーケット向けブランドの買取業・小売業の代替性

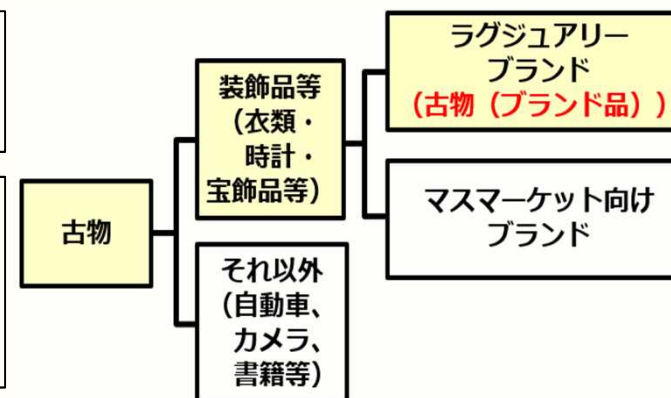
- 需要の代替性：**買取り可能なブランドの明示や査定対象外の商品もあり、加えて、両者は価格帯も異なることから、限定的。
- 供給の代替性：**ラグジュアリーブランドの買取業・小売業を営む方が高度な専門性がより必要とされ、ノウハウが異なるため、限定的。
- ⇒両当事会社グループが共通して取り扱うラグジュアリーブランドについて検討。

店舗型と無店舗型の買取業・小売業の代替性

- 需要の代替性（買取業・小売業）：**店舗・無店舗のメリット・デメリットを踏まえて消費者が使い分けしているため限定的。
- 供給の代替性（買取業）：**無店舗型では主に宅配便を利用した査定対応であり、特別なノウハウ等も不要であることから、店舗型から無店舗型に切替えは容易と認められる一方、店舗型では接客用の店舗、従業員等が必要であり、無店舗型から店舗型への切替えは容易ではないため限定的。
- 供給の代替性（小売業）：**無店舗型で必要となる取引サイトのシステムはECモールの利用等が可能のため、店舗型から無店舗型への切替えは比較的容易である。一方、無店舗型から店舗型への切替えは買取業と同様に容易ではないため限定的。
- ⇒店舗型と無店舗型に分けて画定。

⇒買取業と小売業とでは提供される役務の内容が異なっているため、役務範囲は、「古物（ブランド品）店舗買取業」及び「古物（ブランド品）店舗小売業」と画定。地理的範囲は各店舗から半径3 km以内。

古物買取業・小売業における商品分類



3 本件行為が競争に与える影響

【水平①】

○古物（ブランド品）店舗買取業（競合地域は10地域）

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※1)
○	○

(※1) 地理的に隣接する市場からの競争圧力及び無店舗の宅配買取からの競争圧力を認定。

【水平②】

○古物（ブランド品）店舗小売業（競合地域は5地域）

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※2)
○	○

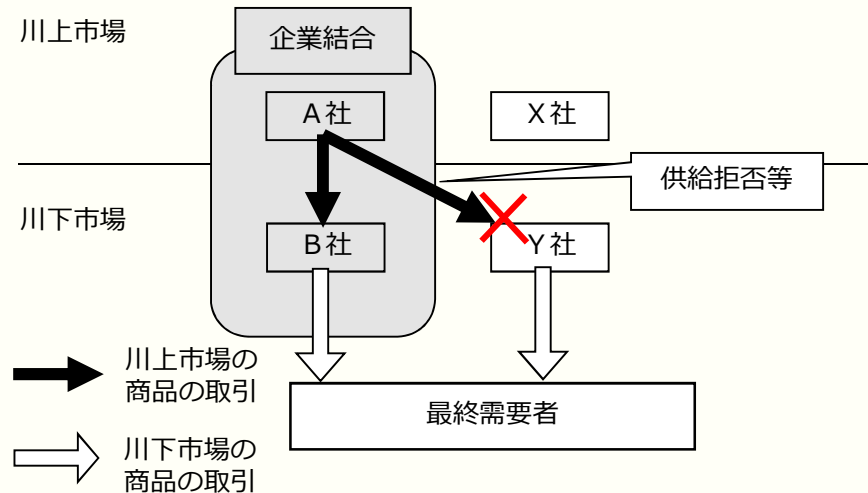
(※2) 地理的に隣接する市場からの競争圧力及びインターネット通信販売からの競争圧力などを認定。

競争を実質的に制限することとなるとはいえないと判断

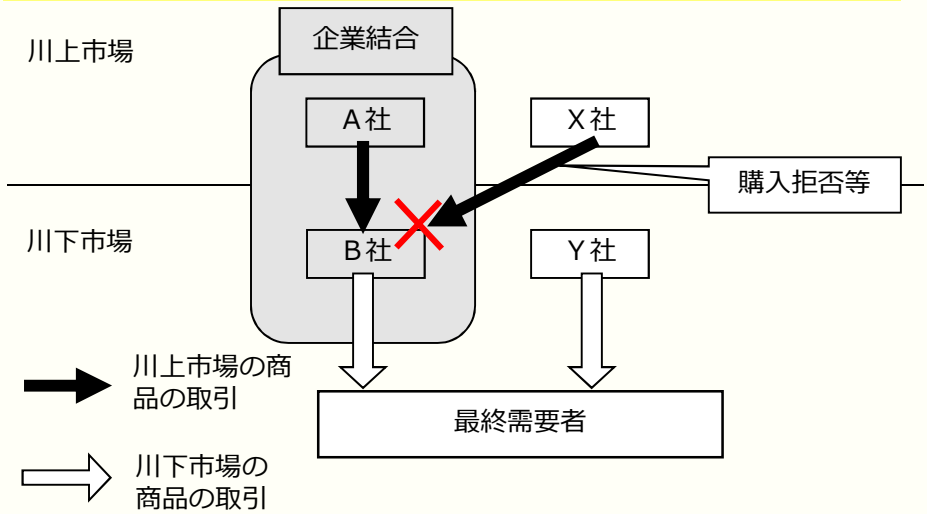
(参考) 垂直型企業結合・混合型企業結合によって生じる問題

○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

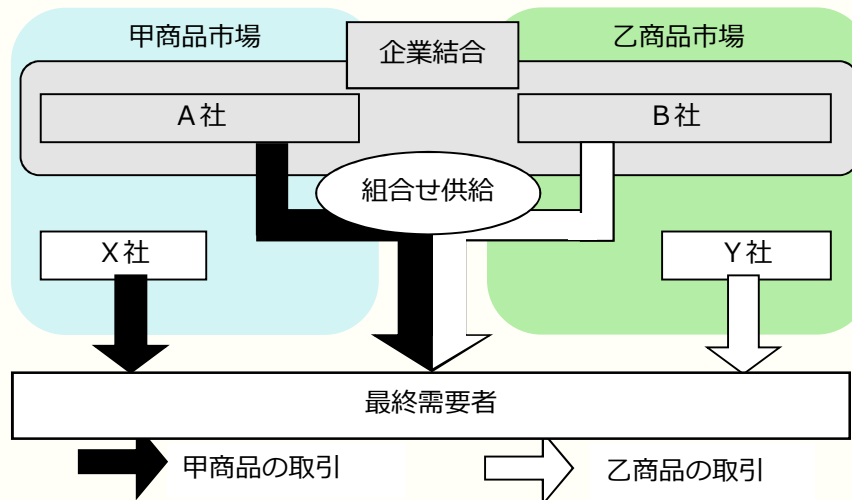


○顧客閉鎖
(川上市場における市場の閉鎖性・排他性の問題)



○ 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)

