

## (株)プライムポリマーによる住友化学(株)のポリプロピレン及び直鎖状低密度ポリエチレンの製造販売事業の吸収分割

### 第1 当事会社

株式会社プライムポリマー（以下「プライムポリマー」という。）は、三井化学株式会社（法人番号4010401052081）（以下「三井化学」という。）及び出光興産株式会社（法人番号9010001011318）（以下「出光興産」という。）の共同出資会社である（出資比率は、三井化学が65%、出光興産が35%である。）。

プライムポリマー及び住友化学株式会社（以下「住友化学」という。）は、いずれもポリプロピレン<sup>1</sup>（以下「PP」という。）、直鎖状低密度ポリエチレン<sup>2</sup>（以下「L-LDPE」といい、PP及びL-LDPEを併せて「本件PO」ということがある。）等のポリオレフィン<sup>3</sup>（以下「PO」という。）の製造販売業を営む会社である。

以下、プライムポリマーの最終親会社である三井化学と既に結合関係が形成されている企業の集団を「三井化学グループ」、住友化学を最終親会社とし、既に結合関係が形成されている企業の集団を「住友化学グループ」、プライムポリマーと住友化学を併せて「当事会社」、三井化学グループと住友化学グループを併せて「当事会社グループ」という。

### 第2 本件の概要及び関係法条

当事会社グループが計画している企業結合は、プライムポリマーが、住友化学が営む本件POの製造販売事業を吸収分割によって承継し、その対価として、住友化学に対して、プライムポリマーの株式を交付する（以下「本件行為」という。）というものである。本件行為により、プライムポリマーは、三井化学、出光興産及び住友化学の共同出資会社となる（出資比率は、三井化学が52%、出光興産が28%、住友化学が20%である。）。

関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

### 第3 本件審査の経緯等

当事会社グループは、届出前相談において、本件行為が競争を実質的に制限することとはならないと考える旨の意見書及び資料を自主的に公正取引委員会に提出し、当委員会は、当事会社グループの求めに応じて、当事会社グループとの間で数次にわたり意見交換を行った（当事会社グループの都合により令和7年上半期は意見交換が一時中断した。）。その後、令和7年11月25日に、当事会社から、独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画届出書が提出されたため、

<sup>1</sup> Polypropylene。PPと称されることがある。

<sup>2</sup> Linear-type Low-density Polyethylene。L-LDPEと称されることがある。

<sup>3</sup> Polyolefin。POと称されることがある。

当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、上記届出書並びに当事会社グループから提出された意見書及び資料を踏まえつつ、第1次審査を進めた結果、より詳細な審査が必要であると認められたことから、同年12月25日に当事会社に対し報告等の要請を行い、第2次審査を開始するとともに、同日、第2次審査を開始したこと及び第三者からの意見書を受け付けることを公表した<sup>4</sup>。

第2次審査において、当委員会は、当事会社グループとの間で数次にわたり意見交換を行い、論点等の説明及び議論を行った。当事会社に対する報告等の要請については、令和8年4月2日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。当委員会は、当事会社から提出された報告等のほか、需要者及び競争者に対するヒアリング、書面調査、経済分析の結果等を踏まえて、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。

以下、本件行為に関して審査対象となった複数の取引分野のうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた本件POの水平型企业結合に係る検討結果について詳述する。

## 第4 一定の取引分野

### 1 商品の概要等

#### (1) POの分類等

POは、ナフサ<sup>5</sup>から生成されるエチレンやプロピレンを触媒等により重合して製造される合成樹脂であり、一般的には、プロピレンを主原料とするPPやエチレンを主原料とするポリエチレン<sup>6</sup>（以下「PE」という。）等の熱可塑性樹脂<sup>7</sup>を指す。

#### ア PPの分類や製造方法等

PPには、分子構造の違いによって、ホモポリマー、ランダムコポリマー及びブロックコポリマーの3種類がある。また、PPに合成ゴム（エラストマー）の一種であるポリオレフィンエラストマー（柔軟性を高める素材）等の添加樹脂等を混練することで、機能性や剛性を向上させたPPコンパウンドという製品群が存在する。PPコンパウンドには、PPの特徴に加え、混練する添加樹脂等が有する特徴が付加される。

PPの製造方法には、スラリー法（プロピレンを溶媒中で重合させるもの）、

<sup>4</sup> 意見書提出期限までに第三者からの意見書は提出されなかった。

<sup>5</sup> ナフサは、原油を常圧蒸留装置によって蒸留分離して得られる製品のうち、沸点の範囲がおおむね30度から180度までのものである。粗製ガソリンとも呼ばれ、主に石油化学製品の原料として用いられる。

<sup>6</sup> Polyethylene。PEと呼称されることがある。

<sup>7</sup> 樹脂には、松ヤニや漆のような天然樹脂と原油を原料として人工的に製造される合成樹脂がある。合成樹脂は、熱的特性面から、加熱すると軟化する熱可塑性樹脂と加熱すると硬化する熱硬化性樹脂に分類される。

気相法（溶媒を用いることなく、気体のプロピレンを重合させるもの）、バルク法（溶媒を用いることなく、液体のプロピレンを重合させるもの）及びハイブリッド法（気相法とバルク法の組合せ）がある。製造方法によって製造しやすいPPの種類はあるものの、いずれの製造方法であっても全ての種類のPPを製造することができる。

## イ PEの分類や製造方法等

PEには、その密度が $0.94\text{g/cm}^3$ 以上の高密度ポリエチレン<sup>8)</sup>（以下「HDPE」という。）と、 $0.94\text{g/cm}^3$ 未満の低密度ポリエチレン<sup>9)</sup>（以下「LDPE」という。）がある。LDPEには、1000気圧以上の高圧下で製造されるもののほかに、エネルギー消費が少ない低圧で $\alpha$ オレフィンを共重合させて製造されるものがあり、これは、LDPEと類似した性質をもつL-LDPEに分類される。

PEの製造方法には、主にLDPEの製造に用いられる高圧法（エチレンを高圧下において重合させるもの）、主にHDPEの製造に用いられるスラリー法（エチレンのポリマーを溶媒中に溶解させない状態で重合させるもの）並びに主にL-LDPEの製造に用いられる溶液法（エチレンのポリマーを溶媒中に溶解させて重合させるもの）及び気相法（溶媒を用いることなく、気体のエチレンを循環させて重合させるもの）がある。

## (2) グレード（銘柄）

本件POの物性は、流動性（加工性）や硬度、強度、耐衝撃性、耐熱性等のいくつかの項目によって評価される。各項目はJIS規格等の一定の規格を満たした測定方法で試験され、数値化される。本件POメーカーは、原料の配合を調整することや添加剤等を投与することなどによって、これらの物性を調整して、多様な仕様の商品を製造している。

本件POメーカーは、物性等の仕様が異なる様々なグレードを製造し、各社のウェブサイト等において、それらのグレードが記載されているカタログを公開し、販売している。このようなカタログを通じて販売される製品を汎用グレードという。

また、本件POメーカーは、需要者個別の仕様に応じて、各社が独自に開発し、カスタマイズした製品である特殊グレードも販売している。特殊グレードは、汎用グレードの仕様では需要者の要求を満たすことができない場合に製造されることが多いが、汎用グレードを少しカスタマイズしたものから、大きく改質されたものまで、様々なものがある。本件POメーカー各社は、需要者の求めがあれば、特別な製造設備を要することなく、いずれのグレードのPOで

<sup>8)</sup> High-density Polyethylene。HDPEと呼称されることがある。

<sup>9)</sup> Low-density Polyethylene。LDPEと呼称されることがある。

あっても製造することができる。ただし、特殊グレードの場合には、仕様は公開されておらず、需要者から仕様の提示を受けて開発・製造するため、汎用グレードよりも製造に時間とコストを要する傾向にある。

本件POは様々な用途に用いられるところ、物性や異物管理等に対する需要者の要求水準が高い自動車向け等の用途（以下「高品位用途」という。）もある。本件POを高品位用途で使用する場合、需要者は、現在使用している製品から別の製品に切り替える際には厳格なテストと評価を実施している。なお、高品位用途では、特殊グレードが採用されやすい傾向にあるが、汎用グレードが用いられることもある。

## 2 商品範囲

### (1) PP

#### ア 異なる種類のPP間の代替性

ホモポリマー、ランダムコポリマー及びブロックコポリマーは、それぞれ客観的な物性が異なり、用途もおおむね異なることから、需要の代替性は認められない。

一方、PPメーカーは、PPの製造方法によらずに、全ての種類のPPを製造することができる。このため、異なる種類のPP間には、供給の代替性が認められる。

したがって、ホモポリマー、ランダムコポリマー及びブロックコポリマーは、同一の商品範囲を構成する。

#### イ PPとPPコンパウンドの間の代替性

PPコンパウンドはPPに添加樹脂等を追加して性能を向上させた製品であり、PP単体の製品とPPコンパウンドの製品は仕様が段階的に異なる一連の製品群となっているが、PPコンパウンドはPP単体では到達することができない仕様を実現するため製造されることから、需要の代替性は限定的である。

一方、PPコンパウンドを製造するためにはPPの製造設備とは別にコンパウンド設備を設ける必要があるものの、PPメーカーであればPPコンパウンドを製造するために特別のノウハウ等が必要となるものではない。PPメーカーは、PPの仕様のカスタマイズの一環として、自社工場内のコンパウンド設備でPPコンパウンドを製造するほか、必要に応じて、外部事業者コンパウンド工程を委託してPPコンパウンドを製造することができ、実際に、国内のPPメーカーはいずれもPPコンパウンドを製造販売している。このため、PPとPPコンパウンドには、供給の代替性が認められる。

したがって、PPとPPコンパウンドは、同一の商品範囲を構成する。

#### ウ 異なるグレード間の代替性

前記1(2)のとおり、PPメーカーは、用途ごとに様々な汎用グレードを製造販売するとともに、需要者個別の仕様にカスタマイズされた特殊グレードを製造販売しており、グレードによって物性等の仕様が異なるところ、異なるグレード間の需要の代替性は限定的である。

一方、PPメーカーは、いずれのグレードであっても基本的に同様の製造工程・製造設備で製造することができる。すなわち、汎用グレードは、物性等の仕様が公開されており、基本的に複数のPPメーカーが互換性のあるグレードを販売している。また、特殊グレードについても、物性等の仕様が公開されていないが、PPメーカー各社は、需要者個別の仕様を満たすために物性等を調整する技術やノウハウ等を蓄積しており、様々な需要者の仕様を満たす特殊グレードを製造することができる。このため、PPメーカーはいずれのグレードのPPであっても製造することができ、異なるグレード間には供給の代替性が認められる。

したがって、異なるグレードのPPは、同一の商品範囲を構成する。

#### エ 小括

以上を踏まえ、本件では、「PP」を商品範囲として画定した。

### (2) L-LDPE

#### ア HDPE、LDPE及びL-LDPE間の代替性

HDPE、LDPE及びL-LDPEは、用途に一部重なり合いがあるものの、客観的な物性が異なることから需要の代替性は限定的である。

また、前記1(1)イのとおり、HDPE、LDPE及びL-LDPEはそれぞれ主な製造方法が異なることから供給の代替性は限定的である。

したがって、HDPE、LDPE及びL-LDPEはそれぞれ異なる商品範囲を構成する。

#### イ 異なるグレード間の代替性

PPと同様、異なるグレードのL-LDPEは、同一の商品範囲を構成する。

#### ウ 小括

以上を踏まえ、本件では、「L-LDPE」を商品範囲として画定した。

### 3 地理的範囲

PP及びL-LDPEは、いずれも、日本全国において取引が行われ、地域ごとに大きな価格差はなく、輸送の点で制約もないため、「日本全国」を地理的範囲

困として画定した。

## 第5 本件行為が競争に与える影響

### 1 本件行為の企業結合類型

本件行為は、日本全国におけるPPの製造販売業に係る水平型企业結合及び日本全国におけるL-LDPEの製造販売業に係る水平型企业結合に該当する。

### 2 PPの製造販売業（日本全国）

#### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国におけるPPの製造販売分野の市場シェアは図表1のとおりであり、本件行為後のHHIが約2,900、HHIの増分が約700であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【図表1】PPの製造販売業（日本全国）の市場シェア（令和6年度）

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15%
4	住友化学グループ	約10%
	輸入	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%・第1位		
本件行為後のHHI：約2,900		
HHIの増分：約700		

#### (2) 単独行動による競争の実質的制限

##### ア 当事会社グループの地位及び競争者の状況等

##### (7) 当事会社グループの地位及び競争者の状況

当事会社グループの合算市場シェアは約45%（第1位）と高くなるが、市場における有力な競争者として、A社（市場シェア約25%、第2位）やB社（市場シェア約15%、第3位）が存在する。

##### (4) 競争者の供給余力等

競争者における生産設備の稼働率は一定程度高い水準にあるものの、令和6年度における当事会社グループの販売数量を踏まえると、競争者には一定の供給余力があると評価できる。また、人口減少、生活習慣の変化等の要因でPPの国内需要が減少傾向にあり、今後もかかる傾向が継続すると予想される中で、PPは装置産業であって、大規模な製造設備を長年に

わたって使用し続けるという特徴があるため、柔軟に製造装置を設置・廃止することはできないことを踏まえると、競争者には一定の供給余力があると考えられる。

また、高品位用途以外の用途については、取引先の変更に大きな障壁はないことから、競争者の牽制力が認められる。この点、高品位用途では、PPの物性や異物管理等に対する需要者の要求水準が高く、需要者は自らの要求する仕様で製造される特殊グレードを採用する傾向が強いことに加え、需要者が新たなPPを調達するために厳格なテストと評価を実施している。このため、需要者が取引先を変更するに当たっては時間とコストを要するが、需要者は中長期的には取引先を変更することができ、そのことを前提とした需要者の調達行動（後記ウ(7)参照）により、各PPメーカーは高品位用途においても競争関係にある。よって、高品位用途においても競争者の牽制力が認められる。

#### (ウ) 小括

以上を踏まえると、PPの製造販売市場には供給余力を有する有力な競争者が存在し、競争者からの牽制力が認められる。

### イ 輸入

国内には、市場シェアにして約15%の輸入品が流通しており、かかる状況等も踏まえると、PPの輸入に際して、制度上の障壁は低く、輸送や流通上の問題は少ないと考えられる。また、近時、アジアでは事業者の生産能力が需要の伸びを大きく上回って増大しており、PPメーカーにおける生産設備の稼働率が低下傾向にあるなど、輸入増加の可能性もあると考えられる。

一方で、輸入品は日用品等のPPの物性や異物管理等に対する要求水準が高くない用途向けが中心であり、高品位用途の需要者の多くは輸入品の調達に消極的である。その理由として、高品位用途の需要者は、海外メーカーが要求仕様を満たすPPを製造することができず、異物管理のレベルも高くないことを挙げている。したがって、高品位用途以外の用途では輸入品と当事会社グループの商品の代替性は認められるものの、高品位用途については一定程度品質差等があり、代替性は限定的であると考えられる。

以上を踏まえると、輸入圧力は、高品位用途については限定的であるが、それ以外の用途のPPについては認められる。

### ウ 需要者からの競争圧力

#### (7) 取引先変更の容易性

国内のPPメーカーはいずれのグレードであっても製造することができ、高品位用途以外の用途については、需要者にとって取引先変更の容易

性が認められる。

また、高品位用途についても、取引先の変更に時間とコストを要するものの、中長期的には取引先を変更することができ、そのことを前提に価格交渉等が行われている。ヒアリングにおいても、他社品の価格をベンチマークに価格交渉が行われた事例、定期的実施されるモデルチェンジ時に取引先が変更され得ることを前提とした継続的かつ定期的な価格低減要請が実施されている事例、現在調達しているグレードの代替品を探索・評価するなどして複数購買化を進めている事例等が認められた。すなわち、需要者には、中長期的には取引先を変更し得ることを背景とした価格交渉力があると考えられる。加えて、高品位用途の需要者はその主な顧客である自動車メーカーや消費者等から競争圧力を受けており、顧客に対して容易に価格転嫁を行えるような優位な立場にあるものではなく、高品位用途の需要者はできるだけ安い価格でPPを購入しようとしていることから、需要者からの競争圧力が認められる。

#### (イ) 市場の縮小

PPの国内需要は減少傾向が続くことが予想されている。一方、PPの製造販売業は装置産業であって、大規模な製造設備を長年にわたって使用し続けるという特徴があるため、柔軟に製造装置を設置・廃止することはできない。

かかる状況を踏まえると、需要量が供給量を一定程度下回る状況は今後も継続するものと考えられることから、需要者は一定の交渉力を有している。

#### (ウ) その他の事情

PPの国内の平均販売価格や輸入品の平均単価の情報は公表されている。また、需要者は複数のPPメーカーと取引関係を持つことで、PPの適正な価格水準を比較的容易に把握することが可能である。

また、PPの原料であるプロピレン及びエチレンの価格はナフサ価格に連動するなど、PPの製造コストはナフサ価格に左右されるところが大きいが、ナフサ価格は公表されており、需要者においてもそのコストを比較的容易に把握することができる。

以上を踏まえると、需要者は、PPの適正な価格水準やコスト等の情報を比較的容易に把握することができるため、一定の交渉力を有している。

#### (I) 小括

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

## エ 経済分析

経済分析では、主に、企業結合による市場価格の上がりやすさや企業結合後に輸入圧力が働き得るかを評価するため、当事会社グループの市場シェアと需要の価格弾力性を用いて算出するCMCR<sup>10</sup>を二つの方法により計算した<sup>11</sup>。1つ目の方法では、まず、貿易統計、生産動態調査、生産者物価指数等の公的データを用いて国内品の需要関数の推定を行った。そして、それによって得られた国内品の需要の価格弾力性と国内品における（輸入品を含めていない）当事会社グループの市場シェアを用いてCMCRを算出し、その上で、CMCRが10%を超えなくなるような臨界的な輸入量シェアを算出することにより、企業結合後に輸入圧力が働き得るかを検討した。2つ目の方法では、当事会社グループの費用データ等を用いて総費用関数の推定を行った。そして、それによって得られた限界費用の代理変数としての平均変動費用をラーナーの公式<sup>12</sup>に代入することで得られた、輸入品を含めた市場全体の需要の価格弾力性と（輸入品を含めた）当事会社グループの市場シェアを用いてCMCRを算定するという方法により、企業結合による市場価格の上がりやすさを評価した。

公的データを用いた分析では、国内品に対する需要は極めて非弾力的であるとの結果が得られ、その帰結として、100%を超える著しく高いCMCRが算出され、CMCRが10%を超えなくなるような臨界的な輸入量シェアも極めて高くなったが、これらの結果は定性的な検討や市場構造を踏まえると極端すぎる可能性がある。そこで、市場動向の変化を踏まえ、データの分析期間を短縮して分析を行ったところ、より弾力的な需要の価格弾力性が得られ、その結果算出されたCMCR及び臨界的な輸入量シェアは競争制限を示唆し得る値であったが、各変数について前期との差分を取った推定では結果が変わるなど、当該分析結果は頑健といえるものではなかった。

当事会社グループの費用データ等に基づく分析では、総費用関数の推定において、本件対象商品に係る費用がナフサ価格の影響を大きく受けることを踏まえたモデルを複数試したところ、一方当事会社グループのデータを用い

<sup>10</sup> CMCR (Compensating Marginal Cost Reduction) とは、企業結合の前後で現状の価格水準を維持するために理論上どの程度の限界費用の削減が要求されるかを算定することを通じて、企業結合による市場価格の上がりやすさを評価するものである。一般的には10%以上で競争制限の可能性が示唆される。企業jの市場シェアを $s_j$ 、企業kの市場シェアを $s_k$ 、需要の価格弾力性を $\epsilon$ とすると、同質財クールノー競争を前提としたCMCRは次のように表される。

$$\text{同質財クールノー競争を前提としたCMCR} = \frac{2s_j s_k}{\epsilon(s_j + s_k) - (s_j^2 + s_k^2)}$$

<sup>11</sup> そのほか国内品と輸入品の数量比と国内品と輸入品の価格比に関する回帰分析により国内品と輸入品の代替性に関する分析も併せて行ったが、統計的に有意な結果は得られなかった。

<sup>12</sup> 同質財クールノー競争を前提とした企業iのラーナーの独占度は次のとおり。

$$\frac{\text{価格} - \text{企業iの限界費用}}{\text{価格}} = \frac{\text{企業iの市場シェア}}{\text{需要の価格弾力性}}$$

た分析では、統計的に有意な結果は得られなかった。これに対して、他方当事会社グループのデータを使った分析では、高いCMCRが推定された。しかしながら、各変数について前期との差分を取った推定では結果が変わるなど、当該分析結果は頑健といえるものではなかった。

以上のとおり、競争制限の懸念が生じないという結果は得られなかった一方で、競争制限を示唆し得る結果については頑健といえるものではなかった。

#### オ 小括

以上のとおり、高品位用途以外の用途では、競争者からの牽制力、輸入圧力及び需要者からの競争圧力が認められること、高品位用途については、競争者からの牽制力及び需要者からの競争圧力が認められることから、PPの製造販売市場においては、単独行動によって競争を実質的に制限することとならない。

#### (3) 協調的行動による競争の実質的制限

PPの製造販売市場における競争者の数が本件行為によって4社から3社に減少することで協調的行動が容易になる側面がある。また、PPの主要な原料はPPメーカー間で大きくは異ならず、その原料の価格もナフサ価格に連動する割合が大きく、それらの価格動向は公表されているなど、協調条件に関する共通認識に到達することが容易であるとも考えられる。

しかしながら、個別のグレードにおける原料の配合は各社によって様々である。特に、特殊グレードは需要者個別の仕様に応じて配合する原料とその配合割合が異なり、その仕様は公開されていない。そのため、PPメーカー間には費用条件の差異が一定程度ある。また、前記(2)イ及びウのとおり、輸入圧力（高品位用途を除く。）及び需要者からの競争圧力が認められる。

したがって、PPの製造販売市場において、協調的行動によって競争を実質的に制限することとならない。

#### (4) 小括

以上のとおり、PPの製造販売市場について、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、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ならない。

### 3 L-LDPEの製造販売業（日本全国）

#### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国におけるL-LDPEの製造販売分野の市場シェアは図表2のとおりであり、本件行為後のHHIが約1,600、HHIの増分が約500であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【図表 2】 L-LDPEの製造販売業（日本全国）の市場シェア（令和6年度）

順位	会社名	市場シェア
1	三井化学グループ	約20%
2	C社	約20%
3	住友化学グループ	約10%
4	D社	0～5%
5	E社	0～5%
6	F社	0～5%
	輸入	約35%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約35%・第1位		
本件行為後のHHI：約1,600		
HHIの増分：約500		

## (2) 単独行動による競争の実質的制限

### ア 本件行為が市場に与える影響

プライムポリマー及び住友化学は、自らL-LDPEの製造販売業を営むとともに、共同出資会社である日本エポリユ株式会社（法人番号9010401052382）（以下「日本エポリユ」という。）の株式を保有し（出資比率は、プライムポリマーが75%、住友化学が25%である。）、同社においてもL-LDPEの製造販売業を営んでいる。

日本エポリユは製造したL-LDPEの全量をプライムポリマー又は住友化学に対して供給しており、当事会社グループ間にはL-LDPEの製造面の一部について既に結合関係が生じているが、本件行為によって、結合関係が強化されることから、以下、競争に与える影響について検討する。

### イ 当事会社グループの地位及び競争者の状況等

当事会社グループの合算市場シェアは約35%（第1位）となるが、C社（市場シェア約20%、第2位）は有力な競争者である。また、競争者における生産設備の稼働率は低く、令和6年度における当事会社グループの販売数量を踏まえても、競争者には供給余力があると評価できること、L-LDPEの国内需要は減少傾向にあり、今後かかる傾向が継続すると予想されること、L-LDPE製造販売業もPPと同様に装置産業であることを踏まえると、競争者には供給余力があるといえる。

以上を踏まえると、L-LDPEの製造販売市場には供給余力を有する有力な競争者が存在し、競争者からの牽制力が認められる。

## ウ 輸入

国内には、市場シェアにして約35%の輸入品が流通しており、かかる状況等も踏まえると、L-LDPEの輸入に際して、制度上の障壁は低く、輸送や流通上の問題は少ないといえる。また、近時、アジアでは需要量を超える生産設備が設置されており、輸入増加の可能性もあると考えられる。

以上を踏まえると、輸入圧力が認められる。

## エ 需要者からの競争圧力

L-LDPEの国内需要は減少傾向が続くことが予想されている。一方、L-LDPEの製造販売業においてもPPと同様に装置産業であって、需要量が供給量を一定程度下回る状況は今後も継続するものと考えられることから、需要者は一定の交渉力を有している。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

## オ 経済分析

PPと同じ方法により分析を行った。公的データ<sup>13</sup>を用いた分析では、国内品に対する需要は極めて非弾力的であるとの結果が得られ、その帰結として、100%を超える著しく高いCMCRが算出され、CMCRが10%を超えなくなるような臨界的な輸入量シェアも極めて高くなったが、これらの結果は定性的な検討や市場構造を踏まえると極端すぎる可能性がある。一方、データの分析期間を短縮した分析については、需要の弾力性の推定値は非弾力的なままであり、統計的に有意なものでもなかった。

当事会社グループの費用データ等に基づく分析では、一方当事会社グループのデータを用いた分析では、統計的に有意な結果は得られなかった。これに対して、他方当事会社グループのデータを使った分析では、高いCMCRが推定された。しかしながら、各変数について前期との差分を取った推定では結果が変わるなど、当該分析結果は頑健といえるものではなかった。

以上のとおり、競争制限の懸念が生じないという結果は得られなかった一方で、競争制限を示唆し得る結果については頑健といえるものではなかった。

## カ 小括

以上のとおり、競争者からの牽制力、輸入圧力及び需要者からの競争圧力が認められることから、L-LDPEの製造販売市場においては、単独行動によって競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

---

<sup>13</sup> L-LDPEに関する経済産業省生産動態統計調査の項目は「ポリエチレン（低密度のもの（密度0.94未満のもの）」であり、LDPEとL-LDPEが分けられていないことから、本分析結果は飽くまでも参考値になる。

### (3) 協調的行動による競争の実質的制限

Ｌ－ＬＤＰＥの製造販売市場は、当事会社グループ（市場シェア約35%）及びＣ社（市場シェア約20%）の２強の市場となるほか、競争者が１社減少することで協調的行動が容易になる側面があるものの、同市場には、競争者が４社存在すること、前記(2)ウ及びエのとおり、輸入圧力や需要者からの競争圧力といった協調的行動を妨げる競争圧力が認められることなどを踏まえると、Ｌ－ＬＤＰＥの製造販売市場において、協調的行動によって競争を実質的に制限することとなるとはいえない。

### (4) 小括

以上のとおり、Ｌ－ＬＤＰＥの製造販売市場について、当事会社グループの単独行動又は当事会社グループと競争者との協調的行動により、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なるとはいえない。

## 第6 結論

以上を前提とすれば、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なるとはいえないと判断した。

以上