

平成 29 年度における主要な企業結合事例について

平成 30 年 6 月 6 日
公正取引委員会

公正取引委員会は、企業結合審査の透明性を確保し、予見可能性の向上を図る観点から、これまで、企業結合審査における独占禁止法の適用の考え方を「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（平成 16 年 5 月 31 日公正取引委員会。以下「企業結合ガイドライン」という。）として策定・公表するとともに、各年度における主要な企業結合事例の審査結果を取りまとめ、公表してきたところである。

平成 29 年度についても主要な企業結合事例の審査結果を公表することとした。

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社が、企業結合ガイドラインとともに、今回公表する主要な企業結合事例を併せて活用することを期待している。

平成29年度における主要な企業結合事例

事例1	(株)メディパルホールディングスによるJCRファーマ(株)の株式取得	1
事例2	日立金属(株)による(株)三徳の株式取得	7
事例3	クアルコム・リバー・ホールディングス・ビービーによるエヌエックスピー・セミ コンダクターズ・エヌビイの株式取得	14
事例4	ブロードコム・リミテッドとブロードコム・コミュニケーションズ・システムズ・イ ンクの統合	24
事例5	レノボインターナショナルコーポラティブユーエーによる富士通クライアント コンピューティング(株)の株式取得	34
事例6	豊生ブレーキ工業(株)によるAHブレーキ(株)の株式取得	38
事例7	トピー工業(株)によるリンテックス(株)の株式取得	43
事例8	(株)相浦機械による(株)IHIの船用甲板機械事業の譲受け	47
事例9	楽天(株)によるプラスワン・マーケティング(株)のMVNO事業の吸収分割	53
事例10	川崎汽船(株)、(株)商船三井及び日本郵船(株)による定期コンテナ船事業の統合	55
事例11	コーナン商事(株)による(株)ビーバートザンの株式取得	61
事例12	(株)第四銀行及び(株)北越銀行による共同株式移転	64
参考1	企業結合審査について	77
参考2	形態別の届出を要する場合の概要、企業結合審査のフローチャート及びセーフハー バー基準	78

(注1) 事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった商品・役務に係る事業の日本標準産業分類上の順序による。

(注2) 各事例では、当事会社に関する秘密情報や競争事業者名等を伏せている。競争事業者については、任意のアルファベットを用いている。

(注3) 各事例に記載している市場シェア、行為後のHHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数をいう。以下同じ。）の水準、行為によるHHIの増分等の計数は、当事会社から提出された資料等に基づいて算出したものを、公正取引委員会において概数として表記している。その際、市場シェアについては、例えば37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、原則として5%単位で表記している。

(注4) 各事例において、水平型企业結合とは、同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合をいい、垂直型企业結合とは、例えば、メーカーとその商品の販売業者との間の合併など取引段階を異にする会社間の企業結合をいい、混合型企業結合とは、例えば、異業種に属する会社間の合併、一定の取引分野の地理的範囲を異にする会社間の株式保有など水平型企业結合又は垂直型企业結合のいずれにも該当しない企業結合をいう。

事例1 ㈱メディパルホールディングスによるJCRファーマ㈱の株式取得

第1 本件の概要

本件は、医療用医薬品卸売業等を営む株式会社メディパルホールディングス（法人番号5010001068510）（以下「メディパルホールディングス」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「メディパルホールディングスグループ」という。）が、医療用バイオ医薬品製造販売業を営むJCRファーマ株式会社（法人番号6140001000905）（以下「JCRファーマ」という。また、メディパルホールディングスグループとJCRファーマを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権を20%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）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 一定の取引分野

1 商品・役務範囲

(1) バイオ医薬品

バイオ医薬品とは、遺伝子組換え、細胞融合、細胞培養などのバイオテクノロジーを応用して製造されたタンパク質性医薬品の総称である。医薬品の分類方法については、バイオ医薬品を含め、欧州医薬品市場調査協会（EphMRA）が設定するATC分類法¹が広く採用されている。ATC分類法では、医薬品にレベル1からレベル4までの記号（ATCコードと呼ばれる。）を付して分類されている。

バイオ医薬品については、ATCコードレベル3の分類に基づき、競合する商品を特定し、レベル3の分類において同一のATCコードが付される医薬品であっても、医療機関等からみて機能・効用が同種とはいえない場合（患者への投与・医師の判断などの実務に照らして代替的に使用される関係にない等）には、レベル4の分類やその他の分類等に基づいて商品範囲を画定することが適当である²。

JCRファーマが製造販売又は開発する医薬品は多数存在するが、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられる医療用医薬品（「下垂体前葉ホルモンと類似体」及び「その他の抗貧血剤」）について詳述する。

ア 下垂体前葉ホルモンと類似体（H1A）

ATCコードレベル3の「下垂体前葉ホルモンと類似体（H1A）」³に分類される医薬品は、下表に記載の病気を適応症とする医薬品である。これらの医薬品は、いずれも投与することにより成長ホルモンの増加を促進する効果を有し、特に適応症ごとに医薬

¹ 「Anatomical Therapeutic Chemical Classification System」のこと。分類基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症及び用途、科学的組成及び作用機序とされている。

² 「キリングループと協和発酵グループの資本提携」（平成20年度事例集 事例1）においても、このような考え方でバイオ医薬品の商品範囲を画定している。

³ ATCコードレベル3の「下垂体前葉ホルモンと類似体（コード：H1A）」は、レベル2の「下垂体及び視床下部ホルモン（コード：H1）」に属し、H1Aを更にさらに細分化したレベル4の分類はない。

品が異なることもない。剤型の違いにより、凍結乾燥タイプと液状タイプに分類されるが、両者の成分は同一であり、医療機関において代替的に使用されている。

以上のことから、本件では、「下垂体前葉ホルモンと類似体（H1A）」（以下「下垂体前葉ホルモン」という。）を商品範囲として画定した。

【表：下垂体前葉ホルモンの適応症】

適応症	症状
成長ホルモン分泌不全性低身長症	下垂体からの成長ホルモンの分泌が阻害されて起こる低身長症
ターナー症候群	染色体異常を原因とした成長ホルモンの分泌不足による低身長及び女性ホルモンの分泌不足による月経異常、卵巣機能不全 等
成人成長ホルモン分泌不全症	下垂体部の腫瘍、頭部外傷又は周産期異常等を原因とした成長ホルモンの分泌不足による代謝障害、心血管系疾患 等
S G A 性低身長症	子宮内発育不全により低体重・低身長で出生し、出生後も成長が阻害されて起こる低身長症

イ その他の抗貧血剤（B3X）

(7) 適応症による分類

A T Cコードレベル3の「その他の抗貧血剤（B3X）」⁴に分類される医薬品は、適応症の違いから、①「透析施行中の腎性貧血及び未熟児貧血を適応症とする医薬品」と②「透析施行中の腎性貧血のみを適応症とする医薬品」に分類される⁵。これらの適応症はいずれも腎臓で産生される造血因子「エリスロポエチン」の産生低下を主因とする貧血であり、腎性貧血は慢性透析患者に高頻度にみられる。①及び②は、共に造血因子と同等の性質を有し、投与することで、赤血球の分化・増殖を促し、貧血を改善させる効果を有する。このように、①及び②の作用機序は同一であるものの、②は、未熟児への投与について安全性の確認が完了していないことから、適応症から「未熟児貧血」が除外されている。このことから、腎性貧血患者においては①と②の間の需要の代替性は認められるが、未熟児貧血患者においては①と②の間の需要の代替性は認められない。

(1) 投与頻度・価格帯による分類

その他の抗貧血剤（B3X）（葉酸欠乏症の貧血治療薬を除く。）は、投与頻度により、短期型と長期型に分類される。短期型は毎週数回、長期型は毎週1回から毎月1

⁴ A T Cコードレベル3の「その他の抗貧血剤（コード：B3X）」は、レベル2の「抗貧血剤（コード：B3）」に属し、B3Xを更に細分化したレベル4の分類はない。

⁵ そのほか、葉酸欠乏症を適応症とする貧血治療薬も含まれるが、①及び②とは作用機序が異なるため、需要の代替性は限定的である。

回の投与が必要となる。価格帯も、短期型の方が比較的安価となっている。

そのため、短期型には、ヘモグロビンの調節を細やかにでき、価格面の負担も低いというメリットが存在し、長期型には、投与頻度が少ないというメリットが存在するが、学会のガイドラインにおいて、両者の使い分けに関する記載はなく、医療機関においても両者は代替的に使用されている。

(ウ) 小括

以上のことから、「その他の抗貧血製剤（B3X）」を適応症ごとに分類し、「未熟児貧血用医薬品（前記(ア)の①）」及び「腎性貧血用医薬品（前記(ア)の①及び②）」をそれぞれ商品範囲として画定し、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられる「未熟児貧血用医薬品」について詳述する。

(2) 医療用医薬品卸売業

医療用医薬品卸売業者は、需要者である医療機関等の要望に応えるため、医療用医薬品の品揃えを充実させるとともに、必要に応じて各医療用医薬品を仕入れて販売している。医療機関等は、個別の医薬品ごとに卸売業者を選定するのではなく、品揃え、配送体制、価格等を勘案して、特定の医療用医薬品卸売業者から複数メーカーの医薬品を一括して購入している。医療機関等にとって、医療用医薬品卸売業者とそれ以外の商品の卸売業者との間に需要の代替性はない。また、医療用医薬品卸売業者と同等の医療用医薬品を容易に取り揃えることのできる他の業態はないため、他業態との間で供給の代替性も認められない。

以上のことから、本件では、「医療用医薬品卸売業」を役務範囲として画定した。

2 地理的範囲

(1) 下垂体前葉ホルモン製造販売業及び未熟児貧血用医薬品製造販売業

下垂体前葉ホルモン及び未熟児貧血用医薬品のいずれについても、日本国内での輸送上の制約等の特段の事情がなく、地域によって価格が異なることもない。また、これら医薬品製造販売業者は日本全国を事業地域としており、医療用医薬品卸売業者等も日本全国から調達していることから、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

(2) 医療用医薬品卸売業

医療用医薬品卸売業者は、医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（昭和35年法律第145号）に基づき都道府県知事の許認可を得て営業拠点を設けており、都道府県単位で医薬品の配送が行える体制を整え、医療用医薬品卸売業を展開している。

他方、需要者である医療機関等は、医療用医薬品卸売業者の配送体制が都道府県単位であることから、主に需要者と同一都道府県内に営業拠点を設置する医療用医薬品卸売業者から医療用医薬品を購入している。

したがって、地理的範囲を「各都道府県」として画定することとし、メディパルホール

ディングスグループが全都道府県に営業拠点を有していることから、都道府県全てについて検討を行った。

第3 本件行為が競争に与える影響

JCRファーマは、下垂体前葉ホルモン及び未熟児貧血用医薬品を製造販売しており、メディカルホールディングスグループは医療用医薬品の卸売業を行っていることから、本件は下垂体前葉ホルモンの製造販売業及び未熟児貧血用医薬品の製造販売業を川上市場、医療用医薬品卸売業を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

ア 下垂体前葉ホルモン

下垂体前葉ホルモンについてのJCRファーマの市場シェアは、下表のとおりであり、HHIは約2,500、当事会社グループの市場シェアは約20%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。また、有力な競争事業者として、市場シェア約35%のA社、約30%のB社及び約15%のC社が存在する。

【平成28年度における下垂体前葉ホルモンの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約35%
2	B社	約30%
3	JCRファーマ	約20%
4	C社	約15%
	その他	0-5%
合計		100%

イ 未熟児貧血用医薬品

未熟児貧血用医薬品についてのJCRファーマの市場シェアは、下表のとおりであり、HHIは約3,400、当事会社グループの市場シェアは約30%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。また、有力な競争事業者として、市場シェア約40%のD社、約30%のE社が存在する。

【平成28年度における未熟児貧血用医薬品の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	D社	約40%
2	JCRファーマ	約30%
3	E社	約30%
合計		100%

(2) 川下市場

医療用医薬品卸売業については、メディopalホールディングスグループの市場シェア及びHHIからすれば、各都道府県のうち、23都府県（以下「23都府県」という。）⁶において、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。23都府県におけるメディopalホールディングスグループの市場シェアは、約15%から約50%である。

また、23都府県には、いずれも市場シェア20%超の有力な競争事業者を含む競争事業者が6社以上存在する。

2 下垂体前葉ホルモン又は未熟児貧血用医薬品の供給拒否等

JCRファーマが、メディopalホールディングスグループの競争事業者に対して、前記1(1)の医療用医薬品の供給の拒否又はメディopalホールディングスグループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「投入物閉鎖」という。）を行うことにより、医療用医薬品卸売業において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する（前記1(1)の各医療用医薬品における判断要素に差はないことから、以下では併せて検討する。）。

この点、前記1(1)のいずれの医療用医薬品についても複数の競争事業者が存在し、また、競争事業者に一定の供給余力があると認められることから、仮に投入物閉鎖が行われたとしても、医療用医薬品卸売業者は、調達先を容易に切り替えることが可能である。

したがって、JCRファーマは、投入物閉鎖を行う能力はないと考えられることから、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

3 下垂体前葉ホルモン又は未熟児貧血用医薬品の購入拒否等

メディopalホールディングスグループが、JCRファーマの競争事業者に対して、前記1(1)の医療用医薬品の購入の拒否又はJCRファーマとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「顧客閉鎖」という。）を行うことにより、各医療用医薬品の市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

23都府県におけるメディopalホールディングスグループの市場シェアは約15%から約50%であるところ、23都府県のいずれにも市場シェア20%超の有力な競争事業者を含む競争事業者が6社以上存在することから、顧客閉鎖が行われた場合、各医療用医薬品の製造販売業者は、容易にこれらの医療用医薬品卸売業者に販売先を切り替えることが可能である。

したがって、メディopalホールディングスグループには顧客閉鎖を行う能力がないと考えられることから、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

4 協調的行動による競争の実質的制限

下垂体前葉ホルモンと未熟児貧血用医薬品を含め、JCRファーマが製造販売する医療用医薬品の中には、競争事業者が2社又は3社と少ないものも存在する。これらの商品につい

⁶ 茨城県、栃木県、埼玉県、東京都、神奈川県、石川県、福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県、鳥取県、島根県、岡山県、広島県、徳島県、愛媛県、高知県、佐賀県、大分県及び宮崎県

て、メディパルホールディングスグループが、本件行為後もＪＣＲファーマの競争事業者からの購入の拒否を行わずに継続して取引を行うことで、ＪＣＲファーマはメディパルホールディングスグループを通じて競争事業者におけるメディパルホールディングスグループへの販売価格に係る情報を入手することができることとなり得る。このため、以下では、ＪＣＲファーマと競争事業者との間で協調的な行動を採るおそれがないか検討する。

この点、各医療用医薬品製造販売業者による実質的な販売価格は、医療用医薬品ごとに一律に決定される仕切価格のほか、医療用医薬品卸売業者ごとに取扱量や目標達成率に応じて決定する「リベート（割戻し）⁷」及び「アローアンス⁸」を踏まえて非公開で個別に決定される。このため、各医療用医薬品卸売業者は、各医療用医薬品製造販売業者による他の卸売業者に対する実質的な販売価格を把握することは困難である。このことから、ＪＣＲファーマがメディパルホールディングスグループを通じて競争事業者の同グループに対する実質的な販売価格に係る情報を入手したとしても、当該競争事業者によるメディパルホールディングスグループ以外への実質的な販売価格を把握することは困難であることから、ＪＣＲファーマと競争事業者との間で、互いの行動を高い確度で予測することは困難であると考えられる。

以上のことから、本件行為によって、協調的行動により各医療用医薬品の製造販売業における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

第４ 結論

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。

⁷ 重点品目の販売や卸売業者の購入総額等に応じて支払われる金員のことである。

⁸ 販売目標の達成率に応じて支払われる金員のことである。

事例2 日立金属(株)による(株)三徳の株式取得

第1 本件の概要

本件は、日立金属株式会社（法人番号3010401038783）（以下「日立金属」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「日立金属グループ」という。）が、ネオジム磁石合金等の製造販売業を営む株式会社三徳（法人番号3140001001609）（以下「三徳」といい、三徳と既に結合関係が形成されている企業の集団を「三徳グループ」という。また、日立金属と三徳を併せて「当事会社」といい、日立金属グループと三徳グループを併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）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 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) ネオジム磁石合金

ネオジム磁石合金は、レア・アースと呼ばれる希土類元素であるネオジム（Nd）、プラセオジム（Pr）及びジスプロジウム（Dy）に鉄やホウ素等を加えた合金であり、ネオジム磁石の材料として使用されている。

ネオジム磁石合金は、主にストリップキャスト法（SC法）と呼ばれる方法により製造される。SC法は金属を溶解させ、その溶湯を銅ロール上に注いで急冷凝固させる鑄造方法をいう。

合金メーカーは、磁石メーカーから希土類の配合比率や冷却温度等について仕様の指定を受け、当該仕様に基づいて合金製造を行っている。他方、鑄造条件によって合金の組織の大きさや不純物の量といった組成が異なるため、合金メーカー側も製造方法についてノウハウを有しており、当該ノウハウは各社の機密事項になっている。

当事会社グループのうち、三徳グループは、ネオジム磁石合金の製造を行っている。

(2) ネオジム磁石

ネオジム磁石は、希土類を原材料として製造される永久磁石であり、現在製造される磁石の中で最も磁力が強い磁石である。その磁力の強さから、自動車駆動用モーター、ハードディスクドライブ、エアコンのモーター、エレベーターの巻上機等に用いられている。

ネオジム磁石は、ネオジム焼結磁石（以下「焼結磁石」という。）とネオジムボンド磁石（以下「ボンド磁石」という。）に大別される。

焼結磁石は、SC法により製造されたネオジム磁石合金を粉砕し、強磁場をかけて成型し、焼結、熱処理を行うことにより製造する磁石である。一方、ボンド磁石は、ネオジム磁石合金を磁粉状にし、樹脂等と混合した後に成型固化するものである。一般的に、樹脂と混合する分、焼結磁石よりボンド磁石の方が磁力が弱く、耐熱性が低くなる一方、成型加工が容易であり、価格が低いという違いがある。

当事会社グループのうち、日立金属グループは、合金メーカーからネオジム磁石合金を

調達し、ネオジム磁石の製造を行っている。

2 商品範囲

(1) ネオジム磁石合金

ネオジム磁石合金は、ネオジム磁石の原料としてのみ用いられるものである。ネオジム磁石の原料として他に代替することができる合金は存在しないことから、他の合金との間に需要の代替性は認められない。また、ネオジム磁石合金と他の合金とでは、製造設備・工程が異なり、他の合金からネオジム磁石合金の製造に切り替えるためには、多額の設備投資費用を要することに加え、製造に当たってのノウハウも必要となることから、他の合金からネオジム磁石合金に製造を切り替えることは容易ではなく、他の合金との間に供給の代替性も認められない。

次に、ネオジム磁石合金には、SC法による合金（以下「SC合金」という。）と、遠心鑄造法等、SC法以外の製造方法の合金（以下「他製法合金」という。）があり、当事会社グループ及び競争事業者のA社が主に製造するのはSC合金である。この点、他製法合金とSC合金とでは品質に違いがあり、最終需要者からネオジム磁石合金の製法について、SC合金か他製法合金かを指定されることもある。よって、SC合金と他製法合金とでは需要の代替性は限定的である。また、SC合金と他製法合金では製造設備や必要となる特許等が異なり、製造の切替えも容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

以上のことから、商品範囲を「SC合金」として画定した（以下、SC合金を単に「ネオジム磁石合金」と記載する。）。

(2) ネオジム磁石

永久磁石には、ネオジム磁石以外の磁石も存在するが、ネオジム磁石と同程度の磁力を有する磁石は存在せず、他の磁石との間に需要の代替性は認められない。また、他の磁石とネオジム磁石とでは、製造設備や必要となる特許等が異なり、製造の切替えも容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

次に、焼結磁石とボンド磁石は品質や価格が異なっているが、最終需要者は両者を分けて仕様を指定することはなく、最終需要者の必要とする品質基準（磁束密度、保磁力等）を満たせばいずれも使用されていることから、焼結磁石とボンド磁石との間には一定の需要の代替性が認められる。

以上のことから、商品範囲を「ネオジム磁石」として画定した。

3 地理的範囲

ネオジム磁石合金について、日本国内において輸送上の制約はなく、地域によって価格が異なることもない。また、ネオジム磁石合金メーカーは、日本全国において、需要者である磁石メーカーに対してネオジム磁石合金を販売しており、磁石メーカーもネオジム磁石合金メーカーを地理的に区別することなく調達を行っている。

この点、ネオジム磁石についても同様である。

したがって、ネオジム磁石合金及びネオジム磁石それぞれについて、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

三徳グループは、ネオジム磁石合金を製造販売しており、日立金属グループはそれを用いてネオジム磁石の製造販売を行っていることから、本件はネオジム磁石合金を川上市場、ネオジム磁石を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

ネオジム磁石合金の製造販売業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約6,000、当事会社グループの市場シェアは約75%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

三徳グループ以外にネオジム磁石合金を外販している有力な競争事業者としては、市場シェア約20%のA社が存在する。

なお、ネオジム磁石合金を内製し、自己消費している磁石メーカーもある。

【平成28年度におけるネオジム磁石合金の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	三徳グループ	約75%
2	A社	約20%
	輸入	0-5%
	合計	100%

(2) 川下市場

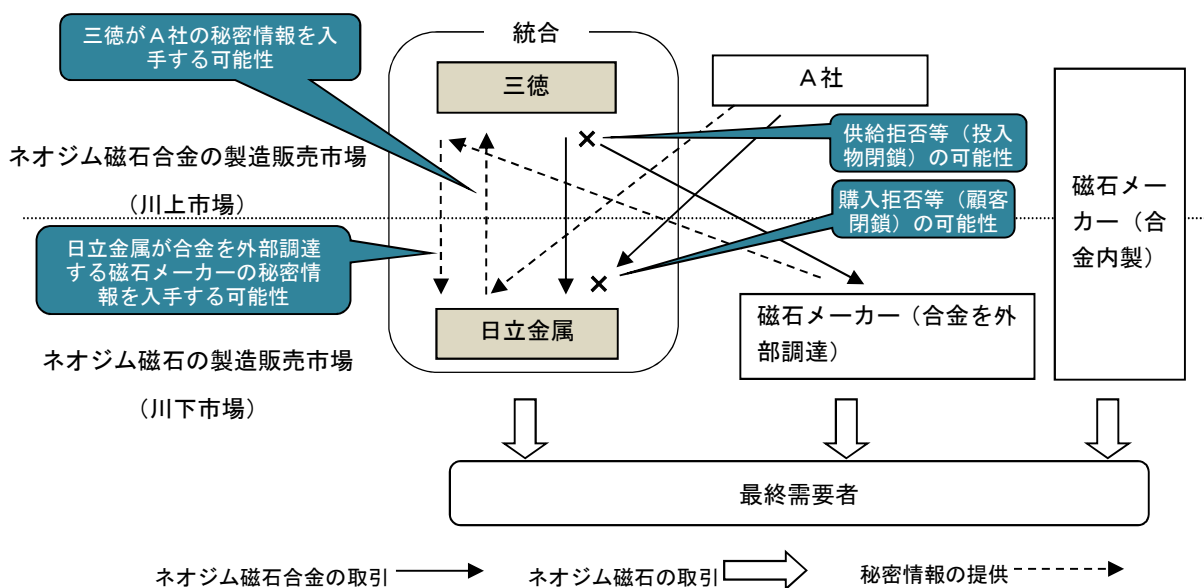
ネオジム磁石の製造販売業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約3,100、当事会社グループの市場シェアは約30%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

日立金属グループ以外に、有力な競争事業者として市場シェア約40%のB社及び約15%のC社などが存在する。磁石メーカーには、ネオジム磁石合金を内製し自己消費しているメーカーと、ネオジム磁石合金を外部調達しているメーカーがある。

【平成28年度におけるネオジム磁石の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	B社	約40%
2	日立金属グループ	約30%
3	C社	約15%
	その他	約10%
	輸入	0-5%
合計		100%

図 本件行為の概要図



2 ネオジム磁石合金の供給拒否等

(1) 投入物閉鎖を行う能力

三徳グループが、日立金属グループ以外のネオジム磁石の製造販売業者に対して、ネオジム磁石合金の供給の拒否又は日立金属グループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「投入物閉鎖」という。）を行うことにより、ネオジム磁石市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

ネオジム磁石合金は、磁石メーカーからの仕様に基づき、オーダーメイドで製造される製品であり、新たなネオジム磁石合金の製造には一定期間が必要になる。磁石メーカーが三徳グループのみから調達しているネオジム磁石合金も一定数あり、当該ネオジム磁石合金については、容易に調達先を切り替えることができない状況にあると認められる。

したがって、磁石メーカーが調達先の切替えを行うには少なくとも一定期間を要し、当事会社グループは投入物閉鎖を行う能力を有していると認められる。

(2) 投入物閉鎖を行うインセンティブ

日立金属グループの供給余力が相当程度あること、日立金属グループの最終需要者に販

売するネオジム磁石の売上額が三徳グループのネオジム磁石合金の売上額全体よりも数倍大きいこと等に鑑みれば、投入物閉鎖により当事会社グループの利益が増加する可能性があり、当事会社グループは投入物閉鎖を行うインセンティブを有していると認められる。

(3) 小括

磁石メーカーには、ネオジム磁石合金を内製しているメーカーと外部調達しているメーカーがあり、前者は投入物閉鎖の影響を受けないが、後者は影響を受け、競争力を削がれる可能性がある。したがって、投入物閉鎖により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

3 ネオジム磁石合金の購入拒否等

(1) 顧客閉鎖を行う能力

日立金属グループが、三徳グループ以外のネオジム磁石合金の製造販売業者に対して、ネオジム磁石合金の購入の拒否又は三徳グループとの取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「顧客閉鎖」という。）を行うことにより、ネオジム磁石合金市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

川下市場における当事会社グループの市場シェアは約30%である。A社は、現在日立金属グループに対して相当量のネオジム磁石合金の販売を行っているが、顧客閉鎖がなされた場合に、合金を内製している磁石メーカーに対して販売先を切り替えることはできず、合金を外部調達している磁石メーカーに対しても、切替えには一定期間を要する。また、ネオジム磁石合金はオーダーメイド品であり、日立金属向けに調達した原材料の中には、他の磁石メーカー向けに用いることができないものもある。その結果、在庫の滞留や当面の設備稼働率の低下等により、コスト競争力が低下するおそれもある。

したがって、当事会社グループは顧客閉鎖を行う能力を有していると認められる。

(2) 顧客閉鎖を行うインセンティブ

国内でネオジム磁石合金を外販している事業者は、三徳グループ及びA社の2社のみであるが、日立金属グループが顧客閉鎖を行い、A社が市場から排除されると、川上市場は当事会社グループのみとなる。また、三徳グループは十分な供給余力を有しており、日立金属グループが顧客閉鎖を行うことにより、三徳グループの設備稼働率を上げることも可能となる。このため、顧客閉鎖により当事会社グループの利益が増加する可能性があり、当事会社グループは、顧客閉鎖を行うインセンティブを有していると認められる。

(3) 小括

以上のことから、顧客閉鎖により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

4 当事会社グループ内で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

(1) 三徳グループが合金メーカーの秘密情報を入手することによる市場への影響

本件行為後、三徳グループは日立金属グループを通じて、A社の合金販売価格、数量、組成等の競争上センシティブな情報（秘密情報）を入手し得る。そして、三徳グループが当該秘密情報を自己に有利に用いることにより、A社が不利な立場に置かれ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

(2) 日立金属グループが磁石メーカーの秘密情報を入手することによる市場への影響

本件行為後、日立金属グループは三徳グループを通じて、ネオジム磁石合金を外部調達している磁石メーカーの合金調達価格、数量、組成等の競争上センシティブな情報（秘密情報）を入手し得る。そして、日立金属グループが当該秘密情報を自己に有利に用いることにより、ネオジム磁石合金を外部調達している磁石メーカーが不利な立場に置かれ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

5 総括

以上のとおり、本件行為によって、投入物閉鎖又は顧客閉鎖が行われ、若しくは当事会社グループ間で川上市場・川下市場の競争事業者の秘密情報が共有されることで、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

第4 当事会社による問題解消措置の申出

本件行為により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる旨を当事会社に対して伝えたところ、当事会社から、大要以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を採る旨の申出を受けた。

1 取引継続に係る措置

(1) 三徳は、磁石メーカーに対し、本件行為実行日から5年間、原材料費（本件問題解消措置申出時点において各磁石メーカーとの間の取引に適用される価格）及び加工費（各磁石メーカーとの間でそれぞれ合意する金額）の合計額にて、三徳が平成26年度ないし平成28年度の各年度において供給した数量の平均値を上限とする数量のネオジム磁石合金の供給を行う。

(2) 日立金属は、A社から、本件行為実行日から原則1年間、本件問題解消措置申出時点におけるA社との間の品種ごとの取引価格を上限とする価格にて、日立金属が平成26年度ないし平成28年度の各年度において供給を受けた数量の平均値を上限とする数量のネオジム磁石合金の供給を受ける。

2 当事会社における情報遮断措置

(1) 組織上の遮断及び情報へのアクセス制限

当事会社は、一方当事会社が有する競争事業者とのネオジム磁石合金及びネオジム磁石

の取引に係る価格、数量、組成等の非公知情報を他方当事会社に開示しない。

また、当事会社は、上記非公知情報について、他方当事会社の役職員がアクセスできないようにする措置を講じる。

(2) 誓約書の取得

当事会社は、競争事業者とのネオジム磁石合金及びネオジム磁石の取引に係る非公知情報にアクセスする役職員に対し、当該情報を他方当事会社の役職員に開示しないよう周知し、かつ、本件問題解消措置を遵守すること、及び万一これに違反した場合には就業規則等に基づき懲戒処分の対象になり得ることを了解する旨の誓約書を提出させる。

3 定期報告の実施

当事会社は、前記1の磁石メーカー及び合金メーカーとの取引内容並びに前記2の情報遮断措置の遵守状況について、本件行為実行日から原則として5年間、1年に1度、公正取引委員会に対して報告する。

第5 本件問題解消措置に対する評価

競争事業者へのヒアリングの結果も踏まえると、前記第4の1の取引継続に係る措置が採られた場合、競争事業者の競争力が維持されるほか、将来投入物閉鎖・顧客閉鎖がなされた場合に取引先を切り替えられるだけの十分な準備期間が与えられるため、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないと考えられることから、当該措置は適切なものであると評価できる。

また、前記第4の2の情報遮断措置が採られた場合、競争事業者の製品に係る情報が当事会社グループ内で共有されることはなく、川上市場又は川下市場において、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないと考えられることから、当該措置も適切なものであると評価できる。

さらに、履行監視の観点から、定期報告は有効な措置であると認められる。

以上のとおり、本件問題解消措置により、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。

第6 結論

当事会社が本件問題解消措置を講じ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ならないと判断した¹。

¹ 本件の川下市場においては、投入物閉鎖の影響を受けない独立した事業者からの競争圧力や、最終需要者である自動車メーカー等からの競争圧力等も一定程度存在すると考えられるが、本件問題解消措置により、市場の閉鎖性・排他性が生じないことから、これら競争圧力の程度を考慮に入れるまでもなく、本件は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。

事例3 クアルコム・リバー・ホールディングス・ビーブイによるエヌエックスピー・セミコンダクターズ・エヌブイの株式取得

第1 本件の概要

本件は、半導体の製造販売業を営むクアルコム・インコーポレーテッド（本社米国。以下、同社が属する企業結合集団を「クアルコム」という。）の子会社であるクアルコム・リバー・ホールディングス・ビーブイが、半導体の製造販売業を営むエヌエックスピー・セミコンダクターズ・エヌブイ（本社オランダ。以下、同社が属する企業結合集団を「NXP」といい、クアルコムとNXPを併せて「当事会社」という。）の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）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。

なお、当事会社は、いずれも半導体の製造販売業を営む会社であり、当事会社が製造販売する特定の商品間で水平関係及び混合関係にあるものが多数存在する。以下では、これらのうち、競争に与える影響が比較的大きいと考えられる半導体の一種である、ベースバンドチップ、NFCチップ及びSEチップについて詳述する。

（参考）海外競争当局との連絡調整

本件については、海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、欧州委員会及び韓国公正取引委員会との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第2 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) ベースバンドチップ

ア 概要

ベースバンドチップは、スマートフォン、携帯電話、タブレット等の携帯端末（以下「携帯端末」という。）と基地局等のネットワークとの間で音声・データ通信を行うための半導体であり、主に携帯端末に搭載される。また、ベースバンドチップは、携帯電話周波数信号の受信・伝達に必要なデジタル信号を処理し、利用可能な通信世代（2G¹、3G²又は4G³）に従い、携帯端末のネットワーク接続を可能にするものであるが、種類によってデータ通信のための機能や性能が異なり、機能や性能が高いものほど高価である。

当事会社のうちクアルコムがベースバンドチップを製造販売している。

¹ 2G（2nd Generation）とは、携帯端末等で利用される無線移動体通信技術の第2世代通信規格をいう。アナログ方式の1Gと異なり、2Gではデジタル方式が採用され、音声デジタルデータに変換されて通信が行われる。

² 3G（3rd Generation）とは、携帯端末等で利用される無線移動体通信技術の第3世代通信規格をいう。3Gは、アナログ方式の1G、デジタル方式の2Gを経て、無線移動体通信技術に基づき高速かつ大容量のデータ通信を可能とした。

³ 4G（4th Generation）とは、携帯端末等で利用される無線移動体通信技術の第4世代通信規格をいう。4Gは、3Gの次世代の技術として3Gを更に高度化させ、光ファイバー並みの速度を実現させている。

イ ベースバンドチップと携帯端末

携帯端末の分類については、明確な基準は存在しないものの、ハイエンド、ミドルレンジ又はローエンドの三つのグレードに大別され、グレードが高くなるほど通信速度も速く、高機能なものとなる。ハイエンドの携帯端末は、新しい技術を数多く採用して高機能・高性能を追求した製品であり、価格も相対的に高い。ミドルレンジの携帯端末は中級機種であり、ローエンドの携帯端末は入門機種・廉価版などである。一般的にハイエンドの携帯端末には高機能・高性能・高価なベースバンドチップが搭載される傾向にある。しかしながら、ベースバンドチップについては、ハイエンドのベースバンドチップ、ミドルレンジのベースバンドチップ又はローエンドのベースバンドチップといった明確な区分けがされているわけではなく、当初は最新のベースバンドチップとしてハイエンドの携帯端末向けに製造販売されたベースバンドチップが、1、2年後にはミドルレンジの携帯端末向けのベースバンドチップとして製造販売され、時間の経過とともにローエンドの携帯端末向けのベースバンドチップとして製造販売されている。

ウ ベースバンドチップの機能・性能

ベースバンドチップメーカーは、通常1、2年ごとに新しいベースバンドチップを開発・製造する。ベースバンドチップメーカーのほとんどは、複数の種類のベースバンドチップを製造販売しており、各種のベースバンドチップには機能・性能の差がある。ベースバンドチップの機能・性能は、後述する利用可能な通信世代に基づく各種通信方式、UEカテゴリ及びキャリアアグリゲーションへの対応状況、同時に搭載されるアプリケーションプロセッサの性能等の要素から決定される。

通信キャリアは、これらの要素について、携帯端末メーカーに対し自社が求める携帯端末の仕様として示し、携帯端末メーカーは通信キャリアが示した仕様を満たすことができるベースバンドチップを選定している。また、携帯端末メーカーは、ベースバンドチップの調達に当たって、通常年1回入札等を実施しており、携帯端末メーカーが求めるベースバンドチップの機能・性能、数量及びターゲット価格をベースバンドチップメーカーに提示して入札参加事業者を募り、調達先を決定している。

(7) 通信世代に基づく各種通信方式

ベースバンドチップは、利用可能な通信世代に従って、携帯端末のネットワーク接続を可能にする。どの通信世代を使用するかは、各国ごとに状況が異なり、通信インフラが整っている国・地域においては、3Gや4Gによる通信が主流であるものの、発展途上国では2Gの通信が主流である場合も多い。そして、それぞれの国で用いら

れる通信世代に基づく各種通信方式（GSM⁴、UMTS⁵、CDMA⁶、LTE⁷等）に沿って、各国の通信キャリアが仕様を作成し、その仕様に基づいて、携帯端末メーカーが各種通信方式等に対応したベースバンドチップ等の調達を行う。電波が繋がりにくい地域における通信や国際ローミング等に対応するため、通常は複数の通信方式に対応するベースバンドチップが搭載される。

(イ) UEカテゴリ

UEカテゴリは、3GPP（Third Generation Partnership Project）が定める、スマートフォン等の携帯端末の通信性能を表す指標である。一般的に、UEカテゴリの番号が大きなものほど通信速度が速い仕様になる。

(ロ) キャリアアグリゲーション

キャリアアグリゲーション（Carrier Aggregation）は、複数の周波数帯の電波（キャリア）を束ねてデータ通信をする技術であり、複数のキャリアを束ねて帯域幅を拡大することにより高速通信や安定的な通信等が可能になる。一般的に、ハイエンドの携帯端末に搭載されるベースバンドチップはキャリアアグリゲーションを利用する機能を有している一方で、ローエンドの携帯端末に搭載されるベースバンドチップは同機能を有していないため、特定の周波数にしか対応していないことが多い。

(ハ) アプリケーションプロセッサ

アプリケーションプロセッサは、映像や音声等の処理機能を持つプロセッサをいう。ベースバンドチップの機能・性能は、アプリケーションプロセッサの機能・性能（カメラモジュールの機能・性能等）によっても影響を受ける。

ベースバンドチップは、通常、ベースバンドチップとアプリケーションプロセッサが一体となるように組み合わされている。ただし、携帯端末メーカーの中には、自社でコストと時間を掛けてベースバンドチップ又はアプリケーションプロセッサを開発する事業者もいる。携帯端末メーカーが自社でアプリケーションプロセッサを開発する場合には、ベースバンドチップのみをチップメーカーから購入する。このため、携帯端末メーカーは、次のいずれかの方法でベースバンドチップ及びアプリケーションプロセッサを調達する。

⁴ GSM方式は2Gの通信方式として事実上の世界標準の通信方式である。2Gのサービスは日本では平成5年に登場したが、周波数帯の再編に伴い、平成24年7月に終了した。世界では現在もヨーロッパやアジアを中心に100カ国以上で利用されている。

⁵ UMTS（W-CDMA）方式は3Gの通信方式である。

⁶ CDMA（Code Division Multiple Access：符号分割多重接続）はクアルコムが開発した技術であり、最大3つの基地局からの電波を受信して最も状態の良い電波を選ぶため安定した通話品質を実現し、一つの電波状態が悪化しても通話が切断されにくいといった特徴がある。

⁷ LTE（Long Term Evolution）方式は4Gの通信方式である。

- ①ベースバンドチップとアプリケーションプロセッサが一体となったものをチップメーカーから購入する。
- ②アプリケーションプロセッサは携帯端末メーカーが自社で開発し、ベースバンドチップのみをチップメーカーから購入する。
- ③ベースバンドチップ及びアプリケーションプロセッサを自社で開発する。

(2) NFCチップ

NFC (Near Field Communication) は、一般的に13.56MHzの周波数を利用する近距離無線通信技術である。NFCチップは、NFC無線通信規格に対応した複数の機器を接触させる又は10cm以内の距離に近づけることによってデータ通信を可能とする半導体である。NFCチップは、搭乗券リーダー、クレジットカードリーダー、セキュリティカード等に搭載されることがあるが、電子決済等を可能にするために携帯端末にも搭載されることがある。

日本では、携帯端末で電子決済を可能にするための技術としてFelicaが事実上の標準として普及していることから、通信キャリアが作成する携帯端末の仕様において、Felicaに準拠したNFCチップ（以下「Felica準拠NFCチップ」という。）を携帯端末に搭載することが必要とされている。よって、携帯端末メーカーは、日本国内で販売するための携帯端末には、Felica準拠NFCチップを搭載している。NFCチップをFelicaに準拠させるには、当該技術に準拠したNFCチップの製造販売に関するライセンス事業等を行う事業者からのライセンスを受けなければならない。

また、携帯端末メーカーは、Felica準拠NFCチップについても通信キャリアが作成した仕様を満たす製品を選定するが、各NFCチップメーカーのFelica準拠NFCチップの間で機能・性能や品質等に大きな差はないため、価格によって調達先を決めている。

当事会社のうちNXPがNFCチップを製造販売しており、従来、NXP製NFCチップはFelicaに準拠していなかったが、近年、NXP製Felica準拠NFCチップが、日本で販売される一部の携帯端末に搭載されるようになった。

(3) SEチップ

SE (Secure Element) チップは、NFCチップとの組合せで使用され、電子決済を安全に行うことを目的として、個人情報や暗証番号といった機密データを暗号化することでNFC通信の安全性を担保する半導体である。携帯端末でNFCチップを使った電子決済を行う際には、SEチップを組み合わせることが一般的であり、SEチップは、SIMカード又はSDメモリーカードにも搭載されることがある。

前記(2)のとおり、日本では、携帯端末で電子決済を可能にするための技術としてFelicaが主流となっており、携帯端末で電子決済を実現するためには、NFCチップのみならずSEチップもFelicaに準拠させる必要がある。

また、携帯端末メーカーは、Felicaに準拠したSEチップ（以下「Felica

準拠SEチップ」という。)についても通信キャリアが作成した仕様を満たす製品を選定するが、各SEチップメーカーのF e l i C a準拠SEチップの間で機能・性能や品質等に大きな差はないため、価格によって調達先を決めている。

当事会社のうちNXPがSEチップを製造販売しており、前記(2)同様、近年、NXP製F e l i C a準拠SEチップが、日本で販売される一部の携帯端末に搭載されるようになった。

2 商品範囲

(1) ベースバンドチップ

各種ベースバンドチップは、各種通信方式、UEカテゴリ及びキャリアアグリゲーションへの対応状況、同時に搭載されるアプリケーションプロセッサの性能等の要素によって機能・性能が異なることから、各種ベースバンドチップ間に需要の代替性は認められない。

他方、いずれのベースバンドチップも、無線通信やデジタル信号を制御するという基本的な性能は同様であり、各ベースバンドチップメーカーは基本的に各種ベースバンドチップを製造することができることから、各種ベースバンドチップ間に供給の代替性は一定程度認められる。

以上から、本件では、「ベースバンドチップ」を商品範囲として画定した。

なお、特にクアルコムベースバンドチップは高機能・高性能であり、CDMAネットワーク対応のベースバンドチップを供給することができるのは実質的にクアルコムだけであるが、後記第3「本件行為が競争に与える影響」においては、これらクアルコムベースバンドチップの特徴も踏まえながら、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討を行う。

(2) NFCチップ

NFCチップについては、前記1(2)のとおり、日本では、F e l i C a準拠NFCチップを携帯端末に搭載することが必要とされている。この点、F e l i C a準拠NFCチップと「F e l i C aに準拠していないNFCチップ」では、いずれも13.56MHzという同じ周波数を利用していること、近距離無線通信を使った決済など実現可能な機能は同じであること等の共通点はあるものの、それぞれの準拠する技術の開発を主導している事業者は異なり、携帯端末に搭載するためには、当該事業者からソフトウェアの提供を受ける必要がある。また、それぞれのNFCチップを搭載した携帯端末を利用するための読み取り機械・端末も異なる。これらの事情から、日本国内で携帯端末を使って決済機能を利用しようとする場合、携帯端末にF e l i C a準拠NFCチップを搭載する必要があり、F e l i C a準拠NFCチップを「F e l i C aに準拠していないNFCチップ」と代替的に用いることはできない。

したがって、F e l i C a準拠NFCチップと「F e l i C aに準拠していないNFCチップ」の間には需要の代替性は認められない。

また、F e l i C a準拠NFCチップと「F e l i C aに準拠していないNFCチップ」

のハードウェア部分に係る設計・製造のノウハウは同様であるものの、前記のとおり、それぞれの準拠する技術の開発を主導している事業者が異なり、当該事業者から提供されるソフトウェアが異なるため、それぞれの通信技術について異なるライセンス制度が設けられ、時間的・経済的コストを掛けてライセンスを受けない限りそれぞれの通信技術に準拠したNFCチップを製造することはできない。

したがって、Felica準拠NFCチップと「Felicaに準拠していないNFCチップ」の間には供給の代替性は認められない。

以上から、本件では、「Felica準拠NFCチップ」を商品範囲として画定した。

(3) SEチップ

SEチップは、NFCチップと併せて使用されるため、SEチップもNFCチップと同一の技術に準拠する必要がある。日本では、前記1(3)のとおり、携帯端末で電子決済を実現するためには、NFCチップの場合と同様、SEチップもFelicaに準拠させる必要がある。よって、NFCチップと同様、携帯端末メーカーは日本国内で販売するための携帯端末にはFelica準拠SEチップを搭載しており、Felica準拠SEチップを「Felicaに準拠していないSEチップ」と代替的に用いることはできない。

したがって、Felica準拠SEチップと「Felicaに準拠していないSEチップ」の間には需要の代替性は認められない。

また、Felica準拠SEチップと「Felicaに準拠していないSEチップ」のハードウェア部分に係る設計・製造のノウハウは同様であるものの、NFCチップと同様、それぞれの通信技術について異なるライセンス制度が設けられ、時間的・経済的コストを掛けてライセンスを受けない限りそれぞれの通信技術に準拠したSEチップを製造することはできない。

したがって、Felica準拠SEチップと「Felicaに準拠していないSEチップ」の間には供給の代替性は認められない。

以上から、本件では、「Felica準拠SEチップ」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

前記2で画定したベースバンドチップ、Felica準拠NFCチップ及びFelica準拠SEチップは、輸送費、関税等がほとんど掛からず、世界中で同一水準の価格で販売されている。また、需要者である携帯端末メーカーは国内外の供給者を差別することなく取引しており、供給者も需要者の所在する国を問わず取引している。

したがって、「世界全体」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

クアルコムが製造販売するベースバンドチップと、NXPが製造販売するFelica準拠NFCチップ又はFelica準拠SEチップ（NFCチップとSEチップが統合したものを含む。以下、これらをまとめて「Felica準拠NFC・SEチップ」という。）は、

共通の需要者である携帯端末メーカーに販売されていることから、本件は混合型企業結合に該当する。

1 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ベースバンドチップの製造販売業に関する当事会社及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約3,400、当事会社の市場シェアは約50%である。また、Felica準拠NFCチップ及びFelica準拠SEチップについては、それぞれの正確な市場シェアは不明である。このため、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【平成28年におけるベースバンドチップ（自家消費分含む）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	クアルコム	約50%
2	A社	約25%
3	B社	約10%
4	C社	約10%
5	D社	0-5%
6	E社	0-5%
	その他	0-5%
合計		100%

2 ベースバンドチップ市場の閉鎖性・排他性の検討

当事会社が、本件行為により、クアルコム製ベースバンドチップでしか使用できない仕様のNXP製Felica準拠NFC・SEチップを製造販売する、又はクアルコム製ベースバンドチップでしか100%の性能を発揮できない仕様のNXP製Felica準拠NFC・SEチップを製造販売することにより、ベースバンドチップ市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

(1) 市場閉鎖を行う能力

NFCチップ及びSEチップについては、日本国内で販売するための携帯端末には、Felica準拠NFC・SEチップを搭載することが必須となるが、Felica準拠NFC・SEチップのメーカーには、NXPのほかに複数の事業者が存在しており、各事業者の製造販売するFelica準拠NFC・SEチップについては、性能差はない。

また、各事業者のFelica準拠NFC・SEチップの製造ラインは逼迫しているものの、Felica準拠NFC・SEチップと同じ製造プロセスの製品の製造を減らしてFelica準拠NFC・SEチップの製造に切り替えることは可能であること等から、供給余力は一定程度あると認められる。

さらに、携帯端末メーカーにおいても、Felica準拠NFC・SEチップの選択に際しては主に価格を重視して調達先を選定しており、調達先の切替えに障壁はないものと

認められる。

よって、当事会社はベースバンドチップ市場を閉鎖する能力は有していないと認められる。

(2) 小括

以上から、ベースバンドチップ市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

3 Felica準拠NFC・SEチップ市場の閉鎖性・排他性の検討

当事会社は、本件行為により、NXP製Felica準拠NFC・SEチップでしか使用できない仕様のクアルコム製ベースバンドチップを製造販売する、又はNXP製Felica準拠NFC・SEチップでしか100%の性能を発揮できない仕様のクアルコム製ベースバンドチップを製造販売することにより、Felica準拠NFC・SEチップ市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

(1) 市場閉鎖を行う能力

携帯端末メーカーの中には自社又は子会社でベースバンドチップの開発・製造を行っている事業者も存在するが、CDMAネットワークに対応する高機能・高性能なベースバンドチップを供給できるのは実質的にクアルコムだけである。よって、CDMAネットワークへの対応を求められる場合やクアルコムのベースバンドチップでしか実現できない機能・性能が求められる場合には、自社でベースバンドチップを開発することができる携帯端末メーカーも含め、他社製ベースバンドチップへの切替えは困難であり、クアルコム製ベースバンドチップを必要とする。

特に、日本国内においては、ほとんどの携帯端末にクアルコム製ベースバンドチップが搭載されており、日本の携帯端末メーカーは次の①から③の理由により、調達先についてクアルコムから競争事業者への切替えが困難な状況にある。

① 日本で販売される携帯端末のほとんどがハイエンドの携帯端末であり、当該携帯端末に搭載するベースバンドチップも高機能・高性能なベースバンドチップが求められる傾向にある。このような高機能・高性能なベースバンドチップを日本の携帯端末メーカーに供給することができる事業者は、クアルコムを含む2、3社に限られている。

② 日本の携帯端末メーカーは、自社でアプリケーションプロセッサを開発したり、アプリケーションプロセッサのみを調達することは困難であるため、携帯端末に搭載するベースバンドチップは、アプリケーションプロセッサが組み合わされ、一体となったものを調達している。このようなベースバンドチップとアプリケーションプロセッサが一体となったものを日本の携帯端末メーカーに供給することができる事業者は、上記①の2、3社のうちクアルコムのみである。

- ③ 日本の携帯端末メーカーにとっては、サポート体制の整備状況がベースバンドチップメーカー選択の際の重要な要素となる。この点、クアルコムは日本国内においても十分なサポート体制を整備している。

また、携帯端末メーカーがベースバンドチップの調達先の切替えを行う場合、携帯端末メーカーによる設計や試作を行った上で、通信キャリアへの配布を行い、通信キャリアによる実地での接続テストが必要となる。こうした切替えには、一般的に多額のコストが掛かり、最短でも1年半程度の期間が必要であるため、経済的・時間的困難を伴うこととなる。このため、携帯端末メーカーは、ベースバンドチップの調達先の切替えを躊躇する傾向にある。以上のことから、携帯端末メーカーにとっては、クアルコムから他社への切替えが困難な状況にあり、これは特に日本の携帯端末メーカーにとって顕著である。

したがって、本件行為により、当事会社がベースバンドチップの仕様を当事会社以外のNFC・SEチップメーカーに対して閉鎖的なものとすることにより、Felica準拠NFC・SEチップ市場を閉鎖する能力を有していると認められる。

(2) 市場閉鎖を行うインセンティブ

ベースバンドチップとNFCチップ又はSEチップとの間においては、各製品がその設計上の目的を完全に達成できるように機能すること、すなわち接続性を確保する必要がある。ベースバンドチップは、携帯端末において主要な役割を果たしており、携帯端末メーカーはベースバンドチップの機能・性能等を重視して、ベースバンドチップの調達先を選定する。前記(1)のとおり、ベースバンドチップの切替えには、相当の経済的・時間的コストを要する。また、携帯端末メーカーの中には、クアルコム製ベースバンドチップが高機能・高性能であること等を理由に、クアルコム製ベースバンドチップからの切替えが困難な事業者がいる。

このような状況において、仮に、当事会社のみで製品開発を行い、NXP製以外のFelica準拠NFCチップ・SEチップとの接続性を確保しないベースバンドチップの開発等が行われた場合、多くの携帯端末メーカーはNXP製以外のFelica準拠NFC・SEチップを購入しなくなり、NXPのみから調達するようになる。このように、携帯端末メーカーが行うFelica準拠NFC・SEチップの調達に当たり、当事会社以外からの購入を当事会社からの購入に振り替えさせることで、当事会社は利益を確保することが可能となる。

したがって、当事会社は、Felica準拠NFC・SEチップ市場を閉鎖するインセンティブを有していると認められる。

(3) 小括

以上から、当事会社がベースバンドチップの仕様を当事会社以外のNFC・SEチップメーカーに対して閉鎖的なものとすることにより、Felica準拠NFC・SEチップ市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

第4 当事会社による問題解消措置の申出

当事会社がベースバンドチップの仕様を当事会社以外のF e l i C a準拠N F C・S Eチップに対して閉鎖的なものとする事により、F e l i C a準拠N F C・S Eチップに係る市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる旨の指摘を当事会社に対して行ったところ、当事会社から以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

- 1 クアルコムは、本件行為後8年間、全世界において、当事会社及び第三者の製品間の接続性のレベルを、クアルコムのベースバンドチップとN X P製N F Cチップ又はS Eチップ（F e l i C aに準拠したものとF e l i C aに準拠していないものを含み、N F CチップとS Eチップが統合したものを含む。）の間において将来存在し得る接続性と同一に維持することを約束する。
- 2 クアルコムは、前記1の接続性を実現するため、第三者から書面での要請を受けた場合に必要な情報を提供する等、必要な措置を講じるものとする。
- 3 定期報告
 - (1) 本件行為後8年間、クアルコムは当委員会に対し、最初の5年間は四半期毎に1回、それ以降は半年毎に1回、独立した第三者（監視受託者）が監視する本件問題解消措置の遵守状況を報告する。
 - (2) 本件行為後8年間、当委員会は、当事会社に対し、本件問題解消措置の効果的な履行を監視するために合理的に必要と認められる全ての情報を要請することができる。
- 4 上記にかかわらず、当委員会は、その職権により、本件問題解消措置において予定される期間を延長することができる。

第5 本件問題解消措置に対する評価

当事会社が本件問題解消措置を講じることを前提とすれば、当事会社がベースバンドチップの仕様を当事会社以外のN F C・S Eチップメーカーに対して閉鎖的なものとする事はできないことから、F e l i C a準拠N F C・S Eチップ市場の閉鎖性・排他性の問題は生じない。また、履行監視の観点から、定期報告は有効な措置であると認められる。

第6 結論

当事会社が本件問題解消措置を講じ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ならないと判断した。

事例4 ブロードコム・リミテッドとブロードコム・コミュニケーションズ・システムズ・インクの統合

第1 本件の概要

本件は、半導体機器の製造販売業等を営むブロードコム・リミテッド（本社米国。以下「ブロードコム」といい、ブロードコムを最終親会社とする企業結合集団を「ブロードコムグループ」という。）の子会社と、ネットワーク用ハードウェア、ソフトウェアの製造販売業等を営むブロードコム・コミュニケーションズ・システムズ・インク（本社米国。以下同社を「ブロードコム」といい、ブロードコムを最終親会社とする企業結合集団を「ブロードコムグループ」という。また、ブロードコムグループとブロードコムグループを併せて「当事会社グループ」という。）が、ブロードコムを存続会社として合併した後、ブロードコムの株式をブロードコムの他の子会社が全部取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

（参考）海外競争当局との連絡調整

本件については、海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、米国連邦取引委員会及び欧州委員会との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第2 一定の取引分野

通信ネットワークにおいて、データを外部記憶装置（以下「ストレージ」という。）に書き込む、又はストレージからデータを読み出すためには、サーバーとストレージは何らかの結線により接続される必要がある。サーバーとストレージが高速のデータ通信ネットワークにより接続されている構成はストレージエリアネットワーク（以下「SAN」という。）と呼ばれており、ネットワークとしてファイバーチャネルが使用されているものをファイバーチャネル・ストレージエリアネットワーク（Fibre Channel Storage Area Network）（以下「FCSAN」という。）といい、イーサネットを用いたインターネット・プロトコルネットワークにより接続されているものをIP SANという¹。

FCSANは、FCSANスイッチを通じて、ファイバーチャネル・ホストバスアダプター（Fibre Channel Host Bus Adapter）（以下「FCHBA」という。）が搭載されたサーバーをストレージに接続するための専用ネットワークである。

本件の当事会社であるブロードコムグループはFCSANスイッチを製造販売しており、ブロードコムグループはFCHBAを製造販売している。また、ブロードコムグループはFCSANスイッチ及びFCHBAに使用されているアプリケーション・スペシフィック・インテグレイテッドサーキット（Application Specific Integrated Circuit）（以下「ASIC」という。）を製造販売している。

¹ FCSANはIP SANと比べて、大量のデータを高速に、高い信頼性をもって大勢のユーザーに転送できることから、政府機関、金融機関、電気通信等の各分野において用いられている。

1 商品の概要

(1) ASIC

ASICは、特定顧客の用途に合わせてカスタマイズされたロジックIC²であり、通信機器、家電製品、自動車向け等、多岐に渡る用途で利用されているが、顧客は、その用途に応じた特定用途向けASICを購入している。

ASICはある特定の顧客のためだけに主として顧客独自の設計に基づき製造されるものであり、ASICを顧客にとって独自のものとする知的財産及び秘密情報は主として顧客側に属している。

(2) FC SANスイッチ

FC SANスイッチは、FC SANを構成する際に必要となる中継装置であり、FC SANスイッチに複数のサーバーとストレージがファイバーチャネル・ケーブルで接続される。

(3) FCHBA

FC SANにおいて、サーバーとストレージを接続するためには、FC SANスイッチのほか、一般に「カード」とも呼ばれるFCHBAをサーバーのポートに搭載する必要がある。FCHBAは主にホストサーバーに搭載されており、データの出入力の処理等を行う。

2 商品範囲

(1) FC SANスイッチ用ASIC

FC SANスイッチには、FC SANスイッチ向けのASIC（以下「FC SANスイッチ用ASIC」という。）が搭載されるが、FC SANスイッチ用ASICは、他の各特定用途向けのASICに使用することはできず、他の各特定用途向けのASICをFC SANスイッチ用ASICとして使用することはできない。したがって、FC SANスイッチ用ASICと他の各特定用途向けに使用されるASICとの間に需要の代替性は認められない。

また、FC SANスイッチ用ASICを製造するためには、当該用途に関する研究開発への投資及び回路設計の開発が必要となり、他の各特定用途向けに使用されるASICを製造する事業者がFC SANスイッチ用ASICを新たに製造するのは容易ではないことから、FC SANスイッチ用ASICと他の各特定用途向けに使用されるASICとの間に供給の代替性は認められない。

以上から、本件では、「FC SANスイッチ用ASIC」を商品範囲として画定した。

² 数値計算、論理演算、比較・判断などの各種処理を主な機能として持つ集積回路のことである。

(2) FCSANスイッチ

前記1(2)のとおり、サーバーとストレージをFCSANにより接続するためには、FCSANスイッチが必要であり、IPSANでは「IP/イーサネット・ネットワークングルータ及びスイッチ」が用いられている。

FCSANスイッチとIP/イーサネット・ネットワークングルータ及びスイッチでは機能が異なり、代替して使用することはできないことから、需要の代替性は認められない。

また、FCSANスイッチとIP/イーサネット・ネットワークングルータ及びスイッチの製造設備は異なっており、製造設備の切替えは容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

以上から、本件では、「FCSANスイッチ」を商品範囲として画定した。

(3) FCHBA

前記1(3)のとおり、サーバーとストレージをFCSANにより接続するためにはFCHBAをサーバーに搭載する必要があるが、IPSANによる接続には一般的にインターネット・スモールコンピュータシステム・インターフェース(以下「iSCSI」という。)HBAがサーバーに接続される。

FCHBAとiSCSI HBAでは機能が異なり、代替して使用することはできないことから、需要の代替性は認められない。

また、FCHBAとiSCSI HBAの製造設備は異なっており、製造設備の切替えは容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

以上から、本件では、「FCHBA」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

前記2で画定した「FCSANスイッチ用ASIC」、「FCSANスイッチ」及び「FCHBA」のいずれについても、輸送上の制約はなく、製品価格に占める輸送費、関税等の割合が低いことから、国内外で価格差がほとんどみられない。また、供給者は需要者の所在する国を問わず取引しており、需要者も国内外の供給者を差別することなく取引している。

以上から、「世界全体」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

1 垂直型企業結合

ブロードコムグループは、FCSANスイッチ用ASICを製造販売しており、ブロードコムグループはそれを用いてFCSANスイッチの製造販売を行っていることから、本件はFCSANスイッチ用ASICを川上市場、FCSANスイッチを川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

ア 川上市場

FCSANスイッチ用ASIC市場における当事会社及び競争事業者の市場シェアは

下表のとおりであり、HHIは約5,400、ブロードコムグループの市場シェアは約35%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

FCSANスイッチ用ASIC市場には、市場シェア約65%の有力な競争事業者A社が存在しており、また、FCSANスイッチ用ASICの製造販売業者2社の製品に性能差の違いはない。

【平成28年におけるFCSANスイッチ用ASICの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約65%
2	ブロードコムグループ	約35%
合計		100%

イ 川下市場

FCSANスイッチ市場における当事会社及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約5,800、ブロードコムグループの市場シェアは約75%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

FCSANスイッチ市場には市場シェア約25%のB社が存在するものの、ブロードコムグループはFCSANスイッチの開発に関してB社のFCSANスイッチよりも先行している。

【平成27年におけるFCSANスイッチの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ブロードコムグループ	約75%
2	B社	約25%
	その他	0-5%
合計		100%

(2) FCSANスイッチ用ASICの販売拒否等

ブロードコムグループは、ブロードコムグループ及びB社のいずれにもFCSANスイッチ用ASICを販売している状況にあることから、本件行為後にブロードコムグループはB社との取引の拒否又は同社にとって価格等について不利な条件での取引（以下、この行為を「投入物閉鎖」という。）を行う可能性がある。

しかしながら、FCSANスイッチ用ASICの市場には市場シェア約65%の有力なA社が存在し、B社は必ずしもブロードコムグループからFCSANスイッチ用ASICを調達しなければならないわけではないため、仮にブロードコムグループがFCSANスイッチ用ASICの取引を拒否したり、価格を引き上げたとしても、B社はA社から当該製品を購入することができる。

以上から、投入物閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(3) FCSANスイッチ用ASICの購入拒否等

ブロードコムグループは、FCSANスイッチを製造するに当たり、ブロードコムグループ及びA社のいずれかのFCSANスイッチ用ASICを使用していることから、本件行為後にブロードコムグループがA社からFCSANスイッチ用ASICの調達の拒否又は同社にとって価格等について不利な条件での取引（以下、この行為を「顧客閉鎖」という。）を行う可能性がある。

特に、川下市場においては、前記(1)のとおり、ブロードコムグループの市場シェアが大きく、当該顧客閉鎖によってA社が失う取引額は相当程度あると考えられ、また、FCSANスイッチ用ASICはFCSANスイッチのみにしか用いることができないことから、A社はB社以外に代替的な取引先を見つけることは困難である。

しかしながら、川下市場においては少なくとも市場シェアの約25%を有するB社があり、FCSANスイッチ用ASICの製造販売業者2社の製品に性能差等の違いはなく、B社は調達先の切替えに障壁はないことから、A社はB社向けに供給を振り替えることができる。

以上から、顧客閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(4) 秘密情報の共有による市場への影響

ア ブロードコムグループによるA社の秘密情報の入手による市場への影響

FCSANスイッチ用ASICの製品の開発・販売に当たっては、FCSANスイッチ用ASICの製造販売業者とFCSANスイッチの製造販売業者が互いの秘密情報を共有することになるため、本件行為後に、ブロードコムグループがブロードコムグループを通じて、ブロードコムグループと秘密情報を共有しているA社の秘密情報を入手するようなことがあった場合、FCSANスイッチ用ASICの市場において、競争事業者であるA社が不利な立場に置かれ、FCSANスイッチ用ASIC市場における競争に影響を及ぼす可能性がある。

しかしながら、前記第2の1(1)に記載のとおり、ASICはある特定の顧客のためだけに主として顧客独自の設計に基づき製造されるものであり、ASICを顧客にとって独自のものとする知的財産及び秘密情報等は、主として顧客側に属している。

したがって、A社の秘密情報の共有により、FCSANスイッチ用ASIC市場の競争に影響を及ぼすおそれはないものと認められる。

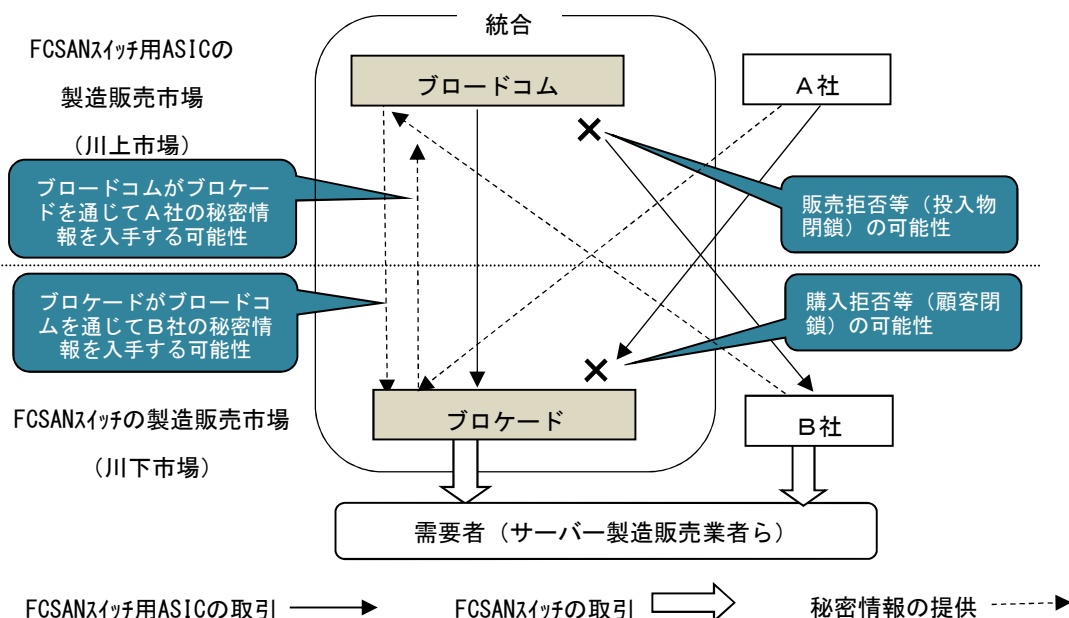
イ ブロードコムグループによるB社の秘密情報の入手による市場への影響

前記アと同様、ブロードコムグループがブロードコムグループを通じて、ブロードコムグループと秘密情報を共有しているB社の秘密情報を入手するようなことがあった場合、FCSANスイッチの市場において、競争事業者であるB社が不利な立場に置かれ、FCSANスイッチ市場における競争に影響を及ぼす可能性がある。

しかしながら、B社製FCSANスイッチとブロードコムグループ製FCSANスイッチとは性能差があることに加え、ブロードコムグループは、B社との間で秘密保持契

約³を締結等しており、互いの製品開発情報、価格情報等が遮断されることから、FCSANスイッチ市場の競争に影響を及ぼすおそれはないものと認められる。

図表 垂直型企业結合の概要図



2 混合型企業結合

プロケードグループが製造販売するFCSANスイッチ及びブロードコムグループが製造販売するFCHBAは、共通の需要者であるサーバーの製造販売業者らに販売されていることから、本件は混合型企業結合に該当する。

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

FCHBA市場における当事会社及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約5,000、当事会社の市場シェアは約45%である。また、FCSANスイッチについては、前記1(1)イのとおり、HHIは約5,800、当事会社の市場シェアは約75%である。したがって、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

FCHBA市場においては、市場シェア約55%のC社が存在しており、また、FCHBAの製造販売業者2社の製品には大きな性能差はなく、多少の使い勝手の差がある程度である。

³ ブロードコムグループとB社との秘密保持契約は全世界向けの取引が対象となっている。

【平成27年におけるFCHBAの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	C社	約55%
2	ブロードコムグループ	約45%
	その他	0-5%
合計		100%

(2) FCSANスイッチ市場の閉鎖性・排他性の検討

当事会社グループは、本件行為により、ブロードコムグループ製FCSANスイッチでしか使用できない仕様のブロードコムグループ製FCHBAを製造販売する、又はブロードコムグループ製FCSANスイッチでしか100%の性能を発揮できない仕様のブロードコムグループ製FCHBAを製造販売することにより、FCSANスイッチ市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

しかしながら、前記(1)記載のとおり、FCHBA市場には約55%の市場シェアを有するC社があり、一定程度の供給余力を有している状況に加え、FCHBAは製品により多少の使い勝手の差はあるものの、需要者は、主に価格でFCHBAの調達先を決定しており、調達先をC社に変更することに支障はない。

以上のことから、FCSANスイッチ市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(3) FCHBA市場の閉鎖性・排他性の検討

当事会社グループが、本件行為により、ブロードコムグループ製FCHBAでしか使用できない仕様のブロードコムグループ製FCSANスイッチを製造販売する、又はブロードコムグループ製FCHBAでしか100%の性能を発揮できない仕様のブロードコムグループ製FCSANスイッチを製造販売することにより、FCHBA市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

ア 市場閉鎖を行う能力・インセンティブ

FCSANスイッチ市場では、ブロードコムグループが大きな市場シェアを有している状況にあり、また、B社のFCSANスイッチがブロードコムグループ製FCSANスイッチと同程度の性能を有するようになるには一定の期間が必要となることから、FCSANに係る次世代製品が発売される際には、ブロードコムグループが中心となり、ブロードコムグループのFCSANスイッチとブロードコムグループ及びC社のFCHBAとの接続テスト等を行い、接続性を確保した上でリリースされる。

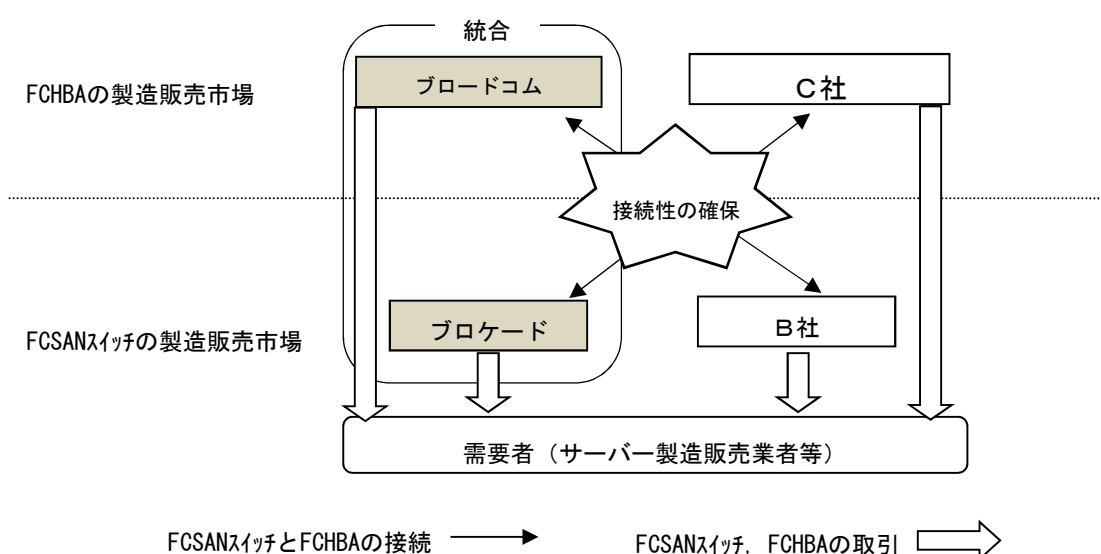
また、需要者は、FCHBAの調達先を変更するよりもFCSANスイッチの調達先を変更する方が費用等の観点から困難であり、一般的にFCSANスイッチの調達先を変更しない傾向にある。

このような状況から、仮に、ブロードコムグループ製FCHBAでしか使用できない仕様のブロードコムグループ製FCSANスイッチを製造販売する、又はブロードコムグループ製FCHBAでしか100%の性能を発揮できない仕様のブロードコムグループ製

FCSANスイッチを製造販売した場合、C社のFCHBAが不利な立場に置かれる可能性があり、特に次世代製品については、ブロードコムグループ製FCSANスイッチとの接続性がない又は十分な接続性が発揮できなければ、需要者はC社製のFCHBAを購入することはないと考えられる。

したがって、当事会社はFCHBA市場を閉鎖する能力を有していると認められる。また、FCHBA市場を閉鎖することにより当事会社は利益を増加させることが可能となることから、当事会社はFCHBA市場を閉鎖するインセンティブを有していると認められる。

図表 混合型企業結合の概要図



イ 競争事業者のFCHBAに関する秘密情報の入手

前記アのとおり、FCSANに係る次世代製品が発売される際には、ブロードコムグループが中心となり、ブロードコムグループのFCSANスイッチとブロードコムグループ及びC社のFCHBAとの接続テスト等を行い、接続性を確保した上でリリースされているが、その過程で、ブロードコムグループはC社との間で相互に製品計画等を共有し、FCSANスイッチとFCHBAとの接続性を確保するための秘密情報等を共有している。

このため、本件行為により、ブロードコムグループがブロードコムグループを通じてC社のFCHBAに関する秘密情報を入手するなどして、FCHBA市場の競争において、当事会社グループがC社より優位に立つ可能性がある。

ウ 小括

以上のとおり、当事会社グループがFCSANスイッチの仕様を当事会社グループ以外のFCHBAに対して閉鎖的なものとする事及び競争事業者のFCHBAに関する秘密情報を共有することにより、FCHBA市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる。

第4 当事会社グループによる問題解消措置の申出

当事会社グループがFCSANスイッチの仕様を当事会社グループ以外のFCHBAに対して閉鎖的なものとする事及び競争事業者のFCHBAに関する秘密情報を共有することにより、FCHBA市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる蓋然性が認められる旨の指摘を当事会社グループに対して行ったところ、当事会社グループから以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

1 当事会社グループのFCSANスイッチと競争事業者のFCHBAとの間の接続性の確保及び差別禁止

当事会社グループは、競争事業者の技術的な制約により接続性の確保が困難となる場合を除き、競争事業者のFCHBAと当事会社グループのFCSANスイッチとの間で接続性を確保するものとし、確保される接続性は、当事会社グループのあらゆる開発段階におけるFCSANスイッチとFCHBA間の接続性と同程度のものとする。

当事会社グループは、FCHBAの競争事業者に対し、あらゆる開発段階において、当事会社グループのFCSANスイッチ事業が当事会社グループのFCHBA事業に対して提供するのと同程度の支援⁴を、リードタイムの差を設けることなく提供する。また、当事会社グループは競争事業者のFCHBA事業を不利にする目的で、当事会社グループのFCSANスイッチを設計若しくは開発すること又は当事会社のFCSANスイッチに変更等を加えることはしない。

2 競争事業者のFCHBAに関する秘密情報の保護

(1) 当事会社グループによる保証

当事会社グループが競争事業者のFCHBAに関する秘密情報を厳格に秘密情報として扱い、自社のFCHBA事業を有利にするために用いない等。

(2) 当事会社グループによる情報遮断措置

当事会社グループのFCHBAの設計及び開発に関する活動を、FCHBAの競争事業者に対する当事会社グループの支援と物理的に隔離する等。

3 定期報告

当事会社グループは、公正取引委員会の承認が得られた日から10年間にわたり、公正取引委員会に対して、2年に1度、独立した第三者（監視受託者）が監視する前記1及び2の遵守状況を報告する。

第5 本件問題解消措置に対する評価

FCHBAの競争事業者は、FCHBAの製造販売に当たりブロードグループのFCS

⁴ 競争事業者のFCHBAと当事会社グループのFCSANスイッチが接続可能となるよう、当事会社グループはFCHBAの競争事業者に対して、開発サイクルのあらゆる段階において、製品のシュミレーション、技術テスト、検証及び保証等並びに製品リリース後のサポート活動を行う。

A Nスイッチとの接続が必須であり、本件行為後においてもF C H B Aの製造販売業者が従前どおりの条件でブロードグループのF C S A Nスイッチと接続が行える環境が必要となる。

1 当事会社グループのF C S A Nスイッチと競争事業者のF C H B Aとの間の接続性及び差別禁止

当事会社グループはF C S A Nスイッチ及びF C H B Aの製品開発のあらゆる段階において、当事会社グループのF C H B Aと同程度の接続性を競争事業者のF C H B Aについても確保し、その支援等を行うものである。本件問題解消措置により、競争事業者のF C H B Aが当事会社グループのF C H B Aに比べて不利な影響を受けることとはならないことから、有効な措置であると認められる。

2 競争事業者のF C H B Aに関する秘密情報の保護

競争事業者のF C H B Aに関する情報が秘密情報として扱われ、当事会社グループの製品開発等を行う部門と競争事業者のF C H B Aとの接続性を確認等する部門とが遮断等されるものであり、当事会社グループ自身のF C H B A事業を有利にする又は他のF C H B Aの競争事業者が不利な影響を受けることを防止する有効な措置であると認められる。

3 定期報告

F C S A Nスイッチ及びF C H B Aについては、次世代製品の開発サイクルが少なくとも2年以上必要であること、一度上市された製品について当事会社グループが事後的に接続性を低下させることは容易ではないことから、2年に一度の定期報告は履行監視の観点から、有効な措置であると認められる。

第6 結論

当事会社グループが本件問題解消措置を講じ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ならないと判断した。

事例5 レノポインターナショナルコーポラティブユーエーによる富士通クライアントコンピューティング(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、パソコンの製造販売業等を営むレノボグループリミテッドを最終親会社とする企業結合集団（以下「レノボグループ」という。）に属するレノポインターナショナルコーポラティブユーエー（本社オランダ）が、パソコンの製造販売業等を営む富士通株式会社（法人番号1020001071491）を最終親会社とする企業結合集団（以下「富士通グループ」という。）に属する富士通クライアントコンピューティング株式会社（法人番号3020001114711）（以下「レノボグループ」と「富士通グループ」を併せて「当事会社グループ」という。）の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件行為」という。）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 一定の取引分野

1 商品の概要等

パソコンとは、デスクトップ、ノートブック及びタブレットを含む単一ユーザー用の汎用コンピューターシステムであり、法人又は個人のユーザー用に製造されたものをいう。デスクトップパソコンは固定場所で使用される独立型コンピューターで、ノートパソコン及びタブレットパソコンは、一体型キーボード（物理キーボード又は仮想キーボード）、平面型ディスプレイ、ストレージデバイス、バッテリーを備えたポータブルコンピューターである。

本件行為によって、レノボグループは、富士通グループの個人顧客向けデスクトップパソコンの販売事業、個人顧客向けノートパソコンの製造販売事業、法人顧客向けノートパソコンの製造事業、個人顧客向けタブレットパソコンの製造販売事業及び法人顧客向けタブレットパソコンの製造事業を取得する計画である¹。

2 商品範囲

(1) デスクトップパソコンと他のパソコンの代替性

デスクトップパソコンは室内の決められた場所に設置するため通常持ち運ぶものではないが、ノートパソコンやタブレットパソコンはどこでも使えるという携帯性がある。

デスクトップパソコンは、購入後に部品の追加や交換を行うことが容易であり（拡張性がある。）、ノートパソコンは一定程度の拡張性があるもののデスクトップパソコンほどではない。また、タブレットパソコンでは部品の追加や交換は困難である。

以上のとおり、デスクトップパソコンと他のパソコンの間の需要の代替性は限定的であると認められる。

¹ 取得の対象となる各パソコンのOSは、いずれもWindowsである。

なお、AndroidをOSとして搭載したタブレットパソコンについては売却対象とはなっていない。

(2) ノートパソコンとタブレットパソコンの代替性

ノートパソコンとタブレットパソコンについては、ノートパソコンの需要がタブレットパソコンに移行している状況にあるが、ノートパソコンとタブレットパソコンでは操作性が異なっていたり、ノートパソコンは作業用に使用されることが多い中でタブレットパソコンは閲覧用に使用されることが多いなど、ノートパソコンとタブレットパソコンの間の需要の代替性は必ずしも高くない。

(3) 個人顧客向けパソコンと法人顧客向けパソコンの代替性

法人顧客向けパソコンについては、一般的に長時間の使用や堅牢性の観点から個人顧客向けパソコンとは異なる素材や部品が用いられている。また、個人顧客向けパソコンでは様々なソフトウェアがあらかじめインストールされているが、法人顧客向けパソコンでは顧客の要望に応じてオーダーメイドにより当該顧客に必要なビジネス用途に限定したソフトウェアのみがインストールされていることが多く、個人顧客向けパソコンと法人顧客向けパソコンでは、その保証期間やサポート体制も異なる。さらに、個人顧客向けパソコンと法人顧客向けパソコンでは、商流が異なり、異なる価格帯で販売されている。

以上から、個人顧客向けパソコンと法人顧客向けパソコンの間の需要の代替性は限定的である。

(4) OSの違いによる代替性

デスクトップパソコン及びノートパソコンについては、OSにWindows OSを搭載したものと、OSにmac OSを搭載したものの2種類に大別される。

Windows OSを搭載したパソコンは、各パソコン製造販売業者がパソコンを製造する際にWindows OSを搭載して販売し、mac OSを搭載したパソコンは、mac OSを開発したパソコン製造販売業者が自社製パソコンに搭載して自ら製造販売している。

個人顧客向けパソコンはWindows OSやmac OSのどちらであっても、同一の用途に用いられていること、同程度の機能であれば同程度の価格帯であること、どちらかのOSのパソコンを使用している最終需要者がもう一方のOSのパソコンに切り替える事例も一定程度存在していることから、一部の最終需要者はこれらの製品に係る効用等が一定程度同種であると認識している。一方、Windows OSを搭載したパソコンとmac OSを搭載したパソコンでは使い勝手等に差があるため、相互に切替えが容易に行われるとまでは言い難い面もある。

当事会社グループは、Windows OSを搭載したパソコンを製造販売しており、慎重に検討する観点から、Windows OSを搭載したパソコンとmac OSを搭載したパソコンの間の需要の代替性は限定的であるものとして検討を行う。

(5) 小括

以上から、本件については、デスクトップ、ノートブック及びタブレットのパソコンごと、また、個人顧客向け及び法人顧客向けごと、さらに、搭載するOSごとにそれぞれ商

品範囲を画定することとし、これらのうち、本件行為が競争へ与える影響が比較的大きいと考えられる「Windows OSを搭載した個人顧客向けノートパソコン」について詳述する。

3 地理的範囲

Windows OSを搭載した個人顧客向けノートパソコンの製品価格に占める輸送コストの割合はごく僅かであることから、地理的範囲を日本市場よりも広く画定できる可能性はあるものの、Windows OSを搭載した個人顧客向けノートパソコンの製造販売業者は国内でこれらの製品を販売するに当たり、日本語のキーボード及びソフトウェアを搭載したり、電源アダプター等の部品を日本仕様に変更したりするなど、これらの製品を国内向けに仕立てた上で販売している。また、国内の需要者は、アフターサービス等を重視する観点から、専ら国内向けに仕立てられたこれらの製品を国内に販売拠点を有する製造販売業者から購入している。

このため、本件については、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

Windows OSを搭載した個人顧客向けノートパソコンの製造販売業者の市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約2,800、HHIの増分は約1,000となることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成28年における個人顧客向けノートパソコンの市場シェア】

順位	会社名	シェア
1	レノボグループ	約30%
2	A社	約20%
3	富士通グループ	約15%
4	B社	約10%
5	C社	約10%
6	D社	5%
7	E社	0-5%
8	F社	0-5%
9	G社	0-5%
	その他	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%，第1位		

本件行為後における合算市場シェアは約45%となるが、有力な競争事業者として市場シェア約20%のA社、市場シェア約10%のB社及びC社が存在する。

また、いずれの事業者も、自ら個人顧客向けノートパソコンを製造できなくても、個人顧客向けノートパソコンの受託製造業者に製造を委託することにより製造販売できることから、

競争事業者は一定程度の供給余力を有している。

2 隣接市場からの競争圧力

パソコンの用途としては閲覧用と作業用の二つに大別されるが、閲覧用の典型的な使用方法の一つがインターネットの使用である。インターネットの使用であれば、ノートパソコン、タブレットパソコン、スマートフォンのいずれにおいても行うことが可能であり、実際に、タブレットパソコンやスマートフォンが日本市場に参入してきた平成22年頃以降、ノートパソコンの保有率は減少しており、ノートパソコンの需要がタブレットパソコンやスマートフォンへ移行していると考えられる。

以上から、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

3 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、Windows OSを搭載した個人顧客向けノートパソコンに係る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

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。

事例6 豊生ブレーキ工業(株)によるAHブレーキ(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、アイシン精機株式会社(法人番号6180301013611)を最終親会社とする企業結合集団(以下「アイシン精機グループ」という。)に属する豊生ブレーキ工業株式会社(法人番号4180301019263)が、日清紡ブレーキ株式会社(法人番号5010001123983)から自動車用ファウンデーションブレーキ事業¹を譲り受けたAHブレーキ株式会社²(法人番号7180301030795)(以下「AHブレーキ」という。また、AHブレーキとアイシン精機グループを併せて「当事会社グループ」という。)の全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 一定の取引分野

1 商品の概要

自動車用ブレーキの制動機構にはドラムブレーキとディスクブレーキの2種類があるところ、それぞれの特性及び使用されている自動車部品は以下のとおりである。

(1) ドラムブレーキ

ドラムブレーキは、車輪とともに回転するブレーキドラムの内側から摩擦材を押し付けることにより、車輪の回転をコントロールするブレーキシステムである。

ドラムブレーキは、摩擦面積が大きいことから制動力が高く、また、安価であることから、一般的に、大きな制動力を必要とするトラックやバス等の大型車のブレーキや、コストが重視される軽自動車・小型車のリアブレーキに採用されている。

各自動車メーカーは、一般的に、ブレーキドラムとドラムブレーキアッセンブリ(ブレーキドラムの内側から摩擦材を押し付ける機構)に分けて調達を行っており、自社でドラムブレーキを組み立てている。

(2) ディスクブレーキ

ディスクブレーキは、車輪とともに回転するブレーキローターの両側から摩擦材を押し付けることにより、車輪の回転をコントロールするブレーキシステムである。主要構造が外部に露出しているため放熱性に優れ、安定した制動力を得ることができることから、一般的な乗用車においてはフロント・リア共にディスクブレーキが採用されている。

各自動車メーカーは、ブレーキローターとブレーキキャリパー(ブレーキローターの両側から摩擦材を押し付ける機構)に分けて調達を行っており、自社でディスクブレーキを組み立てている。また、リアブレーキとして用いられるディスクブレーキには、このほかに停止状態の維持のために用いられるパーキングブレーキ機構が搭載されている。ディスクブレーキにおけるパーキングブレーキ機構は、電動パーキングブレーキと非電動パーキ

¹ 自動車用ファウンデーションブレーキ事業とは、自動車用ブレーキの制動に関わるドラムブレーキ、ディスクブレーキ及びパーキングブレーキの部品を製造販売する事業である。

² AHブレーキ株式会社は、本件行為のために日清紡ブレーキ株式会社が新たに設立した会社であり、設立された当初は日清紡ブレーキ分割準備株式会社という商号であったが、平成30年2月1日付けでAHブレーキ株式会社に商号変更された。

ングブレーキに分けることができ、後者にはドラムインハット³という部品が用いられる。

2 商品範囲

(1) ドラムブレーキアッセンブリとドラムインハット

前記1のとおり、ドラムブレーキアッセンブリはドラムブレーキのブレーキ機構、ドラムインハットはディスクブレーキのブレーキ機構であるものの、両製品の構造面は共通している。この点、ドラムブレーキアッセンブリは常用ブレーキ（走行状態からの停止）とパーキングブレーキ（停止状態の維持）の両方に用いられるものであるのに対して、ドラムインハットは専らパーキングブレーキとして用いられるものであり（常用ブレーキはブレーキローターとブレーキキャリパーが担う。）、用途・性能、安全基準等がそれぞれ異なることから、両製品の間には需要の代替性は認められない。

他方、ドラムブレーキアッセンブリとドラムインハットは、基本の部品構造が類似しているため、特段の切替えコストを要することなく、同一の設備を用いて両方の製品を製造することも可能であることから、両製品の間には供給の代替性が認められる。

なお、ドラムブレーキアッセンブリ及びドラムインハットと他の自動車部品では、役割、機能、形状等が異なることから需要の代替性は認められず、また、製造設備や製造ノウハウが異なり、製造の切替えは容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

(2) ブレーキドラム

前記1(1)のとおり、ブレーキドラムはドラムブレーキの制動のために用いられる製品であり、ブレーキドラムと他の自動車部品では役割、機能、形状等が異なることから、需要の代替性は認められない。

また、ブレーキドラムと他の自動車部品では製造設備や製造ノウハウが異なり、製造の切替えは容易ではないことから、供給の代替性は認められない。

(3) ブレーキキャリパー

前記1(2)のとおり、ブレーキキャリパーはディスクブレーキの制動のために用いられる製品であり、ブレーキキャリパーと他の自動車部品では役割、機能、形状等が異なることから、需要の代替性は認められない。

また、ブレーキキャリパーと他の自動車部品では製造設備や製造ノウハウが異なり、製造の切替えは容易ではないことから、供給の代替性は認められない。

(4) 小括

以上のことから、「自動車用ドラムブレーキアッセンブリ及びドラムインハット」、「自動車用ブレーキドラム」及び「自動車用ブレーキキャリパー」を商品範囲として画定した。

³ ブレーキローターの中央の突出部分（ハットと呼ばれる）にドラムブレーキ機構を内蔵したパーキングブレーキ。

3 地理的範囲

前記2(4)の各製品について、日本国内において輸送上の制約はなく、地域によって価格が異なることもない。また、自動車メーカーは基本的に国内の自動車部品メーカーから地域を限定することなく各製品を調達している。

したがって、本件では、いずれの製品についても「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

1 自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハット

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットの市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約4,600、HHIの増分は約1,200となることから、自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットについては、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約65%となるが、有力な競争事業者として市場シェア約20%のA社及び市場シェア約10%のB社が存在する。また、自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットの国内需要は減少傾向にあり、競争事業者は一定の供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

【平成28年度における自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	アイシン精機グループ	約55%
2	A社	約20%
3	B社	約10%
4	AHブレーキ	約10%
5	C社	0-5%
6	D社	0-5%
	輸入	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約65%・第1位		

(2) 輸入

自動車メーカーは自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットを基本的に国内の自動車部品メーカーから調達しているが、輸入に当たっての制度上又は実態上の障壁があるわけではない。また、実際に複数の自動車メーカーは海外の自動車部品メーカー

から自動車用ドラムブレーキアセンブリを調達している⁴。
したがって、輸入圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者からの競争圧力

自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットは、成熟した製品であり、国内の自動車部品メーカーは同等の性能・品質の製品を製造している。このため、需要者である自動車メーカーは調達先を容易に切り替えることができる状況にあり、実際に複数の自動車メーカーが調達先の自動車部品メーカーを切り替えた実績がある。

また、自動車メーカーは各部品メーカーの製造コスト等の実力をある程度把握した上で調達先を選定しており、一度採用した部品についても、原則として1年に1度、供給者との間で価格改定に関する交渉を行っている。この点、成熟製品である自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットは、製品に技術的な差別化要素が少ないため、自動車メーカーから合理化要請（値下げ要請）を受けやすい状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(4) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は競争事業者との協動的行動によって、自動車用ドラムブレーキアセンブリ及びドラムインハットに係る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 自動車用ブレーキドラム

自動車用ブレーキドラムの市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約2,100、HHIの増分は約100となることから、自動車用ブレーキドラムについては、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

⁴ ドラムインハットについては、海外の自動車部品メーカーからの調達の実績は確認できなかった。

【平成28年度における自動車用ブレーキドラムの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	アイシン精機グループ	約30%
2	F社	約20%
3	G社	約20%
4	H社	約10%
5	I社	約5%
6	J社	0-5%
7	K社	0-5%
8	L社	0-5%
9	AHブレーキ	0-5%
	その他	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約30%・第1位		

3 自動車用ブレーキキャリパー

自動車用ブレーキキャリパーの市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約2,700、HHIの増分は僅少であることから、自動車用ブレーキキャリパーについては、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成28年度における自動車用ブレーキキャリパーの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	アイシン精機グループ	約40%
2	M社	約30%
3	N社	約20%
4	O社	約5%
5	P社	0-5%
6	AHブレーキ	0-5%
	輸入	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約40%・第1位		

第4 結論

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。

事例7 トピー工業(株)によるリンテックス(株)の株式取得

第1 本件の概要

本件は、ホイールの製造販売業等を営むトピー工業株式会社（法人番号2010701019419）（以下「トピー工業」といい、トピー工業を最終親会社とする企業結合集団を「トピー工業グループ」という。）が、ホイールの製造販売業等を営むリンテックス株式会社（法人番号2260001024276）（以下「リンテックス」という。また、トピー工業グループとリンテックスを併せて「当事会社グループ」という。）の発行済株式の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）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 一定の取引分野

1 商品の概要

ホイールは、車両の車軸に取り付けられ、タイヤを保持しながら車両の動力を接地面に伝える役割を果たす部品であり、乗用車のほか、バス・トラックやフォークリフト等の産業車両でも使用されている。また、ホイールの素材には主にアルミ又はスチールが用いられているが、近年では燃費効率やデザイン性等から、乗用車のホイールにはアルミホイールが採用されることが多くなっている。本件の当事会社グループであるトピー工業グループはアルミ及びスチールのホイールを、リンテックスはスチールのホイールのみを製造している。

2 商品範囲

(1) 車両の種類間の代替性

前記1のとおり、ホイールは、乗用車のほか、バス・トラックやフォークリフト等の産業車両でも用いられているが、各種車両用のホイールにはサイズ、荷重要件、ホイール自体の重量及び剛性に違いがあることから、これらの間に需要の代替性は認められない。また、各種車両用のホイールはそれぞれ専用の設備で製造されており、供給の代替性も認められない。

(2) 素材間の代替性

アルミホイールとスチールホイールはどちらも乗用車やバス・トラック等に用いられているが、両製品では性能、デザイン及び価格に差があることから、需要の代替性が高いとまではいえない。また、アルミホイールとスチールホイールの製造設備は異なっており、供給の代替性も認められない。

(3) 小括

以上から、本件では、当事会社グループが競合するスチールホイールについて、「乗用車用スチールホイール」及び「バス・トラック用スチールホイール」をそれぞれ商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

前記2(3)の各製品について、日本国内において輸送上の制約はなく、また、地域によって価格が異なることもない。そして、乗用車メーカー及びバス・トラックメーカーは国内のスチールホイールメーカーから地域を限定することなく、各製品を調達している。

したがって、本件では、いずれの製品についても「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

1 乗用車用スチールホイール

(1) 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事業者の状況

平成27年度における乗用車用スチールホイールの市場シェアは、下表のとおりである。本件行為後のHHIは約5,000、HHIの増分は約1,400となるから、乗用車用スチールホイールについては、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約50%となるが、有力な競争事業者として、市場シェア約50%のA社が存在する。また、乗用車用スチールホイールの需要は減少傾向にあることもあり、各事業者は一定の供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が一定程度認められる。

【平成27年度における乗用車用スチールホイールの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約50%
2	トピー工業グループ	約30%
3	リンテックス	約25%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		

イ 輸入

乗用車用スチールホイールについては、現在輸入は行われていないものの、乗用車メーカーの中には、輸入品の品質は国産スチールホイールとほぼ同等であり、輸入も可能であるとする乗用車メーカーも存在する。また、輸入に当たっての制度上又は実態上の障壁もない。

したがって、輸入圧力が一定程度認められる。

ウ 参入

過去5年間で乗用車用スチールホイールの製造販売業に新たに参入した企業はなく、

また、上記アのとおり、需要が減少傾向にあることからすれば、今後も新たな参入が生じる見込みはない。

したがって、参入圧力は認められない。

エ 隣接市場からの競争圧力

前記第2の1のとおり、近年の乗用車にはアルミホイールが採用されることが多く、スチールホイールの採用は減少している。さらに、乗用車メーカーは今後もスチールホイールからアルミホイールへの切替えがある程度進行すると認識している。また、乗用車用アルミホイールの市場における当事会社グループのシェアは小さく、有力な競争事業者が多数存在する。

したがって、隣接市場である乗用車用アルミホイールからの競争圧力が一定程度認められる。

オ 需要者からの競争圧力

乗用車用スチールホイールの需要は年々減少している。また、乗用車用スチールホイールは成熟した製品であり、乗用車メーカーは容易に調達先を切り替えることができることから、乗用車メーカーからの競争圧力は強まっていると認められる。

さらに、乗用車メーカーは、乗用車用スチールホイールメーカーを選定した後も、原則として1年に1度程度、価格改定に関する交渉を行っている。この点、乗用車用スチールホイールは製品に技術的な差別化要素が少ないため、乗用車用スチールホイールメーカーは乗用車メーカーからの合理化要請を受けやすい状況にある。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

カ 小括

以上のとおり、本件行為により、当事会社グループの単独行動によって、乗用車用スチールホイールに係る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) 協調的行動による競争の実質的制限

各メーカーが製造している製品は同等のものであり、また、コスト構造も類似していること等から、乗用車用スチールホイールメーカーは、本件行為により、互いの行動を予測することが容易となり、協調的な行動が生じる可能性がある。

しかしながら、乗用車メーカーは原則として、新規車種の発売時及びモデルチェンジをする際に採用したスチールホイールメーカーから当該車種のスチールホイールの全量を調達していることから、乗用車用スチールホイールの市場シェアの変動は大きく、また、乗用車メーカーは乗用車用スチールホイールメーカーが提出した見積価格や最終的な調達価格を公表しておらず、その取引の頻度も不定期であること等からすると、乗用車用スチールホイールメーカーが他の競争事業者の行動を予測することは困難である。

上記のような事情に加えて、前記(1)に記載の輸入圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力が働いていることから、これらの競争圧力も協調的行動を妨げる要因になると認められる。

以上から、本件行為により、当事会社グループと競争事業者の協調的行動によって、乗用車用スチールホイールに係る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 バス・トラック用スチールホイール

平成27年度におけるバス・トラック用スチールホイールの市場シェアは、下表のとおりである。本件行為による当事会社グループのHHIの増分は僅少であることから、バス・トラック用スチールホイールについては、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成27年度におけるバス・トラック用スチールホイールの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	トピー工業グループ	約85%
2	A社	0-5%
3	リンテックス	0-5%
	輸入	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約85%・第1位		

第4 結論

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。

事例 8 ㈱相浦機械による㈱IHIの船用甲板機械事業の譲受け

第1 本件の概要

本件は、船用機器の製造販売業を営む株式会社相浦機械（法人番号2310001007548）（以下「相浦機械」といい、同社が属する株式会社大阪造船所（法人番号2120001029297）を最終親会社とする企業結合集団を「大阪造船所グループ」という。）が、重工業製品の製造販売業を営む株式会社IHI（法人番号4010601031604）（以下「IHI」といい、大阪造船所グループと併せて「当事会社グループ」という。）から船用甲板機械事業（デッキクレーン、係船機）等を譲り受けること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

以下では、競争に与える影響が比較的大きいと考えられるデッキクレーンの水平関係、デッキクレーンとバルクキャリアの垂直関係について詳述する。

なお、大阪造船所グループにおいて、デッキクレーンを製造しているのは相浦機械（以下本件行為後の相浦機械を「譲受け後の相浦機械」という。）であり、バルクキャリアを建造しているのは株式会社大島造船所（法人番号9310001006519）（以下「大島造船所」という。）である。

第2 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) デッキクレーン

当事会社グループは、共に船上で荷役作業を行うために使用されるデッキクレーン（以下「デッキクレーン」という。）の製造販売業を営んでいる。デッキクレーンは、主に鋼材、梱包貨物、雑貨等の荷役で使用されるバルクキャリア（いわゆるばら積み貨物船）に搭載される¹。汎用品であれば1基当たり2000万円程度であり、船の大きさにもよるが通常1隻当たり4基搭載され、用途に応じ汎用品と特殊品に分類される。また、駆動システムの違いにより、電動式と油圧式にも分類される。造船所はデッキクレーンの調達に当たり、船主又は実際に船を運航する運航業者（オペレーター）の希望、価格、仕様等を考慮して、デッキクレーンの調達メーカーを決定している。デッキクレーンメーカーの決定から納品（バルクキャリア自体の製造及びデッキクレーンの据付け）までは、通常3年程度の期間を要する。

(2) バルクキャリア

バルクキャリアは、載貨重量に応じてケーブサイズ（載貨重量10万トン以上）、パナマックスサイズ（同6.5万トン～10万トン）、ハンディマックスサイズ（同4万トン～6.5万トン）又はハンディサイズ（同1万トン～4万トン）に分類される。このうち、デッキクレーンが搭載されるのは主にハンディマックスサイズ及びハンディサイズの中小型の

¹ 港にクレーンが設置されている場合にはデッキクレーンは不要であるものの、発展途上国等においては港にクレーンが設置されていない場合も多く、そうした場所における荷役作業にはデッキクレーンが必要となる。

バルクキャリアであり、バルクキャリア全体の約7割を占める。

2 商品範囲

(1) デッキクレーン

ア 用途による代替性

前記1(1)のとおり、デッキクレーンには、汎用品と特殊品がある。汎用品とは、一般的にどの種類(用途)の貨物にも対応できるクレーンであるのに対して、特殊品は特定の用途・地域で使用されるクレーンであり、代表的なものとしては、チップ(木片)荷役用電動クレーン²、グラブ式電動クレーン³といったものがある。

造船所は、造船の計画段階において、顧客である船主の用途に応じたクレーンを選択しているが、汎用品と特殊品はそれぞれをもう一方の用途に一部用いることができるものの、その範囲は限定的であり、価格差もあること等から、汎用品と特殊品間における需要の代替性は限定的である。

また、汎用品と特殊品では製造技術等が異なることから、供給の代替性は認められない。

なお、相浦機械は汎用品及び特殊品の製造を行っているが、IHIは汎用品のみ製造を行っている。

イ 電動式と油圧式の代替性

前記1(1)のとおり、デッキクレーンには電動式と油圧式がある。電動式とは電動モーターでクレーンを駆動するシステムであり、油圧式とは電動モーターで発生させた油圧で油圧モーターを駆動するシステムである。油圧式の特徴は電動式と比べて安価で汎用性が高いことである。他方、電動式は、高価であるが長時間の連続運転が可能であるという特徴がある。

電動式と油圧式はそれぞれをもう一方の用途に一部用いることができるものの、その範囲は限定的であり、価格差もあること等から、電動式と油圧式間における需要の代替性は限定的である。

また、電動式と油圧式ではそれぞれモーターを駆動するシステムが異なり、製造技術等が異なることから、供給の代替性は認められない。

なお、相浦機械は電動式及び油圧式の製造を行っているが、IHIは油圧式のみ製造を行っている。

ウ 小括

以上のことから、本件においては「汎用型油圧式デッキクレーン」を商品範囲として画定した。

² チップを船から陸側へ荷役する目的のクレーン。

³ 亜熱帯、寒冷地でも24時間連続荷役ができる電動クレーン。

(2) バルクキャリア

バルクキャリアは、前記 1 (2) のとおり載貨重量に応じた種類があり、造船所は船主の要望に応じて建造するバルクキャリアを選択しているが、各種のバルクキャリアは別の種類のバルクキャリアの用途に一部用いることができるものの、その範囲は限定的であり、価格差もあること等から、各種のバルクキャリア間における需要の代替性は限定的である。他方、造船所は基本的にどの大きさのバルクキャリアも多大な追加費用等を負うことなく建造することが可能であることから、各種のバルクキャリア間には供給の代替性が認められる。

一方で、大型のバルクキャリアの場合は寄港可能な港が限られており、当該港にはあらかじめクレーンが設置されていることから、デッキクレーンを搭載する必要がなく、デッキクレーンが搭載されるバルクキャリアは基本的に中小型のバルクキャリアである。

したがって、本件においては「中小型バルクキャリア」を商品範囲として画定した。

3 地理的範囲

前記 2 (1) 及び (2) で画定した商品はいずれも日本全国で販売されているところ、輸送に関し特段の制約があるわけではなく、また、地域によって価格が大きく異なることもない。そして、需要者である造船所や船主は地域を限定することなく、全国各地のメーカー等から調達している。

したがって、「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

1 水平型企业結合

当事会社グループは、共に汎用型油圧式デッキクレーンの製造販売業を営んでいることから、本件は水平型企业結合に該当する。

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

汎用型油圧式デッキクレーンの市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,700、HHIの増分は約900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。

【平成28年度における汎用型油圧式デッキクレーンの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約35%
2	IHI	約30%
3	B社	約20%
4	相浦機械	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%、第1位		

譲受け後の相浦機械の市場シェアは約45%となるが、有力な競争事業者として、市場シェア約35%のA社及び市場シェア約20%のB社が存在している。

汎用型油圧式デッキクレーンメーカーは、年間受注量が自社の製造能力を超えたとしても、第三者に汎用型油圧式デッキクレーンの製造を委託する等、多額の投資をせずとも自社の供給能力を上げることが可能である。また、バルクキャリア自体の需要が減少傾向にある。このため、汎用型油圧式デッキクレーンの競争事業者は一定程度の供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(2) 需要者からの競争圧力

汎用型油圧式デッキクレーンは各社の性能・品質に大きな差がないことから、需要者である造船所は調達に当たり価格を重視している。

また、バルクキャリアの船価は下落傾向にあることから、造船所は主要部品の一つであるデッキクレーンの価格を極力低く抑えようとデッキクレーンメーカー各社を競争させている状況にあり、造船所がデッキクレーンの調達先を切り替えることは容易である。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(3) 小括

以上のことから、本件行為によって、当事会社グループの単独行動又は競争事業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はならないと認められる。

2 垂直型企業結合

当事会社グループは、前記1のとおり共に汎用型油圧式デッキクレーンの製造販売業を営んでおり、大阪造船所グループに属する大島造船所はバルクキャリアの製造販売業を営んでいる。汎用型油圧式デッキクレーンは、前記第2の2(2)のとおり中小型バルクキャリアに搭載されることから、本件は、汎用型油圧式デッキクレーンを川上市場、中小型バルクキャリアを川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ア 川上市場

前記1(1)のとおり、本件行為後の汎用型油圧式デッキクレーンのHHIは約3,700、譲受け後の相浦機械の市場シェアは約45%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

汎用型油圧式デッキクレーン市場には、有力な競争事業者として、市場シェア約35%のA社及び市場シェア約20%のB社が存在している。

イ 川下市場

中小型バルクキャリア全体の市場シェアは不明である。この点、汎用型油圧式デッキクレーンが搭載された中小型バルクキャリアの市場でみると、大島造船所（市場シェア約15%）のほかに、市場シェア約25%の事業者をはじめ、複数の有力な競争事業者が存在しており、中小型バルクキャリア全体の市場についても同様の市場構造にあるものと考えられる。

なお、汎用型油圧式デッキクレーンが搭載された中小型バルクキャリアの市場でみると、セーフハーバー基準に該当するが、中小型バルクキャリア全体の市場における正確な市場シェアは不明であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして、以下検討を行う。

(2) 汎用型油圧式デッキクレーンの供給拒否等

前記1(2)のとおり、汎用型油圧式デッキクレーンは各社の性能・品質に大きな差がなく、各造船所は通常複数のデッキクレーンメーカーと取引を行っている。仮に譲受け後の相浦機械が大島造船所の競争事業者である各造船所に対して、汎用型油圧式デッキクレーンの供給拒否又は大島造船所との取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「投入物閉鎖」という。）を行ったとしても、有力なデッキクレーンメーカーであるA社及びB社が存在し、両社は一定の供給余力を有していることからすると、各造船所はA社及びB社から汎用型油圧式デッキクレーンを購入することができる。

したがって、譲受け後の相浦機械は川下市場における競争事業者を排除する能力を有しておらず、投入物閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(3) 汎用型油圧式デッキクレーンの購入拒否等

中小型バルクキャリアの製造を行っている造船所は大島造船所以外に少なくとも4社以上存在し、そのうち、大島造船所と同程度又はそれ以上に有力な事業者も複数存在していることから、仮に大島造船所が譲受け後の相浦機械の競争事業者であるA社及びB社に対して、汎用型油圧式デッキクレーンの購入拒否又は相浦機械との取引と比較して不利な条件での取引（以下、この行為を「顧客閉鎖」という。）を行ったとしても、A社及びB社は大島造船所以外の造船所に汎用型油圧式デッキクレーンを販売することができる。

したがって、大島造船所は川上市場における競争事業者を排除する能力を有しておらず、顧客閉鎖による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(4) 協調的行動による競争の実質的制限

譲受け後の相浦機械が、今後も引き続き大島造船所以外の造船所に汎用型油圧式デッキクレーンを納入することにより、大島造船所は譲受け後の相浦機械を通じて、譲受け後の相浦機械と取引のある他の造船所のデッキクレーンの調達価格等を入手できることとなり得る⁴。このため、以下では、大島造船所を含む造船所間で互いの行動を高い確度で予測で

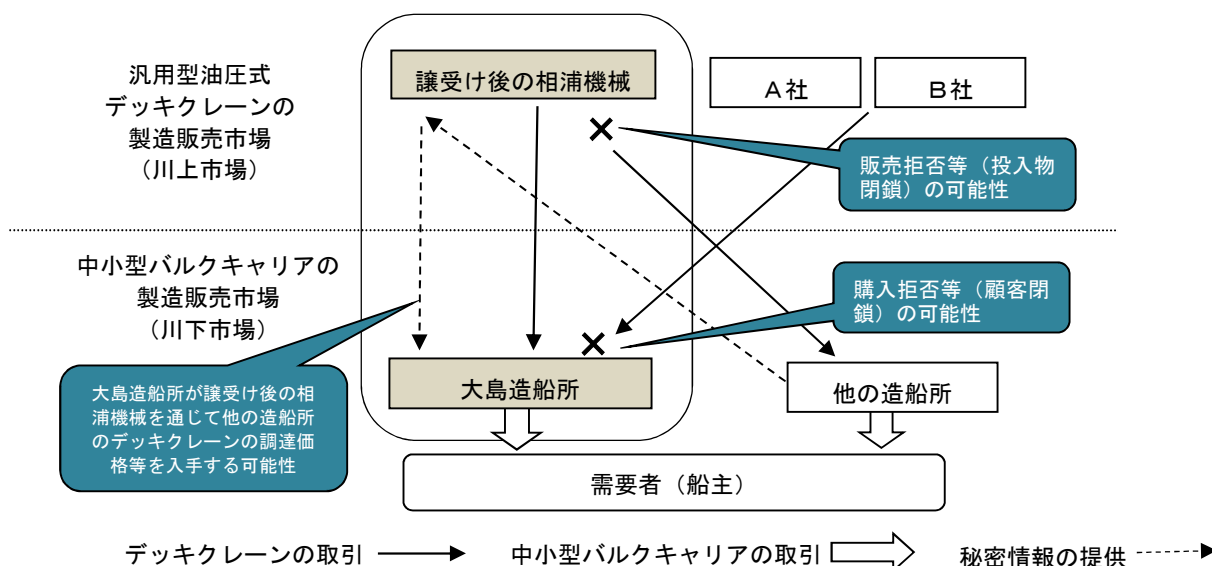
⁴ 大島造船所はこれまで相浦機械の販売価格を知り得たが、本件行為後、IHIの販売価格も入手できることと

きるようになり、協調的行動が採られるおそれがないか検討を行う。

この点、バルクキャリアの船価全体に比して、汎用型油圧式デッキクレーンの価格が大半を占めているような状況ではなく、本件行為により、大島造船所が他の造船所のバルクキャリアの船価全体の情報を得ることはできないことから、造船所間で互いの行動を予測することは困難である。

なお、相浦機械は現状でも大島造船所に対するA社及びB社のデッキクレーンの販売価格を知り得る立場にあると考えられるが、本件行為によりその状況に変化はないこと、また、大島造船所は基本的にグループ会社からのみ調達する方針を採っていることから、本件行為により、デッキクレーンメーカー間で互いの行動を予測することが容易になることはない⁵。

図表 垂直型企業結合の概要図



(5) 小括

以上のことから、本件行為によって、当事会社グループの単独行動又は競争事業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はならないと認められる。

第4 結論

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。

なり得る。この点、相浦機械は、相浦機械から大島造船所に対して自社の他の造船所に対する販売価格を開示することは、自社の大島造船所との価格交渉が不利となること、また、商道德上の観点から、行わないと述べている。

⁵ 大島造船所は、大島造船所から相浦機械に対して自社の他のデッキクレーンメーカーからの購入価格を開示することは、自社の相浦機械との価格交渉が不利となること、また、商道德上の観点から、行わないと述べている。

事例9 楽天(株)によるプラスワン・マーケティング(株)のMVNO事業の吸収分割

第1 本件の概要

本件は、主にインターネットショッピングモール「楽天市場」の運営を行う楽天株式会社（法人番号9010701020592）（以下「楽天」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「楽天グループ」という。）が、主にスマートフォンなどの携帯電話機器の製造販売業を営むプラスワン・マーケティング株式会社（法人番号8010401102353）（以下「プラスワン・マーケティング」といい、楽天グループとプラスワン・マーケティングを併せて「当事会社グループ」という。）のMVNO事業を吸収分割の方法により承継すること（以下「本件行為」という。）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 役務の概要

移動体通信は、通信端末の一方又は両方が移動しながら音声通話又はデータ通信（インターネット、電子メール等）を行う通信方法である。電気通信事業者は、電気通信事業法（昭和59年法律第86号）に基づき、携帯電話等を移動用通信端末とした移動体通信サービスを提供している。

移動体通信サービスを提供する電気通信事業者には、当該移動体通信サービスに係る無線局を自ら開設又は運用している者（Mobile Network Operator。以下「MNO」という。）と、自らでは無線局を開設又は運用していないが、MNOの提供する移動体通信サービスを利用して、又はMNOと接続して、移動体通信サービスを提供する者（Mobile Virtual Network Operator。以下「MVNO」という。）が存在する。

平成29年3月時点において、MVNOの契約数は1586万件であり、移動体通信サービス全体の契約数（1億6792万件）の約9.4%を占めている。

2 役務範囲

移動体通信サービスには、提供事業者の違いによりMNO又はMVNOの区別があるが、いずれも通信端末の一方又は両方が移動しながら音声通話又はデータ通信を行うという同一の目的のために利用されるものである¹。

MNO事業者及びMVNO事業者の提供する移動体通信サービスの間には、提供する移動体通信サービスの通信速度、価格帯等に差異があるため、かかる差異により、MNOとMVNOの需要者層には一定の傾向が存在する。

本件行為はMVNO事業の吸収分割であり、当事会社グループはいずれもMVNO事業の

¹ 携帯電話、PHS又はBWA（広帯域移動無線アクセスシステム（Broadband Wireless Access system）の略称であり、平成19年度に制度化された公衆向けの高速度データサービスを行うための無線システムをいう。）により提供されている。

中でもSIM型²のみを提供していることを前提に、より慎重に検討する観点から、本件では、「MVNO事業（SIM型）」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

MVNO事業（SIM型）の役務は、日本国内において特段の地理的制限を設けることなく提供されており、地域によって価格が大きく異なるといった事情もないことから、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

MVNO事業（SIM型）の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為による当事会社グループのHHIの増分は僅少であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成28年度におけるMVNO事業（SIM型）の市場シェア】

順位	事業者名	市場シェア
1	A社	約15%
2	B社	約15%
3	楽天グループ	約10%
4	C社	約10%
5	D社	約5%
6	プラスワン・マーケティング	0-5%
	その他	約40%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約15%・第2位		

第4 結論

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。

² 一般に格安SIM、格安スマホと呼ばれるもの。MVNOにはこのほかに、産業車両、車両機器など幅広い製品に搭載され、製品の稼動状況や位置情報等を把握するために用いられる「通信モジュール型」が存在する。

事例 10 川崎汽船(株)、(株)商船三井及び日本郵船(株)による定期コンテナ船事業の統合

第 1 本件の概要

本件は、外航貨物海運業を営む川崎汽船株式会社（法人番号8140001005720）（以下「川崎汽船」という。）、同業を営む株式会社商船三井（法人番号4010401082896）（以下「商船三井」という。）及び同業を営む日本郵船株式会社（法人番号7010001023785）（以下「日本郵船」という。また、川崎汽船、商船三井及び日本郵船を併せて「当事会社」という。）が、外航貨物海運業のうち各社の定期コンテナ船事業を統合すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第 10 条及び同法第 16 条である。

（参考）海外競争当局との連絡調整

本件について、海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、欧州委員会、チリ国家経済検察庁等との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第 2 一定の取引分野

1 役務範囲

定期コンテナ船事業は、外航貨物海運業者が寄港地、寄港日をあらかじめ決め、公表した運航スケジュールに沿って定期的にコンテナを輸送する事業のことをいう。

コンテナの輸送事業については、貨物をユニット化した国際規格のコンテナを専用に運ぶ船舶（コンテナ船）を用いて輸送するコンテナ船事業と、貨物をそのままの荷姿で船積みして輸送する在来船事業がある。コンテナ船はコンテナを専用に輸送する船舶であるのに対し、在来船はコンテナに入らない大型貨物だけでなくコンテナの輸送も可能な船舶であり、コンテナの輸送という点においてコンテナ船事業と在来船事業の間には一部需要の代替性があるとも考えられる。しかしながら、在来船は船舶に貨物を積卸しするためのクレーンを備えている場合が多く、クレーン設備が無い港でも貨物の積卸しが可能であるのに対し、コンテナ船は輸送効率を上げるために船舶にクレーンを備えるスペースを設けておらず、クレーン設備を有する港でなければ貨物の積卸しができないといった違いがある。また、コンテナ船は在来船に比べて輸送効率が良く、現在では、コンテナについてはコンテナ船による輸送が大半を占めており、在来船によるコンテナ輸送は港湾設備が整備されていない一部の限定的な地域間の輸送にとどまっている。したがって、コンテナ船事業と在来船事業との間の需要の代替性はほとんど認められない。

また、外航貨物海運業者にとって、既存のコンテナ船又は在来船を他方に改造するのには多大な費用と時間が掛かり、その切替えは容易ではないことから、供給の代替性は認められない。

以上から、本件では、「定期コンテナ船事業」を役務範囲として画定した。

2 地理的範囲

(1) 貨物の輸送方法等

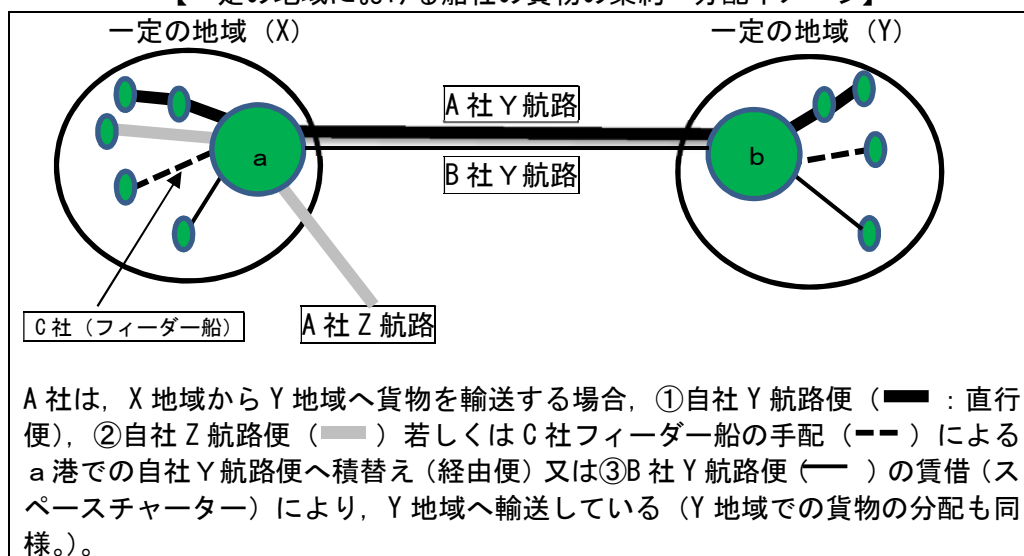
多くの荷主は、自らの所在地から港まで貨物を輸送するコスト等を考慮し、荷主の所在地に最も近い港から荷受人の所在地に最も近い港の間を運航する船社の定期コンテナ船サービスを利用している。もっとも、船社を選定するに当たっては、利用したい港間に直行便を運航している船社だけでなく、運賃、輸送日数等を比較して同程度であれば、経路便を運航している船社も選定候補としている荷主がほとんどである。

したがって、需要の代替性の観点からは、直行便と経路便にかかわらず、特定の港から、別の地域内における特定の港までを結ぶ航路ごとに地理的範囲を画定することが考えられる。

一方、各船社の定期コンテナ船事業の実態をみると、特定の港間のみを往復運航するサービスのみを提供しているわけではなく、一定の地域内における複数の港に寄港して各港からの貨物を集約し、他の地域に輸送して輸送先の地域内における複数の港へ貨物を分配するという形でサービスを提供している。例えば、東アジアと北欧州を結ぶ航路においても、日本郵船が日本の港と北欧州地域の港間を運航しているのに対し、川崎汽船は、日本の港とベトナムの港（ホーチミン港）間を運航する便で貨物を日本からベトナムへ輸送し、同地で東アジアと北欧州を結ぶ航路を運航する便に積み替える方法や、フィーダー船社と呼ばれる比較的近距離の港間の輸送を行う船社を自社で手配し、当該フィーダー船社を使って日本からベトナム、香港、シンガポール等へ貨物を輸送し、これらの地で自社の東アジアと北欧州を結ぶ航路を運航する便に貨物を積み替える方法により、日本から北欧州地域の各港へ貨物を輸送している（経路便）。

また、船社は、フィーダー船社を手配する以外にも、他の船社の輸送スペースを賃借する方法（スペースチャーター）や、自社の便の寄港地を変更することで、一定の地域内（X）のいずれの港から、別の地域内（Y）のいずれの港にも貨物を輸送している。

【一定の地域における船社の貨物の集約・分配イメージ】



(2) 検討

以上を踏まえると、本件では、当事会社及び競争事業者が、貨物を集約又は分配している一定の地域間を結ぶ各航路ごとに地理的範囲を画定することが適当であると考えられる。

また、各航路には往航と復航があるが、往航と復航では需要者が異なり、かつ、発着地が逆であるなど輸送サービスの内容も異なることから、各航路の地理的範囲は往航と復航でそれぞれ画定することが適当である。

当事会社は、下表の番号1から12の各航路（発着地が我が国を含む地域であるものに限る）において定期コンテナ船事業を行っており、各航路の往路と復路について地理的範囲を画定した。

なお、下表の番号1から12までの各航路のうち、発着地を極東としている航路については、北米や中南米西岸など、極東から東へ向けて運航する航路であり、その場合、ほとんどの船社が、費用や寄港地の制約から航路上遠回りとなる東南アジアで集荷することなく、極東地域でのみ貨物を集荷している。他方、発着地を東アジアとしている航路については、北欧州や南米東岸など、東アジア地域から西へ向けて運航する航路であり、その場合、ほとんどの船社が航路の途中地点にある東南アジアへも寄港し、貨物を集荷している。

以上のような実態から、番号1から12までの各航路については、発着地が東アジアのものと極東のものが混在している。

番号	航路（往航／復航別）
1	東アジア＝北欧州航路
2	東アジア＝地中海航路
3	極東＝北米西岸航路
4	極東＝北米東岸航路
5	極東＝中南米西岸航路
6	東アジア＝南米東岸航路
7	極東＝豪州東岸・ニュージーランド航路
8	東アジア＝豪州西岸航路
9	東アジア＝中東航路
10	東アジア＝インド亜大陸航路
11	東アジア＝アフリカ東岸航路
12	東アジア＝南部アフリカ航路

また、東アジア域内では、当事会社及び主な競争事業者は、直行便又は経由便を使って東アジア域内全体にわたる各港において貨物を集約・輸送することが可能であるため、これらをまとめて東アジア域内航路として地理的範囲を画定することも考えられる。しかしながら、東アジア域内では、日韓航路や日中航路など特定の二国間のみを輸送するフィーダー船社が数多く存在しており、また、当事会社も特定の二国間の輸送を行っている。

したがって、東アジア域内の航路については、より慎重に検討する観点から、地理的範囲を下表の番号13から15までの各航路に分けて画定して検討することとする。

番号	航路（往航／復航別）
13	日本＝中華圏航路
14	日本＝東南アジア航路
15	日本＝韓国航路

第3 本件行為が競争に与える影響

前記第2で画定した一定の取引分野のうち、番号14の「日本＝東南アジア航路（往航）」及び「日本＝東南アジア航路（復航）」以外は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当するため、以下ではこれらの航路について検討する。

1 日本＝東南アジア航路（往航）

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

「日本＝東南アジア航路（往航）」における当事会社及び一部の競争事業者の市場シェアは下表のとおりである。HHIの増分は約200であるが、そのほかの競争事業者の正確な市場シェアが不明であり、本件行為後のHHIが不明であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討した。

【平成28年における日本＝東南アジア航路（往航）の市場シェア】

会社名	市場シェア
日本郵船	約10%
A社	約5%
B社	約5%
商船三井	約5%
川崎汽船	0-5%
C社	0-5%
D社	0-5%
E社	0-5%
F社	0-5%
G社	0-5%
その他	約65%
合計	100%
合算市場シェア：約20%	

「日本＝東南アジア航路（往航）」においては、本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約20%となるが、A社やB社をはじめ一定程度の市場シェアを有している多数の競争事業者がおり、また、これらの船社の多くはアジア域内に本社を置き、「日本＝東南アジア航路（往航）」のコンテナ輸送を当該船社における主要サービスの一つと位置付けて

提供している。

また、競争事業者の供給余力が一定程度認められる。

(2) 参入

船社による寄港地の変更は容易かつ一定の頻度で行われており、これまで東アジア域内において日本に寄港していなかった船社が、日本に寄港することにより「日本＝東南アジア航路（往航）」に新規参入することに特段の障壁はないと考えられる。

したがって、参入圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者にとっての取引先変更の容易性

荷主は、入札や相見積りの方法により、複数の船社から見積りを提出させ、運賃等の輸送条件について複数の船社と交渉し、各社の条件を比較・検討した上で、利用する船社を決定している。

また、荷主アンケート等によれば、当事会社らの邦船社と海外船社との間でサービス面の差異は小さくなく、多くの荷主が、船社を選定する際は運賃が最も重要であるとしており、仮に本件行為により当事会社の運賃が値上がりした場合、ほとんどの荷主が、海外船社へ利用を切り替える又は海外船社の利用割合を増やすとしている。そして、実際にこれまでも運賃等の条件を比較考量して荷主による海外船社への切替えや利用割合の移行が頻繁に行われている状況にある。

したがって、需要者は取引先を容易に変更することができると認められる。

(4) 小括

以上から、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、「日本＝東南アジア航路（往航）」の定期コンテナ船事業に係る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 日本＝東南アジア航路（復航）

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

「日本＝東南アジア航路（復航）」における当事会社及び一部の競争事業者の市場シェアは下表のとおりである。HHIの増分は約500であるが、そのほかの競争事業者の正確な市場シェアが不明であり、本件行為後のHHIが不明であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討した。

「日本＝東南アジア航路（復航）」においては、本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約30%となるが、H社やI社をはじめ一定程度の市場シェアを有している多数の競争事業者がおり、「日本＝東南アジア航路（往航）」と同様に、これらの船社は「日本＝東南アジア航路（復航）」のコンテナ輸送を当該船社における主要サービスの一つと位置付けて提供している。

また、競争事業者の供給余力が一定程度認められる。

【平成28年における日本＝東南アジア航路（復航）の市場シェア】

会社名	市場シェア
商船三井	約15%
日本郵船	約10%
H社	約10%
I社	約10%
川崎汽船	0-5%
J社	0-5%
K社	0-5%
L社	0-5%
M社	0-5%
N社	0-5%
その他	約50%
合計	100%
合算市場シェア：約30%	

(2) 参入

復航においても、前記1(2)のとおり、参入圧力が一定程度認められる。

(3) 需要者にとっての取引先変更の容易性

復航においても、前記1(3)のとおり、需要者は取引先を容易に変更することができるものと認められる。

(4) 小括

以上から、「日本＝東南アジア航路（復航）」については、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、「日本＝東南アジア航路（復航）」の定期コンテナ船事業に係る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

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。

事例 11 コーナン商事(株)による(株)ビーバートザンの株式取得

第1 本件の概要

本件は、ホームセンター業を営むコーナン商事株式会社（法人番号3120101003135）（以下「コーナン」という。また、コーナンを最終親会社とする企業結合集団を「コーナングループ」という。）が、ホームセンター業を営む株式会社ビーバートザン（法人番号1021001021387）（以下「ビーバートザン」という。また、コーナングループとビーバートザンを併せて「当事会社グループ」という。）の発行済株式の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）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 一定の取引分野

1 役務の概要

ホームセンターは、主として住まいの手入れ改善に係る工具や建築材料などの商品群を中心に、家庭用品、園芸用品、電気機械器具、家具・収納用品等を取り扱い、これらの商品を店舗において、大工等の職人や一般消費者向けに販売する業態の小売業の店舗である。

ホームセンターと同様の商品を取り扱っている他の業態（以下「他業態」という。）の店舗として、金物店、材木店といった各種専門店、スーパーマーケット、家電量販店等がある。ホームセンターと他業態の店舗が共通して取り扱っている商品としては、下表のようなものが存在する。

商品	具体的商品例	他業態の店舗
工具・建築材料	大工道具、電動工具、木材、接合金物など	金物店、材木店、ワンプライスショップなど
園芸用品	花、種苗、農薬、肥料、園芸資材など	花屋など
家庭用品	バス・トイレ・キッチン用品、住居用洗剤など	スーパーマーケット、ドラッグストアなど
電気機械器具	アンテナ、照明器具、テレビなど	家電量販店など
家具・収納用品	組み立て家具、押入収納、カーペットなど	インテリアショップ、スーパーマーケットなど

2 役務範囲

ホームセンターと他業態の店舗においては共通して販売されている商品が存在し、また、近年、他業態においても商品の取扱品目を増やすなどしている。このような商品については、ホームセンターと他業態の店舗との間において、一定程度の競争が行われている実態にあると考えられる。しかし、住まいの手入れ改善に係る工具や建築材料などの商品群を幅広く取

り扱っているのはホームセンターのみであり、需要者はホームセンターと他業態の店舗とを使い分けられていると考えられる。

以上から、本件では、「ホームセンター業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

ホームセンター業を営む事業者間の競争は店舗ごとに行われていると認められる。具体的には、各事業者は、来店客調査等の情報から各店舗に頻繁に来店する消費者が居住している範囲を商圈として設定し、チラシ配布や競合店調査等を行う際の目安としている。この商圈の範囲は、店舗の立地状況（都市部か郊外か）や規模等によって多少の相違がある。

本件では、当事会社グループの店舗が競合する地域はいずれも都市部であることを踏まえると、各店舗の商圈と考えられる「店舗から半径5 km」の範囲（車で来店する所要時間が15分程度の範囲）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

1 競争事業者の状況

前記第2の3で画定した地理的範囲のうち、当事会社グループの店舗が競合するのは3地域（以下、当事会社グループの店舗が競合する3地域を「競合3地域」という。）である。競合3地域について、各地域における競争事業者の売上等の詳細なデータを網羅的に入手することが技術的に難しいことから、ホームセンターの各店舗の市場シェアを算出すること（したがって、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当するかどうか判断すること）は困難である。しかし、一般に、同一の地理的範囲内における店舗数が多いほど競争が活発であると考えられ、競争事業者の店舗数が少ない地理的範囲ほど、本件行為が競争に与える影響は大きいといえる。

競合3地域には、いずれも、ホームセンター業を営む当事会社グループ以外の事業者の店舗が複数存在しており、その中には当事会社グループと同程度又はそれ以上の売場面積を有する店舗が5店舗以上存在していることから、これらの競争事業者の店舗からの競争圧力が認められる。

2 隣接市場からの競争圧力

(1) 他業態（スーパーマーケット等）からの競争圧力

ホームセンターで販売されている商品については、他業態の店舗でも販売されているものもある。このため、ホームセンターの近隣に他業態の店舗がある地域に関しては、こうした共通して取り扱われる商品については、価格競争やサービス競争が一定程度行われているものと認められ、ホームセンターに対し、他業態の店舗からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

競合3地域内をみても、スーパーマーケット、家電量販店及び各種専門店等の他業態の店舗がそれぞれ複数存在している状況にあることから、競合3地域においても、共通して取り扱われている商品については、これら他業態からの競争圧力が一定程度認められる。

また、インターネット通販事業者が、ホームセンターで販売されている商品を全国で販売していることから、インターネット通販事業者からの競争圧力が一定程度認められる。

(2) 地理的隣接市場からの競争圧力

ホームセンターに来店する消費者は、店舗から5 kmの地理的範囲を超えた地域に所在するホームセンターの店舗を利用することもある。競争3地域に隣接する地域には、当事会社グループ以外のホームセンター業を営む事業者の店舗がそれぞれ複数存在しており、当事会社グループの店舗とこれら隣接地域に所在する競争事業者の店舗との間でも価格競争やサービス競争が一定程度行われているものと認められることから、地理的隣接市場からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

3 小括

以上のとおり、本件行為により、競争3地域において、当事会社グループが単独行動又は競争事業者との協調的行動によって、ホームセンター業に係る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

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。

事例 1 2 (株)第四銀行及び(株)北越銀行による共同株式移転

第 1 当事会社

株式会社第四銀行（法人番号7110001000007）（以下「第四銀行」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「第四銀行グループ」という。）及び株式会社北越銀行（法人番号9110001023146）（以下「北越銀行」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「北越銀行グループ」という。また、第四銀行及び北越銀行を併せて「当事会社」、第四銀行グループ及び北越銀行グループを併せて「当事会社グループ」という。）は、銀行業を営む会社である。

第 2 本件の概要及び関係法条

本件は、当事会社が、共同株式移転の方法により、両者の事業を統合すること（以下「本件統合」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第 15 条の 3 である。

第 3 本件審査の経緯等

1 本件審査の経緯

当事会社は、平成 29 年 3 月以降、本件統合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、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。その後、同年 6 月 20 日に当事会社から、独占禁止法の規定に基づき本件統合に係る共同株式移転の計画届出書が提出されたため、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、上記計画届出書その他の当事会社から提出された資料のほか、競争事業者、需要者等に対するヒアリングの結果等を踏まえつつ、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 7 月 19 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。

第 2 次審査において、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持ち、論点等の説明及び議論を行った。また、当事会社から順次提出された報告等のほか、競争事業者、需要者等に対するヒアリング及び需要者アンケート¹の結果等を踏まえて、本件統合が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、当事会社に対する報告等の要請については、平成 29 年 12 月 6 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。

¹ 新潟県における需要者の実際の借入状況や金融機関の利用に関する認識等を広く把握するため、新潟県に所在する需要者のうち約 6,900 社に対しアンケート調査を実施した（有効回答率は約 50%）。

2 審査結果の概要

公正取引委員会は、当事会社グループが競合関係に立つ取引分野のうち、特に、本件統合による競争上の影響が最も大きいと考えられる「事業性貸出し」については、本件統合により中小企業を中心とする需要者にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、競争を実質的に制限することとなるかどうかという観点から、重点的に審査を行った。その結果、後記第4及び第5に詳述のとおり、本件統合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。

なお、非事業性貸出しや預金等、事業性貸出し以外の取引分野については、当事会社に対する牽制力として機能する競争事業者が複数存在する等の事情が認められることから、いずれも本件統合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。

第4 事業性貸出しに係る一定の取引分野

1 役務範囲

(1) 事業性貸出しと非事業性貸出し

当事会社を含む金融機関が行う資金の貸付け等のいわゆる貸出業務は、事業者を対象とする事業性貸出しと一般消費者を対象とする非事業性貸出しとに大別される。事業性貸出しは事業者が運転資金や設備資金等の事業に必要な資金を調達するものであるのに対し、非事業性貸出しは一般消費者が住宅や教育等の消費生活に必要な資金を調達するものであり、両者は需要者が異なるとともに用途が異なる。このため、両者は需要者にとっての代替性が認められない。

また、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて貸出条件を設定する必要があるため、金融機関には定期的に事業者を訪問しながら信用状況に係る情報等を収集、評価し、貸出条件に反映させるための専門性のほか、拠点となる店舗や一定規模の営業人員が必要となる。一方、非事業性貸出しはあらかじめ一定の貸出条件が設定され、貸出審査を保証会社による審査に依拠する場合も多いため、事業性貸出しに求められるような専門性や店舗、人員等の体制までは必要とならない。このため、両者は供給者にとっての代替性も限定的である。

したがって、「事業性貸出し」及び「非事業性貸出し」は、それぞれ別の役務範囲として画定した。

(2) 事業性貸出しの役務範囲

当事会社は、地方銀行であり、大企業・中堅企業、中小企業²及び地方公共団体に対して事業性貸出しを行っているが、これら需要者は、その事業規模、事業を展開する範囲、事業の性質等が異なるため、借入金額や取引方法等が異なる。また、借入先である金融機関

² 中小企業基本法第2条第1項の規定を踏まえ、製造業等については資本金の額等が3億円以下又は従業員数が300人以下、卸売業については資本金の額等が1億円以下又は従業員数が100人以下、サービス業については資本金の額等が5千万円以下又は従業員数が100人以下、小売業については資本金の額等が5千万円以下又は従業員数が50人以下の会社等を「中小企業」とし、これに該当しない会社等を「大企業・中堅企業」とした。

の業態によって貸出対象者に係る制限が異なることから、取引を行う金融機関が異なる。このように、事業性貸出しについては、取引の相手方によって取引の実態が異なっているため、「大企業・中堅企業向け貸出し」、「中小企業向け貸出し」及び「地方公共団体向け貸出し」を別の役務範囲として画定した。

新潟県における大企業・中堅企業向け貸出しの市場規模は約4千億円、中小企業向け貸出しの市場規模は約2兆5千億円、地方公共団体向け貸出しの市場規模は約1兆3千億円である。

上記3つの役務範囲のうち、地方公共団体向け貸出しについては、新潟県においては基本的に入札や公募の手続により借入先の金融機関が選択されており、本件統合後も当事会社を含む複数の金融機関の間で従前どおりの競争が行われると認められることから、本件統合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。以下、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しについて詳述する。

(3) 競争事業者の範囲

ア 大企業・中堅企業向け貸出し

大企業・中堅企業は、事業規模が比較的大きく、多額の資金を必要とすることから、借入金額が比較的大きい傾向にある。この点、銀行については、貸出対象者の規模、業種等に関する法令上の制限がなく、大口信用供与規制による貸出限度額も大きいため、大企業・中堅企業は、各銀行を代替的な借入先とすることが可能である³。

一方、農業協同組合等（以下「農協等」という。）については、法令等により、基本的に貸出対象者が農業者等に限定されている。株式会社日本政策投資銀行（以下「DBJ」という。）については、長期かつ多額の事業資金を必要とする場合に、民間金融機関からの資金調達を補完する目的で利用されている。このため、大企業・中堅企業が、農協等及びDBJを代替的な借入先とすることができる場合は限られている。

また、信用金庫、信用組合、株式会社商工組合中央金庫（以下「商工中金」という。）及び株式会社日本政策金融公庫（以下「日本公庫」という。）については、法令等により、貸出対象者が基本的に中小企業に限られていることから、大企業・中堅企業は、これらの金融機関を代替的な借入先とすることができない。

さらに、後記イの中小企業向け貸出しを含め、いわゆるフィンテック企業やクラウドファンディングによるものなど、従来の金融機関からの借入れ以外の新たな方法による借入れの実績は確認できず、当面競争圧力として働くほど増加することも見込まれない。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しの競争事業者の範囲は銀行とし、農協等及びDBJについては、隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

イ 中小企業向け貸出し

中小企業は、事業規模が比較的小さく、借入金額も比較的小さい傾向にある。この点、

³ 新潟県内においては、インターネットや電話などの通信端末を介した取引を中心とする、いわゆるネット銀行による後記イの中小企業向け貸出しを含む事業性貸出しの実績は確認できなかった。

銀行のほか信用金庫及び信用組合についても中小企業は貸出対象者となるため、中小企業は、銀行、信用金庫及び信用組合を代替的な借入先とすることが可能である。

一方、農協等は、前記アのとおり、貸出対象者が基本的に農業者等に限定されている。また、商工中金及び日本公庫は、政府系金融機関として、法令等に基づき、基本的に民業補完の観点から民間金融機関から借り入れることが困難な事業者を貸出対象としており、需要者も、資金需要の性質に応じて民間金融機関とこれらの政府系金融機関を使い分けている。このため、中小企業が、農協等、商工中金及び日本公庫を代替的な借入先とすることができる場合は限定されている。

したがって、中小企業向け貸出しの競争事業者の範囲は銀行、信用金庫及び信用組合とし、農協等、商工中金及び日本公庫については、隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

2 地理的範囲

当事会社は、大企業・中堅企業向け貸出しと中小企業向け貸出しを分けず、地理的範囲を「新潟県」として画定することが適当と主張し、より詳細に地域を分けて審査を行う場合には、需要者が経済活動等を行う範囲の実態を踏まえて、「村上」、「新潟」、「三条」、「長岡」、「柏崎」、「十日町」、「魚沼」、「上越」、「糸魚川」及び「佐渡」という10の経済圏に分けることも考えられると説明した。この点について、公正取引委員会は、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しそれぞれについて、以下のとおり地理的範囲を画定した。

(1) 大企業・中堅企業向け貸出し

新潟県に所在する大企業・中堅企業は、新潟県全域において経済活動を行っている者が多く、需要者アンケートによれば、約4割の大企業・中堅企業が、上記の10の経済圏を越える広い範囲において借入先を探すと回答している。また、供給者である銀行は、新潟県全域において大企業・中堅企業向け貸出しを行うことができる体制や能力を有しており、実際に、大企業・中堅企業向け貸出しについては、新潟県全域を営業範囲としている。

一方、新潟県外に所在する銀行の店舗から借入れを行っている大企業・中堅企業は5%未満にすぎず、県境を越えて競争が行われている実態にはない。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しに係る地理的範囲を「新潟県」として画定した。

(2) 中小企業向け貸出し

新潟県に所在する中小企業は、上記の10の経済圏の中で経済活動を行っている者が多く、需要者アンケートによれば、約8割の中小企業が、最も遠くても自己が所在する経済圏内において借入先を探すと回答している。また、供給者である銀行、信用金庫及び信用組合は、貸出金額が比較的小さい中小企業に対しては、営業、与信管理等にかかるコストの観点から、その店舗の所在地を中心として営業活動を行っている。

一方、自己が所在する経済圏の外に所在する銀行、信用金庫又は信用組合の店舗から借入れを行う中小企業は約1割にすぎず、また、新潟県外に所在するこれらの金融機関の店舗から借入れを行う中小企業はほとんど存在しない。

したがって、中小企業向け貸出しに係る地理的範囲については、上記の10の経済圏ごとに画定した。それぞれの経済圏に含まれる市町村は、下表のとおりである。

	経済圏	経済圏に含まれる市町村
1	村上経済圏	村上市、関川村及び粟島浦村
2	新潟経済圏	新潟市、新発田市、五泉市、阿賀野市、胎内市、聖籠町、田上町及び阿賀町
3	三条経済圏	三条市、加茂市、燕市及び弥彦村
4	長岡経済圏	長岡市、小千谷市、見附市及び出雲崎町
5	柏崎経済圏	柏崎市及び刈羽村
6	十日町経済圏	十日町市及び津南町
7	魚沼経済圏	魚沼市、南魚沼市及び湯沢町
8	上越経済圏	上越市及び妙高市
9	糸魚川経済圏	糸魚川市
10	佐渡経済圏	佐渡市

第5 事業性貸出しに係る競争の実質的制限についての検討

1 大企業・中堅企業向け貸出し

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ア 市場シェア及び競争の状況

平成28年度における当事会社の新潟県における大企業・中堅企業向け貸出しの合算市場シェアは、下表のとおりであり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【大企業・中堅企業向け貸出しの市場シェア】

順位	金融機関名 ⁴	市場シェア ⁵
1	第四銀行	約40%
2	北越銀行	約15%
3	A	約15%
4	B	約10%
5	C	約5%
	その他	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
統合後のHHI：約3,400		
HHIの増分：約1,300		

本件統合前において、当事会社のほかに13の競争事業者が新潟県に店舗を置いて大企業・中堅企業向け貸出しを行っているが、このうちAは本件統合前の北越銀行と同等の市場シェアを有する。

本件統合後の当事会社の合算市場シェアは約55%で第1位となるが、需要者アンケートによれば、Aや他の一部の銀行について、当事会社と代替的な借入先であるとの回答割合⁶が高くなっており、大企業・中堅企業はAや他の一部の銀行を当事会社と一定程度代替的な借入先であると認識している。また、新潟県においては、大企業・中堅企業のほとんどが、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者であり、実際、約半数の大企業・中堅企業が、過去3年以内にAや他の一部の銀行から勧誘を受けたとしている。

以上から、Aや他の一部の銀行は本件統合後の当事会社に対する牽制力として機能していくものと認められる。

イ 競争事業者の供給余力

いずれの競争事業者についても十分な供給余力を有しているほか、競争事業者に対するヒアリングによれば、新潟県内の店舗が少ない競争事業者についても、大企業・中堅企業に対しては新潟県内全域を営業範囲として遠方の需要者にも訪問を行っており、限られた店舗や人員は、大企業・中堅企業向け貸出しを行う上での制約とはならないとのことである。

したがって、競争事業者は、資金面及び体制面において十分な供給余力を有すると認められる。

⁴ 競争事業者については、匿名とするため、任意のアルファベットを用いている。以下同じ。

⁵ 37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、5%単位で記載している。以下同じ。

⁶ 第四銀行から借入れを行っている需要者に対し、仮に借入れを行った当時に第四銀行がなかったとした場合、代わりにどの金融機関（北越銀行を含む。）から借入れを行ったと考えられるかについて質問（複数回答可）し、それぞれの金融機関ごとに、全回答者のうち当該金融機関から借入れを行ったと考えられると回答した者の割合を集計したもの（北越銀行から借入れを行っている需要者にも、同様の質問を行った。）

ウ 小括

以上から、競争事業者からの圧力が認められる。

(2) 参入

銀行は、既に銀行業に係る免許を有しているため、制度上の参入障壁は存在しない。しかし、競争事業者に対するヒアリングによれば、過去5年間に新潟県内に新たに店舗を設置した銀行はなく、今後、新店舗の設置を予定する銀行も存在しない。このため、参入圧力は認められない。

(3) 隣接市場からの競争圧力

ア 地理的隣接市場からの競争圧力

前記第4の2(1)のとおり、実際に新潟県外に所在する銀行の店舗から借入れを行う大企業・中堅企業は5%未満にすぎないが、需要者アンケートによれば、約15%の大企業・中堅企業が、仮に貸出条件が悪化した場合に新たな借入先を探す際には、新潟県外に所在する銀行の店舗も含めて借入先を探すと回答している。また、前記(1)アのとおり、新潟県には銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い大企業・中堅企業が多い。

したがって、新潟県外に所在する銀行の店舗から一定程度の競争圧力が働いていると認められる。

イ 農協等からの競争圧力

農協等は、法令等による一定の制約はあるものの、新潟県においては、当事会社と競合する大企業・中堅企業にも貸出先を拡大しており、貸出残高も一定規模に及ぶ。

したがって、農協等から一定程度の競争圧力が働いていると認められる。

ウ DBJからの競争圧力

DBJは、長期かつ多額の事業資金を必要とする場合に、民間金融機関からの資金調達を補完する目的で利用されているため、DBJによる競争圧力は限定的である。

(4) 需要者にとっての取引先変更⁷の容易性

需要者アンケートによれば、本件統合後に当事会社が金利の引上げを行った場合等に当事会社以外の銀行から借入れを行うことを「検討する」と回答した大企業・中堅企業は約6割と相当程度存在する。この点、当事会社から借入れを行っている大企業・中堅企業のうち約6割が、実際に当事会社以外の銀行からも借入れを行っており、特にそのような大企業・中堅企業にとっては借入先を当事会社以外の銀行に変更することは比較的容易であると考えられる。また、前記(1)アのとおり、信用度の高い大企業・中堅企業が多い中で当

⁷ 当事会社からの借入れを減らし、その減らした分について、現に借入実績のある競争事業者からの借入れを増やす場合のほか、現に借入実績のない競争事業者から新たに借り入れる場合を含む。以下同じ。

事会社以外の銀行が相当程度勧誘を行っており、供給余力も十分であることからすると、大企業・中堅企業は、取引先を容易に変更することができると思われる。

(5) 総括

以上から、需要者にとっての取引先変更の容易性が認められる中、競争事業者からの圧力が認められることに加え、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められることからすると、本件統合により、大企業・中堅企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になることはなく、当事会社が、単独行動によって、新潟県における大企業・中堅企業向け貸出しに関する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認められる。

また、第4の1(1)のとおり、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて個々の需要者ごとに貸出条件が設定されており、競争事業者の行動を予測することは困難であると考えられることから、本件統合により、当事会社と競争事業者との協調的行動によって、新潟県における大企業・中堅企業向け貸出しに関する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認められる。

2 中小企業向け貸出し

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

ア 市場シェア及び競争の状況

平成28年度における当事会社の各経済圏における中小企業向け貸出しの合算市場シェアは、後記(ア)及び(イ)の各表のとおりであり、いずれの経済圏についても水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

(ア) 本件7経済圏

下表のとおり、「村上」、「三条」、「柏崎」、「十日町」、「魚沼」、「上越」及び「糸魚川」の各経済圏（以下「本件7経済圏」という。）においては、それぞれ、1から2の競争事業者（注）が本件統合前の当事会社の少なくとも一方と同等又はそれ以上の市場シェアを有している。当該競争事業者は、地方銀行の場合もあれば、各経済圏を地盤とする信用金庫や信用組合の場合もある。

（注）村上経済圏のD及びE、三条経済圏のG、柏崎経済圏のJ、十日町経済圏のM、魚沼経済圏のP、上越経済圏のS及びT並びに糸魚川経済圏のV

本件7経済圏において本件統合後の当事会社の合算市場シェアは約40から55%で第1位となるが、需要者アンケートによれば、中小企業は当該競争事業者について、当事会社相互間と同等又はそれ以上に当事会社と代替的な借入先であると認識している。加えて、同アンケートによれば、約4から6割の中小企業が過去3年以内に当該競争事業者から勧誘を受けたとしている。以上から、当該競争事業者は、本件統合後

においても引き続き当事会社に対する牽制力として機能していくものと認められる。

また、当該競争事業者以外にも一定の市場シェアを有する競争事業者が存在するが、需要者アンケートによれば、これらの競争事業者の中にも当事会社と代替的な借入先であるとの回答割合が高く、相当程度勧誘を行っている者が存在するため、そのような競争事業者も本件統合後の当事会社に対する牽制力として一定程度機能していくものと認められる。

【村上経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	D	約30%
2	第四銀行	約30%
3	E	約10%
4	北越銀行	約10%
5	F	約10%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約40%・第1位		
統合後のHHI：約2,800		
HHIの増分：約700		

【三条経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約35%
2	G	約20%
3	北越銀行	約15%
4	H	約10%
5	I	約10%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約45%・第1位		
統合後のHHI：約2,700		
HHIの増分：約800		

【柏崎経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約30%
2	J	約25%
3	北越銀行	約20%
4	K	約15%
5	L	約5%
	その他	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
統合後のHHI：約3,600		
HHIの増分：約1,400		

【十日町経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約25%
2	M	約25%
3	北越銀行	約25%
4	N	約20%
5	O	約5%
	その他	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
統合後のHHI：約3,400		
HHIの増分：約1,200		

【魚沼経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約30%
2	北越銀行	約20%
3	P	約15%
4	Q	約10%
5	R	約5%
	その他	約20%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
統合後のHHI：約3,100		
HHIの増分：約1,200		

【上越経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約35%
2	北越銀行	約15%
3	S	約15%
4	T	約15%
5	U	約10%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
統合後のHHI：約2,900		
HHIの増分：約1,000		

【糸魚川経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	北越銀行	約25%
2	第四銀行	約25%
3	V	約25%
4	W	約10%
5	X	約5%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
統合後のHHI：約3,400		
HHIの増分：約1,300		

(イ) 本件3経済圏

下表のとおり、「新潟」、「長岡」及び「佐渡」の各経済圏（以下「本件3経済圏」という。）においては、本件統合前の当事会社の少なくとも一方と同等又はそれ以上の市場シェアを有する競争事業者は存在しないが、新潟経済圏においてY、長岡経済圏においてBB及びCC、佐渡経済圏においてEE及びFFが一定の市場シェアを有する。需要者アンケートによれば、これらの競争事業者について、当事会社と代替的な借入先であるとの回答割合が高くなっており、中には当事会社相互間と同等又はそれ以上に当事会社と代替的な借入先であると認識されている者もいる。また、同アンケートによれば、本件3経済圏それぞれにおいて、半数超の中小企業が過去3年以内にこれらの競争事業者から勧誘を受けたとしている。

以上から、これらの競争事業者は本件統合後の当事会社に対する牽制力として一定程度機能していくものと認められる。

【新潟経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約35%
2	北越銀行	約20%
3	Y	約15%
4	Z	約5%
5	AA	約5%
	その他	約20%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		
統合後のHHI：約3,500		
HHIの増分：約1,500		

【長岡経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	北越銀行	約35%
2	第四銀行	約25%
3	BB	約15%
4	CC	約10%
5	DD	約5%
	その他	約10%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約60%・第1位		
統合後のHHI：約4,100		
HHIの増分：約1,800		

【佐渡経済圏】

順位	金融機関名	市場シェア
1	第四銀行	約35%
2	北越銀行	約25%
3	EE	約20%
4	FF	約15%
	その他	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約60%・第1位		
統合後のHHI：約4,300		
HHIの増分：約1,800		

イ 競争事業者の供給余力

銀行は、いずれも十分な供給余力を有しており、特定の地域において貸出しを行う信用金庫及び信用組合についても、基本的に、各経済圏における当事会社の貸出残高と同等又はそれ以上の供給余力を有している。

また、競争事業者に対するヒアリングによれば、貸出しの増加に当たり体制面においても特段の問題はないとのことである。

したがって、競争事業者は、資金面及び体制面において十分な供給余力を有すると認められる。

ウ 小括

以上から、本件7経済圏については競争事業者からの圧力が相当程度認められ、本件3経済圏については競争事業者からの圧力が一定程度認められる。

(2) 参入

前記1(2)と同様に、参入圧力は認められない。

(3) 隣接市場からの競争圧力

ア 地理的隣接市場からの競争圧力

前記第4の2(2)のとおり、実際に自己の所在する経済圏の外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗から借入れを行う中小企業は約1割にすぎないが、需要者アンケートによれば、各経済圏において、約10から30%の中小企業が、仮に貸出条件が悪化した場合に新たな借入先を探す際には、自己の所在する経済圏の外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗も含めて借入先を探すと回答している。ただし、自己の所在する経済圏の外の経済圏においては、前記(1)ア(ア)及び(イ)のとおり、当事業社が相当程度の地位を占めているため、自己の所在する経済圏の外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗からの競争圧力は限定的であると認められる。

また、前記第4の2(2)のとおり、新潟県外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗から借入れを行う中小企業はほとんど存在せず、需要者アンケートによれば、仮に貸出条件が悪化した場合に新たな借入先を探す際に、新潟県外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗も含めて借入先を探すと回答した中小企業はほとんど存在しない。したがって、新潟県外に所在する銀行、信用金庫及び信用組合の店舗からの競争圧力が働いているとは認められない。

イ 農協等からの競争圧力

農協等は、中小企業向け貸出しについては、農業者等以外への貸出実績はほとんどないため、農業者等以外の幅広い事業者を対象とする中小企業向け貸出しに対する競争圧力は限定的である。

ウ 商工中金及び日本公庫からの競争圧力

前記第4の1(3)イのとおり、商工中金及び日本公庫は、政府系金融機関として、法令等に基づき、基本的に民業補完の観点から民間金融機関から借り入れることが困難な事業者を貸出対象としている。また、他の金融機関に対するヒアリングによれば、これらの政府系金融機関と競合するとしても、設備資金等の一部においてのみであるとのことであった。

この点、第四銀行のデータを用いて、需要者が第四銀行と競合する民間金融機関（銀行、信用金庫及び信用組合）から借入れを行っている場合に第四銀行が当該需要者に提示する金利水準と、需要者が政府系金融機関（商工中金及び日本公庫）から借入れを行っている場合に第四銀行が当該需要者に提示する金利水準に有意な差がみられるのかについて、需要者の信用格付等金利水準に影響を与え得る要因を調整しつつ経済分析を行ったが、後者の金利水準の方が統計的に有意に高いという分析結果が得られた。このことは、第四銀行と民間金融機関の競合の程度と比較すると、第四銀行と政府系金融機関の競合の程度が弱いことを示唆するものである。

したがって、商工中金及び日本公庫による競争圧力は限定的である。

(4) 需要者にとっての取引先変更の容易性

需要者アンケートによれば、本件統合後に当事会社が金利の引上げを行った場合等に当事会社以外の競争事業者から借入れを行うことを「検討しない」と回答した者は約4分の1であるのに対して、「検討する」と回答した者は約半数と一定程度存在し、「検討する」と回答した者の多くが切替先として選択した金融機関は、各経済圏において牽制力となり得る競争事業者である。この点、当事会社から借入れを行っている中小企業のうち約6割が、実際に当事会社以外の競争事業者からも借入れを行っており、特にこのような中小企業にとっては借入先を当事会社以外の競争事業者に変更することは比較的容易であると考えられる。また、前記(1)ア(7)及び(イ)のとおり、本件3経済圏を含む各経済圏において競争事業者が相当程度勧誘を行っており、供給余力も十分であることからすると、中小企業は、取引先を一定程度容易に変更できると認められる。

(5) 総括

以上から、各経済圏において需要者にとっての取引先変更の容易性が一定程度認められる中、競争事業者からの圧力が、本件7経済圏については相当程度、本件3経済圏については一定程度認められることからすると、本件統合により、中小企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になることはなく、当事会社が、単独行動によって、各経済圏における中小企業向け貸出しに関する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認められる。

また、第4の1(1)のとおり、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて個々の需要者ごとに貸出条件が設定されており、競争事業者の行動を予測することは困難であると考えられることから、本件統合により、当事会社と競争事業者との協調的行動によって、各経済圏における中小企業向け貸出しに関する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認められる。

第6 結論

以上から、本件統合により、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。

企業結合審査について

1 企業結合審査について

独占禁止法は、企業結合のうち、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株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業譲受け等を禁止しているところ、公正取引委員会は、独占禁止法の規定に従い、企業結合審査を行っている。

2 企業結合計画に関する独占禁止法上の届出制度（企業結合審査のフローチャートについては参考2の2参照）

独占禁止法では、一定の条件を満たす会社が、企業結合を行う場合は、あらかじめ公正取引委員会に届け出ることを義務付けている（届出を要する場合の概要については参考2の1を参照）。

公正取引委員会は、届出のあった企業結合について、届出受理の日から30日以内に、詳細な審査を行う必要がある事案であるか否かを審査し、当該事案が、独占禁止法の規定に照らして問題がないと判断した場合は、当該期間内に審査が終了する。詳細な審査を行う必要があると判断した場合は、届出会社から報告や資料の報告等を求め、全ての報告等を受理した日から90日以内に、当該企業結合が、独占禁止法の規定に照らして問題があるか否かを判断する。

当該企業結合が独占禁止法の規定に照らして問題があると判断した場合は、予定される排除措置命令の内容等について同命令の名宛人となるべき者に対して通知し、意見聴取を行った上で、排除措置を命じることとなる。また、排除措置命令に不服がある場合は、裁判による判断を求めることができる。

形態別の届出を要する場合の概要、企業結合審査のフローチャート及びセーフハーバー基準

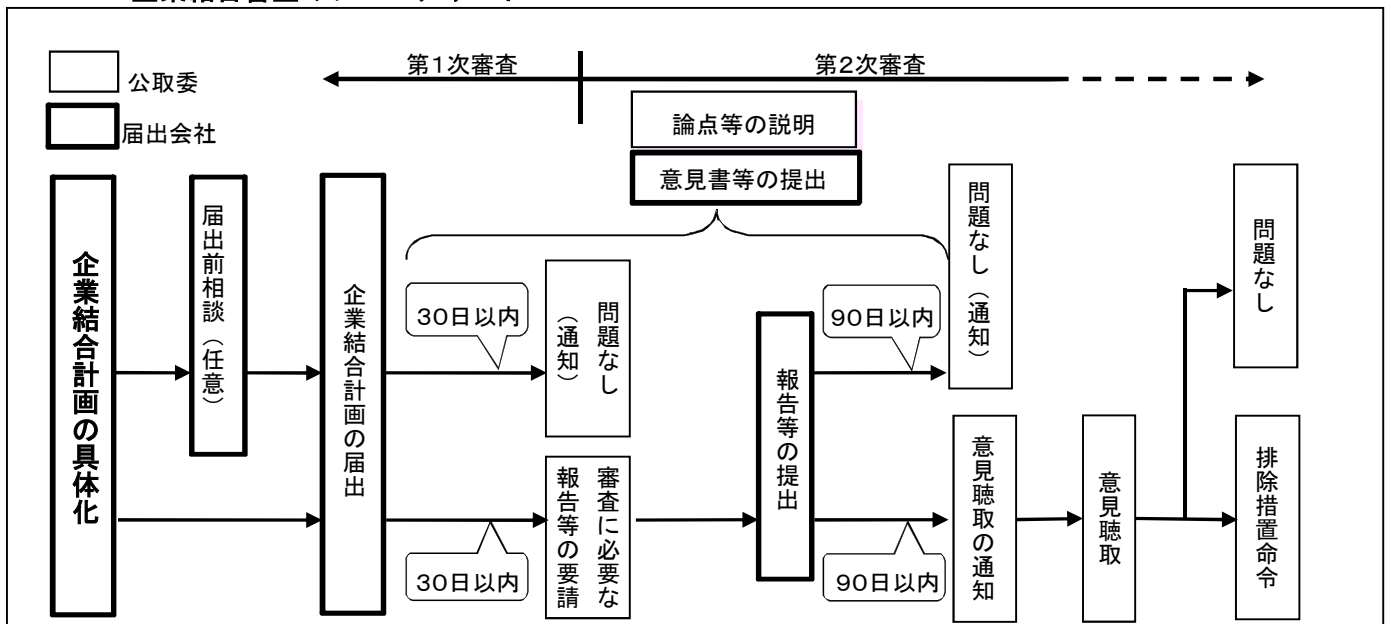
1 形態別の届出を要する場合の概要

形態（関係法条）		届出を要する場合の概要
株式取得（第10条）		① 国内売上高合計額 ^(注1) 200億円超の会社が ② 株式発行会社とその子会社の国内売上高を合計した額が50億円超の株式発行会社の株式を取得し ③ 議決権保有割合 ^(注2) が20%又は50%を超えることとなる場合
合併（第15条）、 共同株式移転（第15条の3）		① 国内売上高合計額200億円超の会社と ② 国内売上高合計額50億円超の会社が ③ 合併（又は共同株式移転）をする場合
分割 （第15条の2）	共同新設分割	① 国内売上高合計額200億円超の会社と ② 国内売上高合計額50億円超の会社が ③ 共同新設分割により設立する会社に事業の全部を承継させる場合 等
	吸収分割	① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高合計額50億円超の会社に ③ その事業の全部を承継させる場合 等
事業等譲受け（第16条）		① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高30億円超の会社から事業の全部の譲受けをする場合 又は ① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高30億円超の事業の重要部分（又は事業上の固定資産の全部若しくは重要部分）の譲受けをする場合

（注1）国内売上高合計額とは、企業結合集団（届出会社の「最終親会社」及びその子会社から成る集団）内の会社等の国内売上高を合計した額をいう。

（注2）議決権保有割合とは、企業結合集団に属する会社等が保有する議決権の割合をいう。

2 企業結合審査のフローチャート



3 セーフハーバー基準

(1) 水平型企業結合のセーフハーバー基準

企業結合後の当事会社グループが次の①から③のいずれかに該当する場合には、水平型企業結合が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通常考えられない。

- ① 企業結合後のHHI^(注3)が1,500以下である場合
- ② 企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分^(注4)が250以下である場合
- ③ 企業結合後のHHIが2,500を超え、かつ、HHIの増分が150以下である場合

(注3) HHIは、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの2乗の総和によって算出される。

(注4) 企業結合によるHHIの増分は、当事会社が2社であった場合、当事会社のそれぞれの市場シェアを乗じたものを2倍することによって計算することができる。

(2) 垂直型企業結合及び混合型企業結合のセーフハーバー基準

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが次の①又は②に該当する場合には、垂直型企業結合及び混合型企業結合が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通常考えられない。

- ① 当事会社が関係する全ての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下である場合
- ② 当事会社が関係する全ての一定の取引分野において、企業結合後のHHIが2,500以下の場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合