



# 平成27年度における主要な企業結合事例

平成28年6月24日  
公正取引委員会

## I-1 届出受理等件数

### 過去3年度に受理した届出の処理状況

	平成25年度	平成26年度	平成27年度
第1次審査で終了したもの	257	275	281
うち禁止期間の短縮を行ったもの	(80)	(119)	(145)
第1次審査終了前に取下げがあったもの	3	11	8
第2次審査に移行したもの	4	3	6
合計	264	289	295

(注) 当該年度に受理した届出の内数であり、合計は当該年度の届出件数となる。

### 過去3年度における第2次審査の処理状況

	平成25年度	平成26年度	平成27年度
第2次審査で終了した件数	3	2	4
問題解消措置を前提に問題なしとした件数	1	2	1
排除措置命令を行った件数	0	0	0

(注) 当該年度に届出受理したか否かに関わらず、当該年度において処理したものについて記載している。

### 外国企業を当事会社を含む企業結合計画に係る届出の推移

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
日本企業と外国企業の統合計画に係る届出	12	7	7	8
外国企業同士の統合計画に係る届出	14	18	41	45
合計	26	25	48	53

- 企業結合審査の予見可能性及び透明性の向上を図る観点から、他の事業者の参考となると考えられる事例を中心に「主要な企業結合事例」として、審査結果を取りまとめ。
- 「主要な企業結合事例」は、平成5年度以降、毎年、作成・公表しており、今回で23回目。
- 平成5年度から平成27年度までにおいて、合計で249の企業結合事例を掲載。
- 平成27年度は、11事例を掲載。

### 【審査の経緯】

平成27年 7月以降

大阪製鐵が届出前に本件統合について当委員会に相談

平成27年 8月20日

本件株式取得に関する計画の届出書の受理

第1次審査開始

平成27年 9月18日

報告等の要請, 第三者からの意見聴取の開始

第2次審査開始

当事会社が報告等を順次提出

当委員会は当事会社グループに属する事業者, 競争事業者, 卸売業者, 需要者等にヒアリング, 経済分析等を実施

平成27年11月10日

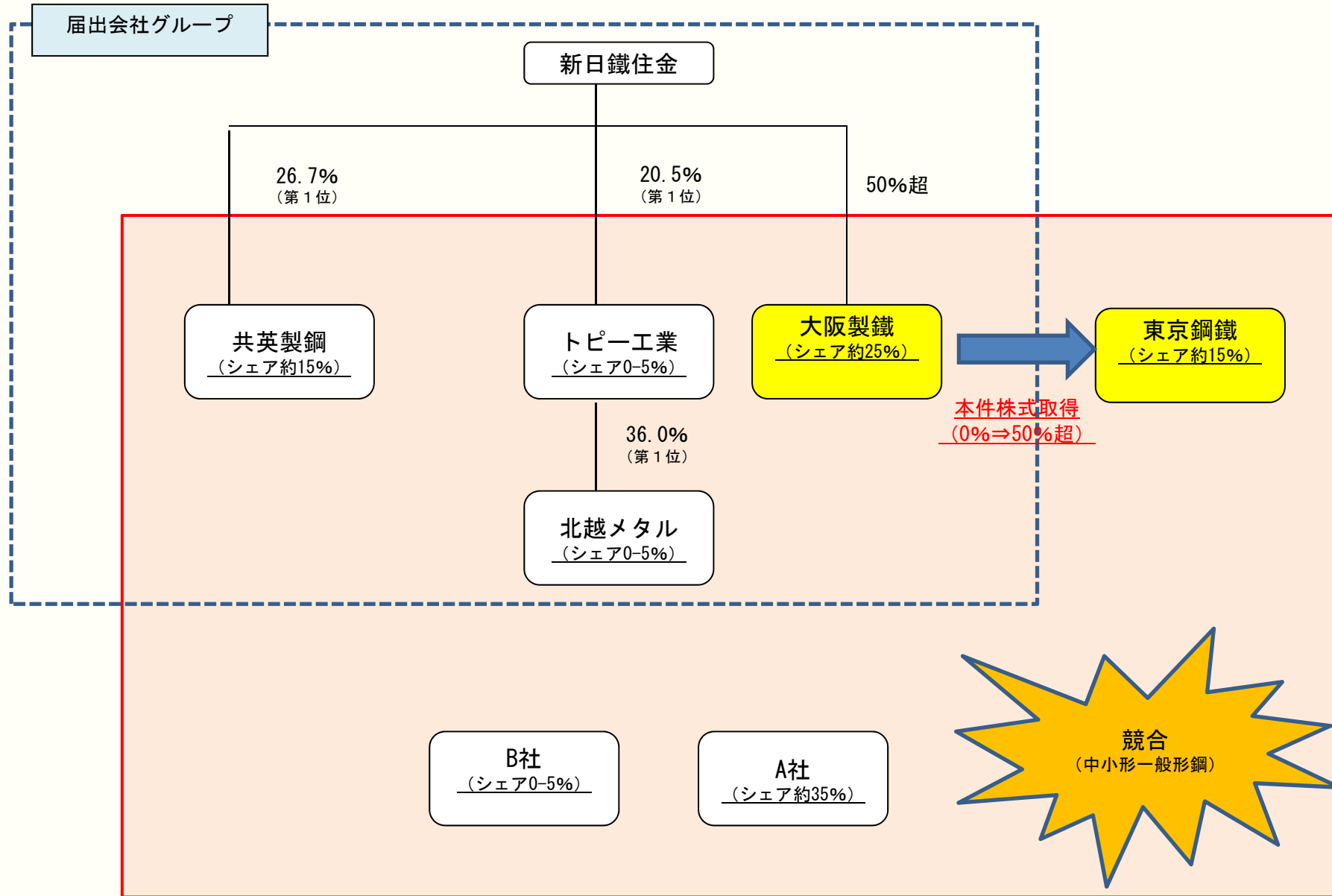
全ての報告等の受理(これにより第2次審査の期限が平成28年2月9日になる。)

当委員会と当事会社の間で数次にわたる会合, 論点の説明及び議論

平成28年 1月28日

排除措置命令を行わない旨の通知, 審査結果公表

## II-2 大阪製鐵(株)による東京鋼鐵(株)の株式取得



### 一定の取引分野の画定(商品範囲:「中小形一般形鋼」,「大形一般形鋼」)

#### 【商品範囲】

○形鋼(かたこう)とは、半製品であるブルームやビレット等を出来上がり形状に合わせた溝が掘られたカリバーロールを付けた圧延機又はユニバーサル圧延機で一定の断面となるように圧延して製造した鋼材。

○断面形状により、鋼矢板、H形鋼、山形鋼、I形鋼、溝形鋼等に分かれる。

○当事会社が競合していない鋼矢板、H形鋼を除く一般形鋼については以下のとおり

#### ①需要の代替性

⇒断面形状、寸法等によって使い分けられており、個々の一般形鋼間の需要の代替性はない。

#### ②供給の代替性

⇒カリバーロールの付替え等により、同一の設備で断面形状、寸法等の異なる一般形鋼を製造することが可能。

⇒生産効率の関係から、大形一般形鋼と中小形一般形鋼では別々に生産ラインを設けることが一般的であり、実際に大形一般形鋼を主に製造している事業者と中小形一般形鋼を主に製造している事業者では顔ぶれ及び市場シェアが異なる。



「中小形一般形鋼」と「大形一般形鋼」で商品範囲を画定

### 一定の取引分野の画定(地理的範囲:全国)

#### 【地理的範囲】

- 各メーカーの日本全国の製造拠点において製造され、製造された地域にかかわらず日本全国で販売されている。
- 地域(ブロック)によって各事業者のシェアに違いがあり、経済分析からも生産拠点と需要地の近接性がコスト競争力に有意な影響を与えていることを示す結果が得られており、地域ごとのシェアの違いはコスト競争力の違いを反映しているものと考えられる。



各地域ブロックごとに市場画定する(又は全国と地域ブロックで重層的に市場画定する)ことも考えられるが、実際の販売価格の水準は製造拠点から遠い事業者もそうでない事業者も同等の価格で販売していること、両当事会社の競合関係が最も強いと見込まれる地域でも全国シェアと同様の状況であることも踏まえ、全国で取引分野を画定。



### 競争の実質的制限についての検討

#### 【当事会社グループの地位】

- 中小形一般形鋼について、当事会社グループの合算シェアは約60%・第1位、HHIの増分は1,300
- 当事会社の一方は主に西日本で、他方は主に関東で事業活動を行っており、双方の生産拠点から離れている北海道・東北では全国シェアとほぼ同等。
- 当事会社間の競争が失われることが市場に与える影響はそれほど大きくない。

#### 【競争事業者等の状況①】

- 有力な競争事業者として、市場シェア約35%を有するA社が存在するほか、複数の競争事業者が存在し、各社とも一定程度の供給余力を持つ。
- 当事会社グループに含まれる共英製鋼、トピー工業及び北越メタル(共英製鋼等)について、以下の3点から当事会社に対する競争圧力として機能するか否かを検討。
  - ①新日鐵住金が共英製鋼等の競争行動に影響を与えるか  
⇒議決権保有比率は20%を超える程度(共英製鋼については代表取締役等が14.65%を保有)、兼任役員は0又は非常勤社外監査役1名、業務提携はない又は少なくとも中小形一般形鋼についてはなく、取引関係も少額。
  - ②共英製鋼等を除く当事会社グループが共英製鋼等の利害を考慮して行動するようになるか  
⇒新日鐵住金は大阪製鐵と並び共英製鋼等の事業の成果に強い利害を有するが、シェア約35%を有するA社の存在が協調的行動に対する牽制力となる。
  - ③株式保有関係を通じて新日鐵住金と共英製鋼等との間で非公開のセンシティブ情報が共有されるか  
⇒現状競争上センシティブな情報にアクセスできる状況にはない。



### 競争の実質的制限についての検討

#### 【競争事業者等の状況②】

- 競争事業者、卸売業者及び需要者に対するヒアリングの結果では共英製鋼等は一定の競争圧力として機能しているとされていた。
- 経済分析の結果からも、共英製鋼等が当事会社に対する競争圧力として機能していないことを示唆する結果は得られなかった。
  - ①共英製鋼等が競争圧力として機能していないのであれば、平成24年の新日鐵と住金の合併の際に、旧新日鐵グループである大阪製鐵と旧住金グループである共英製鋼が同一グループとなったことにより、共英製鋼のプレゼンスが大きい品種ではそうでない品種に比べて合併前後におけるプライスコストマージン(PCM(商品価格-限界費用)/商品価格)×100)の上昇幅が高い関係が見られると考えられる。
  - ②経済分析の結果は以下のとおり

平成24年合併により新日鐵住金グループのプレゼンスが上昇していない品種群(二辺の和が150mm以上の中形溝形鋼)における同合併後のPCMの上昇幅

>

平成24年合併により新日鐵住金グループのプレゼンスが上昇している品種群(一辺50-75mmの中形等辺山形鋼)における同合併後のPCMの上昇幅

- 共英製鋼は約15%、トピー工業及び北越メタルはそれぞれ0-5%程度のシェアを有し、いずれも一定の供給余力。
- 過去の各社のシェアの変動は相当大きく、電炉メーカー間で協調的な行動が採られ、市場シェアが固定化されているといった事情は認められない。

### 競争の実質的制限についての検討

#### 【輸入圧力】

○輸入に係る制度的な障壁はないものの、品質やデリバリー能力等の観点から、需要者が輸入品に切り替える可能性はほとんどない。

#### 【参入圧力】

○高炉メーカー、大形形鋼を主に取り扱う電炉メーカーによる参入は期待できない。  
○棒鋼(断面形状が丸, 四角, 六角形等のもの)メーカーについては一定の参入の可能性はある。

#### 【隣接市場からの競争圧力】

○一部用途(ソーラーパネル用の架台, 配管・空調ダクト, 輸出用パレット, 無線通信基地局の構造部材等)では薄鋼板を折り曲げ加工した軽量形鋼が代替品として使用されており用途によっては一定の隣接市場からの圧力がある。

### 競争の実質的制限についての検討

#### 【需要者からの競争圧力】

- 国内メーカーの商品間に品質差はなく、卸売業者や需要者にとってメーカーの切替えは比較的容易。
- 卸売業者や需要者は複数購買を行っていることが多く、需給動向や鉄スクラップの価格動向及び他メーカーの価格を引き合いに出して交渉。
- 中小形一般形鋼の需要は縮小傾向にあり、東京オリンピック以降は減少が一段と加速するおそれがあり供給量が需要量を構造的に上回る見込み。



- ①本件株式取得により、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、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当事会社グループの共英製鋼等を当事会社に対する一定の競争圧力として評価しているところ、公正取引委員会としては、今後、共英製鋼等を除く当事会社グループが共英製鋼等の議決権を追加取得し、又は役員兼任の範囲を拡大するなどして、当事会社グループと共英製鋼等との間の結合関係が強まり、当事会社グループと共英製鋼等との間の競争関係の程度が弱まったり、当事会社グループが共英製鋼等との間で業務提携を行うことなどにより、中小形一般形鋼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ならないかについて今後とも注視していく。

#### 1. 本件の概要

- 半導体(CPU等)の製造販売業等を営むインテルコーポレーションが、半導体(FPGA, CPLD等)の製造販売業等を営むアルテラコーポレーションを統合したもの。
- 欧州委員会等も審査を行っており、当委員会は、欧州委員会との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

#### 2. 検討対象となる企業結合の類型

- 当事会社のうちインテルが供給する半導体受託製造サービスと、アルテラによるFPGA・CPLDの製造販売事業が垂直型企业結合に該当するため、特にセーフハーバーに該当しない顧客閉鎖(アルテラによるインテル以外の事業者からの半導体受託製造サービスの購入拒否)について検討。
- インテルはCPUの製造販売を行っており、アルテラはFPGAの製造販売を行っているため混合型企業結合(商品拡大)に該当する。CPU・FPGAの用途のうち、CPUの処理能力を向上させるためにCPUとFPGAを組み合わせて(接続・融合)用いる用途の増加が見込まれているところ、この場合CPUとFPGAは同じ需要者向けに販売されることとなりインテルのCPUとアルテラのFPGAを抱き合わせる(他のCPU・FPGA製造販売業者の製品とは組合せができない/十分な性能を発揮できない)ようにすること等による当事会社以外のCPU・FPGA製造販売業者の排除の可能性(市場の閉鎖性・排他性の問題)について検討。

### 3. 一定の取引分野の画定

#### (1) 商品範囲

##### ア CPU及びFPGA

○需要者は、電子機器等の製造に当たり、用途に応じた機能を有する半導体を用いており、CPU及びFPGAはそれぞれ、その特徴、機能が異なることから、これらの商品間で需要の代替性は認められない。

○CPU及びFPGAの間では、回路パターン等の設計・製造方法が異なり、設計・製造に要するノウハウも異なることから、これらの商品間で供給の代替性は認められない。

○FPGAとASIC・ASSPの間では、需要者自身が購入後に回路を設定・変更できるかについて違いがあることから需要の代替性は認められない。また、回路設計・製造方法が異なり、当該設計・製造に要するノウハウも異なるため、商品間で供給の代替性は認められない。

○FPGAは、データセンター向けサーバー用、スマートフォン・タブレット用、情報通信用及び産業用機器用に用いられるが、データセンター向けサーバー用のFPGAは他の用途に用いられるFPGAとは要求される性能が異なり、他の用途に用いられるFPGAとの間で需要の代替性は認められない。

○本件は、CPUとFPGAの接続・融合が進められていることによる市場閉鎖効果を検討することとなるところ、データセンター向けサーバ用に用いられるCPU及びFPGAが対象であり、そのサーバーのほとんどはx86サーバーである。

➡ ○CPUとFPGAを併せて必要とする者を需要者とする「データセンター向けx86サーバー用CPU」及び「データセンター向けx86サーバー用FPGA」を商品範囲として画定。

○FPGAについての半導体受託製造サービスは、必ずしも特定の用途に係るFPGAを製造するものではないため、垂直型企业結合については「FPGA」全体を商品範囲として画定。

#### イ CPLD

- CPLDはFPGAと同様に製造後に需要者が回路を設計することができるという点は共通しているが、いくつかの機能において相違があり、FPGAとは異なる目的で通常使用されることから、CPLDとFPGAの間で需要の代替性は限定的。
- FPGAの設計はCPLDの設計よりもはるかに複雑であるため、FPGAメーカーはCPLDの製造は可能であるが、CPLDサプライヤーは相当な開発コスト又は開発リスクを抱えることなしに短期間で容易にFPGAの設計に切り替えることができないことから、供給の代替性は限定的。

#### ➡ 「CPLD」と画定

#### ウ 半導体受託製造サービス

- 半導体受託製造事業者は、様々な顧客向けに幅広い半導体を生産しており、必ずしもFPGAやCPLDといった個別の半導体のみを製造しているものではない。
- 半導体受託製造事業者は、当事会社等の半導体メーカーが設計を行うことにより、容易に他の半導体の受託製造サービスを提供できるものと考えられる。

#### ➡ 「半導体受託製造サービス」と画定

#### (2) 地理的範囲

【データセンター向けx86サーバ用CPU, データセンター向けx86サーバー用FPGA及びCPLD】

輸送費等がほとんどかからないため、国内外で価格差がほとんどみられず、需要者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ことから、「世界全体」として画定。

【半導体受託製造サービス】

主要サプライヤーが世界中に販売していること、需要者である半導体メーカーは世界中で事業を展開していること及び輸送費等のコストがほとんどかからないことから、「世界全体」として画定。



## 4. 競争の実質的制限についての検討①(垂直型企业結合)

【アルテラによるインテル以外の事業者からのFPGA及びCPLDの受託製造サービスの購入拒否等(以下「顧客閉鎖」という。)]

### 【当事会社の地位】

- 川上市場(半導体受託製造サービス)において、HHIは最大約3,900、当事会社のシェアは5%未満。
- 川下市場(FPGA)において、HHIは最大約4,300、当事会社のシェアは約40%・2位。
- 川下市場(CPLD)において、HHIは最大約4,400、当事会社のシェアは約35%・2位。

### 【顧客閉鎖の能力】

- インテルは半導体受託製造サービスの提供を開始して間がなく、直ちにアルテラ向けの製造を本格的に開始することが困難であることから、アルテラがインテル以外の事業者に半導体製造を委託しないことは事実上不可能。
- 仮にアルテラが顧客閉鎖を行ったとしても、川上市場で半導体受託製造サービスを提供する事業者は、容易にアルテラ以外に半導体受託製造サービスを提供することができる。

### 【顧客閉鎖のインセンティブ】

- インテルは半導体受託製造サービス事業に参入したばかりであり、直ちにアルテラ向けの製造を本格的に開始することが困難である上、現在他の半導体受託製造事業者が製造している既存のFPGAと同じFPGAを直ちに製造するためには大幅なコストを要する。



本件行為により、アルテラがインテルの競争事業者に対する顧客閉鎖を行うこと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。



## 5. 競争の実質的制限についての検討②(混合型企業結合〔商品拡大〕)

### 【インテル製CPUとアルテラ製FPGAの抱き合わせによるCPU・FPGA市場からの競争者の排除】

【当事会社の地位】: CPUとFPGAの組み合わせの用途はデータセンター向けx86サーバー用で生じる。

○データセンター向けx86サーバー用CPU: HHIは約9,600, 当事会社のシェアは95%以上・1位。

○データセンター向けx86サーバー用FPGA: CPUとの組み合わせの需要は発生当初であり不明。

#### 【市場閉鎖の能力】

○FPGA市場においては、市場シェア50%を超える有力な競争事業者が存在しており、需要者はアルテラ以外からもFPGAを購入することができる。

○CPUとFPGAの接続に用いる規格として、オープンな規格であるPCIeを用いることが可能。

○FPGA市場において市場シェア50%を超える事業者とインテル以外のCPUの製造販売業者は、審査開始後、CPUとFPGAの接続によるCPUの処理能力の向上を実現する製品の開発に向けた戦略技術協力を発表。

○インテルは審査開始後、アルテラ以外の複数のFPGAの製造販売業者に対してインテル独自の接続技術に係るライセンスを付与。

#### 【市場閉鎖を行うインセンティブ】

○CPUとFPGAとの融合(次世代技術)については、実現したとしても相当程度先の未来の技術であり、また、データセンターにおいてCPUの処理能力の向上を実現するためにCPUと組み合わせられる半導体としてはFPGA以外にもASIC及びGPUが有力であり、これらの半導体は半導体製造各社が技術開発を行っている段階である。

○半導体メーカーの新製品開発には需要者の協力が不可欠。

本件行為により、データセンター向けx86サーバー用CPU・FPGA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とはいえず、同市場において、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。

### 1. 本件の概要

○本件は、持株会社であるDenali Holdings Inc.（主にコンピュータ等の製造販売業を営むDellを子会社に持つ。）が主にソフトウェア等の製造販売業を営むEMC Corporationを統合するものである。

○米国連邦取引委員会、欧州委員会等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。

### 2. 検討対象となる企業結合の類型

○当事会社間で競合する商品のうち、水平型企业結合のセーフハーバー基準に非該当の外付けエンタープライズ・ディスク・ストレージ・システム（「EEDSS」）について検討。

○Dellはx86サーバーの製造販売を行っており、EMCグループ傘下のVMware, Inc.（以下「VMware」という。）は仮想化ソフトウェアの製造販売を行っていることから、混合型企業結合（商品拡大）に該当する。x86サーバー及びサーバー用仮想化ソフトウェアは同じ需要者向けに販売されることとなるため、Dellのx86サーバーとVMwareのサーバー用仮想化ソフトウェアを抱き合わせる（VMwareのサーバー仮想化用ソフトウェアを当事会社以外のx86サーバーとは組合せができない／十分な性能を発揮できない）ようにすること等による当事会社以外のx86サーバー製造販売業者の排除の可能性（市場の閉鎖性・排他性の問題）について検討。

### 3. 一定の取引分野の画定

#### (1) 商品範囲


##### ア EEDSS

- EEDSSには価格帯に応じた分類がある。
- 事業者によって区分の定義が異なり、EEDSSを3つの区分に分けることは困難であり、いずれの商品についても容易に製造ラインを替えることで製造可能。

 「EEDSS」と画定

##### イ x86 サーバー

- x86 サーバーとその他のサーバーは、共通する用途に用いられる場合があるが、サーバーについての検討は、仮想化ソフトウェアを利用する需要者が購入するサーバー（ほとんどがx86サーバー）について行う必要。

 「x86 サーバー」と画定

### ウ 仮想化ソフトウェア

- 仮想化を行う対象は「サーバー」、「ストレージ・システム」、「ネットワーク機器」などであり、それぞれを仮想化するソフトウェアが存在し、これらの商品間に需要の代替性は認められない。
- 「サーバー」、「ストレージ・システム」、「ネットワーク機器」などの仮想化ソフトウェアについては、異なる分野のソフトウェアを開発するために、相当な開発期間、相当数の人員、相当な投資額及び製品テストが必要であることから、これらの商品間で供給の代替性は認められない。

➡ 「サーバー用仮想化ソフトウェア」と画定

### (2) 地理的範囲

#### 【EEDSS及びサーバー用仮想化ソフトウェア】

輸送費等がほとんど掛からないため、国内外で価格差がほとんどみられず、需要者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ため、「世界全体」と画定。

#### 【 x86 サーバー】

基本仕様は各国同様で日本仕様に特有のコストがかかるものではなく、また当事会社のシェアは日本市場より世界市場でみた場合の方が大きい点を踏まえ、より慎重に検討する観点から、地理的範囲を「世界市場」として画定。

## 4. 競争の実質的制限についての検討①(水平型企業結合)

### 【EEDSSの取引分野に係る水平型企業結合】

#### 【当事会社の地位】

- 当事会社のシェアは合計約35%(EMC約30%, Denali約5%), HHIの増分は400

#### 【競争事業者の状況】

- シェア約10%の有力な競争事業者が複数存在。国内市場でみた場合でもシェア20%を有する会社のほか、シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在(競争事業者は一定程度の供給余力を有している。)

#### 【参入圧力】

- 本件行為により当事会社が保有する特許が参入障壁となるような事実関係は認められず、EEDSSの参入障壁は低く、また、実際、過去5年間で多数の企業が参入している。

#### 【隣接市場からの競争圧力】

- 需要者は、一般的にストレージ容量を拡大する際に、EEDSSを買い足すという選択肢のほかに、クラウド事業者(CSP)からストレージスペースを借りる等の方法によりストレージ容量を拡大することができる。EEDSSからCSPが提供するクラウドサービスへの移行事例が実際に生じてきており、クラウドサービスはEEDSSの隣接市場における有力な競争圧力として働くものと認められる。



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、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。

## 5. 競争の実質的制限についての検討②(混合型企業結合〔商品拡大〕)

### 【サーバー用仮想化ソフトウェアとx86サーバーの抱き合わせによるx86サーバー市場からの競争者の排除】

#### 【当事会社の地位】

- サーバー用仮想化ソフトウェア:HHIは最大で約3,200,当事会社(EMC)のシェアは約45%・1位
- x86サーバー:HHIは最大で1,700,当事会社(Denali)のシェアは約20%・2位

#### 【市場閉鎖の能力】

- サーバー用仮想化ソフトウェアは,①需要者が一度サーバーに組み込んだ仮想化ソフトウェアメーカーのソフトウェアを別の仮想化ソフトウェアメーカーのものに切り替えることは容易である,②仮想化ソフトウェアはソフトウェアのライセンスを許諾することにより販売しておりどの仮想化ソフトウェアメーカーも供給余力が不足することはない,という事情がある。
- 仮想化ソフトウェア市場において,市場シェア約30%(第2位)を有する有力な競争事業者(日本市場でのシェアは更に高い)が存在する。
- 当事会社が抱き合わせ的な行為を行ったとしても,需要者はVMware以外から容易にサーバー用仮想化ソフトウェアを購入することができる。

#### 【市場閉鎖のインセンティブ】

- サーバー用仮想化ソフトウェアの開発は,様々なx86サーバーを有する需要者から支持を受けることが重要でありVMwareがDell製のx86サーバー以外のx86サーバーに対して閉鎖的な仕様に変更することは当事会社にとってデメリットが大きい。
- 一般的にサーバー用仮想化ソフトウェアとx86サーバーではサーバー用仮想化ソフトウェアの方が利益率が高く,利益率の低いx86サーバーを多く売るために仮想化ソフトウェアを閉鎖的な仕様にするインセンティブは低い。

本件行為により,当事会社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。



## 1. 当事会社の概要, 一定の取引分野の画定

### 当事会社の概要

- ファミリーマートグループ : 「ファミリーマート」, 「ココストア」, 「エブリワン」を展開
- ユニーGHDグループ : 「サークルK」, 「サンクス」等を展開

### 一定の取引分野の画定

#### ○ 役務の範囲

- ・コンビニエンスストアの営業の実態としては, 本部から提示される推奨商品, 推奨価格等による販売がほとんど(同一のコンビニエンスストアチェーン内の競争は限定的。)。各チェーンが加盟店を通じて競争しているものと考えられる。
  - ・コンビニエンスストアと他業態の小売店(スーパーマーケット等)の間では, 利便性, 品ぞろえ, 価格帯等に違いがあり, 一般消費者は, コンビニエンスストアと他業態の小売店を, 目的に応じて使い分けしていると考えられる。
- ⇒ 「**コンビニエンスストア業**」を役務範囲として画定

#### ○ 地理的範囲

- 一般的なコンビニエンスストアの商圈等を踏まえ, 「**当事会社グループのコンビニエンスストアを中心とする半径500mの範囲**」を地理的範囲として画定



当事会社グループのコンビニエンスストアが競合する地域は, 全国に2, 222地域存在。このうち, 本件行為により, 競合チェーンの数が2から1になる地域及び3から2に減少する地域(ただし, 当事会社グループ以外のコンビニエンスストア店舗数が当事会社グループの店舗数を上回っている地域を除く。)(計**863地域**)について, 以下で検討する。



## 2. 競争の実質的制限の検討①～値上げ等を行うインセンティブに係る経済分析

### GUPPIについて

GUPPI(Gross Upward Pricing Pressure Index)は、以下により定義される。

$$\text{GUPPI} = \frac{(\text{転換率}) \times (\beta\text{社の店舗における限界利益})}{\alpha\text{社の店舗における価格}}$$

(注)「転換率」は、α社の店舗が微小な値上げを行った場合における、α社の店舗の販売数量の減少分に占めるβ社の店舗の販売数量の増加分の割合を表す。このとき、分子はα社の店舗が微小な値上げを行った場合におけるβ社の店舗が得られる追加的な利益を表す。この追加的な利益は、α社とβ社の企業結合後は、そのまま当事会社の利益となることから、GUPPIの大きさは、企業結合後におけるα社の店舗の価格引上げの圧力の強さを表している。

### GUPPIの推定

○863地域をその競合状況ごとに4グループに分類。各グループから複数店舗を選定し、それぞれGUPPIを推定(転換率は、各店舗において利用者に対して行ったアンケート結果をもとに推定。)。○GUPPIを推定した結果、ほとんどの店舗においては、3%未満という結果が得られた。他方、「地理的範囲内及び隣接1km圏内に当事会社グループ以外のコンビニエンスストアが存在しないグループ」に含まれる1店舗において、約4.8%という比較的高い値が得られた。



「地理的範囲内及び隣接1km圏内に当事会社グループ以外のコンビニエンスストアが存在しないグループ」に含まれる**68地域**についてさらに詳細な検討を行うこととした(その他のグループに含まれる地域については、競争を実質的に制限することとはならないと判断。)

### 3. 競争の実質的制限の検討②～他業態からの競争圧力に係る経済分析

#### 分析の概要

他業態(チェーンスーパー)からの競争圧力を分析するため、当事会社グループの各店舗の1日当たりの平均来店客数を、競争環境(店舗周辺に所在するコンビニエンスストア、チェーンスーパー等の店舗数)、店舗属性(売場面積、駐車場の有無、各種商品又はサービスの有無等)及び商圈属性(店舗の所在地、店舗周辺の人口等)の違いによって説明する計量経済モデルを観念した上で、パラメータ(各説明変数の係数)を回帰分析により推定。

#### 分析結果

- 当事会社グループの店舗周辺に所在するチェーンスーパーの店舗数を説明変数とするモデルの分析では、当事会社グループの店舗から半径1,500mの圏内のチェーンスーパーの店舗数が増えるほど、平均来店客数が有意に減少。
- 当事会社グループの店舗周辺に所在するチェーンスーパーの店舗数ごとにダミー変数を設定したモデルの分析では、当事会社グループの店舗から半径1,500mの圏内にチェーンスーパーが3店舗以上所在する場合、当事会社グループの店舗への来店客数が顕著に減少。

68地域のうち、店舗から半径1,500mの圏内にチェーンスーパーが3店舗以上存在する22地域については、競争が実質的に制限されることとはならないと判断した(残り46地域について以下で検討)。

#### 4. 競争の実質的制限の検討③～残り46地域についての検討

○残り46地域のうち4地域については、当事会社グループの店舗の一方が高速道路のサービスエリア、パチンコ店の敷地内等に所在しているため、立地状況からみて、他方の店舗との競合の度合いが低く、従来から当事会社グループの店舗間での競争は不活発であったと推測される。

○また、39地域については、①又は②の事情が認められた。

①比較的近隣の地域に当事会社グループ以外のチェーンのコンビニエンスストアが存在しており、自動車であれば当該コンビニエンスストアに短時間で移動することが可能である(いずれの地域についても、駐車場や隣接道路の状況からみて、自動車での来店客が一定程度存在すると考えられ、商圈が広範囲に及んでいることがうかがわれる。)

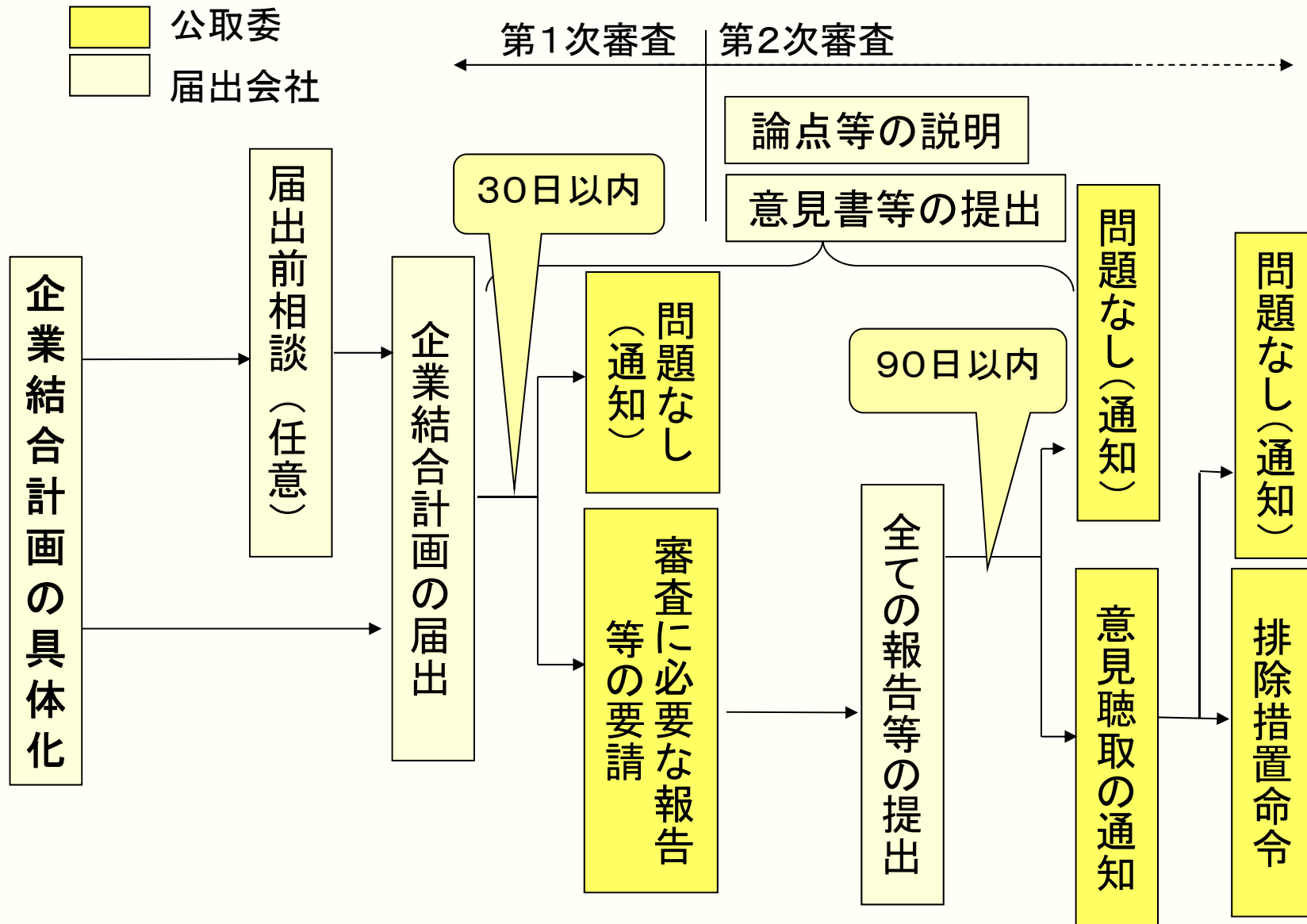
②当事会社グループのコンビニエンスストアの近隣に事業規模、営業時間等の面で競争的牽引力と評価することのできるスーパーマーケットが存在している。

○3地域については、地理的に近接した地域に競争的牽引力と認められるようなコンビニエンスストアやスーパーマーケットが存在していないことから、店頭アンケート調査を行った上で、GUPPIを推定した。その結果、2.3%から3.2%の範囲に収まっていたことから、本件行為後に当事会社グループが値上げ等を行う誘引を持つ可能性は低いという結果が得られた。



いずれの地域についても、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。

# (参考)企業結合審査のフローチャート



平成27年度における主要な企業結合事例について

平成28年6月8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27年度についても主要な企業結合事例の審査結果及び関連データ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。

問い合わせ先 公正取引委員会事務総局経済取引局企業結合課

電話 03-3581-3719（直通）

ホームページ <http://www.jftc.go.jp/>

## 平成27年度における主要な企業結合事例

事例1	日本製紙(株)と特種東海製紙(株)による段ボール原紙等の共同販売会社の設立等	1
事例2	旭化成(株)によるポリポアインターナショナルインクの株式取得	16
事例3	大阪製鐵(株)による東京鋼鐵(株)の株式取得	20
事例4	インテルコーポレーションとアルテラコーポレーションの統合	28
事例5	エヌエックスピー・セミコンダクターズ・エヌバイとフリースケール・セミコンダクターズ・リミテッドの統合	39
事例6	ウェスタンデジタルコーポレーションとサンディスクコーポレーションの統合	43
事例7	デナリホールディングスインクとEMCコーポレーションの統合	58
事例8	ヤフー(株)による(株)一休の株式取得	67
事例9	(株)ファミリーマートとユニグループ・ホールディングス(株)の経営統合	73
事例10	(株)肥後銀行及び(株)鹿児島銀行による共同株式移転	82
事例11	損保ジャパン日本興亜ホールディングス(株)による(株)メッセージの株式取得	87
参考1	企業結合規制について	90
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	91
参考3	最近の株式取得等の届出受理及び審査の状況	93

(注1) 事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった製品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。

(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、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 日本製紙㈱と特種東海製紙㈱による段ボール原紙等の共同販売会社の設立等

### 第 1 当事会社

日本製紙株式会社（法人番号8011501009422）（以下「日本製紙」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「日本製紙グループ」という。）は、紙・板紙・パルプを製造販売する会社である。

特種東海製紙株式会社（法人番号3080001014336）（以下「特種東海製紙」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「特種東海製紙グループ」という。）は、紙・板紙・パルプを製造販売する会社である。

以下、日本製紙と特種東海製紙を併せて「当事会社」という。

### 第 2 本件の概要及び関係法条

本件は、①日本製紙が、特種東海製紙が新設する子会社（筆記・図画用紙、その他特殊印刷用紙、その他加工原紙、重袋用両更クラフト紙、一般両更クラフト紙、ライナー及び中芯原紙を製造する。以下「本件製造会社」という。）の株式を取得し、また、②日本製紙と特種東海製紙が共同新設分割によりそれぞれの重袋用両更クラフト紙、一般両更クラフト紙、ライナー及び中芯原紙に係る販売部門を統合した会社（以下「本件販売会社」という。）を新設することを計画しているものである（以下、株式取得と共同新設分割を併せて「本件企業結合」という。）。

なお、本件企業結合では、日本製紙から、上記①について、独占禁止法第 10 条第 2 項の規定に基づき株式取得に関する計画の届出が、日本製紙及び特種東海製紙から、上記②について、独占禁止法第 15 条の 2 第 2 項の規定に基づき共同新設分割に関する計画の届出があった。

関係法条は、独占禁止法第 10 条及び第 15 条の 2 である。

### 第 3 本件審査の経緯及び審査結果の概要

#### 1 本件審査の経緯

当事会社は、平成 27 年 9 月以降、本件企業結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 9 月 18 日に、独占禁止法の規定に基づき日本製紙から株式取得計画の届出書が、日本製紙及び特種東海製紙から共同新設分割計画の届出書が提出されたので、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、上記届出書その他の当事会社から提出された資料を踏まえつつ、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 10 月 16 日に届出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、届出会社から順次提出された報告等のほか、需要者、流通業者、競争事業者等に対するヒアリング及び書面調査の結果等を踏まえて、本件企業結合が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、届出会社に対する報告等の要請については、平成27年12月25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。

## 2 審査結果の概要

本件においては、本件企業結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 本件企業結合による結合関係について

### 1 本件製造会社の設立

特種東海製紙が、段ボール原紙、クラフト紙等を製造する島田工場を子会社（本件製造会社）として分社化し、日本製紙が、本件製造会社の株式に係る議決権について20%を超えて（33.4%から50%未満の範囲）取得し、同社を特種東海製紙の連結子会社、日本製紙の持分法適用会社とする（本件製造会社の役員について、その総数等については未定であるが、議決権保有割合に基づいて、当事会社から派遣される予定である。）。

本件製造会社においては、これまで特種東海製紙の島田工場が製造していた、「①筆記・図画用紙」<sup>1</sup>、「②その他特殊印刷用紙」<sup>2</sup>、「③その他加工原紙」<sup>3</sup>、「④重袋用両更クラフト紙」<sup>4</sup>、「⑤一般両更クラフト紙」<sup>5</sup>、「⑥ライナー」<sup>6</sup>及び「⑦中芯原紙」<sup>7</sup>をこれまでどおり製造する（本件製造会社では日本製紙グループの製品は製造しない。）。

### 2 本件販売会社の設立

日本製紙及び特種東海製紙が、共同新設分割により段ボール原紙及びクラフト紙の販売部門を統合して本件販売会社を設立し、同社を日本製紙の連結子会社、特種東海製紙の持分法適用会社とすることを計画しているものである（本件販売会社の役員について、その総数等については未定であるが、議決権保有割合に基づいて、当事会社から派遣される予定である。）。

なお、本件製造会社が製造した特種東海製紙の「①筆記・図画用紙」、「②その他特殊印刷用紙」及び「③その他加工原紙」については、従来どおり全量を特種東海製紙グ

<sup>1</sup> ノート、便箋、帳簿などの仕様に適するよう製造された筆記用紙及び製図、スケッチブックなどの仕様に適するよう製造された図画用紙

<sup>2</sup> 小切手、手形、証券、グリーティングカード、地図、製図用紙、ファンシーペーパーなどの特殊な用途に使われる紙

<sup>3</sup> 硫酸紙、耐油紙、防錆紙等の塗布、含浸などの加工を施して使用される紙

<sup>4</sup> セメント、肥料、米麦、農産物などを入れる大型袋に使用される紙

<sup>5</sup> 粘着テープ、角底袋、包装用及び加工用などに使用される紙

<sup>6</sup> 段ボールシートの表裏や段ボール箱の中仕切りに使用される段ボール原紙

<sup>7</sup> 段ボールシートの内側（波状）部分に使用される段ボール原紙

ループが引き取り、特種東海製紙の三島工場が製造する「②その他特殊印刷用紙」及び「③その他加工原紙」並びに岐阜工場が製造する「②その他特殊印刷用紙」と併せて販売する。

### 3 結合関係

本件製造会社及び本件販売会社に対して日本製紙及び特種東海製紙が出資することにより、本件製造会社と日本製紙及び特種東海製紙との間、本件販売会社と日本製紙及び特種東海製紙との間で結合関係が生じるほか、本件製造会社及び本件販売会社を通じて日本製紙と特種東海製紙との間に間接的な結合関係が形成されることとなる。

本件企業結合により、本件製造会社を通じて、①筆記・図画用紙、②その他特殊印刷用紙及び③その他加工原紙について、日本製紙と特種東海製紙の間に間接的な結合関係が形成されることとなる。この点について、当事会社は、本件製造会社において、情報遮断措置を講じ、上記①から③に関する製造原価等の競争上有意な情報について日本製紙に開示しないこと等としている。

以上のように、①筆記・図画用紙、②その他特殊印刷用紙及び③その他加工原紙については、当事会社は従来どおりそれぞれ独自に販売すること及び本件製造会社において上記の措置等が採られることを前提とすれば、本件企業結合が、①筆記・図画用紙、②その他特殊印刷用紙及び③その他加工原紙の競争に与える影響は小さいと考えられる。

したがって、以下では、④重袋用両更クラフト紙、⑤一般両更クラフト紙、⑥ライナー及び⑦中芯原紙について検討した。

## 第5 製紙業界等の概要

### 1 製品概要

#### (1) 段ボール原紙（ライナー及び中芯原紙）

板紙のうちライナー及び中芯原紙はいずれも段ボール原紙に分類され、波形に成形した中芯原紙の片面又は両面にライナーを貼り合わせたものが段ボールシートになり、この段ボールシートを使用して箱状に成形したものが段ボールケース（段ボール箱）となる。

#### (2) クラフト紙（重袋用両更クラフト紙及び一般両更クラフト紙）

重袋用両更クラフト紙及び一般両更クラフト紙は、パルプを原料とした紙のうち、漂白工程を経ないクラフト紙である。クラフト紙は、日本製紙連合会（以下「連合会」という。）が公表している紙及び板紙の各品種分類表（以下「連合会分類表」という。）では包装用紙に分類されている。連合会分類表において、重袋用両更クラフト紙及び一般両更クラフト紙は、未ざらし包装紙に分類され、一般両更クラフト紙は、さらに細分類としてその他両更クラフト紙の一つに分類されている。

主な用途としては、重袋用両更クラフト紙は米麦等の農作物、肥料、セメント等を入れる大型のクラフト紙袋に、一般両更クラフト紙は角底袋、粘着テープ等に使用さ

れる。

## 2 市場規模

紙・板紙の国内需要量は、平成12年（3196万トン）をピークに3000万トン台で推移していたが、平成21年に2791万トンまで大幅に落ち込み、以降は約2700万トンから2800万トン台で推移している。

製紙業者による紙の国内販売金額（平成26年）は約1兆7900億円、板紙は約6990億円である。そのうち本件で検討対象となっている重袋用両更クラフト紙は約339億円、一般両更クラフト紙は約150億円、ライナーは約2979億円、中芯原紙は約1790億円である。

## 3 商流

紙・板紙は製紙業者から代理店や卸商を通じて販売される。

## 4 価格交渉の方法

製紙業者は、紙・板紙の値上げを行う場合には、値上げの旨、希望する値上げ幅及び出荷時期を公表する。これを受けて、代理店は川下事業者（卸商、需要者）と交渉を行う。

製紙業者の値上げは、いずれの品種についても、大手製紙業者間でほぼ同時期に一斉に行われること及び値上げ幅並びに値上げ時期がほぼ同一であることが特徴的である（ただし、製紙業者の公表したとおりに値上げが実現しているわけではなく、前述の交渉の結果、値上げ幅は当初の公表内容より縮減され、かつ値上げ時期も数か月単位で後ろ倒しになっていることが多い。）。

以上のとおり、製紙業者間では、一斉にほぼ同内容の値上げを表明し、引き続いて各社が値上げに向けた既存の取引先との交渉を開始するという協調的行動がみられる（一斉価格改定）。

## 第6 製品ごとの検討

### 1 段ボール原紙（ライナー及び中芯原紙）

#### (1) 一定の取引分野

##### ア 商品範囲

##### (ア) 需要の代替性

ライナーは段ボールシートの表裏に使用され、表面に内容物表示等が印刷されることも多いことから、印刷適性を持たせた平滑性のある板紙である必要があり、中芯原紙よりも外観上の品質も高い。他方、中芯原紙はほぼ人目には触れない段ボールシートの中の「段」に使用されることから、ライナーと違って表面の平滑性等の品質は特段求められない。そのため、ライナーが段ボールシートの中心層に、中芯原紙が段ボールシートの外層に使われることはなく、ライナーと中芯原

紙の間に需要の代替性はない。

(イ) 供給の代替性

段ボール原紙のうちライナーは、多層抄きの抄紙機で生産され、ライナーを生産している抄紙機で中芯原紙を生産することは可能である。他方、中芯原紙を生産している抄紙機は、通常、一層抄きの抄紙機であり、また、ライナーの製造工程の一部が省略されている場合もあるため、大幅な改造や機器の増設を施さない限り、ライナーを生産するのは困難である。このように、ライナーと中芯原紙の間の供給の代替性は限定的である。

(ウ) 小括

したがって、段ボール原紙については、「ライナー」及び「中芯原紙」をそれぞれ商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

主要な段ボール原紙メーカーは、全国各地に段ボール原紙を販売できる体制を構築している状況にあり、競争事業者や需要者によれば、多くの場合、生産拠点の遠隔地に販売する場合であっても、全国同程度の価格で販売しているとのことである。また、大口需要者等は、全国各地の製紙業者から段ボール原紙を調達している。

以上から、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

(2) 競争の実質的制限についての検討

ア 競争状況

(ア) 当事会社の地位

平成26年におけるライナー及び中芯原紙の国内市場の状況は下表のとおりであり、本件企業結合後の当事会社のそれぞれの市場シェアはライナー約25%（第2位）、中芯原紙約10%（第5位）である。

本件企業結合後の中芯原紙市場全体のHHIは約1,800、HHIの増分は約50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。これに対し、ライナー市場全体のHHIは約2,100、HHIの増分は約300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。

したがって、以下の項目では、ライナーについて検討する。

【平成26年における中芯原紙市場における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約25%
2	B社	約25%
3	C社	約15%

4	D社	約15%
5	日本製紙	5-10%
6	E社	0-5%
7	F社	0-5%
8	特種東海製紙	0-5%
	その他	0-5%
	輸入	0-5%
合計		100%

【平成26年におけるライナー市場における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	G社	約30%
2	日本製紙グループ	約20%
3	H社	約20%
4	I社	約15%
5	特種東海製紙	5-10%
6	J社	0-5%
7	K社	0-5%
	その他	0-5%
	輸入	0-5%
合計		100%

(イ) 競争事業者の存在

上記(ア)のとおり、ライナーの取引分野には、有力な競争事業者としてG社（市場シェア約30%）、H社（同約20%）、I社（同約15%）が存在するほか、J社（同約5%）等の競争事業者が存在する。

(ウ) 競争事業者の供給余力

競争事業者の中には、過去5年以内に、段ボール原紙に係る抄紙機の新設備を設置し、生産能力を高めているもの、また、段ボール原紙に係る抄紙機の設備を更新して生産量を増加させているものが存在しており、ライナーの分野は、新規の設備投資が行われている分野である。

供給余力の状況は抄紙機ごとに異なり、また、製紙業者は、需要に応じて、同一の抄紙機で併抄している紙を組み替えて、特定の種類の紙の生産量を増加させることができる。そして、競争事業者においてライナーの生産に用いられる抄紙機に関し、その生産余力をライナーの生産に投入することを想定したとすると、一定の供給余力が存在すると考えられる。

イ 輸入

ライナーの国内市場において輸入品が占める割合が、直近において最も高くても5%以下であり、現在でも僅少である。

また、需要者及び代理店に対するヒアリング及び書面調査においても、ライナーについては、品質、納期等の問題により、今後、輸入品が大きく増加するとの意見はみられなかった。

したがって、国内で生産されるライナーに対する輸入圧力は認められない。

#### ウ 参入（他の品種からの切替えについて）

ライナー市場については、多層抄きの抄紙機を保有している事業者であれば、新規参入は可能であると考えられる。

しかしながら、ライナーの市場規模は、他の紙に比べて横ばい又は微増傾向にあるものの、競争事業者からのヒアリングでは、ライナーを新たに生産するためには相当程度の設備投資等が必要となるとのことであり、実際、少なくとも過去5年において、ライナー市場に新たに参入した事例は見当たらず、今後参入が行われることが見込まれるという特段の事情も存在しない。

したがって、参入圧力は限定的と考えられる。

#### エ 需要者からの競争圧力

需要者からのヒアリングでは、主に需要者間の販売競争が激しいことや、購買力を背景として、一定の価格交渉力を有していると回答するものが複数存在する。実際、上記第5の4記載の一斉価格改定の際にも、購買力のある需要者については、個別の交渉のときに値上げ幅を公表されたものから抑えて提示されていたり、提示額が小幅であれば、値上げを受け入れないという状況もみられている。さらに、比較的規模の小さい需要者の中にも、値上げに対してはメーカーを切り替えることなどにより対応するとしているものも存在している。

したがって、比較的規模の大きい需要者を中心として、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

#### (3) 独占禁止法上の評価

国内のライナー市場における競争単位が一つ減少するものの、市場シェアが20%を超えるG社を含む有力な競争事業者が3社存在する。また、比較的規模の大きい需要者を中心とした需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、本件株式取得により、当事会社が単独で、ライナー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考えられる。

また、上記に加え、新規の設備投資が行われている分野であることなども考慮すれば、上記第5の4記載の一斉価格改定の状況はみられるものの、本件企業結合により、同一斉価格改定がよりやりやすくなるとは言えず、当事会社が他社と協調してライナー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考えられる。

## 2 クラフト紙（重袋用両更クラフト紙及び一般両更クラフト紙）

### (1) 一定の取引分野

#### ア 重袋用両更クラフト紙

##### (ア) 商品範囲

###### a 需要の代替性

重袋用両更クラフト紙の主な用途は、米麦等の農作物、肥料、セメント等を入れる大型のクラフト紙袋の原料である。包装用紙の中でも特に強度が要求される品種であるため、当該用途においては、他の品種の紙で代替することはできない。したがって、重袋用両更クラフト紙とその他の品種の紙の間に需要の代替性は存在しない。

###### b 供給の代替性

製紙業者では、1台の抄紙機で複数の品種の包装用紙（未ざらし包装紙・ざらし包装紙）を製造している実態が認められた。

ただし、未ざらし包装紙のうち筋入クラフト紙及び片艶クラフト紙、ざらし包装紙のうち、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙はヤンキーマシン<sup>8</sup>がないと生産できないため、これらの品種とその他の包装用紙の間には供給の代替性が存在しない。

以上から、筋入クラフト紙、片艶クラフト紙、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く包装用紙全般に一定の供給の代替性が認められた。

###### c 小括

上記bから、筋入クラフト紙、片艶クラフト紙、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く包装用紙全般に一定の供給の代替性が認められた。しかしながら、供給の代替性が認められる品種間において供給者の構成が異なっていたり、供給者の市場シェアも品種ごとに相当程度異なっていたりするため、一定の供給の代替性が認められる点のみをもって、これらの品種全体をまとめて一つの商品範囲として画定することは適当ではない。そこで本件では、重袋用両更クラフト紙とその他の包装用紙の間には需要の代替性が認められないことを踏まえ、「重袋用両更クラフト紙」を商品範囲として画定した。

### (イ) 地理的範囲

大口需要者等は、全国の製紙業者から重袋用両更クラフト紙を調達している。

<sup>8</sup> ヤンキーマシンは抄紙機の一つであり、ドライヤーパートにヤンキードライヤーが設置されているもの。ヤンキードライヤーは表面が鏡面仕上げされた円筒形シリンダーであり、湿紙をヤンキードライヤーの表面に張り付けて乾燥させることで、片面だけ艶のついた紙になる。



その輸送において地理上の制約はなく、地域によって価格が異なることもない。したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

## イ 一般両更クラフト紙

### (7) 商品範囲

#### a 需要の代替性

一般両更クラフト紙は角底袋等包装用の原料として使用される。連合会分類表において、一般両更クラフト紙と同じその他両更クラフト紙に分類される紙に特殊両更クラフト紙があるが、一般両更クラフト紙及び特殊両更クラフト紙の相違点は、前者が未ざらしであるのに対して、後者は（やや白い）半ざらしであるという点のほか、特殊両更クラフト紙は封筒用途に多く使用されており、需要者の中にも封筒の原材料といえば圧倒的に特殊両更クラフト紙であると述べるものがあつた。したがって、両者の間の需要の代替性は限定的であると考えられる。

また、未ざらし包装紙全体は、重袋用両更クラフト紙、その他両更クラフト紙（一般両更クラフト紙及び特殊両更クラフト紙）及びその他未ざらし包装紙（筋入クラフト紙、片艶クラフト紙等）の三つに大別される。その他両更クラフト紙は両面が滑らかでないのに対し、その他未ざらし包装紙である筋入クラフト紙及び片艶クラフト紙は、いずれも片艶加工が施されているため片面が滑らかであり、見た目や印刷適性に大きな違いがある。したがって、その他両更クラフト紙とその他未ざらし包装紙（筋入クラフト紙、片艶クラフト紙）の間の需要の代替性も限定的である。

#### b 供給の代替性

製紙業者では、1台の抄紙機で複数の品種の包装用紙（未ざらし包装紙・ざらし包装紙）を製造している実態が認められた。

ただし、未ざらし包装紙のうち筋入クラフト紙及び片艶クラフト紙、ざらし包装紙のうち、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙は、ヤンキーマシンがないと生産できないため、これらの品種とその他の包装用紙の間には供給の代替性が存在しない。

以上から、筋入クラフト紙、片艶クラフト紙、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く包装用紙全般に一定の供給の代替性が認められた。

#### c 小括

上記bのとおり、筋入クラフト紙、片艶クラフト紙、純白ロール紙、片艶ざらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く包装用紙全般に一定の供給の代替性が認められる。しかしながら、供給の代替性が認められる品種間において供給者の構

成が異なっていたり、供給者の市場シェアも品種ごとに相当程度異なっていたりするため、一定の供給の代替性が認められる点のみをもって、これらの品種全体をまとめて一つの商品範囲として画定することは適当ではない。そこで本件では、上記aから、その他両更クラフト紙（一般両更クラフト紙及び特殊両更クラフト紙）とその他未ざらし包装紙の間の需要の代替性は限定的であること、一般両更クラフト紙と特殊両更クラフト紙の間の需要の代替性が限定的であると考えられることを踏まえ、「一般両更クラフト紙」を商品範囲として画定した。

なお、一般両更クラフト紙の用途によっては、同じ用途に用いられている紙等が存在しており、これらについては、隣接市場からの競争圧力として検討した。

また、筋入りクラフト紙、片艶クラフト紙、純白ロール紙、片艶さらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く包装用紙については、一般両更クラフト紙との間で一定の供給の代替性を有することから、参入圧力として評価できるか否か検討した。

#### (イ) 地理的範囲

大口需要者等は、全国の製紙業者から一般両更クラフト紙を調達している。その輸送において地理上の制約はなく、地域によって価格が異なることもない。したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

### (2) 競争の実質的制限についての検討

#### ア 重袋用両更クラフト紙

##### (ア) 競争状況

##### a 当事会社の地位

平成26年における重袋用両更クラフト紙の国内市場の状況は下表のとおりであり、本件企業結合後の当事会社の市場シェアは約25%（第2位）となる。本件企業結合後の市場全体のHHIは約3,400、HHIの増分は約200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。

当事会社の市場シェアの推移をみると、過去5年において、特種東海製紙についてはほぼ横ばい、日本製紙については減少しており、当事会社の市場における地位は近年においては低くなっている。

#### 【平成26年における重袋用両更クラフト紙市場における市場シェア】

順位	会社名		市場シェア
1	Lグループ		約50%
		a社	約30%
		b社	約20%

2	特種東海製紙	約15%
3	M社	約15%
4	N社	約10%
5	日本製紙	5-10%
	輸入	0-5%
合計		100%

b 競争事業者の存在

本件企業結合後も、市場シェア約30%（第1位）を有するa社が存在するほか、b社、M社、N社といった市場シェア10%以上の有力な競争事業者が複数存在する。

なお、Lグループについては、a社がb社の議決権の20%超（議決権保有比率は単独で第1位）を保有しており、a社とb社との間には結合関係が形成されている。しかし、同議決権保有比率は20%をわずかに超えるものであること、過去の企業結合審査において、重袋用両更クラフト紙の製造・販売に関しそれぞれ独立して事業活動を行うこと、同製造・販売に関する非公知の情報であって競争上有意な情報を共有しないこと等を当委員会に約束していること等によりa社とb社の間には独立して事業活動を行う関係が維持されていることを踏まえて審査を行った。

c 競争事業者の供給余力

供給余力の状況は抄紙機ごとに異なり、また、製紙業者は、需要に応じて、同一の抄紙機で併抄している紙を組み替えて、特定の種類の紙の生産量を増加させることができる。そして、競争事業者において重袋用両更クラフト紙の生産に用いられる抄紙機に関し、その生産余力を重袋用両更クラフト紙の生産に投入することを想定したとすると、相当程度の供給余力が存在すると考えられる。また、競争事業者の中には、供給余力を解消すべく、販売強化を図っているものが存在している。

(イ) 輸入

重袋用両更クラフト紙の国内市場において輸入品が占める割合が、直近において最も高くても5%以下であり、現在においても僅少である。

また、需要者及び代理店に対するヒアリング及び書面調査においても、重袋用両更クラフト紙については、品質及び納期の問題により、今後、輸入紙が増加するとの意見はみられなかった。

したがって、国内で生産される重袋用両更クラフト紙に対する輸入圧力は認められない。

(ウ) 参入（他の品種からの切替えについて）

包装用紙の品種間に供給の代替性が認められることから（筋入クラフト紙，片艶クラフト紙，純白ロール紙，片艶さらしクラフト紙及び薄口模造紙を除く。），重袋用両更クラフト紙以外の包装用紙を生産している事業者は，当該品種の生産を重袋用両更クラフト紙の生産に切り替えることは可能であると考えられる。

しかしながら，重袋用両更クラフト紙の需要は今後低減していくことが予想されており，積極的に重袋用両更クラフト紙の生産に切り替えるインセンティブは乏しいと考えられるほか，少なくとも過去5年において，新たに参入した事例は見当たらず，今後参入が行われると思われる特段の事情もない。

したがって，参入圧力は限定的と考えられる。

(エ) 需要者からの競争圧力

流通業者等からのヒアリングでは，需要者が価格交渉力を有しているという者はほとんどみられず，上記第5の4記載の価格改定時期には，値上げ幅や値上げ時期に多少の相違がみられるものの，ほとんどのケースにおいて，値上げが行われている。

したがって，需要者からの競争圧力が十分に働いているとは認められない。

イ 一般両更クラフト紙

(ア) 競争状況

a 当事会社の地位

平成26年における一般両更クラフト紙の国内市場の状況は下表のとおりであり，本件企業結合後の当事会社の市場シェアは約35%（第1位）となる。本件企業結合後の市場全体のHHIは約2,900，HHIの増分は約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。

【平成26年における一般両更クラフト紙市場における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア	
1	Lグループ	約35%	
		a社	約20%
		b社	約15%
2	○社	約25%	
3	特種東海製紙	約25%	
4	日本製紙	約10%	
5	P社	5－10%	
	輸入	0－5%	
	合計	100%	

b 競争事業者の存在

一般両更クラフト紙の取引分野には、有力な競争事業者としてLグループ(市場シェア約35%)及びO社(同約25%)が存在するほか、P社(同約10%)が競争事業者として存在する。Lグループについては、上記(2)ア(7)b記載のとおり、a社とb社との間に結合関係が認められるところ、一般両更クラフト紙について、重袋用両更クラフト紙と同様の約束は存在しないこと、当該結合関係が生じてから間もないこと等を踏まえ、本件企業結合をより慎重に審査する観点から、一般両更クラフト紙におけるa社とb社との結合関係の程度については判断せずに、Lグループとして審査を行った。

なお、過去10年の競争事業者のシェアの変動をみると約10%変動しているものが複数みられる。