



# 平成28年度における主要な企業結合事例

平成29年11月22日(水)  
独占禁止懇話会

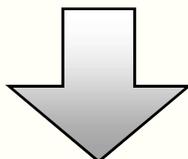
## 企業結合審査の基本的な考え方

### 企業結合

株式保有, 役員兼任, 合併,  
分割, 共同株式移転, 事業譲  
受け等※

企業結合のうち,  
一定の要件 (国内売上高の  
額等) に合致するもの

※事業活動が不可逆的に一体化



事前届出の義務付け (30日前)

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  
することとなる場合

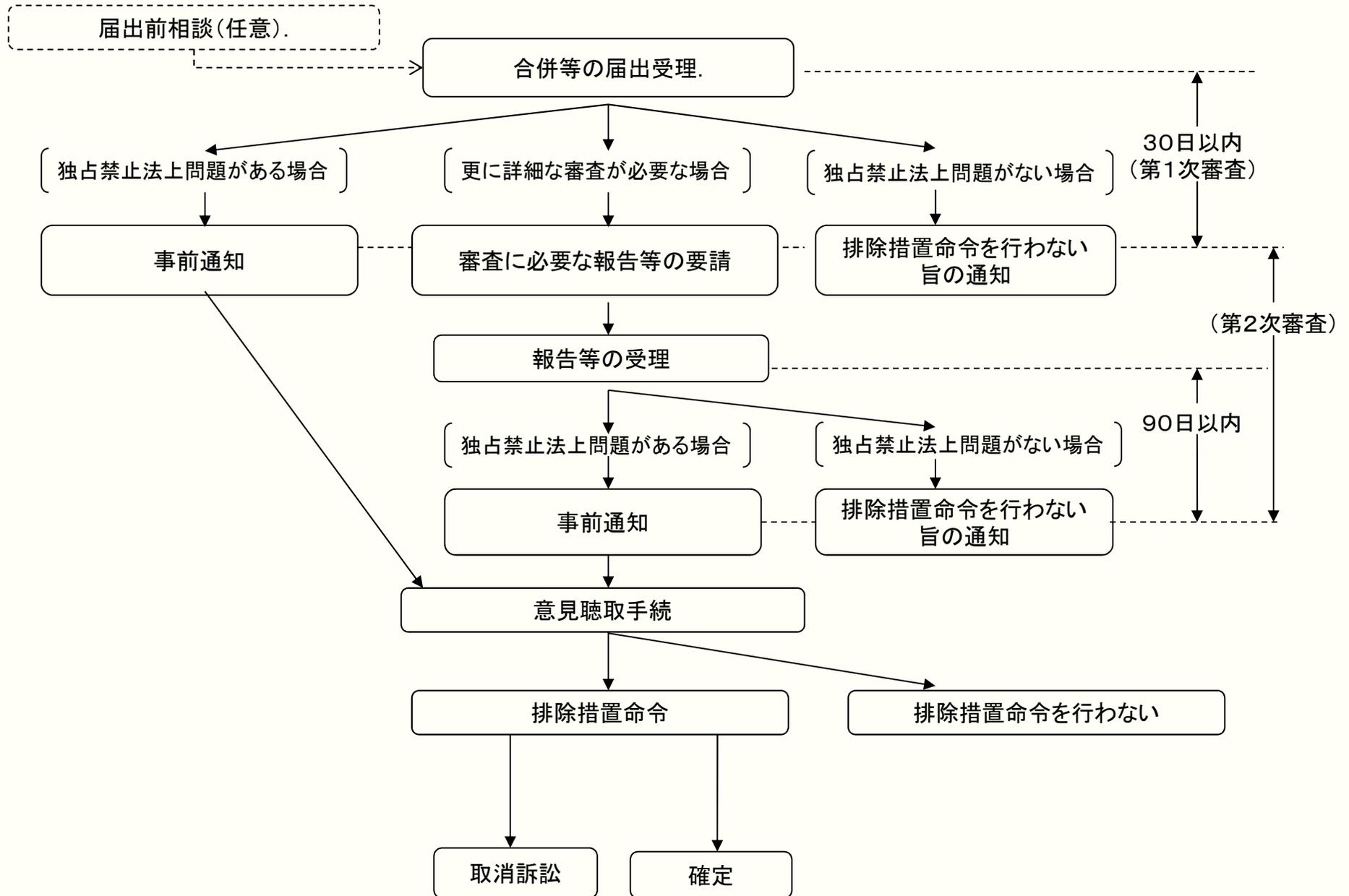
企業結合の  
禁止

関係条文: 独占禁止法第10条, 第13条~第16条等

※ただし, 独占禁  
止法上の問題  
を解消する措置  
が採られる場合  
には容認

# 企業結合審査の流れ・考え方

## 企業結合計画に関する法定手続のフローチャート



## 過去4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	平成28年度
第1次審査で終了したもの	257	275	281	308
うち禁止期間の短縮を行ったもの	(80)	(119)	(145)	(171)
第1次審査終了前に取下げがあったもの	3	11	8	8
第2次審査に移行したもの	4	3	6	3
合計	264	289	295	319

(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4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	平成28年度
第2次審査で終了した件数	3	2	4	3
問題解消措置を前提に問題なしとした件数	1	2	1	3
排除措置命令を行った件数	0	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25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
日本企業と外国企業の統合計画に係る届出	7	7	8	12
外国企業同士の統合計画に係る届出	18	41	45	47
合計	25	48	53	59

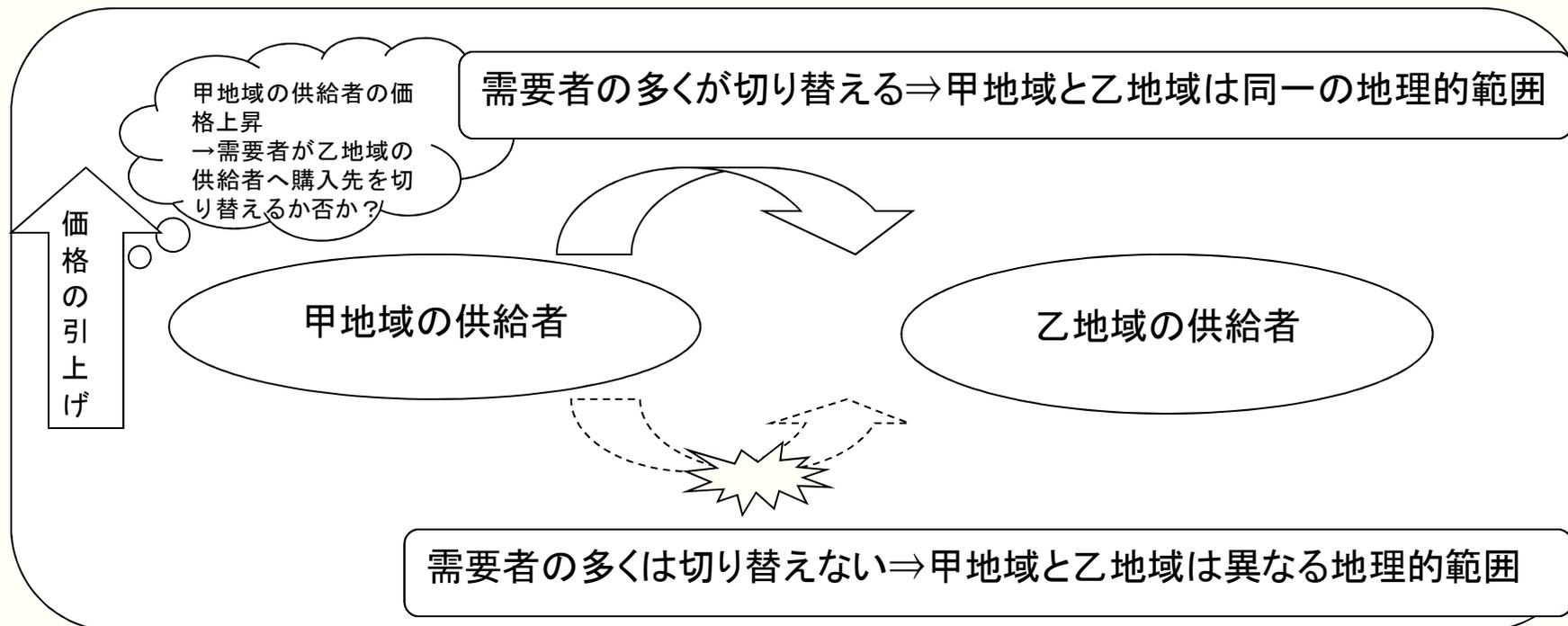
## 一定の取引分野の画定(地理的範囲の場合)

### SSNIPテスト

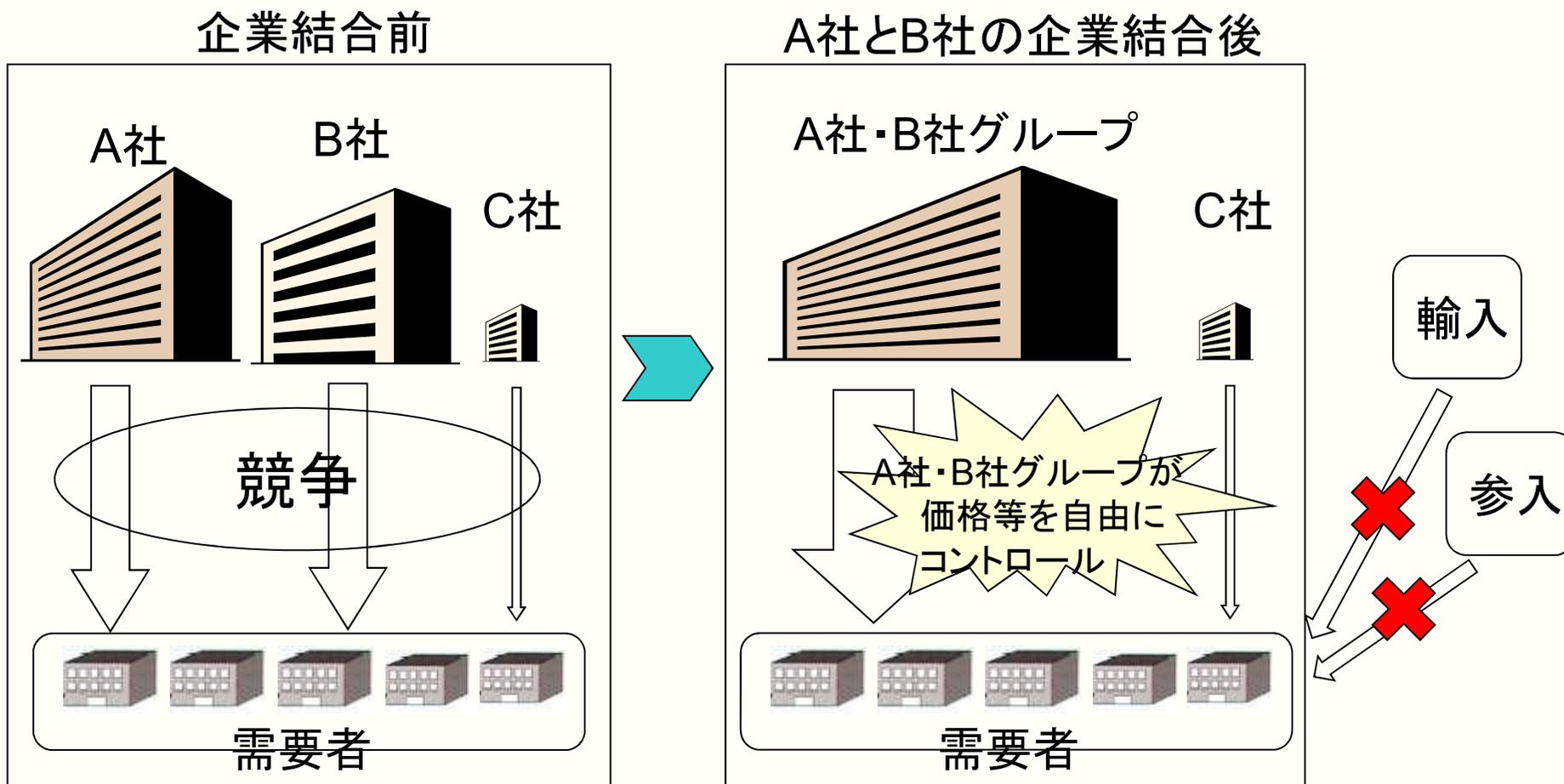
ある地域(甲地域)の全供給者が、小幅であるが実質的(※1)かつ一時的でない(※2)価格引上げ(Small but Significant and Non-transitory Increase in Price = SSNIP)をした場合に、需要者が購入先を他の地域(乙地域)に振り替える程度を考慮。

※1 「小幅であるが実質的」=5~10%程度

2 「一時的でない」=1年程度



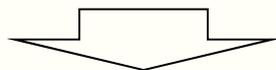
## 「競争を実質的に制限することとなる」の具体例



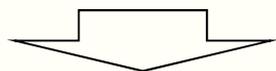
需要者にとって購入先の選択肢が狭まり、値上げ行為等に対抗する手段がなくなる。

## グローバル化の進展と企業結合審査

経済のグローバル化の進展に伴い、特定の企業結合事案について、日本市場だけでなく諸外国の市場にも影響を与える事案が増加しつつあり、公正取引委員会のみならず諸外国の競争当局が同時に審査を行う事案が増加



各国の審査手続や審査基準が異なる場合、企業結合を計画している企業にとって不都合が生じ得ることから、各国の審査基準の収斂化の重要性が増大



OECDやICN(国際競争ネットワーク)等における取組を経て、競争法執行の手続面・実体面の収斂化が進展



市場画定の考え方(SSNIPテスト)や企業結合による競争制限の考え方は各国共通のグローバルスタンダードとして確立しており、各国とも当該考え方に基づき企業結合審査を実施

## 平成28年度における主要な企業結合事例

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、平成5年度以降、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」として取りまとめ、公表（計261事例）

	企業結合事例の名称	問題解消措置等	経済分析	海外情報交換
事例1	ニッポンダイナウェーブパッケージングによるウェアハウザーエヌアールカンパニーの液体用紙容器原紙の製造販売事業の譲受け	○		
事例2	ダウグループとデュポングループの統合	○		
事例3	出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得及びJXホールディングス(株)による東燃ゼネラル石油(株)の株式取得	○	○	
事例4	サノフィグループ及びベーリンガー・インゲルハイムグループによる事業交換			
事例5	新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得	○	○	
事例6	エマソン・エレクトリック・カンパニー及びペンテア・ピーエルシーによるバルブ事業の統合			○
事例7	ジャパントネルシステムズ(株)及び三菱重工業メカトロシステムズ(株)によるシールド掘進機事業の統合			
事例8	ラム・リサーチ・コーポレーションとケーエルエー・テンコール・コーポレーションの統合	計画撤回		○
事例9	アボットラボラトリーズグループとセントジュードメディカルグループの統合	○		○
事例10	キヤノン(株)による東芝メディカルシステムズ(株)の株式取得			
事例11	ヤフー(株)による(株)イーブックイニシアティブジャパンの株式取得			
事例12	(株)メディアドゥによる(株)出版デジタル機構の株式取得			

⇒本日は、網掛けの事例について紹介

## 1. 本件の概要

○本件は、主に鉄鋼製品の製造販売業を営む新日鐵住金(株)が、同じく主に鉄鋼製品の製造販売業を営む日新製鋼(株)の株式に係る議決権を50%を超えて取得することを計画したものである。

## 2. 審査の経緯

平成28年2月以降

・当事会社が届出前に本件株式取得について当委員会に相談

平成28年5月13日

・株式取得計画の届出書の受理

第1次審査開始

平成28年6月10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

・当委員会は競争事業者, 需要者等にヒアリング, 経済分析等を実施

・当委員会と当事会社との間で数次にわたる会合, 論点の説明及び議論

平成28年12月27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29年3月28日になる。)

平成29年1月27日

・排除措置命令を行わない旨の通知, 審査結果公表

## 3. 一定の取引分野(ステンレス冷延鋼板)

### 【商品範囲】

○ステンレス鋼はニッケル系とクロム系に分類される場所、ニッケル系とクロム系は耐食性や加工性などが異なるものの、需要者は一般的に、費用対効果の観点から、ニッケル系とクロム系の価格の動向と製品に要求される性能とを比較考量しながら鋼種を選択し、又は切替えを行っている状況にあることから、ニッケル系とクロム系には需要の代替性が一定程度認められる。

○ニッケル系とクロム系では、添加される合金の成分が異なるものの、基本的な製造工程は同一であることから、供給の代替性が認められる。

➡ 「ステンレス冷延鋼板」を商品範囲として画定した。

### 【地理的範囲】

○当事会社は「東アジア」市場の画定を主張したが、需要者からのヒアリング等の結果によれば、ステンレス冷延鋼板の需要者は、品質や輸送面の問題から、国内の鉄鋼事業者と東アジア地域の鉄鋼事業者を差別することなく取引しているという実態にはなく、主に国内の鉄鋼事業者からステンレス冷延鋼板を調達しているという実態にある。

○また、この点を検証するため、当委員会において、操作変数法を用いてステンレス冷延鋼板の需要関数を推定し、実際弾力性を計算した上で、臨界弾力性分析を行ったところ、地理的範囲は「日本全国」と画定されるという結果が支持された。

➡ 「日本全国」を地理的範囲として画定した。

## 4. 競争の実質的制限についての検討(ステンレス冷延鋼板)

### 当事会社の地位

○日新製鋼の市場シェアが約35%、新日鐵住金グループの市場シェアが約25%であり、本件株式取得後の合算市場シェアは約60%となる。  
○市場シェア10%以上の競争事業者が2社存在するが、供給余力は限定的である。

### 輸入圧力

○輸入比率は5~10%程度のところ、需要者が個別に求める独自の性能・品質に対応した品種については品質面の問題等から調達が難しいとする意見や、注文可能なロット数、クレーム・返品対応などは国内品に比べてまだ問題があるとする意見がみられ、輸入圧力は限定的である。

### 参入圧力

○ステンレス冷延鋼板の製造のためには、多額の製造投資が必要である。また、過去5年間に於いて新たに参入した事業者は見当たらず、参入を予定している者もない。したがって、参入圧力は認められない。

### 隣接市場からの競争圧力

○他素材については、ステンレス冷延鋼板より値段が高価であるなどの理由から、代替的に用いられるのは一部である。したがって隣接市場からの競争圧力は限定的である。

### 需要者からの競争圧力

○ステンレス冷延鋼板の品種によっては、需要者の製造している商品向けに独自の仕様や成分が調整されており、需要者の細かいニーズに対応するためには、こうした品種については製造ノウハウが必要となる。そのため、当事会社グループしか当該品種を製造していない場合には、需要者は容易に他社製品や輸入品に切り替えることができない。したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

本件株式取得により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると認められる。

## 5. 当事会社が申し出た問題解消措置(ステンレス冷延鋼板)

### 【営業情報の提供及び営業支援】

日本冶金工業に対し、当事会社グループが現在取引している需要者のうち当事会社グループ間で競合している需要者等を中心とした需要者に係る取引を譲渡すべく、当該需要者のリスト等を提供するなどする(ニッケル系14000トン相当、クロム系9000トン相当)。また、営業支援活動も行う(当該需要者について当事会社グループ内で情報遮断)。

### 【技術ノウハウのライセンス】

日本冶金工業に対し、当事会社グループが有する対象ステンレス製品の製品スペック及び製造に係るノウハウをライセンスする。

### 【OEM供給】

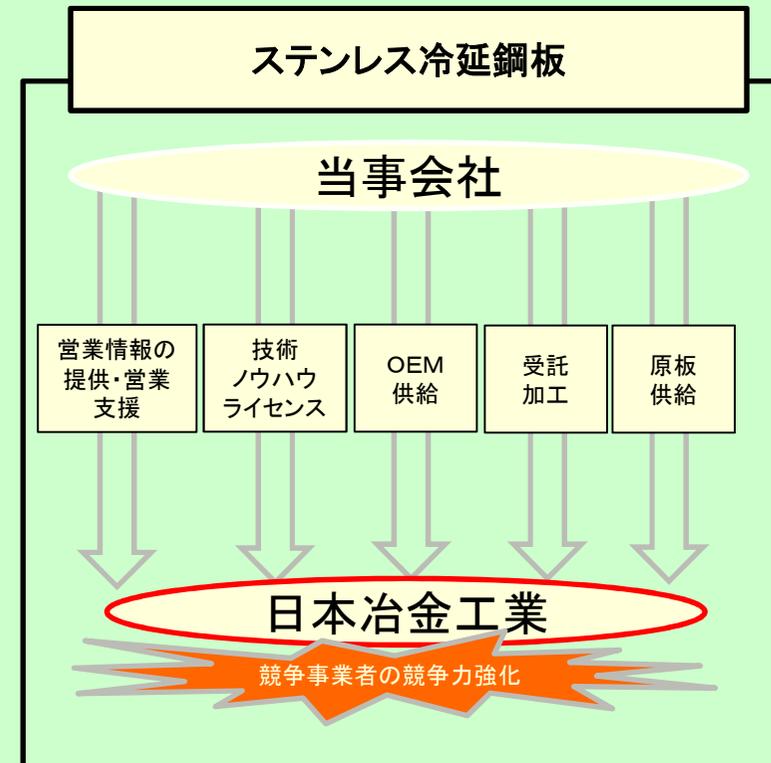
日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの間、有効な牽制力を働かせる観点から、対象ニッケル製品について、今後2年間、日新製鋼からOEM供給を行う。また、同様の観点から、対象クロム製品について、今後5年間、新日鐵住金グループからOEM供給を行う。

### 【受託加工】

OEM供給と同様の観点から、対象ニッケル製品について、今後5年間、日新製鋼が熱延加工又は冷延加工を受託する。また、対象クロム製品について、今後5年間、新日鐵住金グループは熱延加工又は冷延加工を受託する。

### 【原板供給】

日本冶金工業に対し、必要に応じて、今後5年間、日新製鋼から対象ニッケル製品の原板となるステンレス熱延鋼帯の供給を行う。



### 【その他】

当事会社グループと日本冶金工業との間に協調的関係が生じないように、当事会社グループは、OEM供給や受託加工等を実施する際に取得した日本冶金工業の委託に係る仕様ごとの数量等の情報を、当事会社グループの営業部門に共有しないなどの情報遮断措置を講ずる。

## 6. 問題解消措置に対する評価

### ステンレス冷延鋼板

当事会社が申し出た措置を前提とすれば、国内のステンレス冷延鋼板市場における日本冶金工業の競争力強化により、今後、同社が最大15%程度の市場シェアを占めることができ、当事会社が単独で価格等のある程度自由に左右することに対する有効な牽制力が働くとともに、競争事業者の供給余力が増加し、積極的な販売活動が行われることにより、市場シェアの拡大の可能性が高まることから、当事会社と他の競争事業者との協調的行動を妨げる効果が生じると考えられる。



当事会社が上記問題解消措置を講じることを前提とすれば、本件株式取得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はならないと考えられる。

(注) 溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板についても、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認められたが、当事会社が問題解消措置を講じることを前提に、問題ないと判断された。

### 1. 本件の概要

○本件は、ヘルスケア製品の研究、開発、製造及び販売を行うアボットグループ（本社米国）と、心臓血管用医療機器の研究、開発、製造及び販売を行うSJMグループ（本社米国）が、合併することを計画したものである。

○米国連邦取引委員会、欧州委員会、韓国公正取引委員会等も審査を行っており、当委員会は、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。

○一定の取引分野の商品範囲は「小型VCD」（血管孔閉塞用機器の一種）、地理的範囲は「日本全国」で画定。

## 2. 競争の実質的制限の検討

### 【当事会社の地位等】

- SJMグループの市場シェアは約40%、アボットグループの市場シェアは約15%であり、本件行為により、小型VCDにおける当事会社の合算市場シェアは約55%(1位)、HHIは約5100、HHIの増分は約1100となる。
- 競争事業者はA社(市場シェア約45%)のみであり、供給余力は限定的である。

### 【輸入圧力・参入圧力】

- 現在、国外において、当事会社及びA社以外に小型VCDを製造している事業者がほとんど存在しない上、それらの事業者は国内で小型VCDの販売を行ったことがない。国内の医療機関は実績のない海外製造事業者から購入することはまれであり、当該事業者が国内で小型VCDを販売する状況にはなく、輸入圧力は限定的である。また、参入圧力も限定的である。



本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると考えられる。

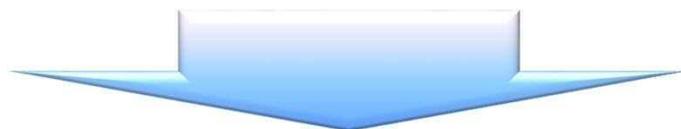
## 3. 本件措置

### 【小型VCD事業の売却】

- 当事会社は、本件統合に係る競争当局の承認を早期に得るためとして、SJMグループの全世界における小型VCD事業をテルモ株式会社に売却することとした。
- 本件措置においては、売却事業の運営及び製造に関して必要とされる全ての有形資産、無形資産、知的財産権、ノウハウ、顧客記録、サプライヤ及び顧客との契約並びに従業員がテルモに移管される。また、本件統合から最大2年間、テルモは、運営、品質保証等に係る支援を当事会社から受ける。

### 【本件措置に対する評価】

- テルモは、医療機関向けに多数の医療機器を販売しており、十分な経験及び能力を有していると考えられる。
- 当事会社と資本上無関係であるなど独立し、当事会社に対する独立した競争単位となると考えられる。(テルモの市場シェアは約40%となる。)



当事会社が申し出た本件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。