

令和2年度における企業結合関係届出の状況
及び主要な企業結合事例

令和3年9月24日
独禁懇用資料

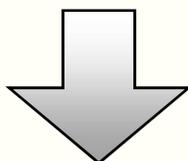
企業結合審査の基本的な考え方

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

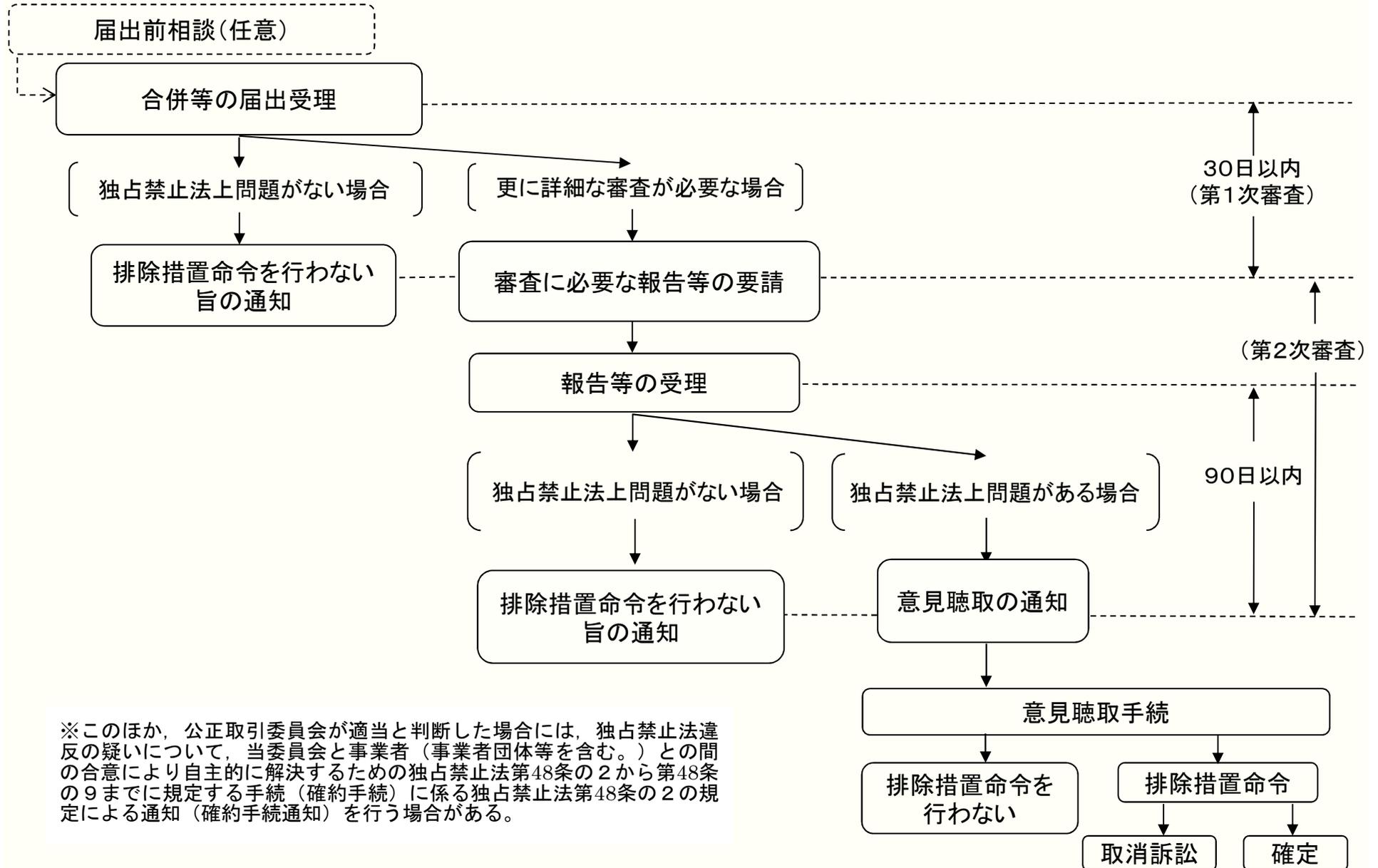
企業結合に関する届出制度

| 形態(関係法条) | 届出制度の概要 |
|------------------------------|--|
| 株式取得(第10条) | <ul style="list-style-type: none"> ① 企業結合集団の国内売上高を合計した額が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議決権を取得し ③ 議決権保有割合が20%又は50%を超えることとなる場合は ④ 事前届出が必要 ⑤ 届出受理の日から30日間は当該株式取得をしてはならない |
| 役員兼任(第13条) | — |
| 会社以外の者による株式保有(第14条) | — |
| 合併(第15条) | <ul style="list-style-type: none"> 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50億円超の会社が合併する場合は ③ 事前届出が必要 ④ 届出受理の日から30日間は当該合併をしてはならない <p>※ 分割, 共同株式移転, 事業譲受け等についても, 原則として同様の基準による届出が必要</p> |
| 分割(共同新設分割又は吸収分割) (第15条の2) | |
| 共同株式移転(第15条の3) | |
| 事業譲受け等(第16条) | |

注1 「企業結合集団」=当事会社の「最終親会社」及びその子会社からなるグループ

2 「議決権保有割合」=企業結合集団ベースで保有する議決権の割合

企業結合計画に関する法定手続のフローチャート



※このほか、公正取引委員会が適当と判断した場合には、独占禁止法違反の疑いについて、当委員会と事業者（事業者団体等を含む。）との間の合意により自主的に解決するための独占禁止法第48条の2から第48条の9までに規定する手続（確約手続）に係る独占禁止法第48条の2の規定による通知（確約手続通知）を行う場合がある。

「企業結合審査の手続に関する対応方針」の改定について (令和元年12月17日)

(1) 買収に係る対価の総額が大きい企業結合計画の審査

被買収会社の国内売上高等に係る金額のみが届出基準を満たさない企業結合計画（届出不要企業結合計画）のうち、買収に係る対価の総額が大きく、かつ、国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合には、当事会社に資料等の提出を求め、企業結合審査を行う。

(2) 相談することが望まれる企業結合計画

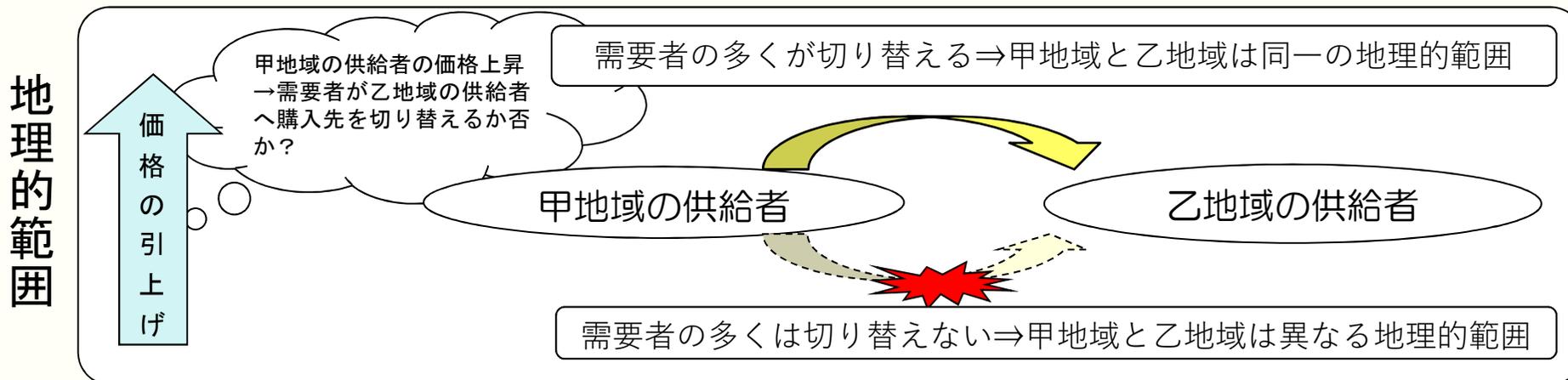
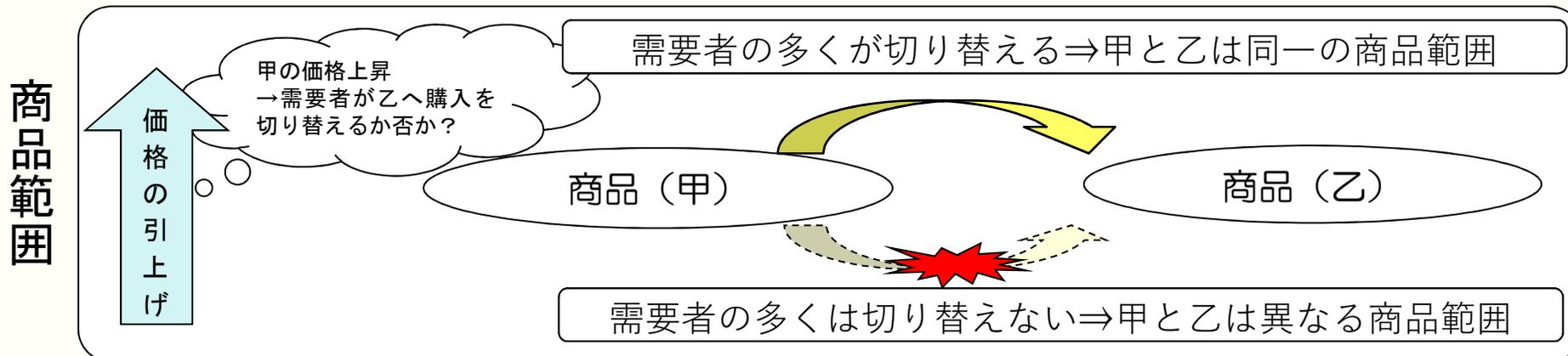
届出不要企業結合計画について、買収に係る対価の総額が400億円を超えると見込まれ、かつ、以下の①から③のいずれかを満たすなど当該届出不要企業結合計画が国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合には、当事会社は、公正取引委員会に相談することが望まれる。

- ① 被買収会社の事業拠点や研究開発拠点等が国内に所在する場合
- ② 被買収会社が日本語のウェブサイトを開設したり、日本語のパンフレットを用いるなど、国内の需要者を対象に営業活動を行っている場合
- ③ 被買収会社の国内売上高合計額が1億円を超える場合

(3) 企業結合審査において参考とする資料の例として、当事会社の内部文書を明記

当事会社の認識を確認するために、当事会社の内部文書（例えば、当事会社の取締役会等の各種会議等で使用された資料や議事録等、当事会社が企業結合の検討及び決定に当たり企業結合の効果等について検討・分析した資料、企業結合の検討に関与した当事会社の役員又は従業員の電子メール等）の提出を求められることがある。

一定の取引分野の画定(商品範囲及び地理的範囲)



SSNIPテスト

ある商品(ある地域)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、需要者が他の商品(他の地域)に購入を切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

- 下表のいずれかに該当する場合には「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なるとは通常考えられない」

| 水平型企业結合 | 垂直型・混合型企業結合 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・水平関係がある一定の取引分野で<u>HHIが1500以下</u>の場合は、競争を制限することとなるとは通常考えられない ・水平関係がある一定の取引分野で<u>HHIが1500～2500以下</u>であって、かつ、<u>HHIの増分が250以下</u>である場合、競争を制限することとなるとは通常考えられない ・水平関係がある一定の取引分野で<u>HHIが2500超</u>であって、かつ、<u>HHIの増分が150以下</u>である場合は、競争を制限することとなるとは通常考えられない | <ul style="list-style-type: none"> ・当事会社に関係するすべての一定の取引分野で企業結合後の当事会社グループの<u>市場シェアが10%以下</u>である場合、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 ・当事会社に関係するすべての一定の取引分野において、企業結合後の<u>HHIが2500以下</u>かつ<u>企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下</u>である場合、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 |

- HHIは、各社の市場シェアの2乗を合計することにより算出し、市場の寡占度をみるもの。

A社:シェア30%

B社:シェア20%

C社:シェア20%

D社:シェア15%

E社:シェア10%

F社:シェア5%

B社とF社が
企業結合



HHI =
2,050 → 2,250
HHI増分 = 200

企業結合前のHHIは次のとおりとなる。

$$\begin{aligned} \cdot \text{HHI} &= 30^2 + 20^2 + 20^2 + 15^2 + 10^2 + 5^2 \\ &= 2,050 \end{aligned}$$

企業結合後のHHIは次のとおりとなる。

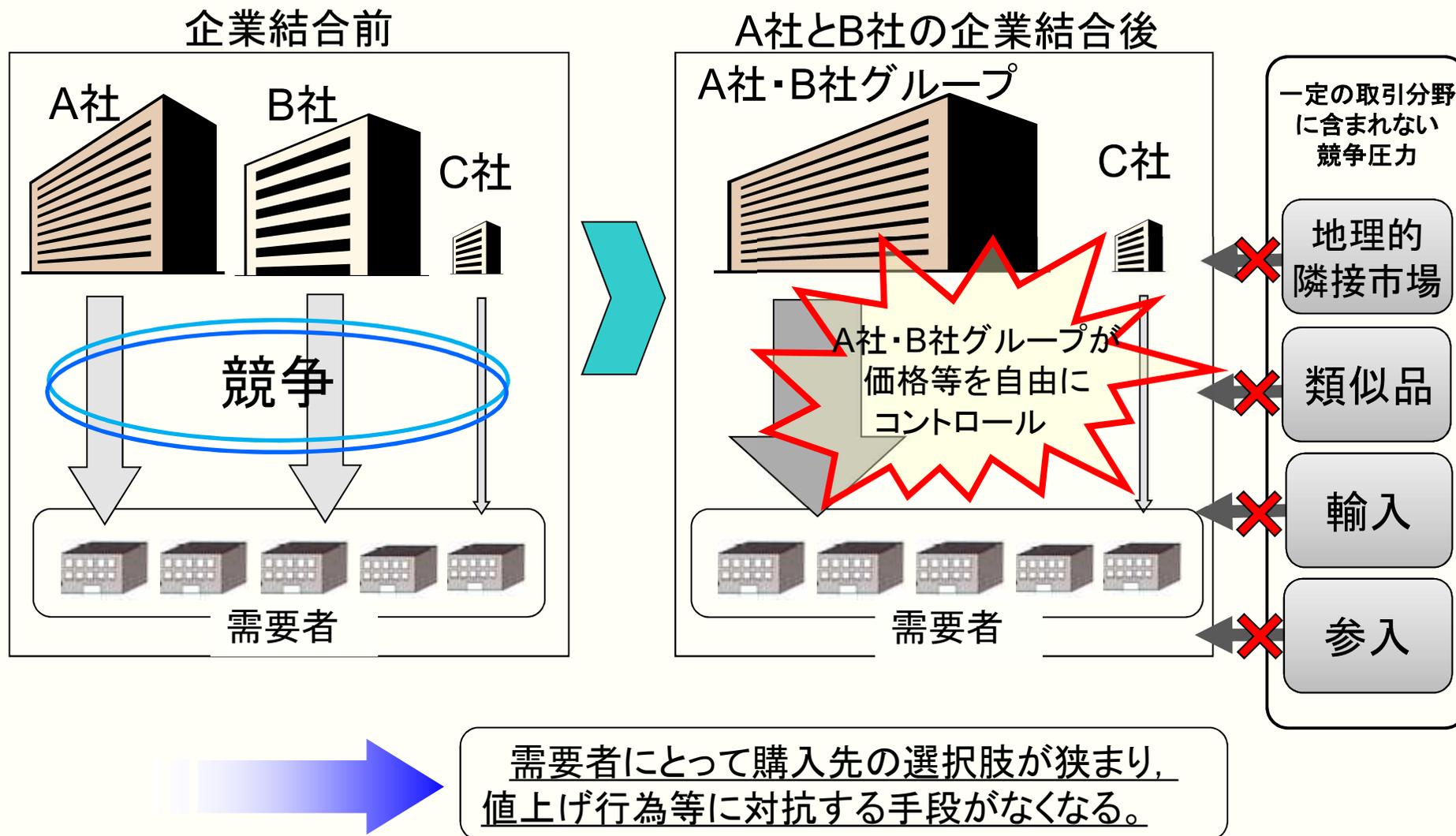
$$\begin{aligned} \cdot \text{HHI} &= 30^2 + 25^2 + 20^2 + 15^2 + 10^2 \\ &= \mathbf{2,250} \end{aligned}$$

HHIの増分は $2,250 - 2,050 = \mathbf{200}$



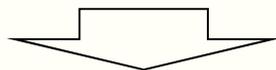
セーフハーバー基準に該当

「競争を実質的に制限することとなる」の具体例

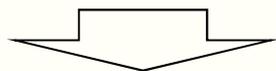


グローバル化の進展と企業結合審査

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

- 令和2年度に、企業結合計画の届出を受理した案件は266件(対前年度比14.2%減)であった。
- 届出を受理した266件のうち、第2次審査に移行した案件は1件(令和2年5月に第2次審査に移行した「DIC(株)によるBASFカラー&エフェクトジャパン(株)の株式取得」)であった。

[表]過去5年度に受理した届出の処理状況

| | H28年度 | H29年度 | H30年度 | R1年度 | R2年度 |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 届出件数 | 319 | 306 | 321 | 310 | 266 |
| 第1次審査で終了したもの (うち禁止期間の短縮を行ったもの) | 308 | 299 | 315 | 300 | 258 |
| | (171) | (193) | (240) | (217) | (199) |
| 第1次審査終了前に取下げがあったもの | 8 | 6 | 4 | 9 | 7 |
| 第2次審査に移行したもの | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 |

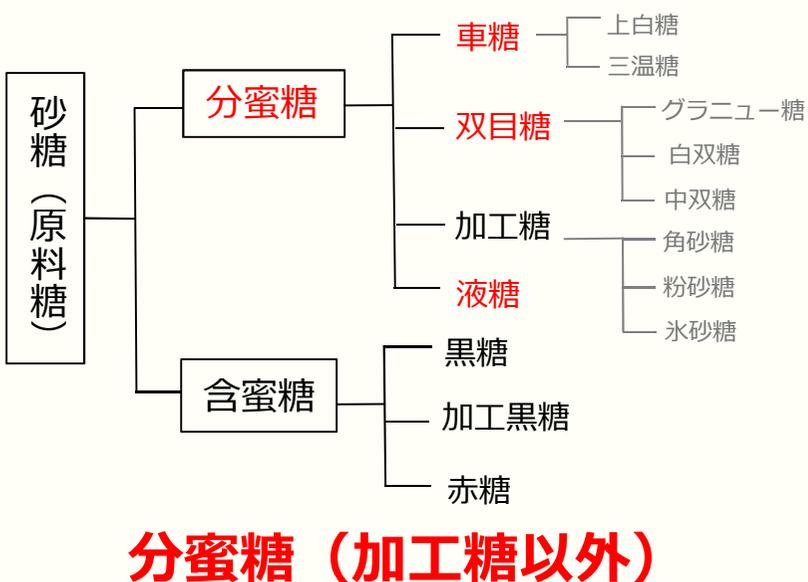
「令和2年度における主要な企業結合事例」の掲載事例一覧

| No | 事例の名称 | 水平 | 垂直 | 混合 | 問題解消措置 | 経済分析 | 海外当局との情報交換 |
|----|--|----|----|----|--------|------|------------|
| 1 | 三井製糖(株)による大日本明治製糖(株)の株式取得 | ○ | | | | | |
| 2 | 昭和産業(株)によるサンエイ糖化(株)の株式取得 | ○ | | | | ○ | |
| 3 | DIC(株)によるBASFカラー&エフェクトジャパン(株)の株式取得 (令和2年12月24日公表) | ○ | | | ○ | ○ | ○ |
| 4 | 富士フイルム(株)による(株)日立製作所の画像診断事業及びヘルスケアIT事業の統合 | | | ○ | ○ | | ○ |
| 5 | アナログ・デバイス・インクによるマキシム・インテグレートッド・プロダクツ・インクの株式取得 | ○ | | | | | |
| 6 | グーグル・エルエルシー及びフィットビット・インクの統合 (令和3年1月14日公表) | | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 7 | いすゞ自動車(株)によるUDトラックス(株)の株式取得 | ○ | | | | | |
| 8 | 今治造船(株)及びジャパンマリンユナイテッド(株)による商船の設計及び販売に係る共同出資会社の設立等 | ○ | | | | | |
| 9 | 株式会社福井銀行による株式会社福邦銀行の株式取得 (令和3年6月16日公表) | ○ | | | | | |
| 10 | Zホールディングス(株)及びLINE(株)の経営統合(令和2年8月4日公表) | ○ | | | ○ | ○ | |

(注) 「水平」とは、当事会社グループ同士が同一の一定の取引分野において競争関係にある場合をいう。
 「垂直」とは、当事会社グループ同士が取引段階を異にする場合をいう。
 「混合」とは、「水平」、「垂直」のいずれにも該当しない場合をいう。
 網掛けは、個別案件として非公表案件。

事例 1 三井製糖(株)による大日本明治製糖(株)の株式取得

1 一定の取引分野（砂糖等の製造販売業）



2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|-------------|-------|
| 1 | 三井製糖グループ | 約25% |
| 2 | A社 | 約15% |
| 3 | 大日本明治精糖グループ | 約10% |
| 4 | B社 | 約10% |
| 5 | C社 | 約10% |
| 6 | D社 | 約5% |
| 7 | E社 | 約5% |
| 8 | F社 | 0-5% |
| 9 | G社 | 0-5% |
| 10 | H社 | 0-5% |
| | その他 | 0-5% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ
合算シェア
約35%
(第1位)
HHI 約1900
増分 約600

水平型セーフハーバー
非該当

3 競争の実質的制限

| 競争事業者からの競争圧力 | 輸入圧力 | 参入圧力 | 隣接市場からの競争圧力 | 需要者からの競争圧力 |
|--------------|------|------|-------------|------------|
| △ 一定程度 | × | × | ○ | △ 一定程度 |

- ・積極的な代替品（異性化糖及び加糖調整製品）への切替え
- ・分蜜糖（加工糖以外）の消費量の長期的な減少傾向
- ・需要者によっては価格交渉力がある。

競争を実質的に制限することとはならないと判断

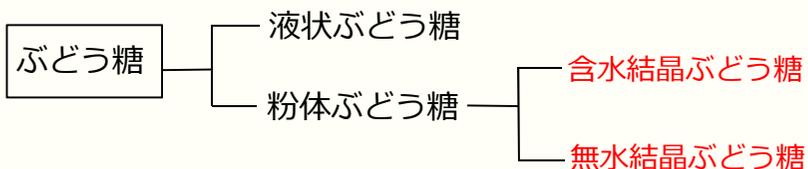
4 本件の特徴

- ✓ 事例集で分蜜糖を取り上げるのは初めて。
- ✓ 規制分野（分蜜糖の原料である原料糖の輸入量調整及び割当：糖価調整制度）の統合案件。

事例 2 昭和産業(株)によるサンエイ糖化(株)の株式取得

1 一定の取引分野（糖化製品の製造販売業）

- 糖化製品とは、とうもろこしを原材料とするコーンスターチ等のでん粉を酵素又は酸により加水分解して製造する糖の総称。
- でん粉からの加水分解の度合いによって、**あめ、ぶどう糖及び異性化糖**に分類される。



<粉体ぶどう糖>

含水結晶ぶどう糖，無水結晶ぶどう糖

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

含水結晶ぶどう糖

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | サンエイ糖化 | 約30% |
| 2 | A社 | 約20% |
| 3 | 昭和産業グループ | 約20% |
| 4 | B社 | 約10% |
| 5 | C社 | 約10% |
| | 輸入 | 約15% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ合算シェア
約50% (第1位)
HHI 約3100, 増分約1100

無水結晶ぶどう糖

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | サンエイ糖化 | 約50% |
| 2 | D社 | 約25% |
| 3 | 昭和産業グループ | 約10% |
| | 輸入 | 約15% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ合算シェア
約60% (第1位)
HHI 約4600, 増分約1200

水平型セーフハーバー **非該当** 水平型セーフハーバー **非該当**

3 競争の実質的制限

| 一定の取引分野 | 競争事業者からの競争圧力 | 輸入圧力 | 参入圧力 | 隣接市場からの競争圧力 | 需要者からの競争圧力 |
|----------|--------------|------|------|-------------|------------|
| 含水結晶ぶどう糖 | △限定的 | ○ | × | △限定的 | △一定程度 |
| 無水結晶ぶどう糖 | △限定的 | ○ | × | △限定的 | △限定的 |

- ・ 関税を除き制度上・流通上の輸入障壁が存在せず
- ・ 輸入品について、品質面での代替性があり、価格競争力がある。

競争を実質的に制限することとはならないと判断

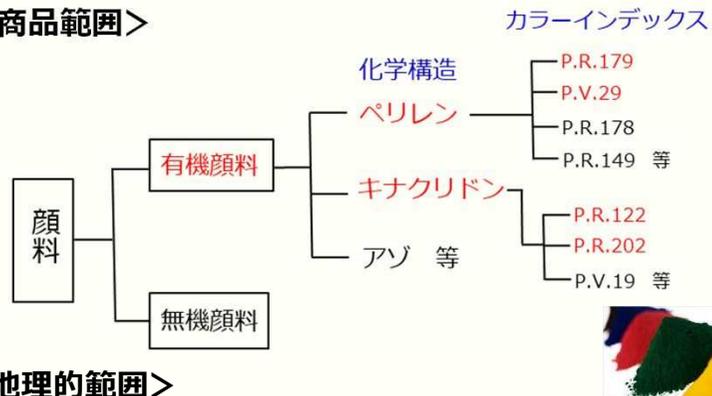
4 本件の特徴

- ✓ 無水結晶ぶどう糖市場の事業者が3社から2社となることから慎重に審査。
- ✓ 経済分析を実施した案件。

事例3 DIC株式会社によるBASFカラー&エフェクトジャパン株式会社の株式取得

1 一定の取引分野 (有機顔料の製造販売業)

<商品範囲>



<地理的範囲>

- ・ 輸入に係る輸送費用の点から制約はない。
- ・ 需要者は国内外の供給者を差別することなく取引。

有機顔料のカラーインデックスごと (世界全体)

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|---------|-------|
| 1 | BCEグループ | 約25% |
| 2 | A社 | 約20% |
| 3 | B社 | 約20% |
| 4 | DICグループ | 約20% |
| 5 | C社 | 約15% |
| - | その他 | 0-5% |
| 合計 | | 100% |

当事会社グループ合算シェア 約4.0% (第1位)
HHI 約2800, 増分約900

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|---------|-------|
| 1 | D社 | 約35% |
| 2 | E社 | 約35% |
| 3 | DICグループ | 約30% |
| 4 | BCEグループ | 0-5% |
| 5 | F社 | 0-5% |
| 合計 | | 100% |

当事会社グループ合算シェア 約3.5% (第1位)
HHI 約3300, 増分約300

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|---------|-------|
| 1 | G社 | 約50% |
| 2 | H社 | 約25% |
| 3 | BCEグループ | 約15% |
| 4 | DICグループ | 約5% |
| - | その他 | 0-5% |
| 合計 | | 100% |

当事会社グループ合算シェア 約2.0% (第3位)
HHI 約3500, 増分約200

水平型セーフハーバー
非該当

3 問題解消措置

第2次審査開始後、
当事会社グループから
問題解消措置の申出

DICグループのブッシーパーク工場 (米国) で行われている製造販売事業を当事会社グループ以外の事業者へ譲渡

ブッシーパーク工場で製造に関与していた従業員も含め、これまでにDICグループが行ってきた**3 顔料を含む譲渡対象事業をそのまま切り離して譲渡するものであり、譲渡内容は十分**なものである。

競争を実質的に制限することとはならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 国境を越えて世界全体で地理的範囲を画定。
- ✓ 生産設備等の第三者への譲渡に係る問題解消措置を踏まえて判断。

事例4 富士フイルム(株)による(株)日立製作所の画像診断事業及びヘルスケアIT事業の統合

1 一定の取引分野（超音波内視鏡の製造販売業）

- ・ 超音波内視鏡
- ・ 据置型超音波観測装置



2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

超音波内視鏡

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|-----|-------|
| 1 | A社 | 100% |

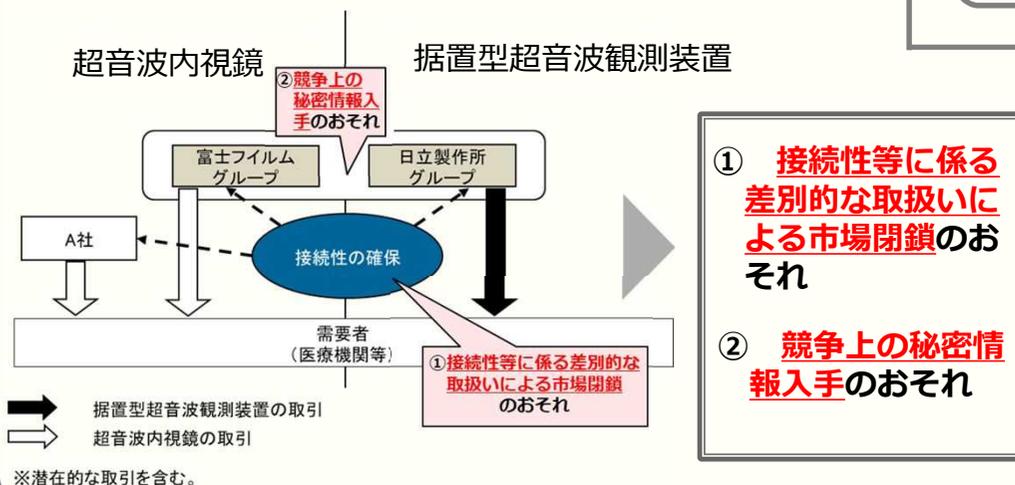
※富士フイルムグループは、超音波内視鏡を自社用に内製しており、外販していない。

据置型超音波観測装置

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|-----------|-------|
| 1 | 日立製作所グループ | 100% |

混合型セーフハーバー **非該当**

3 競争の実質的制限



<問題解消措置>

- ①に対応して、A社の超音波内視鏡と据置型超音波観測装置の接続性を確保
- ②に対応して、超音波内視鏡事業に関する情報遮断措置
- 定期報告：行為日から3年間、遵守状況を報告

競争を実質的に制限することとはならないと判断

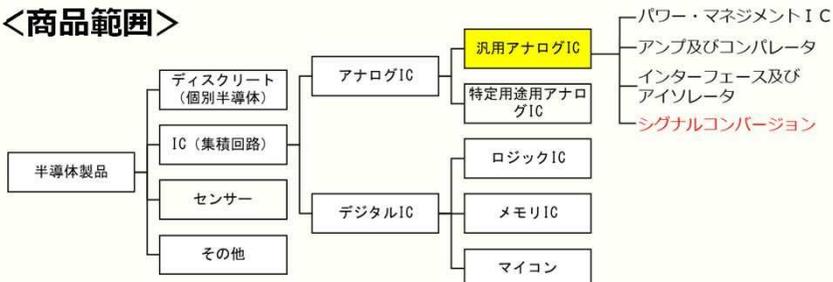
4 本件の特徴

- ✓ 混合型企業結合案件
- ✓ 問題解消措置を前提に問題ないと判断した案件。
- ✓ 初めて中国の競争当局である中国市場監督管理総局と情報交換を行いつつ審査を進めた。

事例5 アナログ・デバイス・インクによるマキシム・インテグレイテッド・プロダクツ・インクの株式取得

1 一定の取引分野（汎用アナログICの製造販売業）

<商品範囲>



※汎用アナログICのうち、シグナルコンバージョン以外は水平型企业結合のセーフハーバーに該当

<地理的範囲>

- ・製品価格に占める輸送費及び関税の割合が低い。
- ・国内外で価格差がなく、いずれの販売地域においても実質的に同等の価格で取引されている。
- ・需要者は国内外の供給者を差別することなく取引。など

シグナルコンバージョン（世界全体）

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

シグナルコンバージョン

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | ADIグループ | 約40% |
| 2 | A社 | 約35% |
| 3 | マキシムグループ | 約5% |
| 4 | B社 | 0-5% |
| 5 | C社 | 0-5% |
| | その他 | 約20% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ
合算シェア
約45%
(第1位)
HHI 約3500
増分 約500

水平型セーフハーバー
非該当

⇒ただし、本件行為前のマキシムグループの市場シェアは**最大5%**。
したがって、本件行為によって、当事会社グループの競争上の地位が大きく高まることにはならない。

3 競争の実質的制限

| 競争事業者からの競争圧力 | 参入圧力 |
|--------------|-------------|
| ○ | △ (一定程度) |

- ・有力な競争事業者の存在
- ・参入が容易で、近年、半導体の需要が高まっていることに伴い、多数の競争事業者が技術投資を活発に行っている。
(参入が見込まれ、価格競争が期待できる。)

競争を実質的に制限することとはならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 国境を越えて世界全体で地理的範囲を画定。
- ✓ 1位と3位の事業者の統合案件。

1 一定の取引分野 (スマートフォン用OS/データベースの提供事業)

| | 川上市場 | 川下市場 |
|-----|----------------|---------------------------------------|
| 垂直型 | スマートフォン用OS提供事業 | 腕時計型ウェアラブル端末製造販売業 |
| | 健康関連データベース提供事業 | 健康関連アプリ提供事業 (腕時計型ウェアラブル端末用, スマートフォン用) |
| 混合型 | 健康関連データベース提供事業 | デジタル広告関連事業 |

3 問題解消措置

- ①に対応して、本件行為実行日から**10年間**、腕時計型ウェアラブル端末メーカーに対し、**Android APIの機能を提供**し、Androidスマートフォン端末と腕時計型ウェアラブル端末との**相互接続性を維持**する。
- ②に対応して、本件行為実行日から**10年間**、当事会社グループが提供する**Web API**を通じたAPI利用による健康関連データベースへのアクセスを、**アクセス料を無料で維持**する。
- ③に対応して、本件行為実行日から**10年間**
 - ・健康関連データをGoogleグループの**デジタル広告関連事業に使用しない。**
 - ・健康関連データについて、Googleグループ内の他のデータセットからの**分離を維持**する。

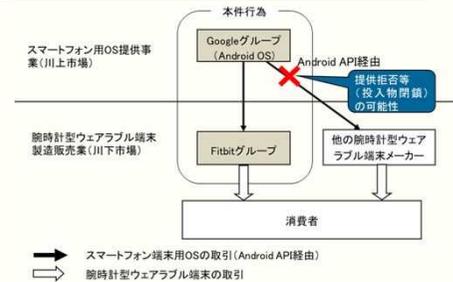
競争を実質的に制限することとはならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 届出基準に満たないが買収に係る対価の総額が大きいとして審査、公表した初めての案件。
- ✓ Googleが有力な地位にあるデジタル広告分野において、本統合によって獲得するデータを利用することによって、更にその地位を強化することにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じると懸念された案件。

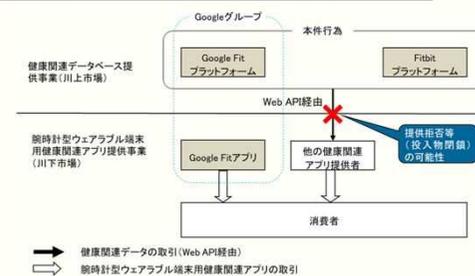
2 競争の実質的制限

①スマートフォン用OSの提供拒否等



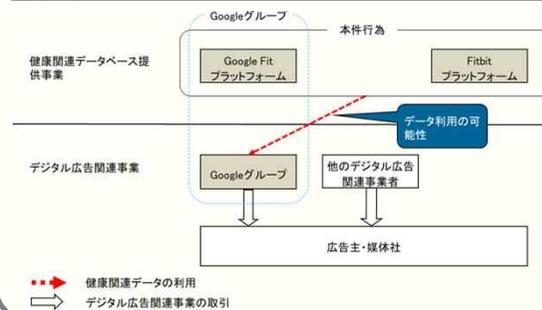
Googleグループが、Fitbitグループの競争事業者に対し、Android APIの利用を制限することにより、スマートフォンOSの提供拒否等を行うおそれ

②健康関連データベースの提供拒否等



当事会社グループが、健康関連アプリの提供者に対し、Web APIを通じた健康関連データベースの提供拒否等を行うおそれ

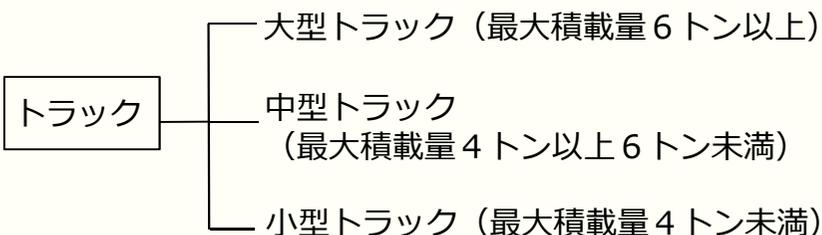
③健康関連データのデジタル広告関連事業への利用



Googleグループが、健康関連データを自社のデジタル広告関連事業に利用するおそれ

事例7 いすゞ自動車(株)によるUDトラック(株)の株式取得

1 一定の取引分野（トラックの製造販売業）



- 競争に与える影響が比較的大きい分野。
- 大型トラックと中型トラックは同一の製造ラインで製造されている場合もあるが、より慎重に検討する観点から大型トラックと中型トラックを分けて画定。

大型トラック, 中型トラック

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

| 大型トラック | | | 中型トラック | | |
|--------|---------|-------|--------|---------|-------|
| 順位 | 会社名 | 市場シェア | 順位 | 会社名 | 市場シェア |
| 1 | A社 | 約35% | 1 | いすゞグループ | 約45% |
| 2 | いすゞグループ | 約25% | 2 | C社 | 約40% |
| 3 | B社 | 約20% | 3 | D社 | 約15% |
| 4 | UDグループ | 約15% | 4 | UDグループ | 0-5% |
| 合計 | | 100% | 合計 | | 100% |

当事会社グループ合算シェア
約40% (第1位)
HHI 約3600, 増分約900

当事会社グループ合算シェア
約50% (第1位)
HHI 約4000, 増分約200

水平型セーフハーバー **非該当**

水平型セーフハーバー **非該当**
※シェアの増分が僅か

3 競争の実質的制限

| 一定の取引分野 | 競争事業者からの競争圧力 | 需要者からの競争圧力 |
|---------|--------------|------------|
| 大型トラック | ○ | ○ |
| 中型トラック | ○ | ○ |

- ・ 有力な競争事業者の存在
- ・ 他社との差別化が困難な商品
- ・ 需要者からの強い値下げ圧力
- ・ 需要減少に伴う価格競争のインセンティブの増加

競争を実質的に制限することとはならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 近年, 自動運転技術等の研究開発が活発化し, 業務提携等を通じて国際的にも系列化している。
- ✓ 大型トラック及び中型トラック市場の事業者が4社から3社となることから慎重に審査。 18

事例 8 今治造船(株)によるジャパンマリンユナイテッド(株)による商船の設計及び販売に係る共同出資会社の設立等

1 一定の取引分野 (コンテナ船の製造販売業)

| 呼称 | 範囲 | 特徴 |
|-----------|----------------------------------|---|
| ポストパナマックス | 15,000TEU以上 | パナマ運河を通過できない大型船 |
| ネオパナマックス | 大型 12,000TEU以上 15,000TEU未満 | 2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通航できる船 |
| | 小型 8,000TEU以上 12,000TEU未満 | 2016年の拡張工事以降のパナマ運河を通航できる船 |
| パナマックス | 3,000TEU以上 8,000TEU未満 | 従前のパナマ運河を通航できる船 |
| フィーダー | 3,000TEU未満 | 世界各地の基幹港湾 (ハブ) と地方港湾を結ぶフィーダー路線に使用される小型船 |

TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) は、コンテナ船の積載能力やコンテナターミナルの貨物取扱数などを示す際に使われる単位で、20フィートコンテナに換算した貨物の量を表す。

競争に与える影響が比較的大きい分野。

コンテナ船 (大型のネオパナマックス)
地理的範囲 : 世界全体

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

コンテナ船 (大型のネオパナマックス)

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | A社 | 約35% |
| 2 | 今治造船グループ | 約15% |
| 3 | JMUグループ | 約15% |
| 4 | B社 | 約10% |
| 5 | C社 | 約5% |
| | その他 | 約15% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ合算シェア
約30% (第2位)
HHI 約2700, 増分約600

水平型セーフハーバー
非該当

3 競争の実質的制限

| 競争事業者からの競争圧力 | 需要者からの競争圧力 |
|--------------|------------|
| ○ | ○ |

- ・ 有力な競争事業者の存在
- ・ 新造船の発注量が減少し、各競争事業者は十分な供給余力を有する。
- ・ 需要者からの強い値下げ圧力あり。
- ・ 需要者ヒアリングでも懸念なしの回答多数

競争を実質的に制限することとはならないと判断

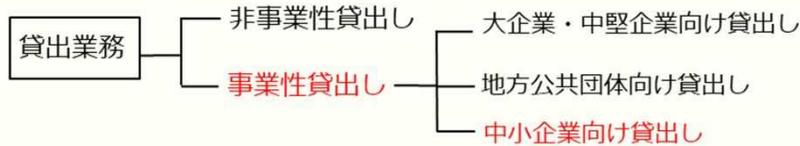
4 本件の特徴

- ✓ 2位と3位の事業者の統合。
- ✓ 国境を越えて世界全体で地理的範囲を画定。
- ✓ 事例集でコンテナ船を取り上げるのは初めて。

事例9 (株)福井銀行による(株)福邦銀行の株式取得

1 一定の取引分野（銀行業：貸出し業務）

<役務範囲>



<地理的範囲>

| 経済圏 |
|------------------|
| 嶺北（れいほく）地区 |
| 福井地区 |
| 高志・奥越（こし・おくえつ）地区 |
| 鯖江地区 |
| 武生（たけふ）地区 |
| 敦賀（つるが）地区 |
| 若狭地区 |



2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

6経済圏（若狭地区以外）

| 経済圏 | 合算市場シェア | 順位 | HHI | HHIの増分 | 有力な事業者数 |
|---------|---------|-----|-------|--------|---------|
| 嶺北地区 | 約4.0% | 第1位 | 約3000 | 約600 | 2 |
| 福井地区 | 約5.0% | 第1位 | 約3200 | 約900 | 2 |
| 高志・奥越地区 | 約4.0% | 第1位 | 約2800 | 約500 | 2 |
| 鯖江地区 | 約3.5% | 第1位 | 約2400 | 約400 | 2 |
| 武生地区 | 約4.0% | 第1位 | 約3000 | 約600 | 2 |
| 敦賀地区 | 約3.5% | 第1位 | 約3100 | 約500 | 2 |

若狭地区

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|------|-------|
| 1 | X | 約3.5% |
| 2 | 福井銀行 | 約3.0% |
| 3 | 福邦銀行 | 約2.0% |
| 4 | Y | 約5% |
| 5 | Z | 約5% |
| 6 | A A | 0-5% |
| 7 | B B | 0-5% |
| 8 | C C | 0-5% |
| 9 | D D | 0-5% |
| | その他 | 0-5% |
| | 合計 | 10.0% |

水平型セーフハーバー **非該当**

若狭地区以外の6つの経済圏（6経済圏）は状況が類似していることから、まとめて検討。

当事会社グループ
合算シェア
約5.0%（第1位）
HHI 約3800, 増分約1200

水平型セーフハーバー **非該当**

3 競争の実質的制限

| 一定の取引分野 | 競争事業者からの競争圧力 | 競争事業者の供給余力 |
|---------|--------------|------------|
| 6経済圏 | ○ | ○ |
| 若狭地区 | ○ | ○ |

<6経済圏>

- ・シェア約15%以上の有力競争事業者が2以上存在。
- ・競争事業者の供給余力は、資金面、体制面のいずれも十分にある。

<若狭地区>

- ・地区内に店舗を置く競争事業者に加えて、地区外に店舗を置く競争事業者も、地区内の需要者を日常的に訪問し、取引を獲得することが可能。
- ・競争事業者の供給余力は、資金面、体制面のいずれも十分にある。

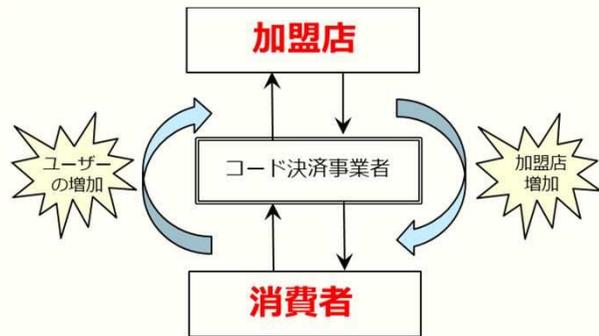
競争を実質的に制限することとはならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 福井県内に店舗がない県外の金融機関も競争者として検討した事例。
- ✓ 特例法施行後初の地方銀行の統合案件であるが、特例法が利用されなかった事例。

事例 10 Zホールディングス(株)によるLINE(株)の経営統合

1 一定の取引分野（コード決済事業）



間接ネットワーク効果が生じる市場

<役務範囲>

- ・ **加盟店を需要者としたコード決済事業**
- ・ **消費者を需要者としたコード決済事業**

2 当事会社の地位及び競争事業者の状況

コード決済事業

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | ZHDグループ | 約55% |
| 2 | A社 | 約15% |
| 3 | B社 | 約10% |
| 4 | C社 | 約5% |
| 5 | LINEグループ | 約5% |
| 6 | D社 | 約5% |
| 7 | E社 | 0-5% |
| | その他 | 約5% |
| | 合計 | 100% |

当事会社グループ
合算シェア
約60%
(第1位)
HHI 約4025
増分約1100

水平型セーフハーバー
非該当

3 競争の実質的制限及び措置

| 一定の取引分野 | 競争事業者からの競争圧力 | 参入圧力 | 隣接市場からの競争圧力 | 需要者からの競争圧力 |
|-------------------|--------------|------|-------------|------------|
| 加盟店を需要者としたコード決済事業 | △ 一定程度 | △ | △ 一定程度 | △ 限定的 |
| 消費者を需要者としたコード決済事業 | △ 一定程度 | △ | △ 一定程度 | △ 一定程度 |

- ・ **加盟店手数料の引上げを検討している内部資料の存在。**
- ・ **コード決済市場が未成熟。**
- ・ **統合によって獲得した他事業データの利活用が未定であり、今後の利活用によっては事業能力が向上する可能性があることは否定できない。**

ある程度自由に価格等の条件を左右することができる状態が容易に現出し得るおそれがあるという懸念を払拭できない。

申出のあった措置内容

- ・ 加盟店手数料、データの利活用等
- ・ コード決済事業に関する事項の報告。
- ・ 排他的な取引条件の撤廃。

競争を実質的に制限することとならないと判断

4 本件の特徴

- ✓ 間接ネットワーク効果が働く事業分野での競争上の影響を検討。
- ✓ 改定されたガイドラインに当てはめ、データの価値を評価し、当事会社の競争上の地位に影響するかを検討。
- ✓ 現時点において競争を実質的に制限することとならないと判断しつつも、将来の懸念について当事会社から措置の申出がなされた。