

第7章 株式取得，合併等に関する業務

第1 概説

独占禁止法第4章は，事業支配力が過度に集中することとなる会社の設立等の禁止（同法第9条）及び銀行業又は保険業を営む会社の議決権取得・保有の制限（同法第11条）について規定しているほか，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及び不公正な取引方法による場合の会社等の株式取得・所有，役員兼任，合併，分割，共同株式移転及び事業譲受け等の禁止並びに一定の条件を満たす企業結合についての届出義務（同法第10条及び第13条から第16条まで）を規定している。公正取引委員会は，これらの規定に従い，企業結合審査を行っている。個別事案の審査に当たっては，必要に応じ経済分析を積極的に活用している。

また，公正取引委員会は，いわゆる第2次審査を行って排除措置命令を行わない旨の通知をした場合等について，当該審査結果を公表するほか，届出を受理した事案等のうち，企業結合を計画している事業者の参考に資すると思われる事案については，一定の取引分野の画定の考え方や独占禁止法上の判断の理由等についてできるだけ詳細に記載し，その内容を公表している。

第2 独占禁止法第9条の規定による報告・届出

独占禁止法第9条第1項及び第2項の規定では他の国内の会社の株式を取得し，又は所有することにより事業支配力が過度に集中することとなる会社の設立・転化を禁止しており，当該会社及び子会社（注）の総資産合計額が，①持株会社については6000億円，②銀行業，保険業又は第一種金融商品取引業を営む会社（持株会社を除く。）については8兆円，③一般事業会社（①及び②以外の会社）については2兆円を超える場合には，①毎事業年度終了後3か月以内に当該会社及び子会社の事業報告書を提出すること（同法第9条第4項），②当該会社の新設について設立後30日以内に届け出ること（同法第9条第7項）が義務付けられている。

平成28年度において，同法第9条第4項の規定に基づき提出された会社の事業報告書の件数は108件であり，同法第9条第7項の規定に基づく会社設立届出書の件数は2件であった。

（注）会社がその総株主の議決権の過半数を有する他の国内の会社をいう。この場合において，会社及びその一若しくは二以上の子会社又は会社の一若しくは二以上の子会社がその総株主の議決権の過半数を有する他の国内の会社は，当該会社の子会社とみなす。

第3 銀行業又は保険業を営む会社の議決権取得・保有

独占禁止法第11条第1項の規定では，銀行業又は保険業を営む会社が他の国内の会社の議決権をその総株主の議決権の5%（保険会社は10%）を超えて取得・保有してはならないとされている。ただし，あらかじめ公正取引委員会の認可を受けるなど一定の要件を満

たした場合は、同項の規定の適用を受けない（同条第1項ただし書、第2項）。

平成28年度において、公正取引委員会が認可した銀行業又は保険業を営む会社の議決権取得・保有の件数は2件であった。このうち、同法第11条第1項ただし書の規定に基づくものが1件、同法第11条第2項の規定に基づくものが1件であり、いずれも銀行業を営む会社に係るものであった。また、外国会社に係るものはなかった（銀行又は保険会社の議決権取得・保有の制限に係る認可についての詳細は、附属資料4-1表参照）。

第4 株式取得・合併・分割・共同株式移転・事業譲受け等

1 概要

- (1) 一定の条件を満たす会社が、株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業譲受け等（以下「企業結合」という。）を行う場合には、それぞれ独占禁止法第10条第2項、第15条第2項、第15条の2第2項及び第3項、第15条の3第2項又は第16条第2項の規定により、公正取引委員会に企業結合に関する計画を届け出ることが義務付けられている（ただし、合併等をしようとする全ての会社が同一の企業結合集団に属する場合等については届出が不要である。）。

企業結合に関する計画の届出が必要な場合は、具体的には次のとおりである。

ア 株式取得の場合

国内売上高合計額が200億円を超える会社が、他の会社であって、その国内売上高と子会社（注1）の国内売上高を合計した額が50億円を超える会社の株式を取得する場合において、当該会社の属する企業結合集団に属する会社が所有することとなる株式に係る議決権の数の割合が20%又は50%を超えることとなる場合（注2）

（注1）会社が他の会社等の財務及び事業の方針の決定を支配している場合における当該他の会社等をいう。

（注2）ただし、あらかじめ届出を行うことが困難である場合として公正取引委員会規則で定める場合は、届出が不要である。

イ 合併の場合

国内売上高合計額200億円超の会社と国内売上高合計額50億円超の会社の場合

ウ 共同新設分割の場合

国内売上高合計額200億円超の全部承継会社と国内売上高合計額50億円超の全部承継会社の場合

国内売上高合計額200億円超の全部承継会社と承継対象部分に係る国内売上高が30億円超の重要部分承継会社の場合

承継対象部分に係る国内売上高が100億円超の重要部分承継会社と国内売上高合計額50億円超の全部承継会社の場合

承継対象部分に係る国内売上高が100億円超の重要部分承継会社と承継対象部分に係る国内売上高が30億円超の重要部分承継会社の場合

エ 吸収分割の場合

国内売上高合計額200億円超の全部承継会社と国内売上高合計額50億円超の被承継会社の場合
国内売上高合計額50億円超の全部承継会社と国内売上高合計額200億円超の被承継会社の場合
承継対象部分に係る国内売上高が100億円超の重要部分承継会社と国内売上高合計額50億円超の被承継会社の場合
承継対象部分に係る国内売上高が30億円超の重要部分承継会社と国内売上高合計額200億円超の被承継会社の場合

オ 共同株式移転の場合

国内売上高合計額200億円超の会社と国内売上高合計額50億円超の会社の場合

カ 事業譲受け等の場合

国内売上高合計額200億円超の譲受会社と国内売上高30億円超の全部譲渡会社の場合
国内売上高合計額200億円超の譲受会社と対象部分の国内売上高が30億円超の重要部分譲渡会社の場合

(2) 平成28年度において、独占禁止法第10条第2項等の規定に基づく企業結合に関する計画の届出を受理した件数は319件であった。

(3) 公正取引委員会は、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かについて調査を行っている。

平成28年度に届出を受理した319件のうち、届出受理の日から独占禁止法第10条第9項（第15条第3項、第15条の2第4項、第15条の3第3項及び第16条第3項の規定により準用する場合を含む。）に規定する報告等の要請を行う日の前日まで（報告等の要請を行わない場合は、排除措置命令を行わない旨の通知を行う日まで）の期間に行う第1次審査で終了した件数は308件、第1次審査終了前に取下げがあった件数は8件、報告等の要請を行う日から排除措置命令前の通知を行う日まで（同通知をしない場合は、排除措置命令を行わない旨の通知を行う日まで）の期間に行う第2次審査に移行した件数は3件であった。

平成28年度に届出を受理した319件のうち、同法第10条第8項ただし書（第15条第3項、第15条の2第4項、第15条の3第3項及び第16条第3項の規定により準用する場合を含む。）の規定に基づき、企業結合をしてはならない期間を短縮した件数は171件であった。

(4) 平成28年度において、独占禁止法第10条第1項、第15条第1項、第15条の2第1項、第15条の3第1項又は第16条第1項の規定に違反するとして、同法第17条の2第1項の規定に基づき排除措置命令を行ったものはなかった。

- (5) 平成28年度において、届出会社が一定の適切な措置（問題解消措置）を講じることを前提に独占禁止法上の問題はないと判断した件数は3件であった。
- (6) 平成28年度において、産業競争力強化法（平成25年法律第98号）第28条第1項の規定に基づく協議を受けた件数は3件であった。

第1表 過去3年度に受理した届出の処理状況

	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	275	281	308
うち禁止期間の短縮を行ったもの	(119)	(145)	(171)
第1次審査終了前に取り下げがあったもの	11	8	8
第2次審査に移行したもの	3	6	3
合計	289	295	319

第2表 過去3年度における第2次審査の処理状況

	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	2	4	3
うち問題解消措置を前提に問題なしとした件数	2	1	3
排除措置命令を行った件数	0	0	0

(注) 当該年度に受理したか否かにかかわらず、当該年度において処理したものについて記載している。

2 株式取得・合併・分割・共同株式移転・事業譲受け等の動向

平成28年度における株式取得の届出受理件数は、250件であり、前年度の届出受理件数222件に比べ増加している（対前年度比12.6%増）。

平成28年度における合併の届出受理件数は、26件であり、前年度の届出受理件数23件に比べ増加している（対前年度比13.0%増）。

平成28年度における分割の届出受理件数は、16件であり、前年度の届出受理件数17件に比べ減少している（対前年度比5.9%減）。

平成28年度における共同株式移転の届出受理件数は、3件であり、前年度の届出受理件数6件に比べ減少している（対前年度比50%減）。

平成28年度における事業譲受け等の届出受理件数は、24件であり、前年度の届出受理件数27件に比べ減少している（対前年度比11.1%減）。

平成28年度に届出を受理した企業結合を国内売上高合計額別、総資産額別、態様別、業種別及び形態別でみると、次のとおりである（第3表から第13表。企業結合の詳細な統計については、附属資料4-2以下参照）。

(1) 国内売上高合計額別

平成28年度の企業結合に関する計画の届出受理件数について、それぞれ国内売上高合計額別にみると、次のとおりである。

ア 株式取得

株式取得会社の国内売上高合計額が5000億円未満の会社による株式取得が過半を占めている（第3表参照）。

イ 合併

存続会社の国内売上高合計額が500億円未満の会社による合併が過半を占めている（第5表参照）。

ウ 分割

(7) 共同新設分割

共同新設分割に係る届出はなかった。

(4) 吸収分割

事業を承継する会社の国内売上高合計額が5000億円未満のものが過半を占めている（第7表参照）。

エ 共同株式移転

共同株式移転をする会社のうち、国内売上高合計額が最も大きい会社の国内売上高合計額が5000億円未満の会社による共同株式移転が全てである（第9表参照）。

オ 事業譲受け等

譲受け会社の国内売上高合計額が5000億円未満の会社による事業譲受け等が過半を占めている（第11表参照）。

(2) 総資産額別

平成28年度の企業結合に関する計画の届出受理件数について、それぞれ総資産の規模別にみると、次のとおりである。

ア 株式取得

総資産額が1000億円以上の会社による株式取得が過半を占めている（第4表参照）。

イ 合併

存続会社の総資産額が1000億円以上の会社による合併が半数を占めている（第6表参照）。

ウ 分割

(7) 共同新設分割

共同新設分割に係る届出はなかった。

(イ) 吸収分割

事業を承継する会社の総資産額が10億円未満の吸収分割が過半を占めている（第8表参照）。

エ 共同株式移転

共同株式移転をする会社のうち、総資産額が最も大きい会社の総資産額が100億円以上の会社を含む共同株式移転が過半を占めている（第10表参照）。

オ 事業譲受け等

事業を譲り受ける会社の総資産額が100億円以上の会社による事業譲受け等が過半を占めている（第12表参照）。

(3) 態様別

平成28年度の企業結合に関する計画の届出受理件数を態様別にみると、合併については、総数26件の全てが吸収合併であった。分割については、総数16件の全てが吸収分割であった。また、事業譲受け等については、総数24件のうち、22件が事業の譲受け（全体の91.7%）、2件が事業上の固定資産の譲受け（同8.3%）であった。

(4) 業種別

平成28年度の企業結合に関する計画の届出受理件数を業種別にみると、次のとおりである（第13表参照）。

ア 株式取得

その他を除けば、製造業が63件（全体の25.2%）と最も多く、以下、卸・小売業が37件（同14.8%）、サービス業が19件（同7.6%）と続いている。

製造業の中では、機械業が29件と多くなっている。

イ 合併

製造業が15件（全体の57.7%）と最も多く、以下、その他を除けば、運輸・通信・倉庫業が2件（同7.7%）と続いている。

製造業の中では、化学・石油・石炭業が7件と多くなっている。

ウ 分割

製造業及び卸・小売業が各5件（全体の31.3%）と最も多く、以下、サービス業が3件（同18.8%）と続いている。

製造業の中では、機械業が3件、化学・石油・石炭業が2件となっている。

エ 共同株式移転

製造業、卸・小売業及び運輸・通信・倉庫業が各1件であった。

製造業の中では、その他製造業が1件となっている。

オ 事業譲受け等

製造業が13件（全体の54.2%）と最も多く、以下、卸・小売業が5件（同20.8%）と続いている。

製造業の中では、化学・石油・石炭業が6件と多くなっている。

(5) 形態別

平成28年度の企業結合の形態別（注）の件数は、次のとおりである。

なお、形態別の件数については、複数の形態に該当する企業結合の場合、該当する形態を全て集計している。そのため、件数の合計は企業結合に関する計画の届出受理件数と必ずしも一致しない。

（注）企業結合の形態の定義については、附属資料4-2(3)参照。

ア 株式取得

水平関係が147件（全体の58.8%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が84件（同33.6%）、混合関係（地域拡大）が62件（同24.8%）と続いている。

イ 合併

水平関係が18件（全体の69.2%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が8件（同30.8%）、垂直関係（後進）が5件（同19.2%）と続いている。

ウ 分割

共同新設分割に係る届出はなかった。

吸収分割に係る届出については、水平関係が12件（全体の75%）と最も多く、以下、混合関係（地域拡大）が7件（同43.8%）、垂直関係（前進）及び垂直関係（後進）が各2件（同12.5%）と続いている。

エ 共同株式移転

水平関係が2件（全体の66.7%）、混合関係（地域拡大）が1件（同33.3%）であった。

オ 事業譲受け等

水平関係が18件（全体の75%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が6件（同25%）、垂直関係（後進）が5件（同20.8%）と続いている。

第3表 国内売上高合計額別株式取得届出受理件数

株式発行会社の 国内売上高 合計額 株式取得 会社の国内 売上高合計額	50億円以上 200億円未満	200億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 5000億円未満	5000億円以上	合計
200億円以上 500億円未満	22	10	1	1	2	36
500億円以上 1000億円未満	23	4	2	3	0	32
1000億円以上 5000億円未満	67	21	6	4	1	99
5000億円以上 1兆円未満	12	9	1	3	0	25
1兆円以上 5兆円未満	23	9	5	6	2	45
5兆円以上	6	2	3	2	0	13
合計	153	55	18	19	5	250

第4表 総資産額別株式取得届出受理件数

株式発行会社の 総資産額 株式取得 会社の総資産額	10億円未満	10億円以上 50億円未満	50億円 以上 100億円 未満	100億円 以上 500億円 未満	500億円 以上 1000億円 未満	1000億円 以上	合計
10億円未満	2	9	5	12	4	8	40
10億円以上 50億円未満	0	1	1	3	0	1	6
50億円以上 100億円未満	0	1	1	3	0	0	5
100億円以上 500億円未満	2	13	9	4	3	0	31
500億円以上 1000億円未満	2	12	4	3	0	1	22
1000億円以上	9	29	21	39	11	37	146
合計	15	65	41	64	18	47	250

第5表 国内売上高合計額別合併届出受理件数

消滅会社の 国内売上高 合計額 / 存続会社 の国内売上 高合計額	50億円以上 200億円未満	200億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 5000億円未満	5000億円以上	合計
50億円以上 200億円未満		1	1	4	1	7
200億円以上 500億円未満	3	2	1	1	1	8
500億円以上 1000億円未満	0	1	0	1	2	4
1000億円以上 5000億円未満	1	0	0	2	3	6
5000億円以上 1兆円未満	0	0	0	0	0	0
1兆円以上 5兆円未満	0	0	0	0	0	0
5兆円以上	0	0	0	0	1	1
合計	4	4	2	8	8	26

(注) 3社以上の合併、すなわち消滅会社が2社以上である場合には、国内売上高合計額が最も大きい消滅会社を基準とする。

第6表 総資産額別合併届出受理件数

消滅会社の 総資産額 / 存続会社 の総資産額	10億円未満	10億円以上 50億円未満	50億円 以上 100億円 未満	100億円 以上 500億円 未満	500億円 以上 1000億円 未満	1000億円 以上	合計
10億円未満	1	0	0	0	0	2	3
10億円以上 50億円未満	1	1	0	0	0	0	2
50億円以上 100億円未満	0	1	0	0	0	0	1
100億円以上 500億円未満	1	0	0	0	1	0	2
500億円以上 1000億円未満	1	0	0	3	1	0	5
1000億円以上	13	0	0	0	0	0	13
合計	17	2	0	3	2	2	26

(注) 3社以上の合併、すなわち消滅会社が2社以上である場合には、総資産額が最も大きい消滅会社を基準とする。

第7表 国内売上高合計額吸収分割届出受理件数

分割する会社の 国内売上高合計額（又は 分割対象部分に係る 国内売上高） 承継する 会社の国内 売上高合計額	30億円以上 200億円未満	200億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 5000億円未満	5000億円以上	合計
50億円以上 200億円未満	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (1)
200億円以上 500億円未満	0 (2)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (2)
500億円以上 1000億円未満	0 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (2)
1000億円以上 5000億円未満	1 (5)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (5)
5000億円以上 1兆円未満	0 (2)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (2)
1兆円以上 5兆円未満	1 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (0)
5兆円以上	0 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (1)
合計	2 (13)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	3 (13)

(注) () 外は事業の全部を承継する会社に係る国内売上高合計額による件数であり、() 内は事業の重要部分を承継する会社の分割対象部分に係る国内売上高による件数である（内数ではない）。

第8表 総資産額別吸収分割届出受理件数

分割する会社の総資産額 \ 承継する会社の総資産額	10億円未満	10億円以上 50億円未満	50億円以上 100億円未満	100億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上	合計
10億円未満	0	4	4	2	1	2	13
10億円以上 50億円未満	0	0	0	1	0	0	1
50億円以上 100億円未満	0	1	0	0	0	1	2
100億円以上 500億円未満	0	0	0	0	0	0	0
500億円以上 1000億円未満	0	0	0	0	0	0	0
1000億円以上	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	5	4	3	1	3	16

(注) 2社以上からの吸収分割、すなわち分割する会社が2社以上である場合には、総資産額が最も多い分割する会社を基準とした。

第9表 国内売上高合計額別共同株式移転届出受理件数

株式移転会社2の国内売上高合計額 \ 株式移転会社1の国内売上高合計額	50億円以上 200億円未満	200億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 5000億円未満	5000億円以上	合計
200億円以上 500億円未満	0	2				2
500億円以上 1000億円未満	0	0	0			0
1000億円以上 5000億円未満	1	0	0	0		1
5000億円以上 1兆円未満	0	0	0	0	0	0
1兆円以上 5兆円未満	0	0	0	0	0	0
5兆円以上	0	0	0	0	0	0
合計	1	2	0	0	0	3

(注) 共同株式移転をする会社のうち、国内売上高合計額が最も大きい会社を「株式移転会社1」、その次に大きい会社を「株式移転会社2」とした。

第10表 総資産額別共同株式移転届出受理件数

株式移転会社2 の総資産額 株式移転 会社1の 総資産額	10億円未満	10億円以上 50億円未満	50億円 以上 100億円 未満	100億円 以上 500億円 未満	500億円 以上 1000億円 未満	1000億円 以上	合計
10億円未満	0	0	0	0	0	0	0
10億円以上 50億円未満	0	1	0	0	0	0	1
50億円以上 100億円未満	0	0	0	0	0	0	0
100億円以上 500億円未満	0	0	0	2	0	0	2
500億円以上 1000億円未満	0	0	0	0	0	0	0
1000億円以上	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	1	0	2	0	0	3

(注) 共同株式移転をする会社のうち、総資産額が最も大きいものを「株式移転会社1」、その次に大きいものを「株式移転会社2」とした。

第11表 国内売上高合計額別事業譲受け等届出受理件数

譲受け対象部分 に係る国内 売上高 譲受け 会社の国内 売上高合計額	30億円以上 200億円未満	200億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 5000億円未満	5000億円以上	合計
200億円以上 500億円未満	3	2	0	0	0	5
500億円以上 1000億円未満	3	1	1	0	0	5
1000億円以上 5000億円未満	9	0	0	0	0	9
5000億円以上 1兆円未満	2	0	0	0	0	2
1兆円以上 5兆円未満	3	0	0	0	0	3
5兆円以上	0	0	0	0	0	0
合計	20	3	1	0	0	24

(注) 2社以上からの事業譲受け等、すなわち譲渡会社が2社以上である場合には、譲受け対象部分に係る国内売上高が最も大きい譲渡会社を基準とする。

第12表 総資産額別事業譲受け等届出受理件数

譲渡会社の 総資産額 譲受会社の 総資産額	10億円未満	10億円以上 50億円未満	50億円 以上 100億円 未満	100億円 以上 500億円 未満	500億円 以上 1000億円 未満	1000億円 以上	合計
10億円未満	0	4	1	0	0	3	8
10億円以上 50億円未満	0	0	1	0	1	0	2
50億円以上 100億円未満	0	0	0	1	0	0	1
100億円以上 500億円未満	0	0	3	2	0	2	7
500億円以上 1000億円未満	0	0	0	0	0	0	0
1000億円以上	0	1	1	3	0	1	6
合計	0	5	6	6	1	6	24

(注) 2社以上からの事業譲受け等、すなわち譲渡会社が2社以上である場合には、総資産額が最も大きい譲渡会社を基準とする。

第13表 業種別届出受理件数

業種別	株式取得	合併	分割	共同株式移転	事業譲受け等	合計
農林・水産業	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	0	0	0
建設業	9	0	0	0	0	9
製造業	63	15	5	1	13	97
食料品	6	0	0	0	2	8
繊維	0	0	0	0	0	0
木材・木製品	0	0	0	0	0	0
紙・パルプ	4	0	0	0	1	5
出版・印刷	0	0	0	0	0	0
化学・石油・石炭	10	7	2	0	6	25
ゴム・皮革	1	0	0	0	0	1
窯業・土石	2	0	0	0	1	3
鉄鋼	4	1	0	0	0	5
非鉄金属	1	0	0	0	1	2
金属製品	4	1	0	0	0	5
機械	29	6	3	0	2	40
その他製造業	2	0	0	1	0	3
卸・小売業	37	1	5	1	5	49
不動産業	4	0	0	0	0	4
運輸・通信・倉庫業	16	2	0	1	0	19
サービス業	19	0	3	0	1	23
金融・保険業	12	1	0	0	0	13
電気・ガス業	1	0	1	0	1	3
その他	89	7	2	0	4	102
合計	250	26	16	3	24	319

(注) 業種は、株式取得の場合には株式を取得した会社の業種に、合併の場合には合併後の存続会社の業種に、分割の場合には国内売上高合計額が最も大きい分割する会社又は事業を承継した会社の業種に、共同株式移転の場合には新設会社の業種に、事業譲受け等の場合には事業等を譲り受けた会社の業種によった。

第5 主要な事例

公正取引委員会は、平成28年12月に出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得及びJ Xホールディングス(株)による東燃ゼネラル石油(株)の株式取得について、平成29年1月に新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得について、それぞれ審査結果を公表している。

出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得及びJ Xホールディングス(株)による東燃ゼネラル石油(株)の株式取得は、いずれも平成27年度中に届出を受理し、かつ、第2次審査に移行したものである。新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得は、平成28年度中に届出を受理し、かつ、第2次審査に移行したものである。

各事例の概要等は以下のとおりである。

事例1 出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得及びJ X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

1 本件の概要

(1) 出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得

出光興産(株)（以下「出光」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「出光グループ」という。）及び昭和シェル石油(株)（以下「昭和シェル」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「昭和シェルグループ」という。また、出光と昭和シェルを併せて「出光統合当事会社」といい、出光グループと昭和シェルグループを併せて「出光統合グループ」という。）は、主に石油製品の製造販売を営む会社である。

出光が、昭和シェルの株式に係る議決権を20%を超えて取得すること（以下「出光統合」という。）を計画しているものである（注1、2）。

(注1) 当該株式取得については、議決権の過半数を取得するものではないが、出光統合当事会社から「少数株式取得であり事業活動を一体的に行う程度は限定的である」との主張がなされていないため、出光統合当事会社が完全に一体化して事業活動を行うことを前提として審査を行っている。

(注2) 出光統合当事会社は、実行予定時期は未定であるが、合併を基本方針とする経営統合を予定している。

(2) J X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

J Xホールディングス(株)（以下「J XHD」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「J Xグループ」という。）を最終親会社とするJ Xエネルギー(株)（以下「J X」という。）及び東燃ゼネラル石油(株)（以下「東燃ゼネラル」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「東燃ゼネラルグループ」という。また、J Xと東燃ゼネラルを併せて「J X統合当事会社」といい、J Xグループと東燃ゼネラルグループを併せて「J X統合グループ」という。）は、主に石油製品の製造販売を営む会社である。

以下、出光統合当事会社、JXH D及びJX統合当事会社を併せて「当事会社」といい、出光統合グループ及びJX統合グループを併せて「当事会社グループ」という。

JXH Dが、東燃ゼネラルの株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「JX統合」という。）を計画しているものである（注3）。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注3）JX統合グループは、当該株式取得と同時に、JXを存続会社、東燃ゼネラルを消滅会社とする合併を行うこととしている。

2 本件審査の経緯及び審査結果の概要

(1) 本件審査の経緯

ア 出光統合

出光統合当事会社は、平成27年7月以降、出光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、出光統合当事会社の求めに応じて、出光統合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12月16日出光から、独占禁止法の規定に基づき出光統合に係る株式取得計画の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、上記届出書その他の出光統合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、平成28年1月15日出光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、公正取引委員会は、出光統合当事会社の求めに応じて、出光統合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、出光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書面調査の結果等を踏まえて、出光統合が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、出光に対する報告等の要請については、平成28年12月1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。

イ JX統合

JX統合当事会社は、平成27年12月以降、JX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、JX統合当事会社の求めに応じて、JX統合当事会社との間で数次にわたり会合を持った。その後、平成28年2月29日にJXH Dから、独占禁止法の規定に基づきJX統合に係る株式取得計画の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、上記届出書その他のJX統合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3月30日にJXH D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、JX統合当事会社の求めに応じて、JX統合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、JXHD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書面調査の結果等を踏まえて、JX統合が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、JXHDに対する報告等の要請については、平成28年11月30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) 審査手法

出光統合及びJX統合（以下、併せて「本件両統合」という。）が同時期に行われるため、出光統合についてはJX統合を踏まえて、JX統合については出光統合を踏まえて検討を行った。

(3) 審査結果の概要

公正取引委員会は、当事会社が競合又は取引関係に立つ約45の取引分野について審査を行い、そのうちプロパンガス（詳細は後記3の(1)参照）、ブタンガス（同）、ガソリン、灯油、軽油及びA重油の各元売業については当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を前提とすれば、本件両統合が競争を実質的に制限することとはならないと判断した。上記各元売業に関する審査結果は、後記3から7のとおりである。

上記各元売業以外の取引分野については、いずれも本件両統合により競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

3 プロパン元売業及びブタン元売業

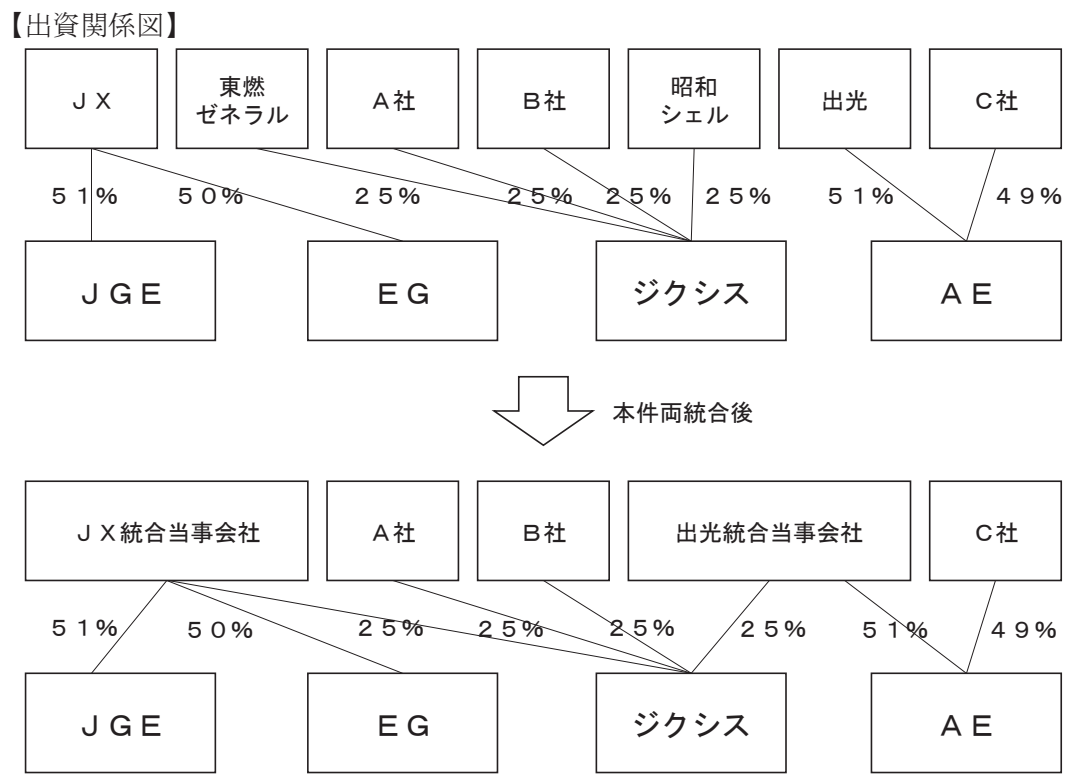
(1) 概要

液化石油ガスは、プロパンガス及びブタンガス等の比較的液化しやすいガスの総称であり、主成分がプロパンのものをプロパンガス（以下、単に「プロパン」という。）、主成分がブタンのものをブタンガス（以下、単に「ブタン」という。）という（以下、液化石油ガスのうちプロパン及びブタンを併せて「LPガス」という。）。プロパンは主に家庭用・業務用燃料として、ブタンは主に工業用燃料として使用されている。

当事会社グループにおいては、出光が51%出資するアストモスエネルギー(株)（以下「AE」という。）、JXの子会社であるENEOSグローブ(株)（以下「EG」という。）及び(株)ジャパンガスエナジー（以下「JGE」といい、EGと併せて「EG等」という。）並びに昭和シェル及び東燃ゼネラルが各25%を出資するジクシス(株)（以下「ジクシス」という。）が、それぞれLPガス元売業を行っている。

したがって、本件両統合後、出光統合当事会社及びJX統合当事会社は、それぞれ複数のLPガス元売業者に出資することとなる。

本件両統合が行われた場合の出資関係は下図のとおりとなる。



(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

LPガスは、主成分の違いにより、プロパンとブタンに分類されるが、主な用途が異なること、沸点が異なるため物流・保管・最終需要者における使用に係る設備が異なること等から、両者間の需要の代替性は限定的であると考えられる。また、プロパンとブタンは製造設備・方法が異なることから供給の代替性は認められない。したがって、商品範囲を「プロパン」及び「ブタン」として画定した。

イ 地理的範囲

LPガスについては、元売業者と卸売業者との取引価格は、通常、一定の算出式（以下「フォーミュラ」という。）に基づいて決定され、卸売業者は、日本全国どこでもおおむね同じような価格で購入することができるものの、輸送費の観点から、輸送範囲は、おおむね製油所又は輸入基地（一次基地）が所在する地域ブロック（北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州及び沖縄）内であること等から、地域ブロックごとにLPガスの元売市場が形成されている可能性も考えられる。したがって、地理的範囲を「日本全国」及び「地域ブロック」として重層的に画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 結合関係及び協調的關係

LPガス元売業に関しては、本件両統合により、前記(1)の出資関係図のとおり出資関係に変動が生じる結果、ジクシス、AE及びEG等（以下「LPガス元売4

社」という。)との間で結合関係が形成されることから、LPガス元売4社間に協調的關係が生じるかが問題となる。

ジクシスの役員及び従業員(以下「役員等」という。)は、ジクシスの株主4社からの出向者のみで構成され、かつ、ジクシスに出向している役員等(以下「出向役員等」という。)は出向元の人事権に服しているため、ジクシスの利益とともに出向元の利益を図るインセンティブを持つ。そのため、本件両統合による出資関係の変動を通じて、出向役員等がジクシスと出向元である出光統合当事会社又はJX統合当事会社の双方との共通の利益を図るといった状況が生じることから、LPガス元売4社が競争回避的な行動等の協調的行動を採るインセンティブ(以下「協調インセンティブ」という。)が生じると考えられる。

また、本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社の双方が、ジクシスに役員等を出向させること及びジクシスの株主間契約に基づき一定の拒否権を持つことから、ジクシスの事業活動全般に関与することが可能となり、共にジクシスの事業活動上の意思決定に重要な影響を及ぼし得ると考えられる。

さらに、本件両統合による出資関係の変動により、ジクシスとAE、ジクシスとEG等の利害が共通化すること及びLPガス元売4社に協調インセンティブが生じることから、AE及びEG等が、相互にジクシスとの協調的行動を妨げることが期待できないと考えられる。

加えて、LPガス元売業者が保有する卸売業者への販売価格等の情報は、直ちに陳腐化する情報ではないところ、出向役員等が出向元である出光統合当事会社及びJX統合当事会社に復帰した後、AE及びEG等に異動することで、かかる情報がLPガス元売4社で共有されるおそれがある。

以上から、LPガス元売4社間で協調的關係が生じる蓋然性が高いと考えられる。

イ 協調的行動を容易にするその他の事情

LPガスは、商品の同質性及び費用条件の類似性が認められる商品であること、各LPガス元売業者が関連会社としてLPガス卸売業者を持ち、当該卸売業者が自社の関連会社たるLPガス元売業者及びそれ以外のLPガス元売業者からの複数購買を通じて他社の価格情報を入手し得ること等から、LPガス元売業者が、互いの行動を高い確度で予測することが容易であり、協調的な行動に関する共通認識に至ることが容易であると考えられる。

また、LPガスについては小口・定期の取引が行われているため、例えば、あるLPガス元売業者が卸売価格を引き下げて売上げの拡大を図るといった逸脱行為を行うことによって得られる利益が小さいため、協調的行動を採る誘因が大きいと考えられる。

さらに、小口・定期の取引が行われているため逸脱行為を監視することが一定程度可能であると考えられること及びLPガス元売4社には十分な供給余力があるため相互に報復することも容易であると考えられることから、協調的行動を採る誘因が大きいと考えられる。

以上から、LPガス元売4社間で協調的行動が採られる蓋然性が高いと考えられ

る。

ウ 協調的行動に対する牽制力

LPガス元売4社について協調的關係が生じた場合、LPガス元売業における合算市場シェアは日本全国で80%前後、地域ブロックによっては90%を超える地域が複数存在するなど、高度に寡占的な市場が現出する。そのため、少なくともLPガス元売4社の合算市場シェアが90%を超える地域ブロック又は競争事業者が単独で輸入基地等を保有しない地域ブロックのようにLPガス元売4社以外の競争事業者の供給余力が十分でないと考えられる地域ブロックにおいては、競争事業者からの牽制力が十分機能しないと考えられる。

また、LPガスの競合品（電気、都市ガス等）による隣接市場からの競争圧力は一定程度働くものの、切替えに要するコスト及び期間を踏まえれば大幅な切替えは困難であると考えられること並びにLPガス元売4社の競争事業者の供給余力が十分でないと考えられる地域においては、需要者にとってLPガス元売4社以外の調達先の選択肢が限られることから、隣接市場及び需要者からの競争圧力はいずれも協調的行動に対する牽制力としては十分機能しないと考えられる。

エ 経済分析

7) 概要

本件両統合において、出光統合当事会社及びJX統合当事会社がそれぞれジクシスに対して25%を出資することになるという出資関係の変化が、各LPガス元売業者のプロパンの販売価格にいかなる影響をもたらすかを分析するため、株主と企業の間の特分関係及び支配関係を考慮した上でのシミュレーション分析（注4）（以下「本分析」という。）を行った（注5）。

（注4）企業結合審査における経済分析において、需要関数等を推定し、企業結合に伴う各商品の価格上昇率等を予測する分析方法は合併シミュレーションと呼ばれるが、本件両統合においては、LPガス元売4社が統合するわけではなく、出資関係に変化が生じるのみであるので、単にシミュレーション分析と呼称している。

（注5）本件両統合により出資関係に変動が生じる点は、プロパン及びブタンで共通しているところ、本分析においてはプロパンを分析対象として取り上げた。

8) 需要モデル

本分析を行うに当たっては、需要モデルにAIDS（Almost Ideal Demand System）モデル（注6）を簡略化したPCAIDS（Proportionally-Calibrated AIDS）モデル（注7）を使用した。PCAIDSモデルにおいては、各LPガス元売業者の売上高シェアのほか、市場全体でみた需要の自己価格弾力性及び基準となる任意の1社の需要の自己価格弾力性を用いて、需要システムを推計することができる。

なお、市場全体でみた需要の自己価格弾力性については、操作変数法を用いて需要関数を推定することにより得た。本分析においては、基準となる任意の1社をAEとし、同社の需要の自己価格弾力性については、同社のプライスコストマージンの逆数として計算した。

（注6）A. Deaton and J. Muellbauer, “An Almost Ideal Demand System,” American

Economic Review, 70, 1980, pp.312-326.

(注7) R. J. Epstein and D. L. Rubinfeld, "Merger Simulation : A Simplified Approach with New Applications," Antitrust Law Journal, 69, 2001, pp.883-919.

㊦ 株主と企業の関係のシミュレーションモデルへの当てはめ

PC AIDSモデルの需要システムに基づいて本分析を行うに当たっては、株主と企業の間持分関係及び支配関係の考え方をシミュレーションモデルに組み込んだ(注8)。すなわち、PC AIDSモデルの需要システムの下で、あるLPガス元売業者jの経営者が直面する最適化問題は以下の(A)式で表されるとした(注9,10)。

$$\max_{p_j} \pi_j + \sum_{k \neq j} \zeta_{kj} \pi_k, \quad \zeta_{kj} = \frac{\sum_{i \in \mathfrak{S}_j} \psi_{ij} \phi_{ik}}{\sum_{i \in \mathfrak{S}_j} \psi_{ij} \phi_{ij}} \dots\dots\dots (A)$$

また、(A)式の最適化に係る一階の条件は以下の(B)式のとおりとなる(注11)。

$$w_j + \sum_{k=1}^J \zeta_{kj} \left(\frac{p_k - MC_k}{p_k} w_k \eta_{kj} \right) = 0 \dots\dots\dots (B)$$

そして、(B)式を用いて本件両統合後における各LPガス元売業者についての最適化に係る一階の条件を求め、本件両統合前後における価格比の自然対数値に係る連立方程式として解くことにより、当該価格比の自然対数値が解として得られる。

(注8) D. P. O'Brien and S. C. Salop, "Competitive Effects of Partial Ownership : Financial Interest and Corporate Control," Antitrust Law Journal, 67, 2000, pp.559-614.

(注9) J. Azar, M. C. Schmalz and I. Tecu, "Anti-Competitive Effects of Common Ownership," University of Michigan Ross School of Business Working Paper No.1235, 2015.

(注10) (A)式においては、LPガス元売業者jの利潤を π_j 、株主iによるLPガス元売業者j株式の持分比率を ϕ_{ij} 、株主iがLPガス元売業者jの経営に対して及ぼす影響力を ψ_{ij} 、LPガス元売業者jの全株主の集合を \mathfrak{S}_j として表している。なお、LPガス元売業者jのプロパンの販売価格を p_j 、需要関数を Q_j 、全LPガス元売業者の販売価格をまとめたベクトルを \mathbf{p} 、プロパンの費用関数を c_j 、利潤 $\pi_j = p_j Q_j(\mathbf{p}) - c_j[Q_j(\mathbf{p})]$ とする。

(注11) (B)式においては、LPガス元売業者jの売上高シェアを w_j 、LPガス元売業者jのプロパンの販売価格が変化するときのLPガス元売業者kの需要の価格弾力性(自己又は交差価格弾力性)を η_{kj} として表している。

㊧ シミュレーション結果

前記㊦のとおり、連立方程式を解くことにより得られた本件両統合前後における価格比から、プロパンの価格変化率が計算できる。シミュレーションによって計算された価格変化率は、LPガス元売業者ごとにまちまちであり、各種条件の設定値等にも左右されるが、価格変化率が最大となるLPガス元売業者については、2%程度から6%程度価格が上昇するという結果となった(注12)。

(注12) ただし、本分析のように企業結合審査においてシミュレーション分析を用いる際は、当該分析の結果が、一連の仮定の上に成り立っていることを認識する必要がある。したがって、本分析のシミュレーション結果は、本件両統合の効果に関する決定的な結論ではなく、定性的な調査結果を補完するものとして位置付けられる。

オ 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社は、LPガス元売4社の協調的行動を通じて、プロパン元売業及びブタン元売業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なると考えられる。

4 ガソリン元売業

(1) 概要等

ア 概要

ガソリンは、主にガソリンエンジンの燃料に用いられ、オクタン価によって、ハイオクガソリンとレギュラーガソリンの2種類に分けられる。ガソリンは、可燃性のある危険物であり、日本工業規格（以下「JIS」という。）及び揮発油等の品質の確保等に関する法律（昭和51年法律第88号。以下「品確法」という。）において、厳格な品質規格が定められており、当該規格に適合しないガソリンの販売は禁止されている。

イ 商流

ガソリンは、①石油元売会社から、系列特約店（注13）及び系列販売店（注14）に対し、特約店契約に基づいて、石油元売会社の商標を掲げて運営するサービスステーション（以下「SS」といい、石油元売会社の商標を掲げるSSを「系列SS」という。）において販売するために供給される場合（系列ルート）、②系列ルート以外の流通経路で、商社等を通じて、商社系プライベートブランド（以下「PB」という。）SS、独立系PBSS（系列SS、商社系PBSS及び全農（注15）系PBSS以外のSSをいう。）、全農系PBSS等（注16）において販売される場合（非系列ルート。以下、非系列ルートで販売されるガソリンを「非系列玉」という。）、③官公庁や運送会社等の需要家に対して直接販売される場合がある。

（注13）石油元売会社から商標の使用許諾を受け、石油元売会社との間で直接ガソリンを購入する契約を締結している事業者

（注14）石油元売会社から商標の使用許諾を受けている販売店

（注15）全国農業協同組合連合会をいう。

（注16）系列ルート以外の流通経路で系列SSに流入する場合がある。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

ガソリンの主な需要者である一般消費者は、基本的には自己の保有する自動車の仕様に応じてハイオクガソリンとレギュラーガソリンを使用しているが、自動車の仕様の枠を超えて双方を使用している者もいるため、ハイオクガソリンとレギュラーガソリンの間には、一定程度の需要の代替性が認められる。また、供給の代替性について、各石油元売会社は、原油を精製することによって、ハイオクガソリン及びレギュラーガソリンの双方を生産でき、かつ、需要動向に応じて双方の生産数量を調整することができるため、供給の代替性が認められる。

したがって、商品範囲を「ガソリン」として画定した。

イ 地理的範囲

各石油元売会社は、系列SSを通じて全国にガソリンを供給できる仕組み・能力を有していること及び都道府県ごとの小売市況の影響を受けないフォーマルによってガソリンの卸売価格を決定していることから、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

⑦ 当事会社の地位及び競争事業者の状況

a 市場シェア及びその順位

本件両統合により、ガソリン元売業について、出光統合当事会社の合算市場シェア・順位は約30%・第2位、HHIの増分は約500となり、また、JX統合当事会社の合算市場シェア・順位は約50%・第1位、HHIの増分は約1,100となり、いずれも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年度におけるガソリン元売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	JX	約35%
2	東燃ゼネラル	約15%
3	昭和シェル	約15%
4	出光	約15%
5	D社	約10%
6	E社	0-5%
	その他	0-5%
合計		100%

b 競争事業者の状況

出光統合当事会社及びJX統合当事会社は、共に十分な供給余力を有しており、相互に有力な競争事業者となると考えられる。他方、市場シェアが約10%のD社については、供給余力が限定的であること、本件両統合を契機とする物流網の再編によるバーター契約（注17）の解消などにより、物流コストが増加し、日本全国における競争力を維持することが困難になるおそれがあることから、競争圧力は限定的と考えられる。

（注17）石油元売会社間で、いずれか一方のみが製油所又は油槽所を有している地域において、同種・同量の石油製品を相互に融通する取引をいう。

⑧ 輸入

ガソリンを輸入する事業者は、石油の備蓄の確保等に関する法律（昭和50年法律第96号）に基づく備蓄義務（注18）を負うため、備蓄義務の履行に要する費用（注19）が生じるほか、石油元売会社以外の事業者は、輸入を受入れ可能な港湾（注20）やタンク（注21）が限られるといった物理的な障壁が存在する。

また、ヒアリングによれば、石油元売会社からの石油製品の調達依存度が高い事業者は、輸入を行うことにより石油元売会社と競合する関係に立つことから、輸入を躊躇することがあるとのことである。

さらに、石油元売会社以外の事業者が輸入するガソリンの数量と、日本国内におけるガソリン卸売価格（注22）の関係についてインパルス反応関数分析（注23）を実施し、当該事業者の輸入数量に生じたショック（変動）が、日本国内におけるガソリン卸売価格にもたらす影響をグラフ化して検証したところ、当該事業者の輸入数量におけるショック（変動）は、日本国内におけるガソリン卸売価格に有意な影響（注24）をもたらしていないという結果となった。

以上から、輸入圧力は働かないと考えられる。

（注18）石油精製業者等（石油精製業者、特定石油販売業者及び石油輸入業者）は、石油の急激な価格変動や戦争などによる石油需給量の変化に備えて、石油基準備蓄量以上の石油を常時保有しなければならない。

（注19）輸入した石油を貯蔵・備蓄しておくためのタンクの維持・管理等の費用

（注20）輸入時に使用されるサイズのタンカーが着岸可能である必要がある。

（注21）石油基準備蓄量を常時保有するための容量が必要となる。

（注22）石油情報センターが公表している。

（注23）推定されたベクトル自己回帰モデルを前提として、ある変数におけるショック（変動）があった場合に、他方の変数が当該ショック（変動）にどのように反応するかを検証する分析手法である。本件においては、平成22年1月から平成27年10月までの石油元売会社以外の事業者が輸入するガソリンの数量及び日本国内におけるガソリン卸売価格のデータを利用した。

（注24）有意水準は5%である。

㊦ 需要者からの競争圧力

本件両統合により、ガソリンの需給ギャップが一定程度解消され、非系列玉は減少する可能性が高いものの、需給ギャップを完全に解消することは困難であるため、引き続き一定量の非系列玉が流通すると考えられる。また、ガソリンは同質的な商品であることから、価格競争になりやすく、各石油元売会社は、自社の系列SSが他社の系列SSに売り負けないよう、特約店からの値下げ要求にある程度応じざるを得ず、一定の価格引下げ圧力が働くと考えられる。

したがって、需要者から一定程度の競争圧力が働くと考えられる。

㊧ 小括

以上のとおり、十分な供給余力を持つ有力な競争事業者が存在すること及び需要者から一定程度の競争圧力が働くことから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社が、単独行動によって、ガソリン元売業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考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件両統合により、①競争事業者の数が減少すること、②同質的な商品であり、販売条件について競争する余地が少ないこと、③コスト構造が類似すること、④業界紙による通知価格の掲載等により、各石油元売会社は適時に他社の通知価格の変動状況等に係る情報を入手できることから、互いの行動を高い確度で予測できるようになると考えられる事情が認められる。また、ヒアリング等によれば、競争事業

者及び需要者においても、競争が緩和され収益改善が図られることが望ましいという共通認識を持っていたことからすると、協調的な行動に関する共通認識に到達することが容易であると考えられる。

また、上記①及び④からすると、協調的行動からの逸脱監視が容易と考えられる。

さらに、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社はいずれも十分な供給余力を有しており、報復行為を容易に行うことができると考えられる一方、市場シェアが約10%のD社については、供給余力が限定的であること、本件両統合を契機とする物流網の再編によるバーター契約の解消などにより、物流コストが増加し、日本全国における競争力を維持することが困難になるおそれがあることから、競争圧力は限定的と考えられる。

加えて、各石油元売会社が協調的に価格を引き上げた場合、需要者は、他に十分な調達先の選択肢がなく、価格引上げを受け入れざるを得ないと考えられるため、需要者からの競争圧力は働かないと考えられる。

以上のとおり、協調的行動を採ることとなる事情が認められることから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、ガソリン元売業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なると考えられる。

ウ 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社は、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、ガソリン元売業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なると考えられる。

5 灯油元売業

(1) 概要等

ア 概要

灯油は、主に暖房器具や給湯器の燃料に用いられ、ガソリンと同様、J I S及び品確法において、厳格な品質規格が定められており、当該規格に適合しない灯油の販売は禁止されている。

イ 商流

灯油の商流は、前記4の(1)イのガソリンの商流とおおむね同じであるが、S S以外のホームセンター、生活協同組合（以下「生協」という。）、薪炭店（注25）等の小売業者を通じて、一般消費者に販売される場合がある。

（注25）灯油、LPガス、炭、薪といった燃料や米穀等の小売を行っている店をいう。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

灯油は、JISにおいて、硫黄分の違い等により、1号（暖房器具・給油器用）と2号（石油発動機用、溶剤用、機械洗浄用）に分けて定められている。しかし、2号灯油は、需要の減退を受け、現在は製造販売されていない。

したがって、商品範囲を「灯油」として画定した。

イ 地理的範囲

灯油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(2)イのとおり、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

(7) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

a 市場シェア及びその順位

本件両統合により、灯油元売業について、出光統合当事会社の合算市場シェア・順位は約35%・第2位、HHIの増分は約600となり、また、JX統合当事会社の合算市場シェア・順位は約50%・第1位、HHIの増分は約900となり、いずれも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年度における灯油元売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	JX	約35%
2	出光	約20%
3	昭和シェル	約15%
4	東燃ゼネラル	約15%
5	F社	約10%
	その他	約5%
合計		100%

b 競争事業者の状況

灯油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)ア(7)bのとおり、有力な競争事業者は、相互に出光統合当事会社及びJX統合当事会社の1社である。

(4) 輸入

灯油についても、ガソリンと同様の事情が認められる（注26）ことから、前記4の(3)ア(4)のとおり、輸入圧力は働かないと考えられる。

（注26）経済分析はガソリンに関してのみ行っているため、経済分析結果を除く。この点は、軽油及びA重油についても同様である。

(5) 隣接市場からの競争圧力

灯油は主に暖房器具・給湯器の燃料として使用される場所、これらを、電気、都市ガス等を熱源とする暖房器具・給湯器に切り替えることができる。

したがって、電気、都市ガス等といった競合品による隣接市場からの競争圧力が一定程度働いていると考えられる。

① 需要者からの競争圧力

灯油についても、前記4の(3)ア(ウ)のガソリンと同様の事情が認められることに加え、ホームセンター、生協、薪炭店等の小売業者は、石油元売会社の商標を使用していないため、取引先の変更が比較的容易であり、一定の価格引下げ圧力が機能すると考えられる。

したがって、需要者から一定程度の競争圧力が働くと考えられる。

② 小括

以上のとおり、十分な供給余力を持つ有力な競争事業者が存在すること並びに隣接市場及び需要者から一定程度の競争圧力が働くことから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、単独行動によって、灯油元売業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考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

灯油についても、前記4の(3)イのガソリンと同様の事情が認められる。

また、灯油の競合品（電気、都市ガス等）による隣接市場からの競争圧力は一定程度働くものの、切替えに要するコスト及び期間を踏まえれば直ちに大幅な切替えを行うことは困難であると考えられることから、協調的行動に対する牽制力としては十分に機能しないと考えられる。

したがって、本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、灯油元売業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なると考えられる。

ウ 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社は、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、灯油元売業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なると考えられる。

6 軽油元売業

(1) 概要等

ア 概要

軽油は、主にディーゼルエンジンや、船舶・艦艇用のガスタービンエンジンの燃料に用いられ、ガソリンと同様、J I S及び品確法において、厳格な品質規格が定められており、当該規格に適合しない軽油の販売は禁止されている。

イ 商流

軽油の商流は、前記4の(1)イのガソリンの商流とおおむね同じであるが、ガソリンと比較すると、S Sを介さずに特約店や商社等を通じて直接運送会社等の需要家

に販売される割合が多い。また、「フリート系特約店」と呼ばれる軽油販売に力を入れる事業者の販売割合が増加している。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

軽油は、JISにおいて、流動点の違いにより、5種類に分類され、季節により使い分けられている。したがって、各種軽油の間の需要の代替性は限定的であると考えられる。他方、供給の代替性について、各石油元売会社は、原油を精製して、全ての種類の軽油を生産しており、かつ、基材の留分及び基材と添加剤の配合を変更させることで各種軽油の生産を切り替えることができるため、各種軽油の間に供給の代替性が認められる。

したがって、商品範囲を「軽油」として画定した。

イ 地理的範囲

軽油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(2)イのとおり、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

⑦ 当事会社の地位及び競争事業者の状況

a 市場シェア及びその順位

本件両統合により、軽油元売業について、出光統合当事会社の合算市場シェア・順位は約35%・第2位、HHIの増分は約600となり、また、JX統合当事会社の合算市場シェア・順位は約45%・第1位、HHIの増分は約600となり、いずれも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年度における軽油元売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	JX	約35%
2	出光	約20%
3	昭和シェル	約15%
4	G社	約10%
5	東燃ゼネラル	約10%
	その他	約10%
合計		100%

b 競争事業者の状況

軽油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)ア(イ)のとおり、有力な競争事業者は、相互に出光統合当事会社及びJ X統合当事会社の1社である。

(i) 輸入

軽油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)ア(イ)のとおり、輸入圧力は働かないと考えられる。

(ii) 需要者からの競争圧力

軽油についても、前記4の(3)ア(ウ)のガソリンと同様の事情が認められることに加え、特約店等がS Sを介さずに運送会社等の需要家に直接販売する場合は、S Sを通じた販売と異なり、販売に際して石油元売会社の商標を使用しないため、特約店等にとっては取引先の変更が比較的容易であり、一定の価格引下げ圧力が機能すると考えられる。

したがって、需要者から一定程度の競争圧力が働くと考えられる。

(iii) 小括

以上のとおり、十分な供給余力を持つ有力な競争事業者が存在すること及び需要者から一定程度の競争圧力が働くことから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、単独行動によって、軽油元売業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考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

軽油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)イのとおり、本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、軽油元売業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なると考えられる。

ウ 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社は、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、軽油元売業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なると考えられる。

7 A 重油元売業

(1) 概要等

ア 概要

A重油は、主に工業用ボイラー、ビル暖房、船舶用ディーゼルエンジン、ビニールハウス暖房等の燃料に用いられ、ガソリンと同様、J I Sにおいて、厳格な品質規格が定められており、当該規格に適合しないA重油の販売は禁止されている。

イ 商流

A重油は、①特約店、商社等を通じて販売される場合、②石油元売会社から需要家に対して直接販売される場合がある。A重油は、一般家庭では使用されないため、SSで一般消費者向けには販売されていない。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

重油は、JISにおいて、動粘度によりA重油、B重油（注27）及びC重油に分類され、さらにA重油は、硫黄分の違いにより1号と2号に分類される。A重油及びC重油は、価格や品質が異なることから、需要の代替性は認められない。また、需要家は、硫黄分に応じて1号A重油と2号A重油を選択していることから1号A重油と2号A重油の間に需要の代替性は認められない。他方、供給の代替性について、1号A重油と2号A重油は、基材である軽油留分の割合を変更させるのみで両者の生産を容易に切り替えることができることから、1号A重油と2号A重油の間に供給の代替性が認められる。

したがって、商品範囲を「A重油」として画定した。

（注27）ただし、現在、B重油は生産されていないため、検討対象としていない。

イ 地理的範囲

A重油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(2)イのとおり、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 単独行動による競争の実質的制限

⑦ 当事会社の地位及び競争事業者の状況

a 市場シェア及びその順位

本件両統合により、A重油元売業について、出光統合当事会社の合算市場シェア・順位は約40%・第2位、HHIの増分は約700となり、また、JX統合当事会社の合算市場シェア・順位は約50%・第1位、HHIの増分は約700となり、いずれも水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成26年度におけるA重油元売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	JX	約40%
2	出光	約25%
3	昭和シェル	約15%
4	H社	約15%
5	東燃ゼネラル	約10%
	その他	0-5%
	合計	100%

b 競争事業者の状況

A重油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)ア(ア) bのとおり、有力な競争事業者は、相互に出光統合当事会社及びJ X統合当事会社の1社である。

(i) 輸入

A重油についても、ガソリンと同様の事情が認められることから、前記4の(3)ア(i)のとおり、輸入圧力は働かないと考えられる。

(ii) 隣接市場からの競争圧力

A重油は、大部分が工場、ショッピングセンター、病院、ホテル等におけるボイラーの燃料として使用される場所、これらは、電気、都市ガス等を熱源とするボイラーに切り替えることができる。

したがって、電気、都市ガス等といった競合品による隣接市場からの競争圧力が一定程度働いていると考えられる。

(iii) 需要者からの競争圧力

A重油の販売においては、S Sを介さず、石油元売会社、特約店等から需要家に直接販売される場所、販売に際して石油元売会社の商標を使用しないため、特約店等にとっては、取引先の変更が比較的容易であり、一定の価格引下げ圧力が機能すると考えられる。

したがって、需要者から一定程度の競争圧力が働くと考えられる。

(iv) 小括

以上のとおり、十分な供給余力を持つ有力な競争事業者が存在すること、隣接市場及び需要者から一定程度の競争圧力が働くことから、本件両統合により、当事会社が、単独行動によって、A重油元売業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考えられる。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

A重油についても、前記4の(3)イのガソリンと同様の事情が認められる。

また、A重油の競合品（電気、都市ガス等）による隣接市場からの競争圧力は一定程度働くものの、切替えコスト・期間を踏まえると、直ちに大幅な切替えを行うことは困難であると考えられることから、協調的行動に対する牽制力としては十分に機能しないと考えられる。

したがって、本件両統合により出光統合当事会社及びJ X統合当事会社が、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、A重油元売業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なると考えられる。

ウ 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJ X統合当事会社は、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、A重油元売業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なると考えられる。

8 当事会社による問題解消措置の申出

前記3ないし7についての問題点の指摘を行ったところ、当事会社から、それぞれ次の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出を受けた（注28）。

（注28）後記8の(1)ないし(3)の措置のほか、JXHD及びJX統合当事会社から、JXが毎月実施している当月分の石油製品（主燃油）の卸価格についてのプレスリリース及びこれに係る記者会見を実施しない旨の措置の申出を受けている。

(1) LPガス元売業に関する問題解消措置

公正取引委員会が、当事会社に対し、前記3の(1)の出資関係係のとおりに、出資関係が変動し、LPガス元売4社の間に協調インセンティブが生じ、協調的行動を採ることにより、LPガス元売業に関して競争を実質的に制限することとなる旨の問題点を指摘したところ、当事会社から、以下の措置の申出を受けた。

ア 出光統合当事会社

出光統合当事会社は、出光統合の実行日から9か月以内に、①昭和シェルが保有するジクシス株式会社について、出資比率を20%に引き下げるための株式譲渡契約を締結し、当該契約締結日から3か月以内に当該株式の譲渡を実行する。

また、出光統合当事会社は、出光統合の実行日から9か月以内に、②昭和シェルからの出向者であるジクシス役員を辞任させ、以後、出向先における役員を非常勤監査役1名に限定する。

さらに、出光統合当事会社は、出光統合の実行日から、③昭和シェルが、同社からの出向役員等に対する出光統合実行日以後の人事評価に関与しない、④株主として会社法上認められる権利を超えた権利を行使しない、⑤ジクシスに対する工場生産品の供給を継続する、⑥設備の賃貸を継続する、及び⑦情報遮断措置の実施に係る措置を採る。

イ JX統合当事会社

JX統合当事会社は、JX統合実行日から6か月以内に、①東燃ゼネラルが保有するジクシス株式会社全ての譲渡に係る契約を締結し、当該契約締結日から3か月以内に当該株式の譲渡を実行する。

また、JX統合当事会社は、遅くともJX統合実行日から1年以内に、②ジクシスに出向している出向役員等を全員引き揚げる。

さらに、JX統合当事会社は、JX統合実行日から、③ジクシスへの出向役員等に対する人事評価に関与しない、④ジクシスに対する工場生産品の供給を継続する、⑤ジクシスに対する基地提供を継続する、及び⑥情報遮断措置の実施に係る措置を採る。

(2) 主燃油の元売業に関する問題解消措置

当事会社に対し、ガソリン、灯油、軽油及びA重油（以下、4商品を併せて「主燃油」という。）の各元売業において、協調的行動が採られ、輸入圧力等の競争圧力が

働かないため、競争を実質的に制限することとなる旨の問題点を指摘したところ、当事会社から以下の措置の申出を受けた。

ア 輸入促進措置（備蓄義務の肩代わり）

当事会社は、石油元売会社以外の事業者が主燃油の輸入を行った際に課せられる備蓄義務について、当事会社が自社で保有する原油又は主燃油在庫を活用し、備蓄義務を肩代わりする（以下「本件肩代わり措置」という。）。

当事会社は、油種ごとに、石油元売会社以外の事業者によって輸入される数量が内需の10%に相当する数量になるまで備蓄義務の肩代わりを行い、本件肩代わり措置の利用者（以下「措置利用者」という。）は、タンクの維持管理に係るコストベースの本件肩代わり措置の委託料を、当事会社に支払う。また、当事会社は、本件肩代わり措置に関する情報について、本件肩代わり措置を行う部署と主燃油の販売業務を行う部署との間における情報遮断措置を実施する。

イ 輸入促進措置（不利益取扱いをしないことの確約）

当事会社は、取引先に対して、主燃油の輸入を行ったことを理由として、主燃油の販売取引において不利益を与えないことを公正取引委員会に確約し、その旨周知する。

(3) その他の問題解消措置（競争事業者の競争力維持のための措置）

公正取引委員会が、当事会社に対し、競争事業者とのバーター取引の解消等により、競争事業者からの競争圧力が減少するおそれがある旨の問題点を指摘したところ、競争事業者の競争力を維持するため、当事会社からは現行のバーター取引の維持等に係る措置の申出を受けた。

9 問題解消措置に対する評価

(1) LPガス元売業に関する措置

ア 評価

出光統合当事会社の申し出た措置によれば、出光統合当事会社のジクシスの意思決定に及ぼす影響力が低下すること、出資比率が20%に引き下げられることにより利害の共通化の程度が低下すること及びジクシスとAEとの間で競争上センシティブな情報が共有されないような措置が採られることから、出光統合後も、ジクシスとAEが一定程度独立した競争単位として事業活動を行うと考えられる。

また、JXHD及びJX統合当事会社の申し出た措置によれば、ジクシスとの出資関係が解消され、出向役員等を全員引き上げるため、ジクシスの意思決定に及ぼす影響力が無くなり、利害の共通化も解消されること及びジクシスとEG等との間で競争上センシティブな情報が共有されないような措置が採られることから、JX統合後も、ジクシスとEG等が独立した競争単位として事業活動を行うと考えられる。

さらに、当事会社の申し出た措置によれば、ジクシスは、本件両統合が行われる前と同等の競争力を維持することができると考えられる。

イ 経済分析

本件問題解消措置について、前記3の(3)エの本分析のモデルを用いて、当該措置が価格変化率にどのような影響を与えるのか定量的な検証を行ったところ、価格変化率は当該措置がない場合と比べ大きく下がり、ほぼ0に近いという結果となった。このことから、当該措置は、定量的にみても有効なものであると考えられる。

(2) 主燃油に関する措置（輸入促進措置）

ア 輸入促進効果

輸入促進措置が履行された場合、主燃油を輸入しようとする措置利用者の備蓄義務の負担（在庫金利、タンクの維持管理費用、タンク等の確保）及び心理的な障壁が軽減されることから、当該輸入促進措置は、輸入を促進する効果を持つものと考えられる。

イ 牽制力となる輸入数量について

輸入促進措置により、直ちに市場シェア 10%に相当する輸入が実現するとは限らないものの、当該輸入促進措置は、通常、一定程度の競争圧力として評価される水準まで輸入を促進する措置といえること及び石油元売会社が、石油元売会社以外の輸入を行う事業者の行動を高い確度で予測することは容易ではなく、当該輸入促進措置により輸入数量が増加し、又は増加し得る状況を創出すると考えられることから、石油元売会社による協調的行動が困難になると考えられる。

ウ 経済分析

JX統合当事会社からは、内需の約 10%の輸入品が、当事会社の協調的行動を牽制するのに十分であることを示す根拠として、当事会社が主燃油の卸売価格を引き上げるインセンティブがあるか否かを、臨界損失分析の枠組みを用いて分析する経済分析（注 29）が提出された。当該分析においては、主燃油の卸売価格を引き上げた場合の臨界損失を計算し、当該臨界損失が内需の約 10%、すなわち実際損失よりも小さいことを示している。かかる分析結果によれば、当事会社は主燃油の卸売価格を引き上げても利益を最大化できず、卸売価格を引き上げるインセンティブはないことになる。

したがって、当該分析結果は、内需の約 10%の輸入品が、当事会社による価格引上げを牽制するのに十分であることを示唆している。

（注29）JX統合当事会社から提出された分析は、通常、一定の取引分野の画定に係る分析として用いられる臨界損失分析を応用して、当事会社が主燃油の卸売価格を引き上げるインセンティブがあるか否かを分析するものである。一定の取引分野の画定に係る臨界損失分析においては、統合後の市場環境において仮想的独占企業が価格引上げを行ったときに、利益を最大化できる需要減少割合の上限値（臨界損失）と、価格引上げによって生ずると予想される需要量の減少分（実際損失）を比較し、実際損失が臨界損失より大きければ、価格引上げにより利益を最大化することができないこととなる。

仮想的独占企業の利潤最大化問題を想定した臨界損失は、以下の式で算定されること、今回の分析はこれに準じた方法で臨界損失を算定している。

$$\text{臨界損失} = \frac{\text{価格上昇率}}{\text{仮想的独占企業の価格費用マージン率} + 2 \times \text{価格上昇率}}$$

実際損失は、今回の場合、本件肩代わり措置の対象となる内需の約10%の数量である。これは、価格の引上げ後に需要者が代替可能な数量である。

エ 小括

以上のとおり、本件問題解消措置を前提とすれば、主燃油について、協調的行動に対する十分な牽制力となり得る輸入促進効果が認められると考えられる。

(3) 競争事業者の競争力維持のための措置

本件問題解消措置が履行された場合、競争事業者は、少なくとも現在と同様の価格水準で日本全国に主燃油等を供給することができることから、その競争力を維持できるものと考えられる。

10 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、本件両統合がプロパン、ブタン、ガソリン、灯油、軽油及びA重油の各元売業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判断した。

事例2 新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得

1 本件の概要

新日鐵住金(株)（以下「新日鐵住金」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「新日鐵住金グループ」という。）及び日新製鋼(株)（以下「日新製鋼」という。また、新日鐵住金と日新製鋼を併せて「当事会社」といい、新日鐵住金グループと日新製鋼及び同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を併せて「当事会社グループ」という。）は、鉄鋼製品の製造販売業等を営む会社である。

新日鐵住金が、日新製鋼の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件株式取得」という。）を計画しているもの（注1）である。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注1）株式公開買付け及び第三者割当増資の組合せによる。

2 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28年2月以降、本件株式取得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5月13日に新日鐵住金から、独占禁止法の規定に基づき本件株式取得計画の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6月10日に新日鐵住金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、新日鐵住金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書面調査の結果等を踏まえて、本件株式取得が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、新日鐵住金に対する報告等の要請については、平成28年12月27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

公正取引委員会は、当事会社グループが競合又は取引関係に立つ約20の取引分野について審査を行い、そのうち表面処理鋼板の一種である「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」及びステンレス鋼の一種である「ステンレス冷延鋼板」については、当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を前提とすれば、本件株式取得が競争を実質的に制限することとはならないと判断した。上記各鉄鋼製品に関する審査結果は、後記3及び4のとおりである。

上記各鉄鋼製品以外の取引分野については、いずれも本件株式取得により競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

3 溶融めっき鋼板

(1) 製品の概要

表面処理鋼板は、熱延鋼板（注2）又は冷延鋼板（注3）を原板として、さびを防止するなどの目的で鋼板の表面にめっき加工を施したものである。表面処理鋼板のめっき材料には、亜鉛、錫、アルミニウムなどや、これらに合金元素を添加したものなどがある。また、めっき方法としては、電気めっき槽で電気化学的にめっきする電気めっきと、溶融されためっき材料の中に鋼板を浸漬してめっきする溶融めっきがある。

表面処理鋼板の種類は、上記のめっき方法により、「電気めっき鋼板」と「溶融めっき鋼板」に大別され、このうち溶融めっき鋼板は、めっきの成分により、「溶融亜鉛めっき鋼板」、「溶融合金化亜鉛めっき鋼板」、「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」、「溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板」、「溶融55%アルミニウム-亜鉛合金めっき鋼板」、「塗装溶融亜鉛めっき鋼板」及び「溶融アルミニウムめっき鋼板」に分けられる。

上記のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板とは、亜鉛にアルミニウム及びマグネシウムを配合し、耐食性を高め、また、鋼板の切断面にも一定の耐食性を持たせた鋼板であり、主にプレハブ住宅や太陽光発電の架台等に用いられているほか、電気機械、自動車にも使用されている。溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の主な需要者としては、建築資材メーカー、電機メーカー、自動車メーカーが存在する。

なお、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、製法特許を有している国内の鉄鋼事業者は当事会社のみであり、新日鐵住金は「スーパーダイマ」、日新製鋼は「ZAM（ザム）」という製品名でそれぞれ製造販売している。

(注2) 熱延鋼板とは、製銑・製鋼工程を経て製造された半製品である鋼片（スラブ）を、加熱炉で1,000℃以上に加熱し、複数の圧延機が一直線に並んだ熱間圧延機で圧延し、板厚約3mm未満まで薄くした鋼板である。

(注3) 冷延鋼板とは、熱延鋼板を冷間圧延機によって常温で再圧延し、その後、加工性を高めるために焼鈍（熱処理）した鋼板である。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

(7) 需要の代替性

前記(1)のとおり、溶融めっき鋼板は、めっきの成分により、溶融亜鉛めっき鋼板、溶融合金化亜鉛めっき鋼板、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板、溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板、溶融55%アルミニウム-亜鉛合金めっき鋼板、塗装溶融亜鉛めっき鋼板及び溶融アルミニウムめっき鋼板に分けられるところ、需要者からのヒアリング等によると、用途に応じて求められる性能が異なり、各鋼板の間の代替性はないという意見が多くみられたことから、各溶融めっき鋼板の種類間の需要の代替性は限定的と考えられる。

特に、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、需要者からのヒアリング等でも、耐食性及び加工性において、他の溶融めっき鋼板よりも優れており、代替できる鋼板はないという意見がほとんどであった。したがって、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は、他の溶融めっき鋼板との間の需要の代替性は認められない。

また、経済分析の結果からも、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、単体で一定の取引分野の商品範囲を画定し得るという結果が得られた。具体的には、操作変数法を用いて同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（注4）を行ったところ、臨界弾力性の絶対値は実際弾力性の絶対値を上回り、同鋼板は単体で一定の取引分野を画定し得ることが示唆された（注5）。

(注4) 臨界弾力性分析とは、ある商品・役務の市場を独占する仮想的独占者が当該商品・役務の価格を5%ないし10%上昇させるとき、当該価格上昇が利益の増加につながるかどうかをもって一定の取引分野を画定する分析手法であり、理論的に導き出された利益を最大化できる需要の価格弾力性の値（臨界弾力性）と、実際の取引から導出した需要の価格弾力性の値（実際弾力性）を比較し、臨界弾力性の絶対値が実際弾力性の絶対値を上回れば、需要の価格弾力性は、価格引上げが利益になるほどに十分小さく、当該商品・役務の商品範囲・地理的範囲をもって一定の取引分野と判断するものである。

(注5) ただし、当該経済分析の結果は、利用可能なデータや分析手法の制約を受けていることから、一定の取引分野の画定に関する決定的な結論を下すものではなく、定性的な調査結果を補完するものとして位置付けられる。

(4) 供給の代替性

溶融めっき鋼板は、めっき液で満たした溶融ポットと呼ばれるめっき槽に原板を浸漬して製造するものであり、製造したいめっき鋼板の種類に合わせて溶融

ポットを切り替えることは容易であることから、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が存在すると考えられる。

もともと、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、当事会社が製法特許を有していることから、他の事業者は自由に製造できない。

したがって、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が認められると考えられるものの、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は、製法特許等の関係から、国内で製造販売しているのが当事会社のみであり、他の種類の溶融めっき鋼板との間に供給の代替性は認められない。

㊦ 小括

以上のとおり、溶融めっき鋼板については、各溶融めっき鋼板の種類間の需要の代替性が限定的と考えられる一方で、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板を除き、各溶融めっき鋼板の種類間に供給の代替性が存在すると考えられること、他方、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は、需要の代替性及び供給の代替性が認められず、経済分析の結果からも単体で一定の取引分野を画定し得ることが示唆されたこと等から、「溶融めっき鋼板」を商品範囲として画定するとともに、「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」も商品範囲として重層的に画定することとした。

イ 地理的範囲

前記アで画定した各商品のうち溶融めっき鋼板について、需要者は、国内の供給者（鉄鋼事業者）と海外の供給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、また、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は、国内でのみ生産され、輸入品が存在しないことから、地理的範囲が海外に広がっている事情は認められない。他方、各商品については、いずれも国内での輸送に関し、輸送の難易度や輸送費用の点から制約があるわけではなく、当事会社グループ及び競争事業者は日本全国において販売を行っている。また、地域により販売価格が異なるといった事情も認められない。

したがって、「溶融めっき鋼板」及び「溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板」については、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

(3) 競争の実質的制限についての検討

前記(2)で画定した一定の取引分野における、競争の実質的制限についての検討を行ったところ、溶融めっき鋼板については、本件株式取得により競争を実質的に制限することとはならないと判断した。他方、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は、本件株式取得により競争を実質的に制限することとなると認められたところ、当該検討内容は以下のとおりである。

ア 当事会社の地位及び競争状況

平成26年度における国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の取引分野における市場シェアは下表のとおりであり、本件株式取得後は当事会社で独占することとなり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成26年度における溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	日新製鋼	約 80%
2	新日鐵住金	約 20%
合計		100%

イ 輸入

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、輸入品は存在しないことから、輸入圧力は認められない。

ウ 参入

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は、当事会社が特許等を保有しており、これが参入の障壁となっていることから、参入圧力は認められない。

エ 隣接市場からの競争圧力

需要者からのヒアリング結果によると、ごく一部の需要者からは、溶融めっき鋼板のうち溶融亜鉛-5%アルミニウムめっき鋼板であれば、用途によっては溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板と代替的に使用できるとの回答があったが、多くの需要者においては、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板と代替的に使用できる溶融めっき鋼板はないとのことであった。

したがって、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

オ 需要者からの競争圧力

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の需要者である自動車メーカー及び電機メーカーについては、購買部門が自社の各事業部門及び取引先部品メーカーが使用する鉄鋼製品を取りまとめ、当事会社を含む各鉄鋼事業者との間で品質、価格、数量等について一括交渉して決定し、調達している（以下、このような調達方法を「集中購買」という。）。このため、自動車メーカー及び電機メーカーについては、一般的に鉄鋼事業者に対して強力な価格交渉力を有していると認められる。他方、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は、他の種類の溶融めっき鋼板と異なり、当事会社のみが製造しており、かつ、輸入品も存在しないため、需要者は他に採り得る選択肢がなく、その価格交渉力は限定的で

ある。また、自動車メーカー及び電機メーカー以外の需要者である建築資材メーカー等にとってもこの点は同様であり、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、需要者にとって、他社製品又は輸入品に切り替えることが困難な製品である。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

(4) 独占禁止法上の評価

本件株式取得により、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社の合算市場シェアが100%となり、輸入圧力や参入圧力が認められないことに加えて、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、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ができる状態が現出し、本件株式取得が国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板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。

4 ステンレス冷延鋼板

(1) 製品の概要

「ステンレス冷延鋼板」は、当事会社グループが製造販売する鉄鋼製品のうち「ステンレス鋼」と呼ばれる鉄鋼製品の一種である。

ステンレス鋼とは、鉄の最大の弱点であるさびを防止するため、主成分の鉄（50%以上）に10.5%以上のクロムを含ませ、炭素を1.2%以下とした鉄鋼製品をいい、耐食性、耐久性、意匠性、耐火性、加工性等に優れている。ステンレス鋼は、添加される合金の成分により、クロムを含みニッケルを含まないクロム系と、クロムとニッケルを含むニッケル系に分類されることが多いところ、ニッケル系は、比較的、耐食性、加工性等に優れていることから、その用途は家庭用品、鉄道車両などと広範囲にわたっており、クロム系は、ニッケル系ほどの耐食性を発揮しないため、自動車の排気系部品、業務用厨房、建築内装など、それほど腐食環境が厳しくない用途に使用されている。

ステンレス鋼は一般的に電気炉によって生産されているところ、鉄スクラップ、銑鉄、フェロニッケル、フェロクロム、ステンレス屑等の原料を溶解するなどの工程（製鋼工程）を経て生産されたステンレス鋼を、熱間圧延機で圧延することにより製造した帯状のステンレス鋼製品を「ステンレス熱延鋼帯」といい、ステンレス熱延鋼帯を冷間圧延機によって常温でさらに圧延することにより、意匠性、加工性を向上させた帯状のステンレス鋼製品を「ステンレス冷延鋼板」という。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

⑦ 需要の代替性

ステンレス冷延鋼板は、ステンレス熱延鋼帯を冷間圧延することにより、意匠性及び加工性を向上させた帯状のステンレス鋼製品であり、自動車、電気機械、

建築資材のほか、多様な分野で使用されている。他方、ステンレス熱延鋼帯は、「ステンレス冷延鋼板」、「ステンレス鋼管」、「ステンレス形鋼」等の製品を製造する中間部材として用いられることが多く、最終製品として使用されることは少ないことから、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯との間に需要の代替性は認められない。

なお、前記(1)のとおり、ステンレス鋼はニッケル系とクロム系に分類されることから、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。

(4) 供給の代替性

前記(1)のとおり、ステンレス冷延鋼板はステンレス熱延鋼帯を冷間圧延機によって常温で圧延することにより製造される。他方、ステンレス熱延鋼帯は、製鋼工程を経て生産されたステンレス鋼を熱間圧延機によって圧延することにより製造されるものであり、それぞれ製造設備が異なることから、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯の間に供給の代替性は認められない。

なお、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。

(5) 小括

以上のとおり、ステンレス冷延鋼板とステンレス熱延鋼帯の間には、需要の代替性及び供給の代替性が認められない一方、ニッケル系とクロム系の間には需要の代替性及び供給の代替性が認められることから、「ステンレス冷延鋼板」を商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

ステンレス冷延鋼板について、当事会社は、ステンレスの製造に用いるクロムやニッケルといった合金元素が製造原価の大半を占めているところ、クロムやニッケルの価格は国際市況により決まり、ステンレス冷延鋼板自体の価格も国際市況に連動していることから、地理的範囲を「東アジア」で画定できる旨主張した。また、当事会社は、ステンレス冷延鋼板について、価格相関分析（注6）及び定常性分析（注7）を行い、東アジア地域における市場の一体性は高まっているとする経済分析結果を公正取引委員会に提出した。

しかしながら、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り、当事会社の主張は、需要者からのヒアリング等の結果と整合的であるとはいえなかった。また、この点を検証するため、公正取引委員会において、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、

臨界弾力性の絶対値が実際弾力性の絶対値を上回り、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（注8）。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

- (注6) 市場画定における価格相関分析とは、分析の対象とする2つの価格について相関係数を求め、両者に高い相関関係が観測される場合、市場の一体性が強いと判断する分析手法である。ここで、相関係数は-1から1の値をとり、一方の価格が高く（低く）なる場合に、他方の価格も高く（低く）なる場合には、正の相関があるといい、相関係数が1に近いほど、両者に高い（正の）相関関係が認められる。
- (注7) 市場画定における定常性分析とは、分析の対象とする2つの価格の比に定常性がみられるか否かを分析し、定常性が存在する場合に市場の一体性が強いと判断する分析手法である。価格の比についての定常性とは、価格比がある時点において一定水準からかい離しても、時間の経過とともに一定水準へ復帰する性質である。
- (注8) ただし、当該経済分析の結果は、利用可能なデータや分析手法の制約を受けていることから、一定の取引分野の画定に関する決定的な結論を下すものではなく、定性的な調査結果を補完するものとして位置付けられる。

(3) 競争の実質的制限についての検討

ア 当事会社の地位及び競争状況

平成26年度における国内のステンレス冷延鋼板の取引分野における市場シェアは下表のとおりであり、本件株式取得後の当事会社グループの合算市場シェア・順位は約60%・第1位、HHIの増分は約1,900となり、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年度におけるステンレス冷延鋼板の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	日新製鋼	約 35%
2	新日鐵住金グループ	約 25%
3	A社	約 15%
4	B社	約 10%
5	C社	0-5%
6	D社	0-5%
7	E社	0-5%
	輸入	約 10%
合計		100%

ステンレス冷延鋼板市場には、有力な競争事業者としてA社（市場シェア約15%）及びB社（市場シェア約10%）が存在するが、これらの競争事業者の供給余力は限定的である。

イ 輸入

ステンレス冷延鋼板の輸入品の市場シェアは、近年、おおむね5-10%程度で推移している。ステンレス冷延鋼板の需要者によれば、輸入品については、汎用品種であれば品質面の問題はないが、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た。

したがって、輸入品については、今後も引き続き一定程度の市場シェアで推移していくと考えられるものの、輸入圧力は限定的である。

ウ 参入

ステンレス冷延鋼板の製造のためには、多額の設備投資が必要である。また、過去5年間においてステンレス冷延鋼板の製造へ新たに参入した事業者は見当たらず、国内の鉄鋼事業者のうちステンレス冷延鋼板の製造への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。

エ 隣接市場からの競争圧力

ステンレス冷延鋼板は、用途によっては他素材との競合関係が認められる。例えば、鉄道車両、家電製品、厨房機器などでは、ステンレス冷延鋼板の代わりにアルミニウムや樹脂が用いられることがある。もっとも、これらの他素材については、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。

オ 需要者からの競争圧力

ステンレス冷延鋼板の需要者である自動車メーカー及び電機メーカーについては、集中購買により強力な価格交渉力を有しているが、需要者の中には、ステンレス冷延鋼板は調達する品種が多品種であるために集中購買になじまないとして、集中購買の対象としていない需要者も存在する。また、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の製造ノウハウが必要となるため、当事会社グループしか当該品種を製造していない場合があり、その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。

(4) 独占禁止法上の評価

本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社グループの合算市場シェアが約60%となる一方、競争事業者による供給余力が必ずしも十分でないこと、参入圧力が認められないことに加えて、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も限定的であることから、本件株式取得により、当事会社グループが単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出する。また、競争事業者の供給余力に限りがあるため、当事会社グループが値上げを行った場合に競争事業者が市場シェアを拡大する余地が限られるこ

と、さらに、参入圧力がなく、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も限定的である状況では、本件株式取得後、当事会社グループとその競争者が協調的行動を採ることにより、価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出し、本件株式取得が国内のステンレス冷延鋼板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 当事会社による問題解消措置の申出

前記3及び4についての問題点の指摘を行ったところ、当事会社から、それぞれ次の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出を受けた。

(1) 溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関する問題解消措置

公正取引委員会が、当事会社に対し、本件株式取得により、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ができる状態が現出し、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板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旨の問題点を指摘したところ、当事会社から、以下の措置の申出を受けた。

ア 特許及び製造ノウハウのライセンス

当事会社は、(株)神戸製鋼所（以下「神戸製鋼所」という。）に対し、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関して日新製鋼が保有する特許及び製造ノウハウをライセンス（注9）する（以下「本ライセンス」といい、本ライセンスを用いて製造した製品を「本ライセンス品」という。）。本ライセンスは期限の定めなく有効に継続する。

（注9）対象ノウハウが記載された資料類の提供のほか、日新製鋼からの技術スタッフの派遣・対象ノウハウの指導を含む。

イ 情報提供

当事会社は、神戸製鋼所に対し、本ライセンス品の受注活動に必要な情報を提供する。

ウ OEM供給

当事会社は、神戸製鋼所が自社生産を行うことができるようになるまでの間、できる限り速やかに有効な競争単位を創出させる観点から、同社に対し、今後2年間、年間80,000トンを上限とし、本ライセンス品のOEM供給を行う。

エ 受託めっき加工

当事会社は、神戸製鋼所に対し、OEM供給期間終了後、同社が自社生産を行うことができるようになるまでの間（最長10年間）、年間160,000トンを上限とし、本ライセンス品の受託めっき加工を行う。受託めっき加工は、神戸製鋼所が希望する場合に、神戸製鋼所が自社で製造する本ライセンス品の原板となる熱延鋼板及び冷延鋼板について、めっき加工を日新製鋼に委託し、同社がこれを受託する。

オ 対価

前記ウ及びエに係る対価については、原則として当事会社における本ライセンス品のフルコストをベースに新規参入を可能とする価格とし、前記アないしエに係る対価については、公正取引委員会の承認を得る。

カ その他

当事会社と神戸製鋼所との間に協調的関係が生じないように、日新製鋼は、OEM供給や受託めっき加工を実施する際に取得した神戸製鋼所の委託に係る仕様ごとの数量等の情報を、当事会社の営業部門に共有しないなどの情報遮断措置を講じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。また、問題解消措置の実施状況について、当委員会へ定期報告を行う。

(2) ステンレス冷延鋼板に関する問題解消措置

公正取引委員会が、当事会社に対し、本件株式取得により、当事会社グループが単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出すること、また、当事会社グループとその競争者が協調的行動を採ることによって、価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出することから、国内のステンレス冷延鋼板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旨の問題点を指摘したところ、当事会社から、以下の措置の申出を受けた。

ア 営業情報の提供及び営業支援

日本冶金工業(株)（以下「日本冶金工業」という。）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（注10）。提供する需要者のリストは、ニッケル系ステンレス冷延鋼板について日新製鋼が保有する年間14,000トン相当（以下「対象ニッケル製品」という。）の取引及びクロム系ステンレス冷延鋼板について新日鐵住金グループが保有する年間9,000トン相当（以下「対象クロム製品」といい、対象ニッケル製品と対象クロム製品を併せて「対象ステンレス製品」という。）の取引に係るものとする。

また、当事会社の合弁会社である日本鐵板(株)（以下「日本鐵板」という。）の営業担当者を、今後6か月間、日本冶金工業又はその子会社であるナス物産(株)（以下「ナス物産」という。）が販売する対象ニッケル製品の営業支援活動（顧客情報の提供や営業先への同行等）に従事させる。

なお、当該営業情報の提供及び営業支援に当たって、対象ニッケル製品については、日新製鋼の販売部門、日本鐵板及び新日鐵住金グループと日本冶金工業との間に、対象クロム製品については、新日鐵住金グループの販売部門及び日新製鋼と日本冶金工業との間に、協調的関係が生じないように、適切な情報遮断措置を講じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。

（注10）ただし、需要者のリスト等に係る情報について新日鐵住金グループと日新製鋼の間で開示

を行わないなど、当事会社グループ間で必要な情報遮断措置を講じる。

イ 技術ノウハウのライセンス

当事会社グループは、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（注11）をライセンスする。

（注11）対象ノウハウが記載された資料類の提供のほか、当事会社グループからの技術スタッフの派遣・対象ノウハウの指導を含む。

（注12）OEM供給、後記エ記載の受託加工及び後記オ記載の原板供給の合計の上限を年間42,000トンとする。

（注13）OEM供給及び後記エ記載の受託加工の合計の上限を年間27,000トンとする。

ウ OEM供給

当事会社グループは、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、同社又はナス物産に対し、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。

エ 受託加工

当事会社グループは、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、同社に対し、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。

オ 原板供給

当事会社グループは、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。

カ 対価

前記ウないしオに係る対価については、原則として当事会社グループにおける対象ステンレス製品のフルコストをベースとし、公正取引委員会の承認を得る。

キ 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、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じ、その内容については公正取引委員会の承認を得る。また、問題解消措置の実施状況について、当委員会へ定期報告を行う。

6 問題解消措置に対する評価

(1) 溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板に関する措置

ア 特許及び製造ノウハウのライセンス等という措置の妥当性

溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板は、当事会社の製鉄所の一

部で、他の溶融めっき鋼板と共通の製造設備で製造されており、他の事業者が参入するに当たって必要となる製造設備について、当事会社の製造設備を分割して譲渡することは著しく困難である。加えて、鉄鋼製品の国内市場は全体として縮小傾向にあるところ、国内の溶融めっき鋼板市場に新規に参入を希望する事業者は存在せず、当事会社の事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況にないため、事業譲渡等の措置は困難であると考えられる。

他方、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は、当事会社が特許及び製造ノウハウを保有していることから、これが輸入や参入の障壁となっており、これらの供与なしには、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場で新たな競争事業者が創出される見込みはほとんどない。このため、当事会社が有している特許及び製造ノウハウについて、既に溶融めっき鋼板の製造設備等を有している競争事業者の求めに応じて適正な条件でライセンス等することにより、当該競争事業者は、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板への参入が可能となり、当事会社に対する有効な牽制力となると考えられるため、特許及び製造ノウハウのライセンス等という措置は本件問題解消措置として適切であると考えられる。

イ 神戸製鋼所について

神戸製鋼所は、既に溶融めっき鋼板の製造設備を有しており、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板以外の溶融めっき鋼板の製造販売を行っているところ、本件問題解消措置が採られれば、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場に参入することとなる。同社が既に製造している溶融めっき鋼板を購入している顧客等に対して溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の販売を行うことにより、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場において、今後2年間は最大10%程度、その後10年以内に最大20%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となり、その場合には新規参入者として十分な競争力を有することとなると考えられる。

したがって、本件問題解消措置により、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場における新規参入者として、神戸製鋼所は適切であると考えられる。

ウ 措置内容の評価

⑦ 特許及び製造ノウハウのライセンス

前記アのとおり、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板を製造販売するためには、当事会社から特許及び製造ノウハウのライセンスを受ける必要がある。当事会社が有している特許及び製造ノウハウについて、神戸製鋼所に対しライセンスすることにより、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場に参入すれば、当事会社に対する有効な牽制力となるため、特許及び製造ノウハウのライセンスは、本件の問題解消措置として適切であると考えられる。

(4) 情報提供

当事会社が、神戸製鋼所に対し、受注活動に必要となる技術面でのノウハウといった情報を提供することは、当事会社と神戸製鋼所との間で協調的関係を生じることではなく、神戸製鋼所が同製品の販売に新規参入するために必要な措置であると考えられる。

(5) OEM供給

当事会社が、神戸製鋼所に対し、本ライセンス品のOEM供給を行うことは、神戸製鋼所が溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板の製造ノウハウを習得等するまでの間、できる限り早期に当事会社に対する有効な牽制力を創出させるために、必要な措置と考えられる。

また、OEM供給の期間については、原則として2年間とし、神戸製鋼所が製造ノウハウを習得等するのに必要な期間に限られており、OEM供給の期間が長期化して当事会社と神戸製鋼所との間で協調的行動が採られるおそれを減らす観点から、適切に設定されていると考えられる。

(6) 受託めっき加工

OEM供給から受託めっき加工に移行することは、神戸製鋼所のコスト面での競争力の強化につながるのと同時に、コストが当事会社と共通化する部分を減らし、競争の余地を拡大することから、適切な措置であると考えられる。

また、受託めっき加工の期間が、OEM供給の終了後、自社生産に移行するまでの最長10年間であることについては、神戸製鋼所が新規参入者であることから、設備投資や設備改造のためある程度の期間が必要となることはやむを得ない一方、自社生産に移行するのに必要な期間に限定されており、適切に設定されていると考えられる。

(7) その他

当事会社と神戸製鋼所との間に、情報遮断措置を講じ、その内容について事前に公正取引委員会の承認を得ることについては、神戸製鋼所の委託に係る仕様ごとの数量等の情報が当事会社の営業部門に共有されること等による協調的関係が生じることを防止する観点から、適切であると考えられる。

また、問題解消措置の実施状況について、公正取引委員会への定期報告を行うことについても、問題解消措置の履行監視の観点から適切であると考えられる。

エ 小括

以上のとおり、当事会社の申し出た措置を前提とすれば、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板市場への神戸製鋼所の参入により、今後、最大20%程度の市場シェアを占める競争事業者が創出され、当事会社に対する有効な牽制力として機能するものと考えられる。その結果、本件株式取得により、国内の溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板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) ステンレス冷延鋼板に関する措置

ア 競争事業者への営業情報の提供及び営業支援等という措置の妥当性

ステンレス冷延鋼板の市場環境からすると、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に出現する状況になく、事業譲渡等の措置は困難であり、また、輸入を促進する有効な措置も見いだしにくいものと考えられる。

したがって、このような市場構造において、供給能力等に限りのあるステンレス冷延鋼板市場の既存の競争事業者へ営業情報の提供や営業支援等を行い、当該競争事業者の競争力を強化すれば、当事会社グループに対する有効な牽制力となると考えられ、本件問題解消措置として適切であると考えられる。

イ 日本冶金工業について

日本冶金工業は、電気炉を保有し、自社でステンレスの原材料から一貫してステンレス製品を製造するステンレス冷延鋼板の競争事業者である。本件問題解消措置が採られれば、日本冶金工業は、ステンレス冷延鋼板について供給能力及び販売先の拡大を図ることができ、今後5年以内に、ステンレス冷延鋼板市場において最大15%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となり、その場合には有力な競争事業者として十分な競争力を有することとなると考えられる。

したがって、本件問題解消措置により、ステンレス冷延鋼板市場における競争力を強化する事業者として、日本冶金工業は適切であると考えられる。

ウ 措置内容の評価

(7) 営業情報の提供及び営業支援

日本冶金工業の競争力強化にとって、ステンレス冷延鋼板の供給能力の拡大に加えて販売先の拡大が必要であり、日本冶金工業に対する営業情報の提供及び営業支援は、販売先の拡大という観点から有効な措置であると考えられる。

(4) 技術ノウハウのライセンス

日本冶金工業が特定の需要者向けの製品の製造を行うために、当事会社グループが必要な技術ノウハウをライセンスすることは、日本冶金工業の販売先を拡大するために必要な措置であると考えられる。

(5) OEM供給

日本冶金工業は、対象ステンレス製品の供給能力を拡大するための設備投資とそのための準備期間として5年程度を必要としているところ、それまでの間、当事会社グループがステンレス冷延鋼板のOEM供給を行うことは、当事会社グループに対する牽制力を働かせるために必要な措置であると考えられる。また、OEM供給の期間は、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの移行期間に限られており、OEM供給の期間が長期化して当事会社と日本冶金工業との間で協調的行動が採られるおそれを減らす観点からも、適切に設定されていると考えられる。

(4) 受託加工

日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの間、日本冶金工業が対象ステンレス製品の製鋼工程又は熱延工程まで加工したものについて、当事会社グループが熱

延加工又は冷延加工を受託する措置は、OEM供給と比べて日本冶金工業のコスト面での競争力の強化につながるとともに、コストが当事会社と共通化する部分を減らし、競争の余地を拡大することから、適切な措置であると考えられる。また、受託加工の期間は日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの移行期間の5年間に限られていることから、適切に設定されていると考えられる。

(4) **原板供給**

当事会社グループから対象ニッケル製品に係る原板を供給することは、日本冶金工業が供給能力を拡大するまでの期間中、製造設備の修繕又は事故に備えるために、やむを得ない措置であると考えられる。

(5) **その他**

当事会社グループと日本冶金工業との間に、情報遮断措置を講じ、その内容について事前に公正取引委員会の承認を得ることについては、日本冶金工業の委託に係る仕様ごとの数量等の情報が当事会社グループの営業部門に共有されること等による協調的關係が生じることを防止する観点から、適切であると考えられる。

また、問題解消措置の実施状況について、公正取引委員会への定期報告を行うことについても、問題解消措置の履行監視の観点から適切であると考えられる。

エ 小括

以上のとおり、当事会社の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。その結果、本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼板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。

7 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。