

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，(i)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），(ii)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）と義務付けている。

平成30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107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提出は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30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12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10件、同法第11条第2項の規定に基づくものが2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30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321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30年度に届出を受理した321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315件、第1次審査終了前に取下げがあった件数は4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2件であった。

平成30年度に届出を受理した321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240件であった。

(4) 平成30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30年度において、第2次審査が終了したもののうち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ものは2件であった。

(6) 平成30年度において、産業競争力強化法（平成25年法律第98号）第27条第1項の規定に基づく協議を受けた件数は4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28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|--------------------|--------|--------|--------|
| 届出件数 | 319 | 306 | 321 |
| 第1次審査で終了したもの | 308 | 299 | 315 |
| うち禁止期間の短縮を行ったもの | (171) | (193) | (240) |
| 第1次審査終了前に取下げがあったもの | 8 | 6 | 4 |
| 第2次審査に移行したもの | 3 | 1 | 2 |

第2表 過去3年度における第2次審査の処理状況

| | 平成28年度 | 平成29年度 | 平成30年度 |
|-----------------------|--------|--------|--------|
| 第2次審査で終了した件数 | 3 | 1 | 3 |
| うち問題解消措置を前提に問題なしとした件数 | 3 | 0 | 2 |
| 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30年度における株式取得の届出受理件数は、259件であり、前年度の届出受理件数259件と同じであった。

平成30年度における合併の届出受理件数は、16件であり、前年度の届出受理件数9件に比べ増加している（対前年度比77.8%増）。

平成30年度における分割の届出受理件数は、15件であり、前年度の届出受理件数13件に比べ増加している（対前年度比15.4%増）。

平成30年度における共同株式移転の届出受理件数は、2件であり、前年度の届出受理件数3件に比べ減少している（対前年度比33.3%減）。

平成30年度における事業譲受け等の届出受理件数は、29件であり、前年度の届出受理件数22件に比べ増加している（対前年度比31.8%増）。

平成30年度に届出を受理した企業結合を国内売上高合計額別、議決権取得割合別・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10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30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1000億円未満の会社による合併が過半を占めている（第4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5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5兆円未満の会社による共同株式移転が全てである（第6表参照）。

オ 事業譲受け等

譲受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7表参照）。

(2) 議決権取得割合別・態様別

ア 議決権取得割合別（注1）

平成30年度の株式取得に関する計画の届出受理件数を議決権取得割合別にみると、総数259件のうち、20%超50%以下が66件（全体の25.5%）、50%超が193件（同74.5%）であった（第8表参照）。

（注1）議決権取得割合とは、株式発行会社の株式を取得しようとする場合において、届出会社が取得の後において所有することとなる当該株式発行会社の株式に係る議決権の数と届出会社の属する企業結合集団に属する当該届出会社以外の会社等が所有する当該株式発行会社の株式に係る議決権の数とを合計した議決権の数の株式発行会社の総株主の議決権の数に占める割合である。

イ 態様別

平成30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16件の全てが吸収合併であった。分割については、総数15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29件のうち、25件が事業の譲受け（全体の86.2%）、4件が事業上の固定資産の譲受け（同13.8%）であった。

(3) 業種別

平成30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9表参照）。

ア 株式取得

その他を除けば、製造業が49件（全体の18.9%）と最も多く、以下、卸・小売業が30件（同11.6%）、運輸・通信・倉庫業が19件（同7.3%）と続いている。

製造業の中では、機械業が17件と多くなっている。

イ 合併

卸・小売業が5件（全体の31.3%）と最も多く、以下、製造業及び運輸・通信・倉庫業が各3件（同18.8%）と続いている。

製造業の中では、機械業が2件と多くなっている。

ウ 分割

その他を除けば、製造業、卸・小売業及びサービス業が各3件（全体の20.0%）と最も多く、以下、建設業及び運輸・通信・倉庫業が各1件（同6.7%）と続いている。

エ 共同株式移転

製造業及び卸・小売業が各1件（全体の50.0%）であった。

オ 事業譲受け等

その他を除けば、製造業が15件（全体の51.7%）と最も多く、以下、卸・小売業が5件（同17.2%）と続いている。

製造業の中では、化学・石油・石炭業が9件と多くなっている。

(4) 形態別

平成30年度の企業結合の形態別（注2）の件数は、次のとおりである（第10表参照）。

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2）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135件（全体の52.1%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が68件（同26.3%）、垂直関係（後進）が61件（同23.6%）と続いている。

イ 合併

水平関係が10件（全体の62.5%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が4件（同25.0%）、混合関係（地域拡大）が3件（同18.8%）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10件（全体の66.7%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が5件（同33.3%）、混合関係（地域拡大）が4件（同26.7%）と続いている。

エ 共同株式移転

2件全てが水平関係であった。

オ 事業譲受け等

水平関係が22件（全体の75.9%）と最も多く、以下、垂直関係（前進）が5件（同17.2%）、垂直関係（後進）が4件（同13.8%）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 | 30 | 11 | 7 | 0 | 0 | 48 |
| 500億円以上 1000億円未満 | 21 | 5 | 3 | 1 | 0 | 30 |
| 1000億円以上 5000億円未満 | 57 | 22 | 12 | 3 | 0 | 94 |
| 5000億円以上 1兆円未満 | 19 | 7 | 5 | 2 | 1 | 34 |
| 1兆円以上 5兆円未満 | 16 | 11 | 5 | 11 | 4 | 47 |
| 5兆円以上 | 5 | 0 | 1 | 0 | 0 | 6 |
| 合計 | 148 | 56 | 33 | 17 | 5 | 259 |

第4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 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 4 |
| 200億円以上 500億円未満 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 4 |
| 500億円以上 1000億円未満 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 |
| 1000億円以上 5000億円未満 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 5000億円以上 1兆円未満 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 1兆円以上 5兆円未満 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 5兆円以上 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 16 |

(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5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 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) |
| 200億円以上 500億円未満 | 1 (2) | 0 (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 (3) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 1 (3) |
| 5000億円以上 1兆円未満 | 0 (0) | 0 (1) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (1) |
| 1兆円以上 5兆円未満 | 1 (3) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 1 (3) |
| 5兆円以上 | 0 (1) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (1) |
| 合計 | 3 (11) | 0 (1) | 0 (0) | 0 (0) | 0 (0) | 3 (12) |

(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届出受理の件数であり，() 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届出受理の件数である（内数ではない）。

第6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 | 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 |
|------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------|----------------------|----------|----|
| 株式移転 会社1の 国内売上 高合計額 | | | | | | |
| 200億円以上 500億円未満 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 500億円以上 1000億円未満 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1000億円以上 5000億円未満 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 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 | 1 | 0 | 1 |
| 5兆円以上 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 合計 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 |

(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7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 | 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 |
|-------------------------|-------------------|--------------------|---------------------|----------------------|----------|----|
| 譲受 会社の国内 売上高合計額 | | | | | | |
| 200億円以上 500億円未満 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 500億円以上 1000億円未満 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 1000億円以上 5000億円未満 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| 5000億円以上 1兆円未満 | 4 | 1 | 0 | 0 | 0 | 5 |
| 1兆円以上 5兆円未満 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| 5兆円以上 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 合計 | 26 | 3 | 0 | 0 | 0 | 29 |

(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8表 議決権取得割合別の株式取得届出受理件数

| 20%超50%以下 | 50%超 | 合計 |
|-----------|------|-----|
| 66 | 193 | 259 |

第9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 | 4 | 0 | 1 | 0 | 0 | 5 |
| 製造業 | 49 | 3 | 3 | 1 | 15 | 71 |
| 食料品 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 |
| 繊維 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 木材・木製品 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 紙・パルプ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 出版・印刷 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 化学・石油・石炭 | 11 | 1 | 2 | 0 | 9 | 23 |
| ゴム・皮革 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 窯業・土石 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 鉄鋼 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 5 |
| 非鉄金属 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 |
| 金属製品 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 機械 | 17 | 2 | 1 | 0 | 3 | 23 |
| その他製造業 | 4 | 0 | 0 | 0 | 1 | 5 |
| 卸・小売業 | 30 | 5 | 3 | 1 | 5 | 44 |
| 不動産業 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 |
| 運輸・通信・倉庫業 | 19 | 3 | 1 | 0 | 0 | 23 |
| サービス業 | 18 | 2 | 3 | 0 | 0 | 23 |
| 金融・保険業 | 11 | 1 | 0 | 0 | 1 | 13 |
| 電気・ガス 熱供給・水道業 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| その他 | 112 | 2 | 4 | 0 | 8 | 126 |
| 合計 | 259 | 16 | 15 | 2 | 29 | 321 |

(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10表 形態別届出受理件数

| 形態別 | | 株式取得 | 合併 | 共同新設分割 | 吸収分割 | 共同株式移転 | 事業譲受け等 |
|--------|------|------|----|--------|------|--------|--------|
| 水平関係 | | 135 | 10 | 0 | 10 | 2 | 22 |
| 垂直関係 | 前進 | 68 | 4 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| | 後進 | 61 | 2 | 0 | 2 | 0 | 4 |
| 混合関係 | 地域拡大 | 42 | 3 | 0 | 4 | 0 | 2 |
| | 商品拡大 | 29 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| | 純粹 | 40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 届出受理件数 | | 259 | 16 | 0 | 15 | 2 | 29 |

(注) 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、形態別の件数の合計は、届出受理件数と必ずしも一致しない。

第5 主要な事例

公正取引委員会は、平成30年8月に㈱ふくおかフィナンシャルグループによる㈱十八銀行の株式取得について、同年12月に王子ホールディングス㈱による三菱製紙㈱の株式取得について、平成31年1月に新日鐵住金㈱による山陽特殊製鋼㈱の株式取得について、審査結果を公表している。

㈱ふくおかフィナンシャルグループによる㈱十八銀行の株式取得は、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。王子ホールディングス㈱による三菱製紙㈱の株式取得及び新日鐵住金㈱による山陽特殊製鋼㈱の株式取得は、平成30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 ㈱ふくおかフィナンシャルグループによる㈱十八銀行の株式取得

1 当事会社

㈱ふくおかフィナンシャルグループ（以下「FFG」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「FFGグループ」という。）は、福岡県に本店を置き銀行業等を営む子会社の経営管理等を行う会社である。また、FFGの子会社である㈱親和銀行（以下「親和銀行」という。）及び㈱十八銀行（以下「十八銀行」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「十八銀行グループ」という。また、FFG及び十八銀行を併せて「当事会社」、FFGグループ及び十八銀行グループを併せて「当事会社グループ」という。）は、長崎県に本店を置き銀行業を営む会社である。

2 本件の概要及び関係法条

本件は、FFGが、十八銀行の株式に係る議決権を50%を超えて取得すること（以下「本件統合」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

3 本件審査の経緯等

(1) 本件審査の経緯

当事会社は、平成28年2月に、本件統合の計画について公表したが、それ以前から、本件統合が競争を実質的に制限することとはならないと考える旨の意見書及び資料を自主的に公正取引委員会に提出し、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。また、平成28年2月に当事会社が本件統合の計画について公表して以降、当委員会は、競争事業者等に対するヒアリングや需要者に対するアンケート（注1）（以下、当該アンケートを「需要者アンケート①」という。）を実施した。その後、同年6月8日にFFGから、独占禁止法の規定に基づき本件統合に係る株式取得に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前記計画届出書その他の当事会社から提出された資料のほか、競争事業者、需要者等に対するヒアリング等の結果を踏まえつつ、第1次審査を進めた結果、より詳細な審査が必要であると認められたことから、同年7月8日にFFG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次審査の初期の段階において、それまでの審査結果に基づき、当委員会は当事会社に対し論点等の説明を行い、本件統合により競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨の指摘を行った。当委員会の指摘を受けて、当事会社から主張等が提出され、当該主張等について検討を行うため、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。また、第2次審査において、当委員会は、当事会社から順次報告等の提出を受け、競争事業者、需要者等に対するヒアリング等を行ったほか、当事会社からの求めに応じ、再度需要者に対するアンケート（注2）（以下、当該アンケートを「需要者アンケート②」という。）を実施し、これらの結果も踏まえ、再度、本件統合により競争を実質的に制限することとなるおそれがある旨の指摘を行った。

当事会社は、平成30年5月以降、債権譲渡等の問題解消措置を講じる旨を対外的に公表し、同年8月、当事会社から変更報告書の提出により問題解消措置の申出が行われた。

なお、当事会社に対する報告等の要請については、同月15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。

（注1）長崎県における需要者の実際の借入状況や金融機関の利用に関する認識等を広く把握するため、平成28年5月に、長崎県内に所在する需要者のうち約3,000名に対しアンケートを実施した（有効回答率は約20%）。

（注2）需要者アンケート①と同様の観点から、平成30年2月から同年3月に、長崎県内に所在する需要者のうち約4,400名に対しアンケートを実施した（有効回答率は約40%）。

(2) 審査結果の概要

公正取引委員会は、当事会社グループが競合関係に立つ取引分野のうち、非事業性貸出し、預金、為替、投資信託販売、公共債販売、保険代理店及びクレジットカードに係る取引分野については、競争事業者からの圧力が認められる等の事情があること

から、いずれも本件統合により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

一方、特に、本件統合による競争上の影響が最も大きいと考えられる事業性貸出しに係る取引分野については、本件統合により中小企業を中心とする需要者にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、競争を実質的に制限することとなるかどうかという観点から、重点的に審査を行った。その結果、後記4及び5に詳述のとおり、本件統合により長崎県等における中小企業向け貸出しに係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認められるが、後記6及び7に詳述のとおり、当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を講じることを前提とすれば、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。

4 事業性貸出しに係る一定の取引分野

(1) 役務範囲

ア 事業性貸出し及び非事業性貸出し

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

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

したがって、「事業性貸出し」及び「非事業性貸出し」は、それぞれ別の役務範囲として、競争の実質的制限についての検討を行った。

イ 事業性貸出しの役務範囲

当事会社グループは、大企業・中堅企業、中小企業（注3）及び地方公共団体に対して事業性貸出しを行っているが、これらの需要者は、その事業規模、事業を展開する範囲、事業の性質等が異なるため、借入金額や取引方法等が異なる。また、借入先である金融機関の業態によって貸出対象者に係る制限が異なることから、取引を行う金融機関が異なる。このように、事業性貸出しについては、取引の相手方によって取引の実態が異なっているため、「大企業・中堅企業向け貸出し」、「中小企業向け貸出し」及び「地方公共団体向け貸出し」をそれぞれ別の役務範囲として競争の実質的制限についての検討を行った。

長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しの市場規模は1千億円強、中小企業向け貸出しの市場規模は1兆3千億円弱、地方公共団体向け貸出しの市場規模は5千億円強である。

前記3つの役務範囲のうち、地方公共団体向け貸出しについては、長崎県においては基本的に指定金融機関等から借入れが行われることが多く、本件統合の前後で競争状況に特段の変化は生じないと認められることから、本件統合により一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

したがって、以下では、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しについて詳述する。

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

ウ 競争事業者の範囲

(7) 大企業・中堅企業向け貸出し

大企業・中堅企業は、事業規模が比較的大きく、多額の資金を必要とすることから、借入金額が比較的大きい傾向にある。この点、銀行については、貸出対象者の規模、業種等に関する法令上の制限がなく、大口信用供与規制による貸出限度額も大きいため、大企業・中堅企業は、各銀行を代替的な借入先とすることが可能である(注4)。

一方、(株)日本政策投資銀行(以下「DBJ」という。)については、長期かつ多額の資金を必要とする場合に、民間金融機関からの資金調達を補完する目的で利用されているため、大企業・中堅企業が、DBJを代替的な借入先とすることができる場合は限られている。

信用金庫、信用組合、(株)商工組合中央金庫(以下「商工中金」という。)及び(株)日本政策金融公庫(以下「日本公庫」という。)については、法令等により、貸出対象者が基本的に中小企業に限られていることから、大企業・中堅企業は、これらの金融機関を代替的な借入先とすることができない。また、農業協同組合等(以下「農協等」という。)については、法令等により、基本的に貸出対象者が農業者等に限られているほか、長崎県においては、大企業・中堅企業向け貸出しの実績がほとんどない。

さらに、後記(4)の中小企業向け貸出しを含め、いわゆるフィンテックを用いた、従来の金融機関からの借入れ以外の新たな方法(いわゆるソーシャルレンディングやクラウドファンディング等を含む。)による借入れの実績は確認できず、当面競争圧力として働くほど増加することも見込まれない。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては、銀行については競争事業者からの競争圧力、DBJについては隣接市場からの競争圧力と整理して検討を行った。

(注4) 長崎県においては、インターネットや電話などの通信端末を介した取引を中心とする、いわゆるネット銀行による事業性貸出し（後記④の中小企業向け貸出しを含む。）の実績は確認できなかった。

(4) 中小企業向け貸出し

中小企業は、事業規模が比較的小さく、借入金額も比較的小さい傾向にある。この点、銀行のほか信用金庫及び信用組合についても中小企業は貸出対象者となるため、中小企業は、銀行、信用金庫及び信用組合を代替的な借入先とすることが可能である。

一方、農協等は、前記⑦のとおり、基本的に貸出対象者が農業者等に限定されている。また、商工中金及び日本公庫は、政府系金融機関として、法令等に基づき、基本的に民業補完の観点から民間金融機関から借り入れることが困難な事業者を貸出対象者としており、需要者も、資金需要の性質に応じて民間金融機関とこれらの政府系金融機関を使い分けている。このため、中小企業が、農協等、商工中金及び日本公庫を代替的な借入先とすることができる場合は限られている。

したがって、中小企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては、銀行、信用金庫及び信用組合については競争事業者からの競争圧力、農協等、商工中金及び日本公庫については隣接市場からの競争圧力と整理して検討を行った。

(2) 地理的範囲

当事会社は、大企業・中堅企業向け貸出しと中小企業向け貸出しを分けることなく、地理的範囲を少なくとも「長崎県」とすることが適当であり、「九州全域」と考えることも可能と主張し、より詳細に地域を分けて審査を行う場合には、「県南」、「県北」及び「県央」という経済圏のほか、離島地域という経済圏（注5）に分けることも考えられると説明した。この点について、公正取引委員会は、事業性貸出しの需要者である事業者が借入れを行う範囲や供給者である銀行等の営業範囲等の実態を踏まえて、大企業・中堅企業向け貸出し及び中小企業向け貸出しのそれぞれについて、以下のとおり地理的範囲を整理して競争の実質的制限についての検討を行った。

(注5) 離島地域については、地理的分布状況から「対馬」、「老岐」、「五島」、「小値賀」及び「新上五島」に分かれると認められることから、以下では、離島地域を当該5の経済圏に分けて検討を行う。

ア 大企業・中堅企業向け貸出し

需要者アンケート①及び②によれば、7割程度の大企業・中堅企業が、長崎県内に所在する銀行の店舗からのみ借入れを行っている。また、供給者である銀行は、長崎県全域において大企業・中堅企業向け貸出しを行うことができる体制や能力を有しており、大企業・中堅企業向け貸出しについては、長崎県全域を営業範囲としている。

したがって、大企業・中堅企業向け貸出しに係る競争の実質的制限についての検討を行うに際しては「長崎県」を地理的範囲とし、長崎県内に店舗を有する銀行であれば、長崎県外に本店を置く銀行を含めて、競争事業者からの競争圧力として検討を行った。また、長崎県内に店舗を有しない銀行については、隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

イ 中小企業向け貸出し

需要者アンケート①及び②によれば、自己が所在する経済圏（下表）外に所在する銀行、信用金庫又は信用組合の店舗から借入れを行う中小企業は1割前後にすぎないが、現在借入れを行っている金融機関の貸出条件が悪化し、他の金融機関からの借入れを考える場合、新たな借入先を探す地域は、長崎県全域等、自己が所在する経済圏よりも広い範囲とする者が5割前後存在する。このことから、中小企業向け貸出しについても、前記アの大企業・中堅企業向け貸出しと同様に、まずは「長崎県」を地理的範囲とし、長崎県内に店舗を有する銀行、信用金庫及び信用組合であれば、長崎県外に本店を置く銀行、信用金庫及び信用組合を含めて、競争事業者からの競争圧力として検討を行い、長崎県内に店舗を有しない銀行、信用金庫及び信用組合については隣接市場からの競争圧力として検討を行った。

一方、需要者アンケート①及び②によれば、9割前後の中小企業が、自己が所在する経済圏内に所在する銀行、信用金庫又は信用組合の店舗からのみ借入れを行っており、また、供給者である銀行、信用金庫及び信用組合は、貸出金額が比較的小さい中小企業に対しては、営業、与信管理等にかかるコストの観点から、その店舗の所在地を中心として貸出しを行っている。

したがって、中小企業向け貸出しについては、本件統合による競争上の影響が地域によって異なるか審査を行うため、前記の「長崎県」に加え、下表の経済圏ごとにも、競争の実質的制限についての検討を行った。

| | 経済圏 | 経済圏に含まれる市町 |
|---|---------|--|
| 1 | 県南経済圏 | 長崎市，長与町及び時津町 ^{とぎつちよう} |
| 2 | 県北経済圏 | 佐世保市，平戸市，松浦市，西海市 ^{さいかいし} ，東彼杵町 ^{ひがしそのぎちよう} ，川棚町 ^{かわたなちよう} ，波佐見町及び佐々町 ^{さざちよう} |
| 3 | 県央経済圏 | 島原市，諫早市，大村市，雲仙市及び南島原市 |
| 4 | 対馬経済圏 | 対馬市 |
| 5 | 壱岐経済圏 | 壱岐市 |
| 6 | 五島経済圏 | 五島市 |
| 7 | 小値賀経済圏 | 小値賀町 ^{おちかちよう} |
| 8 | 新上五島経済圏 | 新上五島町 ^{しんかみごとうちよう} |

5 事業性貸出しに係る競争の実質的制限についての検討

(1) 大企業・中堅企業向け貸出し

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成30年1月末の長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しの市場シェアの状況等は下表のとおりであり、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【大企業・中堅企業向け貸出しの市場シェア】

| 順位 | 金融機関名 (注6) | 市場シェア (注7) |
|---------------------|------------|------------|
| 1 | F F Gグループ | 約40% |
| 2 | 十八銀行 | 約30% |
| 3 | A | 約15% |
| 4 | B | 約5% |
| 5 | C | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約70%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約30% | | |
| 統合後のHHI (注8)：約5,200 | | |
| HHIの増分：約2,400 | | |

(注6) 競争事業者については、匿名とするため任意のアルファベットを用いており、市場シェアが約5%以上となる者（順位が第5位までの者に限る。）を表に記載している。以下同じ。

(注7) 37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、5%単位で記載している。以下同じ。

(注8) ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指数で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

F F Gグループの市場シェアは約40%・第1位であり、本件統合により当事会社グループの合算市場シェアは約70%となり、市場シェアの増分は約30%に達する。

当事会社グループの競争事業者として、約15%の市場シェアを有するAのほか、約5%の市場シェアを有するBやCが存在する。需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループを相互に代替的な借入先と認識している大企業・中堅企業は6割程度であるが、大企業・中堅企業の5割程度が当事会社グループと代替的な借入先であると認識している競争事業者も存在する。

また、競争事業者は、資金面において十分な供給余力を有しているほか、競争事業者に対するヒアリングによれば、大企業・中堅企業に対しては長崎県内全域を営業範囲として遠方の需要者にも訪問を行うなど、体制面でも問題ないとのことである。このことから、競争事業者は、資金面及び体制面において十分な供給余力を有すると認められる。

さらに、長崎県においては、多くの大企業・中堅企業が、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者であり、競争事業者に対するヒアリングに

よれば、大企業・中堅企業向け貸出しについては、当事会社グループと競争事業者が競合する機会が一定程度存在することである。このことから、大企業・中堅企業向け貸出しについては、当事会社グループの間だけでなく、競争事業者との間においても競争が一定程度活発に行われていると認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力が一定程度認められる。

イ 隣接市場からの競争圧力

(7) DBJからの競争圧力

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

(4) 地理的隣接市場からの競争圧力

需要者アンケート①及び②によれば、長崎県外に所在する銀行の店舗からも借入れを行っている大企業・中堅企業が3割前後存在するほか、6割前後の大企業・中堅企業が、現在借入れを行っている金融機関の貸出条件が悪化し、他の金融機関からの借入れを考える場合には、長崎県外も含めて新たな借入先を探すとしている。また、前記アのとおり、大企業・中堅企業については、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者が多い。

したがって、長崎県内に店舗を有しない銀行からの競争圧力が一定程度認められる。

(5) 小括

以上から、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

ウ 参入

制度上の参入障壁は存在しないが、競争事業者に対するヒアリングによれば、過去5年間に長崎県内に新たに店舗を設置した競争事業者は、1店舗を設置した者が1名存在するのみであり、銀行等が店舗等の合理化を進める中で、今後新たに店舗を設置することを予定している者も存在しないことから、参入圧力は認められない。

エ 需要者にとっての取引先変更（注9）の容易性

需要者アンケート①及び②によれば、本件統合後に当事会社グループが一定程度の金利の引上げを行った場合に当事会社グループ以外の金融機関からの借入れを検討するとした大企業・中堅企業は5割強である。

この点、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループから借入れを行っている大企業・中堅企業のうち競争事業者からも借入れを行っている者が5割前後存在するが、特にそのような大企業・中堅企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは比較的容易であると考えられる。また、前記アのとおり、大企業・中堅企業については、銀行が積極的に貸出しを行いたいと考える信用度の高い事業者が多いほか、競争事業者は十分な供給余力を有する。

したがって、大企業・中堅企業は、借入先を容易に変更できると認められる。

(注9) 当事会社グループからの借入れを減らし、その減らした分について、現に借入実績のある競争事業者からの借入れを増やす場合のほか、現に借入実績のない競争事業者から新たに借り入れる場合を含む。以下同じ。

オ 総括

以上から、需要者にとっての取引先変更の容易性が認められる中、競争事業者からの競争圧力のほか、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められることから、本件統合により、大企業・中堅企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になることはなく、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

また、前記4(1)アのとおり、事業性貸出しは個々の需要者の事業や財務の状況等に応じて個々の需要者ごとに貸出条件が設定されており、競争事業者の行動を予測することは困難であると考えられることから、本件統合により、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、長崎県における大企業・中堅企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

(2) 中小企業向け貸出し

ア 長崎県

(7) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成30年1月末の長崎県における中小企業向け貸出しの市場シェアの状況等は下表のとおりであり、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【中小企業向け貸出しの市場シェア】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | FFGグループ | 約40% |
| 2 | 十八銀行 | 約35% |
| 3 | D | 約10% |
| 4 | E | 約5% |
| 5 | F | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約75%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約35% | | |
| 統合後のHHI：約5,400 | | |
| HHIの増分：約2,600 | | |

FFGグループの市場シェアは約40%・第1位であり、本件統合により当事会社グループの合算市場シェアは約75%となり、市場シェアの増分は約35%に達する。また、一方の当事会社グループが、他方の当事会社グループの貸出債権の返済資金を貸し出すことによる借換え（いわゆる肩代わり）を促すなど、中小企業向け貸出しにおいては、専ら当事会社グループの間で競争が活発に行われていると認められる。

当事会社グループの競争事業者として、約10%の市場シェアを有するDのほか、約5%の市場シェアを有するEやFが存在する。需要者アンケート①によれば、いずれの競争事業者についても、過去3年以内に当該競争事業者から勧誘を受けたとする中小企業は1割に満たなかったが、需要者アンケート②によれば、過去3年以内に当該競争事業者から勧誘を受けたとする中小企業の割合は競争事業者により1割から4割と増えており、本件統合の計画の公表後に競争事業者の勧誘活動は一定程度活発化していると認められる。しかし、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループを相互に代替的な借入先であると認識している中小企業は6割程度である一方、これらの競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は、多くとも2割強にすぎない。また、資金面では供給余力を有していると認められる競争事業者についても、体制面での供給余力は十分ではないと認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力は限定的であると認められる。

(4) 隣接市場からの競争圧力

a 農協等からの競争圧力

農協等は、農業者等以外への貸出実績が少ないため、農業者等以外の幅広い事業者を対象とする中小企業向け貸出しに対する競争圧力は限定的であると認められる。

b 商工中金及び日本公庫からの競争圧力

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

したがって、商工中金及び日本公庫からの競争圧力は限定的であると認められる。

c 地理的隣接市場からの競争圧力

需要者アンケート①及び②によれば、中小企業については、長崎県外に所在する銀行等の店舗から借入れを行っている者は5%程度にすぎない。

また、前記4(2)イのとおり、銀行等は、貸出金額が比較的小さい中小企業に対しては、営業、与信管理等にかかるコストの観点から、その店舗の所在地を中心として貸出しを行っているため、長崎県内に所在する中小企業が、長崎県外に所在する銀行等の店舗から借入れを行うことは容易ではないと認められる。

したがって、長崎県内に店舗を有しない銀行等からの競争圧力は限定的であると認められる。

d 小括

以上から、隣接市場からの競争圧力は限定的であると認められる。

(ウ) 参入

前記(1)ウと同様に、参入圧力は認められない。

(イ) 需要者にとっての取引先変更の容易性

需要者アンケート①及び②によれば、本件統合後に当事会社グループが一定程度の金利の引上げを行った場合に当事会社グループ以外の金融機関からの借入れを検討するとした中小企業は4割弱と一定程度存在する。また、需要者アンケート①及び②によれば、当事会社グループから借入れを行っている中小企業のうち競争事業者からも借入れを行っている者が3割前後存在するが、そのような中小企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは比較的容易であると考えられる。

他方、7割前後の中小企業は競争事業者から借入れを行っておらず、前記(ウ)のとおり、競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は相対的に少ないこと等から、そのような中小企業にとっては借入先を競争事業者に変更することは困難であると認められる。

(エ) 総括

以上から、競争事業者及び隣接市場からの競争圧力が限定的であり、参入圧力も認められないことから、本件統合により、中小企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県における中小企業向け貸出しに係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認められる。

イ 各経済圏

(7) セーフハーバー基準の該当性等

平成30年1月末の各経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェアの状況等は下表のとおりである。F F Gグループのみが店舗を置いて中小企業向け貸出しを行っている小値賀経済圏は、本件統合によるHH Iの増分が約0であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

それ以外の各経済圏については、本件統合は水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないが、五島経済圏では、本件統合前のF F Gグループ以上の市場シェアを有し、資金面及び体制面において供給余力を有すると認められる競争事業者が存在することから、本件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認められる。

したがって、以下では、小値賀経済圏及び五島経済圏以外の各経済圏について、競争の実態に応じて、県南経済圏、県北経済圏及び県央経済圏（以下、これらをまとめて「県南等3経済圏」という。）と、対馬経済圏、壱岐経済圏及び新上五島経済圏（以下、これらをまとめて「対馬等3経済圏」という。）に分けて検討する。

【県南経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|-----------|-------|
| 1 | 十八銀行 | 約40% |
| 2 | F F Gグループ | 約35% |
| 3 | G | 約10% |
| 4 | H | 約5% |
| 5 | I | 約5% |
| | その他 | 約5% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約75%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約35% | | |
| 統合後のHH I：約5,600 | | |
| HH Iの増分：約2,700 | | |

【県北経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|-----------|-------|
| 1 | F F Gグループ | 約50% |
| 2 | 十八銀行 | 約20% |
| 3 | J | 約10% |
| 4 | K | 約5% |
| 5 | L | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約70%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約20% | | |
| 統合後のHH I：約5,300 | | |
| HH Iの増分：約2,200 | | |

【県央経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | 十八銀行 | 約40% |
| 2 | FFGグループ | 約30% |
| 3 | M | 約10% |
| 4 | N | 約10% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約70%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約30% | | |
| 統合後のHHI：約5,100 | | |
| HHIの増分：約2,400 | | |

【対馬経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | 十八銀行 | 約75% |
| 2 | FFGグループ | 約20% |
| | その他 | 約5% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約95%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約20% | | |
| 統合後のHHI：約9,500 | | |
| HHIの増分：約3,200 | | |

【宍岐経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | 十八銀行 | 約60% |
| 2 | FFGグループ | 約40% |
| | その他 | 約5% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約95%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約40% | | |
| 統合後のHHI：約9,100 | | |
| HHIの増分：約4,400 | | |

【五島経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | 十八銀行 | 約50% |
| 2 | O | 約30% |
| 3 | FFGグループ | 約20% |
| | その他 | 約0% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約70%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約20% | | |
| 統合後のHHI：約5,700 | | |
| HHIの増分：約2,000 | | |

【小値賀経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------------------|---------|-------|
| 1 | FFGグループ | 約100% |
| | その他 | 約0% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約100%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約0% | | |
| 統合後のHHI：約10,000 | | |
| HHIの増分：約0 | | |

【新上五島経済圏】

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|---------------------|---------|-------|
| 1 | FFGグループ | 約60% |
| 2 | 十八銀行 | 約20% |
| 3 | P | 約20% |
| | その他 | 約0% |
| 合計 | | 100% |
| 合算市場シェア・順位：約80%・第1位 | | |
| 市場シェアの増分：約20% | | |
| 統合後のHHI：約6,800 | | |
| HHIの増分：約2,600 | | |

(イ) 県南等3経済圏

県南等3経済圏では、本件統合により、当事会社グループの合算市場シェアは約70%から約75%、市場シェアの増分は約20%から約35%となる。前記ア⑦の長崎県における状況と同様、これらの経済圏では、専ら当事会社グループの間で競争が活発に行われていると認められる。

当事会社グループの競争事業者として、市場シェアが約10%又はそれ以下の金融機関が存在するが、前記ア⑦の長崎県における状況と同様、本件統合の計画の公表後に競争事業者の勧誘活動は一定程度活発化していると認められるものの、競争事業者を当事会社グループと代替的な借入先であると認識している中小企業は相対的に少なく、また、競争事業者は体制面での供給余力は十分ではないと認められる。

以上から、競争事業者からの競争圧力は限定的であると認められる。

また、隣接市場からの競争圧力、参入圧力等については、前記ア④ないし⑥の長崎県における状況と同様であると認められる。

したがって、前記アの長崎県と同様、本件統合により、中小企業にとって借入先に係る十分な選択肢が確保できなくなるような状況になり、当事会社グループが、単独行動によって、県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係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認められる。

(ロ) 対馬等3経済圏

対馬等3経済圏では、当事会社以外に店舗を置いて貸出しを行っている競争事業者は存在せず、対馬経済圏及び壱岐経済圏では、本件統合後に当事会社グループの市場シェアは約95%となる。また、新上五島経済圏のPは、約20%の市場シェアを有しているが、同経済圏の市場規模が極めて小さい一方、特定の中小企業に対して多額の貸出しを行ったことを反映したものにはすぎない。以上から、対馬等3経済圏においては、実質的な競争事業者は存在せず、競争事業者からの競争圧力は認められない。

他方、一般的に、各事業者にとって最も効率的な供給量（最小最適規模：事業者にとって平均費用が最低となる供給量）との関係で一定の取引分野における市場規模が十分に大きくなく、複数の事業者で需要を分け合うと効率的な事業者であっても採算が取れず、複数の事業者による競争を維持することが困難な場合（このような場合には、事業の譲受けにより競争事業者を創出しようにも、不採算を理由に事業の譲受先が見つからないと考えられる。）には、当該複数の事業者が企業結合を行い1社となったとしても、当該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認められる。

対馬等3経済圏は、市場規模が極めて小さく（注10）、当事会社グループは店舗等の合理化を図ってきたにもかかわらず採算が取れていない状況にあるため、複数の事業者による競争を維持することが困難であると認められる。また、競争事業者に対するヒアリングによれば、競争事業者の創出のため、仮に対馬等3経済圏の店舗が譲渡されるとしても、当該店舗の譲受けを希望しないとのことである。

以上から、対馬等3経済圏では、本件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認められるが、ほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置が講じられることが望ましい。

(注10) 長崎県における中小企業向け貸出しの市場規模に占める対馬等3経済圏それぞれの市場規模の割合は、約1%又はそれ以下である。

6 当事会社による問題解消措置の申出

前記5のとおり、本件統合により、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県及び県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係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おそれがある旨、当事会社に対して指摘を行った。また、対馬等3経済圏における中小企業向け貸出しについては、本件統合によりほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置を講じることが望ましい旨の指摘を行った。これを受けて、当事会社は、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を講じることを申し出た。

(1) 債権譲渡

当事会社グループは、県南等3経済圏における当事会社グループの事業性貸出しに係る債権のうち、貸出先が他の金融機関への借換えを希望し、他の金融機関が受入れを応諾する合計1千億円弱相当について、原則として本件統合を実施するまでに、当該他の金融機関に対する譲渡（貸出先が当事会社グループの貸出債権を返済して他の金融機関に借り換えるものを含む。以下「本件債権譲渡」という。）を行う。また、本件統合を実施するまでに債権譲渡額が当該金額に満たなかった場合には、本件統合後1年以内に追加的に当該不足額相当の債権を他の金融機関に譲渡する。

(2) 金利等のモニタリング

当事会社グループは、不当な金利の引上げが生じることがないように、個々の貸出しを実行する前に正当な理由なく金利が上昇していないか確認し、正当な理由がない場合には金利の見直しを行う。また、いわゆる貸し渋りや貸し剥がしが生じることがないように、第三者に委託して、需要者からの相談を受け付けるための相談窓口を設置する。加えて、中小企業向け貸出しに係る新規実行金利及び残高等について、具体的な指標を作成して事後的なモニタリングを実施する。

これらの措置（以下「本件モニタリング」という。）の実施状況については、当事会社グループ内部の委員会及び第三者委員会を設置するなどガバナンス態勢を整備してその監視を受けるとともに、金融当局が検査・監督において確認する。

また、当事会社グループは、本件統合によりほぼ独占状態となる対馬等3経済圏においても、本件統合による弊害が生じないように、同経済圏に所在する需要者に係る金利の事前確認や同経済圏に所在する需要者からの貸し渋り等に係る相談の受付を行うなど、本件モニタリングを着実に実施する。

(3) 定期報告

当事会社は、本件債権譲渡及び本件モニタリングの実施状況について、公正取引委員会に対して定期的に報告する。

7 問題解消措置に対する評価

(1) 債権譲渡

本件債権譲渡が行われた場合、下表のとおり、当事会社グループの合算市場シェア及び市場シェアの増分は減少することから、それだけ競争に与える影響も小さくなる。また、債権譲渡を受ける競争事業者の市場シェアは大きくなり、本件統合による当事会社の市場シェアの増分（本件債権譲渡後のもの）と比較しても、一定程度の市場シェアを有する競争事業者が存在する状況になるほか、長崎県のQ、県南経済圏のR及び県央経済圏のSのように、一定程度の市場シェアを有する競争事業者が増加する。

競争事業者は、債権譲渡の対象となった中小企業に対して、債権譲渡に伴う取引関係を契機として比較的容易に追加的な貸出しを行うことができるようになるとともに、長崎県において一定の貸出実績を上げることによって、当事会社グループと代替的な借入先であると中小企業に認識されるようになり、その結果、取引のない中小企業に対しても貸出しを行いやすくなるものと考えられる。このように、競争事業者は、債権譲渡により、長崎県及び県南等3経済圏において一定の顧客基盤を構築することができると考えられる。前記5(2)ア⑦のとおり、競争事業者は、本件統合の計画の公表後に勧誘活動を一定程度活発化させており、その結果、貸出残高を一定程度増加させるとともに、前記5(2)ア④のとおり、一定割合の中小企業が競争事業者への借換えを検討するとしている。このような中で、前記のように競争事業者が一定の顧客基盤を構築し、当事会社グループと代替的な借入先であると認識されるようになれば、競争事業者への借換えを実行する中小企業は更に増加すると考えられる。この点、本件債権譲渡を長崎県及び県南等3経済圏において取引拡大を図る契機と捉え、今後、取引を拡大する意向を有する競争事業者が複数存在する。

また、本件債権譲渡は、債権譲渡を受ける競争事業者にとって、債権譲渡の対象となった中小企業との取引を維持、拡大するために営業人員等を増員する必要が生じるほか、前記のとおり、借換えを実行する中小企業が更に増加する場合には、その対応のため、体制を強化するインセンティブとなると考えられる。この点、本件債権譲渡への対応のほか、更なる取引先の拡大を図るため、長崎県内に所在する店舗の営業人員を増員するなど、体制を強化する競争事業者が複数存在する。

以上を踏まえれば、本件債権譲渡により、長崎県及び県南等3経済圏において、一定程度の市場シェアを有する競争事業者を中心に、当事会社グループに対して一定程度の競争圧力を有することとなるものと認められる。このため、本件債権譲渡を前提とすれば、当事会社グループが、単独行動によって、長崎県及び県南等3経済圏における中小企業向け貸出しに係る一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

【長崎県における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|---------------------------|----------------------|
| 1 | 当事会社合算 FFGグループ 十八銀行 | 約75% 約40% 約35% |
| 2 | D | 約10% |
| 3 | E | 約5% |
| 4 | F | 約5% |
| | | |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約35% |
| 統合後のHHI | | 約5,400 |
| HHIの増分 | | 約2,600 |

(本件債権譲渡後)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|--------|--------|
| 1 | 当事会社合算 | 約65% |
| 2 | D | 約10% |
| 3 | E | 約5% |
| 4 | F | 約5% |
| 5 | Q | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約25% |
| 統合後のHHI | | 約4,700 |
| HHIの増分 | | 約2,300 |

【県南経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|---------------------------|----------------------|
| 1 | 当事会社合算 十八銀行 FFGグループ | 約75% 約40% 約35% |
| 2 | G | 約10% |
| 3 | H | 約5% |
| 4 | I | 約5% |
| | | |
| | その他 | 約5% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約35% |
| 統合後のHHI | | 約5,600 |
| HHIの増分 | | 約2,700 |

(本件債権譲渡後)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|--------|--------|
| 1 | 当事会社合算 | 約65% |
| 2 | G | 約15% |
| 3 | H | 約5% |
| 4 | I | 約5% |
| 5 | R | 約5% |
| | その他 | 約5% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約25% |
| 統合後のHHI | | 約4,800 |
| HHIの増分 | | 約2,300 |

【県北経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|---------------------------|----------------------|
| 1 | 当事会社合算 FFGグループ 十八銀行 | 約70% 約50% 約20% |
| 2 | J | 約10% |
| 3 | K | 約5% |
| 4 | L | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約20% |
| 統合後のHHI | | 約5,300 |
| HHIの増分 | | 約2,200 |

(本件債権譲渡後)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|--------|--------|
| 1 | 当事会社合算 | 約65% |
| 2 | J | 約10% |
| 3 | K | 約10% |
| 4 | L | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約15% |
| 統合後のHHI | | 約4,500 |
| HHIの増分 | | 約1,800 |

【県央経済圏における中小企業向け貸出しの市場シェア】

(本件債権譲渡前)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|---------------------------|----------------------|
| 1 | 当事会社合算 十八銀行 FFGグループ | 約70% 約40% 約30% |
| 2 | M | 約10% |
| 3 | N | 約10% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約30% |
| 統合後のHHI | | 約5,100 |
| HHIの増分 | | 約2,400 |

(本件債権譲渡後)

| 順位 | 金融機関名 | 市場シェア |
|----------|--------|--------|
| 1 | 当事会社合算 | 約65% |
| 2 | M | 約10% |
| 3 | N | 約10% |
| 4 | S | 約5% |
| | その他 | 約10% |
| 合計 | | 100% |
| 市場シェアの増分 | | 約25% |
| 統合後のHHI | | 約4,700 |
| HHIの増分 | | 約2,200 |

(2) 金利等のモニタリング

前記6(1)のとおり、本件債権譲渡は遅くとも本件統合後1年以内に完了する予定であるが、本件モニタリングは、本件債権譲渡が完了するまでの間、当事会社グループが市場支配力を行使することを防止するための措置として実効性が認められることから、適切な措置であると認められる。

また、前記5(2)イ㊦のとおり、対馬等3経済圏では、本件統合によりほぼ独占状態となることから、その弊害が生じないよう所要の措置が講じられることが望ましい。この点、対馬等3経済圏において実施される本件モニタリングは、ほぼ独占状態とな

ることによって生じ得る不当な金利の引上げ等を防止するための措置として実効性が認められることから、適切な対応と認められる。

(3) 定期報告

本件債権譲渡及び本件モニタリングの実施状況について、公正取引委員会に対して定期的に報告することは、問題解消措置の確実な履行を担保する観点から適切な措置であると認められる。

8 結論

以上から、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、本件統合により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

事例2 王子ホールディングス㈱による三菱製紙㈱の株式取得

1 当事会社

王子ホールディングス㈱（以下「王子HD」という。）は、傘下に紙・板紙を製造販売する会社を有する持株会社である（以下、王子HDと既に結合関係が形成されている企業の集団を「王子HDグループ」という。）。

三菱製紙㈱（以下「三菱製紙」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「三菱製紙グループ」という。）は、紙・板紙を製造販売する会社である。

以下、王子HD及び三菱製紙を併せて「当事会社」といい、王子HDグループ及び三菱製紙グループを併せて「当事会社グループ」という。

2 本件の概要及び関係法条

本件は、王子HDが三菱製紙の株式に係る議決権の33%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

3 本件審査の経緯等

(1) 本件審査の経緯

当事会社は、平成30年5月以降、本件行為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7月13日に、王子HDから独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前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8月10日に王子HD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、王子HD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、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、王子HDに対する報告等の要請については、同年12月6日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。

(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40の取引分野について審査を行い、本件行為の結果、競争に大きな影響が生じる可能性があると考えられたアート紙、壁紙原紙及びプレスボードの各取引分野については、需要者等に対するヒアリングを行うなどして重点的に審査を行った。

アート紙、壁紙原紙及びプレスボードの各取引分野については、後記5ないし7に詳述のとおり、当事会社グループの市場シェアやHHI（注1）の増分が大きいといった事情があるものの、隣接市場からの競争圧力や輸入圧力が認められる等の事情があることから、いずれ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。

また、その他の各取引分野についても、競争事業者からの競争圧力が認められる等の事情があることから、いずれ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。

（注1）ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

4 製紙業界の概観

(1) 市場動向

平成29年の国内出荷金額は、紙が約1兆7200億円、板紙が約7400億円である。

板紙については、景気回復傾向と通販向け用途の段ボール需要の拡大等を背景に市場が拡大している一方、紙については、情報媒体のデジタル化や少子高齢化等の影響を受けて新聞用紙及び印刷・情報用紙（注2）の需要が減少していることを背景に、内需の減少傾向が継続している。このうち、印刷・情報用紙の需要は毎年3%程度の割合で減少が続いており、将来的にも需要の減少は免れないものと考えられる。

当事会社グループは、共に紙・板紙を製造販売しているが、王子HDグループは紙と板紙の両方を幅広く取り扱っているのに対し、三菱製紙グループは紙、中でも印刷・情報用紙が主力生産・販売品種となっている。このため、当事会社グループの間には印刷・情報用紙を中心に競合関係が認められる。

（注2）書籍や雑誌、カタログ、チラシなどの印刷物に用いられる紙（印刷用紙）や、PPC用紙やフォーム用紙など情報システムで用いられる紙（情報用紙）の総称。後記5で検討するアート紙や上質コート紙もこれに含まれる。

(2) 主要な製紙メーカーの供給余力

紙・板紙の生産における中心的設備は、パルプから紙を抄く抄紙機である。通常は一台の抄紙機で複数の品種の紙・板紙を生産しているが、一方で、抄紙機の種類によって生産可能な品種は限定される。

平成29年の製紙業界全体における生産設備の稼働率をみると、板紙については90%を超える水準となっているが、紙については、能力削減が進む中であっても80%台半ばにとどまっている。

また、装置産業である製紙産業においては、生産設備の稼働率を上げ、製造原価に占める固定費負担を軽減できるか否かが営業利益率を大きく左右する。このため、製紙メーカーにおいて、印刷・情報用紙を中心に、生産した紙を輸出に振り向けることにより稼働率の維持を図っている状況が見受けられ、価格状況いかに、輸出分を国内出荷に振り向けることが可能である。

加えて、印刷・情報用紙を中心に、今後も紙の国内需要量の減少が続くことが予想されている。

以上の事情に鑑みると、少なくとも、印刷・情報用紙については、製紙メーカー各社は国内市場向けに高い供給余力を有していると認められる。

(3) 商流

一般的に、紙・板紙は、流通業者である代理店や卸商を通じて販売される。

このうち「代理店」は、紙・板紙の卸売販売を専門に行う流通業者であって、主に大口の需要者や、後述する卸商向けに販売している。代理店は通常複数の製紙メーカーの紙・板紙を取り扱っている。

他方、「卸商」は、主に中小需要者向けに紙・板紙の卸売販売を専門に行う流通業者であり、製紙メーカーから紙・板紙を直接調達することは少なく、代理店経由で調達した上で販売する。卸商も通常複数の製紙メーカーの紙・板紙を取り扱っており、また、複数の代理店と取引するのが一般的である。

(4) 価格動向

製紙メーカーの値上げ公表は、大手製紙メーカー間ではほぼ同時期に一斉に行われること並びに値上げ幅及び値上げ時期がほぼ同一であることが特徴である。

ただし、製紙メーカー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、卸商や需要者との価格交渉を踏まえた代理店との交渉の結果、値上げ幅は公表内容よりも縮減され、値上げ時期も数か月単位で後ろ倒しとなることが多い。

また、印刷・情報用紙については、一旦値上げが実現しても、前記(1)で述べたような市場環境にあることを背景に、需要者との取引を巡って流通業者の間で活発な競争が行われており、結果的に、製紙メーカーからの出荷価格を含め、価格が下げ戻している状況が見受けられる。

5 アート紙

(1) 商品の概要

アート紙とは、印刷の発色を良くするために、紙の表面に塗料を塗布した紙（以下「塗工紙」という。）の一種であって、化学パルプを100%使用する上質紙を原紙として使用し、表面に1㎡当たり両面で50g程度の塗料を塗布したものである。

塗工紙の中で塗料の塗布量が最も多いため、印刷再現性（印刷出力されたものが、現物の色や質感を正確に表現している程度）が高い。また、平滑度が高いため光沢度が高く、美しい印刷の仕上がりが得られるとともに、つや感が高級感のある印象を与えるとして、高級美術書、高価格品のカタログ、高価格帯の雑誌の表紙等に使用される。

また、アート紙は、前記で述べた印刷仕上がりの美しさ等のほか、他の品種の紙に比べてしなやかさ等の特性を有することから、飲料・調味料等の瓶容器のラベルやカップ容器の蓋材にも使用されている。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

塗工紙には、アート紙のほか、上質コート紙、中質コート紙、軽量コート紙及び微塗工印刷用紙と呼ばれる、使用する原紙や塗料の塗布量が異なる各種の紙がある。

このうち、上質コート紙は、アート紙に次いで塗料の塗布量が多く、雑誌の表紙、ポスター、カタログ、パンフレット等に使用されており、アート紙と用途が重複する部分もある。また、出版不況に伴う印刷製本費の削減や、企業における広告宣伝費の圧縮等の要請から、従来、アート紙を使用していた需要者が、アート紙よりも価格が安い上質コート紙に切り替えた事例もある。

一方、より高い印刷再現性が求められる印刷物にはアート紙が用いられており、また、アート紙と上質コート紙の価格差が小さくないにもかかわらず、アート紙を購入している需要者が存在することからすれば、アート紙と上質コート紙の間の需要の代替性は限定的と認められる。

また、アート紙を含む各種塗工紙は、塗工紙向けの標準的な生産設備において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、品質要求の高い需要者に対応した営業体制や他の印刷・情報用紙に比べて小口の取引に対応する供給体制を整える必要があり、アート紙の出荷数量が塗工紙全体の約1%にとどまることを踏まえると、現にアート紙を生産していない製紙メーカーがそのような体制を整えることは困難である。以上により、供給の代替性も限定的である。

さらに、経済分析の結果をみても、両者の価格間の相関関係は弱く、価格比の定常性も認められない。

したがって、「アート紙」を商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなくアート紙を調達することができ、地域によって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、「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

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成29年におけるアート紙の国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約90%（第1位）、HHIは約7,800、HHIの増分は約2,500であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

競争事業者は、市場シェアが約5%の事業者が2社存在するのみである。

【平成29年におけるアート紙の市場シェア】

| 順位 | 会社名（注3） | 市場シェア（注4） |
|----|----------|-----------|
| 1 | 王子HDグループ | 約70% |
| 2 | 三菱製紙グループ | 約15% |
| 3 | A社 | 約5% |
| 4 | B社 | 0-5% |
| | 合計 | 100% |

（注3）競争事業者については、匿名とするため、任意のアルファベットを用いている。以下同じ。

（注4）67.5%以上72.5%未満を「約70%」とするなど、5%単位で記載している。以下同じ。

イ 輸入

アート紙は高級美術書等に使用されるため、需要者の品質上の要求水準が高く、輸入品が代替的に選択されている状況はみられない。仮に今後当事会社グループが価格を引き上げることにより国内価格が上昇したとしても、アート紙の輸入量が大幅に増加するとは認められない。

したがって、輸入圧力は認められない。

ウ 隣接市場からの競争圧力

アート紙と、塗工紙のうちアート紙に次いで塗料の塗布量が多い上質コート紙の間では用途が重複する部分があり、前記(2)アのとおり、需要者がアート紙から上質コート紙の使用へ切り替えた事例も見受けられる。

加えて、印刷・情報用紙の主力品種である上質コート紙においては、大手製紙メーカー間で活発な競争が行われている上、前記4(1)で述べたように情報媒体のデジタル化等により、生産能力の削減を上回る需要の減少が見込まれていることから、製紙メーカー各社の供給余力は十分に存在し、上質コート紙における活発な競争は今後も継続すると認められる。

したがって、隣接市場である上質コート紙の市場からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

エ 需要者からの競争圧力

アート紙の主要な需要者である出版社や印刷会社においては、アート紙の調達額よりも上質コート紙など他品種の紙の調達額の方が圧倒的に大きい。このため、

アート紙を値上げすることにより、需要者が他の印刷用紙を含めた調達先の全面的な見直しを行った場合には、製紙メーカーが受ける影響が大きいことから、需要者は価格交渉力を有しており、製紙メーカーがアート紙の価格を引き上げることは困難であるため、需要者からの競争圧力が認められる。

また、従前に比べ、雑誌などの定期刊行物にアート紙が使われるケースは大幅に少なくなっており、現状、アート紙が使われるのは、単発で発行される出版物や、カタログ、パンフレット等の商業印刷物が中心となっている。これらの印刷物向けのアート紙の取引は、印刷物の企画の都度行われるが、引き合いを受けた取引が「上質コート紙等を代替的に使用可能」か、「アート紙のみしか選択肢にない」かを、アート紙を販売する側が把握することは困難であるため、「アート紙のみしか選択肢にない」需要者との取引を特定して価格を引き上げることも困難である。

オ 小括

以上のとおり、隣接市場である上質コート紙の市場からの競争圧力が一定程度認められるほか、アート紙よりも市場規模の大きいアート紙以外の紙も調達している需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動又は協調的行動によって、アート紙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。

6 壁紙原紙

(1) 商品の概要

壁紙原紙とは、装飾性のある化粧層（壁紙表面）の裏側に張られ（裏打ち）、建築物に用いられる壁紙のベースとなる紙である。

壁紙原紙には、壁に密着して化粧層を支えるための強度や、湿度・温度の変化で壁紙にしわやたるみ等が発生するのを抑えるための寸法安定性、壁に接着するための糊の浸透性、壁紙を剥がすための紙層間の剥離性などが求められる。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

壁紙原紙には、前記(1)に記載のとおり、通常の紙にはない特性が求められるため、壁紙原紙と他の品種の紙との間に需要の代替性は認められない。

また、壁紙原紙は、印刷・情報用紙等の抄造に用いられる標準的な抄紙機において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、前記(1)で述べた壁紙原紙に求められる特性を持つ紙を製造するには一定の技術やノウハウ等が必要であることから、印刷・情報用紙等から壁紙原紙に容易に製造・販売を転換できるとは認められないため、壁紙原紙と他の品種の紙との間に供給の代替性も認められない。

したがって、「壁紙原紙」を商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなく壁紙原紙を調達することができ、地域によって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、「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

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成29年における壁紙原紙の国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約65%（第1位）、HH Iは約5,300、HH Iの増分は約1,700であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成29年における壁紙原紙の市場シェア】

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | 王子HDグループ | 約45% |
| 2 | C社 | 約30% |
| 3 | 三菱製紙グループ | 約20% |
| | その他 | 0-5% |
| | 合計 | 100% |

(7) 壁紙原紙の競争事業者間の競合状況

市場シェア約30%を有し、供給余力のある有力な競争事業者としてC社が存在しており、競争事業者からの競争圧力が働いていると認められる。

加えて、王子HDグループ及びC社はロットの大きな取引を中心に扱っているのに対し、三菱製紙グループはロットの小さい取引が中心であり、当事会社グループ間の競合の程度は限定的である。

(4) 壁紙原紙の生産状況

壁紙原紙はそれ以外の紙と併抄されているが、壁紙原紙を抄造する抄紙機が生産量全体に対する壁紙原紙の生産量の割合は高い。

このため、製造コストの引上げにつながる設備稼働率の低下を回避するためには壁紙原紙の生産量を確保する必要がある。さらに、壁紙原紙の生産量が増加して設備稼働率が上がれば利益率を高めることが可能となることから、製紙メーカーにはできるだけ多くの量を販売するインセンティブが働いている状況にある。

イ 輸入

海外では、壁紙原紙として用いるために前記(1)で述べたような特性を付与した紙は生産されておらず、輸入圧力は認められない。

ウ 参入

壁紙原紙は、印刷・情報用紙等の抄造に用いられる標準的な抄紙機において、特段の設備対応を要することなく生産することが可能であるが、壁紙原紙を製造するには一定の技術やノウハウ等が必要である上、中長期的には国内の壁紙市場の拡大は期待できないことを踏まえると、積極的に壁紙原紙の生産に切り替えるインセンティブは低いと認められる。

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

消費者が自身で壁紙の張り替えを行うことも多い海外では、寸法安定性が高いために張りやすく、また、剥がしやすい、不織布（フリース）を裏打ちに使用した壁紙（フリース壁紙）が普及しているが、壁紙の張り替えは専門の施工業者が行うことが一般的な日本では、フリース壁紙の特徴である張りやすさや剥がしやすさがメリットとして認知されにくい上、フリースは壁紙原紙に比べて価格が高いため、フリース壁紙はほとんど普及していない。このため、壁紙メーカーが、壁紙原紙に代えてフリースを代替的に使用することはない。

したがって、隣接市場からの競争圧力は認められない。

オ 需要者からの競争圧力

壁紙原紙の需要者である壁紙メーカーが製造した壁紙の多くは、「ブランドメーカー」と呼ばれる壁紙の販売業者のブランドの下で販売される。ブランドメーカーの数は少なく、かつ、上位のブランドメーカー3社の販売額が壁紙の国内販売額全体の大部分を占めているため、壁紙メーカーは、ブランドメーカーとの取引を巡って活発な価格競争を行っている。壁紙メーカーは、自社の壁紙の価格競争力をつけるために、壁紙の主要な原材料である壁紙原紙をできるだけ低い価格で調達しようと、より安い価格を提示した製紙メーカーからの調達割合を大幅に引き上げたり、調達割合の引上げと引換えに金銭の支払を求めたりするなどして、製紙メーカーと価格交渉を行っており、販売量を確保して製造コストを引き下げたい製紙メーカー側は、これに応じざるを得ない状況にある。

したがって、製紙メーカーに対して、壁紙メーカーからの競争圧力が働いていると認められる。

カ 小括

以上のとおり、王子HDグループと三菱製紙グループの間の競合の程度が限定的であること、有力な競争事業者からの競争圧力が認められること、需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動によって、壁紙原紙の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

また、王子HDグループと三菱製紙グループの間の競合の程度が限定的であり本件行為の前後で競争状況が大きく変化するものではないことに加え、供給余力のあ

る有力な競争事業者が存在していることや、製造コストの引下げにつながる設備稼働率を維持するために、製紙メーカーにはなるべく多くの量を販売するインセンティブがあり、需要者からの競争圧力も働いていることから、本件行為により、当事会社グループと競争事業者との協調的行動によって、壁紙原紙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。

7 プレスボード

(1) 商品の概要

プレスボードは、パルプを積層抄紙して製造した厚紙をプレス・乾燥して製造した厚物の電気絶縁紙である。

電気絶縁性や強度、耐久性に優れ、絶縁媒体に絶縁油を用いる油入変圧器内部において、鉄心やコイルを支え、絶縁油を循環させるための通路を形成する目的で使用される。

(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

電気絶縁性及び強度や耐久性が必要とされるため、プレスボード以外の紙製品を代替的に使用することはできない。

同様の機能を有するものとして、ガス変圧器に用いる絶縁媒体としてアラミド繊維を主原料とする耐熱プレスボードが存在するが、耐熱プレスボードはプレスボードに比べて高額であるため、プレスボードに代えて耐熱プレスボードが使用されることはない。

したがって、プレスボードと、他の紙製品や耐熱プレスボードとの間に需要の代替性は認められない。

また、プレスボードの製造には専用の設備が必要であり、プレスボードの製造設備を持たない製紙メーカーが製造するには多大な追加的費用を要するため、他の紙からプレスボードに容易に製造・販売を転換できるとは認められず、プレスボードと他の品種の紙との間に供給の代替性も認められない。

したがって、「プレスボード」を商品範囲として画定した。

イ 地理的範囲

需要者は、製紙メーカーの製造拠点や販売拠点の所在地がいずれにあっても輸送上の問題を生ずることなくプレスボードを調達することができ、地域によって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、「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

ア 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

平成29年におけるプレスボードの国内市場の状況は以下のとおりであり、本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約95%（第1位）、HH Iは約9,100、HH

Iの増分は約3,900であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

また、当事会社グループと競合関係にある事業者は、国内には存在しない。

【平成29年におけるプレスボードの市場シェア】

| 順位 | 会社名 | 市場シェア |
|----|----------|-------|
| 1 | 三菱製紙グループ | 約65% |
| 2 | 王子HDグループ | 約30% |
| | 輸入 | 0-5% |
| | 合計 | 100% |

イ 輸入

国内のプレスボード需要量全体に占める輸入プレスボードの調達割合は5%程度にとどまっている。

しかしながら、変圧器の用途は、工場やビルなどの受電設備やメガソーラーの昇圧変圧器などの産業用と、電力会社が設置する発電所や変電所、送電設備に設置される電力用に大別されるところ、変圧器メーカーによれば、産業用変圧器の需要者には輸入プレスボードを使用することへの抵抗感はないとのことである。電力用変圧器についても、需要者である電力会社は、変圧器メーカーが輸入プレスボードを使用することは妨げないと述べている上、現に、電力会社向けに納入されている変圧器に輸入プレスボードが採用されている例もあり、変圧器メーカーが国産品に替えて輸入プレスボードを採用することは可能な環境にある。また、輸入には輸送コストがかかるため、輸入プレスボードを使用することで価格面でのメリットを得るには、まとまったロットで輸入する必要があるが、変圧器に使用されているプレスボードの板厚の種類を集約し、1品種当たりの使用量を増やして輸入を行っている変圧器メーカーの例がある。さらに、輸入されたプレスボードの全量を一旦引き取り、自らが在庫管理して小ロットで変圧器メーカーに供給している貿易商社も存在しており、輸入の際の発注ロットの大きさは輸入障壁とはならない。

したがって、輸入圧力が一定程度働いていると認められる。

ウ 参入

国内の電源インフラの整備は一巡し、今後の変圧器需要は、過去に整備した変圧器の更新需要に限られ、プレスボードについても市場拡大が期待できない状況であり、参入圧力は認められない。

エ 需要者からの競争圧力

プレスボードの需要者である国内の変圧器メーカーは、国内電力会社向けのみならず、海外電力会社向けの変圧器も国内外で製造しており、当事会社グループから価格改定の申入れがあった際には、海外の変圧器市場での受注確保のため、海外で

のプレスボードの価格を引き合いに海外向けの変圧器に使用するプレスボードの価格交渉を行っており、国内向けの変圧器に使用されるプレスボードの価格交渉では、そのようにして決まった海外向けの変圧器に使用するプレスボードの価格を引き合いに価格交渉を行っている。

このように、需要者は海外のプレスボードの価格を基に国内で製造されるプレスボードの価格交渉を行っており、価格交渉力を有していると認められ、需要者からの競争圧力が働いていると認められる。

オ 小括

以上のとおり、輸入圧力が一定程度働いていること、海外のプレスボードの市場の状況に通じている需要者からの競争圧力が働いていることから、本件行為により、当事会社グループが、単独行動によって、プレスボード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。

8 結論

本件行為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判断した。

事例3 新日鐵住金(株)による山陽特殊製鋼(株)の株式取得

1 当事会社

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。）及び山陽特殊製鋼(株)（以下「山陽特殊製鋼」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「山陽特殊製鋼グループ」という。また、新日鐵住金及び山陽特殊製鋼を併せて「当事会社」といい、新日鐵住金グループ及び山陽特殊製鋼グループを併せて「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。

2 本件の概要及び関係法条

本件は、新日鐵住金が山陽特殊製鋼の株式に係る議決権の51.5%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画しているものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

3 本件審査の経緯等

(1) 本件審査の経緯

当事会社は、平成30年3月以降、本件行為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7月20日に、新日鐵住金から、独占禁止法の規定に基づき本件行為に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前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8月17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、需要者、流通業者、競争事業者等に対するヒアリング、書面調査及び経済分析の結果等を踏まえて、本件行為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30年12月14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10の取引分野について審査を行い、そのうち軸受用小径シームレス鋼管については、後記4から7に記載のとおり、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、本件行為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。

また、軸受用小径シームレス鋼管以外の各取引分野については、競争事業者からの競争圧力が認められる等の事情があることから、いずれ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。

4 軸受用小径シームレス鋼管

(1) 概要

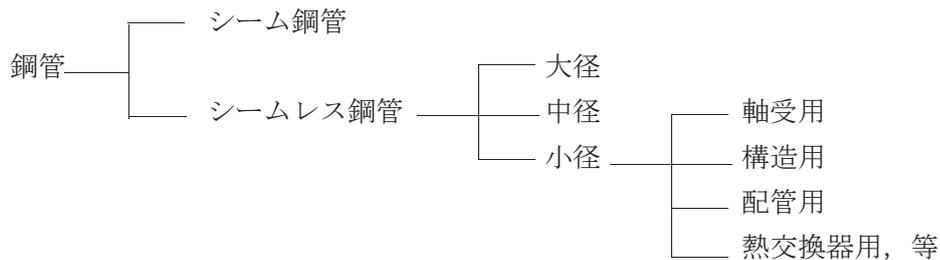
鋼管とは、鋼を圧延し、又は鋼板を接合して作られる、断面が主に円形の形をした肉厚の薄い鋼材をいう。

鋼管は、製法により、棒状の鋼材の中心に孔をあけて製造するシームレス鋼管（継ぎ目無し）と、鋼板を成形ロールにて管状に整え、両端を溶接して製造するシーム鋼管（継ぎ目あり）に分類され、また、外径のサイズにより、小径（おおむね外径175ミリメートル以下）、中径（おおむね外径175ミリメートル超426ミリメートル以下）及び大径（おおむね外径426ミリメートル超）に分類される。

前記のうち、当事会社間で競合するのは、小径シームレス鋼管のみである。

また、小径シームレス鋼管は、さらに、用途により、軸受用、構造用、配管用、熱交換器用等に分類され、材質により、普通鋼、特殊鋼及びステンレス鋼に分類される（注1）。

（注1）普通鋼とは、炭素の含有量が2.14%以下であり、その他の元素の含有量が少なく、かつ、特殊な熱処理を行っていない鋼材をいい、特殊鋼とは、鉄を主成分とした普通鋼以外の鋼材をいう。ステンレス鋼は、主成分の鉄（50%以上）に10.5%以上のクロム及び1.2%以下の炭素を添加したものであり、耐食性、耐熱性等に優れていることから、他の特殊鋼とは独立した鋼材として取り扱われている。



(2) 一定の取引分野

ア 商品範囲

(7) シームレス鋼管とシーム鋼管

シームレス鋼管は、継ぎ目からの腐食・破損の危険がないため、シーム鋼管を用いることができない高温・高圧の環境などで用いられる。また、シーム鋼管より価格が3割程度高いことから、シーム鋼管を使用できる環境下では通常用いられない。このため、シームレス鋼管とシーム鋼管との間に需要の代替性は認められない。また、シームレス鋼管とシーム鋼管は、製造設備及び製造方法が異なり、製造を転換することは容易でないことから、供給の代替性も認められない。

したがって、シームレス鋼管とシーム鋼管とは、別の商品範囲を構成する。

(4) 小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管

需要者は、使用目的に応じて、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管を使い分けており、小径シームレス鋼管に代えて中径及び大径シームレス鋼管を使用することはできないため、これらの鋼管の間に需要の代替性は認められない。また、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管とは、製造設備が異なり、製造を転換することは容易でないことから、供給の代替性も認められない。

したがって、小径シームレス鋼管と中径及び大径シームレス鋼管とは、別の商品範囲を構成する。

(5) 用途の異なる鋼管

小径シームレス鋼管は、用途ごとに成分等が異なり、これにより、耐摩耗性、強度等の程度が異なるため、通常は、需要者において、異なる用途の小径シームレス鋼管を代替的に用いることはない。また、軸受用の小径シームレス鋼管については、製造設備及び製造方法が他の用途のものと一定程度異なるため、供給の代替性は限定的である。

したがって、軸受用の小径シームレス鋼管については独立した商品範囲を構成するものと認められる（注2）（注3）。

（注2）軸受用の小径シームレス鋼管の材質はそのほとんどが特殊鋼であり、普通鋼又はステンレス鋼を材質として使用したものはごく僅かである。

（注3）用途間の代替性について、当事会社の販売実績データを用い、当事会社の分類に従い、化学成分等異なる小径シームレス鋼管の平均価格を算出し、価格分析を行ったが、その結果、軸受用小径シームレス鋼管と軸受用以外的小径シームレス鋼管は、価格差は小さいとはいえず、価格の相関関係も弱かった。したがって、軸受用小径シームレス鋼管と軸受用以外的小径シームレス鋼管が同一の商品範囲を構成するという仮説を支持する結果は得られなかった。

ロ 小括

以上のとおり、「軸受用小径シームレス鋼管」を商品範囲として画定した（注4）。

（注4）軸受用小径シームレス鋼管の市場規模は約120億円である。

イ 地理的範囲

軸受用小径シームレス鋼管は、日本国内での輸送に関し、輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく、供給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は認められない。

したがって、「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

ア 当事会社の地位及び競争状況

当事会社は、いずれも軸受用小径シームレス鋼管を製造販売していることから、本件は、水平型企業結合に該当する。

平成28年度における軸受用小径シームレス鋼管の国内市場の状況は下表のとおりであり、本件行為後の当事会社の市場シェアは約100%（第1位）、HHI（注5）は約10,000、HHIの増分は約4,200であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

（注5）ハーフィンダール・ハーシュマン指数（市場の集中度を表す指標で、一定の取引分野における各事業者の市場シェアの二乗の総和によって算出される。）

【平成28年度における軸受用小径シームレス鋼管の市場シェア】

| 順位 | 会社名 | 市場シェア（注6） |
|----|--------|-----------|
| 1 | 山陽特殊製鋼 | 約70% |
| 2 | 新日鐵住金 | 約30% |
| 1 | 当事会社合計 | 約100% |

（注6）67.5%以上72.5%未満を「約70%」とするなど、5%単位で記載している。

イ 輸入

軸受用小径シームレス鋼管の輸入数量は不明であるが、同製品の主要な需要者に輸入品の使用実績はなく、また、輸入品の調達予定もないとのことである。

したがって、輸入圧力は認められない。

ウ 参入

小径シームレス鋼管を製造販売するためには、専用の設備を備える必要があり、多額の設備投資費用を要する。日本国内において、過去10年間に小径シームレス鋼管の製造販売業に新たに参入した事例はなく、今後大きな需要の拡大も見込まれないことから、近い将来における新規参入の蓋然性は認められない。

また、既に小径シームレス鋼管を製造販売している当事会社以外の鉄鋼メーカーにとっても、軸受用小径シームレス鋼管の製造販売業に新たに参入する場合には多額の設備投資が必要となることなどから、参入の蓋然性は認められない。

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

軸受用小径シームレス鋼管に隣接する商品市場として、特殊鋼棒鋼（注7）が存在するが、需要者である軸受メーカーは、特殊鋼棒鋼により製造可能なものは特殊鋼棒鋼で製造し、特殊鋼棒鋼では製造が困難なものは比較的高価な軸受用小径シームレス鋼管で製造するなど、既に使い分けを行っていることから、軸受用小径シームレス鋼管から特殊鋼棒鋼への切替えの可能性は限定的であると認められる（注8）。

したがって、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

（注7）棒鋼とは、棒状に圧延された鋼材であり、材質によって、普通鋼棒鋼、特殊鋼棒鋼及びステンレス鋼棒鋼、形状によって、丸棒鋼（断面が円形）、角棒鋼（断面が正方形）等がある。材質が特殊鋼である丸棒鋼を円筒状に加工することで、一部の用途について小径シームレス特殊鋼鋼管と同様に使用することが可能となる。

（注8）軸受用小径シームレス鋼管と特殊鋼棒鋼の切替えの程度について、平成28年1月にA社において発生した加熱炉の爆発事故により、平成28年3月までの約3か月間、軸受用の棒鋼を含む特殊鋼棒鋼の生産能力が減少した時期に、軸受用の鋼管の販売数量及び価格に影響が生じたか、自然実験の考え方に基づいた分析を行った。データの利用可能性に限界があるため結果に一定の留保は必要であるものの、A社が生産能力を失っていた期間中に、当事会社の軸受用鋼管の販売数量が増えている、という仮説を支持する結果は確認できなかった。

オ 需要者からの競争圧力

軸受用小径シームレス鋼管は、当事会社のみが製造し、輸入品も選択肢にならないことから、需要者である軸受メーカーに当事会社以外の選択肢はなく、その価格交渉力は限定的である。また、一般的に、最終需要者である自動車メーカー等は、集中購買（注9）を背景とした価格交渉力を有しているものの、自動車メーカー等にとっても、軸受用小径シームレス鋼管に代わる他の選択肢はないことから、最終需要者からの競争圧力も限定的である。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

（注9）資材の調達を最終需要者が一括して行う購買方式。

(4) 独占禁止法上の評価

本件行為により、当事会社は、軸受用小径シームレス鋼管の取引分野を独占することとなり、輸入圧力及び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、本件行為が国内の軸受用小径シームレス鋼管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

当事会社に対し、前記4(4)のとおり、本件行為により軸受用小径シームレス鋼管に係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旨の指摘を行ったところ、当事会社から、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

(1) 設備譲渡

当事会社は、山陽特殊製鋼が所有する軸受用小径シームレス鋼管（以下軸受用小径シームレス鋼管を「本製品」という。）の圧延設備に係る一定割合の持分を㈱神戸製鋼所（以下「神戸製鋼所」という。）に譲渡し、神戸製鋼所は、当該設備について年間15,000トンの使用权を有する。当事会社は、神戸製鋼所から、年間15,000トン（神戸製鋼所が希望する場合には追加で1,000トン）を上限として、本製品の操業生産を受託する。神戸製鋼所が上限数量を超える数量の操業生産の委託を希望する場合は、当事者間で誠実に協議・決定する。

当事会社は、神戸製鋼所に対して、神戸製鋼所が本製品の販売において必要とする技術・品質情報を提供するとともに、本製品の新規仕様ニーズ、製品開発ニーズ等に対する技術サービス支援を行う。

(2) 商権譲渡

本製品について、当事会社が保有する本製品に係る一部の商権（年間計約14,000トン相当）を神戸製鋼所に譲渡する。当事会社は、商権譲渡実行日から3年間、自らが商権元となる譲渡対象商権の需要者に対して、譲渡対象商権に係る取引に関して神戸製鋼所が販売する本製品の使用推奨を行う。

(3) 情報遮断

当事会社は、本製品の操業生産の受託に伴って神戸製鋼所に係るセンシティブ情報（コスト情報、営業情報、顧客情報等）が当事会社の営業部門等の開示等されないよう、自社内に適切な情報遮断措置を講じる。具体的な内容については、事前に公正取引委員会の承認を得る。

(4) 公正取引委員会への報告

当事会社は、公正取引委員会に対し、本件問題解消措置の実施状況に関する年1回の定期報告を、本件実行日から原則として5年間にわたり行う。また、当委員会からの求めに応じて、必要な報告等を行う。

6 本件問題解消措置に対する評価

(1) 措置内容の評価

本件問題解消措置に従って設備譲渡等を受ける第三者は、設備譲渡により、山陽特殊製鋼が所有する本製品の圧延設備の一定割合の持分及び年間15,000トンの当該設備の使用权を取得するとともに、当事会社に対して、年間15,000トン（当該第三者が希望する場合には追加で1,000トン）の本製品の操業生産の委託を行うことができる。

また、商権譲渡により、年間計約14,000トン相当の商権を取得することになる。さらに、本製品の製品開発等に関する必要な技術サービス支援を受けることができる。

したがって、かかる設備譲渡等が適切な第三者に対してなされれば、新たに最大25%の市場シェアを有する有力な事業者が市場に参入し、当該事業者からの競争圧力が働くものと認められる。

(2) 神戸製鋼所の評価

神戸製鋼所は、新日鐵住金と同じく高炉法（注10）により鉄鋼製品を製造する事業者であり、国内粗鋼生産能力では第3位に位置するほか、特殊鋼棒鋼を軸受メーカーに販売しており、既に軸受メーカー向けの商流網を確立している。

このため、本件問題解消措置に従って設備譲渡等がなされれば、神戸製鋼所は、短期間のうちに少なくとも商権譲渡分の本製品の販売が可能になると認められる。

したがって、設備譲渡等を受ける第三者として、神戸製鋼所は適切であると認められる。

（注10）鉄鉱石などの埋蔵資源を活用する製造方法。鋼材の製造方法としては、高炉法のほか、スクラップを活用する電気炉製鋼法がある。

(3) その他

当事会社が自社内で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は、当事会社が神戸製鋼所の営業情報等を取得すること等により協調的関係が生じることを防止する観点から、また、当事会社が神戸製鋼所から取得した情報を不当に有利に利用することを防止する観点から、適切であると認められる。

また、本件問題解消措置の実施状況について、当委員会への定期報告その他必要な報告を行うことは、本件問題解消措置の履行監視の観点から適切であると認められる。

(4) 小括

以上のとおり、本件問題解消措置を前提とすれば、新たに有力な競争事業者として神戸製鋼所が市場に参入することで、本件行為以前と同程度の競争環境が維持されるものと評価できることから、本件行為により、国内の軸受用小径シームレス鋼管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。

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、本件行為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判断した。