

平成25年度における主要な企業結合事例

平成25年度における主要な企業結合事例について

平成26年6月11日
公正取引委員会

公正取引委員会は、企業結合審査の透明性を確保し、予見可能性の向上を図る観点から、これまで、企業結合審査における独占禁止法の適用の考え方を「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（以下「企業結合ガイドライン」という。）として策定・公表するとともに、各年度における主要な企業結合事案の審査結果を取りまとめ、公表してきたところである。

平成25年度についても主要な企業結合事案の審査結果及び関連データを公表することとした。

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社が、企業結合ガイドラインとともに、今回公表する主要な企業結合事例を併せて活用することを期待している。

事例1	㈱トクヤマとセントラル硝子㈱のソーダ灰及び塩化カルシウムの販売事業の統合	1
事例2	サーモフィッシャーサイエンティフィック・インクとライフ・テクノロジーズ・コーポレーションの経営統合	10
事例3	日本電工㈱による中央電気工業㈱の株式取得	16
事例4	三菱日立製鉄機械㈱によるIHIメタルテック㈱の圧延設備の製造販売事業の吸収分割	22
事例5	㈱村田製作所による東光㈱の株式取得	26
事例6	ヤマハ発動機㈱によるKYBモーターサイクルサスペンション㈱の株式取得	28
事例7	中部電力㈱によるダイヤモンドパワー㈱の株式取得	33
事例8	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ㈱によるアルカディン・インターナショナル・エス・エー・エスの株式取得	38
事例9	イオン㈱による㈱ダイエーの株式取得	45
事例10	三菱重工業㈱と㈱日立製作所の火力発電システム事業の統合	51
参考1	企業結合規制について	63
参考2	形態別の届出を要する場合の概要、企業結合審査のフローチャート及びセーフハーバー基準	64
参考3	最近の株式取得等の届出受理及び審査の状況	66

（注1）事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった製品の日本標準産業分類上の順序による。

（注2）各事例では、当事会社に関する秘密情報や競争事業者名等を伏せている。

（注3）各事例に記載している市場シェア、行為後のHHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数をいう。以下同じ。）の水準、行為によるHHIの増分等の計数は、当事会社から提出された資料等に基づいて算出したものを、公正取引委員会において概数として表記している。その際、市場シェアについては、原則として5%単位で表記している。

（注4）各事例において、水平型企業結合とは、同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合をいい、垂直型企業結合とは、例えば、メーカーとその商品の販売業者との間の合併など取引段階を異にする会社間の企業結合をいい、混合型企業結合とは、例えば、異業種に属する会社間の合併、一定の取引分野の地理的範囲を異にする会社間の株式保有など水平型企業結合

問い合わせ先 公正取引委員会事務総局経済取引局企業結合課
電話 03-3581-3719（直通）
ホームページ <http://www.jftc.go.jp/>

又は垂直型企業結合のいずれにも該当しない企業結合をいう。
(注5)「イオン㈱による㈱ダイエーの株式取得」は平成24年度に届出を受理した事例であるが、審査結果の公表が平成25年7月19日であり、「平成24年度における主要な企業結合事例」に掲載しなかったことから、事例9として掲載している。

事例1 ㈱トクヤマとセントラル硝子㈱のソーダ灰及び塩化カルシウムの販売事業の統合

第1 本件の概要

本件は、ソーダ灰、塩化カルシウム（以下「塩カル」といい、ソーダ灰と併せて「本件商品」という。）等の製造販売業を営む株式会社トクヤマ（以下「トクヤマ」という。）が、本件商品等の製造販売業を営むセントラル硝子株式会社（以下「セントラル硝子」という。）と共に、本件商品の販売事業に係る共同出資会社を設立し、同共同出資会社が当事会社の同事業を譲り受けることにより、同事業を統合することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

なお、セントラル硝子は平成27年5月末に、本件商品の製造を停止し製造設備を廃棄することにより、本件商品の製造事業から撤退することとしている。

第2 ソーダ灰

1 概要

ソーダ灰は、炭酸ナトリウムの通称名である。ソーダ灰には、人工的な化学合成により生成される合成灰と、天然に産出するトロナ鉱石を溶解・精製して得られる天然灰がある。国内で一般的に流通しているソーダ灰には、主に国産、中国産及び米国産が存在するところ、このうち、国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰は合成灰であり、米国産ソーダ灰は天然灰である。合成灰及び天然灰は、塩素の含有量が若干異なる点を除いて、成分自体に違いはない。

また、ソーダ灰は、その比重によって、比重の大きい「重灰」と比重の小さい「軽灰」に分類される。合成灰には、重灰及び軽灰の両方が存在するが、天然灰には重灰のみが存在する。なお、合成灰の重灰は、軽灰に水を加え焼成することにより製造されるものである。

ソーダ灰の主な用途は、板ガラス、ガラス類（主として瓶ガラス）及び粉末洗剤である。一般的には、いずれの用途においても、重灰及び軽灰の両方が使用されている。

2 一定の取引分野

(1) 商品の範囲

ア 合成灰及び天然灰

合成灰（国産及び中国産）と天然灰（米国産）では、塩素の含有量が異なるところ、この差異によって合成灰と天然灰を使い分けている顧客は、一般的には存在していない。

したがって、合成灰と天然灰との間で需要の代替性が認められる。

イ 重灰及び軽灰

重灰と軽灰では、需要者によっていずれを使用するかの傾向はみられるものの、基本的には用途の差異はなく、両者は代替的に使用されている。したがって、重灰と軽灰との間で需要の代替性が認められる。

ウ 荷姿

日本国内において、ソーダ灰は、バラ（包装されていない状態で、ジェットパック車等により配送される荷姿）、フレコン（「フレキシブルコンテナバッグ」の略称で、粉末や粒状物の荷物を保管・運搬するための袋状の包材）又は小袋の荷姿で流通している。ただし、米国産ソーダ灰は小袋の荷姿では流通していない。

需要者は、自社の製造設備や納入設備に応じた荷姿のソーダ灰を調達しており、基本的には、他の荷姿のソーダ灰を調達することはないことから、荷姿ごとの需要の代替性は存在しないと考えられる。

しかしながら、国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰には全ての荷姿が、米国産ソーダ灰にはバラ及びフレコンの荷姿が存在しているところ、これらのソーダ灰製造業者又は輸入業者は、短期間のうちに、異なる荷姿のソーダ灰を製造又は調達し、販売することが可能であると考えられることから、供給の代替性は存在する。

エ 小括

以上の状況から、本件では、「ソーダ灰」を商品の範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

国内のソーダ灰製造販売事業者である当事会社や輸入業者は、日本全国に倉庫・拠点を複数有し日本全国においてソーダ灰の販売を行っており、日本国内での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、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。また、需要者は日本全国のソーダ灰販売事業者からソーダ灰を調達している。

他方、需要者は米国産及び中国産のソーダ灰を積極的に調達していることから、国内価格が相対的に上昇した場合、外国産品の流入量が短期間のうちに増加する可能性が高く、国境を越えて地理的範囲が画定されるとも考えられる。

しかしながら、当事会社が地理的範囲について日本全国であることを前提として日本市場における市場シェア等のデータを提出したことも踏まえ、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した上で、外国産品については輸入圧力として評価することとした。

3 本件行為が競争に与える影響

(1) 当事会社の地位

本件株式取得後の当事会社の合算市場シェアは約40%（第1位）、HHI増分は約900であり、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24年度におけるソーダ灰の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	セントラル硝子	約20%
2	トクヤマ	約20%
—	輸入	約60%
合計		100%

(2) 輸入圧力

輸入業者がソーダ灰を輸入するに当たって、法制度上の輸入規制は存在しない。また、関税率は、天然灰は3.3%、合成灰は5.5%であるが、前記(1)の市場シェアにみられるとおり、外国産ソーダ灰の輸入の妨げとなっていない。

需要者によって、米国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰は、国産ソーダ灰と同等の品質であると認識されており、仮に国産ソーダ灰の価格が引き上げられれば、需要者は、相当量について外国産ソーダ灰に切替えを進めることが予想される。このような需要者の切替えの動きに対し、米国産ソーダ灰製造業者及び中国産ソーダ灰製造業者は供給余力を有しているため、容易に供給量を増加させることができると考えられる。

したがって、輸入圧力は十分に働いているものと認められる。

なお、荷姿のうち小袋については、現段階で米国産ソーダ灰が流通しておらず、中国産ソーダ灰もバラやフレコンほど大量に流通している実態にはないが、近年小袋の販売数量を増加させている輸入業者や、需要者の要望に応じてバラ又はフレコンから小袋に詰め替えて販売を行っている輸入業者が存在し、需要者は、これらの輸入業者から小袋の荷姿のソーダ灰を容易に調達することが可能である。また、中国からの輸入業務を行っている商社であれば中国産ソーダ灰の小袋の取扱いは可能であり、当該商社を通じて、需要者は容易に中国から小袋の荷姿のソーダ灰を調達することが可能である。そのほか、バラやフレコンで仕入れたソーダ灰を小袋に詰め替えるなどして販売する輸入業者が増える可能性もある。

したがって、小袋についても、輸入圧力は十分に働いているものと認められる。

(3) 小括

以上のとおり、本件行為により、日本国内のソーダ灰市場における競争単位が一

つ減少するものの、米国産ソーダ灰及び中国産ソーダ灰等の輸入圧力が十分に働いていることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって日本全国のソーダ灰の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

第3 塩カル

1 概要

(1) 塩カルの概要

塩カルは、カルシウムと塩素の化合物であり、液体状の塩カル（以下「液状塩カル」という。）と、これを固化させて製造される固形の塩カル（以下「粒状塩カル」という。）の2つの形状がある。

(2) 塩カルの用途

粒状塩カルは、凍結防止剤（主剤。吸湿性・溶解性により融氷雪・凍結防止効果を発揮するもの）、除湿、防じん及び食品添加剤等に、液状塩カルは、凍結防止剤（定着剤。主剤が傾斜や風により転がることを防ぐ目的で散布されるもの）、ブライン（製氷・冷凍等のために配管に循環させる不凍液）及びその他化学工業用等に使用されている。液状塩カルの需要者等の中には、粒状塩カルを溶かして販売又は使用している者も存在し、当事会社も、需要者等が溶かして販売又は使用することを前提に、粒状塩カルを供給している例もある（例えば、当事会社は、ブライン用として粒状塩カルを供給しているが、ブラインは配管に循環させるものであり、粒状塩カルをそのまま使用することはできない。）。

2 一定の取引分野

(1) 商品の範囲

塩カルには粒状塩カル及び液状塩カルがあるところ、需要者が粒状塩カルを水に溶かすことによって液状塩カルとして使用することは一般的に行われており、粒状塩カルは液状塩カルに代替するものと位置付けられる。他方、粒状塩カルの主要な用途である凍結防止剤（主剤）及び家庭用除湿剤については、粒状塩カルが有する吸水性・吸湿性等の観点から粒状塩カルが用いられているものであり、これらの用途に液状塩カルは使用できず、需要者が液状塩カルを固化させて粒状塩カルとして使用することも困難であることから、液状塩カルは粒状塩カルの代替物とはなり得ない。したがって、粒状塩カルと液状塩カルの需要者にとっての代替性は、一方に限って認められるにすぎない。

また、液状塩カルは粒状塩カルの原料に当たるところ、現に液状塩カル及び粒状塩カルを製造しているメーカーは追加的費用を負担することなく粒状塩カルの製造

量を減らして液状塩カルの製造量を増やすことができる（当事会社は粒状塩カルと液状塩カルの両方を供給している。）。他方、現に粒状塩カルを製造しておらず液状塩カルのみを製造しているメーカーが新たに粒状塩カルを製造するためには数億円以上の設備投資が必要となるが、現在の粒状塩カルの市況を踏まえるとそのような設備投資を行うことは現実的ではないと考えられる。したがって、粒状塩カルと液状塩カルの供給者にとっての代替性は限定的である。

以上から、本件では、「粒状塩カル」と「液状塩カル」を別個の商品の範囲として画定した。

なお、液状塩カルの代替品として粒状塩カルを使用することができること、液状塩カルに対する粒状塩カルの競争圧力は、隣接市場からの競争圧力として検討することとした。

(2) 地理的範囲

ア 粒状塩カル

当事会社及び輸入業者は、日本全国で粒状塩カルを地域の区別なく販売しており、販売価格も基本的に同一である。また、日本全国に所在する需要者も、日本全国の粒状塩カル販売事業者から粒状塩カルを地域の区別なく調達している。

また、外国産品（中国産品）の状況はソーダ灰と同様であることから、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定し、外国産品については輸入圧力として評価した。

イ 液状塩カル

輸送コストの観点から、当事会社及び競争事業者は、自社の工場及び貯蔵基地を起点に、おおむね当該工場等が所在する地域ブロックに配送を行っていることから、液状塩カルの地理的範囲は各地域ブロックごとに画定することが適当であり、当事会社が競合している地域は「関東地方」、「甲信越地方」、「東海地方」、「関西地方」、「中国・四国地方」及び「九州地方」であるので、本件では、これらの地域ブロックを地理的範囲として画定した。

3 本件行為が競争に与える影響

(1) 粒状塩カル

ア 当事会社の地位及び競争事業者の状況

本件行為後の当事会社の合算市場シェアは約70%（第1位）、HHI増分は約2,400であり、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24年度における粒状塩カル市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	トクヤマ	約35%
2	セントラル硝子	約35%
-	輸入（中国産）	約30%
合計		100%

イ 輸入圧力

中国産の粒状塩カルの輸入については、国内又は中国において特段問題となる規制は存在せず、関税率も3.3%にとどまる。

中国には、多数の塩カルメーカーが存在すること等を踏まえると、中国メーカーの粒状塩カルの供給余力は十分にあると考えられる。

中国産の粒状塩カルは、既に、日本国内において、凍結防止剤用や防じん用等として国産品と同様に使用されており、国産品に代替し得ると考えられる。

また、輸入品は国産品と比較して割安であり、十分な価格競争力があると評価されている。

したがって、輸入品からの競争圧力は強いものと認められる。

ウ 参入圧力

粒状塩カルを日本国内で製造販売するに際して、制度上の参入障壁は存在しない。また、現在は粒状塩カルを全く製造していない事業者の中にも粒状塩カルの製造設備を有している事業者が存在し、本件行為後に粒状塩カルを製造する可能性がある。

したがって、参入圧力が存在すると認められる。

エ 隣接市場からの競争圧力

粒状塩カルは、家庭用除湿用途及び防じん用途では競合商品が存在しない。しかし、粒状塩カルの半分以上が凍結防止剤（主剤）として使用されているところ、粒状塩カルよりも安価な塩や塩化マグネシウムへの切替えが進んできており、現在では、凍結防止剤として使われている塩の量は、同剤として使われている粒状塩カルの数倍程度である。

また、その他化学工業用として出荷される粒状塩カル（基本的に水に溶かして使われる。）については、種々の競合品が存在する。

したがって、用途によっては隣接市場からの競争圧力は存在するものと認められる。

オ 小括

以上のとおり、本件行為により、日本国内の粒状塩カル市場における競争単位が一つ減少するものの、国産品よりも安価な輸入品が競争圧力を有していること、参入圧力が認められること、粒状塩カルの使用量の半分以上を占める凍結防止剤（主剤）用途等では隣接市場からの競争圧力が認められることから、本件行為により当事会社の単独行動によって日本全国の粒状塩カルの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

(2) 液状塩カル

ア 当事会社の地位及び競争事業者の状況

当事会社は関東地方以西で競合しているところ、各地域における市場シェアの状況は不明であるが、東海地方以西では当事会社以外の競争事業者は存在せず、関東地方及び甲信越地方では一定のシェアを有する競争事業者が存在するものの、いずれの取引分野においても水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして以下検討する。

競争事業者の存在する地理的範囲においても本件行為後の当事会社と競争事業者の市場シェアの格差が大きいことなどから、いずれの地理的範囲においても検討すべき判断要素については同様であると考えられるので、以下では、これらの地理的範囲を区別せずにまとめて検討を行うこととする。

なお、参考までに液状塩カルの日本全国における市場シェアを記載すると、下表のとおりである。

【(参考) 平成24年度における液状塩カルの市場シェア（日本全国）】

順位	会社名	市場シェア
1	トクヤマ	約40%
2	セントラル硝子	約30%
3	A社	約20%
4	B社	約5%
5	C社	約5%
合計		100%

イ 輸入圧力

液状塩カルは輸送費の負担が大きいため、収益性の観点から液状塩カルを輸入することは考えにくく、実際に液状塩カルの輸入品は流通していないことから、輸入圧力は認められない。

ウ 参入圧力

液状塩カルを日本国内で製造販売するに際して、制度上の参入障壁は存在しない。

また、現在は液状塩カルをほとんど又は全く製造していない事業者の中にも液状塩カルを製造設備を有している者が存在し、本件行為後に液状塩カルの価格が上昇すれば、このような事業者が液状塩カルを製造する可能性があるほか、現在液状塩カルを製造していない電解メーカーは、2000万円程度の設備投資をすることで液状塩カルを製造することが可能であり、実際に液状塩カルの製造販売を検討した電解メーカーも存在する。

したがって、参入圧力が存在すると認められる。

エ 隣接市場からの競争圧力

液状塩カルは、いずれの用途でも、需要者が粒状塩カルを水に溶かして作った液状塩カルを使用することが可能であり、実際にそのような需要者は多いため、粒状塩カルと液状塩カルの間には代替性があると認められる。この点、中国から粒状塩カルが多く輸入されており、中国の粒状塩カルメーカーの供給余力も十分にあることから、中国産粒状塩カルが当事会社の液状塩カルに対する競争圧力となっていると認められる。

また、粒状塩カル以外にも、ブライン用では、競合商品として塩（塩化ナトリウム水溶液）、エチレングリコール及び工業用アルコールが存在する。その他化学工業用等においても、廃水処理（フッ素除去）の用途であれば、競合商品として各種カルシウム化合物が存在するのを始め、それぞれの用途で種々の競合商品が存在する。

したがって、隣接市場からの競争圧力は強いものと認められる。

オ 需要者からの競争圧力

液状塩カルの主たる用途の一つとして凍結防止用途（定着剤）があるが、主剤である粒状塩カルが傾斜や風により転がることを防ぐ目的で散布されているにすぎず、必ず散布しなければならないというものではない。したがって、仮に本件行為後に液状塩カルの価格が上昇した場合には、需要者は液状塩カルの散布を取りやめることもできる。

したがって、凍結防止用途（定着剤）については、需要者からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

カ 小括

以上のとおり、本件行為により、日本国内の液状塩カル市場における競争単位

が一つ減少するものの、参入圧力が認められること、各用途で競合品が存在し隣接市場からの競争圧力が存在すると認められること、一部の用途では需要者からの競争圧力が認められることから、本件行為により当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって関東地方、甲信越地方、東海地方、関西地方、中国・四国地方及び九州地方の液状塩カルの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

第4 結論

以上の状況から、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。

事例2 サーマフィッシャーサイエンティフィック・インクとライフ・テクノロジーズ・コーポレーションの経営統合

第1 本件の概要

本件は、サーモフィッシャーサイエンティフィック・インク（本社米国。以下、同社を最終親会社とする企業結合集団を「サーモフィッシャー」という。）の子会社と、ライフ・テクノロジーズ・コーポレーション（本社米国。以下、同社を最終親会社とする企業結合集団を「ライフテクノロジーズ」という。）が、ライフ・テクノロジーズ・コーポレーションを存続会社とする吸収合併を行い、サーモフィッシャーサイエンティフィック・インクがライフ・テクノロジーズ・コーポレーションの全株式を取得することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

なお、サーモフィッシャー及びライフテクノロジーズは、共にライフサイエンスやバイオテクノロジー等の分野に係る分析機器、試薬その他関連製品の製造販売業を営んでおり、両社の製造販売する商品間で水平関係にあるものは多岐にわたっている。本件においては、これらの水平関係にある46商品について検討したところ、40商品が水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当し、6商品が該当しなかった。後記第2及び第3においては、当該6商品のうち、当事会社の市場シェアがいずれも比較的高く、競争に与える影響が比較的大きいと考えられる2商品に関する検討について記載した。

（参考）海外競争当局との情報交換

本件行為については、米国連邦取引委員会（Federal Trade Commission）、欧州委員会（European Commission）等も審査を行っており、当委員会は、米国連邦取引委員会、欧州委員会等との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第2 一定の取引分野

1 商品の範囲

(1) SSPタイピングキット

SSPタイピングキットとは、HLA（ヒト白血球抗原）タイピングテスト（HLAの型を判定するテスト）の一種であるSSP（シークエンス特異的プライマー）タイピングテストに用いられる試薬等のキットであり、主な需要者は、臓器や骨髄の移植を行う病院やHLAタイピングテストサービスを提供する事業者である。

HLAタイピングテストには、SSPタイピングテストの外にも複数の種類があり、それぞれに用いられる試薬等のキット（以下「HLAタイピングキット」という。）が供給されているところ、SSPタイピングテストは、一般に、短時間でHL

Aの型を判定できることから緊急を要する臓器移植の際に用いられるほか、他のHLAタイピングテストを行った結果、HLAの型が正確に判定できなかった際の再判定に用いられる。

なお、SSPタイピングテストは、多くの検体を同時に検査・判定する用途には向いていない。

各HLAタイピングテストは、それぞれ解像度、コスト、検査に要する時間等が異なっており、需要者は、用途や検査件数に応じて適切なHLAタイピングテストを選択し、対応するHLAタイピングキットを購入していることから、各HLAタイピングキットの間における需要者にとっての代替性は限定的である。

また、各HLAタイピングキットを構成する試薬等の製造に必要な技術が異なっており、さらに、各HLAタイピングキットを構成するソフトウェア等の開発に独自のノウハウが必要であることから、各HLAタイピングキットの間に供給者にとっての代替性もない。

したがって、本件では、当事会社がいずれも製造販売している「SSPタイピングキット」を商品の範囲として画定した。

(2) バイオプロダクション顧客向け血清

血清とは、薬品、ワクチン等の生成、細胞を対象とした実験等の際に、細胞を培養するための培地への添加物として用いられる液体であり、牛等の家畜の血液から凝固分を除去・ろ過して製造される。

血清は、バイオプロダクション顧客（製薬会社）向けのもので、研究顧客（研究者）向けのもので大別され、バイオプロダクション顧客向けのものについては、医薬品の製造等を主な目的としていることから高い安全性が求められる。国内においては、原則としてBSE（牛海綿状脳症）等の感染リスクを有する国で採取された生体由来の原料の使用が禁止されていることから、国内のバイオプロダクション顧客は、BSE等が発生していないオーストラリア及びニュージーランド産の牛胎児及び仔牛から採取された血液から製造された血清を選択している。

このように、バイオプロダクション顧客向け血清は、研究顧客向け血清とは求められる品質が異なっており、需要者によって使い分けられていることから、両者の間に需要者にとっての代替性はない。

また、それぞれの血清は、産地、供給過程等が異なることから、両者の間に供給者にとっての代替性も認められない。

したがって、本件では、「バイオプロダクション顧客向け血清」を商品の範囲として画定した。

2 地理的範囲

前記1記載の各商品について、国内の需要者は国内の販売代理店及び海外メーカーの日本法人（以下「販売代理店等」という。）から商品を購入していること、また、商品の流通においては、販売代理店等が、需要者のニーズの把握から商品の販売、アフターサービスに至るまで重要な役割を担っているところ、供給者は販売代理店等を通じて国内の需要者に商品を販売していること、さらに、需要者は海外から商品を輸入する際にも販売代理店等のサポートが必要であることなどから、国内の需要者向けの市場が形成されているものと認められる。

したがって、本件では、「日本全国（日本全国の需要者向け市場）」を地理的範囲として画定した。

なお、当事会社は、地理的範囲について日本全国であることを前提として日本市場における市場シェア等のデータを提出している。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 SSPタイピングキット

(1) 当事会社の地位

本件行為により、当事会社のSSPタイピングキットの合算市場シェアは約90%（第1位）、HHIは約8,800、HHIの増分は約3,900となることから、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24年におけるSSPタイピングキットの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	サーモフィッシャー	約60%
2	ライフテクノロジーズ	約30%
3	A社	約5%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

A社の市場シェアは高くないものの、SSPタイピングキットの増産は比較的容易であり、A社は十分な供給余力を有していると考えられることから、当事会社の価格引上げに対する牽制力になると認められる。

(3) 参入圧力

海外には有力なSSPタイピングキット供給業者が存在し、また、国内において他のHLAタイピングキットを製造販売している事業者はSSPタイピングキットを製造する技術を有しており、さらに、知的財産権による参入障壁もなく、これら

の事業者が国内のSSPタイピングキット市場に参入することは十分可能であることから、一定の参入圧力が認められる。

(4) 需要者からの競争圧力

当事会社は需要者との間で、SSPタイピングキット以外にも多数の製品を取引しており、基本的にSSPタイピングキットの取引額よりもそれ以外の製品の取引額の方が大きく、また、SSPタイピングキットの市場規模は数千万円にすぎないところ、それ以外の製品の市場規模の方が圧倒的に大きい。

このような状況の下、本件行為後に当事会社がSSPタイピングキットを値上げした場合、需要者がSSPタイピングキット以外の製品の取引を他社に切り替えるリスクがあることから、当事会社がSSPタイピングキットを値上げするインセンティブは低いものと考えられる。

したがって、需要者から一定の競争圧力が働いているものと認められる。

(5) 隣接市場からの競争圧力

前記第2の1のとおり、SSPタイピングキットはHLAタイピングテストに用いられるものであるところ、緊急を要する臓器移植やHLAの型が正確に判定できなかった際の再判定に用いられる場合を除き、同商品は同テストを大量に行う必要のない需要者に利用される傾向にある。今後、需要者の事業規模が拡大し、同テストを行う回数が増えた場合には、同テストを多く行う需要者に用いられているSSO（シーケンス特異的オリゴヌクレチオド）タイピングキットが代替的に利用される可能性がある。また、SSOタイピングキットの需要量は、SSPタイピングキットを上回っている状況にある。

したがって、隣接市場から一定の競争圧力が働いているものと認められる。

(6) 小括

以上のとおり、本件行為により、当事会社の市場シェアが約90%になるものの、当事会社の価格引上げに対する牽制力になると考えられる競争事業者が存在すること、一定の参入圧力が認められること、需要者からの一定の競争圧力が認められること及び隣接市場からの競争圧力が認められることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって日本全国のSSPタイピングキットの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 バイオプロダクション顧客向け血清

(1) 当事会社の地位

本件行為により、当事会社のバイオプロダクション顧客向け血清の合算市場シェ

アは約35%（第1位）、HHIの増分は約500となることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成24年におけるバイオプロダクション顧客向け血清の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ライフテクノロジーズ	約25%
2	P社	約20%
3	サーモフィッシャー	約10%
4	Q社	約10%
5	R社	約0-5%
	その他	約30%
	合計	100%

(2) 競争事業者の状況

約20%の市場シェアを有するP社及び約10%の市場シェアを有するQ社という有力な競争事業者が存在する。

(3) 取引先変更の容易性

バイオプロダクション顧客は、原産国、採取する家畜種、供給の安定性等を重視しているところ、原産国、採取する家畜種等が同じであれば、競争事業者の商品との間で大きな品質差はないと考えられるため、需要者は容易に競争事業者の商品に切り替えることが可能である。

(4) 隣接市場からの競争圧力

国内においては、医薬品等の製造に当たり、BSE等の感染リスクを有する国で採取された生体由来の原料の使用が原則として禁止されている。また、バイオプロダクション顧客は、BSE等以外の疾病についても感染リスクを低下させるため、医薬品等の製造に生物由来の原料の使用自体を避ける傾向にある。

このような状況から、バイオプロダクション顧客においては、血清及び血清を添加する必要のある培地の競合品として、血清を必要としない無血清培地が積極的に用いられる傾向にあるところ、血清及び血清を添加する必要のある培地から無血清培地へと需要が移行しつつあり、隣接市場から一定程度の競争圧力が働いているものと認められる。

(5) 小括

以上のとおり、有力な競争事業者が存在すること、需要者は取引先の変更が容易

であること及び隣接市場からの競争圧力が認められることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって日本全国のバイオプロダクション顧客向け血清の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

なお、欧州等においては、日本に比べ当事会社間で水平関係にある製品のうち血清を含むより多くのものについて当事会社の合算市場シェアがより高い等の状況にあるところ、当事会社は欧州委員会等に対して、本件行為に係る問題解消措置として、当事会社の一方の血清事業を含む細胞培養製品事業等を競争力のある競争事業者に売却することを提案し、これを実行している。

第4 結論

以上の状況等から、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。

事例3 日本電工㈱による中央電気工業㈱の株式取得

第1 本件の概要

本件は、合金鉄（注1）、磁石向けフェロボロン（注2）の製造販売等を営む日本電工株式会社（以下「日本電工」という。）が、合金鉄、ネオジム磁石合金（注3）の製造販売等を営む中央電気工業株式会社（以下「中央電気工業」という。）の全株式を取得することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注1）鋼の強度、じん性、耐熱性、耐食性等を向上させる添加剤として利用される鉄鋼製品の副材料をいう。

（注2）脱ガス剤及び合金成分添加剤として利用されるネオジム磁石合金の原材料をいう。

（注3）ハイブリッド車や電気自動車のモーター、ハードディスクの駆動装置、エアコンのモーター等に利用されるネオジム鉄ボロン磁石の原材料をいう。

第2 一定の取引分野

1 水平型企業結合

(1) 商品の範囲

合金鉄は、炭素やケイ素等の含有率により複数の種類に分類される。このうち当事会社間で競合し、かつ、競争に与える影響が大きいと考えられる製品は、高炭素フェロマンガン（注4）である。

高炭素フェロマンガンよりも炭素含有率の低い中低炭素フェロマンガンは、高炭素フェロマンガンよりも高品質な鉄鋼製品に用いられるため、物理的に高炭素フェロマンガンを中低炭素フェロマンガンに代替することが可能ではあるものの、中低炭素フェロマンガンの方が価格水準が高いため、通常、需要者である鉄鋼メーカー等は、高炭素フェロマンガンと中低炭素フェロマンガンとを使い分けている。また、高炭素フェロマンガンと中低炭素フェロマンガンとでは、製造に必要な設備・製法や技術が異なる。現に当事会社はいずれも高炭素フェロマンガンを製造しているものの、中低炭素フェロマンガンの製造は行っていない。以上から、高炭素フェロマンガンと中低炭素フェロマンガンの需要及び供給の代替性は、いずれも限定的である。

したがって、本件では、「高炭素フェロマンガン」を商品の範囲として画定した。

（注4）鋼の強度を上げるために脱酸・脱硫剤として添加されるもののうち、炭素成分の高いもの。

(2) 地理的範囲

高炭素フェロマンガンについては、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、当事会社及び競争事業者は日本全国において販売を行っており、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。

他方、日本国内の需要者が海外メーカー品を輸入して利用することに障害はなく、既に一定程度ではあるものの海外メーカー品が日本国内において販売されている。また、海外メーカー品への代替が容易であることから、日本国内の需要者の要請により、国内メーカー品の販売価格は国際市況を基準に決定されている。このため、国内価格が相対的に上昇した場合、海外メーカー品の流入量が短期間のうちに増加する可能性が高く、国境を越えて地理的範囲が画定される可能性もある。

しかしながら、当事会社が地理的範囲について日本全国であることを前提として日本市場における市場シェア等のデータを提出したことも踏まえ、本件では、高炭素フェロマンガンにつき、「日本全国」を地理的範囲として画定した上で、海外メーカー品については輸入圧力として評価することとした。

2 垂直型企業結合

(1) 商品の範囲

磁石向けフェロボロンは、磁力の高い高級磁石に用いるため特別に炭素成分を減少させたフェロボロンであり、他のフェロボロンやレアアース等を用いてネオジム磁石合金を製造することはできない。また、ネオジム磁石合金は高い磁力を要するネオジム鉄ボロン磁石の原材料となるもので、他の合金等を用いてネオジム鉄ボロン磁石を製造することはできない。

したがって、本件では、「磁石向けフェロボロン」を川上市場、「ネオジム磁石合金」を川下市場としてそれぞれ商品の範囲を画定した。

(2) 地理的範囲

前記(1)において画定した各商品については、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、当事会社及び競争事業者は日本全国において販売を行っており、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。また、海外メーカー品の状況については、前記1(2)の高炭素フェロマンガンと同様の事情にあることから、本件では、前記(1)において画定した各商品につき、「日本全国」を地理的範囲として画定した上で、海外メーカー品については輸入圧力として評価することとした。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合

(1) 当事会社の地位

本件行為により、高炭素フェロマンガンの当事会社の合算市場シェア・順位は約50%・第1位となり、本件行為後のHHIは約3,900、HHIの増分は約1,200となることから、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24年度における高炭素フェロマンガンの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約35%
2	日本電工	約30%
3	中央電気工業	約20%
	その他	約10%
	輸入	約5%
	合計	100%

(2) 競争事業者の状況

ア 競争事業者の数

市場シェアが約35%である有力な競争事業者が1社存在する。

なお、各社の設備稼働率はおおむね100%に近い状況にあり、各社とも供給余力が十分にあるとは認められない。

イ 従来の競争の状況

当事会社及びその競争事業者は、いずれも、各社の主たる販売先であって資本関係を有する大手鉄鋼メーカーの需要を満たすことを主眼として製造・販売活動を行っているため、当事会社及びその競争事業者間で新たな販売先を獲得するための活発な競争が行われているとはいえない実態にある。

(3) 輸入圧力

高炭素フェロマンガンには、輸入規制や輸入に係る流通上の問題は存在しない。また、海外メーカー品と国内メーカー品とで品質に大きな差異もない。そして、関税や輸送費を含めても国内メーカー品より安価な海外メーカー品も存在し、近年はインド等の安価な海外メーカー品が日本市場に流入しているところ、主要な海外メーカーの供給余力は国内市場規模の約2倍から3倍程度存在する。

このため、大手需要者は、国内メーカー品を購入するとともに、自ら又は商社を

通じて海外メーカー品も購入している。また、国内メーカー品であるか海外メーカー品であるかを問わず商社を対象に入札等により購入する中小需要者も存在することから、商社も、国内メーカー品及び海外メーカー品を区別なく調達・販売している。

こうした事情から、国内の高炭素フェロマンガンの販売価格については、国内メーカーのコストベースではなく、国際市況を基準に決定されており、価格交渉も、主として安価な海外メーカー品が引き合いに出され、他の国内メーカー品が引き合いに出されることはほとんどない。

以上から、輸入圧力が十分に働いていると認められる。

(4) 小括

以上の状況から、本件行為により、当事会社の市場シェアが約50%になるものの、有力な競争事業者が存在すること、輸入圧力が十分に働いていると認められること等から、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、日本全国の高炭素フェロマンガン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 垂直型企業結合

(1) 当事会社の地位

日本国内で磁石向けフェロポロン（川上市場）の製造販売を行っている事業者は日本電工のみである。また、中央電気工業のネオジム磁石合金（川下市場）の市場シェアは約30%（第2位）、HHIは約3,000である。したがって、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成24年度におけるネオジム磁石合金の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約40%
2	中央電気工業	約30%
3	B社	約20%
	輸入	約10%
	合計	100%

(2) 日本電工による中央電気工業以外の事業者に対する磁石向けフェロポロンの販売拒否等（投入物閉鎖）による市場の閉鎖性及び排他性の問題の有無

日本国内で磁石向けフェロポロンの製造販売を行っている事業者は日本電工のみであることから、日本電工が事実上、中央電気工業のみに磁石向けフェロポロンの販売を行い、その他の日本国内の需要者が磁石向けフェロポロンの供給元を奪われ、

市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるようなことがあった場合には、川下市場における競争に及ぼす影響が大きいものと考えられる。

しかしながら、磁石向けフェロポロンについては、輸入規制や輸入に係る流通上の問題は存在せず、日本電工製品と海外メーカー品とで価格に大差があるといった事情も認められない。また、磁石向けフェロポロンメーカーは中国に複数存在し、中国メーカー全体で日本電工の数倍以上の供給能力を有していることから、輸入圧力が一定程度働いていると認められる。

こうした事情から、日本国内の磁石向けフェロポロンの需要者は、仮に日本電工が磁石向けフェロポロンの販売拒否等を行えば、海外メーカー品に切り替えること等が可能な状況にあるため、当事会社による販売拒否等に対して牽制力を有していると認められる。

したがって、市場の閉鎖性及び排他性の問題は生じないと認められる。

(3) 川下市場における事業者による協調的行動の問題の有無

川上市場における供給者は日本電工のみであり、中央電気工業は川下市場において高い市場シェアを占めており、かつ、競争事業者も少ないことから、本件行為により、中央電気工業が日本電工を通じて川下市場における競争事業者の磁石向けフェロポロンの仕入価格の情報を入手し得ようになる結果、川下市場の事業者間で協調的に行動することが高い確度で予測することができるようになる可能性があり、その場合、川下市場における競争に及ぼす影響が大きいものと考えられる。

しかしながら、ネオジム磁石合金の製造原価に占める磁石向けフェロポロンの比率は僅かであるため、中央電気工業が日本電工を通じて川下市場における競争事業者の磁石向けフェロポロンの仕入価格の情報を入手したとしても、それ自体により直ちに完成品であるネオジム磁石合金の他社の販売価格を高い確度で予想しやすくなるとは考えにくい。また、ネオジム磁石合金については、輸入規制や輸入に係る流通上の問題は特段存在せず、中央電気工業の製品と海外メーカー品とで販売価格に大差はないこと等から、現に、海外メーカー品を購入している需要者（ネオジム鉄ポロン磁石メーカー）も存在するなど、川下市場では輸入圧力が一定程度働いていると認められる。

(4) 小括

以上の状況から、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、日本全国の磁石向けフェロポロン及びネオジム磁石合金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。

第4 結論

以上の状況から、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。

事例4 三菱日立製鉄機械㈱によるIHIメタルテック㈱の圧延設備の製造販売事業の吸収分割

第1 本件の概要

本件は、鉄等の各種金属の圧延設備の製造販売業を主たる事業として営む三菱日立製鉄機械株式会社（以下「MH社」という。）が、鉄等の各種金属の圧延設備の製造販売業を主たる事業として営むIHIメタルテック株式会社（以下「IHIMT社」という。）から、各種金属の圧延設備の製造販売事業を吸収分割の形式で譲り受けることを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

第2 一定の取引分野

1 商品の範囲

(1) 圧延設備の概要

圧延設備は、鉄、ステンレス、アルミニウム及び銅のスラブ（半製品である鑄塊）等を最終形状に向けて加工する圧延工程において用いられる設備であり、最終形状（板、条、管等）に合わせて各圧延設備が存在する。当事会社が共に製造販売しているのは、板圧延設備のみである。

板圧延設備には、金属を高温下で圧延するための設備である熱間圧延設備と、金属を常温で圧延するための設備である冷間圧延設備及び箔圧延設備が存在しており、熱間圧延設備には、圧延による最終的な板厚の違いにより、薄板圧延設備と厚板圧延設備が存在する。また、圧延の対象となる金属（以下「素材」という。）の種類によっても圧延設備が異なり、具体的には、鉄の普通鋼、ステンレス、珪素鋼、アルミニウム及び銅を素材とする各圧延設備が存在する。

(2) 圧延設備の構成

各圧延設備は、圧延自体を行う圧延機及びその前後に設置された周辺機械で構成される。圧延機は、定期的にメンテナンスを行い、周辺機械は、定期的に部品等の交換を行うことで、いずれも約30年から約50年程度使用することができる。

(3) 圧延設備の取引形態

圧延設備に関しては、①新設（圧延工場の新設に伴う圧延設備一式の新規導入や、既設の圧延設備への新たな圧延設備用機械の増設）、②更新（既存の圧延設備用機械の新たな物への交換）、③改造（新たな設計を伴う既存の圧延設備用機械の部分的な改造）、④修理（新たな設計を伴わない既存の圧延設備用機械の修理）の4種類の取引形態が存在する。

(4) 各圧延設備用機械の代替性

圧延設備に関しては、前記(1)のとおり、熱間薄板圧延設備、熱間厚板圧延設備、冷間圧延設備、箔圧延設備の4種類が存在し、各圧延設備を構成する圧延設備用機械の機能も異なることから、各圧延設備間には需要の代替性は認められない。

また、各圧延設備における圧延設備用機械においても、必要な機能に応じて、圧延機及び周辺機械が存在することから、圧延設備ごとの各圧延設備用機械相互間にも、需要の代替性は認められない。

さらに、各圧延設備用機械は、基本的に、素材ごとに構造及び機能が異なるため、素材ごとの各圧延設備用機械相互間にも一部の圧延設備用機械を除いて、需要の代替性は認められない。

また、圧延設備用機械メーカー（以下、単に「メーカー」という。）が圧延設備用機械を製造販売するに当たって、圧延設備の種類及び素材ごとの圧延設備用機械を製造販売するための設備及びノウハウは、それぞれ異なることから、圧延設備の種類及び素材ごとの各圧延設備用機械相互間には、供給の代替性も認められない。

(5) 小括

以上から、本件では、熱間薄板圧延設備用、熱間厚板圧延設備用、冷間圧延設備用及び箔圧延設備用の各機械について、普通鋼、ステンレス、珪素鋼、アルミニウム及び銅の素材ごとに分けて商品の範囲を画定し、当事会社間で競合する商品について検討を行った。

2 地理的範囲

日本国内の需要者は、日本全国のメーカーから圧延設備用機械を調達している一方、海外メーカーからの圧延設備用機械の購入実績が少ないことから、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備及び熱間厚板圧延設備における各機械については、競争に与える影響が比較的大きいと考えられることから、以下では、これらに関する検討について記載した。また、各機械で判断要素は変わらないことから、両設備ごとにまとめて検討した。

1 普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械

(1) 従来の競争の状況

前記第2の1(3)のとおり、国内における圧延設備に関する取引形態においては、

新設、更新、改造及び修理が存在するところ、更新、改造及び修理については、既設の圧延設備用機械を製造販売しているメーカーに対して発注する傾向がある。また、需要者によれば、新設案件は、今後は発注が行われる見込みがないとのことである。このため、本件取引分野における競争は限定的な状況であるが、既設の圧延設備用機械を製造販売しているメーカーが高額な見積金額を提案した場合には、需要者が他社製品に切り替える可能性があることから、メーカー間において一定の競争が行われていると認められる。

(2) 当事会社の地位

日本国内において圧延設備用機械を製造する大手メーカーは、MH社及びIHIMT社のみであることから、本件行為により国内の圧延設備用機械の大手メーカーは1社になる。

(3) 競争事業者の状況

当事会社以外に熱間薄板圧延設備（普通鋼）の各圧延設備用機械の製造販売を行っている大手メーカー以外のメーカーとしてA社、製造販売が可能な事業者としてB社及びC社が存在するところ、A社及びB社は、当事会社に対抗し得る技術力を有していないものと考えられ、C社は、ごく簡易な圧延機については、需要者より見積依頼を受けた、又は販売した実績を有している。

したがって、国内の競争事業者に関しては、ごく簡易な圧延機については一定の競争圧力を有しているものの、他の圧延設備用機械については技術力の観点から競争圧力を有していないものと考えられる。

(4) 輸入圧力

現在、日本国内の需要者が海外メーカーから普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備用機械を調達した実績はないものの、海外における納入実績では当事会社を上回っている、D社、E社及びF社といった海外メーカーが存在している。

この点、需要者によれば、近年の国内における新設、更新及び改造案件においては、おおむね、これらの海外メーカーに対しても見積依頼が行われていること、為替の影響を受けるため価格の比較は困難であるが、品質及び技術力は国内メーカーと遜色ないこと、海外案件においては海外メーカー製品の導入実績があること、国内においても圧延工程以外の製造工程で用いる機械については海外メーカー製品の導入実績があること等から、輸入に当たっての支障は特段存在しないこと、また、今後は積極的に海外メーカー製品の導入が検討されていること等の事情が認められる。

したがって、現在は海外メーカー製品の導入実績はないものの、将来、国内メーカー製品の価格が上昇した場合には、需要者が海外メーカー製品に切り替えることが十分

に予測されることから、一定程度の輸入圧力が働いていると考えられる。

(5) 需要者からの競争圧力

需要者は、本件取引分野の川下市場である鉄鋼製品及び非鉄製品市場において激しい競争にさらされており、製造原価を可能な限り抑えようとするインセンティブを有している。

また、需要者は、圧延設備用機械の新設、更新、改造及び修理の見積依頼に当たり、各圧延設備用機械の製造費用や過去の調達金額との比較等を踏まえて予算の上限を設定した上で交渉している。更新、改造及び修理が必要不可欠であり、当該予算の制約を受けにくい場合（例えば、故障の場合）であっても、他のメーカー製品に切り替えること、又は海外の圧延工場における圧延設備用機械の調達に不利に働くこと等を示唆して国内における調達価格を抑える交渉を行っていることから、需要者は、当事会社による価格の引上げを牽制することが可能であると考えられる。

したがって、需要者からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

(6) 小括

以上のとおり、新設案件の発注があまり行われない状況下において、新設、更新及び改造について、一定程度の輸入圧力が認められること、新設、更新、改造及び修理について、需要者からの競争圧力も一定程度認められること、また、簡易な圧延機については、これらの競争圧力に加えて、国内の競争事業者からも一定程度の競争圧力を受けていることから、本件行為により、日本全国の普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械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 普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備における各圧延設備用機械

普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備については、熱間薄板圧延設備とは異なる圧延設備用機械が用いられているものの、圧延工程自体は、熱間薄板圧延工程とほとんど同じであり、設備も類似していることから、競争状況も普通鋼を素材とする熱間薄板圧延設備における各圧延設備用機械と同様となっている。

以上の状況から、前記1と同様、本件行為により、日本全国の普通鋼を素材とする熱間厚板圧延設備における各圧延設備用機械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。

第4 結論

以上の状況等から、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。

事例5 綾村田製作所による東光線の株式取得

第1 本件の概要

本件は、セラミックコンデンサ、コイル、フィルタ等の電子部品の製造販売業を営む株式会社村田製作所が、コイル、フィルタ等の電子部品の製造販売業を営む東光株式会社の株式を取得し、議決権の過半数を取得することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 商品の範囲

(1) コイル

コイルは、電圧を安定させる、信号を取り出すなどの機能を有し、携帯電話、パソコン、テレビ、自動車等の様々な製品の電子回路において使用される電子部品であり、電圧の安定化、信号の調整等を行う「インダクタ」、COMMONモードノイズ（注1）の除去等を行う「COMMONモードチョークコイル」、交流電圧の変換等を行う「トランス」の3種類に大別される。このうち当事会社間で競合する商品は、「インダクタ」及び「COMMONモードチョークコイル」である。

インダクタは、インダクタンス（注2）、定格電流（注3）等が異なる様々な仕様のあるところ、仕様が異なるインダクタ間において需要者にとっての代替性はない。

しかしながら、コイルメーカーは、同一の設備において、様々な仕様のインダクタを製造していることから、供給者にとっての代替性は認められる。

また、COMMONモードチョークコイルについても、インダクタと同様に、様々な仕様のあるところ、需要者にとっての代替性はないものの、供給者にとっての代替性は認められる。

したがって、本件では、「インダクタ」及び「COMMONモードチョークコイル」をそれぞれ商品の範囲として画定した。

（注1）基板との接地面から基板上の配線に流れる電流等に起因するノイズをいう。

（注2）磁力線を出す能力値（単位H〔ヘンリー〕）をいう。

（注3）流せる最大電流をいう。

(2) フィルタ

フィルタは、アンテナが受信した電波から特定の周波数帯域の信号を取り出し、混信や雑音を防止する電子部品であり、主に携帯電話端末の電子回路において使用される「弾性表面波（SAW）フィルタ」、主に携帯電話の基地局（注4）の電子回

路において使用される「誘電体フィルタ」等の種類がある。このうち当事会社間で競合する商品は、「誘電体フィルタ」である。

誘電体フィルタは、対応する周波数帯域等が異なる様々な仕様のあるところ、仕様が異なる誘電体フィルタ間において需要者にとっての代替性はない。

しかしながら、誘電体フィルタメーカーは、同一の設備において、様々な仕様の誘電体フィルタを製造していることから、供給者にとっての代替性は認められる。したがって、本件では、「誘電体フィルタ」を商品の範囲として画定した。

（注4）電波の送受信装置等をいう。

2 地理的範囲

前記1で画定した各商品については、販売価格に占める輸送コストの割合が数パーセント程度にとどまるなど非常に小さく、関税コストについても同様に小さい。このため、国内外の携帯電話メーカー、自動車部品メーカー等の需要者は、各商品について、国内外のメーカーを差別することなく調達している。また、国内外のメーカーは、世界全体の需要者に対して、実質的に同等の価格で各商品を販売している。

したがって、本件では、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 インダクタ

本件行為により、当事会社の合算市場シェアは約10%となる。また、本件行為後のHHIの増分は約40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。

2 COMMONモードチョークコイル

本件行為により、当事会社の合算市場シェアは約15%となる。また、本件行為後のHHIの増分は約70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。

3 誘電体フィルタ

本件行為により、当事会社の合算市場シェアは約15%となる。また、本件行為後のHHIの増分は約50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。

第4 結論

以上の状況から、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。

事例6 ヤマハ発動機株式会社によるKYBモーターサイクルサスペンション機の株式取得

第1 本件の概要

本件は、二輪自動車の製造販売を主たる事業として営むヤマハ発動機株式会社（以下「ヤマハ」という。）が、二輪自動車用油圧緩衝器の製造販売を主たる事業として営むKYBモーターサイクルサスペンション株式会社（以下「KYBMS」という。）の株式を取得することを計画したものである。KYBMSは、油圧緩衝器の製造販売を主たる事業として営むカヤバ工業株式会社（以下「KYB」という。）が、ヤマハと共同して二輪自動車用油圧緩衝器等の開発・製造・販売を行うことを目的として、KYBの二輪自動車用事業部門の全部を分社化して設立された会社であり、本件行為はKYBMSの設立と同日付けで行うことを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 川上市場（二輪自動車用油圧緩衝器）

(1) 商品の範囲

油圧緩衝器（いわゆるサスペンション）は、それが搭載される車両の種類に応じて二輪自動車用、四輪自動車用等に大別される。このうち二輪自動車用油圧緩衝器は、二輪自動車の前部に搭載される「フロント・フォーク」（以下「FF」という。）と後部に搭載される「リア・クッション・ユニット」（以下「RCU」という。）に分類され、FFは更に標準的商品である「正立型」と剛性に優れた「倒立型」、RCUは更に構造の違いにより「単筒型」と「複筒型」にそれぞれ分類される。また、「単筒型」の中には高級モデルである「加圧サブタンク付き」が存在する。さらに、二輪自動車用油圧緩衝器は、それが搭載される二輪自動車の車種ごとに開発・設計されるものであり、搭載される二輪自動車の車種が異なれば、長さや太さ等の仕様も異なる。

なお、二輪自動車用油圧緩衝器には、二輪自動車メーカーを需要者とする「純正品」のほか、一般消費者を需要者とする「市販品」も存在する。

油圧緩衝器は、仕様・価格等の違いから、上記の各分類を超えて需要の代替性は認められない。また、油圧緩衝器メーカーにとっても、製造ラインを転用することにより上記の各分類を超えて製造を転換することは、費用や期間の点において基本的には困難であり、基本的には供給の代替性は認められない。

しかしながら、搭載される二輪自動車の車種が異なる商品相互間や、複筒型と単筒型（加圧サブタンクなし）の間では、製造ラインを転用することにより相互に製造を転換することは困難ではないことから、これらの商品間では供給の代替性が認められる。

したがって、本件では、①「FF（正立型）」、②「FF（倒立型）」、③「RCU（加圧サブタンク付き）」及び④「RCU（加圧サブタンクなし）」（本件は垂直型企業結合であるため、いずれも「純正品」に限る。以下、これら4商品を併せて「二輪自動車用油圧緩衝器」と総称する。）を商品の範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

二輪自動車用油圧緩衝器は、日本国内での輸送に制約はなく、国内の二輪自動車メーカーは全国的に調達を行っている。また、同一の商品について日本国内の地域間における価格差は存在しない。

したがって、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

2 川下市場（二輪自動車）

(1) 商品の範囲

二輪自動車は、排気量の区分ごとに免許区分等が異なり、用途や設計の観点からは小型モデル、スポーツタイプ等の様々な分類が可能であるところ、排気量区分の異なる二輪自動車間及びタイプが異なる二輪自動車間には需要の代替性は認められない。

しかしながら、二輪自動車メーカーにとっては、製造ラインを転用することにより、多大な費用や時間を費やすことなく、排気量区分やタイプの異なる二輪自動車の製造に転換することが可能であることから、排気量区分の異なる二輪自動車間及びタイプが異なる二輪自動車間には供給の代替性が認められる。

したがって、本件では、「二輪自動車」を商品の範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

二輪自動車メーカーは、日本全国に販売店を有しており、二輪自動車の需要者である一般消費者は、日本全国の二輪自動車メーカーの商品を購入していることから、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 当事会社の地位

(1) 川上市場（二輪自動車用油圧緩衝器）

各川上市場のうち、①「FF（正立型）」及び②「FF（倒立型）」を合わせた「FF」の市場シェア並びに③「RCU（加圧サブタンクあり）」及び④「RCU（加圧サブタンクなし）」を合わせた「RCU」の市場シェアは、それぞれ下表のとおりである。二輪自動車メーカーによれば、KYBとA社又はC社が取り扱う二輪自動車用油圧緩衝器の性能、品質、取扱範囲に大きな違いはないとのことで

あるから、各川上市場における市場シェアは、いずれの市場においてもK Y Bが約60%であると推測される。

したがって、各川上市場におけるK Y Bの市場シェアは不明ではあるものの、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないことは明らかである。

【平成24年度のFFの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	K Y B	約60%
2	A社	約40%
3	B社	約0-5%
合計		100%

【平成24年度のRCUの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	K Y B	約60%
2	C社	約40%
	輸入品	約0-5%
合計		100%

(2) 川下市場（二輪自動車）

川下市場におけるヤマハの市場シェアは約20%であり、HHIは約3,300である。したがって、川下市場については垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成24年度の二輪自動車の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	D社	約50%
2	ヤマハ	約20%
3	E社	約15%
4	F社	約5%
-	輸入品	約10%
合計		100%

2 K Y BMSによるヤマハ以外の事業者に対する二輪自動車用油圧緩衝器の販売拒否等（以下「投入物閉鎖」という。）

(1) 投入物閉鎖の能力

ヤマハの競争事業者のうちD社は、二輪自動車用油圧緩衝器の調達をほとんどをA社又はC社に依存しており、K Y Bからはほとんど調達していない。したがって、本件行為後、K Y BMSがD社に対して二輪自動車用油圧緩衝器について投入物閉鎖を行ったとしても、D社における二輪自動車の製造販売事業に大きな支障は生じないものと考えられる。

一方、E社及びF社は、二輪自動車用油圧緩衝器の調達の相当程度をK Y Bに依存している。各川上市場には、K Y Bの有力な競争事業者としてA社又はC社が存

在するところ、A社又はC社は十分な供給余力を有しており、K Y BとA社又はC社が取り扱う二輪自動車用油圧緩衝器の性能、品質、取扱範囲に大きな違いはない。しかしながら、E社及びF社は、開発依頼中の商品や既に開発され供給されている商品の調達先を変更するには、変更後の調達先に対して商品開発の段階から依頼し直す必要がある。したがって、本件行為後、K Y BMSがE社又はF社に対して投入物閉鎖を行った場合、E社又はF社が調達先を直ちにA社又はC社に変更することは困難であり、変更したとしても、A社又はC社から調達を開始するまでの間は、E社又はF社における二輪自動車の製造販売事業に一定期間大きな支障が生じるおそれは否定できない。

(2) 投入物閉鎖のインセンティブ

本件行為後、K Y BMSがE社又はF社に対して投入物閉鎖を行った場合に得られる利益は、ヤマハがE社又はF社の市場シェアを奪うことを通じて実現される利益であるところ、ヤマハの有力な競争事業者であるD社の存在を前提とすれば、この利益は不確実性の大きい抽象的なものにすぎない。また、仮に投入物閉鎖によりヤマハが市場シェアを拡大できたとしても、それはE社又はF社がA社又はC社から調達を開始するまでの一時的なものにすぎないと考えられる。

また、K Y Bの二輪自動車用油圧緩衝器の売上げは、その相当割合をE社及びF社に対する売上げが占めているところ、本件行為後、K Y BMSが投入物閉鎖を行った場合、E社又はF社の調達先の変更が進めば、K Y BMSは、E社又はF社に対する二輪自動車用油圧緩衝器の売上げを減少させることとなる。また、K Y Bは、E社及びF社との間で他の製品について相当量の取引を行っているため、本件行為後、K Y BMSがE社又はF社に対して二輪自動車用油圧緩衝器について投入物閉鎖を行った場合には、K Y Bは、E社又はF社から当該他の製品の調達先を他社に変更される可能性がある。

以上から、本件行為によりK Y BMSがE社又はF社に対して投入物閉鎖を行うインセンティブを有することとはならないと考えられる。

(3) 小括

以上の状況から、本件行為により、K Y BMSがヤマハの競争事業者に対する投入物閉鎖を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

3 ヤマハによるK Y BMS以外の事業者からの二輪自動車用油圧緩衝器の購入拒否等（以下「顧客閉鎖」という。）

各川上市場におけるK Y Bの競争事業者であるA社又はC社は、ヤマハに対して二輪自動車用油圧緩衝器をほとんど販売していない。したがって、本件行為後、ヤマハ

がA社に対して顧客閉鎖を行ったとしても、A社における二輪自動車用油圧緩衝器の製造販売事業に支障が生じるおそれはないと考えられる。

以上の状況から、本件行為によりヤマハがKYBMSの競争事業者に対する顧客閉鎖を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

4 協調的行動

二輪自動車用油圧緩衝器は、搭載される二輪自動車の車種ごとに設計・開発され、車種ごとに仕様・価格等が異なる。ヤマハがA社又はC社から調達している二輪自動車用油圧緩衝器は、ヤマハが製造販売する二輪自動車のうちのごく僅かの車種に搭載されるものにすぎないため、本件行為後、仮にKYBMSがヤマハを通じてA社又はC社の販売価格等の情報を入手し得るようになったとしても、その情報量はごく僅かである。したがって、本件行為によりKYBMSとその競争事業者が協調的行動をとるおそれはないと認められる。

また、KYBは、二輪自動車用油圧緩衝器をヤマハの競争事業者に対して供給しているが、本件行為後、仮にヤマハがKYBMSを通じて競争事業者の調達価格等の情報を入手し得るようになったとしても、二輪自動車の製造原価に占める二輪自動車用油圧緩衝器の仕入原価の割合はごく僅かにすぎない。したがって、本件行為によりヤマハとその競争事業者が協調的行動をとるおそれもないと認められる。

4 小括

以上の状況から、本件行為により、当事会社の単独行動又は当事会社と他の競争事業者との協調的行動によって、日本全国の二輪自動車用油圧緩衝器及び二輪自動車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。

第5 結論

以上の状況から、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。

事例7 中部電力㈱によるダイヤモンドパワー㈱の株式取得

第1 本件の概要

本件は、一般電気事業者（注1）である中部電力株式会社（以下「中部電力」という。）が、特定規模電気事業者（注2）であるダイヤモンドパワー株式会社（以下「ダイヤモンドパワー」という。）の株式を取得し、議決権の過半数を取得することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

（注1）一般の需要（特別高圧電線路又は高圧電線路から契約電力が原則として50キロワット以上の受電を行う需要者に対する電力供給分野（以下「自由化分野」という。）の需要を除いた、家庭用等の電力の需要のことをいう。）に応じ電気を供給する事業を営むことについて経済産業大臣の許可を受けた者であり（電気事業法〔昭和39年法律第170号〕第2条第1項第2号）、東京電力株式会社（以下「東京電力」という。）、関西電力株式会社等10社をいう。

（注2）自由化分野の需要者の需要に応じ電気を供給する事業を営むことについて経済産業大臣に届出をした者である（電気事業法第2条第1項第8号）。

第2 一定の取引分野

1 役務の範囲

(1) 電気小売業

電気小売業については、自由化分野の需要者と規制分野の需要者が存在する。この点、自由化分野の需要者は、一般電気事業者及び特定規模電気事業者から電気の供給を受けることができるが（電気事業法第2条第1項第7号）、規制分野の需要者は、一般電気事業者からのみ電気の供給を受けることとされている（同項第1号）。

したがって、役務の範囲は、自由化分野の需要者向けと規制分野の需要者向けとに分けて画定することが適当であり、当事会社が競合している役務の範囲は、自由化分野の需要者向けのみであることから、本件では、「自由化分野の需要者向け電気小売業」を役務の範囲として画定した。

(2) 託送供給事業

託送供給事業とは、一般電気事業者が、その供給区域（注3）に保有する送配電網を利用して、特定規模電気事業者等からの委託に応じて、当該特定規模電気事業者等の指定する需要者に電気を供給する事業をいう。この点、特定規模電気事業者は、託送供給以外の方法により送配電を行うことができないことから、当該役務と代替し得る役務は存在しない。

したがって、本件では、「託送供給事業」を役務の範囲として画定した。

(注3) 電気事業法により、各一般電気事業者に一般の需要に応ずる供給義務が課される区域をいう。

2 地理的範囲

(1) 自由化分野の需要者向け電気小売業

全国の自由化分野の実態として、ほとんどの需要者が一般電気事業者から電気の供給を受けており、また、一般電気事業者が他の供給区域の需要者に対して電気を供給した実績はごく僅かである。

したがって、自由化分野の需要者向け電気小売業の地理的範囲は、一般電気事業者の供給区域ごとに画定することが適当であり、中部電力は、同社の供給区域において電気小売業を行っており、ダイヤモンドパワーは、中部電力及び東京電力の供給区域において電気小売業を行っていることから、本件では、「中部電力の供給区域（以下「中部電力区域」という。）」及び「東京電力の供給区域（以下「東京電力区域」という。）」を地理的範囲として画定した。

(2) 託送供給事業

各一般電気事業者は、それぞれの供給区域内で独占的に託送供給事業を行っていることから、託送供給事業の地理的範囲は、一般電気事業者の供給区域ごとに画定することが適当であり、中部電力は、中部電力区域において託送供給事業を行っていることから、本件では、「中部電力区域」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 水平型企業結合

(1) 当事会社の地位

中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業については、当事会社の合算市場シェアは約100%（第1位）、HHIは約9,700となるものの、ダイヤモンドパワーの市場シェアは僅少であり、HHIの増分は約20となることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当し、また、後記の事情が認められる。

【平成24年度：中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	中部電力	約100%
2	A社	約0-5%
3	B社	約0-5%
4	ダイヤモンドパワー	約0-5%
	その他	約0-5%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

競争事業者として、ダイヤモンドパワーよりも市場シェアが大きいA社及びB社が存在するほか、80社程度の競争事業者（いずれも特定規模電気事業者）が存在する。また、後記2(2)のとおり、一般電気事業者である中部電力は、これらの競争事業者が新たな需要者への託送供給を希望する場合、これを正当な理由なく拒否し、また、不当な差別的取扱いをすることは困難である。

したがって、競争事業者の市場シェアは現状において必ずしも高くはないものの、競争事業者からの一定程度の競争圧力が認められる。

(3) 参入圧力

特定規模電気事業者として自由化分野の需要者向け電気小売業に参入するに当たっては、法制度上、電気事業法第16条の2に基づく届出を行うことで足り、また、電力の託送供給を委託し電気小売業を営む場合には、新たに電線路等の設備投資を行う必要もないことから、参入障壁は低いと考えられ、実際に、全国的にみても特定規模電気事業者の新規参入者は、毎年増加傾向にある。

したがって、一定程度の参入圧力が認められる。

(4) 小括

以上のとおり、当事会社グループの市場シェアが約100%となるものの、ダイヤモンドパワーの市場シェアが僅少であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当すること、競争事業者からの競争圧力が一定程度認められること及び一定の参入圧力が認められることから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 垂直型企業結合

(1) 当事会社の地位

川上市場（中部電力区域における託送供給事業）については、中部電力の市場シェアは100%であり、川下市場（中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業）については、前記1のとおり、当事会社の合算市場シェアは約100%（第1位）となることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

(2) 中部電力による自社及びダイヤモンドパワーの競争事業者に対する託送供給事業に係る役務の供給拒否等（以下「投入物閉鎖」という。）

中部電力は、川上市場を独占しており、仮に自社及びダイヤモンドパワーの競争事業者に対する投入物閉鎖を行えば、当該競争事業者が川下市場から排除されるおそれがある。

しかしながら、現時点において川下市場における中部電力のシェアは、約100%であり、本件行為により川下市場における中部電力の地位は、ほとんど変わらないことから、中部電力が投入物閉鎖を行う能力及びインセンティブは、本件行為前後で変わることはない。また、経済産業大臣は、中部電力が正当な理由なく託送供給を拒否した場合、託送供給命令を行うことができ（電気事業法第24条の3第5項）、また、事前届出の対象である託送供給の条件を定めた託送供給約款が特定の者に対して不当な差別的取扱いをするものである場合、当該約款の変更を命じることができる（同条第3項第5号）ことから、中部電力が投入物閉鎖を行うことは困難と考えられる。

(3) 小括

前記(2)の状況から、本件行為により、中部電力がダイヤモンドパワーの競争事業者に対する投入物閉鎖を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

3 混合型（地域拡大）企業結合

(1) 当事会社の地位

東京電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業については、ダイヤモンドパワーの市場シェアは約0-5%であるが、中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業については、前記1のとおり、当事会社の合算市場シェアは約100%（第1位）となることから、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成24年度：東京電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	東京電力	約95%
2	C社	約0-5%
3	D社	約0-5%
4	ダイヤモンドパワー	約0-5%
	その他	約0-5%
合計		100%

(2) 混合型（地域拡大）企業結合による市場の閉鎖性・排他性

当事会社は、中部電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業において約100%の市場シェアを有しており、東京電力区域及び中部電力区域の双方で電気の供給を受ける需要者に対して、双方の供給区域における電気の供給を併せて行うことで、東京電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業における競争において優位となる可能性がある。

しかしながら、中部電力は、東京電力区域への円滑な参入を目指して本件行為を計画しているところ、東京電力区域における自由化分野の需要者向け電気小売業においては約95%の市場シェアを有する東京電力が存在すること等から、当事会社が直ちに競争上優位になる可能性は極めて低いと考えられる。

(3) 小括

前記(2)の状況から、本件行為により、混合型（地域拡大）企業結合による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

第4 結論

以上の状況から、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。

事例8 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ㈱によるアルカディン・インターナショナル・エス・イー・エスの株式取得

第1 本件の概要

本件は、主に電気通信事業を営むエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（以下「NTTコム」という。また、NTTコムの親会社である日本電信電話株式会社〔以下「NTT」という。〕を最終親会社とする企業結合集団を「NTTグループ」という。）が、主に音声（電話）会議システム、Web会議システム及びTV会議システム（以下、総称して「遠隔会議システム」という。）のサービス提供事業を営むアルカディン・インターナショナル・エス・イー・エス（以下「アルカディン」という。また、アルカディンを最終親会社とする企業結合集団を「アルカディングループ」という。）の株式を取得し、議決権の過半数を取得することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第2 一定の取引分野

1 本件事業の概要

遠隔会議システムサービスとは、一定程度離れて所在している複数の会議参加者間で、通信端末を通じて会議を行うことを可能にする役務である。会議参加者が3地点以上に散在するなど、通常の電話サービス等では対応することができない場合に、遠隔会議システムサービスが利用されている。

遠隔会議システムは、使用する通信媒体及び通信回線ごとに、①音声（電話）会議システム（以下、単に「音声会議システム」という。）、②Web会議システム及び③TV会議システムに分類することができる。

(1) 音声会議システム

音声会議システムは、電話機（固定電話、携帯電話等）又は音声会議専用端末を使用し、電話回線を用いて、音声による遠隔会議を可能とするシステムである。また、企業のIR説明会や遠隔地セミナー等の際に、アクセスポイントに電話をかけた通話者の身分や参加資格等を確認する作業等をサポートするために、オペレーターを介させるオペレーション付き音声会議（以下「オペ付き音声会議」という。）サービスも存在している。

(2) Web会議システム

Web会議システムは、パソコンを使用し、主にインターネット回線を用いて、TV電話のように複数拠点間の映像及び音声による遠隔会議を可能とするシステムであり、パソコン上の資料を直接アップロードしたり、デスクトップを共有したりすることが可能である。また、通常、Web会議システムにおいては、簡易なWebカ

メラ等の機器が用いられるため、映像及び音声の品質は、後記TV会議システムに比べて劣るところ、高品質の映像及び音声を提供するシステム（以下「ビデオ会議システム」という。）も開発されている。

(3) TV会議システム

TV会議システムとは、専用の通信端末としてTV機器を使用し、TV電話のように複数の遠隔地を結んで双方向の映像及び音声による遠隔会議を可能とするシステムである。TV会議は、拠点同士をネットワーク（LAN又はWAN）で接続し、各拠点に設置されたカメラ及びマイクを使用して会議を行うことが多い。

2 遠隔会議システムサービスの提供形態

前記1(1)から(3)までの各種遠隔会議システムを利用する場合には、各端末を接続し、映像及び音声の配信等を可能にする通信ネットワーク及び多地点接続装置（以下「MCU」という。）（注1）等が必要になる。

これらの通信ネットワークやMCUに関するサービスを提供する形態としては、①ユーザーが、サービス提供事業者の提供する会議サーバーやクラウド等を利用する「ASP型」（注2）と、②ユーザーの社内ネットワーク内に設備機器を設置して、会議サーバーシステムを構築する「サーバー構築型」（注3）の2種類が存在する。この点、Web会議システムにおいては、基本的に①ASP型モデルが利用され、他方、TV会議システムにおいては、基本的に②サーバー構築型モデルが利用されている。

（注1）複数拠点間における映像、音声及びデータ送信（アプリケーションの共有や高解像度映像送信等）等の通信が経由するネットワーク装置（サーバー）である。

（注2）ネットワークを通じてWebブラウザ等から必要な機能を利用することができるシステムであり、ユーザーは、サービス提供事業者のMCUに接続することでサービスの提供を受け、インフラ装置を購入せず、利用料のみを支払う。また、ソフトウェア等の保守及び管理等はサーバー提供事業者が行う。

（注3）ユーザーが自社用に設置したネットワークやMCU等を通じて専用ソフトウェア等から遠隔会議を利用することができるシステムであり、ユーザーは、インフラや会議用端末を自ら購入して設置する。また、ソフトウェア等の保守及び管理等はユーザーが行う。

3 当事会社グループで競合する遠隔会議システムの種類及びそのサービス提供形態

当事会社グループで競合している遠隔会議システムの種類及びそのサービスの提供形態は、①音声会議システム及び②Web会議システムにおける①ASP型モデルのサービス提供事業である。

4 遠隔会議システムのサービスの需要者

遠隔会議システムは、多地点間の会議を可能にする機能が主な特徴であり、専らビジネスシーンで用いられるため、需要者のほとんどは企業である。

5 一定の取引分野の画定

(1) 役務の範囲

ア 音声会議システム、Web会議システム及びTV会議システム

まず、音声での通話のみが可能である音声会議システムと、音声に加えて映像やデータ等の送受信が可能であるWeb会議システム又はTV会議システムとの間に需要の代替性は認められない。

また、音声会議システムとWeb会議システム又はTV会議システムは使用する通信網及び端末が異なり、サービスの提供に必要な設備も異なるため、供給の代替性も認められない。

次に、Web会議システムは、資料やデータの共有が主目的であり、パソコンとインターネット回線があれば、どこからでも会議に参加することが可能であること及び会議参加者が素早く共同作業を行うことができることが大きな特徴である。他方、TV会議システムは、高画質・高品質の映像及び音声通信が可能であり、多人数による長時間の会議において、臨場感がありながらストレスのない会議を行うことができる。このため、Web会議システムとTV会議システムとの間の需要の代替性は限定的である。

また、Web会議システムとTV会議システムは、サービス提供時のモデルが異なり（Web会議システムはASP型、TV会議システムはサーバー構築型）、それぞれ、サービスの提供に必要な設備も異なるため、両者間に供給の代替性は認められない。

したがって、「音声会議システム」、「Web会議システム」及び「TV会議システム」を、それぞれ異なる役務として役務の範囲を画定した。

イ 通常の音声会議システム及びオペ付き音声会議システム

音声会議システムには、通常の音声会議システム及びオペ付き音声会議システムがある。前者は通常の会議に、後者は企業のIR説明会等に利用されているため、需要者のニーズは異なっており、また、オペ付き音声会議システムは、通常の音声会議システムより2倍程度価格が高いことから、両システム間に需要の代替性は認められない。

また、オペ付き音声会議システムのサービスを新規に提供するためには、新規に専用のオペレーターを配置する必要があり、それに伴う人的及び物的設備投資が必

要であることから、両システム間に供給の代替性は認められない。

したがって、音声会議システムのうち、「(通常の)音声会議システム」及び「オペ付き音声会議システム」を、それぞれ異なる役務として役務の範囲を画定した。

ウ Web会議システム及びビデオ会議システム

Web会議システム及びビデオ会議システムは、通信端末、通信回線並びに映像及び音声を共有するという用途は共通しているものの、Web会議システムは資料共有等の機能、ビデオ会議システムは映像画質の向上による相互認識の機能に特化しているため、両システム間の需要の代替性は限定的である。

しかしながら、両システムにおいては同一の通信設備を使用しており、既存のシステムや設備を用いて両システムのサービスを提供することができ、両システム間のサービス提供の切替えは容易であることから、両システム間には供給の代替性が認められる。

したがって、「Web会議システム（ビデオ会議システムを含む。）」を一つの役務として役務の範囲を画定した。

エ ASP型及びサーバー構築型モデル

ASP型モデルは、初期費用等が比較的安価であるが、セキュリティに関してはサービス提供事業者のシステムに依存している。一方、サーバー構築型モデルは、初期費用及び維持費用が比較的高額であるが、固定資産として減価償却が可能であること、自社業務に応じたカスタマイズや高セキュリティポリシー、外部ネットワークの影響を受けないなど安定性に優れている。需要者は、両モデルのコスト、利便性、機能性、セキュリティ等を比較して、自己にとって適切なモデルを選択していることから、両モデル間の需要の代替性は限定的である。

また、各モデルのサービス提供に必要な設備が異なっていることから、両モデル間に供給の代替性は認められない。

したがって、「ASP型モデル」及び「サーバー構築型モデル」を、それぞれ異なる役務として役務の範囲を画定した。

オ 小括

以上から、本件では、当事会社グループで競合している「音声会議システム（ASP型）」、「オペ付き音声会議システム（ASP型）」及び「Web会議システム（ASP型）」を役務の範囲として画定した。

(2) 地理的範囲

遠隔会議システムサービスは、電話回線又はインターネット回線を通じて供給さ

れることから、日本全国のいずれの地域においても需要者は同一の条件で供給者からサービスを受けることが可能である。

なお、需要者は、電話回線又はインターネット回線が普及している範囲において、世界中で同一のサービスを受けることが可能であることから、国境を越えて地理的範囲が画定される余地がある。

しかしながら、需要者は、日本語のサポートを求めて、日本国内にアクセスポイントを有し、日本国内で営業活動を行っている供給者の中から供給先を選定していること、各国における利用料金は、日本向けとそれ以外の地域向けとの間で差別化され、異なる価格帯が形成されていることから、本件では、前記(1)で画定した役務の範囲のいずれについても、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 音声会議システム（ASP型）

(1) 当事会社の地位

本件株式取得により、当事会社グループの合算市場シェアは約50%、HHIの増分は約900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22年における音声会議システム（ASP型）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	NTTグループ	約40%
2	A社	約25%
3	アルカディングループ	約10%
	その他	約20%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

当事会社グループ以外に、有力な競争事業者として、市場シェア約25%を有するA社が存在するほか、10社以上の競争事業者が存在し、いずれの競争事業者も、十分に供給余力を有している。

(3) 従来競争の状況

需要者との間では、各社が作成する料金表を前提として、更に価格交渉が行われることが一般的であり、サービス提供事業者間で互いに価格を把握することは困難な状況にある。

また、音声会議システムを含む遠隔会議システム全体について、サービスの質が相

当程度まで成熟しており、ユーザーへのサポートを除いて、価格が競争の主たる要因になっており、価格競争が活発に行われている。

なお、NTTグループとアルカディングループとの間の競争が特に活発といった事情は認められない。

(4) 需要者からの競争圧力

サービス提供事業者は、初期費用が不要な料金設定をしている場合が多く、また、サービスの質が成熟しており、差別化を図ることが困難であることから、需要者は容易にサービスの調達先を変更することができる。現に、新規の需要者だけでなく、既存の需要者との間においても活発に価格交渉が行われており、これらの価格交渉においては、競争事業者の価格を引き合いに出して行われる場合もあることから、需要者からの競争圧力は一定程度認められる。

(5) 小括

以上のとおり、本件行為により、当事会社グループの市場シェアが約50%となるものの、有力な競争事業者や多数の競争事業者が存在すること、従来から価格競争が活発に行われていること、需要者からの競争圧力が一定程度認められること等から、当事会社の単独行動又は競争事業者との協動的行動によって日本全国の音声会議システム（ASP型）の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 オペ付き音声会議システム（ASP型）

(1) 当事会社の地位

本件行為により、当事会社グループの合算市場シェアは約60%、HHIの増分は約800となるため、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22年におけるオペ付き音声会議システム（ASP型）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	NTTグループ	約55%
2	B社	約20%
3	アルカディングループ	約5%
	その他	約15%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

有力な競争事業者として、市場シェア約20%（第2位）のB社が存在するほか、

日本国内の競争事業者は8社以上存在し、既存の競争事業者は十分な供給余力を有している。

(3) 従来競争の状況及び需要者からの競争圧力

従来競争の状況及び需要者からの競争圧力については、前記1(3)及び(4)と同様である。

(4) 小括

以上のとおり、本件行為により、当事会社グループの市場シェアが約60%となるものの、有力な競争事業者や多数の競争事業者が存在すること、従来から価格競争が活発に行われていること、需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって日本全国のオペ付き音声会議システム（ASP型）の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

3 Web会議システム（ASP型）

本件行為により、当事会社グループの合算市場シェアは約15%、HHIは約2,000、HHIの増分は約20となるため、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成23年におけるWeb会議システム（ASP型）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	C社	約30%
2	D社	約25%
3	NTTグループ	約15%
4	E社	約10%
5	F社	約5%
—	アルカディングループ	約0-5%
	その他	約15%
	合計	100%

第4 結論

以上の状況から、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。

事例9 イオン㈱による㈱ダイエーの株式取得

第1 本件の概要

本件は、傘下にスーパーマーケット業等を営む会社を有する持株会社であるイオン株式会社（以下「イオン」という。また、イオン及び同社と既に結合関係が形成されている会社でスーパーマーケット業を営む会社を併せて「イオンG」という。）がスーパーマーケット業を営む会社である株式会社ダイエー（以下「ダイエー」という。また、ダイエー及び同社の子会社でスーパーマーケット業を営む会社を併せて「ダイエーG」という。）の株式を公開買付けの方法により取得（以下「本件株式取得」という。）し、同社を子会社化することを計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第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

平成25年2月以降、当委員会は、本件株式取得に関する計画について、イオンの求めに応じて同社との間で会合を持った。その後、同年3月1日にイオンから、独占禁止法第10条第2項の規定に基づき、前記計画の届出があったので、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前記届出書等を踏まえつつ、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29日にイオン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った。また、当事会社から順次提出された報告等のほか、競争事業者等に対するヒアリング等を踏まえて、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。平成25年6月には、当事会社から論点等の説明を求められたことから、イオンに要請した報告等のうち一部のみが提出された状況であったが、その時点の検討結果に基づき当事会社に対し論点等の説明を行った。これに対して、当事会社からは追加の主張及び資料提出があり、当委員会は、当事会社の主張及び資料について検討を行った。

なお、イオンに対する報告等の要請については、平成25年7月9日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。

2 審査結果の概要

本件においては、本件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判断した。

審査結果の詳細は、後記第3から第6までのとおりである。

(参考)

平成25年3月 1日	株式取得に関する計画の届出の受理（第1次審査の開始）
3月29日	報告等の要請（第2次審査の開始）
7月 9日	全ての報告等の受理 (事前通知期限：平成25年10月8日)
7月19日	排除措置命令を行わない旨の通知

第3 本件株式取得により強化される結合関係

イオンはダイエーの議決権の20%弱を保有し、議決権保有比率の順位が第2位であるところ、イオンとダイエーとの間に役員兼任関係や業務提携関係が存在すること等の状況から、イオンとダイエーの間には一定の結合関係が既に形成されていると認められる。本件株式取得により、イオンはダイエーの議決権を追加取得し、同社を子会社化することとなり、イオンとダイエーとの結合関係が強まると認められることから、当該結合関係の強化が競争に与える影響について検討を行う。

第4 一定の取引分野

1 役務の範囲

スーパーマーケットには、食料品、日用品、衣料品等の幅広い商品を取り扱う総合スーパー（以下「GMS」という。）と、食料品を中心に扱う食品スーパーとがあるところ、当事会社は、いずれもGMS及び食品スーパーの両方を展開している。GMS及び食品スーパーはいずれも、生鮮食料品を中心とした食料品の品ぞろえを充実させ、そうした食料品の購入者を主たるターゲットとして事業を行っており、GMSや食品スーパーを営む事業者は、GMSはGMSとの間で、また、食品スーパーは食品スーパーとの間で専ら競争しているわけではなく、形態がGMSが食品スーパーかにかかわらず競争している実態にあると認識している。また、消費者も、食料品の購入においては、スーパーマーケットの形態を区別することなく購入店舗を選択している実態にあると認められる。

スーパーマーケットと同様の商品を取り扱う業態として、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンター等があり、近年、これらの業態においても、食料品の取扱いを増やすなど、業態間の垣根は低くなってきているという実態にあるが、これらの業態では、スーパーマーケットが強みとしている生鮮食料品等の品ぞろえは依然としてスーパーマーケットほど充実しておらず、消費者は、スーパーマーケットとこれらの業態とを目的に応じて使い分けしていると認められる。

以上から、「スーパーマーケット業」を役務の範囲として画定した。

2 地理的範囲

スーパーマーケット業を営む事業者間の競争は店舗ごとに行われていると認められるところ、各事業者は、来店客調査等の情報から各店舗に頻繁に来店する消費者が居住している範囲を商圏として設定し、チラシ配布、競合店調査等を行う際の目安としている。この商圏の範囲は、店舗の立地状況（都市部か郊外か）、規模等によって多少の相違がある。

本件では、各店舗の立地状況、規模等に基づき、各店舗の商圏と考えられる円形の範囲（店舗により異なるが、店舗から半径500m～3kmの円の範囲）を地理的範囲として画定した。

なお、本件では、ダイエーGの各店舗を中心とした地理的範囲を基に検討を行った。また、実際の商圏（以下「実勢商圏」という。）は、地形（山や川）や幹線道路の有無等により、必ずしも店舗を中心とした円とはならないところ、必要に応じて実勢商圏における競争の状況について検討を行った。

第5 本件株式取得が競争に与える影響

1 各地理的範囲における競争状況

(1) 各地理的範囲における競争状況の概観

ダイエーGの各店舗を中心とする地理的範囲において、当事会社の店舗が競合している地理的範囲は約260存在する。これらの地理的範囲について、スーパーマーケットの各店舗の市場シェアを算出すること（したがって、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当するかどうか判断すること）は技術的に困難であるが、一般に、同一の地理的範囲内における店舗数が多いほど競争が活発であると考えられ、これらの地理的範囲のうち競争事業者の店舗数が少ない地理的範囲ほど、本件株式取得が競争に与える影響は大きいといえる。

スーパーマーケット業では、一般的に、規模の大きい店舗の方が品ぞろえが豊富なことから、集客力が高く、競争力があるといえる。また、消費者は、自宅からの距離を最重要視してスーパーマーケットの店舗を選択していることもあり、スーパーマーケットの各店舗は、同一の地理的範囲内に競争事業者の競争力のある店舗が複数ある場合でも、特に近接して立地している店舗との間でより活発に競争を行っている実態にある。

スーパーマーケット業を営む事業者は、自店及び近隣の競争事業者の店舗の立地状況、規模等を考慮して、主たる競争相手となる競争事業者の店舗を競合店として設定し、当該店舗との間で活発な競争を行っている。このため、一方の当事会社の店舗が他方の当事会社の店舗を競合店として設定しているような場合には、当該店舗間で活発な競争が行われている場合もあり、本件株式取得によりそのような活発な競争関係が消滅する場合には、それだけ競争に与える影響が大きいといえる。た

だし、後記4のとおり、ダイエーは業績不振に陥っており、このため事業能力も限定的で、多くの地理的範囲において、イオンGの店舗とダイエーGの店舗との間の競争と比較して同等又はより活発な競争が、イオンGの店舗と別の競争事業者の店舗との間で行われている実態であると認められる。

当事会社の店舗が競合する約260の地理的範囲のうち、一方の当事会社の店舗が他方の当事会社の店舗を競合店として設定している地理的範囲や、競争事業者の店舗が少ない地理的範囲など、個別の検討を要する地理的範囲は約100存在する。

(注) スーパーマーケット業を営む事業者の一般的な価格設定行動をみると、都道府県の範囲又はそれを超える範囲に立地する店舗において、基本的に統一的な価格設定を行っている実態にあることから、店舗を中心とした円形の地理的範囲の競争状況のほかに、各都道府県の範囲の競争状況についても検討を行ったところ、当事会社の店舗が多数を占めるなどにより当事会社の競争力が著しく高まるような都道府県は認められなかった。

(2) 個別の検討を要する地理的範囲における競争状況

個別の検討を要する約100の地理的範囲について、各地理的範囲や実勢商圈における当事会社の店舗及び競争事業者の店舗の立地状況、規模等の情報、当事会社による来店客調査の結果等に基づき、本件株式取得が競争に与える影響について検討を行った。

その結果、いずれの地理的範囲についても、①当事会社の店舗が規模等の面で競争力が弱い中で、競争事業者の競争力のある店舗が存在する、②当事会社の店舗が同一の地理的範囲内で離れて立地している中で、当事会社の店舗に近接して競争事業者の競争力のある店舗が存在する、③当事会社の店舗が近接して立地しており、当該店舗間で活発な競争が行われているが、実勢商圈内に競争事業者の競争力のある店舗が存在し、当事会社の店舗を利用する消費者が当該競争事業者の店舗にも買い回っている実態にある等の状況にあり、本件株式取得後も、当事会社の店舗と競争事業者の競争力のある店舗との間で、引き続き活発な競争が行われると認められる。

2 参入圧力

事業者が新規にスーパーマーケット業に参入する場合の障壁について、食品衛生法（昭和22年法律第233号）に基づく食肉販売業の許可等、各種法令に基づく多くの許可等を得る必要があるが、これらの許可等の取得が制度上の参入障壁となってしまうとは認められない。

また、スーパーマーケット業を営む事業者が新規に出店する場合の出店障壁につい

て、標準的な売場面積の店舗を出店する場合、投資規模は数億円程度であり、一般的に数年程度で回収できる金額であるとされており、投資規模が出店障壁となっているとは認められない。

周辺地域の生活環境を保持するため、店舗面積が1,000㎡を超える小売店舗を設置しようとする者は、あらかじめ都道府県や政令指定都市に対して大規模小売店舗立地法（平成10年法律第91号）に基づく届出が必要であるところ、多くの届出が提出されている。また、届出の対象外である店舗面積が1,000㎡以下のスーパーマーケットの新規出店も多く行われている。

以上の状況から、参入圧力が一定程度働いていると認められる。

3 隣接市場からの競争圧力

(1) 他業態（コンビニエンスストア等）からの競争圧力

スーパーマーケットの店舗で販売されている商品については、品ぞろえに多少の差があるものの、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンター等の他業態の店舗でも販売されている。これらの他業態の店舗は、スーパーマーケットが強みとしている生鮮食料品等の品ぞろえ面でスーパーマーケットの店舗に劣るが、当事会社の店舗とこれらの他業態の店舗の間では、共通して取り扱う商品について、特売の実施等による価格競争やサービス競争が一定程度行われていると認められる。

したがって、これらの他業態からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

(2) 地理的隣接市場からの競争圧力

消費者は、通常の買い回る範囲を超えた地域に所在するスーパーマーケットの店舗を利用することもあるところ、前記第4の2で画定した地理的範囲に隣接する地域には、スーパーマーケット業を営む他の事業者の店舗が存在しており、当事会社の店舗とこれら隣接地域に所在する競争事業者の店舗の間でも、特売の実施等による価格競争やサービス競争が一定程度行われていると認められる。

したがって、地理的隣接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。

4 ダイエーの経営状況

ダイエーは、平成25年2月期までの過去5期のうち3期において経常損失を計上し、また、5期連続で当期純損失を計上するなど、業績不振に陥っており、このため事業能力も限定的で、多くの地理的範囲において、イオンGの店舗とダイエーGの店舗との間の競争と比較して同等又はより活発な競争が、イオンGの店舗と別の競争事業者の店舗との間で行われている実態であると認められる。

第6 結論

当事会社の店舗が競合する地理的範囲のうち、一方の当事会社の店舗が他方の当事会社の店舗を競合店として設定している地理的範囲や、競争事業者の店舗が少ない地理的範囲など、個別の検討を要する地理的範囲のいずれにおいても、本件株式取得後に、当事会社の店舗と競争事業者の競争力のある店舗との間で、引き続き活発な競争が行われると認められるほか、参入圧力及び隣接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ことから、本件株式取得により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動によって競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

事例10 三菱重工業㈱と日立製作所の火力発電システム事業の統合

第1 本件の概要

本件は、①機器製造業等を営む会社である三菱重工業株式会社（以下「三菱重工業」という。また、三菱重工業を最終親会社とする企業結合集団を「三菱重工業G」という。）がMHパワーシステムズ株式会社（以下、本件統合前のMHパワーシステムズ株式会社を「MHパワーシステムズ」と、本件統合後の同社を「統合会社」という。）に、三菱重工業Gの火力発電システム事業を吸収分割により承継させ、②機器製造業等を営む会社である株式会社日立製作所（以下「日立製作所」という。また、日立製作所を最終親会社とする企業結合集団を「日立製作所G」という。）がMHパワーシステムズに、日立製作所Gの火力発電システム事業を吸収分割により承継させることにより、火力発電システム事業の統合を計画したものである。

なお、本件統合では、前記②について、MHパワーシステムズ及び日立製作所（以下、両社を併せて「届出会社」という。）から吸収分割に関する計画の届出があった。関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

（注1）火力発電システム事業とは、火力発電プラントを構成するボイラー、蒸気タービン、ガスタービン等の機器の製造販売事業等並びに火力発電プラントの設計及び建設事業の総称をいう。

第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25年3月以降、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発的に当委員会に提出し、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8月7日に届出会社から、独占禁止法第15条の2の規定に基づき、吸収分割に関する計画の届出があったので、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、前記届出書その他の当事会社から提出された資料、需要者及び競争事業者に対するヒアリング等を踏まえつつ、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9月6日に届出会社に対し報告等の要請を行い、第2次審査を開始するとともに、同日、第2次審査を開始したこと及び第三者からの意見書を受け付けることを公表した。

第2次審査において、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわたり会合を持った。また、届出会社から順次提出された報告等のほか、需要者及び競争事業者に対するヒアリング、アンケート調査の結果等を踏まえて、本件統合が競争に与える影響について審査を進めた。

なお、届出会社に対する報告等の要請については、平成25年11月21日に提出された報告等をもって、全ての報告等が提出された。

2 審査結果の概要

本件においては、当事会社間で競合する商品・役務で競争に与える影響が大きいと考えられる「超臨界圧火力発電プラント供給事業」、「超臨界圧ボイラー」、「大型蒸気タービン」及び「大型ガスタービンコンバインドサイクル発電プラント供給事業」（以下、ガスタービンコンバインドサイクルを「GTCC」という。）の各取引分野について、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判断した。また、これら以外の取引分野についても、いずれも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判断した。

前記の「超臨界圧火力発電プラント供給事業」、「超臨界圧ボイラー」、「大型蒸気タービン」及び「大型GTCC発電プラント供給事業」の各取引分野に係る審査結果の詳細は、第3及び第4のとおりである。

(参考)

平成25年 8月 7日 吸収分割に関する計画の届出の受理（第1次審査の開始）
9月 6日 報告等の要請（第2次審査の開始）
11月21日 全ての報告等の受理
（事前通知期限：平成26年2月20日）
12月12日 排除措置命令を行わない旨の通知

第3 一定の取引分野

1 商品・役務の範囲

火力発電プラントには、主に、石炭等を燃焼させ、その熱によって発生させた蒸気のみで蒸気タービンを回転させて発電する火力発電プラントと、液化天然ガス（LNG）等のガス燃料を燃焼させてガスタービンを回転させて発電した後に、その排熱を回収して発生させた蒸気のみで蒸気タービンを回転させて発電するGTCC発電プラントがある。

(1) 火力発電プラント

火力発電プラントは、ボイラーや蒸気タービンといった個別の機器により構成される発電プラントであり、発電プラント全体の性能は、中核となるボイラー及び蒸気タービンの性能によって左右される。

需要者が火力発電プラントを発注する場合、ボイラーや蒸気タービンといった個別の機器を分割して発注（以下「分割発注」という。）する場合と、ボイラーや蒸気

タービンといった個別の機器を含め火力発電プラント全体の設計や機器調達等の役務をまとめて発注（以下「一括発注」という。）する場合とがある。分割発注の場合、各機器を連係させる業務等は需要者自らが行う必要があり、分割発注できる需要者は、火力発電プラントに関する知見を有する需要者に限定される。

火力発電プラントが分割発注される場合、ボイラーや蒸気タービンといった機器ごとに調達されることから、商品の範囲は機器ごとに画定されることとなる。他方、火力発電プラントが一括発注される場合、役務の範囲は火力発電プラントを供給する事業（以下「火力発電プラント供給事業」という。）として画定されることとなる。

ア ボイラー（分割発注の場合）

ボイラーは、石炭、石油等の燃料が持つ化学熱を燃焼によって熱に変え、その熱を用いて高圧の水を蒸気にする機器であり、水の臨界圧力（22.064MPa）よりも高い運転圧力となる大規模な出力を有する超臨界圧ボイラーと、臨界圧力よりも低い運転圧力となる中小規模の出力を有する亜臨界圧ボイラーに大別される。

超臨界圧ボイラーの調達を検討している需要者が、超臨界圧ボイラーの代わりに出力が小さい亜臨界圧ボイラーを複数調達することなく、また、亜臨界圧ボイラーの調達を検討している需要者が、亜臨界圧ボイラーで足りる出力を得るために、より高価な超臨界圧ボイラーを調達することはない。

また、超臨界圧ボイラーは、亜臨界圧ボイラーよりも高度な技術により製造されるボイラーであり、超臨界圧ボイラーのメーカーと亜臨界圧ボイラーのメーカーの顔ぶれは大きく異なる。

したがって、超臨界圧ボイラーと亜臨界圧ボイラーとの間に需要者にとつての代替性及び供給者にとつての代替性は認められず、「超臨界圧ボイラー」及び「亜臨界圧ボイラー」をそれぞれ商品の範囲として画定した。ただし、当事会社は亜臨界圧ボイラーの取引分野で競合しないことから、以下では超臨界圧ボイラーについて検討する。

イ 蒸気タービン（分割発注の場合）

蒸気タービンは、蒸気を持つ熱エネルギーを回転エネルギーに変換し、発電機を駆動させる機器であり、超臨界圧ボイラーと組み合わせて用いられる大型蒸気タービンと、亜臨界圧ボイラーと組み合わせて用いられる中小型蒸気タービンに大別される。

超臨界圧ボイラーと組み合わせて用いられる蒸気タービンとして中小型蒸気タービンが調達されることはなく、また、亜臨界圧ボイラーと組み合わせて用いられる蒸気タービンとして大型蒸気タービンが調達されることはほとんどない。

また、大型蒸気タービンは、中小型蒸気タービンよりも高度な技術により製造されるタービンであり、大型蒸気タービンのメーカーと中小型蒸気タービンのメーカーの顔ぶれは大きく異なる。

したがって、大型蒸気タービンと中小型蒸気タービンとの間に需要者にとっての代替性及び供給者にとっての代替性は認められず、「大型蒸気タービン」及び「中小型蒸気タービン」をそれぞれ商品の範囲として画定した。ただし、当事会社は中小型蒸気タービンの取引分野で競合しないことから、以下では大型蒸気タービンについて検討する。

ウ 汽力発電プラント供給事業（一括発注の場合）

汽力発電プラントが一括発注される場合、発電プラント全体の性能を左右するボイラー又は蒸気タービンのメーカーが、汽力発電プラント供給事業を行っている（以下、プラント供給事業を行う事業者を「プラントメーカー」という。）。

汽力発電プラントは、大規模な出力を有する超臨界圧ボイラー及び大型蒸気タービンを用いた超臨界圧火力発電プラントと、中小規模の出力を有する亜臨界圧ボイラー及び中小型蒸気タービンを用いた亜臨界圧火力発電プラントに大別される。超臨界圧火力発電プラントの調達を検討している需要者が、超臨界圧火力発電プラントの代わりに出力が小さい亜臨界圧火力発電プラントを複数調達することはなく、また、亜臨界圧火力発電プラントの調達を検討している需要者が、亜臨界圧火力発電プラントで足りる出力を得るために、より高価な超臨界圧火力発電プラントを調達することはない。

また、前記ア及びイのとおり、超臨界圧火力発電プラントで用いられる機器は、亜臨界圧火力発電プラントで用いられる機器よりも高度な技術により製造されており、発電プラント全体の設計も両プラントで大きく異なるため、それぞれの汽力発電プラント供給事業を行うに当たり求められる能力が異なる。さらに、ボイラー又は蒸気タービンのメーカーが汽力発電プラント供給事業を行っているところ、前記ア及びイのとおり、超臨界圧火力発電プラントに用いられるこれら機器のメーカーと、亜臨界圧火力発電プラントに用いられるこれら機器のメーカーとは異なる。このため、超臨界圧火力発電プラントを供給する事業（以下「超臨界圧火力発電プラント供給事業」という。）を行うプラントメーカーと、亜臨界圧火力発電プラントを供給する事業（以下「亜臨界圧火力発電プラント供給事業」という。）を行うプラントメーカーの顔ぶれは、大きく異なる。

したがって、超臨界圧火力発電プラント供給事業と亜臨界圧火力発電プラント供給事業との間に需要者にとっての代替性及び供給者にとっての代替性は認められず、「超臨界圧火力発電プラント供給事業」及び「亜臨界圧火力発電プラント供給事業」をそれぞれ役割の範囲として画定した。ただし、当事会社は亜臨界圧火

力発電プラント供給事業の取引分野で競合しないことから、以下では超臨界圧火力発電プラント供給事業について検討する。

(2) G T C C 発電プラント

G T C C 発電プラントは、ガスタービンや蒸気タービンといった個別の機器により構成される発電プラントである。発電プラント全体の性能は、ガスタービン及び蒸気タービンによって左右され、このうち、特にガスタービンが中核となる機器であり、その性能が重視されている。

G T C C 発電プラントは、常に一括発注されており、ガスタービンメーカー又は蒸気タービンメーカーが、プラントメーカーとして、G T C C 発電プラントを供給する事業（以下「G T C C 発電プラント供給事業」という。）を行っている。

G T C C 発電プラントは、大規模な出力を有する大型ガスタービンを用いた大型 G T C C 発電プラントと、中小規模の出力を有する中小型ガスタービンを用いた中小型 G T C C 発電プラントに大別される。

大型 G T C C 発電プラントの調達を検討している需要者が、大型 G T C C 発電プラントの代わりに出力が小さい中小型 G T C C 発電プラントを複数調達することはなく、また、中小型 G T C C 発電プラントの調達を検討している需要者が、中小型 G T C C 発電プラントで足りる出力を得るために、より高価な大型 G T C C 発電プラントを調達することはない。

また、大型 G T C C 発電プラントで用いられる機器は、中小型 G T C C 発電プラントで用いられる機器よりも高度な技術により製造されており、発電プラント全体の設計も両プラントで大きく異なるため、それぞれの G T C C 発電プラント供給事業を行うに当たり求められる能力が異なる。さらに、ガスタービン又は蒸気タービンのメーカーが G T C C 発電プラント供給事業を行うところ、大型 G T C C 発電プラントに用いられるこれら機器のメーカーと、中小型 G T C C 発電プラントに用いられるこれら機器のメーカーとは異なる。このため、大型 G T C C 発電プラント供給事業を行うプラントメーカーと、中小型 G T C C 発電プラント供給事業を行うプラントメーカーの顔ぶれは、大きく異なる。

したがって、大型 G T C C 発電プラント供給事業と中小型 G T C C 発電プラント供給事業との間に需要者にとっての代替性及び供給者にとっての代替性は認められず、「大型 G T C C 発電プラント供給事業」及び「中小型 G T C C 発電プラント供給事業」をそれぞれ役割の範囲として画定した。ただし、当事会社の中小型 G T C C 発電プラント供給事業の取引分野での競合関係は極めて限定的であることから、以下では大型 G T C C 発電プラント供給事業について検討する。

2 地理的範囲

(1) 超臨界圧ボイラー及び大型蒸気タービン

国内のメーカーは、国内の需要者のみならず海外の需要者にも商品を提供している。一方、国内の需要者は、調達先を選定するに当たっては、国内における過去の納入実績やメンテナンス体制の有無といった点を勘案しており、国内の需要者の要求を満たす調達先は、国内のメーカー又は国内のメーカーと提携・協力関係にある海外のメーカーに限定される。

したがって、地理的範囲は日本全国（日本全国の需要者向け市場）として画定した。

(2) 超臨界圧火力発電プラント供給事業及び大型G T C C発電プラント供給事業

国内のプラントメーカーは、国内の需要者のみならず海外の需要者にも役務を提供している。一方、国内の需要者は、調達先を選定するに当たっては、国内における過去の納入実績やメンテナンス体制の有無といった点を勘案しており、国内の需要者の要求を満たす調達先は、国内のプラントメーカーに限定される。

したがって、地理的範囲は日本全国（日本全国の需要者向け市場）として画定した。

第4 本件統合が競争に与える影響

以下、超臨界圧火力発電プラントが一括発注される場合の「超臨界圧火力発電プラント供給事業」、同発電プラントが分割発注される場合の「超臨界圧ボイラー」及び「大型蒸気タービン」、常に一括発注される大型G T C C発電プラントに係る「大型G T C C発電プラント供給事業」の順に検討する。

その際、超臨界圧火力発電プラント及び大型G T C C発電プラントは、従来、一般電気事業者（注2）等の大規模需要者が直接の需要者であったところ、今後、一般電気事業者が1メガワット以上の火力電源を自社で新設等しようとする場合は、火力電源調達入札（以下「I P P入札」という。）（注3）を実施することとなり、これら発電プラントは、専らI P P入札に関連して発注されることが考えられることから、以下の検討では、I P P入札を前提として検討を行う。

（注2）東京電力株式会社、関西電力株式会社等10社をいう。

（注3）平成24年9月に、資源エネルギー庁が「新しい火力電源入札の運用に係る指針」（平成25年5月17日改訂）を策定・公表し、一般電気事業者が1メガワット以上の火力電源を自社で新設・増設・リプレースしようとする場合は、原則全ての火力電源について、入札を実施すべきものとされた。I P P入札とは、これを受けて行われる入札を指す。I P P入札と発電プラントの調達につ

いては、後記1(3)の図を参照。

1 超臨界圧火力発電プラント供給事業

(1) 超臨界圧火力発電プラント供給事業を行うプラントメーカーの概要

前記第3の1(1)ウのとおり、超臨界圧火力発電プラント供給事業は、発電プラント全体の性能を左右する超臨界圧ボイラー又は大型蒸気タービンのメーカーが、プラントメーカーとして行っている。プラントメーカーは、自社が製造している機器については自社の機器を用いて超臨界圧火力発電プラント供給事業の受注を目指すところ、当事会社はいずれも、超臨界圧ボイラー及び大型蒸気タービンを製造している。

一方、超臨界圧ボイラー及び大型蒸気タービンのうちいずれか一方しか自社で製造していないメーカーが、プラントメーカーとして超臨界圧火力発電プラント供給事業の受注を目指す場合、個別案件ごとに、自社が製造していない機器を製造するメーカーの協力を得る必要がある。協力するメーカーは必ずしも固定されているわけではなく、案件により変わることもある。また、協力するメーカーには、国内メーカーのほか、有力な海外のメーカーも存在する。

(2) 競争事業者の状況等

過去10年間に於いて超臨界圧火力発電プラントが一括発注された実績（超臨界圧火力発電プラント供給事業が発注された実績）は数件しかなく、従来、三菱重工業G、日立製作所G及びA社による活発な競争が行われてきたが、最近になって、B社が参入した。

本件統合により、競争単位が一つ減ることとなるが、各事業者とも供給余力を有しており、統合会社と有力な競争事業者であるA社との間で引き続き活発な競争が展開されるほか、最近参入したB社も統合会社に対する牽制力として機能するものと考えられる。

また、プラントメーカーごとに、設計する超臨界圧火力発電プラントに特徴があり、超臨界圧火力発電プラント供給事業は差別化が図られていることから、競争事業者との協動的行動がとられ難い役務であると考えられる。

(3) I P P入札が競争に与える影響

I P P入札においては、一般電気事業者を発注者として、複数の事業者が当該一般電気事業者への電力の供給を目指して応札するところ、I P P入札において落札できた事業者がプラントメーカーに対して、超臨界圧火力発電プラント供給事業を発注することとなる。

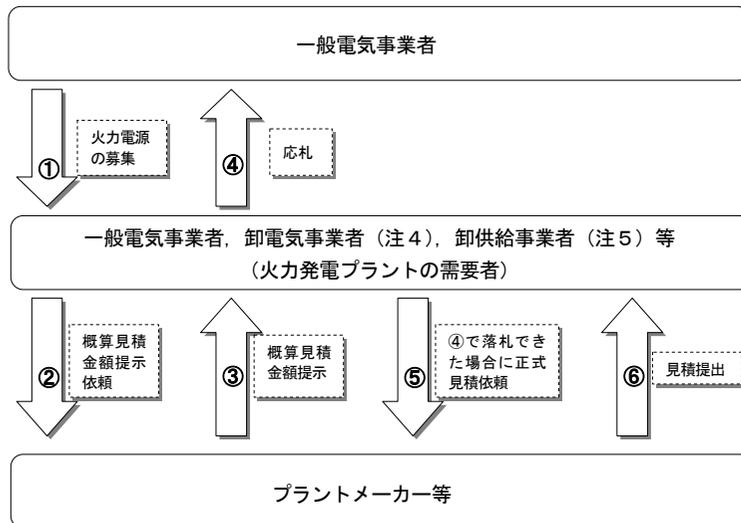
I P P入札に参加する事業者は、プラントメーカーに概算見積金額の提示を依頼

するところ、複数の事業者が同じ I P P 入札に参加する場合であっても、建設を予定する超臨界圧火力発電プラントの規模は異なり、また、事業者ごとに概算見積金額の提示を依頼するプラントメーカーは異なり得る。

プラントメーカーが、I P P 入札に参加する事業者に対し、高い概算見積金額を提示するなどにより、当該事業者が競争力を失えば、当該事業者は採算が取れないとして I P P 入札への応札を断念したり、I P P 入札に参加しても落札できない可能性があり、その場合、結果としてプラントメーカーは、当該事業者に超臨界圧火力発電プラントを納入することはできないこととなる。

このように、I P P 入札により、これまでよりも競争の形態が複雑化し、このことが、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動に対する一定の牽制力となると考えられる。

【図 I P P 入札と発電プラントの調達の流れ】



(注4) 一般電気事業者に電力を供給し、その発電設備の出力合計が2,000メガワットを超える事業者で経済産業大臣から許可を受けた者をいう。

(注5) 一般電気事業者に電力を供給し、電力供給契約期間が10年以上かつ1メガワット超の電力供給又は電力供給契約期間が5年以上かつ100メガワット超の電気の供給を行う者をいう(一般に、I P P 事業者 [Independent Power Producer] と呼ばれる)。

(4) 参入圧力

前記(2)のとおり、最近B社が参入したほか、超臨界圧火力発電プラント供給事業への参入を検討している事業者がほかにも存在することから、参入圧力が一定程度働いていると認められる。

(5) 需要者からの競争圧力

需要者は、超臨界圧火力発電プラントの発注に当たり、見積り合わせ等の方法により第一交渉権(優先交渉権)を与えるプラントメーカーを選定し、当該第一交渉権を与えたプラントメーカーとの間で更に価格交渉し、合意した価格で契約を締結している。

超臨界圧火力発電プラントを発注するのは大規模需要者であり、これら需要者は、過去の調達時の実績や他メーカーの見積金額等の情報を基に、自社が発注する発電プラントについて、適正と考える金額の水準を算定する能力を有しており、当該適正と考える金額の水準に近づけるようプラントメーカーとの間で価格交渉している。

また、超臨界圧火力発電プラントは、近年発注件数が少なく、プラントメーカーは、国内での数少ない発注案件を受注できるよう、ある程度需要者の主張を踏まえながら価格交渉等を行っており、需要者から合理的な根拠に基づく値下げ要求が行われた場合等には、当該要求に応じている状況がうかがえる。

さらに、I P P 入札により、需要者は、超臨界圧火力発電プラントの調達に当たり、これまで以上にコストを重視する結果、より厳しい態度で価格交渉に臨むこととなると考えられる。

以上から、需要者からの競争圧力は強いと認められる。

(6) 独占禁止法上の評価

本件統合により、超臨界圧火力発電プラント供給事業における競争単位が一つ減るものの、統合会社と有力な競争事業者や牽制力のある競争事業者との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられるほか、参入圧力が一定程度働いていること、需要者からの競争圧力が強く働いていること、I P P 入札が競争を活発化させる方向に作用すると考えられることから、本件統合により、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動によって超臨界圧火力発電プラント供給事業の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 超臨界圧ボイラー

(1) 競争事業者の状況等

過去10年間において超臨界圧火力発電プラントが分割発注され、超臨界圧ボイラーが発注された実績は数件しかなく、従来、三菱重工業G、日立製作所G及びC

社による活発な競争が行われてきた。

本件統合により、競争単位が一つ減ることとなるが、各事業者とも供給余力を有しており、統合会社と有力な競争事業者であるC社との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられる。

また、超臨界圧ボイラーは、メーカーごとに特徴が異なり、差別化が図られていることから、競争事業者との協調的行動がとられ難い商品であると考えられる。

さらに、分割発注だけを考えれば、本件統合後は2社による競争になるが、分割発注に対応できる能力（前記第3の1(1)のとおり、各機器を連係させる能力等）を有する需要者は、当然に、分割発注ではなく一括発注を選択することができ、このことが統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動に対する一定の牽制力となると考えられる。

なお、I P P入札が統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動に対する一定の牽制力となり得るのは、前記1(3)の超臨界圧火力発電プラント供給事業と同様である。

(2) 需要者からの競争圧力

前記1(5)の超臨界圧火力発電プラント供給事業と同様の状況であり、需要者からの競争圧力は強いと認められる。

(3) 独占禁止法上の評価

本件統合により、超臨界圧ボイラーの取引分野における競争単位が一つ減るものの、統合会社と有力な競争事業者との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられるほか、需要者からの競争圧力が強く働いていること、I P P入札が競争を活発化させる方向に作用すると考えられることから、本件統合により、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動によって超臨界圧ボイラーの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

3 大型蒸気タービン

(1) 競争事業者の状況等

過去10年間に於いて超臨界圧火力発電プラントが分割発注され、大型蒸気タービンが発注された実績は数件しかなく、従来、三菱重工業G、日立製作所G、D社及びE社による活発な競争が行われてきた。

本件統合により、競争単位が一つ減ることとなるが、各事業者とも供給余力を有しており、統合会社と有力な競争事業者であるD社やE社との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられる。

また、大型蒸気タービンは、メーカーごとに特徴も異なり、差別化が図られている

ことから、競争事業者との協調的行動がとられ難い商品であると考えられる。

さらに、需要者による一括発注の選択やI P P入札が統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動に対する一定の牽制力となり得るのは、前記2(1)の超臨界圧ボイラーと同様である。

(2) 需要者からの競争圧力

前記1(5)の超臨界圧火力発電プラント供給事業と同様の状況であり、需要者からの競争圧力は強いと認められる。

(3) 独占禁止法上の評価

本件統合により、大型蒸気タービンの取引分野における競争単位が一つ減るものの、統合会社と有力な競争事業者との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられるほか、需要者からの競争圧力が強く働いていること、I P P入札が競争を活発化させる方向に作用すると考えられることから、本件統合により、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動によって大型蒸気タービンの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

4 大型G T C C発電プラント供給事業

(1) 当事会社の地位、競争事業者の状況等

過去10年間に於いて大型G T C C発電プラントが一括発注された実績（大型G T C C発電プラント供給事業が発注された実績）は30件弱存在するところ、各プラントメーカーの市場シェアは、下表のとおりである。本件統合後の当事会社の合算市場シェアは約70%（第1位）、H H Iは約5,600、H H I増分は約1,800であり、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【過去10年間の大型G T C C発電プラント供給事業における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	三菱重工業G	約50%
2	F社	約30%
3	日立製作所G	約20%
4	G社	約0-5%
合計		100%

(※) 出力ベース

前記第3の1(2)のとおり、大型G T C C発電プラントは、中核となる機器である大型ガスタービンの性能が重視されること、大型G T C C発電プラント供給事業

においては、価格競争のほか、プラント性能を高めるための技術開発競争が活発に行われており、大型ガスタービンメーカーにより高効率のガスタービンの製品開発競争が行われている。

三菱重工業G以外のプラントメーカーは自社で大型ガスタービンを製造しておらず、海外メーカーの大型ガスタービンを調達した上で、需要者のニーズに対応した大型GTCC発電プラントを構成し、供給している。日立製作所Gは、大型ガスタービンを自社で製造していないことに加え、同社が過去に納入した機器の事故等の影響もあり、競争力は限定的である。

本件統合により、競争単位が一つ減ることとなるが、各事業者とも供給余力を有しており、市場シェア約30%を有するF社は高効率の大型GTCC発電プラント等に強みを持つなど有力な競争事業者であり、引き続き統合会社とF社との間で活発な競争が展開されると考えられる。また、G社も近年、プラントメーカーとして存在感を増してきている状況にあり、統合会社に対する牽制力として機能するものと考えられる。

また、プラントメーカーごとに、設計する大型GTCC発電プラントに特徴があり、大型GTCC発電プラント供給事業は差別化が図られていることから、競争事業者との協調的行動がとられ難いと考えられる。

さらに、IPP入札が、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動に対する一定の牽制力となり得るのは、前記1(3)の超臨界圧火力発電プラント供給事業と同様である。

(2) 需要者からの競争圧力

前記1(5)の超臨界圧火力発電プラント供給事業と同様の状況であり、需要者からの競争圧力は強いと認められる。

(3) 独占禁止法上の評価

本件統合により、大型GTCC発電プラント供給事業における競争単位が一つ減るものの、日立製作所Gの競争力が限定的な中で、統合会社と有力な競争事業者や牽制力のある競争事業者との間で引き続き活発な競争が展開されると考えられるほか、需要者からの競争圧力が強く働いていること、IPP入札が競争を活発化させる方向に作用すると考えられることから、本件統合により、統合会社の単独行動及び競争事業者との協調的行動によって大型GTCC発電プラント供給事業の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

企業結合規制について

1 企業結合規制について

独占禁止法は、企業結合のうち、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株式取得、合併、分割、共同株式移転及び事業譲受け等を禁止しているところ、公正取引委員会は、独占禁止法の規定に従い、企業結合審査を行っている。

2 企業結合計画に関する独占禁止法上の届出制度(企業結合審査のフローチャートについては参考2の2参照)

独占禁止法では、一定の条件を満たす会社が、企業結合を行う場合は、あらかじめ公正取引委員会に届け出ることを義務付けている(届出を要する場合の概要については参考2の1を参照)。

公正取引委員会は、届出のあった企業結合について、届出受理の日から30日以内に、詳細な審査を行う必要がある事案であるか否かを審査し、当該事案が、独占禁止法の規定に照らして問題がないと判断した場合は、当該期間内に審査が終了する。詳細な審査を行う必要があると判断した場合は、届出会社から報告や資料の報告等を求め、全ての報告等を受領した日から90日以内に、当該企業結合が、独占禁止法の規定に照らして問題があるか否かを判断する。

当該企業結合が独占禁止法の規定に照らして問題があると判断した場合は、予定される排除措置命令の内容等について同命令の名宛人となるべき者に対して通知し、意見を述べ、証拠を提出する機会を付与した上で、排除措置を命じることとなる。また、排除措置命令に不服がある場合は、公正取引委員会の審判及び裁判による判断を求めることができる。

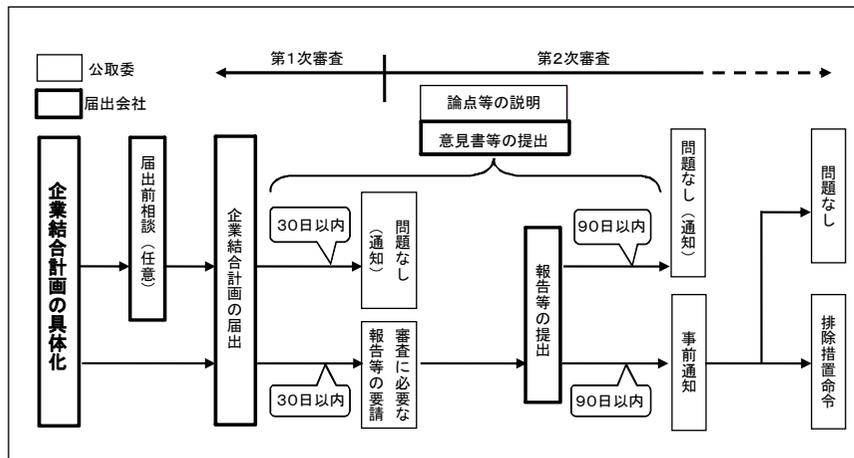
1 形態別の届出を要する場合の概要

形態（関係法条）		届出を要する場合の概要
株式取得（第10条）		① 国内売上高合計額 ^{（注1）} 200億円超の会社が ② 株式発行会社とその子会社の国内売上高を合計した額が50億円超の株式発行会社の株式を取得し ③ 議決権保有割合 ^{（注2）} が20%又は50%を超えることとなる場合
合併（第15条）、 共同株式移転（第15条の3）		① 国内売上高合計額200億円超の会社と ② 国内売上高合計額50億円超の会社が ③ 合併（又は共同株式移転）をする場合
分割 （第15条の2）	共同新設分割	① 国内売上高合計額200億円超の会社と ② 国内売上高合計額50億円超の会社が ③ 共同新設分割により設立する会社に事業の全部を承継させる場合 等
	吸収分割	① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高合計額50億円超の会社に ③ その事業の全部を承継させる場合 等
事業等譲受け（第16条）		① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高30億円超の会社から事業の全部の譲受けをする場合 又は ① 国内売上高合計額200億円超の会社が ② 国内売上高30億円超の事業の重要部分（又は事業上の固定資産の全部若しくは重要部分）の譲受けをする場合

（注1）国内売上高合計額とは、企業結合集団（届出会社の「最終親会社」及びその子会社から成る集団）内の会社等の国内売上高を合計した額をいう。

（注2）議決権保有割合とは、企業結合集団に属する会社等が保有する議決権の割合をいう。

2 企業結合審査のフローチャート



3 セーフハーバー基準

(1) 水平型企業結合のセーフハーバー基準

企業結合後の当事会社グループが次の①から③のいずれかに該当する場合には、水平型企業結合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なるとは通常考えられない。

- ① 企業結合後のHHI（注3）が1,500以下である場合
- ② 企業結合後のHHIが1,500超2,500以下であって、かつ、HHIの増分（注4）が250以下である場合
- ③ 企業結合後のHHIが2,500を超え、かつ、HHIの増分が150以下である場合

（注3）HHIは、当該一定の取引分野における各事業者の市場シェアの2乗の総和によって算出される。

（注4）企業結合によるHHIの増分は、当事会社が2社であった場合、当事会社のそれぞれの市場シェアを乗じたものを2倍することによって計算することができる。

(2) 垂直型企業結合及び混合型企業結合のセーフハーバー基準

企業結合後の当事会社グループの市場シェアが次の①又は②に該当する場合には、垂直型企業結合及び混合型企業結合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なるとは通常考えられない。

- ① 当事会社が関係する全ての一定の取引分野において、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが10%以下である場合
- ② 当事会社が関係する全ての一定の取引分野において、企業結合後のHHIが2,500以下の場合であって、企業結合後の当事会社グループの市場シェアが25%以下である場合

最近の株式取得等の届出受理及び審査の状況

	平成23年度	平成24年度	平成25年度
届出受理件数	275件	349件	264件
審査状況			
第1次審査で終了した件数	270件	340件	257件
第2次審査で終了した件数	4件	6件	1件
問題解消措置を前提として独占禁止法上の問題はないと判断した件数	3件	3件	0件

(注)「審査状況」は、当該年度において届け出られた株式取得等についての平成26年5月31日現在の状況である。「審査状況」に計上していない事案は、平成26年5月31日現在で審査中又は届出会社の事情により企業結合計画に係る届出を取り下げたものである。

※ 平成25年度における届出等の状況については、公正取引委員会ホームページ (<http://www.jftc.go.jp/dk/kiketsu/toukeishiryo/joukou.html>) を参照。