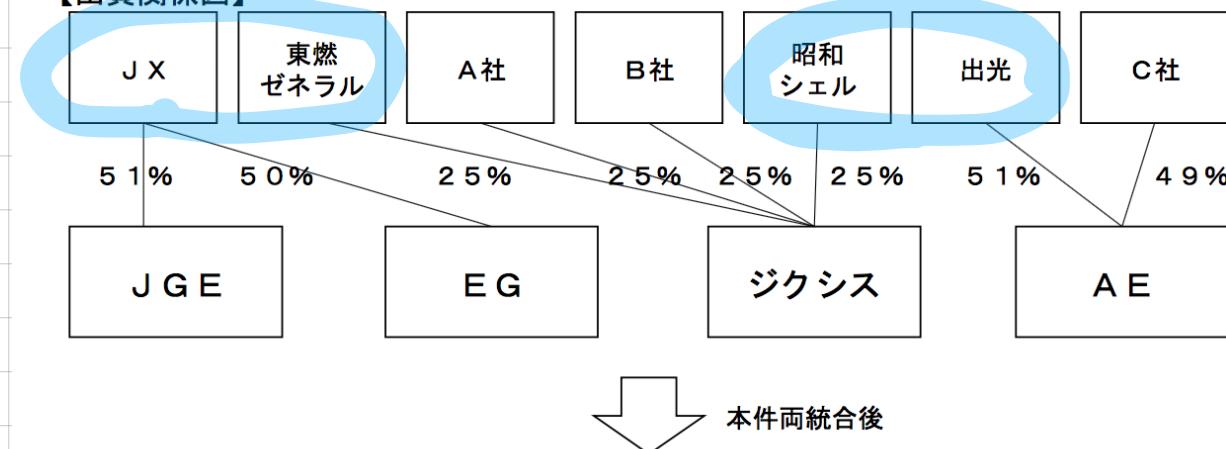
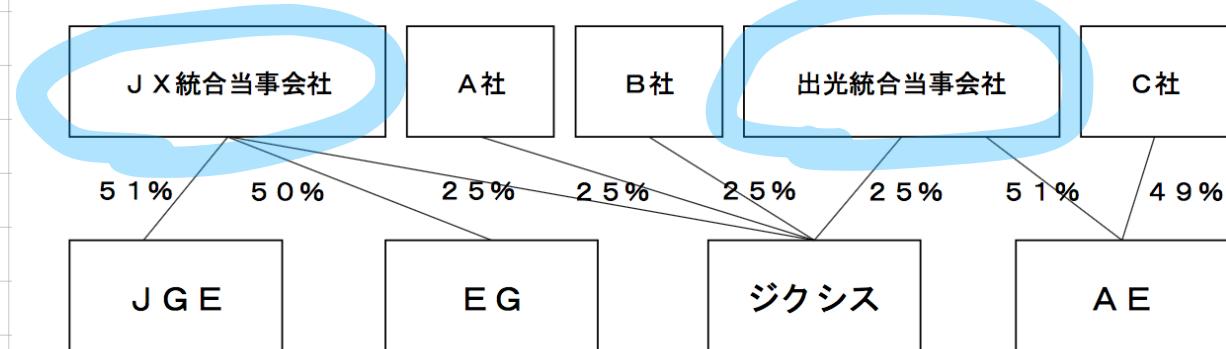


平成28年度企業結合事例集16頁

【出資関係図】



本件両統合後



## エ 小括

### 平成28年度企業結合事例集22頁（最初のエは(1)単独行動の小括）

以上のとおり、十分な供給余力を持つ有力な競争事業者が存在すること及び需要者から一定程度の競争圧力が働くことから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社が、単独行動によって、ガソリン元売業に関する一定の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

{ → 現在に及ぶる  
決定と並んで  
かじけ?

## (2) 協調的行動による競争の実質的制限

本件両統合により、①競争事業者の数が減少すること、②同質的な商品であり、販売条件について競争する余地が少ないと、③コスト構造が類似すること、④業界紙による通知価格の掲載等により、各石油元売会社は適時に他社の通知価格の変動状況等に係る情報

### 平成28年度企業結合事例集23頁

入手できることから、互いの行動を高い確度で予測できるようになると考えられる事情が認められる。また、ヒアリング等によれば、競争事業者及び需要者においても、競争が緩和され収益改善が図られることが望ましいという共通認識を持っていたことからすると、協調的な行動に関する共通認識に到達することが容易であると考えられる。

また、上記①及び④からすると、協調的行動からの逸脱監視が容易と考えられる。

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

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

以上のとおり、協調的行動を探すこととなる事情が認められることから、本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社が、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、ガソリン元売業に関する一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると考えられる。

## (3) 独占禁止法上の評価

本件両統合により、出光統合当事会社及びJX統合当事会社は、自社以外の競争事業者との協調的行動によって、ガソリン元売業に関する一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなると考えられる。

## イ 供給の代替性

平成28年度企業結合事例集45頁

溶融めっき鋼板は、めっき液で満たした溶融ポットと呼ばれるめっき槽に原板を浸漬して製造するものであり、製造したいめっき鋼板の種類に合わせて溶融ポットを切り替えることは容易であることから、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が存在すると考えられる。

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

したがって、各溶融めっき鋼板の種類間には供給の代替性が認められると考えられるものの、溶融亜鉛-アルミニウム-マグネシウム合金めっき鋼板については、製法特許等の関係から、国内で製造販売しているのが当事会社のみであり、他の種類の溶融めっき鋼板との間に供給の代替性は認められない。

## (5) 需要者からの競争圧力

平成28年度企業結合事例集47頁

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

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

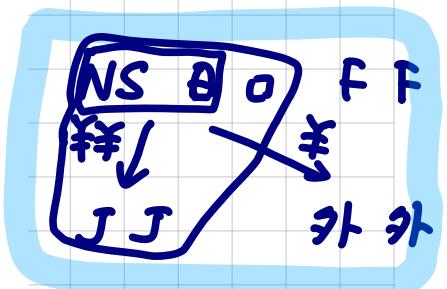
## (2) 地理的範囲

平成28年度企業結合事例集51頁

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

しかしながら、需要者からのヒアリング等の結果によれば、ステンレス冷延鋼板の需要者は、品質や輸送面の問題から、国内の鉄鋼事業者と東アジア地域の鉄鋼事業者を差別することなく取引しているという実態にはなく、主に国内の鉄鋼事業者からステンレス冷延鋼板を調達しているという実態にあり、当事会社の主張は、需要者からのヒアリング等の結果と整合的であるとはいえたかった。また、この点を検証するため、当委員会において、操作変数法を用いてステンレス冷延鋼板の需要関数を推定し、実際弾力性を計算した上で、臨界弾力性分析を行ったところ、臨界弾力性の絶対値が実際弾力性の絶対値を上回り、地理的範囲は「日本全国」と画定されるという結果が支持された<sup>8</sup>。

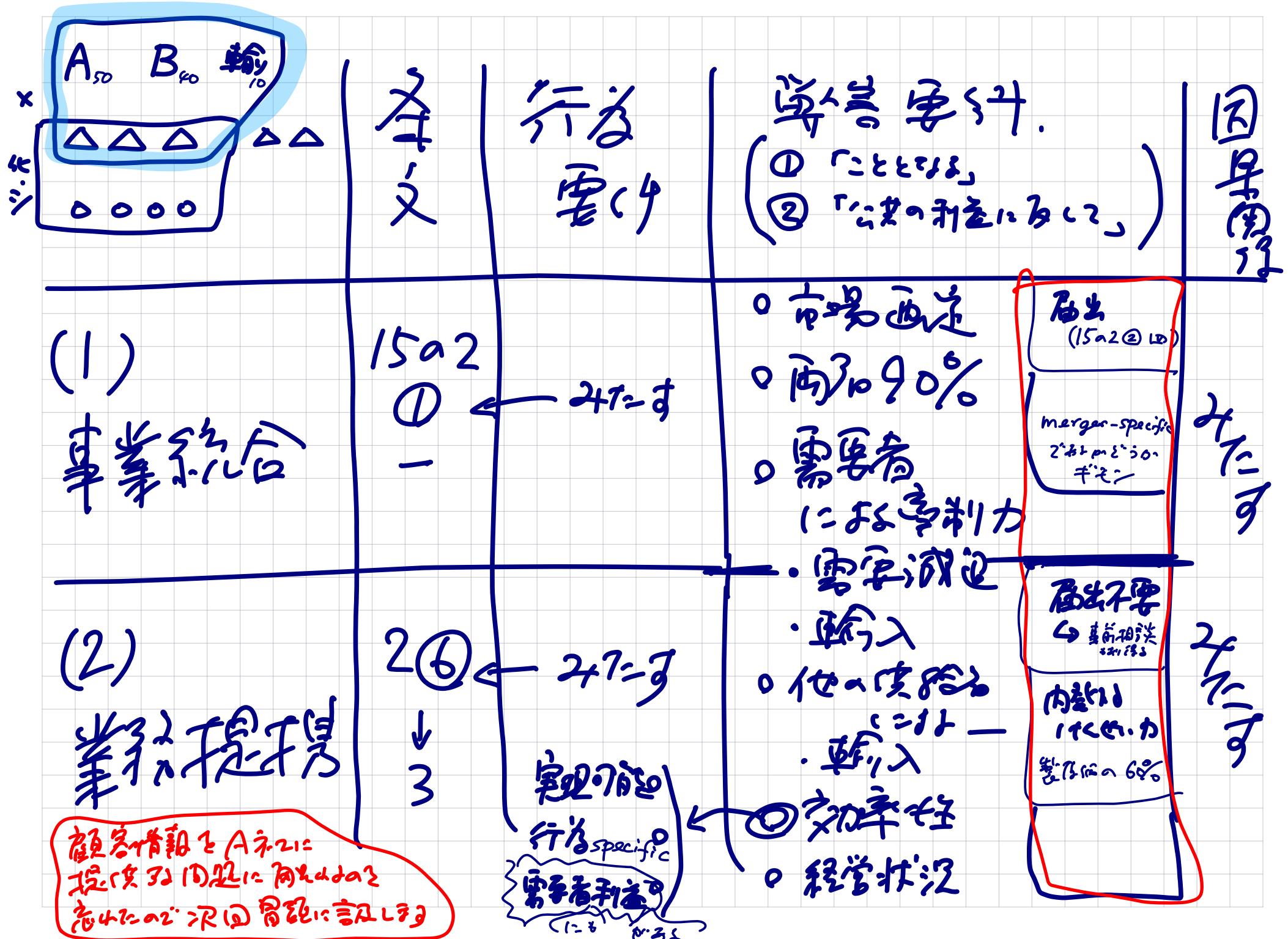
したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。



ア 営業情報の提供及び営業支援

平成28年度企業結合事例集57頁

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



欧洲委員会水平型企業結合ガイドライン VII. Efficiencies / Benefit to consumers

80. Mergers may bring about various types of efficiency gains that can lead to lower prices or other benefits to consumers. For example, cost savings in production or distribution may give the merged entity the ability and incentive to charge lower prices following the merger. In line with the need to ascertain whether efficiencies will lead to a net benefit to consumers, cost efficiencies that lead to reductions in variable or marginal costs <sup>(106)</sup> are more likely to be relevant to the assessment of efficiencies than reductions in fixed costs; the former are, in principle, more likely to result in lower prices for consumers <sup>(107)</sup>. Cost reductions, which merely result from anti-competitive reductions in output, cannot be considered as efficiencies benefiting consumers.

<sup>(106)</sup> Variable costs should be viewed as those costs that vary with the level of production or sales over the relevant time period. Marginal costs are those costs associated with expanding production or sales at the margin.

<sup>(107)</sup> Generally, fixed cost savings are not given such weight as the relationship between fixed costs and consumer prices is normally less direct, at least in the short run.