

平成14年度における主要な企業結合事例

平成15年5月30日
公正取引委員会

——— 目 次 ———

事例1	日野自動車(株)及びいすゞ自動車(株)のバスの製造事業の統合について-----	1
事例2	(株)日立製作所によるインターナショナル・ビジネス・マシーンス・コーポレーションのハードディスクドライブ事業の統合について-----	3
事例3	北海道国際航空(株)及び全日本空輸(株)の業務提携について-----	7
事例4	三洋電機(株)によるジーエス・メルコテック(株)の株式取得について-----	10
事例5	エー・アンド・エム スチレン(株)及び出光石油化学(株)によるポリスチレン事業の統合について-----	13
事例6	三井化学(株)及び住友化学工業(株)の統合について-----	16
事例7	エルピーダメモリ(株)による三菱電機(株)のDRAM事業の譲受けについて-----	38
事例8	新日本製鐵(株)及び住友金属工業(株)によるステンレス事業の統合について-----	41
事例9	日本フェルト(株)、市川毛織(株)及び日本フィルコン(株)の統合について-----	53
事例10	住友金属鉱山(株)及び同和鉱業(株)による硫酸事業の統合について-----	57
事例11	同和鉱業(株)及び三菱マテリアル(株)による亜鉛事業の統合について-----	60
事例12	日本ポリケム(株)及び日本ポリオレフィン(株)のポリエチレン事業の統合について-----	62

* 事例6については、事前相談に対する回答後、当事会社の都合により当該統合計画が中止されている。

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

事例1 日野自動車(株)及びいすゞ自動車(株)のバスの製造事業の統合について

第1 本件の概要

本件は、日野自動車(株)(以下「日野」という。)及びいすゞ自動車(株)(以下「いすゞ」という。)が、バスの製造事業について、生産体制の効率化、環境対策や交通弱者対策への取組の強化等を目的として、両社のバスボディ組立子会社を合併させることより、両社のバスの製造事業を統合するものである。

第2 バス市場の現状

我が国のバスの販売台数は、バス利用客数の減少等に伴い、最近10年間で半減し、年間5,000台程度の水準に低迷している。このような状況の下、メーカー間の受注競争が激化するとともに、ユーザーであるバス事業者が、厳しい経営環境の下、低廉な価格によるバスの調達を重視していることから、バスの価格は低下傾向にある。さらに、今後、排出ガス規制等が段階的に強化されることから、これに対応するための研究開発投資を確保していくことがメーカーの重要な課題となっている。

第3 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

バスは、その大きさや用途に応じて、大型バス・中型バス・小型バス、観光バス・路線バスに分類されるが、いずれも組立等に関する技術が共通しており、ユーザーについてもバス事業者(JRバス、公営バス、民鉄系バス)がほとんどであることから、バスの製造・販売分野に一定の取引分野が成立すると判断した。

2 競争への影響

(1) 本件統合により、バスの製造分野における当事会社の合算シェア(登録台数ベース。以下同じ)・順位は、約50%・第1位となり、上位3社累積シェアは100%となる。

しかしながら、当事会社は、後記(2)イのとおり、販売事業については、統合後においても独立して行い、これを確保するため、所要の情報遮断措置を採ることを申し出ている。バスの販売分野でみると当事会社のシェア・順位は、日野が約30%・第2位、いすゞが約20%・第3位となる(首位事業者のシェアは約35%である。)

(2) また、以下の状況が認められる。

ア 有力な競争事業者の存在

バスの製造・販売分野において、販売シェア約35%及び10%超を有する有力な競争事業者が存在する。

イ 販売事業は独立して行われること

当事会社の販売会社は、ユーザーに対し、独自の裁量で、低廉な価格を提示したり、広範な仕様提案等を行ったりすることにより、厳しい受注競争に対応している。こうした状況の下、当事会社は、本件統合後においても、バスの販売事業については、引き続き、両社がそれぞれ独立して行うとともに、販売事業の独立性を確保するため、当事会社及び統合新会社間において所要の情報遮断措置を採ることを申し出ている。

ウ 市場規模の縮小に伴う受注競争の激化

自家用車の増加による路線バスの利用客数の減少等を背景に、国内のバス販売台数が大幅に減少している中、当事会社を含む各メーカー間の受注競争が激化している。これに加え、後記エのとおりバス事業者の価格交渉力が強いことから、各メーカーはバスの仕様や性能を改良しているにもかかわらず、これをバスの販売価格に反映させることが困難な状況にあり、バスの販売価格は、下落傾向にある。

エ バス事業者の価格交渉力

ユーザーのほとんどを占めるバス事業者は、価格交渉力維持等の観点から、原則として複数メーカーからの購買を実施している。また、バス事業者は、近年の厳しい経営環境の下、低廉な価格によるバスの調達を従来以上に重視しており、複数のメーカーから見積りを取った上で、最低価格を提示したメーカーと更に価格引下げ交渉を行って調達先を決定するなど、その価格交渉力は強い。

3 公正取引委員会の判断

当委員会は、バスの製造分野における当事会社のシェア・順位が約50%・第1位となるものの、当事会社が申し出ている販売に関する情報遮断措置が着実に実行され、販売事業については引き続き独立して行われることが確保できるのであれば、ユーザーのほとんどが価格交渉力の強いバス事業者であること、バス事業者が従来以上に低廉な価格によるバスの調達を強化していること、バスの需要が大幅に減少する中、販売会社間の受注競争が激化していること等の状況を踏まえた場合、本件統合により、前記第3、1で画定した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ものと判断した。

事例2 (株)日立製作所によるインターナショナル・ビジネス・マシーンス・コーポレーションのハードディスクドライブ事業の統合について

第1 本件の概要

本件は、(株)日立製作所（以下「日立」という。）及びインターナショナル・ビジネス・マシーンス・コーポレーション（以下「IBM」という。）が、共同出資会社（日立：70%、IBM：30%）を設立し、両社のHDD事業の統合を行った後、当該共同出資会社を日立の100%子会社とすることにより、IBMが同社のすべてのHDD事業を日立に譲渡しようとするものである。

第2 HDDについて

HDDは、ディスクの直径により、主として、3.5インチ型及び2.5インチ型に分類され、さらに、3.5インチ型は、インターフェイス（接続規格）によって、3.5インチ型SCSI及び3.5インチ型IDEに分類される。HDDは、米国の規格が世界の標準規格となっていることから、各HDDメーカー間で代替性があり、ユーザーにおいても、他社のHDDへの切替えが容易である。

それぞれのHDDの主な用途は、3.5インチ型SCSIはサーバー向け、3.5インチ型IDEはデスクトップ型パソコン向け、2.5インチ型はノート型パソコン向けである。

このうち、3.5インチ型IDEの出荷台数が最も多く、HDD全体に占める割合は、国内で約55%、世界（日本を含む。以下同じ。）で約75%となっている。

なお、HDD全体に占める2.5インチ型の出荷台数の割合は、国内で約40%であるが、世界では約15%となっている。同様に、ノート型パソコンは、パソコン全体の国内出荷台数の約半数を占めているのに対し、世界では約20%となっている。今後、世界においても、ノート型パソコンの増加に伴い、2.5インチ型の市場拡大が予測されている。

第3 HDDメーカーの現状

HDDは、その主たる用途であるパソコン市場等での激しい競争を背景として、活発な技術革新による記憶容量の増加傾向にもかかわらず、記憶容量の単位当たりの価格は一貫して低下しており、製品のモデルチェンジの期間も短い。そのため、HDDメーカーは、これに対応するための研究開発費の確保と一層の低価格化を図ることが重要な課題となっている。

第4 HDDの取引状況

HDDは、国内外のメーカーにかかわらず、他社のHDDへの切替えが容易であることから、HDDの主たるユーザーであるパソコンメーカー等は、価格交渉

力維持・HDDの安定調達の観点により、一般に3社程度のHDDメーカーへの分散発注を調達方針としつつ、価格・品質に応じて、各HDDメーカーからの購入数量を柔軟に増減させている。

さらに、パソコンメーカー等は、大量購入による調達価格の引下げを図るため、自国内外の組立工場で使用するHDDを一括して交渉することも少なくない。

また、HDDメーカーは、HDDの製品価格に占める輸送コストの割合が小さいこともあり、出荷先地域にかかわらず、国内外のHDDメーカーの主な製造拠点であるアジア地域から出荷を行っている。

このような取引状況に加え、国内外の価格差が小さいといった状況も認められる。

第5 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

本件においては、両当事会社間で競合している3.5インチ型SCSIと2.5インチ型のそれぞれについて、一定の取引分野が成立すると判断した。

2 競争への影響

(1) 本件統合によって、各取引分野における当事会社の合算出荷台数シェア・順位は、3.5インチ型SCSIで約40%・第1位、2.5インチ型で約35%・第2位となる。

なお、世界では、当事会社の合算出荷台数シェア・順位は、3.5インチ型SCSIで約25%・第2位、2.5インチ型で約60%・第1位となっている。

前記4の取引状況を踏まえて、世界における当事会社の合算出荷台数シェアを考慮すると、当事会社は、今後、国内の2.5インチ型分野において、より大きなシェアを獲得する可能性もある。

(2) しかしながら、いずれの取引分野においても、以下の状況が認められる。

ア ユーザーからの競争圧力

HDDの主たるユーザーであるパソコンメーカー等は、パソコン市場の活発な競争を背景として、価格交渉力維持・HDDの安定調達の観点から、一般に3社程度のHDDメーカーへの分散発注を調達方針としており、価格・品質に基づいて、各HDDメーカーからの購入数量を増減させるなどにより、より低廉な価格での調達を図っている。このため、HDDユーザーの価格交渉力は強く、HDDメーカー間での競争が激しくなっており、実際にもHDDの価格は低下している。

イ ユーザーの調達方針が競争に及ぼす影響

HDDユーザーは、分散発注を採用していることから、本件統合に伴って当事会社が合算出荷台数シェアを維持することは難しいものと考えられる。また、競争事業者においても、本件統合によって、自社のシェアが増加するものと予測しており、自社の事業拡大につながるとしている。

ウ 協調的価格設定の阻害要因

HDDメーカーは、パソコンメーカー等に対する販売価格を公表しておらず、また、HDDは製品サイクルが短く、販売価格の低下も著しいことから、各HDDメーカーは、他社の販売価格を把握することが困難となっており、HDDメーカー間で協調的な価格設定が行われにくい要因の一つとなっている。

エ 参入の容易性

HDDの各製品間では、製造設備や技術が類似していることから、HDDを製造するHDDメーカーにとって、他の種類のHDDへの参入に大きな障害はみられない。

(3) また、各取引分野について、以下の状況が認められる。

ア 3.5インチ型SCSI

出荷台数シェア約35%、同約15%及び同約10%を有する有力な競争事業者が存在する。

このうち、出荷台数シェア約35%を有する競争事業者は、世界での出荷台数シェアが約45%となっているところ、前記4の取引状況や、国内全体的出荷台数が、世界の出荷台数の約5%にすぎない点を考慮すれば、当該競争事業者は、国内市場の状況に応じて、国内向けの出荷増が容易であると考えられ、より有効な牽制力を有しているものと評価できる。

イ 2.5インチ型

出荷台数シェア約45%及び同約25%を有する有力な競争事業者が存在する。

3.5インチ型IDEは、世界のHDD全体の約75%を占め、他の種類のHDDに比べて、大きな市場規模を有しているところ、3.5インチ型IDEにおいて有力なHDDメーカーの中には、2.5インチ型の今後の市場拡大を見据えて、2.5インチ型に参入する意向を有している者が複数ある。これらのHDDメーカーは、参入の具体的な計画を有していたり、参入に当たって、技術的な問題もなく参入は十分に可能であるとしている。

また、これらのHDDメーカーは、既に、他の種類のHDDについて国内

に営業拠点を有し、有力な事業者として事業を展開している状況にある。

3 結論

以上の状況から、前記第5、1で画定したいずれの取引分野においても、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 北海道国際航空(株)及び全日本空輸(株)の業務提携について

第1 本件の概要

本件は、民事再生法に基づく再生手続が開始されている北海道国際航空(株)(以下「ADO」という。)の再建を図るとともに、ADO及び全日本空輸(株)(以下「ANA」という。)の経営の効率化や旅客利便の向上等を目的として、羽田 - 千歳路線について、両社が、業務提携を行うことを予定しているものである。

第2 業務提携の概要

ADO及びANAの説明によれば、両社は相互に独自性を維持・尊重しつつ、次のような内容の業務提携を実施することを計画している。

1 コードシェア

(1) ADO及びANAの便名を、ADOが運航する6便(羽田 - 千歳路線)に設定する。

(2) ANAは、ADOから、これらの便の座席の半分を買い入れ、自社便の座席として販売する(座席買取り方式)。また、ANAは、いったん買い入れた座席については、ADOに返却しない(ハード・ブロック方式)。

(3) ADO及びANAは、それぞれ自社の運賃(各種運賃の設定座席数等を含む。)を独自に設定する。

(4) コードシェアの契約条件(例:販売座席比率)については、必要に応じ、ADOとANAの間で協議を行う。

(5) コードシェアの契約条件を変更する場合には、公正取引委員会に報告を行う。また、ADO及びANAは、ADOの再生計画終了に際して、契約条件の見直しを行い、その結果について当委員会に報告する。

(注) 「コードシェア」: 特定の航空会社の運航便に、他の複数の航空会社も自社の便名を設定して、運航する形態を言う。

2 コンピューター予約システム・販売チャネル等の活用

(1) ANAのコンピューター予約システムの活用

ア ADOは、ADO便の予約・発券業務等を、ANAの既存のコンピューター予約システム(以下「CRS」という。)を利用して行う。

イ ANAは、ADOに対して自社のCRSの利用を認めるに当たり、CRS

に変更を加え，両社の営業上の秘密について，相互に把握し得ないよう，適切な情報遮断措置を採る。

(2) ANAの販売チャネル・予約案内センターの活用

ア ADOは，ANAの販売代理店に対し，ADO便の予約・発券業務等を委託する。

イ ADOは，ANAの予約案内センターに対し，ADO便の予約案内業務を委託する。

3 整備業務等の委託

ADOは，ANAに対し，整備業務，訓練業務，手荷物受託業務及び空港ハンドリング業務(ADO専用カウンターに加え，ANAの旅客カウンターを共用化)を委託する。

第3 独占禁止法上の考え方

1 基本的な考え方

ADOの参入は，これまで，参入路線(羽田-千歳路線)に限られるものの，大きな競争促進効果を発揮してきたものと評価できることから，競争政策の観点からも，ADOの経営再建が図られることが重要であると考えられる。

他方，ADOとANAの業務提携の内容によっては，両社による価格制限行為やANAによるADOの事業活動の不当な拘束(例：ADOに対し，他の路線への参入について制限を課す場合。)といった独占禁止法上の問題が生じるおそれがあることから，以下の点について検討を行った。

2 独占禁止法上の評価

(1) コードシェア

本件のコードシェアは，後記の点を考慮すれば，独占禁止法上の問題は生じないものと考えられる。

ア 運賃設定等

各種運賃の水準や各種運賃ごとの座席数等については，両社がそれぞれ独自に設定するとしていること。

イ 座席買取り方式・販売座席比率

座席の配分方式としては，座席買取り方式(ハード・ブロック方式)を採用し，ADOとANAの座席数の配分比率は1：1とされており，ADOが独立した競争単位として維持されるものと考えられること。

ウ コードシェアの内容の見直し

A D O及びA N Aは、コードシェアの契約条件を変更する場合に、当委員会に報告を行い、また、A D Oの再生計画終了に際して、契約条件の見直しを行い、その結果について当委員会に報告するとしていること。

(2) C R S・販売チャネル等の活用

ア A N AのC R Sの活用

A N Aは、既存のC R Sを変更し、営業上の秘密に対する情報遮断措置を講じることとしていることから、独占禁止法上の問題は生じないものと考えられる。

イ A N Aの販売チャネル・予約案内センターの活用

A N Aの販売代理店や予約案内センターは、A D O便の予約・発券等の代理業務を行うにすぎず、運賃の設定等についてはA D Oが独自に行い、かつ、情報遮断措置を講じたC R Sによって、A D Oの営業上の秘密も保たれることから、独占禁止法上の問題は生じないものと考えられる。

(3) 整備業務等の委託

A D O及びA N Aは、相互に独自性を維持・尊重しつつ業務提携を行うこととしていることから、独占禁止法上の問題は生じないものと考えられる。

第4 結論

1 業務提携の実施

当事会社が計画している業務提携の実施については、当事会社の説明を前提とすれば、独占禁止法上問題とはならないものと考えられる。

2 今後の対応

本件業務提携の内容については、今後の市場環境の変化等に応じて変更される可能性もあることから、必要に応じて、当事会社から報告を受けること等により、実態の把握に努め、今後の状況を注視していくこととする。

事例4 三洋電機(株)によるジーエス・メルコテック(株)の株式取得について

第1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、三洋電機(株) (以下「三洋電機」という。) がリチウム二次電池における研究開発力の向上、販売力の強化を目的として、ジーエス・メルコテック(株) (以下「GSメルコテック」という。) の株式について50%を超えて取得するものである。

2 製品概要

二次電池とは、充電により繰り返し利用できる電池をいい、主にニッケルカドミウム電池、ニッケル水素電池及びリチウム二次電池の3種類が存在する。それぞれ、電気的特性、容量、大きさ及び重量に違いがあり、用途もそれぞれの電池の種類ごとに異なっている。

このうち、リチウム二次電池は、携帯電話、ノートパソコン等の電子機器に幅広く利用されており、電池の容量、大きさ等の技術は著しい発展を遂げている。このため、いずれのメーカーも研究開発に重点を置いており、メーカー間では、技術革新への対応の点で大きな差は存在しない。

第2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

二次電池は、前記のとおり、主に3種類が存在し、それぞれ、容量、大きさ等に違いがある。このため、ユーザーは、各二次電池を機能・効用が異なるものとして、用途に応じて使い分けている。また、製造方法も異なっていることから、それぞれの二次電池について一定の取引分野が成立するものと判断したが、当事会社は、リチウム二次電池の製造・販売分野について競合関係にあることから、当該分野について検討を行った。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

本件株式取得により、当事会社の合算出荷数量シェア・順位は約40%・第1位となる。また、上位3社累積シェアは、約90%となる。

リチウム二次電池の国内出荷数量シェア

順位	メーカー	シェア
1	A社	約35%
2	三洋電機	約35%
3	B社	約15%
4	GSメルコテック	約10%
5	C社	約5%
	その他	0~5%
(1)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 競争事業者

出荷数量シェア約35%及び同約15%を有する有力な競争事業者が存在する。

イ 取引先変更の容易性

リチウム二次電池の主な用途である携帯電話等の電子機器は、急速な技術革新や、メーカー間の活発な競争を背景として、製品サイクルが短くなっているところ、電子機器メーカーはモデルチェンジの進展に応じて、リチウム二次電池の容量、大きさ等の改良をリチウム二次電池メーカーに強く要請している。

このように、技術革新への対応が競争の重要な要素となっていることから、各リチウム二次電池メーカーは、技術革新の点で競争事業者との間に大きな差が生じないように、研究開発に重点を置いている。このため、リチウム二次電池の仕様は、それが組み込まれる最終製品ごとに区々となっているものの、リチウム二次電池メーカー間で品質や技術面で大きな差はなく、ユーザーからのいかなる仕様の発注にも対応できる状況にある。

これに加えて、ユーザーによる取引先の選定は、最終製品のモデルチェンジごとに行われることが一般的であり、次のモデルチェンジまでの間に取引先が変更されることは少ないが、携帯電話等の電子機器は、製品サイクルが短いことから、ユーザー側では、新商品への切替時の価格交渉の結果に応じて、容易に取引先を変更することができる。

ウ ユーザーからの競争圧力

リチウム二次電池のユーザーは、自己が製造・販売する最終製品間の激しい競争に対応するため、リチウム二次電池の安定的かつ低廉な価格での調達

を重視している。このような状況の下，ユーザーは，前記イのとおり取引先の変更が容易であることから，複数のリチウム二次電池メーカーから調達する方針を採っており，その価格交渉力は強いものとなっている。

エ 協調的価格設定の阻害要因

リチウム二次電池は，それが組み込まれる最終製品ごとに，仕様が区々となっており，また，最終製品の製品サイクルが短いことに伴い，リチウム二次電池も製品サイクルが短くなっている。さらに，ユーザーからの要請に応じて，リチウム二次電池の技術革新も活発に行われていることから，メーカー間で斉一的な事業活動を行うことは容易ではなく，リチウム二次電池メーカー間で協調的な行動が採りにくい要因の一つとなっている。

オ 輸入

前記アからエの事情に加え，韓国・中国メーカーの技術力の向上により，輸入品の品質が向上しつつあり，ユーザーの中には見積り合わせに海外メーカーを参加させる動きや，実際に輸入品を採用する動きもみられるなど，これら海外メーカーの存在が国内リチウム二次電池メーカーに対する競争圧力になりつつある。

(3) 独占禁止法上の評価

ユーザーは，低廉な価格での調達や安定調達を重視しているところ，前記2(2)イのとおり，取引先の変更が容易であることから，複数のリチウム二次電池メーカーから調達する方針を採っており，その価格交渉力は強いものとなっている。さらに，リチウム二次電池は最終製品ごとに仕様が区々となっており，最終製品の製品サイクルが短いことに伴って，リチウム二次電池も製品サイクルが短く，技術革新も活発に行われていることから，メーカー間で協調的な行動が採りにくい事情が認められる。

このため，本件統合により，リチウム二次電池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。

事例5 エー・アンド・エム スチレン(株)及び出光石油化学(株)によるポリスチレン事業の統合について

第1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、旭化成(株)及び三菱化学(株)が折半出資しているエー・アンド・エム スチレン(株) (以下「A & Mスチレン」という。) 及び出光石油化学(株) (以下「出光石化」という。) が、ユーザーの海外移転等により国内市場が縮小傾向にあることから、更なる合理化、効率化を目的に合併会社を設立することにより、ポリスチレン事業を統合するものである(新会社の名称は、「PSジャパン(株)」)。

2 製品概要

ポリスチレンは、エチレン及びベンゼンを原料として生産されるスチレンモノマーを重合(分子量の比較的小さい化合物を結合させて大きな分子量の化合物とすること。) して製造され、一般用ポリスチレン及び耐衝撃性ポリスチレンに大別される。耐衝撃性ポリスチレンは、一般用ポリスチレンに比べ、衝撃性は高いものの、透明性が劣っている。ポリスチレンは、ペレットの状態出荷され、製品の輸送は容易となっている。

ポリスチレンは、成形加工性に優れており、家電製品・事務機器や包装用途に使用されている。一般用ポリスチレン及び耐衝撃性ポリスチレンは、おおむね同一の用途で使用することも可能である。

第2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

一般用ポリスチレン及び耐衝撃性ポリスチレンは、おおむね同一の用途で使用することも可能であり、また、両者の基本的な製造工程は同一であって、それぞれ製造設備に重要な変更を加えることなく生産することが可能であることから、両者を合わせたポリスチレンの製造・販売分野に一定の取引分野が成立すると判断した。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は45%弱・第1位となる。また、上位3社累積シェアは、約85%となる。

ポリスチレンの国内販売数量シェア

順位	メーカー	シェア
1	A & M スチレン	約 35 %
2	A 社	約 25 %
3	B 社	約 15 %
4	出光石化	約 10 %
5	C 社	約 10 %
	輸入	約 5 %
(1)	当事会社合算	約 45 %
	合計	100 %

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 競争事業者

販売数量シェア約 25 %、同約 15 % 及び同約 10 % を有する有力な競争事業者が存在する。

イ 取引先変更の容易性

ポリスチレンは国内外のメーカー間に品質差がみられず、また、ユーザーによる使い慣れの問題もない。

さらに、ユーザーの海外移転によって国内需要が縮小傾向にある中、当事会社以外の他の国内メーカーは一定の供給余力を有しているほか、後記ウの輸入圧力の存在を踏まえると、ユーザーにおいては、当事会社の価格の状況に応じ、輸入品も含め、取引先を変更することは容易である。

また、ユーザーの多くは、前記のとおり取引先の変更が容易であるため、低廉な価格による調達を重視する観点から、複数のメーカーから購入するとともに、より低い価格を提示したメーカーからの調達割合を増加させるとの方針を採っており、ユーザーの価格交渉力は強いものとなっている。

ウ 輸入

ポリスチレンは、国内品と輸入品との間で品質差はなく、また、ペレット状の固形物であり、輸入に当たっての運搬・取扱いは容易である。また、国内の流通においても、実際に輸入品を取り扱う商社等が存在し、国内品とほぼ同様の販売・配送が可能となっていることから、ユーザーは国内市況と海外市況の状況に応じて国内品から輸入品に切り替えることは容易であるとしている。また、国内への主要な輸入元であるアジア地域のメーカーの供給余力は、国内需要を上回っている状況にある。

このような状況の下、ユーザーは、国内市況と海外市況の状況に応じて、輸入品の購入割合を増減させたり、今後、国内市況と海外市況との差が縮小

した場合には、輸入品の調達を再開するとしている。

現状では、輸入品の割合は約5%に過ぎないものの、輸入に関する前記の状況を考慮すれば、国内品の価格の状況に応じて、輸入品が増加する蓋然性が高いものと考えられ、輸入圧力が当事会社に対する有効な牽制力となると考えられる。

(3) 独占禁止法上の評価

ポリスチレンは、競争事業者や輸入の供給余力があり、取引先の変更も容易となっている。さらに、輸入が容易であり、国内品の価格の状況に応じて輸入量が増加する蓋然性が高く、輸入圧力が一定程度働いていると認められることから、本件統合により、ポリスチレ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考えられる。

事例6 三井化学㈱及び住友化学工業㈱の統合について

第1 本件の概要

三井化学㈱（以下「三井化学」という。）及び住友化学工業㈱（以下「住友化学」という。）は、両社の親会社となる持株会社を設立し、その後、持株会社及び両社が合併し、単一会社となることを計画しているものである。

第2 重点的に検討を行った9品目

問題点を指摘した3品目	アニリン レゾルシン メタパラクレゾール
当事会社からの申出を前提として競争への影響をみるべき企業結合関係がないと判断した3品目	トリレンジイソシアネート（TDI） ジフェニルメタンジイソシアネート（MDI） ポリプロピレングリコール（PPG）
問題がないと判断した3品目	ペンタエリスリトール エチレンプロピレンゴム（EPDM） 変性ポリフェニレンエーテル樹脂（変性PPE樹脂）

（注）競争に及ぼす影響が大きいと考えられた9品目について重点的に検討を行った。

1 問題点を指摘した3品目

(1) 問題点の指摘

アニリン（小口取引）、レゾルシン及びメタパラクレゾール（以下「アニリン等3品目」という。）については、いずれについても、有効な牽制力を有する競争事業者が存在せず、輸入圧力が十分に働いているとはいえない状況にあることから、本件統合計画により、各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として、独占禁止法上の問題点の指摘を行った。

(2) 当事会社が申し出た対応策

ア コストベースでの引取権の設定

商社又は競争事業者（以下「商社等」という。）に対し、新会社発足後2年以内に、各品目の国内市場におけるいずれかの当事会社の外販数量に相当する数量（アニリン：年間9,000トン、レゾルシン：年間1,600トン、メタパラクレゾール年間5,000トン）を、コストベースでの引取権（長期的供給契約）として設定する。

引取権の設定時に、商社等の求めがあれば、製品概要等を提供する。

イ 貯蔵タンクの提供

アニリンについて、商社等による輸入販売を容易にするため、商社等の求

めに応じ当事会社の貯蔵タンクを実費で提供する。

ウ 実施状況の報告

前記引取権の設定が適正に履行されるよう、その設定内容、運用方法等について、引取権の設定時にあらかじめ公正取引委員会に報告する。

また、当委員会の求めに応じて、すべての対応策の実施状況について報告を行う。

(3) 前記対応策を踏まえた当委員会の判断

当事会社によって示された対応策が実施された場合には、本件統合により、アニリン等3品目における競争を実質的に制限することとはならないものと判断した。

2 競争への影響をみるべき企業結合関係がないと判断した3品目

T D I , M D I 及び P P G については、当事会社から申出のあった議決権保有比率の縮減等の措置を前提として、本件統合により、競争への影響をみるべき企業結合関係は生じないと判断した。

3 問題がないと判断した3品目

ペンタエリスリトール、E P D M 及び変性 P P E 樹脂については、市場における競争への影響を詳細に審査したところ、輸入や代替品等を考慮して、それぞれ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。

第3 結論

以上のことから、当委員会は、当事会社が申し出た対応策等が履行されれば、本件統合により、それぞれ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。

なお、今後、当事会社が申し出た対応策の履行を確実なものとするため、必要に応じて、当事会社から報告を受けること等により、対応策の履行状況を監視するとともに、問題点を指摘した取引分野における競争状況についても十分に把握・監視していくこととする。

当事会社への回答は参考参照。

(参考)

三井化学㈱及び住友化学工業㈱の事業統合について(回答)

第1 当事会社

三井化学㈱(以下「三井化学」という。)は、化学品等の化学事業を営む者である。
住友化学工業㈱(以下「住友化学」という。)は、化学品・医薬品等の化学事業を営む者である。

第2 統合の概要及び関係法条

当事会社は、平成15年10月に両社の親会社となる持株会社を設立し(株式移転方式)、さらに、平成16年3月に持株会社及び両社が合併し単一会社となることを計画している。

よって、本件統合の関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

第3 統合の目的

当事会社は、海外企業との競争激化等による厳しい事業環境の中で、「将来の事業の発展を確保し、企業価値の更なる向上を達成するためには、事業規模の拡大による競争力の強化が必要である」と考え、本件統合を行うとしている。

第4 一定の取引分野

1 一定の取引分野

一定の取引分野の画定は、当事会社グループが競合する61品目について、ユーザーからみて機能・効用が同種であるか否かの観点から検討した。これらのうち、製品市場の特性及び統合後に想定される市場の状況からみて詳細な検討を要すると認められた下表の9品目を選定し、重点的に検討を行った。

重点審査対象9品目

1	アニリン
2	レゾルシン
3	メタパラクレゾール
4	トルイレンジイソシアネート(以下「TDI」という。)
5	ジフェニルメタンジイソシアネート(以下「MDI」という。)
6	ポリプロピレングリコール(以下「PPG」という。)
7	ペンタエリスリトール
8	エチレンプロピレンゴム(以下「EPDM」という。)
9	変性ポリフェニレンエーテル樹脂(以下「変性PPE樹脂」という。)

重点審査対象9品目のうち、アニリンからペンタエリスリトールまでの7品目については、機能・効用が同種である代替品が存在せず、また、EPDM、変性PPE樹脂の2品目については、機能・効用が類似している代替品は存在しているものの、機能・効

用が同種であるとまでは認められないことから、それぞれの品目ごとに一定の取引分野を画定した。また、地理的市場は、全国市場として画定した。

なお、アニリンについては、取引実態、競争事業者及び輸入の状況に関して、大口ユーザー向け取引と小口ユーザー向け取引との間では、取引実態や販売価格に有意な差があり、本件統合後においても、小口取引について、大口取引とは異なる販売価格をある程度自由に設定し、これを維持し得る状況が認められることから、アニリンの大口取引分野と小口取引分野のそれぞれについて、一定の取引分野を画定した。

2 重点審査対象 9 品目の概要

重点審査対象 9 品目の概要は別紙 1 のとおりである。

また、平成 13 年度における当事会社の売上高（連結ベース）は、三井化学が 9527 億円、住友化学が 1 兆 183 億円である。統合後における、重点審査対象 9 品目の売上高の合計（及び当事会社の合算売上高に占める割合）は約 1530 億円（約 8%）となっている。

第 5 問題点を指摘した 3 品目（アニリン、レゾルシン及びメタパラクレゾール）

1 アニリン

(1) 市場の状況

近年のアニリンの国内需要はほぼ横ばいで推移しており、平成 13 年におけるアニリンの国内市場規模は、約 140 億円となっている。

ア 大口取引分野

大口取引分野におけるアニリンの国内市場規模は、約 120 億円であり、本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約 90% を占め、第 1 位となる。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	三井化学	約 50%
2	住友化学	約 40%
3	輸入品	約 10%
(1)	当事会社合算	約 90%
	合計	100%

（出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成）

イ 小口取引分野

小口取引分野におけるアニリンの国内市場規模は、約 20 億円であり、本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約 90% を占め、第 1 位となる。国内の競争事業者としては、A 社（シェア 10% 未満）が存在するのみである。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	三井化学	約55%
2	住友化学	約35%
3	A社	約10%
4	輸入品	0～5%
(1)	当事会社合算	約90%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

ウ 競争事業者

当事会社以外の国内のアニリンメーカーとして、A社が存在する。しかしながら、同社は、供給能力等を考慮すれば、当事会社に対する有効な牽制力を有する競争事業者であるとは認め難い状況にある。

(2) 輸入

ア 大口取引分野

アニリンは、国内品と輸入品との間で特に品質差がみられず、したがって、大口ユーザーによる輸入品の使用は容易となっている。

また、大口ユーザーは、港湾地区に工場及び貯蔵タンクを有していることから、タンカーでの輸入が容易であり、輸入の物流上の問題はなく、実際に海外からアニリンを輸入している事業者も存在する。

ユーザーヒアリングによれば、輸入品の価格が安ければ輸入品の割合を増加させることに障害はないとしている。

そのため、大口ユーザーは、低廉な価格での調達を図るため、国内アニリンメーカーとの価格交渉においては、アニリンの輸入価格や輸入品の購入量の増加の可能性を交渉材料として用いている。

実際にも、近年の輸入数量は、平成12年まで毎年増加傾向にあり、特に、当事会社の販売価格が、輸入価格を上回る場合には輸入数量が増加する傾向がうかがえる(別紙2、図1)。

また、日本への主要な輸出地域であるアジア、米国等は、国内全体の年間需要を上回る約40万トンの供給余力がある。

なお、大口ユーザーの一つである住化バイエルウレタン(株)(以下「SBU」という。)については、住友化学が40%を出資しており、現状では住友化学のみからアニリンを購入している状況にある。しかしながら、住友化学とSBUの基本契約においては、住友化学以外のアニリンメーカーを排除するような条項はなく、輸入品も含め、住友化学以外のアニリンメーカーからの調達が可能となっている。さらに、後記第6のとおり、当事会社からの申出により、今後、住友化学とSBUの企業結合関係も解消されることから、アニリンの当事会社の価格次第で、SBUが輸入品を調達する蓋然性はより高くなるものと考えられる。

以上のことから、大口取引分野のユーザーは、当事会社の価格の状況に応じて、輸入を増加させる蓋然性が高いと考えられ、輸入圧力が十分に働いていると認められる。

イ 小口取引分野

小口取引分野においても、国内品と輸入品との間で特に品質差がみられず、輸入品の使用は容易と考えられるが、輸入品の物流上の制約から、輸入圧力が十分に働きにくい状況にある（別紙2、図2）。

ユーザーヒアリングでは、小口ユーザーはアニリンの購入量が少量であるため、液体コンテナでの輸入が困難であること、また、ドラム缶による輸入が一部でみられるものの、アニリンが危険物であることから、自社タンクへの移し替え作業に危険を伴うこと（注）や使用済みのドラム缶の処理コストが掛かることなどが指摘されていることから、小口ユーザーにとっては、実質的に、輸入が困難であるか又は増やしていく状況が認められる。

さらに、小口ユーザーは、従来、国内メーカーから複数購買を実施していたが、競争事業者であるA社の供給能力等の点を考慮すると、統合後においては、事実上、当事会社のみから購入せざるを得ないこととなる。

（注）当事会社は、小口ユーザーに対しローリーによる配送を行っており、ローリーからホースで直接、ユーザーのタンクに注入可能であることから、輸送上の危険性の問題はない。

(3) 大口取引分野に対する隣接市場からの競争圧力

アニリンの大口ユーザーであるMDIメーカーの競争事業者として、アニリンから製造した粗MDIを海外から輸入し、これを国内で蒸留してMDIを製造・販売するMDIメーカーが2社存在する。

粗MDIを原料として使用するMDIメーカー2社の国内販売数量シェアから推定すれば、相当量の粗MDIが輸入されているものと考えられる。このような粗MDIを原料として使用するMDIメーカーとアニリンを原料として使用するMDIメーカーとの競争関係を考慮すると、アニリンの大口取引分野に対しては、川下市場であるMDI市場からの競争圧力が働いていることが認められる。

なお、MDIのユーザーは、アニリンの大口ユーザーであるMDIメーカーからのMDIの調達について、より低廉な価格での購入の観点等から、一般に複数購買を行っている。また、アニリンから製造するMDIと粗MDIから製造するMDIの間に品質の差はないことから、前者の価格が上昇すれば、粗MDIから製造するMDIにシェアを奪われることになると指摘するMDIユーザーもあった。

(4) 独占禁止法上の問題点

ア 大口取引分野

大口取引分野においては、前記(2)アのとおり、輸入圧力が十分に働いており、また、前記(3)のとおり、アニリンを使用するMDIメーカーと粗MDIを使用するMDIメーカーとの競合関係に起因するMDI市場からの競争圧力を考慮すれば、本件統合により、アニリンの大口取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

イ 小口取引分野

小口取引分野においては、前記(1)ウのとおり、有効な牽制力を有する競争事業者が存在せず、また、前記(2)イのとおり、物流上の制約から輸入圧力が十分に働いているとはいえない状況にあることから、本件統合により、アニリンの小口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と考えられる。

2 レゾルシン

(1) 市場の状況

ア 市場の状況

近年のレゾルシンの国内需要は安定的に推移しており、平成13年におけるレゾルシンの国内市場規模は、約30億円となっている。

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約95%を占め、第1位となり、国内のレゾルシンメーカーは1社となる。

レゾルシンの国内販売価格は、近年は安定した推移をみせており、輸入価格も同レベルで安定的に推移している。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	住友化学	約60%
2	三井化学	約35%
3	輸入	約5%
(1)	当事会社合算	約95%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

イ 世界の状況

当事会社の生産能力の合算は、25,000トンで、これはレゾルシンの国内需要を大きく上回っている。国内生産量の約70%は、海外に輸出されており、当事会社は全世界で約50%の販売シェアを占めている。

現在、世界のレゾルシンメーカーは当事会社以外では3社ほど存在するが、世界的に一定規模の供給が可能な生産能力を有している競争事業者は、米国のB社のみである。このB社と当事会社の生産能力は、ともに年間25,000トンで、全世

界の生産能力・販売数量をほぼ二分することとなる。

ウ 輸入

レゾルシンは、輸入品と国内品との間で特に品質差はなく、輸入品の使用は容易であり、また、輸入に当たっての物流上の問題もない。

しかしながら、B社の供給余力は、国内需要量とほぼ同程度であると推定されるが、これは全世界における需要の10%程度にすぎない。したがって、これのみをもって、同社が当事会社に対する有効な牽制力ある競争事業者であるとは認め難い状況にある。

さらに、レゾルシンは、製品が同質的であること、需要の変動が小さいこと、技術革新の余地が小さいこと、本件統合後、一定の供給能力を持つのは世界で実質的に2社となり両社の生産余力に制約があることから、互いの価格や生産動向を把握することが容易であることを考慮すれば、当事会社とB社との間で協調的な販売行動が取られるおそれがある。

(2) 独占禁止法上の問題点

国内に有効な牽制力を有する競争事業者が存在せず、輸入圧力も十分に働いているとはいえない状況にあることから、本件統合により、レゾルシン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と考えられる。

3 メタパラクレゾール

(1) 市場の状況

近年のメタパラクレゾールの年間の国内需要は、主たる用途である電線ワニス溶剤のユーザーの海外移転が進んでおり、縮小傾向にある。平成13年におけるメタパラクレゾールの国内市場規模は、約30億円となっている。

ア 統合後の市場の状況

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約85%を占め、第1位となる。国内の同製品の競争事業者は、分留品のメタパラクレゾールを生産するC社、D社及びE社の3社のみ（いずれもシェア10%未満）となる。

順位	メーカー	合成/分留	販売数量 シェア
1	三井化学	合成	約65%
2	住友化学	合成	約20%
3	C社	分留	約5%
4	D社	分留	約5%
5	E社	分留	約5%
6	輸入品	合成/分留	0~5%
(1)	当事会社合算		約85%
	合計		100%

(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

イ 競争事業者

分留品のメタパラクレゾールは、合成品のそれと異なり、粗鋼生産時の副産品であることから、生産数量の調整（増減）が困難となっている。

分留品メーカーの3社は、その供給能力等を考慮すれば、当事会社に対して有効な牽制力ある競争事業者であるとは認め難い状況にある。

ウ 輸入

輸入統計の分類上、メタパラクレゾールの正確な輸入量は不明であるが、わずかに分留品の輸入が行われているにすぎない状況である。

さらに、ユーザーヒアリングでは、容量の小さい貯蔵タンクに、頻繁にメタパラクレゾールを補充して使用しているため、輸送に一定期間を要する輸入品は、購買のタイミングが非常に難しいとの指摘もみられた。

(2) 独占禁止法上の問題点

有効な牽制力を有する競争事業者が存在せず、輸入圧力も十分に働いているとはいえない状況にあることから、本件統合により、メタパラクレゾール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と考えられる。

4 アニリン等3品目（アニリン、レゾルシン及びメタパラクレゾールをいう。以下同じ。）について当事会社が申し出た対応策

(1) 当事会社が申し出た対応策

ア アニリン等3品目について、新会社発足後2年以内に、商社又は競争事業者（以下「商社等」という。）に対し、それぞれの品目の国内市場における一方当事会社の販売数量に相当する数量（アニリンについては、年間9,000トン、レゾルシンについては、年間1,600トン、メタパラクレゾールについては、年間5,000トン）の、コストベースでの引取権（長期的供給契約）を設定する。

- イ 前記引取権の設定時に、商社等の求めがあれば、製品概要等を提供する。
- ウ アニリンについて、商社等の求めに応じ当事会社の貯蔵タンクを実費で提供する。
- エ 前記引取権の設定に係る長期的供給契約の内容について、コスト算定方式の設定内容、運用方法等を含め、引取権設定時にあらかじめ当委員会に報告する。
また、アニリン等3品目の商社等への販売状況について、定期的に当委員会に報告するとともに、当委員会の求めに応じ、すべての対応策について、その実施状況の報告を行う。

(2) 対応策を踏まえた当委員会の判断

ア 対応策の効果

(ア) 本件統合の問題点を解消するための対応策としては、製造・開発部門を第三者に譲渡することが望ましいと考えられるが、いずれの製品も、市場規模が小さく成熟した市場であることから、これら製品の製造・開発部門を譲り受ける事業者が容易に出現する状況にはないものと認められる。このため、当事会社が講じ得る措置としては、第三者にコストベースでの引取権を設定するという方法が、実施可能性という点で最善の措置であると考えられる。また、アニリン等3品目は、技術的に成熟した製品であるため、製品のコストベースでの引取権の設定によって、商社等が有効な競争単位となることが期待できる。

この対応策により、アニリン等3品目については、商社等に対し、統合前の市場の状況を維持し得る量の引取権が設定されることとなり、しかも、コストベースで供給されることから、これまでよりもその競争基盤が確たるものになると考えられる。

なお、アニリンの大口ユーザーは、購入しているアニリンの大部分について、当事会社との長期的な大口取引を行っていることから、今回の問題解消措置で引取権を獲得した商社等は、おおむね小口取引分野においてアニリンの販売を行うものと考えられる。

- (イ) 引取権の設定時に、当事会社が、製品概要等の情報を提供することにより、これまで取扱い実績のない商社等においても、新規参入が容易になるものと考えられる。
- (ウ) アニリンについては、国内品と輸入品との間で特に品質差がなく、海外に供給余力が存在することから、商社等の希望に応じて、当事会社の貯蔵タンクが実費で提供されることにより、アニリンの国内価格次第では、商社等による輸入が容易になるものと考えられる。

(I) コスト算定方式の設定内容を含む、長期的供給契約の内容に関する引取権設定時における当委員会に対する事前報告、当委員会の求めに応じた対応策全般の実施状況に関する報告等については、当事会社が申し出た対応策の適正な履行を確保することに資するものであると考えられる。

イ 独占禁止法上の評価

以上のことから、当事会社が申し出た対応策が実施された場合には、商社等は、アニリン等3品目について、当事会社の販売価格の設定に有意な影響を及ぼし得るような供給力を獲得することとなり、また、アニリンについては、国内価格次第では、輸入を行うことも容易になるものと考えられる。このため、本件統合により、アニリンの小口取引分野、レゾルシン及びメタパラクレゾールの各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。

なお、今後、当事会社が申し出た対応策の履行を確実なものとするため、必要に応じて、当事会社から報告を受けること等により、対応策の履行状況を監視するとともに、問題点を指摘した取引分野における競争状況についても十分に把握・監視していくこととする。

第6 当事会社の申出を前提として競争への影響をみるべき企業結合関係はないと判断した3品目(TDI,MDI及びPPG)

住友化学は、TDI、MDI及びPPGの3品目の製造・販売を直接的には行っていないものの、バイエル(Bayer AGをいう。以下同じ。)との共同出資会社(バイエル60%、住友化学40%の出資)であるSBUが、3品目それぞれの製造・販売を行っている(3品目の市場の状況は別紙3)。

1 住友化学とSBUの運営実態に関する当事会社の主張

SBUは、住友化学とバイエルの共同出資(バイエル50%、住友化学50%)により、昭和44年に設立され、平成11年までの間、両社は、ウレタン原料の製造・販売を共同して行ってきた。平成12年、バイエルは、同社の世界戦略に沿ってSBUを独自に運営するため、住友化学との基本契約を改定し、出資比率を、バイエル60%、住友化学40%の出資に変更するとともに、SBUの事業活動については、バイエルが自主運営する旨を明記した。これにより、現状では、住友化学は、工場運転に伴う補助的サービス(会計、警備、消防等)を提供するのみとなっている(なお、現在の役員兼任状況は、12名の役員中、管理部門の常勤役員1名、非常勤役員3名が住友化学の従業員となっている。)

このように、現時点では、住友化学は、SBUの事業活動に実質的に関与しておらず、また、SBUから住友化学への製品の販売も行われておらず、住友化学とSBUの間には競争への影響をみるべき企業結合関係は存在しない。

2 前記主張に対する当委員会の判断

住友化学によるSBUへの出資が40%を占めること、役員兼任関係があること、将来にわたって現行基本契約の内容が維持されるとは限らないことから、競争への影響をみるべき企業結合関係は存在しないとの当事会社の主張は認められない。

3 当事会社が申し出た措置

当事会社に対し、前記2の判断を伝えたところ、当事会社は、以下のとおりの措置を申し出た。

住友化学は、現在、SBUに議決権保有比率で40%を出資しているが、これについて、新会社発足後2年以内に、議決権保有比率が10%となるようにするための措置を採るとともに、議決権保有比率の変更に応じて役員兼任関係を見直す。

4 前記措置を踏まえた当委員会の判断

当事会社が申し出た措置及び前記1のような運営実態を前提とし、当事会社が申し出た措置が実施された場合には、住友化学とSBUとの間に、本件統合による競争への影響をみるべき企業結合関係はないものと判断した。

第7 市場における競争への影響を審査した上で問題がないと判断した3品目（ペンタエリスリトール、EPDM及び変性PPE樹脂）

1 ペンタエリスリトール

(1) 市場の状況

近年のペンタエリスリトールの国内需要は、用途の80%を占める塗料・インキの市場規模の縮小（塗料の耐久性の向上による塗り替え需要の減少と、それに伴う大口塗料メーカーの海外移転が背景にある。）により、原料であるペンタエリスリトールの市場規模も横ばいないし減少している。平成13年におけるペンタエリスリトールの国内市場規模は、約30億円となっている。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	広栄化学	約50%
2	三井化学	約20%
3	F社	約15%
4	輸入	約15%
(1)	当事会社合算	約70%
	合計	100%

（出所：当事会社提出資料）

広栄化学工業㈱（住友化学が55.7%の議決権を保有する連結対象子会社）

(2) 考慮事項

ア 輸入

有力な事業者が輸入品を取り扱っていることに加え、15%を超える輸入品が国内市場において流通している。また、輸入数量は、年々増加傾向にある。

ペンタエリスリトールの荷姿は、フレキシブルコンテナ、ペーパーバッグで、運搬・取扱いは容易であり、また、国内品と輸入品の品質差もないことから、輸入は容易である。このため、アジア、米国、さらには欧州からも輸入されている。

また、全世界(日本を除く。)で約14万トン、さらに、アジア地域(日本を除く。)に限っても約6万トンの供給余力があることを考慮すれば、輸入圧力が当事会社に対する有効な牽制力となると考えられる。

さらに、ユーザーヒアリングによれば、年間使用量が50トン前後の小口ユーザーにおいても、価格面でメリットがあれば、輸入品を使用することに問題はないとしており、実際にも、輸入品価格が国内品価格を下回ると輸入数量が増加する傾向がうかがえる(別紙4)。

以上のことから、ペンタエリスリトールのユーザーは、当事会社の価格の状況に応じて輸入を増加させる蓋然性が高いと考えられ、輸入圧力が十分働いていると認められる。

イ 隣接市場からの競争圧力

ペンタエリスリトールの川下市場に当たる塗料の市場においては、ペンタエリスリトールを原料とするアルキド樹脂系塗料とその代替品であるウレタン樹脂系塗料等との間に競合関係が存在する。

この点について、塗料のユーザーは、アルキド樹脂系塗料は、代替品に比べ安価であるものの、最近では、耐久性等の面で優れた代替品であるウレタン樹脂系塗料等を選択するものが増えているとしている。このため、塗料全体の販売数量に占めるアルキド樹脂系塗料の割合は、平成2年の約12%をピークとして漸減傾向にあり、平成13年には約8%となっている。

このように、ペンタエリスリトールの川下市場である塗料市場において、ペンタエリスリトールを原料とするものとその代替品との間で活発な競争が行われていることから、ペンタエリスリトールのメーカーとしては、用途の80%を占める塗料・インキ市場における販売先を確保するために、ペンタエリスリトールの価格を相対的に安価に保つ必要があり、川下市場からの競争圧力が働いていることが認められる。

(3) 独占禁止法上の評価

有力な事業者が輸入品を取り扱っていることに加え、15%を超える輸入品が存在している。また、輸入は容易であり、かつ、海外における供給余力も十分あることから、国内価格の状況に応じて、輸入品が更に増加する蓋然性が高いと考えられる。さ

らに、用途の80%を占める塗料用途において、ウレタン樹脂系塗料等の代替品が存在することによる川下市場からの競争圧力を考慮すれば、本件統合により、ペンタエリスリトールの取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

2 EPDM

(1) 市場の状況

平成13年におけるEPDMの国内市場規模は、約240億円となっている。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	住友化学	約30%
2	G社	約30%
3	三井化学	約20%
4	H社	約15%
5	輸入	約10%
(1)	当事会社合算	約50%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 有力な競争事業者

G社、H社といった複数の有力な競争事業者が存在する。両社には十分な供給余力があると推定され、当事会社に対して有効な牽制力があると考えられる。

イ 代替品

EPDMは、各用途とも、機能・効用が類似している有力な代替品(天然・合成ゴム、合成樹脂等)が存在しており、ユーザーヒアリングによれば、ユーザーは、使用する素材の選択に当たっては、EPDMとこれら代替品を価格と機能の見合いで選択使用するとしている。

ウ 輸入

輸入は約10%にとどまっているものの、海外のEPDMメーカーによる生産設備の増強を背景として、輸入数量は増加傾向にある。荷姿が紙袋であることから運搬が容易であり、また、国内品と輸入品の品質差もないことから、米国、アジアだけでなく、南米、欧州からも輸入されている。

また、ユーザーヒアリングによれば、ユーザーは、商社から輸入品の売込みもあり、価格面でメリットがあれば輸入を検討すると指摘している。

なお、海外メーカーは、おおむね国内品と同様のグレードを有しているが、ユーザー側に、ボリューム・ディスカウントを狙ったグレード統合の動きもみられ、そ

のようになれば輸入品の使用が更に容易になると考えられる。

(3) 独占禁止法上の評価

有力な競争事業者が複数存在すること、各用途とも天然ゴム、その他合成ゴム及び合成樹脂という有力な代替品が存在すること、輸入が容易であり、国内品の価格の状況に応じて、輸入量が増加する蓋然性が高いことを考慮すれば、本件統合により、E P D M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。

3 変性 P P E 樹脂

(1) 市場の状況

平成 1 3 年における変性 P P E 樹脂の国内市場規模は、約 1 9 0 億円となっている。

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	日本ジーイープラス チックス	約 5 0 %
2	I 社	約 3 0 %
3	J 社	約 1 5 %
4	住友化学	約 5 %
(1)	当事会社合算	約 5 5 %
	合 計	1 0 0 %

(出所：当事会社提出資料)

日本ジーイープラスチックス(株)(General Electric Company グループ 51% ,三井化学 41% ,
K 社 8% 保有)

(2) 考慮事項

ア 有力な競争事業者

I 社、J 社といった複数の有力な競争事業者が存在している。両社には十分な供給余力があると推定され、当事会社に対して有効な牽制力があると考えられる。

イ 代替品

変性 P P E 樹脂は、各用途とも、機能・効用が類似している有力な代替品が存在しており、ユーザーヒアリングによれば、ユーザーは、変性 P P E 樹脂を含め、どのエンジニアリングプラスチックを使用するかを選択するに当たり、価格と機能の見合いで決めているとしている。また、変性 P P E 樹脂の価格交渉において、他のエンジニアリングプラスチックの価格を引き合いに出して交渉するユーザーもみられた。

ウ 新規参入の容易性

変性 P P E 樹脂の製造には、他の樹脂等と混合するための設備 (1 億円程度) が

あれば参入可能であるため、参入は比較的容易であると考えられる。実際にも、シェアは小さいものの、参入会社数は多い。

(3) 独占禁止法上の評価

有力な競争事業者が複数存在すること、各用途とも、有力な代替品が存在すること、参入が比較的容易であることから、本件統合により、変性PPE樹脂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。

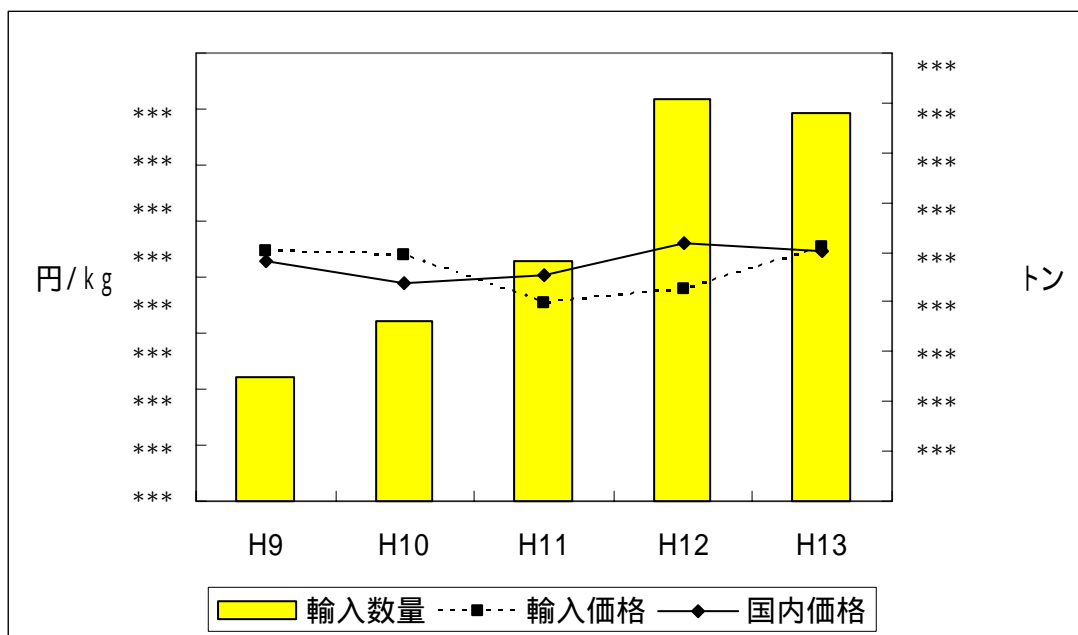
重点審査対象 9 品目の概要

製品名	製品概要	取引の状況
アニリン	<p><概要> ベンゼンを主原料として製造される無色又は淡黄色の液体。毒性があり，取扱いには注意を要する（法律上の危険物に該当）。 グレード（銘柄）はない。輸入品も含め各社製品間で特に品質差はない。製造技術も成熟。</p> <p><荷姿> ドラム（200kg），ローリー（10t/国内輸送のみ），液体コンテナ（20t），タンカー</p> <p><用途> MDI原料（ウレタン原料）：87% ゴム薬原料（タイヤ製造用）：6% その他（医薬品・染料等）：7%</p>	<p><u>大口ユーザー（MDI 製造用途）</u></p> <p><取引概要> ユーザーは，原料の安定確保の観点から，購入量の大部分を，特定メーカーとの長期的取引関係に基づき購入（例：住化バイエルウレタン㈱と住友化学）。輸入品の購入は容易。</p> <p><商流> 直接取引</p> <p><u>小口ユーザー（その他の用途）</u></p> <p><取引概要> ユーザーは，より低廉な価格での購入の観点から，国内メーカーからの複数購買を実施。輸入品の購入は容易ではない。</p> <p><商流> 原則として商社経由（ただし，価格交渉は，メーカーと直接交渉の場合もある。）</p>
レゾルシン	<p><概要> ベンゼンから製造される白色のフレーク状の固体。 グレード（銘柄）はない。輸入品も含め各社製品間で特に品質差はない。製造技術も成熟。</p> <p><荷姿> 紙袋（25kg），フレキシブルコンテナ（500kg）</p> <p><用途> 木材用接着剤：32% 難燃剤（樹脂添加剤）：23% 発色原料（髪染め等）：15% タイヤ用接着剤：13% その他（紫外線吸収剤等）：17%</p>	<p><取引概要> ユーザーは，より低廉な価格での購入の観点から，複数購買を実施。</p> <p><商流> 約 90%が商社経由（ただし，価格交渉は，メーカーと直接交渉の場合もある。）</p>

製品名	製品概要	取引の状況
メタパラクレゾール	<p><概要> トルエンから製造される無色又は淡黄色の液体。毒性があり、取扱いには注意を要する（法律上の危険物に該当）。 石油系の合成品（当事会社が製造）と石炭系の分留品がある。分留品は、粗鋼生産時の副産物で、生産量の調節は困難。また、純度の違いから、一部のユーザーに、使い慣れの問題がある。製造技術は成熟。</p> <p><荷姿> ドラム(200kg),ローリー(10t/国内のみ),液体コンテナ(20t)</p> <p><用途> 電線用ワニス溶剤：62% 可塑剤：16% フォトレジスト：13% その他（消毒薬等）：9%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 90%以上が商社経由（ただし、価格交渉は、メーカーと直接交渉の場合もある。）</p>
T D I	<p><概要> トルエン及びホスゲンを主原料として製造される無色の液体。毒性があり、取扱いには注意を要する（法律上の危険物に該当）。 各社製品間で特に品質差はない。</p> <p><荷姿> ドラム(200kg),ローリー(10t/国内のみ),液体コンテナ(20t)</p> <p><用途> 軟質ウレタン樹脂：80% 塗料：10% 土木建設資材（防水材等）：10%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 約70%が商社経由。</p>
M D I	<p><概要> アニリン及びホスゲンを主原料として製造される無色の液体。毒性があり、取扱いには注意を要する（法律上の危険物に該当）。</p> <p><荷姿> ドラム(200kg),ローリー(10t)</p> <p><用途> 硬質ウレタン樹脂（建材）：40% 塗料・接着剤：40% 家電・自動車部品等：20%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 約70%が商社経由。</p>

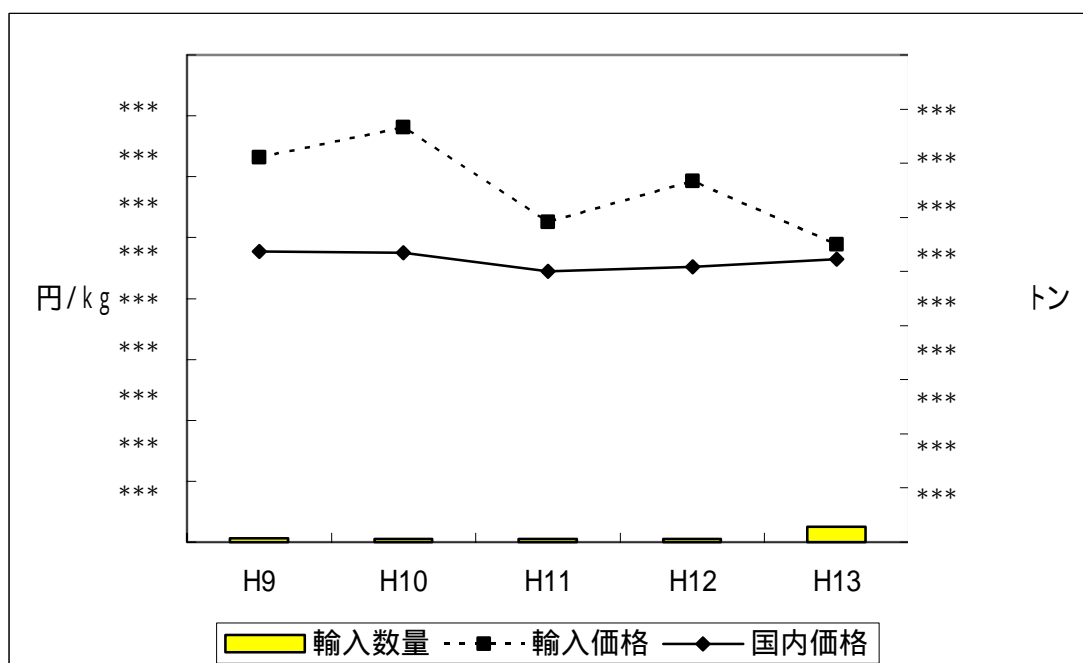
製品名	製品概要	取引の状況
P P G	<p><概要> プロピレンオキサイドを重合させて製造される液体。</p> <p><荷姿> ドラム (200kg), ローリー (10t)</p> <p><用途> ウレタン樹脂 : 60% 塗料 : 40%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 約 70% が商社経由。</p>
ペンタエリスリトール	<p><概要> メタノールを主原料とする白色の粉末又は結晶。グレード (銘柄) はない。</p> <p><荷姿> 紙袋 (20kg), フレキシブルコンテナ (500kg)</p> <p><用途> 塗料・インキ原料 : 80% 潤滑油原料 : 10% ポリウレタン樹脂原料 : 10%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 90% 以上が商社経由。</p>
E P D M	<p><概要> エチレン及びプロピレン等から製造される合成ゴム (ベール状) 。 分子量等の違いにより複数のグレード (銘柄) がある。</p> <p><荷姿> 紙袋 (25kg)</p> <p><用途> 自動車部品 : 80% 防水シート : 10% その他 (電線等) : 10%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 約 70% が商社経由。</p>
変性 P P E 樹脂	<p><概要> P P E (ポリフェニレンエーテル) に他の樹脂等を添加したエンジニアリングプラスチックの一種 (ペレット状) 。 添加する樹脂等により複数のグレード (銘柄) がある。</p> <p><荷姿> 紙袋 (25kg), フレキシブルコンテナ (500kg)</p> <p><用途> 事務機器・電気電子部品 : 70% 自動車部品 : 15% その他工業部品 : 15%</p>	<p><取引概要> ユーザーは、より低廉な価格での購入の観点から、複数購買を実施。</p> <p><商流> 約 80% が商社経由。</p>

図1 アニリンの大口取引分野における価格と輸入数量の推移



(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

図2 アニリンの小口取引分野における価格と輸入数量の推移



(出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成)

T D I , M D I 及び P P G の市場の状況

T D I (市場規模：約 110 億円)

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	三井武田ケミカル	約 5 0 %
2	住化バイエルウレタン	約 2 5 %
3	L 社	約 2 0 %
4	M 社	約 5 %
(1)	当事会社合算	約 7 5 %
	合 計	1 0 0 %

M D I (市場規模：約 200 億円)

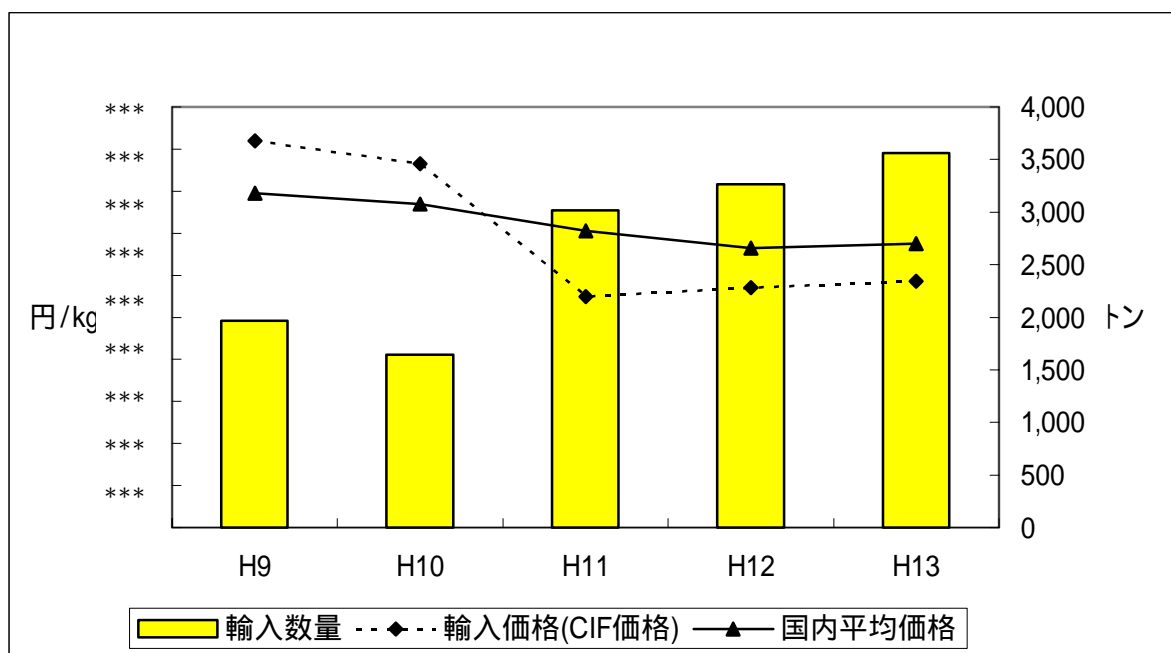
順位	メーカー	販売数量 シェア
1	住化バイエルウレタン	約 3 0 %
2	N 社	約 2 0 %
3	三井武田ケミカル	約 2 0 %
4	O 社	約 1 5 %
5	P 社	約 1 5 %
6	輸入	0 ~ 5 %
(1)	当事会社合算	約 5 0 %
	合 計	1 0 0 %

P P G (市場規模：約 410 億円)

順位	メーカー	販売数量 シェア
1	三井武田ケミカル	約 4 0 %
2	Q 社	約 2 5 %
3	R 社	約 1 5 %
4	住化バイエルウレタン	約 1 0 %
5	S 社	約 5 %
6	T 社	約 5 %
7	U 社	0 ~ 5 %
(1)	当事会社合算	約 5 0 %
	合 計	1 0 0 %

(出所：いずれも当事会社提出資料)

ペンタエリスリトールの価格と輸入数量の推移



事例7 エルピーダメモリ㈱による三菱電機㈱のDRAM事業の譲受けについて

第1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、エルピーダメモリ㈱（以下「エルピーダメモリ」という。）が、海外の半導体メーカーに対する競争力を強化することを目的として、DRAM（記憶保持動作が必要な随時書き込み読み出しメモリ）事業から撤退することとした三菱電機㈱（以下「三菱電機」という。）から、同社のDRAM事業を譲り受けるものである。

2 製品概要

半導体メモリは、主としてDRAM、SRAM、フラッシュメモリ等に大別されるところ、ユーザーは、記憶保持動作の相違等によって、用途に応じて使い分けている（参考参照）。このうち、DRAMは、主としてコンピュータや電子機器等に用いられている。

DRAMは、大部分が国際規格に基づく汎用品となっており、品質にも差がないことから、各メーカー間の製品の代替性が高いものとなっている。

第2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

ユーザーは、各半導体メモリを、機能・効用に違いがあるものとして、使用目的に応じて使い分けており、かつ、各半導体メモリの製造方法も異なっているため、半導体メモリの種類ごとに一定の取引分野が成立するものと判断したが、当事会社は、DRAMの製造・販売分野について競合関係にあることから、当該分野について検討を行った。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

本件譲受けにより、当事会社の合算販売金額シェア・順位は約20%・第2位となる。また、上位3社累積シェアは、約60%となる。

ただし、B社は、DRAMの汎用品から撤退することから、当事会社及び競争事業者のシェア並びに上位3社累積シェアが今後変動することとなる。

DRAMの国内販売金額シェア

順位	メーカー	シェア
1	A社	約25%
2	B社	約20%
3	エルピーダメモリ	約15%
4	C社	約15%
5	D社	約10%
6	E社	約5%
7	その他	約10%
	三菱電機	0～5%
(2)	当事会社合算	約20%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 競争事業者

販売金額シェア約25%及び同約15%を有する海外の競争事業者並びに同約10%を有する国内の競争事業者が存在する(国内メーカーのB社はDRAMの汎用品の製造・販売から撤退していることから、本件の検討に当たっては、競争事業者として考慮しない。)

DRAMは国際規格に基づく汎用品であり、メーカー間で品質に差がないことから、国内外のメーカー間で代替性が高く、また、DRAMの製品価格に占める輸送コストの割合が小さいため、海外の競争事業者にとって、我が国への輸出は容易なものとなっている。

イ 取引先変更の容易性

DRAMは、前記アのとおり、メーカー間で代替性の高い製品であることから、ユーザーは安定的かつ低廉な価格での調達を図る観点から、一般的に複数のメーカーに分散発注を行い、かつ、より低い価格を提示したDRAMメーカーからの購入数量を増加させるなどしている。また、主要なユーザーは、大量調達による調達価格の引下げを図るため、自国内外で使用するDRAMを一括調達することも少なくなく、価格交渉力の維持に努めている。

他方、DRAMメーカーにおいても、ユーザーに低価格を提示することにより、容易に販売数量を拡大することが可能となっている。

ウ 競争状況

DRAMの取引分野におけるシェアの変動状況をみると、当事会社を含め、DRAMメーカー各社のシェアは固定的ではなく(注)、年により大きな変動がみられ、DRAMの製品の世代別でも、主要な事業者が変動するといった特徴がみられる。このような状況に加え、前記イを踏まえると、エルピ

ーダメモリが三菱電機の事業を譲り受けたとしても、実際には、三菱電機の既存顧客をそのまま維持できない可能性も高いと考えられる。

(注) 日本電気㈱及び㈱日立製作所は、エルピーダメモリの設立に当たり、平成11年度に、公正取引委員会に対し事前相談を行っているが、その際の当事会社の合算シェア・順位は、約30%・第1位であった。

(3) 独占禁止法上の評価

DRAMは、国内外のメーカー間で代替性が高く、製品価格に占める輸送コストの割合が小さいこともあり、国内外のメーカーを含め、ユーザーによる取引先の変更が容易であり、実際にもシェアの変動が激しいものとなっている。このため、本件統合により、DRAM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。

(参考)

名称	概要
DRAM	Dynamic Random Access Memory 情報を一時的に記憶する半導体。 電源が入っていても一定時間が経過すると記憶内容が失われるため、一定時間ごとに、再書き込みを繰り返す必要がある。
SRAM	Static Random Access Memory 情報を一時的に記憶する半導体。 電源を切らない限り記憶し続ける。DRAMに比べ集積度は小さいが、高速化が可能。
フラッシュメモリ	Flash Memory 電源を切った後も記憶が保持される半導体

事例8 新日本製鐵(株)及び住友金属工業(株)によるステンレス事業の統合について

第1 本件の概要

新日本製鐵(株)及び住友金属工業(株)は、共同新設分割により、両社のステンレス事業を統合することを計画している。

第2 独占禁止法上の考え方

1 競争への影響の検討

詳細な検討を要すると認められたステンレス熱延鋼帯(以下「熱延鋼帯」という。)、ステンレス厚中板(以下「厚中板」という。)及びステンレス冷延鋼帯(以下「冷延鋼帯」という。)の3分野について、重点的な審査を行った。

2 競争への影響

本件統合により、各取引分野における当事会社グループの合算販売数量シェア・順位は、熱延鋼帯において約30%・第1位、厚中板において約40%・第1位、冷延鋼帯において約35%・第1位となる。しかしながら、以下の状況が認められることから、いずれの取引分野においても競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

(1) 熱延鋼帯

ア 有力な競争事業者

有力な競争事業者が複数存在する(販売数量シェア約20%・1社、約15%・2社及び約10%・1社)。

イ ユーザーの取引先変更の容易性

ユーザーが購入している熱延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり、メーカー間に基本的に品質差がないこと等から、購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

ウ ユーザーの購買行動

ユーザーは、基本的に複数購買を行っており、主として価格により購入先メーカーを決定している。価格交渉においては、より低い価格を提示したメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在する。

また、ユーザーもその販売先から厳しい値引き要求を受けており、このような川下市場からの競争圧力がユーザーのメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因となっている。

エ 国際的な競争圧力

輸入品を購入しているユーザーによれば、輸入品と国内品との間に基本的に品質差等はなく、主に国内品と輸入品との価格差を考慮して輸入品を購入するか否かを決定するとしている。

また、国内価格と国際価格との間には一定の連動性が認められ、国内価格と国際価格との差が一定程度拡大すると輸入量が増加するという関係も認められることから、輸入圧力が一定程度働いているものと認められる。

(2) 厚中板

ア 有力な競争事業者

有力な競争事業者が複数存在する（販売数量シェア約20%・1社及び約10%・2社）。

イ ユーザー等の取引先変更の容易性

紐付き取引（注1）を行っているユーザーが購入している厚中板はほとんどがJIS規格品であり、メーカー間に基本的に品質差がないことから、購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

店売り取引（注2）において流通業者が取引している厚中板はほとんどがJIS規格品であり、メーカー間に基本的に品質差がないこと等から、購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

（注1）紐付き取引：メーカーと最終ユーザー間において、価格交渉を行う取引形態。

（注2）店売り取引：流通業者が自己の責任においてメーカーから製品を仕入れて販売する形態。メーカーと流通業者、流通業者間、流通業者とユーザー、それぞれの取引ごとに価格交渉が行われる。

ウ ユーザー等の購買行動

紐付き取引を行っているユーザーは、価格交渉力の維持等の観点から、基本的に複数購買を行うとともに、複数メーカーと原料価格等を交渉材料とした価格交渉を行っている。また、より低い価格を提示したメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在するなど、ユーザーの価格交渉力は強いものと認められる。

店売り取引においては、多数・多段階の流通業者が存在し、市況が形成されていることなどから、流通業者は、主として価格により購入先メーカーを決定している。このような競争が多数・多段階の流通業者によって行われており、これがメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因となっている。

エ 国際的な競争圧力

輸入品を購入しているユーザーによれば、輸入品は国内品との間に基本的

に品質差等はなく，専ら国内品との価格差によって輸入品を購入するか否かを決定するとしている。店売り取引においても輸入品と国内品との間に基本的に品質差がないため，主として価格による競争が行われている。

また，国内価格と国際価格及び輸入量との関係については，熱延鋼帯と同様の状況が認められる（(1)エ参照）。

(3) 冷延鋼帯

ア 有力な競争事業者

有力な競争事業者が複数存在する（販売数量シェア約20%・1社及び約10%・3社）。

イ ユーザー等の取引先変更の容易性

紐付き取引を行っているユーザーが購入している冷延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり，メーカー間に基本的に品質差がないことから，購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

店売り取引において流通業者が取引している冷延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり，メーカー間に基本的に品質差がないこと等から，購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

ウ ユーザー等の購買行動

紐付き取引を行っているユーザーは，価格交渉力の維持等の観点から，基本的に複数購買を行うとともに，複数メーカーと原料価格等を交渉材料とした価格交渉を行っている。また，より低い価格を提示したメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在することに加え，これらユーザーのメーカーからの購買量が多いこともあり，ユーザーの価格交渉力は強いものと認められる。

店売り取引については，厚中板と同様の状況が認められる（(2)ウ参照）。

エ 国際的な競争圧力の存在

輸入品については厚中板と同様の状況が認められる（(2)エ参照）。

また，国内価格と国際価格及び輸入量との関係については，熱延鋼帯と同様の状況が認められる（(1)エ参照）。

当事会社への回答は参考参照。

新日本製鐵(株)及び住友金属工業(株)によるステンレス事業の統合について(回答)

第1 当事会社

新日本製鐵(株)(以下「新日鐵」という。)は、鉄鋼等の製造・販売業を営む者である。
住友金属工業(株)(以下「住金」という。)は、鉄鋼等の製造・販売業を営む者である。

第2 統合の概要及び関係法条

当事会社は、平成15年10月に、共同新設分割により、共同出資会社(新日鐵:80%、住金:20%)を設立し、両社のステンレス事業を統合することを計画している。
よって本件統合の関係法条は、独占禁止法第15条の2である。

第3 統合の目的

当事会社は、赤字が継続しているステンレス事業について、設備集約等による、より効率的な生産体制の実現と管理・営業部門のスリム化を図るために本件統合を行うとしている。

第4 一定の取引分野

1 一定の取引分野

ステンレス製品を含む鉄鋼製品は、ユーザーの使用目的に応じて、異なる形状・性質の製品が製造されている。ステンレス鋼は、耐食性を高めるために、鉄を主成分とし、これにクロム又はクロムとニッケルを含有させた合金鋼であり、クロムのみを含有させたクロム系の製品と、耐食性をより高めるために、更にニッケルを含有させたニッケル系の製品がある。

本件統合対象のステンレス製品で当事会社グループが競合する5つの製品分野について、ユーザーからみて機能・効用が同種であるか否か、また、供給に要する設備に相違があるか否かの観点から検討を行い、5つの一定の取引分野を画定した(後記3分野並びにステンレス棒鋼及びステンレス線材)。このうち、統合後に想定される市場の状況からみて、詳細な検討を要すると認められたステンレス熱延鋼帯(以下「熱延鋼帯」という。)、ステンレス厚中板(以下「厚中板」という。)及びステンレス冷延鋼帯(以下「冷延鋼帯」という。)の3分野について、重点的な審査を行った(注1)。

なお、厚中板については、一貫ステンレスメーカー(注2)が製造・販売する製品のほか、シャーリング業者(注3)が一貫ステンレスメーカーから購入した熱延鋼帯を素材として加工販売する製品が存在するが、ユーザーは、両者を相互に代替する同種のものとして購入していることから、両者を厚中板として一定の取引分野を画定した。

また、冷延鋼帯については、一貫ステンレスメーカーが製造・販売する製品のほか、リロールメーカー(注4)が一貫ステンレスメーカーから購入した熱延鋼帯を素材として製造・販売する製品が存在するが、ユーザーは、両者を相互に代替する同種のものと

して購入していることから、両者を冷延鋼帯として一定の取引分野を画定した。

重点審査を行う3分野のいずれについても、クロム系の製品とニッケル系の製品が存在するが、主たる用途に明確な差はなく、また、製造設備に変更を加えることなく、クロム系の製品とニッケル系の製品を容易に作り分けることができることから、両者を区別することなく、それぞれの製品ごとに一定の取引分野を画定した。

(注1)ステンレス棒鋼については、当事会社の合算販売数量シェアが、10%以下であること、また、ステンレス線材については、合算販売数量シェアの増加分が1%未満と極めて僅少であることから、独占禁止法上の問題を惹起するおそれはないと判断したものである。

(注2)一貫ステンレスメーカー：製鋼、熱間圧延設備を有し、最終製品まで一貫して製造・販売しているメーカー。当事会社は、いずれも一貫ステンレスメーカーである。

(注3)シャーリング業者：一貫ステンレスメーカーから熱延鋼帯を購入し、厚中板に加工・販売している業者。一貫ステンレスメーカーから厚中板それ自体を購入・販売もしている。

(注4)リロールメーカー：一貫ステンレスメーカーから熱延鋼帯を購入し、冷間圧延を行い、冷延鋼帯を製造・販売しているメーカー。

2 重点審査対象3品目の概要 別紙のとおり。

第5 重点審査対象3品目に関する検討

1 熱延鋼帯

(1) 市場の状況

熱延鋼帯の国内需要は減少傾向にあり、平成13年度における国内市場規模は、約430億円となっている。

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約30%を占め、第1位となる。

順位	会社名	シェア
1	新日鐵	約25%
2	A社	約20%
3	B社	約15%
4	C社	約15%
5	D社	約10%
6	住金	約10%
	輸入	約5%
(1)	当事会社合算	約30%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 有力な競争事業者

A社，B社，C社及びD社という複数の有力な競争事業者が存在する。

イ ユーザーの取引先変更の容易性

ユーザーが購入している熱延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり，一貫ステンレスメーカーの間で基本的に品質差がなく，また，主要なユーザーであるリロールメーカー，シャーリング業者等が冷延鋼帯，厚中板等を製造・販売するに当たり，その発注先から特定一貫ステンレスメーカーの熱延鋼帯の使用を指定されることも通常ないことから，ユーザーにとって購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

ウ ユーザーの購買行動

ユーザーは，前記イのとおり，一貫ステンレスメーカーの間で基本的に品質差がないこと等から，基本的に複数購買を行い，主として価格により購入先メーカーを決定している。その際，原料価格，国内市況を交渉材料とした価格交渉を行い，より低い価格を提示した一貫ステンレスメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在する。

主要なユーザーであるリロールメーカー，シャーリング業者等は販売先からの厳しい値引き要求を受けており，このような川下市場からの競争圧力が，これらユーザーの一貫ステンレスメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因となっている。これに加え，一貫ステンレスメーカーとリロールメーカーは，冷延鋼帯の市場において競合関係にあることも，リロールメーカーの一貫ステンレスメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因となっている。

エ 国際的な競争圧力

(ア) 輸入

平成13年度の熱延鋼帯の輸入量は，国内販売数量全体の約5%を占めている。輸入品はほとんどがJIS規格品である。輸入品を購入しているリロールメーカー等によれば，輸入品と国内品との間に基本的に品質差はなく，また，納期等にも問題はないため，主に国内品との価格差を考慮して輸入品を購入するか否かを決定するとしている。

(イ) 国内価格と国際価格及び輸入量との関係

国内価格と国際価格の間には価格差はみられるものの，一定の連動性が認められるとともに，国内価格と国際価格との差が一定程度拡大すると輸入量が増加するという関係が認められることから，輸入圧力が一定程度働いているものと認

められる。

(3) 独占禁止法上の評価

前記(2)のとおり、有力な競争事業者が複数存在していること、ユーザーの取引先変更が容易であること、ユーザーからの一貫ステンレスメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因がみられること、輸入圧力が一定程度働いていると認められることから、本件統合により、熱延鋼帯の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

2 厚中板

(1) 市場の状況

厚中板の国内需要は減少傾向にあり、平成13年度における国内市場規模は、約460億円となっている。

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約40%を占め、第1位となる。

順位	会社名	シェア
1	新日鐵	約25%
2	E社	約20%
3	住金	約15%
4	F社	約10%
5	G社	約10%
	シャーリング業者	約15%
	輸入	約5%
(1)	当事会社合算	約40%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 有力な競争事業者

E社、F社及びG社という複数の有力な競争事業者が存在する。

イ ユーザー等の取引先変更の容易性

紐付き取引(注1)を行っているユーザーが購入している厚中板はほとんどがJIS規格品であり、一貫ステンレスメーカー及びシャーリング業者(以下第5、2において「メーカー」という。)の間で基本的に品質差はないため、ユーザーにとって購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

店売り取引(注2)において流通業者が取引している厚中板はほとんどがJIS規格品であり、メーカーの間で基本的に品質差はなく、また、ユーザーが特定メーカーの製品を指定することも通常ないことから、流通業者にとって購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

(注1) 紐付き取引：メーカーと最終ユーザー間において、価格交渉を行う取引形態。

(注2) 店売り取引：流通業者が自己の責任においてメーカーから製品を仕入れて販売する形態。メーカーと流通業者，流通業者間，流通業者とユーザー，それぞれの取引ごとに価格交渉が行われる。

ウ ユーザー及び流通業者の購買行動

紐付き取引を行っているユーザーは、メーカーの間で基本的に品質差がないため、価格交渉力維持、安定供給確保等の観点から、基本的に複数購買を行っている。また、ユーザーは、複数のメーカーと原料価格、国内市況を交渉材料とした価格交渉を行い、価格、納期等により購入先メーカーを決定している。その際、より低い価格を提示したメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在する。このように、メーカーに対するユーザーの価格交渉力は強いものと認められる。さらに、ユーザーの中には不定期に大口購買をしている者もあり、このような購買方法が採られる場合におけるメーカーの間の受注競争は激しいものとなっている。

店売り取引においては、多数・多段階の流通業者が存在し、市況が形成されているとともに、ユーザーが特定メーカーの製品を指定することも通常ないことから、流通業者は主として価格により購入先メーカーを決定している。このような競争が、各流通段階ごとに多数の流通業者によって行われており、これがメーカーに対する価格引下げ圧力を強める要因となっている。

エ 国際的な競争圧力

(ア) 輸入

平成13年度の厚中板の輸入量は、国内販売数量全体の約5%を占めている。

輸入品はほとんどがJIS規格品である。紐付き取引を行っている主要なユーザーで輸入品を購入している者によれば、輸入品は国内品との間に基本的に品質差はなく、また、納期等も問題はないため、専ら国内品との価格差によって輸入品を購入するか否かを決定するとしている。

輸入品の約8割が取引されている店売り取引においても、輸入品と国内品との間に基本的に品質差がないため、主として価格による競争が行われている。

(イ) 国内価格と国際価格及び輸入量との関係

熱延鋼帯と同様の状況が認められる(第5,1(2)エ(イ)参照)。

(3) 独占禁止法上の評価

前記(2)のとおり、有力な競争事業者が複数存在していること、ユーザー等の取引先変更が容易であること、ユーザー等のメーカーに対する価格交渉力が強く、また、価

格引下げ圧力を強める要因がみられること，輸入圧力が一定程度働いていると認められることから，本件統合により，厚中板の取引分野における競争を実質的に制限することとはならないと考えられる。

3 冷延鋼帯

(1) 市場の状況

冷延鋼帯の国内需要は平成9年度をピークに減少傾向にあったが，平成12年度から増加傾向に転じている。平成13年度における国内市場規模は，約1930億円となっている。

本件統合により，当事会社の合算販売数量シェア・順位は，約35%を占め，第1位となる。

順位	会社名	シェア
1	H社	約20%
2	新日鐵	約20%
3	住金	約15%
4	I社	約10%
5	J社	約10%
6	K社	約10%
7	L社	約5%
8	M社	0～5%
9	N社	0～5%
10	O社	0～5%
	その他リロールメーカー	0～5%
	輸入	約5%
(1)	当事会社合算	約35%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 有力な競争事業者

H社，I社，J社及びK社という複数の有力な競争事業者が存在する。

イ ユーザー等の取引先変更の容易性

紐付き取引を行っているユーザーが購入している冷延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり，一貫ステンレスメーカー及びリロールメーカー（以下第5，3において「メーカー」という。）の間で基本的に品質差はないため，ユーザーにとって購入先メーカーの変更は容易であると認められる。

店売り取引において流通業者が取引している冷延鋼帯はほとんどがJIS規格品であり，メーカーの間で基本的に品質差はなく，また，ユーザーが特定メーカーの製品を指定することも通常ないことから，流通業者にとって購入先メーカーの変更

は容易であると認められる。

ウ ユーザー及び流通業者の購買行動

紐付き取引を行っているユーザーは、メーカーの間で基本的に品質差がないため、価格交渉力維持、安定供給確保等の観点から、基本的に複数購買を行っている。また、ユーザーは、複数のメーカーと原料価格、国内市況を交渉材料とした価格交渉を定期的に行い、価格、納期等により購入先メーカーを決定している。その際、より低い価格を提示したメーカーからの調達シェアを増加させるとの方針を採っている者も存在する。また、これらユーザーのメーカーからの購買量が多いこともあり、メーカーに対するユーザーの価格交渉力は強いものと認められる。

店売り取引については、厚中板と同様の状況が認められる（第5、2(2)ウ参照）。

エ 国際的な競争圧力

(ア) 輸入

平成13年度の冷延鋼帯の輸入量は、国内販売数量全体の約5%を占めている。

輸入品はほとんどがJIS規格品である。紐付き取引を行っている主要なユーザーで輸入品を購入している者によれば、輸入品は国内品との間に基本的に品質差はなく、また、納期等も問題はないため、専ら国内品との価格差によって輸入品を購入するか否かを決定するとしている。

輸入品の取引は、主として、店売り取引において行われているところ、輸入品と国内品との間には基本的に品質差がないため、主として価格による競争が行われている。

(イ) 国内価格と国際価格及び輸入量との関係

熱延鋼帯と同様の状況が認められる（第5、1(2)エ(イ)参照）。

(3) 独占禁止法上の評価

前記(2)のとおり、有力な競争事業者が複数存在していること、ユーザー等の取引先変更が容易であること、ユーザー等のメーカーに対する価格交渉力が強く、また、価格引下げ圧力を強める要因がみられること、輸入圧力が一定程度働いていると認められることから、本件統合により、冷延鋼帯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。

重点審査対象 3 品目の概要

製品名	概 要
ステンレス 熱延鋼帯	<p>(特性) 熱間圧延機で製造し冷間圧延していない帯状のステンレス鋼。主として、ステンレス厚中板、ステンレス冷延鋼帯等を製造するための中間部材として使用され、最終製品として使用されることはほとんどない。</p> <p>(主な用途) 二次製品(厚中板、冷延鋼帯、鋼管、形鋼等)向けの部材となる場合がほとんどであるが、一部、家電品等(加工性、光沢を要求されず、耐熱性・耐食性のみを要求される機能材)に使用される。</p> <p>(主なユーザー) 冷延鋼帯を製造するリロールメーカー、鋼管等の加工メーカー、厚中板に加工するシャーリング業者。</p> <p>(取引形態) ほとんどが紐付き取引(注)。</p> <p>(注) 紐付き取引 メーカーと最終ユーザー間において、価格交渉を行う取引形態。</p>
ステンレス 厚中板	<p>(特性) 熱間圧延機で製造した厚さ 3 ミリメートル以上の板状のステンレス鋼。厚さを増すことにより強度が増し、構造材料に適する。</p> <p>(主な用途) 産業用プラント、LPG などの化学薬品運搬のための船舶のタンク、産業機械部品等に使用されている。</p> <p>(主な最終ユーザー) プラントメーカー、造船メーカー、機械部品メーカー等。</p> <p>(取引形態) 紐付き取引が約 5 割、店売り取引(注)が約 5 割。</p> <p>(その他) 一貫ステンレスメーカーが製造・販売している製品のほか、シャーリング業者が一貫ステンレスメーカーから熱延鋼帯を購入し、これを厚中板に加工販売している製品がある。</p> <p>(注) 店売り取引 流通業者が自己の責任においてメーカーから製品を仕入れて販売する形態。メーカーと流通業者、流通業者間、流通業者とユーザー、それぞれの取引ごとに価格交渉が行われる。</p>

<p>ステンレス 冷延鋼帯</p>	<p>(特性) 熱延鋼帯を冷間圧延した厚さ3ミリメートル未満の帯状のステンレス鋼(磨帯鋼、冷延鋼板を含む。)冷間圧延によって光沢が増すことにより意匠性が高まり、かつ、加工性が向上する(金属組織が微細化し、曲げによる割れが発生しづらくなる。)</p> <p>(主な用途) 自動車のマフラー、エンジンのパイプ、電気製品、厨房製品、建材等多様な用途に使用されている。</p> <p>(取引形態) 紐付き取引が約7割、店売り取引が約3割。</p> <p>(主な最終ユーザー) 自動車メーカー、家電メーカー、厨房メーカー、建材メーカー等。</p> <p>(その他) 一貫ステンレスメーカーが製造・販売している製品のほか、リロールメーカーが、一貫ステンレスメーカーから熱延鋼帯を購入し、これを素材として製造・販売している製品がある。</p>
-----------------------	--

事例9 日本フェルト㈱，市川毛織㈱及び日本フィルコン㈱の統合について

第1 本件の概要及び経緯

本件は、抄紙用具しやうしの製造・販売を行う当事会社が持株会社を設立することにより、統合を行うものである。

本件は、平成14年4月に当事会社から事前相談の申入れがあり、同年6月に詳細な審査が必要な点を指摘するとともに、ユーザーヒアリングの実施、追加資料の検討等詳細審査を行い、同年10月、当事会社に対し、独占禁止法上の問題点の指摘を行った。

その後、平成14年12月、当事会社において本件統合を取りやめる旨の公正取引委員会への報告及び公表があったことから、当委員会においても本件に対する独占禁止法上の考え方について公表を行った。

第2 一定の取引分野等

1 製品概要

抄紙用具とは、抄紙の工程(紙の製造工程のうち、パルプ等を製紙機械により、漉すき、脱水、加熱・乾燥させて、紙シートを製造すること。)において、製紙機械に取り付けて使用される消耗品であり、ワイヤー、フェルト、ベルト及びカンバスの4種類がある。

抄紙の工程は、ワイヤーパート、プレスパート及びドライヤーパートの3工程に区分される。これらの各工程で使用される抄紙用具は以下のとおりである。

工程	使用される抄紙用具
ワイヤーパート	ワイヤー
プレスパート	フェルト、ベルト
ドライヤーパート	カンバス

ワイヤーとは、液状の紙の原料を漉いて紙シートを形成するために使用される網状の用具である。

フェルトとは、ワイヤーで形成した紙シートを加圧し、脱水するために使用される用具である。

ベルトとは、フェルトと紙シートの接地面積を拡大し、脱水の効率性を高めるために製紙機械とフェルトとの間に取り付けられる用具である。ユーザーは、ベルト対応の製紙機械を持つ一部の大手・中堅製紙メーカーに限られている。

カンバスとは、フェルトで脱水された紙シートを加熱・乾燥させる工程で紙シートを運搬するために使用される用具である。

これら4製品は、使用される工程が異なること、フェルト及びベルトについては、使用される目的が異なるため、それぞれ機能・効用が異なり、相互に代替性はないと認められる。

当事会社が販売している製品は次のとおりである。

製品名	日本フェルト(株)	市川毛織(株)	日本フィルコン(株)
ワイヤー		×	
フェルト			×
ベルト			×
カンバス		×	×

カンバスは当事会社間で競合関係にないため、ワイヤー、フェルト及びベルトの3製品について検討を行った。

2 取引の状況

抄紙用具は、個々の製紙機械に対応した受注生産品であり、抄紙用具メーカーは、受注生産した製品をユーザーである製紙メーカーに直接販売している。

ユーザーによれば、抄紙用具を一式としてまとめて購入することはなく、それぞれの製品ごとに購入先を選択している。

3 一定の取引分野

当事会社は、ユーザーは、今後、抄紙用具を一つのメーカーからまとめて購入する方向にあることから、抄紙用具全体で一定の取引分野を画定すべきであると主張した。しかしながら、前記1及び2のとおり、ワイヤー、フェルト及びベルトは、それぞれ、機能・効用が異なり、ユーザーもそれぞれの製品ごとに購入先を選択していることから、当事会社の主張は認められず、それぞれの製品ごとに一定の取引分野を画定した。

このうち、フェルトについては、大手・中堅製紙メーカー向け取引と中小製紙メーカー向け取引との間で取引実態や販売価格に有意な差が認められることから、大手・中堅製紙メーカー向け取引分野と中小製紙メーカー向け取引分野をそれぞれ一定の取引分野として画定した。

また、地理的市場は全国市場と画定した。

第3 検討

前記第2、3において画定した取引分野のうち、ワイヤー及びベルトについては、輸入圧力が働いていると考えられること、シェアの増加分が小さいことから、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。他方、フェルトについては、統合後の合算販売数量シェアが極めて高くなり、また、その増加分も大きいことから、詳細に審査を行った。その結果は、次のとおりである。

1 大手・中堅製紙メーカー向け取引分野

(1) 統合後の市場における当事会社の地位

当事会社2社は約45%ずつのシェアを有しており、統合後の合算販売数量シェアは、約90%となり、国内のフェルトメーカーは1社となる。

各取引分野ごとの販売数量シェア（平成12年度）

		フェルト		ワイヤー	ベルト
国内メーカー	日本フェルト(株)	約45%		約5%	約5%
	市川毛織(株)	約45%		-	約65%
	日本フィルコン(株)	-		約65%	-
	3社合計	約90%		約70%	約70%
	大手・中堅製紙メーカー向け	約90%			
	中小製紙メーカー向け	99%超			
海外メーカー (輸入)	A社	約5%		約10%	約20%
	B社	約5%		約15%	-
	C社	0~5%		0~5%	約5%
	その他	-		0~5%	-
	計	約10%		約30%	約25%
			大手・中堅製紙メーカー向け		
		中小製紙メーカー向け	1%未満		
合計		100%		100%	100%

（出所：当事会社提出資料を基に当委員会にて作成）

(2) ユーザーの購買行動

ユーザーは、安定調達と低廉な価格での購入を図る観点から、主として当事会社である国内メーカー2社（日本フェルト(株)及び市川毛織(株)）から複数購買を行っている状況にある。また、価格交渉も定期的に行われており、ユーザーの価格交渉力は強く、価格も低下傾向にあることが認められる。

(3) 輸入

国内メーカーと海外メーカーで品質差は少なく、製紙メーカーの側にも、今後輸入品を更に購入しようとする動きがある。

しかし、現状の輸入品のシェアは約10%であり、過去5年間のシェアの推移をみても大幅な増加はない。また、大手・中堅製紙メーカーが購入する製品には、当事会社である国内メーカー2社のみから購入しているものも多いことから、現時点で輸入が増加する蓋然性が大きいとはいえない。

(4) 独占禁止法上の評価

現状は、ユーザーは主として国内2社から複数購買を行い、価格交渉力も強いとみられるが、本件統合により、国内メーカーが1社となった場合には、輸入がそれに代わるものとして有意な競争圧力となる蓋然性があるとまではいえない。

したがって、現状のまま本件統合が行われた場合、フェルトの大手・中堅製紙メーカー向け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

れがあると考えられる。

2 中小製紙メーカー向け取引分野

(1) 統合後の当事会社の地位

当事会社の合算販売数量シェアは、99%超となり、国内のフェルトメーカーは1社となる。

(2) ユーザーの購買行動

ユーザーは、1社購買が多く、複数購買を行っている場合でも、日本フェルト(株)及び市川毛織(株)の国内メーカー2社から購入しており、海外メーカーからの購入はほとんど認められない。また、ユーザーの購買価格にも余り変化がないことから、ユーザーの価格交渉力は強いとはいえない。

(3) 輸入

輸入品のシェアは、1%未満にすぎない。また、海外メーカーは、サイズが大きく、かつ消費量も多い大手・中堅製紙メーカーへの販売を中心としていることに加え、中小製紙メーカーが購入しているフェルトについては、そもそも海外メーカーが製造していないものが多いことから、今後とも、輸入圧力は期待できない。このため、統合後においては、事実上、中小製紙メーカーは、当事会社のみから購入せざるを得なくなる。

(4) 中小製紙メーカーからの本件統合に対する懸念

中小製紙メーカーの一部から、本件統合により国内メーカーが1社になることに対して、輸入品の採用が困難なためメーカーの選択ができなくなることや価格が更に硬直化する等の強い懸念の表明があった。

(5) 独占禁止法上の評価

国内に当事会社以外の競争事業者が存在せず、輸入圧力が働いているとはいえない状況にあることから、本件統合が行われた場合、フェルトの中小製紙メーカー向け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と考えられる。

第4 独占禁止法上の問題点の指摘

前記第3の検討結果を踏まえ、平成14年10月、当事会社に対し、本件の統合が行われれば、フェルトの取引分野、特に中小製紙メーカー向け取引分野について、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。

事例10 住友金属鉱山(株)及び同和鉱業(株)による硫酸事業の統合について

第1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、住友金属鉱山(株)（以下「住友鉱山」という。）及び同和鉱業(株)（以下「同和鉱業」という。）が、物流面の合理化、営業体制の効率化等を目的として、共同販売会社の設立により、硫酸事業を統合するものである（新会社の名称は、「(株)アシックス」。）。

2 製品概要

硫酸には、非鉄金属メーカーが銅・亜鉛を製造する際に副産物として製造される場合（注）と、硫黄焙焼メーカーが、硫黄を焙焼（硫黄鉱石を融解しない程度の高温度で酸化させること。）することにより製造される場合がある。しかしながら、いずれの場合であっても、品質・価格に大きな差はみられない。

硫酸は、使用量の8割強を占める濃硫酸を基本として、主に濃度によって区分され、濃硫酸、薄硫酸、精製硫酸及び発煙硫酸の4種類に大別される。硫酸メーカーは、ユーザーの希望する濃度等に応じて納品しているが、ユーザーにおいて、希釈等によって、濃度等を調節することも可能であるため、ユーザーが他の種類に変えて使用している場合もある。

硫酸の主な用途としては、肥料、合成繊維、酸化チタンなどがあり、広範な用途で用いられている。

なお、硫酸は、危険物であり、輸送・保管上の制約から、その運搬・保管の取扱いは容易ではない。

（注）国内で生産される硫酸の7割強は、非鉄金属を製造する際の副産物として製造されており、当事会社の場合も同様である。

第2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

硫酸には、前記のとおり、4種類が存在しているが、ユーザーにおいて、容易に他の種類に変えることが可能であることから、硫酸全体の製造・販売分野に一定の取引分野が成立すると判断した。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約25%・第2位となる。また、上位3社累積シェアは、約65%となる。

硫酸の国内販売数量シェア

順位	メーカー	区分	シェア
1	A社	非鉄金属	約25%
2	同和鉱業	非鉄金属	約15%
3	B社	非鉄金属	約15%
4	住友鉱山	非鉄金属	約10%
5	その他	非鉄金属	約10%
	その他	硫黄焙焼	約25%
(2)	当事会社合算		約25%
	合計		100%

(出所：当事会社提出資料)

(注)区分は、硫酸を製造するメーカーの違いを示す。

(2) 考慮事項

ア 競争事業者

有力な競争事業者として、販売数量シェア約25%及び同約15%を有する非鉄金属メーカーが存在する。また、硫黄焙焼メーカーは、非鉄金属メーカーと異なり、硫黄から硫酸を製造しているため、国内の需要動向に応じて、生産数量を調整することが可能となっている。

イ 取引先変更の容易性

硫酸は、いずれの製造方法においても、また、メーカー間においても、品質及び価格に大きな差は認められないことから、ユーザーの取引先変更は容易となっている。

ウ 非鉄金属メーカーの販売上の制約要因

非鉄金属メーカーは、銅・亜鉛の製造の際の副産物として、硫酸を製造していることから、国内の需要動向に応じた生産数量の調整が困難である。このため、需給状況にかかわらず、硫酸の販売先を随時確保していく必要があり、販売先を確保できない場合には在庫として保管せざるを得ない。しかしながら、メーカー及びユーザーの貯蔵タンクの貯蔵能力には限界があり、さらに、硫酸は危険物であるため、その運搬・保管等の取扱いが難しく、保管場所の確保は容易ではない。

このため、非鉄金属メーカーは、硫酸の販売先及び保管先を確保できない場合には、輸送コストが非常に高くなり国内販売に比べて採算面で不利となるにもかかわらず、輸出に振り向ける等により処理せざるを得ない状況にある。

このような状況の下、非鉄金属メーカーは、硫酸の販売に当たり、国内の

販売先の確保を最優先とした販売方針を採らざるを得ないことから、ユーザーの価格交渉力は強いものとなっている。

エ 非鉄金属メーカーの輸出

我が国の硫酸の輸出量は、国内販売数量の約2割に達している。しかしながら、非鉄金属メーカーは、前記ウのように輸出よりも国内への販売を最優先とせざるを得ないことから、現在の輸出分が国内への供給余力として機能しているものと考えられる。

(3) 独占禁止法上の評価

当事会社においては、銅・亜鉛を製造する際の副産物として硫酸が生ずるため、国内の需要動向に応じた生産数量の調整が困難であり、また、硫酸の製品特性から、国内販売先の確保に重点を置いた販売方針を採らざるを得ないものとなっているため、国内の販売先ユーザーの価格交渉力は強いものとなっている。

このため、本件統合により、硫酸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。

事例 1 1 同和鉱業株式会社及び三菱マテリアル株式会社による亜鉛事業の統合について

第 1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、同和鉱業株式会社(以下「同和鉱業」という。)及び三菱マテリアル株式会社(以下「三菱マテリアル」という。)が、物流面及び管理費の削減によるコスト競争力の強化を図り、国際競争力を確保することを目的として、共同加工会社(新会社の名称は、「秋田ジンクソリューションズ株式会社」)及び共同販売会社(新会社の名称は、「ジンクエクセル株式会社」)を設立することにより、亜鉛事業を統合するものである。

2 製品概要

亜鉛は、電気亜鉛、精留亜鉛及び蒸留亜鉛の3種類に大別されるが、このうち、電気亜鉛と精留亜鉛は、いずれも 99.99%以上の品位を有しており、最純亜鉛と総称されている。ユーザーは、その用途に必要な品位を有する亜鉛を購入しており、最純亜鉛の購入に当たり、電気亜鉛、精留亜鉛という種類の指定までは行わないのが一般的である。また、品位において最純亜鉛に劣る蒸留亜鉛についても、メーカーにとり不純物を除去し最純亜鉛の品位に高めることは容易である。

亜鉛は、亜鉛メッキ鋼板、一般メッキ、伸銅など広範な用途に用いられている。

3 製品取引の特徴

亜鉛は、LME(ロンドン金属取引所)で取引される国際商品であり、国内の価格は、LME 価格に連動して推移している。

第 2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

亜鉛は、3種類に大別され、ユーザーはその用途に必要な品位を有する亜鉛を購入しているところ、前記のとおり、電気亜鉛、精留亜鉛については品位が同等であることから最純亜鉛として一般的に機能・効用が同種のものとして取り扱われていると認められる。また、品位において劣る蒸留亜鉛についても、メーカーにとり不純物を除去し最純亜鉛の品位に高めることは容易であることから、本件においては、亜鉛全体の製造・販売分野に一定の取引分野が成立すると判断した。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約 25%・第 2 位となる。また、上位 3 社累積シェアは、約 75%となる。

亜鉛の国内販売数量シェア

順位	メーカー	シェア
1	A社	約35%
2	同和鉱業	約20%
3	B社	約20%
4	C社	約15%
5	輸入	約10%
6	三菱マテリアル	約5%
	その他	0～5%
(2)	当事会社合算	約25%
	合計	100%

(出所：当事会社提出資料)

(2) 考慮事項

ア 競争事業者

国内販売数量シェア約35%、同約20%及び同約15%を有する有力な競争事業者が存在する。

イ LME価格との連動性

LME価格が、亜鉛メーカーとユーザーとの間の価格交渉のベースとなっており、大手亜鉛メーカーとしても、LME価格を無視した価格設定を行うことは困難となっている。実際にも、亜鉛の国内販売価格は、LME価格と連動して推移している。

ウ 輸入

輸入品の価格もLME価格に連動しているが、国内品よりも安価となる場合がある。また、国内品と輸入品との間で品質差がなく、ユーザーは、国内品と輸入品の価格を比較して購入していることから、輸入価格が国内価格を下回り、その差が拡大する場合には、輸入品のシェアが増加しており(注)、輸入品が競争圧力として働いていると考えられる。

(注) 平成9年度には、国内品よりも輸入品の価格が低くなっており、その際の輸入品の割合は20%を超えた。

(3) 独占禁止法上の評価

亜鉛は、LME価格を無視した国内価格を設定することは困難であるほか、輸入価格と国内価格との差が拡大する場合には、実際にも輸入品の割合が増加しており、輸入圧力が一定程度働いていると認められることから、本件統合により、亜鉛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。

事例 1 2 日本ポリケム㈱及び日本ポリオレフィン㈱のポリエチレン事業の統合について

第 1 本件の概要等

1 本件の概要

本件は、日本ポリケム㈱（以下「ポリケム」という。）及び日本ポリオレフィン㈱（以下「日本ポリオレフィン」という。）が、国際競争に対処するため、共同出資会社を設立することにより、ポリエチレン事業を統合するものである（新会社の名称は、「日本ポリエチレン㈱」。）。

2 製品概要

ポリエチレンは、石油から精製されるナフサを分解して生産されるエチレンを重合（分子量の比較的小さい化合物を結合させて大きな分子量の化合物とすること。）して製造され、密度の大小により、高密度ポリエチレン（以下「HDPE」という。）と低密度ポリエチレン（以下「LDPE」という。）に分類される。また、直鎖状低密度ポリエチレン（以下「LLDPE」という。）は、低密度のポリエチレンであるが、エチレンにブテン - 1 などを共重合させて製造される。LLDPE は、低コストで生産できるものの、高品質を求めるユーザーは、LDPE を使用する傾向がみられる。

第 2 独占禁止法上の考え方

1 一定の取引分野

ポリエチレンは、HDPE、LDPE 及び LLDPE の 3 つに大別される。ユーザーは、各ポリエチレンを機能・効用の異なるものとして、用途に応じて使い分けており、更に製造方法も異なることから、それぞれの品目について、一定の取引分野が成立するものと判断した。

これらのうち、統合後に想定される市場の状況（注）からみて、LDPE について、詳細な検討を行った。

（注） HDPE 及び LLDPE については、現に輸入圧力が一定程度働いていると考えられることに加え、輸入品の品質向上や関税の引下げ等により、一層の輸入圧力が見込まれることから、競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

2 競争への影響

(1) 市場の状況

LDPE の国内出荷数量シェアは次表のとおりであり、本件統合により、当事会社の合算販売数量シェア・順位は、約 30%・第 1 位となる。また、上位 3 社累積シェアは、約 70%となる。

しかしながら、ポリケム、B社に、それぞれ、35%、50%出資している

東燃化学(株) (以下「東燃化学」という。)が存在することから(参考参照), 当事会社であるポリケムとB社との間には, 競争への影響をみるべき企業結合関係が認められ, これを前提とすれば, 当事会社グループの合算販売数量シェア・順位は約45%・第1位となる。また, 上位3社累積シェアは, 約80%となる。

L D P E の国内出荷数量シェア

(B 社との企業結合関係を考慮した場合)

順位	メーカー	シェア	順位	メーカー	シェア
1	A社	約25%	1	A社	約25%
2	日本ポリレフィン	約15%	2	日本ポリレフィン	約15%
3	ポリケム	約15%	3	ポリケム	約15%
4	B社	約15%	4	B社	約15%
5	C社	約10%	5	C社	約10%
6	D社	約10%	6	D社	約10%
7	E社	約10%	7	E社	約10%
	輸入	0~5%		輸入	0~5%
(1)	当事会社合算	約30%	(1)	当事会社合算	約45%
	合計	100%		合計	100%

(出所: 当事会社提出資料)

(2) 輸入圧力の限定性

輸入品については, その品質向上やユーザー側のより低廉な価格による調達を重視する方針の強まりなどから, ユーザーの一部には輸入品を採用したり, 今後, その採用について検討しようとする動きがみられることに加え, 関税が平成16年までに段階的に引き下げられることとなっている。

しかしながら, L D P E の用途は, フィルムなど高い品質や安全性が要求されるものが大半を占めていることから, 現状では輸入品の使用は限定的である。また, 実際にも輸入品のシェアは0~5%にとどまり, 海外との価格の連動性についても有意な関係は認められない状況にある。

このため, L D P E について, 今後, 輸入圧力が高まる可能性は認められるものの, 現状において品質等に対する要求の高さから, 輸入圧力が十分に働く蓋然性が高いとは認められない。

(3) 独占禁止法上の評価及び問題点の指摘

L D P E については, 前記2(2)のとおり, 今後, 輸入圧力が十分に働く蓋然性が高いとは認められないところ, 当事会社であるポリケムとB社との結合関係を前提とすれば, 当事会社の合算販売数量シェアは約45%, 上位3社累積シェアは約80%となることから, L D P E 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と考えられる旨, 問題点の指摘を行った。

第3 B社との企業結合関係の解消

前記の公正取引委員会による問題点の指摘後，ポリケムの親会社（出資比率：65%）である三菱化学株（以下「三菱化学」という。）が，東燃化学からポリケムの株式（出資比率：35%）をすべて譲り受け，ポリケムを同社の100%子会社にしたことから，当事会社であるポリケムとB社との間の企業結合関係が解消された。

第4 独占禁止法上の評価

前記第3のとおり，当事会社であるポリケムとB社との企業結合関係が解消されたことから，本件統合により，LDPE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。

（参考）

出資関係図

