

平成5年度における主要な企業結合事例について

平成5年度の合併・営業譲受け等及び株式保有の主要な事例は、次のとおりである。

○ 王子製紙(株)と神崎製紙(株)との合併について(平成5年8月受理, 10月合併)

1 概要

本件は、製紙メーカーである王子製紙株式会社(以下「王子製紙」という。)と神崎製紙株式会社(以下「神崎製紙」という。)とが、生産の合理化、交錯輸送の回避等を目的として合併するものである。

2 一定の取引分野

本件合併においては、製紙業全体で「一定の取引分野」をみるとともに、個別品種では、塗工印刷用紙のうち、キャストコート紙、アート紙及びコート紙の取引分野が問題となった。

すなわち個別品種でみると、塗工印刷用紙のうち、キャストコート紙については、それ以外の品種と製造設備が異なり、価格差が大きいこと等から、取引分野は異なると考えられること、アート紙及びコート紙については、品質面において差異があり、用途が異なる等需要者側において機能及び効用をそれぞれ区分して認識している実態にあること、少なからず価格差があること、供給面での品種間の流動性が乏しいとみられることから、それぞれ一定の取引分野が成立すると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件合併により、合併新会社は、紙全体でみると、生産シェアが19.9%と高く、かつ、第1位となるとともに、品種別にみると、キャストコート紙、アート紙及びコート紙の各取引分野において、生産シェアがそれぞれ60.8%、48.4%、30.3%と高く、かつ、第1位となる。

キャストコート紙については、神崎製紙のシェアが47.6%と圧倒的に高い上に合併によるシェアの増加分も大きく(13.2%)、第2位メーカーのシェアは、合併新会社の3分の1程度にすぎず、その格差が大きい上、競争者の数が少ない状況にある。

アート紙については、神崎製紙のシェアが36.9%とかなり高い上に合併によるシェアの増加分も大きく(11.5%)、第2位メーカーのシェアは、合併新会社の2分の1程度にすぎず、その格差が大きい上、競争者の数が少ない状況にある。

コート紙については、合併新会社のシェアが30.3%と高く、かつ、第1位となり、第2位である日本製紙株式会社(以下「日本製紙」という。)が30%に近いシェアを有するが、第3位以下とのシェアの格差が大きい市場構造となるという状況にある。

(2) 考慮事項

ア 当該市場における競争の状況

合併新会社は、紙全体でみると第1位となるが、第2位の日本製紙との格差は大きくなく、他に有力な競争者が存在する。

最近10年間(昭和58年以降)の新規参入の状況をみると、アート紙で2社、コート紙で2社の参入があった(キャストコート紙は、1社が参入予定)が、需要者及び

流通業者の間では、後発メーカーの評価は一般に低く、シェアも低いと言われている。

アート紙は上質コート紙と、コート紙は軽量コート紙とそれぞれ部分的な代替関係があるが、代替性の程度は高くないとみられる。

なお、塗工印刷用紙（微塗工印刷用紙を含む。）について、輸入品の国内販売量に占める比率をみると、平成元年度の約5%をピークとして、近年、約3%でほぼ横ばいに推移している。

イ 流通に及ぼす影響

以上のような市場における競争状況の中で、合併新会社の紙の流通業界第1位及び第2位の取引先に対する持株比率が、それぞれ16.3%、32.9%と増加し、筆頭株主としての地位が一層強化され、これらに対する影響力の増大が懸念される。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、①キャストコート紙、アート紙及びコート紙の分野で、競争を実質的に制限することとなるおそれがある、②流通業者に対する影響力が増大することにより、他の製紙メーカーとの販売力の格差の拡大が懸念される旨の指摘を行った。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社において、①キャストコート紙及びアート紙については、合併によってシェアが増加することのないよう、また、コート紙については、合併新会社のシェアを一部削減するよう営業の一部を第三者に譲渡すること、②上記流通業者に対する持株比率については、基本的に、現状の持株比率から上昇しないようその株式を処分することを内容とする措置を採る旨の申出があった。

また、営業の一部譲渡先については、中越パルプ工業株式会社としたが、王子製紙が同社の単独筆頭株主で、かつ、役員を派遣しているという問題があったことから、当事会社は単独筆頭株主でなくなるよう中越パルプ工業株式会社の株式を第三者に譲渡すること及び今後積極的に役員派遣を行わないこと等を内容とする措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に考慮すると、本件合併によって直ちに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言えないと判断した。

○ (株)ダイエー、(株)忠実屋、(株)ユニードダイエー及び(株)ダイナハの合併

(平成5年12月受理,平成6年3月合併)

1 概要

本件は、全国量販店で売上高が第1位である株式会社ダイエー（以下「ダイエー」という。）が、販売力の強化、管理費用の削減等を目的として、関係会社である株式会社忠実屋（以下「忠実屋」という。）、株式会社ユニードダイエー（以下「ユニードダイエー」という。）及び株式会社ダイナハ（以下「ダイナハ」という。）と合併するものである。

2 一定の取引分野

本件については、全国量販店と地域量販店との合併であり、全国量販店であるダイエーの総合的事業能力が一層強化されることから、全国的規模の大型総合量販店市場を「一定の取引分野」とみるとともに、地域市場について当事会社の競合地域である首都圏及び福岡県における当事会社の店舗の競合の状況を市（区、郡）の地理的単位で検討を行った。

なお、これらの地域市場における検討に当たっては、量販店市場を一次的な取引分野とみたが、百貨店との業態間の競合や近隣地区の量販店との競合の度合いが強いことから、これらとの競争の状況も考慮した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件合併により、合併新会社は量販店における全国ベースのシェアは9.6%（関連会社加算後12.5%）となり、第2位の量販店とのシェア（6.1%（同8.1%））の格差が更に拡大することとなる。地域別量販店市場で見ると、12地区でシェアが25%以上、かつ、第1位となるが、このうち、合併によりシェアが増加するのは2地区（千葉県木更津市、福岡県福岡市早良区）であり、それぞれ35.1%、34.3%とかなり高くなる。

(2) 考慮事項

本件については、新会社は第2位以下の量販店との全国ベースのシェアの格差が更に拡大することとなるが、売上高の伸び、利益率等の総合的事業能力等の点からみると、第2位以下の量販店との格差はむしろ縮小傾向にある。

また、合併新会社の地域別量販店市場におけるシェアが千葉県木更津市及び福岡県福岡市早良区で高くなるものの、

①木更津市については、百貨店と直接競争関係にあると考えられ、それを含めるとシェアは低くなり（16.8%、第2位）、木更津市及び周辺の主要な大規模小売店との競争関係から近隣地区を同一商圈として考慮するとシェアは高いとはいえない状況にある。

②福岡市早良区については、大規模小売店は同市の中心部に集中しており、来客状況から見て本件は福岡市を一つの商圈とみるのが適当と考えられるところ、量販店市場におけるシェアは高い（25.6%）が、合併によるシェアの増加の程度は大きくなく（ユニードダイエー21.6%、ダイエー2.3%、ダイナハ1.7%）、百貨店を含めるとシェアが低くなり（16.2%、第2位）、さらに、今後、大型店の出店が予定されているという状況にある。

4 本件の処理

上記の点を総合的に考慮すると、本件合併によって直ちに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言えないと判断した。

○ 三菱製鋼(株)と新日本製鐵(株)との合併事業計画

(平成5年12月及び平成6年1月営業譲受け受理)

1 概要

三菱製鋼株式会社(以下「三菱製鋼」という。)と新日本製鐵株式会社(以下「新日鐵」という。)は、生産の合理化、生産設備の効率的な活用、重複投資の回避等を図るため2社合併による高炉会社(北海製鐵株式会社(以下「北海製鐵」という。))及び特殊鋼鋼材圧延会社(室蘭特殊鋼株式会社(以下「室蘭特殊鋼」という。))を設立し、三菱製鋼の特殊鋼鋼材部門を室蘭特殊鋼に譲渡するとともに、室蘭特殊鋼と新日鐵の間で特殊鋼鋼材の圧延工程の一部を相互委託するものである。また、新日鐵は室蘭製鐵所の高炉(1基)を北海製鐵へ譲渡し、北海製鐵が新日鐵及び室蘭特殊鋼に対する銑鉄(溶銑)の供給を行うというものである。

2 一定の取引分野

本件合併事業計画においては、生産設備、原材料の面からみて、特殊鋼鋼材生産の全般の競争に及ぼす影響を考慮するとともに、特殊鋼鋼材は、各鋼種ごとに、強度、弾性、耐腐食性、耐熱性、被削性等の特徴を有し、主たる用途に差異がみられ、ユーザーも異なること、また、各形状によって用途・ユーザーが異なり各形状間の互換性がないこと、形状に即した圧延設備が必要であることから、特殊鋼鋼材は、鋼種及び形状によって個別に「一定の取引分野」が成立すると判断し、本件においては、機械構造用炭素鋼形鋼の取引分野について検討を行った。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

本件合併事業により、特殊鋼鋼材の生産分野において両社間に結合ないし協調関係が生じることとなれば、両社の合算した生産シェアは、特殊鋼粗鋼で22.1%(新日鐵が筆頭株主となっている有力特殊鋼メーカーである山陽特殊製鋼株式会社及び大同特殊鋼株式会社のシェアを合算すると37.1%)、特殊鋼鋼材のうち、機械構造用炭素鋼形鋼で58.0%となる。

(2) 考慮事項

機械構造用炭素鋼については、構造用合金鋼との間で、鋼種は異なるが主たる用途が類似していること等から部分的には代替関係にあり、また、生産面からみれば同一の設備で生産することが可能であることから参入障壁は高くないとみることができる。また、特殊鋼鋼材については、生産設備の面からみて各形状間で長期においては供給面での一定の参入可能性が存在すると考えられ、同じ鋼種である機械構造用炭素鋼全体でみると、株式会社神戸製鋼所(第1位、21.3%)等有力な競争者が存在している等の状況にある。

さらに、三菱製鋼の特殊鋼鋼材部門は近隣地区の著しい市街化による環境の変化により生産工場としての運営が困難になっていたことから、本件合併事業により生産設備の効率的な活用を図ること等が両社の競争単位としての独立性を保持しつつ行われるのであれば、現状よりも特殊鋼鋼材の取引分野における競争の促進要因となると考えられる。

(3) 事前相談に対する判断

本件について、当委員会は、当事会社に対し、従来競争関係にあった新日鐵と三菱製鋼との間で、新たな協調関係が生じることとなれば、特殊鋼鋼材全体の競争、特に機械構造用炭素鋼形鋼の分野における競争に与える影響が大きいと懸念される旨の指摘を行った。

(4) 当事会社の対応

上記指摘に対し、当事会社は、

- ①新日鐵の室蘭特殊鋼に対する出資比率の20%については、その影響力を薄める(10%を優先株とすることによって議決権を放棄する)こと
 - ②新日鐵及び三菱製鋼は、今後とも、相互に独立した競争事業者の関係を保持することを根本原則に据え、それぞれの事業の遂行・展開をすること
 - ③新日鐵からの室蘭特殊鋼に対するユーティリティ等の供給、北海製鉄からの室蘭特殊鋼に対する銑鉄の供給、及び新日鐵と室蘭特殊鋼の間の各種圧延工程の受委託の実施に当たっては、当事会社は、利用制限、利用強制等を行わないこと
 - ④三菱製鋼及び室蘭特殊鋼は、新日鐵との間において、生産受委託等の実施に必要な範囲を超えて情報交換をしないこと
- 等を内容とする措置を採る旨の申出があった。

4 本件の処理

上記当事会社の措置案等を総合的に考慮すると、本件合併事業計画によって、直ちに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言えないと判断した。

○ 三菱瓦斯化学(株)と三菱化成(株)の合併事業計画 (平成6年2月営業譲受け受理)

1 概要

本件は、三菱瓦斯化学株式会社と三菱化成株式会社が、研究開発の効率化、輸送の合理化等を目的として、共同出資により、エンジニアリング・プラスチック (以下「EP」という。) 事業を行う合併会社を設立し、両社が行っているEP事業 (原料であるポリマーの製造を除く。) を当該合併会社にそれぞれ譲渡しようとするものである。

2 一定の取引分野

EPとは、プラスチックの一種で、耐熱性、機械的強度に優れ、自動車や電子機器の分野で工業材料として用いられる高性能プラスチックをいい、EPは、汎用EP及び特殊EPに大別されるが、これらは、それぞれ価格、物性、用途が異なっていること等から、「一定の取引分野」を異にすると判断し、本件においては、汎用EPの取引分野について検討を行った。

また、個々の汎用EPについてみると、EPの種類によって製造設備 (製造工程) が異なること、一部のものは固有の用途をもっていること等から、個々の汎用EPのうち両社が競合するポリカーボネートの分野の競争に及ぼす影響についても、併せて考慮する必要があると判断した。

3 問題点及び考慮事項

(1) 問題点

合併会社の販売数量シェアは汎用EPで17% (第1位) となり、うちポリカーボネートは36% (第1位) となる。

(2) 考慮事項

汎用EPについてみると、第2位メーカーは15%、第3位メーカーは13%のシェアを有するなど有力な競争者が存在しており、欧米の海外大手メーカーが十分な輸出余力を有しているとみられる状況にある。また、汎用EPについては、技術の向上等により、汎用プラスチックとの代替関係も一部みられるようになっている。

ポリカーボネートについてみると、第2位メーカーのシェアは、32%であり、シェアの格差は小さく、内外の有力な競争者による設備の新增設が進められているところであり、これらが稼動すれば、合併会社の生産能力シェアは、24.5%以下となることが見込まれる。ポリカーボネートについても、他の汎用EPによる代替可能性があり、実態的にも頻繁に代替が行われている状況にある。

4 本件の処理

上記の点を総合的に考慮すると、本件合併事業によって、直ちに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言えないと判断した。