



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	独占禁止法における企業結合規制の若干の事例分析
Author(s)	厚谷, 襄児
Citation	北大法学論集, 66(1), 55-94
Issue Date	2015-05-29
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/59198
Type	departmental bulletin paper
File Information	lawreview_vol66no1_02.pdf



独占禁止法における企業結合規制の若干の事例分析

厚 谷 襄 児

目 次

はじめに

第一 個別事例の検討

- 一 企業結合により一定の取引分野において会社が一社ないし実質的に一社となる事例
 - 1 パナソニック・三洋電機事例（円筒形二酸化マンガンリチウム電池〔住宅用火災警報器用〕）

- 2 パナソニック・三洋電機事例（ニッケル水素電池〔自動車用〕）
 - 3 北越紀州製紙・東洋ファイバー事例（バルカナイズドファイバー）
 - 二 企業結合により一定の取引分野における会社が二社ないし三社となった事例
 - 1 新日本製鐵・住友金属工業事例（無方向性電磁銅板）
 - 2 三菱ケミカルホールディングス・三菱レイヨン事例（アクリルアミド）
 - 3 新日本石油・新日鉱ホールディングス事例（ニードルコックス）
 - 三 その他
 - 1 三井金属鉱業・住友金属鉱山事例（伸銅品）
 - 2 古河スカイ・住友軽金属工業事例（エンド・タブ材）
 - 第二 企業結合により一定の取引分野における会社が一社ないし実質的に一社となった事例への対応
 - 第三 問題解消措置
 - 一 問題解消措置の意義
 - 二 問題解消措置の類型
 - 三 問題解消措置の実際
 - 四 問題解消措置の事例（1）原則・事業譲渡
 - 五 問題解消措置の事例（2）生産・販売部門のうち販売部門の分離
 - 六 問題解消措置の事例（3）コストベース引取権の設定
 - 七 問題解消措置に伴う問題
- むすび

はじめに

公正取引委員会は、毎年、「主要な企業結合事例について」を公表している。それは、公正取引委員会が、事前相談または届出に基づいて審査した企業結合事例のうち、主要なものの透明性と予測可能性を高める観点から行っているものである。企業結合規制の透明性と予測可能性を高める観点から事例を検討するには三つの視点が重要でないかと思う。その一は公正取引委員会が公表している「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」、「ガイドライン」)⁽¹⁾に照らし、事例の処理が整合性を保っているか、そうでないとしたら、その事例の特異性はなにか。その二は処理された事例が先例に照らし整合的に処理されているか、そうでないとしたら、その理由はなにか。その三は個別の事例に係る公表文の説明が法的処理として論理的、説得的か、ということである。

本稿は、平成二〇年度から平成二四年度までの主要な水平型企業結合事例のうち、企業結合後の市場集中度が高い若干の事例について、右記の観点から整理しようというものである。

(1) 企業結合の事前相談制度は、平成二三年七月一日に廃止され、それ以後は、届出受理後に審査している。

(2) 企業結合ガイドラインは、平成一六年五月三一日に定められ、その後随時改定されているが、最終の改定は、平成二三年六月一四日である。企業結合ガイドラインについては、川濱昇他『企業結合ガイドラインの解説と分析』(商事法務、二〇〇八年) 参照。

(3) 「主要な企業結合事例について」の公表文を以下では、単に「公表文」という。

第一 個別事例の検討

一 企業結合により一定の取引分野において会社が一社ないし実質的に一社となる事例

企業結合により一定の取引分野において会社が一社ないし実質的に一社となる事例が三件あった。一定の取引分野において会社が一社になるということは「独占状態になることである。八幡製鉄・富士製鉄合併事件同意審決において、「ある事業者が、市場を独占することとなったり、・これによって、競争事業

者が自主的な事業活動を行ないえないこととなる場合には、右の特定の事業者は、その市場における支配的地位を獲得することとなるとみるべきである」と判示している。⁽⁵⁾ そうであるなら、市場において一社となる企業結合は禁止されるか、何らかの対応策を要するはずである。そのようにして処理した事例もある。ところが必ずしもそうではない。どのように処理されたかが関心事である。

① パナソニックによる三洋電機の株式取得・円筒形二酸化マンガリチウム電池（住宅用火災警報器用）——平成二二年度事例7（以下「パナソニック・三洋電機事例（円筒形二酸化マンガリチウム電池〔住宅用火災警報器用〕）」⁽⁶⁾⁽⁷⁾

② パナソニックによる三洋電機の株式取得・ニッケル水素電池（自動車用）——平成二二年度事例7（以下「パナソニック・三洋電機事例（ニッケル水素電池〔自動車用〕）」⁽⁸⁾

③ 北越紀州製紙による東洋ファイバーの株式取得・バルカナイズドファイバー——平成二二年度事例2（以下「北越紀州製紙・東洋ファイバー事例」）⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾

(4) 実質的に一社というのは、市場シェアが〇～五%の会

社が存続しているが、その市場シェアを事例の処理において考慮しなかった事例である。例えば、パナソニックによる三洋電機の株式取得・円筒形二酸化マンガリチウム電池（住宅用火災警報器用）におけるA社。

(5) 昭和四四年一〇月三〇日同意審決、審決集一六卷六五（六六頁）。

(6) 本件及びパナソニック・三洋電機事例（ニッケル水素電池〔自動車用〕）は、パナソニックが三洋電機の発行する株式に係る議決権の過半数を取得し、三洋電機を子会社とするものである。

(7) 工藤俊和『企業結合案件における企業の対応 パナソニックによる三洋電機子会社化案件を事例に』（日本経済法学会年報三三三三号一〇二頁、有斐閣、二〇一二年）、古川博一ほか『平成二二年度における主要な企業結合事例について』（公正取引七一八号四四～四五頁）。

(8) 工藤俊和・前掲(7) 一〇二頁、古川博一ほか・前掲(7) 四四～四五頁。

(9) 本件は、洋紙、板紙その他の紙製品の製造販売事業を営む北越紀州製紙がバルカナイズドファイバー及び特殊紙の製造販売事業を営む東洋ファイバーの全株式を取得するもの。

(10) 本事例については、白石忠志『平成二二年度企業結合事例集の検討』（公正取引七三三三三六四～六五頁）。

1 パナソニック・三洋電機事例（円筒形二酸化マンガンリチウム電池「住宅用火災警報器用」）

（一）本件行為が競争に与える影響

市場シェアは、三洋約七〇％、パナソニック約三〇％、A社〇～五％であり、当事会社の合算約一〇〇％である。

競争に与える影響として、①競争事業者の状況では市場シェア一〇％超の有力な競争事業者は存在しないし、②輸入圧力は弱く、③参入圧力は存在せず、④需要者からの競争圧力は存在しない。

（二）公正取引委員会による独占禁止法上の評価

右記（一）の①から④までの状況からみて、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行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

（三）問題解消措置と公正取引委員会による評価

問題解消措置の対象は、三洋電機の鳥取工場の製造設備、人員、取引先との契約等を内容とする譲渡、すなわち「製造ライン及びそれに付随する商権が譲渡される」という生産・販売部門の譲渡である。

公正取引委員会は、譲受会社に対して製造ライン及びそれに付随する商権が譲渡されることから、譲受会社は主体的に事業を行うことができるので、有力な競争事業者となり得るものと評価した上で、競争を実質的に制限することとはならないと判断した。

（四）本件の論点

本件行為後の市場構造について、A社〇～五％が存在するにもかかわらず、当事会社の合算する市場シェアが一〇〇％になるという。他方、「需要者からの競争圧力」では、「市場における事業者は当事会社を含めた三社しかおらず」としてA社の存在を認めている。本件行為後は、ほぼ市場独占となる。そこで、単独行動により、というのは当然であるが、さらに、他の競争事業者との協調的行動により、一定の取引分野における競争の実質的制限となることと判断している。他の競争事業者というのは、A社であるが、一方でA社の市場シェアを無視し、他方で、A社の存在を評価しているのは整合的とはいえない。A社のように市場シェアが〇～五％と微小なときに競争事業者として、それとの協調的行動を評価することを要するのか疑問である。なお、本件の問題解消措置については、後に検討する。

2 パナソニック・三洋電機事例（ニッケル水素電池「自動車用」）

（一）本件行為が競争に与える影響

市場シェアは、パナソニックEVエナジーが約九〇%、パナソニックが約一〇%、三洋電機が〇〜五%であり、当事会社が合算約一〇〇%である。①隣接市場からの競争圧力は、リチウムイオン二次電池（自動車用）が、「パワー密度や充電効率に優れている、メモリー効果がない、高効率である、耐久性に優れているなどの利点がある」ということで、今後、「実用化及び量産化への代替が急速に進むと考えられる」とし、②需要者からの競争圧力は、ユーザー（自動車メーカー）からの競争圧力が存在するとする^⑪。

（二）公正取引委員会による独占禁止法上の評価

（一）の①及び②の状況を鑑みれば、本件行為により、当事会社の単独行為によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することにはならないと判断した。

（三）本件の論点

ア 本件の焦点は、リチウムイオン二次電池（自動車用）の評価にある。「今後、各自動車メーカーから、順次、リチ

ウムイオン二次電池（自動車用）を搭載した電気自動車等の販売も予定されており、こうしたリチウムイオン二次電池（自動車用）の実用化及び量産化への代替が急速に進むと考えられる」という。これは将来のことである。「リチウムイオン二次電池（自動車用）は、ニッケル水素電池の市場における当事会社の価格引上げに対する牽制力となっており、隣接市場からの競争圧力が存在すると認められる」というが、これは現時点での評価である。この時間差を埋めたのは、技術革新の動向を考慮したことによる^{⑫⑬}。

ニッケル水素電池（自動車用）とリチウムイオン二次電池（自動車用）は、同一の取引分野を形成しない。「隣接市場からの競争圧力」は、リチウムイオン二次電池（自動車用）からの直接の競争圧力であるのか、リチウムイオン二次電池（自動車用）が搭載された電気自動車とニッケル水素電池が搭載されたハイブリッド車とが競合して、その反映としてリチウムイオン電池に需要が移行するののか、はつきりしない。後者であるなら、両電池の直接の価格競争のみでなく、搭載車両の競争の反映となり、その評価に関心が集まるのでないか。公表文は、それには触れていない。

イ 本件は、パナソニックEVとパナソニックを一体とし

て捉え、それと三洋電機との企業結合として審査している。

公表文の本文（注）によると、パナソニックEVは、「大手自動車メーカーが六〇％、パナソニックが四〇％を出資している」と記述しており、それ以外に何らの提示がない。パナソニックEVにおけるパナソニックと大手自動車メーカーとの関係は、垂直的であるが、本件ではパナソニックEVは、パナソニックが単に水平的に拡大したと評価し、一体と判断したのである。一体として処理したとする基準が明らかでなく、理由の説明がない。新しい事例であるから、説明を加えることが望ましい。⁽¹⁴⁾⁽¹⁵⁾

(11) 田辺治ほか『企業結合ガイドライン』一四六頁（商事法務、二〇一四年）。

(12) 古川博一ほか・前掲（7）四四頁～四五頁は、本件を将来の技術革新の動向を考慮した事例であるとする。なお、公正取引委員会は、平成二三年六月の企業結合ガイドラインの改定に当たり、「将来の隣接市場からの競争圧力」として、本件のような事例の存在を基に、「近い将来において競合品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合には、一定の取引分野における競争を

促進する要素として評価し得る場合があることを明示した」とある（小林渉『企業結合の見直しについて』（公正取引七二九号八頁））。

(13) リチウムイオン二次電池（自動車用）は、今日でもあまり普及していないのではないか。日経二〇一三年二月一九日朝刊は、「増産するニッケル水素電池は『プリウス』など幅広いHV車種で採用されている。電気自動車（EV）で使われるリチウム電池と比べ、小型化・軽量化が難しい半面、コスト面や安全面などに優れ、HVの基幹電池と位置づけている」。

(14) 川島富士雄『企業結合規制に関する国際的協力及び調整』（日本経済法学会年報第三四号「競争法の国際的執行」、有斐閣、二〇一三年）によると、本件は中国において、問題されたという。

「・・・パナソニックによる三洋電機買収の審査において、・・・自動車用ニッケル水素二次電池に関しては、・・・中国商務部のみがパナソニックの湘南工場の売却及びトヨタとの合併企業『PEVE』への出資引下げなどの問題解消措置を条件として付した。・・・中国商務部の決定においては、隣接市場からの競争圧力等を考慮した形跡がない。この要因の取扱いの違いが中国とそれ以外の競争当局の処理の違いを導いたと考えられる」（四五～四六頁）。「・・・中国商務部独占禁止局の尚明局長は、本

件での処理の差異について、各国の市場状況が異なることが重要であり、特に中国においてはニッケル電池からリチウムイオン電池への転換が遅れている事情があるため、リチウムイオン電池からの競争圧力が有効であると判断することはできなかったと説明する。：」(五四頁)。

(15) 王晓晖(翻訳 陳丹舟)『中国反壟断法の域外適用——理論と実践——』(日本経済法学会年報第三四号「競争法の国際的執行」、有斐閣、二〇一三年)も、本件の中国での扱いに触れている。

3 北越紀州製紙・東洋ファイバー事例(バルカナイズドファイバー)⁽¹⁶⁾

(一) 本件合意が競争に与える影響⁽¹⁷⁾
 本件取得後の当事会社の市場シェアは一〇〇%であり、新規参入は容易であるが、蓋然性が低い。

(二) 隣接市場からの競争圧力⁽¹⁸⁾
 バルカナイズドファイバーの主要な用途として、電気絶縁用途と研磨ディスク用途があり、いずれも代替品がある。

ア 電気絶縁用途

細目用途があり、それぞれに、汎用の工業用PET、ガラスポリエステル、ベークライト等が代替的に用いられる。電気絶縁用途では、バルカナイズドファイバーでなければ満たせないような要求特性は特にない。工業用PET等の他素材に切り替えられ、新規の電気絶縁材においては、当初から工業用PET等が電気絶縁材として選択されており、このような傾向は続くと考えられる。

イ 研磨ディスク用途

バルカナイズドファイバーは、ファイバーディスク等の研磨製品を製造販売する研磨製品メーカー(バルカナイズドファイバーの直接ユーザー)によって、ファイバーディスクの基材として使用される。それには代替的素材はない。ファイバーディスクのユーザー(バルカナイズドファイバーの間接ユーザー)である造船業、自動車メーカー等から見ると、ファイバーディスクとフラップディスクは、金属、石材、強化プラスチック等の研磨という同じ用途に使用することができる。フラップディスクは、長時間の研削でも能力が衰え難く、仕上りが滑らかで、価格も低下しているので、ファイバーディスクの需要が奪われ、この傾向は今後も続くであろう。

(三) 公正取引委員会による独占禁止法上の評価

輸入の可能性は低く、新規参入の蓋然性が低い。用途ごとに代替品を隣接市場としてその競争の実態をみると、電気絶縁用途では工業用PET等が、軽量で絶縁性も高く価格も低下している。バルカナイズドファイバーからの切り替えが着実に進行し、今後も続くと思われる。「仮に本件株式取得後に当会社はバルカナイズドファイバーの価格を引き上げたり、その品質改善を怠ったりすれば、電気絶縁用途においてはバルカナイズドファイバーから工業用PET等への切替えがますます促進されることになり、また、研磨ディスク用途においても、間接ユーザーに対して供給されるファイバーディスクの価格が上昇したり、品質が向上しないことで、ファイバーディスクからフラップディスク等への切替えが促進されることになるため、本件行為後に当会社はそのような行為を行うこととはならないと考えられる」ということで、「当事会社の単独行動によって、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」。

(四) 本件の論点

本件は、隣接市場からの代替品による競争圧力が存在する。電気絶縁用途では「仮に・・・価格を引き上げたり、その品質改

善を怠ったりすれば、研磨ディスクでは「・・・価格が上昇したり、品質が向上しないことで」代替品に切り替えられるという市場環境に置かれている。通常と異なる表現をしたのは、市場に独占体が出現する、つまり、市場支配力が形成されるが、いずれの用途においても、それを行使できないということを表現しようとしたのか。言わば、弊害規制的な特異な考え方であろう。

ただし、企業結合ガイドラインの平成二三年改定（第4―2（4））で、「隣接市場からの競争圧力」において、「需要の減少により市場が縮小している商品について、競合品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合」には、「競争を促進する要素として評価し得る場合がある」とする。このように改めたのは、本件を参照にしたものである⁽¹⁹⁾。

この改定では、本件の特異性を一般化し、独占体の現出でも市場支配力が形成されないというのであるなら、本件の考え方と径庭があるであろう。

(16)

バルカナイズドファイバーとは、コットンバルブや木材バルブを原料として、抄紙機により製造したファイバー原紙に化学処理を施し、積層・圧着・乾燥成形して

得られる工業用材料であり、電気絶縁性、耐熱性及び強靱性を有する。

(17) 白石忠志・前掲(10) 六四頁

(18) 田辺治ほか・前掲(11) 一四五頁

(19) 小林渉・前掲(12) 九頁「ここで想定されている需要の縮小とは、主として、競合品の需要が大きくなっており、これにより、当該商品の需要が縮小している場合を念頭においている。例えば、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げれば、当該商品の需要が更に競合品に移ることが考えられ、このような競合品が当該商品に対する需要を代替する蓋然性が高い場合には、当該商品の取引分野における競争を促進する要素として評価し得ることから、企業結合ガイドラインにその旨を記載した」とある。

二 企業結合により一定の取引分野における会社が二社ないし三社となった事例

企業結合により複占となった事例には、新日本製鐵と住友金属工業との合併（無方向性電磁鋼板）があり、また、四社から三社になった事例として、三菱ケミカルホールディングスによ

る三菱レイヨンの株式取得（アクリルアミド）及び新日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合（ニードルコックス）がある。いずれも、競争の実質的制限となるおそれがあるとされ、問題解消措置を申し出たところ、競争の実質的制限となるおそれがないものとされた事例である。

④新日本製鐵と住友金属工業との合併（無方向性電磁鋼板）——平成二三年度事例2（以下、「新日鐵・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）」⁽²⁰⁾⁽²¹⁾）。

⑤三菱ケミカルホールディングスによる三菱レイヨンの株式取得（アクリルアミド）——平成二二年度事例1（以下、「三菱ケミカルHD・三菱レイヨン（アクリルアミド）」⁽²²⁾）。

⑥新日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合（ニードルコックス）——平成二二年度事例2（以下、「新日本石油・新日鉱（ニードルコックス）」⁽²³⁾）。

(20) 本件は、新日本製鐵と住友金属工業との間の平成二四年一〇月一日の合併計画である。なお、当事会社（結合関係にある会社を含む。）において競合する商品・役務について、約三〇の取引分野を画定したが、そのうち競

争を実質的に制限するおそれがあるとしたのは、無方向性電磁鋼板と高圧ガス導管エンジニアリング業務である。

(21) 深町正徳『新日本製鐵と住友金属工業の合併計画に関する審査結果の概要』(商事法務一九九五号二二頁)、深町正徳『新日鉄と住友金属の合併計画に関する審査結果の概要について』(NBL九七〇号三〇頁)、小林涉ほか二名『最近の大型企業結合事例について』(公正取引七三九号二頁)、武田邦宣『最近の主要な企業結合規制事例の研究』(公正取引七三九号一六頁)、川合弘造ほか『改正企業結合届出手続下における巨大統合案件の実務―新日本製鐵および住友金属工業の合併を中心に』(商事法務一九五七号二六頁)、根岸哲『独禁法事例速報』(ジュリスト一四三八号四頁)、林秀弥『企業結合の正式審査において排除措置命令を行わないとされた事例―新日本製鐵と住友金属工業の合併計画に関する審査結果』(平成二四度重要判例解説二五〇頁)、川濱昇『新日本製鐵株式会社と住友金属工業株式会社の合併計画に関する審査結果について』(NBL九八〇号七九頁)、平林英勝『新日鉄・住金合併事件審査結果の検討／八幡製鐵・富士製鐵合併事件との比較において』(中央ロージャーナル九卷一号七九頁)、武田邦宣『鐵鋼会社間的大型合併が問題解消措置を前提として認められた事例』(新・判例解説 Watch 二〇一二年一〇月号二〇一頁)。

(22) 本件は、化学品の製造販売業を営む三菱化学等を子会社とする三菱ケミカルホールディングスが、化学品の同業を営む三菱レイヨンの発行済株式の全部を取得し、子会社とするものである。

(23) 本件は、石油製品の製造販売業を営む新日本石油と同業を営むジャパンエナジー等を子会社とする新日鉱ホールディングスが、持株会社を設立し経営統合するものである。

1 新日鉄・住友金属事例 (無方向性電磁鋼板)²⁴⁾

(一) 本件合併による市場構造の変化及び問題の所在

市場シェアは、新日鉄は約四〇%、A社約四〇%、住友金属約一五%、輸入約五%であり、当事会社の合計約九五%である。

(二) 従来競争状況

「・・住友金属は他の二社と異なる行動をとっていると認められるが、合併会社・・は新日鉄と同様の性質を有する会社になることから、住友金属がとっていたような価格戦略をとらなくなると思われる。」

①各事業者の供給余力は、十分な供給余力を有しないし、②

高グレード製品には輸入圧力は働いていないし、低グレード製品にはある程度働いているが、必ずしも強くなく、③需要者からの競争圧力は働いているとは認められない⁽²⁵⁾。

(三) 独占禁止法上の評価

ア 単独行動による競争の実質的制限

①当事会社の市場シェア約五五%、有力な競争事業者が存在するが十分な供給圧力を有していないし、②高グレード製品は、国内ユーザーが国内拠点において求めるような高品質な製品を海外メーカーは製造しておらず、輸入圧力はないし、③国内ユーザーにとって調達先メーカーの変更は容易ではなく、④需要者の競争圧力も認められない。したがって、本件合併により高グレード製品において顕著に、当事会社グループが単独で価格等がある程度自由に左右することができる状態が容易に現出できることから、本件合併が競争を実質的に制限することとなると考える。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件合併により無方向性電磁鋼板の国内市場は三社から二社に減少し、合併前と比較して、協調的行動をとりやすくなると認められる。

また、住友金属は、方向性電磁鋼板の取扱いの有無、生産

基盤の強弱という点において、新日鉄及びA社と異なっており、実際の価格戦略について新日鉄及びA社とは異なること認められるところ、本件合併後には同質的な二社が市場をほぼ二分することとなるため、互いの行動を高い確度で予測することができるようになると考えられる。

そのような状況のなかで、高グレード製品について輸入圧力が認められず、また、需要者からの競争圧力も認められない。したがって、本件合併後、高グレード製品において、顕著に、当事会社グループとその競争事業者が協調的行動をとることにより、価格等がある程度自由に左右することができ、状態を容易に現出し得ることから、本件合併が競争を実質的に制限することとなると考える。

(四) 問題解消措置と公正取引委員会の評価

ア 本事例の問題解消措置の主要な内容は、次の三点である。

①「合併後五年間、住友商事に対し、国内ユーザー向けに住友金属が現在販売している全グレードの製品について、住友金属の直近五年間（・・・）における国内年間販売数量の最大値を上限として、合併会社の無方向性電磁鋼板のフルコストベースで計算した平均生産費用に相当する価格で無方向性

電磁鋼板を供給すること」。

②「住友商事に対し、住友金属の無方向性電磁鋼板に関する国内ユーザー向け商圏を譲渡する。具体的には、顧客名簿の引継ぎに加えて、国内ユーザーとの取引関係（契約関係及び協定仕様書を含む。）を譲渡し、当該譲渡について、国内ユーザーの理解を得られるよう最大限努力する。さらに、納入仕様の決定やクレーム対応に関する技術サポートを行うほか、スリット後の品質を確保するために、当事会社が技術指導を行った全国各地に所在するスリットセンターを住友商事が利用できるように適切な引継ぎ等の措置を講じる。

③合併後五年間、一事業年度に一回、前記措置の実施状況を公正取引委員会に報告する。

イ 公正取引委員会による問題解消措置の評価

公正取引委員会は、コストベースの引取権の設定について、「一定期間経過後には輸入圧力が相当程度高まると考えられることから、競争の実質的制限の状態が永続するとは合理的には予想されず、問題解消措置として恒久的な措置は不可欠であるとはいえない」とする。引取権の設定先の事業者は、合併会社の平均生産費用に相当する価格で供給を受けることから、引取権により「住友金属よりも有力な事業者が創出さ

れるという側面」があり、「本件においては、コストベース引取権が妥当な条件により設定されれば、適切な問題解消措置となり得ると考えられる」という。

そこで、「当事会社が提案するコストベースの引取権の設定に関する具体的条件について、その妥当性を検討する」ということになる。

これについて、「住友商事は、：商社として、国内メーカーと国内ユーザーとの価格交渉において、国内メーカーに同行し、又は国内メーカーを代行するなどして販売業務に関わっており、商品知識、販売ノウハウ等の販売能力面で支障はない。また、合併後、合併会社の住友商事に対する議決権保有比率及び住友商事の合併会社に対する議決権保有比率はいずれも数%となる予定であり、両社の間には役員兼任もないこと等から、資本関係及び人的関係いずれの観点からも当事会社から独立した事業者であり、新規参入者として当事会社に対する有効な牽制力となり得ると考えられる」と評価した。

(五) 本件の論点

公正取引委員会は、問題解消措置の引取権の設定について、住友商事を「新規参入者として当事会社に対する有効な牽制力となり得ると考えられる」と評価した。

ア これは、住友商事が単独で当事会社に対し、有効な牽制力となり得るということであろう。そうであるから、公表文ではA社の牽制力については触れていないのであるが、A社には牽制力の存在が認められていないのか。

イ ところで、合併当事会社は、問題解消措置として、「住友商事に対し、住友金属の無方向性電磁鋼板に関する国内ユーザー向けの商圏を譲渡する」との措置を申し出ているが、公表文では、この措置について全く触れていない。

公正取引委員会事務局の企業結合業務担当官の解説では、引取権の設定について、「本件のように、商圏の譲渡等の事業譲渡類似の行為や技術サポート等の措置も組み合わせつつ、引取権の設定先が有力な競争者となるための措置が併せて採られるような場合に、有効な措置として認められることになる⁽²⁴⁾と考えられる」という。

この解説は、本件事例における住友金属の商圏の譲渡を評価したのか、商圏譲渡の事例一般に係るものか明確でないが、この解説では、商圏の譲渡は、二つのことを意味する。その一は、商圏の譲渡は事業譲渡類似の行為であること。ただし、事業譲渡類似行為が事業譲渡そのものとどのように異なるのか触れていない。その二は、引取権の設定が他の措置と組み

合わせることが予定されているのではないか。しかし、本件は、コストベース引取権の設定のみで評価している。公表文における住友商事の販売能力の評価が商圏の譲渡を前提としたとするなら、それについて全く触れていないのはどうしてであろう。

ウ 本件は、コストベース引取権の期間を五年間としている。しかし、五年後の合併当事会社の市場における状況は、本件合併の影響によるものなのか、本件合併と係わりのない市場環境の変化によりもたらされるのか判断が不明となる。合併事例での時限的措置については、後に触れる。

(24) 無方向性電磁鋼板とは、鉄にケイ素等を添加することにより製造される電磁鋼板の一種であり、鉄損値(コア「鉄芯」に磁場を与えた場合に熱エネルギーとして消費される電力損失の値)が小さいなど磁器特性に優れており、所定の形式に打ち抜き、積層し、プレス加工を施すなどしてモーター等のコアに用いられる。

(25) 田辺治ほか・前掲(11)一五四頁 無方向性電磁鋼板が必要者からの競争圧力が認められないのは、「・・規格が同じでもメーカーによって微妙な違いが存在し、

メーカーの変更が容易ではない。アンケート調査の結果においては、国内ユーザーが調達先を切り替えるには規格ごとの特性を評価・試験する必要があり、多大な時間とコストが掛かるという意見が多く、高グレードの製品及び低グレードの製品とも調達先メーカーの変更が困難であるとの回答が大部分であった。」ということによる。

(26) 田辺治ほか・前掲(11) 二二五頁「本件では、コストベース引取権の設定と併せて、住友金属工業の無方向性電磁鋼板に関する国内ユーザー向けの商権(顧客名簿や国内ユーザーとの取引関係(契約関係及び協定仕様書を含む。))を譲渡することとされ、これにより、従来の住友金属工業が販売していた製品がより確実に住友商事からの販売に振り替えられることとなる。さらに、本件では、納入仕様の決定やクレーム対応に関する技術サポート等も行われることとなった。

事業譲渡に代表されるaの措置と比較した場合、コストベース引取権の設定は、コスト構造が共通化する等のために有力な競争者を創出する効果が限定的であることが多く、また、履行状況を監視するコストがかかることも履行状況を完全に監視することが必ずしも容易ではないという状況にあることから、本件のように「特段の事情が認められる場合」に認められる措置である。また、本件のように、商圏の譲渡等の事業譲渡類似の行為や技

術サポート等の措置も組み合わせつつ、引取権の設定先が有力な競争者となるための措置が併せて採られるような場合に、有効な措置として認められることになる」と考えられる。

2 三菱ケミカルHD・三菱レイヨン事例(アクリルアミド)⁽²⁷⁾

(一) 本件行為が競争に与える影響

ア 一定の取引分野と市場シェア

本件の対象となるアクリルアミドの地理的範囲を日本全国と画定し、その市場シェアは、三菱ケミカルHD約四五%、D社約三五%、三菱レイヨン約一五%、E社〇～五%、当事会社約六〇%、合計一〇〇%である。

イ 競争事業者の状況、輸入及び参入

①市場シェアが一〇%を超える有力な競争事業者が存在するが、市場における事業者数は四社から三社に減少し、②輸入圧力は存在しないし、③参入圧力が存在しない。

ウ 公正取引委員会による独占禁止法上の評価

イの①から③までの状況に鑑みれば、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、一定の取引分野にける競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

エ 問題解消措置

三菱レイヨンの紙力増強剤向けのアクリルアミド販売事業を当事会社と資本関係にない「アクリルアミド等を原料とする高分子凝集剤に特化した世界最大級の水処理用高分子ポリマーメーカー（海外）の子会社であり、その日本国内における販売拠点として高分子凝集剤を中心とした化学品の輸入販売を行っている」会社に譲渡するものである。これには「当事会社は、紙力増強剤向けのアクリルアミドを、譲受会社の求めに応じてその必要とする数量を適切な条件で提供」という条件がついている。

オ 公正取引委員会による本件問題解消措置の評価

公正取引委員会は、当事会社が申し出た問題解消措置が確実に履行されれば、譲受会社は、有力な競争事業者となり得るものと評価できる。譲受会社に対するアクリルアミドの提供を条件付けているのは、販売部門の譲渡と対をなしているといえよう。

(二) 本件の論点

ア 本件は市場シェアが一〇％超の有力な事業者が存在するが、事業者数が四社から三社に減少し、輸入圧力、参入圧力がないなら、それが直ちに競争を実質的に制限するおそれとなるという。存続する事業者の一の市場シェアは〇～五％であるから、実質的には複占となる。簡易な市場構造的評価のみである。本件の市場構造は、新日鉄・住金（無方向性電磁鋼板）事例と似たものであるが、新日鉄・住金（無方向性電磁鋼板）事例では、合併により、既存企業との較差が拡大すること、また、既存企業としては、市場行動の分析を通じて独占禁止法上の評価をしている。それに比すると、企業結合後の市場行動の分析が全くなく、これが前例であると評価されるなら、企業結合は市場構造分析のみで判断されると思われるおそれがあるのではないか。

イ 本件の問題解消措置は、三菱レイヨンの紙力増強剤向けのアクリルアミド販売事業を当事会社と資本関係にない会社に譲渡するものである。新日鉄・住金（無方向性電磁鋼板）では、住金の商圏を住友商事に譲渡することを提示したが、担当官の解説では、販売事業の譲渡は、事業譲渡類似行為として評価していない²⁸。それに照らすなら、本件問題解消措置

は十分であると評価できるかという疑問が残る（ただ、本件は、新日鉄・住金事例（無方向性電磁鋼板）より以前の事例であるから、本件のような措置で足るというのであろうか。）

(27) アクリルアミドは、アクリルニトリルの誘導品であり、主に、紙力増強剤として紙の繊維の結合力を強め、紙の強度を高める。

(28) 田辺治ほか・前掲（11）二五頁

3 新日本石油・新日鉱ホールディングス事例（ニードルコックス）⁽²⁹⁾

(一) 一定の取引分野

本件は、日本全国の石油系ニードルコックスと石炭系ニードルコックスをあわせたものを一定の取引分野として画定している。

(二) 本件行為が競争に与える影響

ア 市場シェア

新日鉱約三五％、日社約二五％、新日石約二〇％、I社約二〇％で、当会社合算約五五％で、合計一〇〇％である。

イ 競争事業者の状況

①市場シェアが一〇％超の有力な競争事業者が複数存在するが、市場における事業者数は四社から三社に減少し、人造黒鉛電極に使用可能な原料はニードルコックスのみ、②競争事業者の供給余力は十分に存在しなく、③輸入圧力は弱く、④参入圧力は存在しなく、⑤隣接市場からの競争圧力は存在しない。

(三) 独占禁止法上の評価

①から⑤の状況に鑑みれば、本件行為により、当会社の単独行動又は当会社と他の競争事業者との協調的行動によって一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

(四) 問題解消措置

ア 問題解消措置は、いずれかの当会社のニードルコックス事業を当会社とは別のニードルコックス製造会社に分離した上で、当会社が保有するニードルコックス製造会社の議決権を第三者に譲渡し、当該第三者が保有するニードルコックス製造会社の議決権保有比を九〇％以上とし、議決権

の譲渡先は、現在、ニードルコークスを、当事会社又はその関連会社のいずれかから購入し、国内外のユーザーに対して販売を行っている大手商社（「譲受会社」とする）というものである。

その上で、「問題解消措置の実効性を担保する措置」として、①ニードルコークス製造会社が希望する場合、製油所全体の操業上、合理的に供給可能な品質及び数量の生コークスを、適切な価格で供給すること、②譲受会社が希望する場合、ニードルコークスの製造を適切な条件で受託すること、③ニードルコークス製造会社との間で、ニードルコークス事業における競争上有意な情報が交換されることがないよう、適切な情報遮断措置を採ること、④譲受会社が希望する場合、本件譲渡実行時点までに、ニードルコークス事業に関して培ってきた研究開発成果やノウハウについて、適切な条件で提供すること」とした。

（五）公正取引委員会による本件問題解消措置の評価

公正取引委員会は、本件問題解消措置について、「ニードルコークスを含む石油製品は、同一原料（原油）から同時に生産される連産品であり、当事会社の石油製品全体の生産計画に基づいて生産されていること、また、ニードルコークス製造設備

が当事会社の製油所の製造設備全体の一部として運営されていることから、ニードルコークス事業のみを切り離すことは困難である（技術的事由）。しかし、問題解消措置及びその実効性を担保する措置により、ニードルコークス事業の譲渡先が、主体的にニードルコークス事業を行うことができるものと考えられる。したがって、当事会社が申し出た問題解消措置が確実に履行されれば、譲受会社は有力な競争事業者となり得るものと評価できる」という。

ニードルコークスを販売している第三者たる大手商社がニードルコークス製造会社の株式を九〇％取得して、ニードルコークスを製造し、販売するのであるから、当事会社の製造設備が増大しない。大手商社による上流への進出である。その上、①ニードルコークス製造会社が希望する場合、製油所全体の操業上、合理的に供給可能な品質及び数量の生コークス（ニードルコークスの原料）を、適切な価格で供給すること、②譲受会社が希望する場合、ニードルコークスの製造を適切な条件で受託すること、③ニードルコークス製造会社との間で、ニードルコークス事業における競争上有意な情報が交換されることがないよう、適切な情報遮断措置を採ること、④譲受会社が希望する場合、本件譲渡実行時点までに、ニードルコークス事業に関して

培ってきた研究開発成果・ノウハウを適切な条件で提供するというのであるから、譲受会社は、有力な競争事業者となり得ると評価できるというのである。

(六) 本件の論点

ア 本件は、四社から三社に減少し、存続する競争業者が他に二社あるが、輸入、参入、隣接市場からの競争圧力がないなら、その市場構造の変化それ自体で単独においても、他の競争事業者との協調でも競争の実質的制限のおそれがあるということになるという。この判断は、表現上単なる市場構造規制であると思料されるおそれがある。本件の取扱い自体は、特段異論はないとしても、判断過程を明らかにすることが重要であるし、予測可能性の見地から事例の処理過程を公表するのであるから、市場構造に加えて、市場行動分析にも及ぶ必要がある。本件により、当事会社とその他の会社との市場シェアの格差は拡がり、当事会社の価格交渉力が強化され、あるいは生産数量の操作が容易にならないかなどの検討が補われることが望ましい。

イ 本件問題解消措置は、その内容と問題解消措置の実効性を担保する措置に分け、周到なものであるといえよう。この問題解消措置は、ニードルコックス事業のみを切り離すこ

とは困難である（技術的事由）ことを前提に、製品製造の一連の過程における製造設備を分離し、経営の独立を保ちつつ、製造設備の運営の一環性を維持しようとするものといえよう。ただ、譲り受けるのは大手商社であることから、製造設備が製油所の運営に繰り込まれていることから、問題解消措置の実効性を担保する措置が加えられたのであろうが、評価に値するといえよう。本件のような石油精製所とかコンビナートなどにおける問題解消措置として、前例となろう。

(29) ニードルコックスは、炭素の固形物である生コックスを煅焼（蒸し焼き）したもののうち、炭素が縦方向に発達し針状性（針状の組織）を有するものをいう。

三 その他

その他として、次の二件を検討する。三井金属鉱業と住友金属鉱山による伸銅品事業の統合事例は、競争を実質的に制限するおそれがあるとして、問題解消措置により許容したものであ

り、古河スカイと住友軽金属工業の合併（アルミニウム板製品「エンド・タブ材」事例は、競争を実質的に制限するおそれがないとして許容したものであるが、いずれにもその判断に疑問があるので検討しようとするものである。

⑦三井金属鉱業と住友金属鉱山による伸銅品事業の統合―平成二年度事例3（以下「三井金属・住友鉱山事例（伸銅品）」

⑧古河スカイと住友軽金属工業の合併（アルミニウム板製品「エンド・タブ材」―平成二四年度事例3（以下「古河・住友軽金属事例（エンド・タブ材）」⁽³¹⁾⁽³²⁾

(30) 本件は、三井金属鉱業が、その営む伸銅品事業を、住友金属鉱山の子会社で同業を営む住友金属鉱山伸銅に統合するものである。

(31) 本件は、アルミニウム圧延品の製造販売等を営む古河スカイとアルミニウム圧延品の製造販売等を営む住友軽金属工業が、平成二五年一〇月一日に合併することの計画である。

(32) 飯塚宏之・菊池寛晃『古河スカイと住友軽金属の合併計画に関する審査結果について』（公正取引七五二号六六頁）

1 三井金属・住友金属鉱山事例（伸銅品）⁽³³⁾⁽³⁴⁾

(一) 一定の取引分野

当事会社は、伸銅品事業を営むことを目的として、共同出資することにより、当事会社間には共同出資会社を通じた結合関係が形成され、本件行為による競争上の影響が生じるものと考えられる。電気銅⁽³⁵⁾は、伸銅品にとっての不可欠の原材料であり、電気銅の約四〇％は伸銅品に使用され、電気銅メーカーにとって伸銅品メーカーは重要な顧客となつてゐることから、電気銅と伸銅品は密接に関連する商品であると認められる。

本件行為における競争上の懸念は、本件行為によつて当事会社間で電気銅地金に関する情報が共有化されることであり、これを防ぐためには、いずれかの当事会社の電気銅事業と伸銅品事業との間で情報遮断を徹底し、両事業の間の人的関係を制限することが必要である。

(二) 本件行為が競争に与える影響

伸銅品については、純銅条など五商品いずれも、本件行為後のHHIの水準及び本件行為によるHHIの増分が水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

①電気銅地金の市場シェア。三井金属三五％、住友金属鉱山

約二〇%、A社約一五%、B社約一〇%、C社約一〇%、D社約五%、輸入約一〇%、当社会社合算約五五%。②競争事業者の状況。市場シェアが一〇%超の有力な競争事業者が複数存在し、③輸入圧力は弱いものと認められ、④参入は容易ではなく、過去四〇年間新規参入はなく、⑤隣接市場からの競争圧力は弱く、⑥需要者からの競争圧力が弱い。

(三) 独占禁止法上の評価

右記②から⑥までの状況に鑑みれば、本件による当社会社間における電気銅地金に関する情報の共有化により、当社会社の単独又は当社会社と他の競争事業者との協調的行動によって、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある。

(四) 問題解消措置と公正取引委員会の評価

ア 問題解消措置の内容

①三井金属及び本件出資会社は、本件行為により、当社会社間で電気銅地金に関する情報が共有化されることを防ぐため、情報遮断措置の設計、実行及び監視を、責任を持って行う体制を構築すること。

②三井金属及び本件共同出資会社は、電気銅に係る秘密情報（電気銅の研究、開発、製造、販売及びマーケティングに

係る非公知の情報をいう。）に接する必要性のある者（「アクセス者」）がそれ以外の者に対して電気銅に対する秘密情報を開示又は漏洩すること及び目的外に使用することを禁止するとともに、アクセス者以外の者による電気銅に係る秘密情報へのアクセスを禁止し、パスワード管理、施錠管理等により、アクセス者以外の者によるアクセスを防止する。

③当社会社は、右記②に違反した者に対する懲戒事項をもうけること。

④当社会社は、パンパシフィック・カッパー株式会社と本件共同出資会社との間で、一方の会社の役員である者（過去に役員であった者を含む。）を他方の役員に選任しないこと及び一方の会社のアクセス者のうち電気銅に係る秘密情報を知得した者は、他方に出向又は転籍させないこと。

イ 公正取引委員会による問題解消措置の評価

本件行為における競争上の懸念は、本件行為によって当社会社間で電気銅地金に関する情報が共有化されることである。このような情報の共有化を防ぐためには、いずれかの当社会社の電気銅事業と伸銅品事業との間に情報遮断を徹底し、両事業の間の人的関係を制限することが必要である。

当社会社が申し出た問題解消措置が確実に実施された場合

には、本件行為による当事会社間の電気銅地金に関する情報の共有化により、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、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らないと判断した。

(五) 本件の論点

本件は、平成二一年度の事前相談に係る事例である。届出を要した伸銅品事業の共同事業については、独占禁止法上の問題はなかった。ところが、電気銅について、情報が共有化されるので、競争上の影響が生じるとして独占禁止法上の検討を行った。

そこで、「本件行為による当事会社間における電気銅地金に関する情報の共有化により、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、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある」と決めることは、あまりにも論拠に乏しい。

まず、情報の共有化というが、情報の範囲が広く、その共有による市場への影響はまちまちであるから、情報の共有による「一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるおそれがある」と一般論ということが有意義ではないし、情報を共有することは、競争上好ましいことも多い。問題となると

したら、当事会社間の価格、数量等不当な取引制限に該当するような情報の共有であり、その懸念があるなら、不当な取引制限として処理すべきことである。

当事会社の単独行動というが、当事会社それぞれの行動である。これは、企業結合と関係がないし、単独の行動によって競争制限ができるものでない。また、他の競争事業者との協調的行動というが、当事会社が情報を共有し、それにより他の競争事業者との協調的行動ということはあるのか。

また、問題解消措置では「秘密情報」の遮断をしようとするものであるが、「秘密情報」は、そもそも遮断されているものであるから、改めてそれを遮断するという措置の意味が不明である。

このように本件処理は、独占禁止法上の取扱いを逸脱している。

(33) 三井金属は、同社が約三四%を出資するパンパシフィック・カップ―株式会社において、住友金属鉱山は、自ら、それぞれ電気銅事業を営む。

(34) 伸銅品―住友金属鉱山は、伸銅品の条「コイル状に巻

かれた形状の製品で、厚さ0.1～3.0mm以下のもの」のみを、

三井金属は、条、板、棒及び線を製造販売。

(35) 電気銅は、電解精製等により銅成分九九・九九%以上の銅製品をいう。電気銅事業は、三井金属は約三四%出資するバシフィック・カップル株式会社において、住友金属鉱山は自ら営む。

2 古河スカイ・住友軽金属事例（エンド・タブ材）⁽³⁶⁾⁽³⁷⁾

(一) 一定の取引分野と市場シェア

商品範囲は板製品のうちエンド・タブ材であり、地理的範囲は日本全国である。

市場シェアは、住友軽金属約四〇%、E社約三〇%、古河アルミ約三〇%、合計一〇〇%であり、当事会社合算約七〇%である。

(二) 競争事業者の状況

E社は、一定の市場シェアを有しているが、製造設備の稼働率が高水準にあるため供給余力は有していない。

(三) 需要者からの競争圧力

需要者は飲料用缶メーカーであり、エンド・タブ材とボディ

材を併せて購入している。

なお、ボディ材については、輸入品が国内市場で流通している。仮に、合併会社がエンド・タブ材の価格を引き上げようとした場合、エンド・タブ材とボディ材の両方を購入している飲料用缶メーカーは、ボディ材の購入先をB社（板製品「一般材」メーカー）若しくはE社に切り替える又は東アジア地域のアルミメーカーから輸入する旨を主張することによって、合併会社の価格引上げを牽制すること可能であると認められる。また、エンド・タブ材のみを購入している飲料用缶メーカーは、東アジア地域のアルミメーカーからの輸入を検討する旨を主張することによって、合併会社による価格引上げを牽制することが可能であると認められる。したがって、需要者からの競争圧力が働いていると認められる。

(四) 輸入圧力

現状では輸入実績はないものの、東アジア地域のアルミメーカーのエンド・タブ材の評価が日本のアルミメーカーのそれに比べて低いこと以外には輸入を妨げる特段の要因は認められない。このため、競争環境の変化により飲料用缶メーカーの輸入品に対する評価が変化すればエンド・タブ材の輸入が行われるようになる可能性はであると認められる。

(五) 独占禁止法上の評価

ア 単独行動による競争の実質的制限

本件合併により合併会社の市場シェアは約七〇%となるが、需要者からの競争圧力が働いていてと認められること、一定の市場シェアを有する競争事業者が存在すること及び現状では輸入実績はないものの競争環境の変化により飲料用缶メーカーの輸入品に対する評価が変化すれば輸入が行われるようになる可能性があることから、合併会社が単独で価格等がある程度自由に左右することができる状態を現出するおそれはなく、本件合併が競争を実質的に制限することとはならないと考える。

イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件合併後、エンド・タブ材市場における事業者は三社から二社に減少するものの、需要者である飲料用缶メーカーがエンド・タブ材の価格交渉においてボデイ材の購入量を背景とした強い価格交渉力を有していると認められるため、合併会社と競争事業者が協調的行動をとることが困難であると考えられること、及び現状では輸入実績はないものの競争環境の変化により飲料用缶メーカーの輸入品に対する評価が変化すれば輸入が行われるようになる可能性があることから、合

併会社と競争事業者が協調的行動をとることにより、価格等がある程度自由に左右することができると認められるおそれはなく、本件合併が競争を実質的に制限することとはならないと考える。

(六) 本件の論点

ア 本件合併により当事会社の市場シェアは約七〇%で複占となる。市場構造をみると新日鉄・住友金属（無方向性電磁鋼板）よりHHIは高い。単独行動による競争の実質的制限にならない論拠として、需要者らの競争圧力を挙げる。「仮に、合併会社がエンド・タブ材の価格を引き上げようとした場合、エンド・タブ材とボデイ材の両方を購入している飲料用缶メーカーは、ボデイ材の購入先をB社若しくはE社に切り替える又は東アジア地域のアルミメーカーから輸入する旨を主張することによって、合併会社による価格引上げを牽制することが可能であると認められる」からである。⁽³⁸⁾

①この説明は「仮」の帰結が「可能」にとどまり、現実がどうなるか不明でありながら、「需要者からの競争圧力が働いていると認められる」と現時点での判断をする。これは論理として矛盾している。

②当事会社がエンド・タブ材の価格を引き上げようとした

ときに、飲料用缶メーカーが、対抗してボディ材の購入先を他社に切り替えることにより牽制できるとする。しかし、当事会社は、エンド・タブ材の供給も拒否するであるから、困るのは飲料用缶メーカーである。したがって、飲料用缶メーカーは、他社からボディ材を購入すると主張しても意味がないので、右記の論拠は成り立たない。

③合併会社から「板製品（エンド・タブ材）のみを購入している飲料用缶メーカーは、・東アジア地域のアルミメーカーから輸入する旨を主張することによって、合併会社による価格引上げを牽制することが可能であると認められる」という。「当事会社から提出された資料によると、東アジア地域のアルミメーカーの板製品（エンド・タブ材）の品質は、当事会社の製品と遜色がないことが認められる」とある。しかし、アルミニウム板製品の一定の取引分野の画定において、当事会社が「地理的範囲」を「日本と東アジア地域を併せた地域」を主張した理由の一は、「⑦アルミニウム板製品の品質は日本を含むどの国においても大きく異なる等」である。これに対し、公正取引委員会は、「⑦については、需要者の多くは、日本のアルミメーカーの製品と輸入品が同程度の品質であるとは認識していないということができ、⑦の主

張については妥当とはいえない」として、「日本全国」を画定する根拠の一とした。この判断と右記エンド・タブ材の輸入の判断は矛盾していないか。

イ ①「輸入圧力」の評価において、「当事会社から提出された資料によると、東アジア地域のアルミメーカーの板製品（エンド・タブ材）の品質は、当事会社の製品と遜色がないことが認められる。」としている。他方、現状においては、「飲料用缶メーカーは、ヒアリングによると、東アジア地域のアルミメーカーの板製品（エンド・タブ材）は品質及び調達の安定性について不安がある」として、板製品（エンド・タブ材）を輸入していないのである。エンド・タブ材を輸入するのは、飲料用缶メーカーであり、それが東アジアのエンド・タブ材の品質が不安であるというのであるから、当事会社の提出した資料の評価に問題がないのか疑問である。

当事会社から提出された資料によると、「調達の安定性については、飲料用缶メーカーは、東アジア地域のアルミメーカーからボディ材を輸入している実績があるため、エンド・タブ材を輸入することに特段の支障はないことが認められる」というが、他方、飲料用缶メーカーが調達の安定に不安があつてエンド・タブ材を輸入していないとしているのに、

どうして当事会社の主張を容認するのか理由が不明である。

② 当事会社から提出された資料に依拠して、「東アジア地域で製造されたアルミニウム缶入り飲料は、日本国内で製造されたアルミニウム缶入り飲料と同じように日本国内で販売されており、支障なく流通していること等から、東アジア地域のアルミニウム缶の製品で製造されたアルミニウム缶との機能差は、ほとんどないことが認められる」と評価する。問題は、アルミニウム缶飲料メーカーがエンド・タブ材そのものの品質をどう評価するかである。東アジア地域で製造されたアルミニウム缶入り飲料を輸入しているのは商社であり、需要者は消費者である。これは、飲料用缶メーカーの必要の判断基準とアルミニウム飲料缶を商社が輸入する判断基準が異なる。それは、「機能差」の問題でなく、判断基準の差異であるから、アルミニウム缶飲料メーカーが東アジア地域製のエンド・タブ材を輸入すると即断できないであろう。

③ 「現状では輸入実績はないものの、東アジア地域のアルミニウム缶の板製品（エンド・タブ材）に対する飲料用缶メーカーの評価が日本のアルミニウム缶の板製品（エンド・タブ材）に比べて低いこと以外には輸入を妨げる特段の要因は認められない」。しかし、これがエンド・タブ材の輸入実績が

ない決定的要因でないか。したがって、「このため、競争環境の変化により飲料用缶メーカーの輸入品に対する評価が変化すれば板製品（エンド・タブ材）の輸入が行われるようになる可能性はあると考えられる」ことには結びつかないのではないか。しかも、競争環境の変化により飲料用缶メーカーの輸入品に対する評価が変化するならば、と二重の仮定を前提として、はじめて輸入の可能性が生まれるという。輸入するのは、飲料用缶メーカーである。問題は、「競争環境」であるが、その実体が不明であり、それがどのように変化をすれば、評価が変化するのか。評価が変化するというのは、「競争環境」ではなく、品質が同じになるということではないか。そうやって輸入が行われる可能性が出てくる。しかし、それは、本件処理の判断を超えているのではないか。

(36) 板製品であり、飲料用缶の蓋及びプルトップに用いる。

(37) エンド・タブ材は、板製品のうち需要者からみた代替性が認められず、製造設備は一定以上の規模を要するほか、飲料の接触による腐食を防ぐための保護剤を塗装する工程を要するため、供給者にも代替性がない。

(38) 田辺治ほか・前掲(11)、一五三―一五四頁

第二 企業結合により一定の取引分野における会社が一社ないし実質的に一社となった事例への対応

本稿において検討した企業結合事例のうち、一定の取引分野における会社が一社ないし実質的に一社となった事例が三件あった。これらは、市場において「独占」状態になることである。市場における「独占」状態は、八幡製鉄・富士製鉄合併事件同意審決が、「その市場における支配的地位を獲得することとなるとみるべきである」と判示している。

前述のとおり、パナソニック・三洋事例（円筒形マンガンリチウム電池（住宅用火災警報器用））は、問題解消措置を講じて企業結合は実行された。しかし、パナソニック・三洋電機事例（ニッケル水素電池）と北越紀州製紙・東洋ファイバー事例（バルカナイズドファイバー）は、隣接市場からの競争があるということと、問題解消措置を講ずることなく企業結合が実現した。ただ、隣接市場からの競争圧力のあり方が異なる。北越紀州製紙・東洋ファイバー事例（バルカナイズドファイバー）は、電気絶縁用途では「仮に・・・価格を引き上げたり、その品質改善を怠ったりすれば、」とあり、研磨ディスクでは「・・・価格

が上昇したり、品質が向上しないことと」であり、これは、隣接市場を含めた市場環境からみて、市場支配力の行使ができないという判断を右記のように表現したのである。パナソニック・三洋電機事例（ニッケル電池）は、近い将来において、リチウムイオン二次電池（自動車用）への代替が急速に進むという想定のもとに合併が許容された。しかし、次のような考え方もありえよう。

パナソニックとパナソニックEVエナジーを一体とみるなら、市場シェアは当初から約一〇〇%であり、三洋電機のシェアは〇・五%である。とするなら、合併前からパナソニックの市場支配力は形成されており、三洋電機との合併により、それが僅かに強化されるだけである。企業結合の前後で一定の取引分野における競争状況がほぼ変わらないといえないか。そうであるなら、独占禁止法（以下「法」という）一五条一項の「当該合併によつて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」ということにならないか（傍点執筆）。

第三 問題解消措置

企業結合審査において、その企業結合計画が一定の取引分野における競争を実質的に制限するおそれがあるとされた事例で、問題解消措置を提出し、その審査の結果、競争の実質的制限のおそれが解消したとされる若干の事例について、その問題解消措置を検討する。⁽³⁹⁾

一 問題解消措置の意義

企業結合計画の事前相談において、あるいは事前相談制度が廃止された後において、公正取引委員会から、その企業結合計画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おそれがあるとされた場合、企業結合計画の当事者が任意にその問題点を解消するための措置を「問題解消措置」という。その企業結合計画における問題が解消するなら、排除措置命令がとられずに、その企業結合計画を実行できる（問題解消措置の法的性質の検討は、残された問題である。）。

二 問題解消措置の類型

1 企業結合ガイドラインによると、「問題解消措置は、事

業譲渡等構造的な措置が原則であり、当会社グループが価格等にある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本となる」（第6―1）という。そして、問題解消措置の類型として、「事業譲渡等」が原則なのは、「企業結合によって一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという問題を解消するために最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置」であるからである。⁽⁴⁰⁾

このような措置としては、当会社グループの事業部門の全部又は一部の譲渡、当会社グループと結合関係にある会社の結合関係の解消（議決権保有の取止め又は議決権保有比率の引下げ、役員兼任の取止め等）、第三者との業務提携の解消などがある」（企業結合ガイドライン第6―2（1））。

構造措置の代表である事業譲渡は次の特長を有するといふ。⁽⁴¹⁾

① 一回きりの行為で完結する。

② 当会社グループの事業能力（供給能力）を切り出し、当該能力を第三者に付け替える。

③ ②により、新規の独立した競争者を創出する（又は、既存の競争者を強化する）効果を有する（その結果、市場構造は企

業結合前後で実質的に変化しないケースも多い)。

④③の結果、当事会社グループが当該市場構造の下で自由に振る舞う(利潤最大化行動を採る。)としても、競争上の弊害が生じない。

構造措置を右記のように理解するなら、法的に重要なのは、②及び③であろう。②は事業譲渡の内容で、「評価の対象」であり、③は「対象に対する評価」である。性格が異なる。③は②を評価することによる有効な牽制力を有する競争事業者の創出である。

企業結合ガイドラインというなら、②により「新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する」措置であり、これにより、競争を実質的に制限することとなることがないとの判断となる。法一五条の規定の解釈としては、市場構造が企業結合前後で実質的に変化しないことであるなら、「合併により、・」という合併行為と競争を実質的に制限することとなるという要件、つまり因果関係を充たさないとすることになる。

他方、「輸入・参入を促進する措置等」として「需要が減少傾向にある等のために、当事会社グループの事業部門の全部又は一部の譲受先が容易に現出する状況にないなどの理由から、

事業譲渡等を問題解消措置として講じることができないと認められる場合には、例外的に輸入・参入を促進すること等によって、企業結合によって一定の取引分野における競争を実質的に制限されることとなるという問題を解消することができると判断される場合がある(企業結合ガイドライン第6―2(2)ア)。

そのほか、当事会社グループの行動に関する措置による場合があることを摘示している(企業結合ガイドライン第6―2(2)イ)。この措置を行動措置という。

三 問題解消措置の実際

個々の事例における構造措置の具体的内容は、①事業譲渡の対象、②事業の譲受先(経営基盤が確立している事業者)、③問題解消措置の実効性を担保する措置及び④事業譲渡の時期などである。これに対し、企業結合ガイドラインによると、「新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である」といい、譲受先事業者の主体性及び譲受先である事業者が、有効な牽制力を有する事業者であるかを判断している。

(39) 問題解消措置については、泉水文雄『企業結合規制における救済措置の設計と手続のあり方』（日本経済法学会年報二四号七五頁、二〇〇七年）、滝澤紗矢子『企業結合規制における問題解消措置を通じたソフトロー形成に関する一考察』（ソフトロー研究叢書3『政府規制とソフトロー』一二二頁、二〇〇八年、有斐閣）。

(40) 企業結合ガイドラインは、「新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である」とあり、「有効な牽制力を有する」という文言は、「新規の独立した競争者」には係らないような表現であるが、実務的には、「新規の独立した競争者」の「牽制力」も評価されている（例 新日鉄・住友金属事例〔無方向性電磁鋼板〕における住友商事）。

(41) 田辺治ほか・前掲（11）、二二六（二二七頁）

四 問題解消措置の事例（1）―原則・事業譲渡

1 パナソニック・三洋電機事例（円筒形マンガリチウム電池〔住宅用火災警報器用〕の問題解消措置の対象は、三洋電機の鳥取工場の製造設備、人員、取引先との契約等を内容と

する譲渡、すなわち「製造ライン及びそれに付随する商権が譲渡される」という生産・販売部門である。公正取引委員会は、譲受会社に対して製造ライン及びそれに付随する商権が譲渡されることから、譲受会社は主体的に事業を行うことができるので、有力な競争事業者となり得るものと評価した上で、競争を実質的に制限することとならないと判断した。この問題解消措置は、企業結合ガイドラインに沿った事業譲渡タイプといえよう。

2 キリンググループ・協和発酵グループ資本提携事例（遺伝子組換え型ヒト顕粒球コロニー形成刺激因子製剤（G—CFS）⁽⁴⁾ 平成二〇年度事例1（以下、キリン・協和事例）において問題となったのは、「遺伝子組換え型ヒト顕粒球コロニー形成刺激因子製剤（G—CFS）⁽⁴⁾」である。この事例における問題解消措置は、「協和発酵キリンが製造販売しているノイアップ⁽⁴⁾固有の研究開発及びノイアップの製造販売に係る権利等（薬事法上の製造販売承認取得者の地位を含む。）を第三者たる製薬会社に可能な限り速やかに譲渡」するものである。「独占禁止法上の評価」として、「当該問題解消措置により、譲受先は、確実にノイアップの事業を引き継ぐことができ、G—CFSの

取引分野における新規の競争者として独立して事業を行うことが可能となり、本件企業結合前の競争状況をほぼ回復できると評価される」としている。

これを法的にみるなら、「本件企業結合前の競争状況をほぼ回復できると評価される」というのであるから、法一五条一項の「当該合併によって」市場構造に変化がないので、その取引分野における競争の実質的制限となるおそれがないとした先例といえる。

(42) 本件は、酒類事業、医薬品事業、食品事業等を営むキリンHDが同種の事業を営む協和発酵の株式を五〇％超取得し、キリンHDの一〇〇％子会社であり、医薬品事業を営むキリンファーマを協和発酵の一〇〇％子会社とした上で、協和発酵とキリンファーマが合併したものである。

(43) G－CSは、白血球の一種である好中球の分化・増殖を促進する効果を有する薬剤であり、抗がん剤投与による好中球減少症や、造血幹細胞移植時の好中球の増加促進に用いられる。

(44) キリンが製造している遺伝子組換え型ヒト顆粒球コロ

ニードル形成刺激因子製剤（G－CSF）の商品名

3 新日本石油・新日鉱ホールディングス事例（ニードルコックス）における問題解消措置は、次の点において特色があり、先例として重要であると思料する。

① いずれかの当事会社のニードルコックス事業を別のニードルコックス製造会社に分離した上で、そのニードルコックス製造会社の議決権の九〇％以上を第三者に譲渡する。これを実質的に事業譲渡であると評価できること。

② 技術的事由から、製造設備の運営は、当事会社の製油所の製造設備全体の一部として運営されるが、問題解消措置の実効性担保措置として、①ニードルコックス製造会社が希望する場合、製油所全体の操業上、合理的に供給可能な品質及び数量の生コックスを、適切な価格で供給すること、②譲受会社が希望する場合、ニードルコックスの製造を適切な条件で受託すること、③ニードルコックス製造会社との間で、ニードルコックス事業における競争上有意な情報が交換されることがないよう、適切な情報遮断措置を採ること、④譲受会社が希望する場合、本件譲渡実行時点までに、ニードルコックス事業に関連して

培ってきた研究開発成果やノウハウについて、適切な条件で提供すること。

本件も、当事会社の一方のニードルコックス事業の会社を設立しそれに事業を譲渡し、その会社の議決権の九〇%を他の会社に移譲するものであるから、他方の当事会社の生産能力は増大せず、市場構造に殆ど変化がないのであるから、本件の法的評価としては、「当該合併によつて」市場構造が変わらないものといえよう。

五 問題解消措置の事例（２）——生産・販売部門のうち販売部門の分離

三菱ケミカルHD・三菱レイヨン事例（アクリルアミド）における問題解消措置は、三菱レイヨンの紙力増強剤向けのアクリルアミド販売事業を当事会社と資本関係にない、「アクリルアミド等を原料とする高分子凝集剤に特化した世界最大級の処理用高分子ポリマーメーカー（海外）の子会社であり、その日本国内における販売拠点として高分子凝集剤を中心とした化学品の輸入販売を行っている」会社に移譲するものである。これには「当事会社は、紙力増強材向けのアクリルアミドを、譲

受会社の求めに応じてその必要とする数量を適切な条件で提供」という条件がついている。

この事例に係わるのは、三菱レイヨンの販売部門の譲渡の評価である。企業結合ガイドラインには、製造会社の販売部門ないし商圏の譲渡自体に触れていない。企業結合業務の担当官の摘示によるなら、メーカーの販売部門の譲渡を本件の商圏の譲渡のように事業譲渡類似とみる⁴⁵。この事業譲渡「類似」の意味が重要である。「類似」しているから、販売部門ないし商圏の譲渡をその受け手が有力な牽制力のある事業者であると評価できると、か、「類似」に過ぎないから、他に補完する措置を要するとするのである。本事例では、「当事会社は、紙力増強材向けのアクリルアミドを、譲受会社の求めに応じてその必要とする数量を適切な条件で提供」という補完措置がついているところを見ると、販売部門の譲渡のみでは十分でないと評価しているといえよう。

六 問題解消措置の事例（３）——コストベース引取権の設定

１ コストベース引取権の設定が問題解消措置としたのは、

新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）である。

公正取引委員会は、このコストベースの引取権の設定を「住友金属よりも有力な事業者が創出されるという側面」があり、「本件においては、コストベース引取権が妥当な条件により設定されれば、適切な問題解消措置となり得ると考えられる。」⁽⁴⁶⁾というのである。市場構造の変動に匹敵する評価を与える。

ただ、企業結合ガイドラインでは引取権の設定については、「・・・需要が減少傾向にあるなどのために、当事会社グループの事業部門（たとえば、製造販売・開発部門）の全部又は一部の譲受先が容易に現出する状況になく、商品が成熟しており、研究開発、需要者の要求に応じた商品の改良などのサービス当事会社が競争上あまり重要でないなど特段の事情が認められる場合には、競争者に対して当該商品の生産費用に相当する価格での引取権を設定する（長期的供給契約を締結する）ことを問題解消措置とすることが有効であると判断されるときもある。」と限定的である。この記述と本件の引取権設定の扱いとは乖離がないか。

2 合併当事会社は、問題解消措置として、住友商事に対し、住友金属の無方向性電磁鋼板に関する国内ユーザー向けの商圏

の譲渡を提示した。この点について、公正取引委員会事務局の企業結合業務担当官の解説では、「本件のように、商圏の譲渡等の事業譲渡類似の行為や技術サポート等の措置も組み合わせつつ、引取権の設定先が有力な競争者となるための措置が併せて採られるような場合に、有効な措置として認められることになると考えられる」⁽⁴⁷⁾という。引取権の設定は、商圏の譲渡と併せて「有効な措置」として評価するのである。しかし、公正取引委員会の公表文では、商圏の譲渡に全く触れていないので、この評価と結びついていない。

(45) 田辺治ほか・前掲(11)二二五頁

(46) 川濱昇・NB L九八〇号七七頁は、本件引取権について「長期的には輸入圧力が市場を競争的にできるという前提で、そのような限定された期間の価格競争を回復できることを重視したものである。本件の引取権が従来の一方当事者より費用面では有利であり、その結果生み出される競争単位が行動の独立性および協調的行動に反する独自性が期待できるため、十分な措置としたのであろう。それなりに合理的な結論であらう。」

(47) 田辺治ほか・前掲(11)二二五頁「本件では、コストベ

ス引取権の設定と併せて、住友金属の無方向性電磁鋼板に関する国内ユーザー向けの商権（顧客名簿や国内ユーザーとの取引関係（契約関係及び協定仕様書を含む。））を譲渡することとされ、これにより、従来の住友金属が販売していた製品がより確実に住友商事からの販売に振り替えられることとなる。さらに、本件では、納入仕様の決定やクレーム対応に関する技術サポート等も行われることとなった。

事業譲渡に代表されるaの措置と比較した場合、コストベース引取権の設定は、コスト構造が共通化する等のために有力な競争者を創出する効果が限定的であることが多く、また、履行状況を監視するコストがかかるとともに履行状況を完全に監視することが必ずしも容易ではないという状況にあることから、本件のように「特段の事情が認められる場合」に認められる措置である。また、本件のように、商圏の譲渡等の事業譲渡類似の行為や技術サポート等の措置も組み合わせつつ、引取権の設定先が有力な競争者となるための措置が併せて採られるような場合に、有効な措置として認められることになると考えられる。」。

七 問題解消措置に伴う問題

1 「牽制力ある有力な競争事業者」と「有力な競争事業者」

(一) 企業結合ガイドラインによるなら、「問題解消措置の類型」(第6―2)として「・・問題を解消するために最も有効な措置は、新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置である」とする。企業結合規制基準として、「牽制力」概念が採り入れられたのは、八幡製鉄・富士製鉄合併事件同意審決においてである⁽⁴⁸⁾。

公正取引委員会の公表文に個別事例で「有効な牽制力ある競争事業者」の現出がその企業結合を許容する基準とされている⁽⁴⁹⁾。 「有効な牽制力ある競争事業者」を規制基準とするなら、市場が複占となつても、企業結合を許容することになる⁽⁵⁰⁾。「牽制力」が有効に機能するには、支配的事業者の価格引上げに対し、競争事業者が増産により対抗する能力とインセンティブを備えていなければならない⁽⁵¹⁾。

他方、問題解消措置の評価で、「有力な競争事業者」の現出が規制基準とされる事例がみられる⁽⁵²⁾。 たまたま「有力な競争事業者」と表現しているのではなく、複数の事例においてこの概念を用いているなら、「牽制力ある有力な競争事業者」とは異

なることを意味すると理解されることになる。

さらに、新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）の公表文において、市場シェア約四〇％の「有力な競争事業者」であるA社が存在したが、十分な供給余力がないというので、合併当事会社が単独で価格等がある程度自由に左右できる状態を現出できる重要な要因とされた。この場合のA社についての「有力な競争事業者」は、右記の「牽制力ある有力な競争事業者」とは異なり、「牽制力」がないと理解される。「有力な競争事業者」という表現でも意味が異なる。それぞれの文脈で理解すべきであるとも言えようが、むしろ公表文において同一の表現で意味が異なるならそれぞれ異なった表現をすべきであろう。

(48) 審決集一六卷四六頁

(49) たとえば、新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）では、住友商事について「新規参入者として当事会社に対する有効な牽制力となり得ると考える」とする。

(50) 基準によるなら「複占」まで許容されるというのが、八幡製鉄・富士製鉄合併事件同意審決に対する批判である。根岸哲は、「学説は、一般に、有効な牽制力ある競争者が一社でも存在すれば当該合併を適法とし、実効性

ある競争が期待できなくなる状態をもたらす非競争的な市場構造となる複占をも容認することであるとして、強く批判した」という（厚合ほか編『条解独占禁止法』三七六頁（弘文堂、一九九七年））。

(51) 林秀弥『企業結合規制―独占禁止法による競争評価の理論』五八四―五八五頁（商事法務、二〇一一年）、川濱昇・前掲（2）四一頁、池田千鶴『経済法判例・審決百選』一〇一頁。

(52) たとえば、パナソニック・三洋電機事例（円筒形マンガンリチウム電池〔住宅用火災警報器用〕）、三菱ケミカルHD・三菱レイヨン事例（アクリルアミド）

2 市場シェア〇～五％の会社の扱い

(一) 企業結合計画事例には、しばしば市場シェア〇～五％の会社が登場するが、その局面が異なるからであろう取扱いに違いがある。

パナソニック・三洋電機事例をみると、詳細審査の対象となつたのは、円筒形二酸化マンガンリチウム電池（住宅用火災警報器用）事例、リチウムイオン二次電池（民生用）事例及びニッ

ケル水素電池（自動車用）事例。その何れにも市場シェア〇～五%の会社が存在していた。ただ、局面が異なる。

①円筒形二酸化マンガンリチウム電池（住宅用火災警報器用）事例では会社数三社のうち市場シェア三位の会社、②リチウムイオン二次電池（民生用）事例では会社数八社のうち輸入品を取扱う三社、及び③ニッケル水素電池（自動車用）事例では三位の三洋電機である。

ア 円筒形二酸化マンガンリチウム電池（住宅用火災警報器用）事例では、三洋（約七〇%）、パナソニック（約三〇%）とあり、既に両社で一〇〇%とした上で、A社の市場シェアを〇～五%として、独占禁止法上の評価として、「本件行為により、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、」競争を実質的に制限することとなるおそれがあるという。ここでの「他の競争事業者」は、文言からみてA社（市場シェア〇～五%）であろうが、一方でA社の市場シェアを無視していることからみて整合的扱いではない。

イ リチウムイオン二次電池（民生用）事例では会社数八社のうち輸入品取扱三社の市場シェアがそれぞれ〇～五%である。これについては、「韓国及び中国から輸入があり、これらの輸入品を評価するユーザーも多数存在する」という

ように市場シェア〇～五%の会社の市場での競争が有意義であることを認めている。

ウ ニッケル水素電池（自動車用）事例では当事会社である三洋電機が三位で〇～五%である。この場合、市場におけるシェアが、パナソニックEVエナジーが約九〇%、パナソニック約一〇%であり、しかも両社を一体として扱っているので、実質的には両社と三洋電機の合併であり、市場シェアは両社で約一〇〇%である。本件でのHHIの増分が約二〇〇であることから、セーフハーバー基準に該当しないということとで詳細審査とされた。この場合、合併以前に既に競争の実質的制限の状態にあり、合併によりそれが強化されるとしても微々たるものであるので合併行為と競争の実質的制限との間に因果関係がないといえないか。

右記のように市場シェア〇～五%の会社の評価は局面により、まちまちである。したがって、それぞれの状況に応じて適切に評価すべきであろうが、その評価の理由を提示することが望まれる。

（二）新日鉄・住友金属（鋼矢板）事例で、新日鉄・住友金属の合併により四社から三社となる事例であり、両社の合計シェアは約六五%で、他にC社の市場シェアが約三〇%であり、D

社が〇・五%である。D社は電炉メーカーであり、当事会社から鋼矢板を購入している需要者（建設業者及び重仮設業者）に対するアンケート調査の結果においては、「電炉メーカー品の価格面や品質面での評価について、肯定的な意見が多かったことから、電炉メーカー品も、需要者の選択肢となっていると認められる」という。

この事例ではD社は、市場における競争事業者として評価されている。これは、パナソニック・三洋電機（リチウムイオン二次電池（民生用）事例と同様の扱いである。競争事業者の認識が要因であり、今後の在り方を示すものといえようか。

（三）三菱ケミカルHD・三菱レイヨン（アクリルアミド）事例では、当事会社（一位と三位）の市場シェアは、合算して約六〇%、D社（二位）が約三五%である。E社（四位）のシェアが〇・五%である。市場における事業者数は四社から三社に減少するとしている。

この事例では、当事会社とD社のシェアを合算すると約九五%であり、E社の五%を加えて一〇〇%としている。この点、パナソニック・三洋電機（円筒形二酸化マンガリチウム電池（住宅用火災警報器用））事例と異なる。公表文では取扱いの違いの理由が不明である。

3 時限的問題解消措置

（一）企業結合ガイドラインにおいて、問題解消措置の時間経過について「当事会社グループの申出に基づき、企業結合後の競争条件の変化を踏まえ、当該措置を継続する必要性を評価した結果、当該措置の内容を変更または終了しても競争を実質的に制限することとなるおそれがない状況になったと判断される場合には、問題解消措置の内容を変更又は問題解消措置を終了することを認めることがある」（企業結合ガイドライン第6―1）とある。この考え方では、問題解消措置は基本的に時限がなく、措置の実施後に内容の変更または終了をするというものである。

（二）たとえば、JX日鉱日石エネルギー・三井丸紅液化ガスによる液化石油ガス事業の結合事例⁽³³⁾において、ボタンについて、東北ブロックにおける問題解消措置として「当事会社が保有する東北ブロックの出荷基地からパートナー取引によりボタンの供給を受けている他の元売業者（以下「取引相手方」という。）から要請があれば、引き続き、取引相手方のボタンに係るパートナー取引の現状を維持する」というものである。これには、時限的限定がない。

(三) 新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）における問題解消措置には、①フルコストベース引取権の設定を五年間とし、また、②合併後五年間、一事業年度に一回、措置の実施状況の公正取引委員会へ報告、がある。いずれも五年間の時限付き問題解消措置であり、①は実体的措置に対し、②は監視的措置に対してである。

新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）で①について時限が設けられたのは、「一定期間経過後には輸入圧力が相当程度高まると考えられることから、競争の実質的制限の状態が継続するとは合理的には予想されず、問題解消措置として恒久的な措置が不可欠であるとはいえない」ということである。

このように措置に時限を付したのは、あらかじめ五年経過するなら実体的に競争を実質的に制限することとはならないと判断し、そうなるなら、それを監視する必要があるということであろう。このような考え方は、右記の企業結合ガイドラインと平仄が合うか。整合するなら、むしろ、時限を付すのを原則としてもよいのではないか。

また、新日鉄・住友金属事例（無方向性電磁鋼板）を前提とするなら、時限的措置は、合併あるいは他の企業結合形態を含めて、それらによる影響のタイムスパンが五年といえようか。

このような考え方は、たとえ企業結合規制の問題措置として時限が付されていないことも、五年を経過するなら問題解消措置としての効力が消滅し、その後、その問題解消措置に係ることが独占禁止法上問われても、それ自体の問題として処理されることとなるのではないか。

そこで、JX日鉱日石エネルギー・三井丸紅液化ガス事例のように、時限を付していない場合に、無限に問題解消措置の効力が続くのか。

合併、株式取得という企業結合については、それらの行為と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の間に因果関係を要するものと理解される。その企業結合も五年を経過するなら、市場環境が変動し、そこで競争制限現象が生じても、それは企業結合によるものか、新たな行為によるものか不明であろう。そうであるなら、問題解消措置について、時限が付さなくても、少なくとも五年を経過するなら、その企業結合との因果関係を立証することが困難になるといえよう。とするなら、問題解消措置に時限が付されていないことも、五年を経過したなら、効力を失い、その後に問題が生じたなら、独占禁止法違反として処理すべきでないか。

(53) 本件は、LPガスの元売事業を営むJX日鉱日石エネルギーが、同社のLPガス事業を分割し、同事業を営む三井丸紅液化ガスに吸収させた上で、三井丸紅液化ガスの議決権の五〇%を取得するものである。

むすび

本稿では、①企業結合により一定の取引分野における企業が独占となる事例、②企業結合により高度寡占となる場合の若干の問題解消措置、③処理の根拠に疑問を抱く事例のほか若干の共通した課題を検討してきた。

企業結合事例の当社会社（代理人を含め）は、公正取引委員会にその事例を届け出るなら、その事例が許容されるか、あるいは問題解消措置に焦点が置かれ、公正取引委員会がその事例をどのような法律構成により処理したのかについては、あまり関心がないのではないと思われる

しかし、主要な企業結合の事例に係る公正取引委員会の公表が、後続の企業結合を検討する際の重要な前例となることを考えるなら、公表された事例の事実の取り上げ方、事例の説明の

適切性、問題解消措置適合性、共通課題の整合性などに関心を注ぐことが重要であろう。

本稿は、それへのささやかな試みである。このような検討が企業結合事例の透明性・予測可能性を一層高めることに寄与できるものであることを願っている。

参考文献

- 山根裕子『合併審査 米欧の事例と日本の課題』（NTT出版、二〇〇二年）
- 池田千鶴『競争法における合併規制の目的と根拠—EU競争法における混合合併規制の展開を中心として』（商事法務、二〇〇八年）
- 川濱 昇ほか『企業結合ガイドラインの解説と分析』（商事法務、二〇〇八年）
- 上杉秋則ほか『独禁法によるM&A規制の理論と実務』（商事法務、二〇一〇年）
- 林 秀哉『企業結合規制—独占禁止法による競争評価の理論』（商事法務、二〇一一年）
- 田辺 治・深町正徳編著『企業結合ガイドライン』（商事法務、二〇一四年）
- 日本経済法学会編『企業結合規制の再検討』

（日本経済法学会年報第二四号、有斐閣）

掲載の各論文

特に泉水文雄『企業結合規制における救済措置の設計と手続のあり方』

平林英勝『わが国における企業結合規制の進展と課題』

日本経済法学会編『企業結合の新たな課題』

（日本経済法学会年報第三三号、有斐閣）

掲載の各論文

特に工藤俊和『企業結合案件における企業の対応―パナソニックによる三洋電機子会社化案件を事例に―』

日本経済法学会編『競争法の国際執行』

（日本経済法学会年報第三四号、有斐閣）

掲載の次の論文

川島富士雄『企業結合規制に関する国際的協力及び調整―成果と残された課題』

王 暁『中国反壟断法の域外適用―理論と実践』

公正取引委員会『企業結合審査の事後的検証報告書について』

二〇〇七年六月二二日報道発表

五十嵐俊子『企業結合審査の事後的検証報告書について』

（公正取引六八五号三三頁）

田 治『企業結合審査における「結合関係」概念』

（商事法務一九九一号四頁）

小林 渉『企業結合規制の見直しについて』

（公正取引七二九号二頁）

池田千鶴『企業結合規制（審査手続及び審査基準）の見直し』

（公正取引七二九号一一頁）

白石忠志『平成二二年度企業結合事例集の検討』

（公正取引七三三号六四―六五頁）