

I 令和3年度企業結合事例集

3 企業結合事例集の公表時の他の資料

- ・ 令和3年度は「別添1」のファイル
- ・ 届出などの数
 - 「最近におけるデジタル分野の企業結合審査への対応について」
 - 「企業結合審査における内部文書の提出に係る公正取引委員会の実務」
 - 独禁法47条による調査 も可能 ≠ 独禁法40条による調査
- ・ 韓国造船海洋／大宇造船海洋 の審査終了
 - 令和2年3月に第2次審査入り

4 毎年度の企業結合事例集

- ・ 終結後に直ちに公表される事例の再掲
 - 第2次審査に進んだもの
 - それ以外のもの
- ・ それ以外の事例
 - 第1次審査でクリアランスが出ているが複雑、というものも多い
 - 「企業結合の届出一覧」
 - 届出前相談(?)

5 個々の事例の審査結果の組立て

- ・ 企業結合計画の内容（事業内容（商品役務）の説明）
- ・ 市場画定（「一定の取引分野」の画定）
 - 需要の代替性
 - 供給の代替性
- ・ 競争を実質的に制限することとなるか否か
 - 他の供給者による牽制力
 - 既存、参入、輸入、隣接、など
 - 需要者による牽制力
 - 正当化理由的な要素
- ・ 問題解消措置（当事会社側の打開策として）

6 事例3 神鋼建材工業／日鉄建材

- ・ 事例の概要
 - 日鉄建材の一部の事業を吸収分割で承継
 - 日鉄建材：65%、神戸製鋼所：35%

- ・違反の「おそれ」の指摘（29 頁）

- ・問題解消措置

- ダイクレ = 他の供給者による牽制力

- 工場譲渡などが適切でない理由の説明

- 牽制力の確認

- 能力

- インセンティブ

- 当事会社のシェア小さい方と同等

Ⅱ 事例 1 日本製鉄／東京製鋼

8 事例の概要

ほとんどの企業結合事例は、「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」か否かが問題となる事例

本件は、少数株式取得で、「結合関係」があるとされて、当事会社が「結合関係」を解消した事例

9 「結合関係」

- ・条文にはない

- ・企業結合ガイドラインに現れる概念

定義

「複数の企業が株式保有、合併等により一定程度又は完全に一体化して事業活動を行う関係」

該当するとどうなるか

「当該企業結合により結合関係が形成・維持・強化されることとなるすべての会社」が「当事会社グループ」と呼ばれる

- ・「企業結合集団」（10 条 2 項で定義）との違い

10 「結合関係」の法的機能

- ・条文には現れない

- ・主に 2 つ

- (1)企業結合前から繋がりのある企業が、どの範囲で「当事会社グループ」となるか競争の実質的制限の成否の判断の前提

- (2)株式取得で、取得数が小さすぎて検討を要しない案件をふるい落とすための基準一種のセーフハーバー

- 他の主な企業結合類型では当然に満たす

- ・企業結合ガイドラインは(2)であるかのよう

- ・日本製鉄／東京製綱は(2)の事例

11 「結合関係」の有無の判断基準

○企業結合ガイドライン（の株式取得の項目）

議決権保有比率が……

- ・「20%超かつ1位」なら「あり」
- ・「10%以下または4位以下」なら「なし」
- ・いずれでもない場合、総合考慮
 - ・議決権保有比率の程度
 - ・議決権保有比率の順位
 - ・一方当事会社の役員又は従業員が他方当事会社の役員となっているか否かの関係
 - ・当事会社間の取引関係
 - ・当事会社間の業務提携等の関係

12 本件「結合関係」あり の考慮要素

- ・19.91%となる
- ・第1位であり、第2位以下との格差が大きい
- ・取引関係がある
- ・共同研究開発等を行う関係がある
- ・日本製鉄は東京製綱の経営陣の交代を目指して種々の活動をし現に交代を実現した

13 メモ

- ・20%未満の場合、届出義務はない
- ・本件は主に垂直型企业結合が問題となるとみられる（?）
- ・結合関係があるとされた場合の具体的懸念、競争の実質的制限の成立の可能性等は、何も書かれておらず不明
- ・当事会社の意図も不明

14 問題解消措置

- ・論理的には、違反要件のいずれか一つを不成立とする措置

大多数の問題解消措置は、競争の実質的制限を不成立とするもの（牽制力の育成）

稀な例：因果関係要件を不成立とするもの

（H30 事例7〔USEN—NEXT HOLDINGS／キャンシステム〕）

本件は、競争の実質的制限・因果関係の成立の前提条件である「結合関係」を解消

Ⅲ 事例 8 東京青果／東一神田青果

16 事例の概要

- ・ 水平型企業結合の観点からの検討が中心
- ・ 「市場内卸売業」で競争する独禁法上の市場
昔は、例えば、「金融・資本市場」と述べて、金融業界でいう「市場」なのか独禁法上の「市場」なのか不明の論が多かった。
本件の分析は、そのようなことはない。
- ・ 届出 ： 令和 3 年 12 月 13 日
- ・ クリアランス： 令和 3 年 12 月 23 日
- ・ 「青果物の集荷事業」＝買う競争
- ・ 「小口需要者向け青果物の市場内卸売業」次頁

17 「特有の事情」（105～108 頁）

（ア）「せり」の存在

当事会社がコントロールできない
全量を移行することは困難だが

（イ）～（カ）

- ・ 独禁法上の市場の需要者は「小口需要者」
独禁法市場外の「大口需要者」に守られる
大口需要者に向けた競争は残る
小口需要者にも同じ価格で供給
「新幹線飛行機問題」
H30 事例 2〔王子ホールディングス／三菱製紙〕13 頁
- ・ （イ）～（カ）
「小口にも大口と同じ価格で供給」を論証
事業法（法律・条例）も活用
仲卸業者による arbitrage
「能力なし」「インセンティブなし」

白石教授からレジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

・ 日本製鉄／東京製鋼

- 結合関係という概念は、あるかないかだけが問題となるのか、強弱の程度がある概念なのか。

- 公取委としては、0 か 1 かを判断し、取扱いを区別する。しかし、それが違反要件の全部ではないので、競争の実質的制限の判断において、結合関係の強弱を考慮しながら検討することになる。

以前は、公取委は結合関係に濃淡があることをきちんと評価していないのではないか、と批判されていたが、H23 事例 2〔新日本製鐵／住友金属工業〕では、結合関係がある当事会社間には、内発的牽制力、つまりある程度の競争もあるとして、合併を認めた。

- 19.91%という議決権保有比率で問題となったが、10%以下は問題にしないという理屈はどうなっているのか。

- おっしゃるとおり、本来は 10%以下でも問題がある場合はありそうだ。しかし、公取委の実務としては、どこかで線を引かなければならないため、割り切って、見ないこととしているのではないか。

- ベンチャーへの出資は、取引や提携を目的とすることが多いが、今後は一般的な少数株式取得であっても、公取委の審査を受けることを警戒しなければならないか。

- 10%を超えると結合関係が生じるが、一般的には、当事会社以外に競争事業者が存在することによって、問題が生じないことも多い。20%を超えず、届出義務が及ばない事案は、独禁法上問題がある場合であっても、公取委が把握せず、表面化しない場合もあるだろう。一方、公取委は水面下で相談等の対応をしている可能性もある。

- 仮に、両社のより密接な取引が目的ならば、公取委の審査によって問題解消措置が付くことは、思うような取引ができず、困るのかもしれない。

これまで、議決権取得割合が小さい事例に公取委が介入することはあまりなかったように思われるが、今後はこの程度の割合でも警戒が必要なのだろうか。

- 本件には、公表資料には表現されていない事情があった可能性もあるため、すべての株式取得が同様に問題とされるとは限らない。本件を公取委がなぜ把握できたかといえば、TOB であったためだろうか。水面下で行う十数%の出資は把握できないことも多く、公取委も全てに目を光らせているわけではないだろう。

・東京青果／東一神田青果

- 類似事例である H16 事例 11〔東京新宿青果／東京淀橋青果〕においては、青果物の卸売市場の地理的範囲を半径 20km 圏内と画定した。今回の大田市場もそこに含まれそうだが、本件は地理的範囲を大田市場に限定した。分析が精緻化しているのだろうか。

○ 大田市場を利用する需要者と、平成 16 年の事例で検討された新宿区の需要者では、行動範囲が異なるため、扱いが異なった可能性がある。また、時代の違いにより、平成 16 年時点では高齢化の影響が小さいということもあり得る。

- 地理的範囲の箇所、本件の小口需要者は高年齢化等により、買い回りをしないと認定されていた（第 3 の 4(1)）が、地理的隣接市場からの競争圧力の箇所では、近隣の別の中央卸売市場からの調達に切り替えられる小口需要者が相当数いることが認定された（第 4 の 1(1)ウ(イ)）。整合的な説明になっているのか。

○ 小口需要者からみた大田市場という観点だけでは説明がつかないので、その他の事情も丁寧に認定しながら、問題なしとの結論を導いたと考えられる。

- 本件は特有の事情として、日々の価格公表が差別的な対価を抑止すると認定した（第 4 の 1(1)エ(エ)）が、公取委は、逆に、価格が公表されていることによって、協調的行動がとりやすくなると指摘することもよくある。

○ ご指摘のとおり、本件では、当事会社の価格の透明性があることが当事会社に有利に働いた。本件では、大口需要者向け競争が、協調的行動をあまり心配しなくてもいい状況で行われていれば、心配は小さいと考えられる。

- 価格ガイドラインに沿って説明しようとする、隣接市場からの競争圧力を論じることが多いと感じるが、本件では大口需要者からの競争圧力を中心に検討した点が特徴であると感じた。

○ 本件が検討した小口需要者向け青果物市場内卸売業に隣接する一定の取引分野として、当事会社及び大田市場以外の卸売業者が競争する、大口需要者向け青果物卸売業がある。大田市場以外の卸売業者が小口需要者に直接販売することは難しいが、大口需要者向けの価格と小口需要者向けの価格を差別できない等から、小口需要者向け価格は引

き上げられない、という理屈になっている。隣接市場の影響を検討したには違いないが、このような仕組みだったので、本件では特有の事情と称したということではないか。

以上