



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

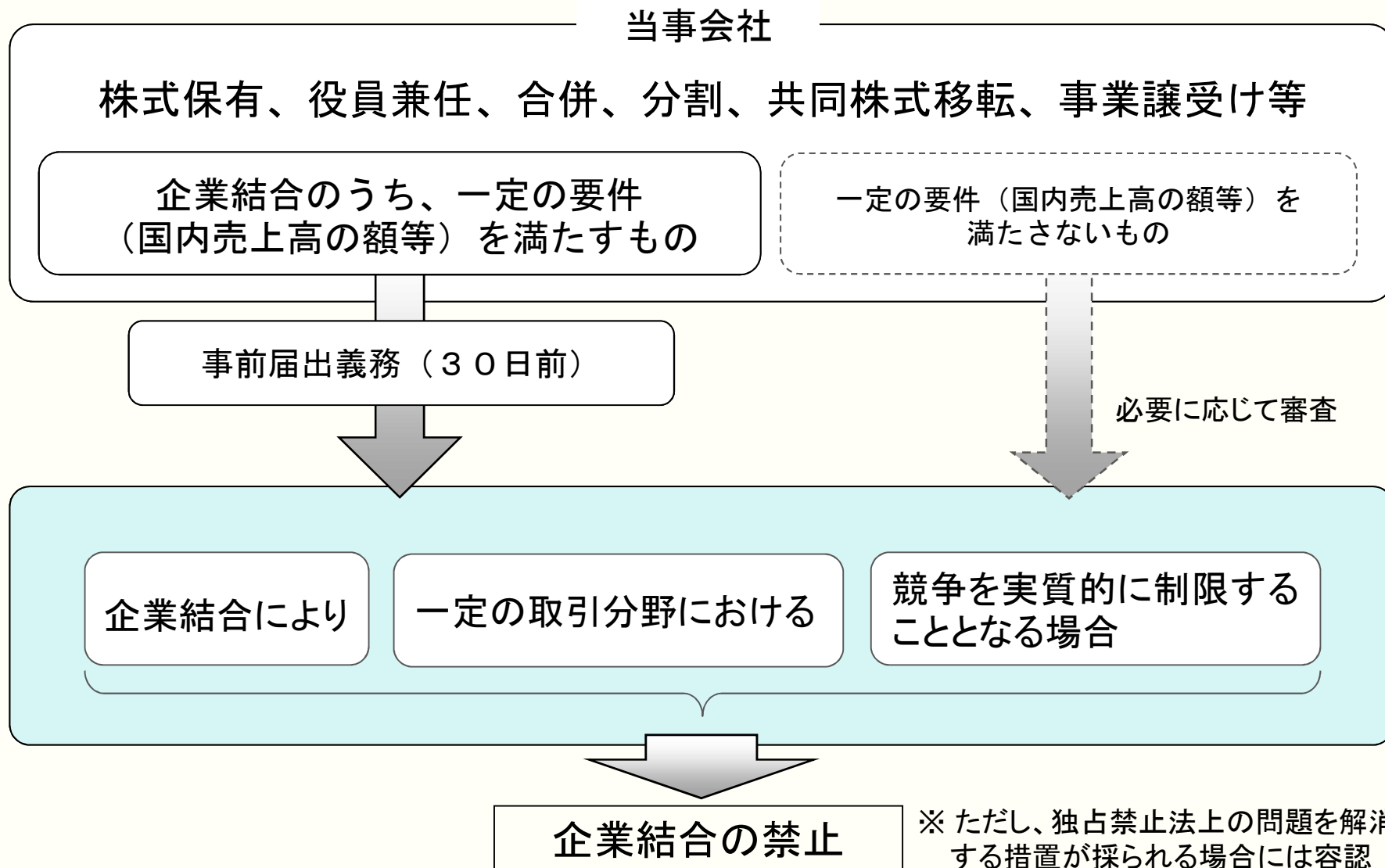
企業結合審査の概要及び事例(令和6年度)について

公正取引委員会事務総局
経済取引局企業結合課長
奥村 豪

企業結合審査の流れ・考え方

企業結合審査の基本的な考え方

(関係条文: 独占禁止法第10条、第13条～第16条等)



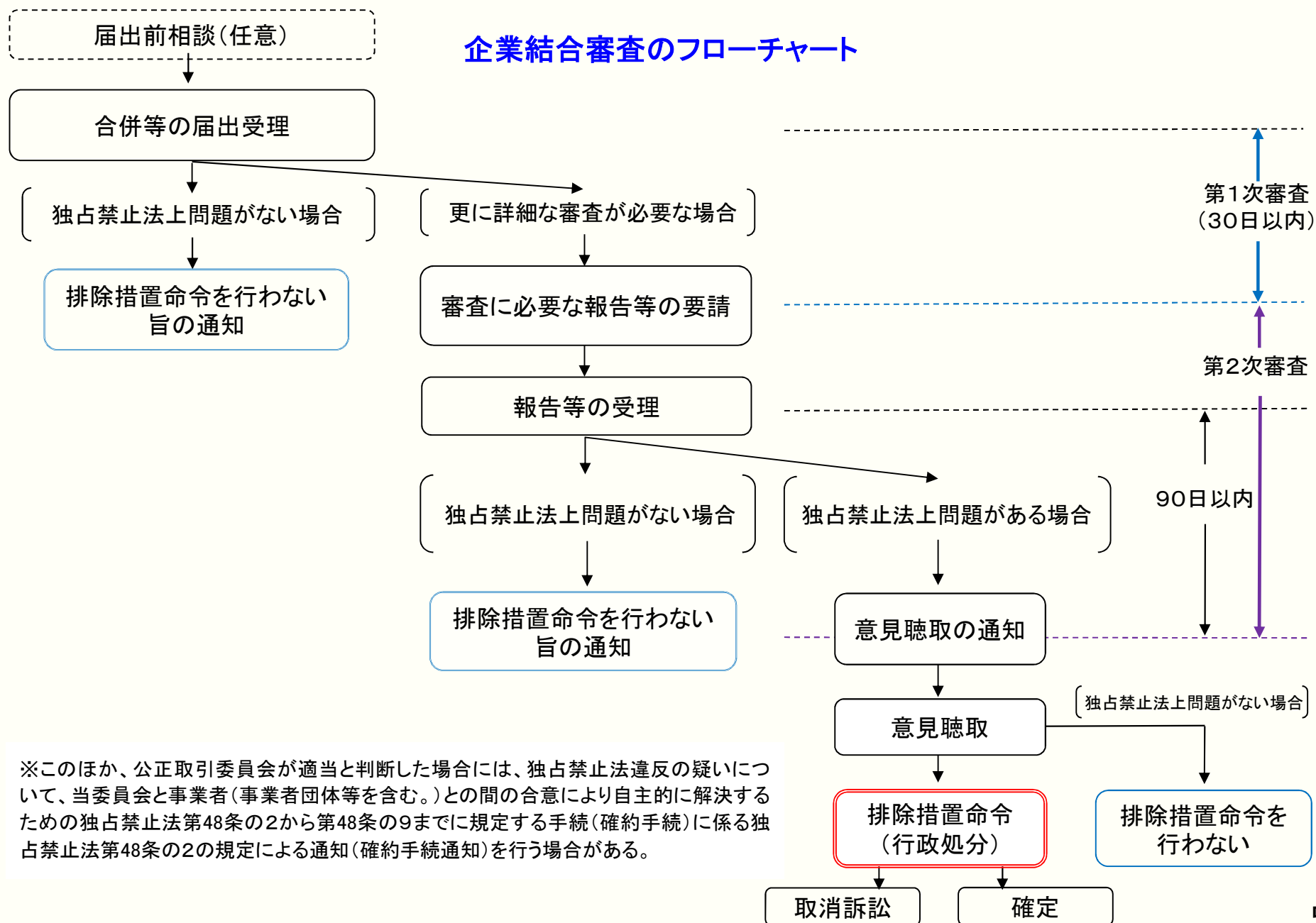
企業結合に関する届出制度

形態(関係法条)	届出制度の概要
株式取得(第10条)	① 企業結合集団の国内売上高を合計した額が200億円超の会社が ② 株式発行会社とその子会社の国内売上高を合計した額が50億円超の株式発行会社の議決権を取得し ③ 議決権保有割合が20%又は50%を超えることとなる場合は ④ 事前届出が必要 ⑤ 届出受理の日から30日間は当該株式取得をしてはならない
役員兼任(第13条)	—
会社以外の者による株式保有(第14条)	—
合併(第15条)	① 国内売上高合計額200億円超の会社と ② 国内売上高合計額50億円超の会社が合併する場合は ③ 事前届出が必要 ④ 届出受理の日から30日間は当該合併をしてはならない ※ 分割、共同株式移転、事業譲受け等についても、原則として同様の基準による届出が必要
分割(共同新設分割又は吸収分割) (第15条の2)	
共同株式移転(第15条の3)	
事業譲受け等(第16条)	

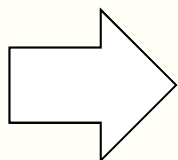
注1 「企業結合集団」=当事会社の「最終親会社」及びその子会社からなるグループ

2 「議決権保有割合」=企業結合集団ベースで保有する議決権の割合

企業結合審査のフローチャート



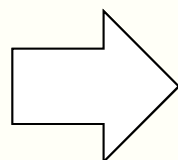
○ 企業結合審査における独占禁止法の適用の考え方



企業結合ガイドライン

「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」
(平成16年5月31日公表)

○ 企業結合計画に係る審査の手続についての方針



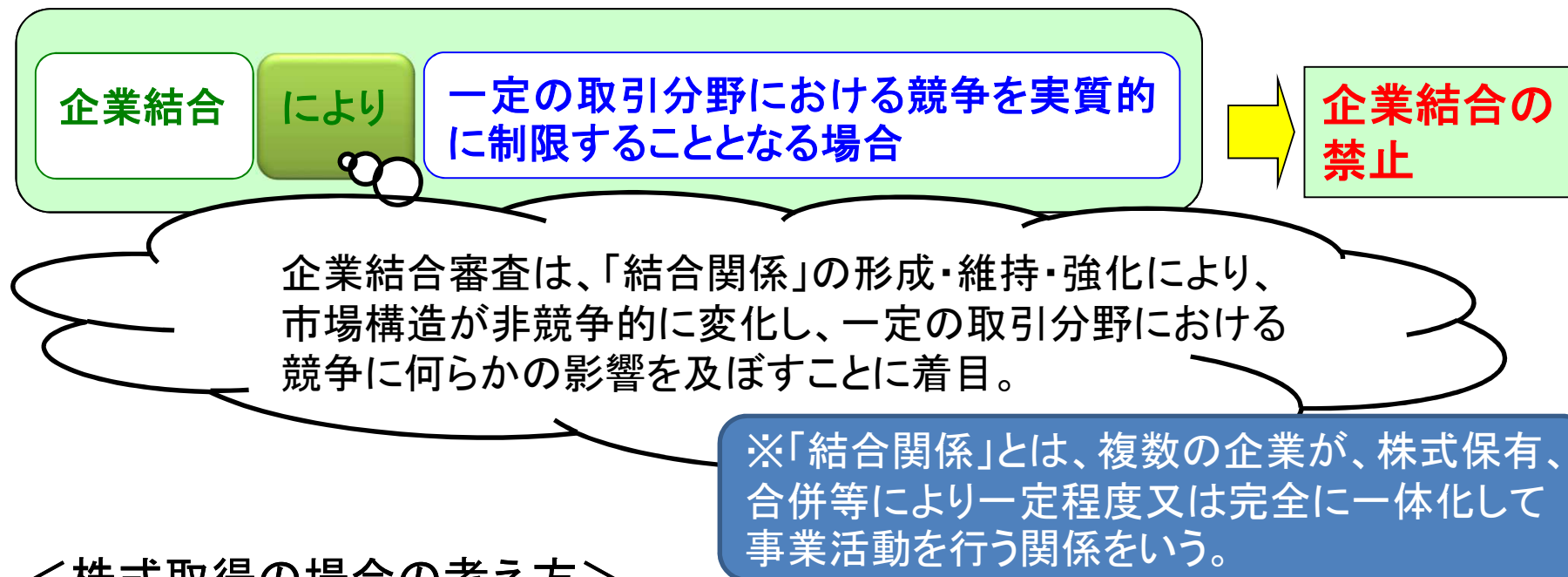
企業結合手続対応方針

「企業結合審査の手続に関する対応方針」
(平成23年6月14日公表)

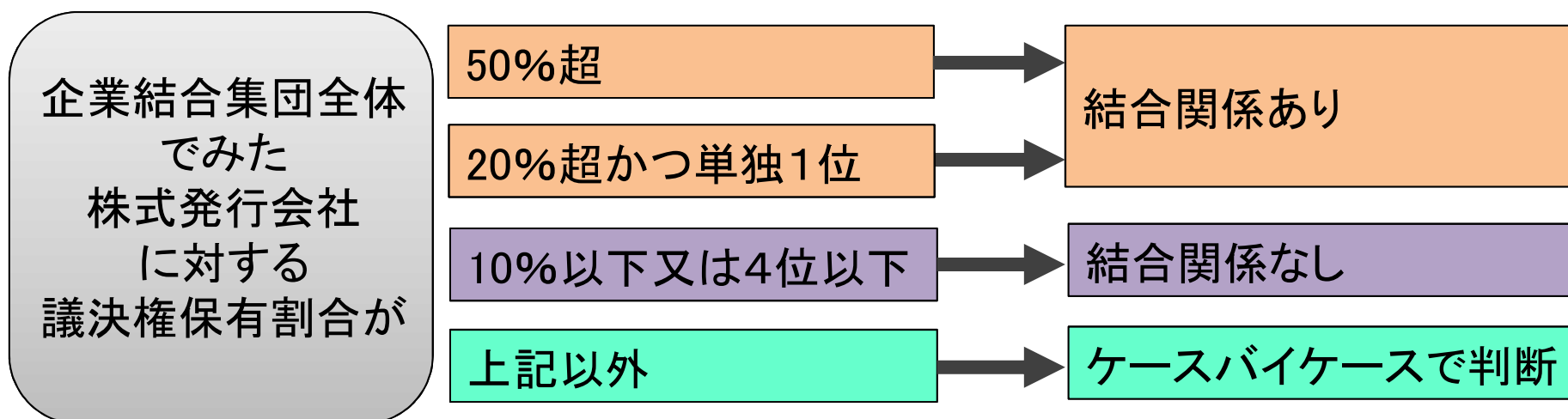
＜企業結合ガイドラインの構成と企業結合審査の流れ＞

企業結合ガイドラインの構成	企業結合審査の流れ
はじめに	
第1 企業結合審査の対象	ステップ1 結合関係が形成・維持・強化される企業結合かの判断
第2 一定の取引分野	ステップ2 一定の取引分野の画定
第3 競争を実質的に制限することとなる場合	ステップ3 「競争を実質的に制限することとなる」かを 水平型／垂直型・混合型のセーフハーバー 基準に照らして判断
第4 水平型企业結合による競争の実質的制限	
第5 垂直型企业結合による競争の実質的制限	
第6 混合型企業結合による競争の実質的制限	ステップ4 「競争を実質的に制限することとなる」かを判断
第7 競争の実質的制限を解消する措置	ステップ5 問題解消措置の検討
(付)禁止期間の短縮について	

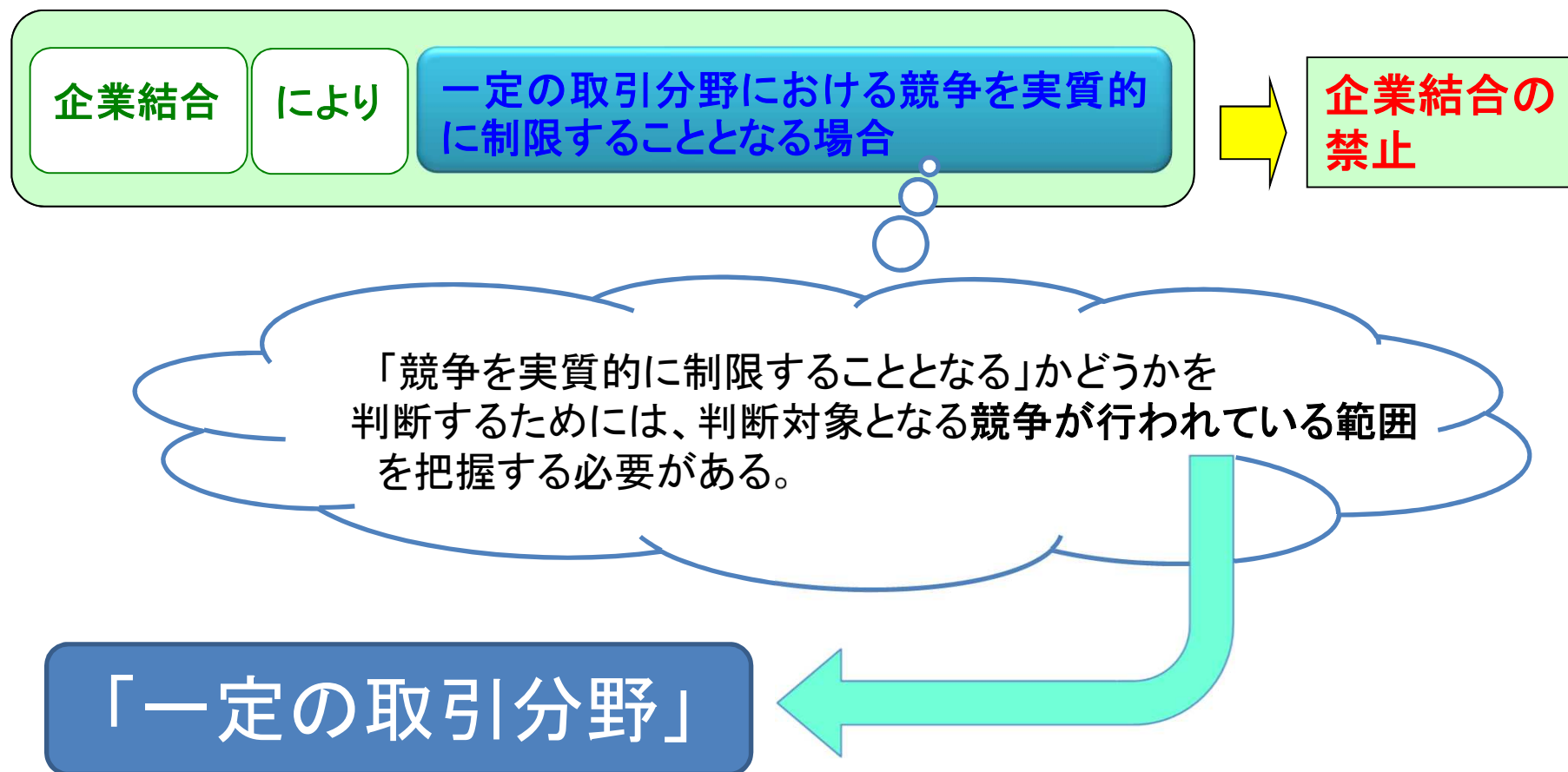
■ 結合関係が形成・維持・強化される企業結合かの判断



< 株式取得の場合の考え方 >



＜一定の取引分野の画定(市場画定)＞

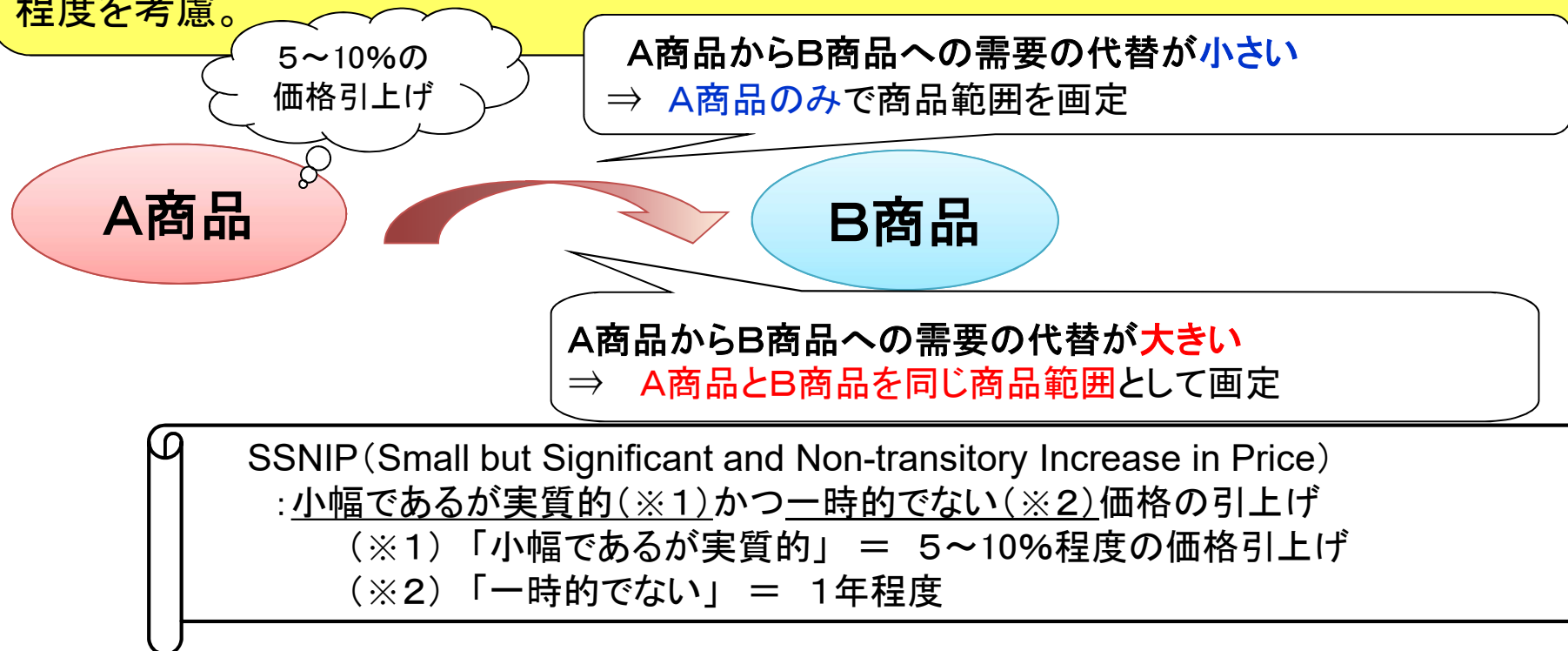


- ・ 商品範囲と地理的範囲の2つの側面がある。
- ・ 基本的には、「需要者にとっての代替性」の観点から判断。必要に応じて、「供給者にとっての代替性」の観点を考慮。

例:「商品範囲」の画定

需要者にとっての代替性

独占事業者Xを仮定し、XがA商品について小幅であるが実質的(※1)かつ一時的でない(※2)価格引上げ(SSNIP)をした場合に、需要者がA商品の購入をB商品に振り替える程度を考慮。



供給者にとっての代替性

XがA商品についてSSNIPをした場合に、B商品の供給者が、A商品に製造・販売を転換する程度を考慮。

■ 「競争を実質的に制限する」とは？

「競争を実質的に制限するとは、競争自体が減少して、特定の事業者又は事業者集団がその意思で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することによって、市場を支配することができる状態をもたらすことをいう」(東宝株式会社ほか1名に対する件[昭和28年12月7日東京高等裁判所判決])

一定の取引分野ごとに競争を実質的に制限することとなるか否かを判断

- ★ 企業結合の類型によって、分析の視点が異なる。
- ★ それぞれの類型ごとに、セーフハーバー基準に該当するかどうか判断。
- ★ セーフハーバー基準に該当しない場合には、**当事会社グループ及び競争者の地位、市場における競争の状況、輸入、参入、隣接市場からの競争圧力、需要者からの競争圧力等の判断要素を検討。**

水平型

同じ一定の取引分野で
事業を営む会社同士の
企業結合

垂直型

川上市場の会社と
川下市場の会社との
企業結合

混合型

水平型でも
垂直型でもない
企業結合

■ セーフハーバー基準

水平型企业結合	垂直型・混合型企業結合
① HHIが1,500以下 ② HHIが1,500超～2,500以下かつHHIの増分が250以下 ③ HHIが2,500超かつHHIの増分が150以下	① 市場シェアが10%以下 ② HHIが2,500以下かつ市場シェアが25%以下

いずれかに該当

※ HHIの説明は、次頁のスライドを参照

「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通常考えられない」

■ HHI(ハーフィンダール・ハーシュマン・インデックス)

HHIは、各社の市場シェアの2乗を合計した値。最大値は1社が市場シェア100%を占める場合の10,000(100の2乗=10,000)であり、この値に近くなればなるほど市場の寡占度が高いと考えられる。

A社:シェア30%

B社:シェア20%

C社:シェア20%

D社:シェア15%

E社:シェア10%

F社:シェア 5%

B社とF社が
企業結合



HHI =
2,050 → 2,250
HHI増分 = 200

企業結合前のHHIは次のとおりとなる。

$$\begin{aligned} \text{HHI} &= 30^2 + 20^2 + 20^2 + 15^2 + 10^2 + 5^2 \\ &= 2,050 \end{aligned}$$

企業結合後のHHIは次のとおりとなる。

$$\begin{aligned} \text{HHI} &= 30^2 + 25^2 + 20^2 + 15^2 + 10^2 \\ &= \underline{2,250} \end{aligned}$$

HHIの増分は $2,250 - 2,050 = \underline{200}$



セーフハーバー基準に該当

■一定の取引分野における競争の実質的制限については、
次の2つの観点から検討

- ① 当事者グループの**単独行動**による場合
- ② 当事者グループとその競争者の**協調的行動**による場合

【水平型企业結合の場合】

①単独行動による 競争の実質的制限(例)	②協調的行動による 競争の実質的制限(例)
同質的な商品の場合に、他の事業者の生産能力が小さいなどの事情から、当事会社グループが商品の価格を引き上げても、需要者が購入先を他の事業者に振り替えることが困難なとき ⇒当事会社グループが単独で当該商品の価格をある程度自由に左右することが可能	競争単位の数の減少に加え、市場構造、商品特性、取引慣行等から、各事業者がお互いの行動を高い確度で予測することができる場合には、協調的な行動をとることが利益になる ⇒当事会社グループとその競争者が協調的に行動することで当該商品の価格をある程度自由に左右することが可能

■ セーフハーバー基準を満たさない場合の各種判断要素の検討

以下(1)～(6)の判断要素を総合勘案して、競争制限の有無を判断

(1) 当事会社グループ及び競争者の地位
並びに市場における競争の状況

- ① 市場シェア及び順位
 - ② 当事会社間の従来 of 競争の状況
 - ③ 競争者の市場シェアとの格差
 - ④ 競争者の供給余力
 - ⑤ 差別化の程度、研究開発
- 等

①から④をすべて検討の上、商品の価格が引き上げられた場合に、輸入の増加が一定の期間(注)に生じ、当事会社グループがある程度自由に価格等を左右することを妨げる要因となり得るか否かについて考慮。

(2) 輸入

- ① 制度上の障壁の程度
- ② 輸入に係る輸送費用の程度や流通上の問題の有無
- ③ 輸入品と当事会社グループの商品の代替性の程度
- ④ 海外の供給可能性の程度

(注)おおむね2年以内が目安



①から④をすべて検討の上、商品の価格が引き上げられた場合に、参入が一定の期間(注)に行われ、当事会社グループがある程度自由に価格を左右することを妨げる要因になり得るか否かについて考慮。

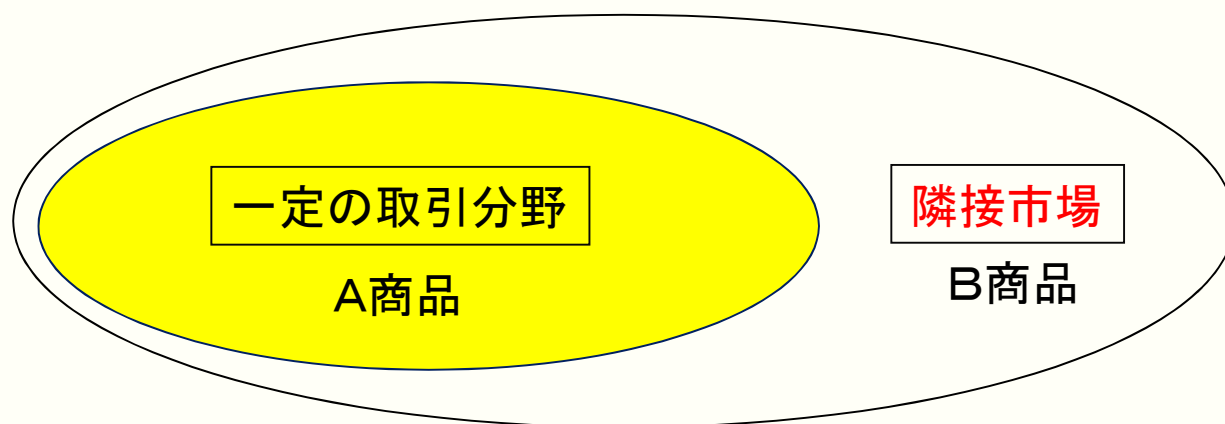
(3) 参入

- ① 制度上の参入障壁の程度
- ② 実態面での参入障壁の程度
- ③ 参入者の商品と当事会社の商品の代替性の程度
- ④ 参入可能性の程度

(注) おおむね2年以内が目安

(4) 隣接市場からの競争圧力

- 隣接市場において十分に活発な競争が行われている場合
 - 近い将来において類似の商品(B商品)が対象商品(A商品)に対する需要を代替する蓋然性が高い場合
 - 市場が縮小しているA商品について、類似の商品(B商品)がA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。



【隣接市場とは】

一定の取引分野には含まれないが、当該取引分野における競争に対して一定程度の影響を与えるもの。

- ・類似の商品(左図)
- ・地理的に隣接する市場

(5) 需要者からの競争圧力

需要者の間の競争状況、取引先変更の容易性等を考慮

○ 【需要者の間の競争状況】

需要者の商品の市場（一定の取引分野の川下にあたる市場）における競争が活発な場合

○ 【取引先変更の容易性】

需要者が供給者の切替えを行うことが容易であり、価格交渉力が生じている場合

○ 【市場の縮小】

対象商品の需要が減少して継続的構造的に需要量が供給量を大きく下回っている場合

には、競争圧力になり得る。

(6) その他の判断要素

○【総合的な事業能力】

原材料調達力、技術力、販売力、信用力、ブランド力等を考慮

○【効率性】

企業結合固有の効率性の向上であるかなどを考慮

○【当事会社グループの経営状況】

業績不振に陥っているかなどを考慮

○【一定の取引分野の規模】

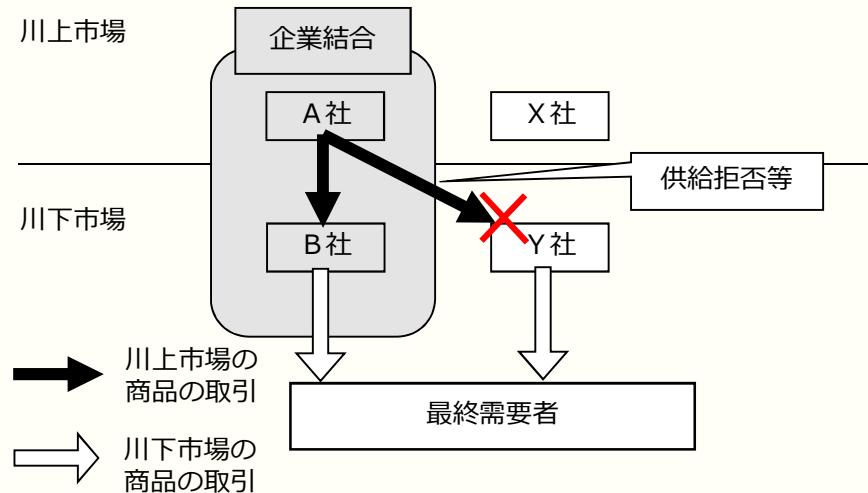
一定の取引分野の規模が十分に大きくなく、複数の事業者による競争を維持することが困難な場合等

垂直型企業結合・混合型企業結合によって生じる問題

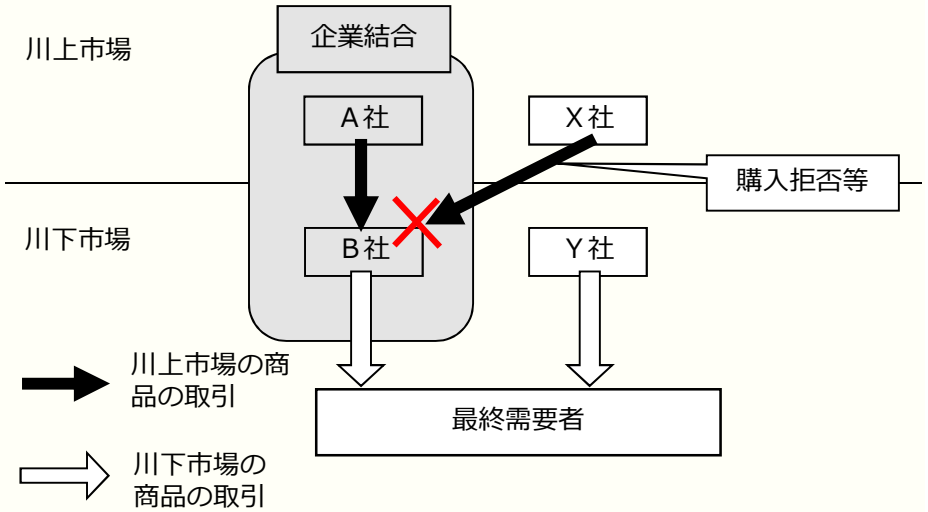
ステップ4

○投入物閉鎖
(川下市場における市場の閉鎖性・排他性の問題)

垂直型企業結合

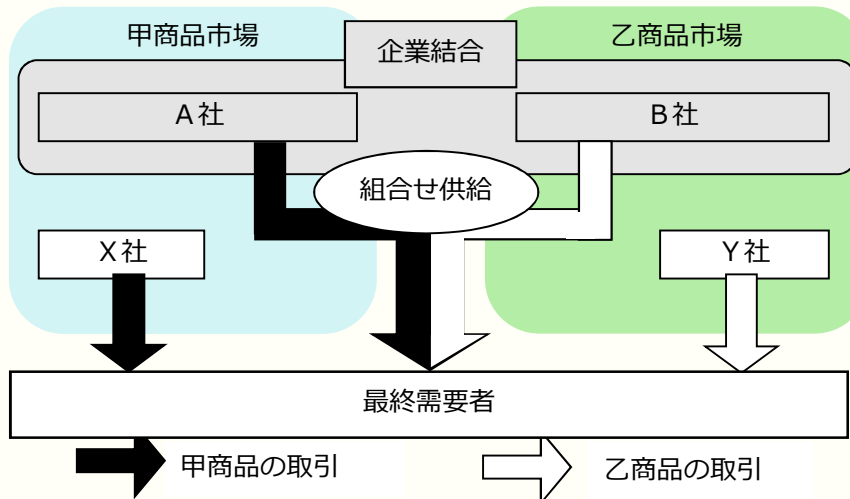


○顧客閉鎖
(川上市場における市場の閉鎖性・排他性の問題)

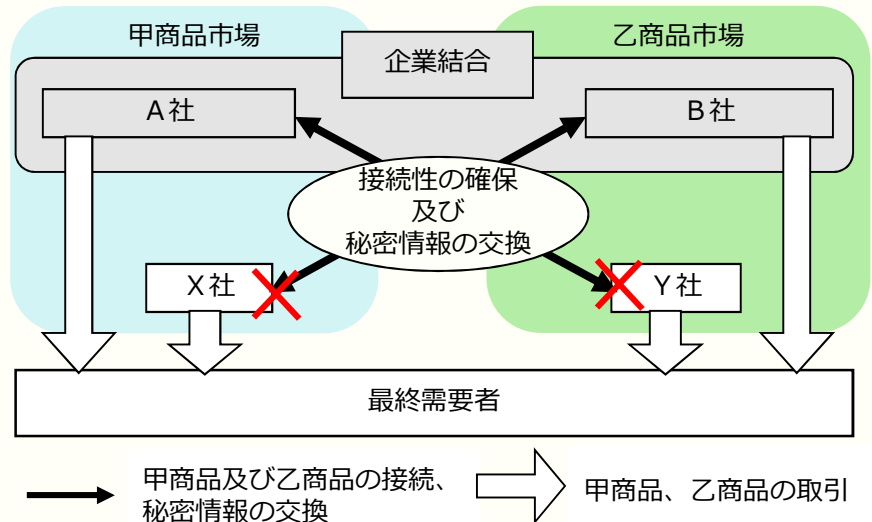


○ 組合せ供給 (一方の商品市場における高い地位をてこに他の一方の商品市場における地位が上昇 ⇒ 市場の閉鎖性・排他性の問題)

混合型企業結合



○ 秘密情報の入手 (入手した秘密情報を自己に有利に用いることで競争者の競争力が減退 ⇒ 市場の閉鎖性・排他性の問題)



■ 「問題解消措置」とは？

企業結合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場合においても、当事会社が一定の適切な措置を講じることにより、その問題を解消することができる場合がある。

- ✓ 問題解消措置は、事業譲渡などの市場の構造自体を変化させる構造的な措置が原則。
- ✓ ただし、技術革新等により市場構造の変動が激しい市場においては、一定の行動に関する措置(行動的措置)を取ることが妥当な場合もある。

例： 独立性を確保するための措置(情報遮断)、
競争事業者に対する差別取扱いの禁止

- ✓ 原則として、当該企業結合の実行前に講じる。

「企業結合審査の手続に関する対応方針」の改定 (令和元年12月17日)

(1) 買収に係る対価の総額が大きい企業結合計画の審査

届出を要しない企業結合計画であっても、買収に係る対価の総額が大きく、かつ、国内の需要者に影響を与えると見込まれる場合には、当事会社に資料等の提出を求め、企業結合審査を行う。

(2) 相談することが望まれる企業結合計画

届出を要しない企業結合計画であっても、買収に係る対価の総額が400億円を超えると見込まれる場合等には、当事会社は、公正取引委員会に相談することが望まれる。

(3) 企業結合審査の参考資料として、当事会社の内部文書を明記

当事会社の認識を確認するために、当事会社の内部文書の提出を求めることがある。

※内部文書の提出に係る実務は、次頁スライドを参照。

「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」 (令和4年6月22日)

(1) 企業結合審査における内部文書の提出の意義

当事会社グループがどのような意図・目的をもって企業結合を計画しているのか等を詳細かつ正確に把握できるようになり、迅速かつ的確な企業結合審査に資する。

(2) 提出を求める内部文書の範囲

＜提出を求める内部文書の例＞

- ・取締役会議事録等
 - ・企業結合の目的・効果等について検討した資料
 - ・企業結合の検討に関与した役員又は従業員の電子メール
- など

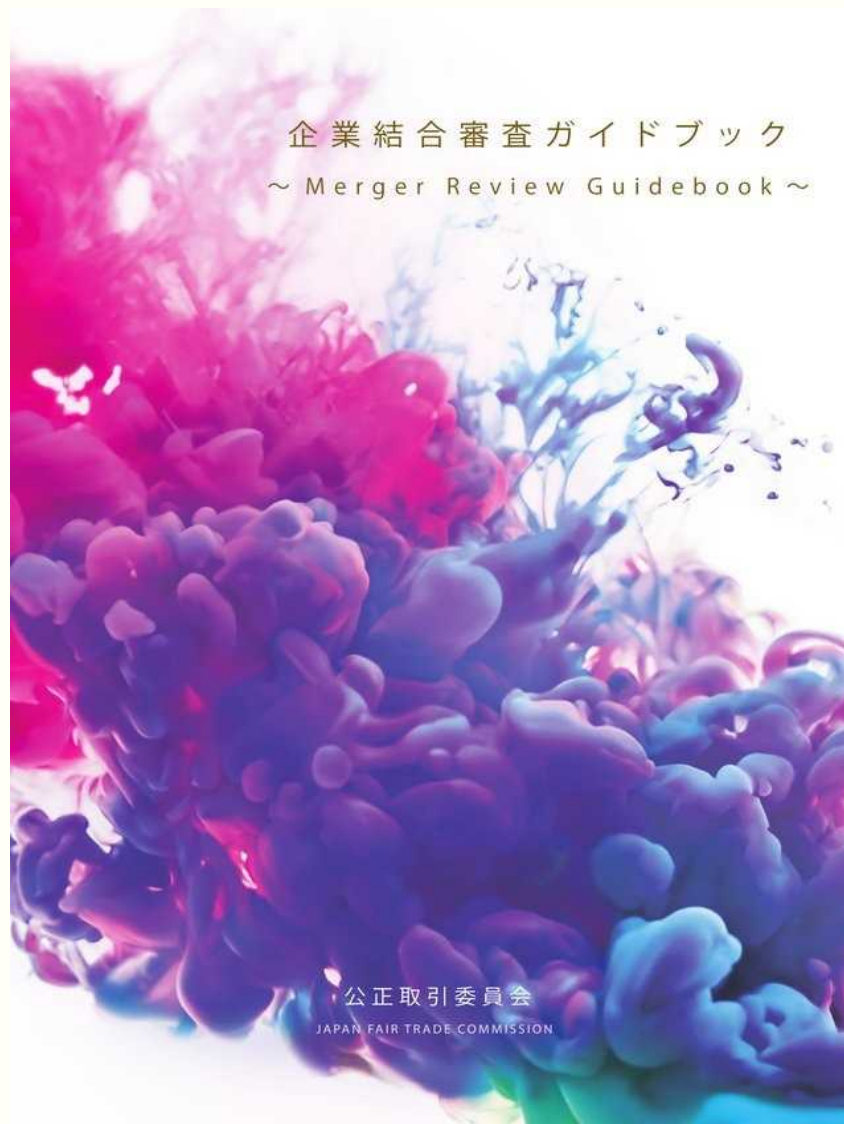
(3) 内部文書の提出時期、提出方法

提出時期：第2次審査に至らない案件についても内部文書の提出を求める場合がある。

提出方法：公正取引委員会と当事会社等との間で最適な方法を検討。

＜提出方法の例＞

- ・ハードディスク等の記録媒体
 - ・公正取引委員会の指定するファイル転送サービスでのデータ提出
- など



【「この一冊で企業結合審査が
大体分かる」ガイドブックができた！】

企業結合審査の概要はもちろんのこと、
手続の流れなどを図を用いて分かりやすく、
網羅的に解説しています。
企業、弁護士、専門家の皆さま
だけでなく、一般の方々も是非御覧ください！

https://www.jftc.go.jp/houdou/panfu_files/kigyoketsugo.pdf

令和6年度における企業結合関係届出の状況

- 令和6年度に企業結合計画の届出を受理した案件は437件（対前年度比26.7%増）であった。
- 届出を受理した437件のうち、第2次審査に移行した案件はなかった。
- 令和6年度に審査が終了した案件のうち、当事会社が申し出た措置を前提として独占禁止法上の問題がないと判断したものは3件（次頁の事例3、事例6及び事例9）であった。

〔表〕 過去5年度に受理した届出の処理状況

		R2年度	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度
届出件数		266	337	306	345	437
	第1次審査で終了したもの (うち禁止期間の短縮を行ったもの)	258	328	299	335	423
		(199)	(248)	(243)	(262)	(368)
	第1次審査終了前に取下げがあったもの	7	8	7	10	14
	第2次審査に移行したもの	1	1	0	0	0

令和6年度における主要な企業結合事例

- 掲載事例の分野
 - ・ デジタル関連 (事例5:ネットワーク機器、事例6:半導体設計解析ソフトウェア、事例7:保育版シェアリングエコノミー)
 - ・ 運輸 (事例8:3PL事業、事例9:国際航空貨物運送)
 - ・ 製造業 (事例1:土木資材、事例2:CDMOサービス、事例3:ダクタイル鉄管、事例4:循環型冷水装置)
 - ・ 小売業関連 (事例10:ブランドバッグ、事例11:古物(ブランド品)買取り)
- 問題解消措置を前提に問題ないと判断した事例 (事例3、6、9)
- 経済分析結果を紹介している事例 (事例3、9)
- 海外競争当局と情報交換を行いつつ審査を進めた事例 (事例2、5、6、9、10)
 - ▶ 英国競争・市場庁、欧州委員会、米国連邦取引委員会、中国国家市場監督管理総局 等

主要な企業結合事例の概要



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

「令和6年度における主要な企業結合事例」の掲載事例一覧

事例番号	事例の名称	企業結合形態等				審査手法			
		水平	垂直	混合	問題 解消 措置	情報・ 意見の 募集	内部 文書の 活用	経済 分析 の活用	海外当局 との 情報交換
1	前田工織(株)による三井化学産資(株)の株式取得 (土木資材)	○	-	-	-	-	-	-	-
2	ノボホールディングス・エーエス及びキャタレント・インクの統合 (CDMOサービス)	○	○	-	-	-	-	-	○
3	(株)クボタによる日本鋳鉄管(株)の新設製造子会社の株式取得 (ダクタイル鉄管) (令和7年6月13日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	-
4	三浦工業(株)による(株)ダイキンアプライドシステムズの株式取得 (循環型冷水装置)	○	○	-	-	-	-	-	-
5	ヒューレット・パッカード・エンタープライズ・カンパニー及びジュ ニパー・ネットワークス・インクの統合 (ネットワーク機器)	○	-	○	-	-	○	-	○
6	シノプシス・インクによるアンシス・インクの買収 (半導体設計解析ソフトウェア) (令和7年6月13日審査結果の詳細公表)	○	-	○	○	○	○	-	○
7	日本生命保険相互会社による(株)BCJ-43の株式取得 (保育版シェアリングエコノミー)	-	○	-	-	-	-	-	-
8	LDEC(株)による(株)アルプス物流の株式取得 (3PL事業)	○	-	○	-	-	-	-	-
9	ANAホールディングス(株)による日本貨物航空(株)の株式取得 (国際航空貨物運送) (令和7年5月13日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	○
10	カプリ・ホールディングス・リミテッド及びタペストリー・インクの 統合 (ブランドバッグ)	○	-	-	-	-	○	-	○
11	(株)オークネットによる(株)デファクトスタンダードの株式取得 (古物(ブランド品)買取り)	○	-	-	-	-	-	-	-

(注) 「水平」とは、当事会社グループ同士が同一の一定の取引分野において競争関係にある場合をいう。
「垂直」とは、当事会社グループ同士が取引段階を異にする場合をいう。
「混合」とは、「水平」、「垂直」のいずれにも該当しない場合をいう。
網掛けは、個別案件として公表した案件。

公正取引委員会は、令和4年6月、「デジタル化等社会経済の変化に対応した競争政策の積極的な推進に向けて一アドボカシーとエンフォースメントの連携・強化—」において、

- 第三者からの情報・意見の募集
- 内部文書の活用
- 経済分析の活用

といった取組により、迅速かつ的確な企業結合審査を実施していくことを明らかにしている。

https://www.jftc.go.jp/dk/advocacy/220616digital_statement.pdf

◎令和6年度に審査を終了した企業結合案件のうち各審査手法を用いたものの件数

審査手法	件数
第三者からの情報・意見の募集	1件
内部文書の活用	6件
経済分析の活用	3件
海外当局との意見交換	6件

事例1 前田工織(株)による三井化学産資(株)の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 対象製品を用いる土木工事の設計段階において代替的に用いられる各工法からの間接的な競争圧力を考慮。

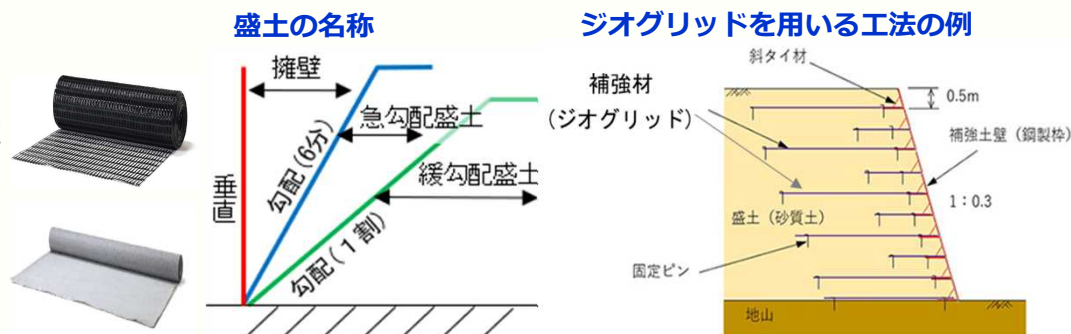
2 一定の取引分野

ジオグリッド（日本全国）【水平①】

土砂崩壊を防ぐために設ける擁壁や急勾配盛土の補強材として敷設されるポリプロピレン、ポリエチレン、アラミド繊維等の高分子材料を原料として製造する格子状のネット。

ジオテキスタイル（日本全国）【水平②】

土砂崩壊を防ぐために設ける緩勾配盛土や軟弱地盤の補強材として敷設されるポリエステル繊維等の高分子材料を原料として製造する織物状の土木用繊維材。



3 当事会社の地位及び競争者の状況

ジオグリッド(日本全国)【水平①】

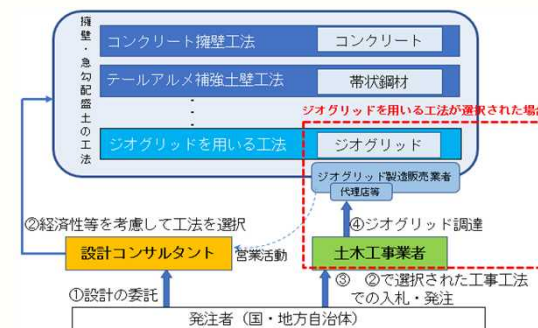
順位	会社名	市場シェア
1	前田工織グループ	約75%
2	三井化学産資グループ	約15%
3	A社	約5%
4	B社	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約85%・第1位		
本件行為後のHHI：約7,500		
HHIの増分：約1,900		

ジオテキスタイル(日本全国)【水平②】

順位	会社名	市場シェア
1	C社	約50%
1	前田工織グループ	約50%
3	三井化学産資グループ	0~5%
4	D社	0~5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,800		
HHIの増分：約200		

セーフハーバー基準
該当性
水平①：非該当
水平②：非該当

公共工事の例におけるジオグリッドの調達の流れ



4 本件行為が競争に与える影響

【水平①】 ジョグリッド

競争者の牽制力	輸入	隣接市場からの競争圧力 (※1)
○	×	○

(※1) ジョグリッドを用いる工法の隣接市場（擁壁又は急勾配盛土を構築する他の工法）からの間接的な競争圧力を認定。

【水平②】 ジョテキスタイル

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※2)	需要者からの競争圧力
○	○	○

(※2) ジョテキスタイルを用いる工法の隣接市場（緩勾配盛土を補強する他の工法／軟弱地盤を補強する他の工法）からの間接的な競争圧力を認定。

競争を実質的に制限することとならないと判断

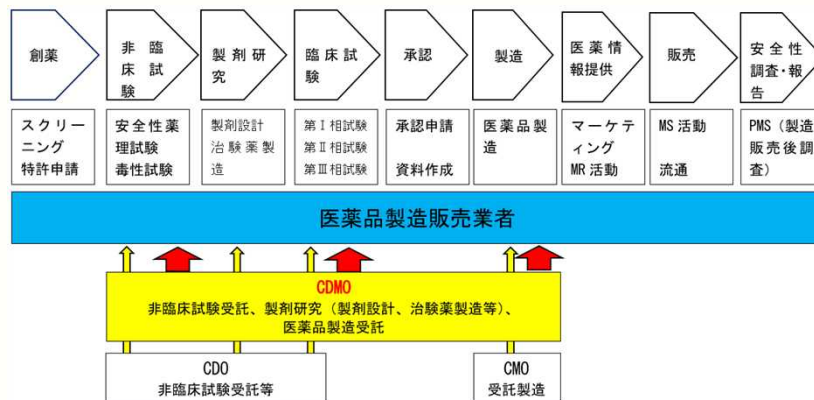
事例2 ノボホールディングス・エーエス及びキャタレント・インクの統合

1 本件の特徴

- ✓ 医薬品事業で活用されているCDMO（Contract Development and Manufacturing Organization）サービスの統合案件。
- ✓ 外国企業同士の統合案件であり、海外競争当局（欧州委員会・米国連邦取引委員会）と協力。

2 一定の取引分野

医薬品の製造・販売の流れとCDMOサービス等との関係図



各種CDMOサービス（世界全体）【水平、垂直（川上）】

医薬品製造販売業者から、原薬及び医薬品の開発から製造に係る様々な業務を網羅的に受託するサービスであり、「API向け」（原薬の特性評価、臨床製造及び商業製造等の受託）、「FDP向け」（医薬品の薬物送達技術、製剤化、完成医薬品の臨床製造及び商業製造等の受託）等があるが、これらの需要・供給の代替性は限定的であり、別の役務範囲を構成。

需要の代替性：委託対象等に応じて使い分けられているため、代替性は限定的。

供給の代替性：必要な設備やノウハウが異なるため、代替性はない。

肥満症治療薬、糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

日本国内で製造販売されている肥満症治療薬及び糖尿病治療薬は、いずれも **ATCコードレベル3** に分類。

同じ**ATCコードレベル3** に分類される各治療薬は、同種の効能・効果が認められる。

⇒**肥満症治療薬、2型糖尿病治療薬、1型糖尿病治療薬で画定【本件3治療薬】**

3 当事会社の地位及び競争者の状況

セーフハーバー基準該当性

水平：①該当、②該当 **垂直：**非該当（川下市場が要件を満たさないため）

API向けCDMOサービス（世界全体）【水平①】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約5%
2	B社	0~5%
3	C社	0~5%
-	キャタレントグループ	0~5%
-	ノボグループ	0~5%
-	その他	約90%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0~5%・不明		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：150以下		

FDP向けCDMOサービス（世界全体）【水平②、垂直（川上）】

順位	会社名	市場シェア
1	D社	約10%
2	キャタレントグループ	約5%
3	E社	0~5%
-	ノボグループ	0~5%
-	その他	約85%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約5%・第2位		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：150以下		

2型糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
1	ノボグループ	約70%
2	F社	約30%
3	G社	0~5%
4	H社	0~5%
合計		100%

1型糖尿病治療薬（日本全国）【垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
1	ノボグループ	約80%
2	I社	約20%
3	J社	約20%
-	その他	0~5%
合計		100%

※肥満症治療薬の製造販売市場におけるノボグループの市場シェアは100%。

4 本件行為が競争に与える影響

【垂直】川上市場：FDP向けCDMOサービス 川下市場：本件3治療薬の製造販売業

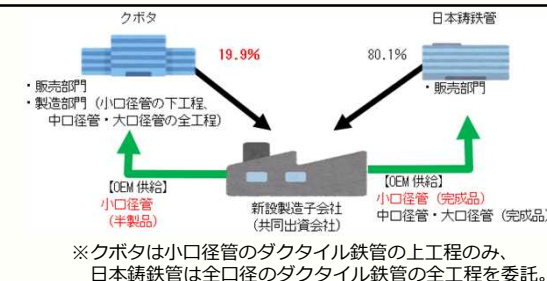
顧客閉鎖：仮に当事会社グループが購入拒否等を行ったとしても、当事会社グループの本件3治療薬の製造におけるFDP向けCDMOサービスの調達割合は限定的であるほか、FDP向けCDMOサービスは糖尿病治療薬等の特定の治療薬の製造に対して提供されるものとは限らないため、競争者は他の治療薬に当該サービスの提供先を容易に切り替えることが可能。⇒**当事会社グループには顧客閉鎖の能力がない。**

競争を実質的に制限することとならないと判断

事例3 (株)クボタによる日本鑄鉄管(株)の新設製造子会社の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 本件行為による二酸化炭素排出量削減を、「グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方」（令和5年3月31日）（以下「グリーンガイドライン」という。）に沿って検討し、「効率性」の向上として評価した事案。
- ✓ 当事会社から申出があった問題解消措置も踏まえて審査。



2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **ダクタイル鉄管小口径管**【水平】

＜地理的範囲＞ **日本全国**

ダクタイル鉄管とそれ以外の管（注）との代替性

（注）ポリエチレン管、塩化ビニル管及び鋼管

需要の代替性：耐震性等が異なるため、代替性は限定的。

供給の代替性：製造技術等が異なるため、代替性は認められない。

⇒ダクタイル鉄管とそれ以外の管は異なる商品範囲を構成する。

異なる口径のダクタイル鉄管の代替性

需要の代替性：設置場所によって必要な口径が変わるため、代替性は限定的。

供給の代替性：製造設備が異なるため、供給の代替性は認められない。

⇒小口径管、中口径管及び大口径管それぞれで商品範囲を構成する。

3 本件行為が競争に与える影響

セーフハーバー基準該当性：**非該当**（当事会社合算シェア第1位（約70%））

単独行動

①競争者の牽制力、②当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程のみで、**問題解消措置の実施を前提とすれば**当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、③隣接市場（ポリエチレン管）からの競争圧力、④効率性の向上を総合的に考慮すると、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なるとはいえない。

協調的行動

①当事会社グループ間でコストが共通化されるのは上工程のみで、**問題解消措置の実施を前提とすれば**当事会社グループ間の競争関係は一定程度維持されることが考えられること、②隣接市場（ポリエチレン管）からの競争圧力、③効率性の向上を総合的に考慮すると、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なるとはいえない。

○効率性

グリーンガイドラインに沿って検討し、**効率性の向上が認められる**と判断。

⇒①企業結合に固有の効率性向上であるか否か（業務提携等の方法では同等の効率性は達成困難）、②効率性の向上が実現可能であるか否か（実際に二酸化炭素排出量削減が可能）、③効率性の向上により需要者の厚生が増大するものであるか否か（二酸化炭素排出量の大幅な削減は品質の向上と評価でき、需要者の厚生が増大）を検討し、効率性の向上が認められると判断。

4 問題解消措置（当事会社からの申出）

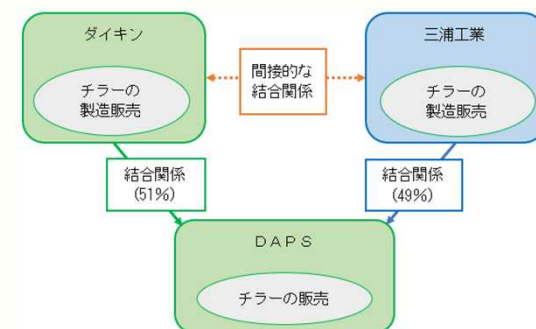
- ① 当事会社グループ間において機微情報が共有されないよう、機微情報への**アクセス制限、異動制限等**を講じる。
- ② ①の措置の履行監視のため、当事会社グループから独立し、かつ、専門性を有する第三者を**監視受託者**として選任。

問題解消措置を前提とすれば、競争を実質的に制限することとならないと判断

事例4 三浦工業(株)による(株)ダイキンアプライドシステムの株式取得

1 本件の特徴

- ✓ ダイキンの100%子会社であるダイキンアプライドシステムズ（DAPS）の議決権の49%を三浦工業が取得することを計画。DAPSは、ダイキン及び三浦工業の共同出資会社に該当するとして審査。
- ✓ チラーの製造販売事業に係るダイキングループと三浦工業グループの水平関係及びチラーの最終需要者向け販売事業に係る両グループ間の水平関係について審査するとともに、チラーの製造販売事業と最終需要者向け販売事業に係る垂直関係についても審査。



2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **チラー** ＜地理的範囲＞ **日本全国**

冷凍サイクル（凝縮、蒸発、圧縮、膨張）により、その内部の液体又は気体の冷媒を循環させて冷熱を発生させ、水を冷やすことで、一定の指定された温度の冷水を作り出す大型の機械。作られた冷水は、パイプ等を経由して運ばれ、接続した先の工場や建物内の冷却・温度管理の機械で利用される。

樹脂成型機の金型温度調器の冷却の例



3 当事会社の地位及び競争者の状況

チラーの製造販売（日本全国）
【水平①、垂直（川上）】

順位	会社名	市場シェア
ー	ダイキングループ	約25%
ー	三浦工業グループ	0～5%
ー	その他	約75%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約25%・不明		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：約80		

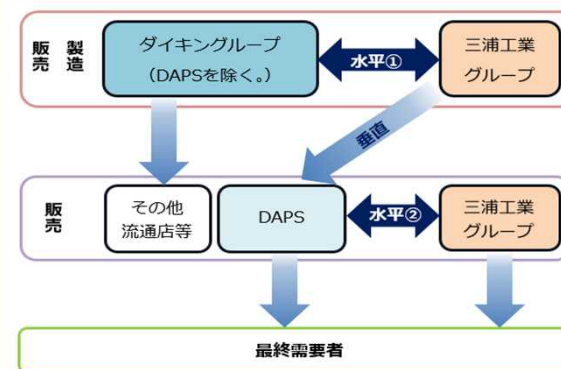
チラーの最終需要者向け販売（日本全国）
【水平②、垂直（川下）】

順位	会社名	市場シェア
ー	ダイキングループ	0～5%
ー	三浦工業グループ	0～5%
ー	その他	95～100%
合計		100%
合算市場シェア・順位：0～5%・不明		
本件行為後のHHI：不明		
HHIの増分：僅少		

セーフハーバー基準該当性

- ・ 水平：①該当、②該当
- ・ 垂直：非該当（川上市場が要件を満たさないため）

チラーの主な商流



4 本件行為が競争に与える影響

【垂直】

川上市場：チラーの製造販売

川下市場：チラーの最終需要者向け販売

投入物閉鎖：

川上市場には少なくとも6社以上の競争者が存在し、この中には、チラーの製造販売における推計販売台数が当事会社グループを大きく上回る事業者も存在するため、当事会社グループには投入物閉鎖を行う能力がない。

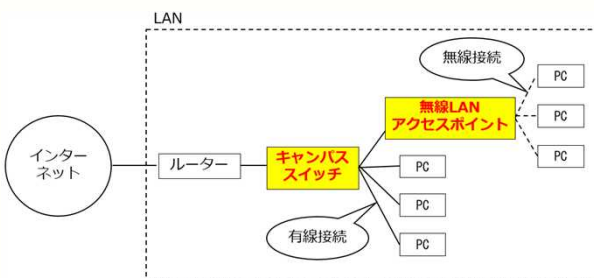
競争を実質的に制限することとならないと判断

1 本件の特徴

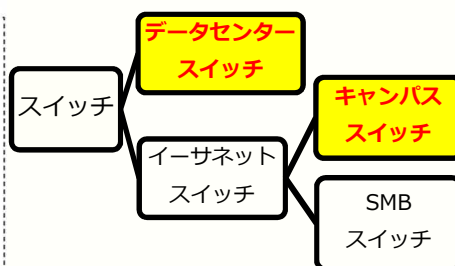
- ✓ デジタルアナリストが企業結合審査を支援した案件。
- ✓ 外国企業同士の統合案件であり、海外競争当局（欧州委員会等）と協力。
- ✓ 地理的範囲を「世界全体」として画定。

2 一定の取引分野

LANの構成図



スイッチの分類



※スイッチごとの需要及び供給の代替性はない又は限定的

<商品範囲>

データセンタースイッチ【水平①】

PC等の複数のデバイスを接続させ、デバイス間におけるデータの送受信及び処理を行うネットワーク機器のうち、通信速度が速く、大量のデータを高速で処理できる機能を有する機器。

キャンパススイッチ【水平②、混合】

データセンタースイッチほどの高度な処理機能を有していないイーサネットスイッチのうち、SMBスイッチよりも高価で、規模の大きなLANにおいて比較的多数のデバイスを接続させるための機能を有する機器。

無線LANアクセスポイント【水平③、混合】

無線接続に対応したデバイスをLANに接続できるようにするネットワーク機器。

<地理的範囲>

いずれの商品についても、供給者は需要者の所在する国及び地域を問わず販売しており、需要者も国内外の供給者を差別することなく調達していること、輸送費も安価であること等から、地理的範囲を「世界全体」として画定。

3 当事会社の地位及び競争者の状況

データセンタースイッチ(世界全体)
【水平①】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約30%
2	B社	約20%
3	C社	約10%
4	D社	約5%
5	ジュニパーグループ	0~5%
...		
10	HPEグループ	0~5%
-	その他	約15%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約5%・第5位		
本件行為後のHHI: 約1,500		
HHIの増分: 僅少		

キャンパススイッチ(世界全体)
【水平②、混合】

順位	会社名	市場シェア
1	E社	約50%
2	F社	約10%
3	HPEグループ	約10%
4	G社	約5%
5	H社	0~5%
6	ジュニパーグループ	0~5%
-	その他	約20%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約10%・第2位		
本件行為後のHHI: 約2,900		
HHIの増分: 僅少		

無線LANアクセスポイント(世界全体)
【水平③、混合】

順位	会社名	市場シェア
1	I社	約40%
2	HPEグループ	約15%
3	J社	約10%
4	ジュニパーグループ	約5%
5	K社	0~5%
6	L社	0~5%
-	その他	約20%
	合計	100%
合算市場シェア・順位: 約20%・第2位		
本件行為後のHHI: 約2,400		
HHIの増分: 約200		

セーフハーバー基準該当性

水平: ①該当、②該当、③該当
混合: 非該当

4 本件行為が競争に与える影響

【混合】キャンパススイッチ及び無線LANアクセスポイント

組合せ供給: キャンパススイッチ市場及び無線LANアクセスポイント市場には有力な競争者が複数存在することなどから、仮に、組合せ供給を行ったとしても、需要者は調達先を競争者に容易に切り替えられるため、当事会社グループは混合型市場閉鎖を行う能力がない。

競争を実質的に制限することとならないと判断

○ 本件の特徴

- ✓ 当事会社グループが提供するソフトウェアの機能・効用を整理し商品範囲を画定。
- ✓ 英国競争・市場庁、欧州委員会及び米国連邦取引委員会との間で情報交換を行いつつ審査。

1-1 一定の取引分野（半導体設計解析ソフトウェア）

＜商品範囲＞

EDAソフトウェア：半導体チップの設計等の支援で使用。

S&Aソフトウェア：製品の工学的問題の解析等で使用。

※いずれも半導体の設計解析に使用されることから、両者をまとめて「半導体設計解析ソフトウェア」と画定。

半導体設計解析ソフトウェアの機能別分類

- ・RTL消費電力解析
- ・ESD解析
- ・寄生容量解析
- ・パワーデバイス解析
- ・機能安全及び仕様解析 ほか



半導体チップの種類別分類

- ・デジタルチップ
- ・アナログチップ
- ・ミックスシグナルチップ
- ・マルチダイチップ
- ・フォトニックチップ



全5種類

需要の代替性：機能ごとに細分化され、各機能に伴う効用が全く異なるため、代替性は認められない。

供給の代替性：機能ごとに必要となる技術等が異なるため、代替性は限定的。

⇒半導体設計解析ソフトウェアの各機能及び半導体チップの各種類を組み合わせ商品範囲を画定。

＜地理的範囲＞

商品の性質上輸送費等が掛からないこと等の理由から地域別の価格設定は行われておらず、需要者及び供給者は所在する国又は地域を問わず取引していることから、地理的範囲を「世界全体」として画定。

1-2 一定の取引分野（光学設計用ソフトウェア）

＜商品範囲＞

カメラレンズ等の光関連製品の設計及びシミュレーションに使用されるソフトウェアであり、オプティクスソフトウェアとフォトニクスソフトウェアの2種類がある。

需要の代替性：用途が異なるため、代替性は限定的。

供給の代替性：使用される技術が異なるため、代替性は限定的。

⇒オプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェアを商品範囲として画定。

＜地理的範囲＞

商品の性質上輸送費等が掛からないこと等の理由から地域別の価格設定は行われておらず、需要者及び供給者は所在する国又は地域を問わず取引していることから、地理的範囲を「世界全体」として画定。

2-1 本件行為が競争に与える影響（半導体設計解析ソフトウェア）

【水平】RTL消費電力解析ソフトウェア（デジタルチップ）

- ① 当事会社グループの地位等：合算シェアは約70%（第1位）。
- ② 参入：開発期間等の問題から新規参入は容易でないため、限定的。
- ③ 隣接市場からの競争圧力：類似製品がないため、認められない。
- ④ 需要者からの競争圧力：取引先変更が容易でないため、限定的。

RTL消費電力解析ソフトウェア（デジタルチップ）市場における競争を実質的に制限することとなると判断。

※水平型企业結合に該当する10製品のうち、その他は問題なし。

【混合】半導体設計解析ソフトウェア

- ① 相互運用性の遮断・低下及び組合せ供給による市場閉鎖の可能性
需要者が相互運用性の遮断・低下に対する対抗手段を一定程度有していること、需要者は、目的に適した製品をベンダーにこだわらず購入しており、目的に合致しない製品が組み合わせされた製品を購入する必要がないため、組合せ供給により製品を切り替えさせられるとは考えにくいことから、競争を実質的に制限することとはいえないと判断。
- ② 潜在的競争の消滅
シノプシスがマルチダイチップ市場への参入を計画していたとしても、当該市場において有力な事業者になる可能性が高くない等の理由から、競争を実質的に制限することとはいえないと判断。

2-2 本件行為が競争に与える影響（光学設計用ソフトウェア）

【水平】光学設計用ソフトウェア

- ① オプティクスソフトウェア
 - ・当事会社グループの地位等：合算シェアは約100%（第1位）。
 - ・参入：多くのコストを要し、参入が容易でないことから限定的。
- ② フォトニクスソフトウェア
 - ・当事会社グループの地位等：合算シェアは約65%（第1位）。有力な競争者が存在しない。
 - ・参入：多くのコストを要し、参入が容易でないことから限定的。
 - ・隣接市場からの競争圧力：類似の効用を有する製品は存在しないため、認められない。

いずれの市場も競争を実質的に制限することとなると判断。

3 問題解消措置（当事会社からの申出）

以下の事業を電子設計及びテストソリューション提供会社のキーサイト（米国）へ売却。

- ・アンシスのRTL消費電力解析ソフトウェア事業
- ・シノプシスのオプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェアに関する事業

問題解消措置を前提とすれば、RTL消費電力解析（デジタルチップ）、オプティクスソフトウェア及びフォトニクスソフトウェア市場における競争を実質的に制限することとは認められないと判断。

1 本件の特徴

- ✓ 異なる複数の需要者層が存在する多面市場を形成するプラットフォームに関連する事案。
- ✓ 間接ネットワーク効果について考慮。

2 一定の取引分野

保育版シェアリングエコノミー（日本全国）【垂直（川上）】

インターネット上のプラットフォームを介した企業主導型保育所の従業員枠を確保したい企業及びその従業員と同保育所のマッチングサービス。

需要の代替性：企業主導型保育所が従業員枠の利用者を獲得するために利用するのは保育版シェアリングエコノミーのみであり、代替性はない。

供給の代替性：その他のシェアリングエコノミーとは、運営等で必要とされるノウハウが異なるため、代替性はない。

企業主導型保育所（都道府県）【垂直（川下）】

内閣府が実施する企業主導型保育事業の助成金制度を利用して、企業又は企業から受託した保育事業者が運営する**認可外保育施設**。「従業員枠」として、企業主導型保育所を設置する企業等で働く従業員の子どものみを保育する必要がある。

需要及び供給の代替性：企業主導型保育所は保育する子どもの対象年齢、利用時間等を従業員の働き方等に応じて柔軟に設定できるため、認可基準の制約がある事業所内保育所（**認可保育施設**）との間に代替性はない。

3 本件行為が競争に与える影響

セーフハーバー基準該当性 【垂直（川上・川下）】：非該当として検討】

川上市場（保育版シェアリングエコノミー）：日本生命保険グループ以外の保育版シェアリングエコノミー提供事業者は確認できない。

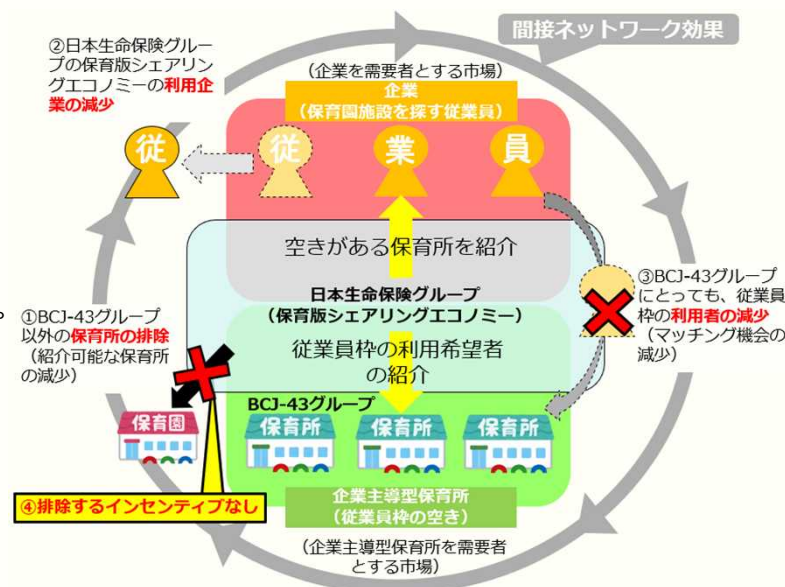
川下市場（企業主導型保育所）：BCJ-43グループ(※)の定員数ベースでの市場シェアが不明。

※子会社に保育事業を営む(株)ニチイ学館が存在。

投入物閉鎖：当事会社グループには**投入物閉鎖を行う能力があるが**、①投入物閉鎖を行い、BCJ-43グループ以外が運営する企業主導型保育所の紹介数を減らした場合、②利用可能な従業員枠の選択肢が限定されるため、日本生命保険グループが運営する保育版シェアリングエコノミーを利用する企業が減少すると考えられる。加えて、当該保育版シェアリングエコノミーを利用する企業が減少すると(②)、③BCJ-43グループにとっても、マッチングの機会が減少し、従業員枠の利用者獲得につながらない。そのため、④当事会社グループに**投入物閉鎖を行うインセンティブはない**。

顧客閉鎖：施設数ベースでのBCJ-43グループの市場シェアが最も高い都道府県でも約15%であることを踏まえると、新規に参入しようとする保育版シェアリングエコノミー事業者は、川下市場の競争者が運営する企業主導型保育所と容易に取引可能と考えられ、当事会社グループには**顧客閉鎖を行う能力がない**。

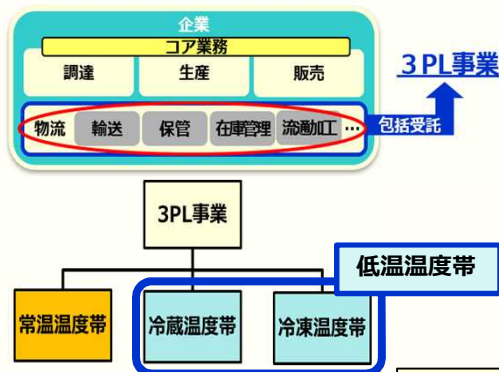
競争を実質的に制限することとならないと判断



1 本件の特徴

✓ 物流の効率化のために利用が拡大している3PL事業に係る企業結合案件。

2 一定の取引分野



＜役務範囲＞

○3PL事業と他の物流関連事業の代替性（3PL：Third (3rd) Party Logistics）

需要の代替性：荷主は物流業務全体のコスト低減等を目的に3PL事業を選択するため、代替性は限定的。

供給の代替性：必要なノウハウが異なるため、代替性は限定的。

⇒3PL事業と他の物流関連事業は異なる商品役務範囲を構成。

○温度帯の異なるサービス（常温、冷蔵、冷凍）間の代替性

需要の代替性：荷主は貨物に合わせた適用温度での輸送等を前提に委託先を選定するため、代替性はない。

供給の代替性①（冷凍と冷蔵）：冷蔵貨物と冷凍貨物を複合的に輸送する場合が一般的ため、代替性は認められる。

供給の代替性②（常温とその他）：必要な設備が異なるため、代替性は限定的。

⇒ 役務範囲は、「常温温度帯の3PL事業」【水平①】及び「低温温度帯の3PL事業」【水平②、混合】と画定。

＜地理的範囲＞

常温温度帯：調達物流・生産物流・販売物流が主な業務。全国に拠点を有する事業者への委託が通常であり、競争状況は地域により異なる。

低温温度帯：卸売市場⇔食品メーカー等の拠点間の輸送、生協の宅配等、一定の地域内で物流が完結しているものもあり、地場の業者に委託可能。

⇒ 地理的範囲は、常温温度帯の3PL事業は日本全国、低温温度帯の3PL事業は都道府県と画定。

3 当事会社の地位及び競争者の状況

常温温度帯の3PL事業（日本全国）【水平①】 低温温度帯の3PL事業（都道府県）【水平②、混合】

セーフハーバー基準該当性

⇒いずれも市場シェアが不明であるため、水平型企业結合のセーフハーバー基準非該当・混合型企业結合のセーフハーバー基準非該当として検討。

4 本件行為が競争に与える影響

【水平①】 常温温度帯の3PL事業（日本全国） ⇒有力な競争者が多数存在するため、競争者の牽制力が働く。

【水平②】 低温温度帯の3PL事業（競合地域は3地域）

⇒全国展開する大手事業者が複数存在するほか、いずれの地域も地場の競争者が5社以上存在するため、競争者の牽制力が働く。

【混合】 低温温度帯の3PL事業（潜在的競争関係にある地域は10地域）

⇒全国展開する大手事業者が複数存在するほか、いずれの地域も地場の競争者が5社以上存在するため、競争者の牽制力が働く。

競争を実質的に制限することとならないと判断

事例9 ANAホールディングス(株)による日本貨物航空(株)の株式取得 (1/2)

1 本件の特徴

- ✓ 10%を超える市場シェアを有する競争者が複数存在するが、供給余力がないこと等から競争者の牽制力が限定的であると判断した事案。
- ✓ 日本発米国着路線について、問題解消措置を実施。

2-1 一定の取引分野（役務範囲）

貨物の種類による区別

航空貨物のうち大型貨物等(注)以外の輸送は、旅客ベリー（旅客機の客室の床下にある貨物室）とフレイター（貨物専用機）の双方が利用可能であるため、旅客ベリーを利用する国際航空貨物運送役務とフレイターを利用する国際航空貨物運送役務では、需要の代替性がある。他方、大型貨物等の中には、フレイターでしか輸送できない貨物もある。

（注）大型貨物及びCAO(Cargo Aircraft Only)指定された危険物

⇒航空貨物全体の輸送で役務範囲を画定するとともに、大型貨物等の輸送で役務範囲を重層的に画定。

直行便と経由便（第三国経由便）の区別

経由地の立地や乗継便との接続に要する時間次第では、直行便と遜色ない輸送時間での輸送が可能な場合もある。需要者に対するアンケート等では、日本からの距離が比較的短い中国以外は、経由便の選択があり得るとの結果。

⇒日本発米国着路線は、経由便を含めて役務範囲を画定。

海上貨物輸送との区別

航空貨物運送の需要者が海上貨物輸送を選択する条件は限られるため、需要の代替性は認められない。また、航空貨物運送と海上貨物輸送では、供給の代替性が認められない。

⇒海上貨物輸送と航空貨物運送は異なる役務範囲と画定。

⇒ 一般貨物及び大型貨物等を含む特殊貨物を包含する国際航空貨物運送全体の範囲で役務範囲を画定した上で（貨物全体市場）、大型貨物等の運送について重層的に役務範囲を画定した（大型貨物等市場）。

2-2 一定の取引分野（地理的範囲）

日本発と日本着の区別

航空貨物運送は往復利用が想定されておらず、日本発と日本着は完全に別個の取引であることなどから、日本発路線と日本着路線は別市場と画定。

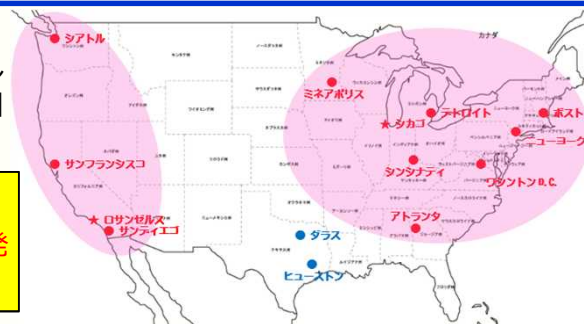
日本国内の空港間の代替性

国内の全ての空港を発着する便が選択可能であるため、国内各空港を発着する路線の間には代替性がある。

日本発米国着路線

当事会社グループで共通する就航先であるロサンゼルス、シカゴ及びニューヨークの3空港を起点に、米国側の空港間の代替性について検討。

⇒航空貨物全体及び大型貨物等のそれぞれについて、「日本発ロサンゼルス周辺空港着路線」及び「日本発シカゴ周辺空港着路」を地理的範囲として画定。



中国発日本着路線

当事会社グループが共に就航する路線に、本件行為により当事会社グループ間の競争が失われる影響が最も強く表われる。

⇒「上海発日本着路線」と「香港発日本着路線」を地理的範囲として画定。

3-1 本件行為が競争に与える影響（日本発米国着路線）

【水平①】日本発ロサンゼルス周辺空港着路線（貨物全体市場） 【水平②】日本発ロサンゼルス周辺空港着路線（大型貨物等市場）
 【水平③】日本発シカゴ周辺空港着路線（貨物全体市場） 【水平④】日本発シカゴ周辺空港着路線（大型貨物等市場）

単独行動による競争の実質的制限

- (1) 当事会社グループの地位及び競争者の地位等・市場における競争の状況等
 - ・当事会社グループの合算シェア（令和5年実績ベース）は、【水平①】で約30%、【水平③】で約35%となり、いずれもシェア順位第1位。
 - ・【水平②】及び【水平④】では、当事会社グループのシェアは不明だが、市場参加者が限られる。
 - ・フレイターを運航する当事会社グループの輸送能力は高く、密接な競争関係にある。
- (2) 競争者の供給余力
 - ・各社満載状態で運航しており、供給余力が存在しない。供給能力の拡大余地にも乏しい。

競争を実質的に制限することとなると判断

協調的行動による競争の実質的制限

価格等に関して高い確度での予測は互いに困難 ⇒ **競争を実質的に制限することとはいえないと判断**

問題解消措置（当事会社からの申出）

- A) 貨物スペースの提供
 日本を出発地とし（日本を経由する第三国を出発地とする貨物は対象外）、かつ、フォワーダーから預け入れられる貨物について、当事会社グループが供給する貨物スペースの一定量を問題解消措置の相手方（レメディ・テイカー）に提供。
- B) モニタリングトラスティ（監視受託者）の選任
 ANAホールディングスは、上記A)の履行状況を監視する機関として、独立した第三者であるモニタリングトラスティ（監視受託者）を選任して監視させ、ANAホールディングスの責任において、当委員会に対して定期的（年2回）に報告を行わせる。

問題解消措置が確実に履行されることを前提とすれば、本件行為により、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はいえないと判断

3-2 本件行為が競争に与える影響（中国発日本着路線）

【水平⑤】上海発日本着路線（貨物全体市場） 【水平⑥】上海発日本着路線（大型貨物等市場）
 【水平⑦】香港発日本着路線（貨物全体市場） 【水平⑧】香港発日本着路線（大型貨物等市場）

単独行動による競争の実質的制限

一定程度の供給余力のある競争者が複数存在し、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

協調的行動による競争の実質的制限

価格等に関して高い確度での予測は互いに困難。

競争を実質的に制限することとはいえないと判断

事例10 カプリ・ホールディングス・リミテッド及びタペストリー・インクの統合

1 本件の特徴

- ✓ アクセシブルラグジュアリーブランドのバッグの製造販売業について、詳細に市場画定を行い、競争への影響を検討した事案。

2 一定の取引分野

＜商品範囲＞ **アクセシブルラグジュアリーブランドのバッグ及びアクセシブルラグジュアリーブランドの小物**【水平】 ＜地理的範囲＞ **日本全国**

商品カテゴリー間の代替性

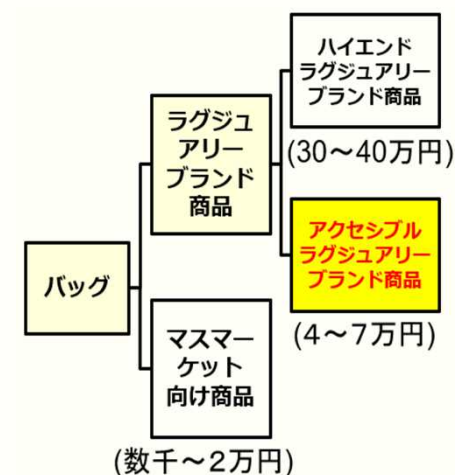
需要の代替性：当事会社グループの主要な商品カテゴリーであるバッグ及び小物は、用途がそれぞれ異なる別個の商品カテゴリーに属するため、代替性はない。

供給の代替性：バッグと小物は製造設備が異なるため、代替性は限定的。

⇒ 「バッグ」と「小物」は異なる商品範囲として画定。

※当事会社グループの主要な商品カテゴリーである「バッグ」及び「小物」については、取り扱うブランド（事業者）の顔ぶれはほぼ共通しており、「小物」について特定のブランド（事業者）のシェアが高くなるといった事情は見当たらず、「小物」の競争状況は「バッグ」の競争状況と同様と考えられることから、「小物」についての個別の検討は省略し、「バッグ」についてのみ検討。

商品の分類



(※)括弧内の金額は主な価格帯

バッグにおける価格帯が異なる商品間の代替性

ラグジュアリーブランド商品とマスマーケット向け商品間の代替性

需要の代替性：主な価格帯が異なるため、代替性が限定的。

供給の代替性：製造工程が大きく異なり相互に切替えを行うことは容易でないため、代替性が限定的。

⇒ 両者は異なる商品範囲を構成。

ハイエンドラグジュアリーブランド商品とアクセシブルラグジュアリーブランド商品の代替性

需要の代替性：主な価格帯が異なるため、代替性が限定的。

供給の代替性：原材料、製造工程等の切替えを行うことは容易でないため、代替性が限定的。

⇒ 両者は異なる商品範囲を構成。

3 本件行為が競争に与える影響

- ①競争者（インポートブランド及び国内ブランドのアクセシブルラグジュアリーブランド商品を取り扱う事業者）からの牽制力（当事会社の商品と競争者の商品との差別化の程度が必ずしも強くないこと）
- ②隣接市場からの競争圧力（フルプライス店のアクセシブルラグジュアリー商品に対するフルプライス店及びアウトレットモールにおけるハイエンドラグジュアリーブランド商品からの競争圧力並びにアウトレットモールのアクセシブルラグジュアリーブランド商品に対するフルプライス店及びアウトレットモールのマスマーケット向け商品からの競争圧力）

競争を実質的に制限することとなるとはいえないと判断

事例11 (株)オークネットによる(株)デファクトスタンダードの株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 古物買取業及び古物小売業について、詳細に市場画定を行い、競争への影響を検討した事案。

2 一定の取引分野

装飾品等の古物とその他の古物の買取業・小売業の代替性

- 需要の代替性：**異なる商品を取り扱う役割のため、認められない。
供給の代替性：ノウハウが異なるため、限定的。
 ⇒両者は異なる役割範囲と整理し、「装飾品等の古物の買取業・小売業」を検討対象。

ラグジュアリーブランドとマスマーケット向けブランドの買取業・小売業の代替性

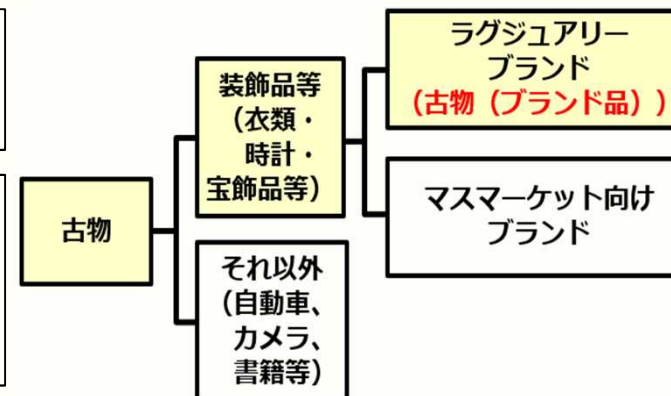
- 需要の代替性：**買取り可能なブランドの明示や査定対象外の商品もあり、加えて、両者は価格帯も異なることから、限定的。
供給の代替性：ラグジュアリーブランドの買取業・小売業を営む方が高度な専門性がより必要とされ、ノウハウが異なるため、限定的。
 ⇒両当事会社グループが共通して取り扱うラグジュアリーブランドについて検討。

店舗型と無店舗型の買取業・小売業の代替性

- 需要の代替性（買取業・小売業）：**店舗・無店舗のメリット・デメリットを踏まえて消費者が使い分けしているため限定的。
供給の代替性（買取業）：無店舗型では主に宅配便を利用した査定対応であり、特別なノウハウ等も不要であることから、店舗型から無店舗型に切替えは容易と認められる一方、店舗型では接客用の店舗、従業員等が必要であり、無店舗型から店舗型への切替えは容易ではないため限定的。
供給の代替性（小売業）：無店舗型で必要となる取引サイトのシステムはECモールの利用等が可能のため、店舗型から無店舗型への切替えは比較的容易である。一方、無店舗型から店舗型への切替えは買取業と同様に容易ではないため限定的。
 ⇒店舗型と無店舗型に分けて画定。

⇒買取業と小売業とでは提供される役割の内容が異なっているため、
 役割範囲は、「古物（ブランド品）店舗買取業」及び「古物（ブランド品）店舗小売業」と画定。地理的範囲は各店舗から半径3 km以内。

古物買取業・小売業における商品分類



3 本件行為が競争に与える影響

【水平①】

○古物（ブランド品）店舗買取業（競合地域は10地域）

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※1)
○	○

(※1) 地理的に隣接する市場からの競争圧力及び無店舗の宅配買取からの競争圧力を認定。

【水平②】

○古物（ブランド品）店舗小売業（競合地域は5地域）

競争者の牽制力	隣接市場からの競争圧力 (※2)
○	○

(※2) 地理的に隣接する市場からの競争圧力及びインターネット通信販売からの競争圧力などを認定。

競争を実質的に制限することとならないと判断

(参考資料)

これまで公表した事例について、考慮要素ごと等に整理した一覧表をウェブサイトに掲載。

ホーム > 独占禁止法 > 企業結合 > 統計・資料

統計・資料

- ▶ 企業結合の届出一覧
- ▶ 企業結合関係届出等の状況
- ▶ 公表事例において問題点を指摘して当事会社側が計画を断念した事例
- ▶ 公表事例において措置の実施を前提として問題なしと判断した事例
- ▶ 公表事例において輸入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において参入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において隣接市場からの競争圧力の有無について検討を行った例
- ▶ 公表事例において総合的な事業能力について検討を行った例
- ▶ 公表事例において当事会社グループの経営状況が考慮された例
- ▶ 公表事例において経済分析を行った例

一定の取引分野の例  (354 KB)



<https://www.jftc.go.jp/dk/kiketsu/toukeishiryo/index.html>

公表事例において参入について検討を行った例

- 1 以下の事例は、平成10年度以降の公表事例において、企業結合審査にあたり、「参入」について検討を行った例を整理したものです。
- 2 以下に示した事例は、個々の事例に係る事実関係を踏まえて判断されたものであり、個々の企業結合計画における「参入」の考慮については、当該計画に係る事実関係を踏まえ、個別に判断されることに留意してください。

統計・資料

- ▶ 企業結合の届出一覧
- ▶ 企業結合関係届出等の状況
- ▶ 公表事例において問題点を指摘して当事会社側が計画を断念した事例
- ▶ 公表事例において措置の実施を前提として問題なしと判断した事例
- ▶ 公表事例において輸入について検討を行った例
- ▶ **公表事例において参入について検討を行った例**
- ▶ 公表事例において隣接市場からの競争圧力の有無について検討を行った例
- ▶ 公表事例において総合的な事業能力について検討を行った例
- ▶ 公表事例において当事会社グループの経営状況が考慮された例
- ▶ 公表事例において経済分析を行った例

一定の取引分野の例  (354 KB)

	年度	事例番号	案件名
1	平成11年度	事例6	ゼネラル・エレクトリック・カンパニー、(株)日立製作所及び(株)東芝による原子燃料事業の統合
2	平成11年度	事例12	三井信託銀行(株)と中央信託銀行(株)の合併
3	平成11年度	事例13	日本たばこ産業(株)によるアール・ジェイ・アール・ナビスコ・ホールディングス社の米国外のたばこ事業の譲受け
4	平成12年度	事例1	(株)第一勧業銀行、(株)富士銀行及び(株)日本興業銀行の持株会社の設立による事業統合

⋮

101	令和元年度	事例8	エムスリー(株)による(株)日本アルトマークの株式取得
102	令和2年度	事例1	三井製糖(株)による大日本明治製糖(株)の株式取得
103	令和2年度	事例2	昭和産業(株)によるサンエイ糖化(株)の株式取得
104	令和2年度	事例5	アナログ・デバイス・インクによるマキシム・インテグレイテッド・プロダクツ・インクの株式取得
105	令和2年度	事例10	Zホールディングス(株)及びLINE(株)の経営統合
106	令和3年度	事例2	グローバルウェア・ゲーエムベーハーによるシルトロニック・アーゲーの株式取得
107	令和3年度	事例3	神鋼建材工業(株)による日鉄建材(株)の鋼製防護柵及び防音壁事業の吸収分割
108	令和3年度	事例8	東京青果(株)による東一神田青果(株)の株式取得
109	令和4年度	事例1	日清製粉(株)による熊本製粉(株)の株式取得
110	令和4年度	事例3	(株)リケンと日本ピストンリング(株)による共同株式移転
111	令和4年度	事例4	古河電池(株)による三洋電機(株)のニカド電池事業の譲受け
112	令和4年度	事例9	(株)三井住友フィナンシャルグループ及び三井住友カード(株)によるCCCMKホールディングス(株)の株式取得

統計・資料

- ▶ 企業結合の届出一覧
- ▶ 企業結合関係届出等の状況
- ▶ 公表事例において問題点を指摘して当事会社側が計画を断念した事例
- ▶ 公表事例において措置の実施を前提として問題なしと判断した事例
- ▶ 公表事例において輸入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において参入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において隣接市場からの競争圧力の有無について検討を行った例
- ▶ 公表事例において総合的な事業能力について検討を行った例
- ▶ 公表事例において当事会社グループの経営状況が考慮された例
- ▶ 公表事例において経済分析を行った例

一定の取引分野の例 (354 KB)

別は、平成10年度以降の公表事例において、当事会社側からの措置の申し出を受けて、当該措置の実施を前提として、と判断したものの例を整理したものです。
した事例は、個々の事例に係る事実関係を踏まえて判断されたものであり、個々の企業結合計画における「措置の実施」計画に係る事実関係を踏まえ、個別に判断されることに留意してください。

年度	事例番号	案件名
平成10年度	事例4	秩父小野田(株)と日本セメント(株)の合併及び宇部興産(株)と三菱マテリアル(株)によるセメン
平成11年度	事例6	ゼネラル・エレクトリック・カンパニー、(株)日立製作所及び(株)東芝による原子燃料事業の
平成11年度	事例13	日本たばこ産業(株)によるアール・ジェイ・アール・ナビスコ・ホールディングス社の米国外の譲受け
平成12年度	事例2	日本製紙(株)及び大昭和製紙(株)の持株会社の設立による事業統合

・
・
・

52	平成30年度	事例4	新日鐵住金(株)による山陽特殊製鋼(株)の株式取得
53	平成30年度	事例6	ジェイエックス・メタルズ・ドイチェラント・ゲーエムペーハーによるエイチ・シー・スタルク・タンタラム・アンド・ニオビウム・ゲーエムペーハーの株式取得
54	平成30年度	事例7	(株)USEN-NEXT HOLDINGSによるキャンシステム(株)の株式取得
55	平成30年度	事例10	(株)ふくおかフィナンシャルグループによる(株)十八銀行の株式取得
56	令和元年度	事例2	TDK(株)による昭和電工(株)のネオジム磁石合金の研究開発事業の譲受け
57	令和元年度	事例6	トヨタ自動車(株)及びパナソニック(株)による車載用リチウムイオン電池事業等に係る共同出資会社の設立
58	令和元年度	事例8	エムスリー(株)による(株)日本アルトマークの株式取得
59	令和2年度	事例3	DIC(株)によるBAS Fカラー&エフェクトジャパン(株)の株式取得
60	令和2年度	事例4	富士フイルム(株)による(株)日立製作所の画像診断事業及びヘルスケアIT事業の統合
61	令和2年度	事例6	グーグル・エルエルシー及びフィットビット・インクの統合
62	令和2年度	事例10	Zホールディングス(株)及びLINE(株)の経営統合
63	令和3年度	事例3	神鋼建材工業(株)による日鉄建材(株)の鋼製防護柵及び防音壁事業の吸収分割
64	令和4年度	事例6	今治造船(株)及び日立造船(株)による大型船用エンジン事業に係る共同出資会社の設立

統計・資料

- ▶ 企業結合の届出一覧
- ▶ 企業結合関係届出等の状況
- ▶ 公表事例において問題点を指摘して当事会社側が計画を断念した事例
- ▶ 公表事例において措置の実施を前提として問題なしと判断した事例
- ▶ 公表事例において輸入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において参入について検討を行った例
- ▶ 公表事例において隣接市場からの競争圧力の有無について検討を行った例
- ▶ 公表事例において総合的な事業能力について検討を行った例
- ▶ 公表事例において当事会社グループの経営状況が考慮された例
- ▶ 公表事例において経済分析を行った例

一定の取引分野の例 (354 KB)

公表事例において経済分析を行った例

以下の事例は、平成27年度以降の公表事例において、企業結合審査にあたり、経済分析を行った例を整理したものです。

	年度	事例番号	案件名
1	平成27年度	事例3	大阪製鐵(株)による東京製鐵(株)の株式取得
2	平成27年度	事例9	(株)ファミリーマートとユニーグループ・ホールディングス(株)の経営統合
3	平成28年度	事例3	出光興産(株)による昭和シェル石油(株)の株式取得及びJXホールディングス(株)による東燃ゼネラル石油(株)の株式取得
4	平成28年度	事例5	新日鐵住金(株)による日新製鋼(株)の株式取得
5	平成29年度	事例12	(株)第四銀行及び(株)北越銀行による共同株式移転

■
■
■

7	平成30年度	事例4	新日鐵住金(株)による山陽特殊製鋼(株)の株式取得
8	平成30年度	事例5	合同製鐵(株)による朝日工業(株)の株式取得
9	平成30年度	事例7	(株)USEN-NEXT HOLDINGSによるキャンシステム(株)の株式取得
10	令和元年度	事例3	日本産業パートナーズ(株)による(株)コベルコマテリアル鋼管及び古河電気工業(株)の鋼管事業の統合
11	令和元年度	事例9	(株)マツモトキヨシホールディングスによる(株)ココカラファインの株式取得
12	令和2年度	事例2	昭和産業(株)によるサンエイ糖化(株)の株式取得
13	令和2年度	事例3	DIC(株)によるBASFカラー&エフェクトジャパン(株)の株式取得
14	令和2年度	事例6	グーグル・エルエルシー及びフィットビット・インクの統合
15	令和2年度	事例10	Zホールディングス(株)及びLINE(株)の経営統合
16	令和3年度	事例2	グローバルウェーハズ・ゲーエムペーハーによるシルトロニック・アーゲーの株式取得
17	令和3年度	事例3	神鋼建材工業(株)による日鉄建材(株)の鋼製防護柵及び防音壁事業の吸収分割
18	令和4年度	事例4	古河電池(株)による三洋電機(株)のニカド電池事業の譲受け
19	令和4年度	事例7	マイクロソフト・コーポレーション及びアクティビジョン・ブリザード・インクの統合