

新日鐵住金による日新製鋼の株式取得の事例

【文献種別】 公正取引委員会報道発表資料平成 29 年 1 月 30 日

事実の概要

1 本件結合計画の概要

新日鐵住金株式会社（以下、「新日鐵住金」といい、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を「新日鐵住金グループ」という。）及び日新製鋼株式会社（以下、「日新製鋼」）は、鉄鋼製品の製造販売業等を営む会社である。新日鐵住金が、日新製鋼の株式に係る議決権を 50% を超えて取得することを計画し、平成 28 年 5 月 13 日に新日鐵住金から公正取引委員会（以下、「公取委」）に、株式取得計画の届出がなされた。

公取委は、当事会社グループが競合または取引関係に立つ約 20 の取引分野について審査を行い、そのうち表面処理鋼板の一種である「溶融亜鉛—アルミニウム—マグネシウム合金めっき鋼板」（以下、「合金めっき鋼板」という。）及びステンレス鋼の一種である「ステンレス冷延鋼板」について、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（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下、「独禁法」）10 条）と認められる旨の下記指摘を行った。

2 独禁法上の評価

(1) 合金めっき鋼板市場

本件株式取得により、国内の合金めっき鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社の合算市場シェアが 100% となり、輸入圧力や参入圧力が認められないことに加えて、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、当事会社が単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出し、本件株式取得が国内の合金めっき鋼板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認められる。

(2) ステンレス冷延鋼板市場

本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼板市場における競争単位が一つ減少し、当事会社グループの合算市場シェアが約 60% となる一方、競争事業者による供給余力が必ずしも十分でないこと、参入圧力が認められないことに加えて、輸入圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的であることから、本件株式取得により当事会社グループが単独で価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出する。また、競争事業者の供給余力に限りがあるため、当事会社グループが値上げを行った場合に競争事業者が市場シェアを拡大する余地が限られること、さらに、参入圧力がなく、輸入圧力、隣接市場からの競争圧力及び需要者からの競争圧力も限定的である状況では、本件株式取得後、当事会社グループとその競争者が協調的行動を採ることにより、価格等のある程度自由に左右することができる状態が現出し、本件株式取得が国内のステンレス冷延鋼板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認められる。

3 当事会社による問題解消措置の提案

公取委の上記指摘に対し、当事会社から、以下のような問題解消措置の申出がなされた。合金めっき鋼板に関する問題解消措置としては、競合他社に対して、①特許及び製造ノウハウのライセンス、②当該ライセンス品の受注活動に必要な情報の提供、③ OEM 供給、④当該ライセンス品のめっき加工の受託、⑤前記①から④に係る対価については、公取委の承認を得る。⑥当事会社と神戸製鋼所との間に協調的関係が生じないよう、日新製鋼は、OEM 供給や受託めっき加工を実施する際に取得した神戸製鋼所の委託に係る仕様ごとの数量等の情報を、当事会社の営業部門に共有しないなどの情報遮断措置を講じ、その内容については公取委の承認を得る。また、問題解消措置の

実施状況についても、公取委へ定期報告を行う。

ステンレス冷延鋼板に関する問題解消措置としては、合金めっき鋼板の場合と同様、①技術ノウハウのライセンス、② OEM 供給、③受託加工、④営業情報の提供及び営業支援（ただし当事会社グループとの間に協調的關係が生じないよう、適切な情報遮断措置を講じ、その内容については公取委の承認を得る。）、⑤原板供給（当事会社グループは、競合他社に対し、必要に応じて、今後5年間、対象ニッケル製品の原板となるステンレス熱延鋼帯の供給を行う。）、⑥前記②③⑤に係る対価については、原則として当事会社グループにおける対象ステンレス製品のフルコストをベースとし、公取委の承認を得る。また、情報遮断措置・定期報告についても合金めっき鋼板と同様である。

4 当該問題解消措置に対する評価

(1) 合金めっき鋼板

上記問題解消措置に対する公取委の評価は以下の通りである。当事会社の申し出た措置を前提とすれば、国内の合金めっき鋼板市場への神戸製鋼所の参入により、今後、最大20%程度の市場シェアを占める競争事業者が創出され、当事会社に対する有効な牽制力として機能するものと考えられる。その結果、本件株式取得により、国内の合金めっき鋼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。

(2) ステンレス冷延鋼板

以上の通り、当事会社の申し出た措置を前提とすれば、国内のステンレス冷延鋼板市場における日本冶金工業の競争力強化により、今後、同社が最大15%程度の市場シェアを占めることができ、当事会社が単独で価格等をある程度自由に左右することに対する有効な牽制力が働くとともに、競争事業者の供給余力が増加し、積極的な販売活動が行われることにより、市場シェアの拡大の可能性が高まることから、当事会社と他の競争事業者との協調的行動を妨げる効果が生じると考えられる。その結果、本件株式取得により、国内のステンレス冷延鋼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。

5 結論

当事会社が本件問題解消措置を講じることを前提とすれば、本件株式取得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はならない。

解説

一 競争の実質的制限について

1 合金めっき鋼板市場

公取委が問題点を指摘した2品目のうち合金めっき鋼板市場について摘示した市場の状況は、以下の通りである。

①結合後、シェア100%で独占になること。②輸入品は存在せず輸入圧力は認められないこと。③当事会社が特許等を保有し参入の障壁となっており、参入圧力は認められないこと。④代替的に使用できる溶融めっき鋼板は一部の用途のみであり、隣接市場からの競争圧力は限定的であること。⑤強力な価格交渉力を有している自動車メーカー及び電機メーカーであっても、合金めっき鋼板については、当事会社のみが製造し、かつ、輸入品も存在しないため、需要者は他に採り得る選択肢がなく、需要者からの競争圧力は限定的であること。これらの要素から総合的に評価して、公取委は単独効果を認定した。その判断は妥当である。

企業結合による競争の実質的制限のタイプとして、①単独の市場支配力獲得型（いわゆる独占規制型アプローチ）と②寡占的協調型（いわゆる協調規制型アプローチ）があることは、よく知られている。①については、商品が同質的なものである場合、企業結合後の企業が市場で圧倒的なシェアを占める上位企業となることにより競争水準以上に価格を引き上げることができ、これに対して、競争者は、自己の生産量を拡大することによって、当該結合後企業に競争上対抗できない状況が念頭に置かれている¹⁾。ここで問題とされたのはこの類型である。通常は、「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・公正取引委員会。以下、「企業結合ガイドライン」）も述べるように、ライバル企業の能力・反応によっては、市場の圧倒的なシェアを占めている企業が競争水準を乖離する価格設定をしたとして、仮に残りの企業がそれに対して引き上げられた価格を所与として生産増を行っても十分な価格引下げがもたらされないような状況が生じる。こうした状況の発生には、当事会社のシェアの大きさ、市場の需要曲線の弾力性、参入障壁の程度などが関わってくる。本件がまさにそうであるように、当

事会社グループの生産・販売能力が大きいものに対し、他の事業者の生産・販売能力が小さい等の事情から、当事会社グループが当該商品の価格を引き上げた場合に、他の事業者が当該商品の価格を引き上げないで売上げを拡大することや、需要者が購入先をそのような他の事業者へ振り替えることができない場合には、当事会社グループが当該商品の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し得るため、当該結合が、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。

2 ステンレス冷延鋼板

公取委は以下の摘示に基づいて単独効果及び協調効果を認定した²⁾。

①結合後、当事会社グループはシェア約60%・第1位となり、有力な競争事業者としてA社(約15%)とB社(約10%)が存在するが、これらの供給余力は限定的であること。②輸入品は、5～10%程度で推移していること。需要者によると、汎用品種であれば品質面の問題はないが、需要者が個別に求める独自の性能・品質に対応した品種については品質面の問題があり、また、注文可能なロット数、クレーム・返品対応などは国内品に比べて問題があるため、輸入圧力は限定的であること。③多額の設備投資が必要であり、新たに参入した実績も予定もないため、参入圧力は認められないこと。④ステンレス冷延鋼板は、用途によっては他素材との競合関係が認められるが、これらの他素材は値段が高価であるので、隣接市場からの競争圧力は限定的であること。⑤自動車メーカー及び電機メーカーは強力な価格交渉力を有しているが、ステンレス冷延鋼板は調達する品種が多品種であり、また、需要者向けに独自の仕様や成分が調整され当事会社グループしか当該品種を製造していない場合があり、その場合には需要者は容易に他社製品や輸入品に切り替えることができないため、需要者からの競争圧力は限定的であること。

まず、単独効果の認定については1で述べたのと同じ理由から問題ないだろう。協調効果についてはどうか。まず②から⑤の事情は本件結合前後で変わらない。とすると公取委が本結合による協調効果の要因として重く見たのは①ということになる。A社とB社の供給余力は限定的であり、彼

らからの競争力は限定的であることを公取委は摘示している。ということは、結合前に当該市場において協調効果が抑止されていたのは、本件結合当事者間の競争が存在していたからだということになる。

協調効果について、その発生のメカニズムは、①相互了解の容易さ(お互いにとってどの水準の価格引上げが利益になるかどうかについて認識容易しやすい状況にあるか)、②協調からの逸脱の発見の容易さ、③協調からの逸脱に対する制裁の存在(協調から逸脱しようとするとき速やかに競争に戻って協調行為による超過利潤が消えてしまうこと)、の3点である。要するに、競争単位の数が減少することや、市場集中度等の市場構造、商品の特性、従前の取引慣行等から、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ようになり、協調的な行動をとることが利益となる場合がある(企業結合ガイドライン)。本件では、これらの状況に加え、当事会社間で従来競争が活発であり、その競争が失われるとき、集中度が増加し、残存する競争がそれほど活発でないと想定でき、競争に与える影響が大きいとされたのであろう。しかし、これらの点は公表文からは摘示されていない。本件での協調効果のメカニズムをもう少し説明してもよかったのではないかと。というのも、協調効果立証のハードルは決して低いわけではない。例えば欧州のAirtours事件では、4社集中度80%など、協調効果を導きやすい一連の状況であったにもかかわらず、上述の3要件が満たされていないことを理由に、協調効果が否定された³⁾。

二 問題解消措置について

1 合金めっき鋼板に対する措置

本件は、問題解消措置として特許・ノウハウのライセンスがとられたことが特徴的である。過去、企業結合の問題解消措置として、特許やノウハウなどのライセンスを行った事例として、①八幡・富士製鉄合併事件⁴⁾がある。その他にライセンスを約束した事例として、②富士電機・三洋電機自販機株式取得事例⁵⁾、③HOYA・日本板硝子磁気ディスク用ガラス基板事業譲受け事例⁶⁾がある。このうち、②の事例では、後にその実効性について事後検証が行われ、自販機の例について、問題解消措置の利用(競争業者からの特許権の実施許諾の申入れ)はないとされ、その実施に当たっ

ては、問題解消措置の周知や具体的な条件の明確化（ライセンスの対象範囲、期間、対価の算定）等が重要であると指摘されている⁷⁾。今回、競争業者なら誰でもとはされず、神戸製鋼に指定されたのは、神戸製鋼所は、既に溶融めっき鋼板の製造設備を有しており、本件問題解消措置が採られれば、神戸製鋼所が合金めっき鋼板市場に参入することができるためである。その意味で、神戸製鋼にライセンス先が指定されたのは評価できる。ただし、②の事例で誰からも実施許諾の申入れがなく、問題解消措置の実効性の点で課題を残した反省を踏まえると、実施に当たってさらなる具体的な条件の明確化（ライセンスの対象範囲、期間、対価の算定）が望まれる。

公取委によれば、当事会社の申し出た措置を前提とすれば、合金めっき鋼板市場への神戸製鋼所の参入により、今後10年間で、最大20%程度の市場シェアを占める競争事業者が創出され、当事会社に対する有効な牽制力として機能するとしている。しかし、一般的に10年先を予測することは難しい。公表文にあるように、問題解消措置の実施状況について、公取委が問題解消措置の履行監視をしっかり行っていくことが重要である。

2 ステンレス冷延鋼板に対する措置

公取委によれば、OEM供給等、当事会社が申し出た上述の措置により、今後5年以内に、ステンレス冷延鋼板市場において最大15%程度の市場シェアを占める数量を販売することが可能となるとする。ただし、上述した、競争の実質的制限のおそれのある②から⑤の市場の状況は、本件結合前後で変化はない。だとすると、15%程度の市場シェアをもつ企業を新たに作り出すことが、有効な牽制力の発揮に効果をもたらすと評価できるのか疑問をもつ向きもあろう。この点について、担当官解説⁸⁾によると、「ステンレス冷延鋼板の場合は、約15%の市場シェアを有する競争事業者が他に1社いるため、本件問題解消措置により15%程度の市場シェアを有する競争事業者が2社になること等を踏まえれば、競争が維持できると考えられる」。単独効果は、結合当事会社間の競争が喪失したことによって、他の企業が従前通り競争的に振る舞っても生じ得る競争制限効果であり、競争事業者の競争する能力すなわち供給余力が増加するかどうかが重要である。この観点

からなされた当該問題解消措置は、一定程度評価されよう。これに対して協調効果は、結合当事会社でない企業が、結合により競争回避的に作用することにより生じ、いわば他社の反応の変化を問題とするものであるから、競争する能力だけでなくインセンティブの分析も不可欠である。この点、本件問題解消措置によって、他社が結合後に協調受容的な行動に流れずに、競争的に振る舞うインセンティブが十分に発揮されるかどうか、公表文からは必ずしもよく分からない。その意味で、本件問題解消措置が協調効果に対処するものとして十分だったかはやや疑問が残る。

●——注

- 1) いわゆる「ドミナンス理論」。「支配企業理論」とも呼ばれる。
- 2) 一般に、単独効果と協調効果が併存することはあり得る。
- 3) この事件で問題となった旅行業界では、シーズン前に数量を決定する必要がある、数量の決定後はそれが消化されるように価格等が決定されるという関係があった。そのため、価格について同調するより、数量について協調する（産出量削減に協力する）必要があったところ、このような協調は遵守が発見しづらく、仮に逸脱を発見したところで迅速に制裁を行い難いため、協調が安定し難いとして、協調効果の見込みが否定された。Case No IV/M.1524 -Airtours /First Choice (1999).
- 4) 公取委 同意審決昭44・10・30 審決集16巻46頁。
- 5) 公取委「平成13年度における主要な企業結合事例」事例9。
- 6) 公取委「平成15年度における主要な企業結合事例」事例8。
- 7) 公取委「企業結合審査の事後的検証調査報告書」（2007年6月22日）。
- 8) 後掲・参考文献①71頁脚注14。

●——本件解説（2017年5月末日時点）

- ① 永井誠＝工藤恭嗣＝岡本展明「新日鐵住金株式会社による日新製鋼株式会社の株式取得に関する審査結果について」公取799号（2017年）63頁
- ② 酒匂景範「市場シェア100%となる企業結合における行動的な問題解消措置の例」ジュリ1507号（2017年）6頁

* 筆者は、河谷清文・中央大学教授による独禁法判例研究会報告から有益な知見を得た。教授の報告原稿は雑誌「公正取引」7月号に掲載される予定である。あわせて参照されたい。

名古屋大学教授 林 秀弥