

令和元年度における主要な企業結合事例について

令和 2 年 7 月 2 2 日
公正取引委員会

公正取引委員会は、企業結合審査の透明性を確保し、予見可能性の向上を図る観点から、これまで、企業結合審査における独占禁止法の適用の考え方を「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（平成 1 6 年 5 月 3 1 日公正取引委員会。以下「企業結合ガイドライン」という。）として策定・公表するとともに、各年度における主要な企業結合事例の審査結果を取りまとめ、公表してきたところである。

令和元年度についても主要な企業結合事例の審査結果を公表することとした。

公正取引委員会は、企業結合を計画する会社が、企業結合ガイドラインとともに、今回公表する主要な企業結合事例を併せて活用することを期待している。

令和元年度における主要な企業結合事例

番号	事例 (主な検討分野)	企業結合形態等					頁
		水平	垂直	混合	問題 解消 措置	経済 分析	
1	ブリistol・マイヤーズスクイブ・カンパニー及びセルジーン・コーポレーションの統合（医療用医薬品）	○					1
2	T D K(株)による昭和電工(株)のネオジウム磁石合金の研究開発事業の譲受け（ネオジウム磁石合金等）		○		○		11
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銅管及び古河電気工業(株)の銅管事業の統合（銅管）	○				○	19
4	アプライド・マテリアルズ・インクによる(株)K O K U S A I E L E C T R I Cの株式取得（半導体製造装置）			○			25
5	ダナハーコーポレーションによるゼネラル・エレクトリック・カンパニーのバイオ医薬品製造機器等の製造販売事業の統合（バイオ医薬品製造機器等）	○		○			31
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（車載用リチウムイオン電池等）		○		○		38
7	ヒューレット・パッカー・エンタープライズ・カンパニー及びクレイ・インクの統合（高性能計算システム）	○	○				50
8	エムスリー(株)による(株)日本アルトマークの株式取得（医薬品情報提供プラットフォーム運営事業等）（令和元年10月24日公表）		○	○	○		55
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（ドラッグストア業）	○				○	70
10	(株)三菱UFJ銀行によるディーゼットバンクエージーからの航空機ファイナンス事業の譲受け（航空機ファイナンス事業）	○					81

- (注1) 事例の掲載順は、企業結合審査の対象となった商品・役務に係る事業の日本標準産業分類上の順序による。
- (注2) 各事例では、当事会社に関する秘密情報や競争事業者名等を伏せている。競争事業者については、任意のアルファベットを用いている。
- (注3) 各事例に記載している市場シェア、行為後のHHI（ハーフィンダール・ハーシュマン指数をいう。以下同じ。）の水準、行為によるHHIの増分等の計数は、当事会社から提出された資料等に基づいて算出したものを、公正取引委員会において概数として表記している。その際、市場シェアについては、例えば37.5%以上42.5%未満を「約40%」とするなど、原則として5%単位で表記している。このため合計値は必ずしも100になるとは限らない。
- (注4) 各事例において、水平型企业結合とは、同一の一定の取引分野において競争関係にある会社間の企業結合をいい、垂直型企业結合とは、例えば、メーカーとその商品の販売業者との間の合併など取引段階を異にする会社間の企業結合をいい、混合型企業結合とは、例えば、異業種に属する会社間の合併、一定の取引分野の地理的範囲を異にする会社間の株式保有など水平型企业結合又は垂直型企业結合のいずれにも該当しない企業結合をいう。

事例1 ブリストル・マイヤーズスクイブ・カンパニー及びセルジーン・コーポレーションの統合

第1 当事会社

ブリストル・マイヤーズスクイブ・カンパニー（本社米国）及びセルジーン・コーポレーション（本社米国）は、いずれも主に医療用医薬品の製造販売業を営む会社である。

以下、ブリストル・マイヤーズスクイブ・カンパニーを「BMS」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「BMSグループ」という。また、セルジーン・コーポレーションを「セルジーン」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「セルジーングループ」という。さらに、BMSとセルジーンを併せて「当事会社」、BMSグループとセルジーングループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、BMSの子会社とセルジーンが、セルジーンを存続会社として合併した後、BMSがセルジーンの株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

（参考）海外当局との連絡調整

本件については、海外当局も審査を行っており、当委員会は、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を進めた。

第3 一定の取引分野

1 商品範囲

(1) 医療用医薬品

医療用医薬品（以下「医薬品」という。）については、需要者である医師、医療機関等からみて医薬品の機能・効用が同種であるものごとに商品範囲を画定することが適当である。

当事会社が製造販売する医薬品は複数存在するが、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられるものは、がん治療薬及び免疫調整に係る医薬品である。

がん治療薬や免疫調整に係る医薬品のように、同一の医薬品が異なる複

数の疾患に用いられたり、作用機序¹が全く異なる医薬品が同一の疾患に用いられたりする場合は、需要者からみた機能・効用が同じであるといえるかどうかという観点から、適応症ごとに競合する商品の範囲を検討することが必要となるところ、以下では、これらの医薬品について適応症ごとに見て商品範囲の検討を行った。

なお、医薬品の分類方法としては、欧州医薬品市場調査協会（E p h M R A）が設定するA T C分類法²があるところ、需要者からみた機能・効用に基づく商品範囲とA T C分類法による分類とが一致する場合には、A T C分類法による分類を商品範囲として用いることもある。

医薬品については、商品ごとに厚生労働大臣の製造販売承認が必要であり、臨床試験の開始から製造販売までに長期間掛かることから、通常、各商品間に供給の代替性は認められない。

(2) がん治療薬

ア がんの治療方法

がんの治療には、主に、手術、放射線療法及び薬物療法があり、これらが単独で又は併用して用いられる。

薬物療法には、主に、化学療法、分子標的療法及び免疫療法がある。化学療法においては増殖する細胞を殺傷する抗がん剤、分子標的療法においては特定のがんに特有の変異分子に働きかける分子標的薬、免疫療法においては免疫抑制機能を阻害する免疫チェックポイント阻害剤、免疫を活性化させる医薬品等が用いられる。

医師は、診療ガイドライン³及び患者の年齢、全身状態、他の疾患等の状況に基づいて、がんの種類、がんの進行度を示す「ステージ」等と呼ばれる臨床病期（以下「ステージ」という。）等を考慮して治療方法・治療薬を選択している。

イ 当事会社グループが競合する商品

がん治療薬について、当事会社グループが競合する商品は多数存在するが、このうち、当事会社グループの市場シェアが比較的高い又は上市後に市場シェアが比較的高くなる可能性があり、競争に与える影響が大

¹ 薬理学の用語で、薬物が生体に何らかの効果を及ぼす仕組み・メカニズムなどを意味する。

² 「Anatomical Therapeutic Chemical Classification System」の略。分類基準は、医薬品の解剖学上の作用部位、適応症及び用途並びに科学的組成及び作用機序となっている。同分類法では、医薬品にレベル1からレベル4までの記号を付して分類されている。

³ 医療現場において適切な診断と治療を補助することを目的として、根拠に基づく治療（Evidence-based Medicine: EBM）の手法を利用して、疾患ごとに各専門学会において推奨される治療法（標準治療）を系統的にまとめた指針。

きいと考えられる商品は、下表の4剤である。

事業者	商品名	療法	作用機序に基づく分類
BMS	タキソール	化学療法	抗がん剤のうち微小管阻害剤
セルジーン	アブラキサン		
BMS	オプジーボ	免疫療法	免疫チェックポイント阻害剤のうちPD1阻害剤
セルジーン	BGB-A317		

BMSグループのオプジーボは、非小細胞肺癌、胃癌等の複数のがんを適応症として厚生労働大臣の承認を受けて上市しているが、本件審査時点において、さらに複数の種類のがんを適応症とする第Ⅲ相臨床試験の段階⁴にあった。また、セルジーンの本GB-A317は、本件審査時点において、いずれの適応症についても承認を受けておらず、複数の種類のがんを適応症とする第Ⅲ相臨床試験の段階にあった。

上表の4剤は、いずれも複数の種類のがんを適応症として上市済み又は臨床試験中のものであり、本件審査においては、当事会社グループの商品で同じ適応症のものについて検討を行った。このうち、以下においては、当該4剤ともに適応症とされている非小細胞肺癌の治療薬を代表例として取り上げ、詳述する。

ウ 非小細胞肺癌治療薬

(7) 概要

非小細胞肺癌の治療は、肺癌診療ガイドラインに基づいて、癌のステージに応じた一定の順序（以下「治療ライン」という。）で行われることが一般的であり、治療ラインに従って、化学療法、分子標的療法又は免疫療法の医薬品が用いられている。当事会社グループは、前記イのとおり、化学療法又は免疫療法で用いる4剤を上市又は開発している。

(1) 商品範囲の検討

a 化学療法、分子標的療法及び免疫療法

非小細胞肺癌の薬物療法は、基本的に化学療法が中心である。分子標的療法は、非小細胞肺癌のうちの一部の種類の癌について、遺伝子検査の結果、癌の増殖に係る特定の遺伝子変異が陽性的場合又は

⁴ 医薬品の開発段階には、第Ⅰ相臨床試験から第Ⅲ相臨床試験の3段階があり、第Ⅱ相臨床試験以前では製品化の可能性が低く、また、上市までに長期間を要することから、本件審査では、基本的に第Ⅲ相臨床試験の段階にある医薬品について検討を行っている。

患者に特定の遺伝子があると判明した場合に限って、化学療法に優先して用いられる。また、免疫療法は、分子標的療法が用いられる場合と同じ状況において、分子標的薬が使用できない患者又は効果がみられない患者に用いられる。

以上のことから、薬物療法のうち化学療法、分子標的療法及び免疫療法の医薬品は、それぞれ機能・効用が異なり、使い分けられていることから、需要の代替性は認められない。

b 化学療法

非小細胞肺癌の化学療法は、白金製剤⁵とその他の化学療法薬の2剤併用が基本となっている。白金製剤と併用される化学療法薬には、作用機序により、主に、代謝拮抗剤、アルキル化剤、抗がん性抗生物質及び微小管阻害剤があり⁶、このうち、当事会社グループが製造販売している商品は微小管阻害剤に当たる。微小管阻害剤とその他の化学療法に用いられる医薬品は、いずれも増殖中のがん細胞を攻撃して増殖を抑制するものであるが、特徴や副作用等が異なることから使い分けられており、患者への投与や医師の判断等の実務に照らして、同種の機能・効用があるとはいえない。したがって、微小管阻害剤と他の種類の医薬品は需要の代替性が認められず、異なる商品範囲を構成するものと認められる。

c 免疫療法

非小細胞肺癌を適応症として承認されている免疫療法の治療薬は、免疫チェックポイント阻害剤のうちPD1阻害剤及びPD-L1阻害剤⁷のみである。PD1阻害剤とPD-L1阻害剤は、基本的な作用機序は同じであり、また、患者への投与や医師の判断等の実務に照らして同種の機能・効用を持つものといえることから、需要の代替性が認められる。

⁵ 白金製剤は、DNAに結合することでDNA複製阻害やがん細胞の自滅を誘導する抗がん剤であり、薬剤の構造中に白金（プラチナ）を含むため白金製剤と呼ばれている。

⁶ 代謝拮抗剤は、細胞分裂の際に必要な代謝物質の類似物質であり、代謝物質の代わりに取り込まれることによりがん細胞の増殖を抑え込む作用を持つ。アルキル化剤は、細胞分裂の際にDNAを損傷させることによりがん細胞の増殖を抑え込む作用を持つ。抗がん性抗生物質は、がん細胞を死滅させる効果を持つよう化学構造を変化させた抗生物質である。微小管阻害剤は細胞の分裂に重要な微小管の働きを止めることによりがん細胞を死滅させる作用を持つ。

⁷ PD1阻害剤とPD-L1阻害剤は、免疫抑制機能を持つ細胞であるPD1又はPD-L1に結合することにより、がん細胞に対する免疫反応を持続させる作用を持つ。

(ウ) 小括

以上のことから、「非小細胞肺癌向けの微小管阻害剤」及び「非小細胞肺癌向けのPD1阻害剤・PDL1阻害剤」を商品範囲として画定した。

(3) 尋常性乾癬治療薬

ア 概要

尋常性乾癬は、免疫機能の異常に伴う免疫性の疾患であり、炎症性皮膚疾患である。BSAやPASI⁸と呼ばれる評価基準により重症度が数値化され、数値によって軽症、中等症又は重症に分けられる。治療方法は重症度に応じて分けられ、治療ラインが定められている。軽症の患者に対してはステロイド等の塗り薬を用いた局所的な外用療法や紫外線を照射する光線療法、中等症以上の患者に対しては経口の低分子医薬品⁹による内服療法、内服療法で効果が不十分な重症の患者に対しては点滴静注又は皮下注射のバイオ医薬品¹⁰による療法が選択される。

本件審査時点において、セルジーングループは内服療法薬である「オテズラ」を上市しており、BMSは「TYK2」と呼ばれる内服療法薬を開発中であり、第Ⅲ相臨床試験段階にあった。

イ 商品範囲の検討

前記アのとおり、外用療法薬、内服療法薬及びバイオ医薬品は、それぞれ異なる重症度の患者に対して異なる順序で用いられるものであることから、患者への投与や医師の判断等の実務に照らして、同種の機能・効用があるとはいえず需要の代替性が認められないため、異なる商品範囲を構成するものと認められる。

BMSが開発中のTYK2は、オテズラと同じ経口の低分子医薬品であるが、作用機序は他の低分子医薬品と大きく異なり、ヤヌスキナーゼ阻害薬¹¹という強い抗炎症効果を持つ作用機序の医薬品に分類される。そのため、TYK2は重症の患者に用いられるバイオ医薬品に近い機

⁸ BSA (Body Surface Area) は、皮疹の出ている面積が全身の皮膚面積の何%に当たるかを計算したものであり、PASI (Psoriasis Area and Severity Index) は、皮膚所見の程度、罹患部位の面積及び部位による加重を算出し、スコア化したものである。

⁹ 自然に存在しない組成の低分子化合物を化学合成した医薬品。

¹⁰ 化学的に合成したものではなく、生物が合成する物質を応用して作られた医薬品。

¹¹ ヤヌスキナーゼ阻害薬は、細胞内シグナル伝達経路におけるヤヌスキナーゼ (サイトカインが受容体に結合することにより活性化する非受容体型チロシンキナーゼ。「JAK」と略される。) を遮断することにより、炎症を抑える作用を持つ。ヤヌスキナーゼには、JAK1、JAK2、JAK3及びTYK2の4種類があり、BMSが開発中なのは、このうちTYK2を阻害するヤヌスキナーゼ阻害薬である。

能・効用を持つ医薬品として承認を受ける可能性がある。

これについて検討を行ったところ、TYK2は、オテズラとは効果や安全性の程度に差異がある医薬品になる可能性があることから、オテズラとは使い分けられる可能性があり、他方、バイオ医薬品とも効果や安全性の程度に差異がある医薬品となる可能性があり、また、投与方法（注射・経口）にも違いがあることから、バイオ医薬品とも使い分けられる可能性があることが認められた。

しかしながら、TYK2は、第Ⅲ相臨床試験が開始されたばかりであり、本件審査時点においては効果や安全性の程度が不明確であったことから、本件においては、より慎重に検討を行う観点から、オテズラとTYK2は競合関係にある、すなわち両者を同じ商品範囲を構成するものとして検討を行うこととした。

以上のことから、「尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品」を商品範囲として画定した。

2 地理的範囲

前記1(2)及び(3)のいずれの商品についても、各メーカーは、日本全国に医薬品を供給できる仕組み・能力を有しており、需要者である医療機関等は、日本全国のメーカーから同等の価格で商品を調達することが可能である。また、日本において医薬品を販売するには、厚生労働大臣の承認が必要となる。以上のことから、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

1 非小細胞肺癌向け微小管阻害剤

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

本件行為後の非小細胞肺癌向け微小管阻害剤における市場シェアは、下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,500、HHIの増分は約180であることから、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

なお、セルジーングループのシェアはアブラキサンに係るものであるが、日本においては、セルジーングループには属さない競争事業者であるG社がセルジーングループからライセンスを取得してアブラキサンの製造販売を行っている。この点、G社は、セルジーングループとは独立した事業主体であるものの、セルジーングループが自らアブラキサンの製造販売を行う可能性があることから、より慎重に検討する観点から、水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当するか否かの判断に当たっては、アブラキサンに係るシェアはセルジーングループのものであるとした上で、G社が

アブラキサンのライセンスを取得して製造販売を行っている点については後記(2)において検討を行った。

【平成30年における非小細胞肺癌向け微小管阻害剤の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	セルジーングループ	約55%
2	A社	約15%
3	B社	約15%
4	C社	約5%
5	D社	約5%
6	E社	約5%
7	F社	0-5%
8	BMSグループ	0-5%
-	その他7社	0-5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約55%・第1位		

本件行為後における当事会社の市場シェアは約55%（第1位）となるが、有力な競争事業者として市場シェア約15%のA社及びB社が存在する。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(2) その他

前記(1)のとおり、セルジーングループが製造販売しているアブラキサンは、日本においては第三者であるG社がセルジーングループからライセンスを取得して製造販売を行っているが、G社とセルジーングループのライセンス契約の内容に鑑みれば、G社が引き続きセルジーングループからライセンスを取得し、当事会社グループとは独立してアブラキサンの製造販売を行う可能性が高く、このことを前提とすれば、本件行為によって競争状況に変化が生じる可能性は低いと認められる。

(3) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は協動的行動により、非小細胞肺癌向け微小管阻害剤における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

2 非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

セルジーングループの商品は上市されていないことから、本件行為後の非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤における当事会社グループの地位は不明である。

なお、国内において上市されている非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤の市場シェアは下表のとおりである。

【平成30年における非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	BMSグループ	約55%
2	H社	約40%
3	I社	0-5%
4	J社	0-5%
	合計	100%

BMSグループの市場シェアは約55%（第1位）であるが、有力な競争事業者として市場シェア約40%（第2位）のH社が存在する。

(2) その他

セルジーンはBGB-A317は、第三者であるK社が基礎研究を行い開発したものであり、セルジーンは、平成29年にK社とライセンス契約を結び、日本、米国及び欧州における開発及び製造販売に関する独占権の付与を受けていた。しかしながら、本件審査が終了する前に、セルジーンとK社は当該ライセンス契約の解除について合意し、当該合意は即日発効した。これにより、セルジーンはBGB-A317の開発及び製造販売に関与する権限を失った。当該ライセンス契約の解除についての合意の内容に鑑みれば、今後、改めてセルジーンがBGB-A317の開発及び製造販売に関与する可能性は低いと認められる。

上記の事実を踏まえれば、非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤について、セルジーンとBMSが将来において競合する可能性は低いと認められる。

(3) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は協動的行動により、非小細胞肺癌向けPD1阻害剤・PDL1阻害剤におけ

る競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

3 尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品

(1) 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

BMSグループのTYK2は上市されていないことから、本件行為後の尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品における当事会社グループの地位は不明である。

なお、国内において上市されている尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品の市場シェアは下表のとおりである。

【平成30年における尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	L社	約50%
2	セルジーングループ	約35%
3	M社	約5%
4	N社	約5%
5	O社	0-5%
-	その他7社	0-5%
合計		100%

セルジーングループの市場シェアは約35%（第2位）であるが、有力な競争事業者である市場シェア約50%（第1位）のL社等が存在する。したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(2) 隣接市場からの競争圧力

前記第3の1(3)イのとおり、BMSのTYK2は、重症の患者に用いられるバイオ医薬品に近い機能・効用を持つ医薬品となる可能性があり、仮にTYK2が高い価格に設定された場合は、需要者は、TYK2ではなくバイオ医薬品の使用を選択する可能性がある。この点、日本国内においては、尋常性乾癬を適応症として複数のバイオ医薬品が上市されている。

したがって、隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

(3) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社グループの単独行動又は協動的行動により、尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品にお

ける競争を実質的に制限することとはならないと認められる¹²。

第5 結論

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ならないと判断した。

¹² なお、本件行為について、米国連邦取引委員会では、セルジーングループのオテズラの製造販売業の譲渡を内容とする問題解消措置を講じること前提とすれば問題とならないとの判断が行われている（米国においては、日本に比べ尋常性乾癬の中等症以上の患者に用いる経口医薬品についての当事会社のシェアがより高い等、日本と市場の状況が異なっていた。）。一方、欧州委員会においては、日本と同様、特段の問題解消措置を前提とせずに問題とならない旨の判断がなされている。

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

第1 当事会社

TDK株式会社(法人番号7010001034849)(以下「TDK」という。)は、ネオジム磁石等の製造販売業を営む会社である。

昭和電工株式会社(法人番号9010401014548)(以下「昭和電工」という。)は、ネオジム磁石合金等の製造販売業を営む会社である。

以下、TDKと既に結合関係が形成されている企業の集団を「TDKグループ」という。また、TDKと昭和電工を併せて「当事会社」といい、TDKグループと昭和電工を併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、TDKが昭和電工から、ネオジム磁石合金の研究開発事業を譲り受けること(以下「本件行為」という。)を計画したものである。本件行為後、TDKは、ネオジム磁石合金の製造設備を構築して同合金の製造を開始し、昭和電工のネオジム磁石合金の製造業を実質的に引き継ぐこととなるため、TDKと昭和電工のネオジム磁石合金製造事業が一体となるという観点から審査を行った。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) ネオジム磁石合金

ネオジム磁石合金は、レア・アースと呼ばれる希土類元素であるネオジム(Nd)、プラセオジム(Pr)及びジスプロシウム(Dy)に鉄等を加えた合金であり、ネオジム磁石の材料として使用されている。

ネオジム磁石合金は、主にストリップキャスト法(以下「SC法」という。)と呼ばれる方法により製造される。SC法は金属を溶解させ、その溶湯を急冷凝固させる鑄造方法をいう。

ネオジム磁石合金の製造販売業者(以下「合金メーカー」という。)は、ネオジム磁石の製造販売業者(以下「磁石メーカー」という。)から希土類の配合比率や冷却温度等について指示を受け、当該指示に基づいて合金製造を行っている。他方、鑄造条件によって合金の組織の大きさや不純物の量といった組成が異なるため、合金メーカー側も製造方法についてノウハウを有しており、当該ノウハウは各社の機密事項になっている。

(2) ネオジム磁石

ネオジム磁石は、希土類を原材料として製造される永久磁石であり、現在製造される磁石の中で最も磁力が強い磁石である。その磁力の強さから、自動車駆動用モーター、ハードディスクドライブ、エアコンのモーター、エレベーターの巻上機等に用いられている。

ネオジム磁石は、ネオジム焼結磁石（以下「焼結磁石」という。）とネオジムボンド磁石（以下「ボンド磁石」という。）に大別される。

焼結磁石は、S C法により製造されたネオジム磁石合金を粉砕し、強磁場をかけて成型し、焼結、熱処理を行うことにより製造する磁石である。一方、ボンド磁石は、ネオジム磁石合金を磁粉状にし、樹脂等と混合した後、成型固化するものである。一般的に、樹脂と混合する分、焼結磁石よりボンド磁石の方が磁力が弱く、耐熱性が低くなる一方、成型加工が容易であり、価格が低いという違いがある。

2 商品範囲

(1) ネオジム磁石合金

ネオジム磁石合金は、ネオジム磁石の原料としてのみ用いられるものである。ネオジム磁石の原料として他に代替することができる合金は存在しないことから、他の合金との間に需要の代替性は認められない。また、ネオジム磁石合金と他の合金とでは、製造設備・工程が異なり、他の合金からネオジム磁石合金の製造に切り替えるためには、多額の設備投資費用を要することに加え、製造に当たってのノウハウも必要となることから、他の合金からネオジム磁石合金に製造を切り替えることは容易ではなく、他の合金との間に供給の代替性も認められない。

次に、ネオジム磁石合金には、S C法による合金（以下「S C合金」という。）と、遠心鑄造法等、S C法以外の製造方法の合金（以下「他製法合金」という。）があり、昭和電工及び競争事業者が主に製造するのはS C合金である。この点、他製法合金とS C合金とでは品質に違いがあり、最終需要者からネオジム磁石合金の製法について、S C合金か他製法合金かを指定されることもある。よって、S C合金と他製法合金とでは需要の代替性は限定的である。また、S C合金と他製法合金では製造設備や必要となる特許等が異なり、製造の切替えも容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

以上のことから、商品範囲を「S C合金」として画定した（以下、S C合金を単に「ネオジム磁石合金」と記載する。）。

(2) ネオジム磁石

永久磁石には、ネオジム磁石以外の磁石も存在するが、ネオジム磁石と同程度の磁力を有する磁石は存在せず、他の磁石との間に需要の代替性は認められない。また、他の磁石とネオジム磁石とでは、製造のノウハウ等が異なり、製造の切替えも容易ではないことから、供給の代替性も認められない。

次に、焼結磁石とボンド磁石は品質や価格が異なっているが、最終需要者は両者を分けて仕様を指定することはなく、最終需要者の必要とする品質基準（磁束密度、保磁力等）を満たせばいずれも使用されていることから、焼結磁石とボンド磁石との間には一定の需要の代替性が認められる。

以上のことから、商品範囲を「ネオジム磁石」として画定した。

3 地理的範囲

ネオジム磁石合金について、日本国内において輸送上の制約はなく、地域によって価格が異なることもない。また、合金メーカーは、日本全国において、需要者である磁石メーカーに対してネオジム磁石合金を販売しており、磁石メーカーも合金メーカーを地理的に区別することなく調達を行っている。この点、ネオジム磁石についても同様である。

したがって、ネオジム磁石合金及びネオジム磁石それぞれについて、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

昭和電工はネオジム磁石合金を製造販売しており、TDKグループはそれを用いてネオジム磁石の製造販売を行っていることから、本件はネオジム磁石合金を川上市場、ネオジム磁石を川下市場とする垂直型企业結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

ネオジム磁石合金の製造販売業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約5,500、当事会社グループの市場シェアは約30%であることから、垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

昭和電工以外にネオジム磁石合金を外販している有力な競争事業者としては、市場シェア約65%の株式会社三徳（以下「三徳」という。）が存在する。

【平成29年度におけるネオジム磁石合金の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	三徳	約65%
2	昭和電工	約30%
	輸入	0-5%
合計		100%

(2) 川下市場

ネオジム磁石の製造販売業に関する当事会社グループ及び競争事業者の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約3,600、当事会社グループの市場シェアは約15%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

TDKグループ以外に、有力な競争事業者として市場シェア約50%のB社及び約30%の日立金属株式会社（以下「日立金属」という。）等が存在する。

なお、日立金属は前記(1)の三徳を子会社としており（以下、この企業結合を「日立金属-三徳統合」という¹。）、B社は自社が必要とする量のネオジム磁石合金を内製し、自己消費している磁石メーカーである。また、B社は、自社で消費する分のネオジム磁石合金を製造する能力のみを有しており、ネオジム磁石合金を外販することはできない。

【平成29年度におけるネオジム磁石の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	B社	約50%
2	日立金属	約30%
3	TDKグループ	約15%
	その他	約5%
	輸入	0-5%
合計		100%

2 ネオジム磁石合金の供給拒否等

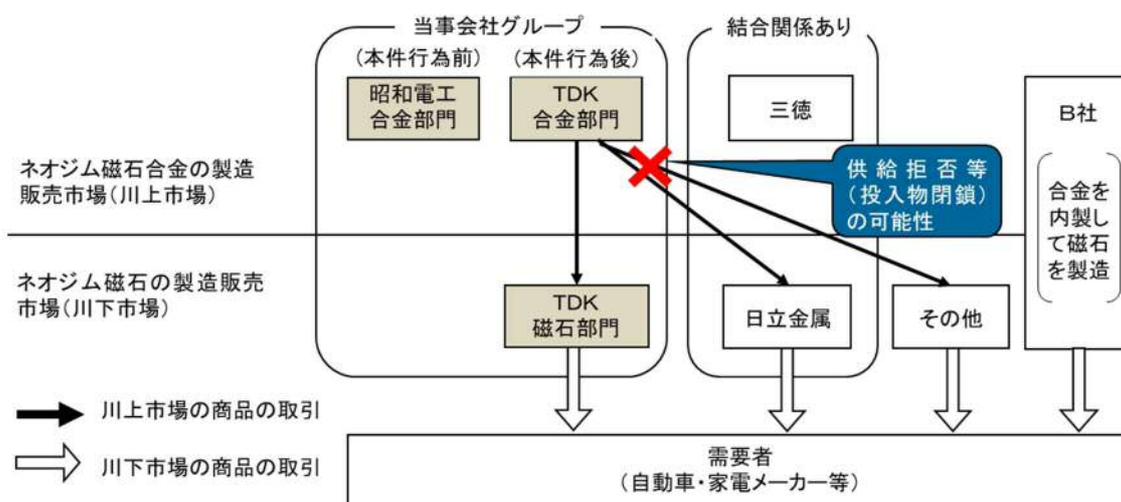
本件行為後、当事会社が、TDKグループ以外のネオジム磁石の製造販売業者に対して、ネオジム磁石合金の供給拒否等を行うことにより、ネオジム磁石市場において投入物閉鎖の問題が生じる可能性について検討する。

この点、日立金属は、日立金属-三徳統合の件における問題解消措置に基

¹ 「平成29年度における主要な企業結合事例について」（平成30年6月6日公正取引委員会）の事例2「日立金属(株)による(株)三徳の株式取得」参照。

づき、平成30年4月から平成31年3月までの1年間、昭和電工からネオジム磁石合金の供給を受けていたが、問題解消措置期間の経過した後である本件審査時点においては、昭和電工からネオジム磁石合金の供給を受けているのはTDKのみであり、昭和電工は川下市場のTDKの競争事業者へのネオジム磁石合金の供給を行っていない。

したがって、当事会社グループは投入物閉鎖を行う能力を有していないことから、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。



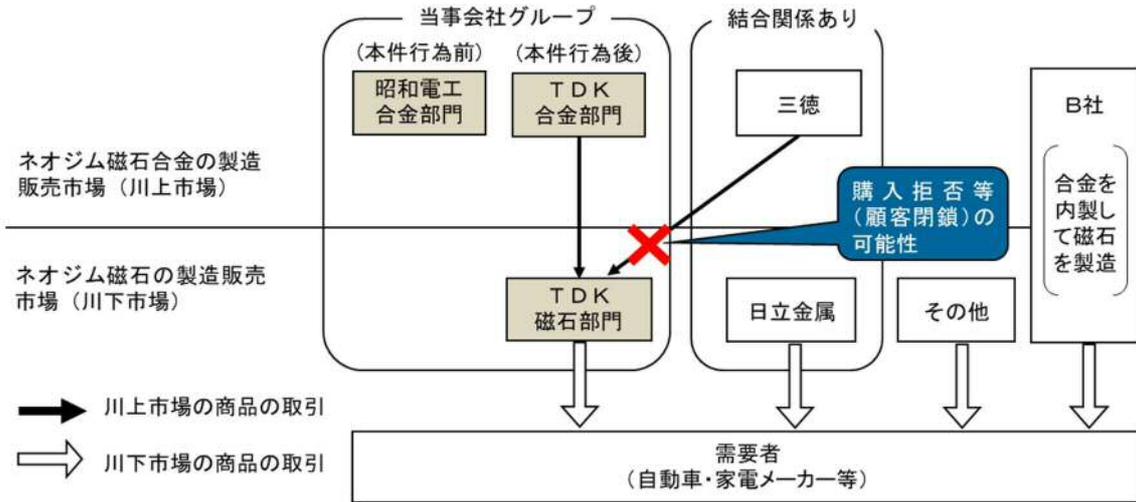
3 ネオジム磁石合金の購入拒否等

TDKグループが、当事会社以外のネオジム磁石合金の製造販売業者に対して、ネオジム磁石合金の購入拒否等を行うことにより、ネオジム磁石合金市場において顧客閉鎖の問題が生じる可能性について検討する。

この点、三徳は、日立金属－三徳統合の件における問題解消措置の一部である5年間の取引継続に係る措置に基づき、本件審査時点においてTDKにネオジム磁石合金の供給を継続して行っているが、本件行為後、TDKが三徳に対して購入拒否等を行う可能性がある。しかしながら、ネオジム磁石合金は、磁石メーカーからの仕様に基づき、オーダーメイドで製造される製品であり、TDKは、一部の需要者向けのネオジム磁石に用いる一定数量のネオジム磁石合金については、三徳からの購入を一定期間継続する必要がある。そのため、本件審査時点において三徳がTDKに供給している数量のうち、TDKが購入先を一定期間のうちに三徳から昭和電工に切り替える可能性がある数量は、三徳が川下市場に供給するネオジム磁石合金の供給量の一部に限定されている。さらに、ネオジム磁石の需要が増加傾向にあることに鑑みれば、仮にTDKが三徳から昭和電工へ切り替え可能な数量について購入拒否等を行ったとしても、三徳は、当該数量に相当するネオジム磁石合金について、自社の親会社である日立金属を供給先とすることが可能であると考

えられる。

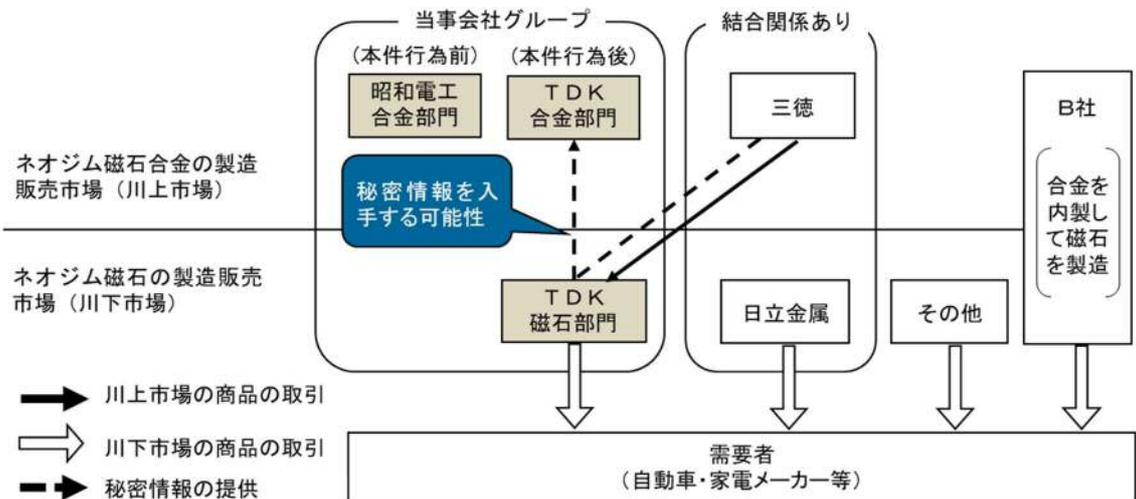
したがって、当事会社グループは顧客閉鎖を行う能力を有していないことから、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。



4 当事会社グループ内で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

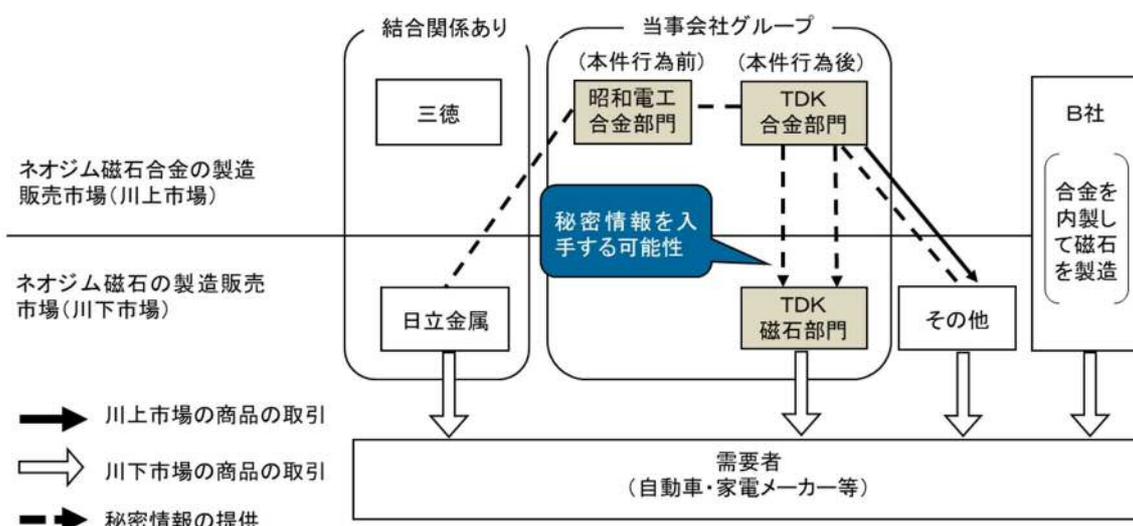
(1) TDKの合金部門が三徳の秘密情報を入手することによる川上市場への影響

本件行為後、TDKの合金部門はTDKのネオジム磁石の製造販売部門（以下「磁石部門」という。）を通じて、三徳の合金販売価格、数量、組成等の競争上センシティブな情報（秘密情報）を入手し得る。そして、TDKの合金部門が当該秘密情報を自己に有利に用いることにより、三徳が不利な立場に置かれ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性があり、この点については競争事業者からも意見が寄せられた。



(2) TDKの磁石部門が磁石メーカーの秘密情報を入手することによる川下市場への影響

昭和電工は、本件の審査開始の直前まで日立金属にネオジム磁石合金を販売していたことから、日立金属のネオジム磁石合金の調達価格、数量、組成等の秘密情報を保有している²。そして、本件行為によって、当該秘密情報がTDKグループに共有され、TDKの磁石部門がこれを自己に有利に用いることにより、日立金属が不利な立場に置かれ、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性があり、この点については競争事業者からも意見が寄せられた³。



第5 当事会社による問題解消措置の申出⁴

本件行為により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性があり、競争事業者からも意見が寄せられている旨を当事会社に対して伝えたところ、当事会社から、大要以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）を採る旨の申出を受けた。

² 近年、昭和電工はTDK及び日立金属以外の磁石メーカーにネオジム磁石合金を供給したことはない。

³ 日立金属のほか、その他のネオジム磁石製造販売業者についても、理論上、同様の問題が生じる可能性があると考えられる。

⁴ 本件では、TDKによる三徳からのネオジム磁石合金の調達を継続する旨の申出は行われていない。一方で、日立金属－三徳統合においては、三徳がTDKを含む磁石メーカーに対してネオジム磁石合金の供給を継続する旨の申出が行われ、当委員会は当該申出も踏まえて判断している。この点につき、日立金属－三徳統合の当事会社からの問題解消措置の変更の申出を受けて、本件の当事会社からの意見も確認した上で、TDKは三徳から原材料の供給を受ける必要がなくなることを前提に、一定期間経過後、三徳のネオジム磁石合金の供給を継続する措置の対象からTDKを外すこととした。

1 当事会社における情報遮断措置

(1) 組織上の遮断及び情報へのアクセス制限

当事会社は、①TDKの磁石部門が、昭和電工が有する日立金属のネオジム磁石に関する競争上の秘密情報に、②TDKの合金部門が、TDKの磁石部門が有する三徳のネオジム磁石合金に関する競争上の秘密情報に、それぞれアクセスできないようにする措置を講じる。

(2) 異動制限

TDKの合金部門における特定の従業員が、本件行為から5年間、TDKの磁石部門に異動することを制限する。

(3) 誓約書の取得

当事会社は、前記(2)の特定の従業員に対し、日立金属のネオジム磁石に関する競争上の秘密情報をTDKの磁石部門の役職員に開示しないよう周知し、かつ、本件問題解消措置を遵守すること、及び万一これに違反した場合には就業規則等に基づき懲戒処分の対象になり得ることを了解する旨の誓約書を提出させる。

2 定期報告の実施

当事会社は、前記1の情報遮断措置の遵守状況について、本件行為実行日から原則として5年間、1年に1度、公正取引委員会に対して報告する。

第6 本件問題解消措置に対する評価

競争事業者へのヒアリングの結果も踏まえると、前記第5の1の情報遮断措置が採られた場合、競争事業者の製品に係る情報が当事会社グループ内で共有されることはなく、川上市場又は川下市場において、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないと考えられることから、当該措置は適切なものであると評価できる。

さらに、履行監視の観点から、定期報告は有効な措置であると認められる。

以上のことから、本件問題解消措置により、市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

第7 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ならないと判断した。

事例3 日本産業パートナーズ株式会社による株式会社コベルコマテリアル銅管及び古河電気工業株式会社の銅管事業の統合

第1 当事会社

日本産業パートナーズ株式会社（法人番号 8010001094082）（以下「日本産業パートナーズ」という。）は投資業を営む会社である。

株式会社コベルコマテリアル銅管（法人番号 8011101037039）（以下「コベルコマテリアル銅管」という。）は銅管の製造販売業を営む会社である。

古河電気工業株式会社（法人番号 5010001008796）（以下「古河電気工業」という。）は、銅管の製造販売業を営む子会社2社を擁する会社である。

以下、古河電気工業と既に結合関係が形成されている企業の集団を「古河電気工業グループ」という。また、日本産業パートナーズ、コベルコマテリアル銅管及び古河電気工業グループを併せて「当事会社」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、日本産業パートナーズが出資する会社を通じて、

- ① コベルコマテリアル銅管の株式に係る議決権の50%を超えて、
- ② 銅管の製造販売業を営む古河電気工業の子会社2社のうち、一方の株式に係る議決権の20%を超えて、また、もう一方の株式に係る議決権の50%を超えて、

それぞれ取得することを計画したものである（以下「本件行為」という。）。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

本件行為は、日本産業パートナーズが、コベルコマテリアル銅管と古河電気工業グループの銅管事業を統合するものであるため、以下では、コベルコマテリアル銅管と古河電気工業グループの間に競合関係のある銅管の製造販売業の水平型企業結合について検討する。

第3 一定の取引分野

1 商品範囲

銅管は、銅を主原料とする管であって、他の金属を用いた管に比べて、導電率、熱伝導性、展延性及び耐食性が高いという特徴を有しており、主にエアコンや冷蔵・冷凍機の熱交換器、給湯器等に用いられている。

銅管は、原材料の違いによって純銅管と銅合金管に大別できる。

(1) 需要の代替性

純銅管とは、純度が99.90%以上の銅（純銅）を用いて製造される銅管であり、原材料とする純銅の種類によって、りん脱酸銅管、無酸素銅管等の種類が存在する。

一方、銅合金管とは、銅を主成分として亜鉛やすず等の他の物質を添加することによってできる合金を用いて製造される銅管であり、添加する物質の成分やその比率によって、黄銅管、丹銅管等の種類が存在する。また、銅以外に配合する金属の成分やその比率を変えて耐食性や高強度性を改良した合金を用いて製造される特殊銅合金管が存在する。

需要者は、その特性に応じてこれらの種類の異なる銅管を使い分けていることから、純銅管と銅合金管の間及びそれぞれのうちの各種類の間いずれにおいても、需要の代替性は限定的である。

(2) 供給の代替性

銅管の製造販売業者は、純銅管及び銅合金管について、製造に特殊な設備が必要となる黄銅管を除けば、いずれの種類についても原材料となるビレット（金属片）を第三者から調達するなどして同一の設備で製造することが可能である。そのため、黄銅管を除けば、各種の純銅管及び銅合金管の間の供給の代替性は認められる。

(3) 小括

以上のことから、「黄銅管」と「純銅管及び銅合金管（黄銅管以外）」はそれぞれ異なる商品範囲を構成し、本件審査においては、コベルコマテリアル銅管及び古河電気工業グループが製造販売する「純銅管及び銅合金管（黄銅管以外）」を商品範囲として画定した。以下では、「純銅管及び銅合金管（黄銅管以外）」を「銅管（黄銅管以外）」という。

2 地理的範囲

銅管（黄銅管以外）は、日本国内の輸送に関し、輸送の難易性や輸送の費用の点から制約があるわけではなく、当事会社及び競争事業者は日本全国において販売を行っており、地域によって販売価格が異なるといった事情は認められない。

したがって、本件では、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

コベルコマテリアル銅管及び古河電気工業グループがいずれも日本全国において銅管（黄銅管以外）の製造販売業を営んでいることから、本件行為は、水平型企业結合に該当する。

1 単独行動による競争の実質的制限

(1) 当事会社の地位及び競争事業者の状況

銅管（黄銅管以外）の市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約4、

000, HHIの増分は約500であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成30年度における銅管（黄銅管以外）の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	コベルコマテリアル銅管	約45%
2	A社	約35%
3	古河電気工業グループ	約5%
	輸入	約15%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約50%・第1位		

本件行為後も有力な競争事業者として、一定程度の供給余力を有する市場シェア約35%のA社が存在しており、競争事業者からの競争圧力が認められる。

加えて、古河電気工業グループは、平成23年度末に生産規模を縮小して、付加価値の高い特殊な用途向け製品の製造販売に特化するよう方針転換しているため、当事会社間の競合の程度は限定的である。

(2) 輸入

銅管の販売価格は、国内品も輸入品も同様に「銅地金価格＋ロールマージン（加工賃）」によって決定されている。

このうち、銅地金価格については、国際指標に基づいて国内指標が決定されるため、国内品と輸入品で大きな差はない。他方、ロールマージンについては、輸入品は国内品よりも2割程度安いものの、輸入に当たっては、輸送費との関係で購入ロット数を多くする必要があること、品質管理への迅速な対応が困難であることなどを総合的に勘案すると、輸入品と国内品の販売価格の間に大きな差異は認められない。

実際に、需要者は国内の銅管（黄銅管以外）の製造販売業者に対する価格引上げに対する牽制力として輸入品を取り扱っている又は取扱いを検討しており、前記(1)のとおり、輸入品は銅管（黄銅管以外）市場の約15%のシェアを占めていることから、輸入圧力が認められる。

(3) 参入

国内の銅管（黄銅管以外）市場においては、事業撤退によって競争単位が減少している。そのため、参入圧力は認められない。

(4) 隣接市場からの競争圧力

アルミ管、ステンレス管及び鉄管が銅管（黄銅管以外）の代替品として使用されている場合がある。

しかし、最終需要者であるエアコンメーカー等にとって、アルミやステンレスは銅よりも地金価格は安いですが、最終製品の製造における加工の困難性が伴うこと、代替素材を用いた最終製品の製造設備を一から用意するには多大な時間と費用を要すること等から、総合的にみると銅管を購入する場合よりもコストメリットが低く、限定的な使用にとどまっている。

このため、隣接市場からの競争圧力は限定的である。

(5) 需要者からの競争圧力

銅管（黄銅管以外）の需要者であるエアコンメーカー等は最終製品市場において活発に価格競争を行っており、銅管（黄銅管以外）を含めた原材料の価格の低減に関し強いインセンティブを有している。このため、国内外の銅管（黄銅管以外）の製造販売業者から複数購買した上で、銅管（黄銅管以外）の製造販売業者からの提示価格に応じて購入数量の割合を変動させたり、調達先を切り替えたりすることによって、銅管（黄銅管以外）の調達金額の低減を図っている。

したがって、需要者からの競争圧力が一定程度認められる。

(6) 小括

以上のことから、当事会社間の競合の程度が限定的であること、競争事業者からの競争圧力及び輸入圧力が認められること、需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、単独行動により、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はならないと認められる。

2 協調的行動による競争の実質的制限

前記 1 (1) のとおり、古河電気工業グループは、付加価値の高い特殊な用途向け製品の製造販売に特化するよう方針転換しているために当事会社間の競合の程度が限定的であり、我が国の需要者や競争事業者も、銅管（黄銅管以外）の取引において、古河電気工業グループの製品が市場における競争を促していたとは認識しておらず、本件行為後もその状況に変わりはない。

また、前記 1 (2) のとおり輸入圧力が認められ、同 (5) のとおり需要者からの競争圧力が一定程度認められることから、それぞれ協調的行動に対する牽制力が働いていると認められる。

したがって、本件行為により、国内の銅管（黄銅管以外）の製造販売業者の協調的行動により、一定の取引分野における競争を実質的に制限すること

とはならないと認められる。

第5 経済分析

本件審査においては、銅管（黄銅管以外）と黄銅管を同一の取引分野とみなし得るか否か、銅管（黄銅管以外）の製造販売業者間の国内における競合状況は需要者や競争事業者の認識と一致しているか否か、輸入品が競争圧力となり得るか否か¹という観点から、公表データや当事会社の販売実績データ等を用いて価格相関分析を行った。価格相関分析を行うに当たっては、銅管価格をそのまま用いると、銅地金価格という各製品共通の価格変動要因によって相関係数の値が極めて高くなる「見せかけの相関」と呼ばれる現象が生じる可能性が高いことから、銅管価格から銅地金価格を取り除いたロールマージンを用いて相関分析を行った²。

まず、経済産業省が公表する生産動態統計から取得可能なデータ、JX金属株式会社が公表する国内電気銅建値等を用いて計算した、銅管（黄銅管以外）³及び黄銅管に係るロールマージンの相関分析を行った。その結果、相関係数は0.1785と低い値となり、銅管（黄銅管以外）と黄銅管の間の供給の代替性は低いという、前記第4の1(2)の定性的な分析結果を裏付ける結果が得られた。

続いて、当事会社から取得した銅管（黄銅管以外）の販売実績データ等を用いて、銅管（黄銅管以外）の製造販売業者の主要製品間に係るロールマージンの相関分析を行った。その結果、コベルコマテリアル銅管とA社のロールマージンの相関係数は0.8730と極めて高くなった一方で、コベルコマテリアル銅管と古河電気工業及びA社と古河電気工業のロールマージンの相関係数はそれぞれ0.3298、0.3397と相対的に低い値にとどまった。これは前記第4の2記載の古河電気工業グループの製品が市場における競争を促していないという需要者等の認識とある程度は整合的な結果といえる。

また、当該販売実績データ、財務省が公表する貿易統計による中国から輸

¹ なお、「企業結合審査における輸入圧力等の評価に係る事後検証」（平成28年6月28日公正取引委員会競争政策研究センター共同研究報告書）において、平成25年の古河スカイ（株）と住友軽金属工業（株）の合併（以下「平成25年統合」という。）に関する企業結合審査の事後評価が行われており、公表データを用いた分析により、輸入圧力を評価し得る旨の結果が報告されている（ただし、同共同研究においては、平成25年統合以降の銅管〔黄銅管以外〕の国内製造販売業者による東南アジアの自社工場からの輸入増大の影響等が踏まえられていない。

² 「見せかけの相関」を取り除くほかの方法としては、銅管価格を銅地金価格に回帰させることを通じて得た残差を用いる手法があるところ、当該手法を用いてもおおむね同じ結果が得られた。

³ 生産動態統計における「銅製品 管」という品目を用いたところ、この中に黄銅管以外の銅合金管は含まれている。

入された銅管（黄銅管以外）⁴のデータ等を用いて、主要な国内品と輸入品に係るロールマージンの相関分析を行った⁵。その結果、データが得られた2015年以降のうち、2017年1月以降に期間を限定すれば、統計的に有意な結果が得られ、特にコベルコマテリアル銅管と輸入品及びA社と輸入品について、相関係数はそれぞれ0.4731、0.3494となり、一定程度の高さになった。そのため、データの制約から限定的な評価が必要ではあるものの、輸入品の競争圧力が一定程度は認められ得ることが示唆された。

以上のことから、経済分析からも定性的分析を一定程度裏付ける結果が得られた。

第6 結論

本件行為により、当事会社の単独行動又は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はならないと判断した。

⁴ 中国からの銅管（黄銅管以外）にデータを限定した理由としては、①銅管（黄銅管以外）の国内の製造販売業者の中には東南アジアの自社工場から国内向けに輸入をしている者もあり、貿易統計のうち全世界からの輸入を用いると、国内の銅管製造販売業者による東南アジアの自社工場からの国内向け輸入がデータに含まれてしまい輸入圧力を評価するのに適切ではないこと及び②銅管（黄銅管以外）の需要者は輸入に当たって主に中国から購入していることが挙げられる。

⁵ 銅管（黄銅管以外）の製造販売業者は、銅建値の変動をリスクヘッジして銅地金を調達しているところ、本分析のロールマージンの計算に当たっては、JX金属株式会社が公表する国内電気銅建値ではなく当事会社的一方から提出されたデータに含まれていたリスクヘッジ後の銅地金価格を用いた。

事例4 アプライド・マテリアルズ・インクによる(株)KOKUSAI ELECTRICの株式取得

第1 当事会社

アプライド・マテリアルズ・インク（本社米国。以下「AMAT」という。）と株式会社KOKUSAI ELECTRIC（法人番号 4010003024801）（以下「KOKUSAI」という。）は、いずれも半導体製造装置の製造販売業を営む会社である。

以下、AMATと既に結合関係が形成されている企業の集団を「AMATグループ」と、KOKUSAIと既に結合関係が形成されている企業の集団を「KOKUSAIグループ」といい、また、AMATとKOKUSAIを併せて「当事会社」、AMATグループとKOKUSAIグループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、AMATがKOKUSAIの株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、AMATグループ及びKOKUSAIグループはいずれも半導体製造装置の製造販売業を営む会社であり、当事会社グループが製造販売する商品は多数存在するが、以下では、本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられたALD装置、エピタキシャル装置及びプラズマ処理装置について詳述する。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) 半導体製造装置

半導体製造装置とは、シリコン・ウェハ¹（以下「ウェハ」という。）を加工してIC²を製造するための装置である。ICが製造されるまでには、成膜³、露光⁴、エッチング⁵、熱処理⁶などの工程が数百回繰り返し行われる

¹ 円柱状のケイ素の単結晶を約1ミリの薄さで切断し、研磨、洗浄した円盤状の薄板。

² 情報保存、数値計算、論理演算など半導体の性質を利用した処理機能を持った電子回路を約1センチ四方の基盤上に形成した電子部品。

³ トランジスタの基礎となる半導体膜、配線の基礎になる金属膜、それらを絶縁する絶縁膜などの薄膜をウェハ上に形成する工程。

⁴ 回路パターンを、写真の原理でウェハ上に転写する工程。

⁵ ウェハ上に転写された回路パターンに従って、薬液やガスで薄膜を選択的に除去する工程。

⁶ ウェハを加熱し、その電気的特性を変化させる工程。

が、これらの各工程においては、機能や用途が異なる様々な種類の多数の半導体製造装置が使用されている。ALD装置及びエピタキシャル装置は成膜工程において使用され、プラズマ処理装置は熱処理工程において使用される。

(2) ALD装置

ALD (Atomic Layer Deposition) 装置は、二種類のガスを交互に反応室（以下「チャンバー」という。）に流し、熱又はプラズマのエネルギーを利用して化学反応を起こすことで、ウェハ上に原子層を堆積させて薄膜を形成する装置であり、成膜工程で使用される他の装置と比べて非常に薄い膜を形成することができる点に特徴がある。

ALD装置は、ウェハの処理方式に応じて、枚葉式とバッチ式に大別される。枚葉式は一つのチャンバー内でウェハを1枚ずつ処理するため、加熱する際の温度の調整が容易であるなどウェハ処理の制御性が高く、質の高い薄膜を形成することが可能である点に特徴がある。バッチ式はファーンネスと呼ばれる縦型の炉内で50～150枚のウェハを同時に処理するため、ウェハ1枚当たりの処理コストが低く、生産性が高い点に特徴がある。

(3) エピタキシャル装置

エピタキシャル装置は、ウェハの導電性を高めるため、ウェハ表面に単結晶構造の基層（以下「エピタキシャル層」という。）を形成する装置である。ICの製造工程の最初の工程などにおいて、ウェハ表面に欠陥のないエピタキシャル層を形成することで、質の高いICの製造が可能となる。

(4) プラズマ処理装置

プラズマ処理装置は、熱とプラズマの組合せを用いて、ウェハの電気的特性を変化させる装置であり、典型的には、ウェハ表面上の物質とプラズマを反応させることでウェハ表面を酸化又は窒化するために使用される。

プラズマ処理装置には、プラズマ処理のチャンバーと急速熱処理（以下「RTP」⁷という。）のチャンバーが統合されている統合型と、RTPのチャンバーが統合されていない非統合型の2種類がある。統合型は、プラズマ処理のチャンバーとRTPのチャンバーが同一のプラットフォーム上で統合しているため、プラズマ処理を行ったウェハについて真空状態を維持したまま、RTPを行うことが可能である。

⁷ Rapid Thermal Processing

2 商品範囲

(1) A L D装置

前記1(2)のとおり、A L D装置は、ウェハの処理方式(枚数)に応じて枚葉式とバッチ式に大別することができる。

この点、需要者である半導体製造業者は、微細な技術が求められる工程では枚葉式A L D装置を使用し、各工程におけるウェハ1枚当たりの処理速度やコストを優先する工程はバッチ式A L D装置を使用するなど、製造工程や使用する目的等に応じて特徴の異なる枚葉式とバッチ式を使い分けていることから、両者の間に需要の代替性は認められない。

また、枚葉式とバッチ式では、装置の構造が全く異なり、製造技術及びノウハウも異なるため、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに製造を切り替えることは困難であることから、両者の間に供給の代替性も認められない。

以上のことから、「枚葉式A L D装置」及び「バッチ式A L D装置」をそれぞれ商品範囲として画定した。

(2) エピタキシャル装置

成膜装置のうち、エピタキシャル装置と同様の機能を持ったものはないことから、エピタキシャル装置とその他の成膜装置の間に需要の代替性は認められない。

また、エピタキシャル装置は、ウェハ表面に微細な膜を形成するための装置であり、製造に専門の高度な技術を要するため、その他の成膜装置のメーカーが、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに製造を切り替えることは困難であることから、供給の代替性も認められない。

以上のことから、「エピタキシャル装置」を商品範囲として画定した。

(3) プラズマ処理装置

前記1(4)のとおり、プラズマ処理装置は、プラズマ処理とR T Pのチャンバーが統合されている統合型プラズマ処理装置と、プラズマ処理とR T Pのチャンバーが統合されていない非統合型プラズマ処理装置に分類される。

この点、統合型プラズマ処理装置は、プラズマ処理とR T Pの連続する複数のプロセスを真空状態を維持したままで実行できるという統合型の特徴に応じてウェハ表面の窒化など微細な技術が求められる用途に使用される一方、非統合型プラズマ処理装置は、主にウェハ表面の酸化に使用されるなど、両者は用途が異なるため、需要の代替性は認められない。

また、統合型プラズマ処理装置と非統合型プラズマ処理装置では、装置の構造や製造技術及びノウハウが異なるため、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに製造を切り替えることは困難であることから、両者の間に供給の代替性も認められない。

以上のことから、「統合型プラズマ処理装置」及び「非統合型プラズマ処理装置」としてそれぞれ商品範囲を画定した。

3 地理的範囲

前記2で画定したいずれの商品についても、輸送費、関税等がほとんど掛からず、世界中で同一水準の価格で販売されている。また、需要者である半導体製造業者は国内外の供給者を差別することなく取引しており、供給者も需要者の所在する国を問わず取引している。このため、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

本件行為は、AMATグループが製造販売する枚葉式ALD装置、エピタキシャル装置及び統合型プラズマ処理装置とKOKUSAIグループが製造販売するバッチ式ALD装置及び非統合型プラズマ処理装置が共通の需要者に販売されていることから、混合型企業結合に該当する。

1 当事会社の地位

エピタキシャル装置のHHIは約5,800、当事会社の市場シェアは75%であり、統合型プラズマ処理装置のHHIは10,000、当事会社の市場シェアは100%であり、非統合型プラズマ処理装置のHHIは3,500、当事会社の市場シェアは約40%である。また、枚葉式ALD装置及びバッチ式ALD装置については、正確な市場シェアは不明である。このため、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【平成29年度におけるエピタキシャル装置の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	AMATグループ	約75%
2	A社	約15%
3	B社	約5%
	その他	約5%
	合計	100%

【平成29年度における統合型プラズマ処理装置の市場シェア】

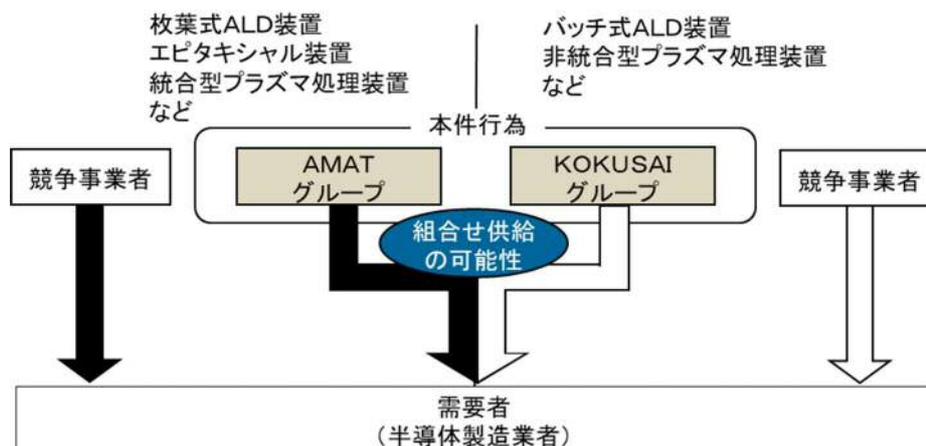
順位	会社名	市場シェア
1	AMATグループ	100%
合計		100%

【平成29年度における非統合型プラズマ処理装置の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	KOKUSAIグループ	約40%
2	C社	約35%
3	D社	約25%
合計		100%

2 市場の閉鎖性・排他性の検討

本件行為後、一方当事会社が製造販売を行っている半導体製造装置を他方当事会社が製造販売を行っている他の半導体製造装置と組み合わせて需要者に供給したり、一方当事会社の他の半導体製造装置をそれぞれ単独で供給したりする場合の価格の合計額よりも一括して供給する価格を低い水準に設定し供給すること（以下「組合せ供給」という。）により、各半導体製造装置の市場において閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。



(1) 市場閉鎖を行う能力

需要者である半導体製造業者は、前記第3の1(1)のとおり、製造するICの機能に応じて、成膜、露光、エッチング、熱処理などの工程で使用する各種の半導体製造装置が最善の組合せとなるよう独自の製造ラインを組み上げ、当該製造ラインに最も合致する半導体製造装置を工程ごとに個別に性能等の評価を行って選定しているため、半導体製造装置の製造

販売業者が組合せ供給を行う機会そのものが限られている状況にある。こうした取引実態を踏まえれば、当事会社が組合せ供給を行うことは困難な状況にあると認められる。また、実際にも、組合せ供給に関して需要者から特段の懸念も示されなかった。

また、需要者である半導体製造業者は、半導体市場における活発な競争に晒されている上、前記第3の1(1)のとおり様々な工程において多数の種類半導体製造装置を購入する大口取引先であることから、需要者からの競争圧力が認められる。

さらに、エピタキシャル装置及び非統合プラズマ処理装置の市場については、有力な競争事業者が存在するため、当事会社による組合せ供給が行われたとしても、需要者は当該競争事業者からの購入を選択できる。

したがって、当事会社には混合型市場閉鎖を行う能力は認められない。

(2) 小括

以上のことから、本件行為により、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることとはならないと認められる。

第5 結論

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ならないと判断した。

事例5 ダナハーコーポレーションによるゼネラル・エレクトリック・カンパニーのバイオ医薬品製造機器等の製造販売事業の統合について

第1 当事会社

ダナハーコーポレーション（本社米国。以下「ダナハー」という。）は、ライフサイエンス事業，医療用診断事業等を営む会社である。

ゼネラル・エレクトリック・カンパニー（本社米国。以下「GE」という。）は、電力事業，航空事業等を営む会社である。

以下，ダナハーと既に結合関係が形成されている企業の集団を「ダナハーグループ」，GEと既に結合関係が形成されている企業の集団を「GEグループ」，ダナハーグループとGEグループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は，ダナハーがGEのバイオ医薬品製造機器等（バイオ医薬品の研究，分析，製造等を行うための機器及び材料をいう。以下同じ。）の製造販売業の取得を計画したことに伴い，ダナハーの子会社であって日本国内で事業を営む会社が，GEの子会社であって日本国内で事業を営む会社の株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は，独占禁止法第10条である。

なお，当事会社グループが製造販売する商品は複数存在するが，以下では，本件行為が競争に与える影響が比較的大きいと考えられたハイコンテンツスクリーニングシステム（以下「HCSシステム」という。），プロテインAレジン及び製造用カラムについて詳述する。

第3 一定の取引分野

1 商品の概要

(1) HCSシステム

HCSシステムは，顕微鏡に画像解析及び数値解析を行うソフトウェアを付加した装置であり，高速で細胞を解析することができる。HCSシステムは，解析の方式によりワイドフィールドHCSシステムとコンフォーカルHCSシステムに大別される。

ワイドフィールドHCSシステムは2次元画像を取得し解析するのに対して，コンフォーカルHCSシステムは3次元画像を取得し解析することが可能であり，このような性能の違いから両者の価格差は大きい。

(2) レジン

レジンは、クロマトグラフィー（細胞の分子を分離精製する工程をいう。以下同じ。）で使用されるゲル状の樹脂であり、樹脂の表面に必要な分子を吸着することで当該分子を分離精製することができ、カラムと呼ばれる容器に充填して使用される。一般的に、バイオ医薬品の製造工程では様々なレジンを用いて複数回のクロマトグラフィーを行う。レジンは分離精製方法の違いに応じてアフィニティレジン、イオン交換レジン、疎水性レジン等が存在する。このうちバイオ医薬品の製造工程で使用されるレジンは、主にアフィニティレジンとイオン交換レジンである。

アフィニティレジンは分子間の相互作用を利用してウイルス、酵素、抗体等の分子を吸着し分離精製するレジンであり、吸着する分子の種類や性質に応じて多数存在する。多数存在するアフィニティレジンのうち、抗体を吸着するアフィニティレジンをプロテインAレジンという。現在のバイオ医薬品は抗体を利用した抗体医薬品が主流であるため、抗体を吸着するプロテインAレジンはバイオ医薬品の製造には欠かせないレジンとなっている。

イオン交換レジンは電荷の違いを利用して分子を分離精製するレジンであり、吸着する分子の種類や性質に応じて多数存在する。

(3) カラム

カラムは、筒状の容器であり、レジンを充填し保持するために使用される。目的に応じて容量や材質が異なり、研究用カラムと製造用カラムに大別される。

研究用カラムは、主に研究や開発段階において、溶液の詳細な分析、少量の溶液の分離精製などに利用される。研究用カラムは内径が1 cmから5 cm程度、容量が0.5 Lまでと小容量であり、ガラス製又はプラスチック製であり、卓上型の分離精製用の装置に取り付けて使用される。

製造用カラムは、主に治験薬や承認薬の製造段階において、大量の溶液の分離精製に利用され、内径が5 cmから200 cm程度、容量が10 Lから200 Lまでである。また、材質はステンレス鋼又はアクリルガラスであり、研究用カラムより耐圧・耐久性能が高く、据置型の分離精製用の装置に取り付けて使用される。

2 商品範囲

(1) HCSシステム

ワイドフィールドHCSシステムとコンフォーカルHCSシステムでは、後者は前者より幅広い用途において使用が可能であるものの、両者の

間には大きな価格差があることも踏まえ、需要者である製薬会社、大学、研究機関等（以下「製薬会社等」という。）は目的に応じてどちらの方式のHCSシステムを利用するか選択している状況にある。

したがって、ワイドフィールドHCSシステムとコンフォーカルHCSシステム間の需要の代替性は限定的である。

他方、これらHCSシステムについては、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに製造ラインを切替えることができ、いずれか一方を製造する事業者は他方の装置を容易に製造することが可能である。

したがって、ワイドフィールドHCSシステムとコンフォーカルHCSシステムの間には供給の代替性が認められる。

以上のことから、当事会社グループが製造販売する「HCSシステム」を商品範囲として画定した。

(2) レジン

需要者である製薬会社等は、目的に応じて最適な分離精製方法を選択し、それに最も適したレジンを選択している。したがって、異なる分離精製方法に用いられるレジン間に需要の代替性は認められない。

また、製薬会社等は、分離する分子の種類や性質に応じて、最も効率的に分離精製を行うことができるレジンを選択している。したがって、同一の分離精製方法に用いられるレジンであっても、異なる種類のレジン間に需要の代替性は認められない。

一方、各種の分離精製方法に用いられるレジンごとに製造に必要な技術、ノウハウ等が異なるため、供給者は、特定の分離精製方法に用いられるレジンの製造から他の分離精製法に用いられるレジンの製造へと容易に転換することはできない。したがって、異なる分離精製方法に用いられるレジン間に供給の代替性は認められない。

他方、同一の分離精製方法に用いられるレジンであれば、通常、供給者は多数の種類レジンを製造することが可能である。

しかし、アフィニティレジンのうちプロテインAレジンは、他のアフィニティレジンと比べて製造に当たり異なる技術が必要であり、プロテインAレジンと他のアフィニティレジンとでは供給者の顔ぶれも異なっている。

したがって、プロテインAレジンと他のアフィニティレジンとの間に供給の代替性は認められない。

以上のことから、本件では、「プロテインAレジン」を商品範囲として画定した。当事会社グループのうち、GEグループが当該商品を製造販売

している。

(3) カラム

研究用カラムと製造用カラムは、材質、形状及び大きさが異なり、かつ、求められる耐圧・耐久性能が異なるため、需要者である製薬会社等は、目的に応じて適切な容量及び材質のカラムを選択している。

したがって、研究用カラムと製造用カラムの間に需要の代替性は認められない。

さらに、研究用カラムと製造用カラムは、材質、形状及び大きさが異なり、かつ、求められる耐圧・耐久性能が異なるため、製造に必要な設備及び技術が異なる。また、研究用カラムと製造用カラムでは供給者の顔ぶれも異なっている。

したがって、研究用カラムと製造用カラムの間に供給の代替性は認められない。

以上のことから、本件では、「研究用カラム」と「製造用カラム」をそれぞれ商品範囲として画定した。当事会社グループのうち、ダナハーグループが「製造用カラム」を製造販売している。

3 地理的範囲

需要者である製薬会社等は、「医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理の基準に関する省令」（平成16年厚生労働省令第179号）¹に準拠してバイオ医薬品を製造販売する必要があるため、物理的にバイオ医薬品製造機器等を購入するのみではなく、供給者であるバイオ医薬品製造機器等の製造販売業者に対して継続的なサポート体制を求めるなど、継続的な保守管理を行えるような体制（日本法人、販売代理店等）を日本国内に有している製造販売業者の商品を購入する傾向がある。

前記2で画定したいずれの商品も、供給者は、日本国内だけでなく世界中に商品を供給しているが、上記の理由から、日本国内の需要者は必ずしも世界中の供給者から等しくバイオ医薬品製造機器等を購入している状況にはない。

以上のことから、本件では、「日本全国」として地理的範囲を画定した。

¹ 治験薬や承認薬の製造に当たり原材料の入庫から、製品の製造・加工、梱包、出荷に至るまでの全ての過程で、製品が適切かつ安全に作られ、一定の品質が保証されるように、医薬品製造販売業者が遵守する基準であり、GMP（Good Manufacturing Practice）省令と呼ばれている。バイオ医薬品製造機器等の製造販売業者は、治験薬や承認薬の製造に使用される商品についてはGMP省令に準拠したものを提供している。

第4 本件行為が競争に与える影響

本件行為は、ダナハーグループ及びGEグループが共にHCSシステムを製造販売していることから、水平型企业結合に該当する。

また、GEグループが製造販売するプロテインAレジンとダナハーグループが製造販売する製造用カラムは、共通の需要者である製薬会社等によって補完的に使用されるものであることから、混合型企業結合にも該当する。

1 水平型企业結合

(1) 当事会社の地位

HCSシステムの市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHIは約3,000、HHIの増分は約400であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成29年度におけるHCSシステムの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約35%
2	B社	約30%
3	GEグループ	約20%
4	ダナハーグループ	約10%
	その他	約5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約30%・第3位		

(2) 競争事業者の状況

本件行為後の当事会社グループの市場シェアは約30%となるが、有力な競争事業者として約35%の市場シェアを有するA社及び約30%の市場シェアを有するB社が存在する。

また、競争事業者が保有する工場の生産能力には余剰があり、競争事業者は供給余力を有している。

したがって、競争事業者からの競争圧力が認められる。

(3) 参入

HCSシステムについて、制度上の参入障壁は存在しないものの、近年、新たに参入した事業者はなく、また、今後、新規参入を予定している事業者も認められない。

したがって、参入圧力が認められない。

(4) 需要者からの競争圧力

バイオ医薬品は、薬価の改定に伴い価格が下がる傾向にあるため、需要者である製薬会社は、コスト削減の意識が高く、バイオ医薬品製造機器等の購入に当たっては見積り合わせなどの方法により購入先を決定している。

また、需要者である大学や研究機関も、バイオ医薬品製造機器等の購入に当たっては、価格を重視し、入札や見積り合わせなどの方法により購入先を決定している。

したがって、需要者からの競争圧力が認められる。

(5) 小括

以上のことから、本件行為により、当事会社の単独行動又は競争事業者との協調的行動により、HCSシステム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認められる。

2 混合型企業結合

(1) 当事会社の地位

プロテインAレジンの市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約7,000、当事会社の市場シェアは約80%である。また、製造用カラムについては、正確な市場シェアは不明である。このため、混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当しないものとして検討する。

【平成29年度におけるプロテインAレジンの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	GEグループ	約80%
2	C社	約5%
3	D社	約0-5%
	その他	約10%
	合計	100%

(2) 市場の閉鎖性・排他性の検討

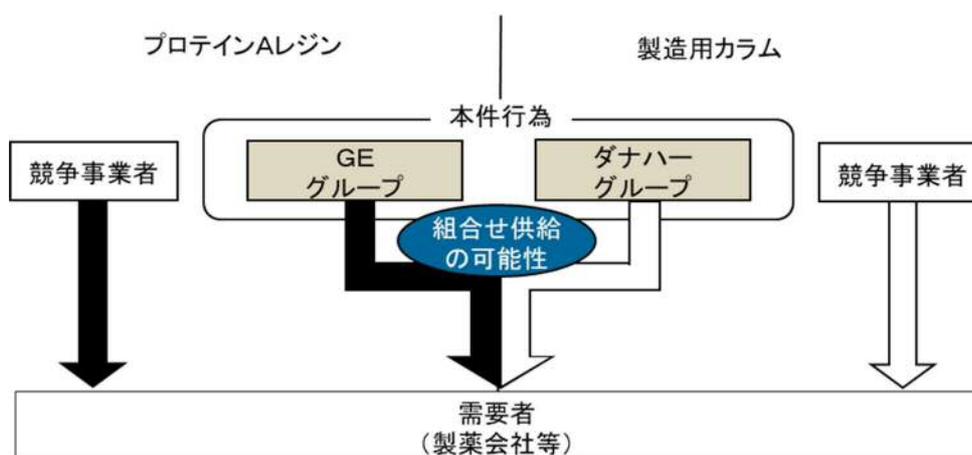
当事会社が、本件行為により、製薬会社等に対してプロテインAレジンを併せて当事会社の製造用カラムを組み合わせて供給する、又はプロテインAレジんと当事会社の製造用カラムをそれぞれ単独で供給する場合の価格の合計額よりも一括して供給する場合の価格を低い水準に設定して供給することにより、プロテインAレジン市場又は製造用カラム市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。

プロテインAレジんと製造用カラムは補完性の高い商品であるものの、

需要者は、プロテインAレジン及び製造用カラムを含め、バイオ医薬品製造機器等の購入に当たっては、一つ一つの機器等の性能評価を行った上で、商品ごとに見積り合わせを行うなどして購入する機器等を決定しており、価格交渉力も強い。

また、プロテインAレジンとダナハーグループの製造用カラムとは同時に購入される機会が乏しいものと考えられる。

したがって、当事会社はプロテインAレジン市場又は製造用カラム市場を閉鎖する能力を有しているとは認められない。



(3) 小括

以上のことから、本件行為により、プロテインAレジン市場又は製造用カラム市場における閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

第5 結論

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ならないと判断した。

事例6 トヨタ自動車㈱及びパナソニック㈱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

第1 当事会社

トヨタ自動車株式会社（法人番号 1180301018771）（以下「トヨタ」という。）は、主に自動車の製造販売業を営む会社である。

パナソニック株式会社（法人番号 5120001158218）（以下「パナソニック」という。）は、主に電気・電子機器等の製造販売業を営む会社である。

プライムプラネットエナジー&ソリューションズ株式会社（法人番号 3120001225985）は、同社の株式に係る議決権をトヨタが51%、パナソニックが49%それぞれ保有する共同出資会社（以下「本件共同出資会社」という。）であり、車載用リチウムイオン電池等の製造販売業を営む予定の会社¹である。

以下、トヨタと既に結合関係が形成されている企業の集団を「トヨタグループ」といい、パナソニックと既に結合関係が形成されている企業の集団を「パナソニックグループ」という。また、トヨタグループ、パナソニックグループ及び本件共同出資会社を併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、トヨタ及びパナソニックが本件共同出資会社の設立を計画したものであり、具体的には、パナソニックグループに属する会社が完全子会社を設立し、当該会社に対し、パナソニックグループに属する別の会社が営む車載用リチウムイオン電池の研究開発・製造部門及びトヨタの車載用リチウムイオン電池等の研究開発部門等に移管するとともに、トヨタが当該会社の株式の議決権の51%を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

なお、当事会社グループが製造販売する特定の商品間で取引関係にあるものは複数存在するが、以下では、競争に与える影響が比較的大きいと考えられた車載用リチウムイオン電池及び電動車について検討した。

（参考）海外競争当局との連絡調整

本件については、海外競争当局も審査を行っており、当委員会は、欧州委員会との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

¹ 令和2年4月1日事業開始。

第3 一定の取引分野

1 商品範囲

(1) 車載用リチウムイオン電池

ア 車載用とその他の用途との代替性

リチウムイオン電池とは、電極の正極と負極の間をリチウムイオンが移動することによって充放電を行う電池であり、繰り返し使用可能な二次電池の一種である。正極にはコバルト酸リチウム、ニッケル酸リチウム等の金属酸化化合物、負極にはカーボンやシリコン系化合物が使われ、電解液に有機溶媒（非水電解質）が使われており、他の二次電池（ニッケル水素電池等）に比べて小型化が可能、メモリー効果²がない、自己放電³が少ないといった特徴がある。

リチウムイオン電池は携帯電話、ノートパソコン、自動車といった様々な用途に用いられる。このうち、ハイブリッド車などの自動車に搭載され、駆動用のモーターの電源として用いられるリチウムイオン電池（以下「車載用リチウムイオン電池」という。）は、他の用途に用いられるリチウムイオン電池に比して高容量、振動や高温・低温への耐久性、長寿命性といった特性が求められることから、両者の間の需要の代替性は限定的である。また、当該特性を備えるリチウムイオン電池を製造するには一定の技術、ノウハウ等が必要となることから、他のリチウムイオン電池の製造から車載用リチウムイオン電池の製造へ容易に転換できるとは認められないため、両者の間の供給の代替性も限定的である。

イ 異なる特性間の代替性

車載用リチウムイオン電池が搭載される自動車は、電気のみ又は電気及びガソリン等を動力源として使用する自動車（以下「電動車」という。）である。電動車はその構造の違いによってハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車及び燃料電池車に分かれ、電動車の種類によって、搭載される車載用リチウムイオン電池に求められる特性が異なる。特性には、瞬間的に充放電可能な電気の量をより重視した「高出力タイプ」（ハイブリッド車に搭載）と、長距離走行が可能となる容量の大きさをより重視した「高容量タイプ」（プラグインハイブリッド車、電気自動車及び燃料電池車に搭載）があり、両者の間に需要の代替性は

² 電池容量が十分に残った状態で継ぎ足し充電を繰り返すことで、電池が「短時間だけの使用」を記憶してしまい、次回使用時に、電池容量が十分にあるにもかかわらず電池電圧が低下する現象をいう。

³ 電池に蓄えられている電気の量が、電池を使用していないにもかかわらず、時間の経過と共に徐々に減少する現象をいう。

認められない。また、高出力タイプと高容量タイプとでは、製造に要する技術、ノウハウ等が異なり、一方の製造から他方の製造へ容易に転換できるとは認められないため、両者の間に供給の代替性も認められない。

したがって、「高出力タイプ」及び「高容量タイプ」はそれぞれ異なる商品範囲に属し、本件共同出資会社はいずれのタイプも製造する予定である。

ウ 異なる形状間の代替性

車載用リチウムイオン電池は、複数のものを組み合わせモジュールと呼ばれる状態にした上で、必要な出力・容量を満たすよう複数のモジュール同士を繋ぐなどしてパックと呼ばれる状態にして車両に搭載される。電池の形状には角形、ラミネート形及び円筒形の3種類があり、角形及びラミネート形は車両への定置に当たり比較的狭いスペースで足りることから効率が良く、必要とするスペースはいずれも同程度であるのに対し、円筒形はより広いスペースを必要とする。需要者である自動車メーカーは、同等の性能を有する電池パックを車両に定置するためにどの程度のスペースを必要とするかを重視しており、角形の車載用リチウムイオン電池とラミネート形の同電池はある程度代替的に使用することが可能であるのに対し、円筒形の同電池はその他の形状の同電池と代替的に使用することが困難である。また、形状の異なる電池を製造するために要する技術やノウハウ等は異なり、特定の形状の車載用リチウムイオン電池の製造から別の形状の同電池の製造へ容易に転換できるとは認められないため、異なる形状の同電池間の供給の代替性も限定的である。

したがって、「角形及びラミネート形」（以下「角形等」という。）と「円筒形」は、それぞれ異なる商品範囲に属し、本件共同出資会社は「角形」のみを製造する予定である。

エ 小括

したがって、本件共同出資会社が製造販売する予定である「車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）」及び「車載用リチウムイオン電池（高容量・角形等）」を、それぞれ商品範囲として画定した。

(2) 電動車

ア 電動車とガソリン車等との代替性

自動車には、ガソリン等の化石燃料を動力源として使用する自動車（以下「ガソリン車等」という。）と、電気のみ又は電気及びガソリン等を

動力源として使用する電動車がある。電動車は、現在普及しているガソリン車等よりも燃費に優れ、環境負荷が低いという特徴がある一方、電動車の種類によっては、電気や水素の補給を必要とせずガソリン等の補給のみで走行が可能であり、ガソリン車等との共通点が認められるという特徴もある。このような事情を踏まえると、ガソリン車等と電動車を代替的に選択する需要者の存在は否定できないものの、昨今の環境意識の高まりなどから両者を代替的とは認識しない需要者が一定程度存在すると考えられることから、電動車とガソリン車等との間の需要の代替性は限定的と認められる。

また、電動車とガソリン車等とは、製造に要する技術やノウハウ等が異なり、一方の製造から他方の製造へ容易に転換できるとは認められないため、両者の間に供給の代替性も認められない。

イ 電動車の種類間の代替性

前記(1)イのとおり、電動車は、その構造の違いによってハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車及び燃料電池車に分類される。ハイブリッド車は、エンジン及びモーターを搭載して走行する自動車であり、ガソリン等の補給のみを必要とし外部充電を必要としない。プラグインハイブリッド車は、ハイブリッド車に外部充電機能を付与した自動車であり、モーターのみで走行可能な距離がハイブリッド車より長い。電気自動車は、モーターのみを搭載して走行する自動車であり、外部充電機能を有する。燃料電池車は、モーターのみを搭載して走行する自動車であり、電気を発生させるために水素の補給を必要とする。このように、電動車はその種類によって動力源が異なり、環境負荷の程度に差異があることに加え、各種動力源の供給拠点（ガソリンスタンド、電気ステーション及び水素ステーション）がどの程度普及しているかにおいても差異がある。また、電動車の種類の違いに応じて価格帯も異なる。電動車の需要者は、上記のような違いを踏まえいずれかの種類の電動車を選択しており、異なる種類の電動車の間における需要の代替性は限定的である。

また、種類の異なる電動車は、その製造に要する技術、ノウハウ等がそれぞれ異なり、特定の種類の製造から別の種類の製造へ容易に転換できるとは認められないため、両者の間に供給の代替性も認められない。

なお、自動車は、乗用車又は商用車、四輪車又は二輪車といった違いに応じて分類されるほか、ボディサイズや排気量等の違いに応じて分類されたり、ボディタイプ（セダン、ミニバン、コンパクトカー等）の違いに応じて分類されることもあり、この点は電動車においても同様であ

る。しかしながら、後記第4の2及び3において検討する要素について、上記の用途等の違いに基づく厳密な市場画定をする必要性は認められない。

ウ 小括

したがって、「ハイブリッド車」、「プラグインハイブリッド車」、「電気自動車」及び「燃料電池車」を商品範囲としてそれぞれ画定した。

なお、トヨタは上記4種類のうち「ハイブリッド車」、「プラグインハイブリッド車」及び「燃料電池車」の製造販売を行っている。

2 地理的範囲

(1) 車載用リチウムイオン電池

車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）及び同電池（高容量・角形等）は、日本国内での輸送に関し、輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく、供給者は日本全国において販売を行っている。また、地域により販売価格が異なるといった事情も認められない。

したがって、「日本全国」を地理的範囲としてそれぞれ画定した。

(2) ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車及び燃料電池車

ハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車及び燃料電池車は、日本国内での輸送に関し、輸送の難易性や輸送費用の点から制約があるわけではなく、供給者は日本全国において販売を行っている。また、地域により販売価格が異なるといった事情も認められない。

したがって、「日本全国」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

本件行為後、トヨタの子会社である本件共同出資会社は車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）及び同電池（高容量・角形等）を製造するとともに、自社の株主であるパナソニックを通じてトヨタ等の自動車メーカーへそれらを販売することを予定している。このような実態に鑑みると、当事会社グループは一体となって車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）及び同電池（高容量・角形等）を自動車メーカーへ供給する、とみるのが適切である。

当事会社グループのうちトヨタグループは、車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）及び同電池（高容量・角形等）を購入し各種電動車の製造販売を行っていることから、本件は車載用リチウムイオン電池（高出力・

角形等)又は車載用リチウムイオン電池(高容量・角形等)を川上市場、各種電動車を川下市場とする垂直型企業結合に該当する。

1 当事会社グループの地位及び競争事業者の状況

(1) 川上市場

ア 車載用リチウムイオン電池(高出力・角形等)

車載用リチウムイオン電池(高出力・角形等)の製造販売業に関する市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約4,000、当事会社グループの市場シェアは約45%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

有力な競争事業者として、市場シェア約45%のA社が存在する。

【平成29年度における車載用リチウムイオン電池(高出力・角形等)の製造販売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	当事会社グループ	約45%
2	A社	約45%
3	B社	約10%
4	C社	0-5%
	輸入	0-5%
合計		100%

イ 車載用リチウムイオン電池(高容量・角形等)

車載用リチウムイオン電池(高容量・角形等)の製造販売業に関する市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約2,800、当事会社グループの市場シェアは約40%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

有力な競争事業者として、市場シェア約15%のD社及びE社が存在する。

【平成29年度における車載用リチウムイオン電池（高容量・角形等）の製造販売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	当事会社グループ	約40%
2	D社	約15%
3	E社	約15%
	その他	0-5%
	輸入	約30%
合計		100%

(2) 川下市場

ア ハイブリッド車

ハイブリッド車の製造販売業に関する市場シェアは下表のとおりであり、HHI約3,100、当事会社の市場シェアは約45%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成29年度におけるハイブリッド車の製造販売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	トヨタグループ	約45%
2	F社	約25%
3	G社	約15%
4	H社	約15%
	その他	0-5%
合計		100%

イ プラグインハイブリッド車

プラグインハイブリッド車の製造販売業に関する市場シェアは下表のとおりであり、HHI約5,800、当事会社の市場シェアは約75%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成29年度におけるプラグインハイブリッド車の製造販売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	トヨタグループ	約75%
2	I社	約15%
3	J社	約5%
	その他	約5%
合計		100%

ウ 燃料電池車

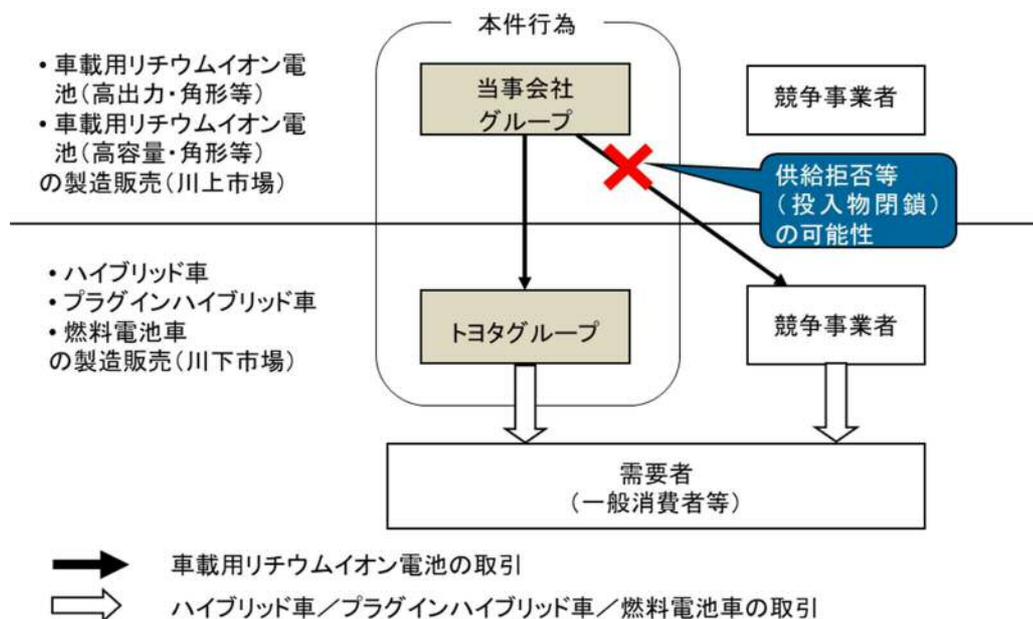
燃料電池車の製造販売業に関する市場シェアは下表のとおりであり、HHI 約 8, 200, 当事会社の市場シェアは約 90%であることから、垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【平成 29 年度における燃料電池車の製造販売業の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	トヨタグループ	約 90%
2	K 社	約 10%
合計		100%

2 車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）又は同電池（高容量・角形等）の供給拒否等

当事会社グループが、トヨタグループの競争事業者に対して、車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）又は同電池（高容量・角形等）の供給拒否等を行うことにより、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する。



(1) 車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）

前記 1 (1) アのとおり当事会社グループは川上市場において約 45%の市場シェアを有する。川上市場における当事会社グループの競争事業者は、現状、必ずしも十分な供給余力を有しているとはいえないものの、市場シ

エア約45%のA社を含め、いずれの競争事業者も今後の需要の増加を見越して生産設備の増強を計画している。また、現状、輸入の量は少ないものの、国内の価格が上昇した場合には輸入の量が増えると思込まれる。以上のことから、仮に当事会社グループが供給拒否等を行ったとしても、トヨタグループ以外の自動車メーカーはこれら競争事業者から供給を受けることが可能である。

したがって、当事会社グループが車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）の供給拒否等を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

(2) 車載用リチウムイオン電池（高容量・角形等）

いずれの川下市場（プラグインハイブリッド車又は燃料電池車）についても検討内容は同じであるため、以下、まとめて記載する。

前記1(1)イのとおり当事会社グループは川上市場において約40%の市場シェアを有する。川上市場には有力な競争事業者としてD社及びE社が存在し、いずれも現状、必ずしも十分な供給余力を有しているとはいえないものの、E社は生産設備の増強を計画している。また、川上市場における輸入の市場シェアは約30%と高く、日本に輸出している事業者は十分な供給余力を有している。以上のことから、仮に当事会社グループが供給拒否等を行ったとしても、トヨタグループ以外の自動車メーカーはこれら競争事業者から供給を受けることが可能である。

したがって、当事会社グループが車載用リチウムイオン電池（高容量・角形等）の供給拒否等を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

3 車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）又は同電池（高容量・角形等）の購入拒否等

トヨタグループが、当事会社グループの競争事業者（車載用リチウムイオン電池メーカー）に対して、車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）又は同電池（高容量・角形等）の購入拒否等を行うことにより、車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）の製造販売業又は同電池（高容量・角形等）の製造販売業において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

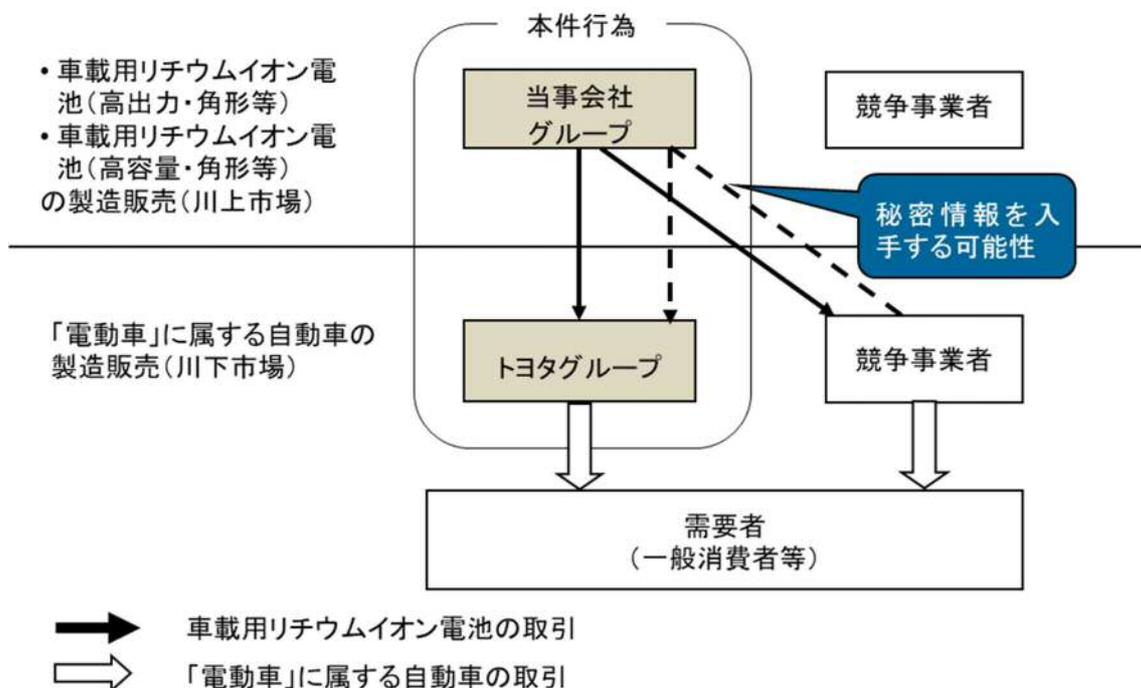
しかしながら、トヨタグループは、当事会社グループの競争事業者との間で車載用リチウムイオン電池（高出力・角形等）及び同電池（高容量・角形等）のいずれについても取引していないことから、購入拒否等は行い得ない。

したがって、トヨタグループが車載用リチウムイオン電池（高出力・角形

等)又は同電池(高容量・角形等)の購入拒否等を行うことによる市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと認められる。

4 当事会社グループ内で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

本件行為後、トヨタグループは本件共同出資会社を通じて、トヨタグループ以外の自動車メーカーに係る競争上センシティブな情報(事業戦略、技術・開発、取引内容等に関する情報。以下「秘密情報」という。)を入手し得る。トヨタグループが、当該秘密情報を自己に有利に用いれば、トヨタグループ以外の自動車メーカーが電動車の競争上不利な立場に置かれ、現在又は将来のハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車若しくは燃料電池車といったいずれかの種類の電動車の市場又はそれらについて用途等の違いに応じて画定した市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある点について当事会社グループに指摘を行ったところ、当事会社グループから後記(1)の問題解消措置(以下「本件問題解消措置」という。)を講じる旨の申出があったことから、当該問題解消措置の内容を踏まえて独占禁止法上の評価を行った。



(1) 当事会社による本件問題解消措置の申出

当事会社から、以下の問題解消措置を採る旨の申出があった。

ア 情報遮断措置

当事会社は、本件共同出資会社の全従業員を対象として、同社がその事業活動において入手する各自動車メーカーの秘密情報を、秘密情報の対象となる自動車メーカーの承諾なく、他の自動車メーカーに対して開示・漏洩することを禁止し、これに関する社内の情報管理ルールを定めて周知徹底する。具体的には、秘密情報が保存されているサーバーへのアクセス権を必要な範囲のみに付与するとともに、秘密情報を含むデータにパスワードを設定し、必要な範囲のみにパスワードを付与する等のルールを定める。

また、秘密情報に接する者については、3年間、トヨタグループの電動車の車両の企画・開発・調達業務及び車載用電池の開発・生産技術業務を行う部門への異動制限を行う。

なお、トヨタ兼務者（本件共同出資会社の役員及び従業員のうち、トヨタグループに属する会社の役員及び従業員を兼任する者）及びトヨタ研修生（トヨタグループに属する会社の従業員で、当該会社に籍を保有したまま、常駐場所を本件共同出資会社として研修を受ける者）については秘密情報の取得・利用を行わせず（トヨタ研修生においては、トヨタ以外の自動車メーカーの電池の開発・製造・販売には一切不関与とし）、本件共同出資会社の部署のうちパナソニックの販売部門と本件共同出資会社の生産開発部門をつなぐ部署に属する従業員については、秘密情報の取扱いに関するルールを順守する旨及び当該ルールに違反した際には懲戒処分の対象となる旨を書面にて誓約させる。

イ 取引先への周知

トヨタ及びパナソニックは、パナソニックから本件共同出資会社へ移管される事業の取引先である自動車メーカー及び、本件共同出資会社と新たに取引する自動車メーカーに対し、前記アの情報遮断措置が採られている旨を書面にて通知する。

ウ 公正取引委員会への報告

トヨタは、本件共同出資会社設立時に、情報遮断措置等が実施されていることを公正取引委員会へ報告する。

(2) 本件問題解消措置に対する評価

当事会社グループが本件問題解消措置を講じることを前提とすれば、トヨタグループは本件行為後に秘密情報を入手することはできず、仮に秘密情報を入手できたとしても当該情報を自己に有利に用いることはできず、

川下市場の閉鎖性・排他性の問題が生じないと認められることから、本件措置は適切なものと認められる。

第5 結論

当事会社グループが本件問題解消措置を講じ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ならないと判断した⁴。

⁴ なお、欧州においては、本件行為により特定の市場において閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がなかったことから、欧州委員会では、特段の問題解消措置を前提とせずに問題とならない旨の判断がなされている。

事例7 ヒューレット・パカード・エンタープライズ・カンパニー及びクレイ・インクの統合

第1 当事会社

ヒューレット・パカード・エンタープライズ・カンパニー（本社米国）（以下「H P E」という。）は、主に情報技術製品の製造販売業を営む会社である。

クレイ・インク（本社米国）（以下「C r a y」という。）は高性能計算システム（以下「H P C¹システム」という。）の製造販売業を営む会社である。

以下、H P Eと既に結合関係が形成されている企業の集団を「H P Eグループ」と、C r a yと既に結合関係が形成されている企業の集団を「C r a yグループ」と、H P EグループとC r a yグループを併せて「当事会社」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、H P EとC r a yが、H P Eが新たに設立した子会社を消滅会社、C r a yを存続会社として合併した後、H P EがC r a yの株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条及び第15条である。

以下では、当事会社間に競合関係及び取引関係のあるH P Cシステム及びH P Cシステム用ストレージについて検討する。

第3 一定の取引分野

1 商品範囲

(1) H P Cシステム

ア H P Cシステムとパソコンの代替性

H P Cシステムは一般的に「スーパーコンピューター」の名称で知られており、高い演算処理能力を有し、膨大なデータを高速で処理できる製品である。H P Cシステムは、用途に応じてカスタマイズされることも多く、これまでの需要者は政府機関や研究機関等に限られていたが、最近では、H P Cシステムが汎用品化して価格も低下したことから、自動車メーカーや医薬品メーカー等が人工知能による演算やビッグデータの解析に使用するなど、需要者の幅が広がっている。

¹ High Performance Computing の略。

一方、パソコンは単一ユーザー用の汎用コンピューターシステムであり、演算処理能力を有している点において、HPCシステムとパソコンは共通している。

しかしながら、HPCシステムもパソコンも、主にデータを保存するハードディスクなどのストレージ、計算のためにデータを一時的に記録するメモリ及び計算を行うCPU（中央演算処理装置）から構成される点は同じであるものの、HPCシステムはこれらの装置をいくつも繋ぎ合わせて高い演算処理能力を持たせたものである点がパソコンと異なる。また、HPCシステムの価格は1000万円以上であることが一般的であるのに対し、パソコンの価格は数万円から数十万円程度であり、両者の価格帯は全く異なっている。

このため、HPCシステムとパソコンとの間には需要の代替性は認められない。

加えて、HPCシステムを構成するCPUやメモリなどの装置はパソコンに使用されるものより高性能であり、データ処理の高速化を図るためにこれらの装置同士の接続の仕方を工夫する必要がある。そのため、HPCシステムはパソコンよりも、その製造に当たって非常に高度な技術が必要とされるとともに、需要者からの要望に応じたカスタマイズにも対応する必要がある。

このため、HPCシステムとパソコンとの間には供給の代替性も認められない。

したがって、本件行為においては「HPCシステム」について検討する。

イ HPCシステムの汎用性の程度及び性能の違いによる代替性

HPCシステムには、様々な用途に利用することが可能な汎用性の高い製品のほか、需要者ごとにカスタマイズされ、特定の用途に用いられる汎用性の低い製品が存在し、その汎用性の程度は様々である。また、HPCシステムの演算処理の性能も様々であり、性能が非常に高い製品もあれば、性能がある程度抑えられた製品も存在する。HPCシステムは汎用性の程度と性能に応じて価格が異なり、需要者は用途に見合った仕様及び価格のHPCシステムを選択していることから、汎用性の程度及び性能が異なる製品間の需要の代替性は限定的である。

この点、HPCシステムの製造販売業者には、汎用性の程度及び性能の異なる製品を幅広く製造販売している事業者が存在する一方、得意とする製品群に絞って製造販売している事業者も存在する。例えば、Crayグループは汎用性の低い製品を得意としており、HPEグループは

汎用性の高い製品を得意としている。しかし、HPCシステムはサーバー、ストレージ等の装置で構成されているため、HPCシステムの製造販売業者は、個々の装置の組合せを変えることでHPCシステムの汎用性の程度や性能を変更して供給することが可能であり、自社で通常製造していない装置を組み合わせる必要がある場合にも、他社から当該装置を調達することで対応することが可能である。実際に、Crayグループは汎用性の低い製品を得意とするものの、他社からサーバー等の装置を調達して汎用性の高い製品も製造販売しており、HPEグループも、HPCシステムの汎用性の程度や性能を変更して、通常得意としない仕様のHPCシステムも製造販売している。

このように、汎用性の程度及び性能が異なるHPCシステムの製品間の供給の代替性は認められる。

ウ 小括

以上のことから、本件では、「HPCシステム」を商品範囲として画定した。

(2) HPCシステム用ストレージ

HPCシステム用ストレージとは、HPCシステムを構成する装置の一つであり、データを保管・保存する機能を有するものである。

前記(1)アのとおり、HPCシステムは、高い演算処理能力によって膨大なデータを高速で処理するものであり、このような能力を発揮させるため、HPCシステム用のサーバー、ストレージ、ネットワーク、アプリケーション等の各装置自体がパソコン等の他の用途に用いられる装置よりも高性能かつ大容量であり、さらに各装置は連動して作用するように統合して設計される必要がある。そのため、HPCシステム用ストレージと、パソコン等の他の用途に用いられるストレージとの間に需要の代替性は認められない。

また、HPCシステム用ストレージには高い演算処理能力によって高速で処理された膨大なデータの保存が求められることから、同ストレージを供給するためには、パソコン等の他の用途とは異なる高性能かつ大容量なストレージの製造、単体のHPCシステム用ストレージ同士やサーバー等の幾つもの他のHPCシステム用の各装置との接続、需要者からの要望に応じたカスタマイズといった高度な技術やノウハウが必要となる。したがって、HPCシステム用ストレージとパソコン等の他の用途に用いられるストレージとの間には供給の代替性も認められない。

以上のことから、本件では、「HPCシステム用ストレージ」を商品範

困として画定した。

2 地理的範囲

前記1で画定した各商品について、供給者は世界全体に商品を提供できる仕組み・能力を有しており、これらの製品を国内に供給するに当たり日本特有の障壁もなく、輸送費、関税等も低い。

また、需要者は、世界各地の供給者から同等の価格で商品を調達することが可能である。

したがって、本件では「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

本件行為は、当事会社が共にHPCシステムを製造販売していることから水平型企业結合に該当する。

また、CrayグループがHPCシステム用ストレージをHPCシステムの製造販売業者に対して販売しているため、HPCシステム用ストレージを川上市場、HPCシステムを川下市場とする垂直型企业結合にも該当する。

1 水平型企业結合及び垂直型企业結合（川下市場）

HPCシステムの製造販売業における市場シェアは下表のとおりであり、HHIは約1,500、HHI増分は約100であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

また、当事会社の市場シェアは約20%であることから、垂直型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成30年度におけるHPCシステムの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約25%
2	HPEグループ	約20%
3	B社	約10%
4	C社	約10%
5	D社	約5%
6	E社	0-5%
7	Crayグループ	0-5%
	その他	約25%
合計		100%
合算市場シェア・順位：約20%・第2位		

2 垂直型企業結合（川上市場）

HPCシステム用ストレージの製造販売業における市場シェアは下表のとおりであり、Crayグループの市場シェアは0-5%であることから、垂直型企業結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成30年度におけるHPCシステム用ストレージ市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
不明	Crayグループ	0-5%

第5 結論

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ならないと判断した。

事例 8 エムスリー株式会社による株式会社日本アルトマークの株式取得

第 1 当事会社

エムスリー株式会社（以下「エムスリー」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（株式会社日本アルトマーク（以下「日本アルトマーク」という。）を除く。）を「エムスリーグループ」という。）は、医薬品情報提供プラットフォームを運営・管理する事業（以下「医薬品情報提供プラットフォーム運営事業」という。）を営む会社である（以下、当該事業を営む事業者を「医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者」という。）。医薬品情報提供プラットフォームとは、医療用医薬品の適正使用等に係る情報や広告（以下「医薬品情報」という。）を医師¹に提供するインターネット上のプラットフォームを指す。

また、日本アルトマークは医療情報データベースを提供する事業（以下「医療情報データベース提供事業」という。）を営む会社である。医療情報データベースとは、医療機関及びそれら施設に勤務する医師等の情報（データ）を整理・集積したもの（データベース化したもの）を指す。

以下、エムスリーグループ及び日本アルトマークを併せて「当事会社」という。

第 2 本件の概要及び関係法条

本件は、エムスリーが日本アルトマークの株式に係る議決権の全部を取得すること（以下「本件行為」という。）を計画し実行したものである。本件行為は、届出要件を満たさないが、本件行為により競争が制限される懸念があったことから、公正取引委員会は、本件行為に係る企業結合審査を行った。関係法条は、独占禁止法第 10 条である。

第 3 審査結果の概要

公正取引委員会は、当事会社が取引関係等に立つ複数の取引分野について、当事会社の競争事業者等の関係者からヒアリングを行いつつ審査を行った。その結果、競争を実質的に制限することとなると判断された、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業について、当事会社が当委員会に申し出た問題解消措置を講じることを前提とすれば、本件行為が競争を実質的に制限することとはならないと判断した。本件行為についての審査では、医療情報データベース提供事業及び医薬

¹ 医薬品情報の提供は、医師のほか、薬剤師等の医薬品に関連のある医療関係者にも一部提供されているが、そのほとんどが医師をターゲットとしているので、医薬品情報提供の対象者は医師として論じる。

品情報提供プラットフォーム運営事業に係る垂直型企業結合及び混合型企業結合の検討が中心となったため、以下では、当該市場に係る影響について詳述する。

第4 医療情報データベース提供事業

1 概要

日本アルトマークは「メディカルデータベース（以下「MDB」という。）提供事業」と称する医療情報データベース提供事業を行っている。MDB提供事業とは、全国の医療機関及びそれら施設に勤務する医師等のデータをMDBと総称される各マスターファイル（基本情報ファイル）にデータベース化し、医療・福祉・保健等の分野の企業や団体に限定して当該データベースを有料で提供する事業である。

また、MDB提供事業は、会員による「共同メンテナンス」と呼ばれる仕組みを導入している。具体的には、MDBの提供を受けた企業や団体が会員²となり、会員が医師等に係る新たな情報を入手すると、会員は当該情報を日本アルトマークにフィードバックし、日本アルトマークは適宜MDBの内容を更新している。そのため、MDBを日々最新の情報に更新することが可能となっている。

2 MDBの種類

MDBの種類として、日本国内の医療施設に関するデータベースや日本国内の医師等に関するデータベース等が存在している。日本アルトマークは、提供するデータベースごとに料金を設定している。

3 MDBの重要な特徴

MDBの提供を受ける主要な事業者は、製薬会社や医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者である。製薬会社や医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者の間では、MDBが言わば事実上の標準のデータベースと認識されている。MDBが製薬会社や医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者からこのように評価されているのは、他のデータベースにはない以下の3つの重要な特徴を備えているためである。

- ① DCF（ドクターコンピューターファイル）コード³が付されているこ

² 日本アルトマークによれば、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者や製薬会社等247社が会員企業として加入している（平成31年3月1日現在）。

³ MDBに登録されている日本全国の医師及び医療施設には、それぞれ「DCFコード」と呼ばれる固有番号が付されている。製薬会社が医薬品情報提供プラットフォームを利用して、一定の条件に合致する医師をターゲットに絞った医薬品情報提供を行う場合、製薬会社は、どの医師に対して医薬品情報提供を行うのかを医薬品情報提供プラットフォーム運営

- と
- ② データベースに登録された医師について、医師資格保有者であることの確認が取れていること
 - ③ 会員が共同メンテナンスを行っているため、情報が新しいこと

第5 医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

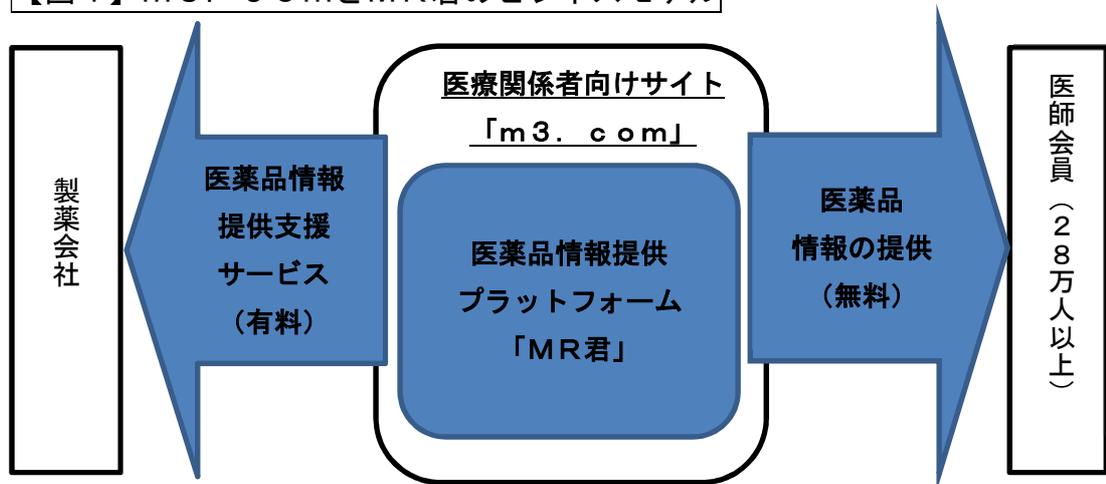
1 エムスリーの事業概要

- (1) エムスリーは「m3.com」と称する医療関係者向けポータルサイトを運営している。m3.comに会員登録できる者は、医師や薬剤師等の医療関係者である。m3.comは、会員である医療関係者に対して、各種医療情報の提供や医療関係者同士の情報交換の場を提供するなどしている。m3.comは無料で会員登録でき、会員はサイトを無料で利用できる。平成28年における我が国の医師数は31.9万人であり、このうち28万人以上がm3.comの会員であるため、我が国の医師の約85%以上がm3.comの会員であることになる。医師がm3.comの会員に新規登録する際には、エムスリーはMDBと照合する等の方法で、医師であることを確認している。
- (2) また、エムスリーは、m3.comの事業の一環として、「MR君」と称する医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を展開している。MR君とは、製薬会社のMR⁴がm3.comサイト上のサービスであるMR君を通して、毎日の診療に役立つ最新の医薬品情報等をm3.comの会員である医師に無料で提供するサービスである。MR君は、従来MRが直接病院を訪問することで実施してきた医薬品情報の提供・情報交換をインターネット上で行うことを可能とするもので、製薬会社による医師に対する医薬品情報の提供支援サービスとしての側面を有している。製薬会社は一定の対価をエムスリーに支払うことによって、製薬会社の個別製品のマーケティング戦略を的確に反映させられるように、情報提供の対象となる医師についてターゲティングを行い、一定の条件で絞り込んだm3.comの会員である医師にダイレクトに医薬品情報を届けることが可能となり、効率的かつ効果的な医薬品情報の提供が可能となる。

事業者に対して指示を出す旨、この指示はDCFコードを使って行われている。

⁴ 「medical representative」の略。医薬品の適正な使用に資するために、医療関係者を訪問すること等により医薬品等の品質、有効性及び安全性に関する事項その他医薬品等の適正な使用のために必要な情報を収集し、提供することを主な業務として行う者を指す。

【図1】 m3. comとMR君のビジネスモデル



また、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、「医薬品等適正広告基準」（平成29年9月29日付け厚生労働省医薬・生活衛生局長通知）等（以下、これらを併せて「医機法等」という。）に係る規制により、医療関係者以外に対する医療用医薬品の広告や情報提供は禁止されているため、一般人が目にするサイト上で、医療用医薬品に係る広告等を行うことはできない。この点、m3.comの会員である医師は、日本アルトマークのMDBに登録された医師又はエムスリーが独自に調査して、医師であることを確認している医師であるため、製薬会社はMR君を利用すれば同規制に違反することなく医薬品の情報提供を行うことができる。

2 エムスリー以外の医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者

医薬品情報提供プラットフォームを利用する製薬会社は、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者の選択基準として、次の①～③の条件を重視している。

- ① インターネット技術を用いて医薬品情報提供を行っていること
- ② MDBに登録された医師を会員としており、MDBと連携したサービスであること
- ③ 相当数の医師を会員としていること

エムスリーの医薬品情報提供プラットフォーム運営事業（MR君）は、上記①～③の条件を備えている。エムスリーのほかに上記①～③の条件を備えている競争事業者は数社存在する⁵。

⁵ 日本アルトマークも医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を行っているが、同社の同事業に係る売上高は極めて僅少である。そのため、水平型企業結合に係る審査結果は記載していない。

第6 一定の取引分野

1 二面市場の場合の一定の取引分野の画定について

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業は、製薬会社と医師という異なる二つの需要者層を有している。そのため、一定の取引分野の画定に際しては、それぞれの需要者層について需要の代替性と供給の代替性をそれぞれ検討した上で、それぞれの需要者層について役務範囲及び地理的範囲を画定する。

2 役務範囲

(1) 医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

ア 製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

(7) 需要の代替性

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業は、医薬品情報を医師に提供するインターネット上のプラットフォームを運営・管理する事業であり、製薬会社は医師への医薬品情報の提供支援サービスを受ける側の需要者である。製薬会社にとって、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業に類似する役務は存在しない。

(イ) 供給の代替性

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者が、製薬会社の依頼により行う医薬品情報の提供はターゲティング広告の一種である。すなわち、製品の広告等をしたいとする企業と情報提供の対象となる第三者の間を仲介し、効果的かつ効率的な情報提供をインターネット上で実現するという点で、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業と一般的なインターネット広告代理店業は類似している。

医療用医薬品については医機法等に係る広告規制があるため、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者が行う医薬品情報の提供は、その対象が医薬関係者に限定される必要がある。この点について、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者は、MDBを活用した医薬品情報提供を行うことにより、医師に対するターゲティング広告等を実現させている。そのため、インターネット広告代理店等が、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を開始する場合には、MDBを利用するなど医機法等に係る広告規制に対応するための新たな対応が必要となるため、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を開始することは困難であり、供給の代替性は認められない。

(ウ) 小括

以上のことから、役務範囲を「製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業」と画定した。

イ 医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

(7) 需要の代替性

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業は、医薬品情報を医師に提供するインターネット上のプラットフォームを運営・管理する事業であり、医師は医薬品情報の提供を受ける側の需要者である。

医師にとって、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業に類似する役務は存在しない。

(イ) 供給の代替性

上記ア(イ)と同様の理由で、インターネット広告代理店等が、多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を開始することは困難であり、供給の代替性は認められない。

(ウ) 小括

以上のことから、役務範囲を「医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業」と画定した。

(2) 医療情報データベース提供事業

ア 需要の代替性

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者や製薬会社にとって、医療情報データベース提供事業に類似する役務は存在しない。

イ 供給の代替性

多大な追加的費用やリスクを負うことなく、短期間のうちに、医療情報データベース提供事業を開始できるような、医療情報データベース提供事業に類似する事業は存在しない。

ウ 小括

以上のことから、役務範囲を「医療情報データベース提供事業」と画定した。

(3) 地理的範囲

ア 製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

医薬品情報提供プラットフォームは、日本国内で事業活動を行う製薬会社に利用されており、これらの者は日本全国のどこであっても医薬品情報提供プラットフォームを利用することができる。また、地域によって医薬品情報提供プラットフォームの利用料が大きく異なるといった特段の事情も認められない。

したがって、地理的範囲を「日本全国」と画定した。

イ 医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

医薬品情報提供プラットフォームは、日本国内の医師に利用されており、これらの者は日本全国のどこであっても医薬品情報提供プラットフォームを利用することができる。また、医師はいずれの地域でも無料で医薬品情報提供プラットフォームを利用することができる。

したがって、地理的範囲を「日本全国」と画定した。

ウ 医療情報データベース提供事業

医療情報データベースの提供を受けているのは、日本国内に所在する製薬会社や、日本国内に所在する医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者である。また、地域によって、医療情報データベースの料金が大きく異なるといった特段の事情も認められない。

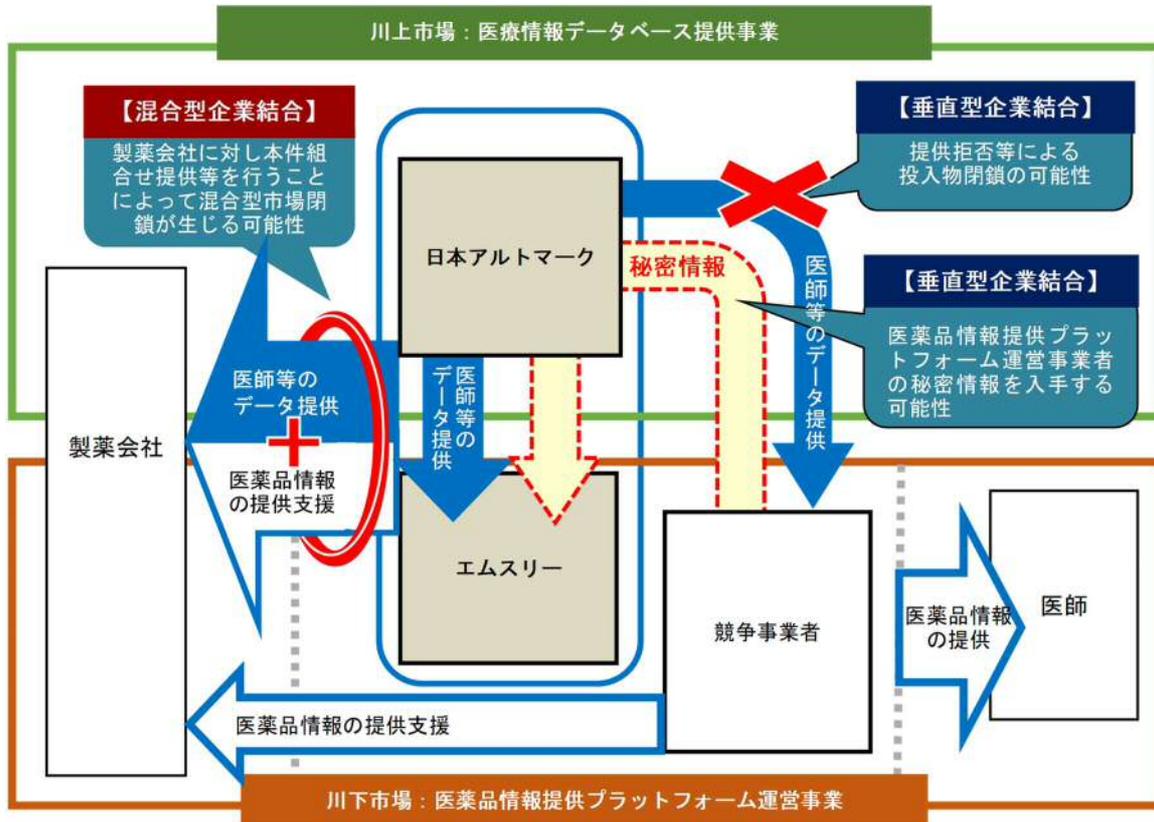
したがって、地理的範囲を「日本全国」と画定した。

第7 競争の実質的制限の検討

1 本件行為に係る企業結合行為形態

本件行為では、①垂直型企业結合（川上市場：医療情報データベース提供事業，川下市場：製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業）及び②混合型企業結合（医療情報データベース提供事業，製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業）の2点が主に問題となるため、以下検討する。

【図2】本件行為に係る概要図



2 垂直型企業結合（川上市場：医療情報データベース提供事業，川下市場：医師及び製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業）による市場の閉鎖性・排他性

(1) 当事会社の地位及び競争者の状況

ア 医療情報データベース提供事業（川上市場）

医療情報データベース提供事業において，前記第4の3のような特徴を有したデータベースはM D B以外に存在しない。

イ 医薬品情報提供プラットフォーム運営事業（川下市場）

(ア) 製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業の市場シェアは下表のとおりであり，エムスリーのシェアは約75%（第1位）である。他方，競争事業者のシェアは多くとも約10%であり，エムスリーとの格差は大きい。

【平成29年における製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業の市場シェア（売上高ベース）】

順位	事業者名	市場シェア ⁶
1	エムスリー	約75%
2	A社	約10%
3	B社	約10%
4	C社	約5%
5	その他	約0-5%
合計		100%
市場シェア・順位：約75%・第1位		

(イ) 医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業は医師と製薬会社の仲介的存在であり、前記第5の2③に記載のとおり、医薬品情報提供プラットフォームを利用する製薬会社は、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者の選択基準として、特に医師会員の多さを重視している。そのため、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者は、良質かつ充実した情報提供を行うことなどにより、多くの医師会員を獲得するべく競争を行っていると考えられる。よって、医師会員数の多さは本件市場における競争状況を示す重要な一つの指標となると考えられるが、エムスリーは医師総数の約85%を会員として有している一方、それ以外の競争事業者は医師総数の約30～50%にとどまっており、エムスリーは同市場においても高い地位を有している。

(2) 投入物閉鎖

ア 投入物閉鎖を行う能力

医療情報データベース提供事業（川上市場）を営む日本アルトマークが、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業（川下市場）を営む当事会社の競争事業者に対して、医療情報データベースの提供を拒否する又は当事会社への提供内容と比較して不利な条件で提供する（以下「提供拒否等」という。）ことにより、川下市場の製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業において、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する⁷。

医薬品情報提供プラットフォーム運営事業（川下市場）では、日本ア

⁶ 72.5%以上77.5%未満を「約75%」とするなど、5%単位で記載している。そのため、合計値は必ずしも100になるとは限らない。

⁷ 市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす提供拒否等を「投入物閉鎖」という。

ルトマークのMDBを利用することによって医機法等の規制に違反しないことが担保されているほか、MDBを利用することによって、個々の医師の属性を踏まえて、ターゲットを絞った医薬品情報提供が可能となることから、需要者である製薬会社は、医薬品情報提供プラットフォームがMDBと連携されている点を取引先の選定基準として重視している。また、医療情報データベース提供事業は、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者が事業を行う上で必要不可欠なものであるが、日本アルトマークのMDBと同水準のデータベースを提供できる事業者は存在せず、主要な医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者の中で日本アルトマークのMDBの提供を受けていない事業者は存在しない。そのため、日本アルトマークが医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を営む当事会社の競争事業者に対して提供拒否等を行えば、当該競争事業者の競争力が減退したり、当該競争事業者が医薬品情報提供プラットフォーム運営事業から排除される可能性が高く、また、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業への新規参入が困難となる可能性が高い。したがって、当事会社は投入物閉鎖を行う能力を有する。

イ 投入物閉鎖を行うインセンティブ

前記アのとおり、当事会社は投入物閉鎖を行う能力があり、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を営む当事会社の競争事業者の競争力が減退したり、当該競争事業者が医薬品情報提供プラットフォーム運営事業から排除されること等によって、利益を増加させることができる。したがって、当事会社は投入物閉鎖を行うインセンティブがある。

(3) 当事会社間で競争事業者の秘密情報が共有されることによる市場への影響

日本アルトマークと取引をしている医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者は、MDBを利用して医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を行う場合に、日本アルトマークとの間で事業上の秘密情報を共有している。そのため、エムスリーが、日本アルトマークを通じて、自己の競争事業者の事業上の秘密情報を入手し、これを自己に有利に用いれば、当該競争事業者は競争上不利な立場に置かれる可能性がある。

例えば、当事会社の競争事業者である医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者は、MDBを利用した新規の医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を開始する際に、当該新規事業の概要をあらかじめ日本アルトマークに報告した上で、日本アルトマークからMDBの利用許諾を受ける必要がある。このような情報をエムスリーが日本アルトマークを通じて入手

し、当該競争事業者の当該新規事業に対抗するサービスの検討に利用する場合には、当該競争事業者は競争上不利な立場に置かれることとなる。

また、日本アルトマークは、MDBの提供に際し、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者との間で秘密保持契約を締結しているが、本契約自体を当事会社に有利に変更することが可能であることや、エムスリーが同社の役員若しくは従業員を日本アルトマークに出向させる又は日本アルトマークの役員若しくは従業員と兼任させることによって当該役員若しくは従業員が他の医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者に係る秘密情報を入手し、それを利用する形でエムスリーが営む医薬品情報提供プラットフォーム運営事業の業務の中で競争に影響を与えるような判断・決定をすることは可能である。

したがって、当事会社の間で競争事業者の秘密情報が共有されることによって、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性がある。

3 混合型企業結合（医療情報データベース提供事業、医師及び製薬会社を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業）による市場の閉鎖性・排他性

(1) 当事会社の地位及び競争者の状況

前記2(1)と同様である。

(2) 混合型市場閉鎖

ア 混合型市場閉鎖を行う能力

日本アルトマークのMDB提供事業と当事会社の医薬品情報提供プラットフォーム運営事業は、いずれも製薬会社が需要者となっている。

前記第4の3の脚注3に記載のとおり、製薬会社が医薬品情報提供プラットフォームを利用して、一定の条件に合致する医師をターゲットに絞った医薬品情報提供を行う場合、製薬会社は、どの医師に対して医薬品情報提供を行うのかを医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者に対して指示を出す。この指示はMDBに付されているDCFコードを使って行われている。そのため、当事会社が製薬会社に対して、MDBの提供に併せて当事会社の医薬品情報提供プラットフォームを利用させたり、他社の医薬品情報提供プラットフォームを利用させないという条件を付けることや、当事会社の医薬品情報提供プラットフォームを利用することを条件にMDBの提供価格を値引きすること等（以下「本件組合せ提供等」という。）が考えられる。

そこで、医療情報データベース提供事業を営む日本アルトマークが、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業を営む当事会社の競争事業

者に対して、本件組合せ提供等を行うことにより、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業において、市場の閉鎖性・排他性の問題が生じる可能性について検討する⁸。

製薬業界においては、MDBが事実上の標準のように利用されており、日本アルトマークのMDBと同水準のデータベースを提供できる事業者は存在しないことを踏まえれば、製薬会社にとってMDBは必要不可欠なものであり、当事会社が本件組合せ提供等に及べば、製薬会社はこれを受け入れざるを得ないと考えられる。そのため、本件組合せ提供等により、当事会社と競争関係にある医薬品情報提供プラットフォーム運営事業者は市場から排除される可能性が高い。

したがって、当事会社は混合型市場閉鎖を行う能力がある。

イ 混合型市場閉鎖のインセンティブ

上記アのとおり、当事会社は混合型市場閉鎖を行う能力があり、自己の競争事業者を排除することによって、利益を増加させることができる。

したがって、当事会社は混合型市場閉鎖を行うインセンティブがある。

4 医薬品情報提供プラットフォーム運営事業における参入圧力等

製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業には、参入圧力は働いていない。また、製薬会社が医師に対し医薬品情報を提供する方法としては、①「自社のMRによって医薬品情報を提供する」又は②「自社が運営するサイトを利用して医薬品情報を提供する」という方法があるが、これらの方法では主に製薬会社の自社製品の医薬品情報しか提供されないなど、医師にとって利便性が悪く、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業への競争圧力となっているとは認められない。

5 独占禁止法上の評価

以上のことから、本件行為後、①投入物閉鎖、②秘密情報の共有及び③混合型市場閉鎖によって、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業において、市場の閉鎖性・排他性が生じるおそれがある。また、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業への参入圧力等は存在しない。したがって、本件行為により、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業における競争が実質的に制限

⁸ 市場の閉鎖性・排他性の問題をもたらす組合せ提供等を「混合型市場閉鎖」という。

されることとなる。

第8 当事会社による問題解消措置の申出

当事会社に対し、前記第7の5のとおり、本件行為により、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業における競争が実質的に制限されることとなる旨の指摘を行ったところ、当事会社から、以下の問題解消措置（以下「本件問題解消措置」という。）の申出があった。

1 垂直型企業結合（投入物閉鎖）に対する対応

(1) 供給継続義務

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、医薬品情報提供プラットフォーム運営事業における競争事業者（新規事業者も含む。）（以下単に「競争事業者」という。）へのMDB等⁹の提供を拒絶しない。

(2) MDB等の提供価格及び提供価格以外の取引条件に係る差別的取扱いの禁止

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、競争事業者に対して提供するMDB等の価格、内容、品質等の取引条件について、差別的な取扱いは行わない。

2 垂直型企業結合（秘密情報の共有）に対する対応

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、MDB等を利用した競争事業者の事業に関する非公知の情報をエムスリーの役員及び従業員（これらのうちエムスリーからアルトマークへの出向者であって上記の非公知情報に関与又はアクセスする必要がある者は除く。）に開示しないよう日本アルトマークの役員及び従業員に周知する。また、万一これに違反した場合には就業規則等に基づき懲戒処分の対象になり得ることを了解する旨の誓約書を当該役員等から提出させる。

さらに、当事会社は、当該非公知情報に関与又はアクセスする必要がない当事会社の役員及び従業員が当該非公知情報にアクセスできないようにする措置を講じる。

そして、エムスリーから日本アルトマークに派遣された役員又は従業員がエムスリーの役員又は従業員を兼任しており、上記の非公知情報に関与又はアクセスできる場合には、非公知情報を利用して競争に影響を与え得るエム

⁹ MDB及びMDBと同種ないし類似の医療施設・医療従事者の基本情報に関するデータベースを指す。以下同じ。

スリーの業務には従事させないこととする。

3 混合型企業結合（混合型市場閉鎖）に対する対応

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、MDB等の提供に併せて、当事会社の各種サービスを利用することや他社サービスを利用しないことを条件にせず、当事会社の各種サービスの提供に併せて、MDB等の価格を値引きしたり、MDB等の内容、品質等の提供条件等を有利に設定しない。

4 定期報告等

当事会社は、本件行為後5年間、1年に1回、法務グループが本件問題解消措置の遵守状況を監査する。また、当事会社は公正取引委員会に5年間の定期報告を行う。さらに、公正取引委員会からの情報提出要請について、特に期限を設けず対応する。

第9 本件問題解消措置に対する評価

1 垂直型企業結合（投入物閉鎖）に対する対応

当事会社は、競争事業者に対して、本件行為の実行日以降期間の定めなく①MDB等の提供継続義務を負うとともに、②MDB等の価格等に係る差別的取扱いの禁止の義務を負うこととなるため、本件問題解消措置により投入物閉鎖は解消されるものと評価できる。

2 垂直型企業結合（秘密情報の共有）に対する対応

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、エムスリーの役員等が競争事業者の非公知情報を利用することができないような対応及び措置を講ずることとなるため、競争事業者の非公知情報を取得すること等により、当事会社が不当に有利になることを防止する観点から、本件問題解消措置は適切であると評価できる。

3 混合型企業結合（混合型市場閉鎖）に対する対応

当事会社は、本件行為の実行日以降期間の定めなく、本件組合せ提供等を行うことが禁止されることとなるため、本件問題解消措置により混合型市場閉鎖は解消されるものと評価できる。

4 定期報告等

当事会社は内部監査及び定期報告を5年間行うとともに、当委員会からの情報提供要請については期限の定めなく対応することを踏まえれば、これら

の対応は本件問題解消措置の実効性担保の観点から、適切であると評価できる。

5 小括

以上のことから、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、本件行為による市場の閉鎖性・排他性の問題は生じないと評価できることから、本件行為により、製薬会社を需要者とした／医師を需要者とした医薬品情報提供プラットフォーム運営事業における競争を実質的に制限することとはならないと認められる。

第10 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、本件行為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と判断した。

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

第1 当事会社

株式会社マツモトキヨシホールディングス(法人番号2040001040238)(以下「マツモトキヨシ」という。)及び株式会社ココカラファイン(法人番号9010801018108)(以下「ココカラファイン」という。)は、いずれもドラッグストア業を営む会社の最終親会社である。

以下、マツモトキヨシと既に結合関係が形成されている企業の集団を「マツモトキヨシグループ」といい、ココカラファインと既に結合関係が形成されている企業の集団を「ココカラファイングループ」という。また、マツモトキヨシグループとココカラファイングループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、ドラッグストア業を営む子会社を有するマツモトキヨシが、同様にドラッグストア業を営む子会社を有するココカラファインの株式に係る議決権の20%を超えて取得すること(以下「本件行為」という。)を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第10条である。

第3 一定の取引分野

1 役務の概要

ドラッグストアは、一般用医薬品及び要指導医薬品¹(以下「一般用医薬品等」という。)や化粧品のほか、家庭用品、飲食料品等を取り扱い、これらのカテゴリーの商品を消費者向けに販売する業態の小売業の店舗である。

ドラッグストアと同様のカテゴリーの商品を取り扱っている他の業態(以下「他業態」という。)の店舗として、調剤薬局、化粧品店といった各種専門店、スーパーマーケット、ディスカウントストア等がある。ドラッグストアと他業態の店舗が共通して取り扱っている商品カテゴリーとしては、下表のようなものが存在する。

¹ いずれも消費者がドラッグストア等で処方箋なしに購入することができる医薬品であるが、一般用医薬品は、薬剤師又は登録販売者からの情報提供に基づいて購入するものであるのに対し、要指導医薬品は、薬剤師の対面による情報提供等が必要とされている。

商品カテゴリー	具体的商品例	取り扱う他業態の店舗
一般用医薬品等	かぜ薬，胃腸薬など	調剤薬局，スーパーマーケット，ディスカウントストアなど
化粧品	口紅，化粧水など	化粧品店，スーパーマーケット，ディスカウントストアなど
家庭用品	バス・トイレ・キッチン用品，住居用洗剤など	スーパーマーケット，ディスカウントストア，ホームセンターなど
飲食料品	加工食品，飲料，健康食品など	同上

2 役務範囲

(1) ドラッグストアと調剤薬局との代替性

ドラッグストアと調剤薬局とは、いずれも一般用医薬品等を取り扱うものの、調剤薬局は医師の処方箋を必要とする処方箋医薬品の取扱いを主とするのに対し、ドラッグストアは、規制上、処方箋医薬品の取扱いはできず、一般用医薬品等を主として取り扱うほか、化粧品、家庭用品、飲食料品といった様々なカテゴリーの商品を取り扱っている。そのため、両者の間の需要の代替性は限定的である。

また、供給面においても、ドラッグストアでは処方箋医薬品を販売することができない一方、調剤薬局では化粧品、飲食料品等の多様な商品を陳列するための店舗スペースや陳列等に係るノウハウの確保が困難であり、両者の間の供給の代替性は限定的である。

(2) ドラッグストアと他業態の小売店舗との代替性

ドラッグストアが主に取り扱う商品カテゴリーである一般用医薬品等及び化粧品については、それぞれ、調剤薬局及び化粧品店においても取扱いがある一方で、これらの他業態の専門店におけるその他のカテゴリーの商品の取扱いは限定的である。一方、スーパーマーケット、ディスカウントストア等においては、幅広いカテゴリーの商品を取り扱うものの、一般用医薬品等及び化粧品の取扱いは限定的である。これらのことから消費者はドラッグストアと他業態の店舗とを目的に応じて使い分けており、両者の間の需要の代替性は限定的である。

また、供給面においても、ドラッグストアが主に取り扱う商品カテゴリーである一般用医薬品等を取り扱うには薬剤師等の有資格者の確保が必

要であり、これは、他業態との大きな違いであることから、両者の間の供給の代替性は限定的である。

(3) ドラッグストア業とインターネット通信販売業との代替性

ドラッグストアで取扱いのある一般用医薬品を含めた多様なカテゴリーの商品は、インターネット通信販売によっても消費者に販売されている。ドラッグストアには、店舗で実際に商品を手にとって即時に購入でき、また、商品によっては試用できるほか、薬剤師等に対して対面で相談できるといった特徴がある。一方、インターネット通信販売には、地理的又は時間的な制約なく購入が可能であるといった特徴がある。このように、ドラッグストアとインターネット通信販売にはそれぞれの特徴があり、消費者は、これらの特徴を踏まえて、購入する商品に応じて、いずれかのうち自らのニーズに合った方を選択しているが、とりわけドラッグストアが主に取り扱う商品カテゴリーである一般用医薬品については、インターネット通信販売を通じた商品の購入は相当程度限られるものと考えられる。したがって、両者の間の需要の代替性は限定的である。

また、ドラッグストア業を営むには、店舗スペースの確保に加え、商品の陳列等に係るノウハウが必要であるのに対し、インターネット通信販売業を営むには、商品を保管するための倉庫の設置、注文の受付等に係るノウハウが必要であることから、両者の間の供給の代替性は限定的である。

(4) 小括

以上のことから、本件では、「ドラッグストア業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

ドラッグストア業を営む事業者間の競争は店舗ごとに行われていると認められるところ、その商圈は一律に定まるものではなく、立地状況（都市部か郊外か）、周辺施設、人口、隣接道路の交通量、店舗の規模等によって店舗ごとに異なる。

本件では、当事会社グループの店舗が競合する地域が都市部にとどまらず、郊外にもあることを踏まえ、立地状況等に応じて、各店舗の商圈と考えられる「店舗から半径500mから2km」の範囲を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

当事会社グループはいずれもドラッグストア業を営んでいることから、本件行為は、ドラッグストア業における水平型企业結合に該当する。

1 ドラッグストアにおける競争

ドラッグストアは、各グループ(以下「ドラッグストアグループ」という。)の傘下の店舗においては、ドラッグストアグループの本部が決定した立地場所において、取扱商品、販売価格の設定方法、共通のポイントカードの導入等に関する指示を受けながら、周辺の競合店との競争に応じて販売価格を変動させるなどして競争を行っている。

2 競争事業者の状況

前記第3の3で画定した地理的範囲内にマツモトキヨシグループ及びココカラファイングループのドラッグストアがいずれも存在する地域は、全国に295地域存在する²。

前記1のとおり、同一のドラッグストアグループに属するドラッグストアは、商品の品ぞろえ、販売価格等に関して各ドラッグストアグループの本部からの指示を受けていることから、同一ドラッグストアグループ内の各店舗間の競争は限定的であり、各地理的範囲内に所在するドラッグストアは、ドラッグストアグループ単位で競争しているものと考えられる。このため、上記295地域においては、本件行為により、競合関係にあるドラッグストアグループの数が一つずつ減少することとなる。

このうち、本件行為後もドラッグストアグループの数が3以上となる地域(210地域)及び本件行為によりドラッグストアグループの数が3から2に減少する地域であっても、当事会社グループ以外のドラッグストアグループ(以下「競合ドラッグストアグループ」という。)の店舗数が当事会社グループの店舗数を上回っている地域(1地域)に関しては、引き続き活発な競争が行われると認められる。

他方、残りの84地域については、本件行為により、ドラッグストアグループの数が2から1になる地域(33地域)又はドラッグストアグループの数が3から2に減少する地域であって、当事会社グループの店舗数が競合ドラッグストアグループの店舗数と同数又はこれを上回っている地域(51地域)であり、これらの地域においては、本件行為が商品の販売価格等をめぐり競争に与える影響が比較的大きいと考えられる。そこで、以下では、これらの84地域(以下、当該84地域を単に「84地域」という。)について、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なるか否かについて検討した。

² この項に記載した地域の数には、審査時点において出店予定であったものが含まれる。

3 84 地域に係る競争の実質的制限に関する検討

(1) 競合ドラッグストアグループからの競争圧力

84 地域のうち 31 地域については、ドラッグストアグループの数が 3 から 2 に減少する地域であるものの、競合ドラッグストアグループの店舗が当事会社グループの店舗の一方に近接している等の立地状況からみて、当該競合ドラッグストアグループの店舗からの競争圧力が働いていると認められる。さらに、これらの地域においては、後記(3)の隣接市場からの競争圧力と同様の競争圧力も一定程度働いていると認められる。したがって、当該 31 地域については、本件行為が競争に及ぼす影響は限定的であると認められる。

(2) 当事会社グループの店舗間の従来の競争の状況

84 地域から前記(1)の 31 地域を除いた地域のうち、34 地域については、ドラッグストアグループの数が 2 から 1 になる地域(22 地域)又はドラッグストアグループの数が 3 から 2 に減少する地域(12 地域)であるものの、当事会社グループの店舗の最寄駅が異なる等の立地状況からみて、一方の店舗と他方の店舗との競合の度合いが低く、従来から当事会社グループの店舗間での競争は不活発であったと推測される。さらに、これらの地域においては、後記(3)の隣接市場からの競争圧力と同様の競争圧力も一定程度働いていると認められる。したがって、当該 34 地域については、本件行為が競争に及ぼす影響は限定的であると認められる。

(3) 隣接市場からの競争圧力

ア 地理的隣接市場からの競争圧力

ドラッグストアに来店する消費者は、実際には、道路状況等により、前記第 3 の 3 で画定した地理的範囲を越えた地域に所在するドラッグストアを利用することもある。84 地域から前記(1)及び前記(2)の計 65 地域を除いた地域のうち、12 地域については、ドラッグストアグループの数が 2 から 1 になる地域(5 地域)又はドラッグストアグループの数が 3 から 2 に減少する地域(7 地域)であり、前記(1)又は(2)の競争圧力等と同様の競争圧力等は認められないものの、隣接する地域には、競合ドラッグストアグループの店舗がそれぞれ複数存在しており、当事会社グループの店舗とこれら隣接地域に所在する競合ドラッグストアグループの店舗の間でも価格競争やサービス競争が行われ、地理的隣接市場からの競争圧力が働いていると認められる。さらに、これらの地域においては、後記イの他業態からの競争圧力と同様の競争圧力も一定程度働いていると認められる。したがって、当該 12 地域については、

本件行為が競争に及ぼす影響は限定的であると認められる。

イ 他業態（スーパーマーケット等）からの競争圧力

前記第3の1のとおり、ドラッグストアが取り扱っているカテゴリーの商品については、他業態の店舗でも取り扱っているものもある。このため、ドラッグストアの近隣に他業態の店舗がある地域に関しては、こうした共通して取り扱われるカテゴリーの商品について、価格競争やサービス競争が行われていると認められ、ドラッグストアに対し、他業態の店舗からの競争圧力が一定程度働いていると認められる。

84地域から前記(1)及び前記(2)の計65地域を除いた地域のうち、7地域については、ドラッグストアグループの数が2から1になる地域（6地域）又はドラッグストアグループの数が3から2に減少する地域（1地域）であり、前記(1)又は(2)の競争圧力等と同様の競争圧力等は認められないものの、スーパーマーケット等の他業態の店舗が存在している状況にあることから、当該7地域において、これら他業態の店舗ごとに、当事会社グループの店舗と共通して取り扱われているカテゴリーの商品については、競争圧力が働いていると認められる。さらに、これらの地域においては、前記アの地理的隣接市場からの競争圧力と同様の競争圧力も一定程度働いていると認められる。したがって、当該7地域については、本件行為が競争に及ぼす影響は限定的であると認められる。

4 小括

以上のことから、84地域のいずれにおいても、本件行為が競争に及ぼす影響は限定的であると認められる。

第5 経済分析

- ① 本件行為により、当事会社グループの店舗が存在する地理的範囲におけるドラッグストアグループの数が減少する結果として、当事会社グループが価格競争等を行わなくなり、店舗の粗利益率が増加することになるか否か、及び
- ② スーパーマーケットやディスカウントストア等他業態の店舗が当事会社グループの競争圧力として働き、当事会社グループの店舗の粗利益率を引き下げているか否か

を評価することを主な目的として、経済分析を実施した。

1 データ及び代表的モデル

分析に当たって、当事会社グループの一方（以下「A社」という。）につ

いては、平成27年4月から平成31年3月までの、店舗別の損益計算書や商品カテゴリー別の売価原価を含む売上データ、出退店情報を含む店舗別の競争事業者リスト³等、調剤薬局を除いた約700店舗分のデータを用いた（以下、A社提出データを用いた分析を「A社分析」という。）⁴。当事会社グループのもう一方（以下「B社」という。）については、平成30年の店舗別の損益計算書や商品カテゴリー別の売価原価を含む売上データ、令和元年5月時点の店舗別の競争事業者リスト⁵等、調剤薬局を除いた約1000店舗分のデータを用いた（以下、B社提出データを用いた分析を「B社分析」という。）^{6,7}。

分析に当たっては、回帰分析を用いたところ、A社分析で用いた基本モデルは次のとおりである⁸。

$$\begin{aligned}
 & \text{粗利益}_{i,t} \\
 & = \alpha + \beta_1 \times \text{半径500m以内競合ドラッグストアグループ数}_{i,t} \\
 & \quad + \beta_2 \times \text{半径500m～2km競合ドラッグストアグループ数}_{i,t} \quad \text{式} \\
 & \quad + \beta_3 \times \text{半径500m以内スーパーマーケット数}_{i,t} \quad (1) \\
 & \quad + \beta_4 \times \text{半径500m以内ディスカウントストア数}_{i,t} \\
 & \quad + \gamma \times \text{年ダミー} + \delta \times \text{月ダミー} + \text{店舗固定効果} + \epsilon_{i,t}
 \end{aligned}$$

式（1）に含まれる「半径500m以内競合ドラッグストアグループ数」は、各店舗について、該当する年月時点において、店舗から半径500m以

³ A社の競争事業者リストには、A社の店舗を中心とした商圈の中に所在する競合ドラッグストアグループや他業態の店舗が含まれているところ、商圈の範囲は店舗ごとに大きく異なっており、遠方に所在する競合ドラッグストアグループの一部や、商圈内に存在する他業態の店舗の多くが、データに含まれていない。

⁴ A社分析においては、商圈内の出退店情報が入手できた店舗に限定して、パネルデータ（分析対象店舗の複数時点におけるデータ）を構築した。

⁵ B社の競争事業者リストには、B社の店舗を中心とした一律の距離内に所在する競合ドラッグストアグループや他業態の店舗が、おおむね全て含まれている。

⁶ B社分析においては、B社店舗の商圈内の出退店情報が入手できなかったことから、クロスセクションデータ（ある時点における、複数店舗に係る情報を集めたデータ）を構築した。

⁷ B社について、競争事業者リストに係るデータは令和元年5月時点である一方、粗利益率等の他のデータは平成30年のものであり、期間にずれが生じている。1年程度の期間で劇的に商圈内の競争環境が変わった市場はごく一部であると予想されることから、平成30年の粗利益率を用いた分析も、競争環境への影響を捉えるのに十分信頼性があると考えられる。

⁸ B社分析で用いたモデルもおおむね同じであるが、B社分析で用いたデータは平成30年のクロスセクションデータであることから、年ダミー、月ダミー及び店舗固定効果を含めることができない。そのため、店舗の特徴をコントロールする変数として、店舗面積の自然対数やB社が用いている地域分類及び店舗類型の固定効果を含めた。

内に存在する競合ドラッグストアグループの数である⁹。iは店舗，tは観察値が観測された年月を意味する。同様に，「半径500m～2km競合ドラッグストアグループ数」は，各店舗について，該当する年月時点において，店舗から半径500m～2kmに存在する競合ドラッグストアグループの数であり，「半径500m以内スーパーマーケット数」及び「半径500m以内ディスカウントストア数」は，それぞれ，各店舗について，該当する年月時点において，店舗から半径500m以内に存在するスーパーマーケット又はディスカウントストアの数である。また，「年ダミー」は観察値が観測された年に係るダミー変数であり，粗利益率のトレンドをコントロールする。「月ダミー」は観察値が観測された月に係るダミー変数で，粗利益率の季節性をコントロールする。「店舗固定効果」は，店舗特有の事情による粗利益率の差をコントロールする目的で含まれている。εは誤差項である。

2 分析結果及び解釈

前記1記載のモデル等を用いた分析の結果は以下のとおりである。

(1) 半径500m以内に所在する競合ドラッグストアグループからの競争圧力¹⁰

まず，A社分析及びB社分析のいずれから，本件行為により，店舗から半径500m以内に存在する競合ドラッグストアグループの数が減少すると，たとえ他の競争事業者が地理的範囲内に存在していたとしても当事会社グループの店舗の粗利益率をおおむね全ての商品カテゴリーで引き上げる効果，すなわち，全ての商品カテゴリーにおいて商品の販売価格を引き上げる効果が生じ得るといえることが分かった。しかしながら，競合ドラッグストアグループ数が1社減少することによる店舗全体の粗利益率の平均上昇幅は，A社分析では0.4パーセントポイント，B社分析では0.1パーセントポイント程度であり，高い値とまではいえないものであった。

上記の結果から，地理的に比較的近接した競合ドラッグストアグループの数の増減が当事会社グループの粗利益率に影響を及ぼすことが確認さ

⁹ 推定結果の頑健性を確認するため，半径500m以内競合ドラッグストアグループ数の代わりに，半径500m以内競合ドラッグストアグループ数をダミー変数化した場合のモデル等も分析したところ，おおむね同じ結果が得られた。

¹⁰ 推計に当たっては，データのサンプル数よりも説明変数が多いことによって生じる過剰適合（overfitting）の問題に対処する必要があることなどから，2（1）の半径500m以内に所在する競合ドラッグストアグループの店舗からの競争圧力の分析では，式（1）の説明変数のうち500m以内ドラッグストアグループ数，年ダミー，月ダミー，店舗固定効果に説明変数を限って推計を行った結果を記載している。

なお，全ての説明変数を入れた場合でも結果はおおむね同じであった。

れ、競合ドラッグストアグループの数により競争上問題となり得る地域を絞り込む手法の妥当性を支持する結果が得られた。ただし、競合ドラッグストアグループの数の減少による粗利益率の上昇幅はそれほど大きくはなく、隣接市場からの競争圧力など他の考慮要素が十分に働けば、競争を実質的に制限することとはならない可能性が高い。このことから、競合ドラッグストアグループ数の減少の影響が大きいと考えられる地理的範囲について、競合ドラッグストアグループの数により検討の対象とする地域を絞り込んだ上で、各地域について他の考慮要素を踏まえた個別の実態判断を行うという前記第4で行った定性的分析の分析手法を支持する結果が得られたといえる。

(2) 半径500mよりも遠方に所在する競合ドラッグストアグループからの競争圧力¹¹

A社分析では、半径500m以内で独占となっている店舗に限定すれば、店舗から半径500mよりも遠方に所在する競合ドラッグストアグループの存在が、A社の店舗の粗利益率を引き下げる効果を有するという分析結果が得られた。他方、B社分析からは、住宅街や郊外に立地する店舗について、店舗から半径500mよりも遠方に所在する競合ドラッグストアグループが、B社の店舗の粗利益率を引き下げる効果を有するという結果は得られなかった。この分析結果の違いは、B社分析で用いたデータには各店舗から一律の距離に存在する競合ドラッグストアグループの店舗が全て含まれているのに対し、A社分析で用いたデータには店舗ごとに把握されている競合ドラッグストアグループの店舗の範囲にバラつきがある、という脚注3ないし6に記載したデータの違いに起因するものと思われる。

本分析結果を踏まえると、たとえ店舗が住宅街や郊外に立地する場合のように、都市部に比べて競争が行われる地理的範囲が広いと考えられる場合であっても、店舗から比較的近い距離における競合ドラッグストアグループとの競争状況を優先的に評価することが望ましく、また、より遠方の

¹¹ 近くに競合ドラッグストアグループが存在する場合には、遠方に所在する競合ドラッグストアグループの影響が確認できない可能性が考えられるため、分析対象を半径500m以内で独占となる店舗（半径500m以内に競合ドラッグストアグループの店舗が存在しない店舗）に絞った。また、A社については、半径500m以内で独占となる店舗全てを分析対象としたが、B社のデータは、商圈が半径500m以内と設定されている店舗については、半径500mよりも遠方に所在する競合ドラッグストアグループに関する情報がなかったため、商圈が半径500mよりも広い店舗のみを分析の対象とした。その上で、半径500m以内の競合ドラッグストアグループ数、年ダミー、月ダミー、店舗固定効果の影響をコントロールした上で、店舗から半径500m～2km以内に所在するドラッグストアグループ数の効果を推計した。

競合ドラッグストアグループについては競争圧力となり得るのかを実態を踏まえて判断する方が望ましい可能性があることが示唆されたといえる。この点、前記第4において、各地理的範囲内における当事会社グループ同士の競合状況について立地状況など実態を踏まえた検討を行い（前記第4の3(2)）、また、地理的な隣接市場からの競争圧力に関する評価に際しては、当事会社グループの店舗から一定程度離れた隣接市場に立地する競合ドラッグストアグループの店舗について実態を踏まえた検討を行った（前記第4の3(3)ア）という定性的分析に係る分析手法を支持する結果が得られたといえる。

(3) 半径500m以内に所在する他業態からの競争圧力¹²

他業態のうち、スーパーマーケットについて、競合状況にかかわらず商圈内に存在するスーパーマーケットがおおむね全てデータに含まれているB社分析の結果からは、スーパーマーケットが商圈内に存在した場合、B社の店舗で取り扱う商品カテゴリーのうち飲食料品については粗利益率を引き下げる影響を及ぼし得る結果が得られたものの、店舗全体や他の商品カテゴリーに対しては粗利益率を引き下げるという一貫した結果は得られなかった。

他方、商圈内に存在するスーパーマーケットのうちA社が競争事業者として認識している特定のスーパーマーケットのみがデータに含まれているA社分析の結果からは、当該特定のスーパーマーケットが商圈内に存在することによって、A社店舗で取り扱う大半の商品カテゴリー及び店舗全体の粗利益率を引き下げる効果が確認された。

これらの結果から、地理的範囲内に所在するスーパーマーケットを直ちに競争圧力として評価することはできず、実態を踏まえて評価すべきことが示唆された。この点、前記第4の3(3)イにおいて、地理的範囲内に存在するスーパーマーケットごとに、当事会社の店舗と共通して取り扱われる商品カテゴリーを検討した上で評価することにより、個別の競合状況の実態を踏まえた定性的分析を行ったことを支持する結果が得られたといえる¹³。

¹² 本分析では、店舗から半径500m以内のドラッグストアグループ数、年ダミー、月ダミー、店舗固定効果の影響をコントロールした上で、店舗から半径500m以内のスーパーマーケットの数の効果を推計した。

¹³ 他方、本分析では、ディスカウントストアの存在の影響についても分析しているところ、当事会社グループいずれのデータを用いた分析においても、ディスカウントストアが商圈内に存在することで店舗全体や多くの商品カテゴリーにおける粗利益率が低下するという一貫した結果は得られず、商圈内におけるディスカウントストアは、当事会社グループに対する競争圧力とはなっていない可能性が示唆された。

3 小括

経済分析の結果, 第4で述べた定性的分析を一定程度以上裏付ける結果が得られた。

第6 結論

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ならないと判断した。

この点は, ドラッグストアとディスカウントストアが取り扱っている商品カテゴリーの一般的な重複等から推測される結果に反するものとなっている。ディスカウントストアがドラッグストアの売上高のみに影響を与え, 粗利益率には影響を与えないという可能性は否定されないものの, データの質の改善や分析の精緻化, 他の分析手法等により異なる結論が得られる可能性もあるため, 本件審査の評価においては, 参考にするにとどめている。

事例 10 (株)三菱UFJ銀行によるディーゼットバンクエージーからの航空機 ファイナンス事業の譲受け

第1 当事会社

株式会社三菱UFJ銀行（法人番号5010001008846）（以下「三菱UFJ銀行」という。）は、銀行業を営む会社である。

ディーバイビーバンクエスイー（本社ドイツ。以下「DVBバンク」という。）及びディーバイビートランスポートファイナンスリミテッド（法人番号9700150000051）（本社イギリス。以下「DVBトランスポート」という。）は、いずれも金融業を営む会社である。

以下、三菱UFJ銀行の最終親会社である株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ（法人番号4010001073486）と既に結合関係が形成されている企業の集団を「三菱UFJグループ」という。また、DVBバンク及びDVBトランスポートの最終親会社であるディーゼットバンクエージー（本社ドイツ）と既に結合関係が形成されている企業の集団を「DZ BANKグループ」という。

第2 本件の概要及び関係法条

本件は、三菱UFJ銀行が、DZ BANKグループに属するDVBバンク及びDVBトランスポートの両社が営む航空機ファイナンス事業を譲り受けること（以下「本件行為」という。）を計画したものである。

関係法条は、独占禁止法第16条である。

第3 一定の取引分野

1 役務の概要

航空機ファイナンス事業とは、巨額の設備投資を必要とする事業者を対象とした事業性貸出しの一種であり、需要者である航空会社や航空機リース会社に対し、商用航空機の購入に必要な資金又は、商用航空機の購入に係る既存の借入れの借換えに必要な資金の貸出しを行う事業である。主に、銀行、リース会社等の金融機関によって営まれている。

2 役務範囲

(1) 需要の代替性

巨額の設備投資を必要とする事業者を対象とした事業性貸出しには、航空機ファイナンス事業のほかに、船舶、不動産、インフラ等の購入等を必要とする事業者を対象とした各種事業性貸出し（以下「その他のファイナンス事業」という。）がある。航空機ファイナンス事業の需要者である航

空会社や航空機リース業者は、商用航空機の購入等に必要な資金の借入れを目的としているのに対し、その他のファイナンス事業の需要者は、それぞれ、異なる目的で資金を調達しているため、航空機ファイナンス事業とその他のファイナンス事業は需要者が異なるとともに用途が異なる。

したがって、航空機ファイナンス事業とその他のファイナンス事業の間に需要の代替性は認められない。

(2) 供給の代替性

航空機ファイナンス事業を営むに当たっては、航空機の機種ごとの需要及び供給の動向、航空会社の経営の動向、その他グローバルな航空市況の全般的な動向等に関する高度に専門的な知識等が必要である。必要となる専門的なノウハウ等の内容は貸出しの対象となる需要者が購入等する商品によって異なり、例えば、その他のファイナンス事業のうち船舶に係るものを営む者が航空機ファイナンス事業に必要な専門的なノウハウ等を取得することは容易でないため、その他のファイナンス事業を営む者が航空機ファイナンス事業へ容易に転換できるとは認められない。したがって、航空機ファイナンス事業とその他のファイナンス事業の間の供給の代替性は限定的である。

(3) 小括

以上のことから、「航空機ファイナンス事業」を役務範囲として画定した。

3 地理的範囲

航空機ファイナンス事業の需要者は、借入可能額や金利等を考慮してより有利な条件を提示した金融機関から借入れを行うことが通常であり、国内外の航空機ファイナンス事業者を差別することなく取引している。また、航空機ファイナンス事業者は、需要者の所在する国を問わず取引している。

したがって、「世界全体」を地理的範囲として画定した。

第4 本件行為が競争に与える影響

航空機ファイナンス事業の市場シェアは下表のとおりであり、本件行為後のHHI増分は約10であることから、水平型企业結合のセーフハーバー基準に該当する。

【平成29年における航空機ファイナンス事業における市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
-	三菱UFJグループ	0-5%
-	DZ BANKグループ	0-5%
-	その他	約95%
合計		100%

第5 結論

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ならないと判断した。