

令和 7 年度における主要な企業結合事例 (概要)

主要な企業結合事例の概要

「令和7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 (主な検討分野)	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	塩野義製薬(株)及び鳥居薬品(株)等の医薬事業の統合 (ダニアレルギー向けアレルゲン製剤) (令和7年5月28日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	-	-
2	シスメックス(株)によるシスメックスBioMajesty(株)の株式取得 (コントロール血清)	-	-	○	-	-	-	-	-
3	大同特殊鋼(株)による日本高周波鋼業(株)の株式取得 (ステンレス鋼)	○	-	-	-	-	-	-	-
4	(株)橋本チエインによる大同工業(株)の株式取得 (チェーン)	○	-	-	-	-	-	-	-
5	日本特殊陶業(株)による東芝マテリアル(株)の株式取得 (ベアリングボール)	○	-	-	-	-	○	-	-
6	トヨタ自動車(株)及びダイムラー・トラック・アーゲーによる日野自動車(株)及び三菱ふそうトラック・バス(株)の経営統合 (トラック及びバス) (令和8年6月19日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	○	○	○
7	今治造船(株)によるジャパンマリンユナイテッド(株)の株式取得 (商船及び船用エンジン) (令和8年4月30日審査結果の詳細公表)	○	○	-	○	-	-	-	-
8	グーグル・エルエルシーによるウィズ・インクの株式取得 (セキュリティサービス)	○	-	○	-	-	-	-	-
9	(株)セレスによるファイブゲート(株)の事業等の譲受け (ポイントサイト)	○	-	-	-	-	-	-	-
10	イオン(株)及び(株)ツルハホールディングスの経営統合 (ドラッグストア) (令和7年10月15日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	-	○	-
11	DCMホールディングス(株)による(株)エンチャョーの株式取得 (ホームセンター) (令和8年1月8日審査結果の詳細公表)	○	-	-	○	-	-	-	-

(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。

事例 1 塩野義製薬(株)及び鳥居薬品(株)等の医薬事業の統合

1-1 本件の特徴

- ✓ **ダニアレルギー向け医薬品に係る水平型企業結合。**
- ✓ **当事会社グループの市場シェア100%。**
- ✓ **ライセンス契約の解消、監視受託者による監視等の問題解消措置。**



2 一定の取引分野の画定

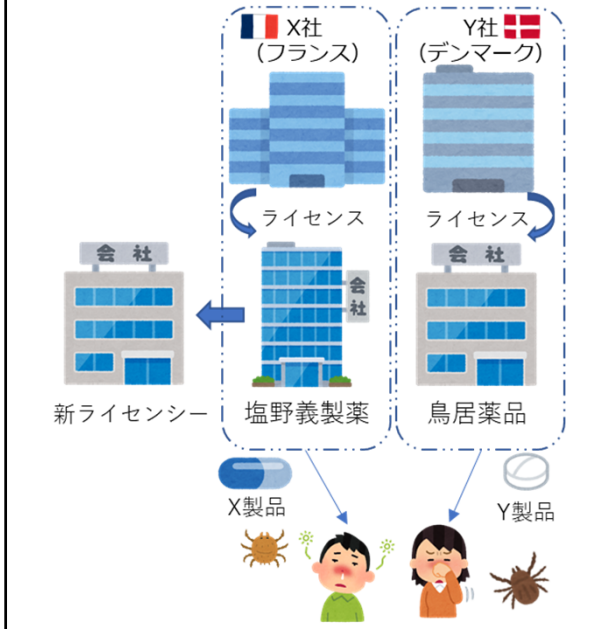
ダニアレルギー向けアレルギー製剤（概要）

- ・ダニを原因とする通年性アレルギー性鼻炎の治療に用いる医薬品。
- ・上記のうち、アレルギーの根治又は長期寛解を目的としたアレルギー免疫療法に用いられる、（アレルギーの）原因物質であるアレルギーを含有したもの。



- <商品範囲> ダニアレルギー向けアレルギー製剤**
- ・薬物療法(※)に使用される医薬品とは異なる商品範囲で画定。
 - ※一時的に症状を抑えることを目的とした治療方法
- <地理的範囲> 日本全国**
- ・製造販売業者は日本全国向けに販売、価格は日本全国で同等。
- (※そのほか、日本全国における皮膚科用コルチコイド剤市場についても検討（問題なしと判断）。)

1-2 本件の構図



3 競争の実質的制限の検討

日本全国におけるダニアレルギー向けアレルギー製剤の製造販売市場（水平型企業結合）

- **ダニアレルギー向けアレルギー製剤を販売している事業者は当事会社グループのみ。**
⇒競争者からの牽制力、需要者からの競争圧力がない。
- **新規参入の見込みなし。**
⇒参入圧力がない。
- **薬物療法に使用される医薬品ではアレルギー製剤に代替困難。**
⇒隣接市場からの競争圧力は限定的。



日本全国におけるダニアレルギー向けアレルギー製剤の製造販売市場における競争を実質的に制限することとなる。

4 当事会社からの問題解消措置の提案

- ① 塩野義製薬・X社間の**ライセンス契約の解消**。
- ② **X製品の事業価値・競争力の維持**（新ライセンシーに対する引継支援等）。
- ③ X製品の機微情報に係る**情報遮断措置**（**アクセス制限、異動制限等**）。
- ④ **監視受託者**（**独立した専門家**）を選任し、①②③を監視。



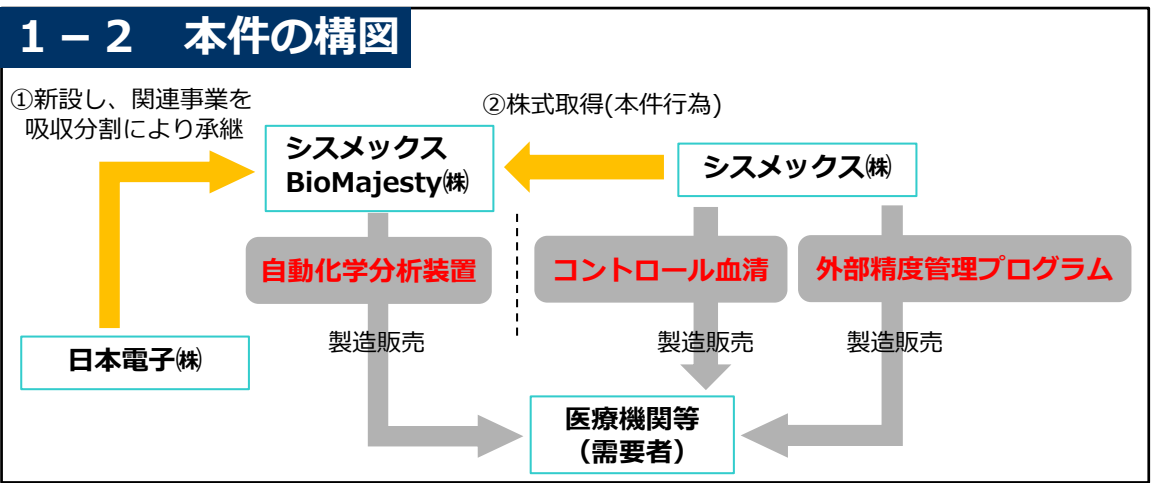
5 結論

上記の措置が講じられることを前提とすれば、一定の取引分野における競争を実質的に制限することになるとはいえないと判断。

事例2 シスメックス(株)によるシスメックスBioMajesty(株)の株式取得

1-1 本件の特徴

- ✓ 医療機関等が行う生化学検査に用いられる分析装置等に係る混合型企業結合。
- ✓ 混合型市場閉鎖を行う能力等を評価。



2 一定の取引分野の画定

自動化学分析装置



(出所: 当事会社ウェブサイト)

✓ 遠心分離した血清や血しょう検体について基礎的な生化学検査項目の成分を分析する装置。

<商品範囲> 自動化学分析装置

コントロール血清



(出所: 当事会社提出資料)

✓ 検体検査装置(自動化学分析装置を含む。)等の測定精度を管理するために加工調製された人工的血清。

<商品範囲> 自動化学分析装置用コントロール血清

コントロール血清を用いた測定精度管理の方法

- ✓ 「内部精度管理」と「外部精度管理」の2つの方法
※需要者が方法を選択。
- ✓ 「外部精度管理」を行うためのソフトウェア等のシステム

<商品範囲> 外部精度管理プログラム

3 競争の実質的制限の検討

<検討の視点>

当事会社グループが、「自動化学分析装置用コントロール血清」及び「外部精度管理プログラム」の製造販売市場における立場(※)をてことして、それらと「自動化学分析装置」(※※)を組み合わせで供給することにより、「自動化学分析装置」の製造販売市場において市場の閉鎖性・排他性の問題が生じることとなるか。

(※) 各市場におけるシェアは約50%及び60%

(※※) 自動化学分析装置の市場シェアは混合型企業結合のセーフハーバー基準に該当するレベル

<混合型市場閉鎖の能力>

シスメックスグループの自動化学分析装置用コントロール血清の市場シェアが高いのは、同グループの同血清を使用すれば同グループの外部精度管理プログラムを使用できるため。

※上記を踏まえ、需要者ごとに組合せ供給の効果を分析。

内部精度管理のみを行う需要者等：
同グループのコントロール血清に優位性はないため、組合せ供給が行われても、影響を受けない。

外部精度管理プログラムを利用して外部精度管理を行う需要者：
同グループの外部精度管理プログラムが競争者の外部精度プログラムに比して性能や価格に格別の優位性を有するわけではないため、競争者の外部精度管理プログラムに切替えが可能。

✓ 本件組合せ供給が行われたとしても、需要者らがシスメックスBioMajestyの自動化学分析装置を専ら購入するようにはならない(混合型市場閉鎖を行う能力なし)。

<混合型市場閉鎖のインセンティブ>

✓ 仮に本件組合せ供給が行われた場合、医療機関等からの反発が予想され、看板商品である血液検査装置等の売上が大幅に減少する可能性等がある(混合型市場閉鎖を行うインセンティブなし)。

事例3 大同特殊鋼(株)による日本高周波鋼業(株)の株式取得

- 1 本件の特徴
- ✓ 自動車部品等や金型の原材料として用いられる特殊鋼に係る水平型企業結合。
 - ✓ シェアの増分の程度、需要者である自動車メーカーからの圧力、中国等海外製品の輸入圧力等を考慮。

2 一定の取引分野の画定

ステンレス鋼

- 自動車部品（排気系部品、装飾部品）等、錆を避けたい製品に用いられる特殊鋼。
- 用途に応じた荷姿（板状、棒鋼、線材）。

ステンレス鋼



（出所：当事会社ウェブサイト）

<商品範囲> ①ステンレス鋼棒鋼、②ステンレス鋼線材
<地理的範囲> 日本全国

工具鋼

- 金型や切削工具（ドリル等）の原材料として用いられる特殊鋼。
- 用途別による分類、JIS規格による分類及び汎用品かブランド鋼かの分類があるが、いずれの分類においても、供給の代替性が認められる。

工具鋼の用途の例



切削工具（ドリル等）

金属を高温度で加工するための金型

（出所：当事会社ウェブサイト）

<商品範囲> ③工具鋼
<地理的範囲> 日本全国

3 競争の実質的制限の検討

①ステンレス鋼棒鋼

<当事会社の地位等>

①市場シェア

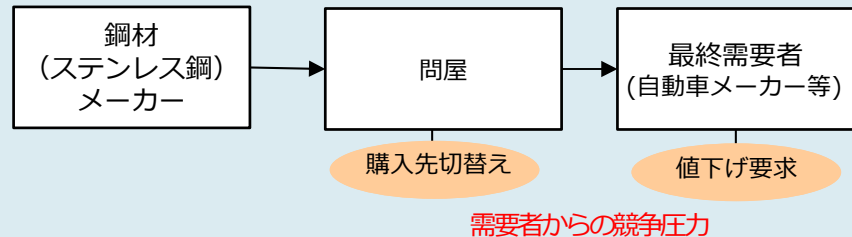
大同グループ:約50%	日本高周波:約0-5%
A:約20%	B:約20%
C:約0-5%	輸入:約5%

（A～C社: 供給余力あり）

- ✓ 市場シェアの増分僅か。
- ✓ 競争者の牽制力が認められる。

<需要者からの圧力>

ステンレス鋼の商流



※②ステンレス鋼線材は水平型企業結合のセーフハーバー基準該当

③工具鋼

<当事会社の地位等>

③市場シェア

大同グループ:約35%	日本高周波:約10%
J:約35%	K:約10%
L:約0-5%	他

（J～L社: 供給余力あり）

- ✓ 競争者の牽制力が認められる。

<輸入>

- ✓ 中国製等の工具鋼の輸入の販路拡大（令和6年）。
- ⇒ 今後も輸入量の増大が見込まれる（一定程度の輸入圧力）。

<需要者からの圧力>

- ✓ 最終需要者（自動車メーカー等）からの値下げ要求。
- ✓ 工具鋼の出荷量が令和3年から3年間で約2割下落し、市場規模が縮小。
- ⇒ 鋼材メーカーに対する需要者の交渉力が強い状態。

4 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ならないと判断。

事例4 (株)樫本チエインによる大同工業(株)の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ 産業機械や自動車等に用いられる各種チェーンに係る水平型企業結合。
- ✓ 当事会社の市場シェアが約55%~90%となるものの、当事会社間の従来の競争の状況、輸入圧力、需要者からの競争圧力等を考慮。

2 一定の取引分野の画定

<商品範囲①>
一般産業用
ドライブチェーン

ドライブチェーンとコンベヤチェーン

<商品範囲④>
大形コンベヤ
チェーン

(出所：当事会社提出資料)

四輪車用タイミングチェーンシステムとその構成部品

スプロケット
タイミングチェーン
アーム
ガイド
テンショナー

<商品範囲②>
四輪車用タイミング
チェーン

<商品範囲③>
四輪車用タイミング
チェーンシステム

<地理的範囲>
①~④：日本全国

3 競争の実質的制限の検討

①一般産業用ドライブチェーン

<当事会社の地位等>

①市場シェア (※) **約55%**

樫本:約40% 大同工業:約15%

A:約10% B:約10% C:約10% 他

(A社及びB社: 供給余力あり)

➡ ✓ **競争者の牽制力**が認められる。

<輸入>
輸入圧力 (海外メーカーの存在) が認められる。

※「樫本」及び「大同工業」はそれぞれ「樫本チエイングループ」及び「大同工業グループ」を指す。②~④の市場シェアの記載においても同様。

②四輪車用タイミングチェーン 及び ③四輪車用タイミングチェーンシステム

調達状況 !

- 需要者 (自動車メーカー) は、エンジンの新規開発又は設計変更に伴い、その必要性が生じた場合にのみ、四輪車用タイミングチェーンシステムを部品ごと (②) 又はシステム単位 (③) で新規調達する。
- 需要者の中には、②又は③のどちらか一方でのみ調達する者も存在する。

<当事会社の従来の競争状況>

- ✓ 新規調達時に相見積もりを取得しない自動車メーカー等も存在し、**当事会社グループ間の競争が行われる場面**は、②③それぞれ、特定の自動車メーカー (新規調達時に相見積もりを取得する者) 向けに**限定**される。

<当事会社の地位等>

②市場シェア **約90%**

樫本:約75% 大同工業:約15%

G:約10% (G社: 供給余力あり)

③市場シェア **約80%**

樫本:約80% 大同工業:約0-5%

H:約20% (H社: 供給余力あり)

※ヒアリングを行った需要者に対する売上高を基礎とした

➡ ✓ ②③いずれも、**競争者の牽制力**が認められる。

<その他>

- ✓ **需要者からの競争圧力、輸入圧力** (海外メーカーの存在) が一定程度認められる。

<協調的行動に係る考慮要素>

- ✓ 大口かつ安定的 (※一度調達されると10~20年間継続的に調達) な取引を獲得できる相見積り (新規調達) が、散発的かつ不定期に実施される。
- ⇒ 協調的行動をとる誘因は小さく、競争者間で**互いの行動の予測は困難**。

④大形コンベヤチェーン

調達状況 !

- 特注品の割合が大きい。
- 重要部分の補修用チェーンは従来と同じメーカーから調達する傾向。

<当事会社の従来の競争状況>

- ✓ **当事会社グループ間の競争**が行われるのは**一定の場面に限定**される (重要部分以外で使用される補修用チェーン等) 。

<当事会社の地位等>

④市場シェア **約65%**

樫本:約55% 大同工業:約10%

I:約35% (I社: 供給余力あり)

➡ ✓ **競争者の牽制力**が認められる。

<輸入>

- ✓ **輸入圧力** (海外メーカーの存在) が一定程度認められる。

<協調的行動に係る考慮要素>

- ✓ 特注品が多いため、競争者間で**互いの行動や費用条件等の予測は困難**。

4 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なつてはいえないと判断。

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つてはいえないと判断。

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つてはいえないと判断。

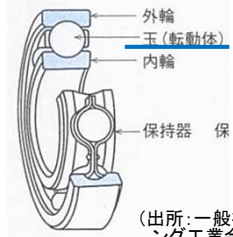
事例5 日本特殊陶業(株)による東芝マテリアル(株)の株式取得

1 本件の特徴

- ✓ ベアリングの材料である「窒化ケイ素ベアリングボール素球」に係る水平型企业結合。
- ✓ 当事会社の市場シェアが100%に近いものの、参入圧力や間接的な需要者であるベアリングメーカーの購買圧力を評価。

2 一定の取引分野の画定

ベアリングボール（下線部分）



ベアリング(玉軸受タイプ)に使用されるボール

(出所:一般社団法人日本ベアリング工業会ウェブサイト)

窒化ケイ素ベアリングボール



窒化ケイ素を原料とし、工作機械や産業機械の主軸用軸受、電気自動車の駆動用モーター軸受といったベアリングで使用するベアリングボール

＜商品範囲＞

窒化ケイ素ベアリングボール素球

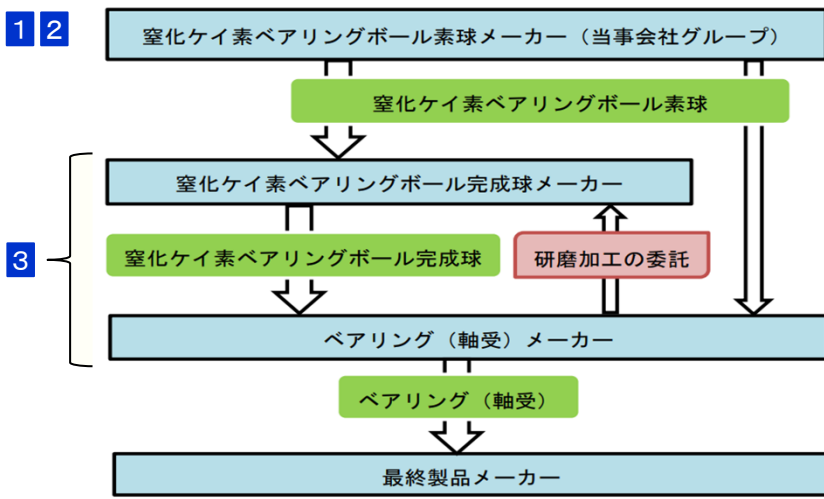
表面の研磨加工を行う前の窒化ケイ素ベアリングボール

窒化ケイ素ベアリングボール完成球

表面の研磨加工を行った後の窒化ケイ素ベアリングボール

3 競争の実質的制限の検討

窒化ケイ素ベアリングボール素球の商流



＜当事会社の地位及び競争者の状況＞ 1

- ✓ 当事会社グループの市場シェアは95～100%（第1位）。

＜参入圧力＞ 2

- ✓ 窒化ケイ素ベアリングボール素球の新規開発を行う事業者の存在。
 - ・ 既に当事会社グループの商品と同等の性能を有し、同グループの商品と同等かそれ以上に安価での販売が可能。
 - ・ 製造販売に必要な設備や体制を整え、相当程度の供給余力あり。

➡ ✓ 一定程度の参入圧力

＜需要者からの競争圧力＞ 3

- ✓ 海外メーカーが製造する「窒化ケイ素ベアリングボール完成球」の存在。
 - ・ 相当程度安価。国内のベアリングメーカーは、海外メーカーからも、窒化ケイ素ベアリングボール完成球を調達。
- ✓ したがって、間接的な需要者であるベアリングメーカーからの購買圧力が、窒化ケイ素ベアリングボール完成球の製造販売業者を通じて働く。

4 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ならないと判断。

事例 6

トヨタ自動車(株)及びダイムラー・トラック・アーゲーによる
日野自動車(株)及び三菱ふそうトラック・バス(株)の経営統合 (1/2)

- 1-1 本件の特徴
- 国内におけるトラック及びバスの製造販売業に係る水平型企業結合。
 - 有力な競争者の創出、当事会社グループ間の競争の確保、監視受託者による監視等の問題解消措置。

1-2 本件の構図

トヨタとダイムラー・トラックが本件持株会社に25%ずつ出資

日野・三菱ふそうを本件持株会社が完全子会社化

＜現在＞

親会社 TOYOTA 50.19%

親会社 DAIMLER TRUCK 89.29%

子会社 HINO

子会社 FUSO

＜本件行為実行後＞

TOYOTA 25%

DAIMLER TRUCK 25%

本件持株会社 ARCHION 100%

子会社 HINO

子会社 FUSO

2 一定の取引分野の画定

※画像出典：当事会社グループウェブサイト

＜商品範囲＞ 当事会社グループにおいて競合する 6 分野

＜地理的範囲＞ 日本全国

①大型トラック

②中型トラック

③小型トラック

④大型観光バス

⑤大型路線バス

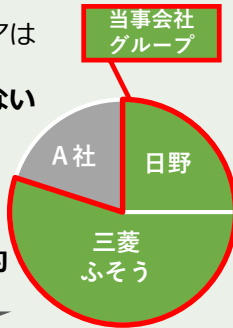
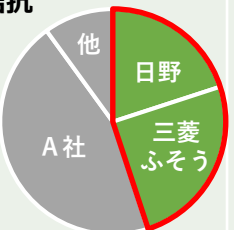
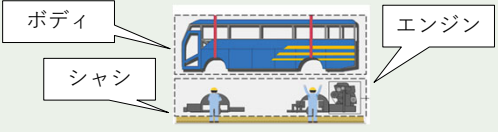
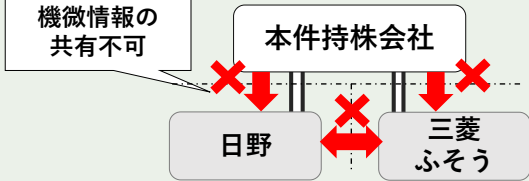
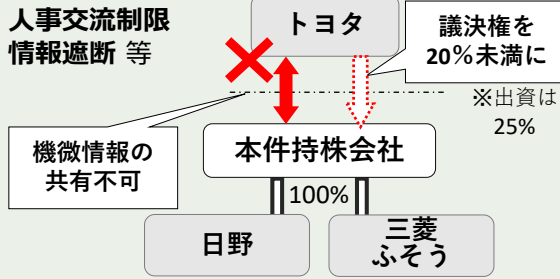
⑥小型観光バス

	①大型トラック	②中型トラック	③小型トラック
3 競争の実質的制限の検討	- 本件行為により主要な事業者が 2 者に - 当事会社グループの市場シェア(約45%)は有力な競争者A社(約50%)と拮抗 - 輸入圧力・参入圧力は認められない - 需要者からの競争圧力は限定的 ⚠ 当事会社グループと競争者の協調的行動による競争制限のおそれあり	- 本件行為により主要な事業者が 2 者に - 有力な競争者A社の市場シェア(約60%)は当事会社グループ(約40%)と比べて大きい - 輸入圧力・参入圧力は認められない - 需要者からの競争圧力は限定的 ⚠ 当事会社グループと競争者の協調的行動による競争制限のおそれあり	- 本件行為により主要な事業者が 2 者に - 当事会社グループの市場シェアは大きい(約60%) - 有力な競争者A社の市場シェアは比較的小さい(約40%) - 輸入圧力は認められず - 参入圧力は限定的 - 需要者からの競争圧力は限定的 ⚠ 当事会社グループの単独行動 + 当事会社グループと競争者の協調的行動による競争制限のおそれあり
4 当事会社が提案した問題解消措置	- スカニアグループ (スウェーデン) を有力な競争者とするため 当事会社グループがスカニアの販売・アフターサービスを支援 - 措置の履行状況をモニタリングトラスティが監視し、公正取引委員会に定期報告 ※①～⑥の6分野共通の措置	前提 三菱ふそうは本件行為とは無関係に中型トラックの自社生産を終了し、他社からのOEMで販売を継続予定 - 当事会社グループ間の販売競争を確保するための措置を実施 ✓ 両者の直営販売会社等が販売を行う地域において、片方を独立系販売会社とする ✓ 当事会社グループ間の情報遮断 等	- トヨタを独立した競争者とするための措置を実施 ※小型観光バスと共通の措置 ✓ 本件持株会社への議決権引下げ ✓ 人事交流制限 ✓ 情報遮断 等

トヨタ自動車(株)及びダイムラー・トラック・アーゲーによる
日野自動車(株)及び三菱ふそうトラック・バス(株)の経営統合 (2/2)

バス市場の状況 (検討の前提)

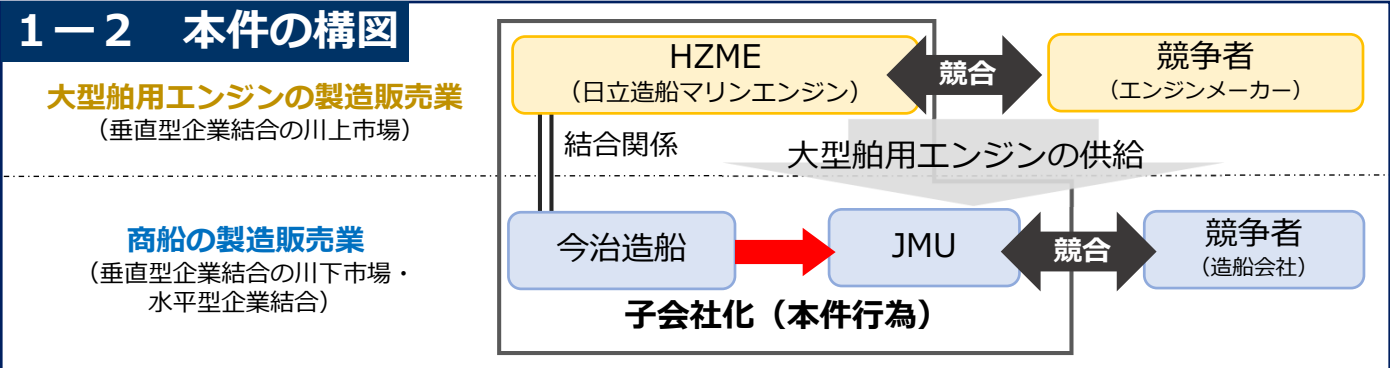
大型観光バス・大型路線バス： 競争者であるA社と日野は、両者の共同出資会社が組み立てた同一の商品をそれぞれのブランドで販売。
※観光バスには日野が製造・開発したエンジン及びシャシを搭載、路線バスにはA社が製造・開発したエンジン及びシャシを搭載。
大型路線バス： 三菱ふそうは本件とは無関係にディーゼルエンジンの大型路線バスの製造販売を終了するとともに、EVの大型路線バスの製造販売を開始予定。

	④大型観光バス	⑤大型路線バス	⑥小型観光バス
3 競争の実質的制限の検討	- 本件行為により主要な事業者が2者に - 当事会社グループの市場シェアは大きい(約80%) - 有力な競争者A社の市場シェアは比較的小さく(約20%) 競争のインセンティブは強くない ∴ A社は日野製エンジン等を搭載した商品販売 - 輸入圧力は認められず、参入圧力は限定的 - 需要者からの競争圧力は限定的   当事会社グループの単独行動 + 当事会社グループと競争者の協調的行動による競争制限のおそれあり	- 本件行為により主要な事業者が2者に - 当事会社グループの市場シェア(約45%)は有力な競争者A社(約45%)と拮抗 - 有力な競争者A社の競争のインセンティブは弱くない ∴ A社は自社製エンジン等を搭載した商品販売 - その他の競争者(主にEV)からの圧力は限定的 - 輸入圧力は認められず、参入圧力は限定的 - 需要者からの競争圧力は限定的   当事会社グループと競争者の協調的行動による競争制限のおそれあり	- 当事会社グループの市場シェアは大きく(95~100%) 実質的に独占に - 輸入圧力は認められず、参入圧力は限定的 - 需要者からの競争圧力は限定的   当事会社グループの単独行動による競争制限のおそれあり
4 当事会社が提案した問題解消措置	スカニアグループ(スウェーデン)を有力な競争者とするため スカニアが販売する大型観光バスの生産・販売・アフターサービスを支援 * 日野が開発するボディとスカニア製エンジン・シャシを用いたバスの製造を日野とA社の共同出資会社が受託  ※画像出典：当事会社グループウェブサイト	- 日野と三菱ふそう間の競争を確保するための措置を実施 ✓ 本件持株会社・日野・三菱ふそう間の情報遮断等  ※本件持株会社を経由した情報共有も禁止	トヨタを独立した競争者とするための措置を実施 ※小型トラックと共通の措置 ✓ 本件持株会社への議決権引下げ ✓ 人事交流制限 ✓ 情報遮断等 

事例7 今治造船(株)によるジャパンマリンユナイテッド(株)の株式取得

- 1-1 本件の特徴
- ✓ 商船に係る水平型企業結合。商船（外航船）の地理的範囲を「世界全体」と画定し、主として中国・韓国の有力な競争事業者の存在を考慮。

✓ 大型船用エンジン・商船に係る垂直型企業結合。情報遮断措置等の問題解消措置。



- 3 競争の実質的制限の検討
- 水平型企業結合（商船）
- ・主として中国や韓国の有力な競争者の市場シェア等も考慮

・いずれの品目もセーフハーバー基準に該当⇒競争制限のおそれなし
- 垂直型企業結合（川上：大型船用エンジン／川下：商船）
- ・今治グループのHZMEは、JMUグループを通じて競争者の秘密情報の入手が容易に

・大型船用エンジン市場の閉鎖性・排他性／協調的行動の懸念

2 一定の取引分野の画定

商船

＜商品範囲＞ 11品目の船種・船型ごと
*水平関係にある船種・船型は9品目

＜地理的範囲＞ 世界全体（外航船）
*内航船であるRORO船は日本全国

外航船の国内外の需要者（船主）は、国内外の造船会社を区別せず取引

*日本の需要者の例

大型船用エンジン

＜商品範囲＞ 使用燃料ごと
・重油専焼エンジン
・LNG焚き二元燃料エンジン
・メタノール焚き二元燃料エンジン

＜地理的範囲＞ 日本全国

船種	船型	今治	JMU
バルク船	VLOC	○	○
	ケープサイズ	○	○
	ニューパナマックス	○	○
	ハンディ	○	○
コンテナ船	ポストパナマックス	○	○
	ネオパナマックス（大型）	×	○
	パナマックス	○	○
タンカー	VLCC	○	○
	スエズマックス	×	○
	MR	○	○
	RORO船（内航船）	○	○

- 4 当事会社からの問題解消措置の提案
- ① JMUグループは、HZMEの競争者から取得した秘密情報をHZMEに共有しないよう、情報遮断措置を実施
* 今治造船からHZMEに対する情報遮断措置は既に実施中

② 措置の履行状況を当委員会に定期報告

5 結論

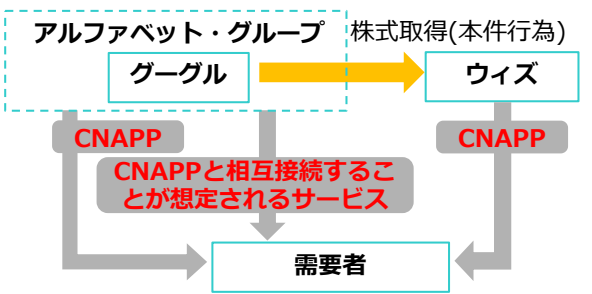
上記の措置が講じられることを前提とすれば、本件行為により、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとならないと判断。

事例 8 グーグル・エルエルシーによるウィズ・インクの株式取得

1-1 本件の特徴

- ✓ コンピュータやネットワーク等を保護するためのセキュリティサービスに係る水平型・混合型企業結合。
- ✓ サービスの組合せ供給等による競争制限のメカニズム（セオリーオブハーム）を検討。

1-2 本件の構図



2 一定の取引分野の画定

CNAPP

- ✓ 事前予防型の複数のセキュリティ機能を単一ダッシュボードに統合・可視化し脆弱性の特定等を行うサービス。
- ✓ CNAPPは、複数のクラウドサービスやセキュリティ等の各種サービスとの相互接続を前提。

CNAPPと相互接続することが想定されるサービス

- ✓ IaaS/PaaS型クラウドサービス、API セキュリティプラットフォーム、メッセージングサービス等

<役務範囲>
本件では、各サービスの機能ごとの代替性を厳密に検討することはせず、

- 「**CNAPPを含むセキュリティサービス**」及び「**CNAPP**」の市場
- **CNAPPと相互接続することが想定される各種サービス市場**

について本件行為が競争に与える影響を検討
※セキュリティサービス等をどのように画定したとしても、本件行為が競争に与える影響を検討するに当たり結論を左右しないと考えられること等を考慮。

<地理的範囲> **世界全体**及び**日本全国**(重層的画定)

3 競争の実質的制限の検討

水平型企业結合

競争制限のメカニズム
(セオリーオブハーム)

CNAPP市場又はCNAPPを含むセキュリティサービス市場において、アルファベットグループとウィズグループの事業が統合されることによる懸念。

混合型企業結合

契約上の組合せ等

ウィズグループのCNAPPと、CNAPPと相互接続することが想定されるアルファベットグループのサービスを組み合わせることで供給することによる懸念。

相互接続性の遮断又は低下

当事会社グループ以外のサービスについて、当事会社グループのサービスとの相互接続性を遮断又は低下させることによる懸念。

秘密情報の入手による懸念

当事会社グループがCNAPPを通じて競争者(例えば、アルファベットグループのIaaS/SaaS型クラウドサービスの競争者)の秘密情報を入手することによる懸念。

各影響の検討

✓ どのように市場を画定したとしても、当事会社グループが有力な地位にあるとは想定しえない。

✓ 需要者はシステム全体との相性等を考慮するため、CNAPPと特定サービスの組み合わせが魅力的になるとは限らない。

✓ 有力な競争者が多数存在。

✓ 有力な競争者が多数存在。

✓ 仮に相互接続性を遮断又は低下させた場合、当事会社グループの製品自体の魅力や機能を損なう。

✓ 他のクラウドサービス自体を構築するコード等の秘密情報へのアクセス(プログラムやシステムの内部構造を閲覧するなど)は不可。

単独行動又は協調的行動による競争制限のおそれなし。

市場の閉鎖性・排他性の問題が生じるおそれなし。

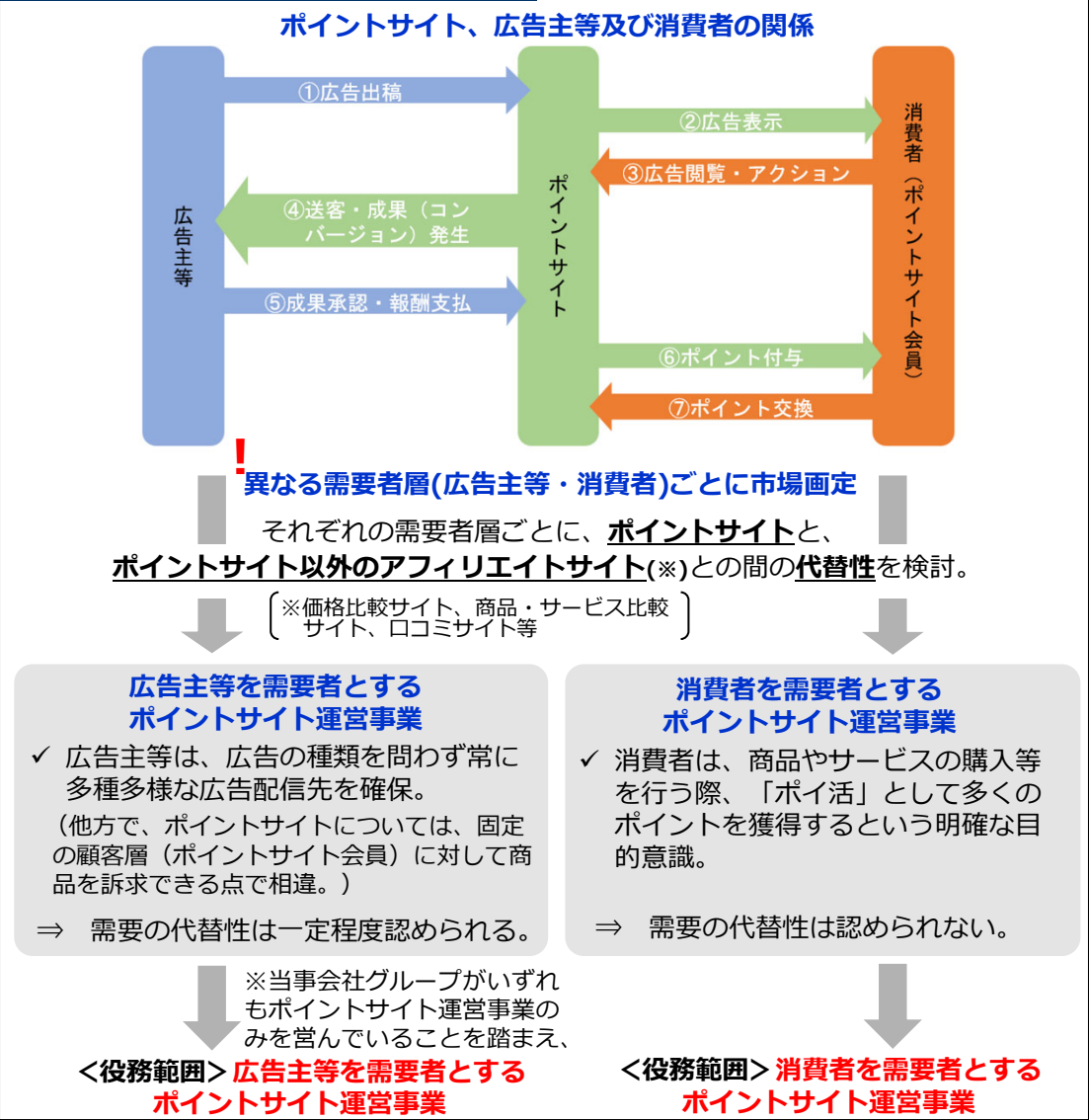
事例9 (株)セレスによるファイブゲート(株)の事業等の譲受け

- 1 本件の特徴
- ✓ ポイントサイトに係る水平型企業結合。

✓ 異なる需要者層（広告主等・消費者）を考慮した市場画定（多面市場）。

✓ 隣接市場からの競争圧力等を考慮。

2 一定の取引分野の画定



3 競争の実質的制限の検討

<当事会社の地位及び競争者の状況>

ポイントサイト会員数

・・・広告主等にとって、ポイントサイトの消費者層への訴求力を示す指標（間接ネットワーク効果）

会社名	会員数
セレスグループ	約1,300万人
ファイブゲートグループ	約500万人
A社	約560万人
B社	約930万人
C社	約930万人
D社	約670万人

✓ セレスの会員数が最も多いが、競争者も相当数の会員数を保有。

✓ 消費者によるポイントサイトのマルチ・ホームिंग(※)。

➡ 競争者からの牽制力が認められる。

(※)大半の消費者は、複数のポイントサイトを掛け持ちしながら、自身のニーズに応じて利用するポイントサイトを選ぶ傾向。

(出所：公表情報等を基に当委員会にて作成)

<隣接市場からの圧力>

広告主等を需要者とするポイントサイト運営事業

✓ 広告主等は掲載条件等の面で魅力的であれば、出稿先をポイントサイトからポイントサイト以外のアフィリエイトサイトへ切り替え。

消費者を需要者とするポイントサイト運営事業

✓ 消費者は、ECサイト等から直接購入する場合等の方がポイント付与率や特典の面で魅力的であれば、これらから直接商品・サービスを購入。

➡ いずれも隣接市場からの競争圧力が一定程度認められる。

<参入圧力>

✓ 参入に複数の手段（ウェブサイト開設、モバイルアプリ開発）があり、新規参入は比較的容易（一定程度の参入圧力）。

4 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ならないと判断。

事例10 イオン(株)及び(株)ツルハホールディングスの経営統合

1 本件の特徴

- ✓ ドラッグストア業に係る水平型企業結合。
- ✓ 商圏内の事業者数による粗利益率への影響を経済分析。
- ✓ 消費者の買い回りの範囲の推定に人流データも活用。
- ✓ 店舗譲渡、監視受託者による監視等の問題解消措置。

2 一定の取引分野の画定

ドラッグストア業の競争は、店舗単位でも行われている。

<役務範囲>

ドラッグストア業

<地理的範囲>

各店舗から半径2 km以内（商圏）



3 競争の実質的制限の検討

経済分析による示唆

経済分析により、商圏内の事業者数などが店舗の粗利益率に与える影響を検討。

- ・ 商圏内のイオングループ店舗とツルハグループ店舗は競争関係にある。
- ・ 商圏内の競争者グループの数が少ないほど競争上の問題が生じやすい。等

⇒ 経済分析による示唆は、競争商圏（1,330商圏）を抽出し、競争者グループの数が少ない商圏（157商圏）を重点的に審査する方向性と整合。

1,330商圏

…ツルハグループ店舗を基点として、地理的範囲にイオングループ店舗が存在する商圏

うち**1,173**商圏は、競争者グループが2以上存在 ⇒ **競争制限なし**

157商圏

…競争者グループが1しか存在しない商圏 又は 競争者グループが存在しない商圏

うち**147**商圏は、下記などに該当 ⇒ **競争制限なし**

- ・ 商圏内の競争者店舗からの競争圧力が機能
- ・ 商圏内の他業態店舗からの競争圧力が機能
- ・ 商圏内の競争者店舗の参入計画あり
- ・ 商圏外の競争者店舗からの競争圧力が機能 等

↑ 携帯電話事業者が提供する**人流データ**も活用し、消費者の買い回りの範囲を推定。

10商圏

…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。

* 青森県2、茨城県1、栃木県1、静岡県2、鳥取県2、島根県1及び愛媛県1

4 当事会社からの問題解消措置の提案

- ・ 10商圏それぞれにおいて、**当事会社グループ店舗のいずれか1店舗を第三者に譲渡**する。
- ・ モニタリングトラスティを選任し、履行状況を監視させ、当委員会に定期的に報告させる。

等

5 結論

左記の措置が講じられることを前提とすれば、本件統合により、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とはいえないと判断。

事例11 DCMホールディングス(株)による(株)エンチャョーの株式取得

- 1 本件の特徴**
- ✓ ホームセンター業及びDIY用品販売業に係る水平型企業結合。
 - ✓ 消費者の買い回りの範囲の推定に人流データも活用。
 - ✓ 店舗譲渡、監視受託者による監視等の問題解消措置。

2 一定の取引分野の画定

<役務範囲>

「**ホームセンター業**」と画定するとともに、
「**DIY用品販売業**」を重層的に画定。

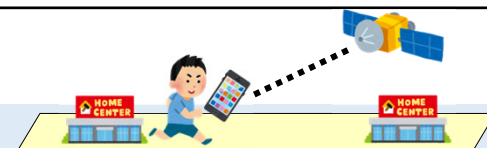
<地理的範囲>

ホームセンター業又はDIY用品販売業の競争は店舗単位でも行われている。
⇒「**各店舗から半径5 km以内**」（商圏）と画定。



3 競争の実質的制限の検討

- ・消費者の買い回りの範囲の推定に当たって、携帯電話事業者が提供する**人流データ（位置情報データ）**も活用。



ホームセンター業

DIY用品販売業

DCMグループ店舗を基点として、地理的範囲にエンチャョーグループ店舗が存在する商圏（競合商圏）

うち5商圏は競争者グループが2以上存在
⇒競争制限なし

23商圏

18商圏

うち16商圏は、競争者グループが2以上存在
⇒競争制限なし

競争者グループが1存在する又は競争者グループが存在しない商圏

うち15商圏は下記のいずれかに該当
⇒競争制限なし

18商圏

2商圏

2商圏は下記のいずれかに該当
⇒競争制限なし

- ・商圏内若しくは隣接地域の競争者店舗又は商圏内の隣接他業態店舗からの競争圧力が働いている
- ・商圏内に競争者店舗の新規出店計画が認められる

一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる商圏

3商圏 ※

なし

- ・隣接地域の競争者店舗からの競争圧力が働いている
- ・商圏内に競争者店舗の新規出店計画が認められる

※ いずれの商圏も愛知県豊橋市の地域であり、各商圏は重なり合っている

4 当事会社からの問題解消措置の提案

- ・愛知県豊橋市地域の3商圏に所在する**当事会社グループ店舗のうち、「ジャンボエンチャョー豊橋神野店」の土地・建物に関する賃借権を株式会社ホームセンターパローに譲渡**する。
- ・モニタリングトラスティを選任し、履行状況を監視させ、当委員会に定期的に報告させる。等

- 5 結論** 上記の措置が講じら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なるとはいえないと判断。