

事例2 サーマフィッシャーサイエンティフィック・インクとライフ・テクノロジーズ・コーポレーションの経営統合

第1 本件の概要

本件は、サーモフィッシャーサイエンティフィック・インク（本社米国。以下、同社を最終親会社とする企業結合集団を「サーモフィッシャー」という。）の子会社と、ライフ・テクノロジーズ・コーポレーション（本社米国。以下、同社を最終親会社とする企業結合集団を「ライフテクノロジーズ」という。）が、ライフ・テクノロジーズ・コーポレーションを存続会社とする吸収合併を行い、サーモフィッシャーサイエンティフィック・インクがライフ・テクノロジーズ・コーポレーションの全株式を取得すること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。

なお、サーモフィッシャー及びライフテクノロジーズは、共にライフサイエンスやバイオテクノロジー等の分野に係る分析機器、試薬その他関連製品の製造販売業を営んでおり、両社の製造販売する商品間で水平関係にあるものは多岐にわたっている。本件においては、これらの水平関係にある46商品について検討したところ、40商品が水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当し、6商品が該当しなかった。後記第2及び第3においては、当該6商品のうち、当事会社の市場シェアがいずれも比較的高く、競争に与える影響が比較的大きいと考えられる2商品に関する検討について記載した。

（参考）海外競争当局との情報交換

本件行為については、米国連邦取引委員会（Federal Trade Commission）、欧州委員会（European Commission）等も審査を行っており、当委員会は、米国連邦取引委員会、欧州委員会等との間で情報交換を行いつつ審査を進めた。

第2 一定の取引分野

1 商品の範囲

(1) SSPタイピングキット

SSPタイピングキットとは、HLA（ヒト白血球抗原）タイピングテスト（HLAの型を判定するテスト）の一種であるSSP（シーケンス特異的プライマー）タイピングテストに用いられる試薬等のキットであり、主な需要者は、臓器や骨髄の移植を行う病院やHLAタイピングテストサービスを提供する事業者である。

HLAタイピングテストには、SSPタイピングテストの外にも複数の種類があり、それぞれに用いられる試薬等のキット（以下「HLAタイピングキット」という。）が供給されているところ、SSPタイピングテストは、一般に、短時間でHL

Aの型を判定できることから緊急を要する臓器移植の際に用いられるほか、他のHLAタイピングテストを行った結果、HLAの型が正確に判定できなかった際の再判定に用いられる。

なお、SSPタイピングテストは、多くの検体を同時に検査・判定する用途には向いていない。

各HLAタイピングテストは、それぞれ解像度、コスト、検査に要する時間等が異なっており、需要者は、用途や検査件数に応じて適切なHLAタイピングテストを選択し、対応するHLAタイピングキットを購入していることから、各HLAタイピングキットの間における需要者にとっての代替性は限定的である。

また、各HLAタイピングキットを構成する試薬等の製造に必要な技術が異なっており、さらに、各HLAタイピングキットを構成するソフトウェア等の開発に独自のノウハウが必要であることから、各HLAタイピングキットの間に供給者にとっての代替性もない。

したがって、本件では、当事会社がいずれも製造販売している「SSPタイピングキット」を商品の範囲として画定した。

(2) バイオプロダクション顧客向け血清

血清とは、薬品、ワクチン等の生成、細胞を対象とした実験等の際に、細胞を培養するための培地への添加物として用いられる液体であり、牛等の家畜の血液から凝固分を除去・ろ過して製造される。

血清は、バイオプロダクション顧客（製薬会社）向けのものと、研究顧客（研究者）向けのものとに大別され、バイオプロダクション顧客向けのものについては、医薬品の製造等を主な目的としていることから高い安全性が求められる。国内においては、原則としてBSE（牛海綿状脳症）等の感染リスクを有する国で採取された生体由来の原料の使用が禁止されていることから、国内のバイオプロダクション顧客は、BSE等が発生していないオーストラリア及びニュージーランド産の牛胎児及び仔牛から採取された血液から製造された血清を選択している。

このように、バイオプロダクション顧客向け血清は、研究顧客向け血清とは求められる品質が異なっており、需要者によって使い分けられていることから、両者の間に需要者にとっての代替性はない。

また、それぞれの血清は、産地、供給過程等が異なることから、両者の間に供給者にとっての代替性も認められない。

したがって、本件では、「バイオプロダクション顧客向け血清」を商品の範囲として画定した。

2 地理的範囲

前記1記載の各商品について、国内の需要者は国内の販売代理店及び海外メーカーの日本法人（以下「販売代理店等」という。）から商品を購入していること、また、商品の流通においては、販売代理店等が、需要者のニーズの把握から商品の販売、アフターサービスに至るまで重要な役割を担っているところ、供給者は販売代理店等を通じて国内の需要者に商品を販売していること、さらに、需要者は海外から商品を輸入する際にも販売代理店等のサポートが必要であることなどから、国内の需要者向けの市場が形成されているものと認められる。

したがって、本件では、「日本全国（日本全国の需要者向け市場）」を地理的範囲として画定した。

なお、当事会社は、地理的範囲について日本全国であることを前提として日本市場における市場シェア等のデータを提出している。

第3 本件行為が競争に与える影響

1 SSPタイピングキット

(1) 当事会社の地位

本件行為により、当事会社のSSPタイピングキットの合算市場シェアは約90%（第1位）、HHIは約8,800、HHIの増分は約3,900となることから、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24年におけるSSPタイピングキットの市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	サーモフィッシャー	約60%
2	ライフテクノロジーズ	約30%
3	A社	約5%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

A社の市場シェアは高くないものの、SSPタイピングキットの増産は比較的容易であり、A社は十分な供給余力を有していると考えられることから、当事会社の価格引上げに対する牽制力になると認められる。

(3) 参入圧力

海外には有力なSSPタイピングキット供給業者が存在し、また、国内において他のHLAタイピングキットを製造販売している事業者はSSPタイピングキットを製造する技術を有しており、さらに、知的財産権による参入障壁もなく、これら

の事業者が国内のSSPタイピングキット市場に参入することは十分可能であることから、一定の参入圧力が認められる。

(4) 需要者からの競争圧力

当事会社は需要者との間で、SSPタイピングキット以外にも多数の製品を取引しており、基本的にSSPタイピングキットの取引額よりもそれ以外の製品の取引額の方が大きく、また、SSPタイピングキットの市場規模は数千万円にすぎないところ、それ以外の製品の市場規模の方が圧倒的に大きい。

このような状況の下、本件行為後に当事会社がSSPタイピングキットを値上げた場合、需要者がSSPタイピングキット以外の製品の取引を他社に切り替えるリスクがあることから、当事会社がSSPタイピングキットを値上げするインセンティブは低いものと考えられる。

したがって、需要者から一定の競争圧力が働いているものと認められる。

(5) 隣接市場からの競争圧力

前記第2の1のとおり、SSPタイピングキットはHLAタイピングテストに用いられるものであるところ、緊急を要する臓器移植やHLAの型が正確に判定できなかった際の再判定に用いられる場合を除き、同商品は同テストを大量に行う必要のない需要者に利用される傾向にある。今後、需要者の事業規模が拡大し、同テストを行う回数が増えた場合には、同テストを多く行う需要者に用いられているSSO（シークエンス特異的オリゴヌクレチオド）タイピングキットが代替的に利用される可能性がある。また、SSOタイピングキットの需要量は、SSPタイピングキットを上回っている状況にある。

したがって、隣接市場から一定の競争圧力が働いているものと認められる。

(6) 小括

以上のとおり、本件行為により、当事会社の市場シェアが約90%になるものの、当事会社の価格引上げに対する牽制力になると考えられる競争事業者が存在すること、一定の参入圧力が認められること、需要者からの一定の競争圧力が認められること及び隣接市場からの競争圧力が認められることから、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って日本全国のSSPタイピングキットの取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

2 バイオプロダクション顧客向け血清

(1) 当事会社の地位

本件行為により、当事会社のバイオプロダクション顧客向け血清の合算市場シェ

アは約35%（第1位）、HHIの増分は約500となることから、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24年におけるバイオプロダクション顧客向け血清の市場シェア】

順位	会社名	市場シェア
1	ライフテクノロジーズ	約25%
2	P社	約20%
3	サーモフィッシャー	約10%
4	Q社	約10%
5	R社	約0-5%
	その他	約30%
合計		100%

(2) 競争事業者の状況

約20%の市場シェアを有するP社及び約10%の市場シェアを有するQ社という有力な競争事業者が存在する。

(3) 取引先変更の容易性

バイオプロダクション顧客は、原産国、採取する家畜種、供給の安定性等を重視しているところ、原産国、採取する家畜種等が同じであれば、競争事業者の商品との間で大きな品質差はないと考えられるため、需要者は容易に競争事業者の商品に切り替えることが可能である。

(4) 隣接市場からの競争圧力

国内においては、医薬品等の製造に当たり、BSE等の感染リスクを有する国で採取された生体由来の原料の使用が原則として禁止されている。また、バイオプロダクション顧客は、BSE等以外の疾病についても感染リスクを低下させるため、医薬品等の製造に生物由来の原料の使用自体を避ける傾向にある。

このような状況から、バイオプロダクション顧客においては、血清及び血清を添加する必要のある培地の競合品として、血清を必要としない無血清培地が積極的に用いられる傾向にあるところ、血清及び血清を添加する必要のある培地から無血清培地へと需要が移行しつつあり、隣接市場から一定程度の競争圧力が働いているものと認められる。

(5) 小括

以上のとおり、有力な競争事業者が存在すること、需要者は取引先の変更が容易

であること及び隣接市場からの競争圧力が認められることから、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って日本全国のバイオプロダクション顧客向け血清の取引分野における競争が実質的に制限されることとはならないと認められる。

なお、欧州等においては、日本に比べ当事会社間で水平関係にある製品のうち血清を含むより多くのものについて当事会社の合算市場シェアがより高い等の状況にあるところ、当事会社は欧州委員会等に対して、本件行為に係る問題解消措置として、当事会社の一方の血清事業を含む細胞培養製品事業等を競争力のある競争事業者に売却することを提案し、これを実行している。

第4 結論

以上の状況等から、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。