

イオン株式会社及び株式会社ツルハホールディングスの経営統合

第1 当事会社

イオン株式会社（法人番号 6040001003380）（以下「イオン」という。）は、スーパーマーケット業、ドラッグストア業、調剤薬局業等を営む会社を傘下に有する持株会社である。また、株式会社ツルハホールディングス（法人番号 4430001029116）（以下「ツルハHD」という。）は、ドラッグストア業、調剤薬局業等を営む会社を傘下に有する持株会社である。

以下、イオン、イオンの子会社でドラッグストア業等を営む会社を傘下に有するウエルシアホールディングス株式会社（法人番号7010001119831）（以下「ウエルシアHD」という。）及びツルハHDを併せて「当事会社」という。また、イオンを最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団を「イオングループ」、ツルハHDを最終親会社として既に結合関係が形成されている企業の集団を「ツルハグループ」といい、イオングループとツルハグループを併せて「当事会社グループ」という。

第2 企業結合計画の概要及び関係法条

当事会社グループが計画している企業結合は、イオンがツルハHDの株式に係る議決権の50%を超えて取得する等により、イオングループ及びツルハグループが経営統合する（以下「本件統合」という。）というものである¹。

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営む事業の間で競争関係にあるものは複数存在するところ、これらについて検討したもののうち、以下は、当事会社グループの市場における地位が高く、本件統合により競争に与える影響が比較的大きいと考えられたドラッグストア業に関する検討結果について詳述したものである。

第3 本件の経緯

当事会社は、届出前相談において、本件統合が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえないと考える旨の意見書及び資料を公正取引委員会に順次提出した。

当委員会は、当事会社が提出した当該意見書及び資料の内容を精査するとともに、当事会社に対し、競争状況についてより詳細な検討が必要な点について追加の主張の提出を促し、提出された主張等の内容を精査した。また、競争者²に対するアンケート及びヒアリング（以下「アンケート等」という。）を実施した。

加えて、当委員会は、当事会社の求めに応じて、当事会社との間で数次にわた

¹ 本件統合は、①イオンによるツルハHDの議決権 20%超の株式取得（令和7年5月実行）、②ツルハHDによるウエルシアHDの完全子会社化（令和7年12月実行予定）、③イオンによるツルハHDの議決権 50%超の株式取得（令和8年1月実行予定）のプロセスを経て行われる予定となっている。

² ドラッグストア業を営み、当事会社グループに属さない事業者のこと。

り、意見交換を行った。

その後、令和7年3月31日に、当事会社から、独占禁止法の規定に基づく本件統合に関する計画届出書が提出されたため、当委員会はこれを受理し、第1次審査を開始した。当委員会は、当該計画届出書並びに当事会社から提出された本件統合が一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなるとはいえないと考える旨の意見書、経済分析及び資料等のほか、当委員会が行った経済分析や競争者に対するアンケート等の結果を踏まえて、本件統合が競争に与える影響について審査を進めた。

第4 一定の取引分野

1 役務範囲

(1) ドラッグストアと調剤薬局との代替性

ドラッグストアは、一般用医薬品³を幅広く取り扱うほか、化粧品、日用品、食料品など様々な商品を消費者に販売する店舗である。一方、調剤薬局は、医師の処方箋を必要とする薬局医薬品⁴を取り扱う店舗であるところ、一部の店舗では一般用医薬品の販売も行っている。

ドラッグストアと調剤薬局は、いずれも一般用医薬品を販売しているものの、調剤薬局については、売上高のほとんどを薬局医薬品が占めている。一方、ドラッグストアについては、一般用医薬品のほか、化粧品、日用品、食料品といった様々な商品を販売しており、これらの商品の売上高の割合が高くなっている。

また、調剤薬局は、化粧品、日用品、食料品といった多様な商品を陳列するためのスペースが確保されておらず、それらの陳列等に係るノウハウも十分でないことが多い。

したがって、ドラッグストアと調剤薬局との間の需要及び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

一般用医薬品については、平成21年の改正薬事法の施行により、登録販売者が販売業務や店舗の実地管理を行う店舗では、薬剤師がいなくとも第2類及び第3類に分類される商品が販売できるようになったため、一般用医薬品を販売する他業態の小売店舗（ディスカウントストア、ホームセンター、化粧品店等）の数は増加している。しかし、他業態の小売店舗における一般用医薬品の品揃えはドラッグストアには及ばないことが多く、また、薬剤師又は登録販売者の確保が難しいという理由により、他業態で一般用医薬品を扱う小売店舗は、依然として限定的である。

³ 消費者が処方箋なしに購入することができる医薬品であり、健康被害のリスクに応じて第1類から第3類に分類される。

⁴ 処方箋に基づいて調剤される医薬品のこと。

したがって、ドラッグストアと他業態の小売店舗との間の需要及び供給の代替性は、多くの場合限定的である。

(3) 一般用医薬品のドラッグストアにおける販売とインターネット通信販売との代替性

一般用医薬品は、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。インターネット通信販売は、ドラッグストアにおける販売に比べて、店舗に行く必要がない、任意の時間に買物ができるといった利点がある反面、配送に日数を要するため即時性がない、送料を要するといった点で利便性が劣る面もある。そのため、消費者は、購入する商品によって、ドラッグストアにおける販売とインターネット通信販売を使い分けていると考えられる。

したがって、ドラッグストアにおける販売とインターネット通信販売との間の需要の代替性は限定的である。

(4) 小括

以上のことから、本件統合では、「ドラッグストア業」を役務範囲として画定した。ただし、他業態の小売店舗であっても一般用医薬品を幅広く取り扱う店舗については、当事会社グループの店舗に対する競争圧力となるか否かを検討することとした。

2 地理的範囲

(1) ドラッグストア業を営む事業者間の競争状況

当事会社が提出した資料や当委員会が実施したアンケート等によれば、当事会社グループ、競争者グループ⁵ともに、一般用医薬品の初期売価については、原則として全店舗又は地域ごとの統一価格を設定していた。一方で、当事会社グループ及び競争者グループともに、店舗を限定した販売施策として、チラシ掲載商品の値下げ販売を定期的を実施するとともに、当事会社店舗又は競争者店舗⁶が新規出店した際などに、当該新規店舗に対抗するための値下げ販売も実施していた。

また、当事会社グループ及び競争者グループともに、店舗間の距離や地理的事態を踏まえ、競合店舗であると認識している店舗については価格調査を行い、品揃え、販売価格及びセール実施の状況を把握していた。

さらに、競争者グループは、当事会社グループ店舗について、自社が運営する店舗との距離が近いほど競合店舗であると認識する傾向にあることが確認された。

以上のことから、ドラッグストア業を営む事業者間の競争は、店舗単位でも

⁵ 競争者と既に結合関係が形成されている企業の集団。

⁶ 競争者が運営する店舗。

行われていると認められる。

(2) 地理的範囲の画定

店舗単位での競争が行われている小売業の場合、需要者の買い回りの範囲を考慮して地理的範囲を判断するところ、本件では、ドラッグストアの一般的な利用頻度や当事会社グループ店舗を利用する消費者による買い回りの範囲等を踏まえ、ツルハグループ店舗を基点に「半径2km以内」を地理的範囲（以下「商圈」という。）として画定した。ただし、商圈外にあったとしても競争関係にあると認められる競争者店舗は当事会社グループ店舗に対する競争圧力として考慮することとした。

第5 本件統合が競争に与える影響

1 企業結合類型

本件統合は、ドラッグストア業の水平型企业結合に該当する。

2 経済分析の概要（当委員会が行った分析の詳細及び当事会社グループから提出された経済分析の概要及び評価は別紙「経済分析報告書」参照）

当委員会は、当事会社グループ間及び当事会社グループと競争者グループとの競争状況等を把握する目的で、令和元年4月から令和6年3月までの5年間の各月について、日本全国に所在するツルハグループの各店舗を基点とする500m以内（以下、第5の2において「500m 商圈」という。）、2km以内（同「2km 商圈」という。）及び2km超4km以内（同「隣接地域」という。）のそれぞれにおける、イオングループを含む競合ドラッグストアグループ（以下、単に「競合ドラッグストアグループ」という。）数（説明変数①）、ツルハグループ及び競合ドラッグストアグループのそれぞれの店舗数、スーパーマーケット店舗数、ホームセンター店舗数及びディスカウントストア店舗数等をそれぞれ算出した。あわせて、競合ドラッグストアグループ数が1の場合には「1」を、それ以外の場合には「0」をとるダミー変数、2の場合には「1」を、それ以外の場合には「0」をとるダミー変数、といった形で、同期間の各月における500m 商圈及び2km 商圈それぞれについて、競合ドラッグストアグループ数ごとにダミー変数（説明変数②）を作成した。また、同期間の各月における500m 商圈及び2km 商圈それぞれについて、個別の競合ドラッグストアグループごとに、商圈内に店舗が存在すれば「1」を、存在しなければ「0」をとるダミー変数（説明変数③）を設定した。これらのデータをツルハグループの店舗ごとに組み合わせてパネルデータを構築し、ツルハグループの各店舗の粗利益率（各店舗の調剤部門を除く全商品ベース及び商

品カテゴリー（食品、日用品等）別）を被説明変数とする回帰分析を実施した⁷。主な分析結果は以下のとおりである。

（1）競合ドラッグストアグループ数等の影響分析

ツルハグループの各店舗の粗利益率（各店舗の調剤薬局部門を除く全商品ベース）を被説明変数、商圏内の競合ドラッグストアグループ数（説明変数①）等を説明変数に用いて、ツルハグループ店舗の粗利益率への影響を分析したところ、2 km 商圏内の競合ドラッグストアグループ数が1増加すると、ツルハグループ店舗の粗利益率が0.16パーセントポイント有意に低下するという結果が得られた。また、500m 商圏内の競合ドラッグストアグループ数が1増加すると、ツルハグループ店舗の粗利益率が0.41パーセントポイント有意に低下するという結果が得られた。

また、ツルハグループの各店舗の粗利益率（各店舗の調剤薬局部門を除く全商品ベース）を被説明変数、商圏内の競合ドラッグストアグループ数ごとに作成したダミー変数（説明変数②）等を説明変数に用いてツルハグループ店舗の粗利益率への影響の違いを評価した分析では、2 km 商圏については、一部を除いて、競合ドラッグストアグループ数が多い商圏ほど店舗の粗利益率の低下の幅が有意に大きくなるという結果が得られた。500m 商圏については、全ての場合で、競合ドラッグストアグループ数が多い商圏ほど店舗の粗利益率の低下の幅が有意に大きくなるという結果が得られた。

一方、上記のそれぞれの分析においては、スーパーマーケット店舗数、ホームセンター店舗数及びディスカウントストア店舗数についても説明変数に含めて分析しているところ、これらの店舗数⁸がツルハグループ店舗の粗利益率に有意に負の影響を与えるという結果は、2 km 商圏でも 500m 商圏でも得られなかった。

ただし、ツルハグループの各店舗の粗利益率（食品、日用品等といった商品カテゴリー別）を被説明変数、商圏内の競合ドラッグストアグループ数（説明

⁷ イオングループについても、ツルハグループと同様の分析を行った。ただし、対象データの範囲を、当事会社から受領した一部の店舗（国内全店舗ではなく、本件統合後に競争者グループ数が1の商圏及び競争者グループが存在しない商圏が所在する都道府県の全店舗）のデータに限定して実施した。その結果、2 km 商圏内の競争者グループ数が1増加すると、イオングループ店舗の粗利益率が0.11パーセントポイント有意に低下した。一方で、500m 商圏内の競争者グループ数が1増加しても、イオングループ店舗の粗利益率に影響はないという結果等が得られたことから、イオングループ店舗が500m より広い範囲で競争している可能性が示唆された。イオングループのデータを用いた分析の結果は、いずれも、ツルハグループのデータを用いた分析の結果に反するものではなかった。

⁸ 当事会社は、外部の経済コンサルティング会社に委託して、一部のツルハグループ店舗の損益データを用いて、当委員会が実施した分析の一部と同様の分析を行い、2 km 商圏内の競合ドラッグストアグループ数がツルハグループ店舗の粗利益率に与える影響等を分析した経済分析報告書を令和6年8月と同年12月の二度にわたり提出している。ただし、当委員会の経済分析の方が、充実したデータを用いて、多角的な分析を実施していることから、当委員会の経済分析の結果を採用した。当事会社の経済分析についての詳細は別紙を参照のこと。

⁹ ただし、2以上の場合は全て「2」としている。

変数①)等を説明変数として分析した場合には、商品カテゴリーによっては、当該他業態の店舗数が増加するとツルハグループ店舗の粗利益率は有意に低下するという結果が、2 km 商圏でも 500m 商圏でも得られた。

(2) 当事会社グループ間の競争状況に関する分析

ツルハグループの各店舗の粗利益率（各店舗の調剤薬局部門を除く全商品ベース）を被説明変数、個別の競合ドラッグストアグループごとに商圏内に店舗が存在すれば「1」を、そうでなければ「0」をとるダミー変数（説明変数③）等を説明変数にした分析では、2 km 商圏内でイオングループと競合している場合には、競合していない場合と比べ、ツルハグループ店舗の粗利益率が 0.22 パーセントポイント有意に低下するという結果が得られた。また、500m 商圏内でイオングループと競合している場合には、競合していない場合と比べ、ツルハグループ店舗の粗利益率が 0.32 パーセントポイント有意に低下するという結果が得られた。

(3) 独占商圏の店舗に対する隣接地域からの競争圧力に関する分析

ツルハグループ店舗の独占商圏（既にツルハグループ店舗が 2 km 商圏内で独占となっている商圏）について、隣接地域の競合ドラッグストアグループからの競争圧力があるのかを分析するために、ツルハグループの各店舗の粗利益率（各店舗の調剤薬局部門を除く全商品ベース）を被説明変数、隣接地域の競合ドラッグストアグループ数（説明変数①）等を説明変数に用いて分析したところ、当該競合ドラッグストアグループ数が増加すると、ツルハグループ店舗の粗利益率は有意に低下するという結果は得られなかった。他方、隣接地域に競合ドラッグストアグループが存在するか否かのダミー変数を説明変数に用いて分析したところ、当該競合ドラッグストアグループが存在する場合にはツルハグループ店舗の粗利益率が 0.59 パーセントポイント有意に低下するという結果が得られた。

(4) 小括

経済分析の結果は、次の①から③のとおり、後記 3 で行う個々の商圏ごとの検討における幾つかの方向性を支持するといえる。

- ① 上記(1)及び(2)の結果からも、商圏内のイオングループ店舗とツルハグループ店舗が競争関係にあることが示された。このことは、全ての商圏から「イオングループ店舗及びツルハグループ店舗がいずれも存在する商圏」を抽出し、個々の商圏ごとの検討における出発点とする方向性を支持するといえる。
- ② 上記(1)の結果から、商圏内の競争者数が少ないほど、当事会社グループ店舗の粗利益率が高くなることがおおむね示され、競争上の問題が生じやす

いことが示唆された。このことは、上記①で抽出した商圈から「競争者グループ数が少ない商圈」を更に抽出し、重点的に個々の商圈ごとの検討を行う方向性を支持するといえる。

- ③ 上記(3)の結果から、隣接地域の競合ドラッグストアグループ店舗からの競争圧力も一定程度は機能し得るが、その有無はケースバイケースで評価すべきことが示唆された。このことは、隣接地域の競争者グループ店舗が商圈内の当事会社グループ店舗を競合する店舗として認識しているか、消費者が商圈内の当事会社グループ店舗と隣接地域の競争者グループ店舗を買い回っているかなどを検討し、競争圧力の有無を個別に評価する方向性と整合するといえる。

3 個々の商圈についての検討

(1) 検討対象商圈の特定

ツルハグループ店舗を基点として、前記第4の2で画定した地理的範囲にイオングループ店舗が存在する商圈は、全国に1,330存在する。本件統合により、イオングループ店舗とツルハグループ店舗が1つの競争主体となるため、本件統合後、各商圈において、ドラッグストア業における競争主体が1つずつ減少することとなる。

ア 競争者グループが2以上存在する商圈（1,173商圈）

1,330商圈のうち1,173商圈は、本件統合後も競争者グループが2以上存在する商圈であるところ、商圈内の競争者グループ店舗からの競争圧力が働いていると認められる。

イ 競争者グループが1存在する又は存在しない商圈（157商圈）

他方、残りの157商圈（以下「157商圈」という。）は、競争者グループが1存在する商圈（109商圈）又は競争者グループが存在しない商圈（48商圈）であるところ、個別の商圈についての検討結果は下記(2)のとおりである。

(2) 商圈ごとの検討結果（157 商圈）

ア 商圈内又は商圈内外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圈（101 商圈）

157商圈のうち101商圈は、以下のいずれかに該当する。

- ・ 商圈内の競争者店舗からの競争圧力が十分に働いている商圈（59商圈）
- ・ 商圈内の競争者店舗からの競争圧力が一定程度働いており、かつ、隣接地域の競争者店舗からの競争圧力も一定程度働いている商圈（42商圈）

したがって、上記の101商圈については、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らないといえる。

イ 当事会社グループ店舗間の従来の競争状況が活発でなく、商圏内又は商圏外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圏（13商圏）

157商圏から前記アの101商圏を除いた56商圏のうち13商圏は、以下のいずれかに該当する。

- ・イオングループ店舗とツルハグループ店舗との往来が容易ではないため、当事会社グループ店舗間の従来の競争状況が活発ではなく、かつ、商圏内の競争者店舗からの競争圧力が一定程度働いている商圏（8商圏）
- ・イオングループ店舗とツルハグループ店舗との往来が容易ではないため、当事会社グループ店舗間の従来の競争状況が活発ではなく、かつ、隣接地域の競争者店舗からの競争圧力が一定程度働いている商圏（5商圏）

したがって、上記の13商圏については、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。

ウ 商圏外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圏（16商圏）

157商圏から前記ア又はイに該当する114商圏を除いた43商圏のうち16商圏は、以下のいずれかに該当する。

- ・商圏外の競争者店舗との往来に支障がなく、かつ、アンケート等により商圏外の競争者店舗からの競争圧力が一定程度働いていることが確認できた商圏（14商圏）
- ・携帯電話事業者が提供する人流データ¹⁰ ¹¹を使用して消費者による当事会社グループ店舗と商圏外の最寄りの競争者店舗の買い回りの範囲¹²を推定したところ、他の商圏に比べて相対的に高い割合で買い回りが行われていることが確認でき、商圏外の競争者店舗からの競争圧力が一定程度働いていることが認められる商圏（2商圏）

したがって、上記の16商圏については、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。

エ 商圏内の他業態の小売店舗からの競争圧力が働いている商圏（12商圏）

157商圏から前記アないしウに該当する130商圏を除いた27商圏のうち12商圏は、いずれも商圏内に一般用医薬品を幅広く取り扱う他業態の小売店舗（調剤薬局、ディスカウストア、ホームセンター又は化粧品店）が存在していることが確認できたため、他業態の小売店舗からの競争圧力が一定程

¹⁰ 携帯電話事業者が位置情報の提供を許可した携帯電話サービス利用者から収集したデータであって、第三者に有償で提供するもの。これを使用することにより、特定地点間の人流を推定することができる。

¹¹ 当事会社からも、他の人流データ事業者のデータを使用した分析に基づき、商圏外の競争者店舗からの競争圧力についての主張がなされた。

¹² 仮に本件統合後にツルハグループ店舗が商品の値上げを行ったとき、ツルハグループ店舗での購入者の多くが最寄りの競争者店舗での購入に切り替えることができれば、最寄りの競争者店舗がツルハグループ店舗の潜在的な値上げに対する一定程度の牽制力になると考えられる。

度働いていることが認められる。

したがって、当該12商圏については、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。

オ 商圏内の競争者店舗の新規出店計画が認められる商圏（5商圏）

157商圏から前記アないしエに該当する142商圏を除いた15商圏のうち5商圏は、いずれも商圏内であって当事会社グループ店舗との往来に支障のない場所に、競争者店舗の新規出店が予定されており、かつ、当該競争者店舗の開店時期は本件統合から1年以内¹³であることが確認できた。

したがって、当該5商圏については、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。

カ 小括

前記アからオのいずれにも該当せず、競争圧力が認められなかった商圏は10商圏である。

なお、当該商圏には、いずれも競争者グループ店舗は存在していない。

【表】157商圏の検討結果

競争者グループが1存在する又は存在しない商圏	157
商圏内又は商圏内外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圏【ア】	101
当事会社グループ店舗間の従来の競争状況が活発でなく、商圏内又は商圏外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圏【イ】	13
商圏外の競争者店舗からの競争圧力が働いている商圏【ウ】	16
商圏内の他業態の店舗からの競争圧力が働いている商圏【エ】	12
商圏内の競争者店舗の新規出店計画が認められる商圏【オ】	5
競争圧力が認められなかった商圏	10

(3) 検討結果

上記(2)カ記載の10商圏（以下「10商圏」という。）については競争圧力が認められなかったため、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。

¹³ 「企業結合審査に関する独占禁止法の運用指針」（平成16年5月31日公正取引委員会）（以下「企業結合ガイドライン」という。）において、参入圧力が十分働いているか否かについては、参入が一定の期間に行われるか否か等を考慮するとしており、一定の期間とは、おおむね2年以内を目安とするとしている。

第6 問題解消措置

当事会社から、10商圏の各商圏においてイオングループ店舗又はツルハグループ店舗のいずれかの店舗を第三者に譲渡する措置を含む措置の申出があった。

1 当事会社が申し出た措置の概要

当事会社が申し出た措置（以下「本件措置」という。）の概要は以下のとおりである。

- ① 当事会社は、下表の地域番号1から10のそれぞれにつき、各商圏に所在する当事会社グループ店舗のうちいずれか1店舗を第三者（当事会社グループに属する者及び当該店舗においてドラッグストア業を営む意思を有しない者を除く。）に譲渡する（以下「店舗譲渡」という。）。譲渡先及び譲渡日が記載された店舗譲渡のための契約書案については当該契約締結前に当委員会に提出し、その承認を得る。

対象店舗		
地域番号	イオングループ店舗	ツルハグループ店舗
1	ハッピー・ドラッグ青森大間店 （青森県下北郡大間町）	ツルハドラッグ大間店 （青森県下北郡大間町）
2	ハッピー・ドラッグ青森平内店 （青森県東津軽郡平内町）	ツルハドラッグ平内店 （青森県東津軽郡平内町）
3	ウエルシア壬生大師店 （栃木県下都賀郡壬生町）	ツルハドラッグ壬生店 （栃木県下都賀郡壬生町）
4	イオン薬局水戸内原店 （茨城県水戸市）	ツルハドラッグ水戸内原店 （茨城県水戸市）
5	ウエルシア清水折戸店 （静岡市清水区）	杏林堂薬局清水三保店 （静岡市清水区）
6	ウエルシア磐田白羽店 （静岡県磐田市）	杏林堂ドラッグストア竜洋店 （静岡県磐田市）
7	イオン薬局日吉津店 （鳥取県西伯郡日吉津村）	ウェルネスみのかや店 （鳥取県米子市）
8	スーパードラッグひまわり河崎店 （鳥取県米子市）	ウェルネス夜見店 （鳥取県米子市）
9	ウエルシア邑智川本店 （島根県邑智郡川本町）	ウェルネス川本店 （島根県邑智郡川本町）
10	スーパードラッグひまわり波止浜店 （愛媛県今治市）	くすりのレディ波止浜店 （愛媛県今治市）

- ② 店舗譲渡のための契約（以下「譲渡契約」という。）は、令和7年10月31日（以下「本件期限」という。）までに締結する。ただし、下記③の入札手続を経た後の譲渡契約は、本件期限にかかわらず入札手続が終了した日から90日以内に締結する。
- ③ 10商圏の各商圏に所在する店舗のいずれかにつき、本件期限までに店舗譲渡のための譲渡先が見つからない場合、又は本件期限までに譲渡契約が締結され

たものの何らかの事由により店舗譲渡が実行されなかった場合、当事会社は、速やかに、店舗譲渡の実行のため、当該地域の店舗のいずれか1店舗について順次適切かつ合理的な方法及び条件での入札手続（以下「本件入札手続」という。）に付す。本件入札手続の方法及び条件については、手続に付す店舗ごとに当委員会に事前に報告し、その承認を得る。

- ④ 上記③の本件入札手続を経た後であっても、10商圏の各商圏に所在する店舗のいずれかにつき、店舗譲渡のための譲渡先が見つからない場合、本件入札手続が終了した日から30日以内に適切な措置案を当委員会に提出し、当委員会と協議し合意の上、適切な措置（下記⑦記載の監視受託者（以下「モニタリングトラスティ」という。）による必要な監視及び当委員会への報告を含む。以下、単に「適切な措置」という。）を講じる。
- ⑤ 店舗譲渡又は適切な措置が実行されるまでの間、当事会社は、各店舗の事業価値を毀損しないための商業上合理的な努力を行う。
- ⑥ 店舗譲渡又は適切な措置が実行されるまでの間、当事会社は、各店舗について、他の地域の店舗と異なる、消費者に不当に不利な価格を設定しないものとし、月に1回、店舗及び比較対象となる店舗の商品の販売価格を下記⑦記載のモニタリングトラスティに報告する。報告を行う対象の店舗及び商品等については当委員会と協議する。
- ⑦ 当事会社は、本件統合（脚注1の①イオンによるツルハHDの議決権20%超の株式取得）を実行する前に、独立した第三者であるモニタリングトラスティを選任し、店舗譲渡が実行されるまでの間、モニタリングトラスティに店舗譲渡並びに上記⑤及び⑥記載の措置の履行状況を監視させ、当委員会に対して当該履行状況に係る意見を添えて定期的に報告させる。当事会社は、モニタリングトラスティの選任に先立ち、モニタリングトラスティとの業務委託契約書案（当事会社がモニタリングトラスティに支払う報酬に係る規定を含む。）を当委員会に提出し、その承認を得る。
- ⑧ 当事会社は、次のaからcの各事項を速やかに当委員会に報告するとともに、店舗譲渡の実行に当たっては、随時、当委員会と協議をしながら進める。
 - a 各店舗につき、店舗譲渡を実行した場合の譲渡日、店舗名、譲渡先及び譲渡方法
 - b 本件期限の日までにおける店舗譲渡の実行状況
 - c 上記③の本件入札手続が終了した場合、店舗ごとの本件入札手続の経緯及び結果
- ⑨ 排除措置命令を行わない旨の通知日後、本件統合（脚注1の③イオンによるツルハHDの議決権50%超の株式取得）を実行するまでの期間に、競争者グループ店舗の新規出店等により、市場の状況に競争促進的な変更が生じた場合、当事会社は、措置の対象となる店舗の減少を当委員会に要請することができる。

2 問題解消措置に対する評価

問題解消措置は、「当事会社グループが価格等をある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるものであることが基本」（企業結合ガイドライン第7の1）であり、最も有効な措置は、事業譲渡など「新規の独立した競争者を創出し、あるいは、既存の競争者が有効な牽制力を有することとなるよう強化する措置」とされている。以下では、本件措置が上記要件に該当するか検討する。

(1) 店舗譲渡の実行

ア 措置の類型

本件措置には、10商圈におけるイオングループ店舗又はツルハグループ店舗の店舗譲渡が含まれているところ、この内容は、企業結合ガイドラインが問題解消措置の原則として定める「事業譲渡等構造的な措置」に該当する。

イ 店舗譲渡の実行時期

本件統合においては、10商圈における店舗譲渡の実行前に一連のプロセス（脚注1の①）が実行されることとなるため、問題解消措置を講じる期限が適切かつ明確に定められていることが必要となる。この点について、本件措置②において譲渡契約の締結期限を令和7年10月31日までと明確に定めている上、仮に本件期限までに譲渡先が見つからなかった場合には入札手続に付すこととされているところ、本件入札手続を経た後の譲渡契約についても、本件入札手続が終了した日から90日以内に締結することが定められており、譲渡契約の締結の期限が明確に定められている。

また、本件措置①において店舗譲渡に係る契約書案については当委員会に事前に提出し、承認を得るとされていることにより、譲渡契約締結後、合理的期間内に店舗譲渡が実行されることについても当委員会が事前に確認することができるようになっている。

なお、譲渡契約の締結の期限は本件統合の一部（脚注1の①）の実行予定日からおおむね半年後に設定されているところ、過去の類似事案や譲渡する店舗の事情（土地又は建物を賃借している店舗においては賃貸人の了承も必要となることなど）に照らしても不合理とはいえない。

ウ 店舗譲渡の相手方（レメディ・テイカー）

10商圈における店舗譲渡について、本件統合前に具体的な相手方が決定していないことを踏まえると、店舗譲渡に当たっては、①譲渡先等について当委員会の事前の承認を得ること、②問題解消措置の中に譲渡先等が満たす必要がある条件を明記しておくことが必要と考えられる。

この点、本件措置①において店舗譲渡の相手方である第三者（以下「レメディ・テイカー」という。）との間で譲渡契約を締結する前に、譲渡先が記

載された店舗譲渡のための契約書案を当委員会に提出し、承認を得ることとされており、当委員会が事前に確認することができるようになっている。

また、レメディ・テイカーについては、第三者（当事会社グループに属する者又は店舗譲渡の対象となる店舗においてドラッグストア業を営む意思を有しない者を除く。）と定められており、当事会社グループからの独立性が確保されるとともに、ドラッグストア業を営む意思及び事業能力を有する者となることが担保されている。

以上のとおり、レメディ・テイカーは、当事会社グループに対する有効な牽制力を有する競争者になると評価できる。

エ 店舗譲渡の履行までに必要となる手当て（暫定措置）

10商圈における店舗譲渡の前に本件統合の一部（脚注１の①）が実行されることを踏まえると、店舗譲渡が実行されるまでの間に競争上の弊害が生じないような手当てや譲渡される店舗の事業価値が毀損されないような手当てを講じる必要があると考えられる。

この点については、本件措置⑤において店舗譲渡が実行されるまでの間、当事会社は、各店舗の事業価値を毀損しないようにするための商業上合理的な努力を行うことや、本件措置⑥において店舗譲渡又は適切な措置が実行されるまでの間、当事会社は、各店舗について、他の地域の店舗と異なる、消費者に不当に不利な価格を設定しないことが規定されている。

以上のとおり、これらの暫定措置は、店舗譲渡が実行されるまでの間に競争上の弊害が生じないようにするとともに、譲渡される店舗の事業価値を維持するために適切な措置であると評価できる。

オ 小括

以上を踏まえると、本件措置は、「当事会社グループが価格等のある程度自由に左右することができないように、企業結合によって失われる競争を回復することができるもの」と認められる。

(2) 問題解消措置の履行の確保（モニタリングトラスティ）

本件措置⑦において当事会社は、本件統合を実行する前に、独立した第三者であるモニタリングトラスティを選任し、店舗譲渡が実行されるまでの間、モニタリングトラスティに本件措置⑤及び⑥の暫定措置の履行状況を監視させ、当委員会に対して当該履行状況に係る意見を添えて定期的に報告させるとしている。モニタリングトラスティによってこれらの監視及び報告が行われることにより、当委員会において、当事会社グループが本件措置を適切に実行しているかどうかを監視するとともに、当事会社グループに対して本件措置の適切な履行を促すことができるものと考えられる。

また、当事会社は、モニタリングトラスティとして、当事会社グループの代理人が所属する弁護士事務所以外の弁護士事務所に所属する弁護士¹⁴を選任する旨を申し出ている。この点、本件措置⑦において当事会社は、モニタリングトラスティの選任に先立ち、業務委託契約書案（当事会社がモニタリングトラスティに支払う報酬に係る規定を含む。）を当委員会に提出し、その承認を得ることとしており、当事会社グループとモニタリングトラスティとの間で、取引関係や役員兼任関係、報酬体系の面から、利益相反や独立性の問題が生じるような事情はないことを当委員会が事前に確認できるものとなっている。

以上を踏まえると、当事会社から申出のあったモニタリングトラスティに係る対応は、当事会社グループによる本件措置の履行を確保するものとして適切なものと評価できる。

第7 結論

問題解消措置が確実に履行されることを前提とすれば、本件統合により、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らないと判断した。

以上

¹⁴ 桃尾・松尾・難波法律事務所所属の弁護士が選任されている。