

Cochlear與Oticon結合案－英國醫療器材事業結合案簡介

英國競爭與市場管理局評估本案結合後可能對骨導式助聽解決方案等市場產生實質減損競爭，於衡酌行政成本及市場干預程度等因素後，採部分禁止之結構管制措施。

■ 撰文＝張志弘
(公平會資訊及經濟分析室視察)

前言

Cochlear Limited(下稱Cochlear)於2022年5月宣布以約1億英鎊收購Demant A/S(下稱Demant集團)旗下之聽力植入業務部門Oticon Medical(下稱Oticon)。由於此結合案可能導致骨導式助聽解決方案(Bone Conduction Solutions; BCS)產品之競爭受到影響，英國競爭與市場管理局(Competition and Markets Authority, 下稱CMA)受理本結合案並展開調查¹。

CMA於第一階段調查後，認為此收購案可能導致BCS產品市場之實質減損競爭(substantial lessening of competition)，因此於2022年12月決定進入第二階段調查。本案於2023年6月公布最終報告，認定該收購案將限制BCS產品市場之競爭，並採取部分禁止(partial prohibition)之結合決定及相關矯正措施。本文簡介CMA於本案所進行之相關市場界定、限制競爭影響效果評估以及結合矯正措施。

本案背景

Cochlear係位於澳洲雪梨之醫療器材公司，專門製造和銷售聽力裝置，主要產品為BCS及人工耳蝸(Cochlear Implants; CI)²。2021年Cochlear於英國市場等其他國家之市場銷售，全球營業額加總達8.78億英鎊。Demant集團係位於丹麥之全球性聽力保健及科技集團，旗下子公司Oticon專注於聽力植入裝置之開發、製造和銷售，包括BCS及CI。此外，Demant集團之業務範圍還涵蓋助聽器、聽力保健、聽力診斷產品，以及在企業、遊戲和空中交通管制等領域之音訊處理。

聽力改善產品主要有BCS、CI、助聽器、中耳植入物等³，其中與本案較有關的產品BCS係用於治療傳導性、混合性及單側聽力喪失的輔具。它透過聲音處理器將聲音轉換成振動，並直接傳導至內耳，藉此繞過受損的聽覺部位。BCS可分為3種類型：被動式BCS是依靠外部轉換器產生振動，通過內部植入物傳送到內耳；主動式BCS則是使用內部植入物或轉換器來產生必要的振動以刺激內耳骨骼產生聲音；另有專門用於無法進行手術的兒童之非手術式BCS。

¹ 相關調查法規依據為section 33(1) of the Enterprise Act 2002。

² CI係電子植入裝置，用來取代病患受損的內耳或耳蝸，其運作原理是直接刺激聽神經，與一般放大聲音之助聽器不同。

³ CMA報告將助聽器、中耳植入物等產品歸類為其他聽力解決方案(other hearing solutions)。

近年BCS產品在英國歷經重要之技術演進。2012年MED-EL UK Limited(下稱MED-EL)公司首度推出主動式BCS產品，並於2019年推出第2代系統。Cochlear隨後也開發出主動式BCS產品Osia投入市場競爭。此顯示出BCS產業具有仰賴技術創新之競爭特性。

從市場數據觀察，雖然主動式BCS之銷售量在2019年至2022年間成長超過300%，但被動式BCS之年度銷售量仍明顯領先。2022年主動式BCS植入物的市場占有率為10%至20%，相較2020年之5%至10%呈現成長，但仍不普及。另就市場結構而言，Cochlear和Oticon是英國BCS市場之主要供應商，2022年兩者合計市占率高達90%，其他競爭者則為MED-EL。

上述BCS供應商主要採取批發模式銷售BCS產品，且主要銷售予英國國民保健署(National Health Service，下稱NHS)，其餘則銷售予私人醫院、零售商或個人患者。Cochlear表示，此次收購主要著眼於擴大營業規模以投資聽力植入技術及臨床試驗，期望藉此提升大眾對聽力植入的認知和使用率，同時為患者提供更適切之臨床解決方案，確保使用Oticon產品之患者可獲得長期之技術支援服務。

相關市場界定

一、產品市場

CMA衡酌參與結合事業產品重疊及市場競爭情形後，將本案產品市場界定為「BCS產品市場」，其考量依據如下：

(一) 參與結合事業之內部文件：Cochlear之內部文件顯示其在BCS產品市場之最主

要競爭對手是 Oticon及MED-EL，至於其他聽力解決方案之競爭壓力則相當有限；Oticon之內部文件也顯示，該公司亦將Cochlear、MED-EL視為其在BCS產品市場之最主要競爭者，而其他聽力解決方案則較少被提及。

(二) 問卷調查資料：根據CMA對診所之間卷調查，在選擇BCS產品時，診所認為最重要之考量因素是產品是否適合解決特定患者之聽力損失問題，其次是產品的可靠性和性能。多數診所表示，當某一廠商的BCS產品無法使用時，通常會選擇其他廠商的同類型產品作為替代方案，亦即被動式BSC產品會替換為被動式、主動式BSC產品仍會替換為主動式，而較少考慮跨類型替換或採用其他聽力解決方案。但CMA認為此一情形僅反映出基於患者需求之特定選擇，並不影響被動式及主動式BCS產品屬於同一相關市場之認定。此外，問卷調查結果也指出，一般助聽器非良好之替代方案，因為通常是使用過標準助聽器但效果不佳的患者才會轉換使用BCS產品。

(三) 供應廠商方面：供應商必須通過NHS制定之標準才能進入NHS系統供應BCS產品。而觀察最近一次的投標內容，只有Cochlear、Oticon和MED-EL等3家供應商參與投標，顯示該市場主要競爭者有限。又NHS表示，該機構致力於讓診所所有更多可供選擇之供應商，且各地區之採購單位都認為確保Cochlear和Oticon都能在採購範圍內非常重要，倘

任何一家公司無法供貨，都會對患者造成重大影響。

- (四) 綜上，CMA自參與結合事業之內部文件、問卷調查資料、供應廠商等因素判斷，產品市場應劃為「BCS產品市場」。

二、地理市場

CMA將本案地理市場界定為英國全境。雖然英國各地區（英格蘭、蘇格蘭、威爾斯和北愛爾蘭）之採購供應時間有所差異，但從整體競爭型態來看，仍應視為單一地理市場。首先，就採購流程而言，雖然英國各地區各自負責其BCS產品之採購，但運作方式大致相似。且參與結合事業之內部文件資料顯示，渠等在評估市場競爭狀態時，多以英國整體市場為考量。且主要供應商Cochlear、Oticon和MED-EL於各地區之競爭態勢也相當一致。故基於上述理由，CMA將地理市場界定為英國全境。

限制競爭效果評估

CMA對本案之限制競爭效果評估著重於是否會透過消除重要競爭對手，使結合後事業有能力且有誘因降低其競爭程度。CMA主要關注以下面向：

- (一) 市場結構：本案參與結合事業在英國BCS產品市場具有相當優勢地位。2022年Cochlear和Oticon之市占率合計達90%以上。至於市場上主要競爭對手MED-EL之市占率僅有5%至10%，且近4年來其市占率始終未超過10%。

- (二) 替代程度：Cochlear和Oticon係具緊密替代程度之競爭對手。自雙方內部文件顯示，2家公司於評估市場競爭時都將對方視為最主要的競爭對手。此也自診所之問卷調查結果可稽，當Cochlear之BCS產品無法使用時，診所通常會選擇Oticon之同類型產品作為替代，反之亦然。

- (三) 創新影響：依據內部文件顯示Oticon正在開發名為Sentio之主動式BCS產品Sentio，並計劃於英國推出。渠認為該產品在某些方面會優於現有之主動式BCS產品。但自Cochlear的內部文件顯示，該公司認為Sentio將與其產品Osia競爭，因此將Sentio視為競爭威脅並採取因應措施。是以，結合後可能影響市場創新程度。

- (四) 參進障礙：自2012年MED-EL進入市場以來，雖然BCS產品市場之產值仍持續成長，但英國卻仍僅有Cochlear、Oticon和MED-EL等3個主要市場參與者。此外，其他業者指出，若欲參進市場，仍需開發全新之解決方案才能與現有業者競爭，使得參進市場相當困難。

- (五) 議價能力：雖然NHS是BCS產品的主要採購者，但其議價能力主要取決於可替代供應商之數量。本案若允許結合，將使市場上主要供應商從3家減少為2家，遑論減少為2家後，Cochlear和Oticon將由最緊密之競爭對手關係，轉為同屬一間事業。因此，結合

後NHS之議價能力可能受到削弱。

(六) 綜上所述，CMA認為本結合案可能導致英國BCS產品市場之實質減損競爭，進而造成患者面臨價格上漲、選擇減少、品質下降或創新程度降低等不利影響。

結合決定與矯正措施

CMA在完成競爭評估後，認定本結合案將導致英國BCS產品市場之實質減損競爭。為解決此限制競爭疑慮，CMA考量財報資料顯示BCS業務具良好之營運能力，其營收穩定成長，且2022年較2021年呈現成長。其次，BCS

業務和CI業務具有可分離性，因2項業務僅具有有限之營運整合，如部分員工及設施共用，至於在智慧財產權方面，專屬於各業務之智慧財產權亦可明確區分。基於以上理由，CMA做出禁止Cochlear收購Oticon之BCS業務，但允許收購其CI業務之決定⁴。

為確保結合決定之有效執行，CMA要求指派獨立專家協助業務拆分，並審核相關協議，以確保拆分不會損及BCS業務之競爭能力。同時，CMA亦要求Cochlear於未來10年內不得收購Oticon之BCS業務，以維持BCS產品市場之有效競爭，確保患者能持續享有多元選擇、創新產品與合理價格。

