

## 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

### 第1 当事会社

日野自動車株式会社（法人番号8013401000626）（以下「日野」という。）及び三菱ふそうトラック・バス株式会社（法人番号7020001078696）（以下「三菱ふそう」という。）並びに日野の親会社であるトヨタ自動車株式会社（法人番号1180301018771）（以下「トヨタ」という。）は、いずれも日本国内においてトラックの製造販売業及びバスの製造販売業を営む事業者である。

また、ダイムラー・トラック・アーゲー（本社ドイツ。以下「ダイムラー」という。）は、三菱ふそうの親会社である。

以下、下表の左欄の用語は右欄のとおり記載する。

左欄	右欄
日野を親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団 <sup>1)</sup>	日野グループ
三菱ふそうを親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団 <sup>2)</sup>	三菱ふそうグループ
トヨタを最終親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団（日野グループを除く）	トヨタグループ
ダイムラーを親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団（三菱ふそうグループを含む）	ダイムラーグループ
日野、三菱ふそう、トヨタ及びダイムラーを併せた4社	当事会社
日野グループ、トヨタグループ及びダイムラーグループを併せた企業の集団（ARCHION株式会社を含む）	当事会社グループ <sup>3)</sup>
Scania AB（本社スウェーデン）を親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団	スカニアグループ

### 第2 本件の概要及び関係法条

本件は、トヨタ及びダイムラーがARCHION株式会社（法人番号7012801024013）（以下「本件持株会社」という。）に出資するとともに、日野及び三菱ふそうを本件持株会社の完全子会社とすることで日野及び三菱ふそうの経営を統合する

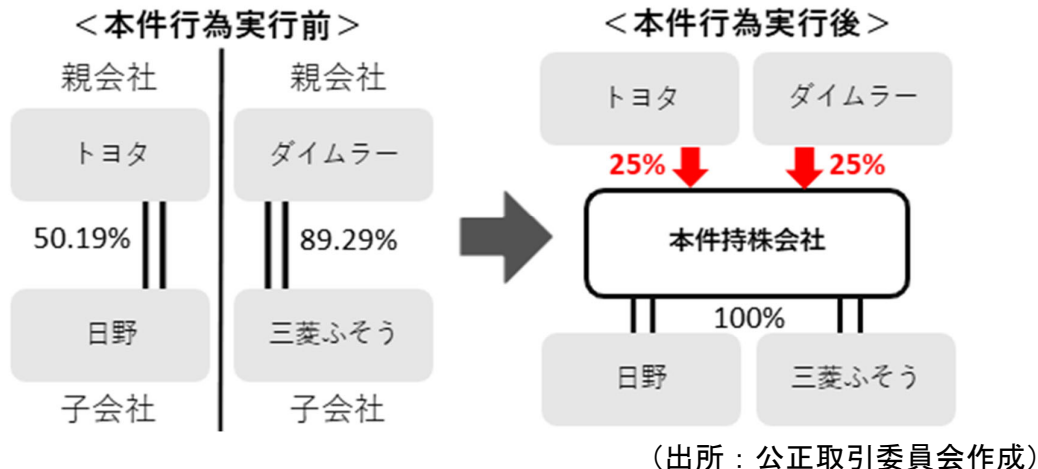
<sup>1)</sup> 日野グループ及びA社グループ（以下単に「A社」という。）の共同出資会社であるX社は含まれない（詳細は後記第5の1(1)イ(4)参照）。

<sup>2)</sup> 三菱ふそう及び鴻海精密工業股份有限公司による共同出資会社の設立（後記第5の4(3)イ）の実行後においては、鴻海精密工業股份有限公司を最終親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団を含む。

<sup>3)</sup> 当事会社グループのうち特定のグループのみを示す場合には、括弧内に当該グループ名を記載することとする。

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。

【図表1】本件行為の概要



なお、当事会社グループが営む事業の間で競争関係又は取引関係にあるものは複数存在するところ、以下は、競争に与える影響が大きいと考えられたトラックの製造販売業及びバスの製造販売業における水平型企业結合の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なるとはいえないと考える旨の意見書及び資料、内部資料（当事会社の取締役会等の各種会議で使用された本件行為に関する資料及び当事会社内部における競争分析に係る資料）並びに経済分析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、内部資料並びに経済分析の内容を精査するとともに、当事会社が届出前相談を続けることを希望し、また論点等の説明を求めたことから、当事会社に対して論点等を説明するとともに、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及び資料の提出を促すなどしながら、当事会社と密接にコミュニケーションを取りつつ迅速・的確に対応した。

また、当委員会は、競争者及び需要者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。）並びに経済分析を実施した。

その後、令和8年2月10日に、当事会社グループから、独占禁止法の規定に基づく本件行為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、当該計画届出書を含めて当事会社から提出された経済分析を含む一連の資料及び意見の内容並びに当委員会によるアンケート等の結果及び経済分析等を踏まえて、本件行為が競争に与える影響について審査を進めた。

審査においては、届出前相談及び届出後のいずれの期間においても、当委員会は、当事会社の求めに応じるなどして、当事会社との間で数十回にわたり意見交換を行った。

なお、本件行為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、豪州競争・消費者委員会、チリ国家経済検察庁、フィリピン競争委員会及び台湾公平交易委員会との間で情報交換を行った。

## 第4 トラック製造販売業の検討

### 1 一定の取引分野

#### (1) トラック製造販売業の概要

##### ア トラックの種類

##### (ア) サイズによる分類

国内で販売されているトラックは、大型トラック（最大積載量がおおむね6トン以上）、中型トラック（最大積載量がおおむね4トン以上6トン未満）及び小型トラック（最大積載量がおおむね4トン未満）の3つに分類され、トラックのサイズと最大積載量の大きさはおおむね比例している。

トラックの需要者である運送事業者等は、自らのニーズに適合したサイズのトラックを選択している。例えば、トラックの主要な需要者である運送事業者は、国内の主要地域間を結ぶ長距離の輸送（幹線輸送）には最大積載量が大きい大型トラックを、主要地域に置かれた基幹拠点と地域の集配拠点を結ぶ中～近距離の輸送には中型トラックを、集配拠点から受取人に荷物を運ぶ近距離の輸送（ラストワンマイル輸送）にはサイズが小さく小回りが利く小型トラックを利用するが多い。

また、トラックのサイズ（最大積載量）が大きいほど、より出力の大きいエンジンが必要となるため、大型トラック、中型トラック及び小型トラックに搭載されるエンジンはそれぞれ出力レベルが異なっている。

##### (イ) 動力源による分類

国内で販売されているトラックは、サイズにかかわらず、軽油を燃料とするエンジンを搭載したディーゼルエンジン車（以下「ディーゼルトラック」という。）が主流である。

また、ディーゼルトラック以外では、エンジンがなく二酸化炭素等の排出ガスが発生しない車両（ZEV：Zero Emission Vehicle）として、バッテリーに蓄えた電気によってモーターを回して走行するバッテリー電気自動車（BEV：Battery Electric Vehicle）のトラックや、タンクに充

填した水素と空気中の酸素を燃料電池において化学反応させて発電した電気によってモーターを回して走行する燃料電池電気自動車（FCEV：Fuel Cell Electric Vehicle）のトラックも販売されている（以下、これらのトラックを総称して「EVトラック」という。）。

EVトラックの円滑な運行には動力源である電気や水素の充電・充填設備が必要となるところ、現時点では充電・充填設備は十分に整備されていない状況にある上、EVトラックは、航続距離（1回の燃料補給によって走行できる距離）がディーゼルトラックと比較して短いため、国内で一定程度の販売実績があるのは、主に近距離輸送に用いられる小型トラックである。

## イ トラックの製造方法

トラックは、シャシ（エンジン等<sup>4</sup>を取り付けたベースとなる車台）の上に、架装（用途に合わせて荷台部分に取り付けられる装備<sup>5</sup>）を施すことで完成車が製造される。製造工程については、トラックのサイズや動力源によって大きな違いはない。

## ウ トラックの商流

トラックの需要者は主として運送事業者であるところ、需要者に対するトラックの販売は、トラックメーカー自身の販売部門及びトラックメーカーの議決権保有比率が20%以上の販売会社（以下、これらを総称して「直営販売会社等」という。）、又はトラックメーカーと特約店契約を結んだ直営販売会社等以外の販売会社（以下「独立系販売会社」といい、直営販売会社等と独立系販売会社を総称して「販売会社」という。）を通じて行われている。これらの販売会社は基本的に単一のトラックメーカーの商品のみを販売しており、日野グループと三菱ふそうグループ両方の商品を取り扱う販売会社は存在しない。

また、当事会社グループはいずれも、日本全国において直営販売会社等と独立系販売会社の販売地域が重複しないようにそれぞれ担当させることにより、全国的に網羅的な販売網を構築している。加えて、販売会社ごとに単一又は複数の都道府県をカバーする主たる販売地域を設定しており、各販売会社がトラックの販売拠点やアフターサービス拠点を置くことができるのは、自らに割り当てられた主たる販売地域内に限られている（いわゆる販売拠点制）。

---

<sup>4</sup> 骨格となるフレーム、トラックの運転席がある箱部分であるキャブ、トランスミッション、車軸等が含まれる。

<sup>5</sup> 架装には、平ボディ、着脱ボディ、ドライ・冷凍バン、ドライ・冷凍ウイング等の種類がある。

## エ トラックの製造に関する諸規制

安全性の確保や環境保全の観点からトラックの製造に関する諸規制は頻りに更新されており、トラックメーカーは、その都度、排ガス規制、安全規制、サイバーセキュリティ及びエンジンの燃費効率に関する基準等の高度な規制に準拠した車両開発を行う必要がある。

### (2) 商品範囲

#### ア サイズが異なるトラック間の代替性

前記(1)ア(ア)のとおり、トラックは大型トラック、中型トラック及び小型トラックの各サイズに分類され、サイズに応じて貨物の最大積載量等が異なっている。需要者である運送事業者等は、貨物の最大積載量等を考慮して、長距離幹線輸送、中距離輸送、近距離輸送など輸送距離等に関する自らのニーズに合致したサイズのトラックを選択している。このため、大型トラック、中型トラック及び小型トラックの間に需要の代替性は認められない。

また、前記(1)ア(ア)のとおり、トラックのサイズ(最大積載量)が大きいほど出力の大きいエンジンが必要となり、大型トラック、中型トラック及び小型トラックに搭載されるエンジンはそれぞれ出力レベルが異なっているところ、エンジンの開発には高い技術や多額のコストが必要となるため、出力レベルが異なるエンジン間の生産の転換は容易でない。このため、供給の代替性は限定的である。

したがって、大型トラック、中型トラック及び小型トラックは異なる商品範囲を構成する。

#### イ 動力源が異なるトラック間の代替性

前記(1)ア(イ)のとおり、現在国内で販売されているトラックの多くはディーゼルトラックであるものの、EVトラックも販売されていることから、ディーゼルトラックとEVトラックの代替性について検討する。

まず、大型トラック及び中型トラックについては、相当量の貨物を搭載して中～長距離を走行するため、求められる出力が大きく、航続距離も長いことが必要であるところ、EVトラックが必要なスペックを満たすことは困難であり、実際に、需要者はディーゼルトラックとEVトラックを代替的に調達している状況にはないことから<sup>6)</sup>、ディーゼルトラックとEVトラックの間に需要の代替性は認められない<sup>7)</sup>。

<sup>6)</sup> 国内においてEVの中型トラックが販売された実績は確認されない。大型トラックについても、BEV及びFCEVについて販売実績が確認されるものの、現時点では走行実証を兼ねた試験的な導入という面が強く、国内の流通量はごく僅かである。

<sup>7)</sup> EVトラックの製造には、バッテリー、モーター、インバーター等のEVトラック独自の部品が必要であるため、後記の小型トラックも含めてトラックのサイズにかかわらず、供給の代替性は限定的である。

したがって、大型トラック及び中型トラックのそれぞれについて、ディーゼルトラックとEVトラックは異なる商品範囲を構成する。

他方で、小型トラックについては、求められる出力が大きいほか、ラストワンマイル輸送に利用されることも多く、航続距離がある程度短くても足りるため、EVトラックが必要なスペックを満たすことが可能であり、実際に、大手の需要者を中心としてディーゼルトラックとEVトラックを一定程度代替的に調達している状況がうかがえることから、ディーゼルトラックとEVトラックの間に需要の代替性が一定程度認められる。

したがって、小型トラックについては、ディーゼルトラックとEVトラックは同一の商品範囲を構成する。

## ウ 小括

前記ア及びイを踏まえ、本件では、トラックの製造販売業について、「大型トラック」（ディーゼルトラックのみを指す。以下同じ。）、「中型トラック」（ディーゼルトラックのみを指す。以下同じ。）及び「小型トラック」（ディーゼルトラック及びEVトラックを指す<sup>8</sup>。以下同じ。）<sup>9</sup>を商品範囲として画定した<sup>10</sup>。

### (3) 地理的範囲

需要者である運送事業者等は、トラックメーカーの製造拠点の所在地がどこであるかを問わず、日本全国に所在する販売会社を通じてトラックを調達している。また、トラックメーカーも、日本全国に設置している販売会社を通じて日本全国の需要者を対象にトラックの販売を行っている。

したがって、本件では、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

## 2 本件の企業結合類型（トラック製造販売業）

当事会社グループは、いずれも大型トラック、中型トラック及び小型トラックの製造販売業を行っていることから、各商品の製造販売業に係る水平型企業結合に該当する。

<sup>8</sup> ディーゼルエンジンの小型トラック及びEVの小型トラックについて、それぞれ個別に表す場合には「ディーゼルエンジンの小型トラック」、「EVの小型トラック」という。

<sup>9</sup> 小型トラックに類似する商品として、軽自動車の規格に適合するように製造された「軽トラック」も存在する。しかしながら、小型トラックと軽トラックでは最大積載量が異なり（小型トラックのほとんどのモデルは1トン以上の最大積載量を持ち、大きいものでは4トンに上る一方で、軽トラックの最大積載量は350kgにとどまる。）、需要の代替性は限定的である。加えて、軽トラックを製造販売する事業者はいずれも乗用車メーカーであり、小型トラックとは供給者の顔ぶれも異なっている。このため、軽トラックは小型トラックと異なる商品範囲に属するものとして検討する。

<sup>10</sup> 当事会社グループはいずれもEVの中型トラックを販売した実績はなく、EVの大型トラックについても、日野グループのみがごく僅かな販売実績を有するにすぎないことから、EVの大型トラック及び中型トラックについて、本件で具体的な検討は行わない。

以下、本件行為が競争に与える影響について述べる。

### 3 水平型企业結合①（大型トラックの製造販売業）

#### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における大型トラックの製造販売市場の市場シェアは図表2のとおりであり、本件行為後のHHIは約4,800、HHIの増分は約1,000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。

【図表2】日本全国における大型トラック製造販売市場の市場シェア（令和6年度）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約50%
2	日野グループ	約25%
3	三菱ふそうグループ	約20%
4	スカニアグループ	0～5%
5	B社	0～5%
—	その他	0～5%
合計		100%
当事会社グループの合算市場シェア・順位：約45%・第2位		
本件行為後のHHI：約4,800		
HHIの増分：約1,000		

#### (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

##### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の市場シェア第2位の日野グループ及び同第3位の三菱ふそうグループが統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約45%（第2位）となり、市場における主要な事業者の数は3者から2者に減少する。

##### イ 当事会社グループ間の競争状況

需要者に対するアンケート等によれば、日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ製造販売する大型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。実際に、過去の市場シェアの変動状況をみると、日野グループがシェアを落とした局面で三菱ふそうグループがシェアを上げているなど、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は相互に密接な競争関係にあると認められる。

## ウ 競争者の状況

唯一の有力な競争者として、国内メーカーであるA社（市場シェア約50%）が存在する。

前記イの当事会社グループ間の競争状況と同様に、A社と当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）がそれぞれ製造販売する大型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められず、実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、A社と各当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は一方がシェアを落とした局面で他方がシェアを上げていることが認められる。加えて、A社には供給余力も一定程度認められる。

他方で、A社以外の主な競争者として、スカニアグループ（市場シェア5%未満）及びB社（市場シェア5%未満）が存在する。これらは日本国内に拠点を有する海外メーカーであるが、前記図表2のとおり、いずれも市場シェアは僅少であり、有力な競争者とまではいえない。また、需要者に対するアンケート等によれば、海外メーカー製のトラックは安全性や乗り心地等の点で評価が高く、さらにスカニアグループの大型トラックは燃費性能にも優れているとされている。一方で、国内メーカー製のトラックに比べて高額であるほか、点検や修理のためのメンテナンス拠点が十分に設置されていないなど、需要者にとって最も重要な車両稼働の安定性を確保するためのアフターサービス体制が十分ではない。そのため、需要者による海外メーカー製トラックの導入実績はあるものの、導入の拡大に積極的ではない様子が見られる。

したがって、スカニアグループを含む海外メーカーについては、現時点では、競争者としての牽制力は限定的である。

## エ 輸入

海外で製造される車両の輸入には型式認証の手續に膨大な時間とコストが掛かることや、需要者にとって、日本に拠点を持たない海外メーカーのアフターサービス体制は十分ではないこと等から、日本に拠点を持たない海外メーカー製の大型トラックの輸入はほぼ存在せず、輸入圧力は認められない。

## オ 参入

安全性の確保や環境保全の観点から高度な安全規制や環境規制が行われているトラックの製造販売業に参入するためには、多額の資金や高い技術が必要となるため、参入障壁は極めて高い。また、大型トラックを含む国内のトラックの需要が減少していることに照らしても、新規参入の可能性は非常に低いと考えられる。

したがって、参入圧力は認められない。

## カ 需要者からの競争圧力

需要者に対するアンケート等によれば、大型トラックの調達に当たっては、複数メーカーからの相見積りを基に価格交渉を行っているものの、資材価格の高騰等を理由とするメーカーからの値上げ要求を受け入れているとのことであり、必ずしも需要者の希望どおりに価格交渉が行われているわけではない。

また、相見積りに基づく価格交渉は、複数の取引先の選択肢が存在するという市場環境にあることが前提となるところ、前記ウのとおり、本件行為後は、当事会社グループに対する有力な競争者はA社に限られることから、需要者が取引先変更の可能性を交渉材料として示して価格交渉ができる市場環境にあるとは認められない。

その他、需要者が当事会社グループの価格引上げを牽制する可能性があると認める特段の事情はない。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

## キ 経済分析（詳細は別紙「経済分析報告書」参照）

### (7) 分析の目的（大型トラックと中型トラックで共通）

本件行為による市場構造の変化（主な競争単位の数が3者から2者に減少）による価格引上げの蓋然性を評価する観点から、三菱ふそうグループの財務データを用いて、過去5年間に主な競争単位の数が実質的に減少した①令和3年（2021年）のいすゞ・UDの経営統合<sup>11</sup>（「4者から3者」となるイベント）及び②令和4年（2022年）の日野グループの認証不正問題<sup>12</sup>（実質的に「3者から2者」となるイベント）の2つのイベントが生じた大型トラック及び中型トラックの製造販売市場において、主な競争単位の数の減少が販売価格の引上げをもたらしたのかどうか検証するために経済分析を行った。

### (イ) 分析の手法（大型トラックと中型トラックで共通）

令和3年（2021年）のいすゞ・UDの経営統合及び令和4年（2022年）の日野グループの認証不正問題の2つのイベントについては、大型トラック及び中型トラックの製造販売市場は大きな影響を受ける一方で、小型トラックの製造販売市場は特段大きな影響を受けなかった。

<sup>11</sup> 令和3年（2021年）3月に実施されたいすゞ自動車株式会社によるUDトラックス株式会社の株式取得

<sup>12</sup> 令和4年（2022年）3月に公表された日野グループの認証不正問題。トラックに搭載するエンジンについて、排出ガス性能の劣化耐久試験や認証試験の燃費測定におけるエンジン性能を偽る不正行為が発覚したことにより型式指定が取り消され、日野グループが販売する大型トラック及び中型トラックの一部が長期間出荷停止となったもの。

このため、市場構造の変化が生じた2つのイベントの前後である、平成29年（2017年）1月から令和6年（2024年）9月までの間における三菱ふそうグループの販売粗利（トラック1台当たりの販売粗利<sup>13)</sup>）の変化について、大型トラック及び中型トラックをそれぞれ処置群、小型トラックを対照群として「差の差分分析」<sup>14)</sup>を実施し、市場構造の変化に伴う大型トラック及び中型トラックに関する販売粗利の変化を確認した。

#### (ウ) 大型トラックの分析結果

「差の差分分析」の結果、大型トラックの販売粗利が、①いすゞ・UDの経営統合（主な競争単位の数が「4者から3者」となるイベント）後においては約0.8%、②日野の認証不正問題（主な競争単位の数が実質的に「3者から2者」となるイベント）後においては約3.5%上昇したことが確認された。

このことは、当該イベント（特に「3者から2者」となるイベント）において市場構造の変化により価格引上げが生じていた可能性を示唆するものと考えられる。このため、本件行為（主な競争単位の数が「3者から2者」となるイベント）においても、大型トラック市場の競争単位の数の減少を通じて、同様に価格引上げが生じる可能性が高いことが示唆される<sup>15)</sup>。

### (3) 本件行為が競争に与える影響

本件行為により主要な事業者数が2者（当事会社グループ及びA社）のみとなれば、お互いに、自社が販売を行う際に考慮すべき競争者は相手方事業者のみとなる上に、前記(2)ウのとおり、当事会社グループとA社の大型トラックは特段差別化されていないことや、当事会社グループの合算市場シェア（約45%）とA社の市場シェア（約50%）は互いに拮抗していることからすれば、当事会社グループとA社がお互いの行動を予測することは従前よりも容易になると考えられる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力及び参入圧力

<sup>13</sup> 財務データの利用が容易な売上高から売上原価を除いた販売粗利の変化を確認することを通じて、販売価格の変化を間接的に確認した。

<sup>14</sup> 「差の差分分析」（Difference in Differences、DID）とは、政策や介入、企業結合等のイベントの効果を推定するための因果推論手法である。イベントの影響が生じた処置群（本件では大型トラック及び中型トラック）と、影響が生じなかった対照群（本件では小型トラック）について、それぞれのイベント前後の変化（本件ではイベント前後の販売粗利の変化）を算出する。そして、処置群の変化から対照群の変化を差し引くことで比較を行う。これにより、対照群にも共通して生じた時間変化を取り除き、純粋なイベントの効果を推定するものである。

<sup>15</sup> ただし、日野グループの認証不正問題の際には、世界的な半導体不足によるトラックの供給制限の影響も同時期に発生しており、半導体不足の影響は、小型トラックよりも大型トラックに大きな影響があった可能性もあり、今回の分析においてはその影響は取り除けていないことから、本件行為の結果として、今回推定した日野グループの認証不正問題（実質的に「3者から2者」となるイベント）の影響と同程度の平均粗利上昇が必ず生じるとまではいえない点に、留意する必要がある。

はいずれも認められず、需要者からの競争圧力は限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループと競争者の協調的行動により、大型トラック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おそれが認められる。

#### (4) 問題解消措置

大型トラックの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、新たに有力な競争者を創出することを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

##### ア 問題解消措置の概要

###### (7) スカンシアグループの販売・アフターサービスの支援

- a 当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）の直営販売会社等において、スカンシアグループ製トラックのアフターサービスを実施する。
- b 当事会社グループに属する事業者が、①スカンシアグループ製トラックの販売会社に対してフロアプラン<sup>16</sup>を提供するとともに、②スカンシアグループ製トラックの需要者に対し、割賦やリース等のファイナンス商品を提供する。
- c スカンシアグループが新規に販売拠点及びアフターサービス拠点を設置するために、スカンシアグループに対し、当事会社グループ（日野グループ）の直営販売会社等が保有する土地及び建物の一部を賃貸する。
- d 当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）の直営販売会社等において、スカンシアグループの販売員が駐在してスカンシアグループ製トラックの販売活動を行うために必要なインフラ<sup>17</sup>を提供する。
- e 当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）の商品を取り扱う独立系販売会社をスカンシアグループに紹介し、スカンシアグループが独立系販売会社に対して自社のトラックの取扱いを打診できるようにする。
- f 当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）が把握しているレッカー会社のコンタクト情報をスカンシアグループに提供し、スカンシアグループがレッカー会社に対して自社との提携を打診できるようにする。

<sup>16</sup> 販売会社の在庫車両を担保とした融資を指す。販売会社がフロアプランによる融資を受けて車両の仕入れを行った後、車両の売上金を得た際に当該融資を返済する仕組みであり、販売会社の資金繰りを改善する等のメリットがあるもの。

<sup>17</sup> スカンシアグループと当事会社グループの間で競争上の機微情報が共有されないために必要なインフラを含む。

#### (イ) 実施期間

前記(7) aないし fの措置の実施期間は、本件行為の実行日から、①スカニアグループの大型トラックの製造販売市場における市場シェアが10%以上に到達するまで又は②10年が経過するまでのいずれか早い日とする。

#### (ウ) 履行監視

a 本件行為の実行前に、当事会社グループと利害関係を有しない第三者である履行監視受託者（以下「モニタリングトラスティ」という。）を選任する。当事会社グループは、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を公正取引委員会に提出し、その承認を得る。

b 前記(イ)の実施期間において、モニタリングトラスティに対し、前記(7)の措置の履行状況を定期的に報告し、モニタリングトラスティをして当該措置の履行状況を監視させるとともに、公正取引委員会に対して当該措置の履行状況を定期的に（毎年度1回）報告させる。

### イ 問題解消措置に対する評価

#### (7) 問題解消措置の相手方（レメディ・テイカー）の適格性

新たに有力な競争者を創出する措置が本件行為により生じる競争上の懸念を解消する方法として適切であると評価するためには、問題解消措置の相手方（以下「レメディ・テイカー」という。）が、①当事会社グループと結合関係を有さず、当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないこと及び②有効な牽制力を有する競争者として存続するための事業能力や資金力を有することが必要となる。

①については、スカニアグループと当事会社グループとの間に資本関係や役員兼任関係はないことから、スカニアグループは当事会社グループと結合関係を有しておらず、当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないものと認められる。

②については、スカニアグループは、現時点での日本国内における販売台数こそ僅か（市場シェア5%未満）にとどまっているものの、グローバルにトラックの製造販売業を営んでおり、世界でも有数の商用車メーカーに数えられる事業者であることから、トラックの製造販売業を発展・維持させるための事業能力や資金力を有していると認められる。

したがって、スカニアグループはレメディ・テイカーとしての適格性を有するものと評価できる。

#### (イ) 措置内容の相当性

スカニアグループは、既に国内において幅広いラインナップの大型トラックを販売している。また、国内の需要者に対するアンケート等によれば、スカニアグループの大型トラックの性能や品質に対する評価は高い。

他方で、国内の需要者からは、スカニアグループを含む海外メーカーのトラックの導入を妨げる事情として、故障時の対応等を行うアフターサービス網が構築されていないことが主な理由として挙げられている。また、スカニアグループ自身も、国内の販売拠点が少なく十分な販売活動を行うことができていない点や、アフターサービス拠点が少なく故障時の対応等に時間を要している点を挙げている。そのため、現在のスカニアグループの競争力が限定的なものにとどまっている主たる要因は、大型トラックの性能や品質の問題ではなく、販売網やアフターサービス網が不十分である点にあるといえる。

この点、前記ア(7)の措置は、スカニアグループ製トラックの販売拠点及びアフターサービス拠点を増やし、スカニアグループの販売網及びアフターサービス網を拡充するものであり、スカニアグループを有力な競争者とするために有効な措置と評価できる。加えて、前記(7)のとおり、スカニアグループは十分な事業能力や資金力を有していることを踏まえれば、前記ア(7)の措置が実施されることにより、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蓋然性が高いと評価できる。

したがって、前記ア(7)の措置の内容は問題解消措置として適切と認められる。

#### (ウ) 実施期間の相当性

前記ア(イ)のとおり、前記ア(7)の措置の実施期間は、本件行為の実行日から、①スカニアグループの大型トラックの製造販売市場における市場シェアが10%以上に到達するまで又は②10年が経過するまでのいずれか早い日までとされている。

本件行為により生じる競争上の懸念を解消するためには、当該問題解消措置によりスカニアグループが有力な競争者となる必要があるところ、市場シェア10%を一つの目安として、スカニアグループの市場シェアがそれに到達するまで問題解消措置を行うという期間設定は適切であると考えられる。

また、上記②の規定に基づき、本件行為の実行日から10年が経過した場合には、当該時点までにスカニアグループの市場シェアが10%に到達していなくとも、前記ア(7)の措置は終了されることとなる。しかしながら、10年が経過すると大型トラックの製造販売市場における競争状況も大きく

変わり得ることからすれば、10年間という一定の期限を設けることにも一定の合理性は認められ、問題解消措置として不十分とはいえないものと考えられる。

したがって、前記ア(イ)の実施期間についても適切であると認められる。

#### (イ) 履行監視

当事会社グループは、問題解消措置の履行を確保するため、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法律事務所以外の法律事務所に所属する弁護士<sup>18)</sup>に対して監視業務を委託する旨を申し出ている。

モニタリングトラスティによる監視や公正取引委員会への報告により、当委員会は、当事会社グループが問題解消措置を適切に履行しているかどうかを監視することができるほか、必要に応じ、当事会社グループに対して問題解消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、当該者は、独占禁止法（企業結合審査）に関する十分な知見を有するなど十分な専門性を有しているほか、監視を行うために十分な体制を整えている。また、当事会社グループ等との間で取引関係や役員兼任関係はなく、報酬体系の面でも、利益相反や独立性の問題が生じるような事情はない。このため、当該者は、監視業務の実行主体としての適格性があると考えられる。

したがって、当事会社グループから申出のあった前記ア(ウ)の措置は、当事会社グループによる問題解消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。

#### (オ) 小括

前記(ア)ないし(イ)のとおり、当事会社グループから申出のあった措置の内容及び実施期間は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、大型トラックの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価できる。

### 4 水平型企业結合②（中型トラックの製造販売業）

#### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における中型トラックの製造販売市場の市場シェアは図表3のとおりであり、本件行為後のHHIは約5,300、HHIの増分は約600であることから、

<sup>18)</sup> 当事会社グループからは渥美坂井法律事務所弁護士法人所属弁護士に業務委託する旨の申出があり、当委員会は当該業務委託（業務委託契約書案）を承認している。

水平型企業結合のセーフハーバー基準に該当しない。

【図表3】日本全国における中型トラック製造販売市場の市場シェア（令和6年度）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約60%
2	日野グループ	約25%
3	三菱ふそうグループ	約15%
合計		100%
当事会社グループの合算市場シェア・順位：約40%・第2位		
本件行為後のHHI：約5,300		
HHIの増分：約600		

## (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の市場シェア第2位の日野グループ及び同第3位の三菱ふそうグループが統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約40%（第2位）となり、市場における主要な事業者の数は3者から2者に減少する。

### イ 当事会社グループ間の競争状況

需要者に対するアンケート等によれば、日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ製造販売する中型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、日野グループがシェアを落とした局面で三菱ふそうグループがシェアを上げているなど、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は相互に密接な競争関係にあると認められる。

### ウ 競争者の状況

唯一の競争者として、国内メーカーであるA社（市場シェア約60%）が存在する。

前記イの当事会社グループ間の競争状況と同様に、A社と当事会社グループがそれぞれ製造販売する中型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められず、実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、A社と各当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は一方がシェアを落とした局面で他方がシェアを上げていることが認められる。加えて、A社には供給余力も一定

程度認められる。

#### エ 輸入

前記3(2)エと同様の理由により、輸入圧力は認められない。

#### オ 参入

前記3(2)オと同様の理由により、参入圧力は認められない。

#### カ 需要者からの競争圧力

前記3(2)カと同様の理由により、需要者からの競争圧力は限定的である。

#### キ 三菱ふそうグループによる自社生産の終了と販売事業の継続

トラックに適用される安全規制や環境規制は年々強化されているところ、三菱ふそうグループは、各種規制に適合する中型トラックの開発を継続することが困難であるとして、本件行為の実現にかかわらず、令和8年内を目途に中型トラックの自社生産を終了することを決定した。

他方で、三菱ふそうグループは、自社単独による中型トラックの生産の継続が困難であると判明して以降、第三者の協力を得て中型トラックの販売事業を継続することを目指して、国外の事業者を含む複数の事業者と交渉を行っていた。

その結果として、三菱ふそうグループは、令和8年内に開始される日野グループからのOEM供給を受けることにより、中型トラックの販売事業のみを継続することを予定している。

#### ク 経済分析（詳細は別紙「経済分析報告書」参照）

##### (7) 分析の概要（大型トラックと中型トラックで共通）

前記3(2)キ(7)及び(イ)を参照。

##### (イ) 中型トラックの分析結果

「差の差分析」の結果、中型トラックの販売粗利が、①いすゞ・UDの経営統合（主な競争単位の数が「4者から3者」となる経営統合イベント）後においては約0.7%、②日野の認証不正問題（主な競争単位の数が実質的に「3者から2者」となるイベント）後においては約1.7%上昇したことが確認された。

このことは、当該イベント（特に「3者から2者」となるイベント）において市場構造の変化により価格引上げが生じていた可能性を示唆するものと考えられる。このため、本件行為（主な競争単位の数が「3者から2者」となるイベント）においても、中型トラック市場の競争単位の数の

減少を通じて、同様に価格引上げが生じる可能性が高いことが示唆される<sup>19</sup>。

### (3) 本件行為が競争に与える影響

本件行為により主要な事業者数が2者（当事会社グループ及びA社）のみとなれば、お互いに、自社が販売を行う際に考慮すべき競争者は相手方事業者のみとなる上に、前記(2)ウのとおり、当事会社グループとA社の中型トラックは特段差別化されていないことや、令和8年以内に日野グループから三菱ふそうグループへのOEM供給が開始されると、当事会社グループは実質的に同じ商品を販売することとなることを踏まえると、当事会社グループとA社がお互いの行動を予測することは従前よりも容易になると考えられる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力及び参入圧力はいずれも認められず、需要者からの競争圧力は限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループと競争者の協調的行動により、中型トラック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おそれが認められる。

### (4) 問題解消措置

中型トラックの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、本件行為により失われる当事会社グループ間の販売競争を維持することを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

#### ア 問題解消措置の概要

##### (7) 直営販売会社等の株式に係る当事会社グループの議決権保有比率を20%未満とする措置等

- a 日野グループ及び三菱ふそうグループの双方が直営販売会社等を通じて中型トラックの販売を行っており、本件行為によって小売分野における当事会社グループ間の直接の販売競争が失われることとなる地域のうち、近畿4府県<sup>20</sup>を除く地域について、令和9年4月1日までに、日野グループ又は三菱ふそうグループのいずれか一方の直営販売会社等の株式又は販売事業を当事会社グループから独立した第三者（以下「売却先」という。）に売却し、当該直営販売会社等の株式に係る当事

<sup>19</sup> ただし、大型トラックと同様に、本分析結果は、世界的な半導体不足の影響を含み得ることから、本件行為の結果として、今回推定した日野グループの認証不正問題（実質的に「3者から2者」となるイベント）の影響と同程度の平均粗利上昇が必ず生じるとまではいえない点には、留意する必要がある。

<sup>20</sup> 京都府、大阪府、兵庫県及び奈良県をいう。以下同じ。

会社グループの議決権保有比率を20%未満とする。

- b 日野グループ及び三菱ふそうグループのいずれか一方が直営販売会社等を通じて、他方が独立系販売会社（前記 a で新たに創出された独立系販売会社を含む。）を通じて中型トラックの販売を行う地域について、これらの独立系販売会社及びその子会社（以下「本件独立系販売会社」という。）の一層の独立性を確保し、直営販売会社等と本件独立系販売会社との間の販売競争を促すため、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）と本件独立系販売会社との間における人事交流を制限する<sup>21</sup>。

#### (イ) 隣接地域の販売会社からの牽制力の強化

- a 近畿4府県については、代替措置として、近畿4府県の隣接地域<sup>22</sup>に所在する当事会社グループの連結子会社に当たらない販売会社（以下「隣接販売会社」という。）からの牽制力を高めるため、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）と隣接販売会社との間の特約店契約により定める販売拠点制（前記1(1)ウ）を緩和し、隣接販売会社が近畿4府県に販売拠点やアフターサービス拠点を設置することを認めることにより、近畿4府県における積極的な販売活動を可能にする。
- b 令和10年4月までに、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）が保有する各隣接販売会社の株式を当事会社グループ（日野グループ、三菱ふそうグループ及び本件持株会社）から独立した第三者に売却する等により、各隣接販売会社の株式に係る当事会社グループの議決権保有比率を20%未満に引き下げ、又は引き下げるよう努める。
- c 隣接販売会社の独立性を確保するため、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）と隣接販売会社との間における人事交流を制限する<sup>23</sup>。

#### (ウ) 独立系販売会社等に対する差別的供給の禁止

<sup>21</sup> 人事交流制限の原則は以下のとおり。

- ① 当事会社グループの役職員をして、本件独立系販売会社の役員を兼任させない。
- ② 当事会社グループの役職員については、当事会社グループの役職員であった期間が終了してから2年が経過しない限り、本件独立系販売会社の役員に就任させない。
- ③ 当事会社グループの役職員については、当事会社グループの役職員であった期間が終了してから2年が経過しない限り、本件独立系販売会社の従業員として業務に関与させない。

<sup>22</sup> 福井県、三重県、滋賀県、和歌山県、鳥取県及び岡山県をいう。以下同じ。

<sup>23</sup> 人事交流制限の原則は脚注21と同様。

前記(ア)及び(イ)の措置の実効性を担保するため、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）から本件独立系販売会社並びに隣接販売会社及びその子会社に供給する中型トラックの価格及び供給数量について、他の当事会社グループの販売会社と比べて不当に差別的な取扱いをしない。

#### (イ) 暫定的な情報遮断措置

- a 前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げが完了するまでの間、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は、前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げの対象となる販売会社が所在する地域並びに近畿4府県（以下「対象地域」という。）における中型トラックの小売段階での販売競争に係る互いの機微情報を交換しない<sup>24</sup>。
- b 本件持株会社がいずれかの当事会社グループ（日野グループ又は三菱ふそうグループ）の対象地域における中型トラックの販売競争に係る機微情報を入手した場合は、他方当事会社グループに対して開示しない。
- c 前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げが完了するまでの間、対象地域における中型トラックの販売に係る事業運営上の意思決定は各当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）にて行い、本件持株会社は当該意思決定に関与しない。

#### (ロ) 実施期間

- a 前記(イ)の情報遮断措置の実施期間は、本件行為の実行日から前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げが完了するまでの間とする。
- b 前記(ア) b及び前記(イ) cの人事交流の制限については、本件行為の実行日から（ただし、前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げの対象となる販売会社については、当該売却又は議決権引下げの実行後から）無期限に行う。

<sup>24</sup> 情報遮断措置の方法は大要以下のとおり。

- ① 日野グループ及び三菱ふそうグループにおいて対象地域における小売段階での中型トラックの販売に関する役職員（以下、本項において「対象役職員」という。）が、他方当事会社グループの中型トラック事業の対象地域における小売段階での販売競争に係る機微情報を取得することとならないための措置（システム上のアクセス制限等）を講じる。
- ② 対象役職員に対し、情報遮断措置に違反する行為が懲戒処分等の対象となる旨を明記した注意喚起文書を発行するとともに、社内研修等を通じてその周知徹底を図る。
- ③ 対象役職員については、対象役職員でなくなった日から2年が経過しない限り、他方当事会社グループの対象地域における小売段階での中型トラックの販売事業に関連する部署に異動させない。

- c 前記(イ) aの販売拠点制の緩和及び前記(ウ)の差別的供給の禁止については、本件行為の実行日から無期限に行う。

#### (カ) 履行監視

前記(ア)ないし(ウ)の措置については本件行為の実行日から10年間、前記(イ)の措置については本件行為の実行日から前記(ア) aの売却及び前記(イ) bの議決権引下げが完了するまでの間、前記3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに対し、当該措置の履行状況を定期的に報告し、モニタリングトラスティをして当該措置の履行状況を監視させるとともに、公正取引委員会に対して当該措置の履行状況を定期的に(毎年度1回)報告させる。

### イ 問題解消措置に対する評価

#### (ア) 措置内容の相当性

##### a 直営販売会社等の株式に係る当事会社グループの議決権保有比率を20%未満とする措置等

前記(2)キのとおり、三菱ふそうグループは、本件行為の実現にかかわらず、中型トラックの自社生産を終了し、日野グループからOEM供給を受けて販売事業のみを継続することを予定している。

そのため、本件行為が行われると、当事会社グループの双方が直営販売会社等を通じて中型トラックを販売している地域においては、中型トラックに係る小売分野における当事会社グループ間の直接の販売競争が失われることとなる。一方で、仮に本件行為が行われない場合には、当該販売競争は残存していたものと考えられる。

したがって、当事会社グループ間の直接の販売競争が失われることとなる地域のうち、近畿4府県を除く地域において一方当事会社グループの直営販売会社等を独立系販売会社とし、人事交流の制限により本件独立系販売会社の独立性を担保することにより、他方当事会社グループの直営販売会社等に対する小売分野における競争者を創出するとともに、本件独立系販売会社の一層の独立性を担保し、直営販売会社等との競争を促すことは、本件行為により失われる小売分野における当事会社グループ間の直接の販売競争を維持する措置として適切と認められる。

また、当事会社グループが申し出た前記ア(ア)の措置は、当事会社グループの議決権保有比率の引下げや人事交流の制限により、当事会社グループと本件独立系販売会社との結合関係を解消する又は競争上の問題が生じない程度に弱めるものであると認められる。

#### **b 隣接地域の販売会社からの牽制力の強化**

近畿4府県については、直営販売会社等の譲渡先が容易に出現する状況にないことから、当事会社グループは、前記ア(7)の独立系販売会社の創出等に代わる措置として、前記ア(イ)のとおり、隣接販売会社からの牽制力を強化するという措置を申し出ているところ、当該措置のコンセプトは適切であると考えられる。

また、隣接販売会社の販売拠点制を緩和し、近畿4府県においてトラックの販売拠点及びアフターサービス拠点を設置することを認める措置は、近畿4府県において隣接販売会社が積極的な販売活動を行うことを可能とするものであることからすれば、近畿4府県に対する隣接販売会社からの牽制力を相当程度強化する措置であると認められる。

加えて、隣接販売会社からの牽制力を強化するためには、当事会社グループと各隣接販売会社との結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱める必要があるところ、この点についても、前記ア(イ) bの議決権の引下げ及び前記ア(イ) cの人事交流制限が行われれば、当事会社グループと隣接販売会社との結合関係は解消される又は競争上の問題が生じない程度に弱まるものと認められる。

したがって、当事会社グループが申し出た前記ア(イ)の措置は、近畿4府県に対する隣接販売会社からの牽制力を強化する方法として適切と認められる。

#### **c 独立系販売会社等に対する差別的供給の禁止**

本件独立系販売会社及び隣接販売会社が当事会社グループの直営販売会社等に対する競争者として機能するためには、各当事会社グループからその販売会社に供給する中型トラックの価格及び供給数量に関して、当事会社グループの直営販売会社等と本件独立系販売会社及び隣接販売会社とが公平に取り扱われる必要がある。

前記ア(ウ)の措置は、本件独立系販売会社並びに隣接販売会社及びその子会社に対する差別的供給を禁止するものであり、措置として適切と認められる。

#### **d 暫定的な情報遮断措置**

前記ア(7) aの売却及び前記ア(イ) bの議決権引下げは遅くとも令和10年4月までに実行予定であるところ、それまでの期間においては前記(3)で述べた競争上の懸念が解消されないこととなる。そのため、当事会社グループは、本件行為の実行日からこれらの措置が完了するまでの間において、前記ア(エ)のとおり、日野グループと三菱ふそうグループの間で情報遮断措置を講じることを申し出ている。

前記ア(イ)の措置は、対象地域における中型トラックの小売段階での販売競争に係る機微情報について、日野グループと三菱ふそうグループ間の双方向のアクセスを禁止するとともに、各グループが相互に独立して中型トラックの販売に係る事業上の意思決定を行うことを義務付けるものであることから、前記ア(ア) aの売却及び前記ア(イ) bの議決権引下げが完了するまでの間における当事会社グループ間の販売競争を維持する措置として適切と認められる。

#### (イ) レメディ・テイカーの適格性

本件独立系販売会社及び隣接販売会社が当事会社グループに対する競争者として機能するためには、前記ア(ア) a及び(イ) bの措置に基づく株式等の売却先（隣接販売会社の株式等の売却先を含む。以下「売却先等」という。）が、①当事会社グループと結合関係を有さず、当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないこと及び②有効な牽制力を有する競争者として存続するための事業能力を有することが必要となる。

①については、前記ア(ア) a及び(イ) bの売却先等については、各売却先等と当事会社グループとの間の資本関係や役員兼任関係に照らすと、各売却先等と当事会社グループは結合関係を有さず、当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないものと認められる。

また、②については、各売却先等はいずれも既にトラックの販売業を営む事業者であり、トラックの販売業を発展・維持させるための事業能力を有しているものと認められる。

したがって、各売却先等はいずれも、レメディ・テイカーとしての適格性を有する者のみが選ばれているものと評価できる。

#### (ウ) 履行監視

当事会社グループは、前記3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに前記ア(ア) ないし(イ)の措置の履行監視を行わせるとしているところ、前記3(4)イ(イ)のとおり、当該者は監視業務の実行主体としての適格性には問題がない。

したがって、当事会社グループから申出のあった前記ア(カ)の措置は、当事会社グループによる問題解消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。

#### (エ) 小括

前記(ア) ないし(ウ)のとおり、当事会社グループから申出のあった措置の

内容は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、中型トラックの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価できる。

## 5 水平型企業結合③（小型トラックの製造販売業）

### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における小型トラックの製造販売市場の市場シェアは図表4のとおりであり、本件行為後のHHIは約5,000、HHIの増分は約1,400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。

【図表4】日本全国における小型トラック製造販売市場の市場シェア（令和6年度）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約40%
2	日野グループ	約20%
3	トヨタグループ	約20%
4	三菱ふそうグループ	約20%
5	C社	0～5%
6	D社	0～5%
合計		100%
当事会社グループの合算市場シェア・順位：約60%・第1位		
本件行為後のHHI：約5,000		
HHIの増分：約1,400		

### (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

#### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の時点ではトヨタは日野の親会社であり、市場シェア第2位の日野グループ及び同第3位のトヨタグループは併せて約40%の市場シェアを有していたところ、本件行為前の市場シェア第2位の日野グループ及び同第3位のトヨタグループ（合計約40%）と、同第4位の三菱ふそうグループ（約20%）が統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約60%（第1位）となり、市場における主要な事業者の数は3者（本件行為前の時点ではトヨタは日野の親会社であるため、トヨタグループと日野グループは一体としてカウントしている。）から2者に減少する。

#### イ 当事会社グループ間の競争状況

トヨタグループは、日野グループからOEM供給を受けて小型トラックを

販売している。需要者に対するアンケート等によれば、トヨタグループ及び日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ販売する小型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、トヨタグループ及び日野グループがシェアを落とした局面で三菱ふそうグループがシェアを上げているなど、トヨタグループ及び日野グループと三菱ふそうグループは相互に密接な競争関係にあると認められる。

#### ウ 競争者の状況

唯一の有力な競争者として、国内メーカーであるA社（市場シェア約40%）が存在する。前記イの当事会社グループ間の競争状況と同様に、A社と当事会社グループがそれぞれ製造販売する小型トラックについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められず、実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、A社と各当事会社グループ（トヨタグループ及び日野グループ並びに三菱ふそうグループ）は一方がシェアを落とした局面で他方がシェアを上げていることが認められる。しかしながら、A社には十分な供給余力があるとまでは認められない。

また、A社以外の競争者については、いずれも市場シェアは僅少であり、競争者としての牽制力は限定的である。

#### エ 輸入

前記3(2)エと同様の理由により、輸入圧力は認められない。

#### オ 参入

前記3(2)オと同様に、安全性の確保や環境保全の観点から高度な安全規制や環境規制が行われているディーゼルエンジンの小型トラックの製造販売業に参入するためには、多額の資金や高い技術が必要となるため、参入障壁は極めて高い。

また、EVの小型トラックについては、ディーゼルエンジンの小型トラックと比べて相対的に技術的な参入障壁が低いものの、前記1(1)ア(イ)のとおり、電気や水素の充電・充填インフラ等の整備が不十分であること等により、需要が急速に増大する状況にはないことから、仮に参入が起こったとしても、当事会社グループに対する十分な牽制力とはなりにくいと考えられる。

したがって、参入圧力は限定的である。

#### カ 需要者からの競争圧力

前記3(2)カと同様の理由により、需要者からの競争圧力は限定的である。

### (3) 本件行為が競争に与える影響

#### ア 単独行動による競争の実質的制限

本件行為が行われると、当事会社グループの合算市場シェアは約60%（第1位）となる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

加えて、前記(2)ウのとおり、唯一の有力な競争者であるA社は当事会社グループと相互に密接な競争関係にあるものの、当事会社グループの価格引上げを牽制するに足る十分な供給余力があるとは認められない。

したがって、本件行為後、当事会社グループの単独行動により、小型トラック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おそれが認められる。

#### イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為により主要な事業者数が2者（当事会社グループ及びA社）のみとなれば、お互いに、自社が販売を行う際に考慮すべき競争者は相手方事業者のみとなる上に、前記(2)ウのとおり、当事会社グループとA社の小型トラックは特段差別化されていないことからすれば、当事会社グループとA社がお互いの行動を予測することは従前よりも容易になると考えられる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループと競争者の協調的行動により、小型トラック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おそれが認められる。

### (4) 問題解消措置

小型トラックの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、トヨタグループと本件持株会社グループ（本件行為の実行後において、本件持株会社を最終親会社として結合関係が形成されることとなる企業の集団（日野グループ及び三菱ふそうグループを含む）をいう。以下同じ。）との結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱めることを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

#### ア 問題解消措置の概要<sup>25</sup>

##### (7) トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱める措置

<sup>25</sup> 当該措置を、後述する第5の5の水平型企业結合⑥（小型観光バスの製造販売業）に係る問題解消措置としても行う。

- a トヨタは、本件行為の実行後速やかに、本件持株会社の株式の売却等により、本件持株会社の株式に係る議決権保有比率を20%未満に引き下げる。当該議決権の引下げが完了するまでの間においては、20%以上の議決権を行使しない。
- b トヨタは、前記 a の議決権引下げが完了した後においては、本件持株会社がトヨタの関連会社に該当しない状態を維持するよう努めるとともに、関連会社に該当すると判断された場合には速やかな解消に努める。
- c トヨタグループ及び本件持株会社グループの間における人事交流を制限する<sup>26</sup>。
- d トヨタグループ及び本件持株会社グループは、小型トラックの競争に係る互いの機微情報を交換しない<sup>27</sup>。

#### (イ) 実施期間

前記(7) b、c 及び d の措置については、無期限に行う。

#### (ウ) 履行監視

本件行為の実行日から10年間、前記3(4)ア(ウ) a に基づき選任したモニタリングトラスティに対し、前記(7)の措置の履行状況を定期的に報告し、モニタリングトラスティをして当該措置の履行状況を監視させるとともに、公正取引委員会に対して当該措置の履行状況を定期的に(毎年度1回)報告させる。

### イ 問題解消措置に対する評価

<sup>26</sup> 人事交流制限の概要は以下のとおり。

- ① 本件持株会社グループは、トヨタ並びにその子会社及び関連会社(以下「トヨタグループ会社」という。)の役職員をして、本件持株会社又はその子会社の役員を兼任させない。
- ② トヨタグループ会社の役職員については、トヨタグループ会社において小型トラック又は小型観光バスに関して本件持株会社グループとトヨタグループ会社が競合する事業(以下、本脚注及び次の脚注において単に「小型トラック又は小型観光バス事業」という。)に関与していた期間が終了してから2年が経過しない限り、本件持株会社又はその子会社(日野及び三菱ふそうを含む。以下「本件持株会社グループ会社」という。)の役員に就任させない。
- ③ トヨタグループ会社の役職員については、トヨタグループ会社において小型トラック事業又は小型観光バス事業に関与していた期間が終了してから2年が経過しない限り、本件持株会社グループ会社の従業員として小型トラック事業又は小型観光バス事業に関与させない。
- ④ 本件持株会社グループ会社の役職員については、本件持株会社グループ会社において小型トラック事業又は小型観光バス事業に関与していた期間が終了してから2年が経過しない限り、トヨタ又はその子会社の従業員として小型トラック事業又は小型観光バス事業に関与させない。

<sup>27</sup> 情報遮断措置の方法は大要以下のとおり。

- ① トヨタグループ会社及び本件持株会社グループ会社において小型トラック又は小型観光バス事業に関与する役職員が、他方グループ会社の小型トラック又は小型観光バス事業に係る機微情報を取得することとならないための措置を講じる。
- ② トヨタ若しくはその子会社又は本件持株会社グループ会社の役職員が他方に出向する場合、当該役職員に対し、情報遮断措置に違反する行為を行わない旨の誓約書を徴求する。

#### (7) 措置内容の相当性

企業結合ガイドラインでは、株式所有により結合関係が形成・維持・強化される場合として、他の会社を子会社化する場合に加え、議決権保有比率が20%超で議決権保有比率の順位が単独第1位の場合を挙げており、議決権保有比率が20%以下の場合には、他の株主の議決権保有状況等の要素を考慮して結合関係が形成・維持・強化されるかを判断することとしている（企業結合ガイドライン第1の1(1)ア及びイ）。

この点、前記ア(7) aの株式売却等の実行後は、本件持株会社の株式に係るトヨタの議決権保有比率は20%未満となり、順位はダイムラーに次ぐ第2位となる。また、トヨタは、前記ア(7) aの株式売却等が完了するまでの間、本件持株会社の株主総会において20%以上の議決権を行使しないこと及び株式売却等が完了した後においては、本件持株会社がトヨタの関連会社に該当しない状態を維持することを申し出ている。

加えて、当事会社グループは、前記ア(7) c及びdのとおり、トヨタグループと本件持株会社グループの間における人事交流を制限することや、トヨタグループと本件持株会社グループの間で小型トラックの競争に係る互いの機微情報を交換しないこととしている。

以上を踏まえると、当事会社グループから申出のあった前記ア(7)の措置は、トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消する又は競争上の問題が生じない程度に弱める方法として適切なものと評価できる。

#### (イ) 当該問題解消措置が講じられた場合のトヨタグループの牽制力

トヨタグループを本件持株会社グループから独立した競争者とする措置が本件行為により生じる競争上の懸念を解消する方法として適切であると評価するためには、トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱めることのみならず、トヨタグループが本件持株会社グループに対して有効な牽制力を有することが必要となる。

この点、前記図表4のとおり、本件行為前のトヨタグループの市場シェアは約20%（第3位）であり、本件持株会社グループの合算市場シェア（約40%）には及ばないものの、有力な事業者と認められる。

また、トヨタは本件行為前の時点では日野の親会社であり、日野グループから小型トラックのOEM供給を受けている状況にあるものの、他のトラックメーカーからOEM供給を受けることも可能であることから小型トラックの調達について日野グループに依存する関係にあるとは認められない。

以上を踏まえると、トヨタグループが本件持株会社グループから独立し

た競争者とするための前記ア(7)の措置が講じられた場合、トヨタグループは本件持株会社グループに対して有効な牽制力を有する競争者になると考えられる。

#### (ウ) 履行監視

当事会社グループは、前記3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに前記ア(7)の措置の履行監視を行わせるとしているところ、前記3(4)イ(イ)のとおり、監視業務の実行主体としての適格性等には問題がない。

したがって、当事会社グループから申出のあった前記ア(ウ)の措置は、当事会社グループによる問題解消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。

#### (イ) 小括

前記(7)ないし(ウ)のとおり、当事会社グループから申出のあった措置の内容は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、小型トラックの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価できる。

## 第5 バス製造販売業の検討

### 1 一定の取引分野

#### (1) バス製造販売業の概要

##### ア バスの種類

#### (7) 用途による分類

##### a 観光バス

観光バスは主に長距離の旅客輸送に用いられるところ、乗客が車窓からの眺望を楽しめるようにしたり、乗客の荷物を床下の荷物室に入れたりするために、立席がない高床構造になっているほか、乗客の頻繁な乗降を想定していないことから乗降口は1箇所となっている。

また、観光バスは山道、坂道、高速道路等を長距離走行するために高出力のエンジンを搭載しており、航続距離は大型観光バスで約1,350～1,900km、小型観光バスで約800～1,000kmと、同じサイズの路線バスに比べて長い。

##### b 路線バス

路線バスは主に日常的な近距離の旅客輸送に用いられるところ、通勤・通学時間帯の大量輸送や速やかな車内移動を可能とするため立席が

設けられるとともに、歩行が不自由な乗客の乗降がしやすいように低床構造になっているほか、乗客の頻繁な乗降が想定されるため、多くの路線バスでは乗降口が2箇所設置されている。

また、路線バスは市街地の一般道を決められたルートに従い低速で走行するため、相対的に低出力のエンジンを搭載しており、航続距離は大型路線バスで約720kmと、同じサイズの観光バスと比べて短い。

#### (イ) サイズによる分類

国内で販売されている観光バスと路線バスは、サイズの違いによりそれぞれ大型（全長が10m～12m程度のもの）、中型（全長が9m程度のもの）及び小型（全長がおおむね7m以下のもの）の3つに分類され、それぞれ乗車定員<sup>28</sup>や全長が異なっている。

一般に、サイズが大きいほど乗車定員が多く、全長が長くなるほか、エンジンの排気量が大きく、高出力となり、航続距離も長くなる傾向にある。

#### (ウ) 動力源による分類

国内で販売されているバスは、軽油を燃料とするエンジンを搭載したディーゼルエンジン車（以下「ディーゼルバス」という。）が主流であるが、エンジンがなく二酸化炭素等の排出ガスが発生しない車両（ZEV）として、バッテリー電気自動車（BEV）のバスや、燃料電池電気自動車（FCEV）のバスも販売されている（以下、これらのバスを総称して「EVバス」という。）。

EVバスはディーゼルバスと比較して航続距離が短く、また、前記第4の1(1)ア(イ)と同様に、動力源である電気や水素を充電・充填するための設備（燃料補給拠点）は十分に整備されていない状況にある。そのため、国内で一定程度の販売実績があるのは、観光バスに比べて運行時の走行距離が短く、所定のルートを実行するため計画的に燃料を補給できる路線バスに限られている。

### イ バスの製造方法等

#### (ア) バスの製造方法

バスは、大きく、シャシ（エンジン等の駆動系装置をフレームに組み込んだ自動車としての足回りの基礎部分）及びボディ（乗客を乗せる箱部分）で構成されており、シャシとボディを組み立てることで完成車が製造される。この製造工程については、バスの車体構造やサイズ、動力源によって大きな差異はない。

<sup>28</sup> 観光バスについては、大型が60人前後、中型が30人前後、小型が20人超。路線バスについては、大型が80人前後、中型が60人前後、小型が30人前後となっている。

日野や三菱ふそうといったいわゆるバスメーカーは、バスの完成車の商品企画及びシャシ・ボディの開発のほか、エンジンを含むシャシの構成部品（以下「シャシ構成部品等」という。）の生産・調達を行っている。他方で、完成車の組立てについては、バスメーカー傘下のボディメーカーが担当している。具体的には、ボディメーカーは、バスメーカーから供給を受けたエンジンを含むシャシ構成部品等と自社が調達したボディの構成部品等を用いて、シャシの組立て及びボディの組立てを行い、シャシにボディを搭載し、周辺機器を装着すること等によってバスの組立てを行い、完成車をバスメーカーに供給している。

#### (イ) 当事会社グループのボディメーカー等

三菱ふそうグループが販売するバスについては、三菱ふそうの子会社である三菱ふそうバス製造株式会社（以下「三菱ふそうバス製造」という。）がボディメーカーとして完成車の組立てを行っている。

他方で、日野グループが販売する大型観光バス及び大型路線バスについては、日野グループ及びA社の共同出資会社であるX社がボディメーカーとして完成車の組立てを行っており、日野グループ及びA社は、X社によって組み立てられた実質的に同一の大型観光バス及び大型路線バスをそれぞれ自社のブランドで販売している。

日野グループ及びA社が販売する大型観光バスについては、日野グループがシャシ・ボディの開発を行うとともに、X社に対してシャシ構成部品等の供給を行っている。一方、日野グループ及びA社が販売する大型路線バスについては、A社がシャシ・ボディの開発を行うとともに、X社に対してシャシ構成部品等の供給を行っている。

また、日野グループが販売する小型観光バスはトヨタグループからOEM供給を受けたものであり、日野グループ及びトヨタグループは、実質的に同一の小型観光バスをそれぞれ自社のブランドで販売している。

#### ウ バスの商流

前記第4の1(1)ウと同様に、需要者である観光バス事業者（大型観光バス及び小型観光バス）、民鉄系<sup>29</sup>バス事業者（大型観光バス及び大型路線バス）、地方公共団体（大型路線バス）、レンタカー事業者（小型観光バス）等に対するバスの販売は、直営販売会社等又はバスメーカーと特約店契約を結んだ独立系販売会社を通じて行われており、これらの販売会社は基本的に単一のバスメーカーの商品のみを販売している。

また、当事会社グループはいずれも、日本全国において直営販売会社等と

<sup>29</sup> 一般社団法人民営鉄道協会に加盟している鉄道会社が親会社であるバス会社を指す。

独立系販売会社の販売地域が重複しないようにそれぞれ担当させることにより、全国的に網羅的な販売網を構築している<sup>30</sup>。

## エ バスの製造に関する諸規制

安全性の確保や環境保全の観点からバスの製造に関する諸規制は頻繁に更新されており、バスメーカーは、その都度、安全規制、エンジンの燃費効率に関する基準等の高度な規制に準拠した車両開発を行う必要がある。

## (2) 商品範囲

### ア 観光バスと路線バス間の代替性

前記(1)ア(ア)のとおり、観光バスと路線バスは用途に応じてそれぞれ車体構造が異なるとともに、エンジンの出力や航続距離にも違いがある。

需要者は、バスの用途に応じて観光バスと路線バスを選択していることから、観光バスと路線バス間に需要の代替性は認められない。

また、前記(1)ア(ア)のとおり、観光バスと路線バスは構造上の違いがあるものの、ボディに限ってみれば製造過程が共通している部分もあり、エンジンを除けば生産の転換は一定程度容易に行い得る。しかしながら、観光バスと路線バスとは出力レベルが異なるエンジンが搭載されているところ、エンジンの開発には高い技術や多額のコストが必要となるため、出力レベルが異なるエンジン間の生産の転換は容易でないことから、供給の代替性は限定的である。

したがって、観光バスと路線バスは異なる商品範囲を構成する。

### イ サイズが異なるバス間の代替性

前記(1)ア(イ)のとおり、観光バスと路線バスは、いずれも大型、中型及び小型の各サイズに分類され、サイズに応じて輸送可能な人数が異なっている。

需要者は、バスの運行形態等を考慮し、自らのニーズに合致した乗客数を輸送できるサイズのバスを選択しており、観光バス及び路線バスのいずれについても、大型、中型及び小型の間に需要の代替性は認められない。

また、前記(1)ア(イ)のとおり、バスのサイズが大きいほど、より出力の大きいエンジンが必要となるため、観光バス及び路線バスのそれぞれについて、大型、中型及び小型のバスに搭載されるエンジンは、それぞれ出力レベルが異なっている。前記アのとおり、出力レベルが異なるエンジン間の生産の転換は容易でないことから、供給の代替性は限定的である。

したがって、観光バス及び路線バスのそれぞれについて、大型、中型及び

<sup>30</sup> 当事会社グループの各販売会社はトラックとバスの両方を販売している。そのため、前記第4の1(1)ウで述べた、日野グループと三菱ふそうグループ両方の商品を取り扱う販売会社は存在しないこと、及び、販売会社に対して販売拠点制を採っていることは、バスについても同様である。

小型のバスは異なる商品範囲を構成する。

#### ウ 動力源が異なるバス間の代替性

前記(1)ア(ウ)のとおり、現在国内で販売されているバスの多くはディーゼルバスであるものの、BEVバスやFCEVバス等のEVバスも販売されていることから、ディーゼルバスとEVバスの代替性について、前記ア及びイを踏まえて、当事会社グループ間において競合する大型観光バス、大型路線バス及び小型観光バスの順にそれぞれ検討する。

まず、大型観光バスについては、山道・坂道や高速道路を長時間走行することから、おおむね1,000km程度の航続距離が求められる一方で、EVバス（BEVバス）は航続距離が最大300km程度であることから、ディーゼルバスとEVバスが需要者にとって代替的に調達されている状況とは認められない。このため、大型観光バスについては、ディーゼルバスとEVバスの間に需要の代替性は認められない<sup>31)</sup>。

したがって、大型観光バスについては、ディーゼルバスとEVバスは異なる商品範囲を構成する。

他方で、大型路線バスについては、主に市街地の一般道を低速で走行するため、航続距離がある程度短くても足りることや、所定の運行ルート上の営業所等で充電・燃料の充填を行う余地があることから、EVバスの採用例が散見され、需要の代替性は一定程度認められる。

また、小型観光バスについては、送迎に使われることが多く、必要な航続距離は長くないことや、定期ルートを運行することが多く、ルート上で充電・燃料を充填できる余地があることから、EVバスの採用例が散見され、需要の代替性は一定程度認められる。

したがって、大型路線バス及び小型観光バスについては、ディーゼルバスとEVバスは同一の商品範囲を構成する。

#### エ 小括

前記アないしウを踏まえ、本件では、バスの製造販売業について、当事会社グループ間において競合する「大型観光バス」（ディーゼルバスのみを指す。以下同じ。）、「大型路線バス」（ディーゼルバス及びEVバスを指す<sup>32)</sup>。以下同じ。）及び「小型観光バス」（ディーゼルバス及びEVバスを指す。以下同じ。）を商品範囲として画定した<sup>33)</sup>。

<sup>31)</sup> 国内におけるEVの大型観光バスの流通量はごく僅かであるため、供給の代替性については検討を省略する。

<sup>32)</sup> ディーゼルエンジンの大型路線バス及びEVの大型路線バスについて、それぞれ個別に表す場合には「ディーゼルエンジンの大型路線バス」、「EVの大型路線バス」という。

<sup>33)</sup> 国内におけるEVの大型観光バスの流通量はごく僅かであり、当事会社グループはいずれもEVの大型観光バスを販売していないことから、本件で具体的な検討は行わない。

### (3) 地理的範囲

需要者は、バスメーカーの製造拠点の所在地がどこであるかを問わず、日本全国に所在する販売会社を通じてバスを調達している。また、バスメーカーも、日本全国に設置している販売会社を通じて日本全国の需要者を対象にバスの販売を行っている。

したがって、本件では、地理的範囲を「日本全国」として画定した。

## 2 本件の企業結合類型（バス製造販売業）

前記1(2)エのとおり、当事会社グループは、いずれも大型観光バス、大型路線バス及び小型観光バスの製造販売業を行っていることから、各商品の製造販売業に係る水平型企业結合に該当する。

以下、本件行為が競争に与える影響について述べる。

## 3 水平型企业結合④（大型観光バスの製造販売業）

### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における大型観光バスの製造販売市場の市場シェアは図表5のとおりであり、本件行為後のHHIは約6,800、HHIの増分は約2,800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。

【図表5】日本全国における大型観光バス製造販売市場の市場シェア（令和6年）

順位	会社名	市場シェア
1	三菱ふそうグループ	約55%
2	日野グループ	約25%
3	A社	約20%
4	E社	0～5%
5	スカニアグループ	0～5%
合計		100%
当事会社グループの合算市場シェア・順位：約80%・第1位		
本件行為後のHHI：約6,800		
HHIの増分：約2,800		

### (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

#### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の市場シェア第1位の三菱ふそうグループ及び同第2位の日野グループが統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約80%（第1位）となり、市場における主要な事業者の数は3者

から2者に減少する。

## イ 当事会社グループ間の競争状況

需要者に対するアンケート等によれば、日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ販売する大型観光バスについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、日野グループがシェアを落とした局面で三菱ふそうグループがシェアを上げているなど、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は相互に密接な競争関係にあると認められる。

## ウ 競争者の状況

唯一の有力な競争者として、国内メーカーであるA社（市場シェア約20%）が存在するところ、A社には供給余力が一定程度認められる。

しかしながら、前記1(1)イ(イ)のとおり、日野グループとA社はX社において組み立てられた実質的に同一の大型観光バスを販売しており、商品の仕様や品質が共通していることから、A社が日野グループと競争を行う余地は小さいと考えられる。

加えて、前記1(1)イ(イ)のとおり、A社と日野グループが販売する大型観光バスは、日野グループが供給するシャシ構成部品等を用いて製造されているため、A社が大型観光バスの販売を拡大しても、A社が得られるのは商品の調達コストと販売価格の差益のみであるから、A社にとって、大型観光バスの販売について競争を行うインセンティブは大きくないと考えられる。

したがって、A社は一定程度の供給余力を有する有力な競争者であるものの、X社における日野グループとの関係に照らすと、当事会社グループに対するA社の牽制力について、市場シェアの大きさ（約20%）ほど強いとは評価できないものと考えられる。

また、A社以外の競争者はいずれも日本国内に拠点を有する海外メーカーであるが、前記図表5のとおり、市場シェアはいずれも僅少である。

したがって、スカニアグループを含む海外メーカーについては、現時点では、競争者としての牽制力は限定的である。

## エ 輸入

海外で製造販売される車両の輸入には型式認証の手續に膨大な時間とコストが掛かることや、需要者にとって、日本に拠点を持たない海外メーカーのアフターサービス体制は十分でないことから、実際に、日本に拠点を持たない海外メーカー製の大型観光バスの輸入はほぼ存在せず、輸入圧力は認められない。

## オ 参入

安全性の確保や環境保全の観点から高度な安全規制や環境規制が行われている大型観光バスの製造販売業に参入するためには、多額の資金や高い技術が必要となるため、参入障壁は極めて高い。

したがって、参入圧力は限定的である。

## カ 需要者からの競争圧力

需要者に対するアンケート等によれば、大型観光バスの調達に当たっては、複数メーカーからの相見積りを基に価格交渉を行っているものの、資材価格の高騰等を理由とするメーカーからの値上げ要求を受け入れているとしており、必ずしも需要者の希望どおりに価格交渉が行われているわけではない。

また、相見積りに基づく価格交渉は、複数の取引先の選択肢が存在するという市場環境にあることが前提となるところ、前記ウのとおり、本件行為後は、当事会社グループに対する有力な競争者はA社に限られることから、需要者が取引先変更の可能性を交渉材料として示して価格交渉ができる市場環境にあるとは認められない。

その他、需要者が当事会社グループの価格引上げを牽制する可能性があるとする特段の事情はない。

したがって、需要者からの競争圧力は限定的である。

## (3) 本件行為が競争に与える影響

### ア 単独行動による競争の実質的制限

本件行為が行われると、当事会社グループの合算市場シェアは約80%（第1位）となる。唯一の有力な競争者であるA社には供給余力が一定程度認められるものの、前記(2)ウのとおり、X社における日野グループとの関係に照らすと、A社にとっての競争のインセンティブは大きくないと考えられることから、当事会社グループの価格引上げに対するA社の牽制力は限定的と認められる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループの単独行動により、大型観光バス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おそれが認められる。

### イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為後、大型観光バスの製造販売市場においては、実質的に当事会社グループとA社の2者間の競争となる。前記1(1)イ(イ)のとおり、A社と日野グループ（当事会社グループ）は、X社で大型観光バスの製造を統合して

おり、商品差別化による競争の余地は小さいことに加え、本件行為により主要な事業者数が2者(当事会社グループ及びA社)のみとなれば、お互いに、自社が販売を行う際に考慮すべき競争者は相手方事業者のみとなることからすれば、当事会社グループとA社がお互いの行動を予測することは従前よりも容易になると考えられる。

特に、前記(2)ウのとおり、日野グループ及びA社が販売する大型観光バスは、日野グループがシャシ・ボディの開発を行っているため、A社にとっての競争のインセンティブは大きくなく、大型観光バス市場における競争は、日野グループと三菱ふそうグループとの間で活発に行われていたと考えられることを踏まえると、本件行為後に当事会社グループが一体となって事業活動を行う場合には、競争者であるA社(市場シェア約20%)が当事会社グループ(合算市場シェア約80%)の価格引上げに追随する可能性が高いと考えられる。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループと競争者の協調的行動により、大型観光バス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おそれが認められる。

#### (4) 問題解消措置

大型観光バスの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、新たに有力な競争者を創出することを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

##### ア 問題解消措置の概要

###### (ア) スカニアグループが販売する大型観光バスの製造受託等

- a 日野は、本件行為の実行日から50か月以内に、スカニアグループがスカニアグループ製シャシ(スカニアグループのエンジンを搭載したシャシを指す。以下同じ。)を用いた大型観光バスの販売を国内で開始できるように、スカニアグループ製シャシに適合する大型観光バスのボディを新たに開発する。
- b 日野は、X社をして、前記aで開発したボディ及びスカニア製シャシを用いた完成車(以下「対象車両」という。)の製造を受託させ、十分競争力のある価格及びスカニアグループの要望する数量でスカニアグループに対象車両を供給させる。価格の設定方法については、あらかじめ公正取引委員会の承認を得た上で確定する。
- c 日野は、X社をして、スカニアグループに対し、対象車両の供給に当たって、完成車の製造受託者として日野に対して提供している技術・運用面での支援と実質的に同様の支援を行わせる。当該支援には、X社の

サービスネットワークの提供、技術営業サポートの提供、工場内に所在する納車前検収場所の提供、商品知識のトレーニング等が含まれる。具体的な支援の内容については、あらかじめ公正取引委員会の承認を得た上で確定する。

**(イ) スカニアグループの販売・アフターサービスの支援**

日野は、スカニアグループによる対象車両の販売開始後、スカニアグループによる対象車両の販売及びアフターサービスの支援を行う。具体的な支援の内容については、あらかじめ公正取引委員会の承認を得た上で、スカニアグループによる対象車両の販売開始までに確定する。

**(ウ) 情報遮断措置**

- a 本件行為の実行日以降、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）は、大型観光バスの競争に係る互いの機微情報を交換しない<sup>34</sup>。
- b 本件持株会社がいずれかの当事会社グループ（日野グループ又は三菱ふそうグループ）の大型観光バスの競争に係る機微情報を入手した場合は、他方当事会社グループに対して開示しない。
- c 大型観光バス事業に係る事業運営上の意思決定は各当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）にて行い、本件持株会社は当該意思決定に関与しない。

**(イ) 実施期間**

- a 前記(ウ)の措置（情報遮断措置）の実施期間は、本件行為の実行日から、①スカニアグループの大型観光バスの製造販売市場における市場シェアが10%以上となるまで又は②スカニアグループによる対象車両の販売開始日から10年が経過するまでのいずれか早い日（以下「大型バス措置終了日」という。）とする。

<sup>34</sup> 当事会社グループ間における情報遮断措置の方法は大意以下のとおり。

- ① 当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）において大型観光バス事業及び大型路線バス事業（以下「大型バス事業」という。）に関与する役職員（以下、本項において「対象役職員」という。）が、他方当事会社グループの大型バス事業に係る機微情報を取得することとならないための措置（システム上のアクセス制限等）を講じる。
- ② 対象役職員に対し、情報遮断措置に違反する行為が懲戒処分等の対象となる旨を明記した注意喚起文書を発行するとともに、社内研修等を通じてその周知徹底を図る。
- ③ 特定の対象役職員に対し、情報遮断措置に違反する行為が懲戒処分等の対象となる旨を明記した誓約書を徴求する。
- ④ 特定の対象役職員については、対象役職員でなくなった日から2年を経過しない限り、他方当事会社グループ（日野グループ又は三菱ふそうグループ）の大型バス事業に関連する部署に異動させない。

b 前記(ア) bの措置（競争力のある価格及びスカニアグループの要望する数量での対象車両の供給）、前記(ア) cの措置（X社による技術面の支援）及び前記(イ)の措置（販売・アフターサービスの支援）の実施期間は、スカニアグループによる対象車両の販売開始日から大型バス措置終了日までとする。

#### (オ) 実施期間経過後に行う措置

前記(イ) bの実施期間の経過後も、前記(ア) bの措置に基づく対象車両の供給は、スカニアグループとの協議に基づき、合理的な価格・数量により継続する。併せて、前記(ア) cの措置に基づくX社による技術・運用面の支援についても、スカニアグループとの協議に基づき、合理的な条件により継続する。

#### (カ) 履行監視

前記第4の3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに対し、前記(ア)ないし(ウ)及び(オ)の措置の履行状況を定期的に報告し、モニタリングトラスティをして当該措置の履行状況を監視させるとともに、公正取引委員会に対して当該措置の履行状況を定期的に（毎年度1回）報告させる。

履行監視の期間は以下のとおりとする。

- a 前記(ア)ないし(ウ)の措置については、本件行為の実行日から大型バス措置終了日まで
- b 前記(オ)の措置については、大型バス措置終了日から3年間

### イ 問題解消措置に対する評価

#### (ア) レメディ・テイカーの適格性

新たに有力な競争者を創出する措置が本件行為により生じる競争上の懸念を解消する方法として適切であると評価するためには、レメディ・テイカーが、①当事会社グループと結合関係を有さず、当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないこと及び②有効な牽制力を有する競争者として存続するための事業能力や資金力を有することが必要となる。

①については、前記第4の3(4)イ(ア)と同様に、スカニアグループと当事会社グループとの間に資本関係や役員兼任関係はないことから、スカニアグループは当事会社グループから独立した競争者として行動することを妨げるような関係を有していないものと認められる。

②については、スカニアグループは、現時点での日本国内における販売台数こそ僅かにとどまっているものの、グローバルにバスの製造販売業を

営んでおり、世界でも有数の商用車メーカーに数えられる事業者であることから、バスの製造販売業を発展・維持させるための事業能力や資金力を有していると認められる。

したがって、スカニアグループはレメディ・テイカーとしての適格性を有するものと評価できる。

#### (イ) 措置内容の相当性

##### a スカニアグループに対する支援（前記ア(ア)及び(イ)）

国内におけるスカニアグループの大型観光バスの販売実績がごく僅かにとどまっている理由として、スカニアグループは、国内の車体規制に適合し、かつスカニアグループ製シャシに適合するボディの開発・製造及び完成車の組立てを競争力のある取引条件で委託できる国内のボディメーカーが存在しないことから、価格面・品質面で国内需要者のニーズを満たす大型観光バスの生産が困難である点を挙げている。

また、流通面の理由として、国内の販売拠点が少なく十分な販売活動を行うことができていない点や、アフターサービス拠点が少なく故障時の対応等に時間を要している点を挙げている。

前記ア(ア)及び(イ)の措置は、スカニアグループが対象車両の供給を競争的な価格で受けられるようになるとともに、スカニアグループの販売・アフターサービスの拠点を増強することによりスカニアグループによる大型観光バスの販売を促進するものであり、スカニアグループを有力な競争者とするために有効な措置と評価できる。

##### b 情報遮断措置

前記ア(ア) aのとおり、スカニアグループによる対象車両の販売は最長で本件行為の実行日から50か月後に開始されることに加え、スカニアグループが有力な競争者となるには更に時間を要することから、それまでの期間においては前記(3)で述べた競争上の懸念が解消されないこととなる。そのため、当事会社グループは、本件行為の実行日から大型バス措置終了日までの間において、前記ア(ウ)のとおり、日野グループと三菱ふそうグループの間で情報遮断措置を講じることを申し出ている。

前記ア(ウ)の措置は、大型観光バスの競争に係る機微情報について、日野グループと三菱ふそうグループ間の双方向のアクセスを禁止するものであることから、スカニアグループが有力な競争者となるまでの期間における当事会社グループ間の競争を維持する措置として適切と認められる。

#### (ウ) 実施期間の相当性

前記ア(イ)のとおり、前記ア(ア)及び(イ)の措置（スカニアグループの支援）及び前記ア(ウ)の措置（情報遮断措置）の実施期間は、①スカニアグループの大型観光バスの製造販売市場における市場シェアが10%以上に到達するまで又は②スカニアグループによる対象車両の販売開始日から10年が経過するまでのいずれか早い日までとされている。

本件行為により生じる前記(3)の競争上の懸念を解消するためには、当該問題解消措置によりスカニアグループが有力な競争者となることが必要であるところ、市場シェア10%を一つの目安として、スカニアグループの市場シェアがそれに到達するまで問題解消措置を行うという期間設定は適切であると考えられる。

また、上記②の規定に基づき、スカニアグループによる対象車両の販売開始日から10年が経過した場合には、当該時点までにスカニアグループの市場シェアが10%に到達していなくとも、前記ア(ア)ないし(ウ)の措置は終了することとなる。しかしながら、スカニアグループによる対象車両の販売開始から10年が経過すると大型観光バス製造販売市場における競争状況も大きく変わり得ることからすれば、10年間という期限を設けて措置を実施することにも一定の合理性は認められ、問題解消措置として不十分とはいえないものと考えられる。

加えて、前記ア(イ)の実施期間経過後にスカニアグループが対象車両の供給を受けられなくなる場合には、スカニアグループは大型観光バスの製造販売市場から退出せざるを得なくなることから、前記ア(オ)のとおり、合理的な取引条件に基づく対象車両の供給及び対象車両の販売を継続するに当たって必要となるX社による技術・運用面の支援については、実施期限を設けず、スカニアグループとの協議に基づき実施期間経過後も継続することとされている。

したがって、前記ア(イ)の実施期間は適切であると認められる。

#### (イ) 履行監視

当事会社グループは、前記第4の3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに前記ア(ア)ないし(ウ)及び(オ)の措置の履行監視を行わせるとしているところ、前記第4の3(4)イ(イ)のとおり、監視業務の実行主体としての適格性等には問題がない。

したがって、当事会社グループから申出のあった前記ア(カ)の措置は、当事会社グループによる問題解消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。

#### (オ) 小括

前記(ア)ないし(イ)のとおり、当事会社グループから申出のあった措置の

内容及び実施期間は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、大型観光バスの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価できる。

#### 4 水平型企业結合⑤（大型路線バスの製造販売業）

##### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における大型路線バスの製造販売市場の市場シェアは図表6のとおりであり、本件行為後のHHIは約4,100、HHIの増分は約1,000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。

【図表6】日本全国における大型路線バス製造販売市場の市場シェア（令和6年）

順位	会社名	市場シェア
1	A社	約45%
2	三菱ふそうグループ	約25%
3	日野グループ	約20%
4	F社	0～5%
5	G社	0～5%
6	トヨタグループ	0～5%
—	その他	0～5%
合計		100%
当事会社グループの合算市場シェア・順位：約45%・第1位		
本件行為後のHHI：約4,100		
HHIの増分：約1,000		

##### (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

###### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の市場シェア第2位の三菱ふそうグループ及び同第3位の日野グループが統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは約45%（第1位）となり、市場における主要な事業者の数は3者から2者に減少する。

###### イ 当事会社グループ間の競争状況

需要者に対するアンケート等によれば、日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ販売する大型路線バスについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。

## ウ 競争者の状況

唯一の有力な競争者として、国内メーカーであるA社（市場シェア約45%）が存在するところ、A社には供給余力が一定程度認められる。

また、前記1(1)イ(イ)のとおり、日野グループとA社はX社において組み立てられた実質的に同一の大型路線バスを販売しているところ、前記イで述べたとおり、A社（及び日野グループ）が販売する大型路線バスと三菱ふそうグループが販売する大型路線バスについては特段差別化されている状況にあるとは認められず、実際に、過去の市場シェアの変動状況をみると、A社と三菱ふそうグループは一方がシェアを落とした局面で他方がシェアを上げていることが認められる。

一方で、A社と日野グループについてみると、両者はX社において組み立てられた実質的に同一の大型路線バスを販売しており、商品の仕様や品質が共通していることから、競争を行う余地は小さいとも考えられる。しかしながら、前記1(1)イ(イ)のとおり、A社と日野グループが販売する大型路線バスは、A社が供給するシャシ構成部品等を用いて製造されているため、A社が大型路線バスの販売を拡大した場合、商品の調達コストと販売価格の差益に加えてエンジン等の販売増による収益を得ることとなるから、A社にとって、大型路線バスの販売について競争を行うインセンティブは一定程度存在すると考えられる。したがって、X社における日野グループとA社の関係に照らしても、A社は一定程度の供給余力を有する有力な競争者であると考えられる。

他方で、A社以外の競争者はいずれも海外メーカー製のEVバスを販売する事業者であるところ、これらの事業者の合算市場シェアは約10%である。今後、EVの大型路線バスの市場浸透が進む可能性もあり得るが、前記1(1)ア(ウ)のとおり、充電・充填インフラの整備が不十分であること等の課題が残されており、需要者に対するアンケート等を踏まえても、現状ではEVの大型路線バスの市場シェアが急拡大することは想定できない。特に、海外メーカー製の商品に対しては、品質の信頼性や、故障対応・メンテナンス等のアフターサービス体制に疑義を有する需要者も多いことから、既に一定の市場シェアを獲得してはいるものの、さらに市場シェアが直ちに伸長することは想定できない。したがって、現時点では、EVバスを販売する事業者について、当事会社グループに対する牽制力は限定的であると考えられる。ただし、今後、EVバスの品質やアフターサービスが向上し、充電・充填インフラの整備と共にEVバスの市場浸透が進むにつれて、当事会社グループに対して一定の牽制力となり得ることは否定できない。

## エ 輸入

前記3(2)エと同様の理由により、輸入圧力は認められない。

#### オ 参入

前記3(2)オと同様に、安全性の確保や環境保全の観点から高度な安全規制や環境規制が行われているディーゼルエンジンの大型路線バスの製造販売業に参入するためには、多額の資金や高い技術が必要となるため、参入障壁は極めて高い。

また、EVの大型路線バスについては、前記1(1)ア(ウ)のとおり、充電・充填インフラ等の整備が不十分であること等により、需要が急速に増大する状況にはないことから、仮に参入が起こったとしても、当事会社グループに対する十分な牽制力とはなりにくいと考えられる。

したがって、参入圧力は限定的である。

#### カ 需要者からの競争圧力

前記3(2)カと同様の理由により、需要者からの競争圧力は限定的である。

### (3) 市場構造の変化(三菱ふそうによるディーゼルバスの販売終了及び鴻海との協業によるEVバスの販売開始)

#### ア ディーゼルエンジンの大型路線バスの販売終了

現在三菱ふそうグループが製造販売する大型路線バスは全てディーゼルバスであるところ、三菱ふそうグループは、前記第4の4(2)キの中型トラックの自社生産の終了に伴い、本件行為の実行からおおむね2年以内に、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ことを予定している。

#### イ 鴻海精密工業股份有限公司との協業及びEVの大型路線バスの販売開始

三菱ふそうは、国内外における競争力のあるZEVバスの開発推進を主な目的として、令和8年後半を目途に、鴻海精密工業股份有限公司(以下「鴻海」という。)と共同で新会社を設立し、三菱ふそうの設計・開発・製造の知見と鴻海のZEV技術等を融合することで、鴻海グループ(鴻海を最終親会社とし、同社と既に結合関係が形成されている企業の集団をいう。以下同じ。)との協業を開始することを予定している。

具体的には、現時点で三菱ふそうの完全子会社である三菱ふそうバス製造に対し、三菱ふそうのバス製造販売事業に係る人員等に移管した上で、三菱ふそうが保有する三菱ふそうバス製造の株式を鴻海グループに譲渡し、三菱ふそうバス製造を三菱ふそうと鴻海グループが50%ずつ出資する共同出資

会社<sup>35</sup>とすることを予定している。

また、これに伴い、三菱ふそうグループは、本件行為の実行からおおむね2年以内に、EVの大型路線バスの新商品を国内で販売開始することを計画している。

#### (4) 本件行為が競争に与える影響

##### ア 本件行為の実行直後の状況

本件行為により主要な事業者数が2者（当事会社グループ及びA社）のみとなれば、お互いに、自社が販売を行う際に考慮すべき競争者は相手方事業者のみとなる上に、前記(2)ウのとおり、当事会社グループ（三菱ふそうグループ）とA社の大型路線バスは特段差別化されていないことや、当事会社グループとA社のシェアはそれぞれ約45%と互いに拮抗していることからすれば、当事会社グループとA社がお互いの行動を予測することは従前よりも容易になると考えられる。また、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループと競争者の協調的行動により、大型路線バス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おそれが認められる。

##### イ 市場構造の変化を踏まえた検討

前記(3)のとおり、本件行為の実行からおおむね2年以内に、①三菱ふそうグループによるディーゼルエンジンの大型路線バスの販売終了及び②三菱ふそうグループと鴻海グループの企業結合に伴うEVの大型路線バスの販売開始という市場構造の変化が想定されることから、当該市場構造の変化を踏まえ、本件行為が競争に与える影響を検討する。

三菱ふそうグループがディーゼルエンジンの大型路線バスの製造販売を終了し、EVの大型路線バスのみを製造販売するに至った後においても、三菱ふそうグループは、既に保有しているバスの開発・製造・販売に必要なリソースを利用してEVの大型路線バスの製造販売を行うこととなる。そのため、既存の販売網及びアフターサービス網をそのまま利用できると考えられ、国内メーカーが製造に関与することで品質の信頼性が向上し、海外メーカー製のEVバスに比べて需要者の抵抗感が薄れると考えられる。また、ディーゼルバスの製造販売を終了してEVバスの開発・製造・販売に専念できることからすれば、三菱ふそうグループは、現時点でディーゼルバスの販売により獲得している市場シェア（約25%）には及ばずとも、EVの大型路線バス

<sup>35</sup> 三菱ふそうと鴻海グループの議決権保有比率も50%ずつとなる予定であるため、当該共同出資会社と三菱ふそうの結合関係は維持されるとともに、三菱ふそうグループと鴻海グループの間には当該共同出資会社を通じた間接的な結合関係が生じることとなる。

のみを販売するに至った後も一定程度の市場シェアを有することが予想される。

そのため、仮に本件行為が行われない場合には、大型路線バスの製造販売市場において、A社、日野グループ及び三菱ふそうグループの3者がそれぞれ一定の市場シェアを有する状況が生じるものと考えられる一方で、本件行為が行われた場合には、当事会社グループ（日野グループ及び三菱ふそうグループ）間の競争が失われるとともに、当事会社グループの合算市場シェアもA社とそれなりに拮抗すると予測されることから、本件行為が行われない場合に比べ、当事会社グループとA社が互いの行動を予測することが容易になると考えられる。

したがって、三菱ふそうグループがEVの大型路線バスのみを製造販売するに至った後においても、当事会社グループと競争者の協調的行動により、大型路線バス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おそれが認められるという評価は変わらない。

#### (5) 問題解消措置

大型路線バスの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、本件行為により失われる当事会社グループ間の販売競争を維持することを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

#### ア 問題解消措置の概要

##### (7) 情報遮断措置

当事会社グループは、大型路線バスの競争に係る互いの機微情報を対象として、前記3(4)ア(ウ)の大型観光バスに係る情報遮断措置と同様の情報遮断措置について、大型路線バスの問題解消措置として行う。

##### (イ) 実施期間

当事会社グループにおいて、大型観光バスと大型路線バスの機微情報を分けて管理することは実務的に不可能であることから、前記3(4)ア(ウ)の情報遮断措置と同様に、本件行為の実行日から、①大型観光バスの製造販売市場におけるスカニアグループの市場シェアが10%以上となるまで又は②スカニアグループによる対象車両の販売開始日から10年が経過するまでのいずれか早い日（大型バス措置終了日）とする。

##### (ウ) 履行監視

前記(イ)の実施期間において、前記第4の3(4)ア(ウ) aに基づき選任したモニタリングトラスティに対し、前記(7)の措置の履行状況を定期的に

報告し、モニタリングトラスティをして当該措置の履行状況を監視させるとともに、公正取引委員会に対して当該措置の履行状況を定期的に（毎年度1回）報告させる。

## イ 問題解消措置に対する評価

### (7) 措置内容の相当性

前記(4)アのとおり、本件行為の実行後、三菱ふそうグループが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までの期間において、当事会社グループと競争者の協調的行動による競争の実質的な制限が生じることとなるおそれが認められる。また、前記(4)イのとおり、三菱ふそうグループがEVの大型路線バスのみを製造販売する段階に至った後も、三菱ふそうグループは一定の市場シェアを有すると考えられ、協調的行動による競争の実質的な制限が生じるおそれが認められるという評価は変わらない。そのため、いずれの期間においても、本件行為により失われる競争を回復する措置が必要となる。

しかしながら、EVの大型路線バスのみを製造販売するに至った後の三菱ふそうグループの市場シェアは、現時点における市場シェアに比べれば小さくなるものと予測されることから、三菱ふそうグループが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までの期間に比べ、本件行為により失われる競争の程度は大きくないと認められる。そのため、EVの大型路線バスのみを製造販売するに至った後の期間については、事業譲渡や競争者の輸入・参入の促進など、有力な競争者を新たに創出する措置までは必要ないと考えられる。

また、本件行為の実行から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までの期間については、重大な競争上の懸念が生じる期間が限定的であることがあらかじめ明らかであることを踏まえると、当該期間における暫定的な措置として当事会社グループ間の情報遮断措置を実施するにとどまるとしても、問題解消措置として不十分であるとはいえないと考えられる。

したがって、当事会社グループ間における競争を維持するために前記ア(7)の情報遮断措置を講じることは、本件行為により失われる競争を回復する措置として適切であると考えられる。

### (4) 実施期間の相当性

前記ア(4)のとおり、当事会社グループは、大型路線バスに係る情報遮断措置の実施期間を大型観光バスに係る情報遮断措置の実施期間と同一にすることを申し出ている。本来的には、大型路線バスに係る問題解消措置の実施期間を大型観光バスの市場状況に依拠させるべき合理的な理由

はないものの、当事会社グループにおいて、大型観光バスと大型路線バスの機微情報を分けて管理することは実務的に不可能であることを踏まえ、このような方法による実施期間の設定が提案されたものである。

前記(4)のとおり、三菱ふそうグループが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までの期間（本件行為の実行からおおむね2年以内）と、三菱ふそうグループがEVの大型路線バスのみを製造販売するに至った後の期間を比較すると、前者の期間においてより重大な競争上の懸念が生じるものと考えられることから、大型路線バスに係る情報遮断措置の実施期間は、少なくとも前者の期間を全てカバーするとともに、後者の期間を相当程度カバーすることが必須であると考えられる。

この点、前記3(4)ア(7)aのとおり、スカニアグループによる対象車両の販売は最長で本件行為の実行日から50か月後（令和12年6月）に開始されることに加え、スカニアグループが有力な競争者となるまでには更に時間を要すると考えられ、当該期間においては大型観光バスに係る情報遮断措置と併せて大型路線バスに係る情報遮断措置も実施されることを踏まえると、前記ア(イ)の実施期間は上記の必須条件を満たすものと認められる。

加えて、前記ア(イ)の実施期間経過後においては大型路線バスに係る情報遮断措置が行われなくなるものの、前記(2)ウのとおり、大型路線バス市場においては、今後、EVバスの市場浸透に伴い、EVバスが当事会社グループに対する牽制力となり得ることから、前記ア(イ)の実施期間は大型路線バスの問題解消措置としても十分であると考えられる。

#### (ウ) 履行監視

当事会社グループは、前記ア(イ)の実施期間において、前記第4の3(4)ア(ウ)aに基づき選任したモニタリングトラスティに前記アの措置の履行監視を行わせるとしているところ、前記第4の3(4)イ(エ)のとおり、監視業務の実行主体としての適格性等には問題がない。

したがって、当事会社グループから申出のあった前記ア(ウ)の措置は、当事会社グループによる問題解消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。

#### (イ) 小括

前記(7)ないし(ウ)のとおり、当事会社グループから申出のあった措置の内容及び実施期間は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、大型路線バスの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価でき

る。

## 5 水平型企業結合⑥（小型観光バスの製造販売業）

### (1) 一定の取引分野におけるセーフハーバー基準の該当性

日本全国における小型観光バスの製造販売市場の市場シェアは図表7のとおりであり、本件行為後のHHIは約9,900、HHIの増分は約4,700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。

【図表7】日本全国における小型観光バス製造販売市場の市場シェア（令和6年）

順位	会社名	市場シェア
1	トヨタグループ	約45%
2	三菱ふそうグループ	約40%
3	日野グループ	約15%
4	H社	0～5%
5	I社	0～5%
—	その他	0～5%
合計		100%
合算市場シェア・順位：95～100%・第1位		
本件行為後のHHI：約9,900		
HHIの増分：約4,700		

### (2) 競争に与える影響の判断要素となる事情

#### ア 市場シェア及びその順位

本件行為前の時点ではトヨタは日野の親会社であり、市場シェア第3位の日野グループ及び同第1位のトヨタグループは併せて約60%の市場シェアを有していたところ、本件行為前の市場シェア第1位のトヨタグループ及び同第3位の日野グループ（合計約60%）と、同第2位の三菱ふそうグループ（約40%）が統合することにより、本件行為後の当事会社グループの合算市場シェアは95～100%（第1位）となる（本件行為前の時点ではトヨタは日野の親会社であるため、トヨタグループと日野グループは一体としてカウントしている。）。

また、小型観光バスを製造する国内メーカーはトヨタグループ及び三菱ふそうグループの2者のみであり、日野グループはトヨタグループからOEM供給を受けて小型観光バスの販売を行っている。小型観光バスは自家利用のニーズが大きいため、傘下の販売会社やリース会社が多いトヨタグループのシェアが高い一方で、トヨタグループからOEM供給を受けて販売を行う日野グループの市場シェアは約15%の水準にとどまっている。

#### イ 当事会社グループ間の競争状況

需要者に対するアンケート等によれば、トヨタグループ及び日野グループと三菱ふそうグループがそれぞれ販売する小型観光バスについては、仕様や品質面で多少の差異はあるものの、特段差別化されている状況にあるとは認められない。実際に、過去の市場シェアの変動状況を見ると、トヨタグループ及び日野グループと三菱ふそうグループについては、一方がシェアを落とした局面で他方がシェアを上げているなど、相互に密接な競争関係にあると認められる。

#### ウ 競争者の状況

前記図表7のとおり、当事会社グループ以外の競争者については、いずれも市場シェアは僅少であり、競争者としての牽制力は限定的である。

#### エ 輸入

前記3(2)エと同様の理由により、輸入圧力は認められない。

#### オ 参入

前記3(2)オ及び前記4(2)オと同様の理由により、参入圧力は限定的である。

#### カ 需要者からの競争圧力

前記3(2)カと同様の理由により、需要者からの競争圧力は限定的である。

### (3) 本件行為が競争に与える影響

#### ア 単独行動による競争の実質的制限

本件行為が行われると、当事会社グループの合算市場シェアは95~100%（第1位）となり、当事会社グループに対して牽制力を有する競争者は存在しない。また、前記(2)エ、オ及びカのとおり、輸入圧力は認められず、参入圧力及び需要者からの競争圧力はいずれも限定的である。

したがって、本件行為後、当事会社グループの単独行動により、小型観光バス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おそれが認められる。

#### イ 協調的行動による競争の実質的制限

本件行為後は、当事会社グループ以外に有力な競争者が存在しなくなり、実質的に独占となるため、協調的行動による競争の実質的制限のおそれは問題とならない。

#### (4) 問題解消措置

小型観光バスの製造販売市場について公正取引委員会が独占禁止法上の問題点を指摘したところ、当事会社グループから、トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱めることを目的として、後記アの問題解消措置を講じる旨の申出があった。

##### ア 問題解消措置の概要

トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消させる又は競争上の問題が生じない程度に弱めるため、前記第4の5(4)アの措置を小型観光バスの問題解消措置としても行う。

実施期間及び履行監視についても、前記第4の5(4)アと同様とする。

##### イ 問題解消措置に対する評価

前記第4の5(4)アと同様に、前記アの措置は、トヨタグループと本件持株会社グループとの結合関係を解消する又は競争上の問題が生じない程度に弱める方法として適切なものと評価できる。

また、小型観光バス市場における本件行為前のトヨタグループの市場シェアは約45%（第1位）であり、有力な事業者と認められることから、問題解消措置により本件持株会社グループから独立した競争者となった後は、当事会社グループに対して有効な牽制力を有するものと認められる。

したがって、当事会社グループから申出のあった措置の内容は適切と認められ、措置の適切な履行も確保されていることから、当事会社グループから申出のあった問題解消措置は、小型観光バスの製造販売業について、本件行為により一定の取引分野における競争が実質的に制限されることとなるという懸念を解消するものと評価できる。

#### 第6 結論

当事会社が申し出た問題解消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はいえないと判断した。