

仕入数量の一方的決定と優越的地位の濫用（ハーレーダビッドソン事件）

- 【文献種別】 排除措置命令、課徴金納付命令／公正取引委員会
【裁判年月日】 令和7年9月18日
【事件番号】 令和7年（措）第13号、令和7年（納）第21号
【事件名】 ハーレーダビッドソンジャパン（株）に対する件
【参照法令】 独占禁止法2条9項5号ハ・19条・20条2項・20条の6
【掲載誌】 判例集未登載
◆ LEX/DB 文献番号 30003546、30003547

早稲田大学名誉教授 土田和博

事実の概要

ハーレーダビッドソン（HDともいう）ブランドの自動二輪車を日本で卸売販売するハーレーダビッドソンジャパン株式会社（HDJともいう）は、令和5年度、6年度の輸入小型自動二輪車の新規登録台数の順位で第1位の事業者である。同社は自動二輪車の小売業者（ディーラー）と契約期間3年のディーラー契約を締結してHDブランドの自動二輪車を供給してきた。HDJは、遅くとも令和5年1月31日以降、取引先ディーラーと、販売拠点ごとに自社登録（後述）をしなければ達成できないような小売販売目標台数（RSOという）について、協議を行わず、その算定根拠を十分に説明しないまま、一方的に決定した上で、毎年1月に当該年のRSO案を記載した合意書にディーラーが署名捺印して提出することを求めている。

HDJはRSOの達成率、販売拠点の設備、人員の充実度等により四半期ごとにディーラーを評価し、令和5年度では、この評価が全取引先ディーラーの下位10%となったディーラー、月ごとのRSO達成率が1回以上80%を下回ったディーラー等はNGS（Not in Good Standing）評価を受けて報酬金の支払を留保され（令和6年度でも類似の基準により同様の取扱いが行われた）、2回連続でNGS評価を受けると報酬金の支払が取り消されることとなった（ディーラー契約の更新をしない、販売事業の譲渡を要請される等のこともあった）。

そのためディーラーはHDの二輪車を顧客に販売するだけでなく、RSOの達成率を上げるべく、

売上に結びつかないにもかかわらず、ディーラー自らまたは従業員等を名義人とする自社登録を行わざるを得なかった。自社登録の登録実績全体に占める割合は、令和5年1月31日から同年12月31日までで約29%、令和6年1月1日から同年8月5日まででは約34%であった。

排除措置命令の要旨

HDJの取引上の地位は、特定ディーラー¹⁾に対して優越していたところ、自社登録を行わなければ達成できないようなRSOを一方的に決めた上で、当該RSOに従って事業活動を行うことを余儀なくさせていた。これは、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、取引の相手方に不利益となるように取引を実施していたものであって、独占禁止法2条9項5号ハに該当し、同法19条の規定に違反する。

解説

本件は独禁法2条9項5号の該当性がしばしば問題となる大規模小売業者の購買力濫用に関する事件ではなく、外国自動二輪車製造業者の日本法人による供給力濫用のケースである。供給力濫用の事例は大規模小売業者のケースに比べて多くなく²⁾、また5号イ、ロ、ハ前段の典型行為に当たらないから、どのような場合に優越的地位濫用を構成するかは必ずしも明確ではない。

一 優越的地位

「取引上の地位が相手方に優越していること」(2条9項5号柱書)とは、取引の相手方にとって行為者との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、行為者が取引の相手方にとって著しく不利益な要請等を行っても、取引の相手方がこれを受け入れざるを得ないような場合をいう(ダイレックス事件・東京高判令5・5・26(第3・3(2)イ))。公取委「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」(平成22年11月30日、最終改正令和8年1月1日、優越ガイドラインという)によれば、これは、①相手方の行為者に対する取引依存度、②行為者の市場における地位、③取引相手にとっての取引先変更の可能性、④その他行為者と取引することの必要性を示す具体的事実によって総合的に判断される。

本件では、①について「特定ディーラーは、いずれも、令和5年1月31日から令和6年8月5日までの間において、その総売上高に占めるHD商品に係る売上高の割合が高い者であった」こと、②について「令和5年及び令和6年における、我が国におけるHD車両の新規登録の台数は……輸入小型自動二輪車の新規登録の台数の順位において第1位であった」こと、③「特定ディーラーの中には……他の事業者との取引を開始又は拡大することにより、HD商品に係る売上高と同額又はそれ以上の額の売上高を確保することが困難な者が存在していた」こと、および「大部分の特定ディーラーは、ディーラー契約等において規定する要件を満たすため当該販売拠点の設備等に対し多額の投資を行っていた」ことから、HDJの特定ディーラーに対する優越的地位が認定されている(排除措置命令第1・1・(3))。

HDブランドの自動二輪車を扱うディーラーの多くは、HDブランドの自動二輪車のみを扱う者であり、取引依存度は高かったと思われる。取引依存度を含めて上記の認定だけで十分と考えられたためか、大規模小売業者に係る審決でしばしば見られた、納入業者が「不利益行為を受け入れた経緯や態様」については、本件排除措置命令では触れられていない。なお、③のうち、「大部分の特定ディーラーは……当該販売拠点の設備等に対し多額の投資を行っていた」という認定は、ディーラーの販売拠点の設備等への投資額の大きさを1つの根拠として取引先変更の可能性が小さいこと

を示すものと考えられるが、取引先変更の可能性は、投資額の多寡にも依存するものの、それ以上に当該投資が埋没費用(他の自動二輪車メーカー等の用途に転用できない sunk cost)に当たるかが決定的に重要と考えられるから、この点を意識した書き振りが望ましかったとはいえよう。

二 「相手方に不利益となる」取引の実施

1 「相手方に不利益となる」(2条9項5号ハ)の意義について、第1説は「優越的地位の濫用の理論的把握のレベルにおいては、取引の相手方の取引の自由を不当に侵害していること自体が不利益であって、金銭的に評価される意味のそれではない」、「『不利益』の解釈にあたって、当該取引条件等を単に金銭的に評価して利益が均衡しているか、取引の相手方に不利益になっているか、ということだけをみるべきではない」という³⁾。これは、取引相手の「取引の自由」(自由かつ自主的に判断すること)を基本に把握する考え方である。

第2説は、「正常な商慣習に照らして不当に」不利益かどうかは、(a)合理的な範囲を超えた負担を課すこと⁴⁾、(b)あらかじめ計算できない不利益を賦課することという観点から根拠づけられるというものである⁵⁾。

2 以上の学説は一般的・抽象的な考え方を示したものであるが、より具体的に違法となる場合を探る上で参考になるのは、新聞業特殊指定(押し紙)やフランチャイズガイドライン(仕入数量の強制)である⁶⁾。前者は、正当かつ合理的な理由がないのに「販売業者が注文した部数を超えて新聞を供給すること」により、「販売業者に不利益を与えること」が不公正な取引方法に当たるとする。また後者は「加盟者の販売する商品……について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示すること……により、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること」によって、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、2条9項5号に該当するとする。いずれも取引相手が必要とする商品の数量、範囲を超えて仕入れさせたか否かが重要なメルクマールとされる。

さらに、優越ガイドラインの「取引の対価の一方的決定」も参考になり得る⁷⁾。すなわち、優越的地位にある購入者が納入業者に対し「一方的

に、著しく低い対価……での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなる（注は省略）。「この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格……との乖離（かいり）の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断する。」本件で問題となった行為は「対価」ではなく、「取引数量」ないし「仕入数量」に係るものであるから、このガイドランを応用して考える必要があるが、数量の「一方的決定」という決定の方法のほか、（自社登録により中古車として販売せざるを得ないため）小売販売価格が仕入価格を下回るかどうか等は、特定ディーラーの不利益状況を検討する上で有力な指標となる。

3 本件排除措置命令は、上記第2説の主に(a)と2のガイドライン等により、特定ディーラーの利益・不利益状況を具体的に認定しているように見える⁸⁾。特定ディーラーが本件行為によりHDJから受ける主たる利益は、一定の条件を満たした場合に支払われる「報酬金」であるが、特定ディーラーのHDJから被る不利益は次のようなものであったとされる。

特定ディーラーは一方的に決められたRSOの前年のRSWR（メーカー保証を開始するためにディーラーが登録する台数）に対する割合が130%（令和5年平均）、138%（同6年平均）であり、RSO達成率を含む評価基準により報酬金の支払が留保されたり、取り消されたりするほか、契約が更新されないおそれもある中で、HDJの営業担当者から、月末までに顧客に販売する時間がない状況下で電話等でRSO達成率を上げるよう強く要請されたため、特定ディーラーはHDブランドの自動二輪車の自社登録をすることを余儀なくされた。これにはRETAIL（新車）登録とEX-DEMO（試乗車）登録があったが、前者の自社登録の場合、顧客に当該車両を新車として販売することが困難であるため、仕入価格を下回る販売価格を含む新車販売価格未満の価格でしか販売できなかった。後者の

自社登録の場合は、試乗車としてより長く利用できるはずであったのに、（自社または従業員の名義で登録すると）試乗車として利用できなくなるため、新たに試乗車の仕入れが必要となり、あるいは仕入代金の支払期日が試乗車として利用し続けた場合より早まる場合があったとされる（5頁）。

このように公取委は特定ディーラーの利益と不利益の比較を行い、大部分の特定ディーラーにおいて前者より後者が大きいとして「正常な商慣習に照らして不当に」「相手方に不利益となる」の要件を充足するとしているように思われる。具体的かつ詳細な認定は取消訴訟に備えてのものと思われるが、「正常な商慣習に照らして不当に」の意味は競争基盤（自由かつ自主的な判断）の侵害であること、それは公正な競争を阻害する「おそれ」で足りることとも関係して、ここまで具体的かつ詳細な認定が必要であろうか。十分な協議をすることなく、一方的に、ディーラーが業務上・営業上必要とする台数を有意に超える数量を仕入れさせることは、特段の事情のない限り、「正常な商慣習に照らして不当に」「相手方に不利益となる」という要件を満たすと解すべきではないか。

三 BMW 確約計画認定との対比

本件と事実関係が類似するビー・エム・ダブリュー株式会社の事例⁹⁾では、ドイツBMW AGの日本法人が取引先ディーラーに対して、従来の実績から見て達成できない年間販売計画台数を一方的に決定し、各月の販売計画台数を達成できないと判断されたディーラーに、必要な事業用車両（試乗車、代車等）の台数を超えて、BMWブランドの自動車の自社登録を余儀なくさせた行為が優越的地位濫用の禁止に違反する疑いがあるとされた。このケースは確約計画を認定する形で処理されたことから、排除措置命令と課徴金納付命令の行われた本件との差違が問題になる。

BMWの事例は、担当官解説¹⁰⁾によって明らかになった事実も前提にすれば、①BMWの取引先であるディーラーは、その売上高の大部分がBMW車の販売によっており、取引依存性が高かったこと等から、BMWは取引先ディーラーに対して優越的地位にあったと考えられる、②BMWは取引先ディーラーに対して、年間販売台数を十分な協議を行わないまま繰り返し要請して合意させた、③各月の販売計画台数を達成できないと判断

されたディーラーに、必要な事業用車両の台数を超過して、BMW ブランドの自動車の自社登録を余儀なくさせた、④ BMW の営業担当者がディーラーの事業所に赴いて自社登録を繰り返し要請し、従わなかった場合には、ディーラー契約の期間短縮、更新の拒絶など不利益を示唆していたとされる。

以上のように、両ケースは事実関係において類似点が多い。ただし、重要な違いと思われるのは、BMW のケースでは、ディーラーは自社登録により BMW から得られたリベートによって、自社登録のため生じた費用を賄うことができた場合もあったとされることである。ディーラーは、不必要な BMW 新車の仕入費用、登録手数料、自動車税、保険料等を負担せざるを得ないほか、自社登録された車両を販売する場合には中古車として、新車の販売価格より相当程度低く販売せざるを得ないから、これらの諸費用を自社登録車の売上により賄うことができなかつた可能性があるが、この赤字分を自社登録の要請に従うことで得られるリベートによって、ある程度は穴埋めすることができた場合もあったとされる¹¹⁾。

これに対して、詳細に不利益状況を認定する HDJ 事件では、特定ディーラーに利益が生じた場合や費用を賄うことができた場合がほとんど見られなかったのではないかと、そしてそのことが確約計画認定ではなく、排除措置命令・課徴金納付命令につながった可能性もある（48 条の 2 または 48 条の 6 の通知が行われたかは不明）。

四 おわりに

優越的地位濫用は、大規模小売業者による購買力濫用の事件が多く見られるが、メーカー等による供給力濫用の事例は相対的に少なく、どのような場合に「相手方に不利益となる」かが必ずしも明確でなかった。これを検討する上で、排除措置命令・課徴金納付命令が行われた本件は貴重な先例といえよう。

●—注

1) HDJ の取引上の地位が優越していたと公取委が認定した取引先ディーラー。課徴金納付命令（令和 7 年 9 月 18 日、同 7 年（納）21 号）の算定対象となったディーラーは 38 名である。なお、本件はダイレックス事件以来、約 11 年振りに優越的地位濫用で課徴金納付命令が行われたケースである（原田郁ほかの担当官解説、公正取引

901 号 84 頁）。

- 2) 供給者の優越的地位濫用が問題となった古いケースについては、根岸哲編『注釈独占禁止法』（有斐閣、2009 年）504～505 頁〔根岸〕を参照。比較的最近のものとしては、少なくとも三井住友銀行事件（勧告審決平 17・12・26）、セブンイレブンジャパン事件（排除措置命令平 21・6・22）、大阪瓦斯に対する警告（平 31・1・24）、後述する BMW 確約計画認定（令 3・3・12）、私訴であるが新聞押し紙に係る事件（大阪高判令 6・3・28（読売）、福岡地判令 5・5・17（読売）、大阪高判令 5・4・14（日経）、東京地判令 2・12・1（産経）、佐賀地判令 2・5・15（佐賀新聞）、福岡高判令 27・11・17（西日本新聞）など）がある。
- 3) 舟田正之『不公正な取引方法』（有斐閣、2009 年）541 頁。
- 4) 例えば、大規模小売業者が、あらかじめ納入業者の同意を得て、その従業員等を当該納入業者の納入した商品の販売業務のみに従事させる場合、その従業員等が有する販売に関する技術や能力が当該業務に有効に活用されることにより、当該納入業者の直接の利益となることがあり得る（「大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不正取引方法」第 7 項（平成 17 年 5 月 13 日告示 11 号）参照）。これを超えた経済上の利益提供の要請は、合理的範囲を超えた負担と評価されよう。
- 5) 白石忠志『独占禁止法〔第 4 版〕』（有斐閣、2023 年）487～488 頁。瀧澤紗夕子ほか『優越的地位濫用規制の現在地と新展開』（有斐閣、2025 年）40 頁〔伊永大輔〕、長澤哲也『取引適正化法制の解説と分析』（商事法務、2026 年）204～225 頁も同旨か。
- 6) 「新聞業における特定の不正取引方法」第 3 項（昭和 39 年告示 14 号、最終改正平成 11 年 7 月 21 日）、「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」3 (1) ア（平成 14 年 4 月 24 日、最終改正令和 3 年 4 月 28 日）。
- 7) 第 4・3 (5) ア。
- 8) ただし、本件排除措置命令は、特定ディーラーが「自らの意思に反して自社登録を行わざるを得なかつた」ともしており（6 頁）、この点は上記第 1 説の「取引の自由」の侵害を想起させるようにも思われる。
- 9) 公取委「ビー・エム・ダブリュー株式会社から申請があった確約計画の認定について」（令和 3 年 3 月 12 日）。日本法人のケースであるが、BMW の事例という。
- 10) 大澤一之らの担当官解説、公正取引 849 号 84 頁。
- 11) 前掲注 10) 88 頁。

* 本稿で触れられなかつた論点にも言及する本件解説として、白石幸輔「優越的地位の認定において多額の投資が考慮された事例」ジュリ 1619 号（2026 年）6 頁がある。