

第3章 訴 訟

第1 審決取消請求訴訟

1 概説

令和5年度当初において係属中の審決取消請求訴訟は14件であったところ、これらのうち、同年度中に東京高等裁判所が原告の請求を棄却した判決が9件（うち1件は上訴期間の経過をもって終了し、その余の8件は原告が上告又は上告受理申立てをした。）あり、最高裁判所が上告棄却又は上告不受理決定をしたことにより終了したものが5件（このうち3件は同年度中に東京高等裁判所が請求棄却判決をしたものである。）あった（第1表参照）。

以上のとおり、令和5年度に終了した審決取消請求訴訟は6件であり、同年度末時点において係属中の審決取消請求訴訟は8件となった。

第1表 令和5年度係属事件一覧

一連番号	件 名	審決の内容	判決等
1	㈱エディオンによる件	被審人が、納入業者に対し自己の取引上の地位が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、納入業者に従業員等を派遣させていたことについて、原処分における違反行為の相手方である127社のうち、92社に対する行為は優越的地位の濫用行為であると認められることから、排除措置命令を変更し課徴金納付命令の一部を取り消した。被審人と納入業者92社それぞれとの間における購入額を課徴金の対象として認めた。ただし、「マル特経費負担」分は購入額から除外すべきものとされた（一部取消し後の課徴金額 30億3228万円）。	審決年月日 令和元年10月 2日 提訴年月日 令和元年11月 1日
2	ダイレックス㈱による件	被審人が、納入業者に対し自己の取引上の地位が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、納入業者に従業員等を派遣させ、金銭を提供させていたことについて、原処分における違反行為の相手方である78社のうち、69社に対する行為は優越的地位の濫用行為であると認められることから、排除措置命令を変更し課徴金納付命令の一部を取り消した。被審人と69社それぞれとの間における購入額を課徴金の対象として認めた（一部取消し後の課徴金額 11億9221万円）。	審決年月日 令和 2年 3月25日 提訴年月日 令和 2年 4月 2日 判決年月日 令和 5年 5月26日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 6月 7日 （上告受理申立て、原審原告）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
3	東洋シャッター(株)による件	被審人が、他の事業者と共同して、特定シャッターの需要者向け販売価格について引き上げることを合意（全国合意）することにより、公共の利益に反して、我が国における特定シャッターの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が前記全国合意に係る違反行為により販売した特定シャッターの売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、近畿合意（一連番号の4参照）に基づく売上額と全国合意に基づく売上額のうち、重複した売上額は全国合意に係る課徴金の計算の基礎から控除すべきものとして課徴金の対象とは認めなかった（一部取消し後の課徴金額4億8404万円）。	審決年月日 令和 2年 8月31日 提訴年月日 令和 2年 9月29日 判決年月日 令和 5年 4月 7日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 4月21日 （上告及び上告受理申立て、原審原告）
4	三和ホールディングス(株)ほか1名による件	被審人三和シャッター工業(株)が、他の事業者と共同して、特定シャッターの需要者向け販売価格について引き上げることを合意（全国合意）することにより、公共の利益に反して、我が国における特定シャッターの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、近畿地区における特定シャッター等について、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにするとともに、受注予定者以外の者も受注することとなった場合には受注予定者が建設業者に対して提示していた見積価格と同じ水準の価格で受注するようにする（近畿合意）ことにより、公共の利益に反して、近畿地区における特定シャッター等の取引分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが前記全国合意に係る違反行為により販売した特定シャッター及び近畿合意に係る違反行為により販売した近畿地区における特定シャッター等の売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人三和シャッター工業(株)については、近畿合意に基づく売上額と全国合意に基づく売上額のうち、重複した売上額は全国合意に係る課徴金の計算の基礎から控除すべきものとして課徴金の対象とは認めなかった（課徴金額 4026万円（三和ホールディングス(株)）、一部取消し後の課徴金額 27億1585万円（三和シャッター工業(株)））。	審決年月日 令和 2年 8月31日 提訴年月日 令和 2年 9月30日 判決年月日 令和 5年 4月 7日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 4月24日 （上告及び上告受理申立て、原審原告ら）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
5	文化シャッター(株)による件	被審人が、他の事業者と共同して、特定シャッターの需要者向け販売価格について引き上げることを合意（全国合意）することにより、公共の利益に反して、我が国における特定シャッターの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が前記全国合意に係る違反行為により販売した特定シャッターの売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、近畿合意（一連番号の4参照）に基づく売上額と全国合意に基づく売上額のうち、重複した売上額は全国合意に係る課徴金の計算の基礎から控除すべきものとして課徴金の対象とは認めなかった（一部取消し後の課徴金額17億3831万円）。	審決年月日 令和 2年 8月31日 提訴年月日 令和 2年 9月30日 判決年月日 令和 5年 4月 7日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 4月20日 （上告及び上告受理申立て、原審原告）
6	サクラパックス(株)ほか1名による件	被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることを合意（本件シート合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることを合意（本件ケース合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた（課徴金額 2662万円（サクラパックス(株)）、3477万円（森井紙器工業(株)））。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月 9日 判決年月日 令和 5年 6月16日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 6月30日 （上告及び上告受理申立て、原審原告ら） 決定年月日 令和 6年 3月13日 （上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
7	レンゴー(株)ほか6名による件	被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた（課徴金額 46億6156万円（7名の合計額））。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日
8	レンゴー(株)による件	被審人が、他の事業者と共同して、特定ユーザー向け段ボールケースの販売価格又は加工賃を引き上げることにより、公共の利益に反して、特定ユーザー向け段ボールケースの取引分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が本件合意に係る違反行為により販売した特定ユーザー向け段ボールケースの売上額等を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人が特定ユーザーに対して支払った割戻金について、当該割戻金を支払うことを定めた「覚書」等の書面作成日以降の取引に対応する割戻金額について、課徴金の計算の基礎となる売上額から控除すべきものと認めた（一部取消し後の課徴金額 10億6758万円）。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 4年 9月16日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 4年 9月29日 （上告及び上告受理申立て、原審原告） 決定年月日 令和 6年 3月27日 （上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
9	王子コンテナ(株)ほか10名による件	被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人王子コンテナ(株)及び被審人北海道森紙業(株)の「当て紙」の売上額並びに被審人王子コンテナ(株)が加工委託のため別のメーカーに有償支給した段ボールシートの売上額は、特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額ではない等の理由から、これを課徴金の計算の基礎から除外すべきものと認めた（課徴金額 27億192万円（11名の合計額。ただし被審人王子コンテナ(株)及び被審人北海道森紙業(株)については一部取消し後の金額））。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 5年 4月21日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 4月28日 （上告及び上告受理申立て、原審原告ら） 決定年月日 令和 5年11月24日 （上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
10	コバシ(株)ほか 6名による件 【上告審コバ シ(株)ほか5名 による件】	被審人コバシ(株)、同大万紙業(株)、同福原紙器(株)及び同吉沢工業(株)が、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることを合意（本件シート合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることを合意（本件ケース合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人浅野段ボール(株)が東日本地区に交渉担当部署が所在しない取引先に納入した段ボールケースの売上額は、特定段ボールケースの売上額ではない等の理由から、これを課徴金の計算の基礎から除外すべきものと認めた（課徴金額 1億5785万円（7名の合計額。ただし被審人浅野段ボール(株)については一部取消し後の金額））。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 5年10月20日 （請求棄却、東京高等裁判所） （上訴期間の経過をもって確定、原審原告1名） 上訴年月日 令和 5年11月 6日 （上告及び上告受理申立て、原審原告ら6名）

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
11	福野段ボール工業㈱による件	被審人が、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることを合意（本件シート合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることを合意（本件ケース合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人が訂正伝票により「特値」（通常より低い価格での受注）で代金の支払を受けていた段ボールシートの当該訂正後の売上額と訂正前の売上額との差額は、特定段ボールシートの売上額ではない等の理由から、これを課徴金の計算の基礎から除外すべきものと認めた（一部取消し後の課徴金額 2529万円）。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 5年 6月16日 （請求棄却、東京高等裁判所） （上訴期間の経過をもって確定）
12	㈱トーモクほか3名による件	被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることを合意（本件シート合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることを合意（本件ケース合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人らが本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた（課徴金額 10億9211万円（4名の合計額））。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日

一連 番号	件 名	審決の内容	判決等
13	㈱トーモクによる件	被審人が、他の事業者と共同して、特定ユーザー向け段ボールケースの販売価格又は加工賃を引き上げることを合意（本件合意）することにより、公共の利益に反して、特定ユーザー向け段ボールケースの取引分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が本件合意に係る違反行為により販売した特定ユーザー向け段ボールケースの売上額等を課徴金の対象として認めた。ただし、被審人が特定ユーザーに対して支払った割戻金について、当該割戻金を支払うことを定めた「覚書」等の書面作成日以降の取引に対応する割戻金額について、課徴金の計算の基礎となる売上額から控除すべきものと認めた（一部取消し後の課徴金額 6億363万円）。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 4年 9月16日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 4年 9月29日 （上告及び上告受理申立て、原審原告） 決定年月日 令和 6年 3月27日 （上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所）
14	東京コンテナ工業㈱による件	被審人が、他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を引き上げることを合意（本件シート合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が、他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を引き上げることを合意（本件ケース合意）することにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限していたと認めた。 被審人が本件シート合意及び本件ケース合意に係る違反行為により販売した特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上額を課徴金の対象として認めた（課徴金額 4825万円）。	審決年月日 令和 3年 2月 8日 提訴年月日 令和 3年 3月10日 判決年月日 令和 5年 4月21日 （請求棄却、東京高等裁判所） 上訴年月日 令和 5年 5月 9日 （上告及び上告受理申立て、原審原告） 決定年月日 令和 5年11月24日 （上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所）

2 東京高等裁判所における判決

- (1) 東洋シヤッター㈱ほか3名による審決取消請求事件（令和2年（行ケ）第10号（甲事件）、同第11号（乙事件）、同第12号（丙事件））（第1表一連番号3ないし5（注1））

（注1）第1表一連番号3ないし5は東京高等裁判所係属中に併合された。

ア 主な争点及び判決の概要

- (7) 全国排除措置命令の適法性について

a 全国合意を内容とする意思の連絡についての検討

- (a) 「共同して」の要件について

独占禁止法第2条第6項の不当な取引制限としての「共同して…相互に（その事業活動を拘束し、又は遂行すること）」とは、本来公正かつ自由な競争（同法第1条）においては各事業者が自由に決めるべき価格、品質、その他各般の事業活動に係る条件に関して、事業者らの間で一定の競争回避的な事業活動をするを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成すること、例えば、その一定の競争回避的な事業活動が共同で対価を引き上げることである場合には、同内容又は同種の対価の引上げを実施することを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成したことが必要であり、かつ、それで足りるのであって、事業者相互間で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要なく、黙示的なもので足り、抽象的、包括的なものでもよく、実効性を担保する制裁等の定めがないものでも足りると解すべきである。

(b) **全国合意を内容とする意思の連絡の存在について**

本件審決は、全国合意を内容とする意思の連絡の存在について、東芝ケミカル事件高裁判決（注2）を参照して、特定の事業者が、①他の事業者との間で対価引上げ行為に関する情報交換をして、②同一又はこれに準ずる行動に出たような場合には、③その行動が他の事業者の行動と無関係に、取引市場における対価の競争に耐え得るとの独自の判断によって行われたことを示す特段の事情が認められない限り、これらの事業者の間に、協調的行動をとることを期待し合う関係があり、意思の連絡があるものと推認されるというべきであるという間接事実による認定方法を用いて認定している。

なお、東芝ケミカル事件高裁判決の間接事実による認定方法は、多くの事案の事実認定において類型的に有用であるといえるものの、間接事実による認定は、この方法に限られるものでないことは当然である。不当な取引制限に係る意思の連絡は、事案によってその成立過程が様々に異なるものであり、また、これに参加する者はその証拠を残さないようにするなどその成立過程に関する証拠をあまねく収集することは困難であるから、事案に応じて様々な間接事実を検討して、その成否を判断する必要がある。例えば、事前の対価引上げ行為に関する情報交換の立証が弱い場合であっても、他の重要な間接事実の存在によって、不当な取引制限の成立が認められる場合も十分考えられる。

（注2）東京高等裁判所平成7年9月25日判決

(c) **全国合意に係る意思の連絡の認定について**

本件審決の全国合意の推認については、次のとおり、実質的証拠があると判断する。

①3社（注3）は、いずれもゼネコンの値下げ要求によるシャッターの受注価格の低落という問題を抱えていた上、平成19年10月頃から上昇していた鋼材価格が更に平成20年4月以降大幅に値上げされることが同年2月下旬に判明し、これに伴いそれぞれシャッター等の販売価格の引上げを実施することを検討していた時期に、各社の営業部門を統括する役員級の者である《B1》、《C1》及び《D1》による本件会合が開かれたのであり、しかも、3社は、当時、近畿地区における受注調整の会合等をしており、南関東地区においても、

《B1》、《C1》及び《D1》が主導して、同年2月下旬から営業担当責任者級の者による会合を開き、受注調整に向けた協議が開始されたところであり、《B1》、《C1》及び《D1》の間では、3社の協調によりシャッター等の販売価格を引き上げようとの共通認識や信頼関係が形成されていた。②《B1》、《C1》及び《D1》は、本件会合において、それぞれに鋼材価格の急激な上昇に対応するためにシャッター等の値上げをせざるを得ないと発言していた状況で、《B1》において、販売価格を10パーセント引き上げたい旨具体的な数値を挙げた発言をしたところ、《C1》及び《D1》もこれに反対することなく、《C1》及び《D1》において、積算価格の引上げにより販売価格を引き上げる意向を示し、《C1》及び《B1》において、原告三和シャッター工業㈱（以下「三和S」という。）及び原告文化シャッター㈱（以下「文化」という。）があらかじめ値上げの実施を新聞発表する意向を表明し合い、《D1》は、原告東洋シャッター㈱（以下「東洋」という。）の値上げの検討状況について具体的な数値を挙げて発言するなどし、販売価格の引上げの有無、その方法や検討状況等競業他社において本来確知しないはずの営業上の秘密にわたる情報交換をした上、併せて、受注調整等の必要性をうかがわせる会話をした。③3社は、本件会合以前は、特定シャッターの販売価格の引上げ目標を10パーセントと設定していなかったにもかかわらず、本件会合後には、原告文化の《C1》が、その翌日の社内会議において、シャッターの販売価格を10パーセント引き上げる旨を表明するとともに、「販売価格をいかに上げるか？積算価格も上げていく。」、「文化、三和で文章を作り社会に訴えていく。」と新聞発表の方針を明らかにした上、「売価アップは必死にやる。」などと発言したのを始めとして、3社とも、順次、特定シャッターの販売価格の引上げを指示したもので、特定シャッターの販売価格について、現行価格より10パーセントを目途として引き上げるという全国合意の内容に沿った行動をとったものといえる。④そして、以上の全国合意の存在を推認すべき間接事実が認められるのに対し、全国合意の存在の推認自体を妨げる事情や、3社の本件会合後の行動が全国合意と無関係に行われているなどの、全国合意の意思の連絡の認定の妨げになる特段の事情は認められないから、本件審決の推認には実質的な証拠があるというべきである。

なお、全国合意において、特定シャッターの販売価格を現行価格より10パーセントを目途として引き上げるという具体的な内容に関しては、本件証拠上、本件会合で初めて情報交換がされた内容であり、本件会合より前に3社間で前記内容による合意形成に向けた情報交換が行われたと認めるに足りる証拠はないが、このことは、前記の判断を左右するものではない。

（注3）原告三和S、原告文化及び原告東洋

b 全国合意による相互拘束についての検討

独占禁止法第2条第6項の「相互にその事業活動を拘束し」とは、本来公正かつ自由な競争（同法第1条）において各事業者が自由に決めるべき価格、品質、数量、その他各般の事業活動に係る条件に関して相互に制約することをいい、拘

束の程度としては、事業者らの間において前記の事業活動に係る条件に関して一定の競争回避的な事業活動をすることを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成し、これに制約されて意思決定を行うことになれば、事業者間の事業活動が事実上拘束されることになり、これで足りるものと解される。

3社については、全国合意を内容とする対価の引上げをすることを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡が認められ、これによって、3社がこれに制約されて特定シャッターの販売価格について、現行価格より10パーセントを目途として引き上げるとの同一の行動に出たことが認められ、本件審決が、全国合意は各社の事業活動を拘束するものであると認定したことには、実質的な証拠がある。

c 全国合意による一定の取引分野における競争の実質的制限の検討

独占禁止法第2条第6項の「一定の取引分野における競争を実質的に制限する」とは、当該取引に係る市場が有する競争機能を損なうこと、すなわち、事業者らの間で一定の競争回避的な事業活動をすることを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成することにより、一定の取引市場における競争自体を減少させ、本来公正かつ自由な競争（同法第1条）においては各事業者が自由に決めるべき価格、品質、数量、その他各般の事業活動に係る条件をある程度自由に左右することができる状態をもたらし、もって、市場が有する競争機能を損なうことをいい、一定の取引市場における競争を完全に排除し、価格等を完全に支配することまでは必要ないと解される。

(a) 「一定の取引分野」の画定について

独占禁止法第2条第6項の「一定の取引分野」とは、事業者間の競争回避的な特定の行為によって競争の実質的制限がもたらされる範囲をいうものであり、その成立する範囲は、具体的な行為や取引の対象・地域・態様等に応じて相対的に決定されるべきものである。

そして、全国合意は、特定シャッターを構成する軽量シャッター及び重量シャッター（いずれもグリルシャッターを含む。）の取引全体を対象とし、地域的な限定は特にされていないから、その対象及び影響を受ける範囲は、全国の特定期シャッターの取引であると認められる。また、3社は、特定シャッターを全国の需要者に提供しており、3社の当時の特定シャッター出荷数量に占める市場占有率は、全体で約92.8パーセントであったこと、特定シャッターに代替できるそれ以外の商品の市場が存在するとの指摘が特にされていないことに照らすと、本件における一定の取引分野を全国における特定シャッターの販売分野であると認めた本件審決の認定・判断には合理性があり、実質的な証拠があるというべきである。

これに対し、「一定の取引分野」とは、需要者と供給者との間の商品役務の取引に関する競争が行われる市場であり、一般に需要者からみた商品役務の代替性があることが競争の前提であると説かれるが、その解釈は各規制の目的趣旨に沿って行われるべきものである。不当な取引制限の要件としての「一定の取引分野」は、競争回避的な特定の行為に関して、競争の実質的制限がもたら

されるか否かを検討する範囲としての市場であり、個別事案との関係で相対的に画定されるが、需要者からみた商品役務の代替性を、包括的に画定するか、細分化して画定するかについても、不当な取引制限の成否の観点、あるいは排除措置命令又は課徴金納付命令（課徴金減免申請を含む。）等の手続に与える影響の観点を踏まえ、相対的に判断すれば足りるというべきである。これを全国合意についてみると、需要者からみた代替性は、前記に説示した事情を踏まえると、不当な取引制限の成否の観点からも特定シャッターを構成する各商品間の代替性を更に細分化して検討する必要性は認められない。

また、全国合意は、3社の全国における特定シャッターの販売価格の引上げに関する意思の連絡であり、独占禁止法上、不当な取引制限が成立するか否かの問題である。3社と需要者との間の取引に係る民事的な法律構成又は契約類型（請負であるか、売買であるか等）とは別個の法律問題であり、本件審決にこの点での法令の解釈適用に誤りはない。

(b) 競争の実質的制限について

競争の実質的制限（独占禁止法第2条第6項）とは、事業者らの間で一定の競争回避的な事業活動をするを互いに認識し認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成することにより、一定の取引市場における競争自体を減少させ、本来公正かつ自由な競争（同法第1条）においては各事業者が自由に決めるべき価格、品質、数量、その他各般の事業活動に係る条件をある程度自由に左右することができる状態をもたらし、もって、市場が有する競争機能を損なうことをいい、一定の取引市場における競争を完全に排除し、価格等を完全に支配することまでは必要ない。

これを全国合意についてみると、3社の当時の特定シャッターの市場占有率は、約92.8パーセントであるところ、本来各社が自由に決めるべき「特定シャッターの需要者向け販売価格について、平成20年4月1日見積分から、現行価格より10パーセントを目途に引き上げる」旨の競争回避的な事業活動をするを互いに認識、認容して歩調を合わせる意思の連絡を形成することにより、3社とも、順次その旨の値上げ目標を定め、各支店、営業所にその目標を示して販売価格の引上げを指示したのであるから、単独で販売価格の引上げ行動をする場合と比較して、顧客を失う可能性は低減し、目標とする販売価格を現行価格より10パーセント引き上げるという結果が得られないとしても、全国における特定シャッターの販売市場において、ゼネコン以外の需要者との間においては格段に、価格交渉力を有する需要者であるゼネコンとの関係においても相応に、従前よりも高い水準の見積価格を前提とする取引価格とすることができるようになることから、全国合意により、全国における特定シャッターの販売市場（ゼネコン及びそれ以外にも含む需要者全体）において、3社で価格をある程度自由に左右できる状態をもたらし、もって、市場が有する競争機能を損ない、競争が実質的に制限されたというべきである。

d 全国合意が公共の利益に反していることの検討

独占禁止法第2条第6項にいう「公共の利益に反して」とは、原則としては同

法の直接の保護法益である自由競争経済秩序に反することを指すが、現に行われた行為が形式的にこれに該当する場合であっても、前記法益と当該行為によって守られる利益とを比較衡量して、「一般消費者の利益を確保するとともに、国民経済の民主的で健全な発達を促進する」という同法の究極の目的（同法第1条参照）に実質的に反しないと認められる例外的な場合には同規定にいう「不当な取引制限」行為から除外する趣旨と解される。

しかし、元請が下請に対してその優越的な地位を濫用して不当な値引き要求や指値発注等をしてきた事例があったとしても、これに対抗するために、全国合意のような価格カルテルによって共同して対価を引き上げる行動が、前記の一般消費者の利益の確保や国民経済の民主的で健全な発達を促進することにつながるとは認められない。

(イ) 全国課徴金納付命令の適法性について

全国合意に「平成20年4月1日見積分から」とあるのは、3社共同での需要者向け販売価格の値上げ行動という取引制限行為の対象を限定する趣旨ではなく、その行動の始期を定める趣旨にすぎないと解され、商品の特性や取引の属性等に応じて値上げの対象商品を限定したものではないから、同年4月1日より前に見積価格を提示した特定シャッターについては、同日以降の引渡しに係る特定シャッターの売上げであれば、全国課徴金納付命令の課徴金の計算の基礎となるというべきである。

(ロ) 近畿課徴金納付命令の適法性について（近畿合意に基づく実行期間の始期の認定の適法性について）

不当な取引制限による実行期間の始期である「当該行為の実行としての事業活動を行った日」とは、違反行為によって具体的な競争制限効果が発生するに至った日、具体的には、その日以降の取引に違反行為の拘束力が及んでいると評価できる事業活動が行われた日であると解される。本件審決は、近畿合意に基づき、近畿地区における特定シャッター等の個別取引案件について、原告らの間の受注調整等により、受注予定者を決定し、それ以外の社が営業活動を自粛することが、その日以降の取引に違反行為の拘束力が及んでいると評価できるそれぞれの事業活動が行われたものと判断したものであり、受注予定者の決定により、典型的に違反行為の影響を受ける売上額が生じる具体的な競争制限効果が生じると言い得るのであって、その判断は、不合理ではないというべきである。また、受注予定者以外の事業者の事業活動は、受注予定者に協力してゼネコンに対する営業活動を自粛するという不作為を本質とし、ゼネコンから見積依頼等がある場合には受注予定者が受注できるよう協力することであるから、何らかの外部的な事業活動としての徴表が必須であると解することはできない。

イ 訴訟手続の経過

本件は、原告らによる上告及び上告受理申立てにつき、令和5年度末現在、最高裁判所に係属中である。

(2) 王子コンテナ㈱ほか11名による審決取消請求事件（令和3年（行ケ）第8号（甲事件）、同第13号（乙事件））（第1表一連番号9及び14（注4））

（注4）第1表一連番号9及び14は東京高等裁判所係属中に併合された。

ア 主な争点及び判決の概要

⑦ 争点1（本件各合意（注5）により、独占禁止法第2条第6項の不当な取引制限に当たり得る行為（いわゆる共同行為）がされた事実があったとした本件審決の認定が実質的証拠を欠くものか、また法令の解釈を誤ったものか）について

（注5）段ボールシートの販売価格を引き上げる旨の合意及び段ボールケースの販売価格を引き上げる旨の合意

- a 複数の事業者が対価を引き上げる行為が、独占禁止法第2条第6項の「不当な取引制限」にいう「共同して・・・相互に」の要件に該当するというためには、当該行為について、相互の間に「意思の連絡」があったと認められることが必要であるところ、ここにいう「意思の連絡」とは、複数事業者間で相互に同内容又は同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識、認容するのみでは足りないが、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要なく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りると解するのが相当である。

本件においては、段ボールメーカーの間で、段ボール原紙の値上がりに伴い段ボール製品の値上げをする際には、レンゴー㈱（以下「レンゴー」という。）及び原告王子コンテナ㈱（以下「王子コンテナ」という。）が値上げを表明し、それ以外の段ボールメーカーは両社の示した値上げ幅を指標として実施するのが通例であり、また、従前から、段ボール製品の値上げに当たっては、各社が足並みをそろえて行うことが必要であると認識されており、値上げを実施する時期に値上げを実施しないで取引の拡大を狙うことは行うべきでないこととされ、仮にこれを行った場合には他の事業者等からの抗議活動の対象となり、また、このような値上げを実施する時期には、東段工（注6）の三木会（注7）及び支部（注8）の会合において、情報交換が行われてきたという慣行が存在していたところ、平成23年8月下旬に、レンゴーが段ボールシートにつき1㎡につき8円以上、段ボールケースにつき13%以上という値上げ幅での値上げを公表し、他の段ボールメーカーにも値上げを働きかけ、同年9月28日に、原告王子コンテナがレンゴーの値上げ幅と大きな差異のない幅で段ボール製品の値上げをする旨公表し、同年10月17日に開催された三木会（以下「10月17日三木会」という。）では、本部役員会社（注9）の多くがレンゴー及び原告王子コンテナが公表した値上げ幅に沿った値上げ幅で値上げをすることを表明し、それ以外の本部役員会社や各支部の支部長等も値上げをすること自体は表明していたという事実が認められる。そうすると、前記慣行の下では、前記のような各社の表明により、10月17日三木会の出席者の間では、10月17日三木会の出席者以外の東段工の組合員等の段ボールメーカーも、その合意内容に沿った段ボール製品の値上げをするであろうという認識を前提に、前記の値上げ幅での値上げを行うことについて意思の

連絡が成立し、本件各合意が成立したというべきである。

また、前記慣行の下では、本件支部会等（注10）の出席者は、10月17日三木会の経過の報告又はレンゴー及び原告王子コンテナー又はそのグループ会社の出席者の発言により、東段工管内の全域にわたり、東段工の組合員等の段ボールメーカーが、レンゴー及び原告王子コンテナーが公表した値上げ幅による値上げを行うものと相互に認識しつつ、これを認容して自ら値上げの方針を発表し又は値上げに反対の意を表さなかったというべきであり、これらによれば、本件支部会等の出席者にあつては、東段工管内の他の支部においても同様の意思の連絡が成立するという認識を前提に、前記の値上げ幅での値上げを行うことについて意思の連絡が成立し、これによって、本件支部会等の出席者も、本件各合意に参加したというべきである。

（注6）東日本段ボール工業組合

（注7）東段工の理事会の下に置かれた組織

（注8）東段工に置かれた東京・山梨支部、神奈川支部、埼玉支部、千葉・茨城支部、群馬・栃木支部、静岡支部、新潟・長野支部、東北支部及び北海道支部の9支部

（注9）レンゴー、セッツカートン(株)、王子コンテナー、(株)トーモク、ダイナパック(株)、日本トーカンパッケージ(株)、大和紙器(株)、森紙業(株)、福野段ボール工業(株)及び大王製紙パッケージ(株)の10社

（注10）支部主催の会合その他支部所属の組合員の担当者を主な構成員とする会合

b 原告らの主張に対する判断

- (a) 10月17日三木会の時点では、主要な原紙メーカーによる原紙の値上げ表明が出そろっており、他に原紙の調達先があるともうかがわれないことからすると、段ボールメーカーにあつては、原紙の値上げを受け入れざるを得ず、段ボール製品の値上げに向けた活動をしなければならない時期にあつたといえる。
- (b) 個別の取引における価格の決定権を有するのが各工場長であっても、段ボール原紙の値上がりに伴い段ボール製品の値上げをする際には、段ボールメーカーの本社等が値上げの方針を決め、それに沿って個別の取引における価格を改定させるのであって、その点について各工場長等が自由に決められるわけではないことは明らかである。
- (c) 三木会が各支部から値上げ活動の情報提供を受けてこれを集約したり、値上げ活動が十分でない事業者に対して値上げを促すよう各支部に指示したりしていたことは、証拠に基づく本件審決の認定のとおりである。
- (d) 本件審決が10月17日三木会の内容が支部会等に伝達されたとの認定をしていない11道県に係る本件支部会等において、段ボール製品の値上げが一斉に話題とされていることからすれば、10月17日三木会の内容を各支部に伝達する措置が採られていなかったとは考え難く、10月17日三木会の出席者にあつては、本件各合意の内容が本件支部会等に伝達されるであろうことも容易に予測できたというべきであるから、10月17日三木会の出席者において、本件各合意の及ぶ範囲を認識できなかったとはいえない。
- (e) 他の地場の段ボールメーカーが大手段ボールメーカー等に追随して値上げの実施に向かうことは容易に予測できる状況にあつたとの本件審決の認定は、段ボール業界の従前の慣行等から客観的にそのように予測される状況にあつたと

いうものであり、10月17日三木会の出席者が実際に予測したことが証拠に基づいて認定されていなくても、本件審決の認定が実質的証拠を欠くとはいえないし、そのような客観的状況にある以上、10月17日三木会の出席者がそのような予測の下あえて10月17日三木会の内容を伝達しなかったという事実が証拠に基づいて認定されていなくても、本件審決の認定が実質的証拠を欠くとはいえない。

- (ii) 本件審決が、三木会における情報交換と本件支部会等における情報交換が組織的に一体のものとして行われていたと認めたことにつき、甲事件原告らが実質的証拠を欠くとして例として挙げるトップ会については、北海道支部の組合員4社と非組合員の合同容器㈱が構成員となっており、実質的には北海道支部の支部会と同様の役割を果たしていたものと考えるのが相当である。また、10月27日トップ会の出席者は、段ボール製品の値上げは、段ボール原紙の値上がりに合わせて全国的に行われるもので、北海道地区についてのみ値上げを行うことはあり得ないことを認識していたことからすれば、トップ会において行われていた段ボール製品の値上げに関する情報交換が北海道内で販売する段ボール製品を対象とするものであったとしても、トップ会の出席者は、それが東日本地区（注11）の他の支部の管内においても同様に行われていることを認識しつつ情報交換をしたものというべきであり、本件審決における三木会における情報交換と本件支部会等における情報交換が組織的に一体のものとして行われていたとの事実認定が実質的証拠を欠くとはいえない。

また、本件審決は、本件各合意と同様の合意が、具体的な事業者名やその範囲について正確な認識はなくても、三木会の構成員や他の支部会の構成員といった事業者のほぼ全ての者の間でされていること又はされるであろうことを認識しているという趣旨で概括的にという用語を用いたものというべきところ、意思の連絡が認められるためには相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りると解されることからすれば、意思の連絡に参加している事業者を全て具体的に認識している必要はなく、本件各合意への参加を認める前提としては、そのような概括的な合意で足りるものというべきである。

さらに、段ボール業界における慣行を前提とすると、10月17日三木会における合意の内容が伝達された本件支部会等の出席者はもちろん、それ以外の本件支部会等においても、同三木会の出席者及び東段工の他の支部に所属する組合員のほぼ全ての者の間で、レンゴー及び原告王子コンテナが公表した値上げ幅に沿った値上げをするとの合意がされていること又はされるであろうことが容易に予測できるものといえる。10月17日三木会の出席者及び本件支部会等の出席者は、こういった予測を持った上で、値上げを表明したという情報が集約されることを認識しつつ自らもこれと同等の値上げをする意思を表明するか少なくとも値上げに反対の意思を表明しないことによって、これらの事業者の間で、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容するという意味での意思の連絡が存在するといえるべきであるから、本件審決の認定

が、実質的証拠を欠く又は独占禁止法第2条第6項等の解釈を誤る違法不当なものであるとはいえない。

(注11) 北海道、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県及び静岡県

- (g) 段ボール業界における慣行の下、10月17日三木会では、出席者は慣行に従い東段工の組合員等の段ボールメーカーがレンゴー及び原告王子コンテナが公表した値上げ幅で値上げを進めていくであろうことを認識して認容したというべきであり、そのような値上げを一致して行うことについて信頼が醸成されたというべきである。
 - (h) 同じ地域に工場を有しない地場の段ボールメーカーの間で直接の競争が生じないとしても、これらのメーカーが東日本地域全域を対象とする本件各合意に参加することがあり得ないということとはできない。
 - (i) 段ボール業界における慣行からすれば、本件支部会等に出席して、10月17日三木会の内容の説明を受けたり、段ボール製品の値上げに関するレンゴーや原告王子コンテナの説明を受けた地場の段ボールメーカーは、東日本地区全域において多くの段ボールメーカーが足並みをそろえて値上げに向かうことを認識できたというべきであるし、本件支部会等において具体的な値上げ幅を表明しなかったり、原紙の値上げが確定するまでは値上げ方針を決定しない旨表明したりした事業者がいたとしても、値上げ自体に反対の意思を表明した事業者がいなかった以上は、本件支部会等の出席者が足並みをそろえて値上げに向かうことを認識し、これを認容したというべきであるから、本件支部会等の出席者に本件各合意への参加を認めた本件審決の認定が実質的証拠を欠くとはいえない。
- (4) 争点2（本件審決における一定の取引分野の認定に実質的証拠があるといえるかどうか、また、その認定が適法なものといえるかどうか）について
- 段ボールシート及び段ボールケースの取引は、輸送上の制約から、工場所在地から一定の範囲内のユーザーとの取引に限られ、各段ボールメーカーの商圏はその範囲に限られるという実情があるとしても、それらの商圏は互いに重なり合いつつ連続的に広がっており、東日本の地区内でいくつかの範囲に分割されているものではないこと、本件各合意が東段工の管内である東日本全域を対象としたのは、各段ボールメーカーの商圏の状況や、段ボール製品の価格の大部分は原料である段ボール原紙の価格が占めているところ、本件各合意の契機となった段ボール原紙について、東日本の各地域内によって値上げ幅を異にする理由がなかったとうかがわれることからすれば、本件における一定の取引分野の地理的範囲を東日本全体とした本件審決の判断が実質的証拠を欠くものとはいえず、また、これが本件各合意の対象と一致するからといって、最高裁の判例に反し独占禁止法第2条第6項等の解釈を誤るものともいえない。
- (5) 争点3（本件審決が乙事件原告を処分の対象者としたことが誤りであるかどうか）について

本件審決が実質的証拠に基づき認定した事実によれば、晃里（注12）は、実質的

には原告東京コンテナ工業(株)（以下「東京コンテナ工業」という。）の営業部門として、その指揮監督の下で営業活動を行っており、晃里の営業担当者が10月19日東京・山梨支部会等に出席して行った段ボール製品の値上げに関する情報交換は、同原告が自社の営業部門である晃里を介して行ったものであって、同原告についても本件各合意への参加が認められるというべきである。

（注12）晃里(株)：原告東京コンテナ工業から、同社で製造した段ボール製品の販売業務を委託されていた子会社

Ⅰ 争点4（本件審決における課徴金の算定に誤りがあるかどうか）について

a 甲事件原告らの主張について

違反行為者のグループ会社であっても、違反行為者とは別個の法人格を有し、法律上の独立の取引主体として活動している事業者であるから、グループ会社に対する商品の販売が実質的に同一企業内における加工部門への物資の移転と同視し得るなどの事情が存在しない限り、直ちに当該グループ会社に販売された商品が違反行為の対象から除外されているものとするとはできないと解され、甲事件原告らが課徴金の算定の基礎から除外すべきであると主張する売上げについて、前記のような事情があるとは認められないことからすると、これらを課徴金の算定の基礎から除外すべきであるとはいえない。

b 乙事件原告の主張について

- (a) 課徴金の算定の対象となる額は、独占禁止法第7条の2第1項の「当該行為の実行としての事業活動を行った日から当該行為の実行としての事業活動がなくなる日までの期間における当該商品又は役務の…売上額」の解釈として一定の期間の取引が全て対象となるのであり、因果関係を推定するものではなく、不当に主張立証責任を転換するものではない。
- (b) 独占禁止法第7条の2第1項の売上額は、事業者の事業活動から生ずる収益から費用を差し引く前の数値を意味すると解釈されるべきである。
- (c) 他の事業者が原告東京コンテナ工業の有する特許に抵触しない範囲でこれに代替し得る商品等の取引を行うことができないとまで認めるには足りず、潜在的にも競争が存在しないと認めることはできない。
- (d) 原告東京コンテナ工業は、3773万537円の売上げに、特定段ボールシート及び特定段ボールケースではないものが含まれている旨主張するが、これらが既控除売上げ（課徴金の算定の対象から既に除外されている834万6359円）とは別のものであるか、そもそも審査官への報告において売上げとして計上されていたものであるかについての的確な立証があるとはいえない。

Ⅱ 訴訟手続の経過

本件は、原告らが上告及び上告受理申立てを行ったところ、最高裁判所は後記 **3** (1)及び(2)のとおり決定を行った。

(3) ダイレックス(株)による審決取消請求事件（令和2年（行ケ）第5号）（第1表一連番号2）

ア 主な争点及び判決の概要

(7) 争点①（原告の取引上の地位が特定納入業者（69社）に優越していたといえるか否か（優越的地位の意義、優越的地位の判断基準等））について

a 優越的地位の濫用行為を規制する意義、優越的地位該当性についての判断基準

独占禁止法第19条、第2条第9項第5号が、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が取引の相手方に対しその地位を利用して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることについて、当該取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがあり、このような行為は、公正な競争を阻害するおそれがあるものとして、これを禁止した趣旨に照らせば、同号所定の「自己の取引上の地位が相手方に優越していること」（優越的地位）に関し、行為者につき取引の相手方に対してその取引上の地位が優越しているというためには、行為者が市場支配的な地位又はそれに準ずる絶対的に優越した地位にある必要はなく、取引の相手方との関係で相対的に優越した地位にあれば足りると解され、また、優越した地位にあるとは、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ものと解され、そのような観点から優越的地位の該当性についての判断をするに当たっては、①行為者の市場における地位、②当該取引の相手方の行為者に対する取引依存度、③当該取引の相手方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、重要性を示す具体的な事実（行為者との取引額、行為者の今後の成長可能性、取引の対象となる商品・役務を取り扱うことの重要性、事業規模の相違等）を総合的に考慮するのが相当であり、取引関係にある当事者間の取引をめぐる具体的な経緯や態様には、当事者間の相対的な力関係が如実に反映されることが少なくないから、実際に取引の相手方が行為者による客観的に不利益な行為を受け入れている場合には、これを受け入れるに至った経緯や態様等を総合的に勘案して、優越的地位に当たるかどうかの判断をすることが合理的であるといえる。

b 原告の取引上の地位が特定納入業者（69社）に優越していたといえるか

(a) 40社（「第1類型納入業者」）について

原告の市場における地位、第1類型納入業者の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた第1類型納入業者による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書等の回答内容）又は取引先の変更が困難ではなかったといえるような客観的事実が見当たらないこと、第1類型納入業者が本件各行為を受け入れていること等を総合考慮すれば、原告の取引上の地位は、第1類型納入業者に対して優越していたものと認めることができる。

(b) 24社（「第2類型納入業者」）について

第2類型納入業者は、第1類型納入業者のように原告に対する取引依存度が相対的に大きいとまではいえないものの、第2類型納入業者にとっては、原告

は取引先別の売上高における原告の順位からみて比較的安定した売上げが確実に期待できる取引先であり、かつ、その事業が拡大基調にあって、今後の取引の拡大を期待できる取引先で今後の成長可能性も見据えて取引を継続することが重要な取引先であったということができ、原告の取引上の地位は、第2類型納入業者に対して優越していたものと認めることができる。

(c) 4社（「第3類型納入業者」）について

第3類型納入業者は、第1類型納入業者及び第2類型納入業者にみられたような事情は見当たらないものの、その事業規模が原告に比して著しく小さいことや原告に対する売上額が事業規模に比して相当な額に達していること等を総合考慮すれば、原告の取引上の地位は、第3類型納入業者に対して優越していたものと認めることができる。

(d) 《納入業者73》について

《納入業者73》は、第1類型納入業者、第2類型納入業者及び第3類型納入業者にみられたような事情は見当たらないものの、同社において原告との取引を主に担当している地区の営業拠点では、取引先別の売上高の順位における原告の順位が高いこと、さらに、同営業拠点は全社に占める売上高の割合が高く、営業上重要な営業拠点であること、《納入業者73》にとっては、原告との取引の継続が同区域内における事業収益を左右するといっても過言でない状況であることや、《納入業者73》が本件各行為を受け入れるに至った経緯や態様等を総合考慮すれば、原告の取引上の地位は、《納入業者73》に対して優越していたものと認めることができる。

(4) 争点②（本件各行為（本件従業員等派遣、本件協賛金の提供及び本件火災関連金の提供を受けた行為）は、原告が「正常な商慣習に照らして不当に」独占禁止法第2条第9項第5号ロ所定の行為（不利益行為）をしたものといえるか否か）について

a 不利益行為該当性について

独占禁止法第2条第9項第5号ロによって、優越的地位の濫用行為が不公正な取引方法とされたのは、このような行為は、当該取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害することになる上、当該取引の相手方又は行為者においては、それぞれの競争者との関係で競争上不利又は有利となるおそれがあり、公正な競争秩序に悪影響を及ぼすおそれがあるからであり、こうした趣旨を踏まえれば、不利益行為の意義については、①従業員等の派遣要請に関して、従業員等を派遣する条件等が不明確で、相手方にあらかじめ計算できない不利益を与える場合はもとより、従業員等を派遣する条件等があらかじめ明確であっても、その派遣等を通じて相手方が得る直接の利益等を勘案して合理的と認められる範囲を超えた負担となり、相手方に不利益を与えることとなる場合、また、②協賛金等の支払要請に関して、協賛金等の負担額、算出根拠、用途等が不明確で、相手方にあらかじめ損益の計算ができない不利益を与えることとなる場合のほか、協賛金等の負担の条件があらかじめ明確であっても、相手方が得る直接の利益等を勘案して合理的と認められる範囲を超えた負担となり、相手方に不利益を与えるこ

ととなる場合等を指すものと解するのが相当である。

b 本件従業員等派遣について

一般的な買取取引においての売主は、当該買取商品を契約の内容に沿って買主に引き渡すことで義務の履行は完了するはずのものであるから、契約上の権利義務や一般的な商慣習等がない限り、小売業者である買主の新規店舗の開設、既存店舗の改装及びこれらの店舗での開店セール等の際に、買取取引で仕入れた商品を他の陳列棚から移動させ、又は新たに若しくは補充として店舗の陳列棚へ並べる作業等を行うことは、本来買主が行うべき役務というべきであって、そうすると、売主が自社の従業員等を派遣して前記のような作業に当たらせることは、売主としては当該従業員等による労務をその派遣の期間逸失することになるほか、交通費等派遣に必要となる費用が発生した場合には、当該費用を負担することになることから、売主にとって通常は何ら合理性のないことであり、そのような合理性のない行為は原則として不利益行為に当たると解するのが相当である。したがって、例えば、新規店舗開設等作業のための従業員等派遣については、①従業員等の業務内容、労働時間及び派遣期間等の派遣の条件について、あらかじめ相手方と合意し、かつ派遣される従業員等の人件費、交通費、宿泊費等の派遣のために通常必要な費用を買主が負担する場合、②従業員等が自社の納入商品のみの販売業務に従事するもの等であって、従業員等の派遣による相手方の負担が従業員等の派遣を通じて相手方が得ることとなる直接の利益等を勘案して合理的な範囲内のものである場合等、従業員等派遣例外事由がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当である。

原告の店舗の開店前準備作業は、本来、原告が納入業者から買い取った商品を当該店舗で販売するためにその費用で行うべきであるから、原告が特定納入業者にその従業員等を派遣させた本件従業員等派遣に係る行為は、従業員等派遣例外事由がない限り、特定納入業者に対する不利益行為に当たるものというべきである。

そして、原告と納入業者との間であらかじめ派遣に係る条件についての合意があったとは認め難く、また、本件期間中、原告が、納入業者に対し、派遣に係る従業員等の人件費、交通費、宿泊費等の費用を負担していたとも認められない。

その他、本件全証拠によるも、本件従業員等派遣に関し、特定納入業者について従業員等派遣例外事由に当たる事情があったものとは認められない。

以上によれば、本件従業員等派遣については、原告がした特定納入業者に対する不利益行為に当たるものと認めるのが相当である。

c 本件協賛金の提供について

買取取引において、契約上の権利義務や一般的な商慣習等がない限り、売主が小売業者である買主に対し協賛金等の名目で買主のために本来提供する必要のない金銭を提供することは、売主にとって何ら合理性のないものであり、そのような行為は、原則として不利益行為に当たり、例えば、協賛金等の名目で提供した金銭について、その負担額、算出根拠、使途等について、あらかじめ買主が売主に対して明らかにし、かつ、当該金銭の提供による売主の負担が、その提供を通

じて売主が得ることとなる直接の利益等を勘案して合理的な範囲内のものであり、相手方の同意の上で行われる場合等の金銭提供例外事由がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当である。

本件協賛金の提供は、特定納入業者にとっては、本来無用のものであり、単に原告の運営に係る店舗の閉店及びそれに伴う在庫商品の処分の必要性という原告の事情により、既に納入した商品の代金を事後的に減額される結果となるものであって、経済的な不合理性は極めて大きいというべきであるから、金銭提供例外事由がない限り、不利益行為に当たるものといえることができる。

そして、原告は、特定納入業者との間で、閉店セール協賛金に関する合意はしておらず、また、原告のバイヤーは、納入業者に対し、閉店セール前に、閉店セールを行う店舗及び日程についての通知はしたものの、在庫商品の数量について連絡はしていなかったこと、原告における閉店セール協賛金の算定方法は、原告の予算上の粗利を確保することができる金額以上の金額というものであって、専ら原告の損失を転嫁するという観点によるものであり、原告のバイヤーにおいては、特定納入業者に対し、閉店セール実施後に割引額の通知はしていたものの、閉店セール協賛金の負担額、算出根拠、使途等をあらかじめ具体的に明らかにしていたとの事情も見当たらないことからすれば、本件協賛金の提供について金銭提供例外事由があったとは認められない。

以上によれば、本件協賛金の提供については、原告がした特定納入業者58社に対する不利益行為に当たるものと認めるのが相当である。

d 本件火災関連金の提供について

火災により毀損した商品の損失補填を目的とするものであったとしても、金銭の提供は、買取取引において、売主が買主のために本来提供する必要のない金銭を提供する行為であり、売主にとっては通常は何ら合理性のないものであるから、買主がそのような名目で金銭を売主に提供させる行為は、金銭提供例外事由がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当である。

本件火災関連金の提供は、当該火災の発生について帰責性のない特定納入業者にとっては、本来無用のものであり、店舗内の商品を目的とする損害保険を付保しないという原告の事情により、既に納入した商品の代金を事後的に減額される結果となるものであって、経済的な不合理性は極めて大きいというべきであるから、金銭提供例外事由がない限り、不利益行為に当たるものといえることができる。

そして、原告は、納入業者との間で、火災関連金に関する合意をしておらず、また、説明会を開催するなどして、原告が納入業者それぞれの火災滅失毀損商品の納入額を上限としてその負担額を明示し、その使途が火災による損失の補填であることを明示していた等の事情により、当該納入業者にとって本件火災関連金の提供によって受ける不利益があらかじめ計算することができないものではなかったとしても、その後、原告が本件火災関連金の提供をした特定納入業者に対して見返りを与えることがあった等の事情は見当たらず、その他特定納入業者が本件火災関連金の提供をしたことによって原告から直接的な利益を受けたとの事情もうかがわれないことからすれば、本件火災関連金の提供について金銭提供例

外事由があったとは認め難い。

以上によれば、本件火災関連金の提供については、原告がした特定納入業者43社に対する不利益行為に当たるものと認めるのが相当である。

- (7) 争点③（本件各行為は、優越的地位を「利用して」されたものといえるか否か（因果関係の有無））について、原告が優越的地位を利用して濫用行為を行ったか否かについて

行為者について、取引の相手方に対してその取引上の地位が優越しているものと認められる場合には、行為者が当該相手方に不利益行為を行えば、通常は、行為者は自己の取引上の地位が相手方に対して優越していることを「利用して」（独占禁止法第2条第9項第5号柱書）これを行ったものと認めるのが相当というべきである。

そして、原告については、その取引上の地位が特定納入業者（69社）に対して優越するものと認められるところ、原告は、特定納入業者に対して不利益行為を行っていたことが認められる。他方、本件において、原告が本件各行為を行ったことについて、自己の取引上の地位が特定納入業者に対して優越していることを「利用して」行われたものであるとはいい難いものとみるべき事情は見当たらない。

そうであれば、原告が特定納入業者に対して本件各行為を行ったことについては、原告において、自己の取引上の地位が特定納入業者に対して優越していることを「利用して」これを行ったものとみるのが相当である。

- (8) 争点④（課徴金算定に係る独占禁止法第20条の6の解釈適用の相当性（課徴金算定の基礎））について

a 本件課徴金納付命令について

優越的地位の濫用に係る課徴金について、優越的地位の濫用禁止の実効性確保のための行政上の措置として機動的に発動することができるようにするとの目的に照らすと、課徴金の額は優越的地位の濫用行為によって実際に得られた不当な利得の額と一致しなければならないものではないと解されるから、同種の優越的地位の濫用行為が複数の相手方に対して行われた場合のみならず、異なる種類の優越的地位の濫用行為が複数の相手方に対して行われた場合についても、それが、組織的かつ計画的に一連のものとして実行されたものと認められるなど、事業者の優越的地位の濫用行為として一体のものと評価することができる場合には、全体として1個の違反行為がされたものとして独占禁止法上の規定の適用を受け、一律に違反行為期間を認めるのが相当というべきであるところ、本件各行為がされた期間（本件期間）の長さ、原告と特定取引業者との市場における関係、本件各行為の内容や規模及び特定納入業者が本件各行為に至る経緯及びそれに向けた原告の対応等の諸事情に照らせば、原告は、自らの利益を確保すること等を目的として、役員等の指揮ないし関与の下、組織的かつ計画的に一連のものとして、こうした本件各行為を行ったものと認められ、これらは、事業者の優越的地位の濫用行為として一体のものであると評価することができる場合に該当し、全体として1個の違反行為がされたものとして独占禁止法上の規定の適用を受けるものというべきである。

本件課徴金納付命令（本件審決後において、なお効力を有するもの）は、独占禁止法第20条の6に反するものとはいえず、その他、本件記録上、本件課徴金納付命令の適法性を疑わせるような事情は見当たらない。

b 原告の主張に対する判断、課徴金算定に係る独占禁止法第20条の6の解釈運用について

本件火災関連金の提供は、その経緯が不測の事態を契機としている点で本件協賛金の提供のそれとは異なっているとはいえ、原告において、火災滅失毀損商品の仕入価格の約7割に相当する部分を納入業者に負担してもらうとの方針（対象となる納入業者は自らそのような申出をしてきた者に限定されていない。）を決定したことに基づくものであり、その後の本件火災関連金の提供に係る一連の行為は、原告の役員等の指揮ないし関与の下に組織的かつ計画的に行われており、また、それは本件火災による原告の損失を納入業者に転嫁するための手段であったといえることができる。このような事情に加え、特定納入業者のうち本件火災関連金の提供を行った納入業者43社は、いずれも本件協賛金の提供を行っている納入業者であると認められること等からすれば、本件火災関連金の提供に係る原告の行為は、原告の店舗における事業活動を遂行する上で、本来原告が負うべき負担を、自社の利益を確保する目的のために納入業者に転嫁するものであり、それも多数の納入業者に対して組織的かつ計画的に行われた点において、本件従業員等派遣や本件協賛金の提供を受けた行為と軌を一にしており、優越的地位の濫用としてこれらと一体のものとみるのが相当であるといえるべきである。

イ 訴訟手続の経過

本件は、原告による上告受理申立てにつき、令和5年度末現在、最高裁判所に係属中である。

(4) サクラパックス(株)ほか1名による審決取消請求事件（令和3年（行ケ）第5号）（第1表一連番号6）

ア 主な争点及び判決の概要

(7) 10月17日三木会における意思の連絡（本件各合意の成立の認定）について

a 本件審決の判断について

複数の事業者が対価を引き上げる行為が、独占禁止法第3条の規定により禁止されている「不当な取引制限」（同法第2条第6項）にいう「共同して」に該当するというためには、当該行為について、相互の間に「意思の連絡」があったと認められることが必要であると解されるところ、ここにいう「意思の連絡」とは、複数の事業者の間で相互に同程度の対価の引上げを実施することを認識し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識して認容するのみでは足りないものの、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要でなく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りると解するのが相当である。そのような観点からすると、特定の事業者が、他の事業者との間で対価引上げ行為に関

する情報交換をして、同一又はこれに準ずる行動に出たような場合には、当該行動が他の事業者の行動と無関係に、取引市場における対価の競争に耐え得るとの独自の判断によって行われたことを示す特段の事情が認められない限り、これらの事業者の間に、協調的行動をとることを期待し合う関係があり、前記の「意思の連絡」があるものと推認されるのもやむを得ないというべきである（東芝ケミカル事件高裁判決参照）。

実質的な証拠があると認められる本件審決が認定した各事実によれば、10月17日三木会において、本件シート合意及び本件ケース合意が成立した旨の本件審決の判断には合理性があり、かつ、本件審決の同認定には実質的な証拠があると認められる。

b 原告らの主張に対する判断について

- (a) 本件当時に実施された段ボール製品の値上げは、段ボール原紙の値上げに伴うものであるから、値上げを行うべき理由が地域によって異なるものではなく、値上げ幅も地域によって大きな特色があるとは考え難い。実際、レンゴーや王子グループを含む大手の段ボールメーカーが公表した値上げ幅は、地域によって差を設けたものではなかった。また、段ボール製品の市場（一定の取引分野）は、特定の事業者及び生産拠点ごとに存在する競争関係について重層的に成立し得るもので、供給範囲が限定されることは、事業者が東日本地区全体を対象として値上げを実施することやその認識を持つことを妨げない。

そして、本件各合意に至る経緯としても、10月17日三木会の出席者が、東日本地区の全域での段ボール製品の値上げを実施する必要があるとの認識を持っていた事実が合理的に認められる。

- (b) 本件支部会等において、本部役員会社に所属する営業責任者等が10月17日三木会で協議した内容と同様の値上げの意向を表明すれば、10月17日三木会でその旨の合意が成立した事実自体を伝達しなくても、他の地場の段ボールメーカーもこれに追随して値上げの実施に向かうことは容易に予測される状況にあったのであるから、たとえ一部の支部会等において、10月17日三木会の協議の内容が明示的に伝達されなかったとしても、地場の段ボールメーカーを含めた合意の成立を左右するものではない。

(4) 10月19日に開催された新潟四木会（注13）（以下「10月19日新潟四木会」という。）における本件各合意への参加の認定について

（注13）新潟・長野支部所属の組合員らのうち、新潟県内に工場等を有する事業者の各営業責任者を主な出席者とする「四木会」等と称する会合

a 本件審決の判断について

本件支部会等に出席していた事業者については、自社の営業責任者等が出席した支部会等において、それぞれ本件シート合意と同内容の合意及び本件ケース合意と同内容の合意が成立したところ、本件審決が認定した各事実によれば、これらの事業者は、これらの合意が成立した当該会合を通じて、10月17日三木会で成立した本件各合意に参加したものと認めることができ、また、本件各合意により、段ボール製品の販売価格について、本件各事業者の意思決定等がこれらに制

約されることになるところ、実際に、本件各事業者において本件各合意を実行するため、その後に開催された三木会や支部会等において出席各社の間で値上げの進捗状況について情報交換が行われるとともに、個別のユーザーごとに入れ合い（注14）となっている事業者の間で値上げの交渉状況に関する情報交換が行われるなどした結果、本件各事業者ともおおむね段ボール製品の値上げを実現したことと照らしても、本件各合意は、かかる段ボール製品の値上げについて本件各事業者の事業活動を拘束するものであったと認められる。

（注14）同一のユーザーに対し複数の段ボールメーカーが段ボール製品を納入している状態

b 原告らの主張に対する判断について

段ボール製品の製造業界における従前の慣行によれば、各支部会等において、自ら三木会に出席していた支部長等や本部役員会社に所属する出席者から、大手の段ボールメーカーの値上げの方針が説明され、その上で、出席各社の値上げ方針が確認されれば、支部会等の出席各社は、大手の段ボールメーカーが東段工管内の他の支部においても段ボール製品の値上げを主導するなどして同様の情報交換がされていることを認識しているとみられる状況にある旨の本件審決の判断は合理的であり、また、原告らは、かかる段ボール製品の製造業界における従前の慣行を十分に認識していたものとうかがわれる。

そのような状況の下で開催された10月19日新潟四木会への出席者は、東段工管内の東日本地区全域における値上げを実施するために、東段工管内の他の支部と同様に、新潟・長野支部や新潟四木会の出席各社に対して、既にレンゴーが公表した方針に沿った値上げを実施することを働きかけたものであることや、その前提として、本部役員会社等による三木会を構成する事業者間においても、同様の確認がされているであろうことを、少なくとも概括的に認識していたものと認められる。そして、原告らは、10月19日新潟四木会以降の新潟四木会にも出席することがあったと認められるところ、新潟・長野支部の支部長が、同支部管内の値上げの実施状況を三木会に報告し、その際に三木会で報告された他の支部管内の値上げの実施状況について、その後の新潟四木会で報告していたことから、10月19日新潟四木会当時、原告らに前記の認識があったことを推認させる。

したがって、10月17日三木会の会議の存在及び内容を知らずに10月19日新潟四木会に参加した原告らにおいても、10月17日三木会で形成された合意に参加したとの本件審決の判断は合理的である。

(7) 一定の取引分野の認定について

a 本件審決の判断について

独占禁止法第2条第6項にいう「一定の取引分野」とは、当該共同行為によって競争の実質的制限がもたらされる範囲をいうものであり、その成立する範囲は、当該共同行為が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討して定まるものと解するのが相当である。

そして、実質的証拠があると認められる本件審決が認定した各事実によると、本件における共同行為は、本部役員会社を占める大手の段ボールメーカーが東段工管内の地場の段ボールメーカーとも協調しながら同管内全体で段ボール製品の

値上げを実現するため、その主導により、東段工の組織である三木会及び支部会等を利用して行われたものと合理的に認められる。

これらによると、本件各合意における情報交換の対象となった段ボール製品の値上げについて、その地理的な範囲に東段工の管轄地域である東日本地区が含まれるといえるところ、これらの値上げ交渉が需要者の交渉担当部署との間で行われることを踏まえ、需要者の交渉担当部署の所在地を基準として、その範囲を画定すると、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に対し、当該交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき販売される段ボール製品は、少なくとも本件各合意の対象に含まれるものであったと認められる。また、これらの事情に照らすと、本件各合意により影響を受ける範囲も同様と解するのが相当である。

以上によれば、本件シート合意に係る一定の取引分野は、地理的範囲を東日本地区とする特定段ボールシートの販売分野であり、本件ケース合意に係る一定の取引分野は、地理的範囲を東日本地区とする特定段ボールケースの販売分野であると認めるのが相当である。

b 原告らの主張に対する判断について

- (a) 原告らのように本件支部会等のみに出席した事業者においても、10月19日新潟潟四木会に出席した際に、三木会や他の支部会等において同様の値上げの協議が行われていたと認識し、本件各合意に参加する事業者の範囲が東段工管内の東日本地区全域における相当数の段ボールメーカーであると認識していたものと認められ、これら事業者による段ボール製品の値上げ交渉が需要者の交渉担当部署との間で行われることを踏まえれば、これら事業者による値上げの情報交換の対象となった段ボール製品も、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者向けの特定段ボールシート及び特定段ボールケースであることが認められる。このような情報交換を通じて、本件各事業者が本件各合意においてその対象とした取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討すれば、本件各合意における一定の取引分野の地理的範囲は、東日本地区の全域である。
- (b) 段ボール製品の市場は、特定の事業者及び生産拠点ごとに存在する競争関係について重層的に成立し得るところ、そのように複数の競争が行われる場が地域をずらして成立していくことで、互いの取引地域が重複しない事業者間でも間接的に競争が行われるのと同様の状況となり、結果としては全体について競争関係を生じ、全体として一定の取引分野が成立し得るものといえる。

(2) 本件審決の独占禁止法における解釈の違法の有無

a 「共同して」の解釈について

独占禁止法第2条第6項の「共同して」に該当するというためには、当該行為について、事業者相互の間に「意思の連絡」があったと認められることが必要であると解されるところ、このような意思の連絡が存在するというためには、事業者において、他の事業者との間で相互に対価の引上げを実施することを認識しながらこれと歩調をそろえる意思が存在すれば、一部の事業者又は第三者を介するなどして意思の連絡が複数の事業者の間で成立し、又は後日他の事業者がこれに参加し得るところ、当該協調行為が一体として行われたと評価できる限度におい

ては、こうした意思の連絡の性質上、各事業者において、どの範囲の事業者の間で意思の連絡が成立するかについて、その範囲を具体的かつ明確に認識することまでは要しないと解される。

b 「一定の取引分野」の解釈について

多摩談合新井組最高裁判決（注15）は、一定の取引分野の画定に係る手法について判示していない。そして、独占禁止法第2条第6項にいう「一定の取引分野」とは、共同行為によって競争の実質的制限がもたらされる範囲をいうものであり、その成立する範囲は、当該共同行為が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討して定まるものと解するのが相当であり、かかる画定方法が多摩談合新井組最高裁判決によって否定されているとはいえない。

（注15）最高裁判所第一小法廷平成24年2月20日判決

イ 訴訟手続の経過

本件は、原告らが上告及び上告受理申立てを行ったところ、最高裁判所は後記 **3** (3)のとおり決定を行った。

(5) 福野段ボール工業㈱による審決取消請求事件（令和3年（行ケ）第10号）（第1表一連番号11）

ア 主な争点及び判決の概要

(7) 10月17日三木会における意思の連絡（本件各合意の成立の認定）について

- a 複数の事業者が対価を引き上げる行為が、独占禁止法第3条の規定により禁止されている「不当な取引制限」（同法第2条第6項）にいう「共同して」に該当するというためには、当該行為について、相互の間に「意思の連絡」があったと認められることが必要であると解されるところ、ここにいう「意思の連絡」とは、複数の事業者の間に相互に同程度の対価の引上げを実施することを認識し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識して認容するのみでは足りないものの、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要でなく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りると解するのが相当である。そのような観点からすると、特定の事業者が、他の事業者との間で対価引上げ行為に関する情報交換をして、同一又はこれに準ずる行動に出たような場合には、当該行動が他の事業者の行動と無関係に、取引市場における対価の競争に耐え得るとの独自の判断によって行われたことを示す特段の事情が認められない限り、これらの事業者の間に、協調的行動をとることを期待し合う関係があり、前記の「意思の連絡」があるものと推認されるのもやむを得ないというべきである（東芝ケミカル事件高裁判決参照）。

実質的な証拠があると認められる本件審決が認定した各事実によれば、10月17日三木会において、出席各社の間で、段ボールシートの販売価格について、現行価格から1平方メートル当たり7円ないし8円以上、段ボールケースの販売価格について、現行価格から12パーセントないし13パーセント以上引き上げることが

確認され、相互に歩調をそろえながらこうした値上げを行うとの意思が形成され、その旨の意思の連絡が成立したものと合理的に認められる。

b 原告の主張に対する判断について

- (a) 原告代表者の供述によれば、同人は、10月17日三木会において、出席各社が値上げの意向を持っていることを確認した上で、自社がいまだ値上げ活動の準備ができていなかったために「値上げ時期について『検討中』と回答した」ものであるところ、同発言のほか、前記三木会の他の出席者の認識や、原告代表者自身のその他の供述等も総合すると、同発言をもって、「自社においても値上げをする旨の意向を示していた」とした本件審決の認定は合理的である。

そして、これらによると、原告は、10月17日三木会の時点ではいまだ社内で段ボール製品の値上げを行うことが確定していなかったとしても、段ボール製品の値上げに関して同会合で行われた情報交換を踏まえ、自社においても段ボール原紙が値上がり次第、他の事業者と足並みをそろえて値上げを実施するとの意思を有していたと認められる。

- (b) 原告が、たとえ社内的には10月17日三木会の後に具体的な段ボール製品の値上げ活動を行うことを決定したものであったとしても、既に同三木会において大手段ボールメーカーを中心とする出席各社の値上げの意向を認識していたものであり、前記の社内的な決定は、他の事業者が同様の行動を採ることが期待できる状況で、独自に値上げ活動をするリスクを負担することなく下すことができたものであるし、原告は、同三木会以降の三木会、埼玉支部会及び小部会（注16）において、値上げに関する情報交換を継続して行っていたのであるから、「他の事業者の行動と無関係に、取引市場における対価の競争に耐え得るとの独自の判断によって行われたことを示す特段の事情」（東芝ケミカル事件高裁判決）があるとは認められない。

（注16） 個別メーカーごとに入れ合いとなっている事業者の間で開催されていた会合

- (c) i 「意思の連絡」とは、事業者間で相互に拘束し合うことを明示して合意することまでは必要でなく、互いに他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りる（東芝ケミカル事件高裁判決）ところ、段ボール製品の製造業界での値上げ実施の慣行の下、10月17日三木会の出席各社の間には、それぞれレンゴーや王子コンテナが公表した値上げ幅を指標に段ボール製品の値上げを行うという雰囲気が漸次醸成され、かかる雰囲気が出席各社に伝わったため、値上げを表明していない原告も、この一般の雰囲気を認識し、これと歩調をそろえる意思で、前記の値上げを実施することが、出席各社の間で共通の認識となり、暗黙のうちに意思の連絡が成立したことは、本件審決の掲げた証拠及び同証拠から認定した事実により認められる。
- ii 後日、原告が実現した段ボールシートの値上げ幅が一律のものでなかったとしても、販売価格の値上げは取引先との関係や交渉の結果により具体的に定まるものであるし、本件各合意は、レンゴーや王子コンテナが公表した値上げ幅を指標とするものであって、必ずしも一律の幅で値上げをすること

を内容とするものではなく、段ボールケースが特注品であって個別性が強いからといって値上げ幅の指標とすることができないわけではないから、本件各合意における値上げ幅に関する共通の認識を否定することにはならない。

(4) 本件支部会等を通じた本件各合意への参加の認定について

本件支部会等に出席していた事業者については、自社の営業責任者等が出席した支部会等において、それぞれ本件シート合意と同内容の合意及び本件ケース合意と同内容の合意が成立したところ、本件審決が認定した各事実によれば、これらの事業者は、これらの合意が成立した当該会合を通じて、10月17日三木会で成立した本件各合意に参加したものと認めることができ、また、本件各合意により、段ボール製品の販売価格について、本件各事業者の意思決定等がこれらに制約されることになるところ、実際に、本件各事業者において本件各合意を実行するため、その後に開催された三木会や支部会等において出席各社の間で値上げの進捗状況について情報交換が行われるとともに、個別のユーザーごとに入れ合いとなっている事業者の間で値上げの交渉状況に関する情報交換が行われるなどした結果、本件各事業者ともおおむね段ボール製品の値上げを実現したことに照らしても、本件各合意は、かかる段ボール製品の値上げについて本件各事業者の事業活動を拘束するものであったと認められる。

(5) 一定の取引分野について

- a 独占禁止法第2条第6項にいう「一定の取引分野」とは、当該共同行為によって競争の実質的制限がもたらされる範囲をいうものであり、その成立する範囲は、当該共同行為が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討して定まるものと解するのが相当である。

そして、実質的証拠があると認められる本件審決が認定した各事実によると、本件における共同行為は、本部役員会社を占める大手の段ボールメーカーが東段工管内の地場の段ボールメーカーとも協調しながら同管内全体で段ボール製品の値上げを実現するため、その主導により、東段工の組織である三木会及び支部会等を利用して行われたものと合理的に認められる。

これらによると、本件各合意における情報交換の対象となった段ボール製品の値上げについて、その地理的な範囲に東段工の管轄地域である東日本地区が含まれるといえるところ、これらの値上げ交渉が需要者の交渉担当部署との間で行われることを踏まえ、需要者の交渉担当部署の所在地を基準として、その範囲を画定すると、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に対し、当該交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき販売される段ボール製品は、少なくとも本件各合意の対象に含まれるものであったと認められる。また、これらの事情に照らすと、本件各合意により影響を受ける範囲も同様と解するのが相当である。

以上によれば、本件シート合意に係る一定の取引分野は、地理的範囲を東日本地区とする特定段ボールシートの販売分野であり、本件ケース合意に係る一定の取引分野は、地理的範囲を東日本地区とする特定段ボールケースの販売分野であると認めるのが相当である。

b 原告の主張に対する判断について

段ボール製品の市場は、特定の事業者及び生産拠点ごとに存在する競争関係について重層的に成立し得るところ、そのように複数の競争が行われる場が地域をずらして成立していくことで、互いの取引地域が重複しない事業者間でも間接的に競争が行われるのと同様の状況となり、結果としては全体について競争関係を生じ、全体として一定の取引分野が成立し得るものといえる。そして、一定の範囲で供給が可能な段ボールメーカーが点在する各支部管内の商圈は、その境界が明確に識別できるものではなく、他の支部管内に所在する段ボールメーカーとの間でも、当該支部管内の商圈と隣接して一部又は相当な部分で競合するため、ある支部管内の商圈の外延付近に所在するユーザーが、他の支部管内を主な商圈とする段ボールメーカーの動向を引き合いに出す可能性は十分にあり得るのであって、各事業者において、支部の管轄地域にかかわらず足並みをそろえて値上げを行うことが必要であると認識されていたものと認められる。

また、一定の取引分野は、共同行為が対象としている取引のみならず、それにより影響を受ける範囲を検討して定まるものであるから、東日本全域を取引分野であると意識することはなかったなどという個々の事業者の認識により直ちにこれが左右されるものではない。

(Ⅰ) 競争の実質的制限の認定について

- a (a) 独占禁止法第2条第6項が定める「一定の取引分野における競争を実質的に制限する」とは、当該取引に係る市場が有する競争機能を損なうことをいい、共同して商品の販売価格を引き上げる旨の合意がされた場合には、その当事者である事業者らがその意思で、ある程度自由に当該商品の販売価格を左右することができる状態をもたらすことをいうものと解する（多摩談合新井組最高裁判決参照）。そして、販売価格の引上げに係る合意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たか否かは、当該合意の当事者である事業者らのシェアの高さによってのみ判断するのではなく、前記の観点から、これらのシェアの高さに応じて、当該合意の当事者ではない他の事業者がどの程度競争的に振る舞い、価格引上げをけん制することができるか等の諸事情も考慮してこれを判断するのが相当である。
- (b) 本件審決の認定事実に基づき、競争制限の有無を判断すると、特定段ボールシートについては、本件シート合意成立時点において、その合意の当事者のシェアは、4割余りであり、また、特定段ボールケースについても、本件ケース合意成立時において、その合意の当事者のシェアは、4割余りであること、さらに、これらに4社（レンゴー、王子コンテナー、森紙業㈱及び大王製紙パッケージ㈱）とグループ関係にある15社を加えた場合のシェアでみると、特定段ボールシートについては6割余り、特定段ボールケースについては5割余りとなり、いずれもシェアは過半を占めることになる旨の本件審決の認定には合理性がある。
- (c) 実質的な証拠があると認められる本件審決が認定した各事実によれば、特定段ボールシート及び特定段ボールケースのいずれについても、10月17日三木会出席者及びグループ会社15社による販売価格の引上げに対し、他の事業者が競

争的に振る舞い、これらの価格引上げをけん制する行動を採ることは見込みにくい状況にあったといえることができる。

- (d) 以上の事情に照らすと、10月17日三木会に出席した各事業者が、特定段ボールシートについて本件シート合意を成立させ、特定段ボールケースについて本件ケース合意を成立させたことをもって、いずれもその意思である程度自由に販売価格を左右することができる状態をもたらしたと認めることができるのであり、本件各合意は、一定の取引分野における競争を実質的に制限するものであった。

(㊦) **本件審決の独占禁止法における解釈の違法の有無について**

a 事業活動を行った日の解釈について

独占禁止法第7条の2第1項柱書は、「当該行為の実行としての事業活動を行った日」を課徴金の計算の基礎となる売上額の算定の始期と規定しているところ、違反行為者が合意の対象となる需要者に対して値上げ予定日を定めて値上げの申入れを行い、その日からの値上げへ向けて交渉が行われた場合には、当該予定日以降の取引には、当該合意の拘束力が及んでいると解され、現実にはその日に値上げが実現したか否かにかかわらず、その日において当該行為の実行としての事業活動が行われたものと認められる。

b 当該商品の解釈について

本件審決は、独占禁止法第7条の2第1項柱書の「当該商品」の解釈において、段ボールケースについて、自社で製造販売しているもののほか、他社が製造したものをそのまま仕入れて販売するという卸販売を行ったものについても「当該商品」に含まれるものと解したものであるが、本件ケース合意は、各当事者が足並みをそろえて段ボールケースの値上げを行うというものであり、特定段ボールケースに当たるものである限り、自社で製造したものか他社から仕入れたものかにかかわらず、その対象となっていたと認められるから、卸販売をした特定段ボールケースの売上げが課徴金の算定対象となる商品の売上額から除外されるものということとはできないというべきであって、本件審決における同条項の「当該商品」の解釈に誤りはない。

c 卸売業の解釈について

独占禁止法における課徴金制度は行政上の措置であるため算定基準の明確性が要請され、また、違反行為者の抑止効果を確保するために算定方法の簡明性が要請されるところ、これらの要請によれば、同法第7条の2第1項が、違反行為者の業種ごとに課徴金の算定率を規定しているのは、一つの違反行為に係る売上額に対して一つの課徴金算定率を乗じることを予定したものと解するのが相当である。したがって、本件審決が説示したとおり、違反行為に係る取引について、二つの事業活動が行われている場合に、事業活動全体で、どの業種の事業活動の性格が強いかにより業種を認定すべきであり、実行期間における違反行為に係る取引において、過半を占めていたと認められる事業活動に基づいて単一に業種を決定するのが相当である。そして、このことは、製造販売に基づく売上げと卸売販売に基づく売上げが明確に区別できるか否かにかかわらないし、算定率が業種別

に定められていることに反するものでもない。

本件については、原告において、特定段ボールケースの売上額に卸販売によるものが含まれていたとしても、これが過半を占めていたとは認められないのであるから、卸売業による課徴金の算定率は適用されない。

イ 訴訟手続の経過

本件判決は、上訴期間の経過をもって確定した。

(6) コバシ(株)ほか6名による審決取消請求事件（令和3年（行ケ）第9号）（第1表一連番号10）

ア 主な争点及び判決の概要

⑦ 10月17日三木会において、不当な取引制限が成立するために必要な「意思の連絡」の前提となる段ボールシート及び段ボールケースの販売価格に関する値上げに向けた具体的な合意が成立したか否か、及び、仮に前記の合意が成立していたとしても、10月17日三木会における情報交換によって、独占禁止法第2条第6項に定める「共同して」に該当するために必要とされる意思の連絡が成立したか否かについて

a 複数の事業者が対価を引き上げる行為が独占禁止法第2条第6項の「不当な取引制限」にいう「共同して・・・相互に」の要件に該当するというためには、当該行為について、相互の間に「意思の連絡」があったと認められることが必要であるところ、ここにいう「意思の連絡」とは、複数事業者間で相互に同内容又は同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識、認容するのみでは足りないが、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要なく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足りると解するのが相当である。

b 本件審決が証拠により認定したとおり、段ボール製品の製造業界において、段ボール原紙の値上がりに伴って段ボール製品の値上げをする際には、レンゴー及び王子コンテナが値上げを表明し、それ以外の段ボールメーカーは両社の示した値上げ幅を指標として実施するのが通例であって、従前から、段ボール製品の値上げに当たっては、各社が足並みをそろえて行うことが必要であると認識されており、値上げを実施する時期に値上げを実施せず取引の拡大を図るべきでないとされ、仮にこれを行った場合には、他の事業者等からの抗議活動の対象となり、また、そのような値上げを実施する時期には、東段工の三木会及び支部の会合において、情報交換が行われてきたという慣行（従前からの慣行）が存在していたところ、レンゴーが、平成23年8月下旬、段ボールシートにつき1平方メートルにつき8円以上、段ボールケースにつき13パーセント以上という値上げ幅の値上げを公表し、他の段ボールメーカーに値上げを働きかけ、王子コンテナも、同年9月28日、レンゴーの値上げ幅と大きな差異のない幅で段ボール製品の値上げをする旨公表し、10月17日三木会において、本部役員会社の多くがレン

ゴー及び王子コンテナが公表した値上げ幅に沿った値上げ幅で値上げをすることを表明し、それ以外の本部役員会社や各支部の支部長等も値上げをすること自体は表明していた事実が認められる。そうすると、従前からの慣行として、レンゴー及び王子コンテナの前記表明により、10月17日三木会の出席者の間において、10月17日三木会の出席各社以外の東段工の組合員等の段ボールメーカーもその合意内容に沿った段ボール製品の値上げをするであろうという認識を前提に、前記の値上げ幅での値上げを行うことについて意思の連絡が成立し、本件各合意が成立したものというべきである。

また、従前からの慣行の下、本件支部会等の出席者は、10月17日三木会の報告又はレンゴー及び王子コンテナ若しくはそのグループ会社の出席者の発言により、東段工管内の全域において、東段工の組合員等の段ボールメーカーが、レンゴー及び王子コンテナが公表した値上げ幅による値上げを行うものと相互に認識しつつ、これを認容して自ら値上げの方針を発表し、又は値上げに反対の意向を表明しなかったことができ、これらによれば、本件支部会等の出席者の間においては、東段工管内の他の支部においても同様の意思の連絡が成立するという認識を前提に、前記の値上げ幅での値上げを行うことについて意思の連絡が成立し、これによって、本件支部会等の出席各社も、本件各合意に参加したものというべきである。

- c 従前からの慣行として、大手段ボールメーカーが表明した値上げ幅を指標として各社足並みをそろえて実施する必要があると認識されており、また、各社の共通認識となった値上げ幅は、単品の金額ではなく、平米単価ベース又は割合であること等から、個々の商品の価格設定の指標となるべき具体性も有していたといえる。
 - d 以上のとおり、10月17日三木会において、「意思の連絡」の前提となる段ボールシート及び段ボールケースの販売価格に関する値上げに向けた具体的な合意が成立し、同会合における情報交換によって、独占禁止法第2条第6項に定める「共同して」に該当するために必要な意思の連絡が成立したことが明らかである。
- (4) 本件各合意の内容は、各支部に伝達されることが予定されており、10月17日三木会における情報交換は、出席各社が協調して従うべきものであったか否かについて
- a 従前からの慣行から、本件支部会等の出席各社は、東段工管内の他の支部会等においても、東日本地区の全域における値上げを実施するために、大手段ボールメーカーが公表した値上げ方針に沿って値上げをすることが確認されるであろうこと、その前提として、三木会を構成する事業者間においても、同様に確認がされているであろうことを認識していたものといえる。また、10月17日三木会に出席していた本部役員会社等からしても、同会合でその旨の合意が成立した事実を伝えなくても、他の地場の段ボールメーカーが追随して値上げの実施に向かうであろうことを認識していたといえることができる。これらによれば、10月17日三木会においては、支部会等への協議内容の伝達、又は支部会等においてこれと同旨の情報交換を行うことが予定されていたものといえることができ、このことは、

本件審決が認定したとおり、同会合において、その協議内容を各支部会等へ伝達することが明確に合意されるなどした事実が認められないにもかかわらず、東段工管内の9支部全ての支部会等において、前記協議内容と同様の値上げに関する情報交換が同時期に行われた事実からも、裏付けられる。

したがって、10月17日三木会での協議の内容は、支部会等に伝達されることを前提に行われたものと認められる。

- b そして、10月17日三木会における情報交換、すなわち、各支部に伝達されることが予定されていた本件各合意は、従前からの慣行により、出席各社が協調して従うべきものであったと認められる。

(7) **本件各合意によって競争制限効果が生じたか否かについて**

違反事業者の市場におけるシェアが過半に達していないとしても、それ以外の事業者の価格けん制力等、市場の状況によっては、競争を実質的に制限することが可能であると考えられるところ、段ボール製品の製造業界における従前からの慣行等からすれば、事業者が本件各合意に参加せずに、競争的に価格引上げをけん制する行動を取ることは見込み難く、本件各合意当時、10月17日三木会に出席した事業者の東日本地区における市場シェアが、段ボールシートにつき約44.29パーセント、段ボールケースにつき約41.24パーセントであることからすれば、これらの事業者において特定段ボールシート又は特定段ボールケースの販売価格を決めることは、ある程度競争を実質的に制限し得るものである。これにグループ会社を加えた同地区における市場シェアが、段ボールシートでは約62.20パーセント、段ボールケースでは約51.88パーセントであったことからすれば、他の事業者が競争的に価格引上げをけん制する行動を取ることは、更に見込み難い。そして、本件各合意の成立後、本件支部会等を通じて地場の段ボールメーカーである「他の事業者」が本件各合意に参加した事実からしても、本件各合意の成立時において、「他の事業者の価格けん制力」は十分でなかった。

以上によれば、本件各合意によって競争制限効果が生じたと認められる。

(8) **本件各合意が対象としている地理的範囲（一定の取引分野）を東日本地区と画定することができるか否かについて**

- a ある事業者について、段ボール製品の供給範囲が競合する他の事業者との間でのみ競争関係があつて、その供給範囲を中心とした取引分野が成立するとしても、これと一定の取引分野とは重層的に成立し得るから、東日本地区の全域を地理的範囲として一定の取引分野を画定することが否定されるものではない。100キロメートルの範囲で営業活動をする段ボールメーカーが点在する各支部管内の商圈は、境界を明確に識別し難く、他の支部管内の隣接する商圈と一部分又は相当な部分が競合し得るということが出来るほか、ある支部管内の商圈の外延付近に所在するユーザーが隣接する他の支部管内を主たる商圈とする段ボールメーカーと取引する可能性は十分にあり得るものということができ、東段工の各支部の管内において、個別のユーザーごとに入れ合いとなっている事業者間で開かれた小部会で値上げの交渉状況の情報交換が行われた際に、近隣の地域に所在する事業者が参加することがあったと認められることからしても、各事業者において、支部

の管轄地域のいかんにかかわらず、足並みをそろえて値上げを行う必要があると認識されていたものと認めることができる。

- b したがって、10月17日三木会や本件支部会等の出席各社の認識の下に、本件各事業者が本件各合意の対象とした取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討し、東日本地区の全域を地理的範囲として一定の取引分野を画定した本件審決の認定判断は、合理的である。

(カ) 原告らが本件各合意に参加したか否かについて

原告らは本件各合意の成立を認識し、これに参加したものと認めることができる。

- (カ) 仮に、原告コバシ(株)に対する本件シート合意に係る排除措置命令が適法であるとしても、同原告がその100パーセント子会社である《事業者T》に販売する段ボールシートの売上げを課徴金の算定対象となる売上額から除外すべき特段の事情が存在するかについて

課徴金制度の主な目的が不当な経済的利得の剥奪にあると解することはできず、また、《事業者T》が原告コバシ(株)の100パーセント子会社であることを踏まえても、同原告の《事業者T》に対する段ボールシートの販売が実質的に同一企業内における加工部門への物資の移動と同視し得るなどの事情が存在したとまでは認められず、さらに、本件各事業者において、親会社が100パーセント子会社に対して販売する段ボール製品につき、本件各合意の対象から除外するとの明示的又は黙示的な共通認識を有していたことを示すような事情も認められないから、本件審決による認定判断は、その課徴金額を含めて相当なものである。

イ 訴訟手続の経過

本件は、原告ら（吉沢工業(株)を除く。）による上告及び上告受理申立てにより、令和5年度末現在、最高裁判所に係属中である。吉沢工業(株)にあっては、東京高等裁判所における判決が上訴期間の経過をもって確定した。

3 最高裁判所における決定

- (1) 王子コンテナ(株)ほか10名による審決取消請求上告事件及び審決取消請求上告受理事件（令和5年（行ツ）第290号、令和5年（行ヒ）第326号）（第1表一連番号9）の決定の概要

最高裁判所は、本件上告理由は、民事訴訟法第312条第1項又は第2項に規定する事由に該当せず、また、本件は同法第318条第1項により受理すべきものとは認められないとして、上告棄却及び上告不受理の決定を行った。

- (2) 東京コンテナ工業(株)による審決取消請求上告事件及び審決取消請求上告受理事件（令和5年（行ツ）第291号、令和5年（行ヒ）第327号）（第1表一連番号14）の決定の概要

最高裁判所は、本件上告理由は、民事訴訟法第312条第1項又は第2項に規定する事由に該当せず、また、本件は同法第318条第1項により受理すべきものとは認められないとして、上告棄却及び上告不受理の決定を行った。

(3) サクラパックス(株)ほか1名による審決取消請求上告事件及び審決取消請求上告受理事件（令和5年（行ツ）第328号、令和5年（行ヒ）第363号）（第1表一連番号6）の決定の概要

最高裁判所は、本件上告理由は、民事訴訟法第312条第1項又は第2項に規定する事由に該当せず、また、本件は同法第318条第1項により受理すべきものとは認められないとして、上告棄却及び上告不受理の決定を行った。

(4) (株)トーモクによる審決取消請求上告事件及び審決取消請求上告受理事件（令和5年（行ツ）第29号、令和5年（行ヒ）第19号）（第1表一連番号13）の決定の概要

最高裁判所は、本件上告理由は、民事訴訟法第312条第1項又は第2項に規定する事由に該当せず、また、本件は同法第318条第1項により受理すべきものとは認められないとして、上告棄却及び上告不受理の決定を行った。

(5) レンゴー(株)による審決取消請求上告事件及び審決取消請求上告受理事件（令和5年（行ツ）第30号、令和5年（行ヒ）第20号）（第1表一連番号8）の決定の概要

最高裁判所は、本件上告理由は、民事訴訟法第312条第1項又は第2項に規定する事由に該当せず、また、本件は同法第318条第1項により受理すべきものとは認められないとして、上告棄却及び上告不受理の決定を行った。

第2 排除措置命令等取消請求訴訟

1 概要

令和5年度当初において係属中の排除措置命令等取消請求訴訟（注1）は6件（東京地方裁判所3件、東京高等裁判所2件、最高裁判所1件）（注2）であったところ、同年度中に新たに4件の排除措置命令等取消請求訴訟が東京地方裁判所に提起された。また、令和4年度中に東京地方裁判所がした判決に対し、令和5年度中に控訴されたものが1件あった。

令和5年度当初において東京地方裁判所に係属中であった3件のうち1件については、同裁判所が請求を棄却する判決をし、控訴期間の経過をもって確定した。その余の2件については、同裁判所に係属中である。

令和5年度当初において東京高等裁判所に係属中であった2件のうち1件については、同裁判所が控訴を棄却する判決をしたが、その後、最高裁判所に上告及び上告受理申立てがなされ、同裁判所が上告棄却及び上告不受理決定をしたことにより終了した。残る1件については、東京高等裁判所に係属中である。また、令和5年度中に控訴された1件は、東京高等裁判所が控訴を棄却する判決をし、上訴期間の経過をもって確定した。

令和5年度当初において最高裁判所に係属中であった1件については、同裁判所が上告棄却及び上告不受理決定をしたことにより終了した。

これらの結果、令和5年度末時点において係属中の排除措置命令等取消請求訴訟は7件であった。

(注1) 平成25年独占禁止法改正法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の一部を改正する法律（平成25年法律第100号）をいう。）により審判制度が廃止されたことに伴い、平成27年度以降、独占禁止法違反に係る行政処分に対する取消請求訴訟は、東京地方裁判所に提起する制度となっている。

(注2) 排除措置命令等取消請求訴訟の件数は、訴訟ごとに裁判所において付される事件番号の数である。

第2表 令和5年度末において係属中の排除措置命令等取消請求訴訟一覧

一連番号	件 名	事件の内容	関係法条	判決等
1	本町化学工業(株)による件	東日本地区又は近畿地区に所在する地方公共団体が発注する活性炭について、共同して、供給予定者を決定し、供給予定者が本町化学工業(株)を介して供給できるようにしていた（課徴金額1億6143万円（東日本地区）、3283万円（近畿地区））。 （排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件並びに執行停止申立事件）	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 令和元年11月22日 提訴年月日 令和 2年 1月16日 申立年月日 令和 2年 1月16日 決定年月日 令和 2年 3月27日 （執行停止の申立てについて、却下決定（確定）、東京地方裁判所） 判決年月日 令和 4年 9月15日 （請求棄却、東京地方裁判所） 控訴年月日 令和 4年 9月30日
2	大成建設(株)による件	リニア中央新幹線に係る地下開削工法による品川駅及び名古屋駅新設工事について、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていた。 （排除措置命令取消請求事件）	独占禁止法 第3条後段	措置年月日 令和 2年12月22日 提訴年月日 令和 3年 3月 1日
3	鹿島建設(株)による件	リニア中央新幹線に係る地下開削工法による品川駅及び名古屋駅新設工事について、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていた。 （排除措置命令取消請求事件）	独占禁止法 第3条後段	措置年月日 令和 2年12月22日 提訴年月日 令和 3年 6月21日
4	中部電力(株)及び中部電力ミライズ(株)による件	中部電力(株)、中部電力ミライズ(株)及び関西電力(株)が、互いに、相手方の供給区域において相手方が小売供給を行う大口顧客の獲得のための営業活動を制限することを合意していた（中部電力(株)に対する課徴金額201億8338万円、中部電力ミライズ(株)に対する課徴金額73億7252万円）。 （排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件）	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 令和 5年 3月30日 提訴年月日 令和 5年 9月25日
5	中国電力(株)による件	中国電力(株)及び関西電力(株)が、 (1) 互いに、相手方の供給区域に所在する相対顧客の獲得のための営業活動を制限する (2) 関西電力(株)にあつては、中国電力管内において順次実施される官公庁入札における入札参加及び安値による入札を制限することを合意していた（課徴金額707億1586万円）。 （排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件）	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 令和 5年 3月30日 提訴年月日 令和 5年 9月28日

一連番号	件 名	事件の内容	関係法条	判決等
6	九電みらいエナジー(株)による件	九州電力(株)、九電みらいエナジー(株)及び関西電力(株)が、互いに、相手方の供給区域において順次実施される官公庁入札等で安値による電気料金の提示を制限することを合意していた。 (排除措置命令取消請求事件)	独占禁止法 第3条後段	措置年月日 令和 5年 3月30日 提訴年月日 令和 5年 9月29日
7	九州電力(株)による件	九州電力(株)、九電みらいエナジー(株)及び関西電力(株)が、互いに、相手方の供給区域において順次実施される官公庁入札等で安値による電気料金の提示を制限することを合意していた(課徴金額27億6223万円)。 (排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件)	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 令和 5年 3月30日 提訴年月日 令和 5年 9月29日

第3表 令和5年度中に確定した排除措置命令等取消請求訴訟一覧

一連番号	件 名	事件の内容	関係法条	判決等
1	三条印刷(株)による件	日本年金機構が発注するデータプリントサービスについて、受注予定者を決定し、受注予定者が受注できるようにしていた。 (排除措置命令取消請求事件及び執行停止申立事件)	独占禁止法 第3条後段	措置年月日 令和 4年 3月 3日 提訴年月日 令和 4年 3月 4日 申立年月日 令和 4年 3月 8日 決定年月日 令和 4年 3月29日 (執行停止の申立てについて、却下決定(確定)、東京地方裁判所) 判決年月日 令和 5年 4月13日 (請求棄却、東京地方裁判所)
2	マイナミ空港サービス(株)による件	八尾空港における機上渡し給油による航空燃料の販売に関して、エス・ジー・シー佐賀航空(株)の事業活動を排除していた(課徴金額612万円)。 (排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件)	独占禁止法 第3条前段 及び 第7条の9第2項	措置年月日 令和 2年 7月 7日 提訴年月日 令和 3年 1月 6日 (排除措置命令について) 提訴年月日 令和 3年 3月29日 (課徴金納付命令について) 判決年月日 令和 4年 2月10日 (請求棄却、東京地方裁判所) 控訴年月日 令和 4年 2月27日 判決年月日 令和 5年 1月25日 (控訴棄却、東京高等裁判所) 上訴年月日 令和 5年 2月 8日 (上告及び上告受理申立て) 決定年月日 令和 5年 9月28日 (上告棄却及び上告不受理決定、最高裁判所)
3	鹿島道路(株)による件	アスファルト合材の販売価格の引上げを行っていく旨を合意していた(課徴金額58億157万円)。 (排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件)	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 令和元年 7月30日 提訴年月日 令和 2年 1月28日 判決年月日 令和 5年 3月30日 (請求棄却、東京地方裁判所) 控訴年月日 令和 5年 4月12日 判決年月日 令和 5年11月29日 (控訴棄却、東京高等裁判所)
4	(株)富士通ゼネラルによる件	消防救急デジタル無線機器について、納入予定メーカーを決定し、納入予定メーカー以外の者は、納入予定メーカーが納入できるように協力する旨を合意していた(課徴金額48億円)。 (排除措置命令及び課徴金納付命令取消請求事件)	独占禁止法 第3条後段 及び 第7条の2	措置年月日 平成29年 2月 2日 提訴年月日 平成29年 8月 1日 判決年月日 令和 4年 3月 3日 (請求棄却、東京地方裁判所) 控訴年月日 令和 4年 3月17日 判決年月日 令和 5年 5月31日 (控訴棄却、東京高等裁判所)

一連番号	件 名	事件の内容	関係法条	判決等
		命令取消請求事件)		上訴年月日 令和 5年 6月15日 決定年月日 令和 6年 3月21日 (上告棄却及び上告不受理決定、 最高裁判所)

第3 その他の公正取引委員会関係訴訟

1 概要

令和5年度において、公正取引委員会を被告とする排除措置命令差止請求訴訟が2件、東京地方裁判所に提起された（これら2件の排除措置命令差止請求訴訟に併せて、それぞれ仮の差止め申立てがなされた。）。

また、国ほか6名を被告とする損害賠償請求訴訟が1件、東京地方裁判所に提起された。

2 令和5年度に係属したその他の公正取引委員会関係訴訟

(1) 排除措置命令差止請求事件及び仮の差止め申立事件

ア 事件の表示

⑦ 排除措置命令差止請求事件

原 告 熊本県漁業協同組合連合会
佐賀県有明海漁業協同組合
被 告 公正取引委員会
提訴年月日 令和5年12月14日

⑧ 仮の差止め申立事件

申 立 人 熊本県漁業協同組合連合会
佐賀県有明海漁業協同組合
相 手 方 公正取引委員会
申立年月日 令和5年12月14日
決定年月日 令和6年1月9日

イ 事案の概要

本件は、公正取引委員会が原告ら（申立人ら）に対して行う予定の排除措置命令について、原告ら（申立人ら）が、排除措置命令によって「重大な損害を生ずるおそれがある」（行政事件訴訟法第37条の4第1項）といえ、排除措置命令をすることが公正取引委員会の「裁量権の範囲を超え若しくはその濫用となる」（同条第5項）と主張し、排除措置命令の差止めを求め、これと併せて仮の差止めを申し立てるものである。

ウ 仮の差止め申立事件に係る決定の概要

申立人らによる仮の差止め申立てについて、東京地方裁判所は、申立人らには「償うことのできない損害を避けるため緊急の必要」（行政事件訴訟法第37条の5第2項）が認められないとして、仮の差止めの申立てを却下した。

エ 訴訟手続の経過

仮の差止め申立事件に係る決定に対して、申立人らから即時抗告はなされず、同決定は確定した。

排除措置命令差止請求訴訟は、令和5年度末現在、東京地方裁判所に係属中である。

(2) 損害賠償請求事件

ア 事件の表示

損害賠償等請求事件

原 告 X

被 告 国ほか6名

提訴年月日 令和5年10月4日

イ 事案の概要

本件は、防衛省航空自衛隊が発注する什器類の製造業者らによる入札談合に関し、公正取引委員会、防衛省及び被告事業者6社が、入札談合及び入札談合等関与行為をねつ造したこと等を理由に、国及び被告事業者6社に損害賠償を求めるものである。

ウ 訴訟手続の経過

本件は、令和5年度末現在、東京地方裁判所に係属中である。

第4 独占禁止法第24条に基づく差止請求訴訟

令和5年度において独占禁止法第79条第1項に基づいて公正取引委員会に対し通知があった訴訟は1件であり、同条第2項に基づいて当委員会に対し求意見がなされた事件はなかった。

第4表 令和5年度に通知があった独占禁止法第24条に基づく差止請求訴訟

裁 判 所 事件番号 提訴年月日	内 容
京都地方裁判所 令和5年（ワ）1890号 令和5年6月26日	被告は、被告が運営するオンラインストア「amazon.co.jp」において、出品者である原告に対し、知的財産権侵害等のポリシー違反の警告を多数行い、原告のアカウントの健全性を著しく低下させ、原告出品商品のショッピングカートの獲得率を低下させ、現在までこれを継続しているところ、かかる行為は優越的地位の濫用及び取引条件等の差別取扱いに当たるとして、当該行為の差止め及び損害賠償を求めるもの。

第5 独占禁止法第25条に基づく損害賠償請求訴訟

令和5年度において独占禁止法第84条に基づいて公正取引委員会に対し求意見がなされた訴訟はなかった。