

令和5年5月26日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

令和2年(行ケ)第5号 審決取消請求事件

口頭弁論終結の日 令和5年1月27日

判 決

5 佐賀市高木瀬町大字長瀬930番地

原 告 ダイレックス株式会社

同代表者代表取締役

氏 名 略

同訴訟代理人弁護士 久 江 孝 二

同 石 井 崇

10 同 山 口 拓 郎

同 小 田 勇 一

同訴訟復代理人弁護士 大 和 田 樹

東京都千代田区霞が関一丁目1番1号

被 告 公 正 取 引 委 員 会

15 同代表者委員長 古 谷 一 之

同指定代理人 西 川 康 一

同 榎 本 勤 也

同 坂 本 智 之

同 岩 丸 華 子

20 同 山 口 正 行

主 文

- 1 原告の請求を棄却する。
- 2 訴訟費用は原告の負担とする。

事 実 及 び 理 由

25 第1 請求

被告が原告に対して令和2年3月25日付けでした公正取引委員会平成26

年（判）第1号及び第2号審判事件についての審決を取り消す。

第2 事案の概要

1 原告は、被告が平成26年6月5日に原告に対してした排除措置命令（公正取引委員会平成26年（措）第10号。以下「本件排除措置命令」という。）及び課徴金納付命令（公正取引委員会平成26年（納）第113号。以下「本件課徴金納付命令」といい、本件排除措置命令と併せて「本件各命令」という。）について、同月6日、それぞれその全部の取消しを求める審判請求をし（公正取引委員会平成26年（判）第1号事件及び第2号事件。以下、当該各事件を併せて「本件審判事件」という。）、被告は、令和2年3月25日、本件排除措置命令を変更し、本件課徴金納付命令を一部取り消す旨の審決（以下「本件審決」という。）をした。

本件は、原告が、本件審決について、原告の審判請求を棄却した部分につき私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（平成25年法律第100号による改正前のもの。以下、特に断りのない限り、「独占禁止法」という。）82条1項各号所定の取消事由がある旨を主張して、同項に基づき、その取消しを求める事案である。

2 前提となる事実（本件審決において認定された事実であって原告が実質的な証拠の欠缺を主張していないものであるか、本件審決の記録中に現れた証拠から容易に認めることができる事実）

(1) 原告の事業内容等

原告は、佐賀市に本店を置き、食料品、酒類、日用雑貨品、家庭用電気製品、衣料品等を小売する総合ディスカウントストアの形態を有する「ダイレックス」と称する店舗等を運営する「事業者」（独占禁止法2条1項）である。

原告は、平成19年7月9日当時、食料品、酒類、日用雑貨品、家庭用電気製品、衣料品等の小売をする総合ディスカウント業を営んでいたサンクス

ジャパン株式会社の事業を引き継ぐ目的で設立され、同社を吸収合併してその事業を承継した。その後、ドラッグストア業を営む株式会社サンドラッグ（以下「サンドラッグ」という。）が、平成21年10月30日、原告の発行済株式の全部を取得して、原告を完全子会社化した。

5 (2) 原告の事業規模等

原告の資本金の額は、平成21年6月28日から平成24年12月16日までの期間（以下「本件期間」という。）において、33億6945万円であった。

10 原告の運営に係る店舗（「ダイレックス」又は「ダイレックス1・2・3」と称するもの。以下、各店舗の呼称について「ダイレックス」又は「ダイレックス1・2・3」の表示は省略する。）は、平成21年6月28日時点で128店、平成22年3月31日時点で134店、平成23年3月31日時点で143店、平成24年3月31日時点で156店、同年12月17日時点で168店と年々増加しており、その運営区域は、九州全県（沖縄県を含む。）、徳島県、香川県、愛媛県、広島県、岡山県、山口県、埼玉県及び山梨県であった。

15 原告の事業年度における売上高は、平成21年度で約944億円、平成22年度で約961億円、平成23年度で約1058億円、平成24年度で約1138億円と年々増加していた。原告の各事業年度の売上高は、総合ディスカウント業を営む者の全国における売上高の順位において、平成21年度及び平成22年度は第5位、平成23年度及び平成24年度は第4位であった（査2、査84）。

20 (3) 特定納入業者の概要

25 納入業者（原告の運営に係る店舗で自ら販売する商品を、原告に直接販売して納入する事業者をいう。以下同じ。）であって、別紙Aに記載された者（以下、各納入業者については、同別紙の「事業者」欄の「（略称）」と記

載したとおり略称する。)のうち、同別紙の対象納入業者欄に「○」と記載されたもの(合計69社(事業者の数については、個人事業者が含まれている場合であっても、単に「○社」という。以下同じ。))。以下「特定納入業者」という。)は、本件期間を通じて又はその一部において、製造業若しくは卸売業又は双方を営み、直接、原告との間で取引基本契約を締結し、又は取引口座を開設し、原告の運営に係る店舗で販売する商品を、原告に対して継続的に買取取引(買主が売主から商品の引渡しを受けると同時に、当該商品の所有権が売主から買主に移転し、その後は買主が当該商品の保管責任を負う取引形態をいう。以下同じ。)により販売し、納入していた納入業者である(査156、査157。ただし、原告は、特定納入業者のうち、
納入業者
(29) 及び 納入業者(65) についてはその取引形態が、買取取引ではなく販売委託取引であった旨主張している。)

(4) 原告の組織体制

ア 原告は、代表取締役副社長の下に、営業本部及び管理本部を置き、営業本部の下に、商品の仕入業務並びに新規開店(原告が、新たに店舗を設置して(既存店舗を建て替えたり、移転したりする場合も含む。))、当該店舗の営業を開始することをいう。以下同じ。)及び改装開店(原告が、既存の店舗について、一時的に営業を取りやめて、売場の移動、売場面積の拡縮、設備の改修その他の改装を実施した上で、当該店舗の営業を再開することをいう。以下同じ。)の準備作業を担当する部門として、商品分類別に、第一商品部から第三商品部までの各部署を設置している。

また、各商品部では、仕入担当者(以下「バイヤー」という。)が、担当商品につき、新規に取引を開始する納入業者の選定や、納入業者から仕入れる商品、販売方針、取引条件(仕入価格、仕入数量等)についての商談及び決定といった仕入業務を行っている。

イ 原告は、平成22年9月頃、営業本部の下に、新店改装準備室を置き、

それ以降、従前バイヤー、店舗開発部等の複数の部門が担当していた新規開店及び改装開店（以下、併せて「新規開店等」という。）の準備作業期間の調整及び商品の搬出・搬入・陳列作業等の日程の作成業務、閉店店舗の撤退までの日程の作成業務等を、新店改装準備室に担当させることとした。

ウ 原告は、遅くとも平成23年4月頃、各商品部に情報課を設置し、それ以降、従前バイヤーが担当していた新規開店等における開店前の各種準備作業（以下「開店前準備作業」という。）のために、納入業者に従業員等の派遣を依頼する業務、商品の搬出・搬入・陳列の各作業及び開店セール時の商品補充等の店舗管理業務を情報課に担当させることとし、これに伴い、各商品部のバイヤーは、前記アの仕入業務に専念することとなった。

(5) 納入業者による従業員等の派遣

ア 納入業者による従業員等の派遣

原告は、本件期間において、納入業者に対し、別紙B記載の新規開店等店舗における開店前準備作業のため、納入業者の従業員等の派遣を依頼し、別紙Dの「本件各行為」の「従業員等の派遣」欄記載のとおり、納入業者のうち78社（別紙A記載の者。以下、単に「78社」ともいう。）から、少なくとも延べ約8200名の従業員等の派遣を受けて、開店前準備作業に従事させた（以下、これらの開店前準備作業のための従業員等の派遣を「本件従業員等派遣」という。）。

イ 納入業者による金銭の提供

(ア) 閉店セールに係る協賛金の提供

原告は、本件期間において、別紙C記載の各店舗においてその閉店の際に実施するセール（以下「閉店セール」という。）を行ったところ、78社のうち別紙Dの「本件各行為」の「閉店セール協賛金」欄中の

「金額（円）」及び「店舗数」の各欄に金額及び店舗数の記載のある66社に対し、当該店舗数の店舗に係る閉店セールにおいて、当該納入業者が納入した商品のうち、原告が定めた割引率で販売した商品について、その割引額に相当する額の全部又は一部の金銭を「協賛金」等の名目で提供するよう依頼し、上記66社から、それぞれ同「金額（円）」欄記載の各額の金銭（総額約4030万円）の提供を受けた（以下、閉店セールに際して原告が提供を受けたこれらの金銭を「閉店セール協賛金」といい、上記納入業者によるその提供を「本件協賛金の提供」という。）。

(イ) 朝倉店の火災に係る金銭の提供

原告は、平成23年5月4日、福岡県朝倉市に所在する朝倉店において火災が発生した際、滅失又は毀損した商品（以下「火災滅失毀損商品」という。）を搬入していた納入業者に対し、当該商品の販売価格に相当する額について、返品又は値引きとして処理するか、無償納入品として取り扱うことを依頼した。その後、原告は、同年8月末までに、別紙Dの「本件各行為」の「火災関連金（円）」欄に金額の記載のある48社のうち少なくとも 納入業者（48） を除く47社から、商品の売上代金から相殺するなどの方法により、同欄記載の各額の金銭（総額約1200万円）の提供を受けた（以下、上記の朝倉店の火災に関して原告が提供を受けたこれらの金銭を「火災関連金」といい、上記納入業者によるその提供を「本件火災関連金の提供」という。）。

(6) 被告による立入検査

原告は、平成24年12月5日、被告による立入検査を受け、同月17日、納入業者に対して独占禁止法違反の疑いがある行為を取りやめたこと等を連絡し、それ以後は、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（以下「本件各行為」といい、なお、納入業者による

上記各行為自体についても「本件各行為」ということがある。)と同様の行為を行っていない。

(7) 課徴金算定の基礎となる原告の売上額

本件期間のうち平成21年法律第51号(以下「平成21年改正法」という。)の施行日である平成22年1月1日から平成24年12月16日までの期間(以下「本件違反期間」という。)における原告の78社それぞれとの間における購入額を、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律施行令(昭和52年政令第317号。以下「施行令」という。)30条2項の規定に基づき算定すると、別紙Aの「購入額」欄記載のとおりとなる。

3 本訴に至る経緯等(当事者間に争いがなく、当裁判所に顕著な事実)

(1) 本件各命令の発令

ア 被告は、原告が遅くとも平成21年6月28日以降、78社に対して本件従業員等派遣をさせ、78社のうち66社に対して本件協賛金の提供をさせ、及び78社のうち 納入業者(48) を含む48社に対して本件火災関連金の提供をさせていたものであり、それらの行為は、原告が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、継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭又は役務を提供させていたものであるから、独占禁止法2条9項5号ロ(ただし、平成21年改正法の施行日である平成22年1月1日前においては、平成21年改正法による改正前の私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律2条9項に基づき公正取引委員会が指定する不公正な取引方法である平成21年公正取引委員会告示第18号による改正前の不公正な取引方法(昭和57年公正取引委員会告示第15号の14項(以下「旧一般指定14項」という。))2号。以下同じ。)に該当し、同法19条の規定に違反するものであるとし、さらに、特に排除措置を命ずる必要があるとして、原告に対し、同

法20条2項、7条2項1号に基づき、平成26年6月5日付けで、要旨、下記の内容の排除措置命令（平成26年（措）第10号。本件排除措置命令）を発した。

記

- 5 (ア) 原告は、次の事項を、取締役会において決議しなければならない。
- a 78社に対して本件従業員等派遣をさせ、78社のうち66社に対して本件協賛金の提供をさせ、及び78社のうち 納入業者（48） を含む48社に対し本件火災関連金の提供をさせていた行為を取りやめていることを確認する旨
- 10 b 今後、前記aに記載した各行為と同様の行為を行わない旨
- (イ) 原告は、前記(ア)に基づいて採った措置を納入業者に通知し、かつ、自社の従業員に周知徹底しなければならない。これらの通知及び周知徹底の方法については、あらかじめ被告の承認を受けなければならない。
- (ウ) 原告は、今後、前記(ア)aに記載した各行為と同様の行為を行っては
- 15 ならない。
- (エ) 原告は、今後、次の事項を行うために必要な措置を講じなければならない。この措置の内容については、前記(ア)aに記載した各行為と同様の行為をすることのないようにするために十分なものでなければならず、かつ、あらかじめ、被告の承認を受けなければならない。
- 20 a 納入業者との取引に関する独占禁止法の遵守についての行動指針の改定
- b 納入業者との取引に関する独占禁止法の遵守についての、役員及び従業員に対する定期的な研修並びに法務担当者による定期的な監査
- (オ) a 原告は、前記(ア)、(イ)、(エ)に基づいて採った措置を速やかに被告
- 25 に報告しなければならない。
- b 原告は、前記(エ)bに基づいて講じた措置の実施内容を、今後3年

間、毎年、被告に報告しなければならない。

イ 被告は、原告がした前記アの各行為は独占禁止法2条9項5号ロに該当し、同法19条の規定に違反するものであり、かつ、同法20条の6にいう「継続してするもの」に当たるところ、当該違反行為をした日から当該違反行為がなくなる日までの期間である本件期間（平成21年6月28日から平成24年12月16日まで）は3年を超えるため、同条の規定によれば、当該違反行為に係る同条に規定する期間の始期は当該違反行為の終期から遡って3年となる平成21年12月17日となるが、同条が適用されるのは、平成21年改正法の施行日である平成22年1月1日以降である（平成21年改正法附則5条）から、その始期は同日となるとし、同日から平成24年12月16日までの期間（本件違反期間）について、原告に商品を生供給する者である78社と原告との間における購入額の合計が1274億1670万5310円（別紙Aの「購入額」欄記載の金額の合計額）であることから、課徴金の額については独占禁止法20条の6によりその100分の1を乗じて得た額から同法20条の7において準用する同法7条の2第23項により1万円未満の端数を切り捨てた額である12億7416万円と算出されるとして、原告に対し、同法20条の6に基づき、平成26年6月5日付けで、課徴金納付命令（平成26年（納）第113号。本件課徴金納付命令）を發した。

ウ 本件各命令に係る各命令書（謄本）は、いずれも平成26年6月6日、原告に送達された。

(2) 本件審決

ア 原告は、被告に対し、平成26年6月6日、本件各命令の内容を不服として、独占禁止法49条6項、50条4項に基づき、本件各命令の全部の取消しを求める審判請求をした（本件審判事件）。

イ 被告の審判官は、本件審判事件について、平成30年6月13日、平成27年公正取引委員会規則第2号による廃止前の公正取引委員会の審判に関する規則（以下「審判規則」という。）33条1項に基づき、審判手続を終結した上、審判規則73条に基づき、令和元年12月5日付け審決案（以下「本件審決案」という。）を作成し、これを同日付けで被告に提出するとともに、同月9日、原告にその謄本を送達した。

ウ 本件審決案においては、原告の取引上の地位が優越していた納入業者は78社のうち特定納入業者（69社）であったと認定され、本件排除措置命令の対象となる原告の違反行為については、その取引上の地位が特定納入業者（69社）に対して優越していることを利用して、本件期間中、特定納入業者（69社）に対して135店舗の新規開店等に際し少なくとも延べ約6900人の従業員等を派遣させ、特定納入業者のうち58社に対して13店舗の閉店セールに際し合計3356万0683円の閉店セール協賛金を提供させ、特定納入業者のうち43社に対して合計1111万1424円の火災関連金の提供をさせた行為を前提とするものに変更（縮小）され（本件審決案主文第1項）、本件課徴金納付命令のうち11億9221万円を超えて納付を命じた部分を取り消すこととされていたが（同第2項）、原告のその余の審判請求についてはいずれも棄却することとされていた（同第3項）。

エ これに対し、原告は、被告に対し、令和元年12月23日、審判規則75条に基づき、本件審決案に対する異議の申立てをし、特定納入業者のうち9社の関係者が作成した9通の陳述書（以下、併せて「本件各陳述書」という。）の取調べを求める旨の証拠申出書を提出して、主位的に本件各命令の全部の取消しを、予備的に本件審判事件の審判手続の再開を求めた。

オ しかし、被告は、本件審判事件について自ら審判を開き、又は審判官に

対し審判手続の再開を命ずることなく、令和2年3月25日、審判規則78条1項に基づき、本件審決案と内容を同じくする本件審決をした。

カ 本件審判に係る審判書（謄本）は、令和2年3月26日、原告に送達された。

5 (3) 本訴の提起

原告は、令和2年4月2日、当庁に対し、本訴を提起した。

4 優越的地位濫用ガイドライン

10 被告は、平成22年11月30日、平成21年改正法によって旧一般指定14項が法定化されたことに際し、優越的地位の濫用行為に関する独占禁止法の考え方を明確にするため、ガイドラインとして「優越的地位の濫用行為に関する独占禁止法の考え方」（以下「ガイドライン」という。）を策定し、公表した。

5 主な争点及び争点に関する当事者の主張

15 本件における主な争点は、次の①から⑤までのとおりであり、これらの争点に関する当事者の主張は、別表1主張整理表の第1から第6までの各「原告」欄及び「被告」欄に、また、特定納入業者のうち30社（実質的には29社）の個別事情に基づく当事者の主張は、別表2-1納入業者別主張整理表（第1から第17まで）及び別表2-2納入業者別主張整理表（第1から第12まで）の各「原告」欄及び「被告」欄にそれぞれ記載のとおりである。

20 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）

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2条9項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

25 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）

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

⑤ 本件審決の判断が原告にとって不意打ちであり、原告の防御権を侵害する違法なものか否か

5 第 3 当裁判所の判断

1 当裁判所は、本件審決について独占禁止法 8 2 条 1 項各号所定の取消事由はなく、原告の請求は理由がないものと判断する。その理由は、次のとおりである。

2 事実関係（特に証拠番号を掲記したものを除き、当事者間に争いが無い。）

10 (1) 原告の市場における地位

原告は、本件期間において資本金 3 3 億円余りの株式会社であり、その運営に係る店舗数は、平成 2 1 年 6 月 2 8 日時点で 1 2 8 店であったものが平成 2 4 年 1 2 月 1 7 日時点では 1 6 8 店と年々増加し、その事業年度における売上高も、平成 2 1 年度の約 9 4 4 億円から平成 2 4 年度の約 1 1 8 3 億円へと年々増加しており、各事業年度の売上高は、総合ディスカウント業を営む者の全国における売上高の順位において、平成 2 1 年度及び平成 2 2 年度は第 5 位、平成 2 3 年度及び平成 2 4 年度は第 4 位であった（前記前提となる事実(2)）。

原告は、平成 2 1 年 1 0 月 3 0 日、サンドラッグの子会社となった。サンドラッグは、ドラッグストア業を全国的に営む株式会社であり、平成 2 5 年 3 月 3 1 日当時、原告を含む 6 社の子会社を有し、同年 3 月期におけるその連結売上高は約 4 0 7 4 億円であった（査 3）。

20 (2) 原告と特定納入業者との市場における関係

ア 特定納入業者と原告との取引形態は、いずれも買取取引であると認められるところ（前記前提となる事実(3)、査 3 4、査 7 0 の 1）、その納入品目、資本金の額、総売上高、原告に対する売上高、原告に対する取引

依存度、取引先別の売上高の順位における原告の順位、取引先小売業者数等は、別紙Dの各欄に記載のとおりである。なお、原告は、特定納入業者のうち、 及び との取引形態については、買取取引ではなく販売委託取引であると主張し、 の従業員 も同主張に沿う供述をする（審47）が、上記2社においては、被告に提出した報告書（査34、査70の1）の中で、原告との取引について、「買取取引（うち返品条件が付されているもの）」である旨回答していること、 と原告との間の取引基本契約書（査612）の第3条は、個別契約について、同社が原告に対し商品を「売り渡す」旨を定め、買取取引であることを前提とする規定となっており、他に同取引基本契約書中に当該取引形態が販売委託取引であることをうかがわせる記載は見当たらず、 の口座開設申請書（査613）にも、当該取引形態が委託取引である旨が記載されていないこと等の事情に照らせば、上記2社の原告との取引については、いずれも他の特定納入業者と同様に買取取引であると認めるのが相当である。

イ 被告の審査官は、特定納入業者に対し、平成25年3月29日付け（ただし、 については平成26年2月18日付け）で報告命令を発し、被告は、特定納入業者からこれに対する報告を記載した報告書（以下「本件報告書」という。）を受領した（各納入業者の報告書の証拠番号は、別紙Dの「本件報告書」欄に記載のものである。）。

本件報告書において、特定納入業者は、いずれも原告との取引に係る取引継続の必要性が高い旨を回答しており、また、別紙Dの「新規取引開始困難性」又は「取引額転嫁困難性」の各欄に○が付されている特定納入業者にあつては、その理由として、新規取引開始困難性（原告との取引額に見合う他の取引先を見つけることが困難であること）又は取引額

転嫁困難性（原告との取引額に見合う額を他の取引先との関係において増やすことが困難であること）を挙げている。

(3) 本件従業員等派遣

5 ア 別紙Bのとおり、原告が本件期間（平成21年6月28日から平成24年12月16日まで）中に新規開店等をした店舗数は、平成21年7月
10 月から12月までの間においては7店舗、平成22年1月から6月までの間においては2店舗、同年7月から12月までの間においては10店舗、平成23年1月から6月までの間においては30店舗、同年7月
15 月から12月までの間においては24店舗、平成24年1月から6月までの間においては35店舗、同年7月から12月までの間においては27店舗であり、合計135店舗であった。

イ 原告の店舗の新規開店等は、概要、①新規開店等計画等の承認、②店舗
15 図面案作成、③新規開店等に関する会議の開催、④棚割りの選択・決定、⑤商品の発注、⑥商品の搬入、⑦商品の陳列等、⑧開店の段階を経て行われていた。上記④の「棚割り」とは、商品をどの商品棚のどこ
20 に、どのように陳列するかを割り当てをいい、それを書面に記載したものを棚割表という（査125の各枝番）。原告において、棚割りは、バイヤーの業務であり、事前に過去の売上げ等のデータを基に作成された複数のパターンからバイヤーが選択して決定していた。また、バイヤーの
25 依頼によりメインベンダー（主となる納入業者）が棚割表の案を作成し、バイヤーに提案することもあったが、この場合にも、最終的に棚割表の内容を確定するのはバイヤーであった。（査92、査113、査115、査117、査119、査120）

ウ 原告は、従前、納入業者と取引を開始する際、取引基本契約書を作成し
25 ていた（なお、サンドラッグの子会社となつてからは、取引基本契約書に代えて口座開設申請書を納入業者に提出させていた。）が、当該取引

基本契約書及び口座開設申請書には、従業員等の派遣に関する定め（作業時間、作業内容、派遣頻度、派遣人数、派遣費用の負担条件等の定め）はなく、原告は、納入業者との間で、派遣内容に関して、別途取決め等を文書で交わしてはいなかった（査156、査157）。

5 エ 原告は、本件期間の始期である平成21年6月28日以前から、新規開店等の際に、納入業者に対し、開店前準備作業のため、従業員等の派遣を依頼し、従業員等の派遣を受けていた（査109、査173）。本件期間中において特定納入業者が行った本件従業員等派遣の人数の状況は、別紙Dの「本件各行為」の「従業員等の派遣」欄記載のとおりである（前記前提となる事実(5)ア）。

10 原告は、新規開店等に当たり、自社の従業員だけでは開店予定日までに開店前準備作業を終えることができなかつたことから、同作業の大部分を納入業者の従業員等が行うことを前提としてその作業日程を組んでいたところ、これらの派遣を受けるため、原告の取締役、部課長らが出席する社内会議でも、納入業者に対して新規開店等のスケジュールを知らせよう周知がされていたほか、担当者において、30日前には納入業者に対して作業従事者を手配すべきこととされ、また、派遣人数を確認して名簿を作成することとされていた（査92、査113、査117）。

15 20 開店前準備作業当日の作業従事者は、改装開店の場合は、原告の従業員等が30名ないし40名程度であるのに対し、納入業者等からの派遣従業員等は150名ないし200名程度であり、新規開店の場合は、商品部門ごとに日を分けて作業をしており、各日、原告の従業員等が20名程度、納入業者等からの派遣従業員等が50名程度であった（査117、査120）。

25 オ 原告の店舗に派遣された納入業者の従業員等は、基本的に、①商品の搬

出（改装店のみ）・搬入、②商品の陳列、③販促ツール（プライスカード又はPOP）の取付け、④陳列棚の組立て、解体又は移動、⑤店内の清掃（陳列棚の清掃、ごみの片付け、不用物の運搬を含む。）、⑥陳列棚の棚板の位置調整、⑦展示品のラッピング作業（商品の傷や汚れを防止するために透明のシートで商品全体を包み込む作業（査134））等の作業を行い、このうち、商品の陳列（②）が納入業者の従業員等の中心的な作業であったが、原告は、当該納入業者自身の商品と他社の商品とを区別することなく、当該納入業者の従業員等にこれらの作業を行わせていた。納入業者の従業員等は、定番商品については、商品分類ごとに、あらかじめバイヤー又は情報課担当者が確定した棚割表に基づき、商品を陳列していた。（査92、査97、査104、査105、査134、査145、査146、査150、査162）

カ 原告は、納入業者からの本件従業員等派遣を受けたことに対し、当該納入業者から購入する商品を増やすことを約したこともなく、これに対する見返りを与えたこともなかった（査152）。

(4) 本件協賛金の提供

ア 原告は、本件期間の始期である平成21年6月28日以前から、店舗を閉店する際、当該店舗の商品を処分するため、最終営業日までの3日間、閉店セールと称して割引販売を実施していた（査394、査395。なお、原告と納入業者との間で取り交わされていた取引基本契約書及び口座開設申請書には、閉店セール協賛金についての算定根拠・算出方法、支払方法その他の支払条件の定めはなく、閉店セール協賛金の支払条件に関して別途取決めを交わした文書も存在しない（査156、査157）。）。

イ 閉店セール期間の割引率は、当初は、3日間を通じて店頭表示価格の2割引きであったが、店舗在庫をできる限り売り切り、最終的な返品や他

店への移動を減らす目的で、原告の代表取締役副社長であった A 2 及び商品部の部長であった A 3 (以下「A 3」という。) によって、平成23年10月30日の八代店の閉店セールから、最終日の割引率が5割引に変更された(査402、査403)。

5 ウ 原告は、閉店セールの際、閉店セールを実施する店舗に商品を納入している納入業者に対し、以下の(ア)から(ウ)までのとおり、協賛金等の名目で金銭の提供を依頼し、その支払を受けるなどした(査402、査406ないし査408、審55)。

10 (ア) 原告においては、納入業者に対して依頼する閉店セール協賛金の額について、閉店セールによる割引分を加味して最終的に原告が予算上の粗利を確保することができる額とされており、各バイヤーの判断で、納入業者に対し、割引販売した数量に割引額を乗じて得た額の全額又はその一部の提供を依頼していた。

15 (イ) 原告は、納入商品について閉店セールから除外することを希望する納入業者に対しては、閉店セール前に、当該納入業者自身で店舗から商品を撤去し、返品処理することを求めており、返品ができない商品については、納入業者が仕分けの上、原告の他の店舗に移動させていた。

20 (ウ) 原告は、閉店セール実施後にも売れ残った商品については原則として返品とすることとして、納入業者に対し、返品への協力を依頼しており、返品ができない商品については、廃棄するか、他の店舗に移動していた。

エ 本件期間中において、原告が特定納入業者のうち計58社から受けた本件協賛金の提供の状況は、別紙Dの「本件各行為」の「閉店セール協賛金」欄記載のとおりである(前記前提となる事実(5)イ(ア))。

25 オ 納入業者が原告に対して閉店セール協賛金を提供したことについては、原告が、そのことを理由として、当該納入業者に対し、閉店後に新規に

開設される店舗や周辺店舗における商品の発注、新商品の導入等の見返りを与えることはなく、当該納入業者に対する直接的なメリットはなかった（査395、査408、査417）。

(5) 本件火災関連金の提供

5 ア 原告の朝倉店において、平成23年5月4日午前7時20分頃、火災が発生し、同店の店舗及び倉庫内の在庫商品が滅失し又は毀損した（査580）。

イ 原告のバイヤーは、A3の指示に基づき、各商品部ごとに、火災滅失毀損商品の納入業者60社ほどを原告本社の会議室に集めて説明会を開催し、原告が物流損害保険に加入していないことや、納入業者自身の損害保険を利用する場合に必要な罹災証明書や火災現場の写真があることを説明した上で、火災関連金の提供により、火災滅失毀損商品についての原告の損害を負担することを依頼した。

その後、各バイヤーは、納入業者に対し、当該納入業者の朝倉店の在庫商品及び納入価格を記載した一覧表を交付し、損失補填の可否についての回答の期限を付して、火災関連金の提供を依頼し、さらに、期限までに回答がない納入業者に対しては、再度連絡をして、火災関連金の提供を依頼した。

（以上につき、査584、査585、査589ないし査591）

20 ウ A3は、平成23年7月13日、納入業者から提供された火災関連金を商品部別に集計し、原告の財務課に対して報告した（査581の1及び2）。

エ 原告が特定納入業者（計43社）から受けた本件火災関連金の提供の状況は、別紙Dの「本件各行為」の「火災関連金（円）」欄記載のとおりである（前記前提となる事実(5)イ(i)）。

25 オ なお、原告は、納入業者（48）から火災関連金

ア 本件従業員等派遣に係る事情

(ア) 原告による納入業者への従業員等の派遣の依頼は、平成21年6月28日から平成23年4月頃までの間はバイヤーが行い、同月頃以降は各商品部の情報課担当者が行っていた（前記前提となる事実(4)ウ）。

5 (イ) 原告の担当者は、各納入業者に対し、口頭で又は電子メールを送付して、開店前準備作業への従業員等の派遣を依頼していたが、その依頼の際には、派遣先の店舗及び作業日時を連絡していたにとどまり、作業の具体的な内容や作業時間のほか、これらの費用（人件費、交通費、宿泊費等）の負担等派遣に係る条件については、一切伝えていなかった（査94、査104、査110、査120、査124）。

10 (ウ) 原告は、新店改装準備室において、商品部の担当者からの報告により、納入業者に派遣を依頼する際の連絡先等を把握していたことから、原告の担当者において、納入業者に対し、従業員等の派遣を依頼する際、回答期限を定め、期限の厳守を求めるなどして派遣の有無や人数を確認しており、原告の担当者の中には、納入業者に対して送信する電子メールについて、他の納入業者の派遣人数の過去の実績及び今後の派遣
15 予定が分かる資料を添付する者や、期限内に回答を求める旨の記載について文字のフォントを拡大して強調する者もいた。

20 そして、原告は、あらかじめ開店前準備作業のため手配すべき人数が不足すると見込まれるような場合には、上記派遣の依頼に対して回答がない納入業者や、その依頼を断った納入業者に対し、再度、派遣を依頼することがあったほか、納入業者において派遣させる従業員等が足りないときには、当該納入業者に対し、増員の要請をすることがあった。さらに、原告は、納入業者において派遣依頼に応じることができないとき
25 であっても、当該納入業者に対し、他の納入業者と調整するよう求めることがあり、こうした要請を受けた納入業者の中には、他社から余分に

手伝いに来てもらうなどして人員を補填する者もいた。

他方で、原告の担当者の中には、派遣の依頼をすれば納入業者は基本的に依頼に応じることや、これまでの派遣状況により、当該納入業者が依頼に応じて派遣する従業員等の人数が分かっていたため、納入業者に対し、従業員の派遣の依頼であることを明示せず、人数等の連絡も求めることなく、単に新規開店等の日程のみを連絡していた者もいたが、そうした場合であっても、納入業者においては、従前の経緯から、そのような連絡が開店前準備作業への従業員等派遣を依頼する趣旨でされていることを理解し、派遣に応じられない場合でない限り、これに応じていた。

(以上につき、査94、査110、査141、査144、査207)

(イ) 原告は、平成22年7月29日の滑石店の新規開店以降、開店前準備作業の当日、派遣された納入業者の従業員等に対し、作業前に実施する朝礼において、作業内容を口頭で説明するとともに、説明内容を理解して作業に従事することに承諾する旨の承諾書への署名を求めるようにし、また、原告に日当を請求することができる旨を口頭で説明するようにした。

(ロ) 原告においては、他の小売業者が納入業者に従業員等の派遣をさせていたことが優越的地位の濫用として問題となったことを受けて、平成22年8月以降、取締役や部課長らが出席する社内会議において、原告の代表取締役副社長であった A1 (以下「A1」という。) から、従業員等派遣が独占禁止法に抵触しないよう、従業員等の派遣を強要しないことや、納入業者に日当を支払う意思がある旨を伝える必要があることなどが周知された(査166、査171)。

(カ) さらに、原告は、従業員等派遣について、独占禁止法違反に問われな
いようにするため、代表取締役社長の指示により、平成24年3月頃以

降、開店前準備作業の開始前に、派遣された納入業者の従業員等に対し、当日の作業内容及び日当を請求することができる旨を記載した文書を一読させ、承諾する場合には承諾書への署名を求め、承諾することができない場合には作業に従事せず退店してもよい旨を説明するようにした（査162、査163）。

(キ) 本件期間中に、派遣された納入業者の従業員等が上記各承諾書への署名を拒否した例や日当を請求した例はなかった。原告においても、前記(カ)の措置を講じた後も、実際には、日当の請求方法や支払基準を具体的に決めておらず、納入業者に対し、日当、交通費等の派遣のために必要な費用を負担したこともなかった。（査97）

イ 本件協賛金の提供に係る事情

(ア) 原告のバイヤーは、本件期間中、通常は閉店セール実施前に、納入業者に対し、電子メール又は口頭により、具体的な在庫商品の数量を伝えることなく、閉店セールを行う店舗及びその実施日を連絡するなどして、閉店セール協賛金の提供を依頼していた（査396、査398）。

(イ) その上で、原告のバイヤーは、閉店セール実施後に、納入業者に対し、電子メールにより、閉店セールにおいて割引販売した商品の販売実績、割引額等の資料を送付し、割引分の負担を依頼していた。その際の納入業者に対する割引分の負担の依頼方法は、バイヤーによって異なっており、値引き処理をすることを前提として単に添付資料の確認を求め、減額処理をする月を記載した上で「ご協力の程、宜しくお願いします。」などと依頼するもの、「どうしても不可能な場合」には期限内に相談するよう求め、相談がなければ提示のとおり減額処理する旨を記載するもの、期限内に協力する額の提出を求め、応答がなければ提示のとおり割引額を負担させる旨の記載をするもの等があった。（査398、査404、査409ないし査412）

(ウ) これらの割引分の負担額は、バイヤーによって異なっていたが、食品部門、衣料品インテリア部門、ペット用品、家庭用品、レジャー用品、DIY、スポーツ用品及び玩具では、割引分全額の負担を依頼し、文房具、メディア及びカメラ関連については、割引額の85%の負担を依頼するなどしていた(査395、査416)。

ウ 本件火災関連金の提供に係る事情

(ア) 原告は、サンドラッグの子会社となる前は、保管中の商品が火災等により破損した場合について、その損害を補償する損害保険(物流損害保険)に加入していたが、平成22年1月以降は、親会社となったサンドラッグの方針により、同種の損害保険に加入していなかったことから、火災滅失毀損商品に関して損害保険による補償を受けることができなかった。

そこで、原告は、朝倉店の火災があった日の翌日である平成23年5月5日、取締役等が出席する経営会議を開催し、火災滅失毀損商品の仕入価格総額約5800万円のうち、約7割に相当する約4000万円を、返品処理等によりこれらの仕入先である納入業者に負担してもらうとの方針を決定した。原告は、この方針を親会社であるサンドラッグに報告し、同社から残り約1800万円は原告の特別損失として計上するよう指示を受けた。

(以上につき、査577ないし査580)

(イ) A1 は、前記(ア)の方針に基づき、平成23年5月5日、A3 及び各商品部の副部長らに対し、返品処理や見舞金等の支払を納入業者に依頼するよう指示した。A3 は、同月11日、各商品部のバイヤーに対し、火災滅失毀損商品につき、返品、値引きとして相殺処理をすることにより火災滅失毀損商品の仕入価格に相当する金額を支払うか、又は無償納入品として取扱うかのいずれかの対応を納入業者に対して依頼す

るよう指示した。**A3**は、その際、このような依頼は飽くまでも原告からの「お願い」として行うものであることを強調した。（査576ないし査578、査582ないし査584）

3 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
5 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

(1) 優越的地位の濫用行為を規制する意義

独占禁止法は、不公正な取引方法等を禁止し、事業活動の不当な拘束を排除することにより、公正かつ自由な競争を促進するなどし、もって、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ことを目的とし（同法1条）、同法19条は、「事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。」と定め、同法2条9項5号ロは、不公正な取引方法のうち「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、次のいずれかに該当する行為をすること」について、当該行為の一として、「継続して取引する相手方（新たに継続して取引しようとする相手方を含む。）に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること」を定める。これは、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ということが出来るからであると解される（ガイドライン第1の1参照）。

(2) 優越的地位該当性についての判断基準

25 ア 前記(1)に記載した独占禁止法の趣旨に照らせば、例えば、乙の甲に対する取引依存度が大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなる

ため、乙にとって甲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ことになりやすく（ガイドライン第2の2(1)参照）、甲の市場におけるシェアが大きい場合又はその順位が高い場合には、甲と取引することで乙の取引数量や取引額の増加を期待することができ、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすく（同(2)参照）、乙が他の事業者との取引を開始し若しくは拡大することが困難である場合又は甲との取引に関連して多額の投資を行っている場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすく（同(3)参照）、また、甲との取引の額が大きく、甲の事業規模が拡大しており、甲と取引することで乙の取り扱う商品又は役務の信用が向上し、又は甲の事業規模が乙のそれよりも著しく大きい場合には、乙は甲と取引を行う必要性が高くなるため、乙にとって甲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ことになりやすいものということが出来る（同(4)参照）。

イ このような事情を考慮すると、独占禁止法2条9項5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ものと解され、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る（ガイドライン第2の1参照）。



ウ そして、これらの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る。

なお、取引関係にある当事者間の取引を巡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、行為者の優越的地位該当性を判断することが合理的であるといえる。

(3) 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

- ア 、、、

、納入業者（77）（以下、これらの40社を併せて「第1類型納入業者」という。）について

第1類型納入業者については、原告の市場における地位が前記2(1)のとおりであったことのほか、別紙D記載の各事実、とりわけ、第1類型納入業者の原告に対する取引依存度がいずれも大きい（大きいものでは本件期間内の直近3か月の平均で87.0%、小さいものでも本件期間内のいずれか1期において10.0%を超えている。）ことが認められる。また、第1類型納入業者においては、別紙Dの「取引継続必要性」欄記載のとおり、本件報告書等において、取引継続必要性が高いかとの設問に対していずれもこれを肯定する回答をし、このうち、納入業者（19）

納入業者（22）、納入業者（26）、納入業者（27）、納入業者（38）、納入業者（69）、納入業者（70）、納入業者（72）の8社を除く32社にあっては、その理由として、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しており、取引先の変更が困難であると認識していたものと認められるほか、上記8社についても、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情は見当たらない。

加えて、第1類型納入業者については、別紙Dの「本件各行為」欄記載のとおり、いずれも本件各行為の全部又は一部を受け入れていた事実が認められるところ、その本件従業員等派遣の規模並びに閉店セール協賛金及び火災関連金の額は決して僅少なものとはいえないこと、その内容や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が前記2(3)から(6)まで記載のとおりであったことからすれば、本件各行為は、原告によるいわゆるバイイングパワーが発揮されやすい取引上の関係を背景とし、多数の納入業者に対して、原告の利益を確保することなどを目的として、役員等の指揮ないし関与の下、組織的かつ計画的に一

連のものとして行われたものであると認められ、これらの事情を総合考慮すれば、第1類型納入業者においては、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあったということができ、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。

イ 納入業者(5)、納入業者(6)、納入業者(8)、納入業者(9)、
納入業者(12)、納入業者(16)、納入業者(17)、納入業者(21)、
納入業者(28)、納入業者(33)、納入業者(35)、
納入業者(36)、納入業者(37)、納入業者(44)、
納入業者(45)、納入業者(48)、
納入業者(57)、納入業者(58)、納入業者(60)、
納入業者(64)、納入業者(67)、納入業者(68)、
納入業者(75)、納入業者(76) (以下、これらの
24社を併せて「第2類型納入業者」という。)について

第2類型納入業者については、原告の市場における地位が前記2(1)のとおりであったことのほか、別紙D記載の各事実、とりわけ、第2類型納入業者の取引先別の売上高の順位における原告の順位がいずれも高い(すなわち、本件期間中における期の中で最も高い順位は、納入業者(5)で6位、納入業者(6)で3位、納入業者(8)で1位、納入業者(9)で2位、納入業者(12)で3位、納入業者(16)及び納入業者(17)で8位(納入業者(17)は、平成23年9月21日、会社分割により納入業者(16)の原告との取引を含む略支店及び略支店における事業を承継した会社であり、承継の前後において、原告との取引条件等は同一である(査21の2及び3、審9)。)、納入業者(21)で4位、納入業者(28)で2位、納入業者(33)で4位、納入業者(35)

5
[] で3位、納入業者(36) で3位、納入業者(37) で2位、[]
納入業者(44) で1位、[] 納入業者(45) で4位、[]
[] 納入業者(48) で6位、[] 納入業者(57) で5
位、[] 納入業者(58) で2位、[] 納入業者(60) で2位、[] 納入業者(64)
[] で3位、[] 納入業者(67) で5位、[] 納入業者(68)
[] で2位、[] 納入業者(75) で6位、[] 納入業者(76) で4

10
位であった。) ことが認められる。また、第2類型納入業者においては、別紙Dの「取引継続必要性」欄記載のとおり、本件報告書等において、取引継続必要性が高いかとの設問に対していずれもこれを肯定する
15
回答をし、このうち、[] 納入業者(5)、[] 納入業者(12)、[] 納入業者(16) 及び []
[] 納入業者(17)、[] 納入業者(33)、[] 納入業者(58) の
6社(実質的には5社)を除く18社にあつては、その理由として、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しており、取引先の変更が困難であると認識していたものと認められるほか、上記6社(実質的には5社)についても、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情は見当たらない。

20
25
30
35
40
45
50
55
60
65
70
75
80
85
90
95
100
105
110
115
120
125
130
135
140
145
150
155
160
165
170
175
180
185
190
195
200
205
210
215
220
225
230
235
240
245
250
255
260
265
270
275
280
285
290
295
300
305
310
315
320
325
330
335
340
345
350
355
360
365
370
375
380
385
390
395
400
405
410
415
420
425
430
435
440
445
450
455
460
465
470
475
480
485
490
495
500
505
510
515
520
525
530
535
540
545
550
555
560
565
570
575
580
585
590
595
600
605
610
615
620
625
630
635
640
645
650
655
660
665
670
675
680
685
690
695
700
705
710
715
720
725
730
735
740
745
750
755
760
765
770
775
780
785
790
795
800
805
810
815
820
825
830
835
840
845
850
855
860
865
870
875
880
885
890
895
900
905
910
915
920
925
930
935
940
945
950
955
960
965
970
975
980
985
990
995
1000
1005
1010
1015
1020
1025
1030
1035
1040
1045
1050
1055
1060
1065
1070
1075
1080
1085
1090
1095
1100
1105
1110
1115
1120
1125
1130
1135
1140
1145
1150
1155
1160
1165
1170
1175
1180
1185
1190
1195
1200
1205
1210
1215
1220
1225
1230
1235
1240
1245
1250
1255
1260
1265
1270
1275
1280
1285
1290
1295
1300
1305
1310
1315
1320
1325
1330
1335
1340
1345
1350
1355
1360
1365
1370
1375
1380
1385
1390
1395
1400
1405
1410
1415
1420
1425
1430
1435
1440
1445
1450
1455
1460
1465
1470
1475
1480
1485
1490
1495
1500
1505
1510
1515
1520
1525
1530
1535
1540
1545
1550
1555
1560
1565
1570
1575
1580
1585
1590
1595
1600
1605
1610
1615
1620
1625
1630
1635
1640
1645
1650
1655
1660
1665
1670
1675
1680
1685
1690
1695
1700
1705
1710
1715
1720
1725
1730
1735
1740
1745
1750
1755
1760
1765
1770
1775
1780
1785
1790
1795
1800
1805
1810
1815
1820
1825
1830
1835
1840
1845
1850
1855
1860
1865
1870
1875
1880
1885
1890
1895
1900
1905
1910
1915
1920
1925
1930
1935
1940
1945
1950
1955
1960
1965
1970
1975
1980
1985
1990
1995
2000
2005
2010
2015
2020
2025
2030
2035
2040
2045
2050
2055
2060
2065
2070
2075
2080
2085
2090
2095
2100
2105
2110
2115
2120
2125
2130
2135
2140
2145
2150
2155
2160
2165
2170
2175
2180
2185
2190
2195
2200
2205
2210
2215
2220
2225
2230
2235
2240
2245
2250
2255
2260
2265
2270
2275
2280
2285
2290
2295
2300
2305
2310
2315
2320
2325
2330
2335
2340
2345
2350
2355
2360
2365
2370
2375
2380
2385
2390
2395
2400
2405
2410
2415
2420
2425
2430
2435
2440
2445
2450
2455
2460
2465
2470
2475
2480
2485
2490
2495
2500
2505
2510
2515
2520
2525
2530
2535
2540
2545
2550
2555
2560
2565
2570
2575
2580
2585
2590
2595
2600
2605
2610
2615
2620
2625
2630
2635
2640
2645
2650
2655
2660
2665
2670
2675
2680
2685
2690
2695
2700
2705
2710
2715
2720
2725
2730
2735
2740
2745
2750
2755
2760
2765
2770
2775
2780
2785
2790
2795
2800
2805
2810
2815
2820
2825
2830
2835
2840
2845
2850
2855
2860
2865
2870
2875
2880
2885
2890
2895
2900
2905
2910
2915
2920
2925
2930
2935
2940
2945
2950
2955
2960
2965
2970
2975
2980
2985
2990
2995
3000
3005
3010
3015
3020
3025
3030
3035
3040
3045
3050
3055
3060
3065
3070
3075
3080
3085
3090
3095
3100
3105
3110
3115
3120
3125
3130
3135
3140
3145
3150
3155
3160
3165
3170
3175
3180
3185
3190
3195
3200
3205
3210
3215
3220
3225
3230
3235
3240
3245
3250
3255
3260
3265
3270
3275
3280
3285
3290
3295
3300
3305
3310
3315
3320
3325
3330
3335
3340
3345
3350
3355
3360
3365
3370
3375
3380
3385
3390
3395
3400
3405
3410
3415
3420
3425
3430
3435
3440
3445
3450
3455
3460
3465
3470
3475
3480
3485
3490
3495
3500
3505
3510
3515
3520
3525
3530
3535
3540
3545
3550
3555
3560
3565
3570
3575
3580
3585
3590
3595
3600
3605
3610
3615
3620
3625
3630
3635
3640
3645
3650
3655
3660
3665
3670
3675
3680
3685
3690
3695
3700
3705
3710
3715
3720
3725
3730
3735
3740
3745
3750
3755
3760
3765
3770
3775
3780
3785
3790
3795
3800
3805
3810
3815
3820
3825
3830
3835
3840
3845
3850
3855
3860
3865
3870
3875
3880
3885
3890
3895
3900
3905
3910
3915
3920
3925
3930
3935
3940
3945
3950
3955
3960
3965
3970
3975
3980
3985
3990
3995
4000
4005
4010
4015
4020
4025
4030
4035
4040
4045
4050
4055
4060
4065
4070
4075
4080
4085
4090
4095
4100
4105
4110
4115
4120
4125
4130
4135
4140
4145
4150
4155
4160
4165
4170
4175
4180
4185
4190
4195
4200
4205
4210
4215
4220
4225
4230
4235
4240
4245
4250
4255
4260
4265
4270
4275
4280
4285
4290
4295
4300
4305
4310
4315
4320
4325
4330
4335
4340
4345
4350
4355
4360
4365
4370
4375
4380
4385
4390
4395
4400
4405
4410
4415
4420
4425
4430
4435
4440
4445
4450
4455
4460
4465
4470
4475
4480
4485
4490
4495
4500
4505
4510
4515
4520
4525
4530
4535
4540
4545
4550
4555
4560
4565
4570
4575
4580
4585
4590
4595
4600
4605
4610
4615
4620
4625
4630
4635
4640
4645
4650
4655
4660
4665
4670
4675
4680
4685
4690
4695
4700
4705
4710
4715
4720
4725
4730
4735
4740
4745
4750
4755
4760
4765
4770
4775
4780
4785
4790
4795
4800
4805
4810
4815
4820
4825
4830
4835
4840
4845
4850
4855
4860
4865
4870
4875
4880
4885
4890
4895
4900
4905
4910
4915
4920
4925
4930
4935
4940
4945
4950
4955
4960
4965
4970
4975
4980
4985
4990
4995
5000
5005
5010
5015
5020
5025
5030
5035
5040
5045
5050
5055
5060
5065
5070
5075
5080
5085
5090
5095
5100
5105
5110
5115
5120
5125
5130
5135
5140
5145
5150
5155
5160
5165
5170
5175
5180
5185
5190
5195
5200
5205
5210
5215
5220
5225
5230
5235
5240
5245
5250
5255
5260
5265
5270
5275
5280
5285
5290
5295
5300
5305
5310
5315
5320
5325
5330
5335
5340
5345
5350
5355
5360
5365
5370
5375
5380
5385
5390
5395
5400
5405
5410
5415
5420
5425
5430
5435
5440
5445
5450
5455
5460
5465
5470
5475
5480
5485
5490
5495
5500
5505
5510
5515
5520
5525
5530
5535
5540
5545
5550
5555
5560
5565
5570
5575
5580
5585
5590
5595
5600
5605
5610
5615
5620
5625
5630
5635
5640
5645
5650
5655
5660
5665
5670
5675
5680
5685
5690
5695
5700
5705
5710
5715
5720
5725
5730
5735
5740
5745
5750
5755
5760
5765
5770
5775
5780
5785
5790
5795
5800
5805
5810
5815
5820
5825
5830
5835
5840
5845
5850
5855
5860
5865
5870
5875
5880
5885
5890
5895
5900
5905
5910
5915
5920
5925
5930
5935
5940
5945
5950
5955
5960
5965
5970
5975
5980
5985
5990
5995
6000
6005
6010
6015
6020
6025
6030
6035
6040
6045
6050
6055
6060
6065
6070
6075
6080
6085
6090
6095
6100
6105
6110
6115
6120
6125
6130
6135
6140
6145
6150
6155
6160
6165
6170
6175
6180
6185
6190
6195
6200
6205
6210
6215
6220
6225
6230
6235
6240
6245
6250
6255
6260
6265
6270
6275
6280
6285
6290
6295
6300
6305
6310
6315
6320
6325
6330
6335
6340
6345
6350
6355
6360
6365
6370
6375
6380
6385
6390
6395
6400
6405
6410
6415
6420
6425
6430
6435
6440
6445
6450
6455
6460
6465
6470
6475
6480
6485
6490
6495
6500
6505
6510
6515
6520
6525
6530
6535
6540
6545
6550
6555
6560
6565
6570
6575
6580
6585
6590
6595
6600
6605
6610
6615
6620
6625
6630
6635
6640
6645
6650
6655
6660
6665
6670
6675
6680
6685
6690
6695
6700
6705
6710
6715
6720
6725
6730
6735
6740
6745
6750
6755
6760
6765
6770
6775
6780
6785
6790
6795
6800
6805
6810
6815
6820
6825
6830
6835
6840
6845
6850
6855
6860
6865
6870
6875
6880
6885
6890
6895
6900
6905
6910
6915
6920
6925
6930
6935
6940
6945
6950
6955
6960
6965
6970
6975
6980
6985
6990
6995
7000
7005
7010
7015
7020
7025
7030
7035
7040
7045
7050
7055
7060
7065
7070
7075
7080
7085
7090
7095
7100
7105
7110
7115
7120
7125
7130
7135
7140
7145
7150
7155
7160
7165
7170
7175
7180
7185
7190
7195
7200
7205
7210
7215
7220
7225
7230
7235
7240
7245
7250
7255
7260
7265
7270
7275
7280
7285
7290
7295
7300
7305
7310
7315
7320
7325
7330
7335
7340
7345
7350
7355
7360
7365
7370
7375
7380
7385
7390
7395
7400
7405
7410
7415
7420
7425
7430
7435
7440
7445
7450
7455
7460
7465
7470
7475
7480
7485
7490
7495
7500
7505
7510
7515
7520
7525
7530
7535
7540
7545
7550
7555
7560
7565
7570
7575
7580
7585
7590
7595
7600
7605
7610
7615
7620
7625
7630
7635
7640
7645
7650
7655
7660
7665
7670
7675
7680
7685
7690
7695
7700
7705
7710
7715
7720
7725
7730
7735
7740
7745
7750
7755
7760
7765
7770
7775
7780
7785
7790
7795
7800
7805
7810
7815
7820
7825
7830
7835
7840
7845
7850
7855
7860
7865
7870
7875
7880
7885
7890
7895
7900
7905
7910
7915
7920
7925
7930
7935
7940
7945
7950
7955
7960
7965
7970
7975
7980
7985
7990
7995
8000
8005
8010
8015
8020
8025
8030
8035
8040
8045
8050
8055
8060
8065
8070
8075
8080
8085
8090
8095
8100
8105
8110
8115
8120
8125
8130
8135
8140
8145
8150
8155
8160
8165
8170
8175
8180
8185
8190
8195
8200
8205
8210
8215
8220
8225
8230
8235
8240
8245
8250
8255
8260
8265
8270
8275
8280
8285
8290
8295
8300
8305
8310
8315
8320
8325
8330
8335
8340
8345
8350
8355
8360
8365
8370
8375
8380
8385
8390
8395
8400
8405
8410
8415
8420
8425
8430
8435
8440
8445
8450
8455
8460
8465
8470
8475
8480
8485
8490
8495
8500
8505
8510
8515
8520
8525
8530
8535
8540
8545
8550
8555
8560
8565
8570
8575
8580
8585
8590
8595
8600
8605
8610
8615
8620
8625
8630
8635
8640
8645
8650
8655
8660
8665
8670
8675
8680
8685
8690
8695
8700
8705
8710
8715
8720
8725
8730
8735
8740
8745
8750
8755
8760
8765
8770
8775
8780
8785
8790
8795
8800
8805
8810
8815
8820
8825
8830
8835
8840
8845
8850
8855
8860
8865
8870
8875
8880
8885
8890
8895
8900
8905
8910
8915
8920
8925
8930
8935
8940
8945
8950
8955
8960
8965
8970
8975
8980
8985
8990
8995
9000
9005
9010
9015
9020
9025
9030
9035
9040
9045
9050
9055
9060
9065
9070
9075
9080
9085
9090
9095
9100
9105
9110
9115
9120
9125
9130
9135
9140
9145
9150
9155
9160
9165
9170
9175
9180
9185
9190
9195
9200
9205
9210
9215
9220
9225
9230
9235
9240
9245
9250
9255
9260
9265
9270
9275
9280
9285
9290
9295
9300
9305
9310
9315
9320
9325
9330
9335
9340
9345
9350
9355
9360
9365
9370
9375
9380
9385
9390
9395
9400
9405
9410
9415
9420
9425
9430
9435
9440
9445
9450
9455
9460
9465
9470
9475
9480
9485
9490
9495
9500
9505
9510
9515
9520
9525
9530
9535
9540
9545
9550
9555
9560
9565
9570
9575
9580
9585
9590
9595
9600
9605
9610
9615
9620
9625
9630
9635
9640
9645
9650
9655
9660
9665
9670
9675
9680
9685
9690
9695
9700
9705
9710
9715
9720
9725
9730
9735
9740
9745
9750
9755
9760
9765
9770
9775
9780
9785
9790
9795
9800
9805
9810
9815
9820
9825
9830
9835
9840
9845
9850
9855
9860
9865
9870
9875
9880
9885
9890
9895
9900
9905
9910
9915
9920
9925
9930
9935
9940
9945
9950
9955
9960
9965
9970
9975
9980
9985
9990
9995
10000
10005
10010
10015
10020
10025
10030
10035
10040
10045
10050
10055
10060
10065
10070
10075
10080
10085

るところ、その本件従業員等派遣の規模並びに閉店セール協賛金及び火災関連金の額は決して僅少なものとはいえないこと、その内容や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が前記2(3)から(6)まで記載のとおりであったことからすると、本件各行為は、取引上の関係を背景とし、原告の利益を確保することなどを目的として、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行われたものであると認められ、これらの事情を総合考慮すれば、第2類型納入業者においては、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合に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。

ウ 、、、 (以下、これらの4社を併せて「第3類型納入業者」という。) について

第3類型納入業者については、原告の市場における地位が前記2(1)のとおりであったことが認められるほか、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(取引依存度や取引先別売上高における原告の順位)は見当たらないものの、別紙D記載の各資本金額(が 円、 が 円、 が 円、 が 円。)及び年間総売上高(本件期間中における期の中で最も高い売上高は、 が約 円、 が約 円、 が約 円、 が約 円)に照らせば、その事業規模が原告に比して著しく小さいといえることができる。そして、これ

加えて、第3類型納入業者についても、別紙Dの「本件各行為」欄記載のとおり、本件各行為の全部又は一部を受け入れていた事実が認められるところ、当該本件従業員等派遣の規模並びに閉店セール協賛金及び火災関連金の額は決して僅少なものとはいえないこと、その内容や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が前記2(3)から(6)までのとおりであったことからすると、本件各行為は、取引上の関係を背景とし、原告の利益を確保することなどを目的として、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行われたものであると認められ、これらの事情を総合考慮すれば、第3類型納入業者においては、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあったということができ、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。

エ 納入業者
(73) について

納入業者
(73) については、原告の市場における地位が前記2(1)のとおりであったことが認められるものの、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（取引依存度、取引先別売上高における原告の順位、納入業者が小規模であること）は見当たらない。しかしながら、証拠（査78の10及び12）によれば、

納入業者
(73) において原告との取引を主に担当している 略 地区の営業拠点である 営業拠点略 における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（取引先数 取引先数 中2位ないし3位）等の事実が認められ、さらに、営業拠点略 については、全社的に見た売上高の割合が高く（全社の総売上高が約 金額 円前後であるのに対し、営業拠点略 金額 のそれが約 金額 円ないし 金額 円）、営業上重要な営業拠点であ

ということができ、納入業者
(73)にとっては、原告との取引の継続が
略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
ることが認められる。

5 また、納入業者
(73)においては、別紙Dの「取引継続必要性」欄記載の
とおり、本件報告書において、取引継続必要性が高いとの回答をし、そ
の理由として、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択してお
り、取引先の変更が困難であると認識していたものと認められる。

10 加えて、納入業者
(73)についても、別紙Dの「本件各行為」欄記載のと
おり、本件各行為の全部を受け入れていた事実が認められるところ、当
該本件従業員等派遣の規模並びに閉店セール協賛金及び火災関連金の額
は決して僅少なものとはいえないこと、その内容や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が前記2(3)から(6)まで記
載のとおりであったことからすると、本件各行為は、取引上の関係を背
15 景とし、原告の利益を確保することなどを目的として、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行われたものであ
ると認められ、これらの事情を総合考慮すれば、納入業者
(73)において
は、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得
ないような場合にあったということができ、原告の取引上の地位は、

20 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) 原告の主張に対する判断

これに対し、原告は、別表1主張整理表の第1及び第2の各「原告」の
「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、
同表の第1及び第2の各「当裁判所の判断」欄に記載したとおりである。

25 (5) 小括

以上によれば、特定納入業者(69社)については、いずれも、本件期間

中、原告との取引の継続が困難となることがその事業経営上大きな支障を来すため、原告が当該納入業者にとって著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあったものと認めるのが相当であり、したがって、原告の取引上の地位が特定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。

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2条9項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）

(1) 不利益行為該当性について

独占禁止法2条9項5号ロは、同法19条により禁止される「不公正な取引方法」の一つとして、「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」「継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること」を定めるところ、こうした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ると解される（前記3(1)参照）。

このような趣旨を踏まえれば、同号ロ所定の行為（以下「不利益行為」という。）とは、①例えば、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することが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例えば、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、使途等が不明確であって、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。

5 (2) 本件従業員等派遣について

ア 一般的な買取取引においては、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などの作業は、本来買主において行うべきものといえることができる。そうであれば、買主の要請によって売主が自社の従業員等を派遣して上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もの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などであって、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、上記の不合理性を払拭するような特段の事情（以下、

このような事情を「従業員等派遣例外事由」という。)がない限り、相手方において自由かつ自主的な判断に基づいてこれを受け入れたということとはできず、不利益行為に当たるものと認めるのが相当である。

5 イ これを本件についてみると、別紙Dの「本件各行為」の「従業員等の派遣」欄記載のとおり本件期間中に特定納入業者が本件従業員等派遣を行ったことは前記認定のとおり（前記前提となる事実(5)ア、前記2(3)エ）であるところ、原告の店舗の新規開店等に当たり行われる開店前準備作業は、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ものであるから、それにもかかわらず、原告
10 が特定納入業者に対してこのような作業を行わせるために、その従業員等の派遣を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。

15 ウ そして、本件従業員等派遣の具体的内容は前記2(3)のとおりであるところ、特定納入業者が本件従業員等派遣に至る経緯及びそれに向けた原告の対応等の事情は前記2(6)アに記載のとおりであり、原告は、特定納入業者との間で、派遣に係る従業員等の業務内容や業務時間、これらの費用負担等の条件について、あらかじめ契約書等で合意をしておらず、従業員等の派遣を依頼する際にも、個別的にこのような合意をしていなかったことから、原告と特定納入業者との間で、いかなる条件で従業員等
20 を派遣するかについて、あらかじめ合意がされていたとは認められないこと、原告は、本件期間中に、開店前準備作業の当日の朝、派遣された納入業者の従業員等に対し、作業内容等が記載された承諾書への署名を求めるようになったものの、これらは当日の作業の指示事項や注意事項への承諾を求めるものにすぎず、日当についても、当該承諾書には原告
25 に対して請求することができる旨が記載されていたにとどまり、具体的

な請求の方法や金額については定めていなかったこと等の事実が認められるから、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。

エ 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。

(3) 本件協賛金の提供について

ア 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るといふべきである。

もっとも、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、用途等について、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は、そのような金銭の提供行為であっても不利益行為には当たらないという場合もあり得ると解される。そうすると、売主が相手方に本来提供する必要のない金銭を提供させる行為については、その不合理性を払拭するような特段の事情（以下、このような事情を「金銭提供例外事由」という。）がない限り、不利益行為に当たるものと認めるのが相当である。

イ これを本件についてみると、別紙Dの「本件各行為」の「閉店セール協賛金」欄記載のとおり本件期間中に特定納入業者のうち計58社が本件協賛金の提供を行ったことは前記認定（前記前提となる事実(5)イ(ア)、前記2(4)エ）のとおりであるところ、このような本件協賛金の提供は、当該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。

ウ そして、本件協賛金の提供の具体的内容は前記2(4)のとおりであるところ、特定納入業者が本件協賛金の提供に至る経緯及びそれに向けた原告の対応等の事情は前記2(6)イのとおりであり、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、用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。

エ 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。

(4) 本件火災関連金の提供について

5 ア 火災により毀損した商品の損失補填を目的とする金銭の提供は、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ことは、本件協賛金の提供の場合と何ら異なることはないというべきであるから、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ものと認めるのが相当である。

10 イ これを本件についてみると、別紙Dの「本件各行為」の「火災関連金（円）」欄記載のとおり本件期間中に特定納入業者のうち計43社が本件協賛金の提供を行ったことは前記認定（前記前提となる事実(5)イ(イ)、前記2(5)エ）のとおりであるところ、このような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
15 ということが出来る。

20 ウ そして、本件火災関連金の提供の具体的内容は前記2(5)のとおりであるところ、特定納入業者が本件火災関連金の提供に至る経緯及びそれに向けた原告の対応等の事情は前記2(6)ウのとおりであり、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、その用途が火災による損失の補填であることを明示していたなどの事情により、当該納入業者にとって本件
25 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など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
5 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。

エ 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。

(5) 原告の主張に対する判断

10 これに対し、原告は、別表1主張整理表の第3の「原告」の「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、同表の第3の「当裁判所の判断」欄に記載したとおりである。

(6) 小括

15 以上によれば、原告が行った本件各行為は、いずれも不利益行為に該当するものと認められる。

5 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

(1) 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
20 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2条9項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。

25 そして、原告については、前記3のとおり、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、前記4のとおり、特定納入業者に対して不利益行為を行っていたこと（本件従業員等派遣について69社、本件協賛金の提供について58社、本件火災関連金

の提供について43社)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。

5 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。

10 (2) これに対し、原告は、別表1主張整理表の第4の「原告」の「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、同表の第4の「当裁判所の判断」欄に記載したとおりである。

6 争点①から③までにに関する特定納入業者の個別事情に基づく原告の主張について

(1) 特定納入業者30社(実質的には29社)に関する原告の主張について

15 原告は、別表2-1納入業者別主張整理表(第1から第17まで)及び別表2-2納入業者別主張整理表(第1から第12まで)の各「原告」の「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、同各表の各「当裁判所の判断」欄に記載したとおりである。

(2) 前記(1)の30社(実質的には29社)を除くその余の特定納入業者に関する原告の主張について

20 原告は、前記(1)の30社(実質的には29社)を除くその余の特定納入業者についても、別紙E1から別紙E4までに各記載の事情を考慮すべきであり、これらを正しく考慮すれば、当該特定納入業者について原告による優越的地位の濫用行為があった旨の被告の認定判断はその根拠となる実質的証拠を欠くものである旨主張する。

25 ア しかしながら、第1類型納入業者については、原告の市場における地位、取引依存度、原告との取引継続必要性等についての認識、本件各行

5 為の規模やその内容、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事情を総合考慮し、第2類型納入業者については、原告の市場における地位や成長可能性、第2類型納入業者における取引先別の原告に対する売上高の順位からみた売上げの確実性、原告との取引継続必要性についての認識、本件各行為の規模やその内容、特定
10 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事情を総合考慮し、第3類型納入業者については、原告の市場における地位や成長可能性、企業規模の明らかな差異、売上高の推移等からみた取引の重要性、原告との取引継続必要性についての認識、本件各行為の規模やその内容、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事情を総合考慮し、

納入業者 (73)

については、原告との取引を主に担当している営業拠点での取引先別の売上高の順位における原告の順位及び当該営業拠点の全社からみた重要性、原告との取引継続必要性についての認識、本件各行為の規模やその内容、特定納入業者が本
15 件各行為に至る経緯及びそれに向けた原告の対応等の事情を総合考慮すれば、原告の取引上の地位については、いずれも第1類型納入業者、第2類型納入業者、第3類型納入業者及び

納入業者 (73)

(特定納入業者)に対して優越していたものと認められることは、前記3において認定説示したとおりである。

20 この点について、原告は、別紙E1のとおり特定納入業者における個別事情を考慮すべきである旨主張するが、原告の主張に係る納入業者の認識それ自体が具体性を欠くものであること、特定納入業者については、原告との取引が終了して売上げの減少を招くことによって、仮にその回復可能性があったとしても、そのためには相当の労力を要するものと推察され、
25 事業経営の影響がないとはいえないこと、原告が主張する納入業者との取引継続が必要であるという事情の多くは、当該納入業者の対応や商品の質

及び価格の点で相対的に優れているものがあるというにすぎず、原告が上記各納入業者との取引を打ち切ることがないとはいえないこと、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為には当たらない旨の原告の主張は採用することができないことなどからすれば、原告の主張する考慮事情を踏まえても、上記認定説示は左右されないものというべきである。

イ また、本件従業員等派遣に係る行為については、従業員等派遣例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、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ことは、前記4(2)及び(5)において説示したとおりである。

この点について、原告は、別紙E2のとおり特定納入業者における個別事情を考慮すべきである旨主張するが、本件従業員等派遣において派遣された納入業者の従業員等は、原告の棚割表に基づいて他社の商品の開梱、陳列作業を行っていたものと認められること、本来従業員等派遣に係る行為は買取取引における売主にとって不合理というべきものであり、納入業者において積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたとしても、そこで見込まれるメリットや利益はいずれも副次的なものであり、それらをもって納入業者が当該行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえないこと等は、前記(1) (別表2-1及び別表2-2の各「当裁判所の判断」欄)において説示したところと同様であって、原告主張の事情が従業員等派遣例外事由に当たるものと認めることは困難というべきであるから、原告の主張する考慮事情を踏まえても、上記認定説示は左右されないものというべきである。

ウ さらに、本件協賛金の提供に係る行為については、金銭提供例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、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ことは、前記4(3)及び(5)において説示し

たとおりである。

この点について、原告は、別紙E 3のとおり特定納入業者における個別事情を考慮すべきである旨主張するが、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、売主にとって通常は何ら合理性のないものであること、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納入業者に補填されたとしても、特定納入業者においてそのような補填を受けなければならなかった状況自体が不利益行為の結果であるといえることなどからすれば、原告の主張する考慮事情を踏まえても、上記認定説示は左右されないものというべきである。

エ 加えて、本件火災関連金の提供に係る行為については、金銭提供例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、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ことは、前記4(4)及び(5)において説示したとおりである。

この点について、原告は、別紙E 4のとおり特定納入業者における個別事情を考慮すべきである旨主張するが、火災により毀損した商品の損失補填を目的とする金銭の提供は、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こと、火災関連金の全部又は一部につき事後にメーカー等から補填されたとしても、特定納入業者においてそのような補填を受けなければならなかった状況自体が不利益行為の結果であって、不利益行為がなかったことになるものではないことなどからすれば、原告の主張する考慮事情を踏まえても、上記認定説示は左右されないものというべきである。

7 優越的地位の濫用についてのまとめ

以上のとおり、原告が特定納入業者に対して本件期間中に行った本件各行為

については、いずれも、原告において、自己の取引上の地位が対象納入業者である特定納入業者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独占禁止法2条9項5号ロに該当する行為（優越的地位の濫用行為）をしたものと認められる。

5 したがって、特定納入業者について原告による優越的地位の濫用行為があったとした本件審決における被告の認定判断について、実質的証拠を欠くものである旨の原告の主張は採用することができない。

8 争点④（課徴金算定に係る独占禁止法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

10 (1) 本件排除措置命令について

原告は、本件期間中、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、継続して取引する相手方に対し、自己のために金銭又は役務を提供させていたものであり、これらの行為が独占禁止法2条9項5号ロに該当するものであることは前記3から7までに説示したとおりであって、これらは、同法19条の規定に違反するものと認められる。

15 そして、排除措置命令（独占禁止法20条）は、違反行為を排除し、当該違反行為によってもたらされた違法状態を除去し、競争秩序の回復を図るとともに、当該行為の再発を防止することを目的として、作為又は不作為を命じる行政処分であり、そのため、被告においては、違反行為そのものについて排除措置を命じ得るだけでなく、これと同種又は類似の違反行為の行われるおそれがある、上記目的を達するために現にその必要性のある限り、これらの事実についても相当の措置を命じることができる（同法7条2項参照）。

20 原告は、平成24年12月17日以降、本件各行為を行っていないが（前記前提となる事実(6)）、本件各行為がされた期間（本件期間）、前記2(2)に認定した原告と特定取引業者との市場における関係、前記2(3)から(5)までに

5
10
15
20
25
30
35
40
45
50
55
60
65
70
75
80
85
90
95
100
105
110
115
120
125
130
135
140
145
150
155
160
165
170
175
180
185
190
195
200
205
210
215
220
225
230
235
240
245
250
255
260
265
270
275
280
285
290
295
300
305
310
315
320
325
330
335
340
345
350
355
360
365
370
375
380
385
390
395
400
405
410
415
420
425
430
435
440
445
450
455
460
465
470
475
480
485
490
495
500

において認定した本件各行為の内容や規模及び前記2(6)において認定した特定
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（とりわけ、
本件各行為における原告の対応が組織的、主導的であること）の諸事情を考
慮すれば、原告については、排除措置命令をするについて「特に必要がある」
と認めるのが相当であるから、本件排除措置命令（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20条2項、7条2項1号に反すると
はいえず、その他、本件記録上、本件排除措置命令の適法性を疑わせるよう
な事情は見当たらない。

したがって、本件排除措置命令について本件審決に独占禁止法82条1項
各号所定の取消事由がある旨の原告の主張は採用することができない。

(2) 本件課徴金納付命令について

ア 独占禁止法20条の6は、事業者が、同法19条の規定に違反する行為
（同法2条9項5号に該当するものであつて、継続してするものに限
る。）をしたときは、被告は、当該事業者に対し、「当該行為をした日
から当該行為がなくなる日までの期間」における「当該行為の相手方と
の間における政令で定める方法により算定した売上額（当該行為の相手
方が複数ある場合は当該行為のそれぞれの相手方との間における政令で
定める方法により算定した売上額又は購入額の合計額とする。）に百分
の一を乗じて得た額に相当する額」の課徴金の納付を命じなければなら
ないと定める。

そこで、本件のように相手方が複数ある場合、違反行為期間である「当
該行為をした日から当該行為がなくなる日までの期間」の意義が問題と
なる。

この点について、独占禁止法の定めるいわゆるカルテル行為をした事業
者に対する課徴金制度（同法7条の2）は、昭和52年法律第63号に
よる改正により、カルテルの摘発に伴う不利益を増大させてその経済的

誘因を小さくし、カルテルの予防効果を強化することを目的として、既存の刑事罰の定めやカルテルによる損害を回復するための損害賠償制度に加えて設けられたものであって、カルテル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したものであるところ、課徴金の額の算定方式については、実行期間のカルテル対象商品又は役務の売上額に一定率を乗ずる方式を採っているが、これは、課徴金制度が行政上の措置であるため、算定基準も明確なものであることが望ましく、また、制度の積極的かつ効率的な運営により抑止効果を確保するためには算定が容易であることが必要であるからであって、個々の事案ごとに経済的利益を算定することは適切ではないとして、そのような算定方式が採用され、維持されているものと解され、そうであれば、課徴金の額はカルテル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ものとは解される（最高裁平成17年9月13日第三小法廷判決・民集59巻7号1950頁参照）ところ、この趣旨は、独占禁止法20条の6に基づく優越的地位の濫用に係る課徴金制度についても、同様に妥当するものと解することができる。すなわち、優越的地位の濫用に係る課徴金についても、その摘発に伴う不利益を増大させてその経済的誘因を小さくし、その予防効果を強化することを目的として設けられたものであり、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できるようにしたものであって、課徴金の額の算定方式についても、算定基準も明確なものであることが望ましく、また、制度の積極的かつ効率的な運営により抑止効果を確保するためには算定が容易であることが必要であって、個々の事案ごとに経済的利益を算定することは適切ではないといえることができる。

このような制度趣旨に鑑みれば、事業者の1個の違反行為（優越的地位の濫用行為）につき相手方が複数ある場合における違反行為期間につい

ては、始期である「当該行為をした日」とは、複数の相手方のうちいずれかの相手方に対して最初の当該行為をした日をいい、違反行為期間の終期である「当該行為がなくなる日」とは、複数の相手方の全ての相手方に対して当該行為が行われなくなった日をいうものと一律に解するのが相当である。

イ さらに、上記説示した課徴金制度の趣旨に照らせば、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である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、独占禁止法の規定を適用し、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。

これを本件についてみると、本件各行為がされた期間（本件期間）、前記2(2)において認定した原告と特定取引業者との市場における関係、前記2(3)から(5)までにおいて認定した本件各行為の内容や規模、前記2(6)において認定した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などを目的として、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本件各行為を行ったものと認めることができるから、これらは、事業者の優越的地位の濫用行為として一体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、独占禁止法の規定の適用を受けるものというべきである。

ウ 以上によれば、原告については、特定納入業者のうちいずれかに対して最初に本件各行為をした日を違反行為期間の始期である「当該行為をした日」と認め、全ての特定納入業者に対して本件各行為が行われなくな

った日を違反行為期間の終期である「当該行為がなくなる日」と認めるべきこととなるところ、前記イのとおり、原告は、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本件各行為を行ったものと認められるから、これらは「継続してするもの」（独占禁止法20条の6）に当たるといふべきであるとともに、「当該行為をした日」については、平成21年6月28日（有家店（別紙B番号1）における同日の開店前準備作業のための従業員等派遣を行った日（査126の「通し番号」欄25））と認めるのが相当であり、また、原告が、平成24年12月5日の被告による立入検査を受けて、同月6日、原告の代表取締役から、商品部のバイヤー及び本社の課長級以上の者に対し、「今後、公正取引委員会に疑念を持たれるような行為が発生しないよう対策を講じること」等を説明し、同月17日、独占禁止法違反の疑いのある行為を取りやめていることや、独占禁止法に違反する疑いのある行為がないように社内に周知徹底した旨を記載した文書を、対象納入業者を含む各取引先に電子メールで送信し、通知したこと（査599、査600）が認められることからすれば、同日の前日である同月16日をもって「当該行為がなくなる日」と認めるのが相当である。

エ そうであれば、違反行為があったとされる実際の期間は、平成21年6月28日から平成24年12月16日まで（本件期間）であるが、その期間が3年を超えるため、独占禁止法20条の6の規定を形式的に適用すれば、当該違反行為に係る同条に規定する期間の始期は当該違反行為の終期から遡って3年となる平成21年12月17日からとなる。もっとも、同条が適用されるのは、平成21年改正法の施行日である平成22年1月1日以降であるから（同法附則第5条）、その始期は同日となり、課徴金の算定の基礎となる原告の特定納入業者（69社）からの購入額の算定の期間は、同日から平成24年12月16日まで（本件違

反期間) であって、施行令 30 条 2 項に基づき算出された本件違反期間における売上額(購入額)は、合計 1192 億 2187 万 2931 円(別紙 A の特定納入業者からの購入額)と一致する。

したがって、原告が国庫に納付しなければならない課徴金の額は、独占禁止法 20 条の 6 の規定により、上記 1192 億 2187 万 2931 円に 100 分の 1 を乗じて得た額から同法 20 条の 7 において準用する同法 7 条の 2 第 23 項の規定により 1 万円未満の端数を切り捨てた額である 11 億 9221 万円と算出される。

オ 以上によれば、これと同額の課徴金の支払を命じた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 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。

(3) 原告の主張に対する判断

これに対し、原告は、別表 1 主張整理表の第 5 の「原告」の「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、同表の第 5 の「当裁判所の判断」欄に記載したとおりである。

(4) まとめ

したがって、本件各命令(本件審決後において、なお効力を有するもの)はいずれも適法であり、本件審決に独占禁止法 82 条 1 項各号所定の取消事由があるとは認められないから、当該事由がある旨の原告の主張は採用することができない。

9 争点⑥(本件審決の判断が原告にとって不意打ちであり、原告の防御権を侵害するか)について

(1) 原告の主張に対する判断

原告は、別表 1 主張整理表の第 6 の「原告」の「主張」欄に記載のとおり主張するところ、これに対する当裁判所の判断は、同表の第 6 の「当裁判所



の判断」欄に記載したとおりである。

(2) 本件各陳述書の取調べの要否について

独占禁止法 8 1 条 1 項においては、当事者は、裁判所に対し、当該事件に
関係のある新たな証拠の申出をすることができる旨、ただし、被告が認定し
た事実に関する証拠の申出については、被告が正当な理由がなく当該証拠を
採用しなかつた場合（同項 1 号）、又は被告の審判に際して当該証拠を提出
することができず、かつ、これを提出できなかつたことについて重大な過失
がなかつた場合（同項 2 号）のいずれかに該当することを理由とするもので
あることを要する旨が規定され、また、同条 3 項においては、裁判所は、同
条 1 項ただし書に規定する証拠の申出に理由があり、当該証拠を取り調べる
必要があると認めるときは、被告に対し、当該事件を差し戻し、当該証拠を
取り調べた上適切な措置をとるべきことを命じなければならない旨が規定さ
れている。

原告は、本件審判事件において被告が審理を再開してその取調べをしなかつた本件各陳述書について、同条 1 項 1 号及び 2 号に基づき、当裁判所に対し、その取調べを求めて証拠の申出をしたところ、本件各陳述書が被告において認定した事実に関する証拠であることは、当事者間に争いが無い。

しかしながら、本件各陳述書は、特定納入業者のうちいずれも第 2 類型納入業者に属する 9 社の担当者において、それぞれ仮に原告との取引が終了しその売上げがなくなったとした場合の当該特定納入業者に係る見通しを述べたものであるが、いずれもその内容が具体性を欠くものであるほか、かえって原告との取引がなくなった場合には会社経営上少なからぬ影響が出ることを前提とする内容のものも散見され、むしろ、審決案における審判官の判断を補強するものと評価することもできる内容を含んでおり、これらを取り調べることによって、審決案において審判官のした原告の取引上の地位が上記 9 社に対して優越するとの事実認定が変更される可能性があったものとはい

えないから、本件審判事件の手續において、被告においてこれを取り調べることを要しないと判断に至ったことが、独占禁止法59条1項に反する違法・不当なものであったとは認め難いというべきことは、前記(1) (別表1の第6の「当裁判所の判断」欄)において説示したとおりである。そうであれば、本件審判事件において、被告が、審理の手續終結後に原告が求めた審理の再開をせず、本件各陳述書の取調べ(採用)をしなかったことに、正当な理由がないとはいえない。

他方、本件記録から認められる本件審判事件の審理の経過に照らせば、原告が本件各陳述書を証拠として提出できなかつたことについて、重大な過失があつたとまで認めるに足りる事情は見当たらないから、原告が当裁判所に対してした本件各陳述書の証拠の申出については、本件審判事件に際して本件各陳述書を提出することができず、かつ、これを提出できなかつたことについて重大な過失がなかつた場合に当たるといふことができる。もっとも、本件各陳述書の内容をみれば、本件各陳述書を取り調べることによって、本件審判において被告のした原告の取引上の地位が上記9社に対して優越するとの事実認定が変更される可能性があるものとはいえないことは、上記に説示したところと同様であるから、本件において、本件各陳述書を新たな証拠として取り調べる必要があるものと認めることはできない。

以上によれば、結局、本件各陳述書については、被告に対し、本件を差し戻し、これらを取り調べた上適当な措置をとるべきことを命じるべき必要性は認め難いというべきであるから、これらを証拠として採用しないこととするのが相当と認める。

よつて、原告の請求は理由がないからこれを棄却することとし、主文のとおり判決する。

裁判長裁判官

相澤 哲 


5

裁判官

内田 めぐみ 

10

裁判官

宇田川 公輔 

裁判官本多哲哉及び同加藤聡は、いずれも転補のため、署名押印することができない。

15

裁判長裁判官

相澤 哲 

20

番号	事業者 (略称)	本店等の所在地	購入額	対象納入業者
1	納入業者 1	所在地略	225,984,069円	
2	納入業者 2	所在地略	1,392,913,419円	
3	納入業者 3	所在地略	1,372,148,260円	○
4	納入業者 4	所在地略	237,177,988円	○
5	納入業者 5	所在地略	156,553,812円	○
6	納入業者 6	所在地略	161,865,394円	○
7	納入業者 7	所在地略	212,182,837円	
8	納入業者 8	所在地略	4,812,789,263円	○
9	納入業者 9	所在地略	2,835,949,943円	○
10	納入業者 1 0	所在地略	387,640,818円	○
11	納入業者 1 1	所在地略	453,880,853円	
12	納入業者 1 2	所在地略	358,468,093円	○
13	納入業者 1 3	所在地略	480,587,355円	○
14	納入業者 1 4	所在地略	1,716,445,462円	○
15	納入業者 1 5	所在地略	162,428,996円	○
16	納入業者 1 6	所在地略	812,646,187円	○
17	納入業者 1 7	所在地略	692,307,202円	○
18	納入業者 1 8	所在地略	5,222,890,036円	○
19	納入業者 1 9	所在地略	2,205,972,126円	○
20	納入業者 2 0	所在地略	316,858,279円	○
21	納入業者 2 1	所在地略	358,583,187円	○
22	納入業者 2 2	所在地略	416,084,594円	○
23	納入業者 2 3	所在地略	2,390,001,954円	○
24	納入業者 2 4	所在地略	1,716,585,009円	
25	納入業者 2 5	所在地略	26,875,356,849円	○
26	納入業者 2 6	所在地略	374,829,203円	○
27	納入業者 2 7	所在地略	245,865,447円	○
28	納入業者 2 8	所在地略	2,585,126,350円	○
29	納入業者 2 9	所在地略	489,975,139円	○
30	納入業者 3 0	所在地略	7,155,441,386円	○

番号	事業者 (略称)	本店等の所在地	購入額	対象納入業者
31	納入業者 3 1	所在地略	1,002,185,315円	
32	納入業者 3 2	所在地略	275,783,991円	○
33	納入業者 3 3	所在地略	132,671,009円	○
34	納入業者 3 4	所在地略	164,284,313円	○
35	納入業者 3 5	所在地略	1,636,937,631円	○
36	納入業者 3 6	所在地略	2,379,537,367円	○
37	納入業者 3 7	所在地略	471,156,067円	○
38	納入業者 3 8	所在地略	343,881,333円	○
39	納入業者 3 9	所在地略	369,022,815円	○
40	納入業者 4 0	所在地略	24,384,299円	○
41	納入業者 4 1	所在地略	133,284,824円	○
42	納入業者 4 2	所在地略	1,547,837,368円	
43	納入業者 4 3	所在地略	1,224,000,798円	○
44	納入業者 4 4	所在地略	1,196,627,684円	○
45	納入業者 4 5	所在地略	1,266,486,776円	○
46	納入業者 4 6	所在地略	511,161,781円	○
47	納入業者 4 7	所在地略	3,314,782,123円	○
48	納入業者 4 8	所在地略	1,046,074,745円	○
49	納入業者 4 9	所在地略	305,362,282円	○
50	納入業者 5 0	所在地略	2,113,485,528円	○
51	納入業者 5 1	所在地略	775,451,111円	○
52	納入業者 5 2	所在地略	2,534,774,447円	○
53	納入業者 5 3	所在地略	895,048,960円	○
54	納入業者 5 4	所在地略	84,009,047円	○
55	納入業者 5 5	所在地略	1,761,760,119円	○
56	納入業者 5 6	所在地略	68,195,091円	○
57	納入業者 5 7	所在地略	496,176,424円	○
58	納入業者 5 8	所在地略	377,231,978円	○
59	納入業者 5 9	所在地略	256,684,140円	○
60	納入業者 6 0	所在地略	260,248,459円	○

番号	事業者 (略称)	本店等の所在地	購入額	対象納入業者
61	納入業者 6 1	所在地略	1,139,066,299円	○
62	納入業者 6 2	所在地略	2,902,776,144円	○
63	納入業者 6 3	所在地略	1,561,906,239円	
64	納入業者 6 4	所在地略	312,812,711円	○
65	納入業者 6 5	所在地略	118,784,711円	○
66	納入業者 6 6	所在地略	6,678,867,683円	○
67	納入業者 6 7	所在地略	2,300,435,169円	○
68	納入業者 6 8	所在地略	1,848,180,680円	○
69	納入業者 6 9	所在地略	727,216,658円	○
70	納入業者 7 0	所在地略	25,545,067円	○
71	納入業者 7 1	所在地略	9,501,863,166円	○
72	納入業者 7 2	所在地略	806,968,041円	○
73	納入業者 7 3	所在地略	1,927,150,140円	○
74	納入業者 7 4	所在地略	136,278,226円	○
75	納入業者 7 5	所在地略	2,905,960,471円	○
76	納入業者 7 6	所在地略	355,788,146円	○
77	納入業者 7 7	所在地略	201,681,154円	○
78	納入業者 7 8	所在地略	81,357,270円	

(「事業者(略称)」欄及び「本店等の所在地」欄については、平成24年12月17日現在)

新規開店・改装開店店舗一覧

番号	新規, 改装の別	店舗名	所在地	新規開店日又は 改装開店日
1	新規	有家	長崎県南島原市有家町中須川197-1	H21.7.9
2	新規	小野田	山口県山陽小野田市日の出2丁目4-1	H21.7.9
3	新規	人吉	熊本県人吉市下林町251	H21.7.23
4	新規	美津島	長崎県対馬市美津島町雞知甲8.2番地	H21.9.17
5	新規	吉野	鹿児島市川上町1959-24	H21.10.8
6	新規	糸満	沖縄県糸満市字潮平611番地7	H21.10.29
7	新規	うるま	沖縄県うるま市字江洲507	H21.11.12
8	改装	春日	福岡県春日市大土居1-11	H22.3.24
9	改装	小松島	徳島県小松島市日開野町字弥三次9-6	H22.6.7
10	新規	滑石	長崎市滑石3丁目19番1号	H22.7.29
11	改装	山口	山口市大字平井651番1	H22.8.5
12	新規	加治木	鹿児島県始良市加治木町木田2029番地1	H22.9.30
13	新規	的場	福岡市南区的場1丁目15番12号	H22.10.14
14	新規	くりえいと宗像	福岡県宗像市くりえいと2丁目1-1	H22.10.14
15	新規	府中	広島県府中市高木町396-1	H22.10.28
16	新規	門川	宮崎県東臼杵郡門川町東栄町4丁目2番3号	H22.10.28
17	新規	東諫早	長崎県諫早市小豆崎町199番地	H22.11.11
18	改装	高松	高松市木太町9区487-1	H22.12.7
19	改装	東広島	広島県東広島市西条中央3丁目6-17	H22.12.9
20	改装	久留米	福岡県久留米市津福本町495番	H23.1.20
21	改装	対馬	長崎県対馬市峰町佐賀791-1	H23.1.27
22	改装	宇部	山口県宇部市大字妻崎開作560番地	H23.1.29
23	改装	小郡	福岡県小郡市小郡694-1	H23.2.4
24	改装	三重	長崎市三京町646-26	H23.2.9
25	改装	愛野	長崎県雲仙市愛野町乙5036-16	H23.2.10
26	新規	神埼	佐賀県神埼市神埼町田道ヶ里1803番地14	H23.2.24
27	改装	岡山	岡山市南区富浜町2-50	H23.3.9
28	新規	福江	長崎県五島市籠淵町2426-3	H23.3.10
29	改装	黒崎	福岡県北九州市八幡西区西王子町1-1	H23.3.18
30	改装	下関	山口県下関市一の宮町1-4-20	H23.3.24
31	新規	大津	熊本県菊池郡大津町大字大津1286-1	H23.3.24
32	新規	大塚中央	宮崎市大塚町京園3114-1	H23.3.24
33	新規	三日月	佐賀県小城市三日月町長神田2371番地	H23.4.7
34	新規	名護	沖縄県名護市大北4丁目21番9号	H23.4.14
35	改装	佐伯	大分県佐伯市中の島2丁目4番3号	H23.4.17
36	新規	吉塚	福岡市博多区吉塚5丁目13番15号	H23.4.21
37	改装	矢峰	長崎県佐世保市矢峰町157番地	H23.4.24
38	改装	都原	宮崎県都城市南横市町4284-1	H23.4.27
39	改装	萩原	熊本市中央区萩原町4番31号	H23.5.11
40	改装	山鹿	熊本県山鹿市鹿校通1丁目1番24号	H23.5.12
41	改装	引野	広島県福山市引野町二丁目7番10号	H23.5.20
42	改装	国分寺	高松市国分寺町福家甲3139番地3	H23.5.25

番号	新規, 改装の別	店舗名	所在地	新規開店日又は 改装開店日
43	改装	丸亀	香川県丸亀市土器町東9丁目258番地	H23.5.25
44	改装	日の隈	佐賀県神埼市神埼町城原1256番地1	H23.6.4
45	改装	うるま	沖縄県うるま市字江洲507	H23.6.16
46	改装	具志川	沖縄県うるま市字前原67	H23.6.17
47	改装	横代	福岡県北九州市小倉南区横代北町1丁目2番1号	H23.6.22
48	新規	平戸	長崎県平戸市岩の上町167-1	H23.6.23
49	改装	松永	広島県福山市松永町3丁目9-31	H23.6.29
50	改装	福山	広島県福山市新涯町3丁目9番7号	H23.7.7
51	新規	板野	徳島県板野郡板野町大寺字泉口7-2	H23.7.14
52	新規	那珂川	福岡県筑紫郡那珂川町片縄北6丁目19-1	H23.7.21
53	改装	早岐	長崎県佐世保市広田3丁目38-6	H23.7.29
54	改装	栗野	鹿児島県始良郡湧水町米永391-1	H23.8.2
55	改装	吉野	鹿児島市川上町1959-24	H23.8.4
56	改装	玉名	熊本県玉名市築地301	H23.8.11
57	新規	総社東	岡山県総社市総社1370番3	H23.8.25
58	改装	大塚	宮崎市大塚町倉ノ下338番1	H23.8.31
59	改装	隈之城	鹿児島県薩摩川内市勝目町4120番地	H23.9.14
60	改装	鹿屋	鹿児島県鹿屋市寿8丁目20番4号	H23.9.15
61	新規	伊都	福岡市西区大字徳永760番地1	H23.9.22
62	新規	豊見城	沖縄県豊見城市豊見城460-1	H23.10.6
63	新規	石井	徳島県名西郡石井町高川原字桜間246-1	H23.10.8
64	改装	小野田	山口県山陽小野田市日の出2丁目4-1	H23.10.22
65	改装	西都	宮崎県西都市大字妻1680番1	H23.10.26
66	改装	高鍋	宮崎県児湯郡高鍋町大字上江8210番	H23.10.27
67	新規	筑紫野	福岡県筑紫野市美しが丘南3丁目1-4	H23.11.10
68	新規	高松中央	高松市上福岡町字深田822	H23.11.17
69	新規	石川	沖縄県うるま市石川1丁目44-8	H23.11.23
70	改装	岩見	長崎市岩見町25番1号	H23.11.30
71	改装	伊万里	佐賀県伊万里市二里町大里乙159-2	H23.12.3
72	新規	杵築	大分県杵築市大字杵築字北浜665-88	H23.12.8
73	新規	八代	熊本県八代市松江町103	H23.12.15
74	改装	脇町	徳島県美馬市脇町大字猪尻字八幡神社下南168-1	H24.1.11
75	改装	住吉	徳島市住吉6-172	H24.1.12
76	改装	日南	宮崎県日南市吾田西1丁目8番8号	H24.1.18
77	改装	下郡	大分市大字下郡1751番1	H24.1.21
78	新規	五日市	広島市佐伯区三宅1丁目4番35号	H24.1.26
79	改装	吉塚	福岡市博多区吉塚5丁目13番15号	H24.2.1
80	改装	日出	大分県速見郡日出町3834番地15	H24.2.3
81	改装	川内	鹿児島県薩摩川内市原田町26番27号	H24.2.8
82	改装	国分	鹿児島県霧島市国分松木東5番1号	H24.2.9
83	改装	有家	長崎県南島原市有家町中須川197-1	H24.2.15
84	改装	鹿島	佐賀県鹿島市大字納富分藤津甲53-1	H24.2.17
85	改装	永犬丸	福岡県北九州市八幡西区八枝3丁目4-8	H24.2.21
86	改装	糸満	沖縄県糸満市字潮平611番地7	H24.2.26

番号	新規, 改装の別	店舗名	所在地	新規開店日又は 改装開店日
87	改装	高平	熊本市北区高平3-14-40	H24.2.28
88	改装	篠栗	福岡県糟屋郡篠栗町大字尾仲614-3	H24.3.3
89	改装	わさだ	大分市大字市1181番地	H24.3.6
90	改装	甘木	福岡県朝倉市甘木252-1	H24.3.20
91	新規	上福元	鹿児島市上福元町5860-1	H24.3.23
92	改装	やまなみ	大分県別府市大字鶴見283-1	H24.3.29
93	新規	久世	岡山県真庭市久世2935-1	H24.3.29
94	改装	萩原	熊本市中央区萩原町4番31号	H24.4.5
95	改装	木場	長崎県大村市木場1丁目1064-1	H24.4.10
96	改装	白崎	鹿児島県鹿屋市白崎町3番27号	H24.4.18
97	改装	海士江	熊本県八代市海士江町2694番	H24.4.19
98	改装	佐々	長崎県北松浦郡佐々町松瀬免字狩立9-1	H24.4.25
99	改装	鳥栖	佐賀県鳥栖市田代大官町832-2	H24.4.28
100	新規	春日	福岡県春日市昇町7丁目65番	H24.5.16
101	新規	三芳	埼玉県入間郡三芳町大字藤久保263-3	H24.5.31
102	新規	籠原	埼玉県熊谷市新堀字北原962-2	H24.5.31
103	新規	柳井	山口県柳井市南町5丁目3-10	H24.6.6
104	改装	鳴門	徳島県鳴門市撫養町斎田字大堤109	H24.6.8
105	改装	三条	香川県丸亀市三条町1242-1	H24.6.9
106	改装	三橋	福岡県柳川市三橋町久末765-4	H24.6.16
107	改装	佐世保	長崎県佐世保市御本町337	H24.6.19
108	新規	昭和	山梨県巨摩郡昭和町西条860-1	H24.6.28
109	新規	高森	熊本県阿蘇郡高森町高森2109-1	H24.7.4
110	新規	土庄	香川県小豆郡土庄町甲1171-3	H24.7.11
111	改装	藍住	徳島県板野郡藍住町笠木字東野55	H24.7.13
112	新規	光	山口県光市浅江1351-1	H24.7.26
113	改装	東長崎	長崎市高城台1丁目1番10号	H24.7.27
114	改装	菊池	熊本県菊池市大琳寺字下原24-1	H24.8.1
115	改装	柳井	山口県柳井市南町5丁目3-10	H24.8.2
116	改装	佐賀	佐賀市本庄町大字袋280-1	H24.8.3
117	改装	恒久	宮崎市大字恒久767-2	H24.8.8
118	改装	宮崎	宮崎市大島町八杖1401-2	H24.8.9
119	改装	大野城	福岡県大野城市筒井4丁目6-1	H24.8.28
120	改装	早水	宮崎県都城市早水町5-1	H24.8.31
121	新規	伊予津島	愛媛県宇和島市津島町高田丙128	H24.9.7
122	新規	愛南	愛媛県南宇和郡愛南町御荘平城3995-1	H24.9.7
123	改装	鏡	佐賀県唐津市鏡3490番地1	H24.9.16
124	新規	広見	愛媛県北宇和郡鬼北町大字芝58	H24.9.19
125	改装	観音寺	香川県観音寺市村黒町239番地1	H24.9.20
126	改装	平島	岡山市東区南古都436-1	H24.9.22
127	新規	唐津	佐賀県唐津市神田2233	H24.9.29
128	新規	大村	長崎県大村市古賀島町427-4	H24.10.17
129	新規	柳川南	福岡県柳川市三橋町江曲173-1	H24.10.26
130	改装	津嘉山	那覇市字仲井真375-1	H24.11.1

番号	新規, 改装の別	店舗名	所在地	新規開店日又は 改装開店日
131	新規	大口	鹿児島県伊佐市大口里750-1	H24.11.14
132	新規	壱岐	長崎県壱岐市郷ノ浦町柳田触936番	H24.11.29
133	改装	中津	大分県中津市大字万田字一本木611-1	H24.12.7
134	新規	高木瀬	佐賀市高木瀬町大字長瀬932-5	H24.12.12
135	新規	香椎	福岡市東区香住ヶ丘一丁目7番20号	H24.12.14

閉店セール実施店舗一覧

番号	店舗名	所在地	閉店日
1	児島	岡山県倉敷市児島駅前2丁目2番	H21.8.23
2	東野	熊本市東区東野4-2-1	H22.4.11
3	三田川	佐賀県神埼郡吉野ヶ里町吉田2776	H23.2.20
4	大津	熊本県菊池郡大津町大字大津1311-1	H23.3.20
5	三日月	佐賀県小城市三日月町金田1101-1	H23.4.3
6	石井	徳島県名西郡石井町高川原字加茂野223-6	H23.10.7
7	筑紫野	福岡県筑紫野市美しが丘南3-2-1	H23.10.9
8	八代	熊本県八代市松江町103	H23.10.30
9	春日	福岡県春日市大土居1-11	H24.5.14
10	柳川南	福岡県柳川市三橋町江曲173-1	H24.5.20
11	唐津	佐賀県唐津市神田2233	H24.5.27
12	高木瀬	佐賀市高木瀬町大字長瀬932-5	H24.7.8
13	大村	長崎県大村市古賀島町108	H24.10.15

番号	特定納入業者名	主な納入品目	資本金 (千円)	総売上高(千円)										原告に対する 取引依存度					取引先別の売上高の順位における 原告の順位				代位的な取引先の数				取引先変更困難性			従業員等の派遣			閉店セーブル 協賛金		火災関連金(円)	本件 報告書							
				総売上高①				総売上高②				売上高①		売上高②		売上高③		売上高④		直近3期平均	取引依存度①	取引依存度②	取引依存度③	取引依存度④	直近3期平均	順位①	順位②	順位③	順位④	取引先小売業者数	原告売上規模 新規取引先		原告取引規模 新規取引先				取引継続 必要性	新規取引開 始困難性	取引継続 困難性	延べ人数(人)	延べ店舗数	金額(円)	店舗数
				金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額												金額	金額	金額	金額									
				金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額			金額	金額	金額	金額	金額		
1	納入業者1	写真用品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	0.2%	0.9%	0.9%	0.1%	0.6%	52	15	19	130	取引先数	2	0	2	0	○	○	○	11	11	228,398	11	65,000	表6								
2	納入業者2	家電小物	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	1.6%	2.0%	1.9%	2.1%	2.0%	15	12	12	12	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	300	133	1,556,353	13	250,000	表7								
3	納入業者3	パン・菓子	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	10.4%	11.6%	13.0%	13.1%	12.6%	4	2	2	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	95	95	12,016	8		表8								
4	納入業者4	履物	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		39.7%	37.1%	22.5%	33.1%		2	2	2	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	46	46	112,398	9	50,000	表9								
5	納入業者5	履物	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	2.1%	2.2%	0.7%		1.5%	9	6	11		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	47	47	8,711	1		表10								
6	納入業者6	履物	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	8.5%	7.4%	5.5%	4.7%	5.9%	5	3	5	5	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	76	76	42,535	8	52,700	表11								
7	納入業者7	家電製品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	0.2%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	41	50	44	44	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	135	135	157,752	7		表12								
8	納入業者8	酒類、飲料水	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		6.9%	7.7%	8.5%	7.7%		2	2	1		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	40	14				表13							
9	納入業者9	酒類	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		7.1%	4.7%	5.0%	5.6%		2	3	3		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	14	7				表14							
10	納入業者10	菓子	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	12.0%	13.0%	4.2%		8.6%	2	2	4		取引先数	1	5	0	0	○	○	○	17	5	216,774	1		表15								
11	納入業者11	カー用品、家電	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	1.3%	1.4%	1.1%	0.9%	1.1%	16	18	21	26	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	132	132	422,518	9	50,000	表16								
12	納入業者12	記録メディア、CD-DVD-PCソフト	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	3.4%	3.8%	2.3%	2.5%	2.9%	3	3	4	5	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	135	135	36,084	5		表17								
13	納入業者13	寝具、時計	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		26.4%	24.1%	24.9%	25.1%		2	2	1		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	83	78	348,074	12		表18							
14	納入業者14	酒類	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	3.8%	8.3%	9.6%	12.1%	10.0%	7	4	3	2	取引先数	1	1	0	0	○	○	○	11	11				表19								
15	納入業者15	履物	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	18.9%	16.3%	19.4%	21.3%	19.0%	1	2	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	13	13	72,245	9	80,670	表20								
16	納入業者16	日用品、レジャー	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		2.9%	2.8%	1.3%	2.3%		9	10	-		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	58	58	435,521	2	379,927	表21							
17	納入業者17	日用品、レジャー	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額				4.4%	4.4%				8		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	67	67	24,157	8		表22							
18	納入業者18	菓子	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	15.1%	17.2%	16.6%	18.2%	17.3%	2	2	2	2	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	90	90	2,040,405	11	670,962	表23								
19	納入業者19	菓子	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	89.7%	87.0%	87.4%	86.5%	87.0%	1	1	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	135	135	543,589	12	86,626	表24								
20	納入業者20	家庭雑貨	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	10.1%	11.1%	18.8%	25.3%	18.4%	4	4	2	2	取引先数	1	0	0	0	○	○	○	135	125	357,676	10	95,112	表25								
21	納入業者21	インテリア用品、ペット用品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	4.5%	4.1%	4.1%	4.6%	4.3%	4	6	5	5	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	129	129	302,179	11	239,742	表26								
22	納入業者22	家庭雑貨	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	86.0%	77.1%	65.9%	70.1%	71.0%	1	1	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	108	108	155,484	8	23,000	表27								
23	納入業者23	家電製品、インテリア用品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	10.4%	10.1%	12.4%	15.1%	12.5%	1	1	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	356	135	1,358,506	12	500,000	表28								
24	納入業者24	家電製品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	0.9%	0.8%	0.8%	0.8%	0.8%	13	13	14	16	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	314	131	2,204,343	13	818,358	表29								
25	納入業者25	チルド食品、ドライ食品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	9.9%	10.9%	12.4%	14.3%	12.5%	4	4	2	2	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	270	135	4,551,667	13	1,975,857	表30								
26	納入業者26	衣料品、家庭用品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		12.3%	11.4%	17.5%	13.7%		1	1	1		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	122	122	243,397	9	107,381	表31							
27	納入業者27	DIY用品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	41.4%	28.3%	23.8%	24.0%	25.4%	1	1	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	131	131	70,000	8	48,897	表32								
28	納入業者28	酒類	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	2.8%	4.2%	5.5%	5.8%	5.2%	2	2	2	2	取引先数	1	0	0	0	○	○	○	21	10				表33								
29	納入業者29	婦人服、バッグ	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	46.5%	45.5%	48.1%	47.3%	47.0%	1	1	1	1	取引先数	0	0	-	-	○	○	○	133	133	238,785	11	100,000	表34								
30	納入業者30	菓子	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	70.8%	67.7%	70.0%	61.3%	66.3%	1	1	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	112	112	1,598,720	10	747,680	表35								
31	納入業者31	酒類、加工食品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		0.9%	1.3%	2.1%	1.4%		12	10	10		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	18	9				表36							
32	納入業者32	収納品	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		4.1%	8.7%	10.2%	7.7%		8	2	2		取引先数	1	0	1	1	○	○	○	36	36	119,307	7	32,650	表37							
33	納入業者33	履物、カバン	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額			1.8%	5.5%	3.7%			7	4		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	44	44	81,206	5		表38							
34	納入業者34	スリッパ、サンダル	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	3.9%	6.0%	7.3%	9.6%	7.6%	6	5	4	3	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	143	123	58,832	9	80,610	表39								
35	納入業者35	記録メディア、デジタル家電	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		6.7%	7.1%	7.3%	7.0%		5	5	3		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	135	135	1,297,671	11	394,599	表40							
36	納入業者36	家庭紙、文房具	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	6.4%	6.6%	7.4%	9.1%	7.7%	5	3	3	3	取引先数	0	0	0	0	○	○	○	185	123	1,427,933	13		表41								
37	納入業者37	酒類	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	3.9%	3.5%	3.7%	3.9%	3.7%	2	2	3	4	取引先数	1	0	1	0	○	○	○	10	10				表42								
38	納入業者38	豆菓子・珍味	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額		63.1%	60.3%	59.6%	61.0%		1	1	1		取引先数	0	0	0	0	○	○	○	133	133	74,620	12	15,698	表43							
39	納入業者39	日本茶	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	10.0%	9.6%	10.5%	10.3%	10.1%	1	3	1	1	取引先数	0	0	0	0	○	○	○														

主張整理表

令和2年(行ケ)第5号 審決取消請求事件
 原告 ダイレックス株式会社
 被告 公正取引委員会

第1 優越的地位の濫用規制の趣旨について

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>(原告・第1準備書面・10～14頁)</p> <p>優越的地位の濫用行為の是正は、一般的には、民法90条の公序良俗違反や民法709条の不法行為責任など民事法による司法救済により行うことが可能であるから、優越的地位の濫用規制による行政機関の介入は、民事法による司法救済が期待できない場合(民法90条の公序良俗違反や民法709条の不法行為責任などに該当するものの、取引の相手方がこれを適正に行使することが期待できない場合)に限られるべきである。他方、民法90条、民法709条等に該当せず、司法救済の対象とならない場合においては、独占禁止法による介入は、必要がなく、過剰規制でもあるから、許されないというべきである。</p> <p>本件審決は、①相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害し、かつ、②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ることから、独占禁止法上、優越的地位の濫用が規制されているとした上で、「優越的地位の濫用規制は、私法上の規定である民法第90条とは目的及び趣旨を異にするものであるから、その規制対象は、当該取引の私法上の効果が公序良俗違反により無効となる場合に限られない」と説示する。</p> <p>しかし、上記①の場合には、私的自治の前提を欠き、民事法上も規制が許容されるから、独占禁止法の優越的地位の濫用規制によって私的自治に対する介入が許される範囲は、民事法と同じであるか、又は、上記②の要件を満たす必要がある分だけ独占禁止法の優越的地位の濫用規制の方が狭いはずである。</p> <p>また、上記②の規制根拠を基礎付ける事実について、本件審決は、何ら具体的な認定を行っていない。本件審決が、上記②について、具体的な認定を行っていないのは、上記②が名目的な規制根拠にすぎず、実際上の規制根拠として機能していないからにほかならない。</p> <p>そうすると、本件審決における規制根拠は、実質的に上記①のみであって、民事法上の規制根拠との違いはないに等しいのであるから、本件審決の「優越的地位の濫用規制は、私法上の規定である民法第90条とは目的及び趣旨を異にするものであるから、その規制対象は、当該取引の私法上の効果が公序良俗違反により無効となる場合に限られない」との説示は、その内容に照らしても誤りである。</p> <p>【被告の主張に対する反論】(原告・第2準備書面・25～27頁)</p> <p>被告は、①自由かつ自主的な判断の阻害と②間接的競争阻害のいずれかの公正競争阻害性が肯定できれば足りると主張する(答弁書19頁)。</p> <p>しかし、被告が立脚すると自認する昭和57年独禁研報告書においては、優越的地位の濫用の公正競争阻害性である自由競争基盤の侵害について、「取引主体の自由かつ自主的な判断により取引が行われるという自由競争基盤の保持の侵害としてとらえるものであり、これは優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対して、①取引するかどうか(取引先選択の自由)、②取引条件の自由な合意、③取引の履行・事業遂行の自由という、事業活動上の自由意思を抑圧し、不当に不利な行為を強要することによりなされる。」(第1部5)、「取引当事者間に取引上の地位の格差があることは通常であり、その反映として、一方の取引当事者の取引条件が不利となっても、そのこと自体は問題とならない。しかし、取引上の地位が優越している事業者がその地位を利用して相手方に不当な不利益を与えることにより、取引主体が取引の諸否及び取引条件について自由かつ自主的に判断することによって取引が行われているという、自由競争の基盤を侵害する場合には違法となる。」(第2部9(1))とされているのであって、優越的地位の濫用は、取引における相手方の自由かつ自主的な判断を阻害して不利益を与えることに規制の本質があり、自由かつ自主的な判断の阻害がない場合に規制することは許されない。</p> <p>したがって、優越的地位の濫用規制の公正競争阻害性として、自由かつ自主的な判断の阻害は不可欠であり、間接的競争阻害性がある場合に自由かつ自主的な判断の阻害がなくてもよいとする被告の主張は誤りである。</p>		<p>(被告・答弁書・15～21頁)</p> <p>独占禁止法は、公正かつ自由な競争経済秩序を維持することによっ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公法上の目的を実現するため(同法1条)、「不正な取引方法」の一つとして優越的地位の濫用を規制しているものであり、かかる規制は、取引上の当事者間の私法上の法律関係を規律する民法90条等の規定とは趣旨、目的を異にするものであるから、その規制の対象がこれらの私法上の規定により限定されると解すべき理由はない。</p> <p>また、優越的地位の濫用行為が後を絶たず、これに対する有効な対処を求める社会的要請を受けて独占禁止法による規制が強化されてきたことを踏まえれば、私的自治に対する過剰規制のおそれを過度に強調することは、実態を見誤った議論である。</p> <p>原告の本件違反行為は、大規模な小売業者が、バイイングパワーを背景として長期間にわたり、多数の納入業者に対して、従業員等を派遣させたり、協賛金等の名目の金銭を提供させるなどしたという事実であり、まさに上述のとおり規制を強化すべきものとして念頭に置かれていた典型的な優越的地位の濫用事例の範ちゅうに当たるものである。かかる意味においても、本件事案について、私的自治に対する過剰規制のおそれを指摘する原告の主張は、実態に即したものとはいえない。</p> <p>左記①と②は優越的地位の濫用規制の根拠とされるところであり、いずれかの公正競争阻害性が肯定できれば、規制の必要性が見出されるのであって、①又は②のような公正な競争が阻害された事実が具体的に認定されなければ、あるいは、①及び②の双方の事実や双方のおそれが常に認定されなければ、規制し得ないというものではない。</p> <p>したがって、優越的地位の濫用規制による介入が許される範囲が、民事法と同じであるか、又は、民事法的な救済よりも優越的地位の濫用規制の方が狭いはずであるとの原告の主張は、前提を欠くものである。</p> <p>公正競争阻害性は左記②のおそれ限定されるものではないが、本件審決は、次のとおり、この点も含めて公正競争阻害性を基礎付ける事実を具体的に認定している。</p> <p>すなわち、公正な競争を阻害するおそれは、個別の事案ごとに判断されるべきところ(ガイドライン第3〔7ページ〕参照)、それには、⑦行為者が多数の相手方に対して組織的に不利益を与えているか、⑧特定の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い又はその行為を放置すれば他に波及するおそれがあるかなど問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して判断することになる(ガイドライン第1の1〔2ページ〕参照)。</p> <p>そして、本件審決は、原告による本件各行為についての認定を踏まえて、本件各行為は、バイイングパワーを背景として、多数の納入業者に対し、長期間にわたり、自らの利益を確保することなどを目的として、組織的かつ計画的に一連のものとして行なわれたものであったと認定している。</p> <p>これらは、多数の相手方に対して組織的に不利益を与えるものである(上記⑦)、これを放置すれば他に波及するおそれもあるから(上記⑧)、①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、②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(公正競争阻害性)を優に基礎付ける事実である。</p> <p>また、公正な競争を阻害するおそれがあるというには、現に行業者が競争上有利となったり、相手方が競争上不利となったことを要するものではないから、仮に至ての原告の競争業者が原告と同様の行為を行っていたとしても、原告による本件各行為につき、公正な競争を阻害する「おそれ」があることを直ちに否定することにはならない。</p>		<p>43～45頁</p>	<p>独占禁止法は、公正かつ自由な競争経済秩序を維持していくことによっ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ことを目的とするものであり、同法20条は、専門的機関である公正取引委員会をして、取引行為につき同法19条違反の事実の有無及びその違法性の程度を判定し、その違法状態の具体的かつ妥当な収拾、排除を図るに適した内容の勧告、差止命令を出すなど弾力的な措置をとらしめることによって、同法の目的を達成することを予定している(最高裁判所昭和52年6月20日第二小法廷判決・民集第31巻4号449頁参照)。こうした目的及び趣旨で設けられている優越的地位の濫用規制は、私法上の規定である民法90条とは目的及び趣旨を異にするものであるから、その規制対象は、当該取引の私法上の効果が公序良俗違反により無効となる場合に限られないことは明らかである。</p> <p>したがって、原告の主張は採用することができない。</p> <p>原告は、優越的地位の濫用は取引における相手方の自由かつ自主的な判断を阻害して不利益を与えることに規制の本質があり、自由かつ自主的な判断の阻害がない場合に規制することは許されない旨主張するが、独占禁止法19条が禁止する不正な取引方法について、同法2条9項が公正な競争を阻害するおそれがある行為を類型化して規定していることからすれば(同法2条9項参照)、公正な競争を阻害するおそれがあるというには、現に行業者が競争上有利となったり、相手方が競争上不利となったりすることを要すると解すべき必然性はなく、取引における相手方の自由かつ自主的な判断を阻害して不利益を与えた場合に限って優越的地位の濫用行為が規制されるということにはならないと解される。</p> <p>したがって、原告の主張は採用することができない。</p>

第2 原告の取引上の地位が納入業者69社のそれぞれに対し優越しているか否かについて

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 優越的地位の意義 (原告・第1準備書面・15～18頁、第2準備書面・2～3頁)</p> <p>優越的地位濫用ガイドラインにおける「乙にとって甲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」場合とは、乙にとって甲との取引について、取引先変更可能性が制約されている場合であると解される。また、そもそも甲に対する取引依存度が小さいなど甲が重要な取引先でなければ、乙としては、「乙にとって甲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」ことはない。そして、ここにいう「事業経営上大きな支障」とは、倒産、廃業に追い込まれるなど事業の継続が不可能になることまで要求されるものではないが、例えば、収益の大幅な落ち込みが予想されるなど、その後の経営に大きな困難を来すことが看取できる程度のものであることが必要であるから、乙が甲との取引に相当程度依存していることが必要である。このように、「乙にとって甲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」と認められるためには、乙の取引先変更可能性が制約されていること及び乙が甲との取引に相当程度依存していることの2点が必要である。</p> <p>また、甲にとって乙との取引の継続が必要である場合、乙にとって甲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場合であっても、甲が乙との取引を打ち切ることはなく、現実には事業経営上大きな支障を来す事態に至ることはないから、乙が甲から取引を打ち切られることを恐れて、著しく不利益な要請の受入れを余儀なくされるという優越的地位の濫用における機序は作用せず、優越的地位の濫用は生じない。そして、甲は、甲にとって乙との取引を打ち切ることが経済的に不利益であれば、乙との取引を打ち切ることが想定されないから、乙が甲から取引を打ち切られる状況にあるか否か(すなわち、甲にとっての乙との取引不要性)は、甲にとって乙との取引を打ち切ることが経済的に不利益であるか否かによって判断されるべきである。</p> <p>以上のとおり、優越的地位が認められるためには、取引先選択の自由が一方の側のみ有利に働くことが必要であり、優越的地位とは、甲と乙との関係において、「乙にとって甲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」こと(乙にとっての甲との取引必要性)、及び、甲にとって、乙との取引を打ち切ることが経済的に不利益でないこと(甲にとっての乙との取引不要性)の2点を満たす場合における甲の地位であるというべきである。</p> <p>2 優越的地位の判断基準</p> <p>(1) 乙にとっての甲との取引必要性について</p> <p>ア 判断要素について (原告・第1準備書面・19～20頁、原告・第2準備書面・18～19頁)</p> <p>乙にとっての甲との取引必要性を判断するための判断要素は取引先変更可能性と取引依存関係の2つであり、「乙にとって甲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」場合とは、乙にとっての取引先変更可能性が低く、かつ、乙の甲に対する取引依存関係が大きい場合である。そして、事業経営上大きな支障が生じるか否かは、取引先変更可能性及び取引依存関係を総合して決せられるものであり、取引依存関係の程度が小さければ、取引先変更可能性は相対的に小さなものでも事業経営上大きな支障は生じないのに対し、取引依存関係の程度が大きい場合には、取引先変更の可能性が相対的に大きくなければ事業経営上大きな支障が生じることになる。</p> <p>なお、乙にとっての甲との取引必要性は時間の経過とともに変化するものであり、ある時点では原告の優越的地位が否定される納入業者について、その後、原告との取引が拡大し、仮に原告が当該納入業者に対して優越的地位に立ったとしても、取引拡大以前の時期について適時的に優越的地位が生じるものではない。</p> <p>イ 取引先変更可能性について (原告・第1準備書面・20～22頁)</p>		<p>1 優越的地位の意義 (被告・答弁書・21～22頁)</p> <p>乙にとっての甲との取引の必要性は、乙の取引先変更可能性や甲に対する取引依存関係のみによって判断されるものではないし、常にこれらがなければ取引の必要性が肯定できないというものでもない。</p> <p>また、甲にとって乙との取引を継続する必要があった(すなわち、甲にとって乙との取引が必要でなかった)としても、直ちに、甲の乙に対する優越的な地位が否定されるものではない。</p> <p>以上については、後記2(1)ア及び同(2)のとおりである。</p> <p>2 優越的地位の判断基準</p> <p>(1) 乙にとっての甲との取引必要性について</p> <p>ア 判断要素について (被告・答弁書・22～25頁)</p> <p>本件審決は、「乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」に当たるか否かを、ガイドラインが示す、①乙の甲に対する取引依存度、②甲の市場における地位、③乙にとっての取引先変更の可能性、④その他甲と取引することの必要性、重要性を示す具体的事実(以下、上記①ないし④を「ガイドライン4要素」という。)のほか、乙が甲による不利益行為を受け入れるに至った経緯や態様等を総合的に考慮して判断することを相当とするものである。ガイドライン4要素は、それぞれが排斥し合う関係にあるものではなく、いずれもが甲との取引の必要性をうかがわせる相互に関連したものであるから、「事業経営上大きな支障を来す」か否かは、乙にとっての取引先変更の可能性(ガイドライン4要素の③)や、乙の甲に対する取引依存度(同①)といった取引依存関係のみから決せられるものではない。そうだとすれば、ガイドライン4要素のうち特定の1つ又は複数の要素から、取引の必要性や「事業経営上大きな支障を来す」か否かを判断するのは相当ではない。</p> <p>イ 取引先変更可能性について (被告・答弁書・22頁、25～26頁)</p>	<p>45～47頁</p> <p>45～47頁</p>	<p>1 優越的地位の意義</p> <p>独占禁止法19条、2条9項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等に照らせば、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、行為者が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濫用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巡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うべきことは、本判決の第3の3(1)及び(2)に記載したとおりである。</p> <p>2 優越的地位の判断基準</p> <p>(1) 乙にとっての甲との取引必要性について</p> <p>原告は、①取引必要性を判断するための判断要素は、取引先変更可能性と取引依存関係の2つである旨、②取引先変更可能性は市場の状況等により客観的に判断すべきである旨、③取引依存性は相手方の一部の事業部門によって判断すべきではなく、その全体によって判断すべきである旨、④事業経営上大きな支障とは、倒産、廃業に追い込まれるまでのものが要求されるものではないとしても、その規模は、収益の大幅な落ち込みが予想される程度のものであり、相手方の過去の売上高の増減の範囲にとどまっている限りは、これに当たらない旨を主張する。しかし、①買取取引についても取引の事情は納入業者にとって様々なものがあり得るというべきであるから、取引必要性を判断するための判断要素は、取引先変更可能性と取引依存関係の2つに限られない(例えば、原告と取引を継続していることが重要と考える取引業者もあるはずである。)、②取引先変更可能性は客観的に判断すべきであるが、納入業者の主観を考慮することが相当でないとはいえない、③独占禁止法が優越的地位の濫用を規制した趣旨を踏まえれば、取引業者の一部門の取引依存関係を考慮する必要を一切否定することは相当でなく、また、④事業経営上大きな支障も、取引業者の規模や財政状態等によって様々であるから、その支障の程度が収益の大幅な落ち込みが予想される程度のものである必要があるとははいえず、個別の事案ごとに判断するのが相当というべきであるから、原告の上記主張は採用することができない。</p>	

取引先をどの程度変更することができるかは、市場の状況等によって客観的に定まるものであるから、乙の認識ではなく、取引先の発見可能性と取引先の変更コストを考慮して客観的に判断すべきである。

流通業において、小売業者と卸売業者との関係は固定化されておらず、取引関係が変更されることは少なくない。また、納入業者と小売業者との関係においては、一般に納入業者は特定の取引相手にしか用いることができない特殊な投資（関係特殊的投資）を行うことはない。したがって、流通業においては、一般的に、取引先の変更が困難であるという事情はないというべきである。また、個別の納入業者ごとの取引先変更可能性は、過去における取引の打ち切りや取引額の減少等の実例に基づき実証的に評価することが適当である。

これに対し、納入業者が取引先変更可能性をどのように認識しているかという納入業者の認識については、慎重に判断されなければならない。納入業者は、現状維持バイアスから、現状を変えることについて過大に困難であると評価しがちである。また、納入業者のどの役職の者の認識なのかによっても評価が異なり、特定の小売業者を担当する者の認識が反映されている場合には、当該小売業者について取引先変更が困難であると認識するおそれが大きい。したがって、納入業者の認識は、過去の取引先変更の実例等の客観的事情を解釈する場合の一要素として取り扱うのが適当であり、納入業者の認識を重視して取引先変更可能性を認定すべきではない。

ウ 取引依存関係について
(原告・第1準備書面・22頁)

取引依存関係は、事業経営上の影響力を判断するための考慮要素であるから、原則として、乙全体での取引依存関係によって判断すべきであり、乙の一部の事業部門における取引依存関係が大きかったとしても、乙全体における取引依存関係が小さければ、特段の事情のない限り、乙の事業経営上の影響は小さいというべきである。取引依存関係の主たるものは、取引依存度（乙全体の売上高に占める甲に対する売上高の割合）である。そのほかに、甲と取引することにより、乙の信用が確保されることなども取引依存関係として考慮される。

エ 事業経営上大きな支障について
(原告・第1準備書面・22～23頁)

「事業経営上大きな支障」とは、倒産、廃業に追い込まれるなど事業の継続が不可能になるところまで要求されるものではないが、例えば、収益の大幅な落ち込みが予想されるなど、その後の経営に大きな困難を来すことが看取できる程度のものであることが必要である。したがって、乙が甲との取引を失った場合に他の取引先に振り替えることができなかった結果、収益の大幅な落ち込みが予想されるなど、その後の経営に大きな困難を来すことが看取できる程度となる場合に「事業経営上大きな支障」があると認められる。

甲との取引の継続が困難になった場合の「事業経営上の支障」がどの程度であるかは、過去に取引を取りやめられたり、大きく減少したりした際にどのような影響が生じたかといった実例に基づき実証的に評価することが適当である。また、事業者は通常の売上高の変動によって事業経営上大きな支障を来さないような体制をとっているはずであるから、乙の甲との取引額が乙の過去の通常の売上高の変動の範囲内である場合には、特段の事情のない限り、「乙にとって甲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」とはならないというべきである。

審第11号証(2頁)、審第12号証の2(2頁)、審第14号証の1(2頁)、審第16号証の1(2頁)、審第28号証(2頁)、審第56号証(9頁)

本件審決は、原告の69社に対する優越的な地位を認定する際に、原告の市場における地位や、原告に対する取引依存度等の客観的事実を認定し、これらを69社が原告との取引の維持・継続を重要視するに足りる客観的状況と位置づけ、69社に取引先の変更が困難であるとの認識があったとかがわれることを、上記客観的状況に沿うものと評価しているのであるから、納入業者の認識のみを重視したものではない。

また、69社のうちに、過去に原告との取引において、売上高の減少や取引の終了を経験している納入業者があったとしても、原告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さないとはいえないことは、本件審決が原告の主張に対して的確に説示したとおりである。

ウ 取引依存関係について
(被告・答弁書・22～25頁)

前記アのとおり、「事業経営上大きな支障を来す」か否かは、乙の甲に対する取引依存度といった取引依存関係のみから決せられるものではない。

エ 事業経営上大きな支障について
(被告・答弁書・23～24頁、27頁)

「事業経営上大きな支障を来す」とは、「乙にとって不利益な要求であつても受け入れざるを得ないほど甲と取引することの重要性及び必要性がある場合であり、どのような場合に認められるかは、個別の事案ごとに判断」されるものである（「『優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方』〔原案〕に対する意見の概要とこれに対する考え方」〔平成22年11月30日公正取引委員会。以下「考え方」という。〕8ページ参照）から、常に、取引先変更可能性や取引依存関係を直接的に示す事実が存在しなければ、これが認められないというものではない。

69社のうちに、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上にあったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできないことは、本件審決が原告の主張に対して的確に説示したとおりである。

47～48、49頁

70頁

69～70頁

(2) 甲にとっての乙との取引不要性について

(原告・第1準備書面・23～24頁、第2準備書面・19～22頁)

甲にとっての乙との取引不要性は、甲にとって乙との取引を打ち切ることが経済的に合理的であるか否かによって判断されるべきであり、例えば、乙との取引の継続が困難になった場合に、乙が納入する商品又はその代替品の購入が困難になって、売れ筋の商品を販売することができなくなったり、売場の品揃えが悪化したりする場合、乙から購入するより商品の購入価格や運送費等の調達コストが上昇することとなる場合、乙よりも商品や売場に関する提案力が下がり、魅力的な売場作りが困難になる場合、乙よりも甲にとって適切な物流体制が取られず、欠品が生じたり、欠品が生じた場合のフォロー体制が悪化したりする場合などには、甲にとっての乙との取引不要性は認められず、優越的地位は否定されることとなる。

【被告の主張に対する反論】 (原告・第2準備書面・20～22頁)

被告は、納入業者にとって原告が極めて重要な取引相手であるとした上、「かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告の側においても当該納入業者と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちにこれら当該納入業者に対する小売業者の優越的地位が否定されるものではない。」と主張する(答弁書28頁)。しかし、納入業者が原告との取引を打ち切ることが想定し難いという事情は、納入業者にとって、原告との取引を打ち切られることが想定されず、原告から取引を打ち切られることを恐れて、原告による不利益な要請を受け入れざるを得ない関係にないことを否定する事情とはならず、原告の主張に対する反論となるものではない。

また、被告は、「甲から取引を打ち切ることまでは想定し難いとしても、乙にとって当該取引の継続の必要性が高ければ高いほど、甲からすれば、それに乗じて乙にとって不利益な取引条件を設定し、あるいは不利益な要請等を行いやすく、乙においては、少しでも有利な取引条件を維持した安定的な取引を望むため、甲による不利益な要請等を受け入れざるを得なくなりやすい。このような乙にとっての取引の必要性を推し量るために、甲からの取引の打ち切りがにわかに想定し難くとも、これが打ち切られたと仮定した場合に、乙にとってどの程度『事業経営上大きな支障を来す』か否かを考慮することは極めて有用である。」と主張する(答弁書29頁)。しかし、優越的地位とは、「甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」(優越的地位濫用ガイドライン第2の1。)であるが、被告の主張は「著しい不利益」を前提としていない。被告が「著しい不利益」を前提としない例を挙げるのは、甲から取引を打ち切ることが想定し難い状況において、乙が甲から著しく不利益な要請を受けた場合、乙はこれを拒絶しても、取引を打ち切られることがない以上、拒絶するものと考えられ、甲による著しく不利益な要請を受け入れざるを得なくなることが想定し難いからにはほかならない。優越的地位の濫用の本質は、取引を打ち切られることを恐れて著しく不利益な要請に応じざるを得ない点にあり、取引の打ち切りが想定されない関係における交渉において不利益が生じたとしても、それは「取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となること」(優越的地位濫用ガイドライン第1の1)の範ちゅうの事象にすぎないのであって、被告が指摘する想定事例もそのような例の1つにすぎない。

3 本件審決の誤りについて

(1) 本件審決の概要

(原告・第1準備書面・24～25頁)

(2) 甲にとっての乙との取引不要性について

(被告・答弁書・27～29頁)

納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から、原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要がある(すなわち、原告にとって当該納入業者との取引が不要ではない)からといって、当該商品を他の納入業者によって代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないことから、直ちにこれらの納入業者に対する原告の優越的地位が否定されるものではないことは、本件審決が原告の主張に対して的確に説示したとおりである。

また、たとえ原告の側から取引の打ち切りが容易には想定されない売れ筋商品や、魅力的な売場作りが欠かせないといった商品であったとしても、これらを納入する納入業者にとってみれば、当該商品のブランド力や市場での高いシェアを維持するために、様々な販路を設けることが必要であり、原告のように、総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはない。このことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告の側においても当該納入業者と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちにこれら当該納入業者に対する小売業者の優越的地位が否定されるものではない。

なお、「取引の継続が困難になる」とは、取引の打ち切りといった事情に限られるわけではなく、甲から取引を打ち切ることまでは想定し難いとしても、乙にとって当該取引の継続の必要性が高ければ高いほど、甲からすれば、それに乗じて乙にとって不利益な取引条件を設定し、あるいは不利益な要請等を行いやすく、乙においては、少しでも有利な取引条件を維持した安定的な取引を望むため、甲による不利益な要請等を受け入れざるを得なくなりやすい。このような乙にとっての取引の必要性を推し量るために、甲からの取引の打ち切りがにわかに想定し難くとも、これが打ち切られたと仮定した場合に、乙にとってどの程度『事業経営上大きな支障を来す』か否かを考慮することは極めて有用である。

3 本件審決の誤りについて

(被告・答弁書・29～32頁)

75～76
頁

(2) 甲にとっての乙との取引不要性について

原告が主張する納入業者との取引継続が必要である事情の多くは、当該納入業者の対応や商品の質及び価格の点で相対的に優れているものがあるというにすぎないから、他の納入業者によって代替することが不可能とはいえず、原告が上記各納入業者との取引を打ち切ることがないとは認められない。仮に、当該納入業者において、原告に納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から、原告により直ちに取引を打ち切られることは想定し難い面があったとしても、原告のように消費者向けの様々な商品を取り扱う総合ディスカウント業者の店舗で、将来にわたり、そうした取引上の地位を保持し得るとは限らない以上、現状において、こうした事情から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、直ちにこれらの納入業者に対する原告の優越的地位が否定されるものではない。

したがって、原告の主張は採用することができない。

3 本件審決の誤りについて

本件審決は、納入業者69社について、以下の①から④までの事情を総合的に考慮すれば、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあり、原告の取引上の地位は、納入業者69社に対して優越していたものと認められると説示した。

① 原告が本件期間において、事業を急速に拡大し、消費者に人気のある小売業者であり、総合ディスカウント業を営む事業者として有力な地位にあり、食料品、酒類、日用雑貨品、家庭用電気製品、衣料品等の製造業者及び卸売業者としては、原告と継続的に取引を行うことで、原告を通じて、消費者に幅広く自社の取扱商品を提供することができ、多額かつ安定した売上高を見込むことができることとなるから、一般的にいえば、原告と取引することの必要性及び重要性は高いと評価することができる。

② 本件審決案別紙5記載の各事実、納3ら40社(第1類型納入業者)にあっては、とりわけ、納入業者の原告に対する取引依存度が大きい事実(取引依存度が10パーセント以上であったこと)、納5ら24社(第2類型納入業者)にあっては、とりわけ、納入業者の取引先別の売上高の順位における原告の順位が高い事実(上位9位以内であったこと)、納34ら4社(第3類型納入業者)にあっては、とりわけ、納入業者の事業規模が極めて小さい事実(資本金額が1億円以下であったこと)、納73にあっては、営業上重要な営業拠点における取引先別の売上高における原告の順位が高い事実(2位又は3位であったこと)が認められ、当該納入業者にとって、原告との取引の継続が困難になることは事業経営上大きな支障を来すものとうかがわれる。

③ 納入業者報告書において、取引継続必要性が高いかとの設問(設問3(1))に対し、これを肯定する回答をしており、その理由として新規取引開始困難性(原告との取引額に見合う他の取引先を見つことが困難であることをいう。以下同じ。)及び取引額転嫁困難性(原告との取引額に見合う額を他の取引先との取引において増やすことが困難であることをいう。以下同じ。)を選択しているか、他の回答内容等から実際には、取引先の変更が困難であるとの認識があったとうかがわれる。

④ 納入業者は、原告による不利益行為を受け入れていた事実が認められ、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあったことがうかがわれる。

他方、本件審決は、納入業者9社について、取引依存度が小さいことなどから、原告との取引の継続が困難になることが直ちに事業経営上大きな支障を来すものとは認められないとして、原告の取引上の地位は納入業者9社に対して優越していたものと認めるとはできないと説示した。

(2) 総合考慮の名の下に恣意的な判断を行っていることの誤りについて(原告・第1準備書面・26頁)

本件審決は、総合的な考慮という名の下に判断を示しているだけで、前記(1)の①から④の事情について、これらをどのように考慮して優越的地位の有無を判断したのか、その認定の機序を明らかにしていない。抽象的な要件である優越的地位の判断について、その判断過程を「総合的に考慮」の名の下にブラックボックス化することは、公正取引委員会による恣意的判断を許容することになり、許されないものであって、法の支配という観点から、その認定の機序を明らかにする必要がある。

(3) 優越的地位をうかがわせる間接事実と取引必要性を基礎付ける事実とを同列に考慮することの誤りについて(原告・第1準備書面・26～27頁)

本件審決は、優越的地位濫用ガイドライン第2の2に掲記された考慮要素と納入業者が原告による不利益行為を受け入れていた事実を総合的に考慮するとするが、優越的地位ガイドライン第2の2に掲記された考慮要素は、乙にとって甲との取引が必要であることを基礎付ける事情である一方、納入業者が不利益を受け入れていた事実は優越的地位を推認させる間接事実であり、性質が全く異なるものであるから、両者は峻別して検討しなければならないのであって、これを混同して総合的に考慮するという本件審決の判断手法は誤りである。

(4) 優越的地位を推認させる間接事実として不利益を受け入れていた事実を考慮することの誤りについて(原告・第1準備書面・27～30頁)

本件審決は、原告の取引上の地位が78社に対して優越しているか否かについて、以下のような総合的な考慮を経て、そのうち69社に対する原告の優越的地位を認定したものである。

本件の40社(原告のいう「第1類型納入業者」)を例に具体的にみれば、本件審決は、まず、原告が総合ディスカウント業を営む事業者として有力な地位にあったこと(ガイドライン4要素の②)や、40社の原告に対する取引依存度(同①)などの客観的事実を、40社にとって、原告との「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」ことをうかがわせる事実と位置づけている。また、本件審決は、上記の客観的事実を、40社が原告との取引の維持・継続を重要視するに足る客観的状況とも位置づけ、本件審決案別紙5の「取引継続必要性」欄記載のとおり、40社が本件報告書において、取引継続必要性が高いかとの設問(設問3(1))に対してこれを肯定する回答をし、その理由として新規取引開始困難性(原告との取引額に見合う他の取引先を見つことが困難であること)及び取引額転嫁困難性(原告との取引額に見合う額を他の取引先との取引において増やすことが困難であること)を選択するなど、いずれも、取引先の変更が困難であるとの認識があったとうかがわれることを、上記客観的状況に浴うものと評価した上で、40社にとっての取引先変更の可能性に関わる事実(ガイドライン4要素の③)や、原告と取引することの必要性を示す事実(同④)として、原告の優越的地位の認定に供しているものである。さらに、本件審決は、これらに加味して、40社が原告からの不利益行為を受け入れるに至った経緯や態様を、40社につき、原告が「著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあったこと」をうかがわせる事実と位置づけ、これらを総合的に考慮することによって、40社に対する原告の優越的地位を認定したものである。

以上のような認定構造は、原告の優越的地位を認定した24社(原告のいう「第2類型納入業者」)、4社(原告のいう「第3類型納入業者」)及び納73についても基本的に同様であり、さらに、原告の優越的地位を否定した9社についても、総合考慮した事情は同様である。

(2) 総合考慮の名の下に恣意的な判断を行っていることの誤りについて(被告・答弁書・29～32頁)

本件審決の優越的地位の有無の判断方法は、ガイドライン4要素を重視し、また、不利益行為が行われる場合の実態をも考慮した妥当な判断方法であるから、これにより原告の78社それぞれに対する優越的地位の有無を判断したことは、極めて合理的であり、その認定機序も明らかであるから、何ら恣意的なものではない。

(3) 優越的地位をうかがわせる間接事実と取引必要性を基礎付ける事実とを同列に考慮することの誤りについて(被告・答弁書・32～33頁)

本件審決が、原告の78社に対する優越的地位の有無を判断する際に考慮した事実のうち、ガイドライン4要素に係る事実は、主に78社にとって原告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(優越的地位の意義の前段)か否かをうかがわせ、また、78社が原告による不利益行為を受け入れるに至った経緯や態様は、主に原告が著しく不利益な要請等を行っても78社がこれを受け入れざるを得ないような場合にあり(同後段)か否かをうかがわせるものであるところ、そのいずれもが、原告が78社それぞれに対して優越していたか否かを基礎付ける事実にはほかならない。

(4) 優越的地位を推認させる間接事実として不利益を受け入れていた事実を考慮することの誤りについて(被告・答弁書・33～36頁)

49～50、55～57、62～64、65～67、67～68頁

(2) 総合考慮の名の下に恣意的な判断を行っていることの誤りについて

45～47、49～50、55～57、62～64、65～67頁 優越的地位の有無の判断方法は、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を総合的に考慮するのが相当であり、また、不利益行為が行われた際の実情をも総合的に考慮するのが相当であって、当裁判所の判断と結論を同じくする本件審決に違法、不当な点は認められないことは、本判決に説示したとおりである。

(3) 優越的地位をうかがわせる間接事実と取引必要性を基礎付ける事実とを同列に考慮することの誤りについて

前記(2)と同じ。

(4) 優越的地位を推認させる間接事実として不利益を受け入れていた事実を考慮することの誤りについて

継続的な取引関係においては、一時的にいずれか一方の取引当事者に不利益が生じるとしても、その不利益が補填されるなど長期的には対価的均衡が保たれていることが通常であるから、取引全体を見て、取引当事者間の対価的均衡が保たれているか否かを判断した上で取引上の地位の優劣を推認する必要がある。継続する取引の一場面に着目して取引上の地位の優劣を推認することには慎重でなければならない。本件審決が説示するように、取引関係にある当事者間の取引を巡る具体的な経緯や態様に着目するとしても、それらには、不利益な要請を受け入れた事実のほか、要請を断った事実等様々な事実があるところ、そのうち、取引上当事者間の対価的均衡が保たれているか否かが最も端的に現れる価格交渉の場面に着目すべきである。そして、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われているのであれば、両者の取引上の地位は対等であり、一方の取引当事者の取引上の地位が他方に優越していないことが強く推認されるというべきである。

これに対し、本件審決は、「そもそも納入業者において被審人との交渉により相当な価格を設定できず、適正な利益を確保できなければ、いくら被審人が集客力の高い小売業者であるからといって、納入業者においては、被審人との取引を行うメリットがなくなるのであり、被審人との交渉により相当な価格が設定されていたからこそ、当該取引を継続するために、被審人の不利益な要請を受け入れざるを得ない関係にあったかどうか問題となるのであるから、これ自体は、被審人の優越的地位に係る判断を左右するものとはいえない。」と説示するが、優越的地位は、取引先変更可能性が制約されている取引の相手方が足元を見られるような関係にある場合をいうのであって、相当な価格が設定されているというメリットがあるために原告と取引を行っており、当該メリットがなくなれば原告との取引を継続する必要がなくなるような納入業者は、取引先変更可能性が制約されているとは到底いえないのであって、「乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」には該当しない。このように、本件審決は、納入価格に関する交渉において対等な交渉が行われている場合に、取引当事者間の取引上の地位は対等であることが強く推認されることを不当にも否定しているが、これは経験則に著しく反しており、実質的証拠を欠くものである。

(5) 納入業者の原告に対する取引依存度が大きいことを考慮して原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(原告・第1準備書面・30～33頁、第2準備書面・14～15頁)

第1類型納入業者にあつては、①取引依存度、②取引先変更可能性の程度を検討し、原告との取引の継続が困難になった際にどの程度の売上げの減少が見込まれるのかを検討した上、③原告との取引の継続が困難になった際に生じる事業経営上の支障の具体的な内容を認定する必要があるが、本件審決は、第1類型納入業者の大半について、納入業者別に具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを明らかにしていない。

むしろ、まず、取引依存度10パーセント以上の場合に取引依存度が大きいと評価する根拠はないし、本件審決も取引依存度が10パーセント以上の場合に事業経営上大きな支障を来すこととなる根拠を一切示していない。本件審決の「一般的に、消費者向け商品の製造業者又は卸売業者において、取引依存度が10パーセント程度にも達する取引先の小売業者を変更するのは容易であるとはいえない」との説示(本件審決案72頁)は、実証的なデータに裏付けられていない独断にすぎない。むしろ、例えば、下請中小企業振興法においては、取引依存度が20パーセント以上の場合に特定下請取引への依存の状態にあるとされているのであって(下請中小企業振興法2条5項、下請中小企業振興法2条5項の状態を定める経済産業省令)、取引依存度が10パーセント以上の場合に事業経営上大きな支障を来すなどという経験則はない。

また、本件審決は、取引先変更可能性の程度を考慮していない。本件審決は、第1類型納入業者につき、取引先の変更が困難であるとの認識があったとかがわると説示するが、仮に本件審決が説示するとおり原告との取引額の全部を他の取引先との取引の増加によって補うことが困難である場合であっても、取引先変更可能性の程度によって納入業者の事業経営に与える影響の大きさは異なるから、これを考慮することなく原告の取引上の地位が納入業者に対して優越しているか否かは判断できない。例えば、原告との取引額の99パーセントは容易に補うことができるものの、その余について補うことが困難である場合と原告との取引額の1パーセントすら補うことが困難である場合とでは、原告との取引を失った場合の事業経営に与える影響は異なるはずであり、これを考慮することなく原告の取引上の地位が納入業者に対して優越しているか否かを判断することはできない。そして、本件審決が根拠とする納入業者報告書における取引先変更可能性に関する回答は、原告との取引額を他の取引先との取引の増加によって完全に補うことが困難か否かを尋ねる設問を前提とするものであり、困難であるとの回答であったとしても、それが原告との取引額の99パーセントは他の取引先との取引の増加によって容易に補うことができるものの、その余の1パーセントについて補うことが困難であるのか、原告との取引額の1パーセントすら他の取引先との取引の増加によって補うことが困難であるのかを判別することはできない。

納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。

また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。

したがって、対等な価格交渉が行われていたとしても、直ちに一方の取引当事者の取引上の地位が他方に優越していないことが推認されるなどとはいえない。

本件審決がいう「被審人との取引を行うメリットがなくなる」というのは、相当な価格が設定されていなければ、納入業者は原告との取引によって相応の利益を得ることが見込めないという趣旨であり(そのために原告との取引の継続が困難になり、ひいては事業経営上大きな支障を来し得る。)、原告以外の取引先との取引にメリットを見出すなど取引先変更が可能であることを意味するものではない。

したがって、上記のような納入業者は取引先変更可能性が制約されていないとの原告の主張は、本件審決を正解しないものである。

(5) 納入業者の原告に対する取引依存度が大きいことを考慮して原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(被告・答弁書・36～42頁)

本件審決は、1事業年度でも原告に対する取引依存度が10パーセントを超えていれば原告の優越的地位を認定するという定型的な判断をしたものではないが、一般的に、消費者向け商品の製造業者又は卸売業者において、取引依存度が10パーセント程度にも達する取引先小売業者を変更するのは容易であるとはいえず、また、40社自身の評価や認識にかかわらず、客観的にみて極めて大きな数値であることは論をまたない。このことは、本件報告書において、取引継続必要性が高いかとの設問に回答した納入業者(78社以外の納入業者を含む220社)のうち、原告に対する取引依存度が0.5パーセント未満の納入業者(74社)であっても、6割強の納入業者(49社)がこれを肯定する回答をし、取引依存度が大きくなるに伴いこれを肯定する納入業者の割合はおおむね増加し、取引依存度が10パーセント以上ある納入業者(43社)については、その全てがこれを肯定する回答をしていることからもうかがえる。

経営分析的にも、損益分岐点比率が良好な事業者であっても、取引依存度にして10パーセント以上の取引先を失うということは、事業経営上大きな支障を来すことに直結するといつてよい。

また、下請中小企業振興法は、独占禁止法(殊に優越的地位の濫用規制)とはその趣旨・目的を異にしており、「特定下請事業者」としての下請取引への依存状態が、親事業者に対する取引依存度が20パーセント以上にある場合をいうことなどが定められていたとしても、これをもって、優越的地位の濫用規制において、優越的地位の認定の目安となるものではない。

「事業経営上大きな支障を来す」か否かは、取引先変更可能性の程度のみによって定量的に決められるものではなく、それについて画一的な一定の基準(例えば、他の取引先との取引を増やすこと等により原告に対する取引額が補える割合が何割以下であるかなど)を設定して、定型的・機械的に判断することはできない。

この点、40社は、いずれも、本件報告書において、原告との取引につき取引継続必要性が高いと回答し、その理由として新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しているか、又は他の回答内容等から、取引先の変更が困難であるとの認識があったものと認められ、これは当該取引に係る客観的状況に沿うものであったのであるから、40社にとって、原告との取引額を他の取引先に変更して補うことは、相当程度困難であったことがうかがわれる。本件審決は、これらの事実も適切に踏まえた総合的な考慮の結果、40社に対する原告の優越的地位を認定したものであるから、取引先変更可能性の程度を考慮していないものではない。

原告は、継続的な取引関係においては、一時的にいずれか一方の取引当事者に不利益が生ずるとしても、その不利益が補填されるなど長期的には対価的均衡が保たれていることが通常であり、継続する取引の一場面に着目して取引上の地位の優劣を推認することには慎重でなければならない。取引上当事者間の対価的均衡が保たれているか否かが最も端的に現れる価格交渉の場面に着目して、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われているのであれば、両者の取引上の地位は対等である旨主張する。しかし、独占禁止法が優越的地位の濫用行為を規制した趣旨に鑑みれば、優越的地位の濫用行為(不利益行為)があったとされた時点で、優越的地位の濫用行為がされたとみることができるかどうか問題であり、結果的にその不利益が補填されるなど長期的には対価的均衡が保たれたとしても、それがなかったということとはできない。また、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは、容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。

原告は、本件審決について、納入価格に関する交渉において対等な交渉が行われている場合に、取引当事者間の取引上の地位は対等であることが強く推認されることを不当にも否定しているが、これは経験則に著しく反しており、実質的証拠を欠くものである旨主張するが、本件審決の説示は上記裁判所が説示したところと同様の意義を捉えたものであると解せられるから、これが経験則に反し、実質的証拠を欠くとの原告の主張は採用することができない。

(5) 納入業者の原告に対する取引依存度が大きいことを考慮して原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

49～50頁

第1類型納入業者について、いずれも原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあっていえ、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られることは、本判決第3の3(3)アに説示したとおりである。原告は、取引依存度10パーセントを基準とすることの根拠は不十分であり、また、①取引依存度、②取引先変更可能性の程度を検討し、原告との取引の継続が困難になった際にどの程度の売上げの減少が見込まれるのかを検討した上、③原告との取引の継続が困難になった際に生じる事業経営上の支障の具体的な内容を認定する必要があるなどと主張するが、相応の規模の事業者にとって全売上高の10パーセントが決して無視できないような割合でなく、その分を取引変更によって賄うための人的、時間的労力は相当のものを要し、その変更が容易ではないことは容易に想定されることであり、また、取引業者の置かれた取引の態様、経済的状況は様々であるから、一定の判断要素について客観的類型的に優越的地位の濫用の有無を判断することに当たって考慮することが前記のとおり独占禁止法が優越的地位の濫用規制をした趣旨の実効性確保に資することになるといえ、逆に、個別の事情を精査して取引先変更可能性の程度を判別し、優越的地位の該当性を判断することは、前記のとおり独占禁止法が優越的地位の濫用規制をした趣旨を没却することにもなりかねないといつべきであるから、原告の主張は採用することができない。

査第11号証の1・別添

さらに、本件審決は、事業経営上大きな支障を来すか否かを判断するに当たって、納入業者の事業構造や事業戦略を考慮していない。納入業者の事業構造が売上高の増減に伴って費用を柔軟に変動できるものであれば、売上高が減少したとしても直ちに利益が減少することにはならないのに対し、納入業者の事業構造が売上高の増減にかかわらず費用を柔軟に変動させることができないものであれば、売上高の減少は利益の減少につながりやすいから売上高の減少による事業経営上の支障の程度を検討するに当たっては、これらを考慮する必要がある。また、納入業者が原告との取引の継続が困難となっても事業経営上大きな支障が生じないような事業戦略をとり、そのような事業戦略に基づいた経営をしているのであれば、原告との取引の継続が困難になって売上高が減少しても、事業経営上大きな支障を生じさせることは考え難い。したがって、第1類型納入業者について、納入業者の事業構造や事業戦略を考慮することなく原告の優越的地位を認めた本件審決は誤りである。

以上のとおり、第1類型納入業者について、とりわけ、原告に対する取引依存度が大きいことを取り上げ、原告との取引の継続が困難になることは事業経営上大きな支障を来すものとうかがわれるなどとして原告の取引上の地位が優越していたと認定した本件審決の判断は、証拠に基づかない取引の実態と乖離したものであって、実質的証拠を欠くものである。

【相手方の主張に対する反論】（原告・第2準備書面・3～11頁）

被告は、原告に対する取引依存度が10パーセント以上あった納入業者43社について本件排除措置命令の対象とならなかったことを挙げ、被告が優越的地位について定型的な判断を行っていないと主張する（答弁書38頁）。しかし、被告が挙げる事情は審査段階の事情であって、本件審決が定型的な判断をしていない根拠となるものではない。本件審決は、優越的地位の有無の判断に当たって、諸事情を総合的に判断するとしながら、納入業者を第1類型納入業者から第3類型納入業者及び「納73」に分類し、当該分類の基準に該当するか否かを決め手として優越的地位の有無を判断しており、定型的判断を行っているといわざるを得ない。

被告は、「一般的に、消費者向け商品の製造業者又は卸売業者において、取引依存度が10パーセント程度にも達する取引先小売業者を変更するのは容易であるとはいえず、また、40社自身の評価や認識にかかわらず、客観的にみて極めて大きな数値であることは論をまたない。」と主張する（答弁書38～39頁）。しかし、取引依存度10パーセント以上の場合に取引依存度が大きいと評価する根拠はないし、本件審決も取引依存度が10パーセント以上の場合に事業経営上大きな支障を来すこととなる根拠を一切示していない。取引依存度には、①取引先変更可能性の間接事実としての側面と②事業経営に与える影響の尺度としての側面の2つの側面があり、これらを区別して検討する必要がある。

被告は、納入業者報告書設問3(1)において、取引継続必要性が高いかとの設問に回答した納入業者のうち、原告に対する取引依存度が0.5パーセント未満であっても6割強の納入業者がこれを肯定する回答をし、取引依存度が10パーセント以上ある納入業者については、その全てがこれを肯定する回答をしていることを挙げ、取引依存度10パーセントは大きいと主張する（答弁書39頁）。しかし、納入業者報告書設問3(1)の回答は、そもそも、取引継続必要性の高さを裏付けられるものになるものではない。取引関係が継続している場合は、取引継続必要性が高いかという設問に対しこれを肯定する回答をするのが自然である。したがって、肯定した回答は取引継続必要性の高さを指し示す指標としての意義に乏しい。むしろ、本件審決が著しく小さいとして原告の優越的地位を否定した「納78」（取引依存度0.7パーセントから0.5パーセント）と同程度以下の取引依存度しかない取引依存度0.5パーセント未満の納入業者のうち、6割強の納入業者が取引継続必要性が高いと回答しているということは、この設問自体が、客観的にみて取引継続の必要性が低いと考えざるを得ない者まで、取引継続の必要性が高いと回答してしまうものになっているということを意味しており、設問自体が取引継続必要性の高い者を抽出する機能に乏しいことを示している。したがって、この回答自体から原告との取引の継続が困難になった場合の事業経営上の支障の程度は推認できない。以上のとおり、取引依存度が10パーセント以上ある納入業者の全てが取引継続必要性を肯定する回答をしていることは、取引依存度が10パーセント以上であることが原告との取引の継続が困難になった場合に事業経営上大きな支障を来すことを基礎付ける事情とはいえない。

審第12号証の1(3頁)、審第14号証の1(5頁)、審第50号証(3頁)、審第26号証の1(3頁)

一般に事業者は、万一の場合に備えて事業の継続が不可能となることのないように様々な事業方針を立てるものであり、取引先に対する取引量をコントロールすることなどにより、特定の取引に依存することのリスクを回避する事業戦略を採ることもあるが、40社の原告との取引のように、取引依存度にして10パーセント程度にも及ぶ取引を失うことは、経営分析的な観点からみても間違いなく収益の大幅な落込みに当たるところである。そして、40社にとって、原告との取引額を他の取引先に変更して補うことは、相当程度困難であったとうかがわれることからすれば、40社がいかにリスク回避的な事業戦略を採っていたとしても、原告との取引を失うことに伴う支障は「その後の経営に大きな困難を来すことが看取できる程度のもの」ということができる。また、仮に、非正規雇用従業員の人件費を相応に減少させることができる事業構造にあったとしても、そのような人員整理に踏み切らざるを得ないこと自体に「その後の経営に大きな困難を来すことが看取できる」というべきである。したがって、事業戦略や事業構造にかかわらず、原告に対する取引依存度が10パーセント程度にも及び、その他の事情を併せて総合的に考慮して原告の優越的地位が認定された40社についてみる限り、原告の主張は理由がない。

49頁

流通取引慣行ガイドラインにおいては、市場におけるシェアが20パーセントを超えるか否かが「市場における有力な事業者」か否かの判断基準とされている（流通取引慣行ガイドライン第1部3(4)）。これは、市場シェアが20パーセント以下の場合、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり（流通取引慣行ガイドライン第1部3(2)ア）、取引を拒絶される事業者の通常の事業活動が困難となるおそれ小さいことによるものであると考えられる。ある商品の供給者の市場シェアは、当該商品に関する取引の相手方（需要者）の「取引依存度」（当該商品の当該供給者と当該需要者間の取引数量を当該需要者の当該商品の取引数量全体で除した割合）を全需要者について加重平均したものに相当するものであり、他方、上記「取引依存度」を当該供給者が当該需要者に販売する全商品について加重平均したものが当該供給者と当該需要者との取引依存度（優越的地位濫用ガイドラインにいう取引依存度）であって、いずれも特定の商品に係る「取引依存度」を加重平均したものであるから、取引先変更可能性について、市場シェアと取引依存度は同じ基準で検討することが可能であると考えられる。したがって、流通取引慣行ガイドラインの基準は取引先変更可能性という点で参考になるものということができ、取引依存度20パーセント以下の場合、代替的な取引先を容易に確保できなくなり、通常の事業活動が困難になるおそれは小さいといえる。以上のとおり、一般的にいえば、取引依存度10パーセントの場合の取引先変更可能性が小さいとはいえず、取引先変更可能性の観点から見て、取引依存度10パーセントが大きいとはいえない。

被告は、経営分析的な観点から、損益分岐点比率が80パーセントという良好な事業者であっても、「取引依存度にして10パーセント以上の取引先を失う」ということは、単純にいうと、損益分岐点比率が90パーセントを超え、その安全余裕率20パーセントの過半を失うということであって、何らかの事業方針の再検討は避けることができないものであり、事業経営上大きな支障を来すことに直結するといつてよい。」と主張する（答弁書39頁）。

被告の主張は、経営分析的な観点から事業経営上の支障の有無を検討すること自体においては正当であるが、取引先変更可能性が皆無であることを前提とするものであり、被告が主張するように「単純にいう」ことは到底できない（例えば、損益分岐点比率80パーセントの事業者において、取引依存度15パーセントの事業者との取引を失ったとしても、その半分を別の事業者との取引で補うことができれば、損益分岐点比率は87.5パーセントとなるのである。）また、損益分岐点比率が90パーセントを超えた場合や安全余裕率の過半を失った場合に何らかの事業方針の再検討が避けることができないという主張は一般的な知見とはいえない。

被告は、優越的地位の濫用規制と下請中小企業振興法とは趣旨・目的を異にしており、下請中小企業振興法における取引依存度は優越的地位の認定の目安とならないと主張する（答弁書40頁）。

しかし、原告は、下請中小企業振興法においては、取引依存度が20パーセント以上の場合に特定下請取引への依存の状態にあるとされていることを指摘し、取引依存度が10パーセント以上の場合に事業経営上大きな支障を来すなどという経験則はないと主張したのであって、取引依存度20パーセントが優越的地位の目安となると主張したものではない。更にいえば、中小企業信用保険法2条5項のセーフティネット保証制度においても、生産量の縮小、販売量の縮小、店舗の閉鎖などの事業活動の制限を行っている事業者と直接・間接的に取引を行っていることにより売上等が減少した中小企業者に対し運転資金等の保証付き融資を行う要件として、当該事業者に対する中小企業者の取引依存度が20パーセント以上であることが必要とされている。これは、取引依存度が20パーセント以上となる場合に初めて当該事業者の経営不振が中小企業者の事業経営に与える影響を加味し、保証付き融資の必要性を認め、その対象としているものであって、取引依存度10パーセントはその基準を大きく下回るものである。この点からも、取引依存度が10パーセント以上の場合に事業経営上大きな支障を来すなどという経験則はないことが確認できる。

被告は、本件審決が取引先変更可能性の程度を考慮していないものではないと主張する（答弁書41頁）。被告の主張は、取引先変更可能性があるかないかの二者択一の問題ではなく、取引先変更可能性の程度を考慮する必要があることを認めている点において正当であるが、本件審決が取引先について具体的にどのように考慮したのかは明らかではない。仮に、被告が納入業者報告書における新規取引開始困難性及び取引額軽減困難性の回答を根拠に、一切取引先変更可能性がないものとして判断したのであれば（被告は、経営分析的な観点に関して、取引先変更可能性が一切ないことを前提とする主張を展開しており（答弁書39～40頁）、そのような判断を行っている可能性が高い。）、証拠や客観的事実を無視したものといわざるを得ない。

(6) 取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(原告・第1準備書面・33～36頁、第2準備書面・15～17頁)

審第14
の1(5
頁)、審
第14の
2(5
頁)、審
第14号
証の6、
E
参考人審
尋速記録
5頁

(6) 取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(被告・答弁書・42～48頁)

55～57
頁

(6) 取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

第2類型納入業者について、①取引依存度、②取引先変更可能性の程度を検討し、原告との取引の継続が困難になった際にどの程度の売上げの減少が見込まれるのかを検討した上、③原告との取引の継続が困難になった際に生じる事業経営上の支障の具体的な内容を認定する必要があるが、本件審決は、「直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」（本件審決案56頁）と判断しており、上記の機序では事業経営上大きな支障は生じないのであるから、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを、納入業者別に明らかにする必要がある。しかし、本件審決において、第2類型納入業者について、取引先別の売上高における原告の順位が高いことが事業経営に与える影響に関する具体的な認定は一切ないが（本件審決案55～62頁）これは、取引先別の売上高における原告の順位が高いことが優越的地位を基礎付ける事情であることについて実質的証拠に欠けることを端的に示すものである。

納入業者にとって原告の取引先別の売上高の順位が高く、原告が数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であったとしても、原告に対する取引依存度が大きくないままに推移していれば、納入業者が原告を中心に当該納入業者の取引チャネルや販売戦略を構築しているとは想定し難く、特段の事情がない限り、原告との取引の継続が困難になったとしても、当該納入業者が取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られることはないというべきである。また、証拠上も、第2類型納入業者が原告との取引の継続が困難になった場合に、当該納入業者が取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られることを示す証拠はない。むしろ、第2類型納入業者に該当する「納9」、「納16」、「納28」、「納36」、「納44」、「納45」（現在の商号は「納45」）、「納67」、「納68」及び「納75」の従業者は、いずれも、取引先別の売上高の順位を重視しておらず、取引先別の売上高の順位が高い取引先との取引の継続が困難になった場合に取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られることにはならない旨供述している。

このように、第2類型納入業者について、とりわけ、納入業者の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を挙げて、原告との取引の継続が困難となることは、取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど、その後の事業経営に大きな支障を来す要因となり得るなどと説示する本件審決の判断は、取引の実態と乖離した証拠に基づかない推測にすぎないのであって、実質的証拠を欠くものである。

(7) 事業規模が極めて小さいことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(原告・第1準備書面・36～38頁、第2準備書面・17～18頁)

第3類型納入業者については、①取引依存度、②取引先変更可能性の程度を検討し、原告との取引の継続が困難になった際にどの程度の売上げの減少が見込まれるのかを検討した上、③原告との取引の継続が困難になった際に生じる事業経営上の支障の具体的な内容を認定する必要があるが、本件審決は、第2類型納入業者と同様に「直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」と判断しており、上記の機序では事業経営上大きな支障は生じないのであるから、資本金額及び年間総売上高に照らして当該納入業者の事業規模が極めて小さいこと等の事実により、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを、納入業者別に明らかにする必要がある。しかし、本件審決において、第3類型納入業者について、資本金額及び年間総売上高に照らして当該納入業者の事業規模が極めて小さいこと等の事実が事業経営に与える影響に関する具体的な認定は一切ない（本件審決案62～65頁）。これらのことは、資本金額及び年間総売上高に照らして当該納入業者の事業規模が極めて小さいこと等の事実が優越的地位を基礎付ける事情であることについて実質的証拠に欠けることを端的に示すものである。

我が国に存在する法人のうち資本金額1億円以下の法人が9.9パーセント以上であり、資本金額5000万円以下の法人に限っても9.7パーセント以上を占めているのであるから、資本金額が1億円以下又は5000万円以下であれば事業規模が極めて小さいなどということとはできない。

また、第3類型納入業者はいずれも中小企業の売上高の中央値、平均値を大きく上回っており、「納46」の売上高及び「納51」の売上高は中小企業の上位1パーセント、「納41」の売上高は中小企業の上位10パーセント、「納34」の売上高は中小企業の上位4分の1に入るものである。このように、第3類型納入業者の売上高は必ずしも小さいものではなく、事業規模が極めて小さいとはいえない。

本件審決は、「納入業者の事業規模が小さければ、新たな取引の開始や取引の拡大につながるような情報や機会も限定されると考えられる」と説示するが（本件審決案63頁）、これを裏付ける証拠はなく、むしろ、「納41」、「納46」、「納51」、「納34」のような第3類型納入業者の取引の拡大の状況に反するものである。

このように、本件審決の説示は、証拠に基づかない独断にすぎず、実質的証拠を欠くものである。

甲第1号証〔審第85号証〕から甲第9号証〔審第93号証〕まで

査第46号証の1、査第51号証の1、査第56号証の1、査第39号証の1

取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁にかつ、著しく変動するものと考えられる。しかるに、24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内（一桁台）にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置している極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている（本件審決案別紙5〔156ページ〕「取引先別の売上高の順位における被審人の順位」及び「取引先小売業者数」欄）。

この点、本件審決が説示するとおり、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、上記のことからすれば、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。

そして、24社は、いずれも、本件報告書において、原告との取引につき取引継続必要性が高いと回答し、その理由として新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しているか、又は他の回答内容等から、取引先の変更が困難であるとの認識があったものと認められ、これは当該取引に係る客観的状況に沿うものであったのであるから、24社にとって、仮に原告との取引を失えば、何らかの事業方針の転換を余儀なくされることがうかがえる。

このことは、例えば、24社のうちの「納5」においては、原告との取引を終了したことによって、人員を削減するなど事業規模を縮小したこと、「納37」においては、原告に全量買取義務のない原告のオリジナル商品を納入しているところ、仮に原告との取引を失えば、これら商品を原告以外の事業者販売できず、在庫処分をせざるを得ないとうかがわれること、などからも裏付けられている。

(7) 事業規模が極めて小さいことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(被告・答弁書・48～53頁)

我が国に存在する法人の9.9パーセント以上が資本金額1億円以下の法人であるということは、それだけ事業規模の小さい（すなわち、原告のように事業規模の大きい事業者）に取引上の地位が劣後しやすい事業者が多いということにすぎない。また、4社の売上高が中小企業の中では高いものであったとしても、原告との事業規模の格差は歴然としており、4社に関する本件審決の認定を左右するものではない。

4社は、その事業規模に照らし、大企業のように営業活動が広範囲に及ぶものとはいえないことから、自ずと「新たな取引の開始や取引の拡大につながるような情報や機会も限定されると考えられる」。このことは、4社と同様に事業規模が極めて小さいことが認められる「納15」（資本金「金額」〇円、従業員「人数」）の代表者の供述などに裏付けられている。

これに対し、原告は、4社が原告以外の取引先との取引額を拡大させていたことを指摘するが、原告との取引を含めた4社の総売上高は、事業年度によっては減少している場合もあり、この点は4社に関する本件審決の認定を左右するものではない。

査第10号証の2（6～7頁）、査第42号証の1（17～18頁）、査第42号証の2（6～7頁）

55～56頁

62～64頁

第2類型納入業者について、いずれも原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあっては、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られることは、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。原告は、本件審決において、第2類型納入業者について、取引先別の売上高における原告の順位が高いことが事業経営に与える影響に関する具体的な認定は一切なく、これは、取引先別の売上高における原告の順位が高いことが優越的地位を基礎付ける事情であることについて実質的証拠に欠けることを端的に示すものであるなどと主張するが、第2類型納入業者にとって原告は、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あって、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えることができることも、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。したがって、原告の主張は採用することができない。

(7) 事業規模が極めて小さいことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

第3類型納入業者について、いずれも原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあっては、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られることは、本判決第3の3(3)ウに説示したとおりである。原告は、①本件審決において、第3類型納入業者について、資本金額及び年間総売上高に照らして当該納入業者の事業規模が極めて小さいこと等の事実が事業経営に与える影響に関する具体的な認定は一切なく、これらのことは、資本金額及び年間総売上高に照らして当該納入業者の事業規模が極めて小さいこと等の事実が優越的地位を基礎付ける事情であることについて実質的証拠に欠ける旨、②第3類型納入業者はいずれも中小企業の売上高の中央値、平均値を大きく上回っており、本件審決の判断は、「納41」、「納46」、「納51」、「納34」のような第3類型納入業者の取引の拡大の状況に反するものである旨主張する。しかしながら、原告が主張する事情を踏まえても、第3類型納入業者が原告との比較においてその事業規模に大きな開きがあることは明らかであり、これらの小規模な納入業者にとってみれば、一般的に新たな取引の開始や取引の拡大につながるような情報や機会も限定されると考えられるから、原告との取引に代えて、新たな取引先と取引を開始し、あるいは既存の取引先との取引を拡大することは、必ずしも容易なことではないことも、本判決第3の3(3)ウに説示したとおりであって、原告の主張は、当裁判所の上記認定説示を左右するものではなく、採用することができない。

査第20号証の2（3頁）、査第61号証の2（3頁）

63頁

(8) 営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(原告・第1準備書面・39～41頁、第2準備書面・15～17頁)

納73 について、①取引依存度、②取引先変更可能性の程度を検討し、原告との取引の継続が困難になった際にどの程度の売上げの減少が見込まれるのかを検討した上、③原告との取引の継続が困難になった際に生じる事業経営上の支障の具体的な内容を認める必要があるが、上記の機序では事業経営上大きな支障は生じないものであるから、営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを、納入業者別に明らかにする必要がある。しかし、本件審決において、納73 について、営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことが事業経営に与える影響に関する具体的な認定は一切ないが(本件審決案65～67頁)これは、営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことが優越的地位を基礎付ける事情であることについて実質的証拠に欠けることを端的に示すものである。

ある納入業者にとって原告の取引先別の売上高の順位における原告の順位が高く、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であったとしても、原告に対する取引依存度が大きくないままに推移していれば、納入業者が原告を中心に当該納入業者の流通チャネルや販売戦略を構築しているとは想定し難く、特段の事情がない限り、原告との取引の継続が困難になったとしても、当該納入業者が流通チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られることはないというべきであるから、納73の原告に対する取引依存度が小さいにもかかわらず、本件審決が、営業拠点における取引先別の売上高が高いことを主要な理由として、原告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と認定した点は誤りである。

また、原告との取引の継続が困難となれば、営業拠点略の収益の大幅な落込みが予想され、略区域内における事業方針の修正を余儀なくされるなど、全社的にみてもその後の事業経営に大きな支障を来すことが看取できるなどという証拠はない。むしろ、納73は、営業拠点略において、原告と同程度以上の規模の新規取引先を2社、原告と同程度以上の取引高の新規取引先1社との取引を開始しているのだから、営業拠点略に限ったとしても、取引先変更可能性は高い上、納73の営業拠点略における原告に対する取引依存度は10パーセントに満たず、しかも、本件期間において、下落し続けていたのだから、営業拠点略に限ったとしても、納73の原告に対する取引依存関係の程度も小さい。

さらに、納73は、特定の取引先との取引を失うことが事業経営上大きな影響を来さないように、取引先との取引依存度をコントロールしているのであり(審第41号証の3〔2頁〕)、このことは営業拠点にも妥当するものであるから、納73の管理本部長の上記供述に照らしても、納73においては原告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はずはない。

これらに加えて、納73全社の原告に対する取引依存度は、1.5パーセント弱から1パーセント弱と非常に小さいことからすれば、納73において原告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とは到底いえない。

したがって、納73について、営業拠点における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を挙げて、事業経営上大きな支障を来す要因となり得るなどと説示する本件審決の判断は、取引の実態と乖離した証拠に基づかない推測にすぎないのであって、実質的証拠を欠くものである。

(9) 取引先変更可能性について客観的事情を無視又は軽視して納入業者の認識に依存して判断することの誤りについて

(原告・第1準備書面・42～44頁)

本件審決は、納入業者報告書において、原告との取引継続の必要性が高いと回答し、その理由として、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択していること等を根拠に取引先の変更が困難であると認識していたと認められるとする。

しかし、納入業者が取引先変更可能性をどのように認識しているかという納入業者の認識については、現状維持バイアスから現状を変えることについて過大に困難であると評価しがちであるし、納入業者のどの役職の者の認識なのかによっても評価が異なり、特定の納入業者の担当者の認識が反映されている場合には、取引先変更が困難であると認識するおそれから、慎重に判断されなければならない。しかも、本件審決が前提とする納入業者報告書の設問3(1)ア(7)に対する回答は、審査官の誘導により変化しやすい不安定なものである上、審査官は、当初、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性に該当しないと回答した納入業者に対し、上記各選択肢に該当するのではないかと執拗に質問を繰り返すなど、不当な誘導をして、納入業者に上記各選択肢を選択することを余儀なくさせていたのであるから(参考人審問記録〔29～30頁〕、審第18号証〔3頁〕、審第50号証〔3頁〕)、納入業者報告書の設問3(1)ア(7)に対する回答の信用性は極めて低いものである。

審第41号証の3(2頁)

参考人審問記録(29～30頁)、審第18号証(3頁)、審第50号証(3頁)

(8) 営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

(被告・答弁書・53～57頁)

一般に営業拠点の設置や統廃合は、事業者にとって事業戦略上の重要事項であると考えられる。また、その事業者が、自らは消費者に自社の商品を販売しない卸売業者や製造業者であれば、自社の商品を幅広く流通させるためには、消費者を直接の顧客とする小売業者との取引が不可欠であって、そのための営業拠点の配置は、一般の事業者よりもなお一層重要な問題である。そして、そのような卸売業者又は製造業者といった納入業者にとっては、消費者の需要動向等の情報を収集してきめ細やかな営業活動を行うために、獲得を目指す商圏の区域ごとにこれを担当し、あるいは総合ディスカウント業者等の主要な取引チャネルを所管する営業拠点を設けることが、極めて重要な事業戦略になるといえることができる。

納73 において原告との取引を担当している、略地区の営業拠点である営業拠点略は、全社的にみても売上高が高く、納73の事業経営上、重要な営業拠点と認められる。そして、営業拠点略に係る取引先別の売上高の順位における原告の順位は、取引先数取引先数中2位ないし3位と極めて高く、原告は、営業拠点である営業拠点略のみならず、納73全社的にみても、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つといえることができる。また、納73は、本件報告書において、原告との取引につき、取引継続必要性が高いと回答しており、その理由として新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しており、取引先の変更が困難であると認識していたと認められ、これは当該取引に係る客観的状況に沿うものであったのであるから、納73 にとっては、原告との取引の継続が困難になれば、営業拠点略の収益の大幅な落込みが予想され、納73として略区域内における事業方針の修正を余儀なくされるなど、全社的にみてもその後の事業経営に大きな支障を来すことが看取できる。

したがって、納73の営業拠点略に係る取引先別の売上高における原告の順位は、原告との取引の継続が困難になることが、納73の経営全体の中で「事業経営上大きな支障を来す」ことをうかがわせる程度に高いといえることができる。

このような納73について、他の事情との総合的な考慮の結果、原告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ものと認定した本件審決の判断は、実質的な証拠に基づく合理的なものである。

(9) 取引先変更可能性について客観的事情を無視又は軽視して納入業者の認識に依存して判断することの誤りについて

(被告・答弁書・57～59頁)

まず、本件審決は、69社に、原告との取引について取引先の変更が困難であると認識があったとかがわかることを、客観的状況に沿うものと評価しているのだから、納入業者の認識のみを重視したものではない。

次に、本件審判手続の俎上に上がった特定納入業者78社は、もともと原告の多数の取引先中、取引上の地位が原告に劣後するとうかがわれる者として絞り込まれた納入業者であるから、その多くが本件報告書の設問3(1)アに対して取引継続必要性が高いと回答し、その理由として新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択し、あるいはそれらを選択すべく理由を訂正していたとしても、何ら不自然なことではない。そして、上記の理由を訂正しつつも、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しなかった納入業者も見受けられることからすれば、これらについて審査官による不当な誘導を疑うべき事情はない。

また、上記訂正をした納入業者は、言われるがままに漫然と回答を訂正したのではなく、供述調書等において各項目に該当する理由を任意に述べた上でこれを訂正したものであり、訂正後の回答内容の信用性を疑うべき事情もない。

65～67頁

(8) 営業拠点における取引先別の売上高の順位が高いことを挙げて原告の優越的地位を肯定することの誤りについて

納73 について、原告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、原告が著しく不利益な要請等を行っても、これを受け入れざるを得ないような場合にあっては、原告の取引上の地位は、納73 に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)エに説示したとおりである。原告は、本件審決において、納73の原告に対する取引依存度が小さいにもかかわらず、本件審決が、営業拠点における取引先別の売上高が高いことを主要な理由として、原告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と認定した点は誤りである旨主張するが、原告との取引を主に担当している略地区の営業拠点である営業拠点略における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(取引先数取引先数中2位ないし3位)等の事実が認められ、さらに、営業拠点略については、全社的に見た売上高の割合が高く(全社の総売上高約金額円前後に対し、約金額円ないし金額円)、営業上重要な営業拠点であると認められ、納73 にとっては、原告との取引の継続が略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も、本判決第3の3(3)エに説示したとおりである。

したがって、原告の主張は採用することができない。

査第78号証の1別表1、査第78号証の12別表4・別表6

49、56～57、64、66頁

(9) 取引先変更可能性について客観的事情を無視又は軽視して納入業者の認識に依存して判断することの誤りについて

原告は、本件審決について、取引先変更可能性の認定に当たり、客観的事実を無視又は軽視し、納入業者の認識に著しく依存しており、経験則に著しく反する事実認定を行っているものであって、実質的証拠を欠くものである旨主張する。しかし、特定納入業者については、客観的に認められる取引依存度や取引先別の売上高の順位における原告の順位、納入業者自体の規模といった事情を考慮した上で、特定納入業者が、本件報告書においていずれも取引継続必要性がある旨回答し、さらに、その多数が取引先変更困難性がある旨回答し、回答がない納入業者についても、取引先変更が困難ではなかったといえるような客観的事情は見当たらないことから、取引先変更可能性を勘案したものであって、その結果、本件審決と同様に原告の取引上の地位は特定納入業者に優越したものと認められることは、本判決第3の3(3)アからエまでにおいて説示したとおりである。そうすると、本件審決が客観的事実を無視又は軽視したということではできず、したがって、本件審決が実質的証拠を欠くものである旨の原告の主張は、本件審決を正解しないものといわざるを得ず、これを採用することはできない。

査第51号証の2(5～7頁)、査第51号証の5(19頁)、査第33号証の2(5～8頁)、査第33号証の5(19頁)

また、本件審決は、原告との取引を失っても他の取引先との取引でカバーできるとの納入業者の認識（納入業者の陳述書、参考人審尋の結果）について、「新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しているか、又は他の回答内容等から、（中略）各納入業者の従業員等の陳述に、取引先の変更について正しい認識が示されているとは直ちに認め難い。」（本件審決案73～74頁）、あるいは、「審判手続が開始された後に被審人代理人の聴取によって作成された納入業者の従業員等の陳述書は、（中略）直ちに信用することはできず、また、客観的な裏付けを欠く」（本件審決案74～75頁）などと説示する。しかし、原告が提出した納入業者の陳述書においては、過去の取引先変更の事例等が示されており、当該事例等を根拠に取引先変更可能性に関する認識が述べられているし、また、参考人の供述は、自らの体験を踏まえながら具体的に供述されたものである上、反対尋問を経てもその供述の信用性が揺らぐことはなかったのであるから、その信用性は高い。それにもかかわらず、本件審決は、このような事実を一切無視して、単に納入業者報告書の設問3(1)ア(7)において新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択していることを理由に、あるいは、原告代理人の聴取によって作成されたものであることを理由に、納入業者の陳述書や参考人審尋における供述の信用性を否定しており、証拠に関する信用性判断を著しく誤ったものであり、実質的証拠を欠くものと言わざるを得ない。

さらに、本件審決は、原告が重視すべきであると主張した納入業者が原告に代替し得る取引先との取引を開始しているという取引先変更可能性に関する客観的事実については、「当該取引先との取引を開始した具体的な経過やその後の取引の状況はいずれも明らかではない。」（本件審決案68～69頁）との理由で考慮の対象から除外している。しかし、納入業者が原告に代替し得る取引先との取引を開始している事実が存在するにもかかわらず、その具体的な経過やその後の取引の状況が明らかでなければ当該事実が考慮の対象外であるとされる理由はない。納入業者が原告に代替し得る取引先との取引を開始している事実は、それ自体、取引先の変更可能性を強く推認させる事実であって、原告と取引することの必要性及び重要性が高くないことを示す事実であり、そのことを否定する具体的な経過やその後の取引の状況等の特段の事情が具体的に主張立証されない限り否定されないはずである。

以上のとおり、本件審決は、取引先変更可能性の認定に当たり、客観的事実を無視又は軽視し、納入業者の認識に著しく依存しており、経験則に著しく反する事実認定を行っているものであって、実質的証拠を欠くものである。

(10) 納入業者のグループ会社の存在を考慮しない誤りについて
（原告・第1準備書面・44～46頁）

今日の企業の事業経営は、支配従属関係にある2つ以上の企業からなる集団（企業集団）を単一の組織体として判断するグループ経営が行われており、収益や利益は、個々の企業ではなく、企業グループ全体で把握されている。このようにグループ経営が行われている現状において、納入業者が属する企業グループ全体の取引依存度が小さい場合には、納入業者単体の取引依存度が大きくても、当該企業グループ全体の事業経営に与える影響は小さいから、当該納入業者としては、取引を継続させるために著しく不利益な要請を受け入れざるを得ない状況にはない。証拠上も、グループ全体の取引依存度を踏まえて、原告との取引が困難となった場合の影響を検討しており（審第3号証〔3頁〕、審第45号証〔1、3頁〕、審第20号証〔3頁〕）、グループ全体の取引依存度が小さい場合には、原告との取引を維持するために著しく不利益な要請等を受け入れるような関係にない。

したがって、取引依存度はグループ会社等を含めた全体を基準にして判断されるべきであり、当該納入業者自身を基準にして判断すべきとした本件審決は、経験則及び本件における証拠に反し、実質的証拠を欠くものである。

(11) 甲にとっての乙との取引不要性を適切に考慮しない誤りについて
（原告・第1準備書面・46～48頁）

審第3号証（3頁）、審第45号証（1、3頁）、審第20号証（3頁）

原告が本件審判手続に提出した納入業者の従業員等の陳述書の信用性については、本件審決が説示したとおりであり、これら陳述書に、過去に原告と同程度以上の売上高がある者と取引を開始したことがあるとの事実や、原告に対する売上高と同程度以上の売上高の増減を経験したことがあるとの事実（これらは必ずしも容易であったとは認められない。）が示されていたとしても、これらをもって過去の取引先変更の事例とは言えず、ましてやその具体的な経過等が明らかでないままに、原告との取引について取引先変更が可能とは認め難い。

また、そうだとすれば、これらの事実から原告との取引についての取引先の変更可能性を推認できるものではない。

(10) 納入業者のグループ会社の存在を考慮しない誤りについて
（被告・答弁書・59～62頁）

原告による不利益行為に依るか否かを判断していたのは、特定納入業者78社である。そして、本件審決が説示したとおり、個々の納入業者において、自社の事業に関して、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上では、グループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、その重要な要素となる取引依存度も、当該取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては、当該取引先との取引の継続が困難になることによって、当該納入業者自身の収益が落ち込むなどしてグループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自体が当該納入業者にとって事業経営上大きな支障に当たることになるから、当該納入業者において、自社の事業のため、このような要請を受け入れざるを得ない状況にあることには変わりはないというべきである。したがって、本件審決案別紙6の⑧（158ページ）記載の納入業者のように特定の企業グループに属する納入業者についても、取引依存度は、原則として当該納入業者自身を基準にして判断するのが相当である。

(11) 甲にとっての乙との取引不要性を適切に考慮しない誤りについて
（被告・答弁書・62頁）

74頁

73頁

(10) 納入業者のグループ会社の存在を考慮しない誤りについて

個々の納入業者が取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上では、グループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、その重要な要素となる取引依存度も、当該取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては、当該取引先との取引の継続が困難になることによって、当該納入業者自身の収益が落ち込めば、それ自体が当該納入業者にとって事業経営上大きな支障となることになるから、当該納入業者において、自社の事業のため、このような要請を受け入れざるを得ない状況にあることには変わりはないというべきである。したがって、原告の主張は採用することができない。

75～76頁

(11) 甲にとっての乙との取引不要性を適切に考慮しない誤りについて

本件審決は、「納入業者において、被審人に納入する商品が被審人の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から、被審人により直ちに取引を打ち切られることは想定し難い面があったとしても、被審人のように消費者向けの様々な商品を取り扱う総合ディスカウント業者の店舗で、将来にわたり、そうした取引上の地位を保持し得るとは限らない以上、現状において、こうした事情から被審人の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、直ちにこれらの納入業者に対する被審人の優越的な地位が否定されるものではない。」と説示するが（本件審決案75～76頁）、本件審決の「将来にわたり、そうした取引上の地位を保持し得るとは限らない」という説示は、何ら立証されておらず、およそ証拠に基づかない独断というほかない。

また、本件審決の説示を前提としても、将来はともかく、少なくとも現状においては、納入業者が原告から取引を打ち切られることを恐れている状況はないのであって（このことは、例えば、審第3号証〔3頁〕、審第5号証の1〔2～3頁〕、審第6号証〔4頁〕、審第7号証〔2～3頁〕、審第9号証〔2頁〕、審第10号証の1〔6頁〕、審第11号証〔2～3頁〕、審第45号証〔2頁〕、審第12号証の1〔2～3頁〕、審第13号証の1〔2～4頁〕、審第14号証の1〔5～6頁〕、審第14号証の2〔5～6頁〕、審第14号証の5〔2頁〕、審第73号証〔2～4頁〕、審第46号証〔2頁〕等の証拠からも明らかである。）、「甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ない」という場合は存在しないのであるから、原告が当該納入業者に対して優越的地位にあるとは認められない。

以上のとおり、甲にとっての乙との取引不要性に関する本件審決の説示は、証拠に基づかない上、原告の主張を排斥するに足る論理を提示していないのであって、実質的証拠に欠けるものである。

審第3号証（3頁）、審第5号証の1（2～3頁）、審第6号証（4頁）、審第7号証（2～3頁）、審第9号証（2頁）、審第10号証の1（6頁）、審第11号証〔2～3頁〕、審第45号証〔2頁〕、審第12号証の1〔2～3頁〕、審第13号証の1〔2～4頁〕、審第14号証の1〔5～6頁〕、審第14号証の2〔5～6頁〕、審第14号証の5〔2頁〕、審第73号証〔2～4頁〕、審第46号証〔2頁〕等（6頁）、審第11号証（2～3頁）、審第45号証（2頁）、審第12号証の1（2～3頁）、審第13号証の1（2～4頁）、審第14号証の1（5～6頁）、審第14号証の2（5～6頁）、審第14号証の5（2頁）（2頁）、審第73号証（2～4頁）、審第46号証（2頁）

原告は、甲にとって乙との取引が必要でないことが、甲の優越的地位の認定に当たって不可欠な要件であるとの前提で、本件審決における甲にとっての乙の取引不要性に関する説示は、原告の主張を排斥するに足る論理を提示していないなどと主張するが、かかる主張の前提に理由がないことは、前記2(2)のとおりである。

(12) 客観的事情を無視して事業経営上の支障の程度を判断することの誤りについて
（原告・第1準備書面・48～49頁）

納入業者の年間総売上高の増減が原告に対する年間売上高と同程度以上あった場合に当該納入業者の事業経営上大きな支障が生じなかったという事実や原告に対する売上高の減少又は原告との取引の終了を経験していても事業経営上大きな支障が生じていない事実は、原告との取引の継続が困難になっても当該納入業者の事業経営上大きな支障が生じないことを強く推認させる事実であるから、これを否定するためには、当該推認を妨げる特段の事情を認定する必要がある。

しかし、本件審決は、「過去の売上高の増減や他の業者との取引の増減が被審人に対する売上高と同程度以上あったからといって、そのことから直ちに、被審人との取引を失っても事業経営上大きな支障がないということではできない（本件審決案69～70頁）、「単なる売上高の減少によって事業経営上大きな支障を来さなかったからといって、被審人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さないとはいえない。」と説示するだけであり（本件審決案70～72頁）、上記推認を妨げる特段の事情を何ら示しておらず、事実の評価を誤ったものと言わざるを得ないのであって、実質的証拠を欠くものである。

(12) 客観的事情を無視して事業経営上の支障の程度を判断することの誤りについて
（被告・答弁書・62～63頁、25～26頁、27頁）

答弁書（25～26頁、27頁）のとおりである。

69社のうちに、過去に原告との取引において、売上高の減少や取引の終了を経験している納入業者があったとしても、原告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さないとはいえないことは、本件審決が原告の主張に対して的確に説示したとおりである。すなわち、取引の終了よりも金額が小さく、将来的に取引を回復する可能性もある売上高の減少によって、事業経営上大きな支障を来さなかったからといって、原告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さないとはいえないし、原告との取引の終了を経験している納入業者（納5、納8及び納10）についてみて、実際に事業を縮小するなど事業経営上大きな支障があったと認められるか、取引の終了やその後の事業の継続には経営状況の変化など特別な事情が関係しているものである。

また、69社のうちに、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上にあったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではできないことは、本件審決が原告の主張に対して的確に説示したとおりである。

69～72頁

(12) 客観的事情を無視して事業経営上の支障の程度を判断することの誤りについて

独占禁止法が優越的地位の濫用行為を規制した趣旨に鑑みれば、優越的地位の濫用行為（不利益行為）があったとされた時点で、優越的地位の濫用行為がされたとみることができるかどうかの問題であり、また、取引業者の置かれた取引の態様、経済的状況は様々であるから、納入業者の売上高や特定の取引先との取引の増減については、様々な要因があり、また、原告が総合ディスカウント業を営む事業者として地位が高く、事業も急速に拡大しており、納入業者にとっては取引を継続することで今後の事業の安定及び拡大を見込める取引先であったことからすれば、これらの納入業者において、過去の売上高の増減や他の業者との取引の増減が原告に対する売上高と同程度以上あったからといって、そのことから直ちに、原告との取引を失っても事業経営上大きな支障がないということではできない。さらに、特定の納入業者においては、原告に対する売上高の減少又は取引の終了を経験しても事業の継続に支障が生じていないものがあつたとしても、支障が生じなかった理由も様々であるというべきであるから、そのことから直ちに原告の取引上の地位が当該納入業者に対して優越しているという認定は左右されない。

したがって、原告の主張は採用することができない。

(13) 優越的地位の認定に当たり本件審決が重視する納入業者報告書の回答は優越的地位を認定する証拠としての価値が乏しいこと

(原告・第2準備書面・22～24頁)

本件審決は、第1類型納入業者、第2類型納入業者、第3類型納入業者及び納73のいずれについても、原告の優越的地位の認定において、納入業者報告書設問3(1)アの「貴社は、貴社にとってダイレックスと取引を行う必要性が高いと認識していますか(省略)。該当するものを次から選び、□の中に×印を付けてください。」との質問に対し、該当の納入業者が肯定した回答を選択し、その理由として、納入業者報告書設問3(1)ア(7)において「e ダイレックスとの取引額に見合う他の取引先を見つけることが困難であるから」(新規取引開始困難性)、「f ダイレックスとの取引額に見合う額を他の取引先との取引において増やすことが困難であるから」(取引額転嫁困難性)を選択している点をもって、取引先の変更が困難であると認識していたことが認められるとし、これを原告の優越的地位を基礎付ける事情として重視している(本件審決49頁、56頁、64頁、66頁)。

しかし、以下に述べるとおり、納入業者報告書設問3(1)アの質問に対する「はい」という回答や新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を肯定する回答の原告の優越的地位の推認力は弱い上、これに反する納入業者の認識を示す証拠があるにもかかわらず、個別に証拠評価することすらせずに、納入業者報告書設問3(1)の回答に依拠して、取引の必要性・重要性、取引先の変更可能性の有無を評価し、原告の優越的地位を認定することには合理性がなく、その判断は実質的証拠を欠くものといわざるを得ない。

まず、前記1(3)エのとおり、取引関係が継続している場合、取引を行う必要性が高いかと問われれば、それを肯定するのが通常であり、否定することは通常考えられない。したがって、上記納入業者報告書設問3(1)アの質問に対する「はい」という回答には、取引の必要性・重要性の有無・程度、取引先の変更可能性の有無・程度を推認する上で、ほとんど何の意味を持たない。このことは、被告自身が挙げる事実(取引継続必要性が高いかとの設問に回答した納入業者のうち、原告に対する取引依存度が0.5パーセント未満であっても6割強の納入業者がこれを肯定する回答をしている。答弁書39頁)からも裏付けられる。

また、新規取引開始困難性の選択肢e及び取引額転嫁困難性の選択肢fは、納入業者報告書設問3(1)ア(4)の同種の選択肢である「e ダイレックスとの取引額に見合う他の取引先を見つけることが容易であるから」、「f ダイレックスとの取引額に見合う額を他の取引先との取引において増やすことが容易であるから」と比較してみれば容易に分かることあり、「困難」、「容易」という対極的な評価の二者択一を回答者である納入業者に迫るというものである。したがって、納入業者報告書設問3(1)は、「困難」とはいえないが「容易」とまではいえないという場合を含め、全て「困難」という回答になってしまうものになっており、「困難」という回答をしているからといって、納入業者が「困難」と認識しているとはかならずしもいえない。しかも、2(1)イ記載のとおり、回答者となる納入業者には現状維持バイアスが働くことも考慮すると、新規取引開始困難性の選択肢e及び取引額転嫁困難性の選択肢fを選んだという事実から、取引先の変更可能性を評価することは誤認のおそれ大きい。

さらに、新規取引開始困難性の選択肢eにおける新規取引とは原告との「取引額に見合う他の取引先」に限られ(つまり、原告との取引額と同程度の取引額に至らない新規取引先を見つけることができることは一切考慮されない。)、取引額転嫁困難性の選択肢fは、原告との取引額を「全額」転嫁することは困難かというものであり、どの程度転嫁可能かは一切考慮されない、という極端なものになっている。取引先変更可能性は、原告との取引継続が困難となった場合に納入業者の事業経営に大きな支障が生じるか否かを判断する考慮要素であるから、既存の取引額の全額が振り替えられなければ一切認められないというものではなく、まして、特定の1社に全額振り替えられないといけないということもない(山陽マルナカ審決〔65頁〕においては、変更可能な取引額が8割以上10割未満とした納入業者につき、このことが考慮されて山陽マルナカの優越的地位が否定されている。)

以上からすれば、納入業者報告書設問3(1)の回答に依拠して、優越的地位の地位を認定することは、過剰規制になる危険性が極めて高く、慎重な評価をすべきところ、納入業者報告書設問3(1)の回答より、取引先変更可能性についてより詳細かつ具体的なことを述べている納入業者の陳述書や参考人審尋の結果があるにもかかわらず、これらを踏まえ、専ら納入業者報告書設問3(1)の回答を重視する合理性はない。したがって、本件審決の判断は実質的証拠を欠くものといわざるを得ない。

(13) 優越的地位の認定に当たり本件審決が重視する納入業者報告書の回答は優越的地位を認定する証拠としての価値が乏しいこと

前記(9)参照

(13) 優越的地位の認定に当たり本件審決が重視する納入業者報告書の回答は優越的地位を認定する証拠としての価値が乏しいこと

前記(9)と同じ。本件審決は実質的証拠を欠く旨の原告の主張は採用することができない。

第3 原告が納入業者69社のそれぞれに対し濫用行為を行ったか否かについて（濫用行為の有無）

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 濫用行為の意義</p> <p>(1) はじめに (原告・第1準備書面・50～52頁)</p> <p>濫用行為とは、「正常な商慣習に照らして不当に」独占禁止法2条9項5号のイからハに該当する行為をすることである。</p> <p>優越的地位の濫用の公正競争阻害性は、取引上の地位が優越している事業者が、その地位を利用して相手方に不当な不利益を与えることにより、取引主体が取引の諾否及び取引条件について自由かつ自主的に判断することによって取引が行われているという、自由な競争の基盤を侵害する点に求められる。</p> <p>また、優越的地位の濫用規制は、通常見られる取引上の地位の格差の反映として一方の取引当事者の取引条件が不利となることを問題とするものではない。これを問題とすれば、私的自治に対する過剰な介入となり、かえって資源の効率的配分を妨げるからである。不利益の賦課が「正常な商慣習に照らして不当」なものである必要があるとされるのは、優越的地位の濫用規制が、契約自由の原則（内容形成の自由）に介入するものであるから、市場メカニズムへの過剰な介入とならないように要件に絞りかけるものである。そのため、濫用行為の対象となる不利益は、競争が機能していれば受忍することがないであろう不利益、すなわち、取引当事者間における自由な交渉の結果、通常生じる程度の不利益の範囲を超えるような不利益である必要があり、その程度は、「著しい」と評価できるものでなければならない。そして、著しい不利益とは、取引当事者間における自由な交渉の結果、通常生じる程度の不利益の範囲を超えるような不利益であり、経済合理性から乖離した過大な不利益である。これを民事法上の表現に引き直せば、前記第1のとおり、公序良俗違反の有無と優越的地位の濫用の成否が同様の基準により判断されていることからすると、著しい不利益とは公序良俗違反を構成するような不利益である。他方、取引の相手方に与えた不利益の程度が軽微である場合には、「正常な商慣習に照らして不当」とはいえず、濫用行為に該当しない。裁判例においても、「単なる当事者格差の反映にはとどまらず、通常では受け入れ難い不利益を一方的に課すような抑圧的な行為」であったか否かによって濫用行為の成否が判断されており、同様の理解が示されている。</p> <p>以上のとおり、濫用行為とは、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為であって、かつ、取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為であるというべきである。</p> <p>(2) 取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為</p> <p>ア 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かは納入業者ごとに個別に判断する必要があること (原告・第1準備書面・52～54頁)</p> <p>取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為とは、取引を継続して行う立場にある取引の相手方に対し、その意に反する行為の受入れを余儀なくさせる行為である。本件排除措置命令においても、開店前準備作業について「当該要請を受けた特定納入業者は、ダイレックスとの取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、その従業員等を派遣していた。」、閉店セール値引きについて「当該要請を受けた特定納入業者は、ダイレックスとの取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、金銭を提供していた。」、朝倉店火災に係る金銭の提供について「当該要請を受けた特定納入業者は、ダイレックスとの取引を継続して行う立場上、その要請に応じることを余儀なくされ、金銭を提供していた。」と記載され、いずれも納入業者がその意に反する行為の受入れを余儀なくされたものとされている。</p> <p>したがって、濫用行為の成否を判断するに当たっては、納入業者が、原告との取引を継続して行う立場上その意に反する行為の受入れを余儀なくされたことを認定しなければならない。</p> <p>そして、取引の相手方が行為者の要請について、受入れを余儀なくされるのか、それとも、自由かつ自主的に応じるか否かは、各取引の相手方がそれぞれの営業戦略、営業方針等に即して判断するものであるから、取引の相手方が行為者の要請を受け入れた際、当該要請に自由かつ自主的に応じたのか、当該要請に応じることを余儀なくされたのかは、当該取引の相手方の営業戦略や営業方針に照らして個別に判断する必要がある。</p>		<p>1 濫用行為の意義</p> <p>(1) はじめに (被告・答弁書・35～36頁、63～64頁)</p> <p>優越的地位の濫用規制の対象となる行為は公序良俗違反（民法90条）に該当するような場合に限られないことは、前記第1のとおりである。また、優越的地位の濫用の要件とされる不利益行為というためには、不利益の程度が「著しい」場合に限られない。なぜなら、取引の相手方に著しく不利益な要請等を甘受させ得る者（優越的な地位にある者）の行為であれば、それが「著しく」不利益とまではいえない不利益行為であっても、相手方は、更に著しく不利益な要請等が行われることを恐れて、その程度には至っていない当座の不利益行為を受け入れざるを得ず、結果、相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するものであり、公正な競争秩序に悪影響を及ぼすことを否定し得ないからである。この点、ガイドライン第2の1（4ページ）に「甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても」とあるのは、甲が乙に対して「優越的地位」にある場合の関係性について述べたものであって、「不利益行為」における不利益の程度について述べたものではない。また「著しく」不利益であることを要しないとの理解は、ガイドライン第1の1（3ページ）において、優越的地位の濫用における公正競争阻害性が認められやすい例として、「特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い・・・場合には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい」としているように、その前提として、公正競争阻害性を認めるには一般的に不利益の程度が強いこと、すなわち、「著しく」不利益であることが要求されているわけではないこととも整合する。</p> <p>(2) 取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為</p> <p>ア 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かは納入業者ごとに個別に判断する必要があること (被告・答弁書・64～69頁)</p> <p>前記第1のとおり、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おそれがあることが優越的地位の濫用規制の根拠（公正競争阻害性）の一つとされるものであるところ、相手方が行為者の要請により不利益行為を受け入れた事実があれば、上記のおそれがあるということができるのであり、さらに相手方の自由かつ自主的な判断による取引が現実には阻害されたという事実が具体的に認定されなければならないというのではない。そして、本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり（昭和52年11月28日公正取引委員会審決・公正取引委員会審決集第24巻65頁〔雪印乳業株式会社に対する件〕、同86頁〔明治乳業株式会社に対する件〕参照）、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきである。</p> <p>すなわち、「余儀なくされ」たとの認定は、主として、不利益の負担に至るまでのプロセスや本件各行為の性質、内容等の客観的事象を通じて行われるものであって（考え方23、27ページ。なお「相手方の自由な意思」や「合意」に関連して、同30、38、39ページ参照）、必ずしも、納入業者がその主観的な意思に反する行為の受入れを余儀なくされたといった「強制」の要素を要するものではない（同2～3ページ参照）。</p> <p>本件審決は、個々の特定納入業者（78社）ごとに本件各行為の内訳を証拠に基づいて取りまとめた本件審決案別紙5等を引用し、これらを「前提となる事実」中に摘示した上で、78社（原告の取引上の地位が優越しているとは認められない9社を含む。）それぞれに対する本件各行為の不利益行為該当性を判断したものであるから、個別の納入業者ごとにこれを検討したものといえる。</p>		<p>78頁</p> <p>156～157頁</p>	<p>1 濫用行為の意義</p> <p>(1) はじめに</p> <p>公正かつ自由な競争経済秩序を維持していくことによっ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の目的と公正な競争を阻害するおそれを防止するという独占禁止法の目的及び趣旨からすれば、優越的地位の濫用規制は、私法上の規定である民法90条とは目的及び趣旨を異にするものであるから、その規制対象は当該取引の私法上の効果が公序良俗違反により無効となる場合に限られないというべきことは、本表第1に説示したとおりであり、また、そうであれば、濫用行為に当たるというためには、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為であって、かつ、取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為に限られるべき必然性はないというべきである。</p> <p>(2) 取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為</p> <p>ア 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かは納入業者ごとに個別に判断する必要があること</p> <p>公正な競争を阻害するおそれを防止するという優越的地位の濫用行為を規制した趣旨に照らせば、相手方の自由かつ自主的な判断による取引が現実には阻害されたという事実が具体的に認定されなければならないというのではなく、当該行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって不利益であるかどうかを客観的に判断すべきであり、納入業者が当該行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきである。</p> <p>このような観点からすれば、納入業者が当該行為を受け入れた場合に納入業者ごとの事情があることは当然であるから、当該行為を受け入れる際の納入業者ごとの主観的事情を考慮するとしても、これを過度に重視することは相当でないというべきである。</p>

本件において、納入業者が原告の要請に応じた理由に関して被告が立証に用いる主要な証拠は、納入業者報告書であるところ、納入業者が原告との取引を継続して行う立場上、その意に反する行為の受入れを余儀なくされた場合には、納入業者報告書において、原告から取引を打ち切られたり、取引量を減らされたりすることを恐れて原告の要請に応じた旨の回答をするはずであり、そのような回答をしていないということ自体、当該納入業者において、原告との取引を継続して行う立場上、不利益行為の受入れを余儀なくされたことを認定するに足る証拠がないことを示すものである。

【被告の主張に対する反論】（原告・第2準備書面・27～34頁）

被告は、「本件排除措置命令における『その要請に応じることを余儀なくされ』との摘示部分（同命令理由第1の2(1)ア…、同(2)ア(7)及び同イ(7)…）は、本件各行為が、『経済上の利益を提供させること』（独占禁止法2条9項5号ロ）という不利益行為に該当するとの認定の一部であるところ、『余儀なくされ』たとの認定も、主として、不利益の負担に至るまでのプロセスや本件各行為の性質、内容等の客観的事象を通じて行われるものであって（考え方23、27ページ。なお『相手方の自由な意思』や『合意』に関連して、同30、38、39ページ参照）、必ずしも、納入業者がその主観的な意思に反する行為の受入れを余儀なくされたといった『強制』の要素を要するものではない（同2ないし3ページ参照）。なぜなら、優越的地位の濫用が規制される趣旨は、前記第5の2(2)（18ページ）で述べたとおり公正競争阻害性にあるのであり、取引の相手方を直接保護することを目的とするものではないところ、優越的地位を利用して相手方に一定の不利益な行為を要請することが『強制』にわたるものでなかったとしても、それ自体相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するおそれがあることは否定できないからである。このような解釈は、独占禁止法2条9項5号イないしロが優越的地位の濫用に当たる行為の対象として、例えば『相手方の意思に反して』などというような主観的要件を設けることなく、金銭、役務の提供等の客観的行為類型のみを規定していることとも整合するものである。」と主張する（答弁書65～66頁）。

しかし、被告の挙げる「『優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方』（原案）に対する意見の概要とこれに対する考え方」（優越的地位濫用ガイドライン考え方）においては「主として、協賛金等の負担要請に至るまでのプロセス、役務の内容等の客観的事象を通じて主観的意図の存在を認定していく」（30頁）とされ、要証事実は「主観的意図」とされているのであるから、優越的地位濫用ガイドライン考え方においても、余儀なくされたか否かの認定に当たって主観的意図又は主観的意思の存在を認定し、これに反する不利益を強要されているかどうかの認定判断が必要であることが前提とされているものである。しかも、上記「客観的事象を通じて…認定していく」という記述は被告による判断手法を示したものにすぎず、独占禁止法2条9項5号ロの解釈として、取引の相手方の主観的意図を認定しなくてよいことを示すものではない。

また、被告が立脚する昭和57年独禁研報告書「不公正な取引方法の基本的な考え方」においては、「優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、①取引するかどうか（取引先選択の自由）、②取引条件の自由な合意、③取引の履行・事業遂行の自由という、事業活動上の自由意思を抑圧し、不当に不利益な行為を強要することによりなされる。」（第1部(5)。傍点は原告代理人による。）とされており、「強制」に該当する必要はないとしても、「自由意思の抑圧」や「強要」に該当する必要はあるとされているのであるから、被告が主張するように取引の相手方の意思に反しているか否かを判断しなくてよいものではない。

本件審決は、各納入業者が本件各行為に応じることを余儀なくされていたのか否かを個別具体的に認定していないのみならず、納入業者が本件各行為に応じることを「余儀なくされた」と明示的に認定することすらしていないし、開店前準備行為、閉店セール値引き及び朝倉店火災に係る金銭の提供の各行為について「余儀なくされ」たとした本件排除措置命令の記載に対応する各行為に関する「余儀なくされ」た旨の認定も欠いている。この点、被告は、「本件審決は、原告による本件各行為について、掲記の証拠に基づいて客観的に認定した事実関係…から、不利益行為に該当することを判断しているものであって…、その上で、これらの納入業者について、不利益行為を受け入れるに至った経緯や態様等から、原告が著しく不利益な要請を行ってもこれを受け入れざるを得ない場合にあってことを認定し（本件審決案理由第6の1(5)〔128ページ〕）、こうした関係性から納入業者が不利益行為を受け入れたことをもって、これを『余儀なくされた』と評価したものである。かかる認定・判断は、実質的な証拠に基づく合理的なものである。」と主張する（答弁書66～67頁）。

本件報告書における回答によって、納入業者が、原告から取引を打ち切られたり、取引量を減らされたりすることを恐れてはいないとうかがわれるとしても、それら納入業者の主観的な認識は、飽くまで間接事実（間接証拠）の一つとして意味を持つにすぎず、これを絶対視することはできないのであって、本件報告書において、原告の要請に応じた理由を問う設問4(3)オ及び設問6(4)エ(イ) a に対し、納入業者が選択肢⑤ないし⑨を選択していないことをもって、自由かつ自主的な判断による取引を阻害するおそれがなかったと断ずることはできない。

本件審決は、原告による本件各行為について、掲記の証拠に基づいて客観的に認定した事実関係から、不利益行為に該当することを判断しているものであって、その上で、これらの納入業者について、不利益行為を受け入れるに至った経緯や態様等から、原告が著しく不利益な要請を行ってもこれを受け入れざるを得ない場合にあってことを認定し、こうした関係性から納入業者が不利益行為を受け入れたことをもって、これを「余儀なくされた」と評価したものである。かかる認定・判断は、実質的な証拠に基づく合理的なものである。

査第5号	79～8
証の1	6、103
(22、39頁)	～105、118～119、111
	9～121
	86～102、105
	～117、121～128
	28頁
	128～132
	頁

しかし、そもそも、本件審決は、「余儀なくされた」と評価したとする明示的な説示を欠いており、むしろ、不利益行為に該当するか否かに当たり「当該納入業者において、被審人の要請により従業員等を派遣したことについて、これを余儀なくされたという認識がなかったとしても、かかる事実は、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するという判断を直ちに左右するものではない。」(本件審決案100頁等)と説示し、「余儀なくされた」ことの認識が不要であるかのごとき説示を行っているが、これは「経済上の利益を提供させ」(独占禁止法2条9項5号)の解釈を誤るものである。また、本件審決は、「被審人が著しく不利益な要請等を行ってもこれを受け入れざるを得ないような場合にあったことをうかがうことができる。」(本件審決案132頁。)と説示しているのであって、被告が主張するように「原告が著しく不利益な要請を行ってもこれを受け入れざるを得ない場合にあったことを認定し」たともいえない。

また、納入業者が本件各行為に応じることを「余儀なくされた」か否かを認定するに当たっては、優越的地位濫用ガイドライン考え方に示されているとおり、納入業者の主観的意図が要証事実であるから、まず、納入業者の主観的意図を認定し、本件各行為に応じることが納入業者の主観的意図に反しているのか否かを認定する必要があるが、本件審決は、納入業者の主観的意図の認定を明示的に行っていない。しかも、本件においては、納25のように本件各行為を自主的かつ積極的に行っていた証拠がある納入業者が多数存在していることから、これらの証拠を考慮せず、十把一絡げに「余儀なくされた」か否かを検討することは探証法則に反するものであって、実質的証拠に欠けるものである。

本件において、本件各行為に関する納入業者の主観的意図に関する主要な直接証拠は、納入業者報告書における納入業者が本件各行為を行った理由についての設問(設問4(3)オ、設問6(4)エ(イ) a)に対する回答である。納入業者報告書は被告が自ら行った報告命令に基づくものであり、しかも、被告は、納入業者報告書の当初の回答のうち、被告が信用性に疑義を持ったものについて適宜訂正を求めているのであるから、納入業者報告書の最終的な回答は被告として信用性の確認を経たものであるといえる。そして、当該設問に示された選択肢のうち、納入業者が本件各行為に応じることを余儀なくされたことを示すものは、いずれの設問においても、取引上の不利益や悪影響を内容とする⑥から⑨までであるから、これらの設問において⑥から⑨の選択肢を選択しなかった納入業者については、本件各行為が当該納入業者の主観的意図に反するものではなく、本件各行為に応じることを余儀なくされたものではなかったことを示すものである。

これに対し、被告は、「本件報告書における回答によって、納入業者が、原告から取引を打ち切られたり、取引量を減らされたりすることを恐れてはいないとうかがわれるとしても、それら納入業者の主観的な認識は、飽くまで間接事実(間接証拠)の一つとして意味を持つにすぎず、これを絶対視することはできないのであって(本件審決案理由第6の1(4)ア(7)第6段落〔79ページ〕参照)、本件報告書において、原告の要請に応じた理由を問う設問4(3)オ…及び設問6(4)エ(イ) a)…に対し、納入業者が選択肢⑤ないし⑨を選択していないことをもって、上記のような自由かつ自主的な判断による取引を阻害するおそれがあったと断ずることはできない。」と主張する(答弁書66頁)。

しかし、上記のとおり、納入業者の主観的な認識又は主観的意図は、要証事実そのものであり、納入業者報告書における納入業者が本件各行為を行った理由についての設問(設問4(3)オ、設問6(4)エ(イ) a)に対する回答は、納入業者が本件各行為に応じることを「余儀なくされた」か否かについての直接証拠であって、単なる間接事実ではない。直接証拠は信用性が否定されない限り、その内容がそのまま認定されるものであるから、直接証拠の内容と異なる事実を認定するためには、直接証拠の信用性を否定する必要があるが、本件審決は、納入業者報告書の上記回答の信用性を否定する根拠を示すことなく、直接証拠の内容に反する認定を行っているのであって、本件審決の認定判断は探証法則に反し、実質的証拠に欠けるものである。

本件審決は、優越的地位の認定に当たっては、納入業者報告書のうち、取引継続必要性が高いかとの設問に対する回答を重視する一方、納入業者が本件各行為を行った理由についての設問に対する回答については、無視又は著しく軽視しているが、このような点にも、本件審決が被告の判断に都合のよい証拠のみを考慮し、被告の判断に都合の悪い証拠は無視又は軽視するという恣意的な認定態度が看取されるのである。

イ 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを判断するに当たり業界で定着している商慣習を考慮する必要があること

(原告・第1準備書面・54～55頁)

独占禁止法2条9項5号においては、同項2号から4号が公正競争阻害性について「不当」「正当な理由がないのに」と規定しているのとは異なり、「正常な商慣習に照らして不当」と規定しており、公正競争阻害性が存在するか否かを判断する際に「正常な商慣習」が加味されることを示している。このように優越的地位の濫用において「正常な商慣習」が加味される趣旨は、優越的地位の濫用の公正競争阻害性である自由競争基盤の侵害は取引条件交渉に絡んで生じるところ、当該取引条件の決定は原則として当事者間の自主的な決定に委ねられることを考慮し、当該業界で定着している商慣習は一応経済的に合理的な取引条件を示すものとして、判断に際しこれを参照するというものである。

したがって、業界で定着している商慣習に沿った行為を濫用行為と認定する場合には、当該商慣習が定着した理由や当該商慣習の有する合理性等を吟味し、合理性に欠ける特別の事情を認定する必要がある、合理性に欠ける行為のみを濫用行為と認定するよう慎重に判断しなければならない。特に、濫用行為と認定する行為が優越的地位に立たない取引の相手方に対しても同様に行われている場合には、原則として、合理性に欠けるものではないから、これを濫用行為と認定する場合には、当該行為が合理性に欠ける特別の事情を認定しなければならない。

(3) 取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為

ア 不利益か否かは納入業者ごとに異なること

(原告・第1準備書面・55～57頁)

どのような事業経営をすれば競争に勝って利益を上げることができるのか、どのような営業方法が利益の最大化につながるのかについて正解は存在しない。このような市場において、事業者は、それぞれに独自の営業戦略、営業方針を策定し、自己の利益の最大化を目指している。

そして、事業者の営業活動は、商品の販売のみならず、その前後にわたる、取引の維持・拡大に向けた様々な営業活動(情報の収集・提供、陳列支援を含む商品のアフターフォロー、顧客との関係の維持等)を含んでいるが、それらのうちどのような営業活動を重視するのかが事業者ごとに異なっている。また、このような営業活動を行うためには、営業費用等のコストの支出が必要となるが、事業者は、どの程度のコストが生じるのかを考慮しながら、どのような営業活動を実施するのかが決定しているのであり、事業者にとって利益となるか否かは、営業費用等のコストを上回る売上げが見込めるか否かによって判断されるのであるから、営業費用等のコストを支出すること自体は事業者にとって不利益と評価されるべきものではない。さらに、これらの営業活動の中には、取引の相手方との関係維持のための営業活動のように利益に結び付くか否かが不確実なものも含まれるが、事業者は、当該営業活動が利益に結び付く可能性や営業費用等のコストを比較検討しながら、どのような営業活動を行うのかを選択している。そして、営業活動が利益に結び付く可能性の判断は、事業者が、それまでの経験や営業に対する考え方等に基づいて自由に行うものであり、当該事業者が合理的であると判断するものであれば、第三者から見て成算がないと思われるものであったとしても、その合理性が否定される筋合いのものではない。

このように、事業者は、それぞれに異なった営業戦略、営業方針を有しているところ、取引の相手方から要請を受けた場合、当該要請が自己の営業戦略、営業方針に合致していれば、利益に結び付くか否かが不確実であっても、当該要請に応じることが不利益とはならず、むしろ利益となり得るのに対し、当該要請が自己の営業戦略、営業方針と反していれば、当該要請に応じることが不利益となり得るのである。

本件において、納入業者が原告の要請に応じた理由に関して被告が立証に用いる主要な証拠は、納入業者報告書であるが、納入業者にとって原告の要請に応じることが不利益となるか否かは、これらの証拠に基づき個別に判断されるべきである。そして、納入業者が原告の要請に応じることが不利益であると判断していた場合には、原告から取引を打ち切られたり、取引量を減らされたりすることを恐れて原告の要請に応じた旨の回答をするはずであるから、そのような回答をしていないということ自体、当該納入業者において、当該要請に応じることが不利益であったと認定するに足る証拠がないことを示すものというべきである。

【被告の主張に対する反論】(原告・第2準備書面・34～36頁)

イ 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを判断するに当たり業界で定着している商慣習を考慮する必要があること

(被告・答弁書・70～72頁)

「正常な商慣習」とは、「公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されるもの」をいうのであり、したがって、「現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない」(ガイドライン第3〔7ページ〕)。

そして、「正常な商慣習に照らして不当」か否かは、取引の相手方に対する行為が、その業界一般の取引において行われている商慣習と掛け離れているか否かといったことを基準に判断されるものでなく、当該取引が競争を前提とした対等な立場で行われる場合に、通常付けられるであろう条件を基準に判断されるべきものであり、対等な当事者間においてあるべき商慣習を意味するというべきである。

原告による本件各行為は、69社以外の原告の優越的地位が認められない納入業者に対しても行われているが、これは、原告による本件各行為が、組織的かつ計画的に一連のものとして相手方の別を問うことなく行われていたことの結果にすぎず、原告による一連の本件各行為の相手方の中に、原告の優越的地位が認められる納入業者とこれを認めることができず納入業者とが混在したからといって、前記アのとおり客観的に判断すべき不利益行為の性質が変容するものではないのであり、そのことをもって、本件各行為が不利益行為に該当しないという根拠にはならない。

(3) 取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為

ア 不利益か否かは納入業者ごとに異なること

(被告・答弁書・72～74頁)

本件審決は、営業費用等のコストを支出すること自体を不利益と評価しているものではなく、従業員等派遣例外事由など各例外事由の有無を勘案し、取引の相手方に対してあらかじめ計算できない不利益や合理的範囲を超える負担を与えることをもって、客観的に不利益行為と認定しているものである。

この点、合理的範囲を超える負担であるか否かは、相手方が得ることとなる「直接の利益」等を勘案して判断されるものであるが、かかる「直接の利益」には、その負担を引き受けることで将来の行為との取引が有利になるといった間接的な利益は含まれない(ガイドライン第4の2(1)ア(注9)、同イ、同(2)ア(注12)、同3(2)イ(注23)〔10ないし12ページ及び17ないし18ページ〕等)。確かに、継続的な取引関係においては、将来の利益に結び付くか不確実なものであっても、これを期待して一旦損をするという取引がなくはないが、不利益行為はとかく漠然とした将来の利益の名の下に、これに乗じて繰り返されるものであり、他方で、一旦損をするといった取引でも、取引条件を事前に明示的に合意しておくことは可能であるから、かかる合意もないまま、そのような漠然とした不確実な利益や、偶発的な利益を合理的なものとして勘案することはできない。

本件各行為が納入業者にとって不利益であるか否かは、客観的に判断すべきであるから、本件報告書の回答によってうかがわれる納入業者の主観的な認識を絶対視することはできないことは前記(2)アで述べたとおりであるところ、本件審決は、原告による本件各行為について、掲記の証拠に基づいて客観的に認定した事実関係から、不利益行為に該当するか否かについて判断しているものであって、かかる認定・判断は、実質的な証拠に基づく合理的なものである。

したがって、納入業者にとって、原告の要請に応じることが不利益であったことを認定するに足る証拠がないものとはいえず、原告の主張は理由がない。

イ 自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを判断するに当たり業界で定着している商慣習を考慮する必要があること

「正常な商慣習」とは、「公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されるもの」をいうのであり、したがって、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならないというべきである。そして、「正常な商慣習に照らして不当」か否かは、取引の相手方に対する行為が競争を前提とした対等な立場で行われる場合に、通常付けられるであろう条件を基準に判断されるべきものであり、対等な当事者間においてあるべき商慣習を意味するというべきである。そうすると、当該業界で定着している商慣習は一応経済的に合理的な取引条件を示すものとして判断に際しこれを参照し、業界で定着している商慣習に沿った行為を濫用行為と認定する場合には当該商慣習が定着した理由や当該商慣習の有する合理性等を吟味し、合理性に欠ける特別の事情を認定する必要がある、合理性に欠ける行為のみを濫用行為と認定するよう慎重に判断しなければならないとする原告の主張は採用することができない。

(3) 取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為

ア 不利益か否かは納入業者ごとに異なること

77～79、102～103、117～118頁 濫用行為に当たるというためには、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為であって、かつ、取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為に限られるべき必然性はないというべきであることは、前記(1)に示したとおりであり、また、当該行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって不利益であるかどうかを客観的に判断すべきであり、納入業者が当該行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであることは、前記(2)アに示したとおりである。

本件審決は、「著しい不利益に至らない不利益であっても、これを優越的地位を有するものが取引相手に課せば、公正な競争秩序に悪影響を及ぼすおそれは否定できないのであるから、納入業者の不利益が著しい場合に限りて濫用行為に該当するという被審人の主張を採用することはできない。」と説示し（本件審決案78頁）、被告は、「取引の相手方に著しく不利益な要請等を甘受させ得る者（優越的な地位にある者）の行為であれば、それが「著しく」不利益とまではいえない不利益行為であっても、相手方は、更に著しく不利益な要請等が行われることを恐れて、その程度には至っていない当座の不利益行為を受け入れざるを得ず、結果、相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するものであり、公正な競争秩序に悪影響を及ぼすことを否定し得ないからである（本件審決案理由第6の1(4)ア(7)〔78ページ〕参照）。」と主張して本件審決の説示を敷衍する（答弁書35頁）。

しかし、本件審決の説示や被告の主張を前提とすれば、取引の相手方に対して優越的地位にある事業者は、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益を与えない場合であっても濫用行為となることになる。これは自由な競争それ自体を否定するに等しく、競争の機能に与える悪影響が非常に大きい。すなわち、取引条件の交渉は一方にとっての利益が他方にとって不利益になることが多く、当事者の一方に何らかの不利益が生じることは通常のことであるが、本件審決の説示や被告の主張を前提とすれば、優越的地位にある者は、取引の相手方に不利益が生じると直ちに濫用行為と評価されてしまうことになり、優越的地位にない場合に当然行うことができた価格交渉等の取引条件の交渉すら困難になる。このことがもたらす萎縮効果による事業活動への悪影響は極めて大きい。このことを自覚していれば、「著しい不利益」という歯止めが必要になることは当然想起されるはずであり、本件審決の説示や被告の主張は、原告の主張を排斥することに躍起になるあまり、優越的地位の濫用規制の外延を見失っている。

優越的地位の濫用規制は、当事者間における種々の格差や力関係の不均衡が存在するという現実を前提とした上で、取引上の地位が優越していることを濫用し、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して、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益の範囲を超えるような不利益を取引の相手方に課するという行為を規制するものであって、優越的地位にあること自体を問題とするものではないし、あるべき取引内容を積極的に実現しようとするものでもない。著しく不利益な要請がなされておらず、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益が生じたにすぎない場合に、著しく不利益な要請等が行われるおそれを考慮して不利益行為であるとするのは、結局、優越的地位にあることそれ自体を規制することにほかならないのであって、優越的地位の濫用規制の範囲を逸脱するものである。

このように、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益の範囲の不利益が不利益行為に該当し得るとする本件審決の論拠はないから、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益の範囲を超えるような不利益（著しい不利益）でなくとも、「経済上の利益を提供させること」（独占禁止法2条9項5号ロ）に該当するとする本件審決の判断は、独占禁止法2条9項5号の解釈を誤るものである。

イ 継続的取引において不利益か否かは個別の行為ではなく取引全体から判断されるものであること

（原告・第1準備書面・57～58頁）

事業者間の継続的な取引においては、様々な利害が調整されながら行われることが一般的であり、ギブ・アンド・テイクの関係にあるから、取引のある一局面や特定の行為を取り上げて取引の相手方に不利益な行為であると判断してこれを優越的地位の濫用の名の下に規制することは全体として合理的な継続的取引自体を禁止することとなり、取引の相手方の利益を害することになりかねない。また、継続的な取引において、対等な価格交渉が行われている場合には、取引の一局面における要請に応じたことによって、一方当事者に不利益が生じたとしても、価格交渉において対価的な均衡を回復することができるのであるから、取引の一局面における要請に応じたことだけに着目して不利益であると判断することは許されない。

審第56号証(5頁)

イ 継続的取引において不利益か否かは個別の行為ではなく取引全体から判断されるものであること

（被告・答弁書・74～76頁）

本件審決は、従業員等派遣例外事由や金銭提供例外事由の有無を勘案し、本件各行為が、原告の取引の相手方である納入業者に対して、あらかじめ計算できない不利益や、合理的範囲を超える負担を与えることをもって、客観的に不利益行為に該当すると認定しているものである。その際、個別の納入業者の営業戦略や営業方針に関わる事情を含めて、上記各例外事由に当たるかなどの観点からこれを判断しているのであるから、取引の一局面や特定の行為を取り上げて不利益な行為と判断したものではない。

また、納入業者である69社を含む78社と原告との間の価格交渉等の取引上の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたものであるから、納入する商品の買取価格が相当であったとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断による取引が阻害されていたことは否定できない。

イ 継続的取引において不利益か否かは個別の行為ではなく取引全体から判断されるものであること

77～79、102～103、117～118頁

継続的取引において行為者から当該行為を受け入れた際に、その対価となるものが発生するか、発生するとして当該行為の負担に見合うものであるかが不明確であれば、取引の相手方は、義務なき要請に応じるか否かを事前に判断することができず、あらかじめ計算できない不利益や合理的範囲を超える負担を負うことを余儀なくされるというべきであり、そうすると、当該行為が不利益行為に当たるかどうかを判断するに当たり考慮すべき対価の有無は当該行為の要請に応じたことと直接結び付いたものであることが必要であり、将来の取引が有利になるというような「間接的な利益」は単なる期待にすぎず、対価等には含まれないものと解するのが相当である。したがって、原告の主張は採用することができない。

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>2 本件審決の誤りについて</p> <p>(1) 本件審決の概要 (原告・第1準備書面・58～59頁)</p> <p>本件審決は、「独占禁止法第2条第9項第5号イないしハが濫用行為の類型として規定する①継続して取引する相手方に対して当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させる行為、②継続して取引する相手方に対して自己のために金銭、役務その他の経済上の利益の提供をさせる行為、・・・及び⑦上記③ないし⑥のほか、取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する行為」を不利益行為と定義した上で、優越的地位にある者(甲)がその相手方(乙)に対し不利益行為を行えば、乙は自由かつ自主的な判断に基づいて不利益行為を受け入れたとはいえず、甲は正常な商慣習に照らして不当に独占禁止法2条9項5号所定の行為を行っていたものと認めるのが相当であると説示した(本件審決案46～47頁)。</p> <p>その上で、本件審決は、開店前準備作業、開店セール値引き及び朝倉店火災に係る金銭の提供について、それぞれ不利益行為に該当すると認定し、各納入業者が各不利益行為の受入れを余儀なくされていたのか否かを認定することなく、当該不利益行為の存在から、原告は正常な商慣習に照らして不当に独占禁止法2条9項5号所定の行為を行ったと判断した。</p> <p>(2) 納入業者ごとに個別に自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを認定判断しない誤りについて (原告・第1準備書面・59～60頁)</p> <p>濫用行為に該当するためには、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為でなければならない。自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かは、取引の相手方ごとの個別の事情によるものであることから、取引の相手方ごとに行為者の要請に応じることを余儀なくされたことが認定される必要があり、その認定に当たっても、取引の相手方の営業戦略、営業方針等に基づき、負担の内容・程度や取引の相手方が取引の開始時に想定していた内容等を踏まえて、個別具体的に判断する必要がある。</p> <p>実際、納入業者が本件各行為を行った理由は区々であるにもかかわらず、それを十把一絡げに不利益行為であるという理由から「乙は自由かつ自主的な判断に基づいて不利益行為を受け入れたとはいえず」と判断することは極めて粗雑な推論であり、重大な誤りがあると言わざるを得ない。納入業者報告書においても、納入業者が本件各行為を行った理由について選択した選択肢が記載されているが(設問4(3)オ、設問6(4)エ(イ)ア)、当該選択肢のうち、納入業者が原告の要請に応じることを余儀なくされたことを示すものは、いずれの設問においても⑤から⑨までであり、取引上の不利益や悪影響を内容とするものであるが、その選択肢を選んでいる特定納入業者は一部にすぎない。</p> <p>本件審決が、優越的地位にある者(甲)がその相手方(乙)に対し不利益行為を行えば、乙は自由かつ自主的な判断に基づいて不利益行為を受け入れたとはいえないという規範の下、各納入業者の自由かつ自主的な判断を阻害したか否かの認定を欠いたまま、十把一絡げに、不利益行為の存在から取引の相手方の自由かつ自主的な判断が阻害されたと推認し、濫用行為を認定することは、明らかに、「正常な商慣習に照らして不当に」の解釈適用を誤るものであり、また、審決の基礎とされる事実を立証する実質的な証拠を欠くものである。</p> <p>(3) 納入業者ごとに個別に著しい不利益を受けたか否かを認定判断しない誤りについて (原告・第1準備書面・61～64頁)</p> <p>濫用行為における不利益の程度は著しい不利益でなくても足りるとした本件審決(本件審決案78頁、103頁)は「正常な商慣習に照らして不当に」の解釈適用を誤るものである。交渉には利益の奪い合いという側面があり、有利又は不利が生じることが不可避であるところ、著しい不利益が必要であると解しない、事業者は優越的地位に立った途端、取引の相手方に不利益を与えるような交渉ができなくなり、交渉それ自体を禁止することに等しく、私的自治に対する過剰な介入と言わざるを得ないからである。</p>		<p>2 本件審決の誤りについて</p> <p>(2) 納入業者ごとに個別に自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを認定判断しない誤りについて (被告・答弁書・76頁)</p> <p>原告の主張は、前記1(2)アと同旨であり、被告の反論も前記1(2)アのとおりである。</p> <p>(3) 納入業者ごとに個別に著しい不利益を受けたか否かを認定判断しない誤りについて (被告・答弁書・76～80頁)</p> <p>優越的地位の濫用の要件とされる不利益行為につき、不利益の程度が著しい場合に限られないことは、前記1(1)のとおりである。 また、本件審決がいう不利益は、取引の相手方に対してあらかじめ計算できない不利益や合理的範囲を超える負担を与えることを意味し、合理的範囲を超える負担であるか否かは、相手方が得ることとなる「直接の利益」等を勘案して判断されるものであるから、取引交渉において生じた不利な結果の全てがこれに該当するわけではない。</p>		<p>46～47頁</p> <p>78～79、97、102～103、113～114、117、125～126頁</p>	<p>2 本件審決の誤りについて</p> <p>(2) 納入業者ごとに個別に自由かつ自主的な判断が阻害されたか否かを認定判断しない誤りについて</p> <p>当該行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって不利益であるかどうかを客観的に判断すべきであり、納入業者が当該行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであることは、前記1(2)アに説示したとおりである。</p> <p>(3) 納入業者ごとに個別に著しい不利益を受けたか否かを認定判断しない誤りについて</p>

本件審決は、「直接の利益等」の有無を基準に行為の不利益性を判断し、その「直接の利益等」とは、当該行為の要請に応じたことと直接結びついたものであることが必要であり、将来の取引が有利になるというような間接的な利益は含まれないと説示するが（本件審決案78～79頁、102頁、117頁）、このような形式的・画一的な判断は、取引の実態に反し、また、事業者の自由な発想に基づく事業活動を理解しないものであり、判断基準の合理性を欠く。したがって、それに依拠して行為の不利益性を認定した本件審決は誤りである。

継続的な事業者間の取引においては、様々な利害が調整されながら行われることが一般的であり、ギブ・アンド・テイクの関係にあるから、取引のある一局面や特定の行為を取り上げて、それに「直接の利益等」がなければ、取引の相手方に不利益な行為であると判断することは不相当である（審第56号証[5頁]）。また、継続的な取引において、対等な価格交渉が行われている場合には、取引の付随的な部分における要請に応じたことによって、一方当事者に不利益が生じていたとしても、価格交渉において対価的な均衡を回復することができるのであるから、取引の付随的な部分における要請に応じたことだけに着目して不利益であると判断することは不相当である。さらに、そもそも、現実のビジネスにおいて営業活動の結果利益が生じるか否かは不確実なのが常である。事業者は、不確実であったとしても、利益の獲得、維持、拡大の可能性を考慮し、費用を掛け、営業活動を展開するものである。したがって、取引の相手方が、行為者との取引において売上げや利益を獲得、維持、拡大させることを目的に、行為者の要請に応じた場合には、当該目的が達成できるか否か不確実であり、当該要請に応じることに直接結びつく利益が約束されていないとしても、これによって生じた取引の相手方の負担は、取引の相手方にとっての営業活動のために支出した費用にすぎず、本来、取引の相手方の不利益と評価すべきものではない。

また、本件審決は、「直接の利益等」の有無については、独占禁止法の目的からすれば、取引当事者の認識を重視すべきではないという奇妙な理屈を持ち出し、各納入業者に係る陳述書、参考人審尋における参考人の供述、納入業者報告書等において示された各納入業者がどのような点に利益を見いだして本件各行為を行っていたかという納入業者の認識を無視して、本件各行為が不利益行為に該当すると判断したが、納入業者が任意に「不利益はない」と明言しているのに、これを被告が「不利益があった」と認定するのは極めて異常である。この形式的・画一的な判断は、事業者の自由な発想に基づく事業活動を理解しないものであり、独占禁止法の法意に悖る極めて不合理なものであって、その誤りは明白である。本来、市場において事業者が自由かつ自主的な判断に基づいて事業活動を行うことにより、より安価な商品・サービスや新たな商品・サービスが生み出されることになる。独占禁止法は、このような市場メカニズムの機能を発揮させることにより、経済社会の発展を目指す法律であり、市場メカニズムの機能を維持するため、市場メカニズムの機能を歪める事業者の行為（不当な取引制限、私的独占、不公正な取引方法）を禁止するが（独占禁止法1条）、それ以外は、その機能を発揮させるため、事業者の自由な発想に基づく創意工夫が尊重される。こうした独占禁止法の理解に立ちかえれば、何をもちいて利益・不利益と判断するかは納入業者の判断に委ねられるべきものであり、納入業者の認識が真意ではないと認定するならまだしも、そうでないにもかかわらず国家（公正取引委員会）がその判断を差し置いて利益・不利益を判断すべきではない。したがって、納入業者がどのような点に利益を見いだして行為を行っていたのかという納入業者の認識を踏まえ、納入業者ごとに本件各行為の不利益性は判断されるべきであり、これを否定する本件審決の判断は、審決の基礎とされる事実を立証する実質的な証拠を欠くものである。

審第56号証(5頁)、
E参考人審尋速記録9頁、
B参考人審尋速記録11頁、
C参考人審尋速記録7頁

本件審決は、取引の一局面や特定の行為を取り上げて不利益行為を認定・判断したものではないこと、及び、現に不利益行為に依っていた納入業者において、自由かつ自主的な判断による取引が阻害されていたというべきことは、前記1(3)イのとおりである。

また、合理的範囲を超える負担として不利益であるか否かは、相手方が得ることとなる「直接の利益」等を勘案して判断されるものであり、ここにおいて「直接の利益」には、その負担を引き受けることで将来の行為者との取引が有利になるといった「間接的な利益」は含まれない（ガイドライン第4の2(1)ア(注9)、同イ、同(2)ア(注12)、同3(2)イ(注23)〔10ないし12ページ及び17ないし18ページ〕等）。このように「間接的な利益」が含まれないのは、不利益な要請に応じるかどうかについて、将来の利益に結び付くかが漠然として不確実な利益や、偶発的な利益といった「間接的な利益」では、当該取引の相手方にとっての不利益に見合ったものなのか的確に判断できないからである。仮に、このような「間接的な利益」を含めて勘案するとなれば、「間接的、抽象的利益には、どのような種類の、何時の時点までの利益が含まれるか不明で、内容的、時間的に見返りとなる利益が際限なく拡大するならば、どのような不利益でも押し付けられる」ということになり（土田和弘「山陽マルナカ事件審決の検討—優越的地位と濫用行為を中心に—」公正取引823号・47ページ）、およそ不合理な結果となる。他方、「直接の利益」とは、要請に応じることと直接結びついた利益であり、不利益に見合ったものか否かを判断することが可能であれば、必ずしも数量的に計測可能なものに限られないから、将来の利益に結び付くかが漠然として不確実な利益や、偶発的な利益を除外したからといって不合理ではない。

不利益行為に該当するか否かは客観的に判断すべきであることは、前記1(2)アのとおりであり、取引の相手方が、行為者から受ける行為に見返りとなる利益を見込んでいたからといって、直ちに不利益行為の該当性が否定されるものではない。

また、納入業者からすれば、本件各行為に係る要請に応じざるを得ないからには、せめてものメリットを見だし、あるいは、少しでも自社に有利な対応を期待しながら、これに応じるのが事業者としての常道であるから、納入業者に、不利益でない、または、メリットがあった旨の認識があったとしても、それは本件各行為に係る要請に応じた場合のメリットが皆無でないことを述べたものにすぎず、それが常に客観的にも合理的に期待できる「直接の利益」に当たるとはいえない。

濫用行為に当たるというためには、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害する行為であって、かつ、取引の相手方に対して著しい不利益を与える行為に限られるべき必然性はないというべきであることは、前記1(1)に説示したとおりであり、また、当該行為が不利益行為に当たるかどうかを判断するに当たり考慮すべき対価の有無は当該行為の要請に応じたことと直接結び付いたものであることが必要であり、将来の取引が有利になるというような「間接的な利益」は単なる期待にすぎず、対価等には含まれないものと解するのが相当であることは、前記1(3)イに説示したとおりである。

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>3 開店前準備作業について</p> <p>(1) 本件審決の概要 (原告・第1準備書面・64～65頁)</p> <p>本件審決は、買取取引においては、納入業者は、小売業者に商品を引き渡すことにより取引契約上の義務を履行したこととなること、開店前準備作業は、小売業者が行うべき作業であって、納入業者の従業員等をこれらの作業に当たらせることは、納入業者が従業員等の労務を逸失し、交通費等の費用を負担することになるから、原則として不利益行為に該当するとし、例外的に、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、交通費及び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などであって、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り、相手方の同意の上で行われる場合(従業員等派遣例外事由)に当たるなどの特段の事情がある場合に限り不利益行為に該当しないとした上(本件審決案77～79頁)、納入業者78社が開店前準備作業に従業員等を従事させたことについて、従業員等派遣例外事由に該当しないから、いずれも不利益行為に該当すると判断した(本件審決案102頁)。</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (原告・第1準備書面・65～68頁)</p> <p>開店前準備作業が納入業者の取引契約上の義務ではなく、開店前準備作業を行うに当たり納入業者に費用の負担が生じるとしても、納入業者が開店前準備作業を行う理由は様々であるから、開店前準備作業が原則として公序良俗違反(民法90条)となるなどという経験則はなく、開店前準備作業が原則として不利益行為になるとする本件審決の判断は、取引の実態に乖離したものであり、経験則に反するものである。</p> <p>事業者は、それぞれに異なる営業戦略、営業方針を有しているところ、取引の相手方から要請を受けた場合、当該要請が自己の営業戦略、営業方針に合致していれば、利益に結び付くか否かが不確実であっても、要請に応じた場合の費用に見合う売上げ又は利益の増加が見込めるのであれば、当該要請に応じることが不利益とはならず、むしろ利益となり得るのであるから、事業者ごとにそれぞれの営業戦略、営業方針に照らして要請に応じることが不利益であるのか否かを判断する必要がある。</p> <p>本件において、納入業者が原告の店舗において開店前準備作業を行っていた理由は、売れる売場作りへの関与、自社商品の売上げ拡大、有益な情報の入手、原告とのコミュニケーション、他の納入業者との競争、業界の商慣習等様々であるが、その中心的な理由は、自らの売上げに結び付けるための営業活動の一環として行っていたというものである。特に、売場とは消費者と商品が出会う「場」であり、売場が全体として少しでも消費者にとって魅力的なものになり、加えて、売場に自社商品を少しでもきれいに、また少しでも多く陳列することができれば、小売業者にとって売上げが伸びるだけでなく納入業者にとっても取引拡大につながり得ることから、納入業者は売場作りに関心がある。このように、納入業者にとって開店前準備作業を自ら行うことに合理性があり、また、開店前準備作業を行いたいと考える納入業者が多く存在していることから、小売業界においては、小売業者と納入業者が共同して売場作りを行ってきており、その結果、納入業者が開店前準備作業を行うことが商慣習となっている。納入業者の多くは、自らの営業活動の一環として、自由かつ自主的な判断により開店前準備作業を行っていたものであって、原告が開店前準備作業を余儀なくされていたのではなく、また、不利益なものでもなかった。</p> <p>また、営業活動は、その性質上、契約により内容や条件を明記するものではなく、事業者の判断で時機に応じ柔軟に行われるものである。実際、納入業者の中には、作業内容、作業時間、派遣費用の負担条件等を事前に協議して合意することにより、これまで受けていなかった制約を受けることを懸念する者も存在していたのである。</p> <p>したがって、納入業者が取引契約上の義務ではない開店前準備作業を行い、その費用を負担することは、原則として不利益行為になり、従業員等派遣例外事由に該当するなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当するという本件審決の判断構造は、小売業界における商慣習の合理性を一顧だにせず、取引の実態に乖離し、経験則に反するものであって、誤りである。</p> <p>【被告の主張に対する反論】(原告・第2準備書面・36～41頁)</p>	<p>審第79号証、審第3号証(6頁)、審第26号証の1(4頁)、審第29号証の1(3頁)、審第37号証(8頁)、審第41号証の1(5頁)、審第47号証(4頁)、審第49号証(5頁)</p>	<p>3 開店前準備作業について</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (被告・答弁書・80～82頁)</p> <p>優越的地位の濫用規制の対象となる行為は公序良俗違反(民法90条)に該当するような場合に限られないことは、前記第1のとおりであり、原告が繰り返し主張する事業者ごとの営業戦略や営業方針等に関する主張にかんがみても、本件審決の認定・判断を左右するものではないことは、前記1(3)イのとおりである。</p> <p>本件審決は、買取取引において、新規店舗開設等作業のための従業員等派遣をさせること(原告が特定納入業者78社に対し本件従業員等派遣をさせたこともこれに当たる。)について、従業員等派遣例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当であると判断したものであるが、かかる原則論が正当であることは、次のとおりである。</p> <p>すなわち、本件において不利益行為該当性が問われている本件従業員等派遣は、独占禁止法2条9項5号ロの規定する「金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること」に当たる行為である。この点、同規定を含む同号イないしハの前段までに列挙された行為は、「優越的地位の濫用」に当たる違反行為として類型化された行為であり、既に不当性が内包されており、外形的に当該各類型に該当すれば、それぞれ例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当すると解すべきである。</p> <p>そして、本件従業員等派遣のように、契約上の義務でもないにもかかわらず、新規店舗開設等作業のための従業員等派遣を行うことは、買取取引における売主にとって、自社の従業員等による労務をその派遣の期間逸失するものであることに加えて、交通費などの派遣に必要な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、相当程度の経済的な負担を伴うのが通常である。それにもかかわらず、かかる負担を負うことは、従業員等派遣例外事由など特段の事情がない限り、売主にとって何ら合理性のないことであり、このような従業員等派遣を行わせる買主の行為は、原則として不利益行為に当たることになる。</p> <p>また、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならないことは、前記1(2)イのとおりであるところ、優越的地位の濫用行為の典型例に当たる従業員等の派遣の要請(ガイドライン第4の2(2)[11ページ])が、本件審決が説示したような例外事由の有無を検討することもなく、およそ「正常な商慣習」に照らして是認されるものであるとはいえない。</p> <p>以上のとおり、本件審決の判断構造に誤りはなく、原告の主張は理由がない。</p>	<p>77～79頁</p>	<p>3 開店前準備作業について</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて</p> <p>優越的地位の濫用規制の対象となる行為は公序良俗違反(民法90条)に該当するような場合に限られないことは、前記第1のとおりである。</p> <p>独占禁止法2条9項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、従業員等の派遣要請に關して、従業員等を派遣する条件等が不明確で、相手方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等を指すものと解するのが相当であることは、本判决第3の4(1)に、さらに、一般的な買取取引における売主は、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割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上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り、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、従業員等派遣例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、相手方は自由かつ自主的な判断に基づいてこれを受け入れたということはできず、不利益行為に当たると認めるのが相当であることは、本判决第3の4(2)アにそれぞれ説示したとおりである。</p> <p>原告の主張は、上記認定説示を左右するものではない。</p>	

被告は、「本件において不利益行為が当該性が問われている本件従業員等派遣は、独占禁止法2条9項5号ロの規定する『金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること』に当たる行為である。この点、同規定を含む同号イないしハの前段までに列挙された行為は、「優越的地位の濫用」に当たる違反行為として類型化された行為であり、既に不当性が内包されており、外形的に当該各類型に該当すれば、それぞれ例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当すると解すべきである。」「本件従業員等派遣のように、契約上の義務でもないにもかかわらず、新規店舗開設等作業のための従業員等派遣を行うことは、買取取引における売主にとって、自社の従業員等による労務をその派遣の期間逸失するものであることに加えて、交通費などの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、相当程度の経済的な負担を伴うのが通常である。それにもかかわらず、かかる負担を負うことは、従業員等派遣例外事由など特段の事情がない限り、売主にとって何ら合理性のないことであり、このような従業員等派遣を行わせる買主の行為は、原則として不利益行為に当たることになる。」などと主張する（答弁書81～82頁、88～89頁、95～96頁）。

しかし、独占禁止法2条9項5号ロは、旧一般指定（平成21年公正取引委員会告示第18号）による改正前の不正な取引方法〔昭和57年公正取引委員会告示第15号〕14項2号と同じ規定であるところ、同規定は、旧々一般指定（昭和57年公正取引委員会告示による改正前の不正な取引方法〔昭和28年公正取引委員会告示第11号〕）では一般的抽象的に規定され、分かりにくいという面があったため、優越的地位の濫用行為を類型化し規制の対象となる行為をより明らかにしたものにすぎない。そして、独占禁止法及び一般指定においては、不正な取引方法の公正競争阻害性を表す用語として「正当な理由がないのに」、「不当に」、「正常な商慣習に照らして不当に」が使い分けられているところ、「正当な理由がないのに」は、行為の外形から、原則として公正競争阻害性が認められる行為類型、「不当に」は、「不当に」の文言を除いた規定内容からでは、原則として公正競争阻害性があるとはいえない行為類型、「正常な商慣習に照らして不当に」は、「不当に」と同趣旨であるが、不当性の判断に当たって「正常な商慣習」の観点から他の行為類型よりも加味した方が望ましい行為類型に用いられているのであって、このような公正競争阻害性を表す用語の使い分けに照らしても、「正常な商慣習に照らして不当に」という用語が用いられている独占禁止法2条9項5号ロは、原則として公正競争阻害性があるとはいえない行為類型であり、かつ、正常な商慣習の観点をより加味して判断される行為類型であるから、被告が主張するように、「既に不当性が内包されており、外形的に当該各類型に該当すれば、それぞれ例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当すると解すべきである。」などとはいえない。

また、従業員等の派遣や協賛金等の負担の行為自体が納入業者にとって不当に不利益となるものではないことは、被告の職員の著作においても明らかにされている。すなわち、山田昭雄 ほか編著『流通・取引慣行に関する独占禁止法ガイドライン』（商事法務研究会、平成3年）においては、「従業員の派遣についても、返品と同様、その行為自体が納入業者にとって不当に不利益となるものとはいえない。小売店に従業員等を派遣して商品の販売等に当たさせた方が、納入商品の販売促進につながり、納入業者にとってメリットが大きい場合もある。また、メーカーがアンテナ・ショップを設けて消費者に販売していくうえでのノウハウを得ようとするのと同様に、小売業者の店舗で消費者に対して直接販売に当たることが通じて、消費者ニーズの動向を直接把握できるといったメリットがある場合もある。（原文改行）しかし、優越的地位にある小売業者が一方的な都合で派遣を要請する場合には、派遣するメーカーや卸売業者に不当に不利益を与えることになりやすく、優越的地位の濫用として問題を生じやすい。」（219～220頁。）、「協賛金等の負担についても、返品や従業員等の派遣と同様、その行為自体が納入業者にとって不当に不利益なものとはいえない。納入業者が費用の一部を負担して、小売業者と納入業者との共同の商品キャンペーンを行うような場合などには、納入商品の販売促進につながり、納入業者としてもメリットがある場合がある。（原文改行）しかし、優越的地位にある小売業者が一方的な都合で納入業者に対し協賛金等の負担を要請する場合には、納入業者に不当に不利益を与えることになりやすく、優越的地位の濫用として問題を生じやすい。」（222頁。）とされている。

実際にも、納入業者が小売業者の店舗の開店前準備作業を行うことや小売業者に対して協賛金を提供することは、小売業者等の流通業者がメーカーに依存し、メーカーが流通業者に対して制限行為を行うような力関係にある当時から広く行われてきているものであるが、このことは、納入業者が小売業者の店舗の開店前準備作業を行うことや小売業者に対して協賛金を提供することが納入業者にとって合理的なものであることを示している。また、本件審決において原告が優越的地位を有しないと判断された納入業者も本件各行為を行っているのであって、このことは、本件各行為を行うことが納入業者にとって合理的なものであることを示している。なぜ上記のように納入業者が小売業者の店舗の開店前準備作業を行い、小売業者に対して協賛金を提供するかといえ、納入業者にとって消費者への販売量を増やすことが重要であり、そのために販売チャネルである小売業者の売場や販売価格等に強い関心を有しているからである。すなわち、売場とは自社の商品が消費者の目に触れ需要を喚起・創出する場であるから、売場をより魅力的にすることは、小売業者にとってはもちろんのこと、納入業者にとっても営業上重要な関心事であるからである。だからこそ、納入業者も、小売業者の売場作りに自ら参加して、少しでも売れる売場にしたり、小売業者にセールやキャンペーン等を実施してもらったりするなどして、自らの売上げを拡大しようとしており、そのために開店前準備作業を自ら行い、協賛金等の提供を行っているのである。したがって、開店前準備作業や協賛金等の提供を行うこと自体は、合理的な営業活動であって、通常、納入業者にとって利益があるから、これらが原則として不利益行為に該当するとした上、上記納入業者の利益を納入業者の営業方針等とは無関係に直接の利益、間接の利益に振り分け、前者のみを例外事由とするなどという本件審決の判断は経験則に著しく反するものである。

また、取引基本契約は、当事者間の権利・義務を全て記述するものでなく、基本的な権利・義務を規定するものである上、営業活動に属することは相手方から拘束を受けることなくその時々々の判断によって自由に行えるように、何を、しないはあえて契約に記載しないのが通常である。したがって、取引契約上の義務ではないことを行ったという事実それ自体は不利益性を推認させるものではない。

このように、取引契約上の義務ではない本件各行為は、原則として不利益行為に該当するとする本件審決の判断は、独占禁止法の解釈を誤るものであるとともに、経験則に違反するものである。

(3) 従業員等派遣例外事由を著しく制限する誤りについて

(原告・第1準備書面・68～70頁)

本件審決は、①原告が開店前準備作業の業務内容等の派遣の条件についてあらかじめ納入業者と合意していなかった、②納入業者が開店前準備作業を行っていた自社商品の適切な陳列による売上拡大等の理由はいずれも直接の利益等に該当しないなどとして、従業員等派遣例外事由に該当しないと判断する(本件審決案87～97頁)。

前記(2)記載のとおり、本件審決の判断構造は誤っているが、仮に、従業員等派遣例外事由について、個別の納入業者が開店前準備作業を行った理由を踏まえて当該納入業者が不利益行為を余儀なくされたか否か、著しい不利益があったか否かを適切に判断するのであれば、取引の実態に即した判断を行うことができ、結論として誤りが可能である。

ところが、本件審決は、例えば、「仮に、被審人の従業員と納入業者の従業員等によって、棚割表に従った商品の陳列に違いが生じるものであったとしても、従前から、開店前準備作業について、納入業者による従業員等派遣を前提としていたため、被審人において、新規開店等の店舗数に見合った従業員を確保していなかったり、被審人の従業員に陳列を経験させたりしていなかったことが原因であると考えられる。(原文改行) そうすると、棚割表に従った商品の陳列作業は被審人と納入業者の従業員等とで、本来的に差異が生じる性質の作業ではないから、納入業者が行った場合に販売促進効果があるとは認められない。」(本件審決案90頁) などとして、従業員等派遣例外事由に該当しないと判断する。しかし、本件審決の上記判断は、納入業者の営業戦略、営業方針を無視し、実態と乖離した判断である。例えば、納25のE支店長は、参考人審尋において、売れる売場を作るという観点や他の納入業者との差別化の観点から自ら原告の売場作りを行うという営業方針を有しており、原告には自ら開店前準備作業を行う体制を整えてはしくなかつたと明言しているであり(E参考人審尋速記録10～11頁)、本件審決はこうした納入業者の具体的な営業方針を無視して上記のような認定を行っているにすぎない。

このように、本件審決は、従業員等派遣例外事由を著しく限定しており、その結果、納入業者が自ら進んで行った行為までも濫用行為に取り込んでいるが、納入業者が自ら進んで行った行為が公序良俗違反(民法90条)となる余地はなく、ここに本件審決の誤りが端的に表れている。

【被告の主張に対する反論】(原告・第2準備書面・41～43頁)

(3) 従業員等派遣例外事由を著しく制限する誤りについて

(被告・答弁書・82～84頁)

原告の主張は、ガイドラインにおける「間接的な利益」を、単に「取引が打ち切られない利益」と捉えるようであり、独自の見解というほかない。ガイドラインにいう「将来の取引が有利になるような間接的な利益」とは、将来の取引において有利に扱われるという、実際に生じるか否か、あるいはその内容が定かでない漠然とした利益をいうものである。したがって、「直接の利益等」に取引が打ち切られないという利益以外の利益を全て含むということではできない。

納25の支店長は、参考人審尋において、従業員等派遣に関し、他の納入業者との差別化の観点からの営業方針を有していたことを陳述するが(E参考人審尋速記録10～11頁)、自社商品のみならず他社商品を含めて陳列作業を行っていた納25の従業員等派遣が(同速記録11～12頁)、他の納入業者との競争上有利に働く可能性があったとしても、それは一方的かつ漠然とした期待であって競合他社との差別化に結び付くものとは認められず、また、競合他社との差別化というのは、とりもなおさず、他の納入業者が従業員等の派遣の要請に応じる中で、自社が原告の要請に応じないことによる不利益を避けるために、従業員等を派遣していたことを意味するにすぎない。したがって、仮にそれが同社の営業方針であったとしても、直接の利益等を勘案して合理的な範囲内の負担であると認定できるものではない。

このように、本件審決が説示する従業員等派遣例外事由の②は、ガイドラインにも沿ったものであり、従業員等派遣例外事由を著しく限定したものであるから、原告の主張は理由がない。

なお、従業員等派遣例外事由の②に当たるというためには、以上のような「直接の利益等」との関係以外にも、自社商品の販売業務などに従事したものと認めるか否か、同意の上で行われたか否かという観点からの検討も必要となる。

E参考人審尋速記録10～11頁

87～97頁

(3) 従業員等派遣例外事由を著しく制限する誤りについて

納入業者の具体的な営業方針を無視した解釈であるとの原告の主張は、納入業者によってされた従業員等派遣の行為が不利益行為に該当するかの認定基準を不明確化するものであって、予測可能性を困難にするおそれを伴い、独占禁止法の趣旨に合致しない解釈といふべきであるから、前記(2)の従業員等派遣例外事由該当性に関する当裁判所の判断説示を左右するものとはいえない。

95頁

被告は、「実際に生じるか否か、あるいはその内容が定かでない漠然とした利益」について、「かかる漠然とした利益では、いくら勘案しても、不利益な要請に応じることが『合理的であると認められる範囲を超えた負担』となるか否かが判断できないからである。したがって、『直接の利益等』に取引が打ち切られないという利益以外の利益を全て含むという事はできない。」などと主張する(答弁書83頁、88～91頁、95～96頁)。しかし、そもそも人件費等の営業費用が生じること自体は不利益ではない。そして、営業活動によって確実な利益が生じることは多くないのであって、不確実であっても利益を求めるところに営業活動の特徴がある。そして、開店前準備作業や協賛金の提供等を行うことが他の営業活動よりも売上げや利益を生む可能性が高いと判断されればそれが不確実であったとしても、当該事業者にとって合理的な営業活動であって、不利益行為に該当するものではない。また、直接的であろうと間接的であろうと何を利益と捉え事業活動を展開するかは納入業者の営業方針等その考え次第であり、それを離れて直接か間接かを区別することに合理性はない。そればかりか、直接か間接かという一律の物差しで独占禁止法上許される営業活動か禁止される営業活動を区別することは、事業者の創意工夫を阻害し、市場の機能を人為的に歪めるものであって、過剰抑制として弊害が大きい。したがって、不確実な利益や間接的な利益を「直接の利益等を勘案して合理的な範囲内の負担」から除外する本件審決の判断は、営業活動の実態を無視した不合理なものであって、実質的証拠に欠くものといわざるを得ない。

また、製造業者ではない卸売業者にとって、取扱商品の内容による差別化は困難であるから、際限のない価格競争を脱するためには、サービス面による差別化が不可欠であり、これが卸売業者間の主要な競争手段となっている。他の競争事業者とのサービス競争の中で、他の競争事業者の提供するサービス内容を踏まえて取引の相手方に対してサービスを提供することは、正に競争そのものであって、これを問題視することは、サービス面での差別化を図ろうとする営業方針を有している事業者の競争手段を奪うものにほかならない。本件審決の説示及び被告の上記主張は、激しい競争状態までもを優越的地位の濫用に係る不利益とするものであり、競争と優越的地位の濫用を混同するものであるといわざるを得ない。

(4) 開店前準備作業を行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて
(原告・第1準備書面・70～72頁)

開店前準備作業を行うことを予定して取引を開始した納入業者は、原告が優越的地位に立たない取引開始前の時点において、開店前準備作業を行うことを予定していたのである。また、納入業者は、取引開始の時点で仮に「派遣に係る従業員等の業務内容、業務時間、派遣の期間・頻度、費用の負担等の条件」を契約で取り決めようと思えば、そうすることも可能であったが、それを選択しなかっただけである。以上からすれば、開店前準備作業を行うことは当該納入業者の意に反するものではないし、開店前準備作業を行っても利益があると判断したからこそ原告との取引を開始したのであって、不利益でもない。

この点、本件審決は、「納入業者の従業員等派遣による負担は、被審人の新規開店等を行う店舗数や立地などにより大きく異なるのである」と説示し、取引開始前の時点では納入業者は負担の程度が把握しきれなかったかのようにいうが、本件における開店前準備作業が当初の予想を大幅に超える負担であったのであれば、その旨証拠に基づいて認定しなければならないのであって、証拠に基づく認定を行うことなく、単なる可能性があるということから、不利益性を認定することは証拠に基づかない判断であって実質的証拠に欠けると言わざるを得ない。

また、本件審決のいうように「納入業者が従業員等の派遣を予定して被審人との取引を開始したことをもって、被審人において広域にわたり頻繁に行っていた新規開店等のために、当該納入業者が行っていた従業員等の派遣について、直ちに不利益行為に当たることを否定することはできない。」としても、納入業者が開店前準備作業を行うことを予定して取引を開始した事実は、当該納入業者にとって開店前準備作業に応じることが濫用行為に該当することを否定する重要な事実であるから、実際に行われた開店前準備作業が納入業者の想定と大きく異なっていたといった予期せぬものであったといった特段の事情がない限り、濫用行為に該当しないというべきである。このような特段の事情を認定することなく、「直ちに不利益行為に当たることを否定することはできない」ということから、不利益行為に該当すると判断した本件審決の上記認定は経験則に反する独断であって、実質的証拠に欠けるものである。

(5) 開店前準備作業による納入業者の負担は著しく不利益なものではないことについて
(原告・第1準備書面・72～73頁)

(4) 開店前準備作業を行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて
(被告・答弁書・84～86頁)

仮に、取引開始当初から開店前準備作業のため従業員等の派遣を想定していた納入業者があったとしても、派遣に係る従業員等の業務内容、労働時間、派遣の期間、費用の負担等の条件について合意していない以上、かかる従業員等の派遣要請に応じる義務がないことは、他の納入業者と異なるところはない。そもそも、こうした従業員等の派遣は、原告が自社の新規開店等に際し、納入業者の従業員等に開店前準備作業を行わせるために要請するものであり(納入業者においては自社の商品か他社の商品かにかかわらずこれらの陳列作業等に従事することを余儀なくされていたものである。)、原告において、このように専ら自社の都合による要請をすることを予定していたというのであれば、本来原告側から上記のような条件の取決めを申し入れるべき立場にあるにもかかわらず、かかる措置を講じていなかったのであるから、たとえ納入業者が開店前準備作業のため従業員等の派遣を要請されることを想定して取引を開始したとしても、原告においては、当該納入業者に対して法律上当然にかかる要請をし得る立場にないことは明らかである。

この点、開店前準備作業を行っても原告と取引をすることに利益があると判断して取引を開始した納入業者であっても、その明確な取決めもなくかかる作業に従事しなければならない立場にないことは上記のとおりであり、かつ、原告の新規開店等のために納入業者においてかかる作業に従事することは自身が相当程度の費用、労力及び時間にかかる不利益な事柄であることには変わりはないから、実際の不利益の程度が想定範囲を超えるものであったかなどという事情によって、不利益行為であることの判断が左右されるものとはできない。

(5) 開店前準備作業による納入業者の負担は著しく不利益なものではないことについて
(被告・答弁書・86頁)

98頁

(4) 開店前準備作業を行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて

取引の開始当初から開店前準備作業のための従業員等派遣を予定していたという納入業者があるとしても、それは、開店前準備作業のために納入業者による従業員等派遣が行われているということを知っていたというものにすぎず、派遣に係る従業員等の業務内容、業務時間、派遣の期間・頻度、費用の負担等の条件について合意していたものでないことは、そうでない他の納入業者と変わらない上、納入業者の従業員等派遣による負担は、原告の意向(新規開店等を行う店舗数や規模)によって大きく異なり得るから、納入業者が従業員等の派遣を予定して原告との取引を開始したことをもって、当該納入業者が行っていた従業員等の派遣について、一律に不利益行為に当たらないものと解することはできない。

101頁

(5) 開店前準備作業による納入業者の負担は著しく不利益なものではないことについて

本件審決は、「納入業者は自社の従業員等を派遣して開店前準備作業に当たらせることにより、当該従業員等による労働力を派遣期間中逸失するほか、その派遣に係る交通費や宿泊費などの費用を負担することになるのである。しかも、被審人の新規開店等は（中略）、本件期間中に急増し、従業員等の派遣の要請が、連日あるいは重複することもあったから、その負担が決して小さいとはいえない」と判断する（本件審決案101頁）。

しかし、前記1(3)のとおり、開店前準備作業が納入業者の自由かつ自主的な判断に基づく営業活動として行われていたのであれば、それに伴う費用を不利益と判断すべきではない。また、仮に不利益であるとしても、平成29年4月から平成30年3月までの間に原告が納入業者に支払った開店前準備作業の日当、交通費及び宿泊費（日当等）の金額は支払の対象となった納入業者との取引額の0.05パーセント（審第80号証）にすぎず、また、納63等原告が優越的地位に立たない納入業者との間においても開店前準備作業が同様に行われていたことに照らせば、開店前準備作業は「通常見られる取引上の地位の格差の反映として一方の取引当事者の取引条件が不利となること」、すなわち、取引当事者間における自由な交渉の結果通常生じる程度の不利益を逸脱するような著しい不利益ではないし、公序良俗違反（民法90条）を構成するような不利益とも到底いえない。

以上のとおり、本件審決の判断は、独占禁止法2条9項5号の解釈を誤るとともに、証拠を適切に評価しておらず、実質的証拠を欠くものである。

審第80号証

(6) 開店前準備作業について対価的均衡が保たれていることについて

(原告・第1準備書面・73～75頁)

本件審決は、「被審人と納入業者の間で、このような従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも、納入する商品の対価交渉の段階で納入業者において将来被審人の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予想することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉していると認める余地はなく、被審人の主張に沿う納入業者の従業員等の陳述（中略）についても、商品価格の決定の際に織り込む一般的な営業費用の一部としていたという趣旨のものとしかみられない。」と判断する（本件審決案101頁）。

しかし、開店前準備作業に要する負担が対価に「具体的に」織り込まれていればよいが、そうでなければ考慮しないとする本件審決の論理は、取引の実態と乖離したものである。事業者は、開店前準備作業に要する負担といった個々の費用の細目から販売価格を決定しているわけではなく、それを含む営業経費全体を踏まえ販売価格を決定している。本件審決も、納入業者が開店前準備作業に要する費用を「商品価格の決定の際に織り込む一般的な営業費用の一部として」見込んでいたと認めているが、これは、納入業者が対価的均衡を考慮する際の通常の在り方であって、開店前準備作業に要する費用を個々の商品の対価に配賦するなどということは、実際の取引においては、通常、行われていない。したがって、開店前準備作業に要する負担が対価に「具体的に」織り込むという本件審決の想定それ自体が取引の実態から見て極めてかけ離れたものである。

結局のところ、開店前準備作業に要する具体的な負担を商談の際に協議しなかったとしても、開店前準備作業に伴う負担を含む取引全体における負担を考慮して納入価格を決定することができていれば対価的均衡が保たれており、納入業者に著しい不利益はない。そして、納入業者の多くは、開店前準備作業に要する負担をも考慮した上で、対価的均衡を欠くものではないと判断して開店前準備作業を行っているのであって、これらの納入業者に著しい不利益は生じていない（例えば、審第14号証の1〔3～4頁〕）。実際、本件期間後、原告が納入業者に対して日当等を受領するよう強く要請した結果、実際に日当等を受領する納入業者が存在するようになり、日当等を受領したとしても原告から不利益を受けることがないことが明確になっているが、それでもなお多くの納入業者が日当等を受領していない（E参考人審尋速記録14頁、B参考人審尋速記録16～17頁、審第80号証参照。）。このことは、多くの納入業者が開店前準備作業等の費用を含む営業費用を織り込んで商品の納入価格の交渉を行っていることを示している。

本件審決の上記判断は、これらの証拠を無視又は軽視し、取引全体での対価的均衡を考慮せず、開店前準備作業に係る具体的な対価でなければ考慮しないという実態からかけ離れた机上の空論であると言わざるを得ない。

審第14号証の1(3～4頁)、E参考人審尋速記録14頁、B参考人審尋速記録16～17頁、審第80号証

不利益行為における不利益の程度は著しい不利益であることを要しないこと（前記1(1)）、本件審決は納入業者の営業費用等コストを支出すること自体を不利益と評価したものではないこと（前記1(3)ア）、原告が優越的地位に立たない納入業者に対しても本件各行為が行われていることをもって不利益行為を否定することにはならないこと（前記1(2)イ）、優越的地位の濫用規制の対象は公序良俗違反を構成する場合に限らないこと（前記第1）などは、いずれも既に述べたとおりであるから、これらと同旨の理由を挙げる原告の主張は理由がない。

(6) 開店前準備作業について対価的均衡が保たれていることについて

(被告・答弁書・86～87頁)

原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも納入する商品の対価交渉の段階で納入業者において将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予想することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地がないことは、本件審決が説示したとおりであり、それにもかかわらず、かかる費用が商品代金から回収されていたと認めることはできない（ちなみに、原告の買取価格がこれらの費用を見込んで通常よりも高く設定されていたことを裏付ける客観的な証拠は全くない。）。そして、原告が納入業者に対して日当を請求することができることを告げた後も、納入業者においてその請求をしなかったことは、原告と納入業者の力関係を如実に示すものにとすぎず、むしろ原告において日当を支払う意向を示すに至ったことは、とりもなおさずかかる費用が商品の代金に織り込まれていなかったことを自認するものといえる。

また、仮に、原告との対価交渉によって適正な利益が確保でき、取引全体で見れば対価的均衡が保たれていると認識する納入業者があったとしても、それは従業員等派遣による不利益を負担した上でのことであり、すなわち、納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来るから、かかる事情をもって本件従業員等派遣の要請が不利益行為に当たるとの判断が左右されるものではない。

101～102頁

不利益行為における不利益の程度は著しい不利益であることを要しないこと、従業員等の派遣については、納入業者にとって合理性がなく、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いべきであること、どのような場合に、どのような条件で従業員を派遣するかは、納入業者が、原告からの従業員等派遣の依頼に応じるか否かの前提となるものであって、これが明確になっていなければ、納入業者はあらかじめ計算できない不利益を負うといべきであることは、これまで説示したとおりであり、原告の主張は、同説示を左右するものとはいえない。

(6) 開店前準備作業について対価的均衡が保たれていることについて

原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも、納入する商品の対価交渉の段階で、納入業者において、将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予想することは不可能といべきである。また、納入業者が開店前準備作業等の費用を含む営業費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていたことを裏付ける客観的な証拠は見当たらないから、原告の主張は採用することができない。

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>4 閉店セール値引きについて</p> <p>(1) 本件審決の概要 (原告・第1準備書面・75頁)</p> <p>本件審決は、買取取引においては、納入業者は、小売業者に商品を引き渡すことにより取引契約上の義務を履行したこととなること、契約等に別段の定めがなく、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ことは、原則として不利益行為に該当するとし、例外的に、提供した金銭について、その負担額、算出根拠及び使途等について、あらかじめ事業者が相手方に対して明らかにし、かつ、当該金銭の提供による相手方の負担が、その提供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り、相手方の同意の上で行われる場合(金銭提供例外事由)に該当するなどの特段の事情がある場合に限り、不利益行為に該当しないとした上(本件審決案102~103頁)、納入業者66社が閉店セール値引きを行ったことについて、金銭提供例外事由に該当しないから、いずれも不利益行為に該当すると判断した(本件審決案117頁)。</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (原告・第1準備書面・76~78頁)</p> <p>閉店セール値引きが取引契約上の義務ではなく、閉店セール値引きを行うに当たり納入業者に費用の負担が生じるとしても、納入業者が閉店セール値引きを行う理由は様々であり、閉店セール値引きが原則として不利益行為に該当するなどという本件審決の判断は、取引の実態に乖離したものであり、経験則に反するものである。</p> <p>原告は、いわゆるスクラップアンドビルド方式を採用しており、通常、閉店して間もない時期に、閉店した店舗の跡地又はその近隣地に新規店舗を開店しているが、閉鎖店舗と新規店舗の商品構成はほとんど同じであり、閉店や開店に伴って帳合が変更されることはないから、閉鎖店舗に商品を購入する納入業者は、新規店舗において引き続き商品を購入していた。そのため、閉店セールが実施され、閉鎖店舗にある商品在庫の販売が促進されれば、閉鎖店舗の商品が新規店舗等に移動されることはなく、納入業者は、新規店舗において販売される商品について、その全量の発注を受けることができた。このことから、納入業者の中には、閉店セール値引きが新規店舗の開店時の商品の導入につながるものと認識し、閉店セール値引きの代わりに開店時に商品代金を値引くこととした者もいた(審第26号証の1〔5頁〕、審第68号証〔22~23頁〕)。</p> <p>また、売れ残り商品について返品を受けることにより、小売業者の発注量が増え、機会ロスを防止できるため、当該返品には納入業者にとって合理的な側面があることから、売れ残り商品について返品を受けることが書面又は口頭で合意されたり、売れ残り商品について返品を受けるとの商慣習が形成されたりしているところ、納入業者の中には、閉店セールの値引き分の補填であれば、商品の代金全額の返還は不要である上、返品に伴う手間や費用が掛からず、納入業者にとって返品よりも有利であるため、閉店セールの値引きに応じる者がいた。</p> <p>さらに、納入業者の中には、新規店舗において古い売れ残り商品が陳列されることは、新規店舗の売場を売れる売場にするための妨げとなること、商品の店舗間の移動は商品の品質上のリスクとなり消費者からのクレームが納入業者に対してなされることなどの理由から、新規店舗に閉鎖店舗の商品を陳列してほしくないと考えており、当該商品が新規店舗に陳列されるよりも返品される方が適当であるが、返品を受けるよりは、閉店セール値引きを行ってでも閉鎖店舗で売り切ってもらおうことのメリットの方が大きいことから、自社の営業方針に沿うものとして閉店セール値引きに応じる者がいた。</p> <p>このように、納入業者は、原告の店舗における閉店セールにおいては、通常のセールと同様の販売促進効果があること、閉店セール値引きを行うことは返品よりも納入業者にとって有利であること、新規店舗に古い売れ残り商品を陳列してほしくないこと等の理由から閉店セール値引きを行っていたのであって、納入業者が上記のような理由に基づき、閉店セール値引きを行うことが取引全体の観点からメリットがあると判断して閉店セール値引きを行っていた場合には、民事法上公序良俗違反(民法90条)となることはないし、独占禁止法上も濫用行為に該当しない。</p> <p>以上のとおり、「納入業者が取引契約上の義務ではない閉店セール値引きを行うことは、原則として不利益行為になり、金銭提供例外事由に該当するなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当する」という本件審決の判断構造は、取引の実態に乖離し、経験則に反しており、実質的証拠を欠くものである。</p>	<p>審第26号証の1〔5頁〕、審第66号証〔12頁〕、審第68号証〔22~23頁〕</p>	<p>4 閉店セール値引きについて</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (被告・答弁書・87~89頁)</p> <p>原告は「閉店セール値引き」と称してその主張を展開するが、本件において、原告が本件協賛金の提供を受ける行為、すなわち66社から閉店セール協賛金の提供(本件審決案理由第3の4(2)ア〔6ページ〕参照)を受ける行為は、「経済上の利益を提供させること」(独占禁止法2条9項5号ロ)として優越的地位の濫用に問われているものであり、商品の対価につき「その額を減じ」ること(同号ハ)としていわゆる値引きの当否が直接問われているものではない。</p> <p>そして、本件審決は、買取取引において、協賛金等の名目で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させること(原告が66社に対し本件協賛金を提供させたこともこれに当たる。)について、金銭提供例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当であると判断したものであるが、かかる原則論が正当であることは、前記3(2)で従業員等派遣について述べたところと同様である。</p> <p>また、納入業者が本件協賛金を提供する理由が、原告が主張するようなものであったとしても、金銭提供例外事由に該当するなど特段の事情に当たらないことは、本件審判手続における原告の同旨の主張に対して、本件審決が的確に説示したとおりである。</p>	<p>102~103頁</p> <p>107~111頁</p>	<p>4 閉店セール値引きについて</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて</p> <p>独占禁止法2条9項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趣旨を踏まえれば、不利益行為の意義については、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、使途等が不明確で、相手方から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ことは、本判決第3の4(1)に説示したとおりであり、また、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ことであり、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(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ことは、本判決第3の4(3)アに説示したとおりである。</p> <p>原告が主張するところは、いずれも金銭提供例外事由に当たるといってはできず、上記認定説示を左右するものではない。</p>	

(3) 金銭提供例外事由を著しく限定する誤りについて

(原告・第1準備書面・78～81頁)

前記(2)のとおり、本件審決の判断構造は誤っているが、仮に、金銭提供例外事由について、個別の納入業者が閉店セール値引きを行った理由を踏まえて当該納入業者が不利益行為を余儀なくされたか否か、著しい不利益があったか否かを適切に判断するのであれば、取引の実態に即した判断を行うことができ、結論として誤りを回避することが可能である。

ところが、本件審決は、①原告が閉店セール値引きについて、閉店セール値引きの負担額、算出根拠等を明らかにすることなく、金銭の提供を要請した、②原告は、納入業者から金銭の提供を受けるに当たり、特段見返りを約束するものではなかったとして、金銭提供例外事由に該当しないと判断する(本件審決案106～107頁)。

しかし、①については、原告は、納入業者に対して、閉店セール値引きの値引き率を閉店セール実施前に説明していたし、在庫数量も日々の取引においてその概数を把握することは可能であったのであり、この程度の情報があれば納入業者は閉店セール値引きに応じるか否かを判断することが十分できた。また、②については、納入業者は、通常のセールと同様の販売促進効果があること、閉店セール値引きを行うことは返品よりも納入業者にとって有利であること、新規店舗に古い売れ残り商品を陳列してほしくないこと等の理由から閉店セール値引きを行っていたのであり、原告が閉店セール値引きに関し、見返りを約束しなければ納入業者にメリットが生じないものではない。

この点、本件審決は、新規店舗での取引は閉鎖店舗との取引とは別の取引であり、原告は納入業者に対して閉店セール協賛金に応じたことの見返りとして新規店舗での発注を約束するものではなかったと指摘するが(本件審決案108頁)、新規店舗における取引とは別の取引であったとしても、実際に、新規店舗で販売する商品を納入業者に対して発注を行っているのであるから、閉鎖店舗で販売された分、新規店舗で発注しているといえるのであって、販売促進効果が否定されるものではない。実際、例えば、納36のI副本部長は「閉店店舗で商品を売り切ってもらえればその分新店での納品が増えるという販売促進効果があります」(審第19号証〔5頁〕)と述べているのであって、本件審決の上記判断は、証拠に反するものである。

また、本件審決は、返品条件付取引を行っていた納入業者について、「被審人の主張及びこれらの証拠の記載によっても返品条件の具体的内容は明らかでなく、返品条件が記載された契約書等も証拠として提出されていないから、納入業者において、単に事実上返品を受け入れていたことを返品条件付と認識していた可能性もあり、少なくとも、被審人の都合による店舗閉鎖を理由として返品が可能であるとする返品条件が契約上定められていたとは認め難い。」と説示するが(本件審決案109頁)、返品条件が契約書上定められたものでなかったとしても、それが納入業者にとって合理的なものであれば返品条件付取引として認められるのであり、少なくとも返品条件付取引であるとの証拠があるものについて、これを否定するためには、被告が返品条件付取引ではないことを立証すべきであり、その立証上の不利益を原告に負担させるのは誤りである。

また、本件審決は、「閉鎖店舗の在庫商品は、商品に問題があったのではなく、店舗の閉鎖がなければそのまま販売可能であるにもかかわらず、被審人の閉店という都合により売れ残りのものとされた商品であり、このような商品を新規店舗に置くことが商品の売上げの妨げとなるとは認められないから、閉店セール協賛金を負担することにより納入業者に直接の利益等があるとは認められない。」と説示し、新規店舗等で販売しないとの納入業者の希望に合致するものであることを否定するが(本件審決案110頁)、例えば、納36のI副本部長は「閉店店舗で商品を売り切ってもらえればその分新店での納品が増えるという販売促進効果があります」(審第19号証〔5頁〕)と述べているのであって、本件審決の上記判断は、証拠に反するものである。

以上のとおり、金銭提供例外事由を著しく限定する本件審決は、取引の実態に乖離し、経験則に反しており、実質的証拠を欠くものである。

(4) 閉店セール値引きを行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて

(原告・第1準備書面・81～82頁)

(3) 金銭提供例外事由を著しく限定する誤りについて

(被告・答弁書・89～91頁)

「直接の利益等」に取引が打ち切られないという利益以外の利益を全て含むといえないことは、前記3(3)のとおりであり、本件審決は、金銭提供例外事由を著しく限定したものではない。

まず、①についていえば、原告が要請していた閉店セール協賛金は、負担額や算出方法が取引開始時等にあらかじめ取り決められていたものではなく、原告のバイヤー等が具体的に決まった閉店セールの実施店舗や実施日を連絡する際に値引率を伝えていたとしても、実際の納入業者の負担額は、閉店セール実施後に協議して決定され、原告のバイヤーによっても異なるなど、算出根拠が明らかであったとはいえない。したがって、このような状況においては、納入業者は事前に不利益の程度や協賛金の提供要請に応じることの合理性を判断することができないから、閉店セール協賛金の負担額、算出根拠、用途等をあらかじめ納入業者に対して明らかにしていたとは認められない。

また、②についていえば、閉店セール協賛金を提供した納入業者が、結果として新規に開設される別の店舗等に商品を納入することができたとしても、それは原告から事前に約束されたものではなく、閉店セール協賛金の提供との因果関係も不明であるから、納入業者の一方的な期待にすぎない。

さらに、原告と特定納入業者との買取取引が返品条件付であったとは認められないことは、本件審決が掲記の証拠に基づいて合理的に認定したとおりである。しかも、原告は、スクラップ・アンド・ビルドという自社の店舗運営方針により既存の店舗を閉鎖するに当たり、その在庫商品を減らすなどという専ら自らの都合により閉店セールを行っていたにもかかわらず、これによる損失の全部又は一部を納入業者に補填させるために協賛金を提供させていたものである。そして、納入業者が、これに応じないことにより原告によって一方的に商品の返品がされる事態を回避するため、これを事実上受け入れることがあったとしても、それ自体が合理的なものといえないことは言うまでもない。したがって、返品を受けることとの比較において、有利・不利を論じること自体が失当であることは明らかである。

加えて、納36の営業副本部長が左記のとおり陳述しているも、不利益行為に該当するか否かは客観的に判断すべきであり(前記1(2)ア、2(3)等)、本件審決が的確に説示するとおり、閉店セールで在庫商品を販売しても、直ちに新規店舗での納入につながるものとはいえないし、新規店舗において同一の商品を扱うとも限らないから、同社が、閉店セール協賛金の提供の見返りとなる利益を見込んでいたからといって、直ちに不利益行為の該当性が否定されるものではない。

(4) 閉店セール値引きを行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて

(被告・答弁書・91～93頁)

106～111頁

(3) 金銭提供例外事由を著しく限定する誤りについて

原告の主張する各事情が、金銭提供例外事由に該当するものとはいえないことは、これまで説示してきたところからも明らかである。原告の主張は、納入業者によってされた原告に対する金銭の提供行為が不利益行為に該当するかの認定基準を不明確化するものであって、独占禁止法2条9項5号ロの趣旨に照らして相当でないというべきであるから、当裁判所の判断説示を左右するものとはいえない。

査第395号証(13頁)、査第396号証(4～5頁)、査第408号証(3頁)等

106～107頁

105、107～108頁

108～110頁

107～108頁

111頁

(4) 閉店セール値引きを行うことを予定して取引を開始した場合には濫用行為に該当しないことについて

閉店セール値引きを行うことを予定して取引を開始した納入業者は、原告が優越的地位に立たない取引開始前の時点において、閉店セール値引きを行うことを予定していたのである。また、納入業者は、取引開始の時点で仮に閉店セール値引きの条件を契約で取り決めようと思えば、そうすることも可能であったが、それを選択しなかっただけである。以上からすれば、閉店セール値引きを行うことは当該納入業者の意に反するものではないし、閉店セール値引きを行っても利益があると判断したからこそ原告との取引を開始したのであって、不利益でもない（例えば、審第49号証〔6頁〕）。

審第49号証（6頁）

(5) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて
(原告・第1準備書面・82～83頁)

原告による閉店セール値引きがメーカーからの補填を条件とするものではなく、また、納入業者がメーカーから補填を受けることが当該納入業者と当該メーカーとの間の個別の事情によるものであっても、納入業者が実際にメーカーから補填を受けた以上、その分不利益は消滅する。また、納入業者がメーカーから補填を受けるのは事前にメーカーと協議を行い補填について了解を得るなどした上で原告に対して閉店セール値引きを行ったことによるものであり、閉店セール値引きと無関係にメーカーから金銭の提供を受けたものでもない。したがって、メーカーから補填を受けていた納入業者は、メーカーから補填を受けることを前提に原告に対して閉店セール値引きを行っていたのであって、メーカーから補填を受けた事実を考慮に入れずに閉店セール値引きが不利益行為であると判断する本件審決は、証拠及び経験則に反しており、実質的証拠を欠くものである。

E
参考人審尋速記録15頁、
C
参考人審尋速記録15頁、
審第10号証の1(6頁)、
審第46号証(6頁)、
審第29号証の1(4頁)、
審第35号証の1(9頁)、
審第39号証の2(7頁)

(6) 閉店セール値引きによる納入業者の負担は著しく過大なものではないことについて
(原告・第1準備書面・83～84頁)

閉店セール値引きの額は、本件期間（ただし、平成22年1月1日以降）における納入業者との取引額の0.04パーセント（審第81号証）にすぎず、原告に補填した値引き分について、メーカーから補填を受けていた者が少なくない上、納33等原告が優越的地位に立たない納入業者との間においても同様に行われている行為であるから、通常の場合、「通常見られる取引上の格差の反映として一方の取引当事者の取引条件が不利となること」を逸脱するような著しく過大な不利益を課すものでないのであって、特定の納入業者にとって、その取引規模、納入する商品の性質等に照らして「著しく」不利益であると評価できる特別の事情がなければ、濫用行為に該当しないというべきである。
したがって、閉店セール値引きの額の多寡にかかわらず不利益行為に該当するとする本件審決は、独占禁止法2条9項5号の解釈適用を誤るものである。

審第81号証

仮に、取引開始当初から閉店セール協賛金の提供を要請されることを想定していた納入業者があつたとしても、実際には、かかる金銭の提供について合意していない以上、これに応じる義務がないことは、他の納入業者と異なるところはない。そもそも閉店セール自体が原告の都合によるものであるにもかかわらず、原告はこれによる損失の全部又は一部を納入業者に補填させるためかかる金銭を提供させていたものであるから、納入業者に対してこのような要請をすることを予定していたのであれば、本来原告側から納入業者に対してその取決めを申し入れる立場にあるにもかかわらず、かかる措置を講じていない以上、たとえ納入業者がこのような金銭の提供を要請されることを想定して取引を開始したとしても、原告においては、当該納入業者に対して法律上当然にこのような要請をし得る立場にないことは明らかである。

この点、閉店セール協賛金の提供を行っても原告と取引することに利益があると判断して取引を開始した納入業者であっても、その明確な取決めもなく、かかる金銭の提供に応じなければならない立場にないのであり、かつ、かかる金銭の提供自体が相当程度不利益な事柄であることに変わりはないから、このような納入業者についても閉店セール協賛金を提供させることが不利益行為に当たると判断は左右されない。

なお、納33の[略]営業所長の陳述（審第49号証〔6頁〕）によっても、不利益行為に該当するか否かは客観的に判断すべきであるから、直ちに不利益行為の該当性が否定されるものではない。

(5) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて
(被告・答弁書・93～94頁)

閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、この点は、基本的に不利益行為の成否に影響を及ぼすものではない。また、優越的地位の濫用規制の根拠である公正競争阻害性のうち、行為者がその競争者との関係において競争上有利となるおそれという点においては、相手方の不利益が補填されたか否かは関係がない。

(6) 閉店セール値引きによる納入業者の負担は著しく過大なものではないことについて
(被告・答弁書・94～95頁)

不利益行為における不利益の程度は、著しく過大であるなど、著しい不利益であることを要しないことは、前記1(1)等で再々述べたとおりである。

115～116頁

(5) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて

納入業者に対して閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は失当といわざるを得ない。

116頁

(6) 閉店セール値引きによる納入業者の負担は著しく過大なものではないことについて

不利益行為における不利益の程度は、著しく過大であるなど、著しい不利益であることを要しないことは、これまでに述べたとおりであり、また、本件協賛金の提供の額が僅少であるとはいえないこと（別紙D参照）からすれば、原告の主張は採用することができない。

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>5 朝倉店火災に係る金銭の提供について</p> <p>(1) 本件審決の概要 (原告・第1準備書面・84頁)</p> <p>本件審決は、買取取引においては、納入業者は、小売業者に商品を引き渡すことにより取引契約上の義務を履行したこととなること、契約等に別段の定めがなく、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ことは、原則として不利益行為に該当するとし、例外的に、金銭提供例外事由に該当するなどの特段の事情がある場合に限り、不利益行為に該当しないと上(本件審決案117～118頁)、納入業者48社のうち「納2」及び「納24」を除く46社が朝倉店火災に係る金銭の提供を行ったことについて、金銭提供例外事由に該当しないから、いずれも不利益行為に該当すると判断した(本件審決案121～122頁)。</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (原告・第1準備書面・85～86頁)</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供が取引契約上の義務ではなく、朝倉店火災に係る金銭の提供を行うに当たり納入業者に費用の負担が生じるとしても、納入業者が朝倉店火災に係る金銭の提供を行う理由は様々であり、朝倉店火災に係る金銭の提供が原則として不利益行為になるなどという本件審決の判断は、取引の実態に乖離したものであり、経験則に反するものである。すなわち、朝倉店火災に係る金銭の提供に係る経緯は、原告が、朝倉店の火災の直後、複数の納入業者から、納入業者の加入している商品保険により損失の補填ができるので焼失等した在庫商品について返品処理を受けてもよいとの申し出を受けたことから、他の納入業者に同様の対応が可能か否か打診し、可能であれば返品処理をお願いすることとしたところ(審第57号証〔6～7頁〕、審第58号証〔7頁〕)、納入業者の中には、商品保険の利用はできないとして、返品処理や金銭の提供を行わなかった者がいた一方、商品保険の利用はできないものの、火災見舞いや商品導入に伴うリベート等として朝倉店火災に係る金銭の提供を行うこととした者がいたというものであり、納入業者が朝倉店火災に係る金銭の提供を行った理由は納入業者によって異なる。納入業者において、火災見舞いや商品導入に伴うリベートを提供することが取引全体の観点からメリットがあると判断して朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた場合には、民法上公序良俗違反(民法90条)となることはないし、独占禁止法上も濫用行為に該当しない。</p> <p>したがって、納入業者が朝倉店火災に係る金銭の提供に応じることを余儀なくされたか、朝倉店火災に係る金銭の提供が納入業者にとって著しい不利益があったか否かは、納入業者が朝倉店火災に係る金銭の提供を行った理由に照らして個別に判断する必要がある。</p> <p>以上のとおり、納入業者が取引契約上の義務ではない朝倉店火災に係る金銭の提供を行うことは、原則として不利益行為になり、金銭提供例外事由に該当するなどの特段の事情がない限り、不利益行為に該当するという本件審決の判断構造は、取引の実態に乖離し、経験則に反しており、誤りである。</p> <p>(3) 金銭提供例外事由を著しく制限する誤りについて (原告・第1準備書面・86～87頁)</p> <p>前記(2)のとおり、本件審決の判断構造は誤っているが、前記3(3)と同様に、仮に、金銭提供例外事由について、個別の納入業者が朝倉店火災に係る金銭の提供を行った理由を踏まえて当該納入業者が不利益行為を余儀なくされたか否か、著しい不利益があったか否かを適切に判断するのであれば、取引の実態に即した判断を行うことができ、結論として誤りを回避することが可能である。</p> <p>これに対し、本件審決は、上記のとおり、朝倉店火災に係る金銭の提供は飽くまで火災滅失毀損商品の損失補填であるから、納入業者の売上げ増加につながるものではないとして、金銭提供例外事由に該当しないと判断する。しかし、納入業者の売上げ増加以外の利益を考慮せず、火災見舞いとして自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行ったことを「直接の利益等」に該当しないと無視するのは、取引の実態や納入業者の意図に反するものである。</p> <p>以上のとおり、金銭提供例外事由を著しく限定する本件審決は、取引の実態に乖離し、経験則に反しており、誤りである。</p>	<p>審第57号証(6～7頁)、審第58号証(7頁)</p>	<p>5 朝倉店火災に係る金銭の提供について</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて (被告・答弁書・95～96頁)</p> <p>本件審決は、買取取引において、火災で毀損した商品の損失補填のために金銭を提供させること(原告が48社に対し本件火災関連金を提供させたこともこれに当たる。)についても、金銭提供例外事由に当たるなどの特段の事情がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当であると判断したものであるが、かかる原則論が正当であることは、前記3(2)に従業員等派遣について述べたところと同様である。</p> <p>また、本件審決が掲記の証拠から合理的に認定した、本件火災関連金の提供に係る事実関係からすれば、本件審決が本件審判手続における原告の主張に対して的確に説示したとおり、原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いていても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められないものであって、原告が主張する理由をもって、金銭提供例外事由に該当するなど特段の事情に当たらないことは明らかである。</p> <p>(3) 金銭提供例外事由を著しく制限する誤りについて (被告・答弁書・96～97頁)</p> <p>「直接の利益等」に取引が打ち切られないという利益以外の利益を全て含むといえないことは、前記3(3)のとおりであり、本件審決は、金銭提供例外事由を著しく限定したのではない。</p> <p>また、本件火災関連金の提供に係る事実関係に照らし、納入業者が火災見舞いの趣旨で自主的にこれを提供したと認められないことは、前記(2)のとおりである。この点、納入業者においてかかる金銭を提供することについて一体いかなる利益があるのか、原告の主張によっても判然とししない。</p>	<p>117～118頁</p> <p>118～119頁</p> <p>122～123頁</p> <p>123～124頁</p> <p>121～122頁</p>	<p>5 朝倉店火災に係る金銭の提供について</p> <p>(2) 本件審決の判断構造の誤りについて</p> <p>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ことであることは、前記4の場合と何ら異なることはないというべきであるから、買主がこのような名目で金銭を売主に提供させる行為は、金銭提供例外事由等の特段の事情がない限り、不利益行為に当たると認めるのが相当であることは、本判決第3の4(4)アに説示したとおりである。</p> <p>原告が主張するところは、いずれも金銭提供例外事由に当たるということはできず、上記認定説示を左右するものではない。</p> <p>(3) 金銭提供例外事由を著しく制限する誤りについて</p> <p>原告の主張する各事情が、金銭提供例外事由に該当するものとはいえないことは、これまで説示してきたところからも明らかである。原告の主張は、納入業者によってされた金銭提供の行為が不利益行為に該当するかの認定基準を不明確化するものであって、独占禁止法2条9項5号ロの趣旨に照らして相当でないというべきであり、当裁判所の判断説示を左右するものとはいえない。</p>	

<p>(4) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて (原告・第1準備書面・87～89頁)</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供については、メーカーから一部又は全部の補填を受けることを前提に原告に対して金銭の提供を行い、その後、メーカーからその一部又は全部の補填を受けていた者が少なくない上、<u>納63</u>等原告が優越的地位に立たない納入業者との間においても同様に行われている行為であるから、通常の場合、「通常見られる取引上の地位の格差の反映として一方の取引当事者の取引条件が不利となること」を逸脱するような著しく過大な不利益を課すものでないのであって、特定の納入業者にとって、その取引規模等に照らして「著しく」不利益であると評価できる特別の事情がなければ、濫用行為に該当しないというべきである。</p> <p>したがって、メーカーから補填を受けていた納入業者は、メーカーから補填を受けることを前提に原告に対して朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていたのであるから、メーカーからの補填を考慮に入れずに朝倉店火災に係る金銭の提供が不利益行為に該当するとする本件審決は、独占禁止法2条9項5号の解釈適用を誤るものである。</p>	<p>E 参考人審 尋速記録 16頁、 C 参考人審 尋速記録 16頁、 審第10 号証の1 (6 頁)、審 第35号 証の1 (10 頁)、審 第40号 証(6 頁)、審 第41号 証の1 (7頁)</p>	<p>(4) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて (被告・答弁書・97頁)</p> <p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、基本的に不利益行為の成否に影響を及ぼすものではないことは、前記4(5)において閉店セール協賛金について述べたところと同様であるから、本件審決の説示は合理的である。</p>	<p>127頁</p>	<p>(4) メーカーから補填を受けていた場合に納入業者に不利益はないことについて</p> <p>納入業者に対して火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は失当といわざるを得ない。</p>
---	--	--	-------------	---

第4 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 (因果関係の有無)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>(原告・第1準備書面・90～92頁)</p> <p>独占禁止法2条9項5号は、優越的地位を「利用して」濫用行為が行われた場合を規制するものであるが、「利用して」という要件は、優越的地位と濫用行為の因果関係をいう。したがって、行為者の取引上の地位が取引の相手方に対して優越しており、取引の相手方が著しく不利益な行為を余儀なくされていたとしても、その間に因果関係がない場合には、独占禁止法2条9項5号の適用はない。</p> <p>そして、小売業者の取引上の地位が納入業者に対して優越しており、納入業者が著しく不利益な行為を余儀なくされていたとしても、それが納入業者間の競争の結果として、当該納入業者が余儀なくされていたのであれば、「利用して」に該当しないところ、本件において、納入業者が、開店前準備作業に関して、納入業者報告書の設問4(3)オにおいて①(他の納入業者が従業員等を派遣しているため)を選択している場合並びに閉店セール値引き及び朝倉店火災に係る金銭の提供に関して、納入業者報告書の設問6(4)エ(i)aにおいて①(他の納入業者が要請に応じているため)を選択している場合には、「利用して」には該当せず、独占禁止法2条9項5号の適用はない。</p>		<p>(被告・答弁書・97～99頁)</p> <p>独占禁止法2条9項5号において、「利用して」が要件とされているのは、優越的地位と不利益行為との間に因果関係を必要とする趣旨である。</p> <p>そして、本件審決がガイドラインを引用して説示するとおり、「甲が乙に対して優越的な地位にあると認められる場合には、甲が乙に不利益行為を行えば、通常は、甲は自己の取引上の地位が乙に対して優越していることを利用してこれを行ったと認められ」(ガイドライン第2の3〔7ページ〕)、このような場合、「乙は自由かつ自主的な判断に基づいて不利益行為を受け入れたとはいえず、甲は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号所定の行為を行っていたものと認めるのが相当である」というべきである。</p> <p>なぜなら、不利益行為に応じることは、通常の企業行動からすれば合理性のないことであるから、取引上優越した地位にある者が取引の相手方に対してこのような不利益行為を行い、相手方がこれを受け入れているという場合には、その優越的な地位を「利用して」いるとみるのが合理的だからである。</p> <p>このように、通常は取引の相手方が受け入れることはない不利益行為の要請は、需給関係を反映した合理的なものではなく、これに応じた場合に対価となるものが発生するか否か、発生するとして不利益行為の負担に見合うものであるか否かが不明確であるから、取引の相手方にとって、自由かつ自主的な判断が行えないものであって、仮に、競争業者がかかる要請に応じているためにこれを受け入れたとしても、それは公正な競争の結果によって受け入れたものとはいえない。</p> <p>むしろ、かかる要請をした者が取引上優越した地位にある場合に、取引の相手方において、他の競争業者が当該要請に応じているためにこれを受け入れているのであれば、これに応じない場合に、自社が他の競争業者と比べて不利な取扱い(取引の打ち切りや取引条件の改悪)を受けることを懸念したものであるから、この意味において、かかる取引の相手方と他の競争業者との間にそのような競争が存在したとしても、不利益行為を前提とする点でそもそも公正な競争とは認められず、取引上優越した地位にある者がその地位を「利用した」結果というべきである。</p>		<p>132～133頁</p> <p>47頁</p>	<p>行為者が取引の相手方に対し取引上の地位が優越している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2条9項5号柱書)これを行ったものと認められるのが相当というべきであり、本件において、原告が特定納入業者に対して本件各行為を行ったことは、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みるのが相当であることは、本判決第3の5(1)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、特定納入業者が、開店前準備作業に関して本件報告書の設問4(3)オにおいて①(他の納入業者が従業員等を派遣しているため)を選択している場合並びに閉店セール値引き及び朝倉店火災に係る金銭の提供に関して納入業者報告書の設問6(4)エ(i)aにおいて①(他の納入業者が要請に応じているため)を選択している場合には、それが納入業者間の競争の結果として当該納入業者が行ったものであるというべきであるから、本件において「利用して」には該当せず、独占禁止法2条9項5号の適用はないなどと主張する。しかし、仮に、特定の納入業者が、他の納入業者との競争上不利にならないためという理由もあって原告による不利益行為を受け入れていたとしても、それは、不利益行為を受け入れなかった場合には、原告から他の納入業者と比べて不利な取扱いを受けることを懸念した結果、本件各行為に応じていたものとみるのが自然であり、このような事情は原告が優越的地位を利用したことと相反するものではないというべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>

第5 課徴金算定に係る独占禁止法20条の6の解釈運用について(課徴金算定の基礎)

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 納入業者69社について同一の違反行為であると認定した誤りについて (原告・第2準備書面・51～54頁)</p> <p>優越的地位濫用の公正競争阻害性の中核は、取引の相手方の自由かつ自主的な判断を阻害することにある。公正競争阻害性は個々の相手方ごとに生ずるものであるから、違反行為は個々の相手方ごとに成立すると解釈するのが自然である。違反行為は取引の相手方ごとに成立するものと解釈しなければ、優越的地位濫用の要件である取引上の地位の優越性について、その時々取引相手方との関係で生じる相対的なものであると解釈されていることと整合しない。独占禁止法20条の6が相手方単位で課徴金を算定する方式を採用しているのは、相手方ごとに違反行為が成立することを前提とするものである。</p> <p>本件審決は、「被審人は、自らの利益を確保することなどを目的として、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ことからすると、本件各行為は、行為者の優越的地位の濫用として一体として評価できる場合に該当し、独占禁止法上1個の優越的地位の濫用として規制されることになる。」(本件審決案134頁)と説示するが、本件において、納入業者が本件各行為を行った理由や本件各行為を行った期間は区々であり、一体として評価できる関係にない。</p> <p>しかも、本件審決は、納入業者69社について、1個の違反行為と認定することにより、納入業者ごとに違反行為を認定した場合と比較して、課徴金算定期間が過大になっているから、このような場合に1個の違反行為と評価することは許されない。</p>		<p>1 納入業者69社について同一の違反行為であると認定した誤りについて (被告・答弁書・100頁、104～105頁)</p> <p>独占禁止法19条において優越的地位の濫用が不正な取引方法の一つとして規制されている趣旨が公正競争阻害性にあることに照らせば、同法2条9項5号又は旧一般指定14項(1号ないし4号)に該当する行為は、これが複数みられるとしても、また、複数の取引先に対して行われたものであるとしても、それが、組織的かつ計画的に一連のものとして実行されているなど、行為者の優越的地位の濫用として一体として評価できる場合には、独占禁止法上1個の優越的地位の濫用として規制されると解するのが相当である。</p> <p>独占禁止法2条9項5号や20条の6など、違反行為の内容を定める規定やそれに対する規律を定める規定は、立法に当たって、1個の違反行為を対象としてその内容や規律を定めるのが通例である。同法20条の6についても、課徴金について定めた他の規定(同法7条の2、20条、20条の2ないし20条の5等)と同様に、1個の違反行為を対象として課徴金の算定方法を定めた規定とみるべき根拠は何ら存しない。</p> <p>そして、独占禁止法20条の6は、このように1個の違反行為である「第19条の規定に違反する行為(第2条第9項第5号に該当するものであつて、継続しつづけるものに限る。)」について、「(・・・当該行為の相手方が複数ある場合は当該行為のそれぞれの相手方との間における・・・売上額又は購入額の合計額とする。)」と規定しているのであるから、1個の違反行為である優越的地位の濫用に、複数の相手方が存在し得ることを予定していることは明らかである。</p>		<p>133～134頁</p>	<p>1 納入業者69社について同一の違反行為であると認定した誤りについて</p> <p>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、単一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して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などを目的として、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として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ことは、本判決第3の8(2)に説示したとおりであり、原告の主張はその判断説示を左右するものではない。</p>
<p>2 朝倉店火災に係る金銭の提供を開店前準備作業及び閉店セール値引きと同一の違反行為であると認定した誤りについて (原告・第1準備書面・93～95頁、第2準備書面・54～58頁)</p> <p>被告は、平成21年改正法施行前において、優越的地位の濫用に係る事件について、原則として、行為の種類ごとに別の違反行為として認定しており、例外的に、同一目的で一連の行為と認められる範囲において一つの優越的地位の濫用に係る違反行為としていたにすぎない。</p> <p>本件において、開店前準備作業と閉店セール値引きは、原告におけるスクラップビルド方式による新規店舗の開店について納入業者から継続的に協力を得るといふ点において目的の共通性があり、その目的の下で連続して行われる一連の行為とみる余地があるとしても、朝倉店火災に係る金銭の提供について、原告は、朝倉店火災の直後、複数の納入業者から、納入業者の加入している商品保険により損失の補填ができるので焼失等した在庫商品について返品処理を受けてもよいとの申し出を受けたことから、他の納入業者に同様の対応が可能か否か打診し、可能であれば返品処理をお願いすることとしたのであつて、納入業者からの申し出を契機として行われた1回限りの突発的かつ非計画的な要請にすぎず、開店前準備作業や閉店セール値引きとは、目的、計画性、継続性において性質が全く異なっているから、朝倉店火災に係る金銭の提供が開店前準備作業や閉店セール値引きと同一目的の一連の行為と見る余地はない。</p>		<p>2 朝倉店火災に係る金銭の提供を開店前準備作業及び閉店セール値引きと同一の違反行為であると認定した誤りについて (被告・答弁書・99～102頁)</p> <p>原告は、朝倉店の火災が発生した平成23年5月4日の翌5日には、取締役などが出席する経営会議において、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。)を決定していたものであり、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いたこと、また、それが朝倉店の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ことが明らかである。しかも、原告が納入業者の負担割合を仕入価格の7割程度としたのは、閉店セール協賛金等においては、通常、必要となる金額の6割から7割くらいの負担を納入業者に協力してもらっていたことを勘案したものである。</p> <p>このように、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して評価すべきである。</p> <p>そもそも、独占禁止法2条9項5号が、優越的地位の濫用を、優越的地位を有する者がその地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に、「次のいずれかに該当する行為をすること」として、同号イないしハの行為を規定していること、すなわち、一つの優越的地位に基づいて、少なくとも同号イないしハのいずれかの行為が行われれば優越的地位の濫用が成立し得ると規定していることは、同号イないしハの行為を一体として評価できる場合には、独占禁止法上一つの優越的地位の濫用として規制されると解することと整合的である。また、同号ハの「その他」以下の規定が、同号イないしハの前段までの規定を包含した内容となっていることからすれば、少なくとも一体として評価できる行為を同号イないしハごとの別個の違反行為と捉える必然性はない。さらに、同法20条の6は、同法2条9項5号イないしハを区別することなく、課徴金の賦課の対象となる1個の違反行為を、「第19条の規定に違反する行為(第2条第9項第5号に該当するもの・・・)」と捉えているものである。</p>	<p>査第577号証(4～5頁)</p>	<p>133～134頁</p> <p>118～119頁</p>	<p>2 朝倉店火災に係る金銭の提供を開店前準備作業及び閉店セール値引きと同一の違反行為であると認定した誤りについて</p> <p>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、本判決第3の2(5)アからウまで、同(6)ウに認定のとおり、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、それは朝倉店の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ふことができる。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して評価することができるから、原告の主張は採用することができない。</p>

<p>3 納入業者69社について同一の違反行為期間を認定した誤りについて (原告・第1準備書面・95～98頁、第2準備書面・58～63頁)</p> <p>本件審決は、納入業者69社について納入業者69社に係る違反行為期間を一律に平成21年6月28日から平成24年12月16日までであると認定したが、課徴金算定期間が過大になっており、課徴金算定期間が過大にならないよう独占禁止法20条の6を解釈する必要がある。</p> <p>この点、独占禁止法20条の6の「政令で定める方法」に独占禁止法施行令30条2項の規定を代入すると、優越的地位の濫用に係る課徴金の算定の基礎である購入額は、「当該行為の相手方が複数ある場合は当該行為のそれぞれの相手方との間における違反行為期間において、当該行為の相手方に引き渡した商品又は提供した役務の対価の額を合計する方法により算定した購入額の合計額とする。」となり、「それぞれの相手方との間における違反行為期間」を認定することができる。このように解せば、優越的地位が認められない期間や濫用行為が行われていない期間に係る購入額を課徴金算定の基礎に含めることは回避され、課徴金額を適切な水準とすることができる。</p>	<p>これらのことからしても、独占禁止法2条9項5号イないしハといった複数の行為類型にわたる行為であっても、それが組織的かつ計画的に一連のものとして実行されているなど、行為者の優越的地位の濫用として一体として評価できる場合には、独占禁止法上1個の優越的地位の濫用として規制されると解するのが相当である。</p> <p>ましてや本件各行為は、いずれも同号ロに該当する行為であるから、包括的に1個の違反行為と認定することに、より親和的な事案であって、この意味でも本件審決の認定は正当なものである。</p> <p>仮に、このような場合に、違反行為としての一体性を認めずに、その結果、独占禁止法20条の6の違反行為期間を、行為類型ごとに（さらに細分化すれば同一の行為類型でも従業員等派遣や協賛金の提供といった行為態様ごとに）認定するとすれば、場合によっては、同一の相手方からの同一期間の取引額について、行為類型や行為態様ごとに、二重、三重に課徴金を算定することとなり、かえって行為者に不利な高額な課徴金を強いることとなりかねず、このような事態は独占禁止法の予定するところではない。</p> <p>3 納入業者69社について同一の違反行為期間を認定した誤りについて (被告・答弁書・102～110頁)</p> <p>前記1のことからすれば、複数の相手方に対する行為であっても、優越的地位の濫用として一体として評価し得る限り、すなわち、1個の違反行為として認定し得る限り、「継続してするもの」に該当するかや違反行為期間についても、相手方の別を問うことなく一律に認定することは当然の帰結というべきである（山崎恒・幕田英雄監修「論点解説実務独占禁止法」商事法務・2017年・256ページ参照）。</p> <p>原告は、独占禁止法20条の6において「・・・当該行為の相手方との間における政令で定める方法により算定した売上額」と規定された直後の括弧書内にある、「当該行為の相手方が複数ある場合」の「売上額」等の算定に係る「政令で定める方法」について、独占禁止法施行令の規定を代入して解釈する際に、同施行令30条2項における「違反行為期間において」との文言を無理矢理読み込んでいるが（被告注：原告の主張は同条1項の規定を代入したものとみられる。）、極めて不自然で恣意的な解釈である。</p> <p>なぜなら、独占禁止法20条の6においては、上記括弧書の前の部分にも「政令で定める方法」との文言が規定されているところ、それは当該文言の直前の部分で既に規定されている「当該行為をした日から当該行為がなくなる日までの期間（・・・）における」ものであること（すなわち、独占禁止法施行令上の「違反行為期間」〔同施行令30条1項〕におけるものであること）を受けたものとなっており、仮にこの「政令で定める方法」に同施行令の規定を代入するとすれば、重複して「違反行為期間において」と読み込む必要はなく、このことからすれば、原告が主張する同法20条の6の上記括弧書内の「政令で定める方法」に同施行令の規定を代入して解釈する場合にも、同様に「違反行為期間において」を読み込む必要はないからである。</p> <p>したがって、独占禁止法施行令の規定から、独占禁止法20条の6が、「当該行為の相手方が複数ある場合」にそれぞれの相手方との間における違反行為期間を認定することを予定しているものとはいえない。</p>	<p>140～141頁</p>	<p>3 納入業者69社について同一の違反行為期間を認定した誤りについて</p> <p>上記1に説示したとおりであり、原告の主張は同説示を左右するものではない。</p>
--	---	-----------------	--

第6 本件審決の判断が原告にとって不意打ちであり原告の防御権を侵害する違法なものか

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>(原告・第1準備書面・8～9頁、35～36頁、41頁、第2準備書面・44～51頁) (令和2年3月23日付け証拠説明書(1)、3年3月23日付け証拠意見書)</p> <p>審判手続の審理においては、審査官が原処分の原因となる事実及び法令の適用並びに原処分が相当であることについて主張立証し(独占禁止法58条1項)、被審人が反証を行う(独占禁止法59条1項)という当事者主義的な構造が採用されており、主張立証責任を負う審査官の主張の可否について審理を尽くすものとされているところ、本件に係る審判手続において、納入業者の取引先別の売上高の順位が高いことが原告の納入業者に対する優越的地位を基礎付ける事情であるか否かや営業拠点ベースで優越的地位の有無を判断すべきか否かは本件の審判手続においては、納入業者の取引先別の売上高の順位における原告の順位が高い事実が優越的地位の判断における重要な考慮要素であるとして争点とされ、攻撃防御がなされたことはないから、第2類型納入業者について、納入業者の取引先別の売上高の順位が高いことを主要な理由として原告の第2類型納入業者に対する優越的地位を認定すること、<u>納73</u>について、営業拠点における納入業者の取引先別の売上高における原告の順位が高いことを主要な理由として原告の<u>納73</u>に対する優越的地位を認定することは、いずれも原告にとって不意打ちである。しかも、被告は、原告が第2類型納入業者に関して主張立証の機会を確保するため、証拠の申出を行って審判手続の再開を求めたにもかかわらず、審判手続を再開することなく、本件審決を行うに至ったのであるから、本件審決は、原告の防御権を著しく害するものである。したがって、本件審決は、原告の防御権を著しく害するものであって、独占禁止法59条1項に違反する違法がある。</p>		<p>(被告・答弁書・43頁、46～48頁、53～54頁、56～57頁) (令和2年10月29日付け証拠意見書)</p> <p>本件審判手続において、審査官は、原告の優越的地位に関し、当初から78社の取引先別の売上高に係る原告の順位を明確に主張し(審査官答弁書14頁、同別紙3、審査官第8準備書面本文1頁、同別紙3)、殊に24社(原告がいう「第2類型納入業者」)については、当該納入業者の原告に対する売上高の順位が高いことを述べる従業員等の供述調書を引用し、これらを当該納入業者に対する原告の優越的地位を基礎付ける事実として主張していたものである。被審人であった原告は、この点について反論の機会がなかったものではないし、これを審判官ないし公正取引委員会が原告の優越的地位の有無の判断要素の一つと評価しても、原告に対する不意打ちとなるものではなく、何ら原告の防御権を侵害するものではない。</p> <p>また、ガイドラインにおいては、「その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実」として「甲との取引の額」などが例示されていること(ガイドライン第2の2(4)[5ページ])、先例であるトイザラス事件審決においても、「取引依存度における被審人の順位」が明示的に考慮されていたことからすれば、「取引先別の売上高の順位」が優越的地位の判断要素となることは容易に認識し得るところである。</p> <p>そして、<u>納73</u>についても、本件審判手続において、審査官は、原告に対する売上高の順位が高いことを述べる<u>営業拠点略</u>の所長代行の供述調書を引用するなどし、<u>営業拠点略</u>の原告に対する上記売上高(審査官第4準備書面73-3頁)や原告に対する取引依存度(同73-7頁)等を、<u>納73</u>に対する原告の優越的地位を基礎付ける事実として主張していたのであるから、本件審決に至る経過に原告に対する不意打ちはない。</p> <p>さらに、独占禁止法81条1項1号の定める事由は、公正取引委員会における審判手続の審理終結前に当該証拠の申出がされていたことを前提とするものであるところ、本件審判手続の審理終結後に、同手続の再開を求めるとともに申出された本件各証拠については、その前提を欠くものであり、同号を適用する余地はない。仮に、原告の主張が、審判に際して本件各証拠を提出することができず、かつ、これを提出できなかったことについて重大な過失がなかったとして、独占禁止法81条1項2号所定の事由がある旨の主張をも含んでいると解したとしても、直ちにかかる主張を採用することはできない。すなわち、本件審判手続において、審査官は、原告の優越的地位の有無に関し、特定納入業者78社の取引先別の売上高における原告の順位を主張してきており、この点について被審人であった原告が、反対証拠を提出することは十分に可能であったから、かかる証拠として本件各証拠を提出することができず、かつ、これを提出できなかったことについて重大な過失がなかったということはできないのであり、本件各証拠を採用するために、被告が職権を発動して本件審判手続を再開(規則78条2項)しなかったことは、何ら原告の防御権を侵害するものではない。</p>		<p>本件記録によれば、本件審判手続において、審査官は、原告の優越的地位該当性に関し、78社の取引先別の売上高に係る原告の順位を明確に主張し、第2類型納入業者について、当該納入業者の原告に対する売上高の順位が高いことを述べる従業員等の供述調書を引用し、これらを当該納入業者に対する原告の優越的地位を基礎付ける事実として主張していたものである。被審人であった原告は、この点について反論の機会がなかったものではなく、また、これを審判官ないし被告が原告の優越的地位の有無の判断要素の一つと評価しても、原告に対する不意打ちとなるものとはいえない。</p> <p>また、<u>納73</u>については、本件審判手続において、審査官は、原告に対する売上高の順位が高いことを述べる<u>営業拠点略</u>の所長代行の供述調書を引用するなどし、<u>営業拠点略</u>の原告に対する上記売上高(審査官第4準備書面73-3頁)や原告に対する取引依存度(同73-7頁)等を、<u>納73</u>に対する原告の優越的地位を基礎付ける事実として主張していたのであるから、本件審決に至る経過に原告に対する不意打ちがあるとはいえない。</p> <p>原告は、本件各陳述書の取調べを求めて本件審判事件の審理の再開を求めたのに被告が審理を再開しなかったことが、独占禁止法59条1項に反し、違法・不当である旨主張するが、本件各陳述書の内容は、特定納入業者のうちいずれも第2類型納入業者に属する9社の担当者において、仮に原告との取引が終了しその売上げがなくなったとした場合の見通しを述べるものであるが、その内容は、いずれも具体性を欠くものであるほか、かえって、原告との取引がなくなった場合には会社経営上少なからぬ影響が出ることを前提とする内容のものも散見され、むしろ、本件審決案における審判官の判断を補強するものと評価することもできる内容を含むものであり、本件各陳述書を取り調べることによって、本件審決案において審判官のした原告の取引上の地位が上記9社に対して優越するとの事実認定が変更される可能性があるものとはいえないから、被告においてこれを取り調べることを要しないと判断に至ったことが、原告の防御権を著しく害するものであるとは認め難い。</p> <p>そうすると、本件審判事件について自ら審理を開き、又は審判官に対し審判手続の再開を命じなかった被告の判断が、違法・不当なものであるとはいえない。</p>	

納入業者別主張整理表

令和2年(行ケ)第5号 審決取消請求事件
 原告 ダイレックス株式会社
 被告 公正取引委員会

第1 納25 (番号25、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・99～119頁、第2準備書面・18頁)</p> <p>納25は、略地方を営業地域の中心とする食品の卸売業者であり、納25の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約14.3%から約9.9%である(査30の5別表1)。</p> <p>本件審決は、納25の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納25は、主要な取引先との取引額の大幅減少を2度経験しているものの、いずれも特別な対策を取ることなく売上高を維持しており(審14の1〔5頁〕、E参考人審尋速記録5頁)、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納25に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、納25は、特定の取引先との取引を失ったことによって重大な影響が生じないように経営を行っており(審14の1〔5頁])、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>被告は、「取引額の減少は取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さい」と指摘するが、納25が経験した取引額の減少は、業界誌において「大幅減収はやむなしと思われていた」と報道されるほど大きなものであったのであって(審14の6〔1頁])、主要取引先との取引額の大幅な減少にもかかわらず、売上高を維持した事実は取引先変更可能性が高かったことを示すものである。</p> <p>原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨の納25の陳述内容は、参考人審尋においても一貫して述べられているところ(前記速記録8頁)、審査官の反対尋問を経て何らその信用性を減殺されていないのであって、納25の正しい認識が示されていることは疑いが無い。</p> <p>納25は、原告の食品売場に関して、商品提案、棚割表の作成、日々の売場のメンテナンス、物流を含む売場全体のコーディネートをしており(審14の1〔6頁〕、審14の2〔6頁〕、審14の4〔3頁〕、審14の5〔2～4頁〕、審59〔4～5頁])、仕入額においても5割以上を占めていること(審14の5〔2頁])、他の事業者が代替困難なチルドセンター業務を受託していること(審14の1〔4頁〕、審14の2〔3～4頁〕、審59〔5頁])などから、原告が納25との取引を打ち切るとは想定できない。納25も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審14の1〔5頁〕、審14の2〔2～3頁、5頁〕、審14の4〔2頁〕、審14の5〔2頁])。このように、納25は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>チルドセンター業務に係る委託契約は商品の納入契約とは別の契約であるとはいえず、納25は、原告から納入取引を打ち切られそうになった場合にチルドセンター業務に係る委託契約を解消するという強い切り札を持っているのであり(審75〔4頁])、「乙にとって甲との取引の継続が困難になること」が想定されない上、無理な要求に対する対抗手段ともなり得るのであって(審75〔4頁])、「甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」に該当しないから、原告の納25に対する優越的地位は認められない。</p> <p>なお、被告は、納25の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>査第30号証の5別表1</p> <p>E参考人審尋速記録5、8頁、審第14号証の1〔5～6頁〕、審第14号証の6〔1頁〕</p> <p>審第14号証の1〔4～6頁〕、審第14号証の2〔2～6頁〕、審第14号証の4〔2～3頁〕、審第14号証の5〔2～4頁〕、審第59号証(4～5頁)、審第75号証(4～5頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納25の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではできず(答弁書・27頁)、また、取引額の減少は取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さいことからすれば、納25は、原告との取引につき取引先変更可能性が高かったとはいえない。</p> <p>また、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨の納25の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納25と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>仮に原告が、チルドセンター業務を委託している納25に物流面において依存する関係にあったとしても、かかる事情は、納25の立場からみれば、チルドセンター業務についても重要な顧客である原告から、これを受託するため相当規模の人的、物的資源を投入していることを示すものであり、納25にとって、同業務についても原告との取引を継続することは事業活動として重要なものであって、一方的に原告の取引上の地位が納25に劣後するという関係にあったということではできない。ましてや、両社の間における、原告が運営する店舗で販売する商品を購入する取引と、上記チルドセンター業務の委託取引とは、別個の契約(前者は「ダイレックス取引基本契約書」〔契約書の例・査156〕、後者は「物流業務委託基本契約書」〔査606])に基づく独立の取引であって、両者の間には何らの直接の関係も認められないし、一方の取引・契約の終了が他方の取引・契約の終了を必然的に惹起するといった事情も認められないのであるから、上記のようなチルドセンター業務に係る取引が存在することは、納25の商品の納入取引について、原告の納25に対する優越的な地位を否定すべき理由にはならないといえるべきである。(答弁書・112～113頁)</p> <p>また、納25の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>査第15号証、査第60号証</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>74～75頁・別紙6⑩</p> <p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納25の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納25による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納25が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納25に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨の納25担当役員の陳述内容は、参考人審尋においても一貫して述べられているが、その内容は見通しをいうものにすぎない。仮に、納25において、財政上大きな支障が出ないものであるとしても、そのために相当な人的、時間的労力や経済的負担を掛ける必要が生じることは想像に難くないといえるべきである。</p> <p>原告は、納25についてチルドセンター業務を委託している関係で、他の事業者に変更することが困難であった旨を主張するが、チルドセンター業務の委託と商品の納入取引とは別個独立の取引であり、また、原告が、チルドセンター業務について、納25以外の業者に委託する可能性が全くないとはいえないから、チルドセンター業務の取引が原告にとって必要であったからといって、商品の納入取引についての原告の納25に対する優越的地位が直ちに否定されることにはならない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われぬ事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてきたといえれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告	被告	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納25と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審14の1〔3~4頁〕、審14の4〔2~3頁〕、審14の5〔3頁〕)。 納25と原告との間の取引においては、納25が自社の基準とした粗利が確保できる納入価格を提案し、これを原告が受け入れており、原告が納25に対して、一方的な取引条件を押し付けることはない。その結果、納25は、本件各行為を含む営業経費を考慮しても、原告との取引において適正な利益を確保していた(審14の1〔3~4頁〕、E参考人審尋速記録5~6頁)。不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納25に優越しているとは認められない。</p>	<p>主張</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者としてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34~35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納25の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納25による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納25が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>76~77 頁・別紙6 ⑬</p> <p>49~50 頁</p>	<p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p>
<p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・119~128頁、第2準備書面・30、41~43頁)</p> <p>納25は、「小売業者の手となり足となりとなって痒いところに手が届くサービスを提供する」、「営業担当者が主導権をもって棚割表の作成を行い、現地で現物の確認も行い、商品の陳列も行う」という営業方針に基づき、自社の売上げの向上、競合他社との差別化等のために、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(E参考人審尋速記録3頁、審14の1〔6~7頁〕、審14の2〔4頁〕、審14の4〔1頁、3~4頁〕、審14の5〔1~2頁、4~5頁〕)。また、納25は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査30の5別表11)。このように、納25は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納25は、他社商品を含めてトータルの売場作りを行い、これにより売上げを伸ばしてきている(前記速記録11~12頁)。納25は、自己の有する情報等により、原告によっては作ることのできない売れる売場作りを行っており、原告に売場作りを行ってほしくないと考えていた(前記速記録10~11頁)。納25は、大手の卸売業者との差別化の手段として売れる売場作りを行っていた(前記速記録11頁)。</p> <p>納25は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのであって、これを被告が「自社商品の売上げに結び付かない」、「一方的かつ漠然とした期待」、「競合他社との差別化に結び付くものとは認められず」などと独断することは許されず、飽くまで納25の認識を基準に不利益か否かを判断すべきである。</p>	<p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p> <p>E参考人審尋速記録3、10~12頁、審第14号証の1〔6~7頁〕、審第14号証の2〔4頁〕、審第14号証の4〔1頁、3~4頁〕、審第14号証の5〔1~2頁、4~5頁〕、査第30号証の5別表11</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納25は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査30の2)。</p> <p>自社商品のみならず他社商品を含めて陳列作業を行っていた納25の従業員等派遣が、他の納入業者との競争上有利に働く可能性があったとしても、それは一方的かつ漠然とした期待であって競合他社との差別化に結び付くものとは認められず、また、競合他社との差別化というのは、他の納入業者が従業員等の派遣の要請に応じる中で、自社が原告の要請に応じないことによる不利益を避けるために、従業員等を派遣していたことを意味するにすぎない(答弁書・83~84頁)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納25の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>96~97 頁・別紙7 ⑨</p> <p>査第30 号証の2 (7 頁)、E 参考人審 尋速記録1 1~12 頁</p> <p>88~89 頁・別紙7 ①、89~ 93頁・別 紙7② 95頁・別 紙7⑤</p> <p>100~1 01頁・別 紙7⑬⑭</p>	<p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納25を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、納25においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行ったと主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査30の2)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>
<p>納25は、原告が優越的地位に立たない取引開始前の時点において、開店前準備作業を行うことを予定していたのであり(審14の1〔6~7頁〕)、このことは、開店前準備作業が納25の意に反するものではなく、また、納25にとって著しい不利益でもなかったことを示している。</p> <p>納25は、開店前準備作業を行うことを前提として納入価格を決定し、開店前準備作業のコストを商品代金から回収しており、開店前準備作業を行うことによって、納25に著しい不利益は生じていない(審14の1〔3~4頁〕、審14の2〔5頁〕、前記速記録14頁)。</p> <p>納25は、開店前準備作業を想定して人員体制を組みこれを前提に価格交渉を行って納入価格を決定しており、開店前準備作業の費用は納入価格に織り込まれているから(審14の2〔5頁〕)、納25と原告との取引では開店前準備作業について対価的均衡が保たれている。</p> <p>したがって、納25による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 開店セール値引き (原告・第1準備書面・128~132頁)</p>	<p>E参考人審尋速記録14頁、審第14号証の1〔3~4、6~7頁〕、審第14号証の2〔5頁〕</p> <p>仮に、取引開始当初から開店前準備作業のため従業員等の派遣を想定していた納入業者があったとしても、従業員等の派遣要請に応じる義務がないことに変更はないから(答弁書・85頁)、納25においても従業員等派遣が行われていたことを知っていたというにすぎず、不利益行為に当たったことを否定することはできない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86~87頁)、納25の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納25による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 開店セール値引き (本件協賛金の提供)</p>	<p>98頁・別 紙7⑩</p> <p>101~1 02頁・別 紙7⑮</p> <p>86~87 頁、102 頁</p>	<p>3 開店セール値引き (本件協賛金の提供)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納25は、閉店セール値引きに販売促進効果があることなどから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた（E参考人審尋速記録15頁、審14の1〔8～9頁〕、審14の4〔4頁〕、審14の5〔5頁〕）。また、納25は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査30の7別表14）。このように、納25は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>なお、セールのために納入業者が値引きを行うことはセールを通じた販売促進策であって、販売促進効果は何ら否定されない。</p>	<p>E参考人審尋速記録15頁、審第14号証の1（8～9頁）、審第14号証の4（4頁）、審第14号証の5（5頁）、査第30号証の7別表14</p>	<p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての納25の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>E参考人審尋速記録15頁、審第14号証の1（8頁）、審第14号証の4（4頁）、審第14号証の5（5頁）、審第81号証</p>	<p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納25を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納25においては、閉店セールのために納入業者が値引きを行うことはセールを通じた販売促進効果があるから、同社は自由、自主的な判断により行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>
<p>閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.04%にすぎず（審81）、納25は、その全額についてメーカーから補填を受けているから（前記速記録15頁、審14の1〔8頁〕、審14の4〔4頁〕、審14の5〔5頁〕）、納25には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p>	<p>E参考人審尋速記録15頁、審第14号証の1（8頁）、審第14号証の4（4頁）、審第14号証の5（5頁）、審第81号証</p>	<p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない（答弁書・93頁）。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない（答弁書・94～95頁）。</p>	<p>E参考人審尋速記録15頁、審第14号証の1（8頁）、審第14号証の4（4頁）、審第14号証の5（5頁）、審第81号証</p>	<p>115～116頁・別紙8⑫</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p>	
<p>したがって、納25による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>		<p>以上のとおり、納25による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>105～107頁、117頁</p>	
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 （原告・第1準備書面・133～135頁）</p> <p>納25は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた（E参考人審尋速記録16頁審14の1〔9頁〕、審14の4〔5頁〕、審14の5〔6頁〕）。また、納25は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査30の7別表14）。このように、納25は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納25に対する依頼が繰り返された事実はない。</p>	<p>E参考人審尋速記録16頁審第14号証の1（9頁）、審第14号証の4（5頁）、審第14号証の5（6頁）、査第30号証の7別表14</p>	<p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない（答弁書・96頁）。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての納25の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>E参考人審尋速記録16頁審第14号証の1（9頁）、審第14号証の4（5頁）、審第14号証の5（6頁）、査第30号証の7別表14</p>	<p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供（本件火災関連金の提供）</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納25を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>その後、火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納25は、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った全額についてメーカーから補填を受けているから(審14の1〔9頁〕、審14の4〔5頁〕、審14の5〔6頁〕、前記速記録16頁)、納25には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納25による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>E 参考人審 尋速記録 16頁審 第14号 証の1 (9 頁)、審 第14号 証の4 (5 頁)、審 第14号 証の5 (6頁)</p>	<p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならぬ状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納25による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>127頁・ 別紙9⑦</p> <p>121～1 22頁、1 28頁</p>		

第2 納71 (番号71、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・136～144頁)</p> <p>納71は、略地方を営業地域とするペット商品、食品及び米穀の卸売業者である。納71の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約17.3%から約16.1%である(査76の1別表1)。</p> <p>本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納71に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、納71は、原告との取引の大半を占めるペット商品の取引に関し1社帳合体制が2社帳合体制に変更し、原告への売上げが半分に減少することを常に想定しながら経営していたこと、ペット商品の事業は利益率が低く売上高の減少が生じても納71の事業経営に影響が生じにくかったこと等(D参考人審尋速記録24頁、審39の1〔4頁〕)から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納71は、25年以上にわたり原告のペット商品の唯一の納入業者であり、原告のペット商品売場について、商品提案、棚割表の作成、日々の売場のメンテナンス等を含む売場全体のコーディネートを行っていたこと(審39の1〔4頁〕、審64〔6頁〕、審65〔6～7頁〕等)、略地方のペット商品の卸売市場における納71の市場シェア・順位は本件期間当時約35%・1位であり、原告の略地方の各店舗をカバーできる営業拠点・物流体制、取扱商品の種類を考慮すると原告のペット商品のメインベンダーは納71以外に考えられなかったこと(前記速記録5頁、審39の2〔1頁〕、審65〔6頁〕)、米穀の取引では商品特性上納入業者の変更は通常行われないこと(前記速記録〔4頁〕、審39の3〔2頁〕、審61〔5頁〕等)などから、原告が納71との取引を打ち切るとは想定できず、実際原告の創業時から納71との取引は継続している。納71も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(前記速記録24、27頁、審39の2〔3頁〕、審39の3〔3頁〕等)。このように、納71は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納71の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>D参考人審尋速記録24頁、審39号証の1(4頁)、審第39号証の2(1頁)、審第39号証の3(2～3頁)、審第61号証(5頁)、審第64号証(6頁)、審第65号証(6～7頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納71の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨の納71の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難く、むしろ、ペット商品の1社帳合体制に関する陳述内容は、原告の取引上の優位性を述べるものである。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納71と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納71の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>72～73 頁・別紙6 ⑦</p> <p>74～75 頁・別紙6 ⑩</p> <p>75～76 頁・別紙6 ⑪</p> <p>76頁・別 紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納71の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納71による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、実際に納71が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納71に優越していることと認定することができ、かかる認定は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>納71担当役員は、原告との取引の大半を占めるペットの取引は利益率が低く、原告との取引の継続が困難になって売上げが減少しても事業経営上大きな支障を来すことはない旨述べるが、その内容は見通しをいうものにすぎない。仮に、財政上大きな支障が出ない可能性があったとしても、そのために相当な人的、時間的労力や経済的負担を掛ける必要が生じることが想像に難くないというべきである。</p> <p>原告は、納71との間で対等な価格交渉が行われていた旨主張するが、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納71と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(前記速記録5～6頁、審39の2〔3頁〕、審39の3〔3～4、7頁〕)。</p> <p>納71は、取引先ごとに売上げ、経費及び利益を管理しており、原告との取引においても開店前準備作業の経費を含む当該取引に係る経費を踏まえて、原告との価格交渉を行い、適正な利益を確保していた(前記速記録6、27頁)。不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納71に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・145～154頁)</p> <p>納71は、ホールセラーとしてリテールサポートをするという理念の下、棚割りの作成、その具現化としての商品の陳列、棚割り上の商品の売上げデータの検証、棚割りの修正、その具現化としての商品の陳列という作成・実行・評価・改善のサイクルを経て、自社の売上げの向上を図っていたが、上記サイクルの一過程として店舗のメンテナンス等のフィールドサポート業務を行っており、その一環として、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(参考人審尋速記録7～12頁、審39の1〔2～3、6頁〕、審39の2〔4～6頁〕、審39の3〔4～5頁〕、審84、19頁、査76の7〔10頁〕等)。このように、納71は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>開店前準備作業は、棚割りを具現化するものであり、納71のリテールサポートにとって不可欠なものである。また、納71は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納71は、自らの営業理念に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納71の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納71は、取引先ごとに売上げ、経費及び利益を管理しており、原告との取引においても開店前準備作業の経費を含む当該取引に係る経費を踏まえ、適正な利益が確保できるよう原告との価格交渉を行うことができおり、想定外の経費が生じたこともなかったのだから、開店前準備作業を行うことによって、納71に著しい不利益は生じていない(前記速記録6、25、27頁、審39の2〔6頁〕)。</p> <p>したがって、納71による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・154～159頁)</p>	<p>D参考人審尋速記録5～6、27頁、審第39号証の2(3頁)、審第39号証の3(3～4、7頁)</p> <p>D参考人審尋速記録7～12頁、審第39号証の1(2頁)、審第39号証の2(4～6頁)、審第39号証の3(4～5頁)</p> <p>D参考人審尋速記録6、25、27頁、審第39号証の2(6頁)</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納71の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納71による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納71が不利益行為を受け入れていたことなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。納71のリテールサポートは必ずしも開店前準備作業における従業員等派遣を必要とするものではなく、このような営業方針によっても本件従業員等派遣による直接的な利益等は認められない。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納71は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査76の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納71の陳述内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86～87頁)、納71の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納71による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p>	<p>査第76号証の1別表11</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>49～50頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101～102頁・別紙7⑯</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納71を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納71においては、開店前準備作業の経費を含む当該取引に係る経費を踏まえ、適正な利益が確保できるよう原告との価格交渉を行うことができおり、想定外の経費が生じたこともなかったのだから、開店前準備作業を行うことによって、納71に著しい不利益は生じていない旨主張するが、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納71が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしているとの原告の主張や納71の担当役員の供述はにわかに採用し難いといべきであるし、同社は、派遣する従業員が足りないときには、別途有償で外部の派遣従業員を使用していた(D参考人)というのであるから、原告の主張はそれ自体不自然であり、採用することができない。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納71は、閉店セール値引きに販売促進効果があることなどから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(参考人審尋速記録13頁、審39の1[5頁]、審39の2[6~7頁]、審39の3[6~7頁]、査76の8[4~5頁])。また、納71は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査76の6別表14)。このように、納71は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>なお、セールのために納入業者が値引きを行うことはセールを通じた販売促進策であって、販売促進効果は何ら否定されない。</p> <p>閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、納71は、その一部についてメーカーから補填を受けているから(審39の2[6~7頁])、納71には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納71による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第1準備書面・159~163頁)</p> <p>納71は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(参考人審尋速記録14頁、審39の1[5頁]、審39の2[7頁]、審39の3[7頁]等)。また、納71は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査76の6別表14)。このように、納71は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納71に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>納71は、朝倉店火災に係る金銭の提供の大部分についてメーカーから補填を受けているから(審39の2[7~8頁])、納71には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納71による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>D参考人審尋速記録13頁、審39の3号証の1(5頁)、審39の2(6~7頁)、審39の3号証の3(6~7頁)、査第76号証の6別表14、査第76号証の8(4~5頁)</p> <p>審第81号証、審39の2(6~7頁)</p> <p>D参考人審尋速記録14頁、審39の1(5頁)、審39の2(7頁)、審39の3(7頁)等</p> <p>審第39号証の2(7頁)、審39の3(7頁)、査第76号証の6別表14等</p> <p>審第39号証の2(7~8頁)</p>	<p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納71の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94~95頁)。</p> <p>以上のとおり、納71による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納71の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納71による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>107~108頁・別紙8①</p> <p>112~114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>115~116頁・別紙8⑫</p> <p>116~117頁・別紙8⑬</p> <p>105~107頁、117頁</p> <p>123~124頁・別紙9①</p> <p>124~126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121~122頁、128頁</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納71を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納71においては、閉店セールのために納入業者が値引きを行うことはセールを通じた販売促進効果があるから、自由、自主的な判断により行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといべきであることも本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p> <p>その後、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納71に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納71を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>その後、火災関連金の相当額が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>	
<p>第3 納28 (番号28、第2類型納入業者)</p>					
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・164~175頁)</p>		<p>1 優越的地位</p>			<p>1 優越的地位</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納28は、略県を営業地域の中心とする酒類卸売業者であり、略原におけるシェアは65%程度である(参考人審尋速記録2頁)。</p> <p>納28の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約5.8%から約4.2%と10%を大きく下回る(査33の1別表1)。</p> <p>納28は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること(査33の1)が平成21年4月1日以降に800億円以上の売上高のある略と新規に取引を開始したこと(査33の2(2~3頁))、②略との取引額を平成25年6月期の1年間で7億円以上増加させたこと(前記速記録6頁、審15の1(3頁))、③略から取引開始の申入れを受けていること(審15の1(5頁))に加え、④納入業者報告書において、「新規取引開始困難性」、「取引額転嫁困難性」を選択していないこと(査33の1(19頁)) (なお、同報告書訂正版において回答を変更しているが、審査官から執拗に回答の変更を求められたため、納28の認識とは異なることを認識しながら変更に応じたものである(前記速記録30頁、審15の2(5頁))。)、⑤納28においては、売上高が年間金額円程度増減するということは珍しいことではなく、実際に納28の売上高が前期から約金額円減少したことがあり、平成22年6月期には略グループとの取引額が約10億円減少したものの、いずれも、リストラ等を行うことなく黒字経営を続けていること(前記速記録5~6頁、審15の1(2~3頁、5頁))などからも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、納28において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的などのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。納28においては取引額と利益の額が重要な経営指標であり、取引先別の売上高の順位は重視されていない。本件期間中、納28の取引先別の売上高の順位において原告は第2位である一方(査33の1)、第1位の小売業者との取引額の4分の1未満である。取引順位が第2位であった原告との取引が終了したとしても、取引額が大きくない以上、納28の経営に大きな影響が出ることはない(甲3[審87][1~2頁])。</p> <p>本件審決は、「被告との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納28については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>B 参考人審尋速記録5~6頁、審第15号証の1(2~3、5頁)、審第15号証の2(5頁)、査第33号証の1(19頁)、査第33号証の2(2~3頁)</p> <p>甲第3号証[審第87号証(1~2頁)、査第33号証の1</p>	<p>納28の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえないが、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納28にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記①③については、取引を開始した具体的な経緯やその後の取引の状況が明らかでないか、現実に取引を開始したもののではなく、同②⑤については、売上高の増減には様々な要因があるから、他の取引先との取引の拡大が直ちに原告との取引に代替し得るものとはいえない上、取引額の減少の場合には回復の可能性があり、取引の打切りより事業経営上の影響が小さい。</p> <p>また、同④については、納入業者による回答の訂正は、言われるがままに漫然と回答を訂正したものではなく、供述調書等において各項目に該当する理由を任意に述べた上でこれを訂正したものであり、納28の訂正後の回答内容の信用性を疑うべき事情もない(答弁書・58~59頁)。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納28を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置していて極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。(答弁書・44~45頁)</p>	<p>査第33号証の2(5~8頁)、査第33号証の5(19頁)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>68~69頁・別紙6③</p> <p>69~70頁・別紙6④⑤</p> <p>68頁・別紙6②</p> <p>61~62頁</p> <p>55~57頁・別紙5</p>	<p>原告の主張は、要するに、納入業者について、取引先別の売上高の順位が比較的高くても、取引依存度が低いのであれば、事業経営上大きな支障が生じるおそれはないのであるから、その場合に原告が優越的地位にあるとはいえないというものである。</p> <p>しかしながら、第2類型納入業者については、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することができる取引先であって、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、納28は、本件報告書等において、取引継続必要性が高いかとの設問に対してこれを肯定する回答をし、その理由として、新規取引開始困難性及び取引額転嫁困難性を選択しており、取引先の変更が困難であると認識していたものと認められることなどからして、原告の取引上の地位は、納28に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりであって、原告の上記主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告	証拠	被告	証拠	審決案該頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納28は、原告に対して酒類を販売し、原告の略県内の店舗の清酒と焼酎の棚割表を作成しているが(審15の2〔2頁〕)、仮に原告が納28との取引を中止すれば、原告は、①原告の略県内の全店舗での即日配達を受けられなくなる(審15の1〔4頁〕、審63〔3頁〕、前記速記録8～9頁)、②略県内で圧倒的によく売れる「略」を仕入れられなくなるか、二次問屋から仕入れざるを得なくなる(審15の1〔1、4～5頁〕、審63〔3頁〕、前記速記録2～3頁、9頁)。「略」グループは、「略」の仕入れを継続するために、ビール等についての全国縦割りの帳合体制を崩して、略製品を納28から仕入れるという異例の対応を行っている(審15の1〔2頁〕、前記速記録4～5頁)、③地域性が強く、陳列の仕方で売上げが変わる酒類について、納28の情報力、提案力を失う(審15の1〔5頁〕、審63〔3頁〕、前記速記録9頁)、④大手よりも相当程度安い納28の価格提案力も失う等の不利益を受けるから、原告には納28と取引を中止するメリットがなかった(審63〔1、3頁〕)。納28も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審15の1〔1、4～6頁〕、審15の2〔5頁〕、前記速記録2～3、8～9頁)。</p> <p>なお、被告は、納28の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>証拠</p> <p>B 参考人審 尋速記録 2～5、 8～9 頁、審第 15号証 の1(1 ～2頁、 4～6 頁)、審 第15号 証の2 (2頁、 5頁)、 審第15 号証の1 (1～ 2、4～ 5頁)、 審第63 号証 (1、3 頁)</p>	<p>主張</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても納28と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納28の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>証拠</p>	<p>75～76 頁・別紙6 ⑩</p> <p>76頁・別 紙6⑫</p>	<p>当裁判所の判断</p>
<p>納28と原告との間の取引では、率直な意見交換に基づく対等な価格交渉がなされていた(審15の1〔4、6頁〕、審15の2〔1頁〕、前記速記録6、8頁)。</p> <p>納28は、原告との価格交渉により、営業担当者の人件費など想定されるさまざまな経費を含めても適正な利益を確保していた(前記速記録6～8頁)。不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>証拠</p> <p>B 参考人審 尋速記録 6～8 頁、審第 15号証 の1 (4、6 頁)、審 第15号 証の2 (1頁)</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p>	<p>証拠</p>	<p>76～77 頁・別紙6 ⑬</p> <p>55～57 頁</p>	<p>当裁判所の判断</p>
<p>したがって、原告の取引上の地位が納28に優越しているとは認められない。</p>	<p>証拠</p>	<p>原告の市場における地位、納28の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納28による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納28が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>証拠</p>	<p>55～57 頁</p>	<p>当裁判所の判断</p>
<p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・175～183頁)</p> <p>納28は、同社従業員が開店前準備作業を行うことで、原告の売場が売れる売場になり、その結果、納28の売上げが上がるという考えに基づき、自社の売上げを上げるという目的のために開店前準備作業を行っていた(B参考人審尋速記録12～16頁、審15の1〔5～6頁〕、審15の2〔2～3頁〕)。納28は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査33の1別表11)。このように、納28は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納28は、原告の従業員が開店前準備作業を行うと売れない売場になるとの認識から開店前準備作業を行っていたのであるが(前記速記録30頁)、被告はこの事実を特段の理由もなく無視している。納28は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納28は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのであって、納28の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>証拠</p> <p>B 参考人審 尋速記録 12～16 頁、審第 15号証 の1(5 ～6 頁)、審 第15号 証の2 (2～3 頁)、査 第33号 証の1別 表11</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納28は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査33の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納28の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>証拠</p> <p>査第33 号証の3 (10～ 11頁)</p>	<p>96～97 頁・別紙7 ⑨</p> <p>88～89 頁・別紙7 ①、89～ 93頁・別 紙7② 100～1 01頁・別 紙7⑮⑰</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納28を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、納28においては、売場全体を売れる売場にする中で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は、本件期間中において、最も取引量の大きかった小売業者(略)に対しては、新規開店等の際に開店準備作業をさせるために従業員等を派遣したことはなかったものと認められる(B参考人)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納28が本件期間において原告の開店前準備作業行ったのは10回にすぎず(査33の5〔6枚目～12枚目〕)、納28はそれを負担と認識していない(審15の1〔6頁〕、審15の2〔4頁〕)。</p> <p>したがって、納28による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第15号証の1(6頁)、審第15号証の2(4頁)、査第33号証の5(6枚目～12枚目)</p>	<p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しないが(答弁書・86頁)、10回にも及ぶ従業員等の派遣は多大な負担である。</p> <p>以上のとおり、納28による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>審第15号証の1(6頁)、審第15号証の2(4頁)、査第33号証の5(6枚目～12枚目)</p>	<p>101～102頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p>	

第4 納8 (番号8、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・184～191頁)</p> <p>納8は、略県を主な営業地域とする酒類卸売会社であり、略の子会社であった(審4の1〔1～2頁〕、査13の1〔1頁〕)。納8の平成23年12月期から平成24年12月期までの年間総売上高は、約金額(1～2頁)、査第13号証の1(1頁)、査第13号証の3別表1</p> <p>納8は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること(審4の1〔2頁〕)、①納8においては、平成23年12月期の売上高順位第1位の取引先であり、取引高が約31億6140万円であった略との取引が終了したが、他の取引先との取引額を約15億8696万円拡大し、総売上高の減少を約金額円にとどめていること(審4の1〔2頁〕)、②納8は、略との取引が終了した際、配送ルートの見直し等の物流コストの削減を行い、利益の額を減らしていないこと(審4の1〔2頁〕)、③納8となった平成22年10月以降、納8は略の子会社であり、略の略支店のような実態であったところ(審4の1〔2頁〕)、略グループ全体で見えた場合の原告に対する取引依存度は約0.1%にすぎないこと、④納8と原告との間の取引は、平成26年5月に終了しているが、納8は、配送ルートの見直しによる物流コストの削減、略支店への人員の異動などを行った結果、人員整理や事業規模の縮小をすることなく、利益の額を維持していること(審4の1〔2頁〕)などからも裏付けられる。</p>	<p>審第4号証の1(2頁)</p> <p>審第4号証の1(2頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納8の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえず、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44～45頁)。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納8にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。そして、左記①については、売上高の増減には様々な要因があるから、他の取引先との取引の拡大が直ちに原告との取引に代替し得るものとはいえないし、同②については、原告との取引の継続が困難になった場合の事業経営上の支障に直接関わる事実ではない。</p> <p>また、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることになりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得る(答弁書・60頁)。よって、左記③については、検討すべきは納8単体の取引状況である。</p> <p>さらに、左記④については、納8は原告との取引終了後に複数の合併を経て経営状況が変化している(審4の1〔2頁〕)。</p>	<p>審第4号証の1(2頁)</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>審第4号証の1(2頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納8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、納8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等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納8に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納8においては、平成23年12月期の売上高順位第1位の取引先であった略との取引終了や、原告との間の取引が平成26年5月に終了したことを実際に経験したが、人員整理や事業規模の縮小をすることなく、利益の額を維持していることなどからも、原告との取引の継続が困難となることが事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に、同社において現実に利益の額を維持することができた事実があったとしても、それに向けた社内的な努力(労力)が相当なものであったことは想像に難くないというべきであるほか、現実に利益の額を減らさなかったことと本件各行為の当時における同社の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納8において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>本件審決は、<u>納8</u>において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。しかし、平成22年12月期及び平成23年12月期における売上高順位第1位の小売業者に対する取引依存度は原告の1.4倍以上であるが、この事実は、当該期間において、原告が<u>納8</u>の取引チャネルや販売戦略の構築に大きな影響を与えていないことを示している(査13の3別表3)。また、平成24年12月期においては、原告が<u>納8</u>の売上高順位第1位になったもの(査13の3別表1)、原告が<u>納8</u>の売上高順位第1位になったことによって取引チャネルの選択や販売戦略の再構築が行われ、原告が重視されるようになったことを示す証拠は一切ない。これらの事情に照らせば、原告との取引が終了したとしても<u>納8</u>の事業経営に大きな影響が出ることはない。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すというわけではない」として、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、<u>納8</u>については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>査第13号証の3別表1、3</p>	<p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、<u>納8</u>を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。(答弁書・44～45頁)</p>	<p>査第4号証の1(4頁)、審第63号証(2～4頁)</p>	<p>55～57頁・別紙5</p>	
<p><u>納8</u>は、①原告との取引が終了するまで、<u>略</u>県内の原告の店舗の清酒及び焼酎の棚割表を作成していたこと(審4の1[4頁]、審63[2～3頁])、②<u>略</u>となる平成25年9月以前は、納品率、商品提案力、価格提案力に優れていたことから、原告は、<u>納8</u>と取引を継続する必要があり、<u>納8</u>との取引を打ち切るメリットはなかった(審63[4頁])。そのため、<u>納8</u>においては、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p>	<p>審第4号証の1(4頁)、審第63号証(2～4頁)</p>	<p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることは想定し難いのであって、原告においても<u>納8</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p>	<p>審第4号証の1(3頁)、審第4号証の2(1頁)</p>	<p>75～76頁・別紙6⑩</p>	
<p><u>納8</u>と原告との間の取引では、原告が<u>納8</u>に対して一方的に無理な要求をするようなことはなく、原告は、清酒や焼酎の値上げがあったときにはスムーズに値上げに応じ、<u>納8</u>で在庫が大きくなってしまった商品の引き取り依頼があれば協力するなど、対等な価格交渉が行われていた(審4の1[3頁]、審4の2[1頁])。</p> <p><u>納8</u>は、原告との価格交渉により、開店前準備作業を含む営業経費をカバーして適正な利益を確保していた(審4の1[3頁])。不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実上反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>審第4号証の1(3頁)、審第4号証の2(1頁)</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p>	<p>審第4号証の1(3頁)、審第4号証の2(1頁)</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p>	
<p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納8</u>に優越しているとは認められない。</p>		<p>原告の市場における地位、<u>納8</u>の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた<u>納8</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納8</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>		<p>55～57頁</p>	
<p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・191～196頁)</p>		<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>			<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納8は、同社従業員が開店前準備作業を行うことで、原告の売場が売れる売場になり、その結果、リピート発注により納8の売上げも上がるという考えに基づき開店前準備作業を行っていた(審4の1[4頁]、審4の2[2頁])。納8は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査13の3別表11)。このように、納8は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納8は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納8は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納8の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納8は、開店前準備作業を行うことを前提として、開店前準備作業を含む営業経費をかけても利益が出るような価格で原告に商品を納入しており(審4の1[3頁])、開店前準備作業を行うことによって、納8に著しい不利益が生じていない。</p> <p>納8は、原告との価格交渉により、開店前準備作業を含む営業経費をカバーして適正な利益を確保していた(審4の1[3頁])。開店前準備作業が不利益となるか否かは当該費用が商品の納入代金によってカバーされているかどうかによって決まるのであり、価格交渉の際に費用を具体的に織り込んで交渉が行われたか否かによるものではない。</p> <p>したがって、納8による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第4号証の1(4頁)、審第4号証の2(2頁)、査第13号証の3別表11</p> <p>審第4号証の1(3頁)</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納8は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査13の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納8の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86~87頁)、納8の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納8による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第13号証の3別表11</p>	<p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑮⑯</p> <p>101~102頁・別紙7⑰</p> <p>86~87頁、102頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納8を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納8においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められ、また、同社の担当者は原告がサンドラッグの子会社となった後は従業員等派遣についてのメリットは薄らいでいたと供述している(査5の1、査13の3、査13の4)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第5 納9 (番号9、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・197~206頁)</p> <p>納9は、略県を主な営業地域とする酒類卸売業者であり、平成27年9月30日まで略の子会社であったが、同日以降は略の子会社となっている。納9の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約7.1%から約4.7%と10%を下回る(査14の1別表1)。</p> <p>納9は、本件期間中、実質的には略の略支店と評価すべき実態にあったが(審5の1[1頁])、略グループ全体での原告に対する取引依存度は0.1%にも満たない(略は原告の納入業者であるが、原告の取引上の地位が略に対して優越しているとは認められていない)。</p> <p>納9は、本件審決が説示するのとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①納9が原告との取引を失っても、他の取引先との取引の拡大でカバーできる可能性があると認識していたこと(審5の1[2頁])、②納9の平成23年3月期の売上高順位第2位との取引額と平成24年3月期の売上高順位第2位の取引先との取引額とを比較すると5億円以上増加していること(査14の1別表3)、③原告は、平成23年3月期に、略県内の酒類の納入業者について納9の1社帳合から納9と略の2社帳合に変更し、その結果、納9の原告との取引額は、平成22年3月期から平成23年3月期にかけて、約金額円減少し、当該事業年度において、納9の総売上高は約金額円減少しているが(査14の1別表3、審5の1[2頁])、納9には、事業経営上大きな支障は生じなかったこと(審5の1[2頁])、④納9にとって金額円程度の総売上高の変動は通常の売上高の変動であること(査14の1別表1)などからも裏付けられる。</p>	<p>審第5号証の1(1頁)、査第14号証の1別表1</p> <p>審第5号証の1(2頁)、査第14号証の1別表1、3</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納9の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえないが、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納9にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記②④については、売上高の増減には様々な要因があるから、他の取引先との取引の拡大が直ちに原告との取引に代替し得るものとはいえないし、同③については、総売上高を減少させており、原告との取引の減少を他の取引先に転嫁できなかったことを示すものである。</p> <p>また、以上のことからすれば、左記①についても、原告との取引を失っても他の取引先との取引の拡大でカバーできる可能性がある旨の納9の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p>		<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6⑤</p> <p>70頁・別紙6⑥、71頁</p> <p>73~74頁・別紙6⑨</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納9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、納9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等からみて比較的安定した売上げを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あって、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納9に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納9においては、平成23年3月期に、略県内の酒類の納入業者について納9の1社帳合から納9と略の2社帳合に変更したことによりその総売上高は約金額円減少しているが、事業経営上大きな支障は生じなかったこと、納9にとって金額円程度の総売上高の変動は通常の売上高の変動であることなどからしても、原告との取引の継続が困難となることが事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があったとしても、これと本件各行為の当時における納9の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納9において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われなかった事象を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告	被告	審査案 該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>本件審決は、<u>納9</u>において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。本件期間における<u>納9</u>の取引先別の売上高の順位において原告は第2位又は第3位であり、原告との取引額は、第1位の小売業者との取引額の半分程度にすぎない(査14の1別表3)。<u>納9</u>においては、取引金額の順位は重視されておらず、原告が取引額第2位又は第3位の取引先であるからといって、原告を基本とした販売チャネルの選択や販売戦略の構築は行われていなかったから、原告との取引が終了したとしても<u>納9</u>の事業経営に大きな影響が出ることはない(甲1〔審85〕)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、<u>納9</u>については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p><u>納9</u>は、①原告に対して酒類を販売し、原告の<u>略</u>県内の店舗の清酒と焼酎の棚割表を作成していること(審5の1〔3頁〕、審5の2〔2頁〕、審63〔2～4頁〕)、②<u>納9</u>は、納品率、提案力に優れ、納品価格が安いこと(審63〔2、4～5頁〕)、③<u>納9</u>以外から「<u>略</u>」や「<u>略</u>」等の<u>略</u>県の焼酎や清酒を安く仕入れることができないこと(審5の1〔3頁〕、審63〔4頁〕)、④<u>納9</u>は、地域性が強く、地域によって売れる商品が異なる酒類についての情報力、提案力に優れていること(審5の1〔3頁〕、審5の2〔2頁〕、審63〔4～5頁〕)から、<u>納9</u>との取引を中止すれば、原告はこれらのメリットを受けられなくなる不利益を受けるため、原告には<u>納9</u>と取引を中止するメリットがなかった(審63〔4～5頁〕)。<u>納9</u>も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審5の1〔2～3頁〕)。</p> <p>なお、被告は、<u>納9</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>主張</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、<u>納9</u>を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いことができる。(答弁書・44～45頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることは想定し難いのであって、原告においても<u>納9</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納9</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>55～57 頁・別紙5</p> <p>75～76 頁・別紙6 ⑪</p> <p>76頁・別 紙6⑫</p>	<p>当裁判所の判断</p>
<p><u>納9</u>と原告との間の取引では、<u>納9</u>は、不合理な要求を受け入れることもなく、また、原告は、酒造メーカーが値上げした際にはスムーズに値上げに応じ、<u>納9</u>から依頼があれば発注量を増やすなどの協力しており、対等な価格交渉が行われていた(審5の1〔4頁〕、審5の2〔1頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納9</u>に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・207～213頁)</p>	<p>審第5号証の1(4頁)、審第5号証の2(1頁)</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、<u>納9</u>の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた<u>納9</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納9</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	<p>76～77 頁・別紙6 ⑬</p> <p>55～57 頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納9は、「小売店と一緒に売場を作って一緒に販売する」という営業方針の下、自社の売上げの増加等を目的として営業活動の一環として自発的に原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(審5の1〔3頁〕、審5の2〔2～3頁〕)。納9は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査14の1別表11)。このように、納9は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納9は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に関することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納9は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納9の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納9が本件期間において原告の開店前準備作業を行ったのは7回にすぎず、納9は開店前準備作業を負担と認識していないのであって(査14の1別表11、審5の1〔3頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納9に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納9による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第5号証の1(3頁)、審第5号証の2(2～3頁)、査第14号証の1別表11</p> <p>査第14号証の1別表11、審第5号証の1(3頁)</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納9は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査14の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納9の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しないが(答弁書・86頁)、7回にも及ぶ従業員等の派遣は多大な負担である。</p> <p>以上のとおり、納9による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第14号証の1別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101～102頁・別紙7⑯</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納9を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納9においては、売場全体を売れる売場にすることで、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査14の1)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第6 納68 (番号68、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・214～222頁)</p> <p>納68は、略県を主な営業地域とする酒類卸売業者であり、略県におけるシェアは50%超、順位は第1位である(審37〔1頁〕)。</p> <p>納68の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約6.9%から約5.6%と10%を下回る(査73の1別表1)。</p> <p>納68は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①納68が平成21年4月1日以降に800億円以上の売上高のある略及び略と新規に取引を開始していること(査73の2〔2～3頁〕)、②平成21年4月1日以降に納68が取引を開始した略及び略との取引額は原告と同程度以上であること(査73の2〔3～4頁〕)、③納68は、平成25年3月期までに原告との取引額を超える取引額があった略から取引を中止されたが、略との取引を拡大させたり、略と新規に取引を開始したりすることで、平成27年3月期には略と取引をしていた時期と同じ程度まで総売上高を回復させていること(審37〔4頁〕)、④納68は、取引額が9億円以上あった略から平成24年度に取引を打ち切られたが、略と新たに取引を開始した卸売業者は、納68から商品を仕入れており、また、略は、平成27年4月に納68との取引を再開させていること(審37〔5頁〕)、⑤納68が原告との取引がなくなった場合でもある程度取引額を回復させることができる可能性があること(審37〔5頁〕)などからも裏付けられる。</p>	<p>審第37号証(1頁)、査第73号証の1別表1</p> <p>審37号証(4～5頁)、査第73号証の2(2～4頁)</p>	<p>納68の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44～45頁)。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納68にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記①ないし③については、取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、同③④については、他の取引先との取引の中止が直ちに原告との取引の中止と比肩できるものではない。</p> <p>また、以上のことからすれば、左記⑤についても、原告との取引がなくなってもある程度取引額を回復させる可能性がある旨の納68の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p>	<p>査第73号証の1別表1</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>68～69頁・別紙6③</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>73～74頁・別紙6⑨</p>	<p>納68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、納68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等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あって、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納68に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納68においては、①平成21年4月1日以降に800億円以上の売上高のある略及び略と新規に取引を開始し、②平成21年4月1日以降に納68が取引を開始した略及び略との取引額は原告と同程度以上であり、③平成25年3月期までに原告との取引額を超える取引を中止されたが、27年3月期には同じ程度まで総売上高を回復させていること、④取引額が9億円以上あった略から取引を打ち切られたが、その後略と新たに取引を開始した卸売業者は納68から商品を仕入れており、また、略が平成27年4月に納68との取引を再開させていることから同社が原告との取引を中止しても事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があったとしても、その要因は様々であり、また、これと本件各行為の当時における納68の認識とは異なり得るものであって、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納68において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p>

原告	被告	審決案該頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>本件審決は、納68において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。納68においては各取引先との売上構成比、利益率が重要な指標であり、取引先別の売上高の順位は重視されていない(甲8〔審92〕)。本件期間中、納68の取引先別の売上高の順位において原告は第2位又は第3位である一方、納68の第1位の小売業者に対する取引依存度は、原告に対する取引依存度の約1.4倍から約1.7倍である(査73の1別表3)。取引順位が第2位又は第3位であった原告との取引が終了したとしても、原告に対する取引依存度が大きくない以上、納68の経営に大きな影響が出ることはない(甲8〔審92〕)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すというわけではない」とし、取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納68については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>主張</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納68を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということが出来る。(答弁書・44～45頁)</p>	<p>55～57頁・別紙5</p>	<p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば、優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。</p>
<p>納68は、①原告の略県内の店舗の清酒と焼酎の棚割表を作成していること(審37〔6頁〕、審63〔2～3頁〕)、②略県内から原告の略県内の店舗に酒類を直接納入することで物流コストと納入価格を抑えるというメリットがあること(審37〔3頁〕)、③略県が略県内に略か所の営業所を有しており、迅速な配送を受けられること(審37〔3頁〕)、④略県は、略県の焼酎や地ワインの仕入れ先であり、納68との取引を中止すれば、その仕入れができなくなるか、二次問屋から高く仕入れざるを得なくなること(審37〔4頁〕)、⑤地域性が強く、陳列の仕方で売上げが変わる酒類について、納68は情報力、提案力に優れていること(審37〔4頁〕)などから、原告には、納68と取引を中止するメリットがなかった(審63〔5～6頁〕)。納68も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審37〔4頁])。</p> <p>なお、被告は、納68の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>審第37号証(3～4、6頁)、審第63号証(2～3、5～6頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることとは想定し難いのであって、原告においても、納68と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納68の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>
<p>納68と原告との間の取引では、原告が無理な要求をしたり、不合理に値上げを遅らせたりするようなこともなく、納68が適正な利益を確保できる対等な価格交渉が行われていた(審37〔5～6頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納68に優越しているとは認められない。</p>	<p>審第37号証(5～6頁)</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納68の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納68による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納68が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・222～229頁)</p> <p>納68は、開店前準備作業を行って小売店の売場を売れる売場にすることを営業方針としており、自社の売上げの増加等を目的とし、営業活動の一環として自発的に原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(審37〔6～7頁〕)。納68は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査73の4別表11)。このように、納68は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納68は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に参与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納68は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納68の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納68は、開店前準備作業を行うことを想定して原告との取引を開始しており(審37〔6頁〕)、また、原告に対して開店前準備作業に係る日当を請求する必要性を感じていなかった(審37〔8頁〕)のであるから、開店前準備作業を行うことによって、納68に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納68による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審37号証(6～7頁)、査第73号証の4別表11</p> <p>審37号証(6、8頁)</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納68は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査73の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納68の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>仮に、取引開始当初から開店前準備作業のため従業員等の派遣を想定していた納入業者があったとしても、従業員等の派遣要請に応じる義務がないことに変更はないから(答弁書・85頁)、納68においても従業員等派遣が行われていたことを知っていたというにすぎず、不利益行為に当たるとを否定することはできない。</p> <p>また、仮に、納68において日当を請求する必要性を感じていなかったとしても、原告の新規開店等のために開店前準備作業に従事すること自体が相当程度の費用、労力及び時間のかかる不利益な事柄であることに変わりはない上(答弁書・85頁)、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納68による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第73号証の1別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>98頁・別紙7⑩</p> <p>101～102頁・別紙7⑱</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納68を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納68においては、売場全体を売れる売場にすることで、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開梱、陳列作業を行っていたものと認められる(査73の1)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第7 納67 (番号67、第2類型納入業者)

原告 主張	被告 主張	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・230～236頁)</p> <p>納67は、略県を主な営業地域とする酒類卸売業者であり、略県内におけるシェアは4割強、順位は第1位である(審36〔1頁〕)。納67の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約3.0%から約2.0%と1.0%を大きく下回る(査72の1別表1)。</p> <p>納67は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となることによる事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①納67が略、略、略、略といったプレミアム焼酎(1)と呼ばれる焼酎を独占的に取り扱っており、大手の小売店であっても納67からでなければこれらの焼酎を購入することができず、そのため、納67は、焼酎の卸売業者として全国トップクラスの地位にあること(審24の1〔1頁〕、審36〔1～2頁〕、審63〔6頁〕)、②このような事情もあり、納67は、平成21年4月以降、略、略、略といった原告と同程度又はそれ以上の売上高がある取引先との取引を開始し、また、1店舗当たりの取引額では原告の1店舗当たりの取引額又はそれ以上の取引額がある略とも新たに取引を開始していること(査72の1〔11頁〕、査72の2〔2～4頁〕)、③納67は、平成23年3月期には年間売上高が対前年で金額円減少し、また、平成24年3月期には年間売上高が対前年で金額円減少している(査72の1別表1)が、従業員のリストラを行っていないこと(審36〔2頁〕)、④納67が原告との取引金額規模の売上げの変動は毎年起こり得ることであり、原告との取引が終了したとしても納67の経営に影響が生じることはないことを認識していること(審36〔2頁〕)などからも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、納67において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。納67においては、売上構成比や取引額を重要な指標としており、取引先別の売上高の順位は重視されていない(甲7〔審91〕)。本件期間中、納67の取引先別の売上高の順位において原告は第5位から第7位である一方、第1位の小売業者との取引額の5分の1未満である(査72の1別表3)。取引順位が第5位から第7位であった原告との取引が終了したとしても、取引額が大きい以上、納67の経営に大きな影響が出ることはない(甲7〔審91〕)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納67については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納67の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44～45頁)。</p> <p>原告が主張する事実、以下のことからすれば、いずれも納67にとつて原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記①については、有力な商品を取り扱っていても現に年間売上高の減少を経験しているのであり、同②については、取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、同③については、取引額の減少の場合には回復の可能性があり、取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さい。</p> <p>また、以上のことからすれば、左記④についても、原告との取引が終了したとしても経営に影響が生じることはない旨の納67の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納67を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いといえることができる。(答弁書・44～45頁)</p>	<p>72～73 頁・別紙6 ⑦</p> <p>68～69 頁・別紙6 ③</p> <p>69～70 頁・別紙6 ④⑤</p> <p>74～75 頁・別紙6 ⑩</p> <p>55～57 頁・別紙5</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納67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、納67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等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あって、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納67に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納67においては、①略、略、略、略といったプレミアム焼酎と呼ばれる焼酎を独占的に取り扱っており、大手の小売店であっても納67からでなければこれらの焼酎を購入することができず、そのため、焼酎の卸売業者として全国トップクラスの地位にあることや、②平成23年3月期には年間売上高が対前年で金額円減少し、また、平成24年3月期には年間売上高が対前年で金額円減少しているが、従業員のリストラを行っておらず、③原告との取引金額規模の売上げの変動は毎年起こり得ることなどから、原告との取引を中止しても事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、同社の販売地域は略県内であるところ、同社の販売地域には、酒類問屋として、シェアの大きい略や特定納入業者でもある略が存在し(審24の1、審63)、納67については、上記のような事情があったとしても、原告への取引終了や販売量の減少のおそれは常にあったとみるべきであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納67において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうる。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納67は、①原告に対して酒類を販売し、原告の略県内の店舗の清酒と焼酎の棚割表を作成していること(審36[3頁]、審63[2~3頁])、②プレミアム焼酎の仕入先であり、納67との取引を中止すれば、その仕入れができなくなるか、二次問屋から高く仕入れざるを得なくなる(審36[2~3頁]、審63[6頁])、③納67は、略を含めて略県内に略か所の営業所を有しており、各営業所から原告の略県内の各店舗に直接納入しているため、物流費を削減できているとともに、ほとんどリードタイムなく納品を受けることができていること(審36[1~3頁])などから、原告には納67と取引を中止するメリットがなかった(審63[6頁])。納67も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった。</p> <p>なお、被告は、納67の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納67と原告との間の取引では、原告が納67の値上げ要望に応じると、円満な関係が構築されており、対等な価格交渉が行われていた(審36[3頁])。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納67に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・237~241頁)</p> <p>納67は、同社従業員が開店前準備作業を行うことで、原告の売場が売れる売場になり、その結果、納67の売上げが上がるという考えに基づき、自社の売上げを上げるという目的のために開店前準備作業を行っていた(審36[4~5頁])。納67は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査72の1別表11)。このように、納67は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていったものではない。</p> <p>納67は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたのであって、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納67は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納67の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納67は原告の開店前準備作業を負担と認識しておらず、新店オープンや改装後の売上げ増加に伴うコストとして、開店前準備作業のコストは小さいと認識しており(審36[5頁])、開店前準備作業を行うことによって、納67に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納67による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第36号証(1~3頁)、審第63号証(2~3、6頁)</p> <p>審第36号証(3頁)</p> <p>審第36号証(4~5頁)、査第72号証の1別表11</p> <p>審第36号証(5頁)</p>	<p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いであって、原告においても納67と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、仮に、納67が原告との取引を打ち切られることを心配していなかったとしても、かかる認識は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34~35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納67の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納67による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納67が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納67は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査72の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納67の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納67による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第72号証の1別表11</p>	<p>75~76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>55~57頁</p> <p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101~102頁・別紙7⑮</p> <p>86~87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきこと及び納67を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納67においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行ったと主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開梱、陳列作業を行っていたものと認められる(査72の1)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第8 納45 (番号45、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・242~248頁)</p>		<p>1 優越的地位</p>			<p>1 優越的地位</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納45は、略県と略県を主な営業地域とする酒類卸売業者であり、総合社である略と略の合併会社である(審24の1[1頁])。納45の本件期間における総売上高は、約(1)金額円から約(1)金額円、同期間における原告との取引額は、約(1)金額円から約(1)金額円であり、原告に対する取引依存度は、約8.5%から約4.4%と10%を下回る(査50の1別表1)。</p> <p>納45は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること、事業経営上大きな支障を来すことではない。このことは、①(1)納45では、平成21年9月期に約10億5619万円の売上高があった売上高順位第1位の取引先との取引が中止された際、従業員のリストラ等が行われた事実はないこと(審24の1[3頁])、②(1)納45は原告が同社との取引を終了させたとしても、従業員のリストラなどをせずに事業を継続してきたと思うと認識していること(審24の1[3頁])、③(1)納45は、略と略の合併会社であるが、いずれのグループでもグループ全体でみた場合の原告に対する取引依存度は、1%に満たないこと、④(1)納入業者報告書において、「新規取引開始困難性」及び「取引額転嫁困難性」を選択していない(査50の1[19頁])ことなどからも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、(1)納45において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。(1)納45において、取引先別の売上高の順位は重視されていない(甲6[審90])、本件期間中、原告の取引額は、(1)納45の第1位の小売業者との取引額の約4分の1から半分程度である(査50の1別表3)から、原告との取引の継続が困難になることによって「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られる」ことはなく、原告との取引が終了したとしても、取引額が大きくない以上、(1)納45の経営に大きな影響が出ることはない(甲6[審90])。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、(1)納45については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>審第24号証の1(1)頁)、査第50号証の1別表1</p> <p>審第24号証の1(3)頁)、査第50号証の1(19)頁)</p> <p>査第50号証の1別表3、甲第6号証[審第90号証]</p>	<p>納45の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえず、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p> <p>原告が主張する事実、以下のことからすれば、いずれも(1)納45にとり原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記①については、他の取引先との取引の中止が直ちに原告との取引の中止と比肩できるものではない。</p> <p>また、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得る(答弁書・60頁)。よって、左記③については、検討すべきは(1)納45単体の取引状況である。</p> <p>さらに、同④については、(1)納45は、本件報告書の回答内容を訂正しており(査50の2)、これは言われるがままに漫然と回答を訂正したのではなく、供述調書等において各項目に該当する理由を任意に述べた上でこれを訂正したものであって、訂正後の回答内容の信用性を疑うべき事情もない(答弁書・58~59頁)。</p> <p>以上のことからすれば、左記②についても、原告との取引が終了したとしても事業を継続してきたと思う旨の(1)納45の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、(1)納45を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置している極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いといえることができる。(答弁書・44~45頁)</p>	<p>査第50号証の2(5~6頁)、査第50号証の5(19頁)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6⑤</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>68頁・別紙6②</p> <p>61~62頁</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p> <p>55~57頁・別紙5</p>	<p>納45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、(1)納45にとり原告は、取引先別の売上高における原告の順位等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あって、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(1)納45に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、(1)納45においては、平成21年9月期に約10億5619万円の売上高があった売上高順位第1位の取引先との取引が中止された際、従業員のリストラ等が行われた事実はなく、原告が同社との取引を終了させたとしても、従業員のリストラなどをせずに事業を継続してきたと思うと認識しているなどとして、原告との取引を中止しても事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張し、担当従業員もその旨供述する(審24の1)が、同従業員の述べる内容は見通しにすぎない。仮に、(1)納45において、原告との取引の終了によって従業員のリストラをする事態が生じなかったとしても、同社がそのために相当人的、時間的労力や経済的負担を掛ける必要が生じることは想像に難くないといえるべきである。実際、同社は、本件報告書等において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、(1)納45において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事象を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>略 県内の原告の店舗に酒類を納入できる卸売業者の中で、<u>納45</u>と同等程度の納品率を達成できる卸売業者は想定し難く、仮に原告が<u>納45</u>との取引を中止すれば、原告は欠品による売上げ減少(審24の1〔2～3頁〕)等の不利益を受けるから、原告には<u>納45</u>と取引を中止するメリットがなかった(審63〔6頁〕)。<u>納45</u>も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審24の1〔2頁〕)。</p> <p>なお、被告は、<u>納45</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p><u>納45</u>と原告との間の取引では、原告から無理な要求がなされるようなことはなく、<u>納45</u>が適正な利益を確保できるような対等な価格交渉が行われていた(審24の1〔2～3頁〕、審24の2〔1頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納45</u>に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・249～253頁)</p> <p><u>納45</u>は、同社従業員が開店前準備作業を行うことで、原告の売場が売れる売場になり、その結果、<u>納45</u>の売上げが上がるという考えに基づき、自社の売上げを上げるという目的のために開店前準備作業を行っていた(審24の1〔3頁〕、審24の2〔1頁〕)。<u>納45</u>は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査50の5別表11)。このように、<u>納45</u>は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p><u>納45</u>は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、<u>納45</u>の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p><u>納45</u>は、開店前準備作業を行うことを想定して原告との取引を開始しており(審24の1〔4頁〕)、また、開店前準備作業のコストについて考えたことがなく、原告に対して開店前準備作業に係る日当を請求する必要を感じていなかった(審24の1〔4頁〕)のであるから、開店前準備作業を行うことによって、<u>納45</u>に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、<u>納45</u>による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第24号証の1(2～3頁)、審第63号証(6頁)</p> <p>審第24号証の1(2～3頁)、審第24号証の2(1頁)</p> <p>審第24号証の1(3頁)、審第24号証の2(1頁)、査第50号証の5別表11</p> <p>審第24号証の1(4頁)</p>	<p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても<u>納45</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納45</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、<u>納45</u>の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた<u>納45</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納45</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、<u>納45</u>は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査50の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<u>納45</u>の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>仮に、取引開始当初から開店前準備作業のため従業員等の派遣を想定していた納入業者があったとしても、従業員等の派遣要請に応じる義務がないことに変りはないから(答弁書・85頁)、<u>納45</u>においても従業員等派遣が行われていたことを知っていたというにすぎず、不利益行為に当たすることを否定することはできない。</p> <p>また、仮に、<u>納45</u>において日当を請求する必要を感じていなかったとしても、原告の新規開店等のために開店前準備作業に従事すること自体が相当程度の費用、労力及び時間にかかる不利益な事柄であることに変わりはない上(答弁書・85頁)、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、<u>納45</u>による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第50号証の3(4～6頁)</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>98頁・別紙7⑩</p> <p>101～102頁・別紙7⑯</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び<u>納45</u>を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、<u>納45</u>においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査50の3)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第9 納52 (番号52、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・278～285頁)</p> <p>納52は、略県を主な営業地域とする酒類卸売業者である(審27の1〔1頁〕)。納52の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約16.4%から約5.8%である(査57の1別表1)。納52は略の完全子会社であり、実質的に同社の略支店の一部というべき実態にあったが(審27の1〔1頁〕)、略グループ全体での原告に対する取引依存度は1%を下回る(略は原告の納入業者であるが、原告の取引上の地位が略に対して優越しているとは認められていない)。</p> <p>本件審決は、納52の取引先変更可能性の程度を認定していないが、インターネット通販業者を中心に多くの新規取引開始の申込みがあるがそのままで新規取引を拡大する必要はないと判断し断っている状況にあったことから(審27の1〔2～3頁〕)、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納52に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、酒類卸売業界は小売店の店舗の閉鎖・事業廃止等により取引が突然なくなることが多い業界であるため、納52は常にある程度の売上げの減少を覚悟しながら経営を行っていること、納52の代表取締役社長は原告との取引を失ったとしても従業員のリストラの必要もないと考えていること(審27の1〔2頁〕)から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>そもそも、取引上の地位の優劣は、企業グループ全体で判断すべきところ、上記のとおり、略グループ全体での原告に対する取引依存度は、1%を大きく下回ることからすれば、納52を含む略グループにとって原告との取引の継続が困難になることによって事業経営上大きな支障を来すことにはない。</p> <p>納52は略県内全ての酒蔵の特約店となっている唯一の酒類卸売業者であり、地場問屋として豊富な商品知識・情報、商品の提案力を有していること、原告は略県及び略県内の店舗の清酒及び焼酎の棚割表の作成を納52に委ねていたこと等から、納52は原告にとって欠かせない取引先であり、原告が納52との取引を打ち切るとは想定できず(審27の1〔1、3頁〕、審27の2〔2頁〕、審63〔2～3、7頁〕)、実際平成15年から納52との取引は継続している。納52も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審27の1〔2頁〕)。このように、納52は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納52の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納52と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審27の2〔1頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納52に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・285～290頁)</p>	<p>審第27号証の1(1頁)、査第57号証の1別表1</p> <p>審第27号証の1(2～3頁)</p> <p>審第27号証の1(1～3頁)、審第27号証の2(2頁)、審第63号証(2～3、7頁)</p> <p>審第27号証の2(1頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納52の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>また、後記のとおり、検討すべきはグループ全体ではなく納52単体の取引状況である。</p> <p>納52の陳述内容は、インターネット通販業者等との新規取引の開始によって、本件違反行為当時の直近3年間の原告に対する売上高平均の約金額円(審決案・別紙5)の取引額を転嫁することが可能であることまでをも述べたものとは認められないし、また、かかる原告に対する売上額を失っても事業経営上大きな支障を来すことはない旨述べたものとも認められない。むしろ、新規の取引を断っても事業を継続できる旨の陳述内容は、原告との取引の必要性を示すものであり、納52は、原告との取引につき取引先変更可能性が高かったとはいえない。</p> <p>取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得る(答弁書・60頁)。よって、検討すべきは納52単体の取引状況である。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納52と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納52の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようになるために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納52の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納52による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納52が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	<p>審第27号証の1(1頁)、査第57号証の1別表1</p> <p>審第27号証の1(2～3頁)</p> <p>審第27号証の1(1～3頁)、審第27号証の2(2頁)、審第63号証(2～3、7頁)</p> <p>審第27号証の2(1頁)</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>73～74頁・別紙6⑨</p> <p>74～75頁・別紙6⑩</p> <p>73頁・別紙6⑪</p> <p>75～76頁・別紙6⑫</p> <p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>49～50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納52の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納52による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納52が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納52に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納52においては、同社に対してインターネット通販業者を中心に多くの新規取引開始の申込みがあるが、そこまで新規取引を拡大する必要はないと判断している状況にあったことから、取引先変更可能性の程度は高く、常にある程度の売上げの減少を覚悟しながら経営を行っていること、納52の代表取締役社長は原告との取引を失ったとしても従業員のリストラの必要もないと考えていることから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張するが、納52の代表取締役が供述する内容は見通しにすぎないというべきであり、また、納52において、事業経営上大きな支障が出ないことがあったとしても、同社がそのために相当な人的、時間的労力や経済的負担を掛ける必要が生じることは想像に難くないというべきであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納52において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>原告は、取引上の地位の優劣は企業グループ全体で判断すべきである旨主張するが、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内における納入業者の存在価値に影響を及ぼすことにもなりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得るといふべきであるから、買取取引についての原告の優越的地位が直ちに否定されることにはならない。原告の主張は、採用することができない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納52は、「小売店でより商品が多く売れるようにするため、陳列応援に行き、現場で、酒売場の状況や酒売場の周辺の様子、入口から酒売場までの動線などを考えて陳列を工夫し、細部までこだわって陳列することで、少しでも売れる売り場にしたい」という考えから、自社の売上げを増加させるため、積極的かつ自主的に開店前準備作業を行っていた(審27の1〔3頁〕、審27の2〔1~3頁〕)。また、納52は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査57の3別表11)。このように、納52は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納52は、他社商品を含めて棚割り作成を行い、原告の売場を売れる売場にしようとしていたものであって、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納52は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納52の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納52にとって開店前準備作業の負担は新店オープンや改装後の売上げ増加に伴うコストとして小さく、新店開店や改装開店が増え、これに伴い開店前準備作業が増えることを望んでいたことから(審27の2〔3頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納52に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納52による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第27号証の1(3頁)、審第27号証の2(1~3頁)、査第57号証の3別表11</p> <p>審第27号証の2(3頁)</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納52は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査57の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納52の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のおお、納52による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない。(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第57号証の3別表11</p>	<p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>101~102頁・別紙7⑱</p> <p>86~87頁、102頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納52を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納52においては、売場全体を売れる売場にするにと、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査57の3)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>

第10 納14 (番号14、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・254~262頁)</p> <p>納14は、略地方及び略を営業地域とする酒類卸売業者である。納14の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約12.1%から約3.8%である(査19の1別表1)。</p> <p>本件審決は、納14の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納14は、略県内の地場の全ての酒類を扱う唯一の酒類卸売業者であるという強みを有すること(審7〔1頁〕)、原告との取引が中止された場合でも、意図的に取引額を増やしていない既存取引先との取引を増加させることにより原告との取引額と同程度の取引額を確保できると認識していることから(審7〔3頁〕)、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納14に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、平成22年3月期から平成24年3月期の3事業年度における納14の原告に対する取引依存度は約9.6%から約3.8%であり、10%を下回ること、納14は、平成25年3月期に前期から売上高を金額円弱減少させたが、人員削減等を行うことなく経営に特段影響が生じなかったこと(審7〔3~4頁〕)、原告との取引額程度であればそれを全て失ったとしても人員削減、営業拠点等の縮小等の必要もなく(査19の7〔18頁〕)、その他の経費削減等の対策により利益を回復できると認識していること(審7〔3~4頁〕)等から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p>	<p>査第19号証の1別表1</p> <p>審第7号証(1、3~4頁)、査第19号証の7(18頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納14の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納14にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、新規の取引を増やさずに事業を継続できるのは、原告との取引の必要性を示すものであり、納14は、原告との取引につき取引先変更可能性が高かったとはいえない。ちなみに、納14の原告に対する取引依存度は、前記のとおり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し得るほど大きいものであるところ、年々拡大傾向にある(審決案別紙5)。</p> <p>また、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。このことからすれば、原告との取引がなくなっても経費削減等により利益を回復できる旨の納14の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p>		<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6⑤</p> <p>73~74頁・別紙6⑨</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納14の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納14による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納14が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納14に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納14においては、略県内の地場の全ての酒類を扱う唯一の酒類卸売業者であるという強みを有し、原告との取引が中止された場合でも、意図的に取引額を増やしていない既存取引先との取引を増加させることにより原告との取引額と同程度の取引額を確保できると認識していることから、取引先変更可能性の程度は高く、平成22年3月期ないし平成24年3月期の3事業年度における納14の原告に対する取引依存度は約9.6%ないし約3.8%であり、10%を下回ること、平成25年3月期に前期から売上高を金額円弱減少させたが、人員削減等を行うことなく経営に特段影響が生じなかったこと、原告との取引額程度であればそれを全て失ったとしても人員削減、営業拠点等の縮小等の必要もなく、その他の経費削減等の対策により利益を回復できると認識していること等から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、納14の代表取締役もその旨供述する(審7)。しかし、同代表取締役が供述する認識内容は見通しにすぎないといふべきであり、また、納14の原告に対する取引依存度が直近の3期平均で10%を超えていることからすれば、同社がその売上げを回復するためには、相当な人的、時間的労力や経済的負担を掛ける必要が生じることは想像に難くないといふべきであるから、原告が上記のとおり主張する</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納14は、略県を含む略地方の地場酒類を全て扱うことができる唯一の卸売業者であること、商品の品揃え、納品率、価格競争力、提案力、営業力、略地方及び略県に納入できる物流体制等の観点から、納14に代わる酒類卸売業者は略地方において見当たらないこと(審63〔7～8頁〕、審7〔1～3頁〕)などから、原告が納14との取引を打ち切ることは想定できず、実際平成9年から納14との取引は継続している(審7〔2頁〕、審63〔7頁〕)。納14も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審7〔2～3頁〕)。このように、納14は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納14の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納14と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審7〔2、4頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納14に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・262～266頁)</p> <p>納14は、原告の本社までの距離が遠く、日常的に営業活動を行っていただけなかったため、開店前準備作業を原告に対する営業活動の機会であると考え、代表取締役自ら積極的にかつ自主的に開店前準備作業を行っていた(審7〔5頁〕)。また、納14は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査19の1別表11)。このように、納14は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>開店前準備作業には、原告の役員やパイヤー等が参加しており、実際に納14は原告の役員等と話をするなど営業活動をしていたのであるから、単なる納14の一方的な期待に留まるものではない。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>納14は、新店のオープンや改装による売上げ増加により得られる利益の範囲内で開店前準備作業を行っていたことから(審7〔7頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納14に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納14による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第7号証(1～3頁)、審第63号証(7～8頁)</p> <p>審第7号証(2、4頁)</p> <p>審第7号証(5頁)、査第19号証の1別表11</p> <p>審第7号証(7頁)</p>	<p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても納14と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受する」という関係)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納14の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納14の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納14による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納14が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>また、納入業者において、原告とのコミュニケーションを図って営業活動をする機会だと考えていたとしても、原告においてはパイヤーを開店前準備作業から外したり、納入業者に商談担当者以外の者を派遣するよう要請することもあったりしたことからすれば(査107、査141)、納入業者の一方的な期待にすぎない。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納14の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納14による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>49～50頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑯</p> <p>査第107号証(3頁)、査第141号証(8頁)</p> <p>100～101頁・別紙7⑰⑱</p> <p>101～102頁・別紙7⑲</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>ところは、納14において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば、優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納14を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、納14は本件従業員等派遣を原告に対する営業の機会と積極的に捉えて行った旨主張するが、本来従業員等派遣に当たる行為は買取取引における売主にとって不合理といふべきものであり、納入業者が積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益はいずれも副次的なものであり、それらをもって本件各行為の要請に応じることが直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえないから、原告の主張は直ちに採用することができない。</p>	

第11 納43 (番号43、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・267～271頁)</p>		<p>1 優越的地位</p>			<p>1 優越的地位</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納43は、略県を営業地域とする酒類卸売業者である(査48の1頁)、審22(1頁)。納43の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約17.0%から約10.9%である(査48の5別表1)。</p> <p>本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納43に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、納43は、過去、原告の取引額と同程度以上の金額円から金額円の取引額があった略との取引が中止となった際、営業費の削減により人員の削減や新たな借入れをすることなく事業を継続していること、原告との取引を失った場合でも同様の対応により事業を継続できると認識していること(審22(2~3頁))から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納43は、納品率が高く、平成10年7月頃以降取引関係にあること等(審63(8頁))から、原告が納43との取引を打ち切ることが想定できない。納43も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審22(2頁))。このように、納43は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。なお、被告は、納43の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納43と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審22(3頁))。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納43に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・272~277頁)</p> <p>納43は、「小売店で商品がたくさん売れば、当組合に追加注文が来ますので、当組合の利益になります。小売店の店頭でたくさん商品売するためには、全ての商品がきちんと陳列される必要があります。当組合は、商品ができるだけ売れるように、できるだけことをしたいと思っており、その一つの方法が陳列応援に行くことなのです。」という考えの下、自社の売上げを増加させるため、積極的にかつ自主的に開店前準備作業を行っていた(審22(4頁))。また、納43は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない。このように、納43は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない(査48の1別表1)。</p> <p>納43は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納43の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>査第48号証の1(1頁)、査第48号証の5別表1、審第22号証(1頁)</p> <p>審第22号証(2~3頁)</p> <p>審第63号証(8頁)、審第22号証(2頁)</p> <p>審第22号証(3頁)</p> <p>審第22号証(4頁)</p> <p>査第48号証の1別表1</p>	<p>納43の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>原告が主張する事実、以下のとおり、納43にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。そして、他の取引先との取引の中止が直ちに原告との取引の中止と比肩できるものではなく、このことからすれば、原告との取引がなくなっても事業を継続できる旨の納43の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても納43と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納43の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34~35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納43の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納43による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納43が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納43は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査48の8)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納43の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>査第48号証の8(3~4頁)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6⑤</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p> <p>75~76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>49~50頁</p> <p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑭⑮</p>	<p>原告の市場における地位、納43の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納43による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納43が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納43に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納43においては、過去に原告の取引額と同程度以上の金額円から金額円の取引額があった略との取引が中止となった際、営業費の削減により人員の削減や新たな借入れをすることなく事業を継続していること等から、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、同組合の理事もその旨供述するが(審22)、同理事が供述する認識内容は見通しにすぎない(再度同様の事態が生じたとして、同様の措置をとり得るかにについては明らかではない。)というべきであり、仮に、納43において、営業費の削減により人員の削減や新たな借入れをすることなく事業を継続している事実があったとしても、それに向けた組合内の努力(努力)が相当なものであったことは想像に難くないというべきであるほか、現実に事業が継続できたことと本件各行為の当時における同組合の認識とは異なり得るものであり、実際、同組合は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納43において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるというべきであること及び納43を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、納43は本件従業員等派遣を自らの売上げを向上させる目的で行った旨主張するが、本来従業員等派遣に当たる行為は買取取引における売主にとって不合理というべきものであり、納入業者が積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたとしても、そこで見込まれるメリットや利益はいずれも副次的なものであり、それらをもって本件各行為の要請に応じることが直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえないから、原告の主張は直ちに採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納43は、新店のオープンや改装による売上げ増加により得られる利益に見合う範囲内で開店前準備作業を行っていた上（審22〔5頁〕）、納43が本件期間中において行った開店前準備作業は6回にすぎないから、開店前準備作業を行うことによって、納43に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納43による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第22号証（5頁）</p>	<p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しないが（答弁書・86頁）、6回にも及ぶ従業員等の派遣は多大な負担である。</p> <p>以上のおり、納43による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない（従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁）から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>証 拠</p>	<p>101～102頁・別紙7⑩</p> <p>86～87頁、102頁</p>	

第12 納30 (番号30、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・291～300頁)</p> <p>納30は、略地方を営業地域とする菓子の卸売業者であり、納30の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円（査35の1別表1-1）、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約70.8%から約61.3%（査35の1別表3）（納30と実質的に一体の関係にあり、納30が平成24年3月1日に吸収合併した略売上高を合算すると、約50.8%から42.7%（審16の1添付資料「直近5年納30売上高」）である。</p> <p>本件審決は、納30の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納30は、原告との取引が中止された場合でも、現在取引を行っていないチェーン店に営業をすることにより原告との取引額と同程度の取引額を確保できる可能性があることを認識しているから（審16の1〔3頁〕）、取引先変更可能性の程度は高いというべきであり、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納30は、菓子の主要な納入業者3社のうちの1社であり、スナック、キャンディ等を中心に、原告の菓子売場作りにおいて重要な役割を果たしていた（審16の2〔2頁〕、審62〔2頁〕）ことなどから、原告が納30との取引を打ち切るとは想定できない（審62〔2～3頁〕）。納30も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった（C参考人審尋速記録6頁、審16の1〔2頁、4頁〕）。このように、納30は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納30の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納30と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた（前記速記録4～5頁、審16の1〔1頁〕、審16の2〔1頁〕）。</p> <p>納30は、原告との間の取引において、本件各行為を含む営業経費を考慮しても、適正な利益を確保していた（前記速記録5頁）。不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>審第16号証の1添付資料「直近5年納30売上高」、査第35号証の1別表1-1、査第35号証の1別表3</p> <p>審第16号証の1（3頁）</p> <p>C参考人審尋速記録6頁、審第16号証の1（2頁、4頁）、審第16号証の2（2頁）、審第62号証（2～3頁）</p> <p>C参考人審尋速記録4～5頁、審第16号証の1（1頁）、審第16号証の2（1頁）</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納30の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる（答弁書・38～40頁）。</p> <p>原告との取引が中止された場合でも同程度の取引額を確保できる旨の納30の陳述内容は、同社の原告に対する取引依存度が60パーセントを超えていたこと（審決案・別紙5）に照らせば客観性に欠け、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることと変わりはなく、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納30と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位（原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」）が否定されるものではない（答弁書・28頁）。</p> <p>また、納30の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようになるために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたといえる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。（答弁書・34～35頁）</p>	<p>証 拠</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>73～74頁・別紙6⑨</p> <p>75～76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76～77頁・別紙6⑬</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納30の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納30による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書の回答内容）、納30が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納30に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり（一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである）、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告	被告	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が[納30]に優越しているとは認められない。</p>	<p>主張</p> <p>原告の市場における地位、[納30]の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた[納30]による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書の回答内容）、[納30]が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	49～50 頁	
<p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・300～310頁)</p> <p>[納30]は、「納品を行うことができる狭い範囲の顧客に対して深く営業する」という営業方針に基づき、原告を最優先の取引先と位置付け、自社の売上げを増加させるため、原告の菓子売場作りの一環として積極的に開店前準備作業を行っていた（[C]参考人審尋速記録7～14頁、審16の1〔1頁〕、審16の2〔2～3頁〕）。また、[納30]は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査35の1別表11）。このように、[納30]は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており（審16の1〔2頁〕、審16の2〔5頁〕）、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>[納30]は、商品が回転する売れる売場にするために開店前準備作業を行っていたのであり、実際に業績が伸びるという結果が生じているが（前記速記録10頁）、被告はこの事実を特段の理由もなく無視している。[納30]は、他社商品を含めて原告の売場を売れる売場に、これにより自社の売上げも上げようとして棚割りの作成、開店前準備作業等を行っていたのであり、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>[納30]は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのであって、[納30]の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>[納30]の開店前準備作業に伴う負担は大きくない上（審16の2〔5頁〕、審80）、[納30]は、開店前準備作業を行うことを前提として納入価格を決定し、開店前準備作業のコストを商品代金から回収しているから（前記速記録13頁、審16の2〔2頁、5頁〕）、開店前準備作業を行うことによって、[納30]に著しい不利益は生じていない。</p> <p>開店前準備費用に関する具体的な予測がなされていなかったとしても、開店前準備作業に関する費用は予想の範囲内であったのであるから（前記速記録13頁）、[納30]に開店前準備作業に係る不利益は生じていない。</p>	<p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p> <p>[C]参考人審尋速記録7～14頁、審第16号証の1（1～2頁）、審第16号証の2（2～3頁、5頁）、査第35号証の1別表11</p> <p>[C]参考人審尋速記録13頁、審第16号証の2（2頁、5頁）、審第80号証</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない（答弁書・68～69頁）。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係ではなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、[納30]は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた（査35の1）。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れていることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての[納30]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく（答弁書・86～87頁）、[納30]の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない（答弁書・86頁）。</p>	96～97 頁・別紙7 ⑨	<p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び[納30]を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、[納30]においては、本件従業員等派遣を自らの売上げを向上させる目的で行った旨主張するが、本来従業員等派遣に当たる行為は買取取引における売主にとって不合理といふべきものであり、納入業者が積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたとしても、そこで見込まれるメリットや利益はいずれも副次的なものであり、それらをもって本件各行為の要請に応じることが直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえないから、原告の主張は直ちに採用することができない。</p>
<p>したがって、[納30]による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>以上のとおり、[納30]による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない（従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁）から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	88～89 頁・別紙7 ①、89～93頁・別紙7② 100～101頁・別紙7⑬⑭	<p>86～87 頁、102 頁</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・310～313頁)</p> <p>菓子業界においては、小売店の棚替えの際の在庫について、メーカーに返品し、又は、在庫商品の値引き販売の値引き分を値引きすることが慣行となっていたが、[納30]は、返品を受けるよりも閉店セール値引きを行って在庫を処理してもらうことの方が有利であると判断し、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた（[C]参考人審尋速記録14～15頁、審第16号証の2〔5～6頁〕）。また、[納30]は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査35の5別表14）。このように、[納30]は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない（前記速記録15頁、審16の2〔6頁〕）。</p> <p>[納30]の開店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず（審81）、[納30]は、事前にメーカーと合意の上、その全額についてメーカーから補填を受けているから（審16の2〔5頁〕、前記速記録15頁）、[納30]には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p>	<p>3 閉店セール値引き（本件協賛金の提供）</p> <p>[C]参考人審尋速記録14～15頁、審第16号証の2（5～6頁）、査第35号証の5別表14</p> <p>[C]参考人審尋速記録15頁、審第16号証の2（5頁）、審第81号証</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供が有利であるということとはできない。また、仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があったとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」（独占禁止法2条9項5号柱書）として是認されるべきではない（答弁書・70頁）。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての[納30]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない（答弁書・93頁）。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない（答弁書・94～95頁）。</p>	101～102 頁・別紙7⑮	<p>3 閉店セール値引き（本件協賛金の提供）</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び[納30]を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に示したとおりである。</p> <p>原告は、[納30]においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは商品の返品を受けるよりも有利であるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきことも、本判决第3の4(3)に示したとおりであるから、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p> <p>また、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が[納30]に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、[納30]にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定示すを左右するものではなく、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>したがって、<u>納30</u>による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告1準133~135頁)</p> <p><u>納30</u>は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審16の2〔6頁〕、<u>C</u>参考人審尋速記録16頁)。また、<u>納30</u>は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査35の5別表14)。このように、<u>納30</u>は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて原告の朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、<u>納30</u>に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p><u>納30</u>は、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った全額について、事前にメーカーと合意の上、メーカーから全額の補填を受けているから(前記速記録16頁、審16の2〔6頁〕)、<u>納30</u>には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない(前記速記録16頁、審16の2〔6頁〕)。</p> <p>したがって、<u>納30</u>による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p><u>C</u>参考人審尋速記録16頁、審第16号証の2(6頁)、査第35号証の5別表14</p> <p><u>C</u>参考人審尋速記録16頁、審第16号証の2(6頁)</p>	<p>以上のとおり、<u>納30</u>による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<u>納30</u>の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったこととなるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、<u>納30</u>による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>105~107頁、117頁</p> <p>123~124頁・別紙9①</p> <p>124~126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121~122頁、128頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び<u>納30</u>を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金の相当額が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったこととなるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>	

第13 納18 (番号18、第1類型納入業者)

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・318～327頁)</p> <p>納18は、菓子卸売業者である略の完全子会社であり、略グループの一人として、略地方において菓子卸売業を営んでおり(審10の1〔1～2頁〕)、その実質は略の略支店であったが、令和3年4月1日に略に吸収合併された(略)略は原告の納入業者であるが、原告の取引上の地位が略に対して優越しているとは認められていない。納18の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり(査23の1別表1)、原告に対する取引依存度は、約18.2%から約15.1%であるが(査23の4別表3)、略グループの原告に対する取引依存度は1%から2%程度にすぎない(審10の1〔2頁〕)。</p> <p>本件審決は、納18の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納18は、年間金額円程度売上高が増加することは珍しくなく(審10の1〔2頁〕)、1つの取引先との取引額を1年間で10億円程度増加させたこともある上、略グループでは本件期間中最小でも25億円、最大で375億円連結売上高を増加させてきている(審10の2)など、取引先変更可能性の程度は高いとすべきであり、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納18は、菓子の主要な納入業者3社のうちの1社であり、チョコレート、ビスケット等を中心に、原告の菓子売場作りにおいて重要な役割を果たしていたこと(審10の1〔2～3頁〕)、納18の納品率が高く、仕入条件が良かったこと(審62〔4頁〕)などから、原告が納18との取引を打ち切ることが想定できない。納18も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審10の1〔6頁〕)。このように、納18は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納18の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納18と原告の間では対等な価格交渉が行われていた(審10の1〔6頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納18に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・327～334頁)</p>	<p>審第10号証の1(1～2頁)、査第23号証の1別表1、査第23号証の4別表3</p> <p>審第10号証の1(2頁)、審第10号証の2</p> <p>審第10号証の1(2～3頁)、審第62号証(4頁)</p> <p>審第10号証の1(6頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納18の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>また、後記のとおり、検討すべきはグループ全体ではなく納18単体の取引状況である。</p> <p>納18の年間総売上高の増加は、原告に対する売上高の増加と相関関係にあるから、原告との取引につき取引先変更可能性を示すものではない。</p> <p>また、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自体が事業経営上大きな支障に当たり得る(答弁書・60頁)。</p> <p>よって、検討すべきは納18単体の取引状況である。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても納18と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納18の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、納18の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納18による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納18が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>69～70頁・別紙6④</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>75～76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>49～50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納18の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納18による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納18が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納18に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納18においては、年間金額円程度売上高が増加することは珍しくなく、1つの取引先との取引額を1年間で10億円程度増加させたこともあるなど、取引先変更可能性の程度は高いとすべきであり、また、略グループの原告に対する取引依存度は1%ないし2%程度にすぎないから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、納18の従業員もその旨供述するが、仮に、納18において、過去に金額円程度の売上げの増加があったとしても、そのことが直ちに原告との取引終了時においてもみられる蓋然性が高いことを示す証拠はなく、また、同社において金額円程度の売上げの増加があったことをもってしても、そのことと本件各行為の当時における同社の認識とは異なり得るものであることは、実際、同社が、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答していることから明らかとすべきである。</p> <p>さらに、略グループの存在については、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上で直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることによりグループ内における納入業者の存在価値に影響を及ぼすことにもなりかねず、それ自体が事業経営上大きな支障に当たり得るとすべきであるから、買取取引についての原告の優越的地位が直ちに否定されることにはならない。したがって、原告が上記のとおり主張するところは、納18において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納18は、小売店からのレポート発注を増やすために、できるだけ小売店の売場を良くして売場の回転率を上げるという営業方針に基づき、積極的に開店前準備作業を行っていた(審10の1[4~5頁])。また、納18は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査23の1別表11)。このように、納18は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納18は、他社商品を含めて原告の売場を売れる売場に、これにより自社の売上げも上げようとして棚割りの作成、開店前準備作業等を行っていたのであり、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納18は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのだから、納18の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納18の開店前準備作業に伴う負担は大きくなく(審10の1[5頁]、審80)、開店前準備作業を行うことによって、納18に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納18による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 開店セール値引き (原告・第1準備書面・334~337頁)</p> <p>菓子業界においては、小売店が閉店した際の在庫は卸売業者を通じてメーカーに返品できる慣行となっていたが、納18は、返品を受けるよりも閉店セール値引きを行って在庫処分してもらうの方が有利であると判断していたほか、閉店セール値引きには販売促進効果があると認識していたことから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審10の1[5~6頁])。また、納18は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査23の6別表14)。このように、納18は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納18の開店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、納18は、その全額についてメーカーから補填を受けているから(審10の1[6頁])、納18には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納18による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第1準備書面・337~339頁)</p> <p>納18は、原告に対する協力という趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審10の1[6頁])。また、納18は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査23の6別表14)。このように、納18は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納18に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>納18は、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った全額について、事前にメーカーと合意した上でメーカーから補填を受けているから(審10の1[6頁])、納18には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p>	<p>審第10号証の1(4~5頁)、査第23号証の1別表11</p> <p>審第10号証の1(5頁)、審第80号証</p> <p>審第10号証の1(5~6頁)、査第23号証の6別表14</p> <p>審第10号証の1(6頁)、審第81号証</p> <p>審第10号証の1(6頁)、査第23号証の6別表14</p> <p>審第10号証の1(6頁)</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係ではなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納18は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査23の2)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納18の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納18による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供が有利であるということはできない。仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があったとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」(独占禁止法2条9項5号柱書)として是認されるべきではない(答弁書・70頁)。</p> <p>また、販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納18の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94~95頁)。</p> <p>以上のとおり、納18による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納18の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p>	<p>査第23号証の2(7~8頁)、査第23号証の4別表11</p> <p>査第23号証の2(7~8頁)、査第23号証の4別表11</p> <p>査第23号証の2(7~8頁)、査第23号証の4別表11</p>	<p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101~102頁・別紙7⑯</p> <p>86~87頁、102頁</p> <p>108~110頁・別紙8②</p> <p>107~108頁・別紙8①</p> <p>112~114頁・別紙8③④</p> <p>115~116頁・別紙8⑤</p> <p>116~117頁・別紙8⑥</p> <p>105~107頁、117頁</p> <p>122~123頁</p> <p>124~126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>127頁・別紙9⑦</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納18を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納18においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査23の2)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納18を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納18においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは商品の返品を受けるよりも有利であるほか、販促効果があると見て、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであること、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納18に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、納18にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納18を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金の相当額が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
したがって、 <u>納18</u> による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。		以上のとおり、 <u>納18</u> による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。		121~122頁、128頁	

第14 納66 (番号66、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・340~346頁)</p> <p><u>納66</u>は、<u>略</u>地方を営業地域とする菓子卸売業者であり(審35の1〔1頁〕)、<u>納66</u>の本件期間における総売上高は、約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円、同期間における原告との取引額は、約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円であり、原告に対する取引依存度は、約59.7%から約54.2%である(査71の1別表1)。</p> <p>本件審決は、<u>納66</u>の取引先変更可能性の程度を認定していないし、<u>納66</u>が原告との取引の継続が困難になった場合に事業経営上大きな支障を来すこととなる根拠を示していない。</p> <p><u>納66</u>は、菓子の主要な納入業者3社のうちの1社であり、米菓、袋菓子等を中心に、原告の菓子売場作りにおいて重要な役割を果たしていたこと(審35の1〔6頁〕)、<u>納66</u>からの仕入価格が安かったこと(審62〔4頁〕)、夜間受注、夜間発注に対応できること(審35の1〔4頁〕)などから、原告が<u>納66</u>との取引を打ち切るとは想定できない。<u>納66</u>も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審35の1〔3頁〕)。このように、<u>納66</u>は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、<u>納66</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p><u>納66</u>と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審35の1〔4~5頁])。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納66</u>に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・346~354頁)</p>	<p>審第35号証の1(1頁)、査第71号証の1別表1</p> <p>審第35号証の1(3~4、6頁)、審第62号証(4頁)</p> <p>審第35号証の1(4~5頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p><u>納66</u>の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p><u>納66</u>の原告に対する取引依存度は50パーセントを超えており(審決案・別紙5)、原告との取引の継続が困難になった場合、同程度の取引額を確保することは困難であり、事業経営上大きな支障を来すことは明らかである。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても<u>納66</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納66</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34~35頁)</p> <p>原告の市場における地位、<u>納66</u>の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた<u>納66</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納66</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>49~50頁・別紙5</p> <p>75~76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>49~50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、<u>納66</u>の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた<u>納66</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納66</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は<u>納66</u>に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納66は、小売店の売場を売れる売場にするために売場作りに関与するという営業方針に基づき、自社の売上げを増加させるため、積極的に開店前準備作業を行っていた(審35の1〔5～9頁〕)。また、納66は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査71の5別表11)。このように、納66は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納66は、他社商品を含めて原告の売場を売れる売場に、これにより自社の売上げも上げようとして棚割りの作成、開店前準備作業等を行っていたのであり、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納66は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのであって、納66の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>審第35号証の1(5～9頁)、査第71号証の5別表11</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納66は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査71の5)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納66の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>査第71号証の5別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納66を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p>
<p>納66の開店前準備作業に伴う負担は大きくない上(審35の1〔8頁〕)、納66は、開店前準備作業を行うことを見込んで納入価格を決定し、開店前準備作業のコストを商品代金から回収しているから(審35の1〔8頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納66に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納66による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第35号証の1(8頁)</p>	<p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86～87頁)、納66の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p>	<p>101～102頁・別紙7⑩</p>	<p>101～102頁・別紙7⑩</p>	<p>原告は、納66においては、売場全体を売れる売場にすることで、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査71の3)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・354～358頁)</p> <p>菓子業界においては、小売店が閉店した際の在庫は卸売業者を通じてメーカーに返品できる慣行となっていたが、納66は、返品を受けるよりも閉店セール値引きを行って在庫を処理してもらうの方が有利であると判断していたほか、納66は、閉鎖店舗で売り尽くし、新規店舗に商品を納入することに販売促進効果があると認識し、閉店セール値引きをそのための投下費用として認識していたことから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審35の1〔9～10頁〕)。また、納66は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査71の7別表14)。このように、納66は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p>	<p>審第35号証の1(9～10頁)、査第71号証の7別表14</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供が有利であるということではできない。仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があったとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」(独占禁止法2条9項5号柱書)として是認されるべきではない(答弁書・70頁)。</p> <p>また、販売促進効果は閉店セール自体の效果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納66の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>86～87頁、102頁</p>	<p>86～87頁、102頁</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納66を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p>
<p>納66の開店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、納66は、事前にメーカーと合意の上、そのほとんどについてメーカーから補填を受けているから(審35の1〔9頁〕)、納66には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納66による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第81号証、審第35号証の1(9頁)</p>	<p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納66による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p>	<p>原告は、納66においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは商品の返品を受けるよりも有利であるほか、販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納66に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、納66にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第1準備書面・359～361頁)</p> <p>納66は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審35の1〔10頁〕)。また、納66は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査71の7別表14)。このように、納66は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納66に対する依頼が繰り返された事実はない。</p>	<p>審第35号証の1(10頁)、査第71号証の7別表14</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納66の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>105～107頁、117頁</p>	<p>105～107頁、117頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納66を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金の相当額が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納66は、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った全額について、事前にメーカーと合意した上でメーカーから補填を受けているから（審35の1〔10頁〕）、納66には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納66による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第35号証の1（10頁）</p>	<p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならぬ状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない（答弁書・97頁）。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納66による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121～122頁、128頁</p>	

第15 納55 (番号55、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・362～366頁)</p> <p>納55は、平成17年2月に略と業務・資本提携し、その実質は略グループの略地方における菓子卸売業者であったが、平成25年6月1日に略に吸収合併された（審29の1〔1頁〕）。納55の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約14.0%から約11.7%であるが（査60の1別表1）、略グループの原告に対する取引依存度は0.1%にも満たない（審29の2）。</p> <p>本件審決は、納55の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納55は、取引額第1位の取引先との取引額を大きく減少させながら他の取引先との取引の拡大により全社の売上げを増加させている上（審29の1〔1頁〕）、略グループ全体で見れば原告との取引は極めて小さいから、取引先変更可能性の程度は高いというべきであり、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納55は、納55の納品率が非常に高く、売場作りに積極的に関与していること（審62〔5頁〕）、略における店舗の棚割表の作成に関与していること（審29の1〔3頁〕）などから、原告が納55との取引を打ち切るとは想定できない。納55も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった（審29の1〔2頁〕）。このように、納55は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納55の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、「陳列応援に行かないからといって、取引を切られると思ったことはありません」との供述（審29の1〔2頁〕）に反するものである。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納55に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・366～370頁)</p>	<p>審第29号証の1（1頁）、審第29号証の2、査第60号証の1別表1</p> <p>審第29号証の1（1頁）</p> <p>審第62号証（5頁）、審第29号証の1（2～3頁）</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納55の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる（答弁書・38～40頁）。また、後記のとおり、検討すべきはグループ全体ではなく納55単体の取引状況である。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではできず（答弁書・27頁）、また、取引額の減少は取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さいことからすれば、納55は、原告との取引につき取引先変更可能性が高かったとはいえない。</p> <p>また、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得る（答弁書・60頁）。よって、検討すべきは納55単体の取引状況である。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることによりはならないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納55と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位（原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」）が否定されるものではない（答弁書・28頁）。</p> <p>また、納55の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>原告の市場における地位、納55の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納55による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書の回答内容）、納55が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>75～76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>49～50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納55の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納55による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書の回答内容）、納55が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納55に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>略グループの存在については、納55が取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上で直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることによりグループ内における納入業者の存在価値に影響を及ぼすことにもなりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得るというべきであるから、買取取引についての原告の優越的地位が直ちに否定されることにはならない。したがって、原告が主張するところは、納55において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納55は、手間もコストもかかるものの、小売店の売場を任せてもらい、商品選択や棚割等を行うという営業スタイルを採用しており、当該営業スタイルに基づき、当然のこととして開店前準備作業、店舗の巡回、売場の整理等を行っていた(審29の1〔2～3頁])。また、納55は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査60の5別表11)。このように、納55は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納55は、他社商品を含めて原告の売場を売れる売場に、これにより自社の売上も上げようとして棚割りの作成、開店前準備作業等を行っていたのであり、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p>納55は、自らの営業方針に基づき、売上を伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのだから、納55の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納55の開店前準備作業に伴う負担は大きくなく(審29の1〔4頁])、開店前準備作業を行うことによって、納55に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納55による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・370～374頁)</p> <p>菓子業界においては、小売店が閉店した際の在庫は卸売業者を通じてメーカーに返品できる慣行となっていたが、納55は、返品を受けるよりも閉店セール値引きを行って在庫処分してもらうことが有利であると判断していたほか、閉店セール値引きには販促効果があると認識していたことから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審29の1〔4頁])。また、納55は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査60の7別表14)。このように、納55は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納55の開店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、納55は、そのほとんどについてメーカーから補填を受けているから(審29の1〔4頁])、納55には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納55による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第29号証の1(2～3頁)、査第60号証の5別表11</p> <p>審第29号証の1(4頁)</p> <p>審第29号証の1(4頁)、審第81号証</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係はなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納55は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査60の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納55の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納55による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供が有利であるということとはできない。仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があったとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」(独占禁止法2条9項5号柱書)として是認されるべきではない(答弁書・70頁)。</p> <p>また、販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納55の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納55による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第60号証の3(6～7頁)</p> <p>101～102頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p> <p>108～110頁・別紙8②</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>115～116頁・別紙8⑫</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納55を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納55においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは商品の返品を受けるよりも有利であるほか、販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであること、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納55に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、納55にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>	

第16 納75 (番号75、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・375～382頁)</p> <p>納75は、略を営業地域とするパン類及び弁当類の製造販売業者である。納75の本件期間における総売上高は、約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、約金額円から約金額円であり(査80の5別表1-1)、原告に対する取引依存度は、約3.0%から約2.4%と10%を大きく下回る。</p>	<p>査第80号証の5別表1-1</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納75の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44～45頁)。</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納75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大きいとまではいえないものの、納75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等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あって、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納75に対して優越していたものと認められること</p>	

原告	被告	審決案該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納75は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①本件期間中、納75の取引額第1位の取引先との取引額は、3年間で合計約15.8億円増加し(査80の5別表3)、取引額第2位の取引先との取引額も3年間で合計約15.5億円増加しており(査80の5別表3)、上記2社との取引額の1年当たりの平均増加額の合計は原告の取引額と同水準であること、②納75は、略(3頁)、査第80号証の2(3頁)、査第80号証の5別表3(3頁)、査第80号証の5別表3(3頁)、平成22年3月期に前年から売上高が約金額円減少しているが、リストラ、給与カット等の対応をとったことはなかったこと(審42の1〔3頁])、④納75は、原告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とは認識していないこと(審42の1〔3頁])からも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、納75において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。本件期間中、納75の取引先別の売上高の順位において原告は第6位であり(査80の5別表3)、第1位及び第2位の小売業者に対する取引依存度の半分以下であること、本件期間中、第1位の小売業者に対する取引依存度は約3.1%増加、第2位の小売業者に対する取引依存度は約2.5%増加したのに対し、原告に対する取引依存度は約0.6%増加したにすぎないこと(査80の5別表3)、納75は、取引先別の売上高の順位を重視しておらず、原告との取引は、納75の取引チャネルや販売戦略の構築に大きな影響を与えていないことに照らせば、取引先別の売上高の順位が第6位であった原告との取引が終了したとしても、納75の事業経営に大きな影響が出ることはない(甲9〔審93〕)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納75については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p>納75は、略を代表する納75の菓子パン(略)を製造しており、また、原告は、納75から他の納入業者からは仕入れられない低価格で食パンを仕入れ、大きな売上げを上げているが、原告が納75との取引を中止すれば、原告の売場は魅力のない売場となり(審42の1〔3頁])、原告の売上げも減少する可能性があるから(審60〔5頁])、原告が納75との取引を打ち切ることが想定できない。納75も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審42の1〔3頁])。</p> <p>なお、被告は、納75の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>原告と納75との間では、原告からの要望を率直に断ることができ対等な価格交渉が行われ、納75が妥当と考える利益率が確保されていた(審42の1〔2～3頁])。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>主張</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも納75にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。そして、左記①③については、売上高の増減には様々な要因があるから、他の取引先との取引の拡大が直ちに原告との取引に代替し得るものとはいえないし、取引額の減少の場合には回復の可能性があり、取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さく、同②については、具体的な経緯は明らかでない上、現実には取引を開始したものでない。</p> <p>また、以上のことからすれば、左記④についても、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨の納75の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納75を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができる。したがって、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。(答弁書・44～45頁)</p>	<p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>74～75頁・別紙6⑩</p> <p>55～57頁・別紙5</p>	<p>は、本判決第3の3③イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納75においては、他者との取引において3年間で原告との取引額相当の取引額の増額があったこと、略の取引交渉をしていること、平成22年3月期に前年から約金額円の売上高の減少を招いているがリストラ等の対応をとらず、その際、事業経営上大きな支障は生じなかったこと等からしても、原告との取引の継続が困難となることが事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があったとしても、これと本件各行為の当時における納75の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納75について原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われなない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば、優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。</p>
<p>甲第9号証(審第93号証)、査第80号証の5別表3</p>	<p>審第42号証の1(3頁)、審第60号証(5頁)</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p>	
<p>審第42号証の1(3頁)、審第60号証(5頁)</p>	<p>審第42号証の1(2～3頁)</p>	<p>76頁・別紙6⑫</p>	
<p>審第42号証の1(2～3頁)</p>	<p>審第42号証の1(2～3頁)</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>したがって、原告の取引上の地位が[納75]に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・382～387頁)</p> <p>[納75]は、開店前準備作業に参加することにはメリットがあると判断し営業活動の一環として原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(審42の1〔3～4、6～7頁〕、査80の5)。また、[納75]は、納入業者報告書において開店準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査80の5別表11)。このように、[納75]は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており(審42の1〔7頁〕)、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>[納75]は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、[納75]の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>[納75]にとって開店前準備作業の負担は大きくない上(審42の1〔6頁〕)、[納75]は、原告の開店前準備作業のコストを商品代金から回収しているから、開店前準備作業を行うことによって、[納75]に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、[納75]による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・387～389頁)</p> <p>[納75]は、閉店セール値引きをしたとしても、その後すぐオープンする新店での取引において取り返すことができると考え、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審42の1〔7頁〕)。また、[納75]は、納入業者報告書において、閉店セール値引きについて、一切記載しておらず(査80の6別表14)、閉店セール値引きを問題視していない。このように、[納75]は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>[納75]が本件期間内に行った閉店セール値引きの合計金額は1万6417円と極めて小さく、本件期間内の取引額の約0.000%にすぎない(審81)から、[納75]には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない(審42の1〔7頁〕)。</p> <p>したがって、[納75]による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第42号証の1(3～4、6～7頁)、 査第80号証の5</p> <p>審第42号証の1(6頁)</p> <p>審第42号証の1(7頁)、 査第80号証の6別表14</p> <p>審第42号証の1(7頁)、 審第81号証</p>	<p>原告の市場における地位、[納75]の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた[納75]による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、[納75]が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、[納75]は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入、搬出等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査80の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての[納75]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86～87頁)、[納75]の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、[納75]による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>本件協賛金を提供した[納75]が、結果として新規に開設される別の店舗等に商品を納入することができたとしても、それは原告から事前に約束されたものではなく、本件協賛金の提供との因果関係も不明であり、[納75]の一方的な期待にすぎないから(答弁書・90頁)、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者において、本件報告書に本件協賛金の提供について記載をしなければならなかったとしても、原告との関係等を踏まえると、そのことから直ちに当該納入業者においてかかる金員の提供を問題視していなかったとは認められない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての[納75]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、[納75]による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第80号証の3(10～11頁)、 査第80号証の5別表11</p> <p>101～102頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>117頁・別紙8④</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>55～57頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑮⑯</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び[納75]を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、[納75]においては、営業活動上のメリットがあるものとして本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮にそのようなメリットがあったとしても、それは副次的なものであり、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであって、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうか、行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び[納75]を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に示したとおりであり、本件協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断を示すを左右するものとはいえない。</p>	

第17 [納73] (番号73)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・39～41頁、第3準備書面・157～166頁)</p> <p>納73は、日本全国において家庭用品、日用品等の卸売業を営んでおり、納73の本件期間における総売上高は、約 金額 円から約 金額 円、同期間における原告との取引額は、約 金額 円から約 金額 円(査78の1別表1)、原告に対する取引依存度は、約1.5%から約1.0%と10%を大きく下回る(査78の1別表1)。</p> <p>納73は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、納73の原告に対する取引依存度が、納73が事業経営上リスクとなると想定していた取引依存度である2.5%を大きく下回ること(審41の3〔2頁〕)、本件期間における納73の売上高の変動額は、原告との取引額を大きく超える一方、本件期間中納73が人員削減や給与カット等の措置を講じていないこと(審41の3〔1頁〕)等から裏付けられる。</p> <p>本件審決は、納73の営業拠点略における取引先別の売上高における原告の順位が高いことを挙げて、原告の納73に対する優越的地位を認定したが、営業拠点略における原告の売上高が過大である可能性があり、上記順位の認定自体に疑義がある。また、本件審決は、営業拠点略における取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していないが、営業拠点略に限っても、本件期間に、年間800億円以上の売上高のある計2社と新規に取引を開始し(査78の3〔2～3頁〕)、うち1社との取引額は同期間中原告との取引額と同程度以上になっているなど納73の取引先変更可能性の程度は高い上、営業拠点略における原告への取引依存度(約9.4%から約7.7%(査78の12別表6))は、納73が事業経営上のリスクとして設定していた取引依存度である2.5%を大きく下回ること(審41の3〔2頁〕)等からすれば、仮に、納73が、原告との取引額を全額失い一切回復できないとしても、事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>被告は、営業区域内に本社のある原告に対する売上高の全額を営業拠点略の売上高とするは過大ではないというが、営業区域内に本社のないサンドラッグに対する売上高の一部も営業拠点略の売上高に含まれており、不整合であった、営業拠点略における原告の売上高が過大である可能性は否定できない。</p> <p>また、被告は、営業拠点略における取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような営業方針の修正が生じるのか、どのような事業経営上の支障が生じるのか等を何ら明らかにしていない。</p> <p>納73は、キッチン用品について原告のメインベンダーであり、原告の家庭用品及び日用品売場において3割から4割程度の商品を納入し(審41の1〔2頁〕)、その商品提案力、安定供給力、売場作りの知識・経験等に鑑み、原告にとって取引継続の必要性が高い取引先であり(審65〔3～4頁〕)、原告が納73との取引を打ち切るとは想定できない。納73も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審41の1〔1～3頁〕、審41の2〔3頁〕)。</p> <p>なお、被告は、納73の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>査第78号証の1別表1</p> <p>審第41号証の3(1～2頁)</p> <p>査第78号証の3(2～3頁)、査第78号証の12別表6、審第41号証の3(2頁)</p> <p>審第41号証の1(1～3頁)、審第41号証の2(3頁)、審第65号証(3～4頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納73の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、納73の略地区における営業拠点である営業拠点略における取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・55～56頁)。</p> <p>事業経営上大きな支障の有無は事業者の全社的な取引依存度等のみから決せられるものでなく、納73について同社の略地区の営業、物流の拠点である営業拠点略と原告との取引状況を、総合的な考慮の中で重視したことは相当である。</p> <p>すなわち、特定の事業部門や営業拠点など特定の事業の経営のみに大きな支障を来す場合であっても、当該特定の事業が当該事業者の経営全体の中で相対的に重要なものである場合などには、「事業経営上大きな支障を来す」ことがあり得るところ、一般に営業拠点の設置や統廃合は、事業者にとって事業戦略上の重要事項であると考えられ、その事業者が、自らは消費者に自社の商品を販売しない卸売業者や製造業者であれば、自社の商品を幅広く流通させるためには、消費者を直接の顧客とする小売業者との取引が不可欠であって、そのための営業拠点の配置は、一般の事業者よりもなお一層重要な問題であるから、そのような卸売業者又は製造業者といった納入業者にとっては、消費者の需要動向等の情報を収集してきめ細やかな営業活動を行うために、獲得を目指す商圏の区域ごとにこれを担当し、あるいは総合ディスカウント業者等の主要な取引チャネルを所管する営業拠点を設けることが、極めて重要な事業戦略になることができる(答弁書・54頁)。</p> <p>そして、納73の営業拠点略は、同社の中でも最も売上高の高い重要な営業拠点である(査78の10)。</p> <p>原告が主張する事実、以下のことからすれば、いずれも納73にとって原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、営業区域と商品の納入先は必ずしも一致するものではないところ、納73の営業拠点略は、略地区を除く略地区を営業区域としており、その区域内に本社のある原告との取引を担当しているの(審41の1)、納73の報告が、原告に対する売上高の全額を営業拠点略の売上高とするものであったとしても、営業拠点略の原告に対する売上高が過大であるなどと疑うべき事情はない。</p> <p>また、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。そして、左記の新規取引は、取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、納73の営業拠点略にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえず、さらに、事業経営上大きな支障の有無は取引依存度のみから決せられるものではなく、納73の略地区の営業拠点である営業拠点略における取引先別の売上高における原告の順位(査78の12)は、取引の継続が困難になることが、納73の略地区における営業方針の修正を余儀なくさせる程度に、事業経営上大きな支障を来し得るほど高いものといえる。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納73と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納73の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受け入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>査第78号証の10(4頁)</p> <p>審第41号証の1(1～2頁)</p> <p>査第78号証の12別表5、6</p> <p>審第41号証の1(1～3頁)、審第41号証の2(3頁)、審第65号証(3～4頁)</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>65～67頁</p> <p>68～69頁・別紙6③</p> <p>69～70頁・別紙6④⑤</p> <p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納73は、第1類型納入業者、第2類型納入業者及び第3類型納入業者に見られたような事情(取引依存度、取引先別売上高における原告の順位、納入業者が小規模であること)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略地区の営業拠点である営業拠点略では、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、営業拠点略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73にとっては、原告との取引の継続が略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、原告の市場における地位を考慮すると、原告は、納73にとって重要な取引先であったといえることができるから、原告の取引上の地位は納73に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)エに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納73について、営業拠点略の原告に対する売上高が過大である可能性があること、営業拠点略は本件期間中に年間800億円以上の売上高を有する取引先2社との取引を開始したが、そのうち1社は原告との取引額に匹敵しており、取引先変更可能性の程度が高いこと、原告に対する取引依存度が低いこと等からしても、原告との取引の継続が困難となることにより事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張する。しかしながら、営業拠点略の原告に対する売上高が過大であるものとみるべき事情を裏付ける証拠はない。また、仮にその他の上記事情があったとしても、これと本件各行為の当時における納73の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納73について原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について継続取引の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>また、<u>納73</u>と原告との間の商談では対等な交渉が行われていた(審41の1〔2頁〕、審41の2〔2頁〕)。 被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実を反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納73</u>に優越しているとは認められない。</p>	<p>審第41号証の1(2頁)、審第41号証の2(2頁)</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない。(答弁書・34～35頁)</p> <p>原告の市場における地位、<u>納73</u>の<u>略</u>地区における営業拠点である<u>営業拠点</u>における取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた<u>納73</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納73</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>審第41号証の1(2頁)、審第41号証の2(4～5頁)</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>65～67頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び<u>納73</u>を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、<u>納73</u>においては、自社の売上げのために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社に何らかのメリットがあったとしても、それは副次的なものにすぎず、また、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するかどうかはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかは行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・167～172頁)</p> <p><u>納73</u>は、売場作りへの関与を通じ、自社の売上げを上げるという営業方針に基づき、原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(査78の1別表11、審41の1〔3～5頁〕、審41の2〔4～5頁〕)。<u>納73</u>は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査78の1別表11)。このように、<u>納73</u>は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p><u>納73</u>は、他社商品を含めて売れる売場に、これにより自社の売上げも上げようとして棚割りの作成、開店前準備作業等を行っていたのであり、開店前準備作業において他社商品に関与することは自社商品の売上げを向上させるためのものである。</p> <p><u>納73</u>は、自らの営業方針に基づき、売上げを伸ばす手段として、開店前準備作業を行っているのであって、<u>納73</u>の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>また、<u>納73</u>は、開店前準備作業に伴う負担とそれによる利益が見合っていると判断していた(審41の1〔5頁〕、審41の2〔5頁〕)。 <u>納73</u>の陳述内容は、開店前準備作業の負担よりも開店前準備作業によるメリットの方が大きかったというものであり、新規開店又は改装開店そのものの利益について述べるものではない。</p> <p>したがって、<u>納73</u>による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>査第78号証の1別表11、審第41号証の1(3～5頁)、審第41号証の2(4～5頁)</p> <p>審第41号証の1(5頁)、審第41号証の2(5頁)</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、<u>納73</u>は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査78の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうかは、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<u>納73</u>の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p><u>納73</u>の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる利益をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>以上のとおり、<u>納73</u>による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第78号証の1別表11</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p>	
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・172～175頁)</p> <p><u>納73</u>は、閉店セール値引きにはその負担に見合う販売促進効果があると考へ、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審41の1〔6頁〕、審41の2〔6頁〕)。 また、<u>納73</u>は、納入業者報告書において閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査78の7別表14)。このように、<u>納73</u>は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>なお、セールのために納入業者が値引きを行うことはセールを通じた販売促進策であって、販売促進効果は何ら否定されない。</p>	<p>審第41号証の1(6頁)、審第41号証の2(6頁)、査第78号証の7別表14</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうかは、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<u>納73</u>の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>審第41号証の1(6頁)、審第41号証の2(6頁)、査第78号証の7別表14</p>	<p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑨⑩</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び<u>納73</u>を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に示したとおりである。</p> <p>原告は、<u>納73</u>においては、閉店セール値引きにはその負担に見合う販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといべきことも、本判决第3の4(3)に示したとおりであるか</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>また、閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.0[略]%にすぎず(審81)、<u>納73</u>は、その相当部分につきメーカーから補填を受けていたものであるから(審41の1〔6頁〕、審41の2〔6頁〕)、<u>納73</u>には、閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、<u>納73</u>による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・175～176頁)</p> <p><u>納73</u>は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審41の1〔7頁〕、審41の2〔7頁〕)。また、<u>納73</u>は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査78の7別表14)。このように、<u>納73</u>は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、<u>納73</u>に対する依頼が繰り返しなされた事実はない。</p> <p><u>納73</u>が、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った大部分について、メーカーから補填を受けているから(審41の1〔7頁〕、審41の2〔7頁〕)、<u>納73</u>には朝倉店火災に係る金銭の提供によって著しい不利益は生じていない。</p> <p>よって、<u>納73</u>による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第81号証、審第41号証の1(6頁)、審第41号証の2(6頁)</p> <p>審第41号証の1(7頁)、審第41号証の2(7頁)、査第78号証の7別表14</p> <p>審第41号証の1(7頁)、審第41号証の2(7頁)</p>	<p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、<u>納73</u>による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<u>納73</u>の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、<u>納73</u>による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>審第41号証の1(7頁)、審第41号証の2(7頁)</p> <p>審第41号証の1(7頁)、審第41号証の2(7頁)</p>	<p>115～116頁・別紙8⑫</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121～122頁、128頁</p>	<p>ら、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>その後、メーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が<u>納73</u>に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、<u>納73</u>にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び<u>納73</u>を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判決第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金の相当額が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

納入業者別主張整理表

令和2年(行ケ)第5号 審決取消請求事件
 原告 ダイレックス株式会社
 被告 公正取引委員会

第1 納3 (番号3、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・1～9頁)</p> <p>納3は、略地方及び略地方を営業地域とするパン、和洋菓子等の卸売業者である(審3〔1頁])。納3の本件期間における総売上高は、年間約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、年間約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約13.1%から約10.4%である。納3は略の完全子会社であり(審3〔1頁])、略グループ全体で見た場合、原告に対する取引依存度は1%程度である(査8の1別表1)。</p> <p>本件審決は、納3の取引先変更可能性の程度を認定していないが、①納3は、原告との取引額を超える約6億円の年間取引額があった取引先から取引を打ち切られているが、数年以内に総売上高を回復させていること(審3〔2頁])、②納3は、原告との取引を失っても、略と協力して小売店や量販店に営業活動を行い、新たな取引先との取引を開始することでカバーできる可能性は十分であると認識していたこと(審3〔3頁])、③納入業者報告書において、当初「新規取引開始困難性」及び「取引額転嫁困難性」を選択していなかった(査8の1〔19頁])ことなどから、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納3に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、①略グループ全体で見た場合、原告に対する取引依存度は1%程度と非常に小さいこと、②納3は、原告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とは認識していなかったこと、③納3では、数年前に原告との取引額を超える約6億円の年間取引額があった取引先から取引を中止されているが、当該取引先専従の陳列要員として雇用されていたパートタイマーが退職した以外には、解雇や給与カットは一切行われておらず、利益は変わらないか、むしろ良くなったこと(審3〔2頁])などから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納3には「略」という人気商品があり、納3の商品は順調に売り上げを伸ばしており、原告のスイーツ関係のメインの納入業者として重要な役割を果たしていた(審60〔5～6頁])ことなどから、原告が納3との取引を打ち切るとは想定できない。納3も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審3〔3頁])。このように、納3は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納3の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>審第3号証(1頁)、査第8号証の1別表1</p> <p>審第3号証(2～3頁)、査第8号証の1(19頁)</p> <p>審第3号証(3頁)、審第60号証(5～6頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納3の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>また、後記のとおり、検討すべきはグループ全体ではなく納3単体の取引状況である。</p> <p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも、納3にとって原告に対する売上高と同程度以上にあったとしても、そのことから直ちに、原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告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がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記前段①については、売上高の増減には様々な要因があるから、他の取引先との取引の中止が直ちに原告との取引の中止と比肩できるものではなく、このことからすれば、同②についても、原告との取引を失っても新たな取引先との取引を開始することでカバーできる可能性がある旨の納3の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。また、同③については、納入業者による回答の訂正は、言われるがままに漫然と回答を訂正したのではなく、供述調書等において各項目に該当する理由を任意に述べた上でこれを訂正したものであり、納3の訂正後の回答内容の信用性を疑うべき事情もない(答弁書・58～59頁)。</p> <p>次に、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上ではグループ会社の存否は直接関係があるとはいえず、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、グループ会社全体の取引依存度が小さくても、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることにより、グループ内の経営支援や事業方針の見直しなどの対応を要することになりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得る(答弁書・60頁)。よって、左記後段①については、検討すべきは納3単体の取引状況である。そして、同③については、上記のとおり直ちに原告との取引の中止と比肩できるものではないところ、その後の売上額の回復は親会社の協力に基づくものというかがわれ(審3)、これらのことからしても、同②については、原告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ことはない旨の納3の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納3と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受する」という関係)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納3の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>査第8号証の2(2～4頁)</p> <p>審第3号証(3頁)</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>73～74頁・別紙6⑨</p> <p>68頁・別紙6②、54～55頁</p> <p>73頁・別紙6⑧</p> <p>74～75頁・別紙6⑩</p> <p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納3の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納3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)、納3が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納3に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納3においては、原告との取引額を超える約6億円の取引があった取引先から取引を打ち切られているが、数年以内に売上げを回復させていること、その親会社と協力して新たな取引先を見付けることができると認識していることなど、取引先変更可能性の程度は高いというべきであり、また、親会社グループ全体の原告に対する取引依存度は1%程度にすぎないから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張するが、仮に、そのような事情があるとしても、そのことと本件各行為の当時における同社の認識とが異なり得るものであることは、実際、同社が、本件報告書等において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところからも明らかというべきである。</p> <p>さらに、略グループの存在については、取引先からの不利益な要請を受け入れるか否かの判断をする上で直接関係があるとはいえず、むしろ、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、当該納入業者としては当該取引先との取引の継続が困難になることによりグループ内における納入業者の存在価値に影響を及ぼすことにもなりかねず、それ自身が事業経営上大きな支障に当たり得るといえるべきであるから、買取取引についての原告の優越的地位が直ちに否定されることにはならない。したがって、原告が上記のとおり主張するところは、納3において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうちで、納入業者の取引先に対する自社の取引依存度が大きければ、当該条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告	被告	審決案該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>〔納3〕と原告との間の取引では、原告からの依頼であっても〔納3〕は断ることがあり、原告は〔納3〕からの値上げ要請のほとんどを受け入れていたなど、対等な価格交渉が行われていた(審3〔3~4頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が〔納3〕に優越しているとは認められない。</p>	<p>主張</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34~35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、〔納3〕の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた〔納3〕による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、〔納3〕が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>49~50頁</p>	<p>当裁判所の判断</p>
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・9~13頁)</p> <p>〔納3〕は、開店前準備作業の中で陳列の仕方を調整するとともに、陳列棚に〔納3〕独自の装飾をすることで、原告の売場を売れる売場にすることができ、その結果、〔納3〕の売上げも上がると考えて、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(審3〔4~5頁〕)。また、〔納3〕は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査8の8別表11)。このように、〔納3〕は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入、搬出等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>〔納3〕は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、〔納3〕の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>原告と〔納3〕の価格交渉等の状況に鑑み、〔納3〕は、その経費を考慮した価格設定ができていたと考えられるから、開店前準備作業を行うことによって、〔納3〕に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、〔納3〕による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもつて本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、〔納3〕は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入、搬出等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査8の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての〔納3〕の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はない(答弁書・86~87頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、〔納3〕による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同様に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>査第8号証の3(9~10頁)、査第8号証の8別表11</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101~102頁・別紙7⑱</p> <p>86~87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び〔納3〕を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、〔納3〕においては、自社の売上げのために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同様にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・13~15頁)</p> <p>〔納3〕は、値引きをしても消費者に商品を販売した方がよいという考えと、閉店する店舗への感謝という思いから、閉店セール値引きが相当なものとして判断し、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審3〔7頁〕)。また、〔納3〕は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査8の10別表14)。このように、〔納3〕は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>〔納3〕の閉店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の0.0〔略〕%未満である上(審81)、〔納3〕は、閉店セール値引きの対象となる商品の量を調整し、閉店セール値引きの金額について、〔納3〕が合理的と判断する範囲内にするようにしており、また、原告の閉店セール後にオープンする新店において閉店セール値引きの金額を大きく上回る利益を上げているから(審3〔7頁〕)、〔納3〕には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受けたり値引きを行う義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供による値引きをしても消費者に商品を販売した方が相当である旨の考えは、自由かつ自主的な判断によるものということはできない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての〔納3〕の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94~95頁)。</p>	<p>査第8号証の3(9~10頁)、査第8号証の8別表11</p> <p>108~110頁・別紙8②</p> <p>112~114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116~117頁・別紙8⑬</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び〔納3〕を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に示したとおりである。原告の主張は、上記判断説示を左右するものではない。</p> <p>また、閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
したがって、 納3 による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。		以上のおお、 納3 による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。		105~107頁、117頁	

第2 **納19** (番号19、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・16~22頁)</p> <p>納19は、略地方を営業地域とする豆菓子や珍味の卸売業者である(審11[1頁])。納19の本件期間における総売上高は、年間約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、年間約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約89.7%から約86.5%である(1事業年度が2か月しかない平成22年5月期を除く。)(査24の1別表1)。</p> <p>本件審決は、納19の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納19は、原告との取引に注力するという経営方針を採ったことで略や略との取引を終了させたという経緯があるため、原告との取引が中止された場合でも、これらのディスカウントストアとの取引を再開することにより、取引額を回復できる可能性があることと認識しているから(審11[1~3頁])、取引先変更可能性の程度は高く、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納19は、原告に対して国産の珍味を供給しているが、国産の珍味を扱うことができる卸売業者は少なく、原告の店舗数及び物量に鑑みれば、納19と同程度の量を安い価格で供給できる卸売業者は想定できないこと(審11[3頁]、審62[8頁])。納19は、原告の豆菓子及び珍味部門の棚割表を作成しており、納19が棚割表を作成するようになってからは、それ以前と比べて豆菓子及び珍味部門の売上げが増加したこと(審11[3頁])などから、原告が納19との取引を打ち切れることは想定できない(審62[8頁])。納19も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審11[2頁])。このように、納19は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。なお、被告は、納19の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納19と原告との間の取引では、原告が納19の提案した価格をそのまま受け入れることがほとんどであり、納19は他の小売業者との取引に比べても高い利益を獲得できていたなど、対等な価格交渉が行われていた(審11[2頁])。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納19に優越しているとは認められない。</p> <p>2 閉店前準備作業 (原告・第3準備書面・22~26頁)</p>	<p>審第11号証(1頁)、査第24号証の1別表1</p> <p>審第11号証(1~3頁)</p> <p>審第11号証(2~3頁)、審第62号証(8頁)</p> <p>審第11号証(2頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納19の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>原告との取引が中止された場合でも他のディスカウントストアとの取引を再開することで取引額を回復できる旨の納19の陳述内容は、同社の原告に対する取引依存度が80パーセントを超えていたこと(審決案・別紙5)に照らせば客観性に欠け、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。また、原告との取引に注力するために他の取引先との取引を終了させたとの経緯は、原告との取引の重要性、必要性を示すものである。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切れることは想定し難いのであって、原告においても納19と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納19の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34~35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納19の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納19による取引先の変更が困難である旨の認識(審決案・50頁)、納19が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 閉店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>73~74頁・別紙6⑧</p> <p>75~76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>49~50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納19の原告に対する取引依存度、納19が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納19に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納19においては、原告との取引が中止された場合でも、別のディスカウントストアとの取引を再開するなどすることにより、取引額を回復できる可能性があることと認識しているから、取引先変更可能性の程度は高く、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、納19の代表者もその旨供述するが(審11)、同代表者の供述は単なる見通しを述べるものでしかなく、むしろ同代表者は会社を畳むとまで述べているのであるから、納19について取引先変更可能性が高いということは困難である。</p> <p>したがって、原告が上記のおお主張するところは、納19において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうることを想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 閉店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納19は、納19が開店前準備作業を行うことで、原告の売場が売れる売場になり、その結果、納19の売上げが上がるという考え等に基づき、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(審11〔4～5頁〕)。また、納19は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査24の4別表11)。このように、納19は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入、搬出等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納19は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納19の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>原告と納19の価格交渉等の状況に鑑み、納19は、その経費を考慮した価格設定ができていたと考えられるから、開店前準備作業を行うことによつて、納19に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納19による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第11号証(4～5頁)、査第24号証の4別表11</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であつて、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納19は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入、搬出等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査24の2)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納19の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はない(答弁書・86～87頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納19による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第24号証の2(7～8頁)、査第24号証の4別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>101～102頁・別紙7⑯</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納19を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納19においては、自社の売上げのために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあつたとしても、それは副次的なものであつて、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかとも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・26～28頁)</p> <p>納19と原告との間の取引は返品条件付き取引であつたところ(査24の1〔6頁〕)、納19は、返品を受けるよりも閉店セール値引きを行つてでも閉店セールで在庫を処理してもらおう方が納19にとって負担のない方法であると判断し、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審11〔6頁〕)。また、納19は、納入業者報告書において、閉店セール値引きについて、一切記載しておらず、閉店セール値引きを問題視していない(査24の6別表14)。このように、納19は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>仮に、納19が納入業者報告書に閉店セール値引きについて記載していないにもかかわらず、これを問題視していたのであれば、被告はそのことを立証する必要があるが、何ら立証されていない。</p> <p>納19の閉店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.04%にすぎず(審81)、納19には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納19による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第11号証(6頁)、査第24号証の1(6頁)、査第24号証の6別表14</p> <p>審第81号証</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納19の本件報告書には原告との取引が返品条件付き取引である旨の記載があるが(査24の1・6頁)、その具体的内容を認めるに足りる客観的証拠はなく、納19は事実上返品を受けていたことを返品条件付きと認識していた可能性があり、少なくとも原告の都合による閉店を理由とした返品条件が契約上定められていたとは認め難い。このように、納19には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供の方が負担がないということとはできない。仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があつたとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」(独占禁止法2条9項5号柱書)として是認されるべきではない(答弁書・70頁)。</p> <p>また、納入業者において、本件報告書に本件協賛金の提供について記載をしなかった者がいたとしても、原告との関係等を踏まえると、そのことから直ちに当該納入業者においてかかる金員の提供を問題視していなかったとは認められない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納19の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納19による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p> <p>117頁・別紙8⑬</p> <p>112～114頁・別紙8⑯⑰</p> <p>116～117頁・別紙8⑱</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納19を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。原告の主張は、上記判断説示を左右するものではない。</p> <p>なお、納19の本件報告書には原告との取引が返品条件付き取引である旨の記載があるが(査24の1・6頁)、その具体的内容を認めるに足りる客観的証拠はなく、その具体的内容は明らかではないから、上記記載をもって納19による本件協賛金の提供について金銭提供例外事由の存在を肯定することはできない。</p>	
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・29～30頁)</p> <p>納19は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審11〔7頁〕)。また、納19は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査24の6別表14)。このように、納19は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて原告の朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納19に対する依頼が繰り返された事実はない。</p>	<p>審第11号証(7頁)、査第24号証の6別表14</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いていても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納19の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納19を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。火災関連金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納19が朝倉店火災に係る金銭の提供を行った金額は約8万6000円にすぎないところ、納19は、見舞金として10万円程度を提供しようとしていたから(審11〔7頁])、納19には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納19による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	審第11号証(7頁)	<p>火災見舞いの趣旨で提供されたものでないことは前記のとおりであり、また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納19による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		123~124頁・別紙9① 121~122頁、128頁	

第3 納61 (番号61、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・127~131頁)</p> <p>納61は、略地方及び略地方を営業地域とする豆菓子、珍珠の卸売業者である(審33〔1頁])。納61の本件期間における総売上高は、年間約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、年間約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約82.0%から約79.1%である(査66の1別表1)。</p> <p>本件審決は、納61の取引先変更可能性の程度を認定しておらず、原告との取引の継続が困難になった際に納61に生じる事業経営上の支障の具体的内容も認定していない。</p> <p>納61は、昭和62年3月頃から継続している取引先であり、原告の売場をよく理解し、日常的に原告の売場のメンテナンスを行っていることから(審62〔8頁])、原告が納61との取引を打ち切るとは想定できない。納61も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審33〔1~2頁])。このように、納61は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納61の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納61と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審33〔2頁])。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納61に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・131~137頁)</p>	審第33号証(1頁)、査第66号証の1別表1 審第33号証(1~2頁)、審第62号証(8頁) 審第33号証(2頁)	<p>1 優越的地位</p> <p>納61の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>納61の原告に対する取引依存度は79パーセントを超えており(審決案・別紙5)、原告との取引の継続が困難になった場合、同程度の取引額を確保することは困難であり、事業経営上大きな支障を来すことは明らかである。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納61と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納61の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34~35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納61の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納61による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納61が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	72~73頁・別紙6⑦ 49~50頁 75~76頁・別紙6⑩ 76頁・別紙6⑫ 76~77頁・別紙6⑬ 49~50頁	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納61の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納61による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納61が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納61に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	

原告	被告	審決案該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納61は、「小売店の売り場を当社自身の売上げを作る場」であると考え、売れる売場作りをすることにより、商品の回転率を上げて自社の売上げを上げるという営業方針に基づき、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(審33〔2～3頁〕)。また、納61は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査66の5別表11)。このように、納61は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納61は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納61の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>主張</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納61は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査66の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納61の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>査第66号証の3(10～11頁)、査第66号証の5別表11</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納61を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納61においては、売場全体を売れる売場にするため、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開棚、陳列作業を行っていたものと認められる(査66の3)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>
<p>納61は、新店のオープンや改装による売上げ増加により得られる利益に見合う範囲内で開店前準備作業を行っていたことから(審33〔4頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納61に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納61による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>納61の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる利益をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納61による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情が認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>101～102頁・別紙7⑬</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納61を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・137～140頁)</p> <p>納61は、豆菓子・珍味の業界では賞味期限切れの返品を前提に取引が行われている中、返品よりも閉店セールで在庫を処理する方が自社に有利な方法であること、閉店時に残った在庫をリニューアルオープンした新店で販売するのは適切でなく、閉店セールで在庫を処理する方が好ましいこと、閉店セール値引きには販売促進効果があることなどから(審33〔4～5頁〕、査66の7別表14)、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた。また、納61は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない。このように、納61は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供が有利であるということではできない。仮に、小売業界において、納入業者が納入した商品に関し、閉店時に返品を受けたり、割引販売した商品代金の全部又は一部を負担するという商慣習があったとしても、このような商慣習は「正常な商慣習」(独占禁止法2条9項5号柱書)としては認められるべきではない(答弁書・70頁)。</p> <p>また、販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納61の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告は、納61においては、賞味期限切れの食品の返品を前提に取引が行われており、閉店セールにおいて値引きを行うことは商品の返品を受けるよりも有利であるほか、販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといべきであること、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p>
<p>納61の閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.0%にすぎないことから(審81)、納61には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納61による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納61による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情が認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納61を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>これは、火災関連金が火災見舞金の趣旨で提供された場合であっても異ならないといべきである。</p>
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・140～142頁)</p> <p>納61は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審33〔5～6頁〕)。また、納61は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査66の7別表14)。このように、納61は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納61に対する依頼が繰り返された事実はない。</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いていても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納61の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告は、納61においては、火災見舞い金として相当と判断した範囲内の金銭を提供したのみであるから、納61には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p>
<p>納61は、火災見舞い金として相当と判断した範囲内の金銭を提供したのみであるから、納61には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納61による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>火災見舞いの趣旨で提供されたものでないことは前記のとおりであり、また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納61による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情が認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>123～124頁・別紙9①</p> <p>121～122頁、128頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
第4 納62 (番号62、第1類型納入業者)					
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・143～148頁)</p> <p>納62は、略地方及び略地方を営業地域の中心とする米穀の製造販売業者である。納62の本件期間における総売上高は、年間約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、年間約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約61.3%から約56.4%である(査67の4別表1)。</p> <p>本件審決は、納62の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納62は、原告と取引中であるため原告と競合関係にある小売業者には営業活動をしていないものの、原告との取引がなくなれば、原告と競合関係にある小売業者に営業活動を行うことで、取引額をある程度カバーできる可能性は十分にありと認識しているから(審34〔2頁〕)、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納62に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、納62は、資金的余力があることから、これを基に対応することができると認識しており(審34〔2頁〕)、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>納62は、約30年間にわたって原告の売場作りに関与しており、原告の店舗、客層に合わせた商品を安定的に供給するとともに、過去の経験やノウハウを活かした売場作りを行っていること(審34〔1～3頁〕)、納62は、農協経由ではないルートで仕入れを行うことで、原告に対し、相場よりも安く米穀を提供していること(審61〔4頁])などから、原告が納62との取引を打ち切るとは想定できない(審61〔4頁])。納62も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審34〔2頁])。このように、納62は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納62の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納62と原告との間の取引では、納62の提案した価格がそのまま採用されることが多く、対等な価格交渉が行われていた(審34〔2頁])。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したと被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納62に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・148～153頁)</p>		<p>1 優越的地位</p> <p>納62の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p> <p>原告との取引がなくなっても取引額をある程度カバーできる可能性がある旨の納62の陳述内容は、同社の原告に対する取引依存度が56パーセントを超えていたこと(審決案・別紙5)に照らせば客観性に欠け、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>また、資金的余力について述べる納62の陳述内容も、倒産という極端な事態には至らないことを述べるにすぎず、事業経営上の支障について正しい認識が示されているものとは認め難い。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納62と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納62の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたといえることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納62の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納62による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納62が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p>		<p>審決案 該当頁</p> <p>72～73 頁・別紙6 ⑦</p> <p>73～74 頁・別紙6 ⑨</p> <p>74～75 頁・別紙6 ⑩</p> <p>75～76 頁・別紙6 ⑪</p> <p>76頁・別 紙6⑫</p> <p>76～77 頁・別紙6 ⑬</p> <p>49～50 頁</p>	<p>当裁判所の判断</p> <p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納62の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納62による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納62が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納62に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納62においては、原告との取引が中止された場合でも、原告と競合関係にある別の小売業者と取引することで、売上げの減少をカバーすることができ、また、資金的余力があることから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、納62の役員もその旨供述するが(審34)、この供述は希望的観測の域を出ないものであって、原告が上記のとおり主張するところは、納62において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業 (本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納62は、「売れる売場を作り、継続的な取引の中で次の受注につなげる」という営業活動の一環として、積極的かつ主体的に開店前準備作業を行っていた(審34〔4頁〕)。また、納62は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査67の4別表11)。このように、納62は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納62は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納62の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納62は、開店前準備作業の費用は原告との取引によって生じる利益によって十分にカバーされていると認識していたから、開店前準備作業を行うことによって、納62に著しい不利益は生じていない(審34〔4頁〕)。</p> <p>したがって、納62による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・153～155頁)</p> <p>納62は、閉店セール値引きに販売促進効果があることなどから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審34〔5頁〕)。また、納62は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査67の6別表14)。このように、納62は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納62の閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.04%にすぎず(審81)、納62には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納62による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・155～156頁)</p> <p>納62は、火災見舞いの趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審34〔5頁〕)。また、納62は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査67の6別表14)。このように、納62は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納62に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>納62が朝倉店火災に係る金銭の提供を行った金額は2万2900円にすぎず、納62には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納62による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第34号証(4頁)、査第67号証の4別表11</p> <p>審第34号証(4頁)</p> <p>審第34号証(5頁)、査第67号証の6別表14</p> <p>審第81号証</p> <p>審第34号証(5頁)、査第67号証の6別表14</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納62は、他社商品の搬入等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査67の2)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納62の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納62による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納62の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納62による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いているが、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納62の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納62による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第67号証の2(9～10頁)、査第67号証の4別表11</p> <p>101～102頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>121～122頁、128頁</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>101～102頁・別紙7⑱</p> <p>86～87頁、102頁</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>121～122頁、128頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納62を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納62においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は他社の商品の搬入作業を行っていたものと認められる(査67の2)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納62を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納62を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>これは、火災関連金が火災見舞金の趣旨で提供された場合であっても異ならないといふべきである。また、火災関連金の多寡をいう原告の主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p>

第5 納23 (番号23、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・31～39頁)</p>		<p>1. 優越的地位</p>			<p>1 優越的地位</p>

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>納23は、略地方を主な営業地域とする家電製品等の卸売業者である。納23の本件期間における総売上高は、年間約金〇〇〇〇〇円から約金〇〇〇〇〇円、同期間における原告との取引額は、年間約金〇〇〇〇〇円から約金〇〇〇〇〇円であり、原告に対する取引依存度は、約15.1%から約10.1%である(査28の1別表1)。</p>	<p>査第28号証の1別表1</p>	<p>納23の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38～40頁)。</p>		<p>72～73頁・別紙6⑦</p>	<p>原告の市場における地位、納23の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納23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)、納23が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納23に優越しているとは認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p>
<p>本件審決は、納23の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納23は、平成23年2月期には前期から売上高を約金〇〇〇〇〇円(原告の取引額と同水準の金額)増加させており、また、原告との取引が中止された場合でも、地場の小売店等の新規取引先を増やし対応することは可能であると認識しているから(審12の1〔2～3頁〕)、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に納23に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、納23は、経営上のリスクにならないよう意識的に原告との取引量を調整しており、原告に対する取引量は納23にとって経営上のリスクの観点から許容範囲内であったこと(審12の1〔3頁〕)、本件期間における納23の売上高の変動額は原告との取引額と同水準であったことからすれば、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p>	<p>審第12号証の1(2～3頁)</p>	<p>原告が主張する事実は、以下のことからすれば、いずれも、納23にとって原告との取引につき取引先変更可能性が高かったことを示すものではなく、原告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さないことを推認し得るものではない。 まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないとはいえない(答弁書・27頁)。そして、納23の総売上高は平成23年2月期以降減少傾向にあるのに対し、原告に対する売上高は増加していること(審決案・別紙5)などからすれば、納23による、原告との取引が中止された場合でも新規取引先を増やして対応することが可能である旨の陳述内容や、原告に対する取引量が経営上のリスクの観点から許容範囲内であった旨の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p>	<p>69～70頁・別紙6④ 73～74頁・別紙6⑨ 74～75頁・別紙6⑩</p>	<p>69～70頁・別紙6④ 73～74頁・別紙6⑨ 74～75頁・別紙6⑩</p>	<p>原告は、納23においては、平成23年2月期には前期から金〇〇〇〇〇円余り売上高を増加させており、原告との取引が終了しても他の小売店との新規取引を増やして対応することが可能と認識するなど、取引先変更可能性の程度は高いというべきであり、また、あらかじめ原告との取引量を制限して取引終了の事態に備えるなどしているから、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張し、納23の役員もその旨供述するが(審12の1)、仮に、上記の事情があるとしても、そのことと本件各行為の当時における同社の認識とが異なり得るものであることは、実際、同社が、本件報告書等において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところからも明らかというべきである。</p>
<p>納23は、略全域を主な営業地域とし、略県、略県、略県、略県に営業拠点を有する総合家電卸売業者であること、納23の営業体制、商品の提案力の高さ、在庫の確保による欠品率の低さ、売場のメンテナンスを行うラウンダーの確保等を踏まえると略地方において納23に代わる納入業者を見つけることは容易ではないこと、納23は原告の調理家電のメインベンダーであること(審66〔3～4頁〕、審12の1〔1～3頁〕)などから、原告が納23との取引を打ち切るとは想定できない。納23も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審12の1〔2頁〕)。このように、納23は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p>	<p>審第12号証の1(1～3頁)、審第66号証(3～4頁)</p>	<p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納23と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p>		<p>75～76頁・別紙6⑪</p>	<p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われない事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば、優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。</p>
<p>なお、被告は、納23の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>		<p>また、納23の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>		<p>76頁・別紙6⑫</p>	
<p>納23と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審12の1〔2頁〕)。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>審第12号証の1(2頁)</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p>		<p>76～77頁・別紙6⑬</p>	
<p>したがって、原告の取引上の地位が納23に優越しているとは認められない。</p>		<p>原告の市場における地位、納23の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納23による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納23が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>		<p>49～50頁</p>	
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・39～46頁)</p>		<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>			<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納23は、「小売店の売り場を売れる売り場に、当社の売上げ増加につなげる」という営業方針に基づき、自社の売上げを増加させるため、積極的かつ自発的に開店前準備作業を行っていた(審12の1〔3～4頁〕、審12の2〔3頁〕)。また、納23は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査28の5別表11)。このように、納23は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する他社商品の陳列作業等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p>	<p>審第12号証の1(3～4頁)、審第12号証の2(3頁)、査第28号証の5別表11</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納23は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査28の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納23の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>査第28号証の3(13～14頁)、査第28号証の5別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納23を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p>
<p>納23は、開店前準備作業に伴う負担とそれによる利益が見合っていると判断しており(審12の1〔5頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納23に著しい不利益は生じていない。</p>	<p>審第12号証の1(5頁)</p>	<p>納23の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる利益をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p>		<p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p>	<p>原告は、納23においては、売場全体を売れる売場にするために、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は他社の商品の搬入作業なども行っていたものと認められる(査28の3)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p>
<p>したがって、納23による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>		<p>以上のとおり、納23による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>96～97頁・別紙7⑧</p>	
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・46～49頁)</p>		<p>3 閉店セール値引き (本件協賛金の提供)</p>		<p>86～87頁、102頁</p>	<p>3 閉店セール値引き (本件協賛金の提供)</p>
<p>納23は、閉店セール値引きには販売促進効果があると判断し、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審12の1〔5頁〕、審12の2〔4頁〕)。また、納23は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査28の7別表14)。このように、納23は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納23は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納23の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>審第12号証の1(5頁)、審第12号証の2(4頁)、査第28号証の7別表14</p>	<p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納23の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>		<p>107～108頁・別紙8①</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納23を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p>
<p>納23の閉店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、また、その全額についてメーカーから補填を受けているから(審12の2〔4頁〕)、納23には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p>	<p>審第12号証の2(4頁)、審第81号証</p>	<p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p>		<p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p>	<p>原告は、納23においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといべきことも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p>
<p>したがって、納23による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>		<p>以上のとおり、納23による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>115～116頁・別紙8⑫</p>	
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・49～52頁)</p>		<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (本件火災関連金の提供)</p>		<p>105～107頁、117頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (本件火災関連金の提供)</p>
<p>納23が原告に提供した50万円は、本件審決が認定するのとおり、朝倉店リニューアル時の商品導入の販売促進費であり、朝倉店火災に係る金銭の提供ではない。本件審決は、このように当該50万円を「本件火災関連金」とは別の金銭の提供と認定した以上、そもそも当該50万円の提供について「本件火災関連金」に係る違反行為を認定することはできないし、これを不利益行為とする実質的証拠もない。</p>		<p>原告が、納23の従業員の陳述に基づいて販売促進費である旨主張する同社による朝倉店火災に係る金銭の提供は、具体的な見返りが約束されたものではなく、朝倉店リニューアル時に同社の商品が多く発注されたとの証拠もなく、販売促進費とは認められない。本件審決は、原告がその主張の根拠とする納23の陳述内容の説明として「朝倉店リニューアル時の商品導入の販売促進費」と説示したものであって、これを「販売促進費」と認定したのではない。</p>		<p>116～117頁・別紙8⑬</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納23を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p>
<p>また、納23は、上記50万円について、朝倉店リニューアル時の商品導入の販売促進費であるとしている上、納入業者報告書において原告から当該金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査28の7別表14)。このように、納23は、自由かつ自主的に当該金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて当該金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p>	<p>査第28号証の7別表14</p>	<p>前記のとおり朝倉店火災に係る納23による金銭の提供は販売促進費とは認められない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納23の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>		<p>126頁・別紙9③</p>	<p>原告は、納23が原告に提供した50万円は朝倉店リニューアル時の商品導入の販売促進費であり、火災関連金ではないから、本件火災関連金の提供には当たらない旨主張するが、同社による朝倉店火災に係る金銭の提供については、その提供時である平成23年5、6月頃の時点において朝倉店が再オープンするかどうかは未定であったと認められ(査28の7、査584)、また、同社による朝倉店火災に係る金銭の提供について原告から具体的な見返りが約束されたことを裏付ける証拠もないから、納23による朝倉店火災に係る金銭の提供については、販売促進費ではなく、見舞金の趣旨であったと認めるのが相当である。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納23は、商品導入の販売促進費として50万円を提供している上、メーカーからその半額の補填を受けているから(審12の2[5頁])、納23には当該金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納23による50万円の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第12号証の2(5頁)</p>	<p>火災関連金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納23による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121~122頁、128頁</p>	<p>火災関連金相当額の2分の1が事後にメーカー等から納23に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

第6 納47 (番号47、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・75~83頁)</p> <p>納47は、日本全国を営業地域とするカー用品、灯油、レジャー用品等の卸売業者である。納47の本件期間における総売上高は、年間約金〇〇〇〇〇円から約金〇〇〇〇〇円、同期間における原告との取引額は、年間約金〇〇〇〇〇円から約金〇〇〇〇〇円であり、原告に対する取引依存度は、約18.5%から約16.0%である(査52の1別表1)。</p> <p>本件審決は、納47の取引先変更可能性の程度を認定していないが、納47は、新規取引先を開拓しながら毎年金〇〇〇〇〇円ずつ売上高を伸ばし(審25[1頁])、平成21年3月期から平成24年3月期までの3年間には合計で約金〇〇〇〇〇円を増加させていたこと(査52の1別表1)、平成21年4月以降に原告と同規模以上の新規取引先2社と取引を開始していること(審25[1頁])から、取引先変更可能性の程度は相当に高いというべきであり、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p>なお、被告は、納47が平成21年4月1日以降に年間800億円以上の売上高のある取引先2社との取引を開始していること等について、「取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、納47にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえない。」と主張するが、納47が平成21年4月1日以降に年間800億円以上の売上高のある取引先2社との取引を開始していること等は被告による報告命令に対する回答に基づくものであり、取引を開始した経緯等は当然被告が調査すべきことであり、自らの調査解怠を自認するものにすぎない。このような点に、被告が自らの見立てに沿わない証拠を無視し、必要な調査を怠ったことが現れている。</p> <p>納47は、原告のカー用品のメインベンダーかつ原告の灯油の唯一の納入業者であり、平成3年8月頃から継続的な取引関係にあること、納47は、略地方のカー用品の卸売市場において10%から20%程度の市場シェアを有している上、取扱商品が豊富で欠品率の低いこと等からすると、納47に代わる納入業者は見当たらず(審25[1頁]、審66[8頁])、原告が納47との取引を打ち切るとは想定できない。納47も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審25[3頁])。このように、納47は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、納47の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納47と原告との間の取引では対等な価格交渉が行われていた(審25[2~3頁])。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納47に優越しているとは認められない。</p>	<p>査第52号証の1別表1</p> <p>審第25号証(1頁)、査第52号証の1別表1</p> <p>審第25号証(1頁、3頁、3頁)、審第66号証(8頁)</p> <p>審第25号証(2~3頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納47の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。また、左記の新規取引は、取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、納47にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえない。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからすると、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いものであって、原告においても納47と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納47の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようになるために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということが出来る。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34~35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納47の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納47による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納47が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>		<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6④</p> <p>68~69頁・別紙6③</p> <p>75~76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p> <p>49~50頁</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、納47の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた納47による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納47が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は納47に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、納47においては、毎年金〇〇〇〇〇円ずつ売上高を伸ばしており、平成21年3月期から平成24年3月期までの3年間には合計で約金〇〇〇〇〇円を増加させていたこと等から、取引先変更可能性の程度は相当に高く、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張するが、仮に、上記のような事情があったとしても、これと本件各行為の当時における納47の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納47において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われぬ事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば、優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・83～88頁)</p> <p>納47は、「小売業者の売り場は自分たちの売り場でもある」と考え、売場を小売業者任せにせず、棚割り表の作成、実際の陳列、日常的な売場のメンテナンスといった各段階で売場に関与するという営業方針に基づき、自社の売上げを上げるため、営業活動の一環として積極的かつ自発的に開店前準備作業を行っていた(審25〔3～6頁〕)。また、納47は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査52の3別表11)。このように、納47は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納47はカー用品売場のメインベンダーであるところ、被告の指摘する他社商品の陳列作業等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納47は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納47の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納47は、原告を含め取引先に対し小回りの利く営業活動を行うため取引先ごとに専属の担当者を置き、開店前準備作業を行うことを前提とした営業体制を敷き、その経費を織り込んで原告と取引を行っていたことから(審25〔2～3頁、5頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納47に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納47による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第25号証(3～6頁)、査第52号証の3別表11</p> <p>審第25号証(2～3頁、5頁)</p> <p>審第25号証(6～7頁)</p> <p>審第25号証(6頁)、審第81号証</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納47は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査52の3)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納47の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>従業員等派遣を行うことを前提とした営業体制を敷いていたとしても、原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はない(答弁書・86～87頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納47による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第52号証の3別表11</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑰</p> <p>101～102頁・別紙7⑱</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納47を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納47においては、自社の売上げのために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・88～91頁)</p> <p>納47は、小売店の店舗が閉店する際には、返品を受け付けることとしていたところ、値引きしてでも売れ残りの在庫を閉店店舗で処分してもらい、返品を少なくしてもらう方がメリットがあると判断し(審25〔6頁〕)、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた。また、納47は、原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとは認識していない(審25〔6～7頁〕)。このように、納47は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納47の閉店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0. 略%にすぎず(審81)、納47は、そのうち3割から4割程度はメーカーから補填を受けているから(審25〔6頁〕)、納47には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納47による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第25号証(6～7頁)</p> <p>審第25号証(6頁)、審第81号証</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供にメリットがあるといふことはできない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納47の陳述内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならぬ状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない(答弁書・93頁)。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納47による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>審第25号証(6～7頁)</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p> <p>112～114頁・別紙8⑩</p> <p>115～116頁・別紙8⑫</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納47を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納47においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは返品を受けるよりもメリットがあるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、買取取引において、契約上の権利義務がない限り、売主が返品を受けることは義務付けられないのであり、小売業者である買主に対し協賛金等の名目で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通常は何ら合理性のないことであるから、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p> <p>事後的にメーカーから閉店セール協賛金の全部又は一部が納47に補填されたことは、当裁判所の認定説示を左右するものではない。</p>

第7 納16及び納17 (番号16及び17、第2類型納入業者)

原告 主張	証拠	被告 主張	証拠	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・407～416頁)</p> <p>納16及び納17は、日本全国を営業地域とする、家庭用品、レジャー用品等の日用品の卸売業者である。納17(納17)は、平成23年9月21日に新設分割により納16(納16)の略支店及び略支店における事業を承継した会社であり、納16(納16)の完全子会社である。両者(以下、両社を併せて「納16」ということがある)は一体的な企業活動を行っている(審9〔1頁〕)。納16の本件期間における総売上高は、年間約[金額]円から約[金額]円、同期間における原告との取引額は、年間約[金額]円から約[金額]円であり、原告に対する取引依存度は、約4.4%から約2.8%と10%を大きく下回る(査21の5別表1、査22別表1)。</p> <p>納16は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること(審9〔2頁〕)が事業経営上大きな支障を来すこと(審9〔2頁〕)は、①納16の売上高が平成23年6月期に前期より約[金額]円増加し、平成24年6月期にも前期より約[金額]円増加しているが、これらの増加額は原告との取引額と同水準以上であること(査21の5別表1、査22別表1)、②納16に対する新規取引の引き合いは多数存在すること(審9〔2頁〕)、③納16が取引高の突出した取引先が生じることのないように経営を行っていること(審9〔2頁〕)、④納16の売上高が平成22年6月期に前期より約[金額]円減少した際(査21の5別表1)リストラや給与カット等を行っていないこと(審9〔2頁〕)からも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、納16において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。本件期間中、納16の取引先別の売上高の順位において原告は第8位から第10位であり(査21の1別表3、査22別表3)、第1位の取引先に対する取引額の4分1程度であること、納16は、取引先別の売上高の順位を重視しておらず、原告との取引は、納16の取引チャネルや販売戦略の構築に大きな影響を与えていないことに照らせば、取引先別の売上高の順位が第8位から第10位であった原告との取引が終了したとしても、納16の事業経営に大きな影響が出ることはない(甲2〔審86〕)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納16については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p>納16は、①原告の店舗のレジャー用品売場を任せられており、原告のレジャー用品売場において販売される商品の9割以上は納16が納入していること(審9〔1～2頁〕、審65〔7頁〕)、②原告は、納16との取引を失うと、原告の店舗のレジャー用品売場の主力商品を失うとともに、レジャー用品売場全体の価格が上がり、原告の店舗はディスカウントストアのレジャー用品売場としての魅力を失うことになること(審64〔6頁〕、審65〔7～8頁〕)等から、原告が納16との取引を打ち切るとは想定できない。納16も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審9〔2頁〕)。</p> <p>なお、被告は、納16の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>審第9号証(1～2頁)、査第21号証の5別表1、査第22号証別表1</p> <p>審第9号証(2頁)、査第21号証の5別表1、査第22号証別表1</p> <p>甲第2号証(審第86号証)、査第21号証の1別表3、査第22号証別表3</p> <p>審第9号証(1～2頁)、審第64号証(6頁)、審第65号証(7～8頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納16及び納17の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44～45頁)。</p> <p>原告が主張する事実を、以下のことからすれば、いずれも納16及び納17にとって、原告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さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、左記①については、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上にあったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。また、同②については現実取引を開始したものでなく、同③については、売上高において突出していない(すなわち取引依存度が40社ほど大きくない)としても、安定的に上位を占める取引先は、後記のとおり有力な取引先ということができ、同④については、売上高の減少の場合には回復の可能性があり、取引の切り切りより事業経営上の影響が小さい。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納16及び納17を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができ。(答弁書・44～45頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても納16及び納17と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社らに対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納16又は納17の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>69～70頁・別紙6④</p> <p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>55～57頁・別紙5</p> <p>75～76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納16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大きいとまではいえないものの、納16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等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つて、今後の取引の拡大を期待できる取引先であつて、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つたということができ、原告の取引上の地位は納16に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納16においては、納16の売上高が平成23年6月期及び平成24年6月期に前期より増加し、これらの増加額は原告との取引額と同水準以上であること、納16に対する新規取引の引き合いは多数存在すること、納16が取引高の突出した取引先が生じることのないように経営を行っていること、納16の売上高が平成22年6月期に前期より約[金額]円減少した際でもリストラ等を行っておらず、事業経営上大きな支障は生じなかったことなどからしても、原告との取引の継続が困難となることが事業経営上大きな支障を来すことではないことが裏付けられる旨主張する。しかし、納16は、平成21年4月以降、原告に代替し得る取引先との取引を開始できておらず、その要因について、自社の営業エリアには原告に代替し得る取引先がない旨又は既に原告に代替し得る取引先の全てと取引を行っており新たに取引を行う者がいない旨を回答している(査21の1)ことからすれば、納16には新規取引開始困難性の認識があつたとうかがわれることに加え、納16(納17)において原告への営業を担当している従業員は、原告との取引がなくなった場合、大手量販店との取引の底上げや、新規取引の開始によつても、売上げが回復するには1年以上を要する旨陳述していること(審9)からすれば、納16において取引先の変更が容易であると認識していたとはいえず、仮に原告の主張する上記各事情があつたとしても、それが納16において原告との取引継続の必要性があつたことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうる事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であつても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)その上で納入業者について取引の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>原告と納16との間では、対等な価格交渉が行われていた(審9〔2頁〕)。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実上反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納16に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・417～421頁)</p> <p>納16は、開店前準備作業を行って小売店の売場を売れる売場にするのを営業方針とし、売れる売場を作るまでが商談であるとの考えの下、自由かつ自主的な判断により開店前準備作業を行っていた(審9〔3頁〕)。また、納16は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査21の5別表11、査22別表11)。このように、納16は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>納16は、レジャー用品売場のメインベンダーであるところ、被告の指摘する他社商品の陳列作業等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納16は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納16の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納16は、開店前準備作業に伴う負担とそれによる効果が見合っていると判断していた(審9〔4頁〕)から、開店前準備作業を行うことによって、納16に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納16による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・421～423頁)</p> <p>納16は、原告に協力できる範囲での協力を行うという趣旨で、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審9〔4～5頁〕)。また、納16は、納入業者報告書において、閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない。このように、納16は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納16が本件期間内に行った閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.04%にすぎず(審81)、納16には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納16による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第1準備書面・423～425頁)</p>	<p>審第9号証(2頁)</p> <p>審第9号証(3頁)、査第21号証の5別表11、査第22号証別表11</p> <p>審第9号証(4頁)</p> <p>審第9号証(4～5頁)</p> <p>審第81号証</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納16及び納17の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納16及び納17による取引先の変更が困難である旨の認識(審決案・58頁)、納16及び納17が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもつて本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納16及び納17は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査21の5、査22)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納16及び納17の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>納16又は納17の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる効果をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納16及び納17による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社らに本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうかは、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納16及び納17の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、納16及び納17による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社らに本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>査第21号証の5別表11、査第22号証別表11</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p> <p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>101～102頁・別紙7⑯</p> <p>86～87頁・102頁</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納16を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に示したとおりである。</p> <p>原告は、納16においては、売場全体を売れる売場にする中で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、同社は原告の棚割表に基づいて他社の商品の開梱、陳列作業を行っていたものと認められる(査21の8)から、原告の主張は前提を欠き、採用することができない。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納16を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に示したとおりであり、本件協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断を示すを左右するものとはいえない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納16は、火災で被災した原告に対する援助の趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審9〔5頁〕、査21の7別表14)。また、納16は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査21の7別表14)。このように、納16は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて原告の朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納16に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>納16は、朝倉店の在庫全部ではなく、受け入れ可能な範囲で朝倉店火災に係る金銭の提供を行っている上、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った半分程度について、メーカーから補填を受けているから、納16には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益が生じていない(審9〔5頁〕)。</p> <p>したがって、納16による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第9号証(5頁)、査第21号証の7別表14</p> <p>審第9号証(5頁)</p>	<p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いているが、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において、火災で被災した原告を援助する趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納16の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災関連金の相当額の半分程度が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことにはならない(答弁書・97頁)。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納16による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>審第9号証(5頁)</p>	<p>123~124頁・別紙9①</p> <p>124~126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>127頁・別紙9⑦</p> <p>121~122頁、128頁</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び納16を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金相当の半額程度が事後にメーカー等から補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことにはならないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。</p>

第8 納35 (番号35、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・53~64頁)</p> <p>納35は、日本全国を営業地域とする記録メディア等の卸売業者である。納35の本件期間における総売上高は、年間約〇〇〇〇〇〇〇円、同期間における原告との取引額は、年間約〇〇〇〇〇〇〇円から約〇〇〇〇〇〇〇円であり、原告に対する取引依存度は、約7.3%から約5.6%と10%を下回る(査40の1別表1)。</p> <p>納35は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となること、事業経営上大きな支障を来すことではない。このことは、①納35は、平成22年3月期に総売上高が前期から約〇〇〇〇〇〇〇円変動しており(査40の1別表1)、原告との取引額(約〇〇〇〇〇〇〇円から約〇〇〇〇〇〇〇円)は、同社の通常の総売上高の変動の範囲内であること、②納35は、特定の取引先との取引を失っても経営に大きな影響が生じないような経営体制を取っており、原告との取引を失っても事業経営上大きな支障はないと認識していたことなどからも裏付けられる(審18〔3頁])。</p> <p>本件審決は、納35において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。売上高順位第1位及び第2位の小売業者に対する取引依存度は10%超である一方、原告を含む第3位から第5位までの小売業者に対する取引依存度はいずれも10%未満で分散していたことから、取引依存度が10%未満の取引先には原告との取引の継続が困難となつたとし、納35にとって「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られる」といった事情は看取できない(査40の1別表3)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納35については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p>	<p>査第40号証の1別表1</p> <p>査第40号証の1別表1、審第18号証(3頁)</p> <p>査第40号証の1別表3</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納35の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえず、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということとはできない(答弁書・27頁)。</p> <p>また、以上のことからすれば、原告との取引を失っても事業経営上大きな支障はない旨の納35の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納35を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるといふ保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であつて、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つといふことができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いといふことができる。(答弁書・44~45頁)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6④</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p> <p>55~57頁・別紙5</p>	<p>納35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大きいとまではいえないものの、納35にとって、原告は取引先別の売上高における原告の順位等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つて、今後の取引の拡大を期待できる取引先であつて、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つたといふことができ、原告の取引上の地位は納35に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納35においては、平成22年3月期に総売上高が前期から約〇〇〇〇〇〇〇円変動しているが、原告との取引額はこの変動の範囲内であること、特定の取引先との取引を失っても経営に大きな影響が生じないような経営体制を取っていることなどからしても、原告との取引の継続が困難となること、事業経営上大きな支障を来すことではないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があつたとしても、これと本件各行為の当時における納35の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書等において、取引継続の必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納35において原告との取引継続の必要性があつたことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であつても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>	

原告	被告	審決案該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納35は、平成3年から継続して取引している取引先であり、略製、略製、略製及び略製というメディア用品売場に欠かせない4ブランドの記録メディアを全て扱う納業者は、納35以外に存在しなかったこと、納35の取引を中止すれば、原告による記録メディアの仕入れコストの増加、支払サイトの悪化、商談の負担の増加が見込まれたこと、納35はメディア用品の売場作りには欠かせない業者であったこと等から、原告には納35と取引を中止するメリットがなく(審18〔1～2頁〕、審64〔3頁〕、審67〔5～6頁〕)。納35も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審18〔2頁〕)。</p> <p>なお、被告は、納35の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>主張</p> <p>納業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納業者側においても、原告との取引を打ち切ることは想定し難いのであって、原告においても納35と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納35の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>75～76頁・別紙6⑪</p>	
<p>納35と原告との間の取引では、対等な価格交渉がなされていた(審18〔4頁〕)。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実上反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納35に優越しているとは認められない。</p>	<p>納業者と原告との価格等の交渉は、これら納業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納35の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納35による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納35が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p>	
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・64～70頁)</p> <p>納35は、「売り場作り積極的にかわることが当社の売上げにつながる」という考えの下、自社の売上げを上げるという目的のため、自主的かつ積極的に開店前準備作業を行っていた(審18〔4～5頁〕、査40の5〔納入業者報告書別表11〕)。納35は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査40の5別表11)。このように、納35は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納35は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているのであり、納35の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納35は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査40の3、査40の5)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納35の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納35を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納35においては、自社の売上げのために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうか行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>納35は、開店前準備作業に伴う負担は原告との取引における利益に見合う範囲内であったと認識している(審18〔6頁〕)。</p> <p>したがって、納35による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・70～73頁)</p>	<p>納35の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる利益をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>以上のとおり、納35による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p>	<p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納35は、閉店セールで売れた分新店に納入でき、閉店と開店をセットで考えれば、閉店セール値引きには販売促進効果があることから（審18〔7頁〕）、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた。また、納35は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査40の7別表14）。このように、納35は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.0略%にすぎない上（審81）、その一部をメーカーに負担してもらっていたことから（審18〔7頁〕）、納35には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納35による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 （原告・第3準備書面・73～74頁）</p> <p>納35は、火災見舞いと朝倉店のリニューアル時の納品及びその後のリピート発注による売上げ増加の効果を期待する趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた（審18〔7頁〕）。また、納35は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査40の7別表14）。このように、納35は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、納35に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>納35は、火災見舞い等の趣旨に照らして相当と考える範囲で朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていることから、納35には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納35による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第18号証（7頁）、査第40号証の7別表14</p> <p>審第18号証（7頁）、審第81号証</p> <p>審第18号証（7頁）</p> <p>審第18号証（7頁）、査第40号証の7別表14</p>	<p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての納35の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>閉店セール協賛金の相当額の一部が事後に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、不利益な事実がなかったことになるわけではない（答弁書・93頁）。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない（答弁書・94～95頁）。</p> <p>以上のとおり、納35による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供（本件火災関連金の提供）</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない（答弁書・96頁）。</p> <p>また、納35が朝倉店再開後の発注を見込んでいたとしても、朝倉店再開後の発注の増加は将来の取引への単なる期待であり、直接の利益等とは認められない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての納35の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>火災見舞いの趣旨で提供されたものでないことは前記のとおりであり、また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p> <p>以上のとおり、納35による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>審第18号証（7頁）、査第40号証の7別表14</p> <p>審第18号証（7頁）、審第81号証</p> <p>審第18号証（7頁）</p> <p>審第18号証（7頁）、査第40号証の7別表14</p>	<p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>115～116頁・別紙8⑫</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>126頁</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>121～122頁、128頁</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納35を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納35においては、閉店セール値引きにはその負担に見合う販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>事後にメーカーから閉店セール協賛金の一部が納35に補填されたからといって、補填を受けなければならない状況自体が不利益行為の結果であり、納35にとって不利益な事実がなかったことになるわけではないから、原告の主張は、当裁判所の認定説示を左右するものではなく、採用することができない。閉店セール金の多寡をいう主張も当裁判所の判断を左右しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供（本件火災関連金の提供）</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納35を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>これは、火災関連金が火災見舞金の趣旨で提供された場合であっても異なるというべきである。</p>

第9 納36 (番号36、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 （原告・第1準備書面・390～397頁）</p> <p>納36は、略及び略を主な営業地域とする文房具、家庭紙、事務用品等の卸売業者である。納36の本件期間における売上高は、年間約金額円から約金額円、同期間における原告との取引額は、年間約金額円から約金額円であり、原告に対する取引依存度は、約9.1%から約6.4%と10%を下回る（査41の5別表1）。</p> <p>納36は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となるのが事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①取引額第1位の取引先との取引額が減少した際に他の取引先との取引額の増加によりその分の埋め合わせができたこと（審19〔2頁〕）、②納36は、原告との取引が中止され、取引額が減少したとしてもそれを前提とした営業体制を取ることに伴い、経営危機に陥るようなことはないことを認識していること（審19〔2頁〕）からも裏付けられる。</p>	<p>査第41号証の5別表1</p> <p>審第19号証（2頁）</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納36の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえず、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる（答弁書・44～45頁）。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないとはいえない（答弁書・27頁）。殊に、取引額の減少は取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さいことからすれば、納36は、原告との取引につき取引先変更可能性が高かったとはいえない。</p> <p>また、事業経営上の大きな支障というには「経営危機に陥る」ことまでを要するものではないが、以上のことからすれば、原告との取引額が減少しても経営危機に陥るようなことはない旨の納36の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p>	<p>査第41号証の5別表1</p> <p>審第19号証（2頁）</p>	<p>72～73頁・別紙6⑦</p> <p>69～70頁・別紙6⑤</p> <p>74～75頁・別紙6⑩</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納36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大きいとはいえないものの、納36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等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あって、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ことができ、原告の取引上の地位は納36に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりである。</p> <p>原告は、納36においては、取引額第1位の取引先との取引額が減少した際に他の取引先との取引額の増加によりその分の埋め合わせができたこと、原告との取引が中止され、取引額が減少したとしてもそれを前提とした営業体制を取るなどからしても、原告との取引の継続が困難となるのが事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張し、納36の役員も同主張に沿う供述をする（審19）。しかし、この供述は、単なる見通しを述べたものにとらず、具体的なものではない上、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納36において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p>

原告	被告	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>本件審決は、<u>納36</u>において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。本件期間中、<u>納36</u>の取引先別の売上高の順位において原告は第5位又は第3位であり、第1位の小売業者に対する取引依存度の3分の1から3分の2程度であること、<u>納36</u>は、取引先別の売上高の順位を重視しておらず、原告との取引は、<u>納36</u>の取引チャネルや販売戦略の構築に大きな影響を与えていないことに照らせば、取引先別の売上高の順位が第5位又は第3位であった原告との取引が終了したとしても、<u>納36</u>の事業経営に大きな影響が出ることはない(甲4〔審88〕、査41の5別表3)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、<u>納36</u>については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p><u>納36</u>は、<u>略</u>における量販店向け文具の卸売市場において約3割のシェアを有しており、同規模の文具の卸売業者は存在しないこと、原告の文具売場の売場作りを担当しており、原告の文具売場の約8割を<u>納36</u>が納品した商品が占めていること、<u>納36</u>は商品提案力に優れていることに照らすと(審19〔1～2頁〕、審67〔4頁])、原告が<u>納36</u>との取引を中止すれば、原告は文具売場を従前どおりに維持することが困難となるから、原告が<u>納36</u>との取引を打ち切るとは想定できない。<u>納36</u>も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審19〔2頁])。</p> <p>なお、被告は、<u>納36</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>原告と<u>納36</u>の間では、対等な価格交渉が行われていた(審19〔2頁])。また、<u>納36</u>は、朝倉店火災に係る金銭の提供を断っている(審19〔5頁])。これらの事実は、<u>納36</u>が原告から著しく不利益な要請を受けた場合にこれを受け入れざるを得ない立場にないことを示すものである。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が<u>納36</u>に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・397～402頁)</p>	<p>主張</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、<u>納36</u>を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。(答弁書・44～45頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切るとは想定し難いのであって、原告においても<u>納36</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納36</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受け入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>また、<u>納36</u>は、本件火災関連金の提供を行っていなかったとしても、本件従業員等派遣及び本件協賛金の提供については原告の要請を受け入れていたものである。</p> <p>原告の市場における地位、<u>納36</u>の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた<u>納36</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納36</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>	<p>55～57 頁・別紙5</p> <p>75～76 頁・別紙6 ⑪</p> <p>76頁・別 紙6⑫</p> <p>76～77 頁・別紙6 ⑬</p> <p>61頁</p> <p>55～57 頁</p>	<p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうる。一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納36は、開店前準備作業を行って小売店の売場を活性化し、これにより自社の売上げを上げるという営業方針の下、自由かつ自主的な判断により原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(審19[3~4頁])。また、納36は、納入業者報告書において開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査41の5別表11)。このように、納36は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する商品の搬入等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>納36は、自らの営業方針に基づき、売上げを向上させる手段として、開店前準備作業を行っているものであり、納36の認識を離れて不利益であると判断することは許されない。</p> <p>納36は、原告の開店前準備作業のコストを商品代金に織り込んでいたから、開店前準備作業を行うことによって、納36に著しい不利益は生じていない(審19[4頁])。</p> <p>したがって、納36による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・403~406頁)</p> <p>納36は、①閉店セール値引きについて、閉鎖店舗と新規店舗を一体として見ると販売促進効果があると判断していたこと、②店舗閉鎖後にリニューアルオープンする新規店舗にはなるべく新しい商品を並べてもらいたいと考えていたことから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審19[4~5頁]、査41の10[8~9頁])。また、納36は、納入業者報告書において、閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査41の6別表14)。このように、納36は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>納36が本件期間内に行った閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.04%にすぎず(審81)、納36には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納36による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第19号証(3~4頁)、査第41号証の5別表11</p> <p>審第19号証(4頁)</p> <p>審第19号証(4~5頁)、査第41号証の6別表14、査第41号証の10(8~9頁)</p> <p>審第81号証</p>	<p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68~69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納36は、自社商品の陳列以外にも商品の搬入等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査41の3、査41の5)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納36の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86~87頁)、納36の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を感覚的に算出しているにすぎず(査41の3)、これを具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納36による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、原告の都合による店舗の閉鎖がなければ商品はそのまま販売可能だったのであり、新規店舗に新たな商品を置くために閉店セール協賛金を負担することによる直接の利益等は認められない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納36の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94~95頁)。</p> <p>以上のとおり、納36による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>査第41号証の3(6~8頁)、査第41号証の5別表11</p> <p>査第41号証の3(8頁)</p> <p>86~87頁、102頁</p> <p>107~108頁・別紙8①</p> <p>110~111頁・別紙8③</p> <p>112~114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116~117頁・別紙8⑬</p> <p>105~107頁、117頁</p>	<p>96~97頁・別紙7⑨</p> <p>88~89頁・別紙7①、89~93頁・別紙7②</p> <p>100~101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>101~102頁・別紙7⑱</p> <p>86~87頁、102頁</p> <p>107~108頁・別紙8①</p> <p>110~111頁・別紙8③</p> <p>112~114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>116~117頁・別紙8⑬</p> <p>105~107頁、117頁</p>	<p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納36を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、納36においては、売場を活性化することで、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかとも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>なお、原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することはできなかったといえるから、納36が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていたと認めることはできない。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納36を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりであり、閉店セール協賛金の多寡という原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p>

第10 納44 (番号44、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第1準備書面・426~435頁)</p> <p>納44は、日本全国において、写真専門店や量販店等に対する写真関連商品の卸売事業のほか、カメラ・写真の小売事業、写真スタジオの運営事業を営んでいる。納44の本件期間における総売上高は、年間約 金額 円から約 金額 円、同期間における原告との取引額は、年間約 金額 円から約 金額 円であり、原告に対する取引依存度は、約4.4%から約2.7%と10%を大きく下回る(査49の1別表1)。</p>	<p>査第49号証の1別表1</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納44の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえない難くも、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>納44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大きいとまではいえないものの、納44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等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あって、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納44に対して優越していたものと認められることは、本判决第3の3(3)イに説示したとおりである。</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納44は、本件審決が説示するとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となるのが事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①納44が、平成21年4月1日以降に原告と同規模の取引先との取引を開始していること(査49の1[11頁])、②納44の平成25年3月期の売上高は前期より約金額円増加しており、この増加額は、原告との取引額を上回っていること(査49の1別表1)、③納44は、取引額第1位の取引先との月額1億5000万円程度の取引を月額1000万円程度に減らしたことがあったが、事業経営上の問題が生じなかったこと(審23の1[2頁])、④原告との取引は利幅が小さく、原告との取引を失っても利益の減少は軽微であることからも裏付けられる(審23の1[2頁])。また、⑤原告との取引は納44の本流の事業ではないこと(審23の1[2頁])も、原告との取引の継続が困難となるのが事業経営上大きな支障を来すことはないことを示す事情である。</p> <p>なお、被告は、上記①について、「取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、納44にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえない。」と主張するが、上記①は被告による報告命令に対する回答に基づくものであり、取引を開始した経緯等は当然被告が調査すべきことであり、自らの調査懈怠を自認するものにすぎない。このような点に、被告が自らの見立てに沿わない証拠を無視し、必要な調査を怠ったことが現れている。</p> <p>本件審決は、納44において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。本件期間中、納44の取引先別の売上高の順位において原告は第2位であり、第1位の取引先に対する取引額の半分以下であること(査49の1別表3、審23の1[2頁])、納44は、取引先別の売上高の順位を重視しておらず、原告との取引は、納44の販売チャネルや販売戦略の構築に大きな影響を与えていないことに照らせば、取引先別の売上高の順位が第2位であった原告との取引が終了したとしても、納44の事業経営に大きな影響が出ることはない(甲5[審89])。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、…直ちに事業経営上大きな支障を来すことではない」とした上、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げているが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、納44については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることになるものではない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p>納44は、略との関係が深く、略製インクの動向の伝達が早い上、価格が最も安く、納44に代わる取引先は存在しないから(審64[4頁]、審67[7頁])、原告が納44との取引を打ち切ることが想定できない。納44も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審23の2[2~3頁])。</p> <p>なお、被告は、納44の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p> <p>納44と原告との間の取引では、対等な価格交渉が行われていた(審23の2[2頁])。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p>	<p>査第49号証の1(11頁)、査第49号証の1別表1、審第23号証の1(2頁)</p> <p>査第49号証の1別表3、審第23号証の1(2頁)、甲第5号証(審第89号証)</p> <p>審第23号証の2(2~3頁)、審第64号証(4頁)、審第67号証(7頁)</p> <p>審第23号証の2(2頁)</p>	<p>原告が主張する事実、以下のことからすれば、いずれも納44にとって、原告との取引の継続が困難になるのが事業経営上大きな支障を来さないことを推認し得るものではない。</p> <p>まず、過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告との取引の継続が困難になるのが事業経営上大きな支障がないということではない(答弁書・27頁)。そして、左記①については、取引を開始した具体的な経緯が明らかでなく、納44にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえない。また、同②については、むしろ、本件期間においては納44の売上高は減少傾向にある一方、原告に対する売上高は増加傾向にあり(審決案・別紙5)、同③については、売上高の減少の場合には回復の可能性があり、取引の打ち切りより事業経営上の影響が小さい。</p> <p>さらに、納44が、原告との取引がなくなれば人員削減や給与削減といった影響がある旨述べていること(査49の9)からすれば、仮に、同④⑤のとおり、原告との取引の利幅が小さく、当該取引が納44の本流としての事業ではなかったとしても、これらが、原告との取引の継続が困難となるのが事業経営上大きな支障を来すことはないことを示す事情であるとはいえない。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、納44を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができる。(答弁書・44~45頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることが想定し難いのであって、原告においても納44と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、納44の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたということができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34~35頁)。</p>	<p>査第49号証の9(7~8頁)</p>	<p>68~69頁・別紙6③</p> <p>69~70頁・別紙6④</p> <p>55~57頁・別紙5</p> <p>75~76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑫</p> <p>76~77頁・別紙6⑬</p>	<p>原告は、納44においては、平成21年4月1日以降に原告と同規模の取引先との取引を開始していること、平成25年3月期の売上高の増加額は原告との取引額を上回っていること、取引額第1位の取引先との月額1億5000万円程度の取引を大きく減らしたが、事業経営上の問題が生じなかったこと、原告との取引は利幅が小さく、原告との取引を失っても利益の減少は軽微であることなどからしても、原告との取引の継続が困難となるのが事業経営上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があったとしても、これと本件各行為の当時における納44の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書等において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、納44において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうちで、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審査案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>したがって、原告の取引上の地位が[納44]に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 (原告・第1準備書面・435～439頁)</p> <p>[納44]は、小売業者へのサポートを充実させることにより評価を得るといふ営業方針の下、開店前準備作業を他の業者との差別化手段と位置づけ、自由かつ自主的な判断により原告の店舗の開店前準備作業を行っていた(審23の2〔3～4頁〕)。また、[納44]は、原告から不利益を受けることを恐れて原告の開店前準備作業を行っていたものではない(審23の2〔5頁〕)。このように、[納44]は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない。</p> <p>被告の指摘する他社商品の陳列作業等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>[納44]は、開店前準備作業に伴う負担とそれによる効果が見合っていると判断していた(審23の2〔4頁〕)から、開店前準備作業を行うことによって、[納44]に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、[納44]による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き (原告・第1準備書面・440～443頁)</p> <p>[納44]は、閉店セール値引きについて、閉鎖店舗と新規店舗を一体として見ると販売促進効果があると判断していたことから、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審23の2〔5頁〕、査49の7別表14)。また、[納44]は、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを行っていたものではない(審23の2〔5頁〕)。このように、[納44]は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない(審23の2〔5頁〕)。</p> <p>[納44]が本件期間内に行った閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、[納44]には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、[納44]による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第1準備書面・443～445頁)</p> <p>[納44]は、火災の見舞金という趣旨で、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審23の2〔5～6頁〕、査49の7別表14)。また、[納44]は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない。このように、[納44]は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、[納44]に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p>[納44]が朝倉店火災に係る金銭の提供として支払った金額は、[納44]と原告との間の取引額に比して著しく小さい(査49の7別表14)から、[納44]には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p>	<p>審第23号証の2(3～5頁)</p> <p>審第23号証の2(4頁)</p> <p>審第23号証の2(5頁)、査第49号証の7別表14</p> <p>審第81号証</p> <p>審第23号証の2(5～6頁)、査第49号証の7別表14</p> <p>査第49号証の7別表14</p>	<p>原告の市場における地位、[納44]の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた[納44]による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、[納44]が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>自社商品のみならず他社商品を含めて陳列作業等を行っていた(査49の3、査49の5)[納44]の従業員等派遣が、他の納入業者との競争上有利に働く可能性があったとしても、それは一方的かつ漠然とした期待であって競合他社との差別化に結び付くものとは認められず、また、競合他社との差別化というのは、他の納入業者が従業員等の派遣の要請に応じる中で、自らが原告の要請に応じないことによる不利益を避けるために、従業員等を派遣していたことを意味するにすぎない(答弁書・83～84頁参照)。</p> <p>[納44]の陳述内容は新規開店又は改装開店そのものによる効果をいうものであって、従業員等派遣に見合うものとはいえない。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、[納44]による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審査案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての[納44]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p> <p>以上のとおり、[納44]による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において火災見舞いの趣旨で自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての[納44]の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p>	<p>査第49号証の3(6～8頁)、査第49号証の5別表11</p> <p>査第49号証の3(6～8頁)、査第49号証の5別表11</p>	<p>55～57頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>95頁・別紙7⑤</p> <p>96～97頁・別紙7⑧</p> <p>101～102頁・別紙7⑩</p> <p>86～87頁、102頁</p> <p>107～108頁・別紙8①</p> <p>112～114頁・別紙8⑩</p> <p>116～117頁・別紙8⑬</p> <p>105～107頁、117頁</p> <p>123～124頁・別紙9①</p> <p>124～126頁・別紙9⑤⑥</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び[納44]を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、[納44]においては、開店前準備作業を他の納入業者との差別化を図る手段と位置づけ、自由かつ自主的に本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び[納44]を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、[納44]においては、閉店セール値引きにはその負担に見合う販促効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>また、本件協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び[納44]を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>これは、火災関連金が火災見舞金の趣旨で提供された場合であっても異なるというべきである。</p> <p>また、火災関連金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
したがって、 <u>納44</u> による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。		以上のとおり、 <u>納44</u> による本件火災関連金銭の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金銭の提供をさせたことは不利益行為に該当する。		121~122頁、128頁	

第11 納48 (番号48、第2類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・92~101頁)</p> <p><u>納48</u>は、日本全国を営業地域とする記録メディア等の卸売業者である。<u>納48</u>の本件期間における総売上高は、年間約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円、同期間における原告との取引額は、年間約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円であり、原告に対する取引依存度は、約3.3%から約2.4%と10%を大きく下回る(査53の1別表1)。</p> <p><u>納48</u>は、本件審決が示すとおり、取引依存度の点から、原告との取引の継続が困難となることと事業経営上大きな支障を来すことはない。このことは、①<u>納48</u>は、平成23年3月期から平成25年3月期まで、総売上高がそれぞれ前期から約<u>金額</u>円以上変動しており、原告との取引額(約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円)は、同社の通常の総売上高の変動の範囲内であること(査53の1別表1)、②<u>納48</u>は、原告との取引の減少分を回復できなかったとしても、そのことを理由として貸金カットやリストラをしようとしたことはなかったであろうと認識していること(審52〔3頁〕)からも裏付けられる。</p> <p>本件審決は、<u>納48</u>において、取引先別の売上高の順位が高いことにより、具体的にどのような事業経営上の支障が生じるのかを認定していない。売上高順位第1位及び第2位の小売業者に対する取引依存度は10%超(平成25年3月期の9.7%)である一方、第3位以下は分散し、原告は第5位にも入らず、しかも取引依存度は3.3%から2.4%程度にすぎないことから、取引依存度が3.3%から2.4%程度の一取引先にすぎない原告との取引の継続が困難となったとして、<u>納48</u>にとって「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られる」といったことは看取できない(査53の1別表3)。</p> <p>本件審決は、「被審人との取引の継続が困難となることは、一直ちに事業経営上大きな支障を来すということはない」とし、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」をその後の事業経営に大きな支障を来す要因として挙げるが、被告は、「取引チャネルの選択や販売戦略の再構築といった事業方針の転換を迫られるなど」に該当する事実を一切主張しないばかりか、これに対応する主張すら行っていない。</p> <p>被告の主張する事業経営上の支障は、要するに「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」を失うことであり、結局のところ売上高の減少に尽きるところ、<u>納48</u>については、本件審決が示した取引依存度の基準を下回っており、事業経営上大きな支障を来さないことが推認される。被告の主張は、取引依存度の観点から否定された主張の単なる蒸し返しにすぎない。</p> <p>なお、被告も認めるとおり、納入業者にとって、将来にわたり取引先に対する売上高を維持できる保証はなく、このことは、納入業者と原告との間の取引についても同じであるから、過去取引先別の売上高における原告の順位が一桁台であることが複数年にわたり継続したとしても、これが既得権として納入業者に保証されることにはならない。したがって、複数年にわたり取引先別の売上高における原告の順位が一桁であるという事実があったとしても、納入業者にとって原告が「比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先」となるものではない。</p> <p><u>納48</u>は、原告の記録メディア売場において、陳列スペースで3割から4割、売上額ベースで5割以上を占めるメインベンダーであること(審52〔2頁〕)、<u>略</u>ブランドのメディア用品は原告の記録メディア売場には欠かせない商品であること、製造業者である<u>納48</u>から直接仕入れる取引条件上のメリットは大きかったこと、売場の維持・管理において<u>納48</u>は欠かせない存在であったことから、原告が<u>納48</u>との取引を打ち切ることとは想定できない(審64〔3頁〕、審67〔6頁〕)。<u>納48</u>も原告との取引が打ち切られることを心配していなかった(審52〔2頁〕)。</p> <p>なお、被告は、<u>納48</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>査第53号証の1別表1</p> <p>査第53号証の1別表1、審第52号証(3頁)</p> <p>査第53号証の1別表3</p> <p>審第52号証(2頁)、審第64号証(3頁)、審第67号証(6頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p><u>納48</u>の原告に対する取引依存度は40社と比べれば大きいとはいえないが、取引先別の売上高における原告の順位は、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し得るほど高いものといえる(答弁書・44~45頁)。</p> <p>過去の売上高の増減や他の業者との取引における売上高の増減が、原告に対する売上高と同程度以上であったとしても、そのことから直ちに、原告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がないということではできない(答弁書・27頁)。</p> <p>また、貸金カットやリストラを行わないとしても事業経営上大きな支障がないとはいえないところ、原告との取引の減少分が回復できない場合の<u>納48</u>の陳述内容は、正しい認識が示されているものとは直ちに認め難い。</p> <p>取引先別の売上高の順位は、納入業者が取引先を分散する行動をとり、多くの取引先に対する取引依存度が小さく、比較的均等に分散するものであるならば、頻繁に、かつ、著しく変動するものと考えられるが、<u>納48</u>を含む24社の取引先別の売上高における原告の順位は、いずれかの事業年度において、単に9位以内(一桁台)にあるというだけでなく、おおむね全取引先中の1割以内に位置して極めて高い上、それも複数の事業年度にわたって安定的に上位を占めている。この点、納入業者にとっては、将来にわたりそれぞれの取引先に対する売上高を常に一定水準に維持できるという保証はないところ、24社にとって、原告は、数ある取引先の中でも比較的高水準の売上高を安定的に確保できる取引先であって、継続的な事業戦略上、重視すべき有力な取引先の一つということができ、上記の原告に対する順位は、原告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」ことをうかがわせる程度に高いということができ。(答弁書・44~45頁)</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることとは想定し難いであって、原告においても<u>納48</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納48</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受け入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>69~70頁・別紙6④</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p> <p>55~57頁・別紙5</p> <p>75~76頁・別紙6⑩</p> <p>76頁・別紙6⑩</p>	<p>1 優越的地位</p> <p><u>納48</u>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大きいとまではいえないものの、<u>納48</u>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等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つて、今後の取引の拡大を期待できる取引先であつて、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つたということができ、原告の取引上の地位は<u>納48</u>に対して優越していたものと認められることは、本判決第3の3(3)イに示すとおりである。</p> <p>原告は、<u>納48</u>においては、平成23年3月期から平成25年3月期まで、その総売上高がそれぞれ前期から約<u>金額</u>円以上変動しているが、原告との取引額はこの変動の範囲内であること、原告との取引の減少分を回復できなかったとしても、そのことを理由として貸金カットやリストラをしようとしたことはなかったであろうと認識していることなどからしても、原告との取引の継続が困難となることが事業上大きな支障を来すことはないことが裏付けられる旨主張するが、仮に上記のような事情があつたとしても、これと本件各行為の当時における<u>納48</u>の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、<u>納48</u>において原告との取引継続の必要性があつたことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われないうる事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であつても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである。)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>	

原告	被告	審決案 該当頁	当裁判所の判断
<p>主張</p> <p>納48と原告との間の取引では、対等な価格等交渉が行われていた(審52〔3頁])。被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が納48に優越しているとは認められない。</p>	<p>主張</p> <p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にしてみれば、原告と対等な交渉ができるようにするために、当該交渉外で不利益な要請を受け入れていたとすることができる。また、これら納入業者が原告との価格交渉によって受け入れた取引条件の内容は明らかでなく、納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない(答弁書・34～35頁)。</p> <p>原告の市場における地位、納48の取引先別の売上高における原告の順位、これらに裏付けられた納48による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、納48が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>55～57頁</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納48を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判决第3の4(2)に説示したとおりである。</p>
<p>2 開店前準備作業 (原告・第3準備書面・101～104頁)</p> <p>納48は、売場作りとそのメンテナンスを通じて、商品の回転を増やし、自社の売上増加につなげるという営業方針の下、「略」と称する専門要員を配置するなど積極的に売場作りやそのメンテナンスを行っており、原告の店舗の開店前準備作業も、その一環として積極的かつ自主的に行っていた(審52〔4～5頁〕、査53の1〔27頁〕、査53の2〔6～9、11～12頁〕)。また、納48は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査53の6別表11)。このように、納48は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされたものではない。なお、被告の指摘する陳列棚の組立等の作業については、同じ売場に係る納入業者である納35が回答していない作業内容であり、例外的なものであるところ、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p>	<p>2 開店前準備作業(本件従業員等派遣)</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない(答弁書・68～69頁)。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、納48は、自社商品の陳列以外にも陳列棚の組立、解体又は移動等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた(査53の1)。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納48の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑬⑭</p>	<p>原告は、納48においては、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かはその行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうかも行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p>
<p>納48は、開店前準備作業に要する費用を営業経費として商品の販売価格の中に織り込んでいたことから(審52〔5頁〕)、開店前準備作業を行うことによって、納48に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、納48による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p>	<p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく(答弁書・86～87頁)、納48の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・86頁)。</p> <p>以上のとおり、納48による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情が認められない(従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁)から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p>	<p>101～102頁・別紙7⑱</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>なお、原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することはできないから、納48が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていたと認めることはできない。</p>
<p>3 閉店セール値引き (原告・第3準備書面・104～106頁)</p> <p>納48は、一度納入した商品はできるだけ売り切ってもらいたいと考え、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審52〔6頁〕、査53の8〔3頁〕)。また、納48は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査53の7別表14)。このように、納48は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされたものではない(審52〔6頁〕)。</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>納入業者には原告の店舗の開店により商品の返品を受けたり値引きを行う義務はないのであり、かかる原告の店舗の開店に際してできるだけ売り切りたいとの考えは、自由かつ自主的な判断によるものといえることはできない。また、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての納48の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>108～110頁・別紙8②</p> <p>112～114頁・別紙8⑧⑩</p>	<p>3 閉店セール値引き(本件協賛金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといべきであること及び納48を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりであり、閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、この判断説示を左右するものとはいえない。</p>
<p>閉店セール値引きの金額は本件期間内の取引額の約0.04%にすぎないことから(審81)、納48には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p>	<p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94～95頁)。</p>	<p>116～117頁・別紙8⑬</p>	

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>したがって、<u>納48</u>による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・106~107頁)</p> <p><u>納48</u>は、<u>納48</u>が納入業者報告書別表14(査53の7)において、朝倉店火災に係る金銭の提供について記載していないとおり、朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていない(審52〔6頁〕、審74)。</p> <p>本件審決は、原告が審査段階で提出した報告命令に対する報告書(査607の2)においては、原告が<u>納48</u>から朝倉店火災に係る金銭として合計35万125円の提供を受けた旨を記載したことをもって、朝倉店火災に係る金銭の提供を認定した。しかし、<u>納48</u>は、朝倉店火災に係る金銭の提供を行った経理記録がなかったことから納入業者報告書においてその旨の回答を記載したのみであり、しかも、被告からの問合せに応じ納入業者報告書の一部訂正しながら、最後まで朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていないという回答を維持しているから、その事実はなかったというほかなく、これを原告の報告書の記載のみをもって朝倉店火災に係る金銭の提供があったと推認することは不合理であって、本件審決の判断は、実質的証拠を欠くといわざるを得ない。</p>	<p>査第53号証の7、審第52号証(6頁)、審第74号証</p> <p>査第607号証の2</p>	<p>以上のとおり、<u>納48</u>による本件協賛金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件協賛金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>本件報告書に本件火災関連金の提供についての記載がなかったとしても、納入業者が当該行為を問題視していなかったとは認められず、仮に問題視していなかったとしても、かかる認識を過度に重視することはできない。</p> <p>原告の商品部の部長は、<u>納48</u>が原告に提供した金銭を、自社において「朝倉店補填金額」として報告しており(査581の1、2)、本件審決は原告の報告書のみから本件火災関連金の提供と認定したものではない。</p> <p>また、原告の本件火災関連金の提供要請に、在庫補償に関する値引きの名目に対応したとみられる<u>納48</u>が、本件報告書の記載を訂正しなかったからといって、上記金銭の提供が本件火災関連金の提供に当たらないとはいえない。</p>	<p>査第581号証の1及び2(2枚目)</p>	<p>105~107頁、117頁</p> <p>127~128頁・別紙9⑧</p> <p>119~121頁</p>	<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供(本件火災関連金の提供)</p> <p>原告が<u>納48</u>から提供を受けた金銭については、火災関連金の趣旨であったと認められることは、本判决第3の2(5)オに認定示したとおりであり、そうすると、<u>納48</u>の支払行為は本件火災関連金の提供の行為であったと認められる。したがって、本件審決は実質的証拠を欠くとの原告の主張は採用することができない。そして、原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び<u>納48</u>を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に認定示したとおりである。</p>

第12 納50(番号50、第1類型納入業者)

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>1 優越的地位 (原告・第3準備書面・108~115頁)</p> <p><u>納50</u>は、<u>略</u>地方及び<u>略</u>地方を営業地域とする衣料品等の卸売業者である。<u>納50</u>の本件期間における総売上高は、年間約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円、同期間における原告との取引額は、年間約<u>金額</u>円から約<u>金額</u>円であり、原告に対する取引依存度は、約20.9%から約17.6%である(査55の5別表1)。</p> <p>本件審決は、<u>納50</u>の取引先変更可能性の程度を認定していないが、<u>納50</u>は、平成21年4月1日以降に年間800億円以上の売上高のある取引先2社との取引を開始していること(査55の1〔11頁〕)、過去、自社の商品力等によって既存の卸売業者との競争に打ち勝って小売店との取引を獲得してきた実績があること(審26の1〔3頁〕)から、取引先変更可能性の程度は高い。また、本件審決は、原告との取引の継続が困難になった際に<u>納50</u>に生じる事業経営上の支障の具体的内容を認定していないが、<u>納50</u>は、原告との取引額を失っても自社の経営に大きな影響を与えない範囲にとどめていることから(審26の1〔3頁〕)、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない。</p> <p><u>納50</u>は、原告の創業間もない頃からの取引先であり、履物と手袋を除き、原告が取り扱う衣料品のほぼ全ての商品カテゴリーを原告に納入しており、特に紳士用肌着についてはメインベンダーであり、靴下についても原告との間で相当の取引量があること(審68〔4頁〕)、原告の店舗の靴下以外の衣料品の棚割りに関しては、原告のバイヤーと他のベンダーが<u>納50</u>に集まって棚割りを行うなど、<u>納50</u>は、原告の衣料品の売場作りにおいて中心的な存在であること(審68〔5頁〕)などから、原告が<u>納50</u>との取引を打ち切ることとは想定できない(審68〔5頁〕)。<u>納50</u>も原告との取引が打ち切られることを想定していなかった(審26の1〔2~3頁〕)。このように、<u>納50</u>は、原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係になかった。</p> <p>なお、被告は、<u>納50</u>の陳述内容が原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであると主張するが、何ら根拠のない独断にすぎない。</p>	<p>査第55号証の5別表1</p> <p>審第26号証の1(3頁)、査第55号証の1(11頁)</p> <p>審第26号証の1(3頁)</p>	<p>1 優越的地位</p> <p><u>納50</u>の原告に対する取引依存度は、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し得るほど大きいものといえる(答弁書・38~40頁)。</p> <p>原告が主張する取引の開始や取引の獲得はその具体的な経緯が明らかでなく、<u>納50</u>にとって原告との取引につき取引先変更可能性を示すものとはいえない。</p> <p>また、<u>納50</u>が、原告との取引額のうちどの程度埋め合わせができるかは、やってみないと分からない旨述べていること(審26の1)からすれば、<u>納50</u>の陳述が、原告との取引の継続が困難となること事業経営上大きな支障を来すことはないことを示すものとはいえない。</p> <p>納入業者が納入する商品が原告の売場の商品構成に重要なものであるなどの理由から原告の側においても当該納入業者と取引を継続する必要があるからといって、他に代替することが不可能とはいえないこと、当該納入業者が将来にわたりそのような地位を保持するとは限らないこと、これら納入業者にとってみれば、原告のように総合ディスカウント業を営む者として全国で4位ないし5位の売上高を誇る小売業者は、極めて重要な取引相手であることに変わりはないことからしても、かかる納入業者側においても、原告との取引を打ち切ることとは想定し難いのであって、原告においても<u>納50</u>と取引をする必要があるという事実のみをもって、直ちに同社に対する原告の優越的地位(原告が主張する、納入業者が「原告との取引継続が困難になることを恐れて不当な不利益を甘受するという関係」)が否定されるものではない(答弁書・28頁)。</p> <p>また、<u>納50</u>の陳述内容は、原告との取引が現状どおりであること、すなわち、原告による本件各行為を受け入れることを前提とするものであることから、本件各行為の受入れを拒否したとしても、原告との取引に影響がないものと真に認識していたものとは認め難い。</p>	<p>審第26号証の1(3頁)</p>	<p>72~73頁・別紙6⑦</p> <p>68~69頁・別紙6③</p> <p>74~75頁・別紙6⑩</p> <p>75~76頁・別紙6⑪</p> <p>76頁・別紙6⑫</p>	<p>1 優越的地位</p> <p>原告の市場における地位、<u>納50</u>の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた<u>納50</u>による取引先の変更が困難である旨の認識(本件報告書の回答内容)、<u>納50</u>が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の取引上の地位は<u>納50</u>に優越していると認定することができ、かかる認定判断は原告の主張によっても左右されない。</p> <p>原告は、<u>納50</u>においては、平成21年4月1日以降に年間800億円以上の売上高のある取引先2社との取引を開始し、過去にも自社の商品力等によって小売店との取引を獲得してきた実績があり、原告との取引額を失っても自社の経営に大きな影響を与えない範囲にとどめていることから、取引先変更可能性の程度は高く、原告との取引の継続が困難になっても事業経営上大きな支障を来すことはない旨主張するが、仮に、上記のような事情があったとしても、これと本件各行為の当時における<u>納50</u>の認識とは異なり得るものであり、実際、同社は、本件報告書において、取引継続必要性及び取引先変更困難性があると回答しているところであるから、原告が上記のとおり主張するところは、<u>納50</u>において原告との取引継続の必要性があったことを否定すべき事情であるとはいえない。</p> <p>なお、通常の買取取引における納入価格に関する交渉に際し、売主である納入業者において、自由かつ自主的な判断に基づく価格合意が行われたい事態を想定することは困難であり(一般的には価格上不利な条件であっても、他の条件を付加して合意に至ることは容易に想定できるものである)、その上で納入業者について取引継続の必要性の有無が考慮されるべきものであるから、納入価格に関する交渉において自由かつ自主的な判断に基づき対等な交渉が行われてさえいれば優越的地位の濫用行為に当たらないとの原告の主張は、採用することができない。</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>【納50】と原告との間の取引では、原告から一方的に取引条件を押し付けられることなく、【納50】から値上げの要請があれば受け入れられており、対等な価格交渉が行われていた（審26の1〔2頁〕、審26の2）。</p> <p>被告は、「取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば」との仮定の下に真に対等な交渉であったことを否定しようとするが、不利益を負担した上で取引を維持するために最低限必要な条件を確保したとの被告の仮定は事実と反しており、何ら対等な価格交渉が行われていたことを否定し得るものではない。</p> <p>したがって、原告の取引上の地位が【納50】に優越しているとは認められない。</p> <p>2 開店前準備作業 （原告・第3準備書面・115～120頁）</p> <p>【納50】は、小売店の売上げを上げることによって自社の売上げを上げるといふ営業方針に基づき、営業活動の一環として自発的に原告の店舗の開店前準備作業を行っていた（審26の1〔3頁〕）。また、【納50】は、納入業者報告書において原告の開店前準備作業を余儀なくされたとする選択肢を選択していない（査第55号証の5別表11）。このように、【納50】は、自由かつ自主的に開店前準備作業を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて開店前準備作業を余儀なくされていたものではない（審26の1〔4頁〕）。</p> <p>【納50】は、原告が取り扱う衣料品のほぼ全ての商品カテゴリーを原告に納入しており、特に紳士用肌着についてはメインベンダーであるところ、被告の指摘する他社商品の陳列作業等の作業は、いずれも、売場作りのための付随作業であり、売れる売場作りの一環として行われたものであって、自社商品の売上げに結び付かない作業ではない。</p> <p>【納50】は、開店前準備作業に伴う負担を営業活動上の必要経費と位置付けており（審26の1〔4頁〕）、原告と【納50】の価格交渉等の状況に鑑み、その経費を考慮した価格設定ができていたと考えられるから、開店前準備作業を行うことによって、【納50】に著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、【納50】による開店前準備作業は濫用行為に該当しない。</p> <p>3 閉店セール値引き （原告・第3準備書面・120～124頁）</p>	<p>審第26号証の1（2頁）、審第26の2号証</p> <p>審第26号証の1（3～4頁）、査第55号証の5別表11</p> <p>審第26号証の1（4頁）</p>	<p>納入業者と原告との価格等の交渉は、これら納入業者が不利益行為を受け入れながら行われていたのであるから、仮に、価格交渉において納入業者が提示した価格やその他の取引条件が原告に受け入れられていたとしても、当該納入業者の自由かつ自主的な判断が阻害されていたことは否定できない。すなわち、これら納入業者にとって有利な内容であるとは限らないし、それが取引を継続するために最低限必要な条件であったとすれば、不利益を負担した上でかかる条件を獲得したからといって、真に対等な交渉であったとはいえない（答弁書・34～35頁）。</p> <p>原告の市場における地位、【納50】の原告に対する取引依存度、これらに裏付けられた【納50】による取引先の変更が困難である旨の認識（本件報告書の回答内容）、【納50】が不利益行為を受け入れていることなどを総合考慮すれば、原告の優越的地位は優に認定することができ、かかる認定は原告の以上の主張によっても左右されない。</p> <p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p> <p>納入業者が、売れる売場作りのために従業員等を派遣するなど、積極的に原告の要請に応じる営業方針を有していたり、あるいは要請を想定して営業戦略に織り込んでいたとしても、そこで見込まれるメリットや利益は、いずれも納入業者が要請に応じることで直接得られる利益に当たらないか、それらをもって本件各行為の要請に応じることが、直接の利益等を勘案して合理的な範囲の負担とはいえない（答弁書・68～69頁）。</p> <p>売場作りは、本来は原告自らが行う作業であって、納入業者の商品の売上げが増加するという直接の関係にはなく、原告の従業員が行った場合と本来的に差異が生じるものではない。殊に、【納50】は、他社商品の陳列作業等の自社商品の売上げに直接に結び付かない作業にも従事していた（査55の3）。</p> <p>本件各行為が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべき問題であり、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから（答弁書・65頁）、この点についての【納50】の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>原告と納入業者の間で、従業員等の派遣に係る費用等の条件についてはあらかじめ決まっておらず、実際にも商品の対価交渉の段階で将来にわたり原告の新規開店等の度に要請される従業員等の派遣に係る費用を予測することは不可能であるから、納入業者が派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉をしていると認める余地はなく（答弁書・86～87頁）、【納50】の陳述によっても、本件従業員等派遣に係る費用を具体的に織り込んで対価交渉が行われていたとは認められない。また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない（答弁書・86頁）。</p> <p>以上のとおり、【納50】による本件従業員等派遣には従業員等派遣例外事由②などの特段の事情は認められない（従業員等派遣例外事由①が認められないことは審決案・87頁）から、原告が同社に本件従業員等派遣をさせたことは不利益行為に該当する。</p> <p>3 閉店セール値引き（本件協賛金の提供）</p>	<p>審第55号証の3（9～12頁）</p>	<p>76～77頁・別紙6⑬</p> <p>49～50頁</p> <p>96～97頁・別紙7⑨</p> <p>88～89頁・別紙7①、89～93頁・別紙7②</p> <p>100～101頁・別紙7⑮⑰</p> <p>101～102頁・別紙7⑱</p> <p>86～87頁、102頁</p>	<p>2 開店前準備作業（本件従業員等派遣）</p> <p>原告がした特定納入業者に対する本件従業員等派遣については、従業員等派遣例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び【納50】を含む特定納入業者について上記従業員等派遣例外事由が認められないことは、本判決第3の4(2)に説示したとおりである。</p> <p>原告は、【納50】においては、売場全体を売れる売場にする一方で、自社商品の売上げを増加させるために本件従業員等派遣を行った旨主張するが、仮に同社にメリットがあったとしても、それは副次的なものであって、本件従業員等派遣が不利益行為に該当するか否かは、その行為が納入業者にとって客観的に不利益であるかどうかによって判断されるべきものであり、納入業者がそれを受け入れることを余儀なくされたかどうか、行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから、原告の主張は採用することができない。</p> <p>3 閉店セール値引き（本件協賛金の提供）</p>

原告		被告		審決案 該当頁	当裁判所の判断
主張	証拠	主張	証拠		
<p>納50と原告の間の取引は、毛布を除き返品条件付き取引であるところ、<input type="checkbox"/> 納50は、閉店セール値引きについて、閉店する店舗の在庫処分、新店での売上げ増加という販売促進効果があると判断し、自由かつ自主的な判断により閉店セール値引きを行っていた(審26の1[4~5頁])。また、<input type="checkbox"/> 納50は、自社の方針変更に伴い、平成24年11月頃からは、閉店セール値引きを取りやめている(審26の1[5頁])。さらに、<input type="checkbox"/> 納50は、納入業者報告書において原告から閉店セール値引きを余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査55の7別表14)。このように、<input type="checkbox"/> 納50は、自由かつ自主的に閉店セール値引きを行っており、原告から不利益を受けることを恐れて閉店セール値引きを余儀なくされていたものではない。</p> <p>なお、被告は、納入業者報告書に返品条件付き取引である旨の回答があるにもかかわらず、何らこれを否定する証拠を示さず返品条件付き取引であることを否定するが、採証法則に反した不合理な主張というほかない。</p>	<p>審第26号証の1(4~5頁)、査第55号証の7別表14</p>	<p>納50の本件報告書には原告との取引が返品条件付き取引である旨の記載があるが(査55の1・6頁)、その具体的内容を認めるに足りる客観的証拠はなく、<input type="checkbox"/> 納50は事実上返品を受けていたことを返品条件付きと認識していた可能性があり、少なくとも原告の都合による閉店を理由とした返品条件が契約上定められていたとは認め難い。このように、<input type="checkbox"/> 納50には原告の店舗の閉店により商品の返品を受ける義務はないのであり、これとの比較で協賛金の提供の方が負担がないということではない。</p> <p>また、販売促進効果は閉店セール自体の効果であって本件協賛金の提供による効果ではないから、これをもって自由かつ自主的な判断により本件協賛金を提供していたとはいえない。</p> <p>さらに、<input type="checkbox"/> 納50は、本件協賛金の提供を断った代わりに、商品の返品を受け、新店での納入価格を引き下げる(査55の8)など、別の形での負担は継続していたものである。</p> <p>加えて、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<input type="checkbox"/> 納50の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p>	<p>査第55号証の8(9頁)</p>	<p>108~110頁・別紙8②</p> <p>107~108頁・別紙8①</p> <p>112~114頁・別紙8⑨</p> <p>112~114頁・別紙8⑧⑩</p> <p>112頁・別紙8⑥</p> <p>116~117頁・別紙8⑬</p> <p>105~107頁、117頁</p>	<p>原告に対して特定納入業者がした本件協賛金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び<input type="checkbox"/> 納50を含む特定納入業者58社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(3)に説示したとおりである。原告の主張は、上記判断説示を左右するものではない。</p> <p>なお、<input type="checkbox"/> 納50の本件報告書には原告との取引が返品条件付き取引である旨の記載があるが(査55の1)、その具体的内容を認めるに足りる客観的証拠はなく、その具体的内容は明らかではないから、上記記載をもって<input type="checkbox"/> 納50による本件協賛金の提供について金銭提供例外事由の存在を肯定することはできない。</p> <p>原告は、<input type="checkbox"/> 納50においては、閉店セールにおいて値引きを行うことは販売促進効果があるとして、自由、自主的な判断により本件協賛金の提供を行っていたものである旨主張するが、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通常は何ら合理性のないことであり、そのような行為は原則として不利益行為に当たるといふべきであることも、本判决第3の4(3)に説示したとおりであるから、原告の主張は失当であり、採用することができない。</p> <p>また、閉店セール協賛金の多寡をいう原告の主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p>
<p>納50の閉店セール値引きの金額は、本件期間内の取引額の約0.0%にすぎず(審81)、<input type="checkbox"/> 納50は、原告と協議の上、自社の負担を閉店セールのメリットに見合う範囲にしていたから(審26の1[5頁])、<input type="checkbox"/> 納50には閉店セール値引きについて著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、<input type="checkbox"/> 納50による閉店セール値引きは濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第26号証の1(5頁)、審第81号証</p>	<p>原告と負担額につき事前に協議することがあったとしても、本件協賛金の提供自体が納入業者にとって利益がないことには変わりはない。</p> <p>また、不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない(答弁書・94~95頁)。</p>			
<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (原告・第3準備書面・124~126頁)</p> <p><input type="checkbox"/> 納50は、長年懇意にしている取引先の窮状に接して協力可能な範囲で協力したものであり、また、提供する金額も自ら決めるなど、自由かつ自主的な判断により朝倉店火災に係る金銭の提供を行っていた(審26の1[6頁])。また、<input type="checkbox"/> 納50は、納入業者報告書において原告から朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされたとする選択肢を選択していない(査55の7別表14)。このように、<input type="checkbox"/> 納50は、自由かつ自主的に朝倉店火災に係る金銭の提供を行っており、原告から不利益を受けることを恐れて原告の朝倉店火災に係る金銭の提供を余儀なくされていたものではない(審26の1[6頁])。</p> <p>朝倉店火災に係る金銭の提供について、<input type="checkbox"/> 納50に対する依頼が繰り返された事実はない。</p> <p><input type="checkbox"/> 納50は、自ら妥当と判断した20万円を提供したのみであるから(審26の1[6頁])、<input type="checkbox"/> 納50には朝倉店火災に係る金銭の提供について著しい不利益は生じていない。</p> <p>したがって、<input type="checkbox"/> 納50による朝倉店火災に係る金銭の提供は濫用行為に該当しない。</p>	<p>審第26号証の1(6頁)、査第55号証の7別表14</p> <p>審第26号証の1(6頁)</p>	<p>原告から納入業者に対する火災滅失毀損商品に係る損失補填依頼は、表向きは「お願い」という言葉を用いても、納入業者としては容易に拒絶し難い状況下で行われ、回答がない者には再度依頼するなど、本件火災関連金の提供が納入業者において、取引先の窮状に接しその協力として自主的に行われたものとは認められない(答弁書・96頁)。</p> <p>また、本件火災関連金の提供自体が本来合理性を有するものではないから、納入業者が自らその額を決めたからといって、直ちに不利益行為に当たるとを否定するものではない。</p> <p>さらに、納入業者が本件各行為を受け入れることを余儀なくされたかどうか、本件各行為の内容や問題となる不利益行為の性質に照らして客観的に判断されるべきであるから(答弁書・65頁)、この点についての<input type="checkbox"/> 納50の陳述や回答内容を過度に重視できない。</p> <p>不利益行為の内容は著しく不利益であることを要しない。</p>			<p>4 朝倉店火災に係る金銭の提供 (本件火災関連金の提供)</p> <p>原告に対して特定納入業者がした本件火災関連金の提供については、金銭提供例外事由等の事情が認められない限り、不利益行為に当たるといふべきであること及び<input type="checkbox"/> 納50を含む特定納入業者43社について上記金銭提供例外事由が認められないことは、本判决第3の4(4)に説示したとおりである。</p> <p>火災関連金の多寡をいう原告の主張は、上記判断説示を左右するものとはいえない。</p>
		<p>以上のとおり、<input type="checkbox"/> 納50による本件火災関連金の提供には金銭提供例外事由などの特段の事情は認められないから、原告が同社に本件火災関連金の提供をさせたことは不利益行為に該当する。</p>		<p>122~123頁</p> <p>126~127頁</p> <p>124~126頁・別紙9⑤⑥</p> <p>121~122頁、128頁</p>	

別紙E 1 ~ 4 添付省略