

令和6年5月31日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官



令和3年(行ク)第6号 審決取消請求事件

口頭弁論終結日 令和5年12月22日

判 決

5 大阪市福島区大開4丁目1番186号

原 告

レンゴー株式会社
(以下「原告レンゴー」という。)

同代表者代表取締役

氏名略

兵庫県伊丹市東有岡5丁目33番地

10 原 告

セツカートン株式会社
(以下「原告セツカートン」とい
う。)

同代表者代表取締役

氏名略

大阪府茨木市西河原北町1番5号

15 原 告

大和紙器株式会社
(以下「原告大和紙器」という。)

同代表者代表取締役

氏名略

東京都台東区元浅草2丁目6番7号

原 告

マタイ紙工株式会社
(以下「原告マタイ紙工」という。)

同代表者代表取締役

氏名略

埼玉県鴻巣市箕田4070番地

20 原 告

アサヒ紙工株式会社
(以下「原告アサヒ紙工」という。)

同代表者代表取締役

氏名略

25 静岡市清水区长崎310番地

原 告 イハラ紙器株式会社
(以下「原告イハラ紙器」という。)

同代表者代表取締役 氏 名 略

山梨県中央市布施358番地

5 原 告 株式会社甲府大一実業
(以下「原告甲府大一実業」といい、
原告ら7社を「原告ら」ともいう。)

同代表者代表取締役 氏 名 略

原告ら訴訟代理人弁護士 中 藤 力

10 同 加 瀬 洋 一

同 谷 本 誠 司

同 外 崎 友 隆

同 片 木 浩 介

同訴訟復代理任弁護士 海 藤 忠 大

15 東京都千代田区霞が関1丁目1番1号

被 告 公正取引委員会

同代表者委員長 古 谷 一 之

同指定代理人 別紙指定代理人目録記載のとおり

主 文

- 20
- 1 原告らの請求をいずれも棄却する。
 - 2 訴訟費用は原告らの負担とする。

事 実 及 び 理 由

第1 請求の趣旨

25 被告が、原告らに対する公正取引委員会平成26年(判)第3号ないし第1
38号排除措置命令審判事件及び課徴金納付命令審判事件について、令和3年
2月8日付けで原告らに対してした審決のうち、主文第3項の原告らに対する

部分をいずれも取り消す。

第2 事案の概要等

本件に適用される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「独禁法」という。）の主たる条文は別紙「独禁法の条文」に、同法施行令（平成27年政令第15号による改正前のもの。以下「独禁法施行令」という。）の主たる条文は別紙「独禁法施行令の条文」にそれぞれ記載のとおりである。なお、本文中の本件に特有な用語については、別紙「用語一覧表」に記載のとおりである。

1 事案の概要

(1) 原告らは、いずれもコルゲータと呼ばれる段ボール製造機でダンボールを製造する業者である（以下、原告らに関連して登場する会社については、別紙を除き、株式会社の表記は省略する。）。

(2) 被告は、原告らを含むダンボールを製造する業者は、共同して、特定段ボールケース及び特定段ボールシートの販売価格を引き上げる旨の合意（それぞれ「本件シート合意」「本件ケース合意」と、両合意を併せて「本件各合意」という。）をすることにより、公共の利益に反して、上記段ボールの販売分野（東日本全体の1つの市場）において競争を実質的に制限したものであり、これは、独禁法2条6項所定の「不当な取引制限」に該当し、同法3条に反するものであるとして、特定段ボールシートに関する不当な取引制限に係る事件（以下「第1事件」という。）及び特定段ボールケースに関する不当な取引制限に係る事件（以下「第2事件」という。）につき、原告らに対し、排除措置命令及び課徴金納付命令を発した（第1事件に係る排除措置命令（公正取引委員会平成26年（措）第11号。以下「第1事件排除措置命令」という。）は別紙1に、第2事件に係る排除措置命令（公正取引委員会平成26年（措）第12号。以下「第2事件排除措置命令」という。）は別紙2に、第1事件に係る課徴金納付命令（以下「第1事件課徴金納付命

令」という。)は別紙3(ただし、原告らに関する部分)に、第2事件に係る課徴金納付命令(以下「第2事件課徴金納付命令」という。)は別紙4(ただし、原告らに関する部分)に各記載のとおりであり、第1事件及び第2事件に係る違反行為を「本件各違反行為」という。また、以下、第1事件排除措置命令及び第2事件排除措置命令を「本件各排除措置命令」と、第1事件課徴金納付命令及び第2事件課徴金納付命令を「本件各課徴金納付命令」という。)

これに対し、原告らは、被告に対し、本件各排除措置命令及び本件各課徴金納付命令の取消しを求めて審判請求をしたが、これをいずれも棄却された(本件審決。本件審決に引用されている審決案の部分を含む。以下同じ。)。そこで、原告らは、本件審決の取消しを求めて東京高等裁判所(独禁法85条1号)に本件訴えを提起した。

- (3) 本件は、原告らが、被告が原告らに対してした本件各排除措置命令及び本件各課徴金納付命令を取り消すよう求めた審判請求を棄却した本件審決には、審決の基礎となった事実を立証する実質的な証拠がない場合(独禁法82条1項1号)、又は法令に違反する場合(同項2号)に当たる旨主張して、被告に対し、本件審決の取消しを求める事案である。

2 前提事実

争いがない事実、被告が本件審決において証拠により認めた事実で、かつ、原告らも実質的な証拠の欠缺を主張していない事実、本件審判事件記録及び本件訴訟記録上明らかな事実は、次のとおりである。

(1) 原告ら(段ボール製品の製造業者)

段ボール製品の製造業者(以下「段ボールメーカー」という。)は、段ボール原紙又は段ボールシートの調達方法により、①段ボール原紙、段ボールシート及び段ボールケースのいずれも製造する事業者(以下「一貫メーカー」という。)、②段ボール原紙の製造業者(以下「原紙メーカー」とい

う。) から段ボール原紙を購入して段ボールシート及び段ボールケースを製造する事業者 (以下「**専門メーカー**」という。) 及び③コルゲータを保有せず、上記①又は②の事業者から段ボールシートを購入して段ボールケースを製造する事業者 (以下「**ボックスメーカー**」という。) に大別される。主な原紙メーカーには、原告レンゴー、王子板紙、大王製紙、事業者A、事業者B等があるところ、原告レンゴー及び王子板紙とグループ関係にある王子コンテナが一貫メーカーに位置付けられ、その余の原告らは、いずれも**専門メーカー**に当たるものであった。(査251、300、490)

原告レンゴー、原告セツカートン、原告大和紙器、原告甲府大一実業、原告アサヒ紙工、原告マタイ紙工及び原告イハラ紙器は、いずれも、コルゲータと呼ばれる段ボール製造機を有する**段ボールメーカー**であり、段ボール原紙を加工して段ボールシートを製造するとともに、段ボールシートを加工して箱型に組立可能にした段ボールケースの製造を業として営む者である。原告レンゴーは、その余の原告らの親会社であり、原告らは、レンゴーグループという1つの企業グループを形成している。(査1、6、8、12ないし15)

(2) 東日本段ボール工業組合、三木会・支部、本部役員会社、5社会

東日本段ボール工業組合 (以下「**東段工**」という。) は、定款上、東日本地区において、コルゲータを有し、段ボール製品 (段ボールシート又は段ボールケース。以下同じ。) の生産の事業を営むことを組合員の資格要件とする組合である。東段工は、全国段ボール工業組合連合会 (以下「**全段連**」という。) の会員であり、全段連には、東段工の他、中日本段ボール工業組合、西日本段ボール工業組合及び南日本段ボール工業組合が存在した。(査478、480ないし483)

東段工には、その最高の意思決定機関である総会及び業務の執行を決定する機関である理事会が置かれているほか、理事会の下に三木会が置かれて

いた。東段工は、各都道府県に工場等の事業所を持つ組合員らにより構成されていた。

また、東段工には、別紙5に記載のとおり、東京・山梨支部、神奈川支部、埼玉支部、千葉・茨城支部、群馬・栃木支部、静岡支部、新潟・長野支部、東北支部及び北海道支部の合計9支部が置かれており、これらの支部は、「地区」欄記載の都道府県に工場等の事業所を有する組合員らにより構成されていたものであり、本件当時（原告レンゴーにより段ボール製品の値上げの公表がされた平成23年8月26日から公取委の立入検査が行われた平成24年6月5日までの時期をおおむね指す。以下同じ。）は、「構成員」欄記載の各組合員が当該支部に所属していたところ、支部開催の会合は、主に当該地区に所在する工場等の事業所における営業責任者（工場長又は事業所長等）を構成員として開催され（ただし、代表取締役又は営業担当の取締役、部長もしくは課長等が出席していた事業者もいた。以下「営業責任者」という場合、これらの者を指す。）、上記構成員のうち「支部長（所属会社）」欄記載の者らがそれぞれ当該支部の支部長を務めていた。支部主催の会合その他支部所属の組合員の担当者を主な構成員とする会合（以下「支部会等」という。）の開催については、別紙6に記載のとおりである。

三木会は、その規約上、東段工組合員の地位向上のため、全段連及び東段工理事会決議事項の伝達、組合員に共通する課題に関する情報又は資料の提供等を目的として理事会の下に置かれた組織であり、会長や幹事長、副幹事長、各支部の支部長などの委員で構成される集まりであった。三木会は、平成23年当時、原告レンゴー並びに同セツカートン及び同大和紙器以外に、トーキョー、王子チヨダコンテナ（王子コンテナ）、森紙業、ダイナパック、日本トーカンパッケージ、大王製紙パッケージ及び福野段ボール工業の10社（本部役員会社）の役員等によって構成されていた。

三木会は、原則として毎月開催されることとされていた。

本部役員会社のうち、大手5社は、東段工の会合である三木会とは別に、主に各社の営業本部長級の者らを出席者とする5社会という非公式の会合を開催していた。(査134、137、470、478、479、483ないし486)

5 (3) 特定段ボールシート及び特定段ボールケース

原告らは、購入価格等の取引条件の交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者(ユーザー)に販売される特定段ボールシート及び特定段ボールケースを製造していた。(争いがない事実)

(4) 被告による立入検査

10 被告は、平成24年6月5日、本件各違反行為に関し、埼玉県、群馬県、栃木県等に所在する段ボールメーカーが共同して段ボール製品の販売価格を決定しているという疑いで、独禁法47条1項4号の規定に基づき、立入検査を行った。また、被告は、平成24年9月19日、本件各違反行為及び関連事件の違反行為に関し、独禁法47条1項4号の規定に基づき、立入検査を行った。

15 (5) 第1事件

被告は、特定段ボールシートの販売に係る第1事件につき、原告らを含む32社(別紙1の番号1ないし4、8、10、12、15、17、25ないし29、31ないし33、36、40、42ないし54)が、その他25社(別紙1の番号5ないし7、9、11、13、14、16、18ないし24、30、34、35、37ないし39、41、55ないし57)と共同して(合計57社)、特定段ボールシートの販売価格を引き上げる合意(本件シート合意)をすることにより、公共の利益に反して、特定段ボールシートの販売分野における競争を実質的に制限したものであって、この行為は、独禁法2条6項所定の不当な取引制限に該当し、同法3条に違反し、かつ、特に排除措置を命ずる必要があるとして、上記57社のうち、55社(同57

社から別紙1の番号56及び57を除いた55社。原告らを含む。)に対し、平成26年6月19日付けで第1事件排除措置命令を発令し、上記55社のうち、48社(同55社から別紙1の番号35ないし41を除いた48社。原告らを含む。)に対し、同日付けで第1事件課徴金納付命令を発令した(原告らが納付を命じられた金額等は、別紙3に記載のとおりである。)。 (本件審判事件記録上明らかな事実)

(6) 第2事件

被告は、特定段ボールケースの販売に係る第2事件につき、原告らを含む37社(別紙2の番号1、2、4ないし6、8、11、13ないし15、18、20ないし22、25、29、30、32ないし34、38、41、43、44、48ないし60)が、その他26社(別紙2の番号3、7、9、10、12、16、17、19、23、24、26ないし28、31、35ないし37、39、40、42、45ないし47、61ないし63)と共同して(合計63社)、特定段ボールケースの販売価格を引き上げる合意(本件ケース合意)をすることにより、公共の利益に反して、特定段ボールケースの販売分野における競争を実質的に制限したものであって、この行為は、独禁法2条6項所定の不当な取引制限に該当し、同法3条に違反し、かつ、特に排除措置を命ずる必要があるとして、上記63社のうち、61社(同63社から別紙2の番号62及び63を除いた61社。原告らを含む。)に対し、平成26年6月19日付けで第2事件排除措置命令を発令し、上記61社のうち、60社(同61社から別紙2の番号47を除いた60社。原告らを含む。)に対し、同日付けで第2事件課徴金納付命令を発令した(原告らが納付を命じられた金額等は、別紙4に記載のとおりである。)。 (本件審判事件記録上明らかな事実)

本件の各事業者は、上記の第1事件57社及び第2事件63社である(以下「本件各事業者」という。)

- (7) 本件各排除措置命令及び本件各課徴金納付命令の送達、審判請求及び本件審決の送達

第1事件排除措置命令及び第1事件課徴金納付命令は、いずれも名宛人に送達されたところ、上記各名宛人のうち、原告らを含む32社は、被告に対し、第1事件排除措置命令の取消しを求めて、同32社のうち、原告らを含む30社は、被告に対し、第1事件課徴金納付命令の取消しを求めて審判請求をしたが、被告は、令和3年2月8日、原告らに係る同審判請求をいずれも棄却する旨の審決をした（本件審決）。（本件審判記録上明らかな事実）

第2事件排除措置命令及び第2事件課徴金納付命令は、いずれも名宛人に送達されたところ、上記各名宛人のうち、原告らを含む37社は、被告に対し、第2事件排除措置命令及び第2事件課徴金納付命令の取消しを求めて審判請求したが、被告は、令和3年2月8日、原告らに係る同審判請求をいずれも棄却する旨の審決をした（本件審決）。

被告は、令和3年2月9日、本件審決に係る審決書謄本を原告らに送達した。（審判記録上明らかな事実）

- (8) 原告らは、令和3年3月10日、東京高等裁判所に本件審決の取消訴訟を提起した。（本件訴訟記録上明らかな事実）

- (9) 公正取引委員会平成26年（判）第139号ないし第142号審判事件（以下「関連事件」という。）

被告は、原告レンゴー、トーモク及び日本トーカンパッケージの3社は、王子コンテナ及び森紙業と共同して特定ユーザー向け段ボールケース（関連事件の対象となった段ボールケース）の販売価格又は加工賃を引き上げる合意をすることにより、公共の利益に反して、特定ユーザー向け段ボールケースの取引分野における競争を実質的に制限したものであって、この行為は、独禁法2条6項に規定する不当な取引制限に該当し、同法3条に違反するも

5 のであり、かつ、特に排除措置を命ずる必要性があるとして、平成26年6月19日、原告レンゴー、トーモク及び王子コンテナーに対し、排除措置を命じるとともに、当該違反行為は、同法7条の2第1項1号に規定する商品又は役務の対価に係るものであるとして、同日、上記3社に対し、それぞれ課徴金の納付を命じた。上記命令書の送達を受けた原告レンゴー及びトーモクは、被告に対し、これらの命令の全部の取消しを求める審判請求をしたが、同審判請求はいずれも棄却された。（審判記録上明らかな事実）

3 争点

本件審決及び本件訴訟の争点は、次のとおりである。

- 10
- (1) 本件各合意の成否及びその内容（争点(1)）
 - (2) 本件各合意による実質的な競争制限の有無等（争点(2)）
 - (3) 本件各排除措置命令の必要性及び相当性の有無（争点(3)）
 - (4) 本件各課徴金納付命令の適法性（争点(4)）

4 本件審決における認定事実及び判断

15 本件審決は、別紙7に記載のとおり事実を認定し、争点(1)ないし(4)につき、次のとおり判断した。

- (1) 本件各合意の成否及びその内容（争点(1)）について

20 段ボールメーカーの間で、段ボール原紙の値上がりに伴い、段ボール製品の値上げをする際には、原告レンゴー及び王子コンテナーが段ボール製品の値上げ幅を表明し、それ以外の段ボールメーカーは両社の示した値上げ幅を指標として値上げを実施していた。

また、従前から、段ボール製品の値上げが実施される際には、三木会及び支部の会合等において、出席各社の間で、こうした値上げの方針や進捗状況について情報交換が行われていた。

25 段ボールメーカーの間では、値上げに当たっては、各社が足並みを揃えて行うことが必要であると認識されており、値上げを実施する時期に値上げを



実施しないで取引の拡大を狙うことは警戒されており、仮に、これを行った場合には、他の事業者等からの抗議活動が行われるなどして競争回避に向けた解決が図られる傾向があったほか、このような段ボール原紙の値上げに伴い段ボール製品の値上げを実施する時期には、東段工の三木会及び支部の会合において、出席した事業者の間で、各社の値上げの方針や値上げの進捗状況について情報交換がされてきたという従前からの慣行が存在した。

平成23年8月下旬頃に、原告レンゴーが段ボールシート1平方メートルにつき、8円以上、段ボールケースにつき13%以上という値上げの公表をし、他の段ボールメーカーにも協力を求め、同程度の値上げ幅で段ボール製品の値上げを実現するよう働き掛けた。

その後、王子コンテナが、グループ内段ボール原紙の値上げとともに、段ボールシート及び段ボールケースにつき、それぞれ12%以上（段ボールシート1平方メートルにつき7円以上）の値上げをする旨公表した。

トモクを初めとする大手の専門メーカーにおいても、社内のグループ内で段ボール製品の値上げを決定していた。

10月17日の三木会では、本部役員会社の多くが原告レンゴー及び王子コンテナが公表した値上げ幅に沿った値上げ幅で値上げをすることを表明し、それ以外の本部役員会社や各支部の支部長等も値上げをすることを表明した。

出席各社の間で、段ボールシートの販売価格について、現行価格から1平方メートル当たり7円ないし8円以上、段ボールケースの販売価格について、現行価格から12%ないし13%以上引き上げることが確認され、相互に歩調を揃えながらこうした値上げを行うとの意思が形成され、その旨の意思の連絡が成立したものと認めるのが相当である。

平成23年10月19日の東京・山梨支部会、同月31日の静岡支部会、同年11月2日の埼玉支部会、同月9日の千葉・茨城支部会及び同月17日

の神奈川支部会において、10月17日の三木会の経過が報告がされたほか、各支部等において、三木会での説明が明確にされなかった会合やそのような説明がされなかった会合があったとしても、前記の従前からの慣行に照らし、当該支部会等で値上げの表明をしていた原告レンゴーなどの大手の段ボールメーカーが東段工管内の他の支部においても段ボール製品の値上げを主導するなどして同様の情報交換がされていることを認識していたとみられる状況にあり、段ボール原紙の値上げに伴い、段ボール製品について足並みを揃えて値上げをすることは各事業者の共通認識であった。

以上によれば、本件支部会等に出席した事業者においては、当該会合で10月17日の三木会の報告がされていたか否かにかかわらず、当該支部を代表して三木会に出席していた支部長等又は三木会を構成する本部役員会社に所属する営業責任者等の促しにより、10月17日の三木会で確認されたところと同程度の値上げ幅で段ボール製品の値上げを実施することを出席各社の間で確認したことをもって、これらの者を介して、10月17日の三木会で成立した意思の連絡に参加したものと認めるのが相当である。

なお、群馬森紙業（第1事件及び第2事件事業者）は、平成23年11月14日の群馬・栃木支部会において、事業者間で相互に歩調を揃えながら値上げを行うことについて意思を連絡した。また、鎌田段ボール工業（第2事件事業者）は、遅くとも、10月17日の三木会を通じて上記意思の連絡に参加した。

以上のとおり、10月17日の三木会において、三木会に出席した第1事件11社については、本件シート合意が成立するとともに、三木会に出席した第2事件12社については、本件ケース合意が成立した。また、第1事件事業者45社（第1事件事業者57社から上記第1事件11社及び群馬森紙業を除いた会社）については、自社の営業責任者等が出席した支部会等において、本件シート合意と同内容の合意が成立した。そして、第2事件事業者

49社（第2事件事業者63社のうち、第2事件三木会出席事業者12社並びに群馬森紙業及び鎌田段ボール工業を除いた会社）については、上記と同様に、自社の営業責任者等が出席した支部会等において、本件ケース合意と同内容の合意が成立した。このように、上記45社及び上記49社は、これらの成立した当該会合を通じて、10月17日の三木会で成立した本件各合意に参加したものと認められる。そして、群馬森紙業は、平成23年11月14日の群馬・栃木支部会を通じて、鎌田段ボール工業は、同月17日の三木会を通じて、本件ケース合意に参加したものと認められる。

本件各合意により、段ボール製品の販売価格について、本件各事業者の意思決定等がこれらに制約されることになるところ、実際に、本件各事業者において本件各合意を実行するため、その後開催された三木会や支部会等において、出席各社との間で、値上げの進捗状況について情報交換が行われるとともに、個別のユーザーごとに入れ合いになっている事業者の間で、値上げの交渉状況について情報交換が行われるなどした結果、本件各事業者が、おおむね段ボール製品の値上げを実現したことに照らすと、本件各合意は、かかる段ボールの値上げについて本件各事業者の事業活動を拘束するものであったと認められる。

(2) 争点(2) (本件各合意による実質的な競争制限の有無等) について

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

これを本件について見ると、東段工は、全段連を構成する4団体の1つにして、その管轄地域である東日本地区においてコルゲータを有する段ボールメーカーで構成される団体であり、三木会は、こうした東段工の理事会の下に置かれた組織として、主に東日本地区の全域又は広域において営

業活動を行っている大手の段ボールメーカーからなる本部役員会社の営業統括者等及び管内の各支部を代表する支部長によって構成されていた。そして、本件各合意に基づく共同行為は、こうした本部役員会社を占める大手の段ボールメーカーが東段工内の地場の段ボールメーカーと協調しながら同管内全体で段ボール製品の値上げを実現するため、その主導により、東段工の組織である三木会及び支部会等を利用して行われた。これらのことからすると、本件各合意における情報交換の対象となった段ボール製品の値上げについて、その地理的な範囲に東段工の管轄地域である東日本地区が含まれることは明らかであるところ、これらの値上げ交渉が需要者の交渉担当部署の所在地を基準として、その範囲を画定すると、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に対し、当該交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき販売される段ボール製品は、少なくとも本件各合意の対象に含まれるものであったと認められる。また、これらの事情に照らすと、本件各合意によって影響を受ける範囲も同様に解するのが相当である。

したがって、本件シート合意に係る一定の取引分野は、特定段ボールシートの販売分野（東日本全体の1つの市場）であり、本件ケース合意に係る一定の取引分野は、特定段ボールケースの販売分野（東日本全体の1つの市場）であると認めるのが相当である。

イ 独禁法2条6項が定める「一定の取引分野における競争を実質的に制限する」とは、当該取引に係る市場が有する競争機能を損なうことをいい、共同して商品の販売価格を引き上げる旨の合意がされた場合には、その当事者である事業者らがその意思で、ある程度自由に当該商品の販売価格を左右できる状態をもたらすことをいうものと解される。そして、販売価格の引上げに係る合意により一定の取引分野における競争が実質的に制限されたか否かは、当該合意の当事者である事業者らのシェアの高さのみで判

断するのではなく、上記の観点から、これらのシェアの高さに応じて、当該合意の当事者ではない他の事業者がどの程度価格引上げをけん制することができるか等の諸事情も考慮してこれを判断するのが相当である。

これを本件について見れば、特定段ボールシートについて、三木会に出席した第1事件11社が本件シート合意を成立させるとともに、特定段ボールケースについて、三木会に出席した第2事件12社が本件ケース合意を成立させたことをもって、いずれもその意思で、ある程度自由に販売価格を左右することができる状態をもたらしたと認めることができる。そして、本件各事業者のうち、その余の事業者らが後日本件各合意に順次参加したことにより、そのシェアは、第1事件11社による販売数量は、東日本地区における段ボールシートの総出荷数量約4割を占めているが、そのうち、4社（原告レンゴー、王子コンテナ、森紙業、大王製紙パッケージ）とグループ関係にある15社を加えた26社による販売数量は上記総出荷数量の約6割を占め、後日、本件シート合意に参加した46社を加えた第1事件事業者57社による販売数量は上記総出荷数量の約8割を占めている。また、第2事件12社による製造数量は、東日本地区において段ボールケースの原材料となった段ボールシートの総製造数量の約4割を占めるが、そのうち、上記15社を加えた27社による製造数量は上記総製造数量の約5割を占めており、本件ケース合意に参加した51社を加えた63社による製造数量は上記総製造数量の6割以上を占めている。

本件各合意に他の事業者が順次参加したことにより、そのシェアは特定段ボールシートについては8割を超えるものとなり、特定段ボールケースについては6割を超えるものとなるのであり、かかる市場支配は、強固なものとなったということでき、これらよれば、本件各合意は、一定の取引分野における競争を実質的に制限するものであることは明らかで

ある。

(3) 争点(3) (本件各排除措置命令の必要性及び相当性の有無) について

ア 排除措置命令の必要性の有無

5 独禁法7条2項は、違反行為が既になくなっている場合においても、
「特に必要があると認めるとき」は、事業者に対し、当該違反行為が排
除されることを確保するために必要な措置を命ずることができる旨規定
しているところ、この「特に必要があると認めるとき」とは、排除措置
を命じた時点では既に違反行為はなくなっているが、当該違反行為が繰
10 り返されるおそれがある場合や、当該違反行為の結果が残存しており競
争秩序の回復が不十分である場合などをいうものと解される。そして、
その判断については、我が国における独禁法の運用機関として競争政策
について専門的な知見を有する被告の専門的な裁量が認められる。

15 本件各違反行為について見ると、平成24年6月5日に被告が立入検査
を行った(本件審決の認定事実7)時点以降は、本件各事業者において、
特定段ボールシート及び特定段ボールケースの販売価格に関する情報交
換は行われなかったことから、本件各合意は消滅したものと認められるが、
本件の経過に照らすと、本件各事業者は、上記立入検査が行われるまで
三木会及び各支部会等においてこれらの情報交換を行っていたものであ
20 って、本件各違反行為を止めたのは、上記立入検査を受けたことを契機
とするものであったと認められ、自発的な意思に基づくものではないと
みられる。段ボールメーカーの間では、従前から段ボール製品について
安値販売により取引拡大を図ることについては自粛すべきものとされて
いたほか、値上げの実施には、各事業者において足並みを揃えて行う必
25 要があるとされていたところ、東段工の組織である三木会及び支部の会
合がこうした価格の維持及び引上げのための情報交換の場として利用さ
れていた経緯があり、本件各違反行為も、このような協調関係の下で大

手の段ボールメーカーの主導により組織的に行われていたということが
できる。

したがって、本件各違反行為が終了してから、本件各排除措置命令がさ
れるまで2年余りが経過していることを踏まえても、本件各事業者にお
いて、再び東段工の会合を利用するなどして、同様の違反行為を繰り返
すおそれがあることは否定できず、また、本件各違反行為が終了したこ
とのみをもって、当該取引分野の競争秩序の回復が十分にされたもの
ということもできないから、被告が、本件各違反行為につき特に必要があ
ると認め、排除措置を命じたことについて、裁量権の逸脱又は濫用があ
るとはいえない。

イ 排除措置命令の相当性

本件各排除措置命令は、名宛人の各事業者に対し、特定段ボールシート
及び特定段ボールケースについて、今後他の事業者と共同して販売価格
を決定したり、販売価格の改定に関する情報交換をしたりすることを禁
止するとともに、これらの行為をしないことなどを取締役会において決
議した上で、その旨取引先である商社等に通知し、かつ自社の従業員に
周知徹底させるほか、上記各措置を被告に報告することを内容とするも
のであって、いずれも本件各違反行為が排除されることを確保するため
に必要な事項であると認められ、その内容において、裁量権の逸脱又は
濫用があるということとはできない。

(4) 争点(4) (本件各課徴金納付命令の適法性) について

ア 課徴金の算定期間 (実行期間)

独禁法7条の2第1項は、「当該行為の実行としての事業活動を行った
日」を課徴金の算定対象となる商品の売上額に係る算定の始期としてい
る。この実行期間の始期については、違反行為者が合意の対象となる需
要者に対して値上げ予定日を決めて値上げの申入れを行い、その日から

値上げに向けて交渉が行われた場合には、当該予定日以降の取引には、当該合意の拘束力が及んでいると解され、現実にその日に値上げが実現したか否かに関わらず、その日において、当該行為の実行としての事業活動が行われたものと認められる。

これを本件各違反行為についてみると、本件各合意は、対象となる特定段ボールシート及び特定段ボールケースの値上げの実施時期について定めていないことから、原則としてこれらのユーザーに対して申し入れた値上げの実施予定日のうち、最も早い日が実行期間の始期となる。もっとも、平成23年10月17日の本件各合意成立時点又は本件各合意への参加時点でユーザーに対して既にこれらの値上げを申し入れていた事業者については、上記各時点より前の事業活動は、当該行為の実行としての事業活動とは認められないから、値上げ交渉の結果、値上げした価格で、本件各合意成立又は本件各合意への参加以降に当該商品を引き渡した最初の日が、上記のユーザーに対して申し入れた値上げの実施予定日のうち最も早い日より前である限り、同時点が実行期間の始期となる。これに当たる日は、第1事件の違反行為につき、別紙3の「実行期間の始期」欄の各記載の日であり、第2事件の違反行為につき、別紙4の「実行期間の始期」欄の各記載の日である。

そして、本件各事業者は、平成24年6月5日に、被告の立入検査が行われたことを契機に、特定段ボールシート及び特定段ボールケースの情報交換を止めたから、同日をもって、本件各違反行為は終了し、当該行為の実行としての事業活動はなくなったものと認められる。これに当たる日は、別紙3又は別紙4の「実行期間の終期」欄に各記載の日（平成24年6月4日）である。

イ 課徴金の算定対象となる商品の該当性及び売上額

独禁法7条の2第1項にいう「当該商品」とは、違反行為である相互拘

束の対象である商品、すなわち、違反行為の対象商品の範疇に属し、違反行為である相互拘束を受けたものをいうと解されるどころ、課徴金制度の趣旨及び課徴金の算定方法に照らせば、違反行為の対象商品の範疇に属する商品については、一定の商品につき、違反行為を行った事業者が明示的ないし黙示的に当該行為の対象から除外するなど、当該商品が違反行為である相互拘束から除外されていることを示す特段の事情が認められない限り、違反行為による相互拘束が及んでいるものとして、課徴金の算定の対象となる商品に含まれ、違反行為者が実行期間中に違反行為の対象商品の範疇に属する商品を引き渡して得た対価の額が、課徴金の計算の基礎となる売上額となると解すべきである。

これを本件について見ると、独禁法7条の2第1項にいう「当該商品」には、特段の事情がない限り、第1事件については、特定段ボールシートが、第2事件については、特定段ボールケースがこれに当たるところ、原告らから提出された報告書を基に、その報告に係る売上額からその重複部分及び上記特段の事情があると認められる部分を控除した、特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上高を独禁法施行令5条1項の規定に従って算定すると、別紙3又は別紙4の「売上額（円）」欄に記載のとおりである。

ウ 課徴金の算定率及び課徴金額

原告らは、いずれも段ボール製品の製造業を営んでいる者であるから、独禁法7条の2第1項柱書のかっこ書に規定する「小売業」及び「卸売業」のいずれにも当たらないと認められるところ、原告らから提出された報告書に基に判断される算定率及び課徴金額は、別紙3又は別紙4に記載のとおりである。

5 本件訴訟における被告の主張の要旨

本件審決は、別紙7に記載のとおり事実を認定し、争点(1)ないし(4)につき、

前記4のとおり判断したところ、本件審決における上記認定、判断は、実質的な証拠に欠けるところはなく、その認定、判断には、手続を含め法令違反はない。

6 本件訴訟における原告らの主張の要旨

5 本件の各争点に関する前記4の本件審決の判断は、以下のとおり、審決の基礎となった事実を立証する実質的な証拠がない場合（独禁法82条1項1号）、又は法令に違反する場合（同項2号）に当たり、取り消されるべきである。

(1) 争点(1)（本件各合意の成否及びその内容）について

ア 10月17日の三木会での本件各合意の存否

10 10月17日に行われた三木会と称する特定の会合の場において、被告が主張するような東日本地区全部を対象とする値上げの合意がされたという事実が正当に立証されているか否かが問題となる。

15 同日の三木会の場では、原告レンゴーからは既に公表されている自社値上げの内容が説明され、原告レンゴーの子会社である原告大和紙器、原告セツ Kartonからも同様であるとの発言があり、王子コンテナからも既に公表されている自社値上げの内容が説明されるなどしている。

20 しかし、同時に他の会社からは、「まだ自社の値上げ方針は決定していない」、「原紙が上がれば取り組む予定である」、「検討中」という発言がなされており、これらの発言は、その発言そのものは、値上げに合意するという意味には理解できない上、東日本大震災が起きた平成23年において、段ボール原紙の値上げの発表があっても、そもそも本当に値上げが実現するのか、もし上がるとしても、いつ上がるのか、値上げ幅がどの程度になるのかについて業界全体に疑念があり、平成23年10月17日の段階では、原紙値上げの行方が不透明な状況にあったこと
25 20 10月17日の三木会における上記発言の理由である。そして、平成23年当時の原紙の値上がりの不透明な状況については、三木会に

出席していた者の共通認識となっており、少なくとも同日に合意が成立する状況ではなかった。

また、段ボール原紙については、原紙メーカー間の競争が存在し、地方によっては大手以外の原紙メーカーも存在し、地方ごとに値上げの幅も時期も一致しておらず、個別の原紙の取引における原紙の値上げ幅もまちまちとなるのが一般的である。

さらに、原告レンゴーの場合には、自社の製造する段ボール原紙は、そのほとんどを自社もしくはグループ会社に販売しており、現実にくらで供給しているのかについては、他社には分からず、他の段ボールメーカーは、原告レンゴーの公式発表をそのまま信じるような状況にもなかった。したがって、平成23年10月17日の段階で大手の段ボールメーカーが値上げを発表していたからといって、原紙の値上げが確実なものと認識されていたとするのは、明らかな誤りであり、平成23年の原紙の値上げを取り巻く環境がそれ以前の原紙の値上げとは異なることをことさら無視するものであり、明らかに不合理である。

イ 支部会等への三木会の内容の伝達の有無

10月17日の三木会の内容が伝達されていない支部会等が相当数にのぼることは被告自身も認めざるを得ず、10月17日の三木会とその後の支部会等での活動との間に因果関係は存在しないことが明らかになっており、以下の(ア)ないし(ウ)の事実は、平成23年10月17日に合意がなされていないことを端的に示す事実である。10月17日の三木会における本件各合意の成立及び内容について認識が共有されていないにもかかわらず、単に支部会等で進行していた値上げ等の動きをもって、10月17日の三木会の内容等を支部会等の出席各社が認識、認容していたことを推認できるとすることはできない。

(ア) 10月17日の三木会で本件各合意が成立したとするならば、当該

三木会において、各支部会等に合意内容を伝達する旨が合意されるはずであるのに、そのような合意はされなかった。

(イ) 10月17日の三木会で本件各合意が成立したとするならば、その後に行われた各支部会等に、三木会の内容が伝達されるはずであり、かつ、上記(ア)のとおり、それは不可欠なものである。

(ウ) 10月17日の三木会で本件各合意が成立したとするならば、その後開催された各支部会等において、三木会における合意事項として値上げの方針が伝えられるはずなのに、伝えられなかった。

ウ 原告らのうち支部会等を通じて本件各合意に参加したとされる事業者
(原告マタイ紙工)

原告マタイ紙工が、出席した平成23年10月27日の群馬会において、本件各合意の存在及び内容について、10月17日の三木会の内容について伝達を受けたことはない。

被告は、平成23年10月27日の群馬会において、本件各合意に参加した理由として、原告レンゴーや王子コンテナーに所属する営業責任者が、10月17日の三木会で表明していた内容と同旨の段ボール製品の値上げの意向を示していた旨主張するが、これは、それぞれの会社が自社の方針を説明したにとどまり、三木会で決定がなされ、その内容が伝達されたと評価できないのは明らかである。

(原告アサヒ紙工)

原告アサヒ紙工が、出席した平成23年11月2日の埼玉支部総会において、本件各合意の存在及び内容について、10月17日の三木会の内容の伝達を受けたことはない。

被告は、同会において、トーモクのC3が、10月17日の三木会の報告として説明を行っていた旨主張するが、C3自身、トーモクの岩槻工場としての方針について述べたに過ぎず、三木会の内容が伝達された

とは言えない。

(原告イハラ紙器)

原告イハラ紙器が、出席した平成23年10月31日の静岡支部会において、本件各合意の存在及び内容について、10月17日の三木会の内容の伝達を受けたことはない。

被告は、日本紙工業の「J」が、10月17日の三木会の報告としての説明を行っていたことが関係各証拠により認定することができる旨主張するが、同「J」の発言は、「強い言い回しではなく」、「全国的に値上げの動きがあるようですが、皆さんの会社の方針とか動きはどうですか」とか、「どのように進めていますか、状況を説明してください」という言い回しで言って」いたというにとどまるのであって、被告のいう10月17日の三木会での本件各合意の内容を報告したというものではない。平成23年10月31日の静岡支部会で出席各社の間で何かしらの情報交換がされていたのだとしても、それは静岡支部会における情報交換にとどまり、その存在自体は本件各合意が存在することを示すものではないし、これをもって、原告イハラ紙器を含む同日の静岡支部会の出席各社が、10月17日の三木会の内容等を認識、認容していたことを推認することはできない。

(原告甲府大一実業)

原告甲府大一実業は、東段工の加盟者ではなく、山梨県に本社工場が所在しているが東段工の東京・山梨支部の出席者でもなかった。また、原告甲府大一実業の「F」(以下「F」という。)は、同社の社長に就任する前に原告レンゴウの長野工場の工場長を務めていたところ、原告レンゴウの長野工場長であった頃に長野5社会に出席していたことによる個人的な繋がりや懇親の目的で同会合への出席をしていたにすぎない。また、「F」は、平成23年10月24日の長野5社会において、原告レンゴウのグループ企業として同社から調達する段ボール原紙が値上がりとなることに

伴い自社の方針に従って値上げ活動をせざるを得ないという当然のことについて発言したに過ぎず、原告中府大一実業を含む同日の長野5社会の出席各社が、10月17日の三木会の内容等を認識、認容していたことを推認することはできない。

5 (まとめ)

このように、支部会等で10月17日の三木会における本件各合意の成立及び内容についての認識が共有されていないにもかかわらず、単に当時支部会等で進行していた値上げ活動の動きをもって、10月17日の三木会の内容等を支部会等の出席各社が認識、認容していたことを推認できるとする本件審決の認定は、証拠に基づかないものといわざるを得ない。

10 エ 従前からの慣行からの推認

従前から三木会や支部会等において値上げの方針や進捗状況についての情報交換が行われているという従前からの慣行については、具体的にいつの時期の情報交換を指しているのか、いつの値上げに関するものを述べているのか全く不明であり、具体的な時期や場所、情報交換の内容についても明らかではない。原告らは、従前からの慣行に関する具体的な事実の摘示、証拠の提示もなく反論のしようがなく、そのような従前からの慣行に基づき事実を認定することは著しく正義に反する。特に、段ボール業界においては、昭和56年から平成17年までの間、原告レンゴーなど大手企業で構成される日本段ボール工業会と、中小企業（資本金3億円あるいは従業員300名以下の会社）で構成される全国段ボール工業組合連合会及びその傘下の東日本段ボール工業組合など四団体に、業界団体が分かれており、その後、両者は再統合されたという経緯がある。このように業界団体の構造自体が大きく変容した経緯のある段ボール業界においては、過去に何らかの情報交換の従前からの慣行があったとしても、その慣行自体が消滅又は大幅に変容している可能性も十分に考えられるのであるから、具

体的にどの時期以降において認められた慣行なのか摘示しない限り、従前からの慣行は、独禁法違反行為を認めるに足りる根拠とはなり得ない。

(2) 争点(2) (本件各合意による実質的な競争制限の有無等) について

ア 一定の取引分野について

5 本件において、一定の取引分野については、①東日本地区全体を一定の取引分野と認定することの可否、②特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースを同一の取引分野と認定することの可否が争点となっている。

(ア) 東日本地区全体を一定の取引分野とは認定できないこと

10 本件では、段ボール製品については経済合理性を有する輸送距離は限られていることから、県ごと又は一定の地域ごとに商圏が形成されており、それぞれの商圏ごとに段ボール製品の供給者の構成、需要者となる段ボール製品のユーザーも異なっており、その競争状況に大きな差異が存在する。そのことは、各商圏での価格の違いにも端的に表れている。
15 本件における取引の実態を踏まえれば、県ごと又は一定の地域ごとに個別の取引分野が成立していることは明らかである。

20 10月17日の三木会の各出席者にとって、東段工管内といえども市場環境は一律ではなく、地域ごとの市場環境が大きく違い、第1事件11社や第2事件12社の影響力の大小も地域ごとに異なることは業界の常識であり、共通に認識していたところである。このように、段ボール製品の競争状況に係る客観的事実及び本件各合意に参加したとされる各社の主観の両面からしても、東日本地区全体について段ボール製品の値上げについて合意をすることが困難であったと理解していたことは証拠上優に認められるのである。上記被告の誤った一定の取引分野の捉え方を前提にしても、本件では東日本地区を1つの取引分野と認定することはできない。

(イ) 特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとを同一の市場とは認定できないこと

特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとの、納入数量の違い、品質の違い、取引形態の違い、価格帯の違い、さらには、購入者である顧客の規模、購買力の違い、供給可能事業者が限定されること等の客観的状況を踏まえれば、特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとは客観的市場を異にしていることは明らかである。一定の取引分野が重層的に成立し得ることがあり得るという一般論だけで、両者の市場が同一であるとすることはできないのであり、以上述べたような現実の客観的な取引状況、競争状況の大きな差異の存在にもかかわらず、なお両方の市場を同一のものとする特別な状況が存在し、それが立証されなければならないはずであるが、そのような立証はされていない。

10月17日の三木会出席各社を含む段ボール事業者においては、特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとの違いや、両者が全く市場を異にすることも当然のこととして理解していた。特定ユーザーに納入している大手段ボール事業者においては、地場ユーザー向け段ボールケースの担当者と特定ユーザー向け段ボールケースの担当者は全く別であり（所在は東日本であるが）、中小段ボール事業者は特定ユーザーに納入できる可能性はなく、特定ユーザー向け段ボールの需要や価格がどうなっているかは無関係であり、関心の対象外である。

(ウ) 便宜的に1つの市場とすることが許されないこと

本件においては、東日本地区全体を1つの市場とすること、特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとを1つの市場とすることは、客観的にはもちろん、行為者の主観からみても誤り

である。客観的に異なる市場を便宜的に1つの市場として取り扱うこと
について、複数の市場に分けたとしても、供給者の顔ぶれやシェアの状
況に大差がなく、同様の弊害要件論を繰り返すことになるだけなのであ
れば、議論の簡素化の観点から、便宜的に市場を併合して1個にまとめ
5 ることはあってもよいが、複数の市場に分けた場合に供給者の顔ぶれや
シェアの状況が大きく異なることになる場合、法的議論や法的帰結に大
きな違いが生ずるのであるから、1個の市場にまとめるべきではないの
である（審A共1・10、11頁）。

これを本件でみれば、複数の市場に分けた場合に供給者の顔ぶれやシ
10 ェアの状況が大きく異なることになる事例であるから、1個の市場にま
とめるべきではないことが明確な事案というべきである。

イ 競争の実質的制限について

被告は、そもそも誤った取引分野の捉え方や子会社を含むグループ会
社各社を含めるといふ恣意的かつ不合理な考え方を前提にしたシェアし
15 か示しておらず、10月17日の三木会に参加した第1事件11社、第
2事件12社の参加者だけで競争の実質的制限が可能であったことをお
よそ示せていない。

被告は、段ボールケースについては、12社のシェアは4割程度であ
り、段ボールシート11社のシェアは4割程度であるが、このシェアに
20 において市場における競争を実質的に制限するには十分であるとする。し
かし、これは、段ボールケース及び段ボールシートについて、地域につ
いては東日本全体を1つの市場と認定し、特定ユーザー向け段ボールケ
ースと地場ユーザー向け段ボールケースを1つの市場と認定するという、
一定の取引分野につき、二重の誤った認定を前提にして初めて成り立つ
25 シェアの算定である。地域については、東日本全体を1つの市場と認定
することは誤りであり、商圈毎に一定の取引分野を認定すべきであるか

ら、10月17日の三木会の参加者第1事件11社、第2事件12社のシェアについても当然それぞれの商圏毎に計算して認定すべきである。

また、シェア算定に当たり、グループ会社のシェアを加えるべき理由は存在しない。レンゴーグループでは、子会社などはそれぞれ目標利益を達成することが要請される一方、どのような施策をとるかは各社に委ねられており、各社の置かれた環境に照らして独自の販売戦略を展開することは当然のこととされていたことは証拠上明らかである。

さらに、被告は、段ボール製品の製造業界における従前からの慣行等を前提に、他の事業者が競争的に振るまい、価格引上げを牽制する行動をとることは見込みにくい状況にあったことを指摘する。しかし、正確な市場の把握を前提としたシェアも算定できていないにもかかわらず、単にこのような抽象的な理由で、東日本全域における段ボールシート又は段ボールケースの販売価格をある程度自由に左右することができる状態にあったとすることは認められないし、およそ競争の実質的制限が立証できているとはいえない。

(3) 争点(3) (本件各排除措置命令の必要性及び相当性の有無) について

本件各排除措置命令は、特定段ボールケース事件(第2事件)につき、主文3項において、「61社は、今後、それぞれ、相互の間において、又は他の事業者と共同して、特定段ボールケースの販売価格を決定してはならない。」と、主文4項において、「61社は、今後、それぞれ、相互に、又は他の事業者と、特定段ボールケースの販売価格の改定に関して情報交換を行ってはない。」と、特定段ボールシート事件(第1事件)につき、主文3項において、「55社は、今後、それぞれ、相互の間において、又は他の事業者と共同して、特定段ボールシートの販売価格を決定してはならない。」と、主文4項において、「55社は、今後、それぞれ、相互に、又は他の事業者と、特定段ボールシートの販売価格の改定に関して情報交換を行

ってはならない。」とそれぞれ命じた。

排除措置命令は、名宛人に一定の行為を命じ、しかも、違反した場合には、刑事罰の可能性もある不利益処分であるから、排除措置命令を受ける名宛人は、自己の裁量で排除措置命令の文言を解釈できる立場にけないのであ
5 って、たとえ被告の立場からそのように解釈できるとしても、その旨を名宛人に明らかにせず、その文言からは、原告らがグループ会社間において共同して販売価格を決定することや、販売価格の改定に関して情報交換を行うことを禁止しているものと読むほかない排除措置を命ずることは、被告の裁量権を逸脱しており、明らかに違法である。

10 (4) 争点(4) (本件各課徴金納付命令の適法性) について

ア 原告レンゴーについて

(7) 本件各合意の成立前に値上げを受け入れた取引先と実行期間の始期

本件各合意の成立前に、既に取り先との間で値上げを取り決めていた取引について、「値上げ交渉の結果、値上げした価格で、本件各合意成立又は本件各合意への参加以降に当該商品を引き渡した最初の日」としてそれぞれを実行期間の始期として認定して課徴金の算定を行うことができるか否かが問題となる。

平成23年10月17日以前に新価格での取引の合意をし、同日以前から新価格での納入を行っていた顧客との関係で、同日以降にその価格で引き続き納入を行うことは、同日以前に顧客との間で独自に行われた交渉の結果であることは明らかであって、被告が成立したとする平成23年10月17日の本件各合意との間に因果関係を認めることは不可能である。

被告は、本件各合意の成立後にその値上げを維持していなければ、共同して販売価格を引き上げることへの支障となることは明らかであるとか、先行して値上げを実施していた取引先については、他の事業者が値

5 上げに追随しない限り「取引が奪われる可能性」が高いなどとしてこの
ような課徴金の始期の認定を正当化する。しかし、被告が主張する「取
引が奪われる可能性」の理論は、もともとカルテル合意後に一部の値上
げを実行した場合に値上げをしなかった顧客に対する売上げも課徴金の
10 対象とすることを正当化する議論として用いられてきたものであり、こ
の場合には、合意後に合意に基づく行為が一部でも行われている。しか
るに、本件においては、合意と因果関係を持つような新たな行為は全く
存在しない。もし、被告が述べる「取引が奪われる可能性」の理論を本
件のように、全く合意と因果関係のある実行行為がない場合にまで適用
15 できるということになると、「取引が奪われる可能性」は平均より高い
価格であれば当然存在する問題であり、さらにいえば、どのような価格
での取引かに関わらず合意がなければ「取引が奪われる可能性」は肯定
できるのであり、結局、値上げの合意後の販売は全て課徴金の対象とな
るという結論も正当化されることになってしまうが、このような解釈は、
20 課徴金の算定を実行期間に限定している法の趣旨に反するものである。

(イ) グループ会社向け商品の売上げを除外すべきこと

原告レンゴアのグループ会社間における取引は、通常の企業間取引に
存在する市場の理論とは異なり、基本的に資本の理論によって支配され
25 ているものであるところ、市場における競争によって取引内容が決定す
る通常の取引とは全く異なる。そこには、潜在的な競争を観念する余地
はない。

子会社、グループ会社は、競争の埒外にあると認識されており、当然
親会社又はグループ会社以外の段ボール事業者が売り込みにいくような
30 ことはなく、また、このような資本関係により取引内容が決まるような
取引の価格が、第三者の取引価格に影響を及ぼすこともあり得ないこと
も当然に認識されている。

したがって、原告らのようなグループ会社との取引については、黙示的にカルテルによる拘束の範囲外として認識されていたと考えるのが合理的であって、このような特段の事情によれば、上記グループ会社との取引による商品は、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらない。

(ウ) 潜在的な競争関係すら存在しない特殊な関係にある取引先に対する商品の売上げを除外すべきこと

事業者名略、事業者名略及び事業者名略の三社は、原告レンゴーが組織する「レン友会」に属し、原告レンゴーから特に種々の経営上、営業上の支援を受けており、その提携関係の一環として、使用する段ボールシートの全てを原告レンゴーから購入しているという関係にある。原告レンゴーは、これらの取引先に対して、経営上及び営業上の支援を行う立場から、当該取引先の経営への影響という通常の市場原理とは異なる基準の下で取引条件の交渉、設定を行っていたのであり、値上げ交渉を行う場合があったとしても他の顧客との交渉とは全く性質を異にする。上記三社は、上述のような理由からその使用する段ボールシートの全てを原告レンゴーから購入しなければならないという関係が存在するのであって、いわゆる潜在的な競争の対象でもない。

また、上記三社が、経営上、営業上の支援を受けており原告レンゴーと特殊な関係にあり、その提携関係の一環として使用する段ボールシートの全てを原告レンゴーから購入する関係にあること、及びそこには通常の価格競争により取引先を変更させる余地がないことは、段ボール業界において周知の事実であった。

したがって、上記三社に対する原告レンゴーの段ボールシートの販売は、他の段ボール事業者が相互拘束の対象とは考えていなかったことは容易に推測できるものであり、「相互拘束の対象から除外されているこ

とを示す特段の事情があった」と認められ、上記三社に対する売上げは課徴金の算定の基礎となる売上げから除外すべきである。

(エ) 「協力値引」を売上額から除外すべきこと

表面上の取引価格を据え置いたまま「協力値引」として実質的な取引価格を引き下げて交渉を行い現実の取引価格を決定することが、段ボール業界においては長年かつ一般的な商慣習として定着しているところ、実際の経理処理として当該値引き分を控除した額を売上として顧客に請求していることは会計上も何ら問題なく処理されている。そして、独禁法施行令5条1項第1号が「実行期間において商品の量目不足、品質不良又は破損、役務の不足又は不良その他の事由により対価の額の全部又は一部を控除した場合」に当該額を控除することを認めているところ、長年の商慣習に基づき発生し、企業会計上何ら問題視されていない「協力値引」を、「その他の事由」に該当しないと考える理由はなく、「協力値引」は課徴金の算定の基礎となる売上げから除外すべきである。

(オ) 東日本地区外に有力な競争事業者が存在する取引に係る売上げを除外すべきこと

特定段ボールケースの販売においては、本件ケース合意に参加したとされる以外の段ボール業者が競争相手として存在する場合があります、そのために、本件各合意が存在しても実質的な競争が制限されるような状況が生じない場合がある。

有力な競争相手として管外地域の地場の段ボール事業者が存在する場合には、その事業者も考慮に入れてシェアの検討を行った上で、競争の実質的制限が生ずるものであるか否かを検討し、これが否定される場合には、その部分に係る売上は課徴金の算定の基礎となる売上げから除外すべきである。しかるに、被告は、東日本地区以外に所在する段ボールメーカーは、その多くが地場の段ボールメーカーであり、大手5社に匹

敵するような大手の段ボールメーカーも他に見受けられず、有力な競争事業者があるとは認められないとして、一律に原告レンゴの主張を排斥しているが、そのような事実認定の合理的な基礎となる証拠を欠如している、又は、重大な理由不備若しくは理由齟齬による違法な認定というべきである。

(カ) 割戻金を売上額から控除すべきこと

独禁法施行令5条1項3号は、「商品の引渡し又は役務の提供を行う者から引渡し又は提供の実績に応じて割戻金の支払を受けるべき旨が書面によって明らかな契約」があった場合について、「実行期間におけるその実績について当該契約で定めるところにより算定した割戻金の額」を控除するものと規定しているのみである。すなわち、契約と算定方法が書面によって明らかであれば、実行期間が当該書面に明確に記載されていることまでは要請していない。我が国の契約実務上、継続的な契約について問題がなければ、当該契約が自動的に又は黙示的に同一内容で更新されていくことは何ら珍しくなく、更新時に書面が刷新されなかった場合に本条項の適用を否定するのは、明らかに不合理であって、その適用を肯定すべきである。

また、独禁法施行令5条1項3号は、割戻金の支払先が商品の引渡し又は役務の提供の相手方であることを要件とはしていない。このことは、平成17年政令第318号による改正前の独占禁止法施行令5条1項3号が、「商品の引渡し又は役務の提供の相手方に対し引渡し又は提供の実績に応じて割戻金を支払うべき旨が書面によって明らかな契約（中略）があった場合」に「実行期間におけるその実績について当該契約で定めるところにより算定した割戻金の額（以下略）」を控除すると定めていたことと比較すれば、割戻金の控除は、割戻金が商品役務の供給の相手方に対して支払われる場合に限って認められるものでないことは明

らからであり、指定料は、「割戻金」として課徴金の対象となる売上げから控除されなければならない。

したがって、原告レンゴーが[事業者 a]に支払う「指定料」も、割戻金に当たると解すべきである。

5 イ 原告セツカートンについて

(7) 本件各合意の成立以前に値上げを受け入れた取引先と実行期間の始期

原告レンゴーに関して主張したとおりである。

10 (イ) グループ会社向け商品の売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

原告レンゴーに関して主張したとおりである。

(ウ) [事業者名略]に対する売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

15 [事業者名略]は、原告セツカートンの100%子会社であり、当時原告セツカートンの代表取締役社長であった[氏名略]が、代表取締役社長を兼任していた（平成28年11月、同社は、原告セツカートンに吸収合併された。）。このように、原告セツカートンと[事業者名略]とが上記のような資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあり、その関係の一環として使用する段ボールシートの全てを原告セツカートンから購入せざるを得ず、取引は資本関係によって支配されており、
20 そこには、潜在的な競争の余地もなかったことは明らかである。

そして、原告セツカートンと[事業者名略]とが上記のような特殊な関係にあることは、業界（少なくとも[事業者名略]に納入可能と考えられる範囲の段ボール事業者）において周知の事実である。

25 したがって、「相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があった」と認められるのであるから、原告セツカートンと[事業者名略]

□に対する段ボールシートの売上げは、課徴金の基礎となる売上げから除外されるべきである。

- (エ) 値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品の売上げを除外すべきであること

平成23年10月17日に本件各合意が成立したとしても、もともと値上げ交渉の対象とはならないユーザーは相互拘束から除外されていた特段の事情の有無を検討するまでもなく、そもそも相互拘束の範囲外であったことが明らかである。

- (オ) 商社等に価格決定権がある取引に係る売上げを除外すべきであること

価格決定権を持つ商社又は仲介事業者が本件各合意に参加していない以上、商社等に委託した販売先に対する売上げに課徴金が課せられる理由はない。

- (カ) 自社のみが納入業者となっている取引先に対する売上げを除外すべきであること

長年にわたる取引の実績があり、過去において他社が参入する機会があったにもかかわらず、現実に1社の取引となっている取引先は、他社に乗り換える意図がなく、本件各合意が成立していたとしても、その合意対象に含める意図はなかったというべきであり、潜在的にも競争が存在するとはいえない。

- (キ) 平成23年10月17日以前に入札（民間の取引における入札。以下同じ。）が終了している入札案件に係る売上を除外すべきこと

特定段ボールケースについて、平成23年10月17日以前に入札が行われ、落札者、納入金額が決定している取引については、その落札者、納入金額と本件各合意の間には明らかに因果関係がない。しかも、これら入札取引においては、いったん納入業者が決まれば納入価格を途中で



変更することができないし、同時に、次に入札が行われて新たに納入業者として他の事業者が決定するまでは、他の事業者が参入する可能性はなく、値上げに追随しない限り「取引が奪われる可能性」が高いといった事情が認められないことも明らかである。

5 したがって、このような取引が、値上げの合意の埒外であることは明らかであり、課徴金算定の基礎となる売上げには含めるべきではない。

ウ 原告大和紙器について

(ア) 本件各合意の成立以前に値上げを受け入れた取引先と実行期間の始期

10 原告レンゴーに関して主張したとおりである。

(イ) グループ会社向け商品の売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

原告レンゴーに関して主張したとおりである。

15 (ウ) 事業者名略 に対する売上げは課徴金の対象となる売上げから除外すべきこと

事業者名略 は、原告大和紙器の100%子会社であり、当時原告大和紙器の代表取締役社長であった氏名略 が、代表取締役社長を兼任しており、原告大和紙器は、事業者名略 に対し、継続的に経営支援を行っていた。このように、原告大和紙器と事業者名略 とが上記のような資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあり、その関係の一環として使用する段ボールシートの全てを原告大和紙器から購入しており、通常の価格競争により取引先を変更させる余地がなく、競争の埒外である。

20 したがって、「相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があった」と認められるのであるから、原告大和紙器と事業者名略

 に対する段ボールシートの売上げは、課徴金の基礎となる売上げか

ら除外されるべきである。

- (エ) 値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品の売上げを除外すべきであること

原告セツカートンに関して主張したとおりである。

- 5 (オ) 平成23年10月17日以前に年間契約が成立していた取引については、課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

10 年間契約とは、いったん決定した契約内容で1年間取引をするという内容の契約であり、価格変更の余地を否定する条項のある、なしに関わらず、商慣行上当然のこととして理解されているものである。平成23年10月17日以前に成立した年間契約のように、契約上価格変更ができない取引に係る売上額は、値上げの対象外というべきである。被告は、価格変更の余地を否定する条項が契約書上設けられていないことを理由に、価格変更が行われ得るとするが、年間契約であることは当然に契約成立から1年間は価格その他の取引条件が変更されないことを意味するのであり、これを否定するのであれば、被告が具体的に立証すべきである。このような年間契約の特性、平成23年10月17日以前に契約が締結されている年間契約については、次の契約更新時期までは価格の変更ができないことは、業界においては周知の事実であり、このような取引が値上げ合意の埒外であることは当然の認識と認められるのであり、
15
20 課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきものである。

エ 原告マタイ紙工について

- (ア) 事業者 p に対する売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

25 事業者 p は、原告マタイ紙工の親会社である 事業者 q が100%株式を保有する兄弟会社であり、事業者 p の社長と原告マタイ紙工の会長は同一人であり、主要経営者が共通していることに加

え、事業者 p の工場は原告マタイ紙工の工場（群馬工場）と同
一敷地内に存在する。このように、原告マタイ紙工と事業者 p
とが上記のような資本においても、人的な関係においても特殊な関係に
あり、その関係の一環として使用する段ボール製品を原告マタイ紙工か
ら購入しており、通常の価格競争により取引先を変更させる余地がなく、
競争の埒外にあることは明らかである。

したがって、原告マタイ紙工の事業者 p に対する段ボール製
品の販売については、「相互拘束の対象から除外されていることを示す
特段の事情があった」と認められるのであるから、その売上げは、課徴
金の基礎となる売上げから除外されるべきである。

(イ) 事業者 i に対する売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから
除外すべきこと

原告マタイ紙工と事業者 i との契約書（審A共33の1・2）に
は、原告マタイ紙工と事業者 i との取引においては、原告マタイ紙
工は事業者 i に対して注文書記載の商品・役務を供給すること、か
かる注文書に基づき供給される商品・役務に係る価格調整の請求権は、
事業者 i のみに片面的に帰属し、原告マタイ紙工には一切認められ
ていない（上記契約書2条）ことが明示され、現実にそのような運用が
なされてきたものであり、これに反し、原告マタイ紙工による値上げが
可能であることを示す証拠は示されていない。

したがって、事業者 i との取引は、値上げの相互拘束の埒外であ
ることは明らかであり、課徴金算定の基礎となる売上げに含めるべきで
はない。

オ 原告アサヒ紙工について

(ア) 値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品の売上げを
除外すべきであること

原告セツカートンに関して主張したとおりである。

- (イ) 段ボール製品の価格が段ボール原紙の日経市況に連動して自動的に決定される取引の売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

原告アサヒ紙工には、通常取引とは異なり、段ボール製品の価格が段ボール原紙の日経市況に連動して自動的に決定される取引が存在し、原告アサヒ紙工の上記取引は、相互拘束の範囲外である。すなわち、当該取引が通常取引と異なり、日経市況に連動して自動的に価格が決定されるものであり、このような取引については、日経市況に変動が生じない限り、値上げを行う余地はないのであるから、相互拘束の域外であることは容易に認定できるものである。

カ 原告イハラ紙器について

- (ア) グループ会社向け商品の売上げを課徴金算定の基礎となる売上げから除外すべきこと

原告レンゴーに関して主張したとおりである。

- (イ) 事業者 r、事業者 s 及び事業者 t への売上げを課徴金の基礎となる売上げから除外すべきこと

事業者 r は、原告イハラ紙器の 100% 子会社であり、事業者 s については原告イハラ紙器の株式保有数は 40% であるものの、その余の株式は事業者 s の代表取締役及びその親族が保有し、同社の役員が原告イハラ紙器によって選任、派遣されているという関係にある。原告イハラ紙器と事業者 r とが上記のような資本関係にあること、原告イハラ紙器と事業者 s が資本関係、人的関係のいずれにおいても特殊な関係にあり、そのような資本、人的関係から、いずれの会社においても、その使用する段ボールシートの全てを原告イハラ紙器から購入せざるを得ないという状況が存在し、そこには、通常価格競争により

取引先を変更させる余地はない。

したがって、このような原告イハラ紙器の上記2社に対する段ボールシートの販売について、他の段ボール事業者が相互拘束の対象とは考えていなかったことは明らかであり、課徴金の対象とすべきではない。

また、**事業者t**は、原告イハラ紙器との製造委託受託関係を基にした価格設定がされた特殊な取引であって、この取引については、もともと競合他社が納入する可能性のない取引であり、この事情は他の段ボール事業者も熟知しており、当該取引を相互拘束の対象とは考えていなかったことは明らかであり、「相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があった」と認められ、課徴金の対象とすべきではない。

カ 原告甲府大一実業について

(ア) 値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品の売上げを除外すべきであること

原告セツカートンに関して主張したとおりである。

(イ) 自社のみが納入業者となっている取引先に対する売上げを除外すべきであること

原告セツカートンに関して主張したとおりである。

(ウ) **事業者名略**に対する売上げを除外すべきであること

原告甲府大一実業と**事業者名略**との取引においては、**事業者名略**に価格決定権があるという特殊な関係にあり（**事業者名略**については、過去に値上げを認めてもらったことがなく、毎年4月と10月に**事業者名略**からコストカットの要請がある。）、このような取引については、合意の埒外と認められ、課徴金算定の基礎となる売上げに含めるべきではない。

第3 当裁判所の判断

1 本件各合意の成否及びその内容（争点(1)）について

5 (1) 独禁法2条6項の「共同して」に該当するためには、複数事業者が対価を
引き上げるに当たって、相互の間に「意思の連絡」があったと認められるこ
とが必要であるところ、上記意思の連絡とは、複数事業者間で相互に同内容
又は同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測し、これと歩調を
揃える意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識、認容
10 するのみでは足りないが、事業者相互で拘束し合うことを明示して合意する
ことまで必要ではなく、相互に他の事業者の対価引上げ行為を認識して、暗
黙のうちに認容することで足りるものと解される。

ところで、被告は、別紙7に記載のとおり的事実を認定しているところ
10 (被告が認定した本件審決の認定事実については、原告らも、その存否、そ
の趣旨・評価を争うもの(後記で判断を加える。)を除き、実質的証拠の有
無について争うものではないと解される。)、この事実に基づき、前記第2
の4(1)のとおり、10月17日の三木会において、三木会に出席した第1事
件11社については、本件シート合意が成立するとともに、同会合に出席し
15 た第2事件12社については、本件ケース合意が成立し、さらに、第1事件
事業者45社(第1事件事業者57社から上記第1事件11社及び群馬森紙
業を除いた会社)については、自社の営業責任者等が出席した支部会等にお
いて、本件シート合意と同内容の合意が成立し、第2事件事業者49社(第
2事件事業者63社のうち、第2事件三木会出席事業者12社並びに群馬森
20 紙業及び鎌田段ボール工業を除いた会社)については、上記と同様に、自
社の営業責任者等が出席した支部会等において、本件ケース合意と同内容の合
意が成立し、そして、群馬森紙業は、平成23年11月14日の群馬・栃木
支部会を通じて、鎌田段ボール工業は、同月17日の三木会を通じて、本件
25 ケース合意に参加したものと認められるとしたが、この認定、判断は、本
件審決に掲記の各証拠に基づくものであって、実質的証拠を欠くものとはい
えず、また、その判断は、前記で説示した独禁法2条6項の解釈に合致するも

のであって、法令に反する点は見当たらない。

(2) 原告らの主張に対する判断

ア 原告らは、10月17日の三木会において、東日本地区全部を対象とする値上げの合意がなされたという事実は立証されておらず、このことは、
①平成23年当時の原紙の値上がりの不透明な状況については、三木会に出席していた者の共通認識となっており、少なくとも同日に合意が成立する状況ではなかった、②平成23年10月17日の段階で大手の段ボールメーカーが値上げを発表していたからといって、段ボール原紙については、原紙メーカー間の競争が存在し、原告レンゴーの場合には、グループ会社に現実にくらで供給しているのかについては、他社には分からず、他の段ボールメーカーは、原告レンゴーの公式発表をそのまま信じるような状況にもなく、原紙の値上げが確実なものと認識されていたとするのは明らかな誤りである旨主張する。

しかし、原告レンゴーの関係者は、平成23年8月下旬に段ボール原紙及び段ボール製品の値上げを発表し、同年9月22日の三木会や同月26日の5社会において、出席各社に対し、値上げの見通しを表明するよう促し（本件審決の認定事実2(3)）、10月17日の三木会において、値上げ幅の具体的内容を説明し、出席社からの質問に応じてその内訳を詳しく説明した上で、追隨して値上げを実施するよう述べていたのであるから（本件審決の認定事実3(1)）、出席各社において、現実に段ボール製品の値上げをする方向で具体的な発言がされていたものといえ、その際、原告レンゴーの値上げ幅を指標としないとは考え難い。そして、10月17日の三木会が開催されるまでに主要な原紙メーカーによる値上げ表明や社内での意思決定がされており（上記メーカーには、一貫メーカー以外の大手の専業メーカーが含まれる。本件審決の認定事実2(4)）、10月17日の三木会における上記の発言内容を踏まえれば、上記三木会の時点において、原

紙の値上がりが不透明な状況であり、本件各合意が成立し得るような状況になかったとはいえない。

イ 原告らは、10月17日の三木会で本件各合意が成立したとするならば、①各支部会等に合意内容を伝達する旨が合意されるはずであるのに、そのような合意はされなかった、②各支部会等に、三木会の内容が伝達されなかった、③各支部会等において、三木会における合意事項として値上げの方針が伝えられるはずなのに、伝えられなかった、④原告マタイ紙工が参加した平成23年10月27日の群馬会、原告アサヒ紙工が出席した同年11月2日の埼玉支部総会、原告イハラ紙器が出席した同年10月31日の静岡支部会において、上記原告らが、本件各合意の存在及び内容について、10月17日の三木会の内容の伝達を受けたことはなく、原告甲府大一実業は、そもそも、東段工の加盟者ではなく、原告甲府大一実業の[F]は、懇親の目的で長野5社会に出席していたに過ぎないとして、支部会等において、10月17日の三木会における本件各合意の成立及び内容について認識が共有されていないにもかかわらず、単に支部会等で進行していた値上げ等の動きをもって、10月17日の三木会の内容等を支部会等の出席各社が認識、認容していたことを推認できるとすることはできない旨主張する。

しかし、10月17日の三木会における協議内容が明示的に伝達されていない支部会等があったとしても、後記の慣行（大手の一貫メーカーがまず値上げ表明をし、次にそれ以外の段ボールメーカーがこれに追随して足並みを揃えること、その情報交換は三木会を通じて行われてきた等の慣行。この慣行の存否については、後記ウで検討する。）の下では、各支部会等において、本部役員会社に属する営業責任者が、大手の段ボールメーカーの値上げの方針を説明し、出席各社の値上げの方針が確認されているから（本件審決の認定事実4）、10月17日の三木会における協議内容を認

識していたといえ、その内容が実質的には伝わっていたものと評価し得る。

ウ 原告らは、従前から三木会や支部会等において値上げの方針や進捗状況についての情報交換が行われているという被告が主張する従前からの慣行は具体的な時期や場所、情報交換の内容について明らかではなく、従前からの慣行に基づき事実を認定することは著しく正義に反する旨主張する。

しかし、被告が主張する慣行の存在は、本件審決の認定事実1末尾に掲記の多数の証拠によって具体的に裏付けられており、平成23年当時、これが消滅していたことをうかがわせる証拠はなく、また、10月17日の三木会及びその開催前後の経緯において、段ボール製品の値上げに際しては、大手の一貫メーカーの値上げ要請に応える形で値上げがされ、また、東段工の各支部において、値上げ幅や進捗状況等に関する情報交換がされて歩調を揃え、値上げが実施されていたこと（本件審判の認定事実2ないし6）に照らすと、本件の段ボール製品の値上げにおいても、各事業者は、従前からの慣行を共通認識として行動していたことがうかがわれる。

したがって、従前からの慣行を踏まえて、本件各合意を認定することが著しく正義に反するとはいえない。

エ 小括

したがって、原告らの上記各主張は採用することができない。

2 本件各合意による実質的な競争制限の有無等（争点(2)）について

- (1) 独禁法2条6項にいう「一定の取引分野」とは、当該共同行為によって競争の実質的制限がもたらされる範囲の市場をいうものであり、その成立する範囲は、当該合意が対象としている取引及びそれにより影響を受ける範囲を検討して定まるものと解するのが相当である。また、同項にいう「競争を実質的に制限する」とは、当該取引に係る市場が有する競争機能を損なうことをいい、共同して商品の販売価格を引き上げる旨の合意がされた場合には、その当事者である事業者らはその意思で、ある程度自由に当該商品の販売価

格を左右できる状態をもたらすことをいうものと解するのが相当である（最高裁平成24年2月20日第一小法廷判決・民集66巻2号196頁参照）。

そして、その判断に際しては、当該合意の当事者である事業者らのシェアの高さとともに、そのシェアの高さに応じて、当該合意の当事者ではない他の事業者の価格引上げに対するけん制力の有無等の諸事情を総合して考慮すべきである。

被告は、本件各合意の成立に関する判断を前提として、本件各合意に基づく共同行為は、段ボール製品の値上げを実現するため、東段工の組織である三木会及び支部会等を利用して行われたから、本件各合意における情報交換の対象となった段ボール製品の値上げについて、その地理的な範囲に東段工の管轄地域である東日本地区が含まれることは明らかであるところ、これらの値上げ交渉が行われる需要者の交渉担当部署の所在地を基準として、その範囲を画定すると、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に対し、当該交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき販売される段ボール製品は、少なくとも本件各合意の対象に含まれるものであって、本件各合意によって影響を受ける範囲も同様と解され、東日本地区全体が1つの市場であり、本件各合意を成立させたことによって、その意思である程度自由に販売価格を左右することができる状態をもたらしたと認めることができ、そして、本件各合意の成立過程に照らすと、本件各事業者が順次本件各合意に参加することにより、そのシェアは、特定段ボールシートについて8割を超え、特定段ボールケースについて6割を超えるものとなるのであり、かかる市場支配は、強固なものとなったといえるのであって、本件各合意は、一定の取引分野における競争を実質的に制限するものであると認められるとした。以上の認定、判断は、本件審決に掲記の各証拠に基づくものであって、実質的証拠を欠くものとはいえず、また、その判断は、前記で説示した独禁法2条6項の解釈に合致するものであって、法令に反する点は見当たらない。

(2) 原告らの主張に対する判断

ア 一定の取引分野について

(ア) 東日本地区全体を一定の取引分野と認定することの可否について

原告らは、段ボール製品については経済合理性を有する輸送距離は限られており、県ごと又は一定の地域ごとに商圏が形成されており、それぞれの商圏ごとに段ボール製品の供給者の構成、需要者となる段ボール製品のユーザーも異なっており、その競争状況に大きな差異が存在するから、東段工管内といえども市場環境は一律ではなく、地域ごとの市場環境が大きく違うから、東日本地区全体を1つの取引分野と認定することはできない旨主張する。

そこで、検討するに、本件各事業者（第1事件事業者57社及び第2事件事業者63社）による各共同行為（本件各合意）において、その対象とされた取引は、それぞれ、交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に販売される外装用段ボールによって製造された特定段ボールシート及び特定段ボールケースに係る取引であったところ、段ボール製品の需要の価格弾力性は小さく、代替的な商品が基本的に見当たらないことから（争いが無い（第2回弁論準備手続調書参照）。）、特段の事情がない限り、価格協定の合意（本件各合意）が対象とする取引及びその影響が及ぶ範囲によって、その市場の範囲も画されるものと解するのが相当である。

そして、上記取引分野の中に、段ボール製品の輸送距離の関係から現実の商圏が限定されている事業者がいたとしても（ただし、原告セツカートンの新潟工場長は、段ボール製品の営業地域は、新潟県を中心に、近隣では、山形県、遠くでは北海道にも一部ユーザーがいると供述しており（査334・3頁）、段ボール製品の納入について、その商圏が北海道を越えることはないとはいえない。）、現実の供給範囲が限定され

ている他の事業者との競争を介して広域での市場の形成や取引分野全体に影響を与え寄与し得ることを踏まえると、上記の点は、前記の市場の範囲を左右する特段の事情に当たるとはいえない。

5 (イ) 特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースを同一の取引分野と認定することの可否について

原告らは、特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとの違いを踏まえれば、両者は客観的市場を異にしていることは明らかであるから、東日本地区全体を1つの取引分野と認定することはできない旨主張する。

10 しかし、前記のとおり、段ボール製品については、特段の事情がない限り、価格協定の合意（本件各合意）が対象とする取引及びその影響が及ぶ範囲によって、その市場の範囲も画されるものと解するのが相当であるところ、特定ユーザー向け段ボールケースに特有の品質・販売価格等があったとしても、地場ユーザー向け段ボールケースとの違いは相対的なものであり、両者の段ボールケースに係る市場は、截然と区別されるものでなく、両者の市場が重層的に成立することもあり得るものである。例えば、広域ユーザーである特定ユーザー向け段ボールケースの総販売金額の8割を大手5社が占めていたとしても、その余の2割は地場の段ボールメーカー等が占めていたものであるし、その一方で、大手の段ボールメーカーも少なからず地場ユーザーに段ボールケースを供給していたといえるから（査146・3頁（証拠の写し1883丁）、275・3頁（同4147丁））、これらのことからすれば、需要者が広域ユーザーか地場ユーザーかにかかわらず、大手の段ボールメーカーが製造する段ボールケースと地場の段ボールメーカーが製造する段ボールケースとの間の需要者にとっての代替性の程度は、両者の取引分野を常に別個のものと捉えなければならぬほど小さいものとはいえない。

15

20

25

したがって、上記の点は、前記の市場の範囲を左右する特段の事情に当たるとはいえない。

(ウ) 便宜的に1つの市場とすることの可否について

原告らは、東日本地区全体を1つの市場とすること、特定ユーザー向け段ボールケースと地場ユーザー向け段ボールケースとを1つの市場とすることが、客観的にはもちろん、行為者の主観からみても誤りであり、本件では、供給者の顔ぶれやシェアの状況が大きく異なるから、客観的に異なる市場を便宜的に1つの市場として取り扱うことは許されない旨主張する。しかし、前記のとおり、東日本地区全体を1つの市場と捉えることができ、このことは、客観的に異なる複数の市場を便宜的な観点から1つの市場と扱うものではないから、原告らの主張はその前提を欠く。

イ 競争の実質的制限等について

原告らは、10月17日の三木会に参加した第1事件11社、第2事件12社のシェアを算定するに当たっては、東日本全体を1つの市場と認定することは誤りであり、商圈毎に一定の取引分野を認定すべきである上、シェア算定に当たり、グループ会社のシェアを加えるべき理由はなく、東日本全域における段ボールシート又は段ボールケースの販売価格をある程度自由に左右することができる状態にあったとすることは認められないし、およそ競争の実質的制限が立証できているとはいえない旨主張する。

しかし、東日本地区全体を1つの市場と認定することが誤りとはいえないことは、前記(1)で説示したとおりである。

また、10月17日の三木会において、原告レンゴーの値上げに係る発言に対し、原告セツカートン及び同大和紙器の各出席者は、親会社である同レンゴーに準じて値上げする旨の発言をし（本件審決の認定事実

3(1))、上記の原告レンゴの値上げ方針に沿って、平成23年10月24日の長野5社会において、原告甲府大一実業の出席者は値上げをしなければならぬ旨を発言し(本件審決の認定事実4(2))、同月27日の群馬会において、マタイ紙Tの出席者は段ボールケースについて、13%値上げする旨を発言し(本件審決の認定事実4(4))、同月31日の静岡支部会において、原告大和紙器及び同イハラ紙器の各出席者は、いずれも親会社である同レンゴの値上げ方針に従って値上げを実施する旨を発言する(本件審決の認定事実4(6))など、親会社の値上げ方針に従って子会社が値上げをする旨の発言をしていたものであり、原告レンゴの子会社各社が独自に値上げの方針を決定していたものとはいえないのであって、そのシェア算定に当たり、グループ会社のシェアを加えることが不合理であるとはいえない。そして、前記認定のシェアを前提とすれば、原告らが、東日本地区全域における段ボールシート又は段ボールケースの販売価格をある程度自由に左右することができる状態にあったと判断することが不合理であるとはいえず、上記の競争の実質的制限が「公共の利益」(独禁法2条6項)に反しないといえる例外的な場合に当たるともいえない。

ウ 小括

したがって、原告らの上記各主張は採用することができない。

3 本件各排除措置命令の必要性及び相当性の有無(争点(3))について

- (1) 独禁法7条2項の「特に必要があると認めるとき」とは、事業者に対し、排除措置を命じた時点では既に違反行為はなくなっているが、当該違反行為が繰り返されるおそれがある場合や、当該違反行為の結果が残存しており競争秩序の回復が不十分である場合などをいうものと解され、その判断については、独禁法の目的を達成することを任務とする被告の専門的な裁量が認められるものと解される(最高裁平成19年4月19日第一小法廷判決・裁判

集民事224号123頁参照)。

被告は、前記1及び2の判断を前提として、平成24年6月5日の被告による立入検査の実施(本件審決の認定事実7)により、本件各合意は消滅したと解されるどころ、それは、本件各事業者の自発的な意思に基づくものではなく、これまで東段工の組織である三木会及び支部会の会合が本件の価格の維持及び引上げのための情報交換の場として利用されていた経緯を踏まえ、本件各違反行為が終了してから本件各排除措置命令がされるまで2年余りが経過しているとしても、本件各事業者において、再び東段工の会合を利用するなどして、同様の違反行為を繰り返すおそれがあることは否定できず、また、本件各違反行為が終了したことのみにもって、当該取引分野の競争秩序の回復が十分にされたものということもできないとして、本件各違反行為につき特に必要があると認められ、また、本件各排除措置命令の内容は、いずれも本件各違反行為が排除されることを確保するために必要な事項であって、排除措置を命じたことについて、裁量権の逸脱又は濫用があるとはいえないと判断した。以上の認定、判断は、本件審決に掲記の各証拠に基づくものであって、実質的証拠を欠くものとはいえず、また、その判断は、前記で説示した独禁法7条2項の解釈に合致するものであって、法令に反する点は見当たらない。

(2) 原告らの主張に対する判断

原告らは、本件各排除措置命令の主文3項及び4項の文言からは、原告らがグループ会社間において共同して販売価格を決定することや、販売価格の改定に関して情報交換を行うことを禁止しているものと読むほかない排除措置を命ずることは、被告の裁量権を逸脱しており、明らかに違法である旨主張する。

そこで、検討するに、排除措置命令の主文において命ずる内容については、当該排除措置命令の趣旨・目的・社会通念に照らし、通常人の合理的解釈に

従って、合理的に判断すべきところ（最高裁昭和52年4月13日第二小法
廷決定・裁判集民事120号451頁参照）、本件各排除措置命令の3項及
び4項の趣旨・目的は、競争関係に立つ事業者間において不当な競争制限を
防止する点にあると解される。このような趣旨・目的から合理的に考
え、通常人の合理的解釈として同一の企業グループに属するなど実質的
に競争関係にない事業者間に適用がないことは明らかであるから、本件各排
除措置命令の3項及び4項は、原告らの事業活動に過剰な萎縮効果を及ぼす
などの不利益を与えるものではなく、被告に裁量権の逸脱又は濫用があると
はいえない。

したがって、原告らの上記主張は採用することができない。

4 本件各課徴金納付命令の適法性（争点(4)）について

(1) 独禁法7条の2第1項の「当該行為の実行としての事業活動を行った日」

とは、違反行為者が合意の対象となる需要者に対して値上げ予定日を定めて
値上げの申入れを行い、その日から値上げに向けて交渉が行われた場合には
当該予定日以降の取引には、当該合意の拘束力が及び、現実にその日に値上
げが実現したか否かに関わらず、その日において、当該行為の実行としての
事業活動が行われたものと解される。

被告は、前記1及び2の判断を前提として、第1事件及び第2事件の違
反行為に係る実行期間の始期及び終期につき、別紙3又は別紙4の各「実行
期間の始期」欄及び「実行期間の終期」欄に各記載の日であると判断した。

また、独禁法7条の2第1項にいう「当該商品」とは、違反行為の対象
商品の範疇に属し、違反行為である相互拘束を受けたものをいうと解される
ところ、課徴金制度の趣旨（予防効果の強化、制度の積極的・効率的運営）
及び課徴金の算定方法（明確な算定基準によるもので算定が容易なものであ
ることが必要）に照らせば（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）、違反行為の対象商品の範疇に属する商品

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

については、違反行為を行った事業者が明示的ないし黙示的に当該行為の対象から除外するなど当該商品が違反行為である相互拘束から除外されていることを示す特段の事情が認められない限り、違反行為による相互拘束が及んでいるものとして、課徴金の算定の対象となる商品に含まれ、違反行為者が実行期間中に違反行為の対象商品の範疇に属する商品を引き渡して得た対価の額が課徴金の計算の基礎となる売上額となるものと解するのが相当である。このように、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。

被告は、前記 1 及び 2 の判断を前提として、特段の事情がない限り、第 1 事件の違反行為に係る「当該商品」を特定段ボールシートと、第 2 事件のそれを特定段ボールケースとし、原告らから提出された報告書を基に、その重複部分及び上記特段の事情があると認められる部分を控除した、特定段ボールシート及び特定段ボールケースの売上高を独禁法施行令 5 条 1 項の規定に従って算定すると、別紙 3 又は別紙 4 の「売上額 (円)」欄に記載のとおりであると判断した。また、原告らは、いずれも段ボール製品の製造業を営んでいる者であるから、独禁法 7 条の 2 第 1 項柱書のかっこ書に規定する「小売業」及び「卸売業」のいずれにも当たらないとして、原告らから提出された報告書を基に判断される算定率及び課徴金額は、別紙 3 又は別紙 4 に記載のとおりであると判断した。

以上の被告の認定、判断は、本件審決に掲記の各証拠に基づくものであって、実質的証拠を欠くものとはいえず、また、その判断は、前記で説示した独禁法 7 条の 2 の解釈に合致するものであって、法令に反する点は見当たらない。

(2) 原告らの主張に対する判断

ア 原告レンゴー、原告セッツカートン及び原告大和紙器の平成 23 年 10 月 17 日以前の取引について

上記原告らは、平成23年10月17日以前に新価格での取引の合意をし、同日以前から新価格での納入を行っていた顧客との関係で、同日以降にその価格で引き続き納入を行うことは、同日以前に顧客との間で独自に行われた交渉の結果であることは明らかであって、被告が成立したと主張する平成23年10月17日の本件各合意との間に因果関係を認めることは不可能である旨主張する。

しかし、本件各合意の成立以前に値上げを受け入れた取引先について、その後値下げがされることなく、値上げが維持された状態で本件各合意の成立に至った場合、本件各合意は、本件各合意の成立以前に値上げを受け入れた取引が継続していることを前提として、その状態を利用して、値上げの効力が実現されたものと評価し得るから、本件各合意の成立後に値上げされた価格でされた当該商品の出荷には、本件各合意の効力が及んでいるものというべきであり、本件各合意との因果関係は否定されるものではなく、実行としての事業活動に当たるものと解するのが相当である。

したがって、本件各合意の拘束力は、本件各合意の成立以前に取引先との間で値上げを取り決めていた取引にも及ぶものと解されるから、上記取引時点を課徴金納付命令の始期とすべきではないとはいえない。

イ 原告レンゴー、原告セツカートン、原告大和紙器及び原告イハラ紙器の原告レンゴーのグループ会社間における取引について

原告らは、原告レンゴーのグループ会社間における取引による商品は、潜在的な競争を観念する余地はなく、黙示的にカルテルによる拘束の範囲外として認識されていたと考えるのが合理的であって、このような特段の事情によれば、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらない旨主張する。

しかし、本件審決の認定事実6によれば、平成23年12月以降、原告

レンゴーが、その子会社である原告セツカートン、原告アサヒ紙工、原告大和紙器及び原告イハラ紙器に対して販売する段ボール製品についても値上げを実施し、また、原告セツカートン、原告甲府大一実業、原告大和紙器及び原告アサヒ紙工も、親会社である原告レンゴーに対して販売する段ボール製品について、実際に価格交渉を行い、その販売価格を引き上げていたものであり、レンゴーグループ内の各社は、自社利益の確保のために独自の価格交渉を行っていたといえるから、レンゴーグループ内の各社の取引に実質的に同一企業内における加工部門への物資の移転と同視し得るなどの事情はなく、明示的又は黙示的にカルテルによる相互拘束から除外されていることを示す特段の事情が存在したとはいえない。

したがって、原告レンゴーのグループ会社間における取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

ウ 原告レンゴーが組織する「レン友会」に属する三社との取引について

原告らは、原告レンゴーが組織する「レン友会」に属する三社については、潜在的な競争関係すら存在しない特殊な関係にある取引先であるから、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったと認められ、これらの取引に対する商品の売上額を本件各課徴金納付命令の算定の基礎から除外すべきである旨主張する。

しかし、原告レンゴーは、「レン友会」に属する三社（事業者名略、事業者名略）及び事業者名略）に対し、段ボールシートを価格交渉の上で値上げを実施していたといえるから（査171・6～7頁）、原告レンゴーと三社との関係は、原告レンゴーが一般のボックスメーカーに販売する場合の取引と大差がなかったといえ、潜在的な競争関係すら存在しない特殊な関係にあったとはいえず、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったとはいえない。

したがって、原告レンゴーのグループ会社間における取引による商品が、

独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

エ 原告レンゴーにおける協力値引きの控除の当否

原告らは、協力値引（表面上の取引価格を据え置いたまま実質的な取引価格を引き下げて交渉を行い現実の取引価格を決定すること）は段ボール業界における長年の商慣習であり、企業会計上何ら問題視されていないから、独禁法施行令5条1項1号の「・・・その他の事由により対価の額の全部又は一部を控除した場合」の「その他の事由」に当たり、本件各課徴金納付命令の算定の基礎から除外すべきである旨主張する。

しかし、仮に、協力値引と称する商慣習があったとしても、それが取引上どのような趣旨でどのような方法で行うものかは証拠上定かではなく（原告レンゴーが提出する協力値引額の集計表（審A共43、44）からは、上記の点は判然としない。）、本件審決が、協力値引について独禁法施行令5条1項第1号を含む各号の控除項目に当たらないと判断したことに不合理な点があるとはいえない。

オ 原告レンゴーにおいて有力な競争事業者があるとは認められないとの判断の当否

原告らは、有力な競合相手として管外地域の地場の段ボール事業者が存在する場合には、その部分に係る売上額を本件各課徴金納付命令の算定の基礎から除外すべきであるというべきところ、被告は、東日本地区以外に所在する段ボールメーカーは、その多くが地場の段ボールメーカーであり、有力な競争事業者があるとは認められないと判断したが、このような判断は実質的な証拠を欠いており、重大な理由不備、理由齟齬に当たる旨主張する。

しかし、本件審決（査492、493）によれば、段ボール製品のシェアは、10月17日の三木会に出席した第1事件11社による販売数量は東日本地区における段ボールシートの総出荷数量約4割を占めるが、

5 そのうち、4社（原告レンゴー、王子コンテナ、森紙業、大王製紙パッケージ）とグループ関係にある15社を加えた26社による販売数量は上記総出荷数量の約6割を占め、後日本件シート合意に参加した46社を加えた第1事件事業者57社による販売数量は上記総出荷数量の約8割を超えており、また、10月17日の三木会に出席した第2事件12社による製造数量は、東日本地区において段ボールケースの原材料となった段ボールシートの総製造数量の約4割を占めるが、そのうち、上記15社を加えた27社による製造数量は、上記総製造数量の約5割を占めており、後日本件ケース合意に参加した51社を加えた第2事件事業者63社による製造数量は上記総製造数量の6割以上を占めているから、東日本地区以外に所在する段ボールメーカーが、上記の各事業者による段ボール商品の価格引上げを十分にけん制することができるとはいえず、この判断について、実質的な証拠を欠いているとか、重大な理由不備、理由齟齬があるなどとはいえない。

15 したがって、上記段ボールメーカーの部分に係る売上額を本件各課徴金納付命令の算定の基礎から除外すべきであるとはいえない。

カ 原告レンゴーにおける割戻金の控除の可否

20 原告らは、契約と算定方法が書面によって明らかであれば、実行期間が当該書面に含まれていなくとも割戻金（独禁法施行令5条1項3号）を売上額から控除すべきであり、原告レンゴーが商品の引渡し又は役務の提供の相手方ではない事業者aに支払う「指定料」も割戻金に当たると解すべきである旨主張する。

25 そこで、検討するに、割戻金控除の趣旨は、課徴金の計算方法の明確化・簡易化の観点から課徴金算定の基礎として費用を含む売上額が基準とされていることに鑑み、取引の対価をあらかじめ修正することが書面で明らかにされている割戻金を控除対象として認めても、計算方法の明

確化・簡易化を損なわない点にあると解される。

5 そうすると、割戻金控除が認められるためには、割戻金の支払が、取引の相手方にとって対価修正の趣旨であることが書面により明らかにされている必要があるから、「書面によって明らかな契約」（独禁法施行令5条1項3号）とは、実行期間において作成されている書面による契約である必要があり、実行期間より過去に作成された書面は、それが現に更新されているか否かなど、第三者が容易に知ることはできないから、そのような書面では足りないものと解される。

10 また、「割戻金」が課徴金の計算の基礎となる売上額から控除される趣旨は、商品の売買でいえば、割戻金の支払が当該商品の対価の修正と認められる点にあるところ、売買契約の当事者間でやり取りされなければ、当該売買契約に係る商品の対価の修正とはならないから、「割戻金」は、当該商品の売買契約の当事者間において支払われるものに限られるとい

15 そうすると、「書面によって明らかな契約」とは、相手方が受けた商品等の供給実績に応じて支払うものとして作成されている書面による契約である必要があると解される（なお、平成17年政令第318号による改正前の独占禁止法施行令5条1項3号に「商品の引渡し又は役務の提供の相手方に対し・・・支払うべき旨」と規定されていたが、上記の改正によって「相手方に対し」との文言が削除される修正が加えられているが、この改正が、商品等の供給の相手方以外の者に対する割戻金の支払を割戻金に含ませる趣旨であったことを示す立法資料は見当たらない。）。

25 したがって、原告らが主張するように、割戻金を支払うべき旨の書面について、実行期間が含まれている必要がないとか、商品等の供給の相手方ではない者に対するものでもよいなどの解釈をとることは、課徴金の

計算方法の明確化・簡易化という趣旨に照らし、相当ではない。

キ 原告セツカートンの取引について

(ア) 原告らは、原告セツカートンと 事業者名略 とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあり、その関係の一環として使用する段ボールシートの全てを原告セツカートンから購入せざるを得ず、取引は資本関係によって支配されており、そこには、潜在的な競争の余地もなかったことは明らかであるから、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったと認められ、原告セツカートンと 事業者名略 に対する段ボールシートの売上げは、課徴金の基礎となる売上げから除外されるべきである旨主張する。

しかし、原告セツカートンと 事業者名略 とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあったとしても、そのことから直ちに潜在的な競争の余地もなかったとはいえず、また、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったとまではいえないから、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告セツカートンと 事業者名略 との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

(イ) 原告らは、原告セツカートンにつき、平成23年10月17日以前に入札が終了している入札案件の落札者、納入金額と本件各合意の間には明らかに因果関係がないから、課徴金算定の基礎となる売上げには含めるべきではない旨主張する。

ところで、独禁法施行令5条1項は、売上額の算定を実行期間に引き渡された商品又は提供された役務の対価の額を合計して算定する引渡基準をとっているが、この引渡基準は、企業会計原則において、一般に売上額が引渡時点を基準として計算されていることを踏まえ、①違反行為

の影響を受けた契約に基づく商品の引渡しが行われた場合と、②実行期間前の違反行為の影響を受けていない契約に基づく商品の引渡しが行われた場合とで、上記①の場合の金額と上記②のそれとがおおむね異ならないと考えられることを前提に、課徴金算定の対象から上記①を除く一方で、上記②を含めることにし、算定方法を合理化したものと解される。

そして、特定段ボールケースに関する本件ケース合意は、入札による場合を除外しているとは解されず、入札の場合でも、本件ケース合意に基づいて引き上げられた価格で応札することは可能であり、入札による場合と契約による場合とを区別する必要はないと考えられる。

以上によれば、特定段ボールケースについて、平成23年10月17日以前に入札が行われ、落札者、納入金額が決定している取引についても、実行期間内に商品の引渡しがされる限り、その売上額を課徴金の算定対象とすることは何ら不合理ではない。

(ウ) 原告らは、原告セツカートンとの取引に関し、価格決定権を持つ商社又は仲介事業者が本件各合意に参加していない以上、商社等に委託した販売先に対する売上げに課徴金が課せられる理由はない旨主張する。

しかし、本件審判記録に照らしても、商社又は仲介事業者に委託した販売先に対し、原告セツカートンに価格決定権を喪失していたことをうかがわせる証拠はないから、被告が上記の取引に関する売上げを、課徴金算定の基礎に含めたとしても、そのことが不合理であるとはいえない。

ク 原告セツカートン、原告大和紙器、原告アサヒ紙工及び原告甲府大一実業が値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品の売上げを除外すべきか否かについて

原告らは、平成23年10月17日に本件各合意が成立したとしても、もともと値上げ交渉の対象とはならないユーザーは相互拘束から除外されていた特段の事情の有無を検討するまでもなく、そもそも相互拘束の範囲外であったことが明らかである旨主張する。

5 しかし、前記(1)で説示したとおり、独禁法7条の2第1項にいう「当該商品」とは、違反行為の対象商品の範疇に属し、違反行為である相互拘束を受けたものをいうと解され、課徴金制度の趣旨及び課徴金の算定方法に照らせば、違反行為の対象商品の範疇に属する商品については、違反行為を行つた事業者が明示的ないし黙示的に当該行為の対象から除外するなど、
10 当該商品が違反行為である相互拘束から除外されていることを示す特段の事情が認められない限り、違反行為による相互拘束が及んでいるものとして、課徴金の算定の対象となる商品に含まれるものと解すべきである。そうすると、原告セツカートン、原告大和紙器、原告アサヒ紙工及び原告甲府大一実業が値上げ交渉を行っていない取引先に対して販売した商品であつたとしても、相互拘束から除外されていることを示す特段の事情がない限り、本件各合意の対象商品の範疇に属する商品に含まれるものと解すべきであつて、上記特段の事情の有無を検討するまでもなく相互拘束の範囲外であることが明らかであるなどということとはできない。そして、値上げ交渉を行っていないという事実のみでは、相互拘束から除外されている
15 ことを示す特段の事情があるとはいえない。

ケ 原告セツカートン及び原告甲府大一実業の自社のみが納入業者となつている取引先に対する売上げを除外すべきか否かについて

原告らは、自社のみが納入業者となっている取引先は長年にわたる取引の実績があり、過去において他社が参入する機会があつたにもかかわらず、
25 現実に1社の取引となっている取引先は、他社に乗り換える意図がなく、本件各合意が成立していたとしても、その合意対象に含める意図はなかつ

たというべきであり、潜在的にも競争が存在するとはいえない旨主張する。

しかし、原告らが指摘する上記事情を踏まえても、上記取引先は上記原告ら以外の業者と取引することができないものではなく、今後、他社との取引をする可能性が皆無であると断ずることもできず、他の段ボールメーカーとの間で潜在的にせよ競争関係になかったとはいえないから、本件各事業者において、上記納品先について、本件各合意の対象に含める意図がなかったとはいえない。

コ 原告大和紙器の取引について

(ア) 原告らは、原告大和紙器と 事業者名略 とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあり、その関係の一環として使用する段ボールシートの全てを原告大和紙器から購入せざるを得ず、取引は資本関係によって支配されており、通常の価格競争の埒外であって、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったと認められ、原告大和紙器の 事業者名略 に対する段ボールシートの売上げは、課徴金の基礎となる売上げから除外されるべきである旨主張する。

しかし、原告大和紙器と 事業者名略 とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあったとしても、そのことから直ちに潜在的な競争の余地もなかったとはいえず、また、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったとまではいえないから、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告大和紙器と 事業者名略 との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

(イ) 原告らは、平成23年10月17日以前に年間契約が成立していた取引は、次の契約更新時期までは契約上価格変更ができないから、当該取引に係る売上額は課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべき

である旨主張する。

しかし、本件審判事件の記録に照らしても、上記年間契約において、契約期間中に当事者間の交渉による価格変更ができないことをうかがわせる証拠はないから（かえって、その期間中に価格を引き上げることを内容とする新たな物品売買単価契約が結ばれていることがうかがわれる（審A共32の1・2）。）、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告大和紙器の上記年間契約による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

10 サ 原告マタイ紙工の取引について

(ア) 原告らは、原告マタイ紙工と 事業者p とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあり、その関係の一環として使用する段ボール製品の全てを原告マタイ紙工から購入せざるを得ず、取引は資本関係によって支配されており、通常の価格競争の埒外であって、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったと認められ、原告マタイ紙工の 事業者p に対する段ボール製品の売上げは、課徴金の基礎となる売上げから除外されるべきである旨主張する。

しかし、原告マタイ紙工と 事業者p とが資本においても、人的な関係においても特殊な関係にあったとしても、そのことから直ちに潜在的な競争の余地もなかったとはいえず、また、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったとまではいえないから、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告マタイ紙工と 事業者p との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

(イ) 原告らは、原告マタイ紙工が、事業者 i に対して注文する際の商品等に係る価格調整の請求権は事業者 i のみに片面的に帰属し、原告マタイ紙工には、その請求権は一切認められていないから、事業者 i との取引は、値上げの相互拘束の埒外であることは明らかであり、課徴金算定の基礎となる売上げに含めるべきではない旨主張する。

しかし、原告マタイ紙工と事業者 i との取引においては、価格調整はいったん確定した注文内容を変更する場合には、事業者 i が変更請求をしたときに限り、価格調整を行うことが定められているにとどまり（審A共33の1・2）、事業者 i から個別の注文を受ける際、原告マタイ紙工が承諾したものとみなされる（基本契約書（審A33の1・2）の第1条「a.1」によれば、個々の注文内容は、同原告が注文書の承諾を通知した時点、注文に係る供給を開始した時点又は注文書受領後2営業日を経過した時点のいずれか早い時点において、同原告が承諾したものとみなされる。）以前の時点においては、原告マタイ紙工において不承諾とする余地があり、交渉により価格が決定されることを一切否定するものとは解されないから、本件各合意の相互拘束から除外されていたことを示す特段の事情があったとまではいえない。

したがって、原告マタイ紙工と事業者 i との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

シ 原告アサヒ紙工の取引について

原告らは、原告アサヒ紙工には、通常取引とは異なり、段ボール製品の価格が段ボール原紙の日経市況に連動して自動的に決定される取引が存在し、原告アサヒ紙工の上記取引は、相互拘束の範囲外であって、課徴金算定の基礎となる売上げに含めるべきではない旨主張する。

しかし、原告アサヒ紙工の上記取引について、段ボール製品の販売価格が日経市況に連動して決定されていることが契約上明確に定められてい

たことをうかがわせる証拠はなく、事実上日経市況に基づいて価格が決定されていたというだけでは、本件各合意の相互拘束から除外されていたことを示す特段の事情があったとはいえない。

したがって、原告アサヒ紙工の上記取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

ス 原告イハラ紙器の取引について

原告らは、① 事業者 r 及び 事業者 s については、原告イハラ紙器との資本、人的関係の特殊性、② 事業者 t については、原告イハラ紙器との製造委託受託関係を基にした価格設定がされた特殊な取引であって、この取引については、もともと競合他社が納入する可能性のない取引であり、上記の各事情は他の段ボール事業者も熟知していたという相互拘束の対象から除外されている特段の事情があったと認められ、これらの三社に対する売上げを課徴金の基礎から除外すべきである旨主張する。

しかし、原告イハラ紙器と上記三社との取引につき、上記各事情を踏まえても、直ちに潜在的な競争の余地もなかったとはいえず、また、相互拘束の対象から除外されていることを示す特段の事情があったとまではいえないから、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告イハラ紙器と上記三社との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

セ 原告甲府大一実業の取引について

原告らは、原告甲府大一実業と 事業者名略 との取引においては、事業者名略 に価格決定権があるという特殊な関係にあり、このような取引については、相互拘束の埒外であって、課徴金算定の基礎となる売上げに含めるべきではない旨主張する。

しかし、本件審判事件の記録に照らしても、原告甲府大一実業が、事業者名略

□との取引の価格交渉において、価格決定権を完全に喪失していたことをうかがわせる証拠は見当たらず、当該取引に係る売上額を課徴金算定の基礎となる売上げから除外されるべきであるとはいえない。

したがって、原告甲府大一実業と事業者名略との取引による商品が、独禁法7条の2第1項の「当該商品」には当たらないとはいえない。

ソ 小括

以上の原告らの上記各主張は採用することができない。

5 その他、原告らの種々の主張並びに原告らが審判請求に係る審判手続において提出した証拠及び同手続において取り調べられた参考人の供述を踏まえても、当裁判所の判断は左右されない。

第4 結論

以上の次第で、本件審決の基礎となった事実を立証する実質的証拠がない（独禁法82条1項1号）とはいえず、かつ本件審決が法令に違反する（同条1項2号）ともいえない。

よって、本件審決には、同項所定の取消事由があるとは認められず、本件審決は適法であって、その取消しを求める原告らの請求はいずれも理由がないから、これらを棄却することとして、主文のとおり判決する。

東京高等裁判所第3特別部

裁判長裁判官

相澤真木 

裁判官

河村 浩 

裁判官

廣瀬 孝 


裁判官

宮崎 拓也 

5

裁判官佐々木健二は、転補のため署名押印することができない。

裁判長裁判官

相澤 真木 

10

(別紙) 指定代理人目録

宮本 信彦 榎木 勤也 齋藤 みづえ 岩丸 華子 小室 尚彦

5

以上

(別紙) 独禁法の条文

2条 (定義)

1項ないし5項 (省略)

5 6項 この法律において「不当な取引制限」とは、事業者が、契約、協定その他何らの名義をもってするかを問わず、他の事業者と共同して対価を決定し、維持し、若しくは引き上げ、又は数量、技術、製品、設備若しくは取引の相手方を制限する等相互にその事業活動を拘束し、又は遂行することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することを
10 いう。

(以下省略)

3条 (私的独占又は不当な取引制限の禁止)

事業者は、(省略) 不当な取引制限をしてはならない。

7条 (私的独占等の禁止違反に対する措置)

15 1項 第3条又は前条の規定に違反する行為があるときは、公正取引委員会は、第8章第2節に規定する手続に従い、事業者に対し、当該行為の差止め、事業の一部の譲渡その他これらの規定に違反する行為を排除するために必要な措置を命ずることができる。

20 2項 公正取引委員会は、第3条又は前条の規定に違反する行為が既になくなっていない場合においても、特に必要があると認めるときは、第8章第2節に規定する手続に従い、次に掲げる者に対し、当該行為が既になまっている旨の周知措置その他当該行為が排除されたことを確保するために必要な措置を命ずることができる。ただし、当該行為がなくなった日から5年を経過したときは、この限りでない。

25 一 当該行為をした事業者

二 当該行為をした事業者が法人である場合において、当該法人が合併により消

滅したときにおける合併後存続し、又は合併により設立された法人

三 当該行為をした事業者が法人である場合において、当該法人から分割により
当該行為に係る事業の全部又は一部を承継した法人

四 当該行為をした事業者から当該行為に係る事業の全部又は一部を譲り受けた
事業者

7条の2 (課徴金)

1項 事業者が、不当な取引制限(省略)で次の各号のいずれかに該当するもの
をしたときは、公正取引委員会は、第8章第2節に規定する手続に従い、当該
事業者に対し、当該行為の実行としての事業活動を行った日から当該行為の実
行としての事業活動がなくなる日までの期間(当該期間が三年を超えるときは、
当該行為の実行としての事業活動がなくなる日からさかのぼって三年間とする。
以下「実行期間」という。)における当該商品又は役務の政令で定める方法に
より算定した売上額(当該行為が商品又は役務の供給を受けることに係るもの
である場合は、当該商品又は役務の政令で定める方法により算定した購入額)
に百分の十(小売業については百分の三、卸売業については百分の二とす
る。)を乗じて得た額に相当する額の課徴金を国庫に納付することを命じなけ
ればならない。ただし、その額が百万円未満であるときは、その納付を命ずる
ことができない。

一 商品又は役務の対価に係るもの

二 商品又は役務について次のいずれかを実質的に制限することによりその対
価に影響することとなるもの

イ 供給量又は購入量

ロ 市場占有率

ハ 取引の相手方

2項ないし4項(省略)

5項 第1項の場合において、当該事業者が次のいずれかに該当する者である

ときは、同項中「百分の十」とあるのは「百分の四」と、「百分の三」とあるのは「百分の一・二」と、「百分の二」とあるのは「百分の一」とする。

5 一 資本金の額又は出資の総額が三億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が三百人以下の会社及び個人であって、製造業、建設業、運輸業その他の業種（次号から第四号までに掲げる業種及び第五号の政令で定める業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの

二 資本金の額又は出資の総額が一億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であって、卸売業（第五号の政令で定める業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの

10 三 資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が百人以下の会社及び個人であって、サービス業（第五号の政令で定める業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの

15 四 資本金の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が五十人以下の会社及び個人であって、小売業（次号の政令で定める業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの

五 資本金の額又は出資の総額がその業種ごとに政令で定める金額以下の会社並びに常時使用する従業員の数がその業種ごとに政令で定める数以下の会社及び個人であって、その政令で定める業種に属する事業を主たる事業として営むもの

20 六 協業組合その他の特別の法律により協同して事業を行うことを主たる目的として設立された組合（組合の連合会を含む。）のうち、政令で定めるところにより、前各号に定める業種ごとに当該各号に定める規模に相当する規模のもの

6項ないし27項（省略）

25 47条（調査のための強制処分）

1項 公正取引委員会は、事件について必要な調査をするため、次に掲げる処分

をすることができる。

一 ないし三（省略）

四 事件関係人の営業所その他必要な場所に立ち入り、業務及び財産の状況、帳簿書類その他の物件を検査すること。

5 2項ないし4項（省略）

77条（訴えの提起期間）

1項 公正取引委員会の審決の取消しの訴えは、審決がその効力を生じた日から30日（省略）以内に提起しなければならない。

2項 前項の期間は、不変期間とする。

10 3項 審判請求をすることができる事項に関する訴えは、審決に対するものでなければ、提起することができない。

78条 公正取引委員会の審決に係る行政事件訴訟法（省略）3条1項に規定する抗告訴訟については、公正取引委員会を被告とする。

82条（審決の取消し）

15 1項 裁判所は、公正取引委員会の審決が、次の各号のいずれかに該当する場合には、これを取り消すことができる。

一 審決の基礎となった事実を立証する実質的な証拠がない場合

二 審決が憲法その他の法令に違反する場合

2項（省略）

20 85条（第一審の裁判権）

次の各号のいずれかに該当する訴訟については、第一審の裁判権は、東京高等裁判所に属する。

一 公正取引委員会の審決に係る行政事件訴訟法3条1項に規定する抗告訴訟（省略）

25 二（省略）

以上

(別紙) 独禁法施行令の条文

5 条 (法第7条の2第1項の政令で定める売上額及び購入額の算定の方法)

5 1 項 法第7条の2第1項 (法第8条の3において読み替えて準用する場合を含む。以下同じ。)に規定する政令で定める売上額の算定の方法は、次条第1項及び第2項に定めるものを除き、実行期間において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とする。

10 この場合において、次の各号に掲げる場合に該当するときは、当該各号に定める額を控除するものとする。

一 実行期間において商品の量目不足、品質不良又は破損、役務の不足又は不良その他の事由により対価の額の全部又は一部を控除した場合 控除した額

15 二 実行期間において商品が返品された場合 返品された商品の対価の額

20 三 商品の引渡し又は役務の提供を行う者が引渡し又は提供の実績に応じて割戻金の支払を行うべき旨が書面によって明らかな契約 (一定の期間内の実績が一定の額又は数量に達しない場合に割戻しを行わない旨を定めるものを除く。)があった場合 実行期間におけるその実績について当該契約で定めるところにより算定した割戻金の額 (一定の期間内の実績に応じて異なる割合又は額によって算定すべき場合にあっては、それらのうち最も低い割合又は額により算定した額)

2 項 (省略)

25

以上

(別紙) 用語一覧表

用語	定義
東日本地区	北海道、青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、山梨県、長野県及び静岡県
段ボール原紙	段ボールシートの製造に用いる板紙。ライナと中しんがある。
段ボールシート	波形に成形した中しんの、片面又は両面にライナを貼ったもの
段ボールケース	段ボールシートを加工して箱型に組み立て可能なもの
特定段ボールシート	購入価格等の取引条件の交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に販売される外装用段ボール(日本工業規格「Z1516:2003」)である段ボールシートのうち、当該需要者の東日本地区に所在する交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき当該需要者に販売されるもの
特定段ボールケース	購入価格等の取引条件の交渉担当部署が東日本地区に所在する需要者に販売される外装用段ボール(日本工業規格「Z1516:2003」)で作った段ボールケースのうち、当該需要者の東日本地区に所在する交渉担当部署との間で取り決めた取引条件に基づき当該需要者に販売されるもの

<p>本部役員会社</p>	<p>レンゴー株式会社、セッツカートン株式会社、王子コンテナ株式会社、株式会社トーモク、ダイナパック株式会社、日本トーカンパッケージ株式会社、大和紙器株式会社、森紙業株式会社、福野段ボール工業株式会社及び大王製紙パッケージ株式会社の10社</p>
<p>特定ユーザー向け段ボールケース</p>	<p>別表の「交渉窓口会社」欄記載の事業者との間で取り決められた販売価格等の取引条件に基づき、別表の「特定ユーザー」欄記載の事業者の販売される外装用段ボール（日本工業規格「Z 1516:2003」）で作った段ボールケース</p>

別表

番号	特定ユーザー		交渉窓口会社	
	事業者名	本店の所在地	事業者名	本店の所在地
1	アサヒビール株式会社	東京都墨田区	アサヒビール株式会社	東京都墨田区
2	アサヒ飲料株式会社	東京都墨田区	アサヒ飲料株式会社	東京都墨田区
3	サントリー酒類株式会社	東京都港区	サントリービジネスエキ スパート株式会社	東京都港区
4	サントリー食品インター ナショナル株式会社	東京都港区		
5	サントリーフラワーズ株 式会社	東京都港区		
6	サントリーウエルネス株 式会社	東京都港区		
7	サントリーワインインター ナショナル株式会社	東京都港区		
8	高梨乳業株式会社	横浜市		
9	麒麟麦酒株式会社	東京都中央区	キリングroupオフィス 株式会社（注2）	東京都中央区
10	麒麟ビバレッジ株式会 社	東京都千代田区		
11	メルシャン株式会社	東京都中央区		
12	サッポロビール株式会社	東京都渋谷区	サッポロビール株式会社	東京都渋谷区
13	株式会社ポッカコーポレ ーション（注3）	名古屋市	株式会社ポッカコーポレ ーション	名古屋市
14	サッポロ飲料株式会社 （注3）	東京都渋谷区	サッポロ飲料株式会社	東京都渋谷区
15	コカ・コーラビジネスサ ービス株式会社	東京都港区	コカ・コーラビジネスサ ービス株式会社	東京都港区

番号	特定ユーザー		交渉窓口会社	
	事業者名	本店の所在地	事業者名	本店の所在地
16	株式会社ロッテ	東京都新宿区	株式会社ロッテ	東京都新宿区
17	株式会社明治	東京都江東区	株式会社明治	東京都江東区
18	味の素株式会社	東京都中央区	味の素株式会社	東京都中央区
19	株式会社伊藤園	東京都渋谷区	株式会社伊藤園	東京都渋谷区
20	花王株式会社	東京都中央区	花王株式会社	東京都中央区
21	森永乳業株式会社	東京都港区	森永乳業株式会社	東京都港区
22	株式会社J-オイルミルズ	東京都中央区	株式会社J-オイルミルズ	東京都中央区
23	東洋水産株式会社	東京都港区	東洋水産株式会社	東京都港区
24	ライオン株式会社	東京都墨田区	ライオン株式会社	東京都墨田区
25	ライオンケミカル株式会社	東京都墨田区		
26	ライオンパッケージング株式会社	千葉県市原市		
27	日本たばこ産業株式会社	東京都港区	ジェイティ飲料株式会社	東京都品川区
			日本たばこ産業株式会社	東京都港区
28	株式会社ヤクルト本社	東京都港区	株式会社ヤクルト本社	東京都港区
29	東邦商事株式会社	大阪市	東邦商事株式会社	大阪市
30	株式会社不二家	東京都文京区	株式会社不二家	東京都文京区

番号	特定ユーザー		交渉窓口会社	
	事業者名	本店の所在地	事業者名	本店の所在地
31	サンヨー食品株式会社	東京都港区	サンヨー食品株式会社	東京都港区
32	株式会社マルハニチロ食品(注4)	東京都江東区	株式会社マルハニチロ食品	東京都江東区
33	旭化成ケミカルズ株式会社	東京都千代田区	旭化成ケミカルズ株式会社	東京都千代田区
34	旭化成パックス株式会社	東京都千代田区		
35	森永製菓株式会社	東京都港区	森永製菓株式会社	東京都港区
36	森永甲府フーズ株式会社	甲府市		
37	森永エンゼルデザート株式会社	神奈川県大和市		
38	森永デザート株式会社	佐賀県鳥栖市		
39	高崎森永株式会社	群馬県高崎市		
40	ダノンジャパン株式会社	東京都目黒区	ダノンジャパン株式会社	東京都目黒区
41	キッコーマン食品株式会社	千葉県野田市	キッコーマンビジネスサービス株式会社	千葉県野田市
42	平成食品工業株式会社	千葉県野田市		
43	流山キッコーマン株式会社	千葉県流山市		
44	江戸川食品株式会社	千葉県野田市		
45	ヒゲタ醤油株式会社	東京都中央区		
46	宝醤油株式会社	東京都中央区		

番号	特定ユーザー		交渉窓口会社	
	事業者名	本店の所在地	事業者名	本店の所在地
47	キッコーマンソイフーズ株式会社	東京都中央区		
48	ロ本デルモンテ株式会社	群馬県沼田市		
49	北海道キッコーマン株式会社	北海道千歳市		
50	日清製粉株式会社	東京都千代田区	日清製粉株式会社	東京都千代田区
51	日清フーズ株式会社	東京都千代田区	日清フーズ株式会社	東京都千代田区
52	理研ビタミン株式会社	東京都千代田区	理研ビタミン株式会社	東京都千代田区
53	理研食品株式会社	東京都千代田区		
54	伊藤ハム株式会社	神戸市	伊藤ハム株式会社	神戸市
55	伊藤ハムデイリー株式会社	宮城県栗原市		
56	伊藤ハムウエスト株式会社	佐賀県三養基郡基山町		
57	日清オイリオグループ株式会社	東京都中央区	日清オイリオグループ株式会社	東京都中央区
58	昭和産業株式会社	東京都千代田区	昭和産業株式会社	東京都千代田区
59	ヤマザキ・ナビスコ株式会社	東京都新宿区	ヤマザキ・ナビスコ株式会社	東京都新宿区
60	ユニリーバ・ジャパン株式会社	東京都目黒区	ユニリーバ・ジャパン・サービス株式会社	東京都目黒区
61	東洋ビューティ株式会社	大阪市		
62	テーブルマーク株式会社	東京都中央区	テーブルマーク株式会社	東京都中央区

番号	特定ユーザー		交渉窓口会社	
	事業者名	本店の所在地	事業者名	本店の所在地
63	株式会社クレスコ	東京都北区	株式会社クレスコ	東京都北区
64	雪印メグミルク株式会社	札幌市	雪印メグミルク株式会社	札幌市
65	ビーンスターク・スノー株式会社	札幌市		
66	甲南油脂株式会社	神戸市		
67	シマダヤ株式会社	東京都渋谷区	シマダヤ株式会社	東京都渋谷区

(注1) 平成23年10月31日時点の「事業者名」及び「本店の所在地」を記載している。

(注2) 平成25年1月に、キリン株式会社に変更。

(注3) 平成25年1月に、ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社に吸収合併。

(注4) 平成26年4月に、マルハニチロ株式会社に吸収合併。

以上

(別紙1) 第1事件排除措置命令

番号	本店の所在地	事業者	代表者
1	大阪市福島区大開四丁目1番186号	レンゴー株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
2	兵庫県伊丹市東有岡五丁目33番地	セッツカートン株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
3	東京都中央区銀座五丁目12番8号	王子コンテナ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
4	東京都千代田区丸の内二丁目2番2号	株式会社トーモク	代表取締役 <input type="text" value="C4"/>
5	名古屋市中区錦三丁目14番15号	ダイナパック株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
6	東京都品川区東五反田二丁目18番1号	日本トーカンパッケージ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
7	東京都足立区中央本町四丁目23番19号	株式会社フジダン	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
8	大阪府茨木市西河原北町1番5号	大和紙器株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
9	横浜市港北区新羽町1643番地	株式会社三興段ボール	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
10	京都市南区西九条南田町61番地	森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
11	埼玉県八潮市大字柳之宮45番地	コーワ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
12	東京都千代田区神田小川町一丁目3番1号	東京コンテナ工業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
13	北海道恵庭市北柏木町三丁目39番	合同容器株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
14	埼玉県桶川市大字坂田860番地の3	日藤ダンボール株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
15	東京都葛飾区立石二丁目33番13号	福野段ボール工業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="G1"/>
16	東京都港区海岸一丁目14番22号	日通商事株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
17	静岡県島田市中河1001番地	大一コンテナ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
18	東京都足立区竹の塚六丁目16番1号	新日本段ボール株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
19	神奈川県茅ヶ崎市甘沼163の1番地	大村紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
20	大阪府摂津市三島三丁目2番1号	美鈴紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
21	横浜市港北区新羽町884番地	株式会社興栄	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
22	埼玉県八潮市大字西袋97番地	八木段ボール株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
23	長野県安曇野市堀金三田3558番地2	協和ダンボール株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
24	甲府市国玉町831番地	甲府紙器株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
25	東京都中央区京橋一丁目4番13号	コバン株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
26	埼玉県狭山市柏原330番地	大日本ボックス株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
27	富山市高木3000番地	サクラボックス株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
28	新潟県燕市吉田下中野1551番地2	森井紙器工業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="P"/>
29	埼玉県加須市南篠崎一丁目4番地	株式会社トーンパッケージ	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
30	千葉県松戸市松飛台300番地	幸陽紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>

番号	本店の所在地	事業者	代表者
3 1	浜松市南区日羽町5 0番地	遠州紙工業株式会社	代表取締役 氏名略
3 2	山梨県韭崎市円野町上円井3 0 2 5番地	株式会社内藤	代表取締役 氏名略
3 3	静岡県駿河区聖一色6 5 8番地の1	大万紙業株式会社	代表取締役 氏名略
3 4	新潟県加茂市柳町二丁目2番2 1号	新潟紙器工業株式会社	代表取締役 氏名略
3 5	東京都港区高輪四丁目1 1番3 2号	旭紙業株式会社	代表取締役 氏名略
3 6	新潟県三島郡出雲崎町大字小木3 1 8番地8	吉沢工業株式会社	代表取締役 氏名略
3 7	愛知県犬山市大字羽黒字北巾2番地の1	日本紙工業株式会社	代表取締役 氏名略
3 8	東京都中央区日本橋本町一丁目9番4号	山田ダンボール株式会社	代表取締役 氏名略
3 9	新潟県長岡市寿一丁目1番6 0号	エヌディーケイ・ニシヤマ株式会社	代表取締役 氏名略
4 0	静岡県葵区新聞1 0 8 9番地の7 3 3	福原紙器株式会社	代表取締役 氏名略
4 1	愛知県小牧市小針三丁目6 7番地	株式会社クフワン・パッケージ	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
4 2	東京都台東区元浅草二丁目6番7号	マタイ紙工株式会社	代表取締役 氏名略
4 3	埼玉県鴻巣市箕田4 0 7 0番地	アサヒ紙工株式会社	代表取締役 氏名略
4 4	静岡県清水区長崎3 1 0番地	イハラ紙器株式会社	代表取締役 氏名略
4 5	山梨県中央市布施3 5 8番地	株式会社甲府大一実業	代表取締役 F

番号	本店の所在地	事業者	代表者
4 6	埼玉県入間市大字狭山ヶ原1 1番地7	ムサシ王子コンテナ株式会社	代表取締役 氏名略
4 7	栃木県下野市下古山1 4 4番地の2	関東バック株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
4 8	京都市南区西九条南田町6 1番地	常陸森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
4 9	京都市南区西九条南田町6 1番地	長野森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
5 0	京都市南区西九条南田町6 1番地	群馬森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
5 1	京都市南区西九条南田町6 1番地	新潟森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
5 2	京都市南区西九条南田町6 1番地	仙台森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
5 3	京都市南区西九条南田町6 1番地	静岡森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
5 4	京都市南区西九条南田町6 1番地	北海道森紙業株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
55	東京都千代田区神田須田町二丁目5番地2	大王パッケージ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>

番号	事業者	本店の所在地	期日	合併の状況
56	静岡王子コンテナ株式会社	静岡県磐田市豊田800番地	平成24年10月1日	平成24年10月1日、王子コンテナ株式会社に吸収合併されたことにより消滅した。
57	大王製紙パッケージ株式会社	茨城県猿島郡五霞町大字幸主572番地	平成25年4月1日	平成25年4月1日、中部大王製紙パッケージ株式会社に吸収合併されたことにより消滅した。

以上

(別紙2) 第2事件排除措置命令

番号	本店の所在地	事業者	代表者
1	大阪市福島区大開四丁目1番186号	レンゴー株式会社	代表取締役 氏名略
2	東京都中央区銀座五丁目12番8号	王子コンテナ株式会社	代表取締役 氏名略
3	東京都品川区東五反田二丁目18番1号	日本トーカンパッケージ株式会社	代表取締役 氏名略
4	東京都千代田区丸の内二丁目2番2号	株式会社トーモク	代表取締役 C4
5	兵庫県伊丹市東有岡五丁目33番地	セツカートン株式会社	代表取締役 氏名略
6	大阪府茨木市西河原北町1番5号	大和紙器株式会社	代表取締役 氏名略
7	名古屋市中区錦三丁目14番15号	ダイナバック株式会社	代表取締役 氏名略
8	京都市南区西九条南田町61番地	森紙業株式会社	代表取締役 氏名略
9	東京都港区海岸一丁目14番22号	日通商事株式会社	代表取締役 氏名略
10	埼玉県八潮市大字柳之宮45番地	コーワ株式会社	代表取締役 氏名略
11	埼玉県狭山市柏原330番地	大日本ボックス株式会社	代表取締役 氏名略
12	北海道恵庭市北柏木町三丁目39番	合同容器株式会社	代表取締役 氏名略
13	東京都中央区京橋一丁目4番13号	コバン株式会社	代表取締役 氏名略
14	静岡県島田市中河1001番地	大一コンテナ株式会社	代表取締役 氏名略
15	東京都大田区大森北五丁目16番23号	旭段ボール株式会社	代表取締役 氏名略
16	横浜市港北区新羽町1643番地	株式会社三興段ボール	代表取締役 氏名略
17	東京都港区高輪四丁目11番32号	旭紙業株式会社	代表取締役 氏名略
18	新潟県燕市吉田下中野1551番地2	森井紙器工業株式会社	代表取締役 P
19	千葉県松戸市松飛台300番地	幸陽紙業株式会社	代表取締役 氏名略
20	東京都千代田区神田小川町一丁目3番1号	東京コンテナ工業株式会社	代表取締役 氏名略
21	愛知県みよし市福谷町蟹畑1番地	浅野段ボール株式会社	代表取締役 氏名略
22	新潟県三島郡出雲崎町大字小木318番地8	吉沢工業株式会社	代表取締役 氏名略
23	甲府市国玉町831番地	甲府紙器株式会社	代表取締役 氏名略
24	東京都足立区中央本町四丁目23番19号	株式会社フジダン	代表取締役 氏名略
25	富山市高木3000番地	サクラボックス株式会社	代表取締役 氏名略
26	愛知県犬山市大字羽黒字北巾2番地の1	日本紙工業株式会社	代表取締役 氏名略
27	長野県安曇野市堀金三田3558番地2	協和ダンボール株式会社	代表取締役 氏名略
28	神奈川県茅ヶ崎市甘沼163の1番地	大村紙業株式会社	代表取締役 氏名略
29	埼玉県加須市南篠崎一丁目4番地	株式会社トーシンパッケージ	代表取締役 氏名略
30	静岡県駿河区聖一色658番地の1	大万紙業株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
31	東京都足立区竹の塚八丁目10番1号	新日本段ボール株式会社	代表取締役 氏名略
32	山梨県韮崎市円野町上円井3025番地	株式会社内藤	代表取締役 氏名略
33	東京都葛飾区立石二丁目33番13号	福野段ボール工業株式会社	代表取締役 G1
34	岩手県奥州市水沢区字多賀6番地の5	鎌田段ボール工業株式会社	代表取締役 E
35	新潟県加茂市柳町二丁目2番21号	新潟紙器工業株式会社	代表取締役 氏名略
36	新潟県長岡市寿一丁目1番60号	エヌディーケイ・ニシヤマ株式会社	代表取締役 氏名略
37	大阪府摂津市三島三丁目2番1号	美鈴紙業株式会社	代表取締役 氏名略
38	静岡県葵区新間1089番地の733	福原紙器株式会社	代表取締役 氏名略
39	東京都中央区日本橋本町一丁目9番4号	山田ダンボール株式会社	代表取締役 氏名略
40	横浜市港北区新羽町884番地	株式会社興栄	代表取締役 氏名略
41	浜松市南区白羽町50番地	遠州紙工業株式会社	代表取締役 氏名略
42	埼玉県八潮市大字西袋97番地	八木段ボール株式会社	代表取締役 氏名略
43	東京都北区赤羽北一丁目16番3号	興亜紙業株式会社	代表取締役 氏名略
44	甲府市青葉町11番14号	有限会社市川紙器製作所	代表取締役 氏名略
45	愛知県小牧市小針三丁目67番地	株式会社クラウン・パッケージ	代表取締役 氏名略
46	川崎市幸区遠藤町55番地	三五紙業株式会社	代表取締役 氏名略
47	埼玉県桶川市大字坂田860番地の3	日藤ダンボール株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
48	埼玉県鴻巣市箕田4070番地	アサヒ紙工株式会社	代表取締役 氏名略
49	東京都台東区元浅草二丁目6番7号	マタイ紙工株式会社	代表取締役 氏名略
50	山梨県中央市布施358番地	株式会社甲府大一実業	代表取締役 F
51	静岡県清水区長崎310番地	イハラ紙器株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
52	埼玉県入間市大字狭山ヶ原11番地7	ムサシ王子コンテナ株式会社	代表取締役 氏名略
53	栃木県下野市下古山144番地の2	関東バック株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
54	京都市南区西九条南田町61番地	長野森紙業株式会社	代表取締役 氏名略

番号	本店の所在地	事業者	代表者
55	京都市南区西九条南田町61番地	北海道森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
56	京都市南区西九条南田町61番地	常陸森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
57	京都市南区西九条南田町61番地	新潟森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
58	京都市南区西九条南田町61番地	静岡森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
59	京都市南区西九条南田町61番地	群馬森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>
60	京都市南区西九条南田町61番地	仙台森紙業株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>

番号	本店の所在地	事業者	代表者
61	東京都千代田区神田須田町二丁目5番地2	大王パッケージ株式会社	代表取締役 <input type="text" value="氏名略"/>

番号	事業者	本店の所在地	期日	合併の状況
62	静岡王子コンテナ株式会社	静岡県磐田市豊田800番地	平成24年10月1日	平成24年10月1日、王子コンテナ株式会社に吸収合併されたことにより消滅した。
63	大王製紙パッケージ株式会社	茨城県猿島郡五霞町大字幸主572番地	平成25年4月1日	平成25年4月1日、中部大王製紙パッケージ株式会社に吸収合併されたことにより消滅した。

以上



(別紙3) 第1事件課徴金納付命令(原告ら分)

事業者名	実行期間		売上額(円)	中小企業の軽減算定率(独禁法7条の2第5項1号)	課徴金の算定率(%)	課徴金額
	始期	終期				
原告レンゴー	H23.10.25	H24.6.4	¥6,105,655,226		10	¥610,560,000
原告ヒソカ	H23.10.17	H24.6.4	¥2,200,201,000		10	¥220,020,100
原告大和紙器	H23.11.1	H24.6.4	¥901,437,283		10	¥90,140,000
原告マタイ紙工	H23.12.1	H24.6.4	¥324,972,330	常時使用する従業員の数が300人以下	4	¥12,990,000
原告アサヒ紙工	H23.11.21	H24.6.4	¥285,865,341	資本金の額が3億円以下	4	¥11,430,000
原告イハラ紙器	H23.11.21	H24.6.4	¥216,446,521	資本金の額が3億円以下	4	¥8,650,000
原告甲府大一実業	H23.12.1	H24.6.4	¥86,526,495	資本金の額が3億円以下	4	¥3,460,000

以上

(別紙4) 第2事件課徴金納付命令(原告ら分)

事業者名	実行期間		売上額(円)	中小企業の軽減算定率(独禁法7条の2第5項1号)	課徴金の算定率(%)	課徴金額
	始期	終期				
原告レンゴー	H23.10.17	H24.6.4	¥22,348,517,220		10	¥2,234,850,000
原告セツワカートン	H22.10.17	H24.6.4	¥6,205,656,098		10	¥620,560,000
原告大和紙器	H23.11.1	H24.6.4	¥4,079,952,476		10	¥407,990,000
原告マタイ紙工	H23.11.21	H24.6.4	¥1,066,435,950	常時使用する従業員 の数が300人以下	4	¥42,650,000
原告アサヒ紙工	H23.11.21	H24.6.4	¥1,098,743,360	資本金の額が3億円 以下	4	¥43,940,000
原告イハラ紙器	H23.12.1	H24.6.4	¥319,001,990	資本金の額が3億円 以下	4	¥12,760,000
原告甲府大一実業	H23.11.21	H24.6.4	¥774,111,550	資本金の額が3億円 以下	4	¥30,960,000

以上

(別紙5) 支部一覧

支部	地区	構成員	支部長 (所属会社)
東京・山梨支部	東京都	旭紙業, 被審人旭段ボール, 被審人市川紙器製作所, 被審人興重紙業, 甲府紙器, 新日本段ボール, 被審人東京コンテナ工業, 被審人内藤, 山田段ボール	H (被審人興重紙業)
	山梨県		
神奈川支部	神奈川県	被審人浅野段ボール, 旭紙業, 被審人旭段ボール, 被審人王子コンテナ, 大村紙業, クラウン・パッケージ, 興栄, 被審人コバシ, 三興段ボール, 三五紙業, 被審人トーモク, 日進商事, 日本トーカンパッケージ, 富士段ボール, 美鈴紙業, 被審人森紙業, 被審人大和紙器, 被審人レンゴー	D14 (被審人レンゴー)
埼玉支部	埼玉県	被審人浅野段ボール, 被審人アサヒ紙工, 被審人旭段ボール, 被審人王子コンテナ, コーワ, 被審人セツカートン, ダイナバック, 被審人東京コンテナ工業, 被審人トーモク, 被審人トーシンパッケージ, 大王製紙デザインパッケージ株式会社, 日藤ダンボール, 日本トーカンパッケージ, 被審人福野ダンボール工業, 富士段ボール, 被審人ムサシ王子コンテナ, 八木段ボール, 被審人大和紙器, 被審人レンゴー	I3 (被審人王子コンテナ)
千葉・茨城支部	千葉県	[事業者名略], 被審人王子コンテナ, クラウン・パッケージ, 幸陽紙業, 被審人コバシ, コーワ, 三興段ボール, 被審人セツカートン, 大王製紙パッケージ, ダイナバック, 大和段ボール株式会社, 被審人東京コンテナ工業, 被審人トーモク, 日本トーカンパッケージ, 被審人常陸森紙業, 山口段ボール, 被審人レンゴー	D3 (被審人レンゴー)
	茨城県		
群馬・栃木支部	群馬県	被審人王子コンテナ, 被審人群馬森紙業, 被審人セツカートン, 大王製紙パッケージ, 被審人東京コンテナ工業, 被審人トーモク, 富士段ボール, 被審人マタイ紙工, 被審人レンゴー	D4 (被審人レンゴー)
	栃木県		
静岡支部	静岡県	被審人イハラ紙器, 静岡王子コンテナ, 被審人静岡森紙業, 被審人大一コンテナ, ダイナバック, 中部大王製紙パッケージ, 被審人トーモク, 日本紙工業, 日本トーカンパッケージ, 被審人大和紙器, 被審人レンゴー	J (日本紙工業) Y (被審人大和紙器)
新潟・長野支部	新潟県	被審人王子コンテナ, 被審人セツカートン, ダイナバック, 被審人トーモク, 被審人長野森紙業, 被審人新潟森紙業, 被審人吉沢工業, 被審人レンゴー	C2 (被審人トーモク) K3 (被審人セツカートン)
	長野県		
東北支部	青森県	被審人王子コンテナ, 被審人鎌田段ボール工業, 被審人仙台森紙業, ダイナバック, [事業者名略], [事業者名略], [事業者名略], [事業者名略] (平成23年度のみ), [事業者名略], 被審人トーモク, 日本トーカンパッケージ, 被審人レンゴー	E (被審人鎌田段ボール工業)
	岩手県		
	宮城県		
	秋田県		
	山形県		
	福島県		
北海道支部	北海道	被審人王子コンテナ, 被審人トーモク, 被審人北海道織紙業, 被審人レンゴー	D7 (被審人レンゴー)

※ 上記表中、被審人を削り、「福野ダンボール工業」を「福野段ボール工業」に、「北海道織紙工業」を「北海道森紙工業」にそれぞれ改める。

(別紙6) 支部会等の開催

1 東京・山梨支部

東京・山梨支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする会合（以下「東京・山梨支部会」という。）が2か月に1回程度開催されていた。本件当時、東京・山梨支部会は、平成23年10月19日に東京都新宿区内の飲食店において開催され、それ以降も、同年11月16日、同年12月9日、平成24年2月8日、同年3月6日及び同年4月12日にそれぞれ開催された。（査412、419、424、437、438、446、457、467、563、590）

2 新潟・長野支部

新潟・長野支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする総会が年1回程度開催されていた。また、新潟・長野支部所属の組合員らのうち、新潟県内に工場等を有する事業者の各営業責任者を主な出席者とする「四木会」などと称する会合（以下「新潟四木会」という。）が月1回程度開催されていたところ、同会合には、他に同県内に工場等を有する非組合員であるエヌディーケイ・ニシヤマなどの営業責任者が出席することもあった（その場合、「拡大四木会」と呼ばれることもあった。）。同様に、新潟・長野支部所属の組合員らのうち長野県内に工場等を有する事業者と同県内に工場等を有する非組合員である協和段ボールの各営業責任者を主な出席者とする「5社会」などと称する会合（以下「長野5社会」という。）が月1回程度開催されていたところ、同会合には、他に山梨県内に工場等を有する原告甲府大一実業の営業責任者が出席することもあった。

本件当時、新潟四木会は、平成23年9月23日及び同年10月13日にそれぞれ開催された後、同月19日、新潟市内の飲食店で開催され、それ以降も同年11月9日、同年12月2日、同月22日、平成24年1月12日、同年

2月28日、同年3月28日、同年4月27日及び同年5月29日にそれぞれ開催された。

また、本件当時、長野5社会は、平成23年9月27日に開催された後、同年10月24日、長野県松本市内の飲食店で開催され、それ以降も、同年11月29日、同年12月9日、同月26日、平成24年1月30日、同年2月28日、同年3月27日、同年4月23日及び同年5月29日にそれぞれ開催された。(査165、166、204、254、334、342、367、368、375、423、431、440、442、564、565)

3 北海道支部

北海道支部においては、従前から、支部主催の会合は開催されておらず、支部長も、移動に時間がかかるなどの事情により、三木会には出席しないのが通例であり、その場合、三木会の席上で配布された資料等は、東段工の事務局から支部長宛てに送付されていた。他方、北海道支部所属の組合員らと北海道内に工場等を有する非組合員である合同容器の各営業責任者を出席者とする「トップ会」などと称する会合(以下「トップ会」という。)が月1回程度開催されていたほか、これらの事業者の当該工場等における営業部長・課長級の者らが出席する「部課長会」などと称する会合(以下「部課長会」という。)が開催されていた。

本件当時、トップ会及び部課長会は、平成23年9月1日に両会合が開催された後、同年10月27日には、札幌市内のホテルにおいて、両会合が開催され、それ以降も、同年12月2日、平成24年2月21日、同年3月15日、同年4月5日、同月23日及び同年5月17日に両会合がそれぞれ開催されていたほか、平成23年11月15日、平成24年1月18日及び同年2月15日に部課長会がそれぞれ開催された。(査170、171、207、259、369、371、405、566の5ないし15)

4 群馬・栃木支部

群馬・栃木支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする会合（以下「群馬・栃木支部会」という。）が月1回程度開催されていた。また、これらの組合員のうち、群馬県内に工場等を有する事業者の当該工場における営業部長・課長級の者らを主な出席者とする「群馬会」など
5 々と称する会合（以下「群馬会」という。）と栃木県内に工場等を有する事業者の当該工場における営業部長・課長級の者らを主な出席者とする「栃木会」などと称する会合（以下「栃木会」という。）が月1回程度、同一の日に同一の場所で時間をずらすなどして開催されていた。このうち、栃木会には、栃木県内に工場等を有する非組合員である関東パック及び大日本パックスの各営業
10 担当者が出席することがあった。

本件当時、群馬・栃木支部会は、平成23年9月30日及び同年10月13日にそれぞれ開催された後、同年11月14日、群馬県館林市内の複合施設の会議室において開催され、それ以降も、同年12月19日、平成24年1月30日、同年2月14日、同年3月12日、同年4月18日及び同年5月15日に
15 それぞれ開催された。

また、群馬会及び栃木会は、平成23年9月15日に開催された後、同年10月27日、群馬県館林市内の複合施設の会議室において開催され、それ以降も、同年11月28日に開催された。（査161、162、200、202、
249、281、331、352、378、385、404、567、568
20 の2ないし4）

5 東北支部

東北支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする総会が年1回程度開催されていた。また、これらの組合員のうち宮城県内に工場等を有している事業者の各営業責任者を主な出席者とする「宮城支部会」、
25 「宮城三木会」などと称する会合（以下「宮城支部会」という。）が数か月に1回程度開催されていた。

本件当時、宮城支部会は、平成23年10月12日に開催された後、同月31日、仙台市内の飲食店で開催され、それ以降も、同年11月22日、平成24年1月26日及び同年3月12日にそれぞれ開催されたほか、同年4月16日には東北支部の総会が開催された。(査168、205、206、257、284、382、464、465、574、660、711)

6 静岡支部

静岡支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする会合(以下「静岡支部会」という。)が2か月に1回程度開催されていた。静岡支部会には、静岡県内に工場等を有する非組合員である大万紙業及び福原紙器の各営業責任者が出席することもあった。

本件当時、静岡支部会は、平成23年10月12日に開催された後、同月31日、静岡県掛川市内のホテルで開催され、それ以降も、同年11月28日、同年12月13日、平成24年1月18日、同年2月2日、同月17日及び同年3月7日にそれぞれ開催された。(査164、173、250、251、283、333、340、348、357、366、386ないし389、435、445、449)

7 埼玉支部

埼玉支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする会合(以下「埼玉支部会」という。)が月1回程度開催されていた。

本件当時、埼玉支部会は、平成23年9月26日に開催された後、同年10月19日には埼玉県内のゴルフ場でゴルフコンペ終了後に開催されたほか、同年11月2日、さいたま市内の複合施設の会議室で開催され、それ以降も、同月25日、同年12月12日、平成24年1月23日、同年2月28日、同年3月28日、同年4月19日及び同年5月24日にそれぞれ開催された。(査153、195、196、246、277、279、328、338、346、347、350、356、383、396、400、454、461、57

7、578)

8 千葉・茨城支部

千葉・茨城支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を構成員とする会合（以下「千葉・茨城支部会」という。）が月1回程度開催
5 されていた。

本件当時、千葉・茨城支部会は、平成23年9月9日及び同年10月3日に
それぞれ開催された後、同年11月9日、千葉県柏市内の結婚式場の会議室に
おいて開催され、それ以降も、同年12月2日、同月13日、平成24年1月
17日、同年2月10日、同年3月8日、同年4月11日及び同年5月10日
10 にそれぞれ開催された。（査157、158、161、198、247、28
0、330、339、351、372、402、408、411、416、4
17、420、447、453、580ないし582、588）

9 神奈川支部

神奈川支部においては、従前から、同支部所属の組合員らの各営業責任者を
15 構成員とする会合（以下「神奈川支部会」という。）が1か月ないし2か月に
1回程度開催されていた。

本件当時、神奈川支部会は、平成23年10月13日に開催された後、同年
11月17日、横浜市内の飲食店で開催され、それ以降も、同年12月5日、
平成24年1月18日、同年2月16日、同年3月13日、同年4月3日及び
20 同年5月14日にそれぞれ開催された。（査151、193、209、22
9、239、275、322、345、398、399、407、410、4
13、425、433、434、443、444、448、452、456、
459、469、583、584）

以上

(別紙7) 本件審決が基礎とした認定事実

本件審決が基礎とした認定事は、以下のとおりである（以下「本件審決の認定事実」という。）。

1 段ボール製造業における従前からの慣行等

5 段ボール製品の需要者は、コストダウン等のため、複数の段ボールメーカーから段ボール製品を購入している者が多くを占めており、その購入価格の交渉を行うに当たり、複数の段ボールメーカーから見積りを提出させることが通常であったところ、段ボールメーカーにおいて、段ボール製品は品質の差が生じにくい商品であることなどから、自社の段ボール製品を安値で販売するなどして
10 取引を拡大しようとする事業者が現れると、当該ユーザーに対する既存の納入業者の市場占有率（以下「シェア」という。）が奪われ、段ボール製品の価格低落につながりかねないため、段ボールメーカーの間では、かねてから、段ボール製品の販売価格や現状のシェアの維持のため、こうした取引拡大のための安値による販売行為を競り込みなどと称して自粛すべきものと認識されていた。
15

他方、段ボールシートは、段ボール原紙を張り合わせて製造されるものであり、その製造原価に占める段ボール原紙の製造原価（一貫メーカーの場合）又は仕入原価（専門メーカーの場合）の割合が高いため、これらの原価の上昇は、段ボールシートの販売価格の引上げを行うべき誘因となっていた。同様に、
20 段ボールケースも、その製造原価に占める段ボールシート原紙の製造原価（コルゲータ保有メーカーの場合）又は仕入原価（ボックスメーカーの場合）の割合が高いことから、これらの原価の上昇は、段ボールケースの引上げを行うべき誘因となっていた。取り分け、ボックスメーカーは、コルゲータ保有メーカーと比較すると事業規模が小さい業者が多く、また、コルゲータ保有
25 メーカーから段ボールシートを仕入れる関係上、段ボールケースの販売について、価格面でコルゲータ保有メーカーと競争をすることは困難であり、コルゲ

一タ保有メーカーから段ボールシートの販売価格が引き上げられれば、段ボールケースの販売価格の引上げを実施する傾向があった。

そして、このように段ボール原紙の値上がりに伴い段ボール製品の販売価格を引き上げるに当たっては、まず、一貫メーカーである原告レンゴー及び王子コンテナが段ボール製品の値上げ幅を表明し、それ以外の段ボールメーカーは、これらの値上げ幅を指標とし自社の段ボール製品の値上げを実施していた。

もともと、段ボールメーカーの間では、原告レンゴーをはじめとする大手の段ボールメーカーであっても、自社の段ボール製品のみ値上げを実施するのは、上記のユーザーとの取引に係る実態からユーザーにこれを受け入れてもらうのが困難であるため、各社が足並みを揃えて値上げを実施することが必要であると認識されており、取り分けこうした値上げの時期に競り込みを行うことは、他の事業者において値上げを実施する妨げとなるため、警戒されていた。

こうした実情を背景として、三木会及び支部の会合等においては、出席各社の間で、日頃から、段ボールメーカーの間で課題となっていたリサイクルマークの普及や印版・木型に係る費用の回収の状況について情報交換が行われていたほか、段ボール製品の生産量の増減や特値と称する安値販売の情報を含む販売価格等の動向（以下、これらを「段ボール製品の需給動向」という。）についても情報交換が行われていたところ、三木会と各支部会等との間でも、支部長等を通じて相互にこうした会合の内容が報告、伝達されることが通常であった。こうした中で、上記の慣行に反して、特定のユーザーについて競り込みを行う事業者が現れたときには、当該事業者に対して他の納入業者による抗議活動が行われるなどして競争回避に向けた解決が図られる傾向があった。

また、従前から、段ボール原紙の値上がりに伴い段ボール製品の値上げが実施される際には、三木会及び支部の会合等において、出席各社の間で、こうした値上げの方針や進捗状況について情報交換が行われていたほか、個別のユー

ザーごとに入れ合いとなっている事業者の間でも、「小部会」などと称する会
合（以下「小部会」という。）が開催されるなどして、当該ユーザーとの値上
げ交渉の状況に関する情報交換が行われることがあった。（査128、12
9、133、136、138、151、154、159ないし162、16
4、166、195、196、202、203、208、248、251、2
52、254ないし256、261、280、323、325、329、33
4、336、344、349、352、353、355、357、360、3
74ないし376、378ないし380、385、389、396、397、
404、405、408ないし412、416、419、432、435、4
37、438、440、442ないし444、446ないし448、451、
452、457、459、460、462、465ないし467、470ない
し476、497ないし515、532ないし534、615、660、66
4、680、690の1ないし6等）

2 平成23年10月17日の三木会の開催前の経緯

(1) 原告レンゴーは、平成23年8月26日、原燃料価格の高騰を理由とし
て、段ボール原紙の値上げとともに、段ボールシートについて現行価格から
1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて現行価格から1
3%以上、販売価格を引き上げる旨公表した。（査130、148、24
2）

(2) 平成23年8月30日に開催された5社会において、原告レンゴーの[D2]
□（以下「[D2]」という。）が出席各社に対し、段ボール製品について値
上げの見通しを表明するよう促したが、他の4社の出席者は、いずれも値上
げ方針が決まっていない旨答えるにとどまったことから、[D2]は、「後から
付いてきてくれ。」などと発言して、他の4社に対し、原告レンゴーに追随
して値上げを実施するよう要請していた。（査135、140、266、2
67、317）

(3) その後、平成23年9月22日に開催された三木会において、幹事長を務める原告レンゴの D1 (以下「D1」という。) が、自社が公表した段ボール製品の値上げの方針について説明するとともに、「1社だけではできないので、皆様のご協力をお願いします。」などと発言して、他の出席各社に対しても段ボール製品について値上げを実施するよう要請するとともに、これらの値上げの見通しを表明するよう促したが、レンゴグループである原告セツカートン及び原告大和紙器以外の出席者においては、いずれもまだ値上げ方針が決まっていない旨答えていた。(査130、139、182)。

さらに、平成23年9月26日に開催された5社会において、原告レンゴの D2 が出席各社に対し、段ボール製品について、値上げの見通しを表明するよう促した。その際、王子コンテナの出席者は、近いうちに値上げを発表する旨述べたほか、同じく王子グループに属する森紙業の出席者も、王子コンテナの値上げの方針に準じて値上げを実施する旨述べた。一方、トーモク及び日本トーカンパッケージの各出席者は、いずれも値上げ方針が決まっていない旨述べた。D2 は、これらの発言を受けて、「いつになったら値上げの方針が決まるのか。」、「早くみなさんついてきてください。」などと発言し、段ボール製品について値上げの見通しが立っていない事業者に対して、早期に値上げを実施するよう要請した(査145、181、266、304)。

(4) 王子グループは、平成23年9月27日、王子板紙が段ボール原紙の値上げを公表するとともに、翌28日には、王子コンテナが段ボールシート及び段ボールケースの販売価格をそれぞれ現行価格から12%以上(円単位に換算すると1平方メートル当たり7円以上に相当)引き上げることを公表した。(査2、384、546ないし549)

原告レンゴ及び王子板紙以外の原紙メーカーにおいても、同月22日、

事業者B が、同年10月4日、事業者A が、同月11日、大

王製紙がそれぞれ段ボール原紙の値上げを発表するなどして、主要な原紙メーカーによる段ボール原紙の値上げの表明が出揃った。(査550)

一貫メーカーである原告レンゴー及び王子コンテナーに続いて、大手の専門メーカーにおいても、森紙業、トーモク、大王製紙パッケージ、日本トーカンパッケージ及びダイナパックが、それぞれ、平成23年10月17日の三木会の開催前に、原告レンゴー又は王子コンテナーが公表した内容と同程度の値上げ幅を定めて段ボール製品の値上げを実施することを社内又はグループ内で決定するなどした。(査3、5、7、16ないし22、235、242、266、277、300、336、375、388、551、552)

3 平成23年10月17日の三木会、5社会の状況

(1) 平成23年10月17日に開催された三木会(以下、この日の三木会を「10月17日の三木会」という。)において、司会を担当した三木会の会長であるトーモクの C1 (以下「C1」という。) が出席各社に対し、段ボール製品の値上げの方針について発表するよう促した。当日の出席は、12社(①原告レンゴー、②同セツカートン、③同大和紙器、④王子コンテナー、⑤森紙業、⑥トーモク、⑦日本トーカンパッケージ、⑧ダイナパック、⑨大王製紙パッケージ、⑩福野段ボール工業、⑪興亜紙業及び⑫日本紙工業)であった)。

上記出席者は、いずれも値上げをする旨の意向を示した。レンゴーグループ三社(上記①ないし③)、トーモク及び各支部の支部長の意向は次のとおりである。

ア レンゴーグループ3社

原告レンゴーの出席者は、公表のとおり、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上、それぞれ値上げをする旨発言したほか、その際、他の出席者から、これらの値上げ幅の内訳について質問を受けたことから、段ボールシートについては、段ボー

ル原紙代4円70銭、燃料代1円50銭ないし2円、補助材料費40銭等により、値上げ幅が1平方メートル当たり8円以上となること、段ボールケースについては、段ボール原紙代4円70銭、燃料代1円50銭ないし2円、補助材料費50銭等により、値上げ幅が13%以上になる旨説明した。また、原告セツカートン及び同大和紙器の各出席者は、いずれも親会社である同レンゴーに準じて値上げをする旨発言した。

イ 王子グループ2社

王子コンテナの出席者は、公表のとおり、平成23年11月21日から段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ12%以上値上げする旨発言した。森紙業の出席者は、グループ会社である王子コンテナに準じて値上げする旨発言した。

ウ トーモク

トーモクの出席者は、平成23年12月1日から段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ12%以上値上げする旨発言した。

エ 日本トーカンパッケージ

日本トーカンパッケージの出席者は、平成23年12月1日から段ボールシートについて15%以上、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言するとともに、「みなさんに遅れていますが、追いつくようにします。」などと発言した。なお、段ボールシートに係る上記の値上げ幅は、円単位に換算すると1平方メートル当たり8円以上に相当するものであった(査553〔1枚目裏面〕)。

オ ダイナパック

ダイナパックの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースについて値上げは行うが、まだ、具体的には決まっていない旨発言した(同社の値上げの方針については、当日の午前中の会議で値上げ幅まで決まっていたものの、未だ社内に伝えてなかったことから、このような発言がされた。)

カ 大王製紙パッケージ

大王製紙パッケージの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースについて値上げは行うが、時期等については検討中である旨発言した。

キ 福野段ボール工業

5 三木会の副幹事長を務めていた福野段ボール工業代表取締役の G1 は、大手の段ボールメーカーが値上げをすれば、自社においても値上げをする旨の意向を示していたものの、未だ値上げ活動の準備ができていなかったことから、値上げ時期について検討中である旨発言した。

ク 各支部の支部長等

10 東段工には、別紙5に記載のとおり、支部が設置されている。

東京・山梨支部長である興亜紙業の H (以下「H」という。) は、段ボール原紙が値上がりすれば、当社としても、段ボール製品の値上げをせざるを得ない旨発言するとともに、次回の東京・山梨支部会は、平成23年10月19日に開催される予定である旨付言した。

15 また、他の支部の支部長等においても、自社の値上げの方針や支部管内の値上げに向けた動きなどについて報告していた。こうした中で、千葉・茨城支部長である原告レンゴウの D3 (以下「D3」という。) 及び群馬・栃木支部長である原告レンゴウの D4 (以下「D4」という。) は、それぞれの支部において、支部会等で出席者から出た意見を踏まえ、段ボールシートの代表的な銘柄であるC5の販売価格について、1平方メートル当たり50円以上となることを目標として値上げ活動を行っていく旨発言した。これについて、原告レンゴウの D2 も、相場観としてC5が50円以上となればよい旨発言した。これらの発言を受け、トーモクの C1 は、三木会の会長として、「皆さん頑張って値上げに向けて取り組みましょう。」などと発言していたほか、原告レンゴウの D1 も、三木会の幹事長として、当会合の終了時の挨拶の中で、「各社とも、しっかり頑張っていきましょう。」

20

25

などと発言していた（査130、139、152、156、161、178、230、233、245、252、266、303、324、326、336、344、350、455、554）。

(2) 当会合に引き続いて開催された、平成23年10月17日の5社会において、司会を務めた原告レンゴウの[D2]は、10月17日の三木会で出席各社から段ボール製品の値上げの方針が表明され、協力して値上げを行っていくことになった旨報告していた。（査181、268、556）

4 各支部の状況

東段工には、別紙5に記載のとおり、支部が設置されている。

(1) 東京・山梨支部の状況

東京・山梨支部は、9社が所属しており、これらの組合員らの各営業責任者を構成員とする東京・山梨支部会が2か月に1回程度開催されていた。

平成23年10月19日に開催された東京・山梨支部会には、同支部所属の全組合員9社の各営業責任者が出席したところ、支部長を務める興亜紙業の[H]は、10月17日の三木会の報告として、同会合の出席各社が段ボール製品の値上げ方針を表明したこと、その値上げ幅は、原告レンゴウ及び王子コンテナが公表した内容と同じ（すなわち、段ボールシートにつき1平方メートル当たり7円ないし8円以上、段ボールケースにつき12%ないし13%以上）であったこと及び同会合で原告レンゴウから説明がされていた値上げ幅の内訳などを説明した上で、大手の段ボールメーカーの動きを見ながら当支部所属の各社においても値上げに動き出さなければならない旨発言するとともに、出席各社に対しても、段ボール製品の値上げの方針について発表するよう促した。その際、出席者からは、値上げを実施する発言がされ、段ボール製品の値上げの実施について反対の意向を表明した事業者はいなかった。

平成23年10月19日の東京・山梨支部会に出席した上記各事業者においては、それ以降、順次値上げ活動を行っていたところ、その後開催された東

京・山梨支部会において、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について、相互に報告がされ、支部長である[H]は、これらを取りまとめた内容を東京・山梨支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告した。

山梨県を本拠とする市川紙器製作所、内藤及び甲府紙器の営業責任者は、同じく同県に工場を置く原告甲府大一実業及び[事業者名略]の営業責任者や同県に営業拠点を有する原告レンゴー及び王子コンテナ等の営業責任者との間でも、平成23年11月以降、「YD会」、「山梨会」などと称する会合を開催して、段ボール製品の値上げの進捗状況について情報交換を行っていた。(査365、412、419、424、437、438、446、455、467、708、709)

(2) 新潟・長野支部の状況

新潟・長野支部は、8社が所属し、年に1回程度、総会が開催されていたのみであったが、別途、新潟県と長野県の地区ごとに新潟四木会(新潟・長野支部所属の組合員らのうち、新潟県内に工場等を有する事業者の各営業責任者から構成される会合)及び長野5社会(新潟・長野支部所属の組合員らのうち、長野県内に工場等を有する事業者と同県内に工場等を有する非組合員である協和段ボールの各営業責任者から構成される会合)がそれぞれ月1回程度開催されていた。

上記両会合は、段ボール製品の需給動向について情報交換が行われており、通常は、そのどちらかの会合に出席する支部長が他方の会合に出席する副支部長から当該会合の報告を受けた上で、これらを取りまとめた内容を新潟・長野支部管内の状況として三木会に報告していた。(査166、204、254、334、367)

ア 新潟四木会

平成23年10月13日、原告レンゴー、原告セツカートン、新潟森紙業及びトーモクの4社の各営業責任者が集まり、各社の値上げ方針について

確認し合った上で、新潟・長野支部の支部長であるトーモクの C2 (以下「C2」という。)が10月17日の三木会に出席した。

平成23年10月19日の新潟四木会に出席した各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者も、それ以降、順次値上げ活動を行っていたところ、その後開催された新潟四木会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。支部長である C2 は、後記のとおり報告を受けていた長野5社会における値上げの進捗状況とともにこれらを取りまとめた内容を新潟・長野支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告していたものであり、その際に三木会で報告された他の支部管内の値上げの実施状況について新潟四木会で報告したこともあった。また、こうした値上げ交渉が難航していたユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査165、253、254、334、375、414、415、423、430、431、439ないし442)

イ 長野5社会

平成23年9月27日に開催された長野5社会において、原告レンゴウの D6 は、他の出席各社に対し、原告レンゴウに続いて早く段ボール製品の値上げを行うよう促したが、その時点で未だ値上げを公表していなかった王子コンテナからは、値上げの方針は決まっていない旨の回答がされたほか、レンゴウグループに属する原告甲府大一実業を除く他の事業者においても値上げの意向を表明していなかった。その後、原告レンゴウに続いて他の主要な原紙メーカーが段ボール原紙の値上げを表明するとともに、長野5社会に属する組合員のうち、王子コンテナが段ボール製品の値上げを公表したほか、ダイナパック及び長野森紙業においても社内又はグループ内で段ボール製品の値上げの方針を決定した。このような状況の中で、同年10月2

4日に開催された長野5社会には、長野県内の全組合員4社の各営業責任者が出席したほか、同県内の地場の段ボールメーカーである非組合員の協和段ボール及び山梨県に本社工場を有する非組合員の原告甲府大一実業の各営業責任者が出席した。

5 同会合において、原告レンゴウの[D6]及び王子コンテナの[I1]は、それぞれ、段ボール製品について自社が公表していた値上げ方針のとおり値上げをする旨発言するとともに、長野森紙業の出席者は、グループ会社である王子コンテナが公表した値上げ方針に従って値上げする旨を、原告甲府大一実業の出席者も、値上げをしなければならない旨をそれぞれ発言した。

10 また、ダイナパックの出席者は、段ボール原紙の値上がりに応じて値上げをする旨発言したほか、協和ダンボールの出席者も、原告レンゴウ及び王子コンテナと同じような値上げ幅で値上げをする旨発言した。

15 平成23年10月24日に長野5社会の出席各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者も、それ以降、順次値上げ活動を行っていたところ、長野5社会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされ、副支部長である王子コンテナの[I1]は、三木会に出席する支部長の[C2]に対し、これらを報告していた。原告甲府大一実業の出席者は、値上げをしなければならない旨を発言した。こうした値上げ交渉が難航していたユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で、小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査166、167、203、204、211、341、342、364、367、368、432)

(3) 北海道支部の状況

25 北海道支部は、4社が所属し、正式な支部の会合は開催されていなかったものの、同支部所属の全組合員と、道内の地場の段ボールメーカーである非組合

員の合同容器の各営業責任者を出席者とするトップ会（5社から構成される。北海道支部所属の組合員と北海道内に工場等を有する非組合員である合同容器の各営業責任者から構成される会合）が月1回程度開催され、段ボール製品の需給動向に関する情報交換も行われていた。支部長は、三木会には移動に時間がかかるなどの事情により出席しないのが通例であったが、支部長が東段工の事務局から送付された三木会の資料等を基にトップ会で出席各社に対して必要に応じて三木会の内容を報告したり、これらの資料を配布したりするなどして情報共有が図られていた。トップ会で情報交換がされた内容は、その当時支部長であった原告レンゴの D7（以下「D7」という。）において、三木会に直接報告していなかったものの、原告レンゴの本社に報告しており、三木会の資料にもその内容が掲載されていたことから、少なくとも本部役員会社である原告レンゴを通じるなどして三木会に伝えられていた。

平成23年9月1日に開催されたトップ会において、原告レンゴの D7 は、上司である北海道・東北事業部長と共に出席し、同事業部長から、自社が公表したとおり段ボール製品の値上げを実施する旨の発言がされたが、その時点では原告レンゴ以外の原紙メーカーが段ボール原紙の値上げを表明していなかったことから、他の事業者においては、未だ段ボール製品の値上げの意向を表明していなかった。その後、原告レンゴに続いて他の主要な原紙メーカーが段ボール原紙の値上げを表明したほか、トップ会の構成員のうち、王子コンテナが段ボール製品について値上げを公表するとともに、トーモクや北海道森紙業においてもそれぞれ社内又はグループ内で値上げを行うことが決まり、合同容器においても、同様に社内で値上げの実施を検討していた。

平成23年10月27日に開催されたトップ会には、全5社の各営業責任者が出席したところ、原告レンゴの D7 及び王子コンテナの I2 は、それぞれ段ボール製品について自社が公表したとおり値上げする旨発言したほか、トーモクの出席者は、平成23年12月1日納入分から段ボールシート及

び段ボールケースについてそれぞれ12%以上値上げする旨発言するとともに、北海道森紙業の出席者は、同年11月21日から、段ボールシートについて1平方メートル当たり7円以上、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言した。

5 また、合同容器の出席者も、段ボールシート及び段ボールケースについて、同日納入分からそれぞれ12%以上値上げする旨発言した。

上記トップ会以降に開催されたトップ会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされたほか、部課長会において、個別のユーザーに対する値上げ活動について報告がされていた。このうち、値
10 上げ交渉が難航していたユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で、小部会が開催されるなどしてこれらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査169ないし171、207、208、259、260、369ないし371、405)

(4) 群馬・栃木支部の状況

15 群馬・栃木支部は、9社が所属し、これらの組合員らの各営業責任者を構成員とする群馬・栃木支部会が月1回程度開催されていたところ、通常、群馬・栃木支部会は、支部長が三木会に同支部の状況を発表するため、原則として三木会の開催予定日の数日前に行われ、これらの会合において必要に応じて、支部長から三木会で話題となった段ボール製品の需給動向についても報告がされ
20 るとともに、出席各社の間でも、自社又は管内におけるこれらの事項に関する報告が行われ、その内容は、支部長により同支部管内の状況として三木会に報告されていた。そして、原則、毎月末頃、群馬県と栃木県の地区ごとに各営業担当者を出席者とする群馬会と栃木会が開催され、このうち栃木会には非組合員である関東パック及び大日本パックスの各営業担当者も出席していたところ、両会合とも、群馬・栃木支部会と同様の情報交換が行われていた。(査1
25 61ないし163、200、202、352、353、361、378、42

1、429)

平成23年9月12日に開催された群馬・栃木支部会において、支部長である原告レンゴウのD4が段ボール製品について自社が公表したとおり値上げを実施する旨発言し、他の出席各社に対しても値上げの実施を促したが、その時点では原告レンゴウ以外の原紙メーカーが段ボール原紙の値上げを表明してい

5
なかつたことから、他の事業者においては、未だ段ボール製品の値上げの意向を表明していなかった。同月15日に開催された群馬会・栃木会においても、出席各社の間で、同様のやりとりがされていた。

その後、王子グループにおいても、同月下旬に王子板紙が段ボール原紙の値

10
上げを、王子コンテナが段ボール製品の値上げを公表したことを受け、同月30日に急遽、群馬・栃木支部会が開催されたが、レンゴウグループ及び干子グループ以外の事業者においては、未だ明確に値上げの意向を表明していなかつた。その後、同年10月13日に群馬・栃木支部会が開催されたところ、その間前記のとおり社内で段ボール製品の値上げを決定していたトーモク及び大王製紙パッケージにおいてもこれらの値上げの意向を表明したが、東京コンテナ工業及び旧商号富士段ボール（以下、単に「富士段ボール」という。）においては未だ値上げの意向を表明していなかつた。

(査161、162、202、249、331、378、421、429、570)

こうした状況の中で平成23年10月27日に開催された群馬会には、組合員らのうち6社の各営業担当者が出席したほか、群馬・栃木支部に所属してい

20
なかつた日本トーカンパッケージ古河工場の営業担当者も原告セツカートンから段ボール製品の値上げの時期であることを理由に要請されて出席していた。同会合において司会を務めていた原告レンゴウのD8は、段ボール製品について、自社の値上げ方針を説明するとともに、他の出席各社に対しても

25
値上げの方針を発表するよう促した。その際、王子コンテナの出席者は、段

ボールシート及び段ボールケースについて同年11月21日納品分からそれぞれ12%値上げする意向を示し、同年10月中にはユーザーに対し値上げの要請文書を配布し終える旨発言した。

原告セツカートンの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースについて同年11月21日納入分から値上げするため、同月1日から値上げ活動を進め、同月7日又は8日には段ボールケースについてもユーザーに対して値上げの要請文書を配布し終える予定である旨発言した。トーモクの出席者は、同年12月1日納品分から、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円、段ボールケースについて12%の値上げを目指し、同年11月から値上げ活動を進める予定である旨発言した。大王製紙パッケージの出席者は、同月21日納品分から、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円、段ボールケースについて13%値上げすることを予定しており、同年10月27日の週にはユーザーに対する値上げ要請の説明を終える旨発言した。日本トーカンパッケージの出席者は、同年12月1日納品分から、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言し、既にユーザーへの値上げの告知を開始している旨発言した。原告マタイ紙工の出席者は、段ボールケースについて13%値上げする旨発言した。これらの発言を受け、原告レンゴウの D8 は、こうした各社の値上げ活動について、「頑張りましょう。」などと発言するとともに、次回には値上げの進捗状況を発表するよう呼びかけた。(査200、281、352、361、569)

また、平成23年10月27日に開催された栃木会には、組合員らのうち5社の各営業担当者及び非組合員である関東パック及び大日本パックスの各営業担当者が出席していたほか、日本トーカンパッケージの営業担当者も10月27日群馬会に引き続き出席していた。司会を務めていた原告レンゴウの D9 は、段ボール製品について、自社の値上げの方針を説明するとともに、他の

出席各社に対しても値上げの方針を発表するよう促した。その際、10月27日群馬会にも出席していた王子コンテナ、トモク、大王製紙パッケージ及び日本トーカーパッケージの各出席者は、自社の値上げの方針について同会合における上記発言と同様の発言をした。原告セツカートンの出席者は、同年11月21日納品分から段ボールシート及び段ボールケースについて値上げを行うため、ユーザーに対し値上げの期日のみは通知しており、同年12月中にはユーザーの8割について値上げを行うことが目標である旨発言した。関東パックの出席者は、グループ会社である王子コンテナが公表した値上げ方針に従い、同年11月21日納品分から段ボールシートについて1平方メートル当たり7円、段ボールケースについて1平方メートル当たり9円値上げする旨発言し、ユーザーに対し値上げを通知する文書の提出を始めている旨発言した。また、大日本パックの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースについて、それぞれ同月にはユーザーに対する値上げ活動を開始し、同年12月頃からの値上げを目指す旨発言した。これらの発言を受け、上記D9は、こうした各社の値上げ活動について、「頑張りましょう。」などと発言するとともに、次回には値上げの進捗状況を発表するよう呼びかけた。(査249、281、331、352、385、404、569)

10月27日群馬会及び10月27日栃木会の出席各社の間で情報交換が行われた段ボール製品の値上げについて、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者においても、それ以降順次値上げ活動を行っていた。

そうした中、平成23年11月14日に開催された群馬・栃木支部会には、全組合員の各営業責任者が出席したところ、このうち、10月27日群馬会及び10月27日栃木会に出席していた上記各事業者の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。他方、群馬森紙業は、10月27日群馬会及び10月27日栃木会には出席していなかったものの、グループ会社である王子コンテナの公表した値上げ方針に従って値上げ活動を行っていた

たところ、11月14日群馬・栃木支部会においては、上記のとおり各社において値上げの進捗状況に関する報告がされる中で、群馬森紙業の出席者も、自社の値上げの進捗状況について報告した。

その後も、群馬・栃木支部会や群馬会・栃木会において、出席各社の間で、引き続き値上げの進捗状況について相互に報告がされていたところ、支部長である原告レンゴウの[D4]は、これらを取りまとめた内容を群馬・栃木支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告していた。また、こうした値上げ交渉が難航していたユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で、小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査161ないし163、202、249、281、282、331、352、353、362、378、385、404、421、429、573)

(5) 東北支部の状況

ア 東北支部は、11社が所属していたが、管内が広範囲であるため、同支部所属の組合員が一同に集まる機会は、年に1回開催される総会のみであり、そのほかに、宮城県、青森県、福島県などの地区ごとに不定期に会合が開催されていた。このうち、宮城支部会は、宮城県内に工場等を有する原告レンゴウ、王子コンテナ、トーモク、日本トーカンパッケージ及び仙台森紙業の5社によって構成されており、これらの営業責任者が出席していたほか、東北支部の支部長を務めていた鎌田段ボール工業代表取締役の[E]（以下「E」という。）又はその営業担当者も同支部会に出席することがあった。そして、東北支部の他の地区に工場等を有する組合員も、これらの大手の段ボールメーカー又はそのグループ会社が大半を占めていたため、宮城支部会の内容は、同支部の他の地区の組合員にも伝達される関係にあった。宮城支部会においては、段ボール製品の需給動向についても情報交換が行われ、支部長である[E]が三木会に出席するときには、これらの内容を東北支

部の状況として三木会に報告していたが、上記のとおり、東北支部所属の組合員は、鎌田段ボール工業を除き、本部役員会社となっている大手の段ボールメーカー又はそのグループ会社がそのほとんどを占めていたため、実際には、Eは、遠距離を理由に三木会に出席しないことも多く、その際には、
5 宮城支部会の出席者のうち、本部役員会社に所属する者から、三木会に関する情報を得るなどしていた。(査168、205、256、284、381、463、660)

イ 平成23年10月12日に開催された宮城支部会において、既に段ボール製品の値上げを公表していた原告レンゴー及び王子コンテナの各出席者は、それぞれ自社が公表したとおり値上げを実施する旨発言していたが、ト
10 トモク及び日本トーカンパッケージの出席者は、いずれもこれらの値上げの方針は未だ決まっていない旨発言していた。その後、トモク及び日本トーカンパッケージにおいてもそれぞれ社内で段ボール製品の値上げの方針を決定していた。

こうした状況の中で、同月31日に開催された宮城支部会には、上記5社の営業責任者が出席していたところ、原告レンゴーの出席者は、自社が公表したとおり、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨を改めて述べるとともに、王子コンテナの出席者も、自社が公表したとおり、段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ12%以上値上げする旨を改めて述べた。仙台森
20 紙業の出席者も、段ボールシート及び段ボールケースについて、グループ会社である王子コンテナが公表した値上げ方針に準じて値上げする旨発言した。また、トモクの出席者は、同年12月1日納品分から、段ボールシート及び段ボールケースについて、それぞれ12%以上値上げする旨発言した
25 ほか、日本トーカンパッケージの出席者も、同日を値上げの実施日とし、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースにつ

いて12%以上値上げする旨発言した。(査168、205、206、256、257、284、381、382)

5 東北支部の支部長を務めていた鎌田段ボール工業代表取締役の[E]は、平成23年9月22日の三木会及び10月17日の三木会を欠席していたほか、同月12日の宮城支部会及び同月31日の宮城支部会にも自ら出席していなかった。そうしたところ、[E]は、原告レンゴウの仙台工場長であった[D10]の申入れにより、同月28日、仙台市内のホテルで、同人及び原告レンゴウの北海道・東北事業部長と面会した。その際、同人らは、[E]に対し、大手の段ボールメーカーの各社が段ボール製品の値上げに動いている中で、鎌田段ボール工業にもこれらの値上げ活動に協力してほしいと要請したところ、[E]は、これに逆らって値上げを実施しないのは段ボール製造業の慣行に照らして到底できないことを理解し、その要請を受け入れることとした。

10
15
20
そこで、[E]は、翌29日に開催した社内の営業会議の場で、営業担当者に対し、平成24年1月1日納品分から、段ボールケースについて12%以上の値上げを行う方針を示したが、実際には、鎌田段ボール工業において、未だ仕入先である原紙メーカーから段ボール原紙の値上げがされていなかったため、直ちにはユーザーに対してこれらの値上げの要請文書を提出していなかった。

25
その後、[E]は段ボール製品の値上げの動向を確認するため、平成23年11月17日の三木会に出席したところ、同会合において、出席各社の間で段ボール製品の値上げの進捗状況について報告が行われる中で、トーモクの[C1]から、鎌田段ボール工業の営業担当者がユーザーに対して段ボール製品の値上げをしない旨の説明をしているとの噂があることについて問い質されたが、これに対し、[E]は、「そのような説明はしていないはずです。原紙が値上がりするのなら、きちんと値上げは行います。」と回答した。その

後、Eは、同月19日に開催した社内の営業会議の場で、営業担当者に対し、改めて上記の値上げの実施を指示して、鎌田段ボール工業においても値上げ活動を開始した。（査463、465、585、586、660、707）

5 前記のとおり、平成23年10月31日の宮城支部会の出席各社の間で情報交換が行われた段ボール製品の値上げについて、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者においても、それ以降順次値上げ活動を行っていたところ、宮城支部会においては、出席各社の間で、これらの値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。また、こうした値上げ交渉が難航
10 していたユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で、小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。

また、東北支部の他の地区においても、宮城支部会と同様、各地区ごとに
15 会合が開かれるなどして事業者の間で情報交換をしながら段ボール製品の値上げ活動が行われていた。そして、平成23年11月17日の三木会に出席したEは、それ以降に開催された三木会にも継続して出席していたところ、その出席に当たり、宮城支部会のみならず、東北支部の他の地区における段ボール製品の値上げの進捗状況についても各地区の連絡役から報告を受けるなどして、これらを取りまとめた内容を同支部管内の値上げの実施状況
20 とし三木会に報告していた。（査168、205、206、257、258、381、382、463、660）

(6) 静岡支部の状況

静岡支部は、11社が所属しており、これらの組合員らの各営業責任者を構
25 成員とする静岡支部会が2か月に1回程度開催されていたところ、かねてから地場の段ボールメーカーである非組合員の大万紙業及び福原紙器も準会員として各営業責任者が静岡支部会に出席していた。通常、静岡支部会においては、

必要に応じて、支部長から三木会で話題とされた段ボール製品の需給動向について報告がされるとともに、出席各社の間でも自社又は管内におけるこれらの事項について相互に報告がされ、その内容は、支部長により同支部管内の状況として三木会に報告されていた。

5 平成23年10月12日に開催された静岡支部会において、既に段ボール製品の値上げを公表していた原告レンゴー及び静岡王子コンテナの各出席者は、それぞれ自社が公表したとおり値上げを実施する旨発言していたが、これらのグループに属しない他の事業者においては、未だ明確に値上げの方針を表明していなかった。その後、静岡支部所属の組合員のうち、トーモク、日本ト
10 ーカンパッケージ、ダイナパック及び中部大王製紙パッケージもそれぞれ社内又はグループ内で段ボール製品の値上げの方針を決定した。

平成23年10月31日に開催された静岡支部会には、全組合員11社及び
15 準会員2社の各営業責任者が出席したほか、これまで同支部会に出席していなかった非組合員の遠州紙工業の営業責任者も支部長の要請により出席した。同
会合において、支部長である日本紙工業の「J」（以下「J」という。）
は、10月17日の三木会の報告として、段ボール製品について大手の各事業者
20 が発表した値上げの方針を伝えるとともに、日本紙工業においても値上げを
実施することになる旨発言した上で、他の出席各社に対しても、値上げの方針
を公表するよう促した。原告レンゴーの出席者は、既に公表したとおり値上げ
活動を行っている旨発言した上で、「レンゴーも値上げ頑張っています。みな
25 さんも頑張りましょう。」などと発言した。トーモクの出席者は、同年12月
1日納入分から、段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ12%
値上げする旨発言した。原告大和紙器及び原告イハラ紙器の各出席者は、いず
れも親会社である原告レンゴーの値上げ方針に従って値上げを実施する旨発言
した。

大一コンテナの出席者は、業界に合わせて値上げをする旨発言した。遠州

紙工業の出席者は、「当社が一番小さい会社なのでナショナルメーカーさんが音頭をとって動いてくれないとなかなか動けない。ただ価格改定の動きはしている。」などと発言した。そして、遠州紙工業の出席者は、営業日報に、同会
5 合で発表された各社の値上げ方針等を記録した上で「業界としてはシートメー
トル8円、ケース13%（原告レンゴ）の価格改定で進んでいる」などと記
載して社長に報告していた。

平成23年10月31日の静岡支部会に出席した上記各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者においても、それ以降、順次、値
10 上げ活動を行っていたところ、その後に開催された静岡支部会においては、出
席各社の間で、こうした値上げ活動の進捗状況について相互に報告がされてい
た。支部長である「J」は、三木会において、これらを取りまとめた内容を静岡
支部管内の値上げの実施状況として報告していたものであり、その際に三木会
で報告された他の支部管内の値上げの実施状況について静岡支部会で報告して
15 いたこともあり、その中で静岡支部管内の値上げが遅れていると三木会で指摘
されていたことも説明していた。

また、静岡県東部地区所在の家庭紙メーカーに対する段ボールケースの値上
げ活動については家庭紙部会などと称する会合が、同県西部地区所在の自動車
20 関連メーカーなどのユーザーに対する段ボールケースの値上げ活動については
西部会などと称する会合が、同県内のボックスメーカーに対する段ボールシー
トの値上げ活動についてはシート部会などと称する会合が、それぞれこれらの
販売をしている事業者の間で開催されるなどして、個別のユーザーごとに値上
げ活動の対策等に関する協議が行われるとともに、このうち値上げ交渉が難航
25 するユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で、小部会が開催
されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。（査
164、173、250、251、283、333、340、348、35
8、366、376、377、386ないし389、435、445、44

9、576)

(7) 埼玉支部の状況

埼玉支部は、19社が所属しており、これらの組合員らの各営業責任者を構成員とする埼玉支部会が月1回程度開催されていたところ、通常、埼玉支部会
5 においては、支部長の代わりに三木会に出席していた副支部長から必要に応じて三木会で話題とされた段ボール製品の需給動向についても報告がされるとともに、出席各社の間でも自社又は管内におけるこれらの事項について相互に報告がされ、その内容は副支部長により同支部管内の状況として三木会に報告されていた。

10 平成23年9月26日に開催された埼玉支部会において、レンゴグループ以外の事業者においては、未だ段ボール製品の値上げの意向を表明していなかったが、同年10月中旬には、主要な原紙メーカーによる段ボール原紙の値上げについての表明が出揃うとともに、同支部組合員のうち、トーモク、日本ト
15 ーカンパッケージ、ダイナパック、大王製紙パッケージも社内又はグループ内で値上げの方針を決定していた。

平成23年11月2日の埼玉支部会には、組合員19社のうち18社の各営業責任者が出席したところ、支部長である王子コンテナの I3 が、その冒頭で原紙メーカーの各社が段ボール原紙を値上げするため、段ボール製品も
20 値上げしなくてはならない旨発言するとともに、三木会に出席していた副支部長であるトーモクの C3 (以下「C3」という。)は、10月17日の三木会の報告として、同会合の出席各社において段ボール製品を値上げすること
25 となったこと、段ボールシートの値上げ幅は、1平方メートル当たり8円以上とし、その標準的な銘柄であるC5の販売価格につき、群馬・栃木支部、千葉・茨城支部においては、1平方メートル当たり50円を目標としていること、値上げ実施日は、同年11月21日又は同年12月1日とされたため、同年11月10日までにユーザーにその旨の見積書を提出すべきことなどを説明

した上で、司会役を務めていた原告レンゴの[D11]（以下「D11」という。）が出席各社に対し、段ボール製品の値上げの方針について発表するよう求めた。

原告レンゴの[D12]は、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨発言し、原告レンゴのみが納入業者となっているユーザー向けの段ボール製品については既に値上げを実施済みであることを報告した。

トーモクの出席者は、同年12月1日納入分から段ボールケース及び段ボールシートについてそれぞれ12%値上げを行うが、特に段ボールシートについては速やかに値上げを行いたい旨発言した。

原告セツカートンの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースとも同年11月21日出荷分から値上げする旨の見積書をユーザーに提出する旨発言した。

原告大和紙器の出席者は、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げすることとし、ユーザーに対して同日までに値上げの要請文書を提出し、段ボールシートについては同年12月1日出荷分から値上げする旨発言した。

原告アサヒ紙工の出席者は、段ボールシートにつき1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースにつき13%以上値上げする旨を社内で決定しており、ユーザーに対し、その値上げ要請文書を配布する旨発言した。

トーシンパッケージの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースともトーモクに準じて値上げすることとし、ユーザーに対して値上げの通知を行っている旨報告した。

これらの発言を受け、司会役の[D11]は、そのまとめとして、「シートは1平方メートル当たり8円以上、ケースは13%以上で、平成23年11月21日又は同年12月1日を値上げ実施期日として値上げを頑張っていきましょう。

問題があったら小部会で値上げを進めていきましょう。」などと発言した。

平成23年11月2日の埼玉支部会に出席した上記各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者においても、それ以降、順次値上げ活動を行っていたところ、その後開催された埼玉支部会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。副支部長である[C3]は、これらを取りまとめた内容を埼玉支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告していたものであり、その際に三木会で報告された他の支部管内の値上げの実施状況について埼玉支部会で報告したこともあった。その中で、値上げの実施が遅れていた富士段ボールに対しては、他の事業者が値上げ活動を進めるよう促していたこともあった。また、こうした値上げ交渉が難航しているユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査153、155、195ないし197、240ないし246、261、276、277、279、297、327、328、338、346、347、350、356、359、360、383、384、390、396、397、400、422、426ないし428、450、451、454、458、461、579の2・3、663、687、695)

(8) 千葉・茨城支部の状況

千葉・茨城支部は、17社が所属しており、これらの組合員らの各営業責任者を構成員とする千葉・茨城支部会が月1回程度開催されていたところ、通常、千葉・茨城支部会は、支部長が同支部の状況を三木会で報告するため、三木会の開催予定日の約1週間前までに行われ、同会合において、必要に応じて、支部長から三木会で話題とされた段ボール製品の需給動向についても報告がされるとともに、出席各社の間でも自社又は管内におけるこれらの事項について相互に報告がされ、その内容は支部長により同支部管内の状況として三木会に報告されていた。

平成23年10月3日に開催された千葉・茨城支部会においては、レンゴーグループ及び王子コンテナ以外の事業者は未だ段ボール製品の値上げの意向を表明していなかったが、同月中旬には、主要な原紙メーカーによる段ボール原紙の値上げについての表明が出揃うとともに、同支部組合員のうち、トモク、日本トーカンパッケージ、ダイナパック、大王製紙パッケージ及び常陸森紙業も社内又はグループ内で値上げの方針を決定していた。

平成23年11月9日に開催された千葉・茨城支部会には、組合員17社のうち15社の各営業責任者が出席したところ、支部長である原告レンゴーの[D3]□は、10月17日の三木会の報告として同会合の出席各社において段ボール製品の値上げを行うことになった旨説明するとともに、「値上げ活動に遅れると、損をすることになるので、各社とも値上げに進んで取り組んでいきましょう。」などと発言した上で、司会役を担当していた原告レンゴーの[D13]は、出席各社に対し、段ボール製品の値上げの方針を発表するように促した。

原告レンゴーの[D3]は、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨発言するとともに、原告セツカートンの出席者は、親会社である原告レンゴーの値上げの方針に準じて値上げを行う旨発言した。

王子コンテナの出席者は、段ボールシートについて1平方メートル当たり7円以上、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言するとともに、常陸森紙業の出席者は、グループ会社である王子コンテナの値上げ方針に準じて値上げする旨発言した。トモクの出席者は、同年12月1日納入分から、段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ値上げする旨発言した。日本トーカンパッケージの出席者は、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言した。ダイナパックの出席者は、同日納入分から、段ボールシートについて1平方メートル当たり7円以上、段ボールケースについて12%以上値上げし、

段ボールシートのうちC5の値上げ幅は50円以上とする旨発言した。大王製紙パッケージの出席者は、段ボールシートについて8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨発言した。

コバシの出席者も、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨発言するとともに、幸陽紙業の出席者は、コバシの発表に倣って段ボールシート及び段ボールケースとも値上げする旨発言した。三興段ボール及びコーワの各出席者も、段ボールシートについて1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについて13%以上値上げする旨それぞれ発言した。クラウン・パッケージの出席者は、値上げに取り組む旨又は値上げを検討中である旨発言した。晃里の出席者は、値上げ幅などの具体的な内容が定まっていない旨発言したが、値上げを実施することについては反対の意向を表明していなかった。山田段ボールの出席者も、値上げを実施することを前提として、具体的な値上げ方針は決まっていないが、ユーザーに対する値上げの要請文書を準備している旨発言した。

上記11月9日の千葉・茨城支部会に出席した上記各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を始めていなかった事業者も、それ以降順次値上げ活動を行っていたところ、その後に開催された千葉・茨城支部会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。

支部長である原告レンゴの[D3]は、これらを取りまとめた内容を千葉・茨城支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告していたものであり、その際に三木会で報告された他の支部管内の値上げの実施状況について千葉・茨城支部会で報告したこともあった。このほか、群馬・栃木支部長である原告レンゴの[D4]が、千葉・茨城支部会に出席して群馬・栃木支部管内の値上げの実施状況について報告していたこともあった。その中で、値上げの実施が遅れていたコバシや東京コンテナ工業などの事業者に対しては、支部長が値上げ活動を進めるよう促していたこともあった。また、こうした値上げ交渉が難航して

いるユーザーについては、入れ合いとなっている事業者の間で小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。(査157、158、198、247、280、330、339、351、372、374、402、403、408、409、411、416、417、420、447、453)

(9) 神奈川支部の状況

神奈川支部は、18社が所属しており、これらの組合員らの各営業責任者を構成員とする神奈川支部会が1ないし2か月に1回程度開催されていたところ、通常、神奈川支部会においては、必要に応じて、支部長から三木会で話題とされた段ボール製品の需給動向についても報告がされるとともに、出席各社の間でも自社又は管内におけるこれらの事項について相互に報告がされ、その内容は支部長により同支部管内の状況として三木会に報告されていた。

平成23年11月17日に開催された神奈川支部会には、全組合員18社及び同支部に所属していない原告セツカートンの各営業責任者が出席したところ、支部長である原告レンゴウの「D14」(以下「D14」という。)は、その冒頭で、10月17日の三木会の報告として、同会合の出席各社において段ボール製品の値上げの方針が出揃い、段ボールシートについては、1平方メートル当たり7円ないし8円、段ボールケースについては、12%ないし13%で値上げを進めることになった旨説明するとともに、原告レンゴウにおいては、既にユーザーに対して値上げ活動を行っている旨説明した上で、他の出席各社に対しても段ボール製品の値上げを実施するよう呼びかけ、これらの値上げの方針や取組み状況について発表するよう促した。

工子コンテナの出席者は、自社が公表したとおり、段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ12%値上げする旨発言し、既にユーザーに対し値上げの要請文書や見積書を提出している旨報告した。

原告大和紙器の出席者は、親会社である原告レンゴウに準じて値上げを行う

旨発言した。

トーモクの出席者は、段ボールシート及び段ボールケースについてそれぞれ
12%以上値上げする旨発言した上で、既にユーザーに対して値上げの見積書
を配り始めている旨報告するとともに、「毎回裏切る人がいますが、今回は裏
5 切り者はいませんよね。しっかり値上げしていきましょう。」などと発言し
た。日本トーカーパッケージの出席者は、段ボールシート及び段ボールケース
についてそれぞれ12%以上値上げする旨発言した。日通商事、大村紙業及び
クラウン・パッケージの各出席者は、段ボールシート及び段ボールケースにつ
いてそれぞれ12%ないし13%値上げする旨発言した。コバシの出席者は、
10 関東事業本部から、既に段ボールシートにつき1平方メートル当たり8円、段
ボールケースにつき13%値上げするとの指示を受けていたところ、その場で
は、千葉工場から段ボールシートを仕入れている湘南工場においても段ボール
ケースの値上げをすることになる旨発言した。三興段ボールの出席者は、段ボ
ールシートについては1平方メートル当たり8円以上、段ボールケースについ
15 ては13%以上値上げする旨発言した。旭紙業の出席者は、段ボールケースに
ついて、王子コンテナーと同じ12%の値上げ幅で、他社と足並みを揃えて値
上げする旨発言した。大村紙業の出席者は、大手の事業者による段ボールシー
トの値上がり状況を見ながら、値上げを進める旨発言した。美鈴紙業の出席者
は、段ボールシートにつき1平方メートル当たり8円、段ボールケースにつき
20 13%値上げする旨発言した。興栄の出席者は、段ボールシートについて1平
方メートル当たり7円、段ボールケースについて12%以上値上げする旨発言
した。旭段ボールの出席者は、段ボールケースについて、既に一部のユーザー
に対して値上げの要請文書を提出したところ、こうした値上げの進捗状況につ
いて発表した。浅野段ボールの出席者は、段ボールケースの値上げについて、
25 「乱さないようにやっていきます。」などと、他社の足を引っ張らずに値上げ
を行う旨発言した。三五紙業の出席者は、段ボールケースについて既に一部の

ユーザーに対し、値上げの見積書を提出している旨発言した。他方、富士段ボールの出席者は、段ボール原紙の値上がりが実際にはまだ始まっておらず、現時点では値上げ活動を始めていない旨発言したにどまったが、段ボール製品について出席各社が値上げ活動に取り組んでいくことを否定する趣旨のものではなく、他の出席各社も、この発言から、富士段ボールにおいても、段ボール原紙の値上がりが始まれば段ボール製品の値上げ活動を始めるという意図であると理解したため、その場で、同人に対して意見や質問がされることはなかった。なお、この会合には、埼玉支部に所属する原告セツカートン東京工場の K1 も出席していたところ、同人は、自社も原告レンゴーに準じて値上げを行っており、既にユーザーに対して値上げを通知している旨発言するとともに、「埼玉も頑張っています。」、「お互いに頑張っていきましょう。」などと発言していた。

平成23年11月17日の神奈川支部会に出席した上記各社のうち、その時点で未だ値上げ活動を開始していなかった事業者においても、それ以降、順次値上げ活動を行っていたところ、その後開催された神奈川支部会においては、出席各社の間で、こうした値上げの進捗状況について相互に報告がされていた。支部長である D14 は、これらを取りまとめた内容を同支部管内の値上げの実施状況として三木会に報告していたものであり、その際に三木会で話題に出た他の支部管内の値上げの実施状況について神奈川支部会で報告していたこともあった。その中で、値上げの実施が遅れていた富士段ボールに対しては、他の事業者が早く値上げ活動を進めるよう促していたこともあった。また、上記のとおり、段ボールシートの値上げ活動については、これらの販売を行っている事業者の間で情報交換を行うためのシート部会が開催されていたほか、段ボールシート及び段ボールケースとも、値上げ交渉が難航するユーザーについては入れ合いとなっている事業者の間で小部会が開催されるなどして、これらの交渉の状況に関する情報交換が行われていた。（査149ないし151、1

93、209、210、239、275、322、329、345、380、
398、399、407、410、413、425、433、434、44
3、444、448、452、456、459、469)

5 平成23年11月以降に開催された三木会の状況等

5 10月17日の三木会の出席各社の間で発表された段ボール製品の値上げの
実施について、同年11月以降開催された三木会において、出席各社の間で、
自社の値上げの進捗状況のみならず、支部長等を通じて支部管内における値上
げの進捗状況も相互に報告されていた。このうち同年12月7日に開催された
10 三木会と平成24年1月11日に開催された三木会は、例年その時期には開催
されていなかったところ、このような値上げの進捗状況を確認するために臨時
に開催されたものであった。

こうした中で、三木会においては、当初、平成23年12月末までに段ボール
製品の値上げが完了するよう値上げ活動を行っていくことが予定されていた
が、実際には、日経市況における段ボール原紙の販売価格が同月末頃まで上が
15 らなかったことなどから、各社及び各支部とも値上げ活動が円滑に進んでおら
ず、取り分け段ボールケースの値上げに先行して行われるべき段ボールシート
の値上げの進捗状況が悪かった。そこで、東段工管内に所在するボックスメー
カーのうち値上げ交渉が難航しているユーザーを対象として値上げ活動の対策
について協議するために「シート会議」などと称する会合（以下「シート会
20 議」という。）が開催されることとなり、それ以降、本部役員会社のうち、原
告レンゴー、王子コンテナ、トーモク、原告セツカートン、森紙業、ダイ
ナパック、日本トーカンパッケージ及び大王製紙パッケージの8社が中心とな
って、段ボールシートの競争が激しい国道4号線付近のボックスメーカーをは
じめとして東段工管内に所在するユーザー（その対象は少なくとも40社を上
25 回り、関東地方のユーザーのみならず、、
など北海道・東北地方のユーザーやなど静岡県ユーザーも含

まれていた。)をリストアップした上で、シート会議を開催し、各地域で開催されていた小部会の幹事等から個別のユーザーに対する値上げ交渉の報告を受けながら、これらの値上げ活動の対策を協議していた。また、シート会議の中心メンバーであった原告セツカートンの **K2** は、平成23年11月2日の埼玉支部会に出席して、出席各社に対し、国道4号付近のボックスメーカーに対して値上げを実施できないと段ボールシート全体の値上げに影響するため頑張してほしいなどと述べて、これらの値上げ活動を促した。

このほか、三木会においては、富士段ボールなど値上げ活動が遅れていた事業者に対しては、これらの事業者が所属する支部において速やかに値上げ活動を進めるよう働きかけを行うことなども確認されていた。(査130、131、139、152、174、179、266、278、302、336、350、663)

東段工は、平成23年12月15日に忘年会を開催し、東段工に所属する本部役員会社及びグループ会社のほか、東京コンテナ工業(晃里の代理出席)、コバシ、鎌田段ボール工業、浅野段ボール、旭段ボール、興亜紙業等の代表者ないし担当者が出席していたところ、同会合の挨拶の際、東段工の理事長であるトーモク代表取締役の **C4** は、段ボール製品の値上げ活動について、「今はまだら模様だが、やるべきときに努力しないと徒労に終わる。」、「今はいいタイミングなのでしっかりやってほしい。」、「年越しもみんなで走ってもらえないが、お願いしたい。」、「皆でがんばりましょう。」などと発言した。

三木会幹事長である原告レンゴウの **D1** は、「皆さん全力で価格改定に取り組んでおられると思いますが、わが社も全力上げて取り組んでいる。」、「東段工は信頼関係が深く、全国で一番早く決着をみる組織だと思っている。」、「信頼関係を持って進んでいけば、それなりの結果がついてくる。」などと発言した。

王子コンテナの I 4 は、「板紙の値上げは何度も経験したが、段ボールの値上げは根気が必要だとつくづく思っている。」、「幸い大手（全農）から原紙を1/1から値上げするとの連絡が入ってきた。」、「年明けても交渉しないといけないかもしれないが、可能な限り今年中に決めるため、バクトルを
5 合わせてやっていきたい。」、「王子チヨダに何か問題があれば、私に言ってください。」などと発言していた。（査691ないし693）

6 段ボール製品の値上げの実施状況

平成23年12月以降、原告レンゴーは、その子会社である原告セツカートン、原告アサヒ紙工、原告大和紙器及び原告イハラ紙器に対して販売する段
10 ボール製品についても値上げを実施し、また、原告セツカートン、原告甲府
大一実業、原告大和紙器及び原告アサヒ紙工も、親会社である原告レンゴーに
対して販売する段ボール製品について、実際に価格交渉を行い、その販売価格
を引き上げていた。（査681ないし685）

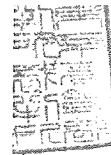
本件各事業者においては、それぞれ段ボール製品の値上げ活動を行っていた
15 ところ、その値上げの実施時期や進捗状況には差異があったものの、その実施
に当たり目安とした値上げ幅は、三木会又は支部会等でこれらを発表した事業
者のみならず、それ以外の事業者においても、原告レンゴー及び王子コンテナ
ーの発表した値上げ幅と大きな差異がみられるものではなかった。そして、こ
れらの値上げ活動の結果、東段工管内における段ボール製品の値上げの実施率
20 は、平成24年4月20日に三木会が開催された時点で、段ボールシートにつ
いてはほぼ100%に達していたほか、段ボールケースについても、約80%
に達し、さらに、同年5月17日に三木会が開催された時点では、段ボールケ
ースについて90%に達しており、これらの会合で各支部からの報告によりこ
うした値上げの達成状況が確認されたところ、原告レンゴーの D 2 は、同日に
25 開催された三木会で、おおむね自社の段ボール製品の値上げが完了した旨表明
した。（査1ないし査63〔各号証における「段ボール製品の販売価格の改定

に係る社内手続」と題する項目]、査64ないし127、139、179、266、579の4、591ないし605)

7 被告による立入検査

- (1) 被告は、平成24年6月5日、本件各違反行為に関し、埼玉県、群馬県、
5 栃木県等に所在する段ボールメーカーが共同して段ボール製品の販売価格を
決定しているという疑いで、独禁法47条1項4号の規定に基づき、立入検
査を行った。(査665、666)
- (2) 被告は、平成24年9月19日、本件各違反行為及び関連事件の違反行為
に関し、独禁法47条1項4号の規定に基づき、立入検査を行った。
- 10 (3) 遅くとも上記(1)の立入検査が行われた平成24年6月5日以降は、本件各
事業者間において、段ボール製品の販売価格に関する情報交換は行われなく
なった。

以上



これは正本である。

令和6年5月31日

東京高等裁判所第9民事部

裁判所書記官 小藤田 裕 香

