

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(行ケ)第11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 東京都千代田区丸の内2丁目2番2号

原 告

株式会社トーモク
(以下「原告トーモク」という。)

同代表者代表取締役

氏名略

静岡県島田市中河1001番地

10 原 告

大ーコンテナー株式会社
(以下「原告大ーコンテナー」とい
う。)

同代表者代表取締役

氏名略

埼玉県加須市北大桑516番1

15 原 告

株式会社トーシンパッケージ
(以下「原告トーシンパッケージ」
という。)

同代表者代表取締役

氏名略

静岡県浜松市南区倉松町2600番地

20 原 告

遠州紙工業株式会社
(以下「原告遠州紙工業」といい、原
告ら4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 野 雄 介

25 同

白 杵 善 治

同

塩 越 希

同 小 坂 惇
同 高 橋 将 希

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

- 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

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138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、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、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、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）

原告トーモクは、原告大一コンテナ及び原告トーシンパッケージの親会社である（ただし、原告トーモクが、原告大一コンテナを子会社とした時期は平成24年3月である。）。

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。（査3、27、28）。

(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

5 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10 478、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15 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た20 ためたものであり、本件当時（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25 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の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。

5 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、レンゴー並びにセツカートン及び大和紙器以外に、原告
10 トーモク、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、
15 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)

(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
20 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

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、
25 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。

(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、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）

5 (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、レンゴー、原告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、
10 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、レンゴー、原告トーモク及び王子コンテナに対し、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レンゴー及び原告トーモクは、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、
15 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）

20 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。

- (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)）
- 25 (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

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

5 段ボールメーカーの間で、段ボール原紙の値上がりに伴い、段ボール製品の値上げをする際には、レンゴー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。

10 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。

15 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。

20 平成23年8月下旬頃に、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。

25 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。

原告トー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。

5 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。

10 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、
15 当該支部会等で値上げの表明をしていた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。

20 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
25 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。

5 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。

10 以上のおり、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。

20 本件各合意により、段ボール製品の販売価格について、本件各事業者の意思決定等がこれらに制約されることになるところ、実際に、本件各事業者において本件各合意を実行するため、その後に開催された三木会や支部会等において、出席各社との間で、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
25 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

5 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。

10 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。

15

20

25

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。

5 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
10 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。

15 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
20 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の約4割を占めているが、その
うち、4社（レンゴー、王子コンテナー、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
25 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

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。

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ことから、本件各合意は消滅したものと認められるが、

5 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つ
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
10 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とされていたも
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。

15 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。

20 イ 排除措置命令の相当性

25 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。

5 (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)

10 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。

15 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
20 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
25 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所、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、
5 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

10 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

15 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

20 ア 10月17日の三木会で意思の連絡がされたとは考え難い事情があること

25 段ボールメーカーは、輸送費用の制約から各段ボール工場から一定の輸送距離の範囲に所在する地場ユーザーに対してのみ段ボールケースを供給しているのが通例であって、各工場に近接する一定の都道府県内にとどまっているのである。このような製品の特性上、北海道、東北地方、関東地方、甲信越地方及び静岡県では、地域ごとに競争者が異なっており、製品単価も異なっているのである。また、国道4号線付近における

5
10
段ボールシートの需要及び供給については、他の地域とは異なる競争原理が働いており、価格帯が低い状態にあった。このような客観的事実に基づけば、東日本地区内で段ボール製品の値上げ幅を一律にすることはおろか、一定の値上げ幅を指標として各社がこれと大差のない値上げ幅を目安に足並みを揃えて値上げを実施することも困難である。上記客観的な競争状況に反する本件審決の認定は不合理と言わざるを得ない。被告は、他都府県から北海道内への段ボール製品の納入について、査334・3頁のような取引数量も不明、時期も不明かつ出荷伝票が添付されているわけでもない事例を挙げるのみであり、商圏が北海道を越えるということはできない。

15
20
そもそも、三木会は、東段工の一組織という位置付けが形式的にはなされてはいたものの、労働条件の向上を含めた段ボール業界全体の地位の向上を図るための組織であり（審C共17・3頁）、実際の活動内容を見ても、三木会においては、東段工による営業マンセミナーや東段工の海外研修の開催に関する事項のほか、東段工忘年懇親会や新春賀詞交歓会の準備に関する事項といった内容が議題に挙げられており、段ボール業者の間での懇親会としての性格を持つ組織であったのであり、何かを決定する会議体ではなかった。

25
また、意思の連絡があり、本件各合意が成立したとされる平成23年当時、段ボール原紙の値上げによって段ボール業界をとりまく環境が激変していた状況であった上（審C共17・4ないし5頁）、10月17日の三木会の段階では、原紙の価格は上がっておらず、いつどの程度原紙の値上げがなされるのか不透明な状況であり、段ボールメーカーにとって段ボール原紙の値上げを受け入れざるを得ない状況ではなかった。

さらに、原告トーモク及び原告トーシンパッケージの値上げ開始日として本件審決が認定する平成23年12月1日は、全ての特定ユーザー

の期替わり前であり、段ボールの値上げを受け入れられる状況ではなかったものであり、このような内容を含む本件の値上げ合意を原告らが行うことは困難な状況にあった。このように、本件においては、少なくとも10月17日の三木会の時点では、「意思の連絡」があったとはいえないことを示す客観的な事実が多数存在している。本件審決は、これらの客観的な事実を無視して、10月17日の三木会の時点で「意思の連絡」があったとするものであり、重大な事実誤認である。

イ 10月17日の三木会での情報が東段工の6支部に伝達されていないこと

被告は、本件審決において、前記の客観的な事実を無視して「東日本地域全域を地理的範囲とする単一のカルテル」を認定するに至ったが、東段工の6支部（北海道支部、新潟四木会、長野5社会、群馬会、栃木会、宮城支部会）においては、10月17日の三木会における合意の内容が伝達された証拠が何ら存在しない。

本件審決は、大手の段ボールメーカー及びそのグループ会社が各支部会等において、10月17日の三木会で協議した内容と同様の値上げの意向を表明すれば、10月17日の三木会でその旨の合意が成立した事実自体を伝達しなくても、従前からの慣行に照らし、他の地場の段ボールメーカーもこれに追随して値上げの実施に向かうことは容易に予測される状況にあったので、10月17日の三木会の会議内容が伝達されていない支部会等の参加者も、本件各合意に参加したといえるとした。しかし、「競り込み」という値上げ局面において、段ボール製品を安値で販売する行為を避けるという従前からの慣行は、平成23年当時において、既に過去の遺物になっていた。また、従前からの慣行が当時どの程度の強度を有していたか、それが本件当時に現存していたか、仮に現存していたとしてどの程度の者にどれだけ強く認識されていたか等、従前

からの慣行が本件各合意の存在を推認させるために必要な前提事実を認定しておらず、論理に飛躍がある。

5 なお、原告らは、東段工の9支部会のうち、3分の2に当たる6支部において、三木会の内容が伝達された証拠がないにもかかわらず、支部会を通じて東日本地区全体に対する合意があったとすることは不合理であることを主張するものであって、原告らに三木会の内容が伝達されていたとしても、そのことは、上記主張の合理性を左右しない。

ウ 原告遠州紙工業固有の主張

10 原告遠州紙工業は、東段工に所属していない中小企業であり、その事業規模は、本件当時において営業部に所属する従業員数は[略]名程度、月間売上高は平成25年9月において約[金額]円、このうち段ボールシートが約[金額]円程度、段ボールケースが約[金額]円程度である。また、原告遠州紙工業の段ボール製品の営業地域は、浜松市等の静岡県西部地域を中心としており、それ以外は、せいぜい愛知県及び静岡県東部地域である。

15 原告遠州紙工業は、現在は、原告トーモクの子会社であるが、本件当時においては原告トーモクとの間に資本関係は全く存在しておらず、独立の地場段ボールメーカーであった。このような狭い商圈しか持たず、規模も小さい原告遠州紙工業が、東日本地区全体の値上げの意思の連絡に参加したとは考え難い。仮に、被告の主張するとおり、重畳的に一定の取引分野が成立するとしても、東日本地区についての意思の連絡に、東日本地区では静岡県に営業地域が限定されている原告遠州紙工業が参加したとは到底考えられない。

(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 市場画定について

25 最高裁平成24年2月20日第一小法廷判決・民集66巻2号796

頁（以下「平成24年最判」という。）は、一定の取引分野の画定は違反者のした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とは別に一般的・客観的に行うという考え方を採用するものと解される。

5 なお、企業結合規制（独禁法第4章）においては、特定の商品又は役務の提供を中心に競争の実質的制限の有無が判断されるのであり、このような企業結合規制の場合と同様、価格協定による不当な取引制限の有無においても、特定の商品等を中心に競争の実質的制限の有無が判断されるべきである。

10 これを本件について見ると、前記(1)アの段ボール製品の平均輸送距離やその競争環境という商品の特性に鑑みれば、東日本地区全体が一般的・客観的に見て同一市場でないことは明らかである。1つの取引分野の成立が他の取引分野の成立の可能性を排除するものではないとしても、「東日本地区」という市場における単一の違反を認定することはできないというべきである。

15 イ 地理的範囲に関して

 本件審決は、特定の事業者及び生産拠点ごとに存在する競争関係について、重層的に成立し得るものとして、東日本地区を「一定の取引分野」の地理的範囲としている。しかし、このような被告の主張に立ったとしても、複数市場を併合して全ての市場を含む1つの市場を画定するという手法は、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個にまとめることを許容するものに過ぎず、複数の市場に分けた場合に供給者の
20 顔ぶれやシェアの状況が大きく異なることになる場合に、1個の市場に
25 まとめることを許容するものではない。

本件においては、各地域における供給者の顔ぶれや、供給される段ボールの特徴が大きく異なっており、東日本地区には、地域間で製品の行き来がほとんどない地区が含まれるから、東日本地区全域を地理的範囲として一定の取引分野が成立し得るとする被告の主張は、全く根拠のないものである。

特に、被告の主張では、一定の取引分野に、北海道地区が含まれることになるが、北海道と本州（取り分け段ボール産業が集積している宮城県、福島県・新潟県及びそれ以南）との間で納入エリアが競合していないことが明らかであるから、商圈が重なることのないことが明白な北海道地区が一定の取引分野に含まれるとすることは、不合理である。

なお、レンゴー等が値上げ幅に地域によって差を設けていないのは、地域ごとに異なる値上げ幅を公表することにより、値上げ幅を大きくした地域の顧客からの感情的な反発を避けるためであり、需要者からの競争圧力を受けるからではないから、地域によって値上げに大きな特色がないとはいえない。

ウ 本件審決の認定、判断は「いいとこ取り」であって自己矛盾していること

まず、本件審決は、「競争の実質的制限等」の成否を論ずる争点(2)においては、本件シート合意・本件ケース合意の成立時の三木会出席各社のシェア情報に、そのグループ会社のシェア情報を加算することにより、三木会出席者の合計シェア（特定段ボールシートにつき、約44.29%、特定段ボールケースにつき、約41.24%）ではなく、グループ関係にある会社を合算した合計シェア（特定段ボールシートにつき、62.20%、特定段ボールケースにつき、約51.88%）と認定することにより、「競争の実質的制限」があると判断した（本件審決133ないし136頁）。

次いで、子会社向け商品の売上げを課徴金の算定基礎から除外すべきかという争点(3)においては、子会社について「違反行為者のグループ会社であっても、違反行為者とは別個の法人格を有し、法律上も独立の取引主体として活動している事業者であるから、グループ会社に対する商品の販売が実質的に同一企業内における加工部門への物資の移転と同視し得るなどの事情が存在しない限り、直ちに当該グループ会社に販売された商品が違反行為の対象から除外されているものと認めることはできないと判断した（本件審決148頁）。

このように、本件審決は、「競争の実質的制限」の成否を検討するに当たっては、子会社は親会社の意思のとおり行動するものとして、親子会社の一体性を認めて違反行為者のシェア算定において親子会社を同一の競争主体として扱う一方、課徴金の算定に当たっては、親子会社は原則として一体ではないとして親子会社を別の競争主体として扱っているものであり、同一事件の中で相矛盾する立場をとっており、本件審決の認定、判断は「いいとこ取り」であって自己矛盾しており、不当性は甚だしい。

(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

本件において、平成24年6月5日時点以降、違反行為をしたとされる各事業者の自制によって、本件の違反行為は消滅しているところ、本件各排除措置命令が発令されたのは、平成26年6月19日であり、上記から約2年が経過していた。この間、実際にカルテル等が繰り返されることはなく、各製品の価格決定は各社が決定するなど排除措置命令を発令する必要は全くなくなっていた。したがって、本件各排除措置命令は、「特に必要があると認めるとき」（独禁法7条2項）の要件を満たさないから、その発令は違法である。

(4) 争点(4)（本件各課徴金納付命令の適法性）について

前記(2)で主張したとおり、本件審決は、「競争の実質的制限」の成否を検討するに当たっては、子会社は親会社の意思のとおり行動するものとして、親子会社の一体性を認めて違反行為者のシェア算定において親子会社を同一の競争主体として扱う一方、課徴金の算定に当たっては、親子会社は原則として一体ではないとして親子会社を別の競争主体として扱っているのであり、同一事件の中で相矛盾する立場をとっており、本件審決の認定、判断は「いいとこ取り」であって自己矛盾に陥っている。したがって、親子会社の一体性を認めるのであれば、課徴金の算定対象の売上げから原告らのグループ会社向け商品の売上げを除外すべきである。

10 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

(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实を認定しているところ（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日の三木会で意思の連絡がされたとは考え難い事情があるとして、以下のとおり指摘する。すなわち、①段ボールメーカーは、輸送費用の制約から各段ボール工場から一定の輸送距離の範囲に所在する地場ユーザーに対してのみ段ボールケースを供給しているのが通例であり、このような製品の特性上、東日本地区内で段ボール製品の値上げ幅を一律にすることはおろか、一定の値上げ幅を指標として各社がこれと大差のない値上げ幅を目安に足並みを揃えて値上げを実施することも困難である、②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ということとはできない、③三木会は、労働条件の向上を含めた段ボール業界全体の地位の向上を図るための組織であり、段ボール業者の間での懇親会としての性格を持つ組織であったのであり、何かを決定する会議体ではなかった、④10月17日の三木会の段階では、原紙の価格は上がっておらず、いつどの程度原紙の値上げがなされるのか不透明な状況であった、⑤原告

5 トーモク及び原告トーシンパッケージの値上げ開始日として本件審決が認定する平成23年12月1日は、全ての特定ユーザーの期替わり前であり、段ボールの値上げを受け入れられる状況ではなかった、このように、10月17日の三木会の時点では、「意思の連絡」があったとはいえないことを示す客観的な事実が多数存在していた旨主張する。

10 しかし、上記①については、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、東日本地区全域で活動する他の事業者は隣接する商圏で活動する他の事業者との競争を介して取引分野全体に影響を与え得ることを踏まえると、上記の点は、本件各合意の成立を左右する事情であるとはいえない。

15 上記②については、東段工の北海道支部の支部長は、三木会には移動時間の関係で出席しないのが通例であったものの、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を図っており（本件審判の認定事実4(3)）、本件各事業者のうち、セツツカートンの新潟工場長は、遠くでは北海道にも一部ユーザーがいると供述していること（査334・3頁）も踏まえると、北海道支部を含む東日本全体を1つの市場と捉えて、その範囲における実質的な取引制限の有無を検討することが不合理であるとはいえない。このことは、仮に、原告らにおいて、北海道に所在する工場で生産された段ボール製品は北海道を商圏として供給され、本州に供給された実績がなかったとしても、上記判断は左右されない。

20 上記③については、三木会及び支部会等の会合において、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ており（本件審決の認定事実1）、このことは、三木会が段ボールメーカー間の懇親会として機能していることと両立するものであって、上記判断を左右する事情とはいえない。

25 上記④については、レンゴウの関係者は、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
5 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、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
10 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。

上記⑤については、10月17日の三木会以降の段ボール製品の値上げ
15 の実施状況について見ると、三木会又は支部会等で公表された値上げ幅を
もって、順次、値上げが実施されており（本件審決の認定事実4ないし
6）、原告トーモク及び原告トーシンパッケージにおいて、平成23年1
2月1日において、段ボールの値上げを受け入れられる状況ではなかった
20 ことをうかがわせる証拠は見当たらない。

以上のとおり、10月17日の三木会の時点では、「意思の連絡」があ
ったとはいえないことを示す客観的な事実が多数存在していたとはいえな
い。

イ 原告らは、東段工の6支部（北海道支部、新潟四木会、長野5社会、群
25 馬会、栃木会、宮城支部会）においては、10月17日の三木会における
合意の内容が伝達されておらず、また、「競り込み」という値上げ局面に

5
10
15
20
25

において、段ボール製品を安値で販売する行為を避けるという従前からの慣行は平成23年当時において、既に過去の遺物になっていた旨主張する。

しかし、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従前からの慣行があると認められるところ（「競り込み」という値上げ局面において、段ボール製品を安値で販売する行為を避けるという点を含めて、被告が主張する従前からの慣行の存在は、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、従前からの慣行が平成23年当時、既に消滅していたことをうかがわせる証拠は見当たらない。）、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、従前からの慣行の下では、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、原告遠州紙工業は、本件当時においては原告トーモクとの間に資本関係はなく、独立の地場段ボールメーカーであり、東段工にも所属しておらず、東日本地区では、静岡県に営業地域が限定されているのであって、東日本地区全体の値上げの意思の連絡に参加したとは考え難い旨主張する。

しかし、平成23年10月31日に開催された静岡支部会に出席した原告遠州紙工業の営業責任者は、同支部会の支部長である日本紙工業の□J□から、10月17日の三木会の報告を受け、値上げの方針を発表するよう促され、「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、さらに、営業日報に、同会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1
3%（レンゴー）の価格改定で進んでいる」などと記載して社長に報告し
ていたのであるから（本件審決の認定事実4(6)）、原告遠州紙工業は、上
記静岡支部会における出席各社と相互に対価の値上げについて、歩調を揃
え、相互に他の事業者の対価引上げ行為を認識して認容したものといえる
から、本件各合意に参加したものというべきである。このことは、原告ら
が主張する原告遠州紙工業の固有の事情（本件当時においては原告トーモ
クとの間に資本関係のない地場段ボールメーカーであったこと、東段工に
も所属していないこと、東日本地区では、静岡県に営業地域が限定されて
いること）によって左右されるものではない。

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するのが相当である（平
成24年最判参照）。

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 原告らは、段ボール製品の平均輸送距離やその競争環境に鑑みれば、平成24年最判の判示に照らしても、東日本地区全体が一般的・客観的に見て同一市場でないことは明らかであり、供給者の顔ぶれやシェアの状況に大差がないような事情がある場合を除き（本件では、原告らにおい

て、東日本地区に商圈が重なることがない北海道地区が含まれており、上記の事情は存在しない。) 、複数市場を併合して全ての市場を含む1つの市場に画定することは相当ではなく、被告の主張する「東日本地区」という単一の市場における実質的な競争制限を前提に判断すべきではない旨主張する。

しかし、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。

なお、平成24年最判は、入札談合の事案において、当該審決において認定した事実関係を前提とすると、共同行為である当該基本合意の対象として審決が認定した特定の工事を含めた、より一般的な工事（Aクラス以上の工事）を対象としたものと認めて、それをもって、一定の取引分野と画定したものである。本件各合意が対象としている取引及びそれに影響を受ける範囲を検討して取引範囲を画定した前記判断が平成24年最判に反するものとは解されない。

また、原告らは、企業結合規制の場合と同様、価格協定による不当な取引制限の有無においても、特定の商品等を中心に競争の実質的制限の有無が判断されるべきである旨主張するが、企業結合規制の場合と価格協定による不当な取引制限の有無の場合において、競争の実質的制限の有無に係る判断基準が、審査時点において具体的な行為が行われている

か否かにより異なり得るという点はさて置き、本件各合意による不当な取引制限の有無の判断については、上記で説示したとおりである。

ところで、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、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。また、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））、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ないほど小さいものとはいえない。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。

また、上記のとおり、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。

なお、原告らは、レンゴー等が値上げ幅に地域によって差を設けていないのは、地域ごとに異なる値上げ幅を公表することにより、値上げ幅を大きくした地域の顧客からの感情的な反発を避けるためであり、需要者からの競争圧力を受けるからではないから、地域によって値上げに大きな特色がないとはいえない旨主張するが、地域の顧客からの感情的な反発と需要者からの競争圧力の存在とは、両立する事実であって、地域の顧客からの感情的な反発があることによって需要者からの競争圧力の存在を否定することはできず、上記主張は採用することができない。

イ 原告らは、本件審決は「競争の実質的制限」の成否を検討するに当たっ

ては、子会社は親会社の意思のとおり行動するものとして、親子会社の一体性を認めて違反行為者のシェア算定において親子会社を同一の競争主体として扱う一方、課徴金の算定に当たっては、親子会社は原則として一体ではないとして親子会社を別の競争主体として扱っているのであり、同一事件の中で相矛盾する立場をとっており、本件審決の認定、判断は「いいとこ取り」であって自己矛盾に陥っている旨主張する。

しかし、前記で説示したとおり、「一定の取引分野」において、「競争を実質的に制限する」（独禁法2条6項）とは、価格協定に係る事業者らとその意思で、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（平成24年最判参照）、その判断に際しては、事業者らのシェアの高さ、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ところ、本件各合意に至る経緯（本件審決の認定事実2ないし6）に照らすと、原告トモクのグループ企業である原告らは、段ボール製品の値上げに同調していたのであるから、そのシェアを合算して、段ボール製品の販売価格を一定程度左右していたといえるか否かを判断することが不合理であるとはいえない。

他方で、独禁法の定める課徴金の制度は、カルテル禁止の実効性確保のための行政上の措置であり、同制度の積極的かつ効率的な運営により抑止効果を確保するために容易かつ明確な算定基準であることが必要とされているものである（最高裁平成17年9月13日第三小法廷判決・民集59巻7号1950頁参照）。カルテル禁止の実効性を確保し、違法行為を抑止しようとする課徴金制度の趣旨に照らすと、グループ企業といえども、独立の法人格を有する別個の法主体である以上、グループ企業間の取引が実質的に同一企業グループ内の加工部門への物資の移動と同視し得る等の特段の事情がない限り、本件各合意による相互拘束の



対象外であることが明らかとはいえないのであって、課徴金の算定に当たってはグループ企業、親子会社を別個の法人として扱うことは、上記の制度趣旨に沿うものと解される。そうすると、実質的な競争制限に当たるか否かと、課徴金の算定基礎に含めるか否かは、目的を異にする別個の問題であるから、それぞれの判断基準が同一ではないからといって、両者の判断基準に矛盾等があるとはいえない。

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、平成24年6月5日時点以降、違反行為をしたとされる各事業者の自制によって、本件の違反行為は消滅しており、また、上記から約2年が経過してから本件各排除措置命令が発令されており、この間、実際にカルテル等が繰り返されることはなく、排除措置命令を発令する必要は全くななくなっていたから、本件各排除措置命令は、「特に必要があると認めるとき」（独禁法7条2項）の要件を満たさず、違法である旨主張する。

しかし、原告らを含む本件各事業者が本件各違反行為を取り止めたのは、被告の立入検査を受けたことによるものであって、自発的な意思によるものとは認め難いから、本件各違反行為が本件各事業者の自制によって消滅したとの原告らの主張はその前提を欠く。

また、本件各排除措置命令は、被告の立入検査から約2年が経過してから発令されているが、本件各違反行為が、段ボール製品の製造に関する長年の従前からの慣行（本件審決の認定事実1）を背景に行われたものであり、上記2年間において、段ボール製品の市場構造が大きく変わったといった事情もうかがわれないことからすると、その再発防止措置をとる必要性があったものと認めるのが相当である。そして、被告は、競争政策の専門的知見を有する行政機関として、排除措置命令に関する合理的な裁量を有するものと解されるところ、上記の事情に鑑みれば、本件各排除措置命令の発令に際し

て、被告に裁量権の逸脱又は濫用があるとは認められない。

したがって、被告の原告らに対する本件各排除措置命令が「特に必要があると認めるとき」（独禁法7条2項）の要件を満たしていないとはいえず、原告らの上記主張は採用することができない。

5 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、現実は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。

15 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
20 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
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
25 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

原告らは、本件審決は「競争の実質的制限」の成否を検討するに当たっては、子会社は親会社の意思のとおり行動するものとして、親子会社の一体性を認めておきながら、課徴金の算定に当たっては、親子会社は原則として一体ではないとして親子会社を別の競争主体として扱っている点で自己矛盾に陥っており、親子会社の一体性を前提とするのであれば、課徴金の算定対象の売上げから原告らのグループ会社向け商品の売上げを除外すべきである旨主張する。

しかし、競争の実質的制限の成否を検討するに当たっては、価格けん制

力の有無という観点から子会社のシェアを加算する扱いをし、他方で、違法行為の抑止という観点から、課徴金の算定対象の売上げから原告らのグループ会社向け商品の売上げを除外しない扱いをすることとの間に、矛盾があるといえないことは、前記2(2)で説示したとおりである。

5 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。

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

10 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 

20

裁判官

河村浩 

25

裁判官

廣瀬孝 

裁判官

宮崎拓也

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。

5

裁判長裁判官

相澤真木

(別紙) 指定代理人目録

宮本 信彦 榎本 勤也 齋藤 みずえ 岩丸 華子 小室 尚彦

以上

5

(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いう。

10 (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している場合においても、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、当該行為が既になくし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。

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
5 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
10 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

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
15 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

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
20 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

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
25 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にしたもの
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、セツ Karton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	宝醬油株式会社	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	日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 氏名略
2	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
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 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	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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 氏名略
20	大阪府根津市三島三丁目2番1号	美鈴紙業株式会社	代表取締役 氏名略
21	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
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 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 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 氏名略
25	東京都中央区京橋一丁目4番13号	コバシ株式会社	代表取締役 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 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 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 P
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	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

番号	本店の所在地	事業者	代表者
3 1	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
3 2	山梨県韭崎市円野町上円井3025番地	株式会社内藤	代表取締役 氏名略
3 3	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
3 4	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
3 5	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
3 6	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
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
4 0	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
4 1	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

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4070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310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358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
4 7	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
4 8	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 氏名略
4 9	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
5 0	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 氏名略
5 1	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 氏名略
5 2	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 氏名略
5 3	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 氏名略
5 4	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 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	コバシ株式会社	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15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"/>
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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="F"/>
51	静岡市清水区長崎310番地	イハラ紙器株式会社	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
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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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 <input type="text" value="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				
原告トーモク	H23.12.1	H24.6.4	¥2,418,121,833		10	¥241,810,000
原告大一コンテナ	H23.11.21	H24.6.4	¥232,031,734	資本金の額が3億円以下	4	¥9,280,000
原告トーションパッケージ	H23.12.1	H24.6.4	¥85,196,989	資本金の額が3億円以下	4	¥3,400,000
原告遠州紙工業	H24.4.1	H24.6.4	¥74,511,165	資本金の額が3億円以下	4	¥2,980,000

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				
原告トーモク	H23.12.1	H24.6.4	¥7,660,025,681		10	¥766,000,000
原告大一コンテナ	H23.11.21	H24.6.4	¥1,047,028,623	資本金の額が3億円以下	4	¥41,880,000
原告トーシンパッケージ	H23.12.1	H24.6.4	¥508,161,156	資本金の額が3億円以下	4	¥20,320,000
原告遠州紙工業	H24.4.1	H24.6.4	¥161,130,189	資本金の額が3億円以下	4	¥6,440,000

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、被審人興亜紙業、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 (被審人興亜紙業)
	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、被審人コバン、三興段ボール、三五紙業、被審人トーモク、日通商事、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	D14 (被審人レンゴ)
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	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、牽陽紙業、被審人コバン、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、山田段ボール、被審人レンゴ	D3 (被審人レンゴ)
	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	D4 (被審人レンゴ)
	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	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	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	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	D7 (被審人レンゴ)

※ 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」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」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
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
10
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」、「宮城三木会」などと称する会合（以下「宮城支部会」という。）が
25
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、コルゲータ保有メーカー
25 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、コルゲータ保有

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レンゴー及び王子コンテナ
5 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、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、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
10 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
15 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
25 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、129、133、136、138、151、154、159ないし162、164、166、195、196、202、203、208、248、251、252、254ないし256、261、280、323、325、329、334、336、344、349、352、353、355、357、360、374ないし376、378ないし380、385、389、396、397、404、405、408ないし412、416、419、432、435、437、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、664、680、690の1ないし6等）

2 平成23年10月17日に開催された三木会の開催前の経緯

(1) 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13%以上、販売価格を引き上げる旨公表した。（査130、148、242）

(2) 平成23年8月30日に開催された5社会において、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、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、267、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、幹事長を務めるレンゴーの 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、レンゴーグループであるセツカートン及び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かった旨答えていた。（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、レンゴーの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、原告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かった旨述べた。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）

レンゴー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レンゴー及び王子コンテナに続いて、大手の専門メー

カーにおいても、森紙業、原告トーモク、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、レンゴー又は王子コンテナ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原告トーモクの 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レンゴー、②セツカートン、③大和紙器、④王子コンテナ、⑤森紙業、⑥原告トーモク、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)、原告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

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、セツカートン及び大和紙器の各出席者は、いずれも親会社である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 原告トーモク

原告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

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

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。

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・茨城支部長であるレンゴの D3 (以下「D3」という。) 及び群馬・栃木支部長であるレンゴの 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、レンゴの 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、原告トーモクの 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、レンゴの 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。」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)

5 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。

10 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、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、
15
20 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。
25

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、レンゴー、セッツカートン、新潟森紙業及び原告トーモクの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原告トーモクの「C2」(以下「C2」という。)が10月17日の三木会に出席した。

同年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、レンゴウの[D6]□は、他の出席各社に対し、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、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24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甲府大一実業の各営業責任者が出席した。

同会合において、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、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。

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、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。

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。

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

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レンゴウの 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、レンゴウ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レンゴウ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、レンゴウの 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、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、原告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、レンゴウの 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、原告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。

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

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161ないし163、200、202、352、353、361、378、421、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。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、レンゴグループ及び王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った。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原告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った。

（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なかった日本トーカンパッケージ古河工場の営業担当者も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レンゴの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。

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。原告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。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、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、原告トーモク、大王製紙パッケージ及び日本トーカン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。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。関東パックスの出席者は、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、大日本パックスの出席者は、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レンゴー、王子コンテナ、原告トーモク、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、これらのお手前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、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、原告トー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かった旨発言していた。その後、原告トー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、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、原告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)

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、レンゴー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、同人及びレンゴーの

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
5 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。

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
10 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
なかつた。

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、原告トーモ
15 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
20 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、7
07）

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
25 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。

5 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

15 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。

20 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、原告トーモク、日本トーカンパッケージ、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
5 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
かった非組合員の原告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[](以下「[]」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
10 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
の方針を発表するよう促した。レンゴウの出席者は、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、「レンゴウも値上げ頑張っています。み
な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
15 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1
2%値上げする旨発言した。大和紙器及びイハラ紙器の各出席者は、いずれも
親会社であるレンゴウの値上げ方針に従って値上げを実施する旨発言した。原
告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。原告
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
20 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、原告遠州紙工業の出席者は、営業日報
に、同会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%(レンゴウ)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
25 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、358、366、376、377、386ないし389、435、445、449、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。

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、原告トーモク、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原告トーモクの「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。

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、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。

原告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

については速やかに値上げを行いたい旨発言した。

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1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。

5 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。

10 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。

原告トーショ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原告トーム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。

15 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ましょう。」などと発言した。

20 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、その後に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。

25 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、原告トーモク、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レンゴアの「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。

5 レンゴアの「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、セツカートンの出席者は、親会社であるレンゴアの値上げの方針に準じて値上げを行う旨発言した。

10 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。原告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
15 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。

20 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%
25 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、
5 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。

平成23年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。

10 支部長であるレンゴウの[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・栃木支部長であるレンゴウの[D4]
15 □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、1
20 58、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

25 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セツカートンの各営業責任者が出席したところ、
5 支部長であるレンゴウの[D14]（以下「D14」という。）は、その冒頭で、
10 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、レンゴウにおいては、既にユーザー
15 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。

王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。

大和紙器の出席者は、親会社であるレンゴウに準じて値上げを行う旨発言した。

原告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
20
25

は、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、「乱さないようにやっています。」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、193、209、210、239、275、322、329、345、380、398、399、407、410、413、425、433、434、443、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

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らなかつたことなどから、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つた。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、レンゴー、王子コンテナ、原告トーモク、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社が中心となつて、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社を上回り、関東地方のユーザーのみならず、事業者名略、事業者名略、事業者名略など北海道・東北地方のユーザーや事業者名略など静岡県の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つたセツカートンの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つ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原告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わなければならないが、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□I4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思つづく思っている。」、「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、ベクトルを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

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、レンゴー及び王子コンテナ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、レンゴーのD2は、同日に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、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。
- (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

