

I コンデンサ

1 概要

東京高裁判決書のうち 14 頁以下（ルビコン主張）と 17 頁以下（ニチコン主張）を特に取り上げる。

これらの争点はいずれも、アルミ電解コンデンサの被疑行為に関するもの

- ・アルミ電解コンデンサ
- ・タンタル電解コンデンサ

これらの争点はいずれも、違反要件・課徴金要件のいずれであるとも言える。

(1)ハードコアカルテル（不当な取引制限）に関する規定

違反要件：2 条 6 項

課徴金要件：7 条の 2 第 1 項

令和元年改正後第 1 号のうち、次のものは、令和元年改正前から同じ

「当該違反行為…に係る一定の取引分野において当該事業者…が供給した当該商品又は役務…の政令で定める方法により算定した、当該違反行為に係る実行期間における売上額」の「百分の十」

(2)違反要件に関する議論と課徴金要件に関する議論は、多くの点で重なる

- ・「当該商品又は役務」は、違反要件が成立する範囲をファインチューニングする規定
- ・「実行期間」の終期は、通常、違反行為終了日の前日

2 14 頁以下

ルビコン：自社が参加表明した範囲より広い範囲の商品役務について合意が認定されている

判決：広めとなることはある。特定範囲が除外されていることを示す必要がある。

3 17 頁以下

(1)違反行為の終了

ア 特定違反者の離脱

岡崎管工東京高判（東京高判平成 15 年 3 月 7 日）

調査開始日前減免申請をし、営業担当者に中止を指示

イ 全体の終了

合意の破棄

それ以外の外部要因

公取委の立入検査

それ以外

(2)先例（抽象レベル）

上記「それ以外」があり得ることを否定していない。

- ・公取委審判審決平成 19 年 6 月 19 日・平成 15 年(判)第 22 号・審決集 54 巻 78 頁〔ポリプロピレン課徴金日本ポリプロ等〕
- ・公取委審判審決平成 21 年 11 月 9 日・平成 16 年(判)第 3 号・審決集 56 巻第 1 分冊 341 頁〔モディファイヤー〕
- ・東京高判平成 22 年 12 月 10 日・平成 21 年(行ケ)第 46 号・審決集 57 巻第 2 分冊 222 頁〔モディファイヤー〕

(3)先例：市場シェア過半の違反者の減免申請により他の違反者の関係でも違反行為終了とした事例

- ・公取委排除措置命令平成 29 年 3 月 13 日・平成 29 年(措)第 6 号〔壁紙〕（サンゲツ）
- ・公取委排除措置命令平成 30 年 2 月 20 日・平成 30 年(措)第 6 号〔NTT 東日本等向け作業服〕（双日ジーエムシー）

(4)本件

平成 23 年 3 月の東日本大震災による日本ケミコンの生産能力喪失を、大きな市場シェアを持つ者の離脱と同様に評価できれば、終了と言えるかもしれない。

判決：平成 23 年 5 月に完全復旧宣言など

情報交換活動の途絶

判決：途絶したとは言えない旨の認定

平成 23 年 8 月 19 日以後の頃の話（「値下げも辞さない」）

判決：「値下げ合戦は避けるよう併せて指示」

震災直後のヘルプ要請の部分

判決：本件合意の範囲内。ニチコンの売上げである以上、ニチコンに課徴金（22 頁）

4 23 頁以下

「P」社に対して命令がないことについて

- ・ニチコン等への命令は違法か

「差別的意図」がなければ違法でない（24 頁の下 8 行目）

- ・「P」社は違反か

地裁判決（地裁判決 PDF42 頁）

>証拠(乙共 18)によれば、《P》の担当者はマーケット研究会に出席しているものの、その発言内容は、ドル建て、ユーロ建ての外貨取引等、欧米やアジアに所在するアルミ電解コンデンサの需要者等に関するものが多くの部分を占めることが認められ、《P》は、アルミ 4 社と比べて、日本国内の需要者等に対するアルミ電解コンデンサの販売数量は多くなかったものと推認することができる。加えて、《P》がマーケット研究会以外の会合に参加して、日本国内のアルミ電解コンデンサの需要者等に提示する具体的な販売価格について話し合うなどしていたことを認めるに足りる証拠はない。そうすると、被告が《P》とアルミ 4 社とを別異に取り扱ったことが不合理とはいえないというべきである。

Ⅱ アスファルト合材

1 概要

課徴金要件の「当該商品又は役務」の範囲が争われた事例
(判決書 36 頁以下)

2 36 頁ア

課徴金を多く課そうとする側が持ち出す最高裁判決
(売上額がゼロである場合に課する理由にはならないと考えられる。)

3 36 頁イ

(1)入札談合以外の事案で常に出てくる一般論

拘束を受けたもの

対象商品の範疇であれば、除外されたことを示す特段の事情がなければ対象
本件での、対象商品の範疇

日本国内における全てのアスファルト合材

(2)検討対象市場の地理的範囲

判決：工場の供給可能範囲を超えて全国とすることに合理性がある（38-39 頁）

(3)本件 4 工場（7 頁）については競争がない旨の主張

判決：実行期間中に本件 9 社の合意維持 x

本件 4 工場において値上げ x

3 工場について他と競争 o

(4)同業者間取引（40 頁以下）

・もし付加価値部分のみについて売上げを計上していた場合には別論となる可能性を残している

・42 冒頭は詳細不明

(5)子会社への供給（42 頁以下）

判決の(2)ア最初の 2 段落：既存の一般論

判決による本件判断：

「地方自治体や原告以外の事業者等から独自に道路舗装工事を受注して施工していた」 x

「原告の自社工場以外の合材工場からアスファルト合材を購入することがあったか、少なくとも購入することが可能であった」 o

令和元年改正との違い

(6) JV 工場である本件 6 工場（7 頁以下）には及んでいない旨の主張

判決：JV 工場であっても必ず対象、というのではなく、一般論的な指摘（44-45 頁）

本件に即した指摘（45 頁 8 行目-16 行目）

(7) JV 工場である本件 6 工場の、構成員への売上げ

判決：46-47 頁

組合の組合員に対する売上げの先例

グループ会社に対する売上げに関するルール（上記）

白石教授から、レジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

コンデンサ事件東京高判

- 一般的に、事業者は、自社のみがカルテルから離脱し、違反行為を終了したと主張する方が主張しやすいと感じる。本件ではそう主張する材料がなかったため、大きなきっかけとなる出来事によってカルテル全体が終了する、と主張したのではないか。
- 平成 23 年 8 月 19 日、日本ケミコンの社内会議での指示の内容が、カルテルを終わらせるものだったかが問題になっているところ、裁判所は“メリットのない値下げ合戦は避けるよう”との社内指示があった点を捉え、合意の相互拘束の結果であるとしている（高裁判決 20、21 頁）。しかし、カルテルの有無に関わらず、この趣旨の発言は企業としてよくあることと考えられるので、少し気の毒である。
なお、この証拠はニチコンらにとって他社から出た証拠であり、裁判前に把握しておくことは難しいと思う。
- 社内会議での発言について、基本的には、各社が単独で値上げや値下げを決めることは自由であることからすれば、おっしゃる通りと思う。
- 相互拘束は、事案によって強い場合と弱い場合があるようだ。合意はあるが、相互拘束はうっすらとしか存在しない事案では、ちょっとしたことでカルテルが瓦解しやすい。本件の取引分野は、従来から協調的であり、それなりに強い相互拘束の仕組みができていたようだ。
- ご発言では、合意と相互拘束を異なるものとして区別されているところ、確かにそのような理解の仕方もあるが、合意に相互拘束の概念を含めて捉える方法もある。
また、ご指摘のとおり、相互拘束は事案によって強弱があるので、外的な事情によって違反行為が終了するかの判断に影響する。
- カルテルメンバーからのヘルプ要請に基づく販売に係る判示（高裁判決 21-23 頁）について、メーカーは需要者に対する供給責任がある中で、非常事態でも供給するため特別な対応をしたのではないか。そこでの販売価格は合意の影響をある程度受けたとしても、合意の対象であったとは考えにくい。

- カルテル事案では、しばしば原材料価格の高騰がカルテル開始の動機となる。しかし、本件の対象商品は需要が限られており、原材料費が高騰してもなお値上げが難しい取引分野だったということが印象的であった。

それに関連して、震災とカルテル終期との関係が論じられているが、通常、震災はむしろ供給が逼迫し、本来値上げ可能な局面であろう。この意味でも、高裁判決の判断は妥当であると思う。

- 事業者側は、震災で日本ケミコンという大手が供給不能になったため、大手の仕切りがなくなり、情報交換会合も途絶えたため、違反行為が終了したと主張している。本件の場合、事業者は価格動向ではなく、合意という行為がなくなったことに着目して主張をしたのだといえる。

- 本件の合意は、値上げ幅や金額が具体的に示されず、値上げのみを合意するという極めて抽象的な内容である。内容が具体的でないだけに、震災といった大きな状況の変化によって合意が変容することもありうるのではと感じた。

震災時点で違反行為がいったん終了したとしてしまうと、除斥期間にかかってしまい、本件の排除措置命令及び課徴金納付命令が行えなかった可能性もあるから、もしかすると、そのような状況も判断に影響したのかもしれない。

アスファルト合材世紀東急工業事件東京地判

- 子会社に対する売上が課徴金対象かどうかについて、判決の一般論は、同一企業内の物資の移動と同視できる特段の事情の有無で判断すると言っている。しかし、当てはめをみると、問題となった取引を分析するのではなく、単に子会社は親会社と別法人だということを述べているだけのように見える。

- 先程の私の説明は、子会社向けには親会社しか販売しておらず、子会社への販売に対する競争がない、という趣旨であった。ご指摘を踏まえ 42-43 頁をみると、裁判所は、子会社は独立の取引主体なので、合意の対象に含まれるという点から説明しようとしていた可能性もあると感じた。

- カルテルメンバー間で委託・受託関係があり、商品を売買しているのであれば、1 つの商品について二度課徴金をかけることになりそうだが、問題ないのか。

- 昔は 1 商流 1 課徴金というような暗黙の了解があったようだが、現在では 1 商流で 2 課徴金も可能のようであり、事例もある。

- 課徴金の新しい条文は複雑だが、子会社に供給した分の売上は算定基礎から除くという趣旨の規定があった気がする。
- ここで条文に基づいてご説明できないが、括弧書きで除外している部分は、単にダブルカウントにならないようにしている可能性もある。
- 共同企業体 (JV) の売上が課徴金対象となる場合、参加事業者が分担するのだろうか。
- 一般的には、JV への出資比率に応じて売上額を按分して各構成員が負担することになるのではないかと（白石忠志『独占禁止法（3 版）』262 頁（有斐閣、2016）参照）。
- 6 工場での売上が算定対象であることについて、6 工場の販売価格に相場がある（44 頁）とか、値上げが望ましい（45 頁）とかを理由に挙げているが、当たり前のことだ。本当に合意の影響が及んでいたのだろうか。
- 値上げしたいと思っていたと企業が言うのは当然のことであり、ご指摘の部分はおっしゃるとおりである。
- 裁判所は、子会社 X5 について、親会社以外の事業者から購入することを禁止する契約はなかったことを認定している（34 頁 b）が、子会社の活動に影響を及ぼす方法はいくらでもあり、契約の有無のみで他社との取引があるかどうかは判断できない。
- 公取側の肩を持つならば、34 頁の a ないし e の事情を含め、総合的に考慮して認定したということなのだろう。
- 4 工場のうち知床アスコンへの販売について、原告は合意の対象外と主張しているところ、裁判所はそれについて一切の説明なく、合意の対象と言い切っているようにみえる。
- 違反行為者が合意している範囲が影響の及んでいる範囲だという前提が、そのまま適用されているのだろう。本件が争う余地があるかは別だが、一般論として、地理的に合意の影響が及ばない事情があるケースは十分にありうる。

以上