

**段ボール用でん粉メーカーによる価格カルテル（加藤化学）事件**

- 【文献種別】 審決／公正取引委員会  
【裁判年月日】 令和1年10月2日  
【事件番号】 平成25年（判）第30号ないし第35号  
【事件名】 王子コーンスターチ（株）ほか2名に対する件  
【裁判結果】 審判請求一部認容審決  
【参照法令】 独占禁止法3条後段・2条6項  
【掲載誌】 公取委ホームページ

**事実の概要**

1 被審人Y（加藤化学）及び $X_1 - X_7$ の8社（以下、「8社」）は、段ボール用でん粉（コーンスターチ）の製造販売事業を営んでおり、日本における段ボール用でん粉（以下、「本件商品」）のほとんど全てが8社によって製造販売されていた。

本件商品の価格の引上げは、でん粉メーカーが段ボールメーカーに申し出る形で行われ、段ボールメーカー中最大手のAが価格引上げを受け入れれば、他の段ボールメーカーも概ねこれを受け入れていた。Aは、複数のメーカーから本件商品を購入していたが、価格、価格の引上げ幅及び引上げ実施時期をでん粉メーカー間で原則として同一としていた。Aは、Aへの納入が最大のでん粉メーカーとの価格交渉を優先し、当該メーカーとの間で価格交渉が進まなければ他のでん粉メーカーとの価格交渉も進まなかった。平成23年2月末頃までは、 $X_1$ （日本コーンスターチ）のAへの納入量が最も多かった。

**2 平成22年11月5日会合までの状況**

(1) 8社は、遅くとも平成18年頃までには、8社の担当者らの会合、2社の担当者の面談、電話等の方法により、本件商品の原料であるとうもろこしのシカゴ相場（以下、「シカゴ相場」）が上昇すると、価格の引上げ幅、その実施時期等を話し合うなどして、協調関係を維持してきた。同年夏頃からのシカゴ相場の上昇を受けて、8社は、同様にして本件商品の引上げ幅、実施時期等について決定し、A等段ボールメーカーとの値上げ交渉の状況の情報交換や交渉方針についての話し合いを行った上で、段ボールメーカーとの値上げ交渉を行った。8社は、値上げ交渉が妥結すると、次

の値上げについて決定する行為を繰り返し、平成20年7月末頃までに6回の値上げを行った。その後は、シカゴ相場の下落を受けて段ボールメーカーからの値下げ要請が行われ、8社は、値下げを拒否することを決定し対応につき申し合わせた上で、段ボールメーカーとの交渉を行った。

(2) Yは、従来、Aの1工場に60円（1キログラム当たりの値段、以下同様）で本件商品を納入していたが、取引数量拡大のために45円で納入することとし、平成21年12月から平成22年9月にかけて新たにAの5工場にも本件商品を納入するようになった。Yはこれにより $X_1 = A$ 間の取引を奪うことになった。

**3 平成22年11月5日会合**

平成22年10月中の $X_1$ 担当者による $X_2$ 担当者訪問等を経て、メーカーが協調して本件商品の価格の引上げを行っていくことを目的とする会合が開催されることとなり、他のでん粉メーカーに連絡が行われた。ただ、Yは、上記2(2)の経緯から、特に $X_1$ との関係が悪化していたため、会合に呼ばれなかった。

平成22年11月5日に $X_1 \sim X_6$ （以下、「6社」）の担当者に参加する会合（以下、「本件会合」）が開催され、参加者は、引上げ額を10円以上とし、遅くとも平成23年1月1日納入分を実施時期とすることで一致し、値上げ交渉の状況等について互いに報告し合うことも確認した。 $X_7$ は会合に参加しなかったが、会合開催前に会合参加者に対して会合で決まったことに従うと伝えており、それが会合で報告されていた。

このようにして、 $X_1$ ないし $X_7$ は、平成22年11月5日までに、今後、シカゴ相場の上昇に応じて本件商品の引上げを共同して行っていくとい

う合意（以下、「本件合意」）をした。

#### 4 平成22年1月8日会食

平成22年11月8日に、 $X_2$ 担当者は、Yの担当者2名を誘って会食（以下、「本件会食」）をした。 $X_2$ 担当者は、シカゴ相場が上昇しており値上げの必要があること、でん粉メーカー各社とも値上げずると言っていること等を話し、Yの値上げについての意向を確認した。Y担当者はYの値上げの意向について話した。 $X_2$ 担当者は、Y担当者の発言を聞いて、Yによる「値上げの意向」〔ママ〕が平成22年11月5日会合において一致した値上げの妨げにはならないものと認識した。

#### 5 値上げと情報交換

##### (1) 1次値上げ

7社は、平成22年11月から12月にかけて10～13円の値上げを申し入れた。Yも、平成22年12月3日に平成23年1月納入分から13円値上げすることを申し入れた。

Aは容易に値上げに応じず、 $X_1$ は、平成23年2月から、引上げ幅を12円から16円に引き上げ、後には本件商品のAへの出荷を停止することを伝えて交渉することとした。Aとの交渉は難航し、 $X_1$ は、平成23年2月25日頃にAに納入停止を通告した。

Aは、他社から代替納入を受ける必要が生じことから、Yを含む他のでん粉メーカーに対して平成23年3月1日納入分から8円の値上げを受け入れることとした。8社と他の段ボールメーカーとの交渉も概ね同様の条件で妥結した。

##### (2) 2次値上げ

1次値上げで満額の値上げが受け入れられず、シカゴ相場の上昇が続いたことから、8社は、2次値上げの申し入れを行った。7社の申し入れ時期は平成23年3月から5月までであり、値上げ額は8円だった。Yは、平成23年4月中旬に10円の値上げを申し入れた。

Aは、平成23年5月に、 $X_1 \sim X_7$ については5円、Yについては7円の値上げを受け入れた。Aは、Yに値上げ額を口外することを禁じた。この後、A以外の段ボールメーカーとの交渉は、概ね5円の値上げで妥結した。

##### (3) 3次値上げ

シカゴ相場の上昇が続いたことから、Y及び7社中6社は値上げの申し入れを行った。残る1社も、値上げが認められるようであれば同様に値上げの

申し入れを行おうと考えていた。 $X_1$ らの申し入れ時期は平成23年6～8月であり、値上げ額は5～8円だった。Yは、平成23年7月に8円の値上げを申し入れた。

Aは、平成23年7月にYに対して同年10月1日納入分から3円、値上げすることを認めるとともに、Yに値上げが認められたことを口外することを禁じた。

平成23年10月以降のシカゴ相場の下落傾向により、コーンスターチメーカーは、段ボールメーカーから本件商品の値下げの要請を受けるようになった。

(4) 7社は、2ないし複数社の担当者の面談、電話等により、価格引上げ幅や実施時期、交渉状況について情報交換を行った。

Y担当者は、2次値上げ申し入れ後、 $X_2$ 担当者との面談した。

Y担当者は、3次値上げ申し入れの前後、3回にわたって $X_2$ 担当者と面談し、平成23年8月4日には $X_1 \cdot X_2$ の担当者と面談した。Y担当者は、平成24年1月18日に $X_1$ 担当者から電話を受けた。これらの面談・電話では、3次値上げにおけるでん粉メーカーによる値上げの申し入れや段ボールメーカーとの値上げ交渉の状況について情報交換が行われた。

6 平成24年1月31日に、公取委が立入検査を行った。公取委は、8社が不当な取引制限（2条6項）に該当する行為を行い3条後段に違反したとしてYらに排除措置及び課徴金納付を命じた。Yら3社は命令の取消しを求めて審判請求を行った。

公取委は、Yを除く2社の審判請求を棄却して、7社は共同して本件合意により日本における本件商品の販売分野における競争を実質的に制限したとした。Yについては、次のように判断した。

## 審決の概要

1 Yは、他のでん粉メーカーの取引先を奪ったため、本件合意に誘われなかった。 $X_2$ 担当者は、Y担当者に対して、「本件合意において6社の担当者間で1次値上げにおける段ボール用でん粉の価格の引上げ額等について意見が一致したことはもとより」、「6社が本件合意を開催したという事実すら知らせなかった」。 $X_1$ ら4社の

担当者はYが6社と協調する関係になかったことを示す供述をしており、その他、Yが本件合意に参加したとされている本件会食日時点で、Yが6社と協調関係にあったと供述する担当者はいない。したがって、本件会食又は本件会食の時点で、「Yは他のコーンスターチメーカーと協調する関係にあったとは認められない。」

2 本件会食で、X<sub>2</sub>担当者は引上げ額一致はもとより本件会食開催の事実を知らせなかったのであるから、Y担当者が本件会食で価格引上げ額を10円以上にすること等につき意見が一致していたことを認識したとは認められない。仮に、このような認識が可能であったとしても、Yは、安値での売込みで取引先を奪うなど、「過去の協調関係から逸脱する行動をとっていたこと」、このためYが本件会食に誘われなかったこと、X<sub>2</sub>担当者が本件会食において本件会食開催の事実を知らせなかったことからして、本件会食時、Yは、6社と「協調して段ボール用でん粉の値上げを行っていくという関係にはなく、Y担当者が本件会食において、Yも7社と「協調して」本件商品の「価格を引き上げていく意向を表明した」とは認められない。

3 2次値上げ申入れ後にX<sub>2</sub>担当者と面談しているが、「2次値上げでは、他のコーンスターチメーカーが8円の値上げを申し入れているのに対し、Yだけが10円の値上げを申し入れており、しかも、Aから、他社と同様の5円の値上げの提示を受けたものの、これを拒否し、結局、7円の値上げが受け入れられた上、Aから、このことを口外しないように指示されて、この指示を守っている。このような事実は、同業他社よりも低い価格を提示してシェアを奪ういわゆるカルテル破りのようなものではないものの、Yが、2次値上げについて、他のコーンスターチメーカーと協調関係にはなかったことを示すもの」である。

4 3次値上げにおいて、YはX<sub>1</sub>らと情報交換を行っているが、Yは、「独自の交渉を行ってAから値上げを認められており、他のコーンスターチメーカーと協調して値上げを行っていたとは認め難い。」

以上より、Yが「本件合意に参加したとまで認めるに足りる証拠はない。」

## 解説

一 2条6項の要件である『共同して』に該当するというためには、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り、この「意思の連絡とは、複数事業者間で相互に同内容又は同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測し、これと歩調をそろえる意思があることを意味し、一方の対価引上げを他方が単に認識、認容するのみでは足りないが、事業者間相互で拘束し合うことを明示して合意することまでは必要ではなく、相互に他の事業者の対価の引上げ行為を認識して、暗黙のうちに認容することで足る（東芝ケミカル事件東京高判平7・9・25 審決集42巻393頁）。

審判では、Yが本件合意に参加したかが争われたが、これは、Yが価格の引上げを上記の意味で共同して行っていたのかが問題になったものということができる。審決認定事実による限り、Yは共同していたとみるべきであり、公取委の判断には賛成できない。

二 審決は、「協調」、「協調関係」という語を多用している。そして、Yが7社と違う行動をとったことが、「協調関係」等がなかったことの原因とされている。しかし、特殊な価格決定慣行と数年にわたる共同の価格引上げの経験がある中で、Y<sub>2</sub>担当者はX<sub>2</sub>担当者の誘いに応じて本件会食を行ってX<sub>2</sub>に対してYの値上げの意向を明らかにし、その後値上げ交渉の状況について情報交換しているのである。かような事実が認められる以上、違う行動をとったことによって共同性の認定が妨げられることはないと考えべきである。

Yが意思の連絡と競争の実質的制限を生じさせる行動をとったことは明らかである。過去の経緯からして、7社にとって、Yが安値を提示して7社の取引を奪う可能性は懸念事であったはずだ。この中で、Y——数年にわたる共同行為の参加者である——は、本件会食に参加し、メーカー各社とも値上げすると述べるX<sub>2</sub>に対して値上げの意向について話し、X<sub>2</sub>担当者はYが値上げの意向をもっていると認識した。かようなYのコミュニケーション以外に、何が共同性認定に必要なのだろうか。審決は、X<sub>2</sub>担当者が本件会食の存在を

Yに知らせなかったことを考慮するが、この事実に重要性はないのではないか。

審決は、7社の担当者数名が「会見時にYと協調関係になかったことを示す」供述をしたこと等を考慮している。「協調関係」というのは評価的要素を含む概念であって、いかなる供述をいかに評価したかが問題となるし、「協調関係」と「共同して」要件の関係も問題となる。審決には、本件会合前に8社が価格の引上げ幅、その実施時期等を話し合うなどして「協調関係」を維持してきたと述べる部分がある。しかし、本件のような価格決定慣行と情報交換活動がある中では、シカゴ相場の上昇に応じて価格引上げを意思を通じて行っていくことの了解さえあれば価格引上げは可能だったと考えられるのであり、審決も他の部分で実質的に同じ趣旨のことを述べている（審決第6・1(5)イ(イ))。そうであれば、過去に存在したような「協調関係」は不要だったはずである。

審決は、Yが過去にX<sub>1</sub>の取引を奪い、会合にYが呼ばれなかったことも考慮する。本件商品の価格決定慣行及び本件会合開催の経緯からして、このような事情は、確かに「共同して歩調をそろえる意思」があり、他社が「同種の対価の引上げを実施することを認識ないし予測」できるかに関係する。しかし、その後に本件会合が上記の通り実施され、X<sub>1</sub>担当者はY担当者と面談・電話をしている以上、上記の事情は、さほど重要とは思われない。7社としては、Yに歩調をそろえる意思のあることが確認できれば、Yとも共同して値上げする意思を有していたとみるべきではないか。

審決は、YがAから値上げを認められた事実より高い値上げ額を認められ、それを7社に明かさなかったことも、「協調関係」になかったことを示すとす。審決は、同時に、Yのかような行為は「低い価格を提示してシェアを奪ういわゆるカルテル破りのようなものではない」と述べる。その通りなのであって、Yの上記行為はカルテル破りとはおよそ異なる。カルテル破りは、協調的な行動から逸脱して他のカルテル参加者の犠牲のもとに自己の利益増進を図る行為であって、他のカルテル参加者に知らればカルテル参加者に競争的行動をとらせる契機となる。これに対して、Yの上記行為は、競争的行動を促すものでないどころか、客観的には他社の価格引上げないし

維持を助けるものであったはずだ。Yが他社に事実を明かさなかったというのは、明かせば他社の値上げ等はさらに容易になったところ、それをしなかったというに過ぎない。

全体として、審決は、足並みをそろえ相互に助け合って似たような行動をとっていることが「協調関係」であり、これがなければ「共同」しているとはいえないといった素朴な共同行為観を採用しているようにみえないではない。合意という言葉の日常的用法の影響を受けたのではないかとの疑念を禁じ得ない。審決には、「Yによる値上げ意向が本件会合において一致した6社による値上げの妨げにはならない」という不可解な文章もある。Yの値上げが他社の値上げの妨げになるわけがない。審決は、値上げか値下げかにかかわらず、異なる行動をとる者があれば7社の合意実現が妨げられるとでも考えていたようにみえないではない。

三 カルテルを行いやすい環境である方が、カルテルの立証は困難であることが知られている<sup>1)</sup>。本件はまさにこのような状況下で行われたものである。意思の連絡の有無を検討する上では、「対価引上げがなされるに至った前後の諸事情を勘案して事業者の認識及び意思がどのようなものであったかを検討し、事業者相互間に共同の認識、認容があるかどうかを判断すべき」である（前掲・東芝ケミカル事件判決）。前後の諸事情は事例によって異なるのであるから、事案によって必要とされる意思の連絡の内容や態様は、事案により当然、異なる（同旨、本件審決第6・1(5)イ(エ)）。この検討において、適切でない判断基準や経験則が用いられれば、競争を害する行為が放置・助長されてしまう。共同行為の存在を裏付けるものと評価されるべき証拠に接しながらこれを否定する判断が行われたことは甚だ遺憾である。

#### ●—注

- 1) 武田邦宣「不当な取引制限における意思の連絡要件」日本経済法学会年報59号22頁、宮井雅明「独占禁止法における合意の概念」川瀨昇ほか編『根岸哲先生古稀祝賀 競争法の理論と課題』（有斐閣、2013年）99頁以下。

京都大学教授 和久井理子