

平成22年12月10日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

平成21年(行ケ)第46号,同第47号 各審決取消請求事件

口頭弁論終結日 平成22年9月10日

判 決

東京都港区港南1丁目6番41号

原 告	三 菱  レ イ ヨ ン 株 式 会 社
代表者代表取締役	鎌 原 正 直
訴訟代理人弁護士	岩 下 圭 一
同	佐 藤 水 暁

大阪市北区中之島3丁目2番4号

原 告	株 式 会 社  カ ネ カ
代表者代表取締役	菅 原 公 一
訴訟代理人弁護士	石 川 正
同	長 澤 哲 也
同	古 賀 大 樹

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
代表者委員長	竹 島 一 彦
指 定 代 理 人	田 中 久 美 子
同	山 田 健 男
同	秋 沢 陽 子
同	高 野 雄 二
同	佐 藤 真 紀 子
同	坪 田 法
同	因 藤 奈 緒 子
同	小 高 真 侑

同 大 胡 勝

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 当事者の求めた裁判

1 原告ら

(1) 被告が原告らに対する公正取引委員会平成16年(判)第3号私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の一部を改正する法律(平成17年法律第35号)附則2条の規定によりなお従前の例によることとされる同法による改正前の私的独占禁止及び公正取引の確保に関する法律(以下「独占禁止法」という。)違反事件について、平成21年11月9日付けでした審決を取り消す。

(2) 訴訟費用は被告の負担とする。

2 被告

主文同旨

第2 事案の概要

1 本件は、原告らは、呉羽化学工業株式会社(現・株式会社クレハ。以下商号変更の前後を通じて「クレハ」といい、原告らと合わせて「3社」という。)とともに、プラスチックが有する化学的、物理的性質を損なうことなく、衝撃強度、耐候性、加工性等を改良し、製品物性、外観、生産性等を向上させるために用いられる改質剤であるモディファイヤーのうち塩化ビニル樹脂に添加されるもの(以下「塩化ビニル樹脂向けモディファイヤー」という。)について、平成11年10月中旬ころ及び平成12年11月21日までにそれぞれの販売価格の引上げを決定することにより、公共の利益に反して、我が国における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限し

たとして、被告が平成15年12月11日に排除勧告をし、以後審判手続を経て平成21年11月9日に審判審決（以下「本件審決」という。）をしたのに対し、原告らがその取消しを求める事案である。

2 本件審決の主文、本件審決及びその引用に係る審決案が認定した事実の要旨、判断の要旨及び法令の適用の要旨は、以下のとおりである（被審人2社は、本件における原告らである。）。

(1) 本件審決の主文

ア 被審人2社は、モディファイヤーのうち塩化ビニル樹脂に添加されるもの（塩化ビニル樹脂向けモディファイヤー）について、被審人2社及びクレハが平成11年10月中旬ころ及び平成12年11月21日までにそれぞれ行った販売価格引上げの各合意が、平成15年1月1日以降、事実上消滅していることを、それぞれ、取締役会において決議しなければならない。

イ 被審人2社は、次の事項を、それぞれ、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの取引先販売業者及び需要者に周知しなければならない。この周知の方法については、あらかじめ、公正取引委員会の承認を受けなければならない。

(ア) 前項に基づいて採った措置

(イ) 今後、相互の間において又は他の事業者と共同して、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を決定せず、各社がそれぞれ自主的に決める旨

ウ 被審人2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、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を決定してはならない。

エ 被審人2社は、今後、それぞれ、相互に又は他の事業者と塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げについて情報交換を行ってはならない。

オ 被審人2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、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を決定することのないよう、また、相互に又は他の事業者と塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げについて情報交換を行うことのないよう、営業担当者に対する私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律に関する研修、法務担当者による定期的な監査等を行うために必要な措置を講じなければならない。この措置の内容については、あらかじめ、当委員会の承認を受けなければならない。

カ 被審人2社は、前記ア、イ及びオに基づいて採った措置を速やかに公正取引委員会に報告しなければならない。

(2) 認定した事実の要旨

ア 被審人2社の概要等

(ア) 被審人2社の概要

被審人株式会社カネカは、平成16年9月1日に鐘淵化学工業株式会社から商号変更した者であり、肩書地に本店を置き、モディファイヤーの製造販売業を営む者である（以下、商号変更の前後を通じて同被審人を「被審人カネカ」という。）。被審人三菱レイヨン株式会社（以下「被審人三菱レイヨン」という。）は、肩書地に本店を置き、モディファイヤーの製造販売業を営む者である。（争いが無い。）

(イ) 被審人2社以外の国内のモディファイヤー製造販売業者

クレハは、平成17年10月1日に呉羽化学工業株式会社から商号変更した者であり、東京都中央区日本橋浜町三丁目3番2号に本店を置き、モディファイヤーの製造販売業を営んでいた者である。クレハは、平成15年1月1日、モディファイヤーの販売に関する営業のすべてを米国ペンシルバニア州所在のローム・アンド・ハース・カンパニー（以下「ローム・アンド・ハース社」という。）に譲渡し、同日以降、ローム・アンド・ハース社の子会社であるシプレイ・ファーイースト株式会社

が議決権のすべてを所有するローム・アンド・ハース・ジャパン株式会社（以下「ローム・アンド・ハース・ジャパン」という。）からモディファイヤーの製造を受託し、同製品をローム・アンド・ハース・ジャパンに供給している。（査第5号証ないし第9号証、第17号証、第83号証）

クレハの営業譲渡以前における国内のモディファイヤー製造販売業者は、被審人2社及びクレハ（3社）のほか、テクノポリマー株式会社（以下「テクノポリマー」という。）及びゼオン化成株式会社（以下「ゼオン化成」という。）などがあったが、3社以外の事業者の国内需要者への販売量はわずかであり、後記イイ①のとおり、そのほとんどを3社が供給していた。（査第7号証、第11号証、第13号証、第27号証、第30号証、第84号証、第108号証ないし第110号証）

#### イ 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの概要

##### ア) モディファイヤーについて

###### ① モディファイヤーの用途等

モディファイヤーは、プラスチックに少量添加することにより、プラスチックが有する化学的、物理的性質を損なうことなく、衝撃強度、耐候性、加工性等を改良し、製品物性、外観、生産性等を向上させるために用いられる改質剤である。（査第3号証、第4号証、第6号証、第11号証）

モディファイヤーは、元々、塩化ビニル樹脂に添加するために開発されたものであり、需要の多くは塩化ビニル樹脂に添加して用いられるものであるが、ポリカーボネート（PC）、ポリエチレンテレフタレート（PET）等のエンジニア・プラスチックなど、いわゆる非塩化ビニル樹脂に添加するためのモディファイヤーの需要も増えつつある。（査第7号証、第11号証、第13号証、第16号証）

###### ② モディファイヤーの原料及び種類

モディファイヤーは、ナフサから誘導されるメチルメタクリレート（MMA）、ブタジエン（BD）、スチレン（ST）、ブチルアクリレート（BA）等を原料として製造される。塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの種類としては、MBS樹脂、アクリル系強化剤及びアクリル系加工助剤に大別され、これらは、いずれも3社が共通して製造販売していた。（査第7号証、第11号証、第13号証、審A第1-1号証）

###### ③ 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの特性等

i MBS樹脂は、透明性を確保しつつ、衝撃強度を向上させるために用いられるものであり、被審人カネカは「カネエースB」、被審人三菱レイオンは「メタブレンC」、クレハは「クレハBTA」の製品名でそれぞれ販売していた。

ii アクリル系強化剤は、衝撃強度とともに耐候性を向上させるために用いられるものであり、被審人カネカは「カネエースFM」及び「カネエースFT」、被審人三菱レイオンは「メタブレンW」、クレハは「クレハHIA」及び「クレハパラロイドKM」の製品名でそれぞれ販売していた。

iii アクリル系加工助剤は、MBS樹脂又はアクリル系強化剤を添加した際の加工性等を向上させるために、MBS樹脂又はアクリル系強化剤とともに用いられるものであり、被審人カネカは「カネエースPA」、被審人三菱レイオンは「メタブレンP」、クレハは「クレハパラロイドK」の製品名でそれぞれ販売していた。（査第3号証、第4号証、第6号証、第7号証、第11号証、第13号証、第16号証、審A第1-1号証）

これら塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーは、各需要者の用途や

要求性能等に応じてそれぞれグレードが設けられている。(審B第5号証)

(イ) 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの取引状況

① 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場規模

平成13年度における国内需要者に対する塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの総販売量は、約2万トンであり、3社のシェアは、下表のとおりである。(査第84号証)

	MBS樹脂	アクリル系 強化剤	アクリル系 加工助剤	3種合計
カネカ	50.0%	37.7%	27.0%	42.3%
三菱レイヨン	20.2%	27.1%	63.0%	32.8%
クレハ	21.6%	35.2%	6.9%	18.9%
3社合計	91.8%	100.0%	96.9%	94.0%

② 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの需要者

塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの主な需要者は、パイプ・継手、窓枠等の建材、フィルム・シート等を製造している事業者(以下「樹脂成形メーカー」という。)であり、その他の需要者としては、塩化ビニル樹脂に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤー及びその他の添加剤を配合したものを樹脂成形メーカーに対して供給する「コンパウンダー」と称される事業者、塩化ビニル樹脂製品に必要な安定剤に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーを配合したものを樹脂成形メーカーに対して供給する事業者がある。(査第7号証、第11号証、第13号証、審A第1-1号証)

③ 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの流通

3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーを、それぞれ、直接又は販売業者(商社)を通じて需要者に販売していたが、販売業者を

通じて販売する場合も、需要者との間で直接交渉を行い、販売価格を自ら定めており、販売業者に対しては、一定の手数料を支払っていた。(査第7号証、第11号証、第13号証)

需要者の多くがMBS樹脂、アクリル系強化剤又はアクリル系加工助剤のそれぞれについて、3社のうち複数の者から購入していた。(査第41号証、第43号証ないし第45号証、第53号証、第67号証、第69号証、第71号証、第72号証)

④ 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格

塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーは、割合は異なるものの、その主原料の種類が共通であることから、最も需要の多いMBS樹脂の販売価格が決まると、ほぼそれに連動してアクリル系強化剤、アクリル系加工助剤の販売価格も決まる状況にあった。(査第14号証、第34号証)

⑤ 被審人三菱レイヨンによるメチルメタアクリレートの製造販売

前記(イ)②のとおり、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーは、メチルメタアクリレートをその原料の1つとしており、中でもアクリル系加工助剤については、その原料に占めるメチルメタアクリレートの割合がMBS樹脂及びアクリル系強化剤に比べて特に高い。被審人三菱レイヨンは、3社の中で唯一メチルメタアクリレートの製造販売を行っており、メチルメタアクリレートに関する国内の有力製造業者であって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料として使用する際のメチルメタアクリレートの価格は製造原価となるので、被審人カネカ及びクレハに比べ、特にアクリル系加工助剤について、その原料調達コストを低く抑えることが可能であり、また、そのような事情は、需要者にとっても周知の事実であった。(査第11号証ないし第14号証、第28号証、第34号証、第100号証)

ウ 本件違反行為に至る経緯及び背景事情

(ア) 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引き上げを実施しやすい条件

塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーは、需要者である樹脂成形メーカー等において塩化ビニル樹脂に添加して用いられることから、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を引き上げるには、その原料価格が継続的に上昇していることのほか、樹脂成形メーカーにとって主原料コストの上昇となり予算や販売計画等の変更を行うこととなる塩化ビニル樹脂の販売価格の上昇など、多くの需要者が納得しやすい状況が必要であった。(査第14号証、第22号証、第28号証、第29号証、審A第1—1号証)

(イ) 3社等による塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売に関する会合

① 3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーを国内需要者に対して販売していたほか、自ら又は海外の関連企業を通じて輸出するなどして、海外需要者に対しても販売していたところ、遅くとも平成7年6月ころ以降、3社の間、あるいは、3社のうち2社の間で会合を開催し、国内外における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場動向等に関する情報交換を行ってきた。3社の会合は、「3社会」とも呼ばれ、必要の都度、各社の営業部長級ないし営業課長級の者が集まって開催され、東京都新宿区に所在する被審人カネカの厚生施設である四谷クラブ、東京都中央区に所在する繊維会館、同区に所在するクレハの厚生施設である水天寮(以下、単に「水天寮」という。)を会場場所とすることが多かった。また、2社の会合は、互いに訪問する等の方法により行っており、このほか、電話で情報交換をすることもあった。(査第11号証、第13号証、第14号証、第16号証、第

17号証、第23号証、第24号証、第26号証、第30号証)

② 3社は、海外の市場のうち、中国、韓国及び台湾市場(以下「アジア市場」という。)への塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売について情報交換を行っていた。平成10年秋ころ以降、韓国に本社を置くLG化学及び台湾に本社を置くFPC(以下「アジア2社」という。)がアジア市場において廉価販売を行うようになり、アジア市場における価格競争が激化したことから、3社は、営業部長級の者による3社又は2社の会合を開催する等の方法によりアジア2社への対応策を検討し、平成11年9月29日ころには、被審人カネカのモディファイヤー事業部営業グループリーダーであった泥克信(以下「カネカの泥」という。)、被審人三菱レイヨンの機能化学品事業部メタブレン部長であった澤浩(以下「三菱レイヨンの澤」という。)、同部担当部長であった竹内明彦(以下「三菱レイヨンの竹内」という。)、クレハの機能材料事業部モディファイヤー部長であった舟見薫(以下「クレハの舟見」という。)、同部担当課長であった金田仁(以下「クレハの金田」という。)らが出席した3社及びアジア2社の会合が開催され、また、平成12年11月29日ころには、3社及びLG化学の会合が、平成13年4月10日ころには、3社及びアジア2社の会合が開催され、アジア市場における競争回避のための話し合いが行われた。(査第18号証ないし第24号証、第27号証、第28号証、第37号証、第85号証、第146号証)

(ウ) 過去の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引き上げ

3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格の上昇が続いていることに加え、塩化ビニル樹脂の販売価格引き上げが行われるという状況にあった平成6年ころに、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引き上げを実施した。平成9年にも塩化ビニル樹脂向けモディ

ファイヤーの原料価格が上昇したが、その上昇傾向が継続しなかったこと等から、3社は、販売価格上げを実施するには至らなかった。(査第14号証ないし第17号証, 第26号証)

エ 平成11年の合意

ア) 平成11年10月ころの販売価格上げの合意

① 塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格は、平成11年7月から同年9月の平成11年第3四半期に上昇し、この上昇はしばらく続くことが予想された。また、塩化ビニル樹脂の販売価格上げが実施され、前記ウ(ア)のとおり、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを需要者に対して説明しやすい状況になっていた。

(査第14号証, 第16号証, 第28号証, 第29号証, 第47号証)

② 3社は、前記ウ(イ)①のとおり、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場動向等に関する情報交換を行っていたところ、クレハの社内では塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを行うべきだという意見が大勢を占めるようになり、クレハの金田は、平成11年10月ころまでに、3社の営業課長級であるカネカのモディファイヤー事業部営業グループ販売チームリーダーであった藤井一彦(以下「カネカの藤井」という。)及び三菱レイヨンの竹内と相談した結果、3社の営業課長級の者(カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田)はいずれも、3社で足並みをそろえた販売価格上げが必要であるとの認識であることが判明した。(査第17号証, 第26号証, 第30号証)

③ クレハの金田は、3社の営業課長級の者だけで販売価格上げの実施を決めることはできないことから、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内と販売価格について話し合っていることをクレハの舟見に報告

していたところ、平成11年10月中旬ころまでに、3社の営業部長級であるカネカの泥、三菱レイヨンの澤及びクレハの舟見は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを行う方針を確認した。(査第26号証, 第28号証, 第30号証)

これを受けて、3社の営業課長級の者は、互いに訪問する等の方法により、相互に連絡を取り合い、販売価格の引上げ額及び実施時期について相談し、同月中旬ころ、同年11月21日出荷分から、MBS樹脂及びアクリル系強化剤について1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤について同20円又は25円引き上げる旨を、それぞれ需要者に申し入れることとし(査第17号証, 第26号証, 第30号証)、もって、3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げの合意を行った。(以下、この合意を「平成11年の合意」という。なお、平成11年の合意の成立が認められることについては、後記(3)アのとおり。)

(イ) 販売価格上げの発表等

3社は、平成11年10月26日から同年11月初旬にかけて、被審人カネカにおいては化学業界紙などへの新聞発表により、被審人三菱レイヨン及びクレハにおいては個別に需要者を訪問して文書配付で通知することにより、需要者に対して、下表のとおり販売価格上げを発表又は通知した。(査第31号証ないし第33号証, 第35号証)

平成11年	販売価格上げ 発表日・通知日	実施日	引上げ額 (1キログラム当たり)	
			MBS樹脂及び アクリル系強化剤	アクリル系 加工助剤
カネカ	10月26日	11月21日	20円	25円

	(新聞発表日)			
クレハ	11月初旬 (通知日)	同上	20円	25円
三菱レイヨン	11月初旬 (通知日)	同上	20円	

(ウ) 平成11年11月19日ころの販売価格引上げ交渉の早期妥結に向けた方針決定

3社は、それぞれ需要者との販売価格引上げ交渉を開始した。その後、主要な需要者への訪問を一巡した段階で、クレハの金田は、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内と連絡を取り、販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合うため、平成11年11月19日ころに水天寮において3社の営業課長級の者による会合を行った。カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田は、販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合い、クレハの金田は、三菱レイヨンの竹内に対し、三菱レイヨンの販売価格引上げ交渉が遅れているので同交渉に力を入れるよう要請した。また、カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田は、販売価格引上げ交渉の進捗状況についての情報交換の結果、当初打ち出した販売価格引上げ額での決着に固執すると、年が明けて塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格が下落に転じた場合には、販売価格引上げ自体が困難になることから、販売価格引上げの額よりも実施を優先させる必要があると考え、販売価格引上げ交渉の早期妥結を得るため、MBS樹脂及びアクリル系強化剤について1キログラム当たり10円ないし15円程度、アクリル系加工助剤について同15円ないし20円程度を目途に引き上げることでもやむを得ないものとし、妥結可能な需要者から順次交渉を決着させていくこととした。(査第17号証、第30号証、第37号証ないし第39号証、第41号証、第46号証、

第102号証、第103号証)

(エ) 販売価格引上げ交渉の状況確認のための会合

カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田らは、少なくとも、前記(ウ)の平成11年11月19日ころの会合のほか、同年12月8日ころ、同月17日ころ及び平成12年1月24日ころに水天寮で会合を開催し、主要な需要者との交渉状況、妥結可能な引上げ額、販売価格引上げの実施時期の目途、今後の訪問予定等の販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合い、協調して販売価格引上げ交渉を進めていた。

(査第7号証、第17号証、第26号証、第27号証、第30号証、第37号証、第38号証、第41号証、第46号証、第86号証、第102号証、第103号証)

オ 平成11年の合意に基づく販売価格引上げ

(イ) 販売価格引上げ交渉の妥結状況

3社は、平成11年の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げについて、平成12年2月ころまでにはおおむね妥結を得るに至った。(査第14号証、第17号証、第26号証、第27号証、第42号証)

平成11年の合意による3社の販売価格引上げ交渉の結果は、被審人カネカは、大口需要者については1キログラム当たり5円ないし10円、準大口需要者については同10円ないし15円、小口需要者については同15円ないし25円の販売価格引上げ、被審人三菱レイヨンは、同5円ないし15円の販売価格引上げ、クレハは、同7円ないし15円の販売価格引上げでの妥結であり、3社の各需要者との塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの種類別の妥結事例は別紙1のとおりである。(査第41号証ないし第45号証、第72号証)

(ロ) 販売価格引上げ実績の状況

平成11年度の全需要者数、取引総量及び取引総額との対比における販売価格引上げが実現された需要者数、取引数量及び取引金額の状況は、別紙2のとおりである。(査第98号証)

カ 平成12年の合意

ア) 平成12年の販売価格引上げ

① 平成11年の販売価格引上げ交渉がおおむね妥結した平成12年2月ころ以降も塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格が統騰しており、また、塩化ビニル樹脂の販売価格引上げが実施され、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを需要者に対して説明しやすい状況になっていた。(査第14号証、第16号証、第26号証、第27号証、第47号証、第49号証)

② 3社は、前年と同様に、三菱レイヨンがメチルメタアクリレートの価格動向について、また、カネカが塩化ビニル樹脂の販売価格引上げ動向について教えるなど、今後の原料価格の動向等について情報交換を行っていた。そして、原料価格の上昇傾向が収まらなかったため、平成12年の夏ころから秋口にかけて、今年もまた塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを行わなければならないという話が3社会等の場で話題になり、3社間で販売価格を引き上げる必要があることが確認されたが、前年に続く販売価格引上げは、需要者の強い抵抗が予想されたことから、被審人2社は、実施に慎重な姿勢であった。(査第14号証、第26号証、第49号証)

他方、クレハでは、クレハの舟見に替わりクレハのモディファイヤー部長となっていたクレハの金田は、原料価格の上昇に対する収益改善を図るよう社内の上層部から迫られていたが、クレハのみが販売価格引上げを打ち出しても被審人2社が打ち出さなければ販売価格引上げを実現できないと考えていた。このため、クレハの金田は、カネカの

泥、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内と、平成12年10月ころに数回にわたり会合を行って販売価格引上げについて相談したが、被審人2社が販売価格引上げを躊躇していたため、同月末ころには、被審人2社が追隨して販売価格引上げを行いやすくなるよう、先行して販売価格引上げを打ち出すこととし、同年11月ころに数回にわたり、クレハが最初に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げに踏み切るので、これに追隨してほしい旨要請した上で、クレハは、同年11月8日に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを新聞発表した。(査第7号証、第26号証、第49号証、第50号証)

③ その後も、引き続き、クレハの金田がカネカの泥、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内に対して、電話連絡により、クレハが各需要者に販売価格引上げを打ち出した際の状況を伝えるなどして被審人2社に対し、販売価格引上げに同調するよう働きかけを行うとともに、被審人2社の販売価格引上げの打ち出しの準備状況を聞くなどしていたところ(査第49号証)、三菱レイヨンは平成12年11月14日に、カネカは同月21日に、下表のとおり、それぞれ販売価格引上げを新聞発表した。(査第51号証、第52号証)

平成12年	販売価格引上げ 新聞発表日	実施日	引上げ額 (1キログラム当たり)	
			MBS樹脂及び アクリル系強化剤	アクリル系 加工助剤
クレハ	11月 8日	11月21日	20円	25円
三菱レイヨン	11月14日	12月 1日	20円	
カネカ	11月21日	12月21日	20円	25円



④ このようにして、平成12年11月21日までに、3社の間に、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を、MBS樹脂及びアクリル系強化剤については1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤については同20円又は25円引き上げる旨の意思の連絡が成立した。(以下、この意思の連絡を「平成12年の合意」といい、平成11年の合意及び平成12年の合意を合わせて「本件違反行為」という。なお、平成12年の合意の成立が認められることについては、後記(3)イのとおり。)

(イ) 販売価格引上げ交渉の状況確認のための会合

3社が平成12年の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを実施した際の3社の営業担当者は、クレハの舟見の後任としてクレハの金田が営業部長級の者に、クレハの金田の後任として米澤哲(以下「クレハの米澤」という。)が営業課長級の者にそれぞれ昇格していたことを除き、平成11年と同一であった。(査第49号証、審A第34号証、審B第8号証)

3社は、前記(ア)②及び③のとおり、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げを打ち出し、それぞれ需要者との販売価格引上げ交渉を開始した。その後、少なくとも、平成12年12月5日ころ、同月22日ころ、平成13年1月24日ころ、同年2月7日ころ、同月19日ころ、同年3月2日ころ、同月13日ころ及び同月23日ころに水天寮で会合を開催するなどして、販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合い、協調して販売価格引上げ交渉を進め、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げの実現を図っていた。これらの会合における出席者は、被審人2社にあっては、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内であり、クレハにあっては、クレハの金田に替わりクレハの米澤又はクレハの機能化成品事業部モディファイヤー部の陶山浩二

(以下「クレハの陶山」という。)が出席する機会も多かった。(査第7号証、第26号証、第27号証、第49号証、第53号証、第55号証ないし第65号証、第102号証、第103号証、審B第43号証の3)

キ 平成12年の合意に基づく販売価格引上げ

(ア) 販売価格引上げ交渉の妥結事例

3社は、平成12年の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げについて、平成13年3月ころまでにはおおむね妥結を得るに至った。(査第7号証、第49号証、第53号証、第66号証ないし第71号証)

平成12年の合意による3社の販売価格引上げ交渉の結果は、カネカは、大口需要者については1キログラム当たり5円ないし10円、中小需要者については同8円ないし15円の価格引上げ、三菱レイヨンは、同5円ないし10円の価格引上げ、クレハは、同5円ないし13円の価格引上げでの妥結であり、3社の各需要者との塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの種類別の妥結事例は別紙3のとおりである。(査第53号証、第67号証ないし第69号証、第71号証、第72号証)

(イ) 販売価格引上げ実績の状況

平成12年度の全需要者数、取引総量及び取引総額との対比における販売価格引上げが実現された需要者数、取引数量及び取引金額の状況は、別紙4のとおりである。(査第98号証)

ク 平成11年の合意及び平成12年の合意の消滅

平成15年1月1日、クレハがモディファイヤーの販売に関する営業のすべてをローム・アンド・ハース社に譲渡し、被審人2社とローム・アンド・ハース・ジャパンとの間で価格競争が行われるようになったことから、平成11年の合意及び平成12年の合意は同日以降に事実上消滅した。(査第

9号証, 第80号証, 第81号証, 第83号証, 第92号証, 第95号証)

(3) 判断の要旨

ア 争点(1) (平成11年の合意の成否) について

平成11年の合意については、まず、3社の営業課長級の者による意向確認、3社の営業部長級の者による販売価格上げの方針確認並びにこれを受けた3社の営業課長級の者による販売価格上げの打ち出し額及び実施時期の合意の成立を認めるクレハの金田の各供述があるところ、これらの各供述には、特段不自然な点はなく、その信用性につき疑いを生じさせる点はない。そして、各社において塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを実施するためには、営業部長級の者の判断が必要とされていた(査第30号証)ことに照らせば、3社の営業課長級の者は、クレハの金田が供述するように、自社の営業部長級の者に対し、3社で足並みをそろえた販売価格上げが必要であるとの3社の営業課長級の者の認識を報告したものと推認される。その後、3社の営業課長級の者が販売価格上げの具体的な内容について相談し、販売価格上げを打ち出したことにかんがみれば、3社の営業課長級の者からの上記報告を受けた3社の営業部長級の者は、当該報告を踏まえて、又は、クレハの舟見がカネカの泥から販売価格上げの意向を聞き出した旨供述(査第28号証)するように他社の営業部長級の者とのやり取りを通じて、他社の販売価格上げの意思を認識し、これに合わせて自社も販売価格を引き上げることを決定し、これに基づいて3社の営業課長級の者により販売価格上げの打ち出し額及び実施時期の具体的な内容が決定されたものと推認される。そして、需要者との販売価格上げ交渉を開始した後、3社が平成11年11月19日ごろに水天寮で開催した会合においては、販売価格上げ交渉の早期妥結を得るため、販売価格上げの打ち出し額より低い額である、MBS樹脂及びアクリル系強化剤については1キログラム当たり10円ないし15円程度、アクリル系加工助剤については同15

円ないし20円程度引き上げることでもやむを得ないものとし、妥結可能な需要者から順次交渉を決着させることとしたこと及びその後も水天寮で会合を開催し、販売価格上げ交渉の進捗状況について報告し合い、各社がきちんと需要者と交渉を行っているかどうかを相互に確認していたことに加えて、平成11年10月ごろまでの経緯(平成11年10月ごろまでには塩化ビニル樹脂の販売価格の引上げも実施され、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを実施しやすい条件が整っていたこと、3社は遅くとも平成7年6月ごろ以降国内市場における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場動向等に関する情報交換を行っていたこと、3社は平成11年9月29日ごろには、3社及びアジア2社の会合を開催したこと等)及び3社の販売価格上げの打ち出し時期並びに当該打ち出しにおける引上げ額及び引上げの実施時期が近接又は一致していること等の一連の事情にかんがみると、平成11年の合意が成立したことが優に認められる。

イ 争点(2) (平成12年の合意の成否) について

(ア) 平成12年10月ごろまでの状況

前記(2)のとおり、平成12年に入っても、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格の高騰が収まらず、また、塩化ビニル樹脂の販売価格上げが実施され、同年においても、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを実施しやすい条件が整っていたこと、3社は、モディファイヤーに関する情報交換を継続的に行っており、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料や塩化ビニル樹脂の価格動向等を連絡し合っていたほか、平成12年も塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げを行わなければならないという話が3社の会合において話題に上っていたことが認められる。

(イ) 販売価格上げの打ち出しに至る経緯

クレハの金田の供述(査第26号証, 第49号証)並びに査第51号証

及び第5号証によれば、販売価格上げの打ち出しについて、以下の事実が認められる。

- ① クレハの舟見の後任のモディファイヤー部長になっていたクレハの金田は、営業部長級であるカネカの泥及び三菱レイヨンの澤並びに営業課長級であるカネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内との間で、平成12年10月末ころまでには、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げに踏み切らざるを得ないのではないかという話をし、3社間で販売価格上げの必要性について確認していた。
- ② 平成12年10月から同年11月初めにかけて、クレハの金田は、カネカの泥、カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内等と数回にわたって会い、販売価格上げについて相談するとともに、クレハは同月8日に販売価格上げの新聞発表を行うので、これに追隨して販売価格上げを打ち出すよう要請した。その上で、クレハは、同日、同月21日出荷分から、MBS樹脂及びアクリル系強化剤については1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤については同25円の販売価格上げを新聞発表した。
- ③ 3社は、前記①のとおり塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げの必要性については確認していたが、被審人2社は、2年連続の販売価格上げは需要者から強い抵抗を受けることが予想されたため、率先して販売価格上げに踏み切ろうとはしなかったところ、クレハのみが販売価格上げを打ち出しても、被審人2社が打ち出さなければ販売価格上げは実現しないと考えていたクレハの金田は、平成11年の販売価格上げの際は、カネカが先行して販売価格上げの報道発表をしたのでクレハもこれに追隨しやすかったことを踏まえ、クレハが先行して販売価格上げの報道発表を行えば、カネカの泥や三菱レイヨンの竹内の上司がこれを知って、カネカの泥や三

菱レイヨンの竹内にも収益改善を図るようプレッシャーがかけられるので、クレハに追隨して販売価格上げを打ち出しやすくなるだろうと考えて、販売価格上げの報道発表を行うことを決断した。

- ④ 平成12年11月8日にクレハが販売価格上げの報道発表を行った後、クレハの金田は、カネカの泥、カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内等と連絡を取り合い、クレハが販売価格上げを打ち出した直後の需要者との交渉状況を伝えるなどして被審人2社に対し、販売価格上げに同調するよう働きかけを行うとともに、被審人2社の販売価格上げの打ち出しの準備状況を聞くなどしていた。三菱レイヨンは、同月14日に、同年12月1日出荷分から1キログラム当たり20円の販売価格上げ、また、カネカは、同年11月21日に、同年12月21日出荷分から、MBS樹脂及びアクリル系強化剤については同20円、アクリル系加工助剤については同25円の販売価格上げというクレハの販売価格上げ額とほぼ同額の販売価格上げを報道発表した。

(ウ) 販売価格上げの打ち出し後の交渉状況の確認等

- ① 3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の上げを打ち出し、それぞれ需要者との販売価格上げ交渉を開始した後、少なくとも、平成12年12月5日ころ、同月22日ころ、平成13年1月24日ころ、同年2月7日ころ、同月19日ころ、同年3月2日ころ、同月13日ころ及び同月23日ころに水天寮で会合を開催するなどして、需要者との交渉状況を報告し合い、各社がきちんと需要者と交渉を行っているかどうかを相互に確認し、抜け駆けて販売価格を引き下げて他社の顧客を奪取しないようけん制する(査第7号証)とともに、協調して販売価格上げ交渉を進め、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格上げの実現を図っていた。

カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田は、平成12年12月5日ごろに水天寮で会合を開催し、需要者との販売価格引上げ交渉の進捗状況について情報交換を行ったことが認められる。(査第49号証、第53号証、第55号証ないし第57号証、第102号証、第103号証)

② 平成12年12月5日ごろの会合と同様に、後記の証拠から、同月22日ごろ、平成13年1月24日ごろ、同年2月7日ごろ、同月19日ごろ、同年3月2日ごろ、同月13日ごろ及び同月23日ごろに水天寮で会合を開催し、例えば、平成12年12月22日ごろの会合では査第59号証に記載された内容が、平成13年1月24日ごろの会合では「前澤化成について、2月1日からMBS樹脂は10円、アクリル系加工助剤は15円の販売価格引上げで決められる。」等の査第60号証に記載された内容が、同年2月19日ごろの会合では査第63号証に記載された内容が、同年3月13日ごろの会合では「三菱樹脂について、3月14日に訪問し、MBS樹脂は5円、アクリル系加工助剤は8円の販売価格引上げの話が出れば決める。」等の査第64号証に記載された内容が、同月23日ごろの会合では査第65号証に記載された内容が、それぞれ報告されたものと認められる。(平成12年12月22日ごろの会合について、査第49号証、第55号証、第58号証、第59号証、第102号証、第103号証、平成13年1月24日ごろの会合について、査第49号証、第53号証、第55号証、第60号証、第61号証、第63号証、第102号証、第103号証、同年2月7日ごろの会合について、査第49号証、第63号証、同月19日ごろの会合について、査第49号証、第53号証、第55号証、第62号証、第63号証、同年3月2日ごろの会合について、査第49号証、同月13日ごろの会合について、査第49号証、

第53号証、第55号証、第64号証、第102号証、第103号証、同月23日ごろの会合について、査第49号証、第53号証、第55号証、第65号証、第102号証、第103号証)

(エ) 販売価格引上げの実現状況

前記(2)のとおり、3社は、平成12年の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げについて、平成13年3月ごろまでにはおおむね妥結を得るに至り、別紙3の事例を含め、1キログラム当たり5円ないし15円の販売価格引上げで妥結し、平成12年度の全需要者数、取引総量及び取引総額との対比における販売価格引上げが実現された需要者数、取引数量及び取引金額の状況は、3社が平成12年の合意に基づき、実際に需要者と交渉して一定の販売価格引上げを達成していることが認められる。

(オ) 判断

前記(ア)ないし(ウ)に照らすと、クレハの販売価格引上げの打ち出し前に3社間で販売価格引上げに係る合意があったと認めることはできないものの、平成11年の合意の下における3社間の協調関係が継続し(この協調関係が平成12年11月ごろまでに消滅したことを示す事情はうかがわれない。)、3社間で再度販売価格引上げの必要性に関する認識が共有され、また、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料の価格動向等に関する情報交換を通じて需要者の理解が得られる妥当な販売価格引上げ額についても3社間で一定の認識が共有されているとうかがわれる状況の下で、クレハの金田は、被審人2社に対して、クレハが最初に販売価格引上げに踏み切るのでこれに追随してほしい旨要請して販売価格引上げの報道発表をしたというのであるから、クレハは、自らが先行して販売価格引上げを打ち出せば被審人2社が追随すると予測した上で販売価格引上げを打ち出したと認められる。加えて、クレハの金田は、

販売価格引上げを打ち出した後、被審人2社の担当者に対して、販売価格引上げの打ち出しを躊躇していた一因であった需要者の反応を含む需要者との交渉状況を伝えるなどしてクレハの販売価格引上げに同調するよう働きかけを行っていること、被審人2社の担当者から被審人2社における販売価格引上げの打ち出しの準備状況を聞いていること、被審人2社の販売価格引上げの打ち出しの内容がクレハの打ち出しとほぼ同じものであること、需要者との販売価格引上げ交渉を開始した後、3社が会合を開催して需要者との交渉の進捗状況について情報交換を行い、協調して交渉を進め、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げの実現を図っていたことからすれば、被審人2社の販売価格引上げは、クレハからの追随要請に呼応し、クレハの販売価格引上げに協調する意思の下に行われたものと推認される。

不当な取引制限の要件である「共同して対価を引き上げる」の「共同して」に該当するというためには、「意思の連絡」、すなわち、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が必要であるところ、上記のとおり、クレハは、販売価格引上げを先行して打ち出せば被審人2社が追隨して販売価格引上げを打ち出すと予測して販売価格引上げを打ち出したのであるから、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ったことは明らかであり、また、被審人2社も、クレハからの追随要請やクレハの販売価格引上げの打ち出しを受けて、これと歩調をそろえる意思で販売価格引上げを打ち出したのであるから、カネカが販売価格引上げの打ち出しを行った平成12年11月21日までに、3社間で上記の意思の連絡、すなわち、平成12年の合意が成立したと認められるというべきである。

(カ) 平成11年の合意の終了時期について

被審人三菱レイヨンは、平成11年の合意と平成12年の合意は同一商品に関する同一当事者間の販売価格引上げに関する合意であるから、平成12年の合意が成立した時点で平成11年の合意による相互拘束は事実上消滅していると主張する。しかし、平成12年の合意は、平成11年の合意による相互拘束が継続している状況において、これを前提として成立したものと認めるべきであり、また、平成12年の合意には、平成11年の合意による相互拘束を破棄する内容は含まれていないのであるから、平成12年の合意の成立をもって平成11年の合意による相互拘束が解消されたとはいえない。

ウ 争点(3) (競争の実質的制限の有無) について

本件では、前記(2)のとおり、3社の合計の市場シェアは、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの種類別にみて91.8パーセントないし100パーセントであることが認められるところ、このように市場におけるシェアの大半を占める3社が、前記のとおり、販売価格引上げの合意を行い、需要者に対して販売価格の引上げを打ち出した上、それぞれの需要者との価格引上げ交渉の状況を確認するための会合を開催するなどしていたのであるから、これによれば、3社の共同行為により市場支配的状態が形成されていたこと、すなわち国内の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場における競争の実質的制限がもたらされていたことは明らかというべきである。また、実際に販売価格引上げの結果が生じたことは、上記の趣旨における市場支配的状態の形成を事後的に裏付ける事由の一つというべきであるところ、平成11年及び平成12年の販売価格引上げについては前記(2)で認定した販売価格引上げの状況がそれぞれ認められ、また仮に、三菱レイヨンに係る数値について、三菱レイヨンが正確な販売価格引上げ状況であると主張する内容が正しいとしても、3社が一定の販売価格引上げを達成しているものといえることができるから、このことは、競争の実質的制限に関する上記の判断を補強する

ものということができる。

なお、実際に販売価格引上げの結果が生じたことは、競争の実質的制限を肯定するための要件ではなく、競争の実質的制限を事後的に裏付ける一つの事由にすぎないというべきであるし、実際に値上げされた幅がカルテルにおいて意図された値上げ幅と同一でないことや、カルテルの対象となった商品すべての値上げが実現していないことは、競争の実質的制限の発生の判断を必ずしも左右するものではない。

エ 争点(4) (本件違反行為の終了時期) について

㊦ 事実経過

① 平成12年の販売価格引上げの実施後の状況

平成13年前半ころから塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格が下降に転じ(審B第5号証添付資料1)、一部の需要者から販売価格引下げの要求が行われた(査第73号証ないし第75号証、第92号証)際などにも、3社は、少なくとも平成13年12月12日ころ及び平成14年5月15日ころに水天寮において会合を開催するなどして情報交換等を行っていた。これらの会合には、カネカの木村、三菱レイヨンの竹内、クレハの米澤、クレハの陶山らが出席していた。(平成13年12月12日ころの会合について、査第74号証ないし第76号証、第92号証ないし第94号証、平成14年5月15日ころの会合について、査第78号証、第79号証、第92号証)

② クレハの営業譲渡公表後の状況

平成14年11月5日、クレハは、平成15年1月1日をもってモディファイヤーの販売に関する営業のすべてをローム・アンド・ハース社に譲渡することを公表した。(査第9号証)

3社は、少なくとも平成14年12月31日までは、以下のとおり、従来と同じ営業活動を続け、価格競争によりシェアを拡大するなど

の特別な行動は採っていない。

i クレハの状況

クレハの機能化成品事業部長であった平松義行(以下「クレハの平松」という。)の供述(査第95号証)及びローム・アンド・ハース・ジャパンの保木本亘(以下「ローム・アンド・ハース・ジャパンの保木本」という。)の供述(査第83号証)によれば、クレハについては、平成13年3月ころにローム・アンド・ハース社にモディファイヤーの販売に関する営業譲渡を行う方向性を社内決定した後も、販売方法について特に従来と比べて変化はなかったこと、平成14年11月5日に当該営業譲渡の契約を締結した後も、通常と異なる営業活動によって営業譲渡後のローム・アンド・ハース社に不利益を与えた場合にはクレハが補償するという契約条項があったこと等から普段と異なる営業活動を行うことはなかったこと、ローム・アンド・ハース・ジャパンは、平成14年11月5日のクレハの営業譲渡の公表の翌日から、クレハのモディファイヤーの需要者に対し、クレハと合同であいさつ回りを開始し、ローム・アンド・ハース・ジャパンがモディファイヤーの販売を引き継ぐこととなっても、当面、極端な営業政策の変更は行わないことを説明したことが認められる。

ii 被審人カネカの状況

被審人カネカのモディファイヤー事業部販売チームリーダーとなった木村雅昭(以下「カネカの木村」という。)の供述(査第92号証)によれば、被審人カネカは、クレハの営業譲渡の公表を受けて対応策を検討し、被審人カネカのモディファイヤー事業部長の菅原公一(以下「カネカの菅原」という。)の判断で、クレハの取引先を奪取するために安値販売を行うことは、結局自分の首を絞める

ことになり、また、ローム・アンド・ハース社がクレハの営業方針を急激に転換することはないだろうから、しばらくは様子を見ることとし、従来どおり、技術及びサービスを基盤とした需要者対応を行っていたことが認められる。また、「クレハMOD撤退の件」と題する文書（査第80号証）は、クレハの営業譲渡の公表を受けて平成14年11月9日にカネカの菅原が作成したものである（木村雅昭参考人）ところ、その3枚目（写し4枚目）の「③当社対応策（当面）」との項目にある「(2)市況混乱防止策→安値シェア争奪戦回避策」との記載の趣旨は、クレハに代わってローム・アンド・ハース社が参入することにより安値シェア競争が生ずることを回避する対策を指示するものと解され、販売価格に関する相互拘束を維持することを目指すものであるとともに、この記載からすれば、クレハの営業譲渡が実行されるまでは、「市況混乱」や「安値シェア争奪」が生じないことを前提としていたものと推認される。

iii 被審人三菱レイヨンの状況

「KU社撤退」と題する文書（査第81号証）は、平成14年11月中旬ごろに被審人三菱レイヨンの青木昂二（以下「三菱レイヨンの青木」という。）が作成したものである（青木昂二参考人）ところ、「2、当面の対応」として、「①積極ワークすることによって市場が混乱する可能性あり、国内、輸出とも通常の営業活動に留め、積極的にシェア拡大のワークしない。但し、客によっては不安を覚え引き合い、相談あることも予想され、それには対応。」と記載されており、被審人三菱レイヨンは、クレハの営業譲渡の公表後も、当面、販売価格引下げによるシェアの拡大行動を採らない方針であったと認められる。

③ クレハの営業譲渡実施後の状況

i クレハの営業譲渡の実施

クレハは、平成15年1月1日をもってモディファイヤーの販売に関する営業のすべてをローム・アンド・ハース社に譲渡し、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売事業から撤退した。（査第9号証、第83号証、第95号証）

ii 被審人2社による営業活動等

ローム・アンド・ハース・ジャパンの保木本の供述（査第83号証）によれば、平成15年1月ころには、被審人2社に特に表立った動きは見られなかったが、同年2月ころから、被審人カネカは、ローム・アンド・ハース・ジャパンの取引先に対し、同社は外資系であるから国内メーカーと違う営業政策を採ると告げるなどして、被審人カネカのモディファイヤーに切り替えさせようとする営業活動を行うようになり、その後、被審人2社がローム・アンド・ハース・ジャパンの販売価格よりも低い価格の提示を伴う顧客奪取に向けた活動を行った。これに対してローム・アンド・ハース・ジャパンも価格引下げを行って対抗するようになったため、被審人2社は、平成11年の合意及び平成12年の合意を維持することが困難となったことが認められる。

(イ) 判断

不当な取引制限は、複数の事業者がその事業活動を相互に拘束することを要素とするものであるから、各事業者がその相互拘束に反する意思の表明等相互拘束が解消されたと認識して事業活動を行うまで継続するのであり、いわゆる価格カルテルについては、事業者間の合意が破棄されるか、破棄されないまでも当該合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで当該合意による相互拘束は継続するというべきところ、前記(ア)によれば、本件違反行為を構成する平

成11年の合意及び平成12年の合意は、平成14年12月31日以前には破棄されておらず、また、これらの合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情も生じていない。他方、平成15年1月1日にクレハがモディファイヤーの販売に係る営業譲渡を実施し、その後、前記(ア)のとおり、クレハの営業を承継したローム・アンド・ハース・ジャパンと被審人2社との間で塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売に係る価格競争が行われており、平成11年の合意及び平成12年の合意による相互拘束は事実上消滅するに至ったと認められるが、それは平成15年1月1日以降であり、少なくとも平成14年12月31日までは本件違反行為が継続されていたものと認められる。

オ 争点(5)(措置の必要性)について

(ア) 事実経過等

① 本件違反行為終了後の市場の状況

平成14年12月31日時点で、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーを製造販売していた事業者は、3社、テクノポリマー及びゼオン化成であり、このほかの供給者としては韓国のLG化学があったが、テクノポリマーは、平成15年10月ころ塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの製造販売事業から撤退しており、当該事業を行う競争単位の数は、本件違反行為終了時よりも減少している。(査第11号証、第108号証ないし第110号証)

また、平成16年における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの供給者は、被審人2社、ローム・アンド・ハース・ジャパン、ゼオン化成及びLG化学であるが、ゼオン化成及びLG化学の販売数量はごくわずかであり、被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンの3社で100パーセントに近い販売数量シェアを占めている。また、被審人2社の販売数量シェアは、カネカが41.0パーセント、三菱

レイヨンが24.3パーセントと相当程度のシェアを有しており、引き続き有力な地位を占めている。(査第109号証、第110号証)

さらに、塩化ビニル樹脂の国内需要は、漸減傾向にあり、平成16年から平成22年までの予想年平均成長率も、マイナス1.7パーセントとなっている一方、海外市場では、ほぼすべての地域でプラスの成長が見込まれている(査第111号証)。このような塩化ビニル樹脂の需要状況からすると、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内需要が今後拡大するとは見込まれず、新規参入による競争の活発化は期待し難い上、輸入品のシェアもごく少量であるところ、今後、海外の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの製造業者が日本市場で積極的な販売活動を行うことも期待し難い。

以上のとおりであるから、本件違反行為終了時と比較して、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内市場における競争を活発にする要因が生じているとはいえない。

② 本件違反行為終了後の価格改定行動

被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンは、本件違反行為終了後である平成16年、17年及び18年にも、筒中プラスチック工業株式会社、リケンテクノス及び三菱樹脂株式会社に対し、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーについて、それぞれ10円から40円の価格引上げを打ち出している。(査第112号証ないし第118号証、第120号証ないし第141号証)

被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンは、各需要者に対し、価格引上げの理由として、ほとんどの場合において、原料価格の上昇によるものと説明していた。(査第112号証ないし第114号証)

実際にも、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格及び塩化



ビニル樹脂の販売価格が上昇したときに価格引上げの打ち出しが行われることが多かった。(査第142号証ないし第145号証)

(イ) 判断

被審人2社は、クレハとともに、平成11年10月ころから平成14年12月31日までの約3年2か月間にわたり、本件違反行為を行ってきたり、また、前記(2)のとおり、本件違反行為が行われるより前にも、遅くとも平成7年6月ころ以降、3社間で塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーに係る種々の情報交換や意見交換を行っていたものであり、その協調関係は強固なものであった。そして、クレハがローム・アンド・ハース・ジャパンに営業譲渡し、本件違反行為が終了した後も、前記(ア)①のとおり、被審人2社は、引き続き有力な地位を占めており、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場における競争を活発にする要因は生じていない。また、その後の価格引上げ状況についても前記(ア)②のとおり他社の価格引上げの打ち出しの動向に依拠して自らも価格引上げの打ち出しを行う傾向がみられるのであって、被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンには、共同して価格引上げを行おうとする誘因が存在しているものと認められる。

したがって、今後、被審人2社間又は他社との協調関係が再び形成される可能性があり、本件違反行為と同様の行為が再び行われるおそれがあると認められるから、排除措置を命じる必要がある。

(4) 法令の適用の要旨

以上によれば、被審人2社を含む3社は、共同して、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を決定することにより、公共の利益に反して、我が国における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限していたものであって、これは、独占禁止法2条6項に規定する不当な取引制限に該当し、独占禁止法3条の規定に違反するものであり、かつ、

被審人2社については、独占禁止法54条2項に規定する「特に必要があると認めるとき」に該当するので、被審人2社に対し、同項の規定により、主文のとおり審決することが相当であると判断する。

3 本件の争点

- (1) 平成11年の合意の成否
- (2) 平成12年の合意の成否
- (3) 競争の実質的制限の有無
- (4) 本件違反行為の終了時期
- (5) 措置の必要性の有無

4 争点に関する当事者の主張

- (1) 平成11年の合意の成否

ア 原告三菱レイヨン

- (ア) 平成11年の合意の成立を認めるに足りる実質的証拠の不存在

本件審決は、平成11年の合意の存否に関わる最も直接的な証拠である3社の営業部長級の者の供述について、「三菱レイヨンは、3社の営業部長級の者が本件その他の審判の参考人として平成11年の合意の成立を否定する供述を行っているから、当該合意は存在しないと主張するが、平成11年の合意の成立が認められることは前記(6)のとおりであって、これに反する各参考人の供述は採用できない。」(審決案91頁)として、原告らによる直接反証をたったの一言で排斥している。

しかし、本件審決の上記判断は、参考人審訊という原告らによる直接反証について、単に審判官の意に沿わない供述をしているという理由だけで各参考人の供述内容をろくに検討もせずに排斥するものであって(そもそも、本件審決は、各供述の信用性について何ら判断を示していない。)、極めて杜撰な認定であるといわざるを得ない。特に、参考人審訊による参考人の供述は、公開の審判廷において、虚偽の供述をしな

い旨の宣誓をした上で証言するものであり、審査官からの反対尋問にも晒されているのであるから、その具体的な供述内容について何ら検討することなく、「採用できない」などという一言で片付けられるものではない。

したがって、審査官が平成11年の合意の当事者であると主張している3社の営業部長級の者（原告三菱レイヨンの澤，原告カネカの泥，クレハの舟見）については、そもそも平成11年の合意の成立を認める趣旨の供述調書等の証拠（直接証拠）が一切存在しないばかりか、逆に、いずれも本件審判又は別件審判において、参考人として出頭し、虚偽の供述をしない旨の宣誓をした上で、平成11年の合意の成立を明確に否定する供述をしているのであるから、平成11年の合意が存在しないことは、証拠上も明白である。

(イ) 平成11年の合意が存在しないことを裏付ける積極的事実

① 販売価格引上げの打ち出し価格が異なることの意味

本件審決も、原告三菱レイヨンの販売価格引上げの打ち出し額が、アクリル系加工助剤について、原告カネカ及びクレハよりも5円低いものとなっている事実は認めているところであるが、このように原告三菱レイヨンがアクリル系加工助剤について値上げの打ち出し額を原告カネカやクレハよりも5円低く設定しているという事実は、3社間で自由な競争が行われていたことを強く推認させる極めて重要な事実である。常識的に考えても、仮に、3社間で値上げについてカルテル合意をしていたのであれば、当然、値上げの打ち出し額は同額になるはずであって、1社だけがあえて値上げの打ち出し額を低くするなどという合意をすることは考えられず、原告カネカ及びクレハも容認するはずがない。

② 平成11年の値上げの打ち出し後に値下げしている顧客が多数ある

こと

原告三菱レイヨンは、平成11年の値上げの打ち出し後、主要な需要家を中心とした相当数の顧客に対して大幅な値下げを行っているが（青木昂二参考人，審B第5号証，第39号証，第40号証），このような値下げの事実は、平成11年の合意の不存在を強く推認させる積極的な事実である。しかも、審B第40号証添付資料第2号「平成11年及び平成12年における三菱レイヨンの値上げ状況と値下げ状況の比較」を見れば一目瞭然、平成11年のMBS樹脂の取引では、需要者数においてこそ、値上げした需要者数の方が値下げした需要者数よりも多いものの、取引数量及び取引金額においては、値下げの方が値上げを上回るといふ完全な逆転現象が起きていることから、原告三菱レイヨンが主に取引数量及び取引金額の多い主要な顧客に対して値下げを行っていることが明らかであり、価格カルテルの存在とは完全に矛盾する結果となっている（青木昂二参考人）。

また、原告三菱レイヨンは、アクリル系強化剤やアクリル系加工助剤の取引においても、三菱樹脂に対して最大で1キログラム当たり81円という非常に大幅な値下げを行っているのを始めとして、リケンテクノス，又永加工，筒中プラスチック工業等の主要な需要家に対して大幅な値下げを行っているが（審B第5号証），価格カルテルが存在したとすれば、このように取引数量及び取引金額の多い主要な顧客に対して値下げを行うことは考えられない。

③ 値上げがほとんど達成されていないこと

別紙2「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」に記載されている原告三菱レイヨンの販売価格引上げの実現状況を見ても、需要者数において10数%～30%程度について販売価格引上げを実現しているにすぎないから、「おおむね妥結を得るに至った」

(審決案10～11頁)という本件審決の認定は、「おおむね」という言葉に多少の解釈の余地があることを考慮してもなお、全く事実と異なる出鱈目な事実認定であるというほかはなく、需要者数において10数%～30%程度について販売価格引上げを実現しているにすぎないという客観的事実の評価としては、「ごく一部」についてのみ値上げが達成できたにすぎないとみるのが、極めて常識的かつ正当である。

平成11年の値上げについて、このような「ごく一部」の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、先に述べたとおり、原告三菱レイヨンが平成11年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して大幅な値下げを行っている事実(青木昂二参考人、審B第5号証、第39号証、第40号証)と合わせ考えれば、3社間に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げに関する合意など成立していないことを強く裏付ける事実であり、仮に、3社間に何らかの合意があったとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったことを示す極めて重要な事実である。

④ 3社間で顧客の奪い合い等の競争が活発に行われており、3社のシェアが大きく変動していること

平成11年から平成12年のわずか1年の間に3社のシェアが大きく変動しているという事実は、3社間において、相当以前から継続的に他社製品の切替えを狙った激しい競争が行われていることを端的に示すものである。

⑤ カルテル期間中の販売価格が下落していること

平成10年度から平成14年度まで、MBS樹脂、アクリル系強化剤、アクリル系加工助剤のそれぞれについて、原告三菱レイヨンの売上高

を販売数量で除した平均単価を一覧表にまとめた「三菱レイヨンにおけるモディファイヤーのタイプ別平均価格推移」(審B第40号証添付資料第1号)から明らかとなり、MBS樹脂については、平成10年度から平成14年度まで一貫して販売価格が下落しており、アクリル系強化剤とアクリル系加工助剤については、平成10年度から販売価格が下落し、平成12年度に一旦値上がりするものの、それをピークに平成13年度以降一貫して販売価格が下落しているのであって、結局のところ、平成14年度の平均単価は、MBS樹脂、アクリル系強化剤、アクリル系加工助剤のいずれについても、平成11年度、平成12年度の平均単価を下回っている(審B第40号証)。3社間に相互の事業活動を拘束する販売価格引上げの価格カルテルが存在したのだとすれば、当然のことながら、販売価格の平均は上がるはずであって、例えば、MBS樹脂のように平成10年度から平成14年度まで一貫して販売価格が下落するなどということはあり得ない。

したがって、以上の販売価格の推移は、平成11年の合意など成立していないことを積極的に裏付ける極めて重要な事実である。

(ウ) 真実に反することが明白な杜撰な事実認定

① 「平成11年の合意による引上げ交渉妥結事例」(別紙1)の認定について

原告三菱レイヨンの塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げ達成状況については、本件審決が指摘する証拠のうち査第43号証及び第44号証の2つの証拠から認定したものであると思われるが、査第43号証及び第44号証は、いつ、誰が、何の目的で作成したのか、という文書の成立に関する事実関係が一切不明な文書であり、記載内容の読み方さえも不明なものであって、需要者に対する反面調査を全く行うことなく、このような何もかもが不明な文書だけを書証と

して提出する審査官の杜撰な立証を容認し、査第43号証及び第44号証を唯一の根拠として原告三菱レイヨンの販売価格上げの実現状況を認定する本件審決は、実質的証拠を欠くことが明らかである。

② 「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」（別紙2）の認定について

本件審決は、「平成11年度の全需要者数、取引総量及び取引総額との対比における販売価格上げが実現された需要者数、取引数量及び取引金額の状況は、別紙2のとおりである。（査第98号証）」（審決案11頁）と認定している。

しかし、別紙2「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」に記載されている数値は、実際には価格上げの事実がない需要者やグレードについても価格を引き上げた需要者等に含めて計算されたものであり、客観的事実に反する極めていい加減なものである（審B第2号証ないし第4号証、第40号証）。なぜなら、別紙2「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」の内容を裏付ける査第98号証は、何度も証拠の申出と撤回を繰り返し、訂正に訂正を重ねて二転三転した結果として提出されたものであるにもかかわらず、なお依然として、実際には価格上げの事実がない需要者やグレードについても価格を引き上げた需要者等に含めて計算されたお粗末なデータであり、客観的事実に反する不正確なものであるからである。

イ 原告カネカ

（ア）平成11年の合意の具体的な性質や内容等が不明であること

本件審決は、「不当な取引制限」にいう「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ると解されるが、

ここにいう「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りると解されることを前提としている（審決案74頁）。

かかる規範自体の当否は措くとしても、少なくとも「暗黙のうちに認容することで足りる」からといって、「合意の具体的な性質や内容等を明らかにせずに足りる」わけではないことは当然であるところ、本件審決は、クレハの金田（査第26号証、第30号証）及びクレハの舟見（査第28号証）の供述を根拠に、「平成11年の合意」の具体的な性質や内容等は何ら明らかにせず、極めて抽象的な認定をしているに止まるのであるから（例えば、①3社の営業部長級の者により具体的にどのような形で販売価格上げ方針が確認されたのかや、②当該合意の拘束期間（離脱がない限り拘束され続けるのか、それとも一定期間に限って拘束されるのか）や、③3社による顧客獲得競争を禁止する趣旨なのかなども全く明らかではない。）、不当な取引制限の「共同して」を認定するに足りる事実が適示されているとは評価し得ない。

（イ）平成11年の合意の認定に関する実質的証拠の欠缺

① クレハの金田の供述は、単なる推測を述べたものにすぎないのみならず、2通の供述調書の内容は互いに矛盾するものであり、3社の営業部長級の者により販売価格上げ方針が確認されたことを根拠付ける実質的証拠としての価値が全くない。

クレハの舟見は、原告三菱レイヨンの営業部長級の者との間の意思確認については何ら供述していないばかりか、カネカの泥の意向に関し

でも不確実な「感触」により判断したことを供述しているところ、かかる供述に、実質的証拠法則のもとで3社の営業部長級の者によって販売価格引上げ方針の確認がなされたことを認定するに足りる実質的証拠としての価値すら全くないことに加えて、カネカの泥はモディファイヤーの国内需要者に対する販売価格の引上げ方針を確認・決定する立場にはなく、仮にクレハの舟見の供述調書に記載されているようなやり取りがクレハの舟見とカネカの泥との間であったとしても、それは、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内需要者に対する販売価格を共同して引き上げる意思の確認としての実質を有するとは到底いえないものである

② 本件審決は、平成11年10月ころまでの経緯（審決案74、75頁）を、平成11年の合意の存在を根拠付ける間接事実として認定する（審決案84頁）が、平成11年10月ころまでの経緯が平成11年の合意の存在を根拠付ける間接事実にはなり得ない。

③ 原告三菱レイヨンのアクリル系加工助剤の販売価格引上げの打ち出し額（1キログラム当たり20円）が原告カネカ及びクレハの打ち出し額（同25円）と異なっていることは、3社が価格合意を行っていないことが端局的に認められる。

3社が平成11年に打ち出した販売価格の引上げについて、引上げ周期を経ても多数の需要家との間では当該引上げについて妥結を得るに至らないばかりか（審決案11頁・別紙2）、最終的には、平成11年度及び平成12年度から平成14年度にかけて、平均単価が下落するとともに、3社のシェアも変動するという結果までもが現実化していることも、平成11年の合意が成立していないことの表れである。

④ なお、百歩譲って、平成11年の合意が認められるとしても、当該合意は、離脱がない限り相互拘束が継続される前提ではなく、あくま

で前述の販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるに止まることが前提とされたものであるとともに（現に販売価格引上げの打ち出し後の会合に関しても（当該会合の趣旨等は措くとしても）平成12年1月24日までしか認定されていないし（審決案83頁）、このように解釈することによって初めて平成11年の合意と平成12年の合意の関係を、両合意が並存しているなどという不合理な認定（審決案103頁）をせずとも、整合的に理解することが可能になる。）、当該引上げ周期中のいかに問わず、販売価格の引上げの打ち出し後における3社による顧客獲得競争を禁止するものでもないところ、現に3社が、平成11年の販売価格の引上げの打ち出し後、引上げ周期中のいかに問わず、自らが打ち出した販売価格の引上げ額や3社による情報交換内容等に拘泥することなく、主に品質面でのアピールを行うなどして積極的・継続的に顧客獲得競争を実施していたことには十分に留意されるべきである。

#### ウ 被告

(ア) 原告らの主張はいずれも争う。

独占禁止法2条6項の「共同して・・・相互にその事業活動を拘束」に該当するには、事業者相互間に「意思の連絡」があると認められることが必要であるところ、この「意思の連絡」は実務上「合意」と呼ばれることが多い。そして、この「意思の連絡（合意）」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し、ないしは予測し、これと歩調をそろえるという抽象的・包括的な内容の意思があることを意味するものであって、原告カネカが主張するような事由（合意の拘束期間や合意が顧客獲得競争を禁止する趣旨か否かなど）について、具体的に特定することは必要ない（この点は、東京高等裁判

所平成20年4月4日判決（ジュリスト1396号159頁）においても同様の判示がされている。）。

平成11年の合意が認められることについては、審決案の理由において詳細に判示されているところである。これらの事情を総合的に勘案すると、3社が販売価格上げを行うにあたり、各社が単独で値上げを打ち出しても価格上げが実現せず、かえってシェアを失うリスクが生ずることを回避するため、3社が共同して価格上げを打ち出したことが認定されること、3社が相互に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格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、すなわち意思の連絡があることが優に推認される。このように、平成11年の合意の成立を認定した本件審決の判断は極めて合理的であって、何ら実質的証拠に欠けるところはない。

(イ) 原告らの主張に対する反論

① 販売価格上げの打ち出し額が異なるとの原告らの主張について

3社は、各ユーザーに対して、今回の値上げは原材料の高騰をそのまま反映させたものであるという説明を行うということで、意見が一致していたところ（査第17号証）、リケンテクノス株式会社の工藤紳悦（以下「リケンテクノスの工藤」という。）の供述（査第34号証）等から明らかなどおり、原告三菱レイヨンが3社の中で唯一メチルメタアクリレート（MMA）の製造販売を行っており、メチルメタアクリレートを製造原価で調達できることから、特にその使用比率が高いアクリル系加工助剤の原料価格を低く抑えることが可能であることは業界の需要者には周知の事実であった。そのため、原告三菱レイヨンは、アクリル系加工助剤について、原告カネカやクレハの販売価格上げの打ち出し額よりも低くしなければ、需要者に対して打ち出し額についての合理的な説明ができない状況にあったのであり、このことからす

れば、原告三菱レイヨンだけがアクリル系加工助剤の販売価格上げの打ち出し額を低くすることについて、3社が織込み済みであったとの本件審決の認定が不自然かつ不合理であるとはいえない。

② 打ち出し後の販売価格上げの実施状況等について

販売価格上げが実施できるかどうかは、取引先との力関係や取引上の信頼関係に左右されるため、必ずしも合意のとおり価格上げが行われるとは限らないところ、合意どおりの価格上げが行われなければ合意がなかったということにはならないから、打ち出し後の販売価格上げの実施状況は、合意の成否に係る本件審決の判断を左右するものではない。

③ 別紙1及び別紙2に係る事実認定は真実に反するとの主張について

原告三菱レイヨンは、販売価格上げ交渉の妥結状況の事例を記載した別紙1及び販売価格上げ実績の状況を記載した別紙2について、るる主張するが、前記②で述べたとおり、販売価格上げの実施状況は、平成11年の合意の存在についての本件審決の判断を何ら左右するものではなく、原告三菱レイヨンの主張には理由がない。また、以下に述べるとおり、別紙1及び別紙2は客観的事実に反するものではない。

i 「平成11年の合意による引上げ交渉妥結事例」（別紙1）の認定について

原告三菱レイヨンは、別紙1に記載されている内容の大部分が客観的事実に反すると主張するが、査第41号証、第43号証ないし第45号証によれば、3社が需要者との間で別紙1記載のような妥結に至ったことが認められる。

ii 「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」について

別紙2の内容を裏付ける査第98号証は、本件審判手続において、

審査官と被審人との間の確認作業を経て、審査官において数次にわたり修正を重ねた未提出されたものであって、かかる経緯に照らせば、査第98号証に記載された各数値は、販売価格引上げ実績の状況を正しく示したものと認めることができるというべきである。仮に、原告三菱レイヨンが主張するように別紙2に記載された数値が厳密には正確なものでないとしても、少なくとも3社が一定の販売価格引上げを達成していることは認められる。

(2) 平成12年の合意の成否

ア 原告三菱レイヨン

(ア) 平成12年の合意の成立を認めるに足りる実質的証拠の不存在

本件審判で取調べられた全証拠をどれだけ精査したところで、クレハが独自の判断で先行して値上げを発表した後、原告らがそれぞれ独自に値上げを発表したという事実が認められるにすぎず、3社間で平成12年の合意が成立したことを合理的に推認させる実質的な証拠は存在しない。

(イ) 平成12年の合意が存在しないことを裏付ける積極的事実

① 販売価格引上げの打ち出し額が異なることの意味

既に、平成11年の合意の成否に関して述べたとおり、原告三菱レイヨンがアクリル系加工助剤について販売価格引上げの打ち出し額を原告カネカやクレハよりも5円低く設定しているという事実は、3社間で自由な競争が行われていたことを強く推認させる極めて重要な事実である。したがって、このように平成12年の合意の成立を否定する重要な事実から目を背け、平成12年の合意の成立を認める本件審決は、実質的証拠に基づかない違法なものである。

② 平成12年の値上げの打ち出し後に値下げしている顧客が多数あること

原告三菱レイヨンは、平成12年の値上げの打ち出し後、タキロン、信越化学、南部化成等の主要な顧客に対して、1キログラム当たり数十円の幅で値下げを行っているが（青木昂二参考人、審B第5号証、第39号証、第40号証）、このような値下げの事実は、価格カルテルが成立していたとすれば絶対あり得ない事実であり、平成12年の合意の不存在を強く推認させる積極的な事実である。

③ 3社間で顧客の奪い合い等の競争が活発に行われており、3社のシェアが大きく変動していること

査第98号証の「別表1 平成11年の需要者等の状況」及び「別表2 平成12年の需要者等の状況」に記載されている数字を基に、平成11年度から平成12年度にかけての各社の販売量の変動を分析すると、平成12年度は、全体としては対前年度比1、124t減（△5%）であるのに対し、3社の販売数量の変動をみると、原告カネカが対前年度比△96t（△1%）、原告三菱レイヨンが△666t（△8%）、クレハが△362t（△8%）であり、原告カネカ以外は大幅に販売量が減少していることが明らかである（査第98号証及び審B第5号証）。すなわち、このようにわずか1年の間に3社のシェアが大きく変動しているという事実は、3社間で顧客の奪い合い等の競争が活発に行われていることを端的に示す客観的データである。

④ 値上げがほとんど達成されていないこと

別紙4「平成12年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」に記載されている原告三菱レイヨンの販売価格引上げの実現状況を見ても、需要者数において20%～20数%程度について販売価格引上げを実現しているにすぎないから、「おおむね妥結を得るに至った」という本件審決の認定は、「おおむね」という言葉に多少の解釈の余地があることを考慮してもなお、全く事実と異なる虚偽に等しい事実認

定であるというほかはなく、需要者数において20%～20数%程度について販売価格引上げを実現しているにすぎないという客観的事実の評価としては、「ごく一部」についてのみ値上げが達成できたにすぎないとみるのが、極めて常識的かつ正当である。そして、平成12年の値上げについて、このような「ごく一部」の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、先に述べたとおり、原告三菱レイヨンが平成12年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して値下げを行っている事実（青木昂二参考人、審B第5号証、第39号証、第40号証）と合わせ考えれば、3社間に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げに関する合意など成立していないことを強く裏付ける事実であり、仮に、3社間に何らかの合意があったとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったことを示す極めて重要な事実である。

- ⑤ 原告三菱レイヨンにおける平成12年の値上げの社内意思決定時期
- 原告三菱レイヨンは、クレハが塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを新聞発表した平成12年11月8日より少なくとも1週間以上前には、社内で正式な値上げの意思決定がなされており、しかも、クレハよりも低い値上げの打ち出し額に設定していたのであって、クレハが最初に値上げに踏み切って、その後に原告三菱レイヨンが追随したという本件審決の認定は、明らかに事実と異なる。
- したがって、本件審決が認定している平成12年の合意が成立するに至る経緯は、実質的証拠に基づかないものであることが明らかである。

- ⑥ 販売価格が下落したこと

前記(1)アイ⑤で示したカルテルが存在したとされる期間中に販売価

格が下落していることは、平成12年の合意など成立していないことを積極的に裏付ける極めて重要な事実である。

- (ウ) 真実に反することが明白な杜撰な事実認定

- ① 「平成12年の合意による引上げ交渉妥結事例」（別紙3）の認定について

特に、原告三菱レイヨンの塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げ達成状況については、本件審決が指摘する証拠のうち唯一査第69号証だけから認定したものであると思われるが、そもそも、査第69号証は、いつ、誰が、何の目的で作成したのか、という文書の成立に関する事実関係が一切不明な文書であり、記載内容の読み方さえも不明なものであって、需要者に対する反面調査を全く行うことなく、このような何もかもが不明な文書だけを書証として提出する審査官の杜撰な立証を容認し、査第69号証を唯一の根拠として原告三菱レイヨンの販売価格引上げの実現状況を認定する本件審決は、実質的証拠を欠くことが明らかである。

- ② 「平成12年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」（別紙4）の認定について

別紙4に記載されている内容は、実際には価格引上げの事実がない需要者やグレードについても価格を引き上げた需要者等に含んだものであり、客観的事実に反する極めていい加減なものである。なぜならば、別紙4の内容を裏付ける査第98号証は、何度も証拠の申出と撤回を繰り返し、訂正に訂正を重ねて二転三転した結果として提出されたものであるにもかかわらず、なお依然として、実際には価格引上げの事実がない需要者やグレードについても価格を引き上げた需要者等に含めており、客観的事実に反する不正確なものであるからである。

イ 原告カネカ



(ア) 平成12年の合意の具体的な性質や内容等が不明であること

本件審決は、「平成11年の合意」と同じく、「平成12年の合意」に關しても、その具体的な性質や内容等は何ら明らかにせず、極めて抽象的な認定をしているに止まる（例えば、①クレハの金田が平成12年の販売価格の引上げを打ち出す際に原告らの追隨に關して具体的にどのように認識していたのかや、②原告らの営業担当者が、クレハの意思を具体的にどのように認識した上で、追隨して打ち出しを行えばクレハの要請に応じて3社で歩調をそろえて販売価格を引き上げる意思があることを示すこととなるに關して具体的にどのように認識・認容していたのかや、③当該合意の拘束期間（離脱がない限り拘束され続けるのか、それとも一定期間に限って拘束されるのか）や、④3社による顧客獲得競争を禁止する趣旨なのかなども全く明らかではない。）のであるから、不当な取引制限の「共同して」を認定するに足りる事実が適示されているとは評価し得ない。

(イ) 平成12年の合意の認定に關する実質的証拠の欠缺

① クレハの金田が原告らの営業担当者と連絡を取り合っけて平成12年の販売価格引上げについて相談し、クレハが販売価格引上げの公表に先立ち、原告らに対し、自社が先行するのでこれに追隨するよう要請したとする本件審決の認定を前提としたとしても、原告らの営業担当者いづれについても当該要請の受諾を示唆する言動等は一切存在しないところ、クレハの金田が平成12年の販売価格の引上げを打ち出す際に原告らの追隨を認識していたことを根拠付ける実質的証拠は存在しない。

また、原告らの営業担当者が、クレハの意思を認識した上で、追隨して打ち出しを行えばクレハの要請に応じて3社で歩調をそろえて販売価格を引き上げる意思があることを示すこととなると認識・認容して

平成12年の販売価格の引上げの打ち出しを行ったことを根拠付ける実質的証拠も存在しない。特に、3社間における平成12年の合意の成立を認定する上では、原告らの営業担当者間の意思の連絡（上記認識・認容）も実質的証拠によって立証される必要があるが、かかる意思の連絡を根拠付ける実質的証拠は皆無である。

② 原告三菱レイヨンのアクリル系加工助剤の販売価格引上げの打ち出し額（1キログラム当たり20円）が原告カネカ及びクレハの打ち出し額（同25円）と異なっていることや、3社が平成12年に打ち出した販売価格の引上げについて、引上げ周期を経ても多数の需要家との間では当該引上げについて妥結を得るに至らないばかりか、最終的には、平成11年度及び平成12年度から平成14年度にかけて、平均単価が下落するとともに、3社のシェアも変動するという結果までもが現実化していることも、平成12年の合意が成立していないことの表れである。

③ 平成12年の合意が認められるとしても、当該合意は、平成11年の合意と同じく、離脱がない限り相互拘束が継続される前提ではなく、あくまで前述の販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるに止まることが前提とされたものであるとともに（現に販売価格引上げの打ち出し後の会合に關しても（当該会合の趣旨等は措くとしても）平成13年3月13日ころまでしか認定されていない。）、当該引上げ周期中のいかに問わらず、販売価格の引上げの打ち出し後における3社による顧客獲得競争を禁止するものでもないところ、現に3社が、平成12年の販売価格の引上げの打ち出し後、引上げ周期中のいかに問わらず、自らが打ち出した販売価格の引上げ額や3社による情報交換内容等に拘泥することなく、主に品質面でのアピールを行うなどして積極的・継続的に顧



客獲得競争を実施していたことには十分に留意されるべきである。

ウ 被告

(ア) 原告らの主張は争う。

本件審決は、平成12年の合意を認定するところ、平成12年の合意の成立が認められることについては、審決案の理由において詳細に判示されているところである。その一連の事情を総合的に勘案すると、販売価格引上げを行うにあたり、3社が共同して価格引上げを打ち出したと推認され、3社が相互に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格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、すなわち意思の連絡があることが推認される。このように、平成12年の合意の成立を認定している本件審決の判断は、極めて合理的であって、何ら実質的証拠に欠けるところはない。

(イ) 原告らの主張に対する反論

① 打ち出し後の販売価格引上げの実施状況等について

前記(1)ウ(イ)②のとおり、打ち出し後の販売価格引上げ実施状況によって合意の成立に関する本件審決の判断が左右されるものではなく、平成12年の合意の下においても、3社が実際に需要者と交渉し、打ち出し後に需要者との交渉の進捗状況を確認するための会合を開催し、協調して販売価格引上げ交渉を進めていたことからすれば、平成12年の合意が単に見せかけだけのものであったとはいえない。

② 真実に反することが明白な杜撰な認定との主張について

前記①のとおり、販売価格引上げの実施状況は本件審決の判断を左右するものではなく、原告三菱レイヨンの主張には理由がない。また、以下に述べるとおり、別紙3及び別紙4は客観的事実に反するものではない。

i 「平成12年の合意による引上げ交渉妥結事例」(別紙3)の認定

について

査第53号証、第67号証、第69号証及び第71号証によれば、3社が需要者との間で別紙3記載のような妥結に至ったことが認められる。

ii 「平成12年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」(別紙4)の認定について

別紙4の内容を裏付ける査第98号証に記載された数値が販売価格引上げ実績の状況を正しく示したものと認めることができる。なお、別紙4の数値のうち、原告三菱レイヨンに関する数値が厳密には正確なものではないとしても、3社が平成12年の合意に基づき、実際に需要者と交渉して一定の販売価格引上げを達成していることが認められるとの本件審決の判断が否定されるものではない。

(3) 競争の実質的制限の有無

ア 原告三菱レイヨン

(ア) 前記(1)ア(イ)⑤で示した販売価格の推移に照らすと、仮に、平成11年の合意及び平成12年の合意が存在していたとしても、当該各合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったのであって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限するものとは認められない。

(イ) 平成11年の値上げについて、ごく一部の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、原告三菱レイヨンが平成11年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して大幅な値下げを行っている事実及び平成11年当時から、3社は、大幅な金額の値下げを伴う顧客の奪い合いの競争を活発に行っていた事実と合わせ考えれば、仮に、平成11年の合意という価格カルテルが存在したとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束する

ものではなかったことを端的に示すものであるから、平成11年の合意をもって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的制限するものとは認められない。

(ウ) 平成12年の値上げについて、このような「ごく一部」の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、先に述べたとおり、原告三菱レイヨンが平成12年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して値下げを行っている事実及び平成12年当時から、3社は、大幅な金額の値下げを伴う顧客の奪い合いの競争を活発に行っていた事実と合わせ考えれば、仮に、平成12年の合意という価格カルテルが存在したとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったことを端的に示すものであるから、平成12年の合意をもって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的制限するものとは認められない。

#### イ 原告カネカ

合意当事者の市場シェアが大きいからといって競争の実質的制限が常に認められるわけではなく、競争の実質的制限の存否の判断において、市場シェアの大きさは間接事実の一つにすぎないものである。

これに対して、仮に値上げ活動が合意により行われたとしても、当該値上げ活動とその結果生じた価格との間に相関関係が認められないかその程度が相当程度低いことを示す事実があれば、そもそも当該合意は「ある程度自由に、価格・・・その他の各般の条件を左右することによって市場を支配することができる状態」をもたらすに足りるものではなかったと認定される方向に針を振らせる事実、すなわち、競争の実質的制限に係る評価障害事実となる。原告カネカは、本件審判手続において、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの価格変動要因に関する本件分析（審A第1-1号証）に基づき、こうした評価障害事実が認められることを主張・立証したにもかかわらず、本

件審決は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場特質等を正確に理解しないばかりか、平成11年の合意及び平成12年の合意の具体的な性質や内容等を明らかにせぬまま、実質的証拠によることなく、また、本件分析の内容を何ら考慮に入れずに、市場シェアに拘泥して誤った認定を行ったものである。

#### ウ 被告

原告らの主張は争う。

独占禁止法2条6項における「一定の取引分野における競争の実質的制限」とは、「競争自体が減少して、特定の事業者又は事業者集団がその意思で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することによって、市場を支配することができる状態をもたらすこと」（東京高等裁判所昭和28年12月7日判決・行裁集4巻12号3215頁）をいい、このような趣旨における市場支配的状态を形成・維持・強化することをいうものと解されるところ、平成11年の合意及び平成12年の合意により国内の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場における競争の実質的制限がもたらされたことが認められることについては、審決案の理由において判示されているところである。

#### (4) 本件違反行為の終了時期

##### ア 原告三菱レイヨン

###### (ア) 本件違反行為の終了時期について

少なくとも、クレハがローム・アンド・ハース社に営業を譲渡することを正式に発表した平成14年1月5日以降は、3社間において南部化成や又永化工など具体的な顧客の争奪競争が行われていることが認められる（審B第41号証及び青木昂二参考人）一方、平成14年5月16日以降に3社の会合等による情報交換が行われていた事実を認めるに足りる証拠はなく、特に、原告三菱レイヨンに関しては、三菱レイヨン

の青木が機能化学品事業部メタブレン部長に就任して着任した平成14年7月以降、原告三菱レイヨンの人間が水天寮での3社の会合に出席したという事実は一切なく（審B第5号証）、本件審判に提出されている全証拠をどれだけ精査しても、原告三菱レイヨンの人間が3社の会合等による情報交換を行っていたことを示す証拠が一切存在しないこと、平成14年度における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の平均が平成11年度及び平成12年度の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の平均を下回る水準まで落ち込んでいること（審B第40号証）、クレハとローム・アンド・ハース社との間の営業譲渡契約において、企業結合取引（M&A取引）契約で必ず挿入される”negative covenants”（契約締結日から、対象事業・株式の所有権の移転日までに事業の売主がやってはならない事項、不作為義務。具体的には、売主（クレハ）が、通常と異なる営業活動を行なわないことを買主に約し、万一通常と異なる営業活動を行って、買主（ローム・アンド・ハース社）に何らかの不利益を与えた場合には、売主（クレハ）が、買主（ローム・アンド・ハース社）から損害賠償を求められることを予め承諾する条項。以下「表明保証条項」という。）が規定されており、独占禁止法違反のカルテル行為は、まさに、この「通常と異なる営業活動」に該当する行為であるから、当該条項の入っている契約を締結し、その契約締結を原告らを含む万人に発表したクレハが、同条項を無視して、間もなく撤退する事業について、事業の譲受人であるローム・アンド・ハース社から補償を求められ、契約を解除されるリスクを冒してまで、あえて価格カルテル等の違法行為を継続することは絶対にあり得ないこと（査第95号証）など、本件審判がいうところの「合意による相互拘束が事実上消滅するに至ったと認められる特段の事情」が認められる。

(イ) 平成11年の合意の終了時期について

カルテル合意当事者間の合理的な意思解釈としては、同一商品に関する同一当事者間の値上げ合意（価格カルテル）を複数回行った場合、極めて短期間に何度も合意が行われた等の特別な事情があればともかくとして、従前の値上げ合意による相互拘束を引き続き継続していくなどという認識がないのが通常であり、むしろ相互拘束が薄れ、失われているからこそ新たな合意が必要となるのであって、本件についても、本件審判で提出されている全証拠を精査したところで、平成12年の合意が成立した以降も平成11年の合意に基づく値上げ交渉が継続して行われていた事実が認められないことは明らかであるから、平成12年の合意が成立した後も平成11年の合意による相互拘束が継続していたという本件審判の認定が、何ら実質的証拠に基づかない違法なものであることは明白である。

イ 原告カネカ

(ア) 平成11年の合意及び平成12年の合意が認められるとしても、これらの合意はいずれも、離脱がない限り相互拘束が継続される前提ではなく、あくまで販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるに止まることが前提とされたものであるから、平成11年の合意及び平成12年の合意は、クレハが営業譲渡を公表した平成14年1月5日より以前にいずれも終了していたと解すべきである。

(イ) 平成11年の合意及び平成12年の合意は、本件審判の認定によっても、それぞれその目的を達している。すなわち、本件審判では、3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーにつき、平成11年10月中旬ころに成立したとされる「平成11年の合意」に基づき、販売価格引上げにつき実際に需要者と交渉し、さらに、平成12年1月24日ころまで複数回に亘って販売価格引上げ交渉の状況確認のための会合を開催し、

同年2月ころまでには「おおむね妥結を得るに至り」、「一定の販売価格引上げを達成している」とされる。また、「平成12年の合意」については、「原料価格の上昇傾向が収まらなかった」ことから、平成12年11月21日までに合意を成立させ、それに基づき、販売価格引上げにつき実際に需要者と交渉し、さらに、平成13年3月23日ころまで複数回に亘って販売価格引上げ交渉の状況確認のための会合を開催し、同月ころまでには「おおむね妥結を得るに至り」、「一定の販売価格引上げを達成している」ものとされる。このように、被告の認定によったとしても、「平成11年の合意」については平成12年2月ころまでに、「平成12年の合意」については平成13年3月ころまでにはその目的を達し、それによりそれぞれ事実上終了したものというほかはない。

(ウ) 仮にクレハが営業譲渡を公表した平成14年11月5日時点において平成11年の合意及び平成12年の合意に基づく相互拘束が残存していたとしても、かかる相互拘束は決して強固なものではなく（特に水天寮における会合が消滅した平成14年5月頃以降は当該相互拘束の程度がよりいっそう希薄なものとなっていたと評価すべきである。）、当該引上げ周期中のいかに問わず、販売価格の引上げの打ち出し後における3社による顧客獲得競争を禁止するものでもなかったところ、現に3社は、平成11年及び平成12年の販売価格の引上げの打ち出し後、引上げ周期中のいかに問わず、自らが打ち出した販売価格の引上げ額や3社による情報交換内容等に拘泥することなく、主に品質面でのアピールを行うなどして積極的・継続的に顧客獲得競争を実施していたものである。

本件審決は、クレハの平松の供述（査第95号証）などを根拠に、「平成14年11月5日に当該営業譲渡の契約を締結した後も、通常と異なる営業活動によって営業譲渡後のローム・アンド・ハース社に不利益を与えた場合にはクレハが補償するという契約条項があったこと等か

ら普段と異なる営業活動を行うことはなかった」と認定する。しかしながら、「通常と異なる」とは、「普段と異なる」という意味ではなく、「独占禁止法等の法令に違反する異常な」という意味（も含む）と解するのが合理的であり、現に営業譲渡契約などのM&A契約においてこのような表明保証条項が設けられるのは極めて一般的であるところ、クレハが、当該表明保証条項違反に基づく契約解除や損害賠償請求のリスクを何ら考慮することなく、営業譲渡公表後も独占禁止法違反である相互拘束を継続することはあり得ない。そして、クレハの平松の供述（査第95号証）も、「独占禁止法等の法令に違反する異常な」営業活動が営業譲渡公表後も従前どおり継続していたことを述べる趣旨とは到底解されない。

したがって、クレハの営業譲渡公表は、相互拘束が消滅したことを対外的に表明する行為に他ならないというべきである。

(エ) 原告カネカは、クレハがモディファイヤーの販売に係る営業譲渡を実施することを平成14年11月5日に公表して以降、遅くとも同月中旬には、クレハの顧客全般をターゲットとした積極的・集中的な切替えワークを開始した（審B第43号証の3、木村雅昭参考人、審A第3ないし第6号証・査第82号証）が、これはまさに原告カネカがクレハの顧客を積極的・集中的に獲得することを目的とするものであり、価格拘束の基盤を覆すことに向けた行為そのものである。原告三菱レイヨンも、クレハの営業譲渡公表後に積極的・集中的な切替えワークを開始し、実際に他社の安値攻勢に対抗するために値下げを行った事例や、クレハとの取引を三菱レイヨンに切り替えさせた事例が存在するのであるから、価格拘束の基盤を覆すことに向けた行為そのものを実施していたというべきである。

ウ 被告

(ア) 原告らの主張は争う。

不当な取引制限は、各事業者が違反行為の相互拘束に反する意思の表明等相互拘束が解消されたと認識して事業活動を行うまで継続するのであり、いわゆる価格カルテルについては、事業者間の合意が破棄されるか、破棄されないまでも当該合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで当該合意による相互拘束は継続するというべきである。そして、平成15年1月1日以降に平成11年の合意及び平成12年の合意による相互拘束が事実上消滅するに至ったと認められることについては審決案の理由において詳細に判示されているとおりである。

(イ) 本件違反行為終了時期の認定について実質的証拠を欠くとの主張について

① クレハの営業譲渡公表後の状況について

営業譲渡契約における表明保証条項に関して、クレハが極端に価格を下げ販売したりすれば、譲渡後のローム・アンド・ハース社の収益を悪化させ、補償を求められるおそれもあることが懸念されていたことからすれば、「通常と異なる」営業活動とは従前の価格を引き下げて販売する営業活動と解される。このことは、クレハの平松の供述(査第95号証)にも表れている。

原告カネカは、クレハが営業譲渡を公表したことによって、原告らにとって、従前の相互拘束を解消して調達先の切替えワークを積極的・集中的に実施して攻勢をかけるのに適した状況になったことを当然に認識したと主張するが、切替えワーク等、品質面をアピールする競争活動は、価格競争を前提として販売価格引上げについて合意した本件違反行為の価格拘束の基盤を覆すことに向けた行為とは認められないから、原告カネカの主張には理由がない。

② 原告カネカの状況について

「クレハMOD撤退の件」と題する文書(査第80号証)における「(2) 市況混乱防止策→安値シェア争奪戦回避策」との記載は、市況の混乱を防止するため販売価格下げによるシェアの争奪戦を回避すると読むのが自然であり、原告カネカが主張する品質面からのアプローチによる顧客獲得競争を考慮しても、かかる解釈が異なるものではない。また、カネカの木村は、その供述(査第92号証)、参考人審訊においてもクレハの営業譲渡後すぐに安値を出すことはしなかった旨供述していることからすれば、原告カネカがクレハの営業譲渡公表後も従来どおりの営業を行っていたことは明らかである。

③ 原告三菱レイヨンの状況について

「KU社撤退」と題する文書(査第81号証)の「2、当面の対応」における「①積極ワークすることによって市場が混乱する可能性あり、国内、輸出とも通常の営業活動に留め、積極的にシェア拡大のワークしない。但し、客によっては不安を覚え引き合い、相談あることも予想され、それには対応。」との記載を素直に読めば、原告三菱レイヨンがクレハの営業譲渡後も、当面、販売価格下げによるシェアの拡大行動を採らず、従来どおりの営業を行っていたことは明らかである。

(ウ) その他の原告らの主張について

① 原告三菱レイヨンの主張について

i 仮に、南部化成や又永加工について顧客争奪競争があったとしても、南部化成及び又永加工が三菱レイヨンに切替えの相談を行ったのは、クレハの営業譲渡後における供給継続の不安によるものであり、価格競争の結果ではないこと(青木昂二参考人)が認められるから、販売価格についての合意による相互拘束が消滅したものと直ちに認

められるものではない。

また、合意による相互拘束は、当該合意が破棄されるか、合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで継続するのであるから、原告三菱レイヨンの人間が3社の会合等に参加していなかったからといって、そのことから直ちに3社の合意による相互拘束が消滅したと認められるものではない。

平成14年度の販売価格の平均が平成11年度及び平成12年度の平均価格を下回る水準まで落ち込んでいるとしても、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格の低下により、需要者から販売価格引下げの要求が行われた際にも、3社は協調的に対応していたのであり、3社間の相互拘束は解消されておらず、その後、3社間の相互拘束が平成14年末までに事実上消滅したと認めるべき根拠となる事実は認められない。

ii 平成11年の合意及び平成12年の合意はともに、国内の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げについての合意としての意思の連絡として認められるものであって、平成12年の合意は、平成11年の合意の下における3社間の協調関係を前提とするものであることからすれば、平成12年の合意がされたからといって、平成11年の合意による相互拘束を事実上消滅させるものではない。

② 原告カネカの主張について

i 不当な取引制限における意思の連絡は、事業者間の合意が破棄されるか、当該合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで当該合意による相互拘束は継続するところ、約3か月ないし半年程度の引上げ周期が経過したという事実のみをもって、合意による相互拘束が消滅したと認められるものではない。

そもそも、本件審決は、合意が販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるに止まるのが前提とされたものであると認定するものでないから、原告カネカの主張には理由がない。

ii 目的の達成によって合意が消滅するという原告カネカの上記主張は、法律上の効果を発生させることを目的とした合意（例えば私法上の契約等）に妥当する主張であるところ、独占禁止法に違反する「合意」は、法律上の効果を発生させることを目的とするものではない上、当事者間で合致させた意思に相互に拘束され続けることをも合意の内容とするものであるから、そもそも本件において、目的の達成によって違反行為が終了するなどということを観念することができないのである。

加えて、平成11年の合意及び平成12年の合意も、価格引上げの交渉の妥結時に相互間の拘束を消滅させることを内容とするものではなく、相互拘束が継続することをその内容とするものであることは、原告らが、平成12年の合意から一年以上が経過した平成13年12月12日ころ及び平成14年5月15日ころ、一部の需要者から販売価格引下げの要求が行われた際などに、水天寮で会合を開催するなどして情報交換等を行うなど、相互に拘束し続けていることを前提とする行動（原告カネカのいう「販売価格の維持」のための行動ともいえる。）をとっていることから明らかである。

(5) 措置の必要性の有無

ア 原告三菱レイヨン

(ア) 現在の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内市場は、本件審決が認定する本件違反行為期間と比べると、クレハが完全に撤退しているだけでなく、ローム・アンド・ハース・ジャパンという新しい競争事業

者が存在し、かつ、当該競争事業者が34.7%ものシェアを有して有力な地位にある等、市場の状況が大きく変化してきていることに加え、平成16年から平成18年における一連の値上げ期間においても、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンの間で活発な顧客の奪い合いが行われていること（審B第40号証）、本件審決の認定によっても、本件違反行為は平成15年1月1日以降の時点において既に終了しており、その後、現在に至るまで6年以上が経過するも、その間、独占禁止法違反行為が行われることもなく、自由に活発な競争が行われていることなどからすれば、今後再び独占禁止法違反行為が行われる可能性は極めて低いというべきであり、原告三菱レイヨンが独占禁止法遵守体制を強化していること（審B第12号証ないし第29号証、第40号証、青木昂二参考人）等も合わせ考えれば、原告三菱レイヨンについて、独占禁止法54条2項のいう「特に必要があると認めるとき」に該当しないこと、すなわち排除措置の必要性が認められないことは明らかである。

(イ) 本件審決は、「本件違反行為終了後における被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンの価格引上げ額が近似したものとなっている」という事実を認定しているが、このような本件審決の認定は、何ら実質的証拠に基づかないものであるといわざるを得ない。すなわち、本件審決が認定する「本件違反行為終了後の価格改定行動」によっても、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンの3社が揃って同額の販売価格引上げを打ち出したということは非常に少なく、むしろ1キログラム当たり最大で20円もの大きな開きがあることからすれば、「本件違反行為終了後における被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンの価格引上げ額が近似したものとなっている」などという認定ができないことは明らかである。

イ 被告

(ア) 違反行為が既になくなっていると認められる場合であっても、違反行為が再び行わ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競争秩序の回復が不十分である場合などには、「特に必要があると認めるとき」（独占禁止法54条2項）に該当すると解され、被告は、審決をもって、被審人に対し、同法7条2項に規定する措置を命じなければならない。この点、本件違反行為は平成15年1月1日以降に事実上消滅するに至ったものであるところ、審決案の理由において詳細に判示されているとおり、原告らに対しては排除措置を命じることにつき、特に必要があると認められるのである。

(イ) 原告三菱レイヨンの主張に対する反論

① クレハの代わりにローム・アンド・ハース・ジャパンが市場に参加したところで、市場における競争単位数が増加するものではなく、クレハの陶山の供述（審B第40号証）から、取引先を変更する需要者の存在が認められるとしても、そのことから直ちに3社間で活発な顧客の奪い合いが行われ、違反行為が再び行われるおそれなくなったとまで認めることはできない。また、違反行為終了時から長期間経過しているとしても、違反行為終了後、市場の状況が競争の活発化に向けて変化したことが認められるのではなく、各社で独占禁止法遵守を強化していることを認めたとしても、原告らの従前の強固な協調関係が存在し、市場の状況が協調関係を結びやすい状況であることに変わりはないことからすれば、やはり、上記3社が再び価格引上げについて協調関係を結ぶおそれは否定できず、本件違反行為について、取引先等に本件違反行為の存在を知らしめる等の排除措置を採ることにより、違反行為が存在しない状態を確保し、違反行為の再発を防ぐための処分が必要であるとの被告の判断は合理的である。

② 個々の打ち出し額や打ち出し時期について、原告三菱レイヨンが例示



するような場合があったとしても、本件違反行為終了後の価格改定行動に係る本件審決の認定事実の全体をみれば、「その後の価格引上げ状況についても前記(3)のとおり他社の価格引上げの打ち出しの動向に依拠して自らも価格引上げの打ち出しを行う傾向がみられるのであって、被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンには、共同して価格引を行おうとする誘因が存在しているものと認められる。」との本件審決の判断が何ら否定されるものではない。

### 第3 当裁判所の判断

当裁判所は、原告らの本件各請求は、いずれも理由がないものと判断する。その理由は、以下のとおりである。

#### 1 争点(1) (平成11年の合意の成否) について

(1) 独占禁止法3条は、事業者は、私的独占又は不当な取引制限をしてはならないとし、同法2条6項は、「『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。」と規定する。そして、ここにいう「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ると解されるが、その「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りると解され、また、その判断に当たっては、対価引上げが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（東京高等裁判所平成7年9月25日判決・判例タイムズ906号136頁参照）。

(2) 前記(1)の判断基準を踏まえ、本件において平成11年の合意があったか否かを判断するに、前記第2の2(2)及び(3)の本件審決の認定事実のとおり、①クレハの営業譲渡以前においては、3社が国内のモディファイヤーのほとんどを製造販売して供給しており、3者間では平成7年ころからモディファイヤーの値上げを行う場合には連絡を取り合い市場動向等に関する情報交換をしていたこと、②塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格は、平成11年7月から同年9月の平成11年第3四半期に上昇し、この上昇はしばらく続くことが予想され、塩化ビニル樹脂の販売価格引上げが実施され、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを需要者に対して説明しやすい状況になっていたこと、③3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場動向等に関する情報交換を行っていたところ、クレハの社内では塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを行うべきだという意見が大勢を占めるようになり、クレハの金田は、平成11年10月ころまでに、営業課長級であるカネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内と相談した結果、3社で足並みをそろえた販売価格引上げが必要であるとの認識であることが判明したこと、④クレハの金田は、3社の営業課長級の者だけで販売価格引上げの実施を決めることはできないことから、カネカの藤井及び三菱レイヨンの竹内と販売価格について話し合っていることをクレハの舟見に報告していたところ、平成11年10月中旬ころまでに、3社の営業部長級であるカネカの泥、三菱レイヨンの澤及びクレハの舟見は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを行う方針を確認したこと、⑤これを受けて、3社の営業課長級の者は、互いに訪問する等の方法により、相互に連絡を取り合い、販売価格の引上げ額及び実施時期について相談し、同月中旬ころ、同年11月21日出荷分から、MBS

樹脂及びアクリル系強化剤について1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤について同20円又は25円引き上げる旨を、それぞれ需要者に申し入れることとしたこと、⑥3社は、平成11年10月26日から同年11月初旬にかけて、原告カネカにおいては化学業界紙などへの新聞発表により、原告三菱レイヨン及びクレハにおいては個別に需要者を訪問して文書配付で通知することにより、需要者に対して、販売価格引上げを発表又は通知したが、3社の販売価格の引上げの打ち出し時期並びに当該打ち出しにおける引上げ額及び引上げの実施時期が近接又は一致していること、⑦カネカの藤井、三菱レイヨンの竹内及びクレハの金田らは、少なくとも、平成11年11月19日ころの会合のほか、同年12月8日ころ、同月17日ころ及び平成12年1月24日ころに水天寮で会合を開催し、主要な需要者との交渉状況、妥結可能な引上げ額、販売価格引上げの実施時期の目途、今後の訪問予定等の販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合い、協調して販売価格引上げ交渉を進めていたこと、以上の事実が認められる。

なお、当裁判所も本件審決の前記認定事實は、関係者の供述を聴取した査号証の他、平成15年2月12日に公正取引委員会が三社に立入検査を実施して留置した文書、メモ、メール等の査号証、さらにはその信憑性を裏付けるために実施した筆跡鑑定書（査第102号証）、審査官作成の報告書である査号証など、多くの実質的証拠に基づくもので、その認定は相当であると判断するものである。

### (3) 判断

前記(2)認定の事実によれば、平成11年の合意については、まず、3社の営業課長級の者による相互間の意向確認がされたが、各社において塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを実施するためには、営業部長級の者の判断が必要とされていたところ、3社の営業課長級の者からの報告を受けた3社の営業部長級の者は、当該報告を踏まえて、又は、クレハの舟見がカ

ネカの泥から販売価格引上げの意向を聞き出した旨供述（査第28号証）するように他社の営業部長級の者とのやり取りを通じて、他社の販売価格引上げの意思を認識し、これに合わせて自社も販売価格を引き上げることを決定し、これに基づいて3社の営業課長級の者により販売価格引上げの打ち出し額及び実施時期の具体的内容が決定されたものと推認される。すなわち、3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げの合意を行ったことを認めることができる。

### (4) 原告らの主張について

#### ア 関係者の供述証拠の信用性について

(ア) 原告三菱レイヨンは、3社の営業部長級の者（原告三菱レイヨンの澤、原告カネカの泥、クレハの舟見）については、そもそも平成11年の合意の成立を認める趣旨の供述調書等の証拠（直接証拠）が一切存在しないばかりか、逆に、いずれも本件審判又は別件審判において、参考人として出頭し、虚偽の供述をしない旨の宣誓をした上で、平成11年の合意の成立を明確に否定する供述をしているのであるから、平成11年の合意が存在しないことは、証拠上も明白であると主張する。

しかしながら、クレハの金田の供述（査第26号証、第30号証）のみならず、アジア市場に関する会合においてカネカの泥から原告カネカの国内市場における価格引上げの意向を聞き出した旨のクレハの舟見の供述（査第28号証）、及び3社の営業課長級の者が販売価格引上げの打ち出し額及び実施時期を合意し、その後、3社が近接した時期にほぼ同額の販売価格引上げを打ち出したことなどの事実を合わせ考慮すれば、3社の営業部長級の者による販売価格引上げの方針確認が行われたことが推認される。これに対して、3社の営業部長級の者は、参考人審判において、平成11年の合意が存在しないと述べるのみであって、それは前記認定の客観的証拠に裏付けられた事実と齟齬するものといわざるを

得ないから、「平成11年の合意の成立が認められることは前記(6)のとおりであって、これに反する各参考人の供述は採用できない。」(審決案91頁)との本件審決の判断は、何ら不当なものとはいえないというべきである。

(イ) 原告カネカは、クレハの金田の供述は、単なる推測を述べたものすぎないのみならず、同人の2通の供述調書の内容は互いに矛盾するものであり、3社の営業部長級の者により販売価格引上げ方針が確認されたことを根拠付ける実質的証拠としての価値が全くないと主張する。

しかしながら、クレハの金田は、独占禁止法違反行為の存在が認定されるに伴い法的・社会的責任の負担を課されるリスクがあるにもかかわらず、あえて、自己及び事業者が独占禁止法違反行為に関与したことを認める内容の供述をしていることからすれば、真実存在したという事実を裏付ける供述であると評価することができるし、3社の会場場所の予約に関する書面(査第46号証)やクレハの金田の手帳の記載(査第48号証)などの客観的証拠に裏付けられていることに照らせば、同人の供述は信用性が高いというべきである。また、2通の供述調書(査第26号証、第30号証)が矛盾するという点についてみると、クレハの金田の供述は、3社の営業部長級の者達の意味確認の事実の認識については多少の齟齬があるものの、平成11年の合意の存在という本件の核心的な事実については一貫して肯定しており、営業部長級の者が他社の販売価格引上げの意思を認識し、これに合わせて自社も販売価格を引き上げることを決定したという点においては矛盾するものではないのであり、原告カネカの上記主張は理由がない。

(ウ) 原告カネカは、クレハの舟見は、原告三菱レイヨンの営業部長級の者との間の意思確認については何ら供述していないばかりか、カネカの泥の意向に関しても不確実な「感触」により判断したことを供述していると

ころ、かかる供述に、実質的証拠法則のもとで3社の営業部長級の者によって販売価格引上げ方針の確認がなされたことを認定するに足りる実質的証拠としての価値すら全くないなどと主張する。

確かに、クレハの舟見の供述調書には、同人と原告三菱レイヨンの営業部長級の者との間の意思確認について明確に記されていない。しかし、アジア市場に関する会合等において3社の営業部長級の者との間でやり取りが行われている(査第22号証3頁)上、クレハの舟見が「なお、私が鐘淵化学の泥部長や三菱レイヨンの澤部長と合う(ママ)中で、国内におけるモディファイヤーの値上げに関する話が出るようになっていたのは、当社が値上げを実施する1~2か月前くらいからのことでなかったかと思います。」(査第28号証6頁)と供述していることや、クレハの舟見がカネカの泥から販売価格引上げの意向を聞き出していること(査第28号証)、その後3社の課長級の者たちが互いに連絡を取り合い、販売価格の引上げの打ち出し額及び実施時期について相談していること(査第38号証)からすれば、クレハの舟見は、同様に原告三菱レイヨンの営業部長級の者との間においてもやり取りを通じて、販売価格引上げの意向を確認したことがあったものと推認できるというべきである。

したがって、原告カネカの上記主張は理由がない。

イ 間接事実の評価等について

(ア) 原告カネカは、本件審決の認定は、平成11年の合意の具体的な性質や内容等が不明であることに照らして、不当な取引制限の「共同して」を認定するに足りる事実が摘示されていないと主張する。

しかしながら、本件審決は、審決案の理由第1の事実の4(1)ウ(審決案9頁)において、平成11年の合意の内容について、「3社の営業課長級の者は、互いに訪問する等の方法により、相互に連絡を取り合い、

販売価格の引上げ額及び実施時期について相談し、同月中旬ころ、同年11月21日出荷分から、MBS樹脂及びアクリル系強化剤について1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤について同20円又は25円引き上げる旨を、それぞれ需要者に申し入れることとし（査第17号証、第26号証、第30号証）、もって、3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げの合意を行った。（以下、この合意を「平成11年の合意」としているところであり、同合意について具体的な性質や内容等が不明であるとはいえないし、「共同して」を認定するに足りる事実が摘示されていないともいえないから、原告カネカの上記主張は理由がない。

(イ) 原告カネカは、平成11年10月ころまでの経緯は平成11年の合意の存在を根拠付ける間接事実になり得ないと主張する。

しかしながら、本件審決認定の平成11年10月までの経緯は、3者間にはもともと交流があり、遅くとも平成7年6月ころ以降3社間あるいは3社のうち2社間で会合を開催して塩化ビニル向けモディファイヤーの市場動向等に関する情報交換を行ってきたこと、アジア2社に対する対応策を協力し合って検討するなど、3社間には塩化ビニル向けモディファイヤーについて販売価格の協定を行うには十分な関係（土壌）があったことを基礎付けるものであり、平成11年の合意を基礎付ける間接事実となることが明らかであるから、原告カネカの上記主張は理由がない。

(ウ) 原告らは、原告三菱レイヨンのアクリル系加工助剤の販売価格引上げの打ち出し額（1キログラム当たり20円）が原告カネカ及びクレハの打ち出し額（同25円）と異なっていること、3社が平成11年に打ち出した販売価格の引上げについて、引上げ周期を経ても多数の需要家との間では当該引上げについて妥結を得るに至らないばかりか、最終的に

は、平成11年度及び平成12年度から平成14年度にかけて、平均単価が下落するとともに、3社のシェアも変動するという結果までもが現実化していることも、平成11年の合意が成立していないことの表れであると主張する。

しかしながら、3社は、各ユーザーに対して、今回の値上げは原材料の高騰をそのまま反映させたものであるという説明を行うということで、意見が一致していたところ（査第17号証12頁）、リケンテクノスの工藤の供述（査第34号証）等から明らかとなり、原告三菱レイヨンが3社の中で唯一メチルメタアクリレート（MMA）の製造販売を行っており、メチルメタアクリレートを製造原価で調達できることから、特にその使用比率が高いアクリル系加工助剤の原料価格を低く抑えることが可能であることは業界の需要者には周知の事実であった。そのため、原告三菱レイヨンは、アクリル系加工助剤について、原告カネカやクレハの販売価格引上げの打ち出し額よりも低くしなければ、需要者に対して打ち出し額についての合理的な説明ができない状況にあったのであり、このことからすれば、原告三菱レイヨンだけがアクリル系加工助剤の販売価格引上げの打ち出し額を低くすることについて、3社が織込み済みであったとの本件審決の認定が不自然かつ不合理であるとはいえない。

また、取引先との関係で販売価格引上げが実施できるかどうかは、取引先との力関係や取引上の信頼関係に左右されるため、必ずしも合意のとおり価格引上げが行われるとは限らないところ、3社の合意どおりの価格引上げが行われなければ合意が存在しなかったということには必ずしもならないから、打ち出し後の販売価格引上げの実施状況は、3社の合意の成否に係る本件審決の判断を覆すに足りるものではない。

また、平成14年度の販売価格の平均が平成11年度及び平成12年度の平均価格を下回る水準まで落ち込んでいるとしても、そのような事

態は価格カルテルの存在を前提にしても塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格の低下により起こり得ることであり、かえって、需要者から販売価格引下げの要求が行われた際にも、3社は協調的に対応していたことが認められ（査第73ないし第76号証、第78号証、第79号証、第92ないし第94号証）、平成11年の合意の存在を裏付ける事情が窺えるものである。

さらに、3社のシェアが著しく変動したといった事実を認めるに足りる証拠はなく、多少のシェアの変動があったとしても、平成11年の合意は価格カルテルの合意であるから、その存在を否定する理由とはならない。

したがって、原告らの上記主張は理由がない。

#### ウ 事実認定の誤りについて

原告三菱レイオンは、「平成11年の合意による引上げ交渉妥結事例」（別紙1）及び「平成11年の合意により価格を引き上げた需要者等の状況」（別紙2）の認定についてそれぞれ誤りがあると主張する。

しかしながら、査第41号証、第43号証ないし第45号証によれば、3社が需要者との間で別紙1記載のような妥結に至ったことが認められ、また、弁論の全趣旨によれば、別紙2の内容を裏付ける査第98号証は、本件審判手続において、審査官と被審人との間の確認作業を経て、審査官において数次にわたり修正を重ねた未提出されたものであって、かかる経緯に照らせば、査第98号証に記載された各数値は、販売価格引上げ実績の状況を正しく示したものと認めることができるというべきである。

また、そもそも、販売価格引上げの実施状況は、前記イのとおり、平成11年の合意の存在についての判断を左右するものではないから、原告三菱レイオンの上記主張には理由がない。

#### 2 争点(2)（平成12年の合意の成否）について

(1) 前記1(1)の判断基準を踏まえ、本件において平成12年の合意があったか否かを判断するに、前記第2の2(2)及び(3)の本件審決の認定事実のとおり、①平成11年の合意による相互拘束が事実上消滅したことを示す特段の事情はうかがわれず、平成12年においても平成11年の合意に基づく協調関係が継続していたといえること、②平成12年2月ころ以降も塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格が統騰しており、また、塩化ビニル樹脂の販売価格引上げが実施され、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを需要者に対して説明しやすい状況であったこと、③3社は、平成12年においても、平成11年と同様に今後の原料価格の動向等について情報交換を行っていたところ、原料価格の上昇傾向が続いていたため、平成12年の夏ころから秋口にかけて行われた会合等において、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを行わなければならないという共通の認識ができていたこと、④クレハは、原告らに対し、数回にわたり最初に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げに踏み切るのにこれに追随してほしい旨要請した上で、平成12年11月8日に塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げを新聞発表したこと、⑤クレハの金田は、上記公表後も原告らに対し、販売価格引上げに同調するよう働きかけを行うなどしていたところ、原告三菱レイオンは平成12年11月14日に、原告カネカは同月21日に、それぞれ販売価格引上げを新聞発表したこと、⑥3社は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げを打ち出し、それぞれ需要者との販売価格引上げ交渉を開始した後、何度も会合をして、需要者との販売価格引上げ交渉の進捗状況について報告し合ったこと、以上の事実が認められる。

なお、当裁判所も本件審決の前記認定事実は、関係者の供述を聴取した査号証の他、平成15年2月12日に公正取引委員会が3社に立入検査を実施して留置した文書、メモ、メール等の査号証、審査官作成の報告書である査号証など、多くの実質的証拠に基づくもので、その認定は相当であると判断

するものである。

(2) 判断

前記(1)認定の事実によれば、クレハの販売価格引上げの打ち出し前に3社間で販売価格引上げに係る確定的な合意があったと認めることはできないものの、平成11年の合意の下における3社間の協調関係が継続し、3社間で再度販売価格引上げが必要性であるとの認識が生まれ、また、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料の価格動向等に関する情報交換を通じて需要者の理解が得られる妥当な販売価格引上げ額についても3社間で一定の認識を共有していることがうかがわれる。クレハの金田は、そのような状況の下で、原告らに対して、クレハが最初に販売価格引上げに踏み切るのでこれに追隨してほしい旨要請して販売価格引上げの報道発表をしたというのであるから、クレハは、自らが先行して販売価格引上げを打ち出せば原告らが追隨すると予測した上で販売価格引上げを打ち出したのであり、クレハの金田は、販売価格引上げを打ち出した後、原告らの各担当者に対して、需要者の反応を含む需要者との交渉状況を伝えるなどしてクレハの販売価格引上げに同調するよう働きかけを行っていること、原告ら各担当者から原告ら2社における販売価格引上げの打ち出しの準備状況を聞いていること、原告らの販売価格引上げの打ち出しの内容がクレハの打ち出しとほぼ同じものであること、需要者との販売価格引上げ交渉を開始した後、3社が会合を開催して需要者との交渉の進捗状況について情報交換を行い、協調して交渉を進め、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格引上げの実現を図っていたことに照らすと、原告らの販売価格引上げは、クレハからの追隨要請に呼応し、クレハの販売価格引上げに協調する意思の下に行われたものと認められる。

前記1(1)のとおり、不当な取引制限の要件である「共同して対価を引き上げる」の「共同して」に該当するというためには、「意思の連絡」、すなわち、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が必要であるところ、既に3社間では平成11年の合意が成立している上、上記のとおり、クレハは、販売価格引上げを先行して打ち出せば原告らが追隨して販売価格引上げを打ち出すと予測して販売価格引上げを打ち出したのであるから、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ったことは明らかであり、また、原告らも、クレハからの追隨要請やクレハの販売価格引上げの打ち出しを受けて、これと歩調をそろえる意思で販売価格引上げを打ち出したのであるから、原告カネカが販売価格引上げの打ち出しを行った平成12年11月21日までに、3社間で上記の意思の連絡、すなわち、平成12年の合意が成立したと認められるというべきである。

(3) 原告らの主張について

ア 合意の具体的な性質や内容等が不明であること

原告カネカは、本件審決の認定は、平成12年の合意の具体的な性質や内容等が不明であると主張する。

しかしながら、本件審決は、審決案の理由第1の事実の6(1)エ(審決案12頁)において、平成12年の合意の内容について、「平成12年11月21日までに、3社間に、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格を、MBS樹脂及びアクリル系強化剤について1キログラム当たり20円、アクリル系加工助剤について同20円又は25円引き上げる旨の意思の連絡が成立した。(以下、この合意を「平成12年の合意」といい)としていいるところであり、同合意について具体的な性質や内容等が不明であるとはいえないし、前記第2の2(2)及び(3)の本件審決の認定事実に照らせば、「共同して」を認定するに足りる事実が摘示されていないともいえないから、原告カネカの上記主張は理由がない。

イ 実質的証拠の欠缺

原告カネカは、クレハの金田が平成12年の販売価格の引上げを打ち出

す際に原告らの追隨を認識していたことを根拠付ける実質的証拠は存在しないし、原告らの営業担当者が、クレハの意思を認識した上で、追隨して打ち出しを行えばクレハの要請に応じて3社で歩調をそろえて販売価格を引き上げる意思があることを示すこととなると認識・認容して平成12年の販売価格の引上げの打ち出しを行ったことを根拠付ける実質的証拠も存在しない、特に、3社間における平成12年の合意の成立を認定する上では、原告らの各営業担当者間の意思の連絡（上記認識・認容）も実質的証拠によって立証される必要があるが、かかる意思の連絡を根拠付ける実質的証拠は皆無であると主張する。

確かに、クレハの金田の供述は、平成12年の合意について、3社間の明示的、直接的な意思の連絡を述べるものではないが、合意の認定に当たっては、明示的直接的な意思の連絡があったとの立証までは必要ない。つまり、前記1(1)のとおり、不当な取引制限の「共同して」に該当するために必要な「意思の連絡」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、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りると解されるし、平成12年の合意は、クレハの金田の供述のみならず、既に3社間で平成11年の合意が成立していることを認定した上で、前記(1)及び(2)のとおり一連の事情を総合的に勘案して認定されるものであるから、原告カネカの上記主張は理由がない。

ウ 平成12年の合意が存在しないことを裏付ける積極的事実について

原告らは、平成12年の合意が存在しないことを裏付ける積極的な事実として、原告三菱レイヨンが打ち出し額を原告カネカやクレハよりも5円低く設定していること、平成12年の値上げの打ち出し後に値下げしている顧客が多数あること、3社間で顧客の奪い合い等の競争が活発に行われており、3社のシェアが大きく変動していること、値上げがほとんど達成され

ていないこと、原告三菱レイヨンでは、クレハの発表より少なくとも1週間以上前には、平成12年の値上げの社内意思決定がなされていたこと、しかも、クレハよりも低い値上げの打ち出し額に設定していたこと、及び販売価格の推移は、平成12年合意など成立していないことを積極的に裏付けるなどと主張する。

しかしながら、原告三菱レイヨンの打ち出し額が低いことには合理的理由があることは前記1(4)イ(ウ)のとおりであり、打ち出し後の販売価格引上げや値下げの実施状況、値上げの達成状況や価格の推移、多少のシェアの変動（著しいシェアの変動があったと認めるに足りる証拠はない。）等によって合意の成立に関する判断が左右されるものではなく、平成12年の合意の下においても、3社が実際に需要者と交渉し、打ち出し後に需要者との交渉の進捗状況を確認するための会合を開催し、協調して販売価格引上げ交渉を進めていたことからすれば、平成12年の合意が単に見せかけだけのものであったとしてその存在を否定することはできない。

また、原告三菱レイヨンが価格引上げ公表前に1社に対してアクリル系強化剤の販売価格引上げを通知していたとし、これに沿う証拠（審B第5ないし第7号証、青木昂二参考人）があるが、客観的な証拠により裏付けられるのは、三菱レイヨンの担当者が、平成12年11月6日に顧客を訪問した際にアクリル系強化剤の販売価格を1キログラム20円値上げすることを打診したところ、その根拠についてしっかりした理由が必要であることを指摘されたことであり、そのことのみをもって原告三菱レイヨンがそれ以前に価格引上げを正式に意思決定していたと認めることはできないし、他にこれを認める証拠はないから、原告三菱レイヨンの上記主張には理由がない。

エ 事実認定の誤りについて

原告三菱レイヨンは、「平成12年の合意による引上げ交渉妥結事例」（別紙3）及び「平成12年の合意により価格を引き上げた需要者等の状

況」(別紙4)の認定が誤りであると主張する。

しかしながら、査第53号証、第67号証、第69号証及び第71号証によれば、3社が需要者との間で別紙3記載のような妥結に至ったことが認められる。また、弁論の全趣旨によれば、別紙4の内容を裏付ける査第98号証は、本件審判手続において、審査官と被審人との間の確認作業を経て、審査官において数次にわたり修正を重ねた末提出されたものであって、かかる経緯に照らせば、査第98号証に記載された各数値は、販売価格引上げ実績の状況を正しく示したものと認めることができるというべきである。

また、そもそも、販売価格引上げの実施状況は、前記ウのとおり、平成12年の合意の存在についての判断を何ら左右するものではないから、原告三菱レイヨンの上記主張には理由がない。

### 3 争点(3)(競争の実質的制限の有無)について

(1) 独占禁止法2条6項における「一定の取引分野における競争の実質的制限」というためには、一定の取引分野における競争を完全に排除し、価格等を完全に支配することまで必要なく、一定の取引分野における競争自体を減少させ、特定の事業者又は事業者集団がその意思で、ある程度自由に、価格、品質、数量、その他各般の条件を左右することによつて、市場を支配することができる状態をもたらすことで足り、このような趣旨における市場支配的状态を形成・維持・強化することをいうものと解される(前掲東京高等裁判所昭和28年12月7日判決等参照)。

(2) 本件では、前記第2の2(2)及び(3)に認定のとおり(当裁判所も、本件審決の前記認定事実は実質的証拠に基づくもので、その認定は相当なものであると判断する。)、3社の合計の市場シェアは、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの種類別にみて91.8パーセントないし100パーセントであることが認められるところ、このように市場におけるシェアの大半を占める3社が、販売価格引上げの合意を行い、需要者に対して販売価格の引上げを打ち出した

上、それぞれの需要者との価格引上げ交渉の状況を確認するための会合を開催するなどしていたのであり、平成11年及び平成12年の販売価格引上げについては前記第2の2(2)で認定した販売価格引上げの状況がそれぞれ認められるから、これらによれば、3社の共同行為により前記(1)の趣旨における市場支配的状态が形成されていたこと、すなわち国内の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場における競争の実質的制限がもたらされていたことは明らかというべきである。

### (3) 原告らの主張について

#### ア 原告三菱レイヨンの主張

(ア) 原告三菱レイヨンは、前記第2の4(1)ア(イ)⑤で示した販売価格の推移に照らすと、仮に、平成11年の合意及び平成12年の合意が存在していたとしても、当該各合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったものであって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限するものとは認められないと主張する。

しかしながら、「競争の実質的制限」を認定するためには、前記(1)で述べたような市場支配的状态がもたらされていなければならないのであって、平成11年及び平成12年の各合意による値上げ活動とその結果生じた原告三菱レイヨンの主張する価格の推移との間の相関関係は問題とならない。

したがって、原告三菱レイヨンの上記主張は理由がない。

(イ) 原告三菱レイヨンは、平成11年の値上げについて、ごく一部の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、原告三菱レイヨンが平成11年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して大幅な値下げを行っている事実及び平成11年当時から、3社は、大幅な金額の値下げを伴う顧客の奪い合いの競争を活発に行っていた事実と合わせ考



えれば、仮に、平成11年の合意という価格カルテルが存在したとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったことを端的に示すものであるから、平成11年の合意をもって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限するものとは認められないと主張する。

しかしながら、「競争の実質的制限」を認定するためには、前記(1)で述べたような市場支配的状态がもたらされていなければならないのであって、平成11年の合意による値上げ活動とその成果の達成度合、その後の値下げの事実などとの間の相関関係は問題とならないのであり、原告三菱レイヨンが主張する上記事実は、競争の実質的制限の認定を左右するものとはいえない。

(ウ) 原告三菱レイヨンは、平成12年の値上げについて、ごく一部の需要者に対してしか値上げが達成できなかったという事実は、先に述べたとおり、原告三菱レイヨンが平成12年の値上げ打ち出し後に相当数の顧客に対して値下げを行っている事実及び3社は平成12年当時から大幅な金額の値下げを伴う顧客の奪い合いの競争を活発に行っていた事実と合わせ考えれば、仮に、平成12年の合意という価格カルテルが存在したとしても、当該合意は、見せかけだけのもので何の実効性もなく、3社が相互に事業活動を拘束するものではなかったことを端的に示すものであるから、平成12年の合意をもって、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売分野における競争を実質的に制限するものとは認められないと主張する。

しかしながら、「競争の実質的制限」を認定するためには、前記(1)で述べたような市場支配的状态がもたらされていなければならないのであって、平成12年の合意による値上げ活動とその成果の達成度合、その後の値

下げの事実などとの間の相関関係は問題とならないのであり、原告三菱レイヨンが主張する上記事実は、競争の実質的制限の認定を左右するものとはいえない。

イ 原告カネカの主張について

(ア) 原告カネカは、合意当事者の市場シェアが大きいからといって競争の実質的制限が常に認められるわけではなく、競争の実質的制限の存否の判断において、市場シェアの大きさは間接事実の一つにすぎないものであると主張する。

しかしながら、前記(2)判示のとおり、単に合意当事者の市場シェアが大きいから競争の実質的制限を認めるものでなく、市場の大半を占めている3社が平成11年の合意及び平成12年の合意をして販売価格の引上げを打ち出した上、それぞれの需要者との価格引上げ交渉を行い、その状況を確認するための会合を開催するなどしていたことによって市場支配的状态がもたらされたことにより、競争の実質的制限が認定されるのである。

したがって、原告カネカの上記主張は理由がない。

(イ) 原告カネカは、本件審判手続において、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの価格変動要因に関する本件分析(審A第1-1号証)に基づき、こうした評価障害事実が認められることを主張・立証したにもかかわらず、本件審決は、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場特質等を正確に理解しないばかりか、平成11年の合意及び平成12年の合意の具体的な性質や内容等を明らかにせぬまま、実質的証拠によることなく、また、本件分析の内容を何ら考慮に入れずに、市場シェアに拘泥して誤った認定を行ったと主張する。

しかし、そもそも「競争の実質的制限」を認定するためには、前記(1)で述べたような市場支配的状态がもたらされていなければならないのであって、

原告カネカの主張する合意による値上げ活動とその結果生じた価格との間の相関関係は問題とならない。また、上記分析（審A第1-1号証）が指摘するように原料価格の上昇等が価格上昇の要因であるとしても、それによって、前記(1)で述べた合意による市場支配的状态がもたらされ、実質的競争制限が生じたとの認定が左右されるものではない。

したがって、原告カネカの上記主張は理由がない。

#### 4 争点(4)（本件違反行為の終了時期）について

(1) 独占禁止法2条6項は、「『不当な取引制限』とは、他の事業者と共同して・・・相互にその事業活動を拘束し」（以下「相互拘束」という。）と規定しているとおり、事業者間の相互拘束、言い換えれば、相互に拘束し続けることを違反行為とするものであるから、不当な取引制限に該当する違反行為の終了時期は、各事業者が当該拘束から解放されて自由に事業活動を実施することとなった時点と解すべきである。それゆえ、不当な取引制限は、各事業者が違反行為の相互拘束に反する意思の表明等相互拘束が解消されたと認識して事業活動を行うまで継続するのであり、いわゆる価格カルテルについては、事業者間の合意が破棄されるか、破棄されないまでも当該合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで当該合意による相互拘束は継続するというべきである。

(2) 前記(1)の判断基準を踏まえ、本件において本件違反行為の終了時期を判断するに、前記第2の2(2)及び(3)の本件審決の認定事実のとおり（当裁判所も、本件審決の前記認定事実は実質的証拠に基づくもので、その認定は相当なものであると判断する。）、①平成12年の販売価格引上げの実施後、3社は、少なくとも平成13年12月12日ころ及び平成14年5月15日ころに水天寮において会合を開催するなどして情報交換等を行っていたこと、②3社は、クレハの営業譲渡公表後、少なくとも平成14年12月31日までは、従来と同じ営業活動を続け、価格競争によりシェアを拡大するなどの特別な行動は採

っていないこと、③クレハは、平成15年1月1日をもってモディファイヤーの販売に関する営業のすべてをローム・アンド・ハース社に譲渡し、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売事業から撤退したこと、④原告らには、平成15年1月ころには特に表立った動きは見られなかったが、同年2月ころから、原告カネカは、ローム・アンド・ハース・ジャパンの取引先に対し、同社は外資系であるから国内メーカーと違う営業政策を採ると告げるなどして、原告カネカのモディファイヤーに切り替えさせようとする営業活動を行うようになり、その後、原告らがローム・アンド・ハース・ジャパンの販売価格よりも低い価格の提示を伴う顧客奪取に向けた活動を行ったこと、⑤これに対してローム・アンド・ハース・ジャパンも価格引下げを行って対抗するようになったため、原告らは、平成11年の合意及び平成12年の合意を維持することが困難となったこと、以上の事実が認められる。

#### (3) 判断

前記(2)①ないし⑤の事実によれば、本件違反行為を構成する平成11年の合意及び平成12年の合意は、平成14年12月31日以前には破棄されておらず、また、これらの合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情は認められないというべきである。他方、クレハの営業譲渡契約の効力発生時である平成15年1月1日以後は、クレハの営業を承継したローム・アンド・ハース・ジャパンと原告らとの間で塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売に係る価格競争が行われており、平成11年の合意及び平成12年の合意による相互拘束は事実上消滅するに至ったと認められる。

#### (4) 原告らの主張について

##### ア 原告三菱レイヨンの主張

(ア) 少なくとも、クレハがローム・アンド・ハース社に営業を譲渡することを正式に発表した平成14年11月5日以降は、3社間において南部化成や又永化工など具体的な顧客の争奪競争が行われていること、平成

14年5月16日以降に3社の会合等による情報交換が行われていた事実がないこと、平成14年度における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の平均が平成11年度及び平成12年度の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の平均を下回る水準まで落ち込んでいること、クレハが表明保証条項の入っている契約を締結し発表したことに照らすと、本件審決がいうところの「合意による相互拘束が事実上消滅するに至ったと認められる特段の事情」が認められると主張する。

しかしながら、仮に、南部化成や又永加工について顧客争奪競争があったとしても、南部化成及び又永加工が三菱レイヨンに切替えの相談を行ったのは、クレハの営業譲渡後における供給継続の不安によるものであり、価格競争の結果ではないことが認められる（青木昂二参考人）から、販売価格についての合意による相互拘束が消滅したものと直ちに認められるものではない。また、合意による相互拘束は、当該合意が破棄されるか、合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで継続するのであるから、原告三菱レイヨンの人間が3社の会合等に参加していなかったからといって、そのことから直ちに3社の合意による相互拘束が消滅したと認められるものではない。さらに、平成14年度の販売価格の平均が平成11年度及び平成12年度の平均価格を下回る水準まで落ち込んでいるとしても、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格の低下により、需要者から販売価格引下げの要求が行われた際にも、3社は協調的に対応していたのであり（前記1(4)イ(ウ)）、3社間の相互拘束は解消されておらず、その後、3社間の相互拘束が平成14年末までに事実上消滅したと認めるべき根拠となる事実は認められない。そして、後記イ(ウ)のとおり、少なくとも営業譲渡が実施される平成15年1月1日まではクレハは従来どおりの営業活動を行っていたと認められることに照らすと、原告三菱レイヨンの上記

主張は理由がない。

イ) 平成11年合意の終了時期について

原告三菱レイヨンは、カルテル合意当事者間の合理的な意思解釈としては、同一商品に関する同一当事者間の値上げ合意（価格カルテル）を複数回行った場合、従前の値上げ合意による相互拘束を引き続き継続していくなどという認識がないのが通常であり、本件についても、平成12年の合意が成立した以降も平成11年の合意に基づく値上げ交渉が継続して行われていた事実が認められないことは明らかであるから、平成12年合意が成立した後も平成11年の合意による相互拘束が継続していたという本件審決の認定は、何ら実質的証拠に基づかない違法なものであると主張する。

しかしながら、前記1(1)のとおり、「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し、ないしは予測し、これと歩調をそろえる意思があることをもって足りるものである。平成11年の合意及び平成12年の合意はともに、国内の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの販売価格の引上げについての合意としての意思の連絡として認められるものであって、価格維持も合意の内容と考えることができるところ、期間を限定したものとはいえないし、平成12年の合意は、平成11年の合意の下における3社間の協調関係を前提とするものであることからすれば、平成12年の合意がなされたからといって、平成11年の合意による相互拘束を事実上消滅させるものではないというべきである。

したがって、原告三菱レイヨンの上記主張は理由がない。

イ 原告カネカの主張について

ア) 原告カネカは、平成11年の合意及び平成12年の合意が認められるとしても、これらの合意はいずれも、離脱がない限り相互拘束が継続され

る前提ではなく、あくまで販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるに止まることが前提とされたものであるから、クレハが営業譲渡を公表した平成14年11月5日より以前に平成11年の合意及び平成12年の合意はいずれも終了していたと解すべきであると主張する。

しかしながら、前記(1)のとおり、不当な取引制限における意思の連絡は、事業者間の合意が破棄されるか、当該合意による相互拘束が事実上消滅していると認められる特段の事情が生じるまで当該合意による相互拘束は継続すると解すべきであり、約3か月ないし半年程度の引上げ周期が経過したという事実のみをもって、合意による相互拘束が消滅したと認めることはできない。また、平成11年の合意及び平成12年の合意は、販売価格引上げの打ち出し後、約3か月ないし半年程度の引上げ周期に限って相互に拘束されるという内容であったと認めるに足りる証拠はないから、原告カネカの上記主張には理由がない。

(イ) 原告カネカは、平成11年の合意及び平成12年の合意は、本件審決の認定によっても、平成11年の合意については平成12年2月ころまでに、平成12年の合意については平成13年3月ころまでにはその目的を達し、それぞれ事実上終了したと主張する。

しかしながら、目的の達成によって合意が消滅するというのは、もともと合意の内容としてそのような目的がありその達成によって合意を消滅させる意思が含まれていると解されることによるものであるが、前記判示のとおり、平成11年の合意及び平成12年の合意は、当初の打ち出し額を合意の内容として含んでいるものの、単にその打ち出し額の発表行為あるいはその後の需要者との交渉行為のみを内容とするものではなく、当事者間で合致させた意思に相互に拘束され続けることをも合意の内容とするものであるから、そもそも本件において、何らかの目的の

達成によって違反行為を終了させるという意思（例えば価格引上げの交渉の妥結時に相互間の拘束を消滅させるという意思）を含んでいるとは認められない。かえって、原告らが、平成12年の合意から1年以上が経過した平成13年12月12日ころ及び平成14年5月15日ころ、一部の需要者から販売価格の引下げの要求が行われた際などに、水天寮で会合を開催するなどして情報交換等を行うなど（前記(2)）、相互に拘束し続けていることを前提とする行動（原告カネカのいう「販売価格の維持」のための行動ともいえる。）を採っていることから、何らかの目的の達成によって違反行為を終了させるという意思を含んでいないことが明らかである。

したがって、原告カネカの上記主張は理由がない。

(ウ) 原告らは、仮にクレハが営業譲渡を公表した平成14年11月5日時点において平成11年の合意及び平成12年の合意に基づく相互拘束が残存していたとしても、クレハが、上記営業譲渡契約で定められたであろう表明保証条項違反に基づく契約解除や損害賠償請求のリスクを何ら考慮することなく、営業譲渡公表後も独占禁止法違反である相互拘束を継続することはあり得ないから、クレハの営業譲渡公表は、相互拘束が消滅したことを対外的に表明する行為に他ならないというべきであると主張する。

しかしながら、上記営業譲渡契約中に表明保証条項が入っていた場合、その内容は必ずしも明らかではないが、クレハが極端に価格を下げて販売し、譲渡後のローム・アンド・ハース社の収益を悪化させ、補償を求められるおそれもあることが懸念されることからすれば、その場合に禁止されるであろう「通常と異なる」営業活動とは従前の価格を引き下げて販売する営業活動と解される。このことは、クレハの平松が、「ローム・アンド・ハース社との契約においては、当社が行った通常と異なる

営業活動によって、譲渡後のローム・アンド・ハース社に何らかの不利  
益を与えた場合には、当社に対して、その補償を求めるとい内容の事  
項が含まれていることから、当社が極端に価格を下げて販売したりすれ  
ば、譲渡後のローム・アンド・ハース社の収益を悪化させ、補償を求め  
られるおそれもあることなどから、契約上も当社がこのような販売方法  
をとることは不可能だったのです。・・・金田部長も・・・契約内容、  
すなわちローム・アンド・ハース社に何らかの不利益が及ぶ場合には、  
当社に対して、その補償を求めるとい内容の事項が含まれていること  
は当然承知しておりましたので、営業部長である金田が、そのような普  
段と異なる営業活動を行うように指示するはずもありません。このよう  
に、当社では、ローム・アンド・ハース社にモディファイヤーの営業権  
を売却することを決めてから、実際に契約を調印し、そして、同社に営  
業譲渡するまでの間は、あくまでも従来と同じ営業活動を行い、それま  
でと違う特別なことはしていません。」と供述していること（査第9  
5号証14～16頁）にも現れている。

また、上記営業譲渡契約に表明保証条項が入っていた場合、クレハと  
しては、営業譲渡の相手方であるローム・アンド・ハース社に、3社間  
で価格カルテルが行われていることを知られるわけにはいかない立場に  
あり、また同社がこれを知っていたとしてもこれを公表するわけにはい  
かない状況にあったというべきであり、営業譲渡契約の実施（平成15  
年1月1日）までは本件違反行為の存在あるいはそれに基づく相互拘束  
の状態が継続していることが発覚しないよう現状維持に努めた、すなわ  
ち、これを解消しようとする特段の行動には出なかったであろうと推認  
するのが合理的であって、前記(2)及び(3)のとおり証拠上もそのように認  
められるから、営業譲渡の公表後にも独占禁止法違反である相互拘束を  
継続することはあり得ないとか、クレハの営業譲渡公表は、相互拘束が

消滅したことを対外的に表明する行為に他ならないとする原告らの主張  
は採用できない。

(エ) 原告カネカは、クレハがモディファイヤーの販売に係る営業譲渡を実  
施することを平成14年11月5日に公表して以降、クレハの顧客全般  
をターゲットとした積極的・集中的な切替えワークを開始したし、原告  
三菱レイヨンも、積極的・集中的な切替えワークを開始し、実際に他社  
の安値攻勢に対抗するために値下げを行った事例や、クレハとの取引を  
三菱レイヨンに切り替えさせた事例が存在するのであるから、価格拘束  
の基盤を覆すことに向けた行為そのものを実施していたというべきであ  
ると主張する。

しかしながら、本件違反行為は塩化ビニル樹脂向けモディファイヤー  
の販売価格引上げについて合意したものであるから、本件違反行為が終  
了するためには、販売価格引上げについての3社間の合意が破棄される  
か、合意による相互拘束が事実上消滅していなければならない。そして、  
原告カネカが主張する顧客獲得に向けた積極的な活動とは、切替えワー  
クにおける価格交渉前の技術的なアプローチにすぎず、切替えに際して  
の価格交渉は切替えワークによって品質ははっきりしてから行う（弁論  
の全趣旨）というのであるから、当該活動は販売価格に影響を及ぼすよ  
うなものとは認められず、各合意による相互拘束に反するものではない  
から、これによって本件違反行為の終了が認められるものではない。

したがって、原告カネカの上記主張は理由がない。

#### 5. 争点(5)（措置の必要性の有無）について

(1) 独占禁止法54条2項の「特に必要があると認めるとき」とは、違反行為が  
既になくなっていないと認められる場合であっても、違反行為が再び行われるお  
それがある場合や、当該違反行為の結果が残存していて競争秩序の回復が不十  
分である場合などを指すと解され、そのような場合、被告は、審決をもって、

被審人に対し、同法7条2項に規定する措置を命じなければならない。

(2) 前記(1)の判断基準を踏まえ、本件において措置の必要性があったか否かを判断するに、前記第2の2(2)及び(3)の本件審決の認定事実のとおり(当裁判所も、本件審決の前記認定事実は実質的証拠に基づくもので、その認定は相当なものであると判断する。)、①平成14年12月31日時点で、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーを製造販売していた事業者は、3社、テクノポリマー及びゼオン化成であったが後にテクノポリマーが撤退するなど、当該事業を行う競争単位の数は、本件違反行為終了時よりも減少していたこと、②平成16年における塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの供給者は、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンの3社で100パーセントに近い販売数量シェアを占めており、原告カネカが41.0パーセント、原告三菱レイヨンが24.3パーセントであったこと、③塩化ビニル樹脂の国内需要は、漸減傾向にあり、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内需要が今後拡大するとは見込まれず、本件違反行為終了時と比較して、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内市場における競争を活発にする要因が生じているとはいえないこと、④原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンは、平成16年、17年及び18年にも、筒中プラスチック工業株式会社、リケンテクノス及び三菱樹脂株式会社に対し、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーについて、それぞれ10円から40円の価格引上げを打ち出しており、各需要者に対し、価格引上げの理由として、ほとんどの場合において、原料価格の上昇によるものと説明していたこと、実際にも、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの原料価格及び塩化ビニル樹脂の販売価格が上昇したときに価格引上げの打ち出しが行われることが多かったこと、以上の事実が認められる。

(3) 判断

前記(2)の①ないし④の事実、これに加えて、原告らはクレハとともに平成11年10月ころから平成14年12月31日までの約3年2か月間にわたつ

て本件違反行為を行ってきており、また、前記第2の2(2)のとおり、本件違反行為が行われるより前にも、遅くとも平成7年6月ころ以降、3社間で塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーに係る種々の情報交換や意見交換を行ってきたことに照らすと、その協調関係は強固なものであり、クレハがローム・アンド・ハース・ジャパンに営業譲渡し、本件違反行為が終了した後も、前記(2)のとおり、原告らは、引き続き有力な地位を占めており、塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの市場における競争を活発にする要因は生じておらず、その後の価格引上げ状況についても他社の価格引上げの打ち出しの動向に依拠して自らも価格引上げの打ち出しを行う傾向がみられるのであって、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンには、共同して価格引上げを行おうとする誘因が存在しているものと認められる。また、原告らは、本件訴訟において、平成11年の合意及び平成12年の合意の存在そのものを争っていることは、当裁判所に顕著である。

以上のような事情に照らすと、今後、原告ら又は他社との協調関係が再び形成される可能性があり、本件違反行為と同様の行為が再び行われるおそれがあると認めざるを得ないから、原告らに対しては、排除措置を命じる必要があるというべきである。

(4) 原告三菱レイヨンの主張について

ア 原告三菱レイヨンは、現在の塩化ビニル樹脂向けモディファイヤーの国内市場は、クレハが完全に撤退しているだけでなく、ローム・アンド・ハース・ジャパンという新しい競争事業者が存在し、かつ、当該競争事業者が34.7%ものシェアを有して有力な地位にある等、市場の状況が大きく変化してきていることに加え、平成16年から平成18年における一連の値上げ期間においても、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンの間で活発な顧客の奪い合いが行われていること、本件審決の認定によっても、本件違反行為は平成15年1月1日以降の時点において既に終了しており、その後、

現在に至るまで6年以上が経過するも、その間、独占禁止法違反行為が行われることもなく、自由に活発な競争が行われていることなどからすれば、今後再び独占禁止法違反行為が行われる可能性は極めて低いというべきであり、原告三菱レイオンが独占禁止法遵守体制を強化していること等も合わせ考えれば、原告三菱レイオンについて、独占禁止法54条2項のいう「特に必要があると認めるとき」に該当しないと主張する。

しかしながら、クレハの代わりにローム・アンド・ハース・ジャパンが市場に参加したところで、市場における競争単位が増加するものではないし、取引先を変更する需要者の存在が認められるとしても、そのことから直ちに上記3社間で活発な顧客の奪い合いが行われ、違反行為が再び行われるおそれなくなるとまで認めることはできない。また、前記(2)のとおり、違反行為終了時から長期間経過しているとしても、違反行為終了後、市場の状況が競争の活発化に向けて変化したことが認められるものではないし、各社で独占禁止法遵守を強化していることが認められるとしても、原告らの従前の強固な協調関係が存在し、市場の状況が協調関係を結びやすい状況であることに変わりはないことに照らすと、上記3社が再び価格引上げについて協調関係を結ぶおそれおそれは否定できず、本件違反行為について、取引先等に本件違反行為の存在を知らしめる等の排除措置を採ることにより、違反行為が存在しない状態を確保し、違反行為の再発を防ぐための処分が必要であるというべきである。

したがって、原告三菱レイオンの上記主張は理由がない。

イ 原告三菱レイオンは、本件審決は、「本件違反行為終了後における被審人2社及びローム・アンド・ハース・ジャパンの価格引上げ額が近似したものとなっている」という事実を認定しているが、このような本件審決の認定は、何ら実質的証拠に基づかないものであるといわざるを得ないと主張する。

しかしながら、個々の打ち出し額や打ち出し時期について、原告三菱レ

イオンが例示するような場合があったとしても、本件違反行為終了後の価格改定行動（前記第2の2(3)オ(ア)②）をみれば、他社の価格引上げの打ち出しの動向に依拠して自らも価格引上げの打ち出しを行う傾向がみられるのであって、原告ら及びローム・アンド・ハース・ジャパンには、共同して価格引上げを行おうとする誘因が存在しているものというべきであり、原告三菱レイオンの上記主張は理由がない。

#### 6 結論

以上によれば、原告らの本件各請求は理由がないからいずれも棄却することとし、訴訟費用の負担につき行政事件訴訟法7条、民事訴訟法61条を適用して、主文のとおり判決する。

東京高等裁判所第14民事部

裁判長裁判官 西 岡 清 一 郎

裁判官 滝 澤 雄 次

裁判官 小 池 喜 彦

裁判官 坂 本 宗 一

裁判官 脇 博 人

平成11年の合意による引上げ交渉妥結事例

需業者	カネカ			三菱レイヨン			クレハ			
	引上げ時期 (平成12年)	引上げ額 (1kg当たり) MBS調整 アクリル系強化剤	引上げ時期 (平成12年)	引上げ額 (1kg当たり) MBS調整 アクリル系強化剤	引上げ時期 (平成12年)	引上げ額 (1kg当たり) MBS調整 アクリル系強化剤	引上げ時期 (平成12年)	引上げ額 (1kg当たり) MBS調整 アクリル系強化剤	引上げ時期 (平成12年)	引上げ額 (1kg当たり) MBS調整 アクリル系強化剤
三菱樹脂株式会社	2月	10円	2月	*10円	10円	2月	*10円	10円	2月	*10円
通明ビニール工業株式会社 (旧ビニール工業株式会社)	4月	*10円	4月	*10円	10円	4月	*10円	10円		
シーアイ化成株式会社	1月	10円	1月		10円	1月		10円	1月	*10円
豊原化学工業株式会社	1月	10円	1月	*10円	10円	1月	*10円	10円	1月	*10円
アロン化成株式会社	1月	10円	4月	10円	5円	4月	10円	5円	平成11年12月	10円
南澤化学工業株式会社	1月		3月	10円		3月	10円		1月	10円
キウチカ子株式会社	2月			15円					1月	*10円
カン・アロン化成株式会社	平成11年12月	*10円	平成11年12月	*10円	15円	平成11年12月	*10円	15円		
水澤化学工業株式会社	1月~2月		1月~2月	15円	15円	3月			3月	*10円

(注) 1 交渉の1号誌、第42号誌及び第45号誌及び第72号誌に基づく  
2 \*印の数字は、区分が不明





