

Title	ベアリング価格協定事件：一定の取引分野と市場
Sub Title	Bearing price fixing case : particular field of trade and market
Author	牧, 厚志(Maki, Atsushi)
Publisher	慶應義塾大学出版会
Publication year	2023
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.65, No.6 (2023. 2) ,p.29- 52
JaLC DOI	
Abstract	本件は典型的な価格協定事件であったが、協定を結んだ一企業が自主申告したことにより、カルテル構造が容易に解明でき、違法性を証明できた事件であった。本件の特徴は課徴金算定の複雑さにあった。課徴金を支払わない企業、減額された企業など様々な場合がでてきた。しかし、本件は業界の内向き体質あるいは守りの姿勢を示したという事件で、日本経済が得意とする製造業の将来を考察するうえで反面教師となる事例であった。
Notes	論文
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-20230200-0029

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

ベアリング価格協定事件

—— 一定の取引分野と市場 ——

牧 厚 志

<要 約>

本件は典型的な価格協定事件であったが、協定を結んだ一企業が自主申告したことにより、カルテル構造が容易に解明でき、違法性を証明できた事件であった。本件の特徴は課徴金算定の複雑さにあった。課徴金を支払わない企業、減額された企業など様々な場合がでてきた。しかし、本件は業界の内向き体質あるいは守りの姿勢を示したという事件で、日本経済が得意とする製造業の将来を考察するうえで反面教師となる事例であった。

<キーワード>

ベアリング、価格協定、産業のコメ、近代経済成長

1. はじめに

半導体は「産業のコメ」といわれる。しかし「産業のコメ」は半導体ばかりではない。ベアリング（軸受）も電気器具、機械、自動車などの回転部分において円滑に摩擦なく動力を伝える機械部品として、「産業のコメ」である。そして、第6節で述べるが、エネルギー源として存在する原油から生成される各種の石油製品も同様に「産業のコメ」という条件を満たしている。

日本のベアリング産業は世界的なレベルでも、有力な位置にある。21世紀初頭における世界で上位5社のベアリング企業を取り出すと、ヨーロッパに2社（スウェーデンのSKFとドイツのSchaeffler）、アメリカ合衆国に1社（Timken）があるが、それ以外の2社は日本企業（日本精工とNTN）である。日本企業は、ヨーロッパ諸国やアメリカ合衆国ばかりでなく中国やタイ、インドなどにも販売会社や生産工場を設立している。ベアリング産業は日本国内では寡占市場を形成するばかりでなく、高度な技術に裏打ちされて、グローバル経済の中でも競争力を持った産業である。¹⁾

クズネッツ（1968）は「近代経済成長（Modern Economic Growth）」の条件として「工業化」、

「都市化」、「技術革新」を挙げたが、ベアリング産業は「工業化」と「技術革新」を具現化した産業のひとつである。工業化と技術革新を「市場」の視点からみると、技術に優位性を持った少数の企業が国際市場を席卷し、国内市場では「寡占化」する傾向になる。技術革新に起因する工業製品を生産する企業は、「近代経済成長」の行きつく先として、国際市場に係わる「グローバル化」と国内市場における「寡占化」に集約する場合が多々ある。今回の事件は「工業化」、「技術革新」の行きつく先とされるグローバル化と寡占化に大きく関連している。

日本経済の強みといわれた製造業の栄枯盛衰が、本件のベアリング産業に顕著に示されている。ベアリング産業の業界団体として日本ベアリング工業会がある。そして日本ベアリング工業会やその会員企業の年表をみると、ベアリング産業の栄枯盛衰の経緯が分かる。ベアリング業界の1945年以降の歴史を国内市場と国際市場に分けて概観しよう。国内市場についてみると、ベアリング産業は、日本の産業政策によって保護されていたことが分かる。昭和30年代に公正取引委員会はベアリングメーカー5社に対して軸受の生産品種の制限による合理化カルテルを認可している。これにはベアリング業界の過当競争を避けるという目的があった。そして、今回告発された4社は、技術的な優位性により、この業界の主力企業であり続け、特定のベアリング製品について国内市場において典型的な寡占体制を維持してきた。そして産業政策や業界内の有力企業であり続けたことによって、NTN、日本精工、ジェイテクト、不二越が公的ばかりでなく私的な会合を通じて相互に協力関係を結びやすい環境が生まれたのである。このような状況は、石油製品の元売業者の間の関係と似ている²⁾。

国際市場に目を向けると、1990年代までは欧米諸国において日本製品の輸出ダンピングに係る調査や裁判が行われていた。年表によれば、特に、EU委員会と係る案件が目につく。しかし、それは1990年代の終わりにEU委員会がアンチダンピングの措置をすべて終了したということで、対欧米との間の問題は解決した。この間に、日本企業は欧米に販売会社を作り、またその後欧米ばかりでなく中国や東南アジア諸国に工場を設置し、生産会社を作った。それにより、2000年代に入ると、中国や東南アジア諸国に対する不正商品対策という形の貿易摩擦が生じた。特に对中国関連でみると、2007年（平成19年）までに第1次から7次にわたり不正商品対策ミッションを中国に派遣している。これは日本が欧米と同様の経済環境になり、1900年代までの欧米における日本の役回りが、中国や東南アジア諸国の役回りになったということであろう。

戦後60年以上が過ぎ、カルテル価格協定事件の起こった平成20年ごろの日本のベアリング業界は、国内では寡占市場体制が形成され、国際市場では欧米に対するダンピング訴訟は終わり、その代わりに中国を中心に不正商品対策に追われる状況にあった。このような情勢の下では、国際

1) 本件に登場する4社の正式名は日本精工株式会社、NTN株式会社、ジェイテクト株式会社、不二越株式会社である。以下では正式名称に含まれる株式会社を省略し、それぞれ、日本精工、NTN、ジェイテクト、不二越とする。

2) 独占禁止法に基づく適用除外カルテルとして「合理化カルテルがある」。合理化カルテルは、旧独占禁止法第24条の4の規定により、企業の合理化を遂行するために、同一業種の各企業の間で認められた技術や生産品種の制限等に係わるカルテルで、「不況カルテル」と並び独占禁止法の適用除外とされた。昭和57年（1982年）1月以降、合理化カルテルは実施されず、そしてこれは平成11年（1999年）に廃止された。

市場の中で、日本企業は技術水準を向上させながら、競争を勝ち抜いていくことが必要であった。このような内外の市場環境の中で、日本企業として最も簡単に企業収益を確保する方法は、国内市場において寡占市場の特徴を生かしながら、各企業の協調に基づいたカルテル価格協定を結ぶこと³⁾によって、利益を得ることであった。このような事情が今回の事件の特徴である。

第2節で事件の概要を説明する。第3節では裁判所の判断を3つの被告会社それぞれについて述べる。そして第4節では課徴金について検討する。第5節では「市場」と「一定の取引分野」について考察する。5.1では経済学の視点で市場を検討し、5.2では一定の取引分野について、民法や独占禁止法の視点で検討する。第6節では本件を通じてみられるいくつかの論点とその評価について述べる。そして第7節で本論文の結論を述べる。

2. ベアリング産業の歴史と本件（ベアリング価格協定事件）の概要

本節では、2.1で日本におけるベアリング産業の歴史について国際市場との関連で述べ、その上で、2.2において、本件の概要について検討する。

2.1 ベアリング産業の歴史

日本のベアリング産業の歴史はまさに「近代経済成長」を具体化した歴史である。1916年（大正5年）に日本精工が設立された。そして1918年（大正7年）に西園鉄工所（後の東洋ベアリングを経てNTN）、1921年（大正10年）に光洋精工（当該企業は、2006年（平成18年）に豊田工機と合併し、ジェイテクトとなっている）、そして1928年（昭和3年）に不二越が創業している。

世界に目を向けると、20世紀初頭にはベアリング産業はヨーロッパとアメリカ合衆国が主要な製造拠点であった。ヨーロッパにはスウェーデン鋼とよばれる良質の鋼材を生産する拠点があり、スウェーデンには1907年に創業したSKFというベアリング会社があった。またSKFと同じヨーロッパには、1883年にドイツで創業したSchaefflerがあった。アメリカ合衆国ではT型フォードに代表される自動車産業の萌芽とともにベアリングの必要性が高まった。同国には20世紀を迎える前後に創業したTimkenがあった。

日本においても機械部品としてのベアリングの役割は重要視され、ベアリング産業のための各種の産業政策がとられた。20世紀への変わり目に創業された欧米諸国には少し遅れたが、日本のベアリング産業の創業は欧米とほぼ同時期に行われたとって過言ではない。そして日本のベアリング産業の創業企業が合併を重ね、また軍需産業の一環として日本経済の中で生き延びてきたことが分かる。

国の産業政策とともにベアリング産業を束ねる役割を果たした組織として日本ベアリング工業会がある。1945年（昭和20年）に、前身のベアリング協会が設立された。1955年（昭和30年）にはベアリングメーカー5社による独占禁止法に基づく合理化カルテル（軸受の生産品種の制限）

3) 戦後日本の経済成長に係る産業政策については、小宮・奥野・鈴木編（1984）参照。

が公正取引委員会によって独占禁止法適用除外例として認可され、それは昭和41年9月まで続いた。また、昭和31年にはベアリング5社の輸出入取引法に基づき「軸受の輸出に関わる国内取引に関する価格協定」が締結されている。

また、世界のベアリング市場を構成する日米欧3極化の中で、日本のベアリング業界は国際的な競争にもさらされた。1963年（昭和38年）には日本の業界首脳がフランクフルトでSKF社首脳と情報交換をしている。また、アメリカ合衆国のTimkenとの交流もあった。そのような環境の中で、日本ベアリング工業会にはベアリング業界の情報源として重要な役割があった。

このように国内市場では産業政策に守られた寡占体制が存続し、国際市場では先進国間の競争と同時に発展途上国からの追い上げがあり、ダンピングや不正商品対策という法的な紛争にも追われていた。

2.2 ベアリング価格協定事件の概要⁴⁾

本事件の概要について、判決文ばかりでなく、新聞記事、業界情報などを利用しながら検討する。本件について、公正取引委員会が平成23年7月に日本精工、NTN、ジェイテクト、不二越の4社に対して調査を開始した。公正取引委員会は平成24年6月14日に日本精工、NTN、不二越の3社と各社の担当役員7人を東京地検に告発し、東京地検は起訴した。ただしジェイテクトは捜査の開始前に自主申告をしたために、課徴金減免制度により告発対象から外れた。この点については第4節で検討する。

本件の背景を説明しよう。前にも述べたように、ベアリング（軸受）は、機械製品の回転部分に使用される軸の回転に対してできるだけ摩擦を少なくし、その回転を円滑にする機械部品である。身近なものとして、自動車や自転車のタイヤの中心軸の部分に利用され、また、洗濯機のドラムの部分などにも使われている。

本件では、被告会社等4社が製造販売している「ミニチュア軸受」及び「小径軸受」を除いた「玉軸受」及び「ころ軸受」が対象になっている（これらを「本件軸受」という）。本件軸受の特徴としては、各企業が製造販売する製品は、それぞれの企業にとって製品の技術的な差異がつきにくく、各企業はある企業の製品の代替品を製造することが容易に可能となるということがある。技術的な差異がつきにくい理由は、JIS規格による製品の標準化ばかりでなく国際規格による標準化も行われているからである。

また日本経済の中では、ベアリング産業に対する供給元の企業としては、軸受の主要原材料である鋼材を生産する鋼材メーカーがある。また、ベアリング産業が販売先とする企業としては、自動車メーカー、建設機械（建機）メーカー、鉄鋼メーカー、鉄道車両メーカー、農業機械（農機）メーカーなどがある。そして、これらは一般的に価格交渉力の強い大手機械メーカーである。

本件軸受の契約方法としていくつかのタイプがある。大きく分けると、「単価契約取引」と「定価取引」である。「単価契約取引」とは、特定の販売先と交渉して決定した販売価格で販売す

4) 以下では、審決や判決の標準である和暦を採用する。和暦（平成）から西暦への変換するには和暦（平成）に1988を足す。

る取引である。またこの「単価契約取引」の契約に関連する契約方法として、大口販売先（需要者）の中には被告会社4社との間で鋼材価格の変動額に連動して軸受の販売価格を決定する「鋼材価格連動制」という契約を採用するところもあるが、この契約は本件取引分野からは除かれる。

また汎用品については、被告会社等4社がそれぞれ作成した定価表に掲載された価格をベースにした「定価取引」がある。その場合、被告会社から販売代理店等に販売する取引では、定価に一定の掛け率を乗じて算出した価格で軸受の販売価格が決定される。また、定価取引のうちには「特価取引」がある。これは、特定の需要家⁵⁾に対して定価表による販売価格よりも値引きした価格で販売する取引形態である。

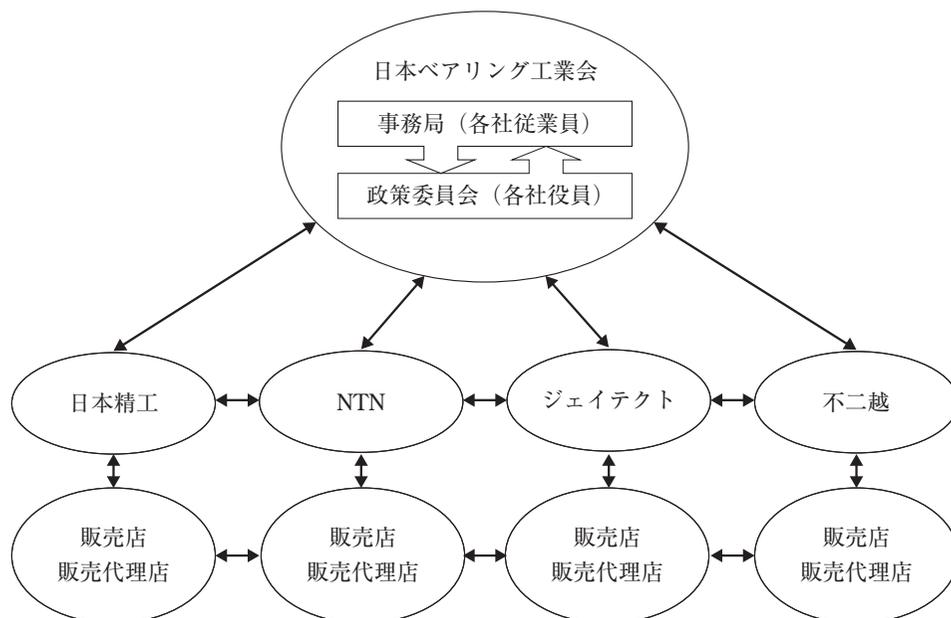
被告会社も含めたベアリング（軸受）産業に属する企業では、会社の組織を、大きく産業機械用軸受販売部門と自動車用軸受販売部門に分け、それぞれを独立した部門として存在させている。産業機械用軸受では、建機（建設機械）メーカー、鉄鋼メーカー、鉄道車両メーカー、農機（農業機械）メーカーなどが対象となる。そして産業機械用軸受について、平成22年4月から平成23年3月おける鋼材価格連動の契約を除いた販売シェアは、日本精工、NTN、ジェイテクト、不二越4社合計で78.8%となる。そして個々の企業では日本精工30.8%、NTN29.2%、ジェイテクト13.4%、不二越5.4%となっている。また、自動車産業（自動車メーカー）に対する4社合計のシェアについては86.7%で、それぞれの企業に細分化すると、日本精工32.3%、NTN28.4%、ジェイテクト24.9%、不二越1.1%となっている。このように被告会社4社の産業機械用軸受と自動車用軸受に対するシェアは大きく、SFK、Schaeffler、Timkenも日本市場に参入しているが、それら外国企業に由来する企業のシェアは低い。

次にベアリング産業を取りまとめる業界団体として社団法人日本ベアリング工業会の特徴を検討し、日本ベアリング工業会における4社の貢献と協調関係を考察しよう。日本ベアリング工業会では、国際水準におけるベアリング技術の情報収集や、政策委員会などを通じてのベアリング政策に係る諸施策の検討をしている。政策委員会に関してその下部組織として事務局がある。事務局のスタッフを4社が送っている。合意形成は、事務局で具体的内容を協議したうえで、4社の役員等が参加する政策委員会で合意を図るという手段を取っている。そして合意した案件についてその事項を各企業に流し、各企業の支社や支店で相互に連絡しあいながら、協定事項を実施するという構造となる。この構図を図1にまとめている。

ここで、本件に直接関係する価格協定について検討する。ベアリング製品に係る値上げ協定の背後には、ベアリング製造のために必要とする主要原材料である鋼材の急激な高騰があった。判決文によれば、産業機械用軸受について、本件に直接該当する第5次ベアリング価格協定までに原材料の高騰に係る4回の価格協定があった。第1次値上げ協定は平成16年（2004年）、第2次値上げ協定は平成17年に行われた。しかし、平成18年には値上げ協定がなかった。その理由は、平成18年9月の全国販売懇談会において、NTN代表取締役が価格協定に係る4社の協調に対して激怒し、NTNは協定禁止の方針を打ち出したことであった。

5) 告発対象は産業機械用軸受と自動車用軸受で、一般市販用軸受は告発対象外であった。

図1 日本ベアリング工業会と企業の関係



しかしながら協定禁止の方針は続かず、第3次値上げ協定が平成19年に復活し、第4次値上げ協定が平成20年に結ばれた。しかし、秋に起きたリーマンショック後の不況下において、日本精工の安値拡販活動があった。そのために、日本精工は他の企業から不信の目にさらされた。そのために平成21年には値上げ協定がなかった。そして、第5次値上げは、平成22年に実施された。この間の様子が図2に示されている。

左軸の鉄鋼企業物価を指数でみると、平成14年1月から上昇傾向にあり、平成20年3月まで続いた。平成20年4月に急激な上昇があり、平成20年8月にピークを迎えた後下がり、平成22年1月まで低下傾向が続いた。その後平成23年8月まで上昇傾向を保ったが、その後は下落傾向にある。

図2の右軸で示される対前年同月比でみると、平成16年の第1次値上げ協定時には年間の対前年同月比は13.7%で、特に11月では19.1%という値上げ率であった。そこで、第1次から第5次までの値上げ協定に関して同様の数値をみると、第1次、第2次と第4次では最大値、最小値、年間平均値などはほぼ同様の傾向を示している。これらをまとめると、表1のようになる。この表によれば、価格協定は平成16年から22年まで、平成18年と21年を除いて、5回にわたって行われたが、価格協定のあった年には平成22年を除いて、対前年同月比の価格の値上がり率は大きいことが分かる。また、本件の対象となった平成22年の鋼材価格の実際の値上がりは、それまでの協定年に比べれば、低かったことも分かる。このことが、平成22年に係る値上げ合意（メーカー希望価格）と実勢価格の間に大きな差があった理由でもあろう。この点についても、本節で検討する。

また、表2には平成22年各月における鉄鋼企業物価指数、対前年同月比（%）、対前月比（%）

図2 鉄鋼企業物価指数の動向と対前年同月比

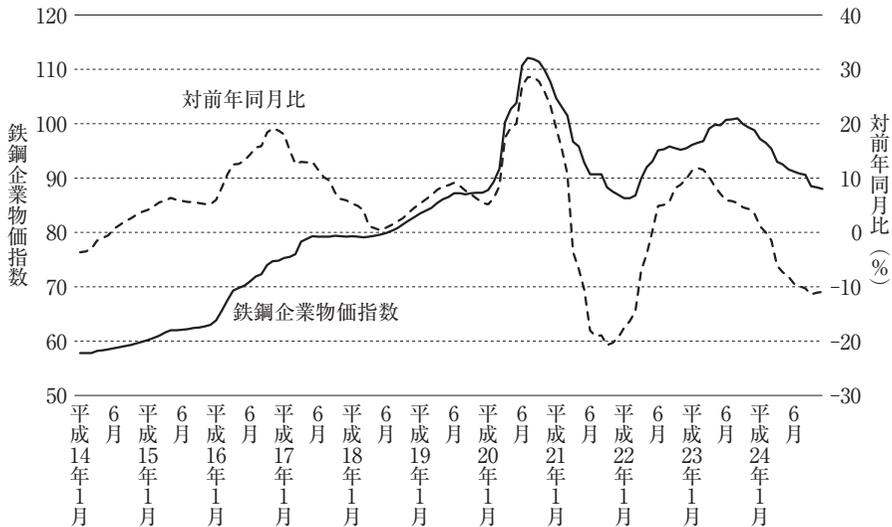


表1 第1次から第5次の価格協定時における鉄鋼企業物価指数の変動率

	最大値 (月)	最小値 (月)	年間平均値
平成16年 (第1次)	19.1% (11月)	5.9% (1月)	13.7%
平成17年 (第2次)	18.0% (1月)	5.8% (12月)	11.2%
平成18年	5.3% (1月)	0.3% (6月)	2.6%
平成19年 (第3次)	9.1% (7月)	5.2% (1月)	7.2%
平成20年 (第4次)	28.6% (9月)	5.1% (1月)	19.8%
平成21年	19.2% (1月)	-20.7% (10月)	-7.6%
平成22年 (第5次)	9.8% (12月)	-17.5% (1月)	-1.3%

を示している。一般的に、企業が毎月の情報が入手可能なデータである場合には、原材料などの値上がり率を計算するときには、季節的な変動を考慮し、対前年同月比 (%) を参考にすることが多いと考えた。しかし、年別データでは対前年比を使うことから、念のために、対前月比 (%) も表示した。

そこで平成22年の価格協定合意について、判決文から、平成22年中における時系列で合意形成の経過をみる。2月にP80 (筆者の推定では東京製鉄) が鋼材価格値上げを示唆するとの新聞記事がでた。これが第5次値上げのきっかけであった。3月26日にP2 (NTNの従業員) とP6 (日本精工の従業員) が会食し、鋼材値上げについて意見交換を行った。3月30日には政策委員会があり、P1 (NTNの従業員)、P78 (日本精工の従業員)、P12 (不二越の従業員)、P17 (ジェイテクトの従業員) で鋼材値上げ問題を話し合った。5月28日にも政策委員会があり、P1、P14 (日本精工の

表2 平成22年各月における鉄鋼企業物価指数, 対前年同月比, 対前月比

	鉄鋼企業物価	対前年同月比 (%)	対前月比 (%)
1月	86.3	-17.6	-0.7
2月	86.3	-16.3	0.0
3月	86.8	-14.5	0.6
4月	89.9	-7.0	3.6
5月	92.0	-4.0	2.3
6月	93.1	0.3	1.2
7月	95.1	4.9	2.1
8月	95.3	5.1	0.2
9月	95.8	5.6	0.5
10月	95.5	8.2	-0.3
11月	95.2	8.8	-0.3
12月	95.5	9.9	0.3

従業員), P12, P17が参加し, P14が鋼材価格上昇分程度の値上げをしたいと発言し, 4社は鋼材価格の上昇分程度の値上げに合意した。そこで6月25日の事務局会合で事務局が値上げ率の原案を作成した。その数値は, 一般軸受8%, 大型軸受10%と決めた。その根拠は, 8%については, 「20% (鋼材値上げ率) × 28% (製品に占める材料費用構成比率) = 5.6%, プラス間接費等の値上げ」, また10%については, 「20% (鋼材値上げ率) × 40% (製品に占める材料費用構成比率) = 8%, プラス間接費等の値上げ」である。このような形で, 事務局において6月末に一般軸受8%と大型軸受10%の値上げ案を決定した。そして7月2日 P2, P6の会合があり, 同月22日政策委員会で合意した。また8月20日政策委員会では値上げ活動が円滑に行われることを確認した。

このようにして, 産業機械用軸受についての合意事項は, 鋼材価格の上昇に伴う本件軸受の販売価格の値上げ分に係る製品値上げ活動を協調して行うということであった。そして値上げ率は, 一般軸受8%, 大型軸受10%であった。

合意事項は一般軸受8%と大型軸受10%であったが, 実態(実勢価格)は8%と10%そのままではなかった。各社の具体的な値上げ(メーカー希望価格)を産業機械用についてみると, NTNの産業企画部では一般軸受と大型軸受とも一律6%アップを7月納入分から適用しているが, NTNのAM企画部では一般軸受と大型軸受とも一律6%アップで, 9月納入分から適用と, 同一企業内でも内容に差がある。ちなみに, NTNでは, 産業企画部が直接取引(顧客に対して代理店を介さず直接販売する取引形態)及び代直取引(代理店を介した取引のうち, 重要顧客について, 被告会社が直接営業活動を行う取引形態)業務を行い, また, AM企画部は代直取引以外の代理店を介した取引(市販取引)業務を行う部門である。

また、日本精工では、一般軸受8%、大型軸受10%で、7月1日納入分から適用としている。ジェイテクトでは、一般軸受8%、大型軸受10%を守らずに、一般軸受8.3%、大型軸受10.6%とし、7月1日納入分から適用としている。最後に、不二越では、一般軸受8%、大型軸受10%とし、7月1日納入分から適用とした。

上にも述べたように、鋼材価格は平成22年には低下していた。鋼材価格の値上げ幅が当初予想していた20%ではなかったのである。地裁判決と高裁判決に産業機械用一般軸受の販売価格（実勢価格）の具体的な情報が書かれている。NTNについては、AM企画部による市販取引の特値取引のほとんどの販売先に対して6%のアップで、9月納入分から適用であった。また、産業企画部を通じた直扱いの販売先については、値上げ申し入れをした214件のうち、申し入れた値上げ率が6%であったものが136件（筆者注：判決文には64件とあるが、8%も64件であり、6%は64件ではなく136件であろうと筆者が判断した。）、8%であったものが64件、10%であったものが14件であった。また別情報として、高裁判決文より「妥協内容ベースの値上げ率」は、NTNでは0.74%、日本精工は1.82%（目標数値は1.15%）、ジェイテクトは2.11%（目標数値は1.41%）、不二越は1.21%（目標数値は1.06%）であった。

このようにして、平成22年の産業機械用軸受の製品価格の値上げ率は予想していた額よりは著しく低かったことが分かる。

自動車軸受合意に関する話し合いは、平成22年7月中に行われた。自動車用軸受に関しては、値上げ幅1キログラム当たり20円で、7月納入分から適用という合意については、NTN、日本精工、ジェイテクト、不二越ともその合意事項にしたがった。

3. 裁判所の判断

不二越、日本精工、NTNに係る共通する罪状は独占禁止法の不当な取引制限罪で、独占禁止法の2条6項、3条、89条、95条及び刑法60条に係っている。

89条（不当な取引制限の罪）1項 次の各号のいずれかに該当するものは、5年以下の懲役又は500万円以下の罰金に処する。

1号 第3条の規定に違反して私的独占または不当な取引制限をした者
(以下略)

3条（私的独占又は不当な取引制限の禁止） 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。

2条（定義）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。

95条（両罰規定） 法人の代表者又は法人若しくは人の代理人、使用人その他の従業者が、その法人又は人の業務又は財産に関して、次の各号に掲げる規定の違反行為をしたときは、行為者を罰するほか、その法人又は人に対しても、当該各号に定める罰金刑を科する。

一 第89条 5億円以下の罰金刑

（以下略）

刑法60条 2人以上共同して犯罪を実行した者は、すべて正犯とする。

刑事事件では公訴事実に関して罪状認否のプロセスがある。ここで被告人が罪状を認めた場合には、審理は量刑に関して争われる。一方罪状認否について否認した場合には争点を明確にして争うことになる。本件では、不二越が罪状を認め、量刑についても争わなかった。日本精工は罪状を認めたが、量刑については争ったことが判決文から分かる。そしてNTNは罪状を否認し、全面的に争った。NTNの判決により本件の全体像が具体的に明らかになった。以下の3.1では不二越に対する「罪となるべき事実」と主文を、3.2では日本精工に対する「罪となるべき事実」と主文を述べる。そして3.3ではNTNに対する「罪となるべき事実」を示した後、本件の概略について、判決文を参考にしながら、述べる。そして本件において詳細に書かれた判決であるNTNの裁判に関する3つの争点を挙げる。そして3つの争点の中で、特に、「一定の取引分野」について、裁判所の判断を示す。

3.1 不二越のケース

判決文による不二越（罪となるべき事実）は、以下のとおりである。

被告人不二越（以下被告会社という。）、日本精工、NTN及びジェイテクトは、いずれも玉軸受及びころ軸受の製造販売等の事業を営む事業者であり、被告人Aは被告会社の取締役部品事業部長、同Bは被告会社の部品事業部軸受企画部副部長の地位にあり、いずれも被告会社の従業者として玉軸受及びころ軸受の販売等に関する業務に従事していたものであるが、被告人A及び同Bは、被告会社に所属するその他の従業員らと共に、日本精工、NTN又はジェイテクトの従業者らとともに、それぞれその所属する被告会社、日本精工、NTN及びジェイテクト（以下、これらの4社を「被告会社等4社」という。）の業務に関し、平成22年5月下旬頃から同年8月下旬頃までの間、東京都港区芝公園3丁目5番8号所在の機械振興会館等において、被告会社等4社又はそれらの販売子会社若しくは販売代理店が産業用機械（自動車及び自動車部品を除く。）の製造販売者との間で交渉の上販売価格を決定する玉軸受及びころ軸受（ミニチュア軸受及び小径軸受を除く。）（以下、これらの玉軸受及びころ軸受を

「産業機械用軸受」という。）の販売価格を、被告会社等4社が共同して引き上げることなどについて、会合を開催するなどして協議を重ね、同年7月1日以降に納入する産業機械用軸受販売価格を、同年6月時点における被告会社等4社の販売価格から、一般軸受につき8パーセントを、大型軸受につき10パーセントを、それぞれ引き上げることが販売先等に申入れるなどして、軸受の原材料である鋼材の仕入価格の値上がり分を産業機械用軸受の販売価格に転嫁することを目的に引き上げること、並びに、具体的な販売価格の引き上げ交渉に当たっては、販売地区及び主要な販売先ごとに被告会社等4社の従業者らが連絡、協議しながら行うことを合意（下線は著者）し、もって、被告会社等4社が共同して、産業機械用軸受の販売に関し、被告会社等4社の事業活動を相互に拘束することにより、公共の利益に反して、産業機械用軸受の販売に係わる取引分野における競争を実質的に制限した。

不二越に対する東京地裁判決が平成24年12月28日に出された。主文は、以下のとおりである。

被告人不二越を罰金1億8000万円に、被告人Aを懲役1年2月に、被告人Bを懲役1年にそれぞれ処する。

この裁判が確定した日から、被告人A及び被告人Bに対しいずれも3年間、それぞれの刑の執行を猶予する。

3.2 日本精工のケース

判決文による日本精工（罪となるべき事実）は、以下のとおりである。

被告人日本精工（以下被告会社という。）、NTN、不二越及びジェイテクト（以下、被告会社を除く3社を「他3社」といい、被告会社を含めた4社を「被告会社等4社」という。）は、いずれも玉軸受及びころ軸受の製造販売等の事業を営む事業者であり、被告人Aは被告会社の執行役常務産業機械事業本部営業本部長、同Bは被告会社の執行役常務自動車事業本部自動車営業本部長、同Cは被告会社の産業機械事業本部産業機械統括部長の地位にあり、いずれも被告会社の従業者として玉軸受及びころ軸受の販売等に関する業務に従事していたものであるが、

第1 被告人A及び被告人Cは、被告会社に所属するその他の従業者らと共に、他3社の従業者らとともに、それぞれの所属する被告会社等4社の業務に関し、平成22年5月下旬頃から同年8月下旬頃までの間、東京都港区芝公園3丁目5番8号所在の機械振興会館等において、被告会社等4社又は被告会社等4社の販売子会社若しくは販売代理店が産業用機械（自動車及び自動車部品を除く。）の製造販売者との間で交渉の上販売価格を決定する玉軸受及びころ軸受（ミニチュア軸受及び小径軸受を除く。）（以下、これらの玉軸受及びころ軸受を「産業機械用軸受」という。）の販売価格を、被告会社等4社が共同して引き上げることなどについて、会合を開催するなどして協議を重ね、同年7月1日以降に納入する産業機械用軸

受の販売価格を、同年6月時点における被告会社等4社の販売価格から、一般軸受につき8パーセントを、大型軸受につき10パーセントを、それぞれ引き上げることを販売先等に申し入れるなどして、軸受の原材料である鋼材の仕入価格の値上がり分を産業機械用軸受の販売価格に転嫁することを目途に引き上げること、並びに、具体的な販売価格引き上げ交渉に当たっては、販売地区及び主要な販売先ごとに被告会社等4社の従業員らが連絡、協議しながら行うことを合意（下線は著者）し、もって、被告会社等4社が共同して、産業機械用軸受の販売に関し、被告会社等4社の事業活動を相互に拘束することにより、公共の利益に反して、産業機械用軸受の販売に係る取引分野における競争を実質的に制限し、

第2 被告人Bは、被告会社に所属するその他の従業員らと共に、他3社の従業員らとともに、それぞれの所属する被告会社等4社の業務に関し、同年7月上旬頃から同月下旬頃までの間、被告人Bが、東京都品川区大井1丁目6番3号所在の日本精工において、他3社の従業員らに電話をかけるなどし、被告会社等4社又は被告会社等4社の販売子会社若しくは販売代理店が自動車又は自動車部品の製造販売者との間で交渉の上販売価格を決定する玉軸受及びころ軸受（ミニチュア軸受及び小径軸受を除く。）（以下、この玉軸受及びころ軸受を「自動車用軸受」という。）の販売価格を被告会社等4社が共同して引き上げることなどについて、被告人B及び他社の従業員らが相互に連絡を取り合って協議を重ね、同年7月1日以降に納入する自動車用軸受販売価格を、同年6月時点における被告会社等4社の販売価格から、軸受の原材料である鋼材の投入重量1キログラム当たり20円を目途に引き上げることを合意（下線は著者）し、もって、被告会社等4社が共同して、自動車用軸受の販売に関し、被告会社等4社の事業活動を相互に拘束することにより、公共の利益に反して、自動車用軸受の販売に係る取引分野における競争を実質的に制限した。

日本精工に対する東京地裁判決が平成25年2月25日に出された。主文は、以下のとおりである。

被告人日本精工を罰金3億8000万円に、被告人A及び被告人Bをいずれも懲役1年2月に、被告人Cを懲役1年にそれぞれ処する。

この裁判が確定した日から、被告人A、被告人B及び被告人Cに対し、いずれも3年間、それぞれの刑の執行を猶予する。

3.3 NTNのケース

判決文によるNTN（罪となるべき事実）は、以下のとおりである。

被告人NTN（以下被告会社という。）は、日本精工、不二越及びジェイテクトとともに、いずれも玉軸受及びころ軸受の製造販売等の事業を営む事業者であり、被告人P1（以下「被告人P1」という。）は被告会社の取締役事業本部（自動車・産業機械）担当、同P2（以下「被告人P2」という。）は被告会社の執行役員産業機械事業本部副本部長兼東京支店長の地位にあり、

それぞれ被告会社の従業者として玉軸受及びころ軸受の販売等に関する業務に従事していたものであるが、

第1 被告人P1及び被告人P2は、被告会社に所属するその他の従業員らと共に、日本精工、ジェイテクト及び不二越（以下「他3社」といい、被告会社を含めた4社を「被告会社等4社」という。）の従業者らとともに、それぞれの所属する被告会社等4社の業務に関し、平成22年5月下旬頃から同年8月下旬頃までの間、東京都港区芝公園3丁目5番8号所在の機械振興会館等において、被告会社等4社又は被告会社等4社の販売子会社若しくは販売代理店が自動車及び自動車部品を除く産業用機械の製造販売者との間で交渉の上販売価格を決定する玉軸受及びころ軸受（ミニチュア軸受及び小径軸受を除く。以下、これらの玉軸受及びころ軸受を「産業機械用軸受」という。）の販売価格を被告会社等4社が共同して引き上げることなどについて、会合を開催するなどして協議を重ね、同年7月1日以降に納入する産業機械用軸受販売価格を、同年6月時点における被告会社等4社の販売価格から、産業機械用軸受の原材料である鋼材の仕入れ価格の値上がり分に基づいた適宜の値上げ率で引き上げること販売先等に申し入れるなどして、上記鋼材の仕入れ価格の値上がり分を産業機械用軸受の販売価格に転嫁することを目途に引き上げること、並びに、具体的な販売価格引き上げ交渉に当たっては、販売地区及び主要な販売先ごとに被告会社等4社の従業員らが連絡、協議しながら行うことを各合意（下線は著者）し、もって、被告会社等4社が共同して、産業機械用軸受の販売に関し、被告会社等4社の事業活動を相互に拘束することにより、公共の利益に反して、産業機械用軸受の販売に係る取引分野における競争を実質的に制限し、

第2 被告人P1は、被告会社に所属するその他の従業員らと共に、他3社の従業者らとともに、それぞれの所属する被告会社等4社の業務に関し、平成22年7月上旬頃から同月下旬頃までの間、日本精工の執行役常務自動車事業本部自動車営業本部長として玉軸受及びころ軸受の販売等に従事していたP8が、東京都品川区大井1丁目6番3号所在の日本精工において、被告人P1らに電話をかけるなどし、被告会社等4社又は被告会社等4社の販売子会社若しくは販売代理店が自動車又は自動車部品の製造販売者との間で交渉の上販売価格を決定する玉軸受及びころ軸受（ミニチュア軸受及び小径軸受を除く。以下、この玉軸受及びころ軸受を「自動車軸受」という。）の販売価格を被告会社等4社が共同して引き上げることなどについて、被告人P1らが相互に連絡を取り合って協議を重ね、同年7月1日以降に納入する自動車用軸受販売価格を、同年6月時点における被告会社等4社の販売価格から、自動車用軸受の原材料である鋼材の投入重量1キログラム当たり20円を目途に引き上げることが合意（下線は著者）し、もって、被告会社等4社が共同して、自動車用軸受の販売に関し、被告会社等4社の事業活動を相互に拘束することにより、公共の利益に反して、自動車用軸受の販売に係る取引分野における競争を実質的に制限した。

争点は3つあり、（1）判示第1及び第2記載の各取引分野に関し、独占禁止法2条6項に規定する「一定の取引分野」の該当性、（2）判示第1につき、産業機械用軸受の販売に関し、被

告会社等4社の事業活動を相互に拘束し、競争を実質的に制限するような合意及び共謀の有無、(3)判示第2につき、自動車用軸受の販売に関し、被告会社4社の事業活動を相互に拘束し、競争を実質的に制限するような合意及び共謀の有無、であった。本論文では特に争点1の「一定の取引分野」に着目したい。争点2と3については、ジェイテクトからの資料等により、カルテル事件の本質的な争点である価格協定の「合意」について⁶⁾ 確実な証拠が存在した。

NTNに対する東京地裁判決が平成27年2月4日に出された。主文は、以下のとおりである。

被告人NTNを罰金4億円に、被告人P1を懲役1年6月に、被告人P2を懲役1年にそれぞれ処する。

被告人P1及び被告人P2に対し、この裁判が確定した日から、いずれも3年間、それぞれの刑の執行を猶予する。

訴訟費用のうち、証人P20、同P21、同P22、同P23、同P24、同P25、同P26、同P27、同P28及び同P29に関する分は被告人NTN及び被告人P1の連帯負担とし、その余の分は被告人3名の連帯負担とする。

NTNは判決を不服として東京高裁に控訴した。東京高裁判決が平成28年3月22日に出された。主文は、

本件各控訴を棄却する。

NTNは判決を不服として最高裁に上告した。最高裁決定が平成29年12月5日に出された。主文は、

本件上告を棄却する。

4. 排除措置命令と課徴金納付命令

平成25年3月29日に排除措置命令と課徴金納付命令⁶⁾がNTN、日本精工、不二越の代表取締役に対して出された。不二越は排除措置命令と課徴金納付命令に対して審判請求を行わず、確定した。日本精工は排除措置命令に対して審判請求を行わず、同命令は確定した。しかし、課徴金納付命令に対して審判請求を行った。NTNは排除措置命令と課徴金納付命令に対して審判請求を行った。NTNは平成29年12月22日に排除命令審判請求を取り下げ、同命令は確定した。この節の後半で、平成25年改正前独占禁止法において、本件と関連する条文を提示する。それらは、7条2項、7条の2第1項、同10項、同12項、同15項、同19項、51条、66条などである。

6) 判示第1と第2は上記(罪となるべき事実)にある第1と第2に対応する。

はじめに排除措置命令について検討する。排除措置命令に係る条文は同法7条2項である。

7条（排除措置命令）2項 公正取引委員会は、第3条又は前条の規定に違反する行為が既になくなっている場合においても、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なっている旨の周知措置その他当該行為が排除されたことを確保するために必要な措置を命ずることができる。ただし、当該行為がなくなった日から5年を経過したときは、この限りでない。

第1号 当該行為をした事業者

（以下略）

不二越の地裁判決が出た後、不二越、日本精工、NTNに公正取引委員会から平成25年3月29日に排除措置命令と課徴金納付命令がNTN、日本精工、不二越の代表取締役に対して出された。

主文

3. 3社は、今後、相互の間において、または他の事業者と共同して、産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売価格を決定してはならない。

4. 3社は、今後、相互の間において、または他の事業者と共同して、産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売価格の改訂に関して情報交換を行ってはならない。

排除措置命令の最後の部分に「4社は、いずれも、独占禁止法第7条第2項第1号に該当するものである。また、違反行為が組織的に行われていたこと、違反行為の取りやめが自発的なものではないこと（下線は筆者）等の諸事情を総合的に勘案すれば、3社については、特に排除措置を命ずる必要があると認められる」という記述があるが、この4社と3社の間の相違については以下で述べる。⁷⁾

7) 本件について、排除措置命令の内容を読むことにより、事件の全体像が容易に理解できる。以下において主文と理由全体を記述する。

主文

1 NTN株式会社（以下「NTN」という。）、日本精工株式会社（以下「日本精工」という。）及び株式会社不二越（以下「不二越」という。）の3社（以下「3社」という。）は、それぞれ、次の事項を、取締役会において決議しなければならない。

(1) 3社及び株式会社ジェイテクト（以下「ジェイテクト」という。）の4社（以下「4社」という。）が共同して行った、以下の合意が消滅している旨を確認すること

ア 平成22年7月1日以降に納入する別紙の番号1記載の軸受（以下「産業機械用軸受」という。）の販売価格を、同年6月時点における4社の販売価格から、一般軸受につき8パーセントを、大型軸受につき10パーセントを、それぞれ引き上げることを需要者等に申し入れるなどして、軸受の原材料である鋼材の仕入価格の値上がり分を産業機械用軸受の販売価格に転嫁することを目的に引き上げること、並びに、具体的な販売価格引上げ交渉に当たっては、販売地区及び主要な需要者ごとに4社が連絡、協議しながら行うことの合意

イ 平成22年7月1日以降に納入する別紙の番号2記載の軸受（以下「自動車用軸受」という。）の販売

課徴金命令はNTNが72億3107万円、日本精工が56億2541万円、不二越が5億939万円であった。しかし、最終的な課徴金額は、NTNが独占禁止法51条3項にしたがい72億3107万円から2億円が減額され、70億3107万円となった。しかし、日本精工と不二越の課徴金は命令どおりであった。そして、課徴金命令に係る条文は以下のとおりであるが、条文の内容については、7条の2第1項、同10項、同11項、同12項、同15項、同19項、51条、66条などである。

- 価格を、同年6月時点における4社の販売価格から、軸受の原材料である鋼材の投入重量1キログラム当たり20円を目途に引き上げることの合意
- (2) 今後、相互の間において、又は他の事業者と共同して、産業機械用軸受又は自動車用軸受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
- (3) 今後、相互に、又は他の事業者と、産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売価格の改定に関して情報交換を行わない旨
- 2 3社は、それぞれ、前項に基づいて採った措置を、自社を除く2社、ジェイテクト、自社の販売子会社、自社の産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売代理店（代理店契約を締結していない販売業者を含む。以下同じ。）及び自社又は自社の販売子会社若しくは自社の産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売代理店が販売価格を交渉する産業機械用軸受又は自動車用軸受の需要者に通知し、かつ、自社の従業員に周知徹底しなければならない。これらの通知及び周知徹底の方法については、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。
- 3 3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、産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売価格を決定してはならない。
- 4 3社は、今後、それぞれ、相互に、又は他の事業者と、産業機械用軸受又は自動車用軸受の販売価格の改定に関して情報交換を行ってはならない。
- 5 3社は、今後、それぞれ、次の事項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、前2項の行為をすることのないようにするために十分なものでなければならず、かつ、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。
- (1) 自社の従業員に対する、自社の商品の販売活動に関する独占禁止法の遵守についての行動指針の周知徹底
- (2) 産業機械用軸受及び自動車用軸受の販売活動に関する独占禁止法の遵守についての、産業機械用軸受及び自動車用軸受の営業担当者に対する定期的な研修及び法務担当者による定期的な監査
- 6 3社は、それぞれ、第1項、第2項及び前項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。

理由

第1 事実

- 1 (1) ア NTN及び日本精工の2社は、それぞれ、肩書地に本店を置き、産業機械用軸受及び自動車用軸受を製造し、自ら又は販売代理店を通じて販売していた。
- イ 不二越は、肩書地に本店を置き、産業機械用軸受及び自動車用軸受を製造し、自ら又は自社の販売子会社若しくは販売代理店を通じて販売していた。
- ウ 名宛人以外のジェイテクトは、大阪市中央区南船場3丁目5番8号に本店を置き、産業機械用軸受及び自動車用軸受を製造し、自ら又は自社の販売子会社若しくは販売代理店を通じて販売していた。なお、ジェイテクトは、光洋精工株式会社が平成18年1月1日に現商号に変更したものである。
- (2) 4社は、それぞれ、産業機械用軸受又は自動車用軸受の需要者向け販売価格について、直接需要者と交渉し、又は自社の販売子会社若しくは販売代理店に需要者と交渉させて定め、自社の販売子会社又は販売代理店を通じて需要者に販売する場合には、需要者向け販売価格から自社の販売子会社又は販売代理店の口銭を差し引いたものを自らの販売価格としていた。
- (3) 4社の産業機械用軸受の販売金額の合計と自動車用軸受の販売金額の合計は、我が国における産業機械用軸受の総販売金額と自動車用軸受の総販売金額のそれぞれ大部分を占めていた。
- 2 (1) 4社は、平成16年頃から平成20年頃にかけて、軸受の原材料である鋼材の仕入価格の値上がり分を軸受の販売価格に転嫁するため、本社営業責任者級の者による会合、本社営業部長級の者による会合、

7条の2（課徴金納付命令）第1項 事業者が、不当な取引制限又は不当な取引制限に該当する事項を内容とする国際的協定若しくは国際的契約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3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3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

- 販売地区ごとの支社・支店の長等による会合、需要者ごとの営業担当者による会合を必要に応じて開催することなどを通じて、軸受の値上げの方針や需要者ごとの値上げ要請の内容等について情報交換を行っていた。また、4社は、平成22年に入り、鋼材の仕入価格の値上がりが見込まれたことから、同年3月頃以降、軸受の値上げの方向性について情報交換を開始した。
- (2) 4社は、平成22年5月下旬頃から同年8月下旬頃までの間、東京都港区芝公園3丁目5番8号所在の機械振興会館等において、産業機械用軸受の販売価格を4社が共同して引き上げること等について、本社営業責任者級の者による会合、本社営業部長級の者による会合、販売地区ごとの支社・支店の長等による会合を開催するなどして協議を重ね、同年7月1日以降に納入する産業機械用軸受の販売価格を、同年6月時点における4社の販売価格から、一般軸受につき8パーセントを、大型軸受につき10パーセントを、それぞれ引き上げることなどを需要者等に申し入れるなどして、軸受の原材料である鋼材の仕入価格の値上がり分を産業機械用軸受の販売価格に転嫁することを目途に引き上げること、並びに、具体的な販売価格引上げ交渉に当たっては、販売地区及び主要な需要者ごとに4社が連絡、協議しながら行うことを合意した。
- (3) 4社は、平成22年7月上旬頃から同月下旬頃までの間、自動車用軸受の販売価格を4社が共同して引き上げること等について、日本精工の本社営業責任者級の者がNTN、不二越及びジェイテクトの本社営業責任者級の者に電話をかけるなどして協議を重ね、同年7月1日以降に納入する自動車用軸受の販売価格を、同年6月時点における4社の販売価格から、軸受の原材料である鋼材の投入重量1キログラム当たり20円を目途に引き上げることなどを合意した。
- 3 (1) 4社は、前記2(2)及び(3)の合意の実効を確保するため、本社営業責任者級及び本社営業部長級の者が連絡を取り合うほか、産業機械用軸受について、販売地区及び主要な需要者ごとに営業担当者による会合を開催するなどし、また、自動車用軸受について、主要な需要者ごとに営業担当者による会合を開催するなどし、値上げの進捗状況等について継続的に情報交換を行っていた。
- (2) 4社は、前記2(2)及び(3)の合意に基づき、需要者等に対して産業機械用軸受及び自動車用軸受の販売価格を引き上げる旨の申入れを行うなどして、産業機械用軸受については、おおむね鋼材の仕入価格の値上がり分に見合う値上げを達成し、自動車用軸受については、おおむね前記2(3)の合意内容に沿った値上げ幅で需要者と妥結していた。
- 4 平成23年7月26日、本件について、公正取引委員会が独占禁止法第102条第1項の規定に基づく臨検及び捜索を行ったところ、同日以降、前記3(1)の行為は行われていない。このため、同日以降、前記2(2)及び(3)の合意は事実上消滅しているものと認められる。

第2 法令の適用

前記事実によれば、4社は、共同して、産業機械用軸受の販売価格を引き上げることなどを合意することにより、公共の利益に反して、我が国における産業機械用軸受の販売分野における競争を実質的に制限し、また、前記事実によれば、4社は、共同して、自動車用軸受の販売価格を引き上げることなどを合意することにより、公共の利益に反して、我が国における自動車用軸受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、これらの行為は、それぞれ、独占禁止法第2条第6項に規定する不当な取引制限に該当し、独占禁止法第3条の規定に違反するものである。このため、4社は、いずれも、独占禁止法第7条第2項第1号に該当する者である。また、違反行為が組織的に行われていたこと、違反行為の取りやめが自発的なものではないこと等の諸事情を総合的に勘案すれば、3社については、特に排除措置を命ずる必要があると認められる。

よって、3社に対し、独占禁止法第7条第2項の規定に基づき、主文のとおり命令する。

平成25年3月29日

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100分の10(小売業については100分の3、卸売業については100分の2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のすることを命じなければならない。ただし、その額が100万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わるもの

(略)

同10項 公正取引委員会は、第1項の規定により課徴金を納付すべき事業者が次の各号のいずれにも該当する場合には、同項の規定にかかわらず、当該事業者に対し、課徴金の納付を命じないものとする。

一 公正取引委員会規則で定めるところにより、単独で、当該違反行為をした事業者のうち最初に公正取引委員会に当該違反行為に係る事実の報告及び資料の提出を行った者(当該報告及び資料の提出が当該違反行為に係る事件についての調査開始日(第47条第1項第4号に掲げる処分又は第102条第1項に規定する処分が行われなかったときは、当該事業者が当該違反行為について事前通知を受けた日。次号、次項及び第25項において同じ。)以後に行われた場合を除く。)であること。

二 当該違反行為に係る事件についての調査開始日以降において、当該違反行為をしていた者でないこと。

同12項 第1項の場合において、公正取引委員会は、当該違反行為について第10項第1号又は前項第1号から第3号までの規定による報告及び資料の提出を行った者の数が5に満たないときは、当該違反行為をした事業者のうち次の各号のいずれにも該当する者(第10項第1号又は前項第1号から第3号までの規定による報告及び資料の提出を行った者の数と第1号の規定による報告及び資料の提出を行った者の数を合計した数が3以下である場合に限る。)については、第1項又は第5項から第9項までの規定により計算した課徴金の額に100分の30を乗じた額を、それぞれ当該課徴金の額から減額するものとする。

一 当該違反行為に係る事件についての調査開始日以降公正取引委員会規則で定める期日までに、公正取引委員会規則で定めるところにより、単独で、公正取引委員会に当該違反行為に係る事実の報告及び資料の提出(第47条第1項に掲げる処分又は第102条第1項に規定する処分その他により既に公正取引委員会によって把握されている事実に係るものを除く。)を行った者

二 前号の報告及び資料の提出を行った日以後において当該違反行為をしていた者以外の者

同15項 公正取引委員会は、第10項第1号、第11項第1号から第3号まで又は第12項第1号の規定による報告及び資料の提出を受けたときは、当該報告及び資料の提出を行った事業者に対し、速やかに文書をもってその旨を通知しなければならない。

同19項 公正取引委員会は、第1項又は第4項の場合において、同一事件について、当該事業者に対し、罰金の刑に処する確定裁判があるときは、第1項、第4項から第9項まで、第11項又は第12項の規定により計算した額に代えて、その額から当該罰金額の2分の1に相当する金額を控除した額を課徴金の額とするものとする。ただし、第1項、第4項から第9項まで、第11項又は第12項の規定により計算した額が当該罰金額の2分の1に相当する金額を超えないとき、又は当該控除後の額が100万円未満であるときは、この限りではない。

51条（課徴金納付命令後に罰金が確定した場合の調整）3項 第1項本文の場合において、当該第7条の2第1項又は第4項の規定による納付命令に係る審判手続が終了していないときは、公正取引委員会は、第1項本文の規定にかかわらず、当該同条第1項又は第4項の規定による納付命令に係る審判の請求に対する審決において、当該同条第1項又は第4項の規定による納付命令に係る課徴金の額を当該審判手続を経て決定された額から第1項本文に規定する罰金額の2分の1に相当する金額を控除した額に変更するものとする。

66条（審判請求に対する審決）2項 審判請求が理由がないときは、公正取引委員会は、審決で、当該審判請求を却下する。

課徴金額については、NTNの課徴金命令に係る審決を参考にして、以下で説明する。そこで、最終的な課徴金の決定までに起こった事項をまとめる。産業機械用軸受については、価格協定に係る「合意」は平成22年5月から同年8月までの間に行われた。また、自動車用軸受についての価格協定に係る「合意」は平成22年7月に行われた。しかしこの合意は平成23年7月26日に消滅した。それは、公正取引委員会が同日に臨検及び捜索を行ったからである。これにより、本件違反行為の実行期間については、産業機械用軸受については平成22年9月10日から平成23年7月25日までとなる。また、自動車用軸受については平成22年7月30日から平成23年7月25日までとなる。これらを踏まえたうえで、表3を用意する。

5. 市場と一定の取引分野について

独占禁止法の専門家は「一定の取引分野」は「市場」のことであるというが、経済学の観点からは必ずしも「一定の取引分野」と「市場」は一对一ではないといえる。こ点を本節で考察する。

5.1 経済学の視点

工業製品など在庫可能な財の場合には、経済学の視点によると市場はグローバルと想定した分析、つまり国内と海外を区別しないで市場の分析を行う。ベアリングのような製品市場には国内市場や国際市場という境界がなく、品質と価格をシグナルとして、原則的に、日本を基準として国内市場の延長に国際市場が存在し、また逆に日本以外の国を基準とした他国市場の延長に、日

表3 排除措置命令、課徴金納付命令と課徴金

(単位:円)

	NTN	日本精工	不二越	ジェイテクト
排除措置命令 ⁽¹⁾	審判請求	容認	容認	発令無
課徴金納付命令 ⁽²⁾	発令有 審判請求	発令有 審判請求	発令有 容認	発令無 ⁽³⁾
売上				
産業機械用	38,704,981,358	41,563,442,408	74億9230万	
自動車用	33,596,303,427	41,513,896,834	(推定値)	
標準課徴金 ⁽²⁾	72億3017万	83億0772万	7億4923万	
課徴金減免 ⁽⁴⁾	0	24億9231万 ⁽⁴⁾	1億4984万	
罰金減免 ⁽⁵⁾	2億 ⁽⁶⁾	1億9000万 ⁽⁷⁾	9000万	
最終課徴金	70億3107万	56億2541万	5億0939万	0

(注) (1)は独占禁止法7条, (2)は同法7条の2第1項, (3)は同法7条の2第10項, (4)は同法7条の2第12項, (5)は同法7条の2第19項あるいは同法51条による。(6)は同法51条により, (7)は同法7条の2第19項による。

本という海外市場が存在する。そこで、境界があるとすれば、それは法律に基づいたその適用領域と法律に基づいた行政による産業政策の違いとなる。現実には貿易摩擦の際に発動された関税政策や数量規制などはそれぞれの国益を守るという観点から行使されてきた。このような場合には、産業組織論でも行われているように、国内市場に限定した分析だけが可能であり、「部分均衡分析」の枠組みを援用しているのである。

市場は情報交換の場として設定され、技術、価格、数量、国内及び海外の業界情報等あらゆる情報を収集する場として扱われる。そこでは当然価格動向が大きな関心事であるが、そこに当該企業間で価格に関する協調や協定がある場合には、独占禁止法などの法律によってその行動は違反行為として規制されることになる。

5.2 民法や独占禁止法の視点

独占禁止法では、「市場」と「一定の取引分野」は同一であると説明している(根岸編(2009)参照)。そこで、本件でも問題となった市場を考察する前段階として、市場と相対取引の関係から検討する。以下の判示は市場と一定の取引分野の概念を考察するうえで重要な判示である。

判示

しかし、証拠によれば、本件軸受は、特注品であっても、製品の技術的完成度が高いために技術的差異がつきにくく、被告会社等4社に限れば他社でも代替品を製造することは可能であり、現に、被告会社等4社の間では、いわゆる安値拡販活動などによってシェアを奪い合うような事態が生じており、新規受注やモデルチェンジ等の際に一度決まった供給者も、価

格交渉における態度や需要者の強いコストカットの意向を受けた相見積りの内容によっては、その後他社に切り替えられる可能性もある（下線は筆者）ことが認められる。また、産業機械用軸受と自動車用軸受とでは、販売先メーカーの特性の違いから、日本精工及び被告会社においては製造・販売部門から別個独立の供給体制がとられ、ジェイテクト及び不二越においても販売担当部門が分かれるなどしており、市場構造や取引態様が明らかに異なっている。このような事情に照らすならば、産業機械用軸受と自動車用軸受のそれぞれについて、各需要者は、選択肢及び条件を同じくする同一の需要者群を形成している（下線は筆者）と認められる。そうすると、本件において、特定の需要者ごとにしか「一定の取引分野」は成立しないと各弁護人の主張は理由がない。（東京地裁判決、平成27年2月4日）

経済学では、仮定として、市場で取引される財は「同質」であるとしている。しかし、現実の取引では商品の同一性が確保されているかには疑問が生じるだろう。特に寡占市場では「製品差別化」が有力な企業戦略のひとつでもある。また、生鮮野菜のような競争的な財においても生産地を明示するというような方法により、製品差別化を図ることがある。

そこで上に示した判示は経済学の視点からも興味深い記述である。初めの判示下線部では、財の企業間代替性について言及しており、特定の財について、現実の取引が行われる前に、相見積をとるなど潜在的な取引が存在する。相見積の段階では、特定の財について購入したい主体は各企業の製品について「同質性」を認識しているのである。それが判示における第二の下線部に集約されている。つまり、需要主体が当該製品を同一だと認識していれば、それは各企業の製品について「同質性」が確保されているのである。判示に述べられている「一定の取引分野」は、国内市場に限定すれば、まさに経済学で考察する「市場」と同様のものである。

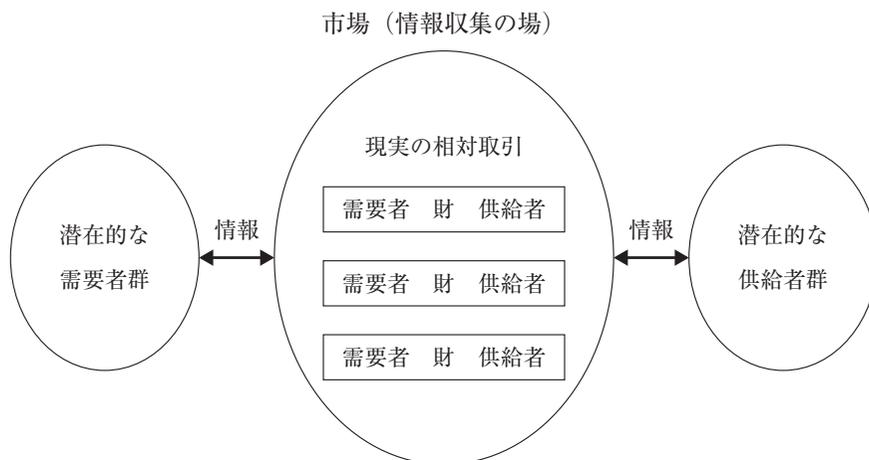
本節の冒頭にも述べたが、法学では一定の取引分野を市場とみなすことが通常である。その主たる理由は、法律自体が国内法であることによる。また、本件の被告弁護人が述べたように、実現する取引は原則相対取引であり、これは市場を通じた取引と区別すべきであるという主張があった。被告弁護人の主張を図式的に表現すると図3のようになろう。弁護人は現実の取引だけに着目し、その背後に存在する潜在的な需要者群や供給者群を考慮していないのである。

しかし上に述べたように、需要者は相見積などにより潜在的な供給者から特定の供給者を選択するが、需要者は供給者が供給する製品には差がないと認識しているのである。そして需要者が同一と認識している商品について供給者は当該商品について技術、品質、価格、海外市場の状況などについて情報を共有するのである。

6. 本件を通じたいくつかの論点とその評価

ベアリングは「産業のコメ」ともいわれ、機械部品として必要不可欠なものである。そしてベアリングメーカーは世界水準でみても品質の良い製品を製造していた。今回の事件を単なる国内市場における価格協定事件としてとらえず、グローバル経済における日本のベアリング産業の盛

図3 潜在的な需要者群と供給者群と市場における相対取引



衰という視点から考察してみよう。そして、その視点を（１）産業の空洞化、（２）新興国の追い上げ、（３）技術進歩の可能性などに分離して考察する。

「産業のコメ」といわれるベアリングは、20世紀には欧米諸国とダンピング訴訟を繰り返した製品でもあった。その根本要因は日本のベアリングは労働費用と直接係る生産費において欧米諸国との間に比較優位があったからである。21世紀に入り、欧米との間でダンピング訴訟がなくなった。そして日本と中国や東南アジア諸国との労働費用の差異から、国内の製造業に属する最終製品の製造業メーカーが、中国や東南アジアに工場を移転した。それに伴い部品メーカーも日本国内に一部の工場を残すことはあっても、工場を海外に移転することが盛んになった。ベアリングメーカーをみても、海外の中国、東南アジア、南米など欧米諸国ばかりでなく世界中に工場を持っている。そのような海外における工場の品質を維持するためには、国外への技術移転も必要となると同時に従業員の質の高さも必須となる。

ベアリング産業に係る今回の事件をみると、戦後70年の日本の経済システムの強みと弱みが表面化した事例であることが分かる。日本経済の強みは製造業にあり、製品の品質については、高い品質と同時に品質のばらつきが少なく、個々の製品に対する信頼が高かった。そこには企業従業員の技術向上に対する意欲と社内教育による従業員の技術（質）の向上があったといわれる。その象徴的な言葉に「QCサークル」があった。これは製品の質の高さと品質のばらつきの少なさを支えた。製造業の強さの秘訣は従業員の勤勉さと探求心にあった。これらの基盤の上で、政府による産業政策が有効に機能したのである。

当時の通産省（現在の経産省）が世界中から情報収集をし、将来有望な産業に対して企業を纏める業界を通じて情報を流した。それにより当該産業の強化を図り、それが日本経済の成長に寄与した。古いたとえ話であるが、「1号機は輸入、2号機はテスト機、3号機は輸出」といわれ、日本の技術力に裏付けされた製品の品質は世界から高い信頼性を得たのであった。た。このこと

は、日本経済の特質として、創造力を必要とする製品の基本設計には弱いが、基本設計を基準にしながら改良する能力は長けていたということを示している。

それと同時に産業政策を主導する政府の影響力が相対的に強く、個々の企業の経営者に産業の将来に対する戦略が不足していたと考えられる。経営者には、グローバル化の視点と技術に対する知識や見識が不足していたということであろう。それとともに、企業経営者の政府に対する依存度が高かったこともある。このような官主導による産業の育成政策は、国内企業の間での価格協定が容易である土壌ともなる。「不況カルテル」や「合理化カルテル」などとともに、「行政指導」という日本特有の業界指導の方法が今回の事件を生み出した大きな要因ともなっている。カルテル価格協定事件の典型例としてあげられる第1次オイルショック時の石油製品元売り業者間の価格協定は、まさに今回のベアリング価格協定と軌を一にする事件であった。産業政策に使われた「合理化カルテル」という手段が業界の体質として残り、それから脱却するだけの能力が経営者になかったのであろう。技術力でグローバル化の波の中に進出し、国内市場では寡占体制にある産業が、容易に企業収益を出せる方法は価格維持を目指した価格協定であろうが、それは業界の王道ではない。王道は、技術力を高めると同時に、グローバル経済の中、国家間で生じる摩擦に対して法的な対策を地道に取る方法であろう。

特にこのような日本経済の特質は、製造業には長所であっても、独創性や創造性を必要とするサービス業に対しては短所となる。広義のサービスとなるが、貿易摩擦の解決には法の知識が不可欠になる。ダンピングに対して、また不正商品対策として対外的には政府間の交渉と同時に裁判による決着があるが、業界としても対外的な裁判に対する体制も充実させる必要があるだろう。

産業構造の網の目（ネットワークにおける相互依存関係）をスムーズに流れるためには、産業のコメは付加価値率が高くなくても、国内に残すことが必要であった。それは、産業のコメに対する技術的な革新とその商業化には「産業のコメ」が手近になくなくてはならないからである。「産業のコメ」に立脚した高付加価値産業の創出には基盤が堅固でなければ無理があると同時に、基盤のない中で高付加価値産業を創出しようとするのは、日本経済の体質とあわないのである。今回の事件をみると、ベアリング産業で価格協定は必要ではなかったであろう。別の方向があったと考えられる。

7. 本論文の結論

本件は典型的な価格協定事件のひとつであったが、ジェイテクトが自己申告したことにより、カルテル構造が容易に解明でき、違法性を証明できた事件であった。したがって、裁判所の判断は比較的容易であったと考えられる。本件の特徴は課徴金算定の複雑さにあった。課徴金を支払わない企業、減額される企業など様々な場合があった。しかし、本件は業界の内向き体質あるいは守りの姿勢を示したということで、日本経済が得意とする製造業の将来を考察するうえで反面教師となる事例であった。

企業はグローバル化の中で成長する必要がある。国内の閉じられた空間、寡占市場の中での利

益追求を価格協定という方策で生き延びてはいけないのである。第6節でも述べたように、技術力に裏付けされた業界は、技術の向上と国境で生じる摩擦に法的に対応できるだけの法務能力を高めることである。

技術的には、製品の小型化、軽量化とともに、製品の長寿命化と高精度化に焦点をあてることは将来の観点から重要である。また、産業システマ的には、「産業のコメ」といわれる製品は、生産費の安さだけに目を向け、供給体制を海外に向けることだけに限定せず、国内回帰により質を維持する方針も重要であろう。さらに付け加えれば、業界全体としてデジタル化、ソフト化、ネットワーク構築による収益機会の模索が必要となる。

参 考 文 献

判決

「軸受製造販売業者による価格カルテル事件（不二越）」平成24年（特わ）956号，東京地裁判決，平成24年12月28日。

「軸受製造販売業者による価格カルテル事件（日本精工）」平成24年（特わ）956号，東京地裁判決，平成25年2月25日。

「軸受製造販売業者による価格カルテル事件（NTN）」平成24年（特わ）956号，東京地裁判決，平成27年2月4日。

「軸受製造販売業者による価格カルテル事件（NTN）」平成27年（う）551号，東京高裁判決，平成28年3月22日。

「軸受製造販売業者による価格カルテル事件（NTN）」平成28年（あ）650号，最高裁決定，平成29年12月5日。

審決

「軸受製造販売業者に対する件」平成25年（措）6号，平成25年3月29日。

「軸受製造販売業者に対する件」平成25年（納）9号，平成25年3月29日。

「日本精工（株）に対する件」平成25年（判）23号，平成29年3月29日。

「NTN（株）に対する件」平成25年（判）22号，令和元年11月26日。

クズネッツ，サイモン（塩野谷祐一訳）（1968）『近代経済成長の分析（上），（下）』東洋経済新報社。

小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎編（1984）『日本の産業政策』東京大学出版会。

根岸哲編（2009）『注釈独占禁止法』有斐閣。