

### 3 化粧品等の製造販売業者による再販売価格維持行為の差止請求事件

平成30年3月23日判決言渡

平成28年(ワ)第229号 損害賠償等請求事件

口頭弁論終結日 平成29年12月22日

判 決

《住所略》

原 告 株 式 会 社 《 X 》  
同 代 表 者 代 表 取 締 役 《 氏 名 》  
同 訴 訟 代 理 人 弁 護 士 壺 井 健 一

《住所略》

被 告 《 Y 》 株 式 会 社  
同 代 表 者 代 表 取 締 役 《 氏 名 》  
同 訴 訟 代 理 人 弁 護 士 平 野 惠 稔  
同 森 本 祐 介

主 文

- 1 原告の請求をいずれも棄却する。
- 2 訴訟費用は原告の負担とする。

事 実 及 び 理 由

#### 第1 請求

- 1 原告が、平成22年に締結された原告と被告との間の別紙契約目録記載の継続的商品供給契約に基づき、原告の注文に係る同目録記載4の商品を、注文後1営業日以内に被告から引渡しを受けるべき地位にあることを確認する。
- 2 被告は、原告に対し、1000万円及びうち268万2918円に対する平成27年9月1日から、うち731万7082円に対する平成28年2月1日から各支払済みまで年6分の割合による金員を支払え。

#### 第2 事案の概要

本件は、被告から「《A》」シリーズの化粧品等（以下、単に「《A》」という。）を仕入れてインターネット販売をしていた原告が、被告から《A》の供給を拒絶されたことについて、原告と被告との間に《A》に関する継続的商品供給契約（以下「本件継続的商品供給契約」という。）が成立していたことを前提に、被告に対し、①被告による《A》の供給拒絶は、原告の値引販売を理由とするものであり、私的独占の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。）19条の規定する不公正な取引方法（再販売価格の拘束）に当たると主張して、同法24条に基づき、原告の前記契約上の地位の確認を求める（前記第1の1）とともに、②《A》の供給拒絶は本件継続的商品供給契約の債務不履行又は不法行為に当たると主張して、《A》の供給拒絶により原告に生じた損害の一部であるという1000万円及びうち268万2918円に対する平成27年9月1日から、うち731万7082円に対する平成28年2月1日から各支払済みまで、商事法定利率年6分の割合による遅延損害金の支払を求める（前記第1の2）事案である。

- 1 前提事実（当事者間に争いのない事実並びに証拠及び弁論の全趣旨により容易に認められる事実。証拠等により認定した事実については、認定に用いた証拠等を項ごとに末尾の括弧内に記載する。）

##### (1) 当事者等

ア 原告は、《年月日略》に設立された、薬局、薬店の経営等を目的とする株式会社であり、《年月略》から、「《B》」という名称の薬店を営んでいる。

イ 被告は、《年月日略》に設立された、医薬品、化粧品の製造及び販売等を目的とする株式会社であ

る。

(2) 《A》

《A》は、昭和《略》年に販売が開始された、敏感肌やアトピー肌に悩む女性をターゲットとした化粧品等である。《A》には、スキンケア商品（洗顔料、化粧水等）、メイクアップ商品（化粧下地、ファンデーション等）、日やけ止め商品等があり、スキンケア商品は、顧客の肌質や肌の状態（敏感肌、にきび肌等）に応じ、「《C》シリーズ」、「《D》シリーズ」等のシリーズに分けられている。（乙2、3、15、弁論の全趣旨）

(3) 被告の原告に対する《A》の供給及び原告による《A》の販売

ア 原告は、平成11年12月、株式会社《E》の子会社であった株式会社《F》から、《A》を仕入れるようになった。被告は、平成14年9月に株式会社《E》の子会社となり、平成16年9月には株式会社《F》を吸収合併し、同月以降は、被告が原告に対して《A》を供給するようになった。

イ 原告は、平成22年頃からは、被告の発行する《F》発注書をファクシミリで送信する方法により《A》を発注するようになった。被告は、平成27年3月までは、原告に対し、《F》発注書が更新される都度、新たな《F》発注書を交付しており、原告からの《A》の発注に応じないことはなかった。

なお、《F》発注書とは、被告が販売する《A》の全商品について、商品名や被告の設定した小売価格等が印字された発注書であり、被告は、《A》の新商品が発売される都度、《F》発注書を更新していた。小売業者は、《F》発注書に発注数等を記載して被告にファクシミリで送信する方法により《A》を発注することができる。

（甲4、7、乙1の1ないし4、弁論の全趣旨）

ウ 原告は、平成11年12月に《A》の仕入れを開始してからしばらくの間は、《A》を、被告の設定した小売価格で、店頭のみで販売していたが、遅くとも平成21年3月頃から、《A》のインターネット販売を開始した。原告は、インターネット販売においては、《A》を被告の設定した小売価格より安い価格で販売しており、後記(4)の供給拒絶に至るまで、《A》の値引販売を続けた。

エ 平成20年9月から平成28年2月までの間における、原告の被告からの《A》の仕入額の推移は、以下のとおりである。

平成20年9月から平成21年8月まで	《略》円
平成21年9月から平成22年8月まで	《略》円
平成22年9月から平成23年8月まで	《略》円
平成23年9月から平成24年8月まで	《略》円
平成24年9月から平成25年8月まで	《略》円
平成25年9月から平成26年8月まで	《略》円
平成26年9月から平成27年8月まで	《略》円
平成27年9月から平成28年2月まで	《略》円

（甲3、15、乙11）

(4) 被告の原告に対する《A》の供給拒絶

被告は、平成27年4月に《A》の《C》シリーズの新商品を発売し、《F》発注書を更新したが、原告に対しては、更新後の《F》発注書を交付せず、《C》シリーズの新商品を供給しなかった。さらに、被告は、平成28年3月以降は、原告に対する《A》の供給を停止した。（以下、平成27年4月の《A》の《C》シリーズの新商品の供給拒絶及び平成28年3月以降の《A》の全商品の供給拒絶を総称して、「本件供給拒絶」という場合がある。）

(5) カウンセリング販売

被告においては、顧客に対して商品の説明を行うか、少なくとも顧客の求めに応じて商品選択や使用方法について説明及び相談に応じることができる態勢による販売を「カウンセリング販売」と称している。（乙19、弁論の全趣旨）

2 争点

(1) 独占禁止法24条に基づく契約上の地位の確認請求の当否（争点(1)）

- ア 本件供給拒絶が再販売価格の拘束に当たるか（争点(1)ア）
- イ 本件供給拒絶により原告に著しい損害が生じ又は生ずるおそれがあるか（争点(1)イ）

(2) 本件継続的商品供給契約の債務不履行又は不法行為に基づく損害賠償請求の当否（争点(2)）

- ア 原告と被告との間で本件継続的商品供給契約が成立していたか（争点(2)ア）
- イ 本件供給拒絶（本件継続的商品供給契約の解除）にやむを得ない事由があるか（争点(2)イ）
- ウ 原告の損害の有無及び額並びに本件供給拒絶との間の相当因果関係の有無（争点(2)ウ）

3 争点に関する当事者双方の主張

(1) 争点(1)ア（本件供給拒絶が再販売価格の拘束に当たるか）について

（原告の主張）

被告が、原告を含むドラッグストアへの《A》の販売を開始したのは、《A》の販売を拡大するためである。原告が被告から《A》のカウンセリング販売について指導を受けたのは、平成19年頃以降のことであり、平成11年12月に《A》の取引を開始した際に、株式会社《F》との間で、《A》の販売方法はカウンセリング販売によらなければならない旨の合意をしたことはなかった。

被告が原告及び原告以外の小売業者に対して《A》の値引販売をしないよう指導ないし要請していたことや、被告自身が《A》のインターネット販売をしていることなどに照らせば、原告が《A》のインターネット販売をしていることは、本件供給拒絶の表向き理由にすぎず、本件供給拒絶は、真実は原告が《A》の値引販売をしていたことを理由とするものであり、再販売価格を拘束するものである。

（被告の主張）

被告は、最適な商品を選択して美容効果を高めたいとの顧客の要求に応え、一般の化粧品では解決できない肌荒れ等の皮膚のトラブルやアトピーの悪化を解決することによって、顧客に十分な満足感を与え、他の商品とは区別された《A》に対する顧客の信頼（いわゆるブランドイメージ）を保持するため、《A》の販売開始当初から、カウンセリング販売を実施する小売業者に対してのみ《A》を販売するという戦略を採用していた。ところが、原告は、遅くとも平成21年3月頃から、《A》について、カウンセリング販売ではないインターネット販売を開始し、被告から繰り返し中止を要請されたにもかかわらず、インターネット販売を継続した。そこで、被告は、《A》に対する顧客の信頼が毀損されるのを防ぐため、原告に対し、本件供給拒絶の理由が原告のインターネット販売にあることを説明した上で、本件供給拒絶を行ったものである。

被告が原告に対し、《A》を被告の設定した小売価格で販売しよう拘束した事実はない。また、被告は、《A》のインターネット販売をしているが、「お客様相談室」を設け、商品の使用方法や肌に関する相談に随時応じる態勢を整えており、原告の行っていたインターネット販売の相談態勢とは全く異なる。

さらに、本件供給拒絶の直前の《A》の小売販売市場における原告の市場シェアがわずかに《略》%にすぎないことや、「敏感肌コスメ」の製造販売市場における《A》の市場シェアが《略》%にすぎないことに照らせば、本件供給拒絶はブランド間競争を制限し得るものではなく、被告が再販売価格の拘束を行う意図を有していなかったことは明らかである。

したがって、本件供給拒絶は再販売価格の拘束に当たらない。

(2) 争点(1)イ（本件供給拒絶により原告に著しい損害が生じ又は生ずるおそれがあるか）について

（原告の主張）

ア 原告は、被告から、《A》を被告の設定した小売価格の《略》%相当額で仕入れ、同価格の《略》%以上の価格で販売していたから、《A》の販売により、少なくとも同価格の《略》%に相当する額の利益を得ていた。ところが、原告は、本件供給拒絶によって同利益を得られなくなり、日々、逸失利益に相当する損害が生じている。

イ(7) 本件供給拒絶の開始された時期（平成27年4月）を含む平成26年9月から平成27年8月までの1年間における、原告の被告からの《A》の仕入額は《略》円であった。原告の被告からの《A》の仕入額が急激に伸びていたことを考慮すると、本件供給拒絶がなければ、同期間にお

いて、少なくとも、平成25年9月から平成26年8月までの1年間と同額の《略》円の仕入れがあったといえる。したがって、本件供給拒絶によって平成27年8月までに原告に生じた損害（逸失利益）は、以下の計算式のとおり、268万2918円となる。

（計算式）（《略》－《略》）÷《略》×《略》≒2,682,918

(H) 同様に、平成27年9月から平成28年1月までの期間における原告の被告からの《A》の仕入額は《略》円であったが、本件供給拒絶がなければ、同期間において、少なくとも、平成25年9月から平成26年8月までの1年間と同額の《略》円の仕入れがあったはずである。したがって、本件供給拒絶によって平成27年9月から平成28年1月までに原告に生じた損害（逸失利益）は、以下の計算式のとおり、782万0170円となる。

（計算式）（《略》－《略》）÷《略》×《略》≒7,820,170

ウ 以上のとおり、本件供給拒絶により、原告には著しい損害が生じている。

（被告の主張）

独占禁止法24条の「著しい損害を生じ、又は生ずるおそれがあるとき」に該当するためには、問題となる行為に、損害賠償請求を認容する場合より高度の違法性があることが必要である。しかし、原告の前記主張は、不法行為に基づく損害賠償と同一の損害をいうものにすぎず、原告は、本件供給拒絶に損害賠償請求を認容する場合より高度の違法性があることについて、何ら主張、立証をしていない。また、原告は《A》のほかにも多数の商品を取り扱っており、《A》は原告が取り扱っている商品のほんの一部にすぎない。

したがって、本件供給拒絶により、原告に著しい損害を生じ、又は生ずるおそれがあるとはいえない。

(3) 争点(2)ア（原告と被告との間で本件継続的商品供給契約が成立していたか）について

（原告の主張）

ア 原告は、平成11年12月の取引開始から、本件供給拒絶のあった平成27年4月まで、15年間以上にわたって、継続的に、被告から《A》の供給を受けてきた。原告は、平成22年頃からは、被告から交付される《F》発注書により《A》を発注するようになり、被告は、《A》の新商品を発売して《F》発注書を更新する都度、原告に対して更新後の《F》発注書を交付していた。原告の被告からの《A》の仕入価格は、被告の設定した小売価格（《F》発注書に記載された小売価格）の《略》%と決まっており、原告と被告との間の《A》の取引方法も、原告が《F》発注書に発注数を記載して被告にファクシミリで送信すると、1日後に商品が納入されるという方式に定式化されていた。被告は、《A》の売上げを拡大するために、担当者を原告の事務所に派遣して研修を実施したこともあった。また、原告の被告からの《A》の仕入額は、平成20年9月から平成21年8月までの1年間には《略》円余りであったものが、平成25年9月から平成26年8月までの1年間には《略》円余りと急激に伸びていた。

イ 以上によれば、原告と被告との間では、遅くとも、《F》発注書による《A》の発注が開始された平成22年までに、黙示的に、被告が販売する《A》の全商品を対象として、原告が、被告の作成する《F》発注書により発注し、被告は原告に対して被告の設定する小売価格の《略》%相当額で販売するという内容の、期限の定めのない継続的商品供給契約（本件継続的商品供給契約）が成立していたというべきである。

（被告の主張）

原告と被告との間には、《A》の売買に関する基本契約は存在せず、《A》の販売数量、価格、納期及び納品場所等に関する合意も存在しない。被告は、原告から《A》の注文を受ける都度、注文を受けた《A》に属する商品の種類、数量等を決定し、被告が納品できる限度でこれを供給するという個別の売買契約を繰り返してきたにすぎず、本件継続的商品供給契約は成立していない。

(4) 争点(2)イ（本件供給拒絶（本件継続的商品供給契約の解除）にやむを得ない事由があるか）について

（原告の主張）

本件継続的商品供給契約を解除するには、やむを得ない事由が必要である。被告は、前記(1)のとおり

り、原告が《A》の値引販売をしていたことを理由に本件供給拒絶をしたものであるから、本件供給拒絶（本件継続的商品供給契約の解除）には、やむを得ない事由はない。

（被告の主張）

原告と被告との間で本件継続的商品供給契約が成立しており、その解除にやむを得ない事由が必要であるとしても、被告は、前記(1)のとおり、カウンセリング販売を実施しない原告が《A》を販売することによって《A》に対する顧客の信頼が毀損されるのを防ぐために、本件供給拒絶をしたものであるから、本件供給拒絶（本件継続的商品供給契約の解除）にはやむを得ない事由がある。

- (5) 争点(2)ウ（原告の損害の有無及び額並びに本件供給拒絶との間の相当因果関係の有無）について  
（原告の主張）

本件供給拒絶は、本件継続的商品供給契約に基づく被告の債務の不履行に当たり、かつ、故意による不法行為に当たるところ、前記(2)ア、イのとおり、本件供給拒絶によって原告に生じた損害（逸失利益）は、平成28年1月までの期間だけで1000万円を超える。

よって、原告は、被告に対し、本件継続的商品供給契約の債務不履行又は不法行為に基づき、前記損害の一部である1000万円及びうち268万2918円（前記(2)イ(ア)）に対する平成27年9月1日から、うち731万7082円（前記(2)イ(イ)の一部）に対する平成28年2月1日から各支払済みまで商事法定利率年6分の割合による損害の賠償を求める。

（被告の主張）

原告は、平成26年9月から平成27年8月までの1年間に、平成25年9月から平成26年8月までの1年間と同額の仕入れがあったことを前提として損害額を算定している。しかし、原告の算定方法は、①原告の主張によっても因果関係があるとは考えられない平成27年3月までの期間に係る損害（逸失利益）が含まれている点、②平成25年9月から平成26年8月までの1年間の仕入額は、同年4月の消費税の増税に伴う駆け込み需要による影響が大きく、同年9月から平成27年8月までの期間に、平成25年9月から平成26年8月までの期間と同等の仕入量が見込まれていたわけではない点において、不合理である。

また、本件継続的商品供給契約が成立していたとしても、前記(4)のとおり、同契約は、本件供給拒絶により平成28年2月末日をもって適法に解除されているから、同年3月以降に損害が発生する余地はない。

したがって、原告に、本件供給拒絶と相当因果関係のある損害は生じていない。

### 第3 当裁判所の判断

- 1 前記前提事実並びに証拠（甲4, 5, 7, 8, 11ないし14, 18, 19, 乙1の1ないし4, 4, 5の1・2, 6, 9の1ないし4, 12ないし14, 17, 18の1ないし12, 19ないし21, 証人《G》）及び弁論の全趣旨を総合すると、以下の事実が認められ（認定に用いた証拠等は、項ごとに末尾の括弧内に再度記載する。）、同認定を左右するのに足りる証拠はない。

#### (1) 被告における《A》の販売戦略

被告は、遅くとも平成14年頃から、《A》に対する顧客の信頼を維持するために、《A》のブランドコンセプトに共感してカウンセリング販売を実施する小売業者に限って《A》を販売するという販売戦略を採用していた。平成13年5月頃被告が作成した小売業者向けの「スキンケアテキスト」には、顧客の肌の状態に合わせて《A》の各商品を勧めるよう促す記載があり、平成24年頃被告が作成した小売業者向けの「《F》カウンセリング資料紹介（販売店様用資料）」には、《A》の各商品の特徴のほか、小売業者が《A》を販売する場合のカウンセリングの手順や、顧客に対する具体的な商品の紹介方法等が記載されている。（乙12, 13, 19, 21, 証人《G》, 弁論の全趣旨）

#### (2) 被告に対する《A》の発注方法

被告は、《A》を注文するための《F》発注書を作成して小売業者に交付しており、《A》の新商品を発売する都度、《F》発注書を更新して小売業者に交付していた。もっとも、《A》を被告に発注する際には、商品名等の特定がされていれば足り、《F》発注書によらずに発注することも可能であった。実際にも、被告においては、《F》発注書によらない《A》の発注が相当数存在する。（乙1の1ないし4, 9の1ないし4, 証人《G》, 弁論の全趣旨）

(3) 原告と被告との間における《A》の取引の経過及び本件供給拒絶に至る経緯等

ア 原告の株式会社《F》又は被告に対する《A》の発注は、当初は、特に様式の決まった発注書によることなく行われていたが、平成22年頃から、被告の発行する《F》発注書をファクシミリで送信する方法によるようになった。被告は、《A》の新商品が発売される都度、《F》発注書を更新し、原告に対しても、平成27年3月までは、更新された《F》発注書を交付していた。

もともと、原告と株式会社《F》又は被告との間で、《A》の供給に関し、数量、価格、納期及び納品場所等を定めた取引基本契約は締結されていなかった。被告の原告に対する《A》の販売価格は、平成14年6月から平成28年2月までの期間を通じて、被告の設定した小売価格(《F》発注書に記載された小売価格)の《略》%であったが、商品の種類、数量は、発注の都度、個別に決められていた。また、原告が被告に対して《F》発注書をファクシミリで送信して発注すると、被告は、基本的には1日後に《A》を原告に納品していたが、原告と被告との間で、《A》の納期及び納入場所に関する合意がされていたわけではなかった。

(甲4, 7, 証人《G》, 弁論の全趣旨)

イ 原告は、遅くとも平成21年3月頃から、《A》を、インターネット販売により、被告の設定した小売価格の《略》%前後の価格で値引販売するようになった。

被告は、同月頃、原告が《A》のインターネット販売をしていることを知り、その後、原告に対し、インターネット販売をしないよう繰り返し要請した。被告は、平成27年3月には、原告に対し、《A》のインターネット販売を継続するのであれば、同年4月に発売される《A》の新商品を供給しない旨告げたが、原告は、インターネット販売を継続した。

そこで、被告は、平成27年4月に《A》の《C》シリーズの新商品を発売して《F》発注書を更新した際、原告に対しては更新後の《F》発注書を交付せず、原告からの新商品の発注に応じないこととした。原告が、被告に対し、更新後の《F》発注書を交付しない理由を尋ねたところ、被告の担当者は、《A》の販売方法はカウンセリング販売でなければならない、インターネット販売をする小売業者には販売できない旨回答した。

(甲11, 19, 乙5の1・2, 19, 証人《G》, 弁論の全趣旨)

ウ 被告の従業員である《H》は、平成20年6月から平成21年3月までの間及び平成23年8月から平成24年7月までの間、原告に対する営業等を担当していた。また、被告の従業員である《G》は、平成27年3月から、原告に対する営業等を担当していた。《H》及び《G》は、原告に対し、《A》を被告の設定した小売価格で販売するよう要請したことがあったが、原告は《A》の値引販売を続けた。しかし、被告は、本件供給拒絶以前には、原告に対して《A》の供給を停止することはなく、原告からの発注に応じて《A》を供給していた。

また、原告の取締役である《I》が経営していた薬店「《J》」は、平成10年頃から平成23年に閉店するまでの間、店頭で《A》の値引販売を続けていた。《H》ら被告の従業員は、同店に対し、《A》を被告の設定した小売価格で販売するよう要請したが、同店は《A》の値引販売を続けた。しかし、被告は、同店に対し、閉店するまで《A》の供給を継続し、値引販売を理由として不利益を課すことはなかった。

(甲18, 19, 乙19, 21, 証人《G》)

エ 平成27年6月5日に、原告の取締役である《K》と《G》が電話で話した際、《K》は、《G》に対し、同年4月から被告が原告に対して《A》の新商品の供給を停止した理由を繰り返し尋ねた。これに対し、《G》は、原告が《A》のインターネット販売をしているからである旨説明するとともに、被告においては、全国的に、《A》のインターネット販売をしている小売業者に対し、インターネット販売を中止するよう要請しており、原告以外にも、インターネット販売を中止しなかったために《A》の新商品の供給を停止した小売業者がある旨説明した。(甲13, 14, 乙19, 証人《G》)

オ 原告は、平成27年6月16日頃、代理人を通じて、被告に対し、同年4月に発売された《A》の新商品の発注に応じるよう申し入れた。これに対し、被告は、同年8月27日、原告に対し、《A》のインターネット販売を中止するよう要請するとともに、中止しない場合には、平成28年3月以降は《A》に属する全商品の供給を拒絶する旨を伝えた。その後も、原告は《A》のインターネッ

ト販売を続けたため、被告は、平成28年3月以降、原告に対する《A》の供給を拒絶した（本件供給拒絶）。（甲7、8、乙19、証人《G》）

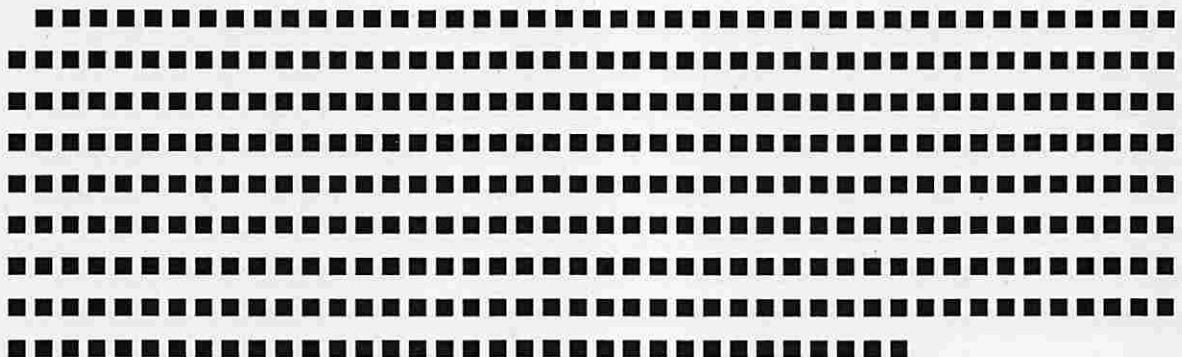
(4) 原告の取扱商品及び原告における《A》のインターネット販売の方法等

ア 原告は、ホームページにおいて、取扱商品を「医薬品」、「健康食品」、「日用雑貨」、「介護用品」、「無添加・低刺激・敏感肌」に分類しており、「無添加・低刺激・敏感肌」のカテゴリの商品としては、《A》のほか、《ブランド名略》、《ブランド名略》、《ブランド名略》、《ブランド名略》等のブランドの化粧品も取り扱っている。（甲11、乙5の1・2）

イ 原告は、《A》を、店頭販売のほか、インターネット販売によっても販売していた。原告のホームページには、登録販売者として《K》ほか1名の氏名が記載され、「専門家が相談応需を受ける連絡先の情報」として薬店の電話番号、メールアドレス等がそれぞれ記載されている。また、「通常時相談応需可能時間」は平日の午前10時から午後6時まで、「営業時間外の相談対応時間」は平日の午後6時から午後8時までである旨記載されている。なお、同ホームページ上の《A》の販売ページにおいて、「商品についての問合わせ」をクリックすると、問合わせ内容等を入力する画面が表示される。（甲11、12、乙5の1・2）

(5) 被告における《A》のインターネット販売の方法

ア 被告は、《A》をインターネットでも販売しており、被告の設定した小売価格で販売している。



（甲5、乙4、6、14ないし17、弁論の全趣旨）

イ 被告の相談窓口には、敏感肌やアトピー肌に悩む顧客から、《A》の商品選択や使用方法に関する問合わせや相談が多数寄せられている。被告の相談員は、これらの問合わせや相談に対し、顧客ごとの皮膚の状態等に応じた対応をしている。また、被告の相談窓口では、顧客から寄せられた相談事例をデータベースで管理しており、顧客への対応に活用している。

（乙4、17、18の1ないし12、弁論の全趣旨）

(6) 《A》の小売販売市場における原告の市場シェア等

本件供給拒絶が行われる直前の平成25年度において、《A》の小売販売市場における原告の市場シェアは《略》%であった。また、同年度の「敏感肌コスメ」の製造販売市場における《A》の市場シェアは《略》%であった。

（乙19、20、証人《G》）

2 争点(1) (独占禁止法24条に基づく契約上の地位の確認請求の当否) について

(1) 争点(1)については、原告が求める本件継続的商品供給契約上の地位確認（前記第1の1）が、独占禁止法24条にいう「侵害の停止又は予防」の請求に当たるといえるかが問題となるが、この点はひとまず措いて、争点(1)ア（本件供給拒絶が再販売価格の拘束に当たるか）について検討する。

(2)ア 原告は、原告が《A》のインターネット販売をしていることは、本件供給拒絶の表向きの理由にすぎず、本件供給拒絶の真の理由は、原告が《A》を値引販売していたことにあり、本件供給拒絶は再販売価格を拘束するものである旨主張する。

イ そこで検討すると、前記1(3)ウ、エにおいて認定したとおり、被告は、《A》の値引販売をしていた原告及び《J》に対し、《A》を被告の設定した小売価格で販売するよう要請していたが、原告及び《J》が《A》の値引販売を中止しなかったにもかかわらず、《J》に対しては同店が閉店した平成23年まで、原告に対しては本件供給拒絶の直前の平成27年3月まで、その発注に応じて《A》

の供給を続けていた。そうすると、被告の前記要請が、値引販売の中止に応じない場合には商品の供給停止等の何らかの不利益を課すことまで意図してされたものということは困難である。

また、株式会社《L》が運営するオンラインショップ「《M》」のホームページ（甲6）には、「誠に不本意ではございますが、メーカーからの指導によりまして、平成25年12月27日より、《A》商品は定価販売となります。」との記載があるが、仮に、これが被告からの要請によるものであったとしても、原告及び《J》に対する被告の前記の姿勢をみると、同記載により直ちに、その要請に応じなかった場合に何らかの不利益を課すことまで予定されていたと考えることは困難である。

このように、被告が、被告の設定した小売価格で《A》を販売するために取引拒絶をも辞さない姿勢であったと直ちに認めることはできないのであり、したがって、本件供給拒絶が被告による値引販売に対抗したもの、すなわち、本件供給拒絶の真の理由が原告の値引販売にあったと認めることもできない。

ウ また、前記1(5)において認定したとおり、被告も《A》のインターネット販売を行っているが、被告は、顧客からの問合せや相談に対応するために2段階の窓口を設けた上、《A》について十分な研修を受けて高度な知識を備えた相談員が、顧客ごとに皮膚の状態等に応じたきめ細かい対応をしている。前記1(4)イにおいて認定したとおり、原告も、《A》のインターネット販売に当たり、顧客からの問合せに登録販売者が対応する態勢をとっていたものの、登録販売者は医薬品の販売に関する資格であって、化粧品の販売に関する資格ではないこと（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律4条5項1号、36条の8第2項、36条の9参照）や、前記1(4)アにおいて認定したとおり、原告が《A》以外にも幅広い商品を取り扱っていたことなどに照らすと、原告の登録販売者や従業員が、顧客からの問合せや相談に対して、被告の相談員と同水準の対応をすることができたとは考え難い。したがって、原告によるインターネット販売と被告によるインターネット販売とを同視することはできず、被告が《A》のインターネット販売をしていることや、原告が《A》のインターネット販売について前記のような相談態勢をとっていたことにより、直ちに、本件供給拒絶の真の理由が原告の値引販売にあったと認めることはできない。

(3) かえって、前記前提事実(2)、(3)ウ、前記1(1)、(3)において認定した《A》の商品の特徴や被告の採用していた販売戦略の内容、本件供給拒絶に至った経緯、他の小売業者への対応等に照らすと、本件供給拒絶の理由は、被告の主張するとおり、原告が、被告からの度重なる要請にもかかわらず、《A》のインターネット販売を中止しなかったことにあったものと認められる。

すなわち、被告は、《A》が敏感肌やアトピー肌に悩む女性をターゲットとした商品であり、その商品選択や使用方法等について通常の化粧品等の場合よりきめ細やかな顧客対応が必要であることなどから、《A》に対する顧客の信頼（いわゆるブランドイメージ）を維持するため、カウンセリング販売を実施する小売業者に限って《A》を販売するという販売戦略を採用していた。このような販売方法の制限は、販売戦略として合理性があり、被告の事業活動における重要性も高かったものと認められる。ところが、原告は、遅くとも平成21年3月頃から《A》のインターネット販売を開始し、被告から中止を繰り返し要請されたにもかかわらず、インターネット販売を続け、被告の要請に従う意思を全く見せなかった。そこで、被告は、原告のインターネット販売により《A》に対する顧客の信頼が毀損されるのを防ぐために、本件供給拒絶をしたものと認められる。

前記1(6)において認定したとおり、本件供給拒絶の当時における《A》の小売販売市場における原告の市場シェア及び「敏感肌コスメ」の製造販売市場における《A》の市場シェアはいずれも小さかった。したがって、本件供給拒絶により原告を《A》の小売販売市場から排除することによって小売業者間での価格競争が制限されるおそれがあったとは認め難い。このことも、上記認定を裏付けるものといえる。

なお、前記1(3)において認定した本件供給拒絶に至る経緯等に照らすと、被告は、かつては《A》のインターネット販売をしている小売業者に対しても《A》の供給を継続しており、被告が《A》のインターネット販売をしている小売業者に対して商品の供給停止等の措置をとるようになったのは、本件供給拒絶の少し前の時期からであったものと認められるが、このような経緯等は、本件供給拒絶の理由が原告の値引販売にあったと認めることはできない旨の前記判断を左右するものとはいえない。



(4) 以上のとおり、本件供給拒絶の理由が原告の値引販売にあったと認めることはできず、本件供給拒絶が再販売価格の拘束に当たるといふことはできないから、争点(1)アに関する原告の主張は理由がない。したがって、争点(1)イ(本件供給拒絶により原告に著しい損害が生じ又は生ずるおそれがあるか)について検討するまでもなく、独占禁止法24条に基づく契約上の地位の確認請求(前記第1の1)は理由がない。

3 争点(2)(本件継続的商品供給契約の債務不履行又は不法行為に基づく損害賠償請求の当否)について

(1) 争点(2)イ(本件供給拒絶(本件継続的商品供給契約の解除)にやむを得ない事由があるか)について検討すると、仮に、原告と被告との間で本件継続的商品供給契約が成立しており、その解除にやむを得ない事由が必要であるとしても、前記2において説示したとおり、本件供給拒絶は、原告が被告からの度重なる要請にもかかわらず、《A》のインターネット販売を中止しなかったことから、《A》に対する顧客の信頼が毀損されるのを防ぐためにされたものである。

したがって、本件供給拒絶(本件継続的商品供給契約の解除)には、やむを得ない事由がある。

(2) そうすると、争点(2)ア(原告と被告との間で本件継続的商品供給契約が成立していたか)、争点(2)ウ(原告の損害の有無及び額並びに本件供給拒絶との間の相当因果関係の有無)について検討するまでもなく、本件継続的商品供給契約の債務不履行又は不法行為に基づく損害賠償請求(前記第1の2)は理由がない。

4 結論

以上のとおり、原告の請求はいずれも理由がないから、これを棄却することとし、主文のとおり判決する。

大阪地方裁判所第4民事部

裁判長裁判官	西	村	欣	也
裁判官	谷	村	武	則
裁判官	伊	澤	大	介

(別紙 省略)

注釈 《 》部分は、公正取引委員会事務総局において原文に匿名化等の処理をしたものである。