

「ジュース容器」商品形態・不正競争行為損害賠償等請求事件：東京地裁平成 21(ワ)43952・平成 24 年 3 月 28 日（民 40 部）判決＜一部認容＞

【キーワード】

不競法 2 条 1 項 3 号（新商品形態の模倣）、容器デザイン、売掛金債権の回収

【主 文】

1 被告株式会社ピーストックは、原告に対し、1 5 3 万 2 4 7 6 円及びこれに対する平成 2 1 年 1 2 月 2 7 日から支払済みまで年 6 分の割合による金員を支払え。

2 原告の被告株式会社ピーストックに対するその余の請求をいずれも棄却する。

3 原告の被告株式会社日栄、被告 Y 1、被告株式会社エピキュア、被告 Y 2 及び被告 Y 3 に対する請求をいずれも棄却する。

4 訴訟費用は、原告と被告株式会社ピーストックとの間においては、これを 1 0 分し、その 1 を同被告の負担とし、その余は原告の負担とし、原告とその余の被告らとの間においては、これを全部原告の負担とする。

5 この判決は、第 1 項に限り、仮に執行することができる。

【事実の概要】

1 本件は、原告が、被告らに対し、次の各請求をする事案である（各請求の併合態様はいずれも単純併合である。）。

(1) 原告は、原告が販売していたフルーツジュース（後記 2 (1)アの本件ジュース）と内容物及び容器デザインが同一の商品（後記 2 (1)イの被告商品）を、被告らが輸入し、販売する行為は、不正競争防止法（以下「不競法」という。）2 条 1 項 3 号の不正競争に該当するとして、被告ら各自に対し、同法 4 条に基づき、損害賠償金 1 3 0 0 万円及びこれに対する平成 2 1 年 1 2 月 2 7 日から支払済みまで民法所定の年 5 分の割合による遅延損害金の支払を求めている（以下「本件請求 1」という。）。

(2) 原告は、被告ピーストックと本件ジュースの輸入販売について、原告が輸入して同被告に販売する取引を継続的に行っていたところ、平成 2 0 年 5 月から同年 1 0 月までの売掛金及び費用（以下、併せて「売掛金等」という。）のうち 1 5 3 万 2 4 7 6 円が未払であるとして、同被告に対し、上記未払の売掛金等 1 5 3 万 2 4 7 6 円及びこれに対する平成 2 1 年 1 2 月 2 7 日から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ている（以下「本件請求 2」という。）。

(3) 原告は、平成19年7月上旬頃、被告ピーストックに対し原告が賃借していた事務所（東京都新宿区<以下略>。以下「本件事務所」という。）を同被告に転貸する旨の賃貸借契約（以下「本件転貸契約」という。）を締結したとして、同契約に基づき、同被告に対し、平成19年8月から平成21年11月まで28か月分の賃料294万円及びこれに対する平成21年12月27日から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ている（以下「本件請求3」という。）。)

2 前提事実（証拠等を掲げたもののほかは当事者間に争いが無い。）

(1) 当事者

ア 原告（日本ソー株式会社）は、食品の販売等を業とする株式会社であり、平成19年5月以降、タイ王国（以下「タイ」という。）のMALEE BANGKOK CO., LTD.（以下「マリーバンコク社」という。）から、別紙原告商品目録記載～のフルーツジュース（以下「本件ジュース」という。）を輸入していた。

イ 被告ピーストックは、食料品等の輸入販売等を業とする株式会社であり、平成19年8月頃から平成20年12月頃までの間は、本件ジュースを、平成21年1月頃からは、別紙被告商品目録記載～のフルーツジュース（以下「被告商品」という。）を、それぞれ日本国内において販売している。

ウ 被告株式会社エピキュア（以下「被告エピキュア」という。）は、食料品等の輸入販売等を業とする株式会社であり、被告商品を被告ピーストックのため輸入している。

エ 被告株式会社日栄（以下「被告日栄」という。）は、海運貨物取扱等を業とする株式会社であり、本件ジュースの輸入業務全般を扱っていた。

オ 被告Y1（以下「被告Y1」という。）は、平成21年2月1日まで（退任登記は同年5月26日付け）被告ピーストックの代表取締役の地位にあった者であり、現在は被告日栄の代表取締役である。

カ 被告Y2は、平成19年8月頃、被告ピーストックに入社し、営業部長を経て、平成21年2月1日、被告Y1に代わり同社の代表取締役となり、被告エピキュアの代表取締役でもある。

キ 被告Y3は、原告とマリーバンコク社との取引を仲介した者である（弁論の全趣旨）。

(2) 原告及び被告らのジュース取引

ア 原告は、平成19年3月12日、当時サンシーロ株式会社（以下「サンシーロ」という。）の社員であった被告Y2と知り合ったことを契機に、サンシーロとの間で、サンシーロの発注により本件ジュースを継続的に輸入してサンシーロに売り渡す契約を締結し、同年5月頃からサンシーロとの取引を開始した。

しかし、同取引は、度重なる代金支払の遅延が原因となって、平成19年8月頃に終了した(甲15~17, 弁論の全趣旨)。

イ 同じ頃、サンシー口から被告ピーストックに移籍した被告Y2の提案により、原告は、被告ピーストックとの間で上記アの取引と同様の取引、すなわち、被告ピーストックの発注により本件ジュースを継続的に輸入して被告ピーストックに売り渡す取引(以下「本件取引」という。)を行うことになった(弁論の全趣旨)。

ウ その後、原告と被告ピーストックは、サンシー口の発注に係る分の値引販売で生じた損失の分担等をめぐって争いになり、被告ピーストックは、平成21年1月以降、被告エピキュアを介して被告商品を輸入し日本国内で販売している(弁論の全趣旨)。

エ 本件取引により発生した原告の被告ピーストックに対する売掛金等の未払は、153万2476円である(以下「本件売掛金債権」という。)

(3) 商品形態の同一性

本件ジュースと被告商品は、共にタイのマリーバンコク社が製造した、グアバ、マンゴー、パッションフルーツ、ライチの4種類から成るジュースであり、容器は、一般的な直方体の紙容器(内容量1000ml, テトラパック社製)で作られている。

容器表面のデザインは、本件ジュースが別紙原告商品目録 ~ , 被告商品が別紙被告商品目録 ~ のとおりであり、原告商品と被告商品の形態は、輸入者の表示が異なるほかは、同一である。

3 争点

(1) 本件請求1

ア 原告の不競法2条1項3号の請求主体性(争点)

イ 被告らの責任原因(争点)

ウ 原告の損害額(争点)

(2) 本件請求2

相殺の可否(争点)

(3) 本件請求3

本件転貸契約の成否(争点)

【判断】

1 本件請求1について

(1) 争点 (原告の不競法2条1項3号の請求主体性)

ア 証拠(甲13~15, 21, 49, 乙イ7)及び弁論の全趣旨によれば、次の事実が認められる。

(ア) 原告代表者のAは、平成18年11月頃、知人の紹介により、当時、

サンシー口の従業員であった被告Y2と知り合った。同被告は、サンシー口が南アフリカから輸入していたデノーバ・ジュースの供給が不安定になっていたことから、その代替品を探しており、タイでOEMにより生産するジュースの販路開拓のため営業を行っていた原告に対し、ジュース製造の協力を依頼した。

(イ) 原告は、上記依頼を承諾し、被告Y2からデノーバ・ジュースのサンプル(本件ジュースと同じグアバ、マンゴー、パッションフルーツ、ライチの4種類)の提供を受けて、タイのマリーバンコク社に対し、将来同社に製造委託することを前提にデノーバ・ジュースの代替品となり得るフルーツジュースの試作を依頼した。そして、同社において数回にわたり試作を繰り返した結果、ほぼデノーバ・ジュースに近い味のフルーツジュースが完成し、サンシー口はデノーバ・ジュースの代替品として本件ジュースを採用することに決定した。そこで、原告は、平成19年2月13日付けで、マリーバンコク社との間で本件ジュースの継続的売買契約(甲21)を締結し、同社に対しデポジット(預託金)として40万バーツ(約148万4000円)を支払った。本件ジュースの取引を開始するに際して原告からマリーバンコク社に支払われたのは、上記デポジットのみであり、ほかに開発費用等は支払われていない。

(ウ) 本件ジュースの商品名である「Gentire」(ジェンティーレ)は、被告Y2が、ジュースという商品にふさわしい語感と印象があること、既製のものと容易に区別できることを念頭に置き、成功したサッカー選手にあやかって選択したものである。また、本件ジュースの容器は、短期間での制作を可能とするため、サンシー口が別商品のために作成した容器デザイン、すなわち、被告Y2がデノーバ・ジュースの代替品として商談を進めながら最終的に商品化に至らなかったデューフレッシュ・ジュースの容器デザインを利用して作成することになり、原告はサンシー口から無償で同デザインのデータの提供を受けて、これを基にデザイン業者に委託して本件ジュースの容器デザインを作成した。その結果、出来上がった容器デザインは、商品名の部分が異なるほかは、背景の絵柄、色合い、文字の配置、字体が元のデザインとほぼ同一であり、大きさ、形も同一であって、全体的に元の容器デザインと酷似したものとなっている。

(エ) 原告は、平成19年3月12日、サンシー口との間で、サンシー口の発注を受けて本件ジュースを継続的に輸入し通関業をして売り渡し、サンシー口はこれを継続的に買い取ることを内容とする取引契約(甲15)を締結し、本件ジュースの輸入を開始した。本件ジュースの供給先はサンシー口のみであり、日本国内における販売は専らサンシー口が行った。

(オ) その後、サンシー口からの代金の支払が滞るようになったことから、

原告は、平成19年8月頃、サンシーロとの間の取引を打ち切り、同じ頃、サンシーロから被告ピーストックに移籍した被告Y2の提案により、原告は、被告ピーストックとの間で上記(I)の取引と同様の取引、すなわち、被告ピーストックの発注により本件ジュースを継続的に輸入して被告ピーストックに売り渡す取引（本件取引）を行うことになった。

イ 不競法2条1項3号は、商品化のために資金や労力を投下した者の開発利益を、当該商品の形態を模倣するという行為を競争上不正な行為とすることにより保護することを目的とするものであり、このような目的からすれば、本号の不正競争につき損害賠償を請求することができる者は、当該商品を自ら開発、商品化した者又はこれと同様の固有かつ正当な利益を有する者と解すべきである。

これを本件についてみるに、本件ジュースは、サンシーロが南アフリカから輸入していたデノーバ・ジュースの供給が不安定になったことから、その代替品として、同ジュースの内容物の再現を目指して開発、商品化されたものであり、原告は被告Y2を通じてサンシーロから提供を受けたデノーバ・ジュースのサンプルを基にタイのメーカーであるマリーバンコク社に本件ジュースの試作、製造を委託したにすぎない。しかも、原告が、マリーバンコク社と本件ジュースの取引を開始するに際し支出したのは、デポジット（預託金）40万バーツ（約148万4000円）のみであるが、同金員は、マリーバンコク社との継続的売買契約における原告の買掛金債務を担保するための預託金であって（甲21）、これを本件ジュースの開発、商品化に関する費用と認めることはできない。そして、原告は、ほかに本件ジュースの開発費用等を何ら負担していない（原告は、試作の段階で負担した費用として、被告Y3に対する貸付けや出張旅費の支出を挙げるが、これらの貸付けや支出が本件ジュースの開発、商品化に充てられたことを認めるに足りる証拠はない。）。また、「Gentire」（ジェンティーレ）の商品名は、当時サンシーロの従業員であった被告Y2が選択したものであること、容器デザインも、サンシーロから無償で提供を受けたデータを利用して作成したにすぎず、実際に出来上がった本件ジュースの容器デザインはもととなったデューフレッシュ・ジュースの容器デザインと酷似していることは、いずれも上記認定のとおりである。

以上によれば、本件ジュースについては、その内容物、商品名、容器デザインのいずれについても、原告が独自の費用、労力を掛けてこれを開発、商品化したということとはできない（原告は、本件ジュースが原告の開発、商品化した商品であることの根拠として、原告によるJANコード等の取得や、食品衛生法に基づく輸入届出、関税の納付をも主張するが、これらはいずれも本件ジュースの開発、商品化に関するものとはいえず、採用することがで

きない。)。したがって、本件ジュースについて、原告は、自ら開発、商品化した者と認めることはできず、また、これと同様の固有成りかつ正当な利益を有する者と認めることもできないから、不競法2条1項3号の不正競争につき損害賠償を請求することができる者ということとはできない。

(2) よって、その余の点について判断するまでもなく、本件請求1は理由がない。

2 本件請求2について

(1) 原告の被告ピーストックに対する本件売掛金債権153万2476円については、当事者間に争いが無い。

(2) 争点 (相殺の可否)

被告ピーストックは、平成20年4月、同被告の横浜事務所において、原告との間で、サンシーロが過剰に発注して売れ残り、賞味期限が迫っている商品在庫につき「損失分を折半する」旨の合意(本件損失分担の合意)が成立したと主張する。しかし、同被告が主張する合意内容自体が曖昧であるのみならず、本件全証拠によるも本件損失分担の合意が成立したことを認めるに足りない。

原告代表者A作成の平成22年11月29日付け陳述書(甲49)によれば、平成20年1月下旬頃、被告日栄の事務所において、サンシーロからの引取り分につき廉価販売せざるを得なかったことによる被告ピーストックの損失が約250万円あり、その約半分に当たる120万円を原告が負担する合意があったことが認められる。しかし、同合意は、被告が主張する本件損失分担の合意とは内容及び時期において異なる上、A作成の平成23年12月12日付け陳述書(甲72)及び弁論の全趣旨によれば、上記120万円については、原告の被告ピーストックに対する平成20年2月18日請求分から同額が控除されることにより既に履行済みであると認められる。被告ピーストックは、上記120万円の値引きは、本件損失分担の合意によるものではなく、別途合意が成立した輸入代行手数料の値引きにすぎないとも主張するが、同120万円が輸入代行手数料の値引きであると認めるに足りる証拠はなく、採用することができない。

したがって、被告ピーストック主張の自働債権(被告ピーストックの原告に対する本件損失分担の合意に基づく166万6047円の支払請求権)を認めることはできず、相殺の主張は理由がない。

(3) よって、本件請求2は理由がある。

3 本件請求3について

(1) 争点 (本件転貸契約の成否)

原告は、平成19年8月から同21年11月まで、本件事務所を被告ピーストックに転貸した(本件転貸契約)、本件転貸契約は、平成19年7月上旬頃、被告Y2が被告ピーストックを代理して原告との間で締結したものであると主

張する。

証拠（乙イ9）及び弁論の全趣旨によれば、原告と被告ピーストックが本件取引を行っていた一時期において、同被告が原告の本件事務所に机を借りていた事実が認められる。しかし、本件訴訟が提起されるまで原告が被告ピーストックに対し具体的に賃料の請求をしたことはなく、また、上記機の借用について、被告Y2が被告ピーストックの代理人として原告に対し賃料の支払を約した事実を認めるに足りる証拠もない。

原告は、被告ピーストックは被告Y2に対し広範な代理権を付与していた、仮にその代理権が及ばないとしても民法109条又は110条により表見代理が成立すると主張するが、被告Y2が被告ピーストックの代理人として原告に対し賃料の支払を約した事実を認めることができない以上、代理権の有無、表見代理の成否について検討するまでもない。

以上のとおり、原告と被告ピーストックの間に本件転貸契約が締結された事実を認めることはできない。

(2) よって、本件請求3は理由がない。

4 結論

以上のとおり、本件請求2は理由があるから認容し、本件請求1及び本件請求3は理由がないのでいずれも棄却することとして、主文のとおり判決する。

【論 説】

1．この事件は、全くの他人によって原告が開発、投資して販売した新商品形態を模倣されたことにより、不競法2条1項3号が適用されたという事案ではない。ということは、同条項により保護されるべき主体として原告は該当しない者であることが判ったのである。したがって、ここで同条項に関する事件として紹介することは実質的には不適當であろう。

2．本件は、原告の被告Pに対する売掛金債権問題については争いがなかったから、裁判所はこれについての請求だけを認め、他は全部棄却した。

〔牛木 理一〕