

損害額一覧表

費目	原告製品の種類	原告ディンクスの主張		被告らの主張		裁判所の判断
		金額又は数量	理由	金額又は数量	理由	金額又は数量
	売価	¥4,794	<p>原告ディンクスは、平成30年12月1日から令和元年12月23日までの間、Amazonにおいて、トナー型原告製品1096本を、499万7455円で販売した。また、原告ディンクスは、同期間中、トナー型原告製品を販売したことに伴い、原告ディンクスのショップ全体に対する広告費を、商品が売却される都度、その売上に割り付けるプロモーション割引額及びプロモーション割引の税金の合計25万6720円を支払ったが、これは、ショップ全体に対する固定費を配賦しているにすぎず、商標法38条1項に基づき損害額を計算する際に控除すべきものではない。さらに、被告らは、トナー型原告製品の配送に際し、927円の配送料を117件分、合計10万8459円を支払っており、これを控除すべきと主張する。しかし、原告ディンクスが配送料を負担していないものもあるし、金額も927円より安価なものもある。また、この配送料は、アマゾンが、原告ディンクスが需要者に対して原告製品を直送したことに対し、規約に基づき、実費額の多寡を問わず支払ったものであり、経常的に生じる手数料の戻入れとしての性質を有するものであるから、損害額を計算する際に控除すべきではない。</p> <p>そして、「仕入価格」欄記載の理由で、トナー型原告製品の売価には、卸値を加味する必要はない。</p> <p>よって、原告ディンクスのAmazonにおけるトナー型原告製品の1本あたり売価は4794円(= (499万7455円+25万6720円) ÷ 1096本)となる。</p>	¥4,015	<p>原告ディンクスは、平成30年12月1日から令和元年12月23日までの間にAmazonで販売したトナー型原告製品の売価について、同期間の売上にプロモーション割引額及びプロモーション割引の税金の合計25万6720円を戻し入れた金額を元に計算しているが、プロモーション割引額及びプロモーション割引の税金は、Amazonで販売する際に必ず発生する広告費であるから、利益から控除すべきである。また、配送料は変動費に属するから、控除すべきである。また、原告ディンクスが提出したAmazonにおける売上資料には、手数料控除後の入金額のほうが、商品売上高よりも大きくなっている部分が117か所あり、そのうちの一部について任意開示をうけたところ、配送料として927円が計上されていた。配送料は、商品配送に伴って発生するものであるから、少なくともこの117か所について927円の配送料がかかっており、その合計10万8459円(=927円×117)は、変動費として利益から控除されるべきである。したがって、原告ディンクスのAmazonにおけるトナー型原告製品の1本あたり売価は4461円(= (499万7455円-10万8459円) ÷ 1096本)である。</p> <p>トナー型原告製品の売価には、「仕入価格」欄記載の理由で卸値も加味すべきところ、Amazonが利益率の高いECサイトであること等を踏まえると、卸値は、Amazonの売価の80%である3568円(=4461円×80%)とすることが相当である。</p> <p>よって、トナー型原告製品の売価は、Amazonでの売価に卸値を1:1の割合で加味した4015円(= (4461円+3568円) ÷ 2)を上回らない。</p>	¥4,460
	トナー型原告製品	仕入価格	<p>原告ディンクスは、トナー型原告製品を中国で製造し、輸入していたところ、平成30年から平成31年にかけて販売していた原告製品の仕入価格は、消費税(ただし、税率は、輸入時の税率である8パーセントである。以下同じ)抜きで1本あたり約1339円、税込で1446円であった。輸入時のINVOICE(甲19、25、26)によると、仕入単価は税込で1446円であり、被告らは、INVOICEの記載が信用できないと主張するが、本件訴訟で提出するために、必要性がない部分を加工編集した過程で誤記等が生じたのみであり、現実の仕入単価は同額である。</p> <p>原告ディンクスは、トナー型原告製品を、被告マル周から購入したこともあったが、これは、本来であればエリム貿易が同社の取引先(存在自体、争いがあるが、以下、便宜的に「α社」という。)に販売する予定であったものである。しかし、エリム貿易が破産したことから、原告ディンクスがエリム貿易に代わり、被告マル周から自社製造被告製品を購入し、α社に売却した。そのため、3392本分は、平成30年12月までにα社に売却されており、ワイナックが被告製品を販売していた同月以降、原告ディンクスが販売していた原告製品は、基本的に、原告ディンクスが海外から仕入れた製品であった。</p> <p>また、ワイナックは、被告製品の95%程度をAmazonで販売しており、同じくAmazonを主たる販路とする原告ディンクスと競合する唯一の者であった。被告らは、α社も競合者であると主張するが、具体的な主張立証がない。</p> <p>したがって、商標法38条1項に基づく損害額を計算するに際して、被告マル周からの仕入分を考慮する必要はない。</p>	¥2,198	<p>原告ディンクスは、平成30年2月1日から同年12月までの間、被告マル周から合計3392個の被告製品を購入し、原告製品として販売していたものであるから、原告製品の仕入額を考える際には、被告マル周からの仕入額を考慮すべきである。一方、原告ディンクスが平成30年2月から令和元年12月までの間にAmazonで販売できた原告製品の本数は1543個にとどまっており、多くは、Amazonよりも利益率の低い、卸売りに供されたものというべきである。また、仮に、原告ディンクスが主張する通り、被告マル周から仕入れた被告製品が、いずれも、本来エリム貿易が売却する予定であったα社に販売されたとしても、上記の仕入れた本数と原告ディンクスが販売できた個数の乖離からすると、α社は、平成30年12月以降、原告ディンクスから仕入れた自社製造被告製品を、少なくともその半数程度は自らも販売していたものと考えられる。したがって、平成30年12月から令和元年12月までの間に、ワイナックが需要者に販売した自社製造被告製品2259個は、仮にワイナックが販売していなかったとすれば、原告ディンクス及びα社の双方に向いていたと考えられる。</p> <p>以上のとおり、原告製品の販売価格は、Amazonでの販売価格と卸売価格の平均額とすべきであり、自社製造被告製品に対応する原告製品の仕入価格は、被告マル周からの仕入価格と海外からの仕入価格の平均額とすべきである。</p>	¥1,446
		輸入時運賃	<p>原告ディンクスは、トナー型原告製品を輸入する際、運賃として29円を要した。上記INVOICEによると、原告ディンクスは、輸入する際の運賃として1本あたり29円を支払っている。</p>			¥29
		包装箱、保証書及びタグ等の費用	<p>原告ディンクスが令和元年12月までに販売した原告製品に用いた包装箱等は、基本的に令和元年9月30日までに仕入れられたものであるところ、その単価は、包装箱が259円、保証書及びタグが17円であり、また、アマゾンに向けた仮定的な送料が3円であった(いずれも税込。合計279円)。なお、被告らは、包装箱の単価が239円であったと主張するが、原告らは、単価を259円として計算する。</p> <p>包装箱 259円(税抜240円) 保証書及びタグ 17円(税抜16円30銭) Amazon向け送料 3円(税抜3円)</p>			¥279
		単位数量当たり利益額	¥3,040	¥1,817		¥2,706
		ワイナックへの販売個数	2,259	2,259		2,259
		覆滅前の損害額	¥6,867,360	¥4,104,603		¥6,112,854
		上記損害に対する覆滅割合①	0%	22%		20%
		覆滅後の損害額	¥6,867,360	¥3,201,590		¥4,890,283

商標法38条1項	丸型原告製品	売価	¥5,968	原告ディンクスは、Amazonにおいて、丸型の原告製品を1本5968円で販売していた。また、トノー型と同様、卸値を加味する必要はない。	¥5,371	原告製品の売価には、卸値を加味すべきところ、トノー型と同様、卸値は、Amazonにおける売価の80%程度とすることが相当である。そうすると、丸型原告製品の売価は、原告主張額である5968円と、推定卸値である4774円(=5968円×80%)の平均値である5371円(=(5968円+4774円)÷2)とすることが相当である。	¥5,968
		仕入価格	(¥2,500)	(ア) 仕入単価 原告ディンクスは、丸型原告製品を被告マル周から31万1256円で90本、エリム貿易から40万1220円で220本仕入れていた。よって、平均仕入単価は2298円(=(40万1220円+31万1256円)÷310本)であり、2500円を上回らない。 なお、被告らは、原告ディンクスが被告マル周から1318本仕入れていると主張するが、これは、本件商標とは異なるブランドであるNorma Jeanの時計1000個分が含まれたものである。	(¥3,598)	(ア) 仕入単価 原告ディンクスがエリム貿易から丸型原告製品を仕入れたのは、平成30年2月21日から同月26日までに限られ、個数も220個にとどまる。そして、原告ディンクスは、平成30年3月から同年12月までの間、被告マル周から他社製造被告製品を1098個購入していたことも踏まえると、原告ディンクスが、ワイナックが他社製造被告製品を販売していた平成30年12月以降販売していた丸型原告製品は、すべて、被告マル周から仕入れたものである。エリム貿易からの仕入価格を考慮する理由はない。原告ディンクスは、平成30年3月から同年12月までの間、被告マル周から他社製造被告製品1098本を395万1072円で仕入れており、その仕入単価は3598円(=395万1072円÷1098本)となる。よって、丸型原告製品の仕入単価は3598円とすることが相当である。	(¥2,500)
		包装箱、保証書及びタグ等の費用	(¥279)	(イ) 包装箱等の単価(トノー型と同じ) 包装箱 259円(税抜240円) 保証書及びタグ 17円(税抜16円30銭) Amazon向け送料 3円(税抜3円)	(¥239)	(イ) 包装箱等の単価 トノー型と同様、包装箱等の単価は239円である。	(¥279)
		単位数量当たり利益額	¥3,189	(ウ) 丸型原告製品の販売経費は、1本あたり2779円(=2500円+279円)となる。丸型原告製品の売価は1本あたり5968円とすべきであるから、1本あたりの利益は3189円(=5968円-2779円)とすることが相当である。 丸型原告製品に関する本件商標権侵害が、包装箱等によってのみ認められるとしても、原告製品のようなブランド時計では、ブランドが付された包装箱等も一定の存在価値があり、ここにロゴが付されているか否かは、需要者の商品選好に影響を与える。したがって、丸型原告製品につき、包装箱等のみに本件商標権侵害が認められるとしても、商標法38条1項に基づく請求をすることは、正当なものである。	¥1,534	(ウ) 小括 丸型原告製品の販売経費は、1本あたり3837円(=3598円+239円)となる。丸型原告製品の売価は1本あたり5371円とすべきであるから、1本あたりの利益は1534円(=5371円-3837円)とすることが相当である。 丸型原告製品は、他社製造被告製品と同様の形状のものであるところ、被告らが他社製造被告製品を販売すること自体は、被告マル周が本件商標権に関する使用権者であった頃のエリム貿易から購入した正規許諾商品を販売したにすぎず、本件商標権を侵害しないものであり、侵害があるとすれば、本件商標を付した包装箱等を付したことに起因するものに限られる。原告ディンクスは、丸型原告製品を主としてAmazonで販売しているところ、Amazonでは、商品説明に包装箱等が表示されることはないし、需要者のほとんどが、商品入手後、包装箱等を廃棄している。そうすると、丸型原告製品に関する商標法38条1項に基づく請求は、何ら売上に貢献しない限度での本件商標権侵害に起因するものであるから、損害の発生が認められない。	¥3,189
		ワイナックへの販売個数	60		60		60
		A社、B社及びC社への販売個数	162		162		162
		被告王様舶来館への販売個数	25		25		25
		販売個数計	247		247		247
		覆滅前のワイナックへの販売分の損害額	¥191,340		¥92,040		¥191,340
		覆滅前のA社、B社及びC社への販売分の損害額	¥516,618		¥248,508		¥516,618
		覆滅前の被告王様舶来館への販売分の損害額	¥79,725		¥38,350		¥79,725
		上記各損害に対する覆滅割合②	0%		94%		40%
		覆滅割合②による覆滅後のワイナックへの販売分の損害額	¥191,340		¥5,523		¥114,804
		上記損害に対する覆滅割合①	0%		22%		20%
		覆滅後のワイナックへの販売分の損害額	¥191,340		¥4,306		¥91,843

		覆滅割合②による覆滅後のA社、B社及びC社への販売個数	¥516,618		¥14,911		¥309,971
		上記損害に対する覆滅割合①	0%		80%		20%
		覆滅後のA社、B社及びC社への販売分の損害額	¥516,618		¥2,981		¥247,977
		覆滅割合②による覆滅後の被告王様舶来館への販売分の損害額	¥79,725		¥2,301		¥47,835
		上記損害に対する覆滅割合①	0%		20%		20%
		覆滅後の被告王様舶来館への販売分の損害額	¥79,725		¥1,840		¥38,268
商標法38条1項計			¥7,655,043		¥3,210,717		¥5,268,371
商標法38条2項		被告製品の単位数量当たり利益額	¥1,565	被告製品の単位数量当たり利益額は、左記のとおりである。原告ディンクスは、本件和解契約に基づき、ワイナックから被告製品309本の引き渡しを受けた。この309本分については、被告らが販売していないものの、被告マル周は、これをワイナックに売却したことによって利益を得た。別件訴訟において、被告らが開示した、被告製品の1本あたりの利益額は1565円であった。	¥0		¥0
		譲渡数量	309	被告マル周がワイナックに販売し、その後、原告ディンクスに引き渡された被告製品は、自社製造被告製品301本及び他社製造被告製品8本の合計309本である。	309		309
		損害額	¥483,585	よって、原告ディンクスには、当該309本分について、商標法38条2項に基づいて算定した損害額である48万3585円(=1565円×309本)の損害が生じた。	¥0	商標法38条2項は、同条1項同様、あくまでも原告製品の売上が減少したことに起因する逸失利益の推定規定であり、売上が減少していないときにまで適用されるものではない。原告ディンクスは、上記309本について、市場に流通する前に回収しており、これにより、原告ディンクスの売上減少は生じなくなっている。よって、上記309本分について、商標法38条2項に基づく損害賠償を求めることは認められない。	
商標権侵害調査費用		ワイナックから購入したもの	¥5,480	被告らによる本件商標権侵害の有無を調査するため、ワイナックのAmazonサイトにおいて自社製造被告製品1本を5480円で購入した。	¥5,480		¥5,480
		被告王様舶来館から購入したもの	¥15,660	被告らによる本件商標権侵害の有無を調査するため、以下のとおり、被告製品を購入した。 1 被告王様舶来館のAmazonサイトにおいて、他社製造被告製品1本を7980円で購入した。 2 被告王様舶来館の楽天サイトにおいて、他社製造被告製品1本を7680円で購入した。	¥15,660		¥15,660
ワイナック分の損害額小計			¥7,547,765		¥3,211,376		¥4,987,606
ワイナックから受領した解決金(460万円で、上記損害額の限度で充当する。)			(¥4,600,000)		(¥3,211,376)		(¥4,600,000)
ワイナック分の損害額合計			¥2,947,765		¥0		¥387,606
A社、B社及びC社分の損害額合計			¥516,618		¥2,981		¥247,977
被告王様舶来館の損害額合計			¥95,385		¥17,500		¥53,928
上記合計			¥3,559,768		¥20,481		¥689,511
弁護士費用			¥355,976	被告らに対し、上記損害の賠償を求めるために必要かつ相当な弁護士費用は左記のとおりである。	¥0	争う。	¥68,951
合計			¥3,915,744		¥20,481		¥758,462
内被告らに対して連帯して支払を請求する部分			¥104,923	被告王様舶来館が賠償すべき損害額は、7万9725円(「覆滅後の被告王様舶来館への販売分の損害額」、1万5660円(商標権侵害調査費用)及び9638円(弁護士費用)の合計額10万4923円である。同額については、被告マル周が被告王様舶来館に製品を販売し、被告王様舶来館がこれを顧客に販売したことによる損害額であり、損害が二重に認められるものではないから、この部分の損害賠償債務は、被告らの不真正連帯債務となる。	¥17,500		¥59,321
内被告マル周のみに対して請求する部分			¥3,810,821		¥2,981		¥699,141

推定覆滅割合①とあるのは、販売可能数量に関するものであり、推定覆滅割合②とあるのは、包装箱部分から生じた利益のみを計上すべきとするものに関するものである。なお、計算上の端数処理のため、計算途中の集計段階で当事者の主張と異なる値となっているものがあるが、合計数値は当事者の主張に合わせている。

原告ディンクス主張額欄と被告ら主張額欄の数字が一致しているものは、争いが無い。かつ書きのものは負数である。