

令和8年2月6日 東京地方裁判所刑事第10部宣告

令和5年刑(わ)第2478号、同第2695号 収賄被告事件

主 文

本件各公訴事実について、被告人は無罪。

理 由

5

第1 判断概要

1 公訴事実の要旨

本件公訴事実の要旨は、「被告人は、国立研究開発法人国立がん研究センター東病院（以下「がん東病院」という。）の肝胆膵内科医長（当時）として、同内科における内視鏡治療等を担当し、同内科において同治療等に使用する医療機器に関する業者及び機種を選定並びに胆管用ステントを使用した治療業務等の職務に従事していたものであるが、がん東病院が購入し、同内科で使用する医療機器に関する業者及び機種を選定並びに胆管用ステントを使用した治療業務等の職務に関し、医療機器、医薬部外品及び医薬品の製造及び販売等を営むB株式会社（以下「B社」という。）の代表取締役（当時）であるCらから、同内科においてB社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたい趣旨の下に供与されるものであることを知りながら、①令和2年6月15日、D銀行E支店に開設されたB社名義の当座預金口座から株式会社F銀行G支店に開設された被告人名義の普通預金口座に現金14万6千8200円の振込送金（以下「本件送金①」という。）を受け、もって自己の職務に関し賄賂を収受し（令和5年11月2日付け追起訴状記載の公訴事実。以下「公訴事実①」という。）、②令和3年5月31日、株式会社D銀行E支店に開設されたB社名義の当座預金口座から株式会社F銀行G支店に開設された被告人名義の普通預金口座に現金16万8千8300円の振込送金（以下「本件送金②」という。）を受け、もって自己の職務に関し賄賂を収受した（令和5年10月12日付け起訴状記載の公訴事実。以下「公訴事実②」という。）」というものである。

25

2 争点

本件送金①②（以下「本件各送金」という。）は、被告人とB社との間で締結された各契約に基づくものとして支払われているところ、検察官は、それらの契約に実体が一切なく、本件各送金は、専ら、B社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨に基づいて支払われたものであり、そのことを被告人も認識していたと主張する。

これに対し、弁護人は、本件各送金について、各契約に基づいて被告人が行った市販後使用成績調査に対する報酬と認識していた被告人には、収賄の故意がないと主張する。したがって、本件の主たる争点は、故意の有無であり、これを判断する上では、本件各送金に先立つ各契約の実情がどのようなものであったのか、それに関する被告人の認識がどのようなものであったかを検討する必要がある。

3 争点に対する当裁判所の結論

(1) 公訴事実①については、B社側において、被告人に対し、平成31年（2019年）3月に、同年4月から1年間にわたる市販後使用成績調査の実施を求め、その調査結果を社内で利用する意思も有していたと認められ、被告人においても、1年間にわたる市販後使用成績調査の実施を求められているとの認識の下、実際に調査も行い、その調査結果をB社側に伝えるなど、相応の時間を費やして契約上の義務を履行していたと認められる。したがって、被告人は、本件送金①が契約に基づく市販後使用成績調査の報酬であると認識していたと認められる。なお、B社側は、B社側従業員の不手際により、被告人が行った市販後使用成績調査結果をB社側で利用する意思を失い、遅くとも本件送金①時点までには、被告人が行った市販後使用成績調査結果に経済的利用価値を全く見出していなかったことが認められるが、それによって、既に締結していた実体ある契約に基づき、契約の存在を信じて契約義務を履行するために行動していた被告人に対するB社の支払義務が消滅するとは考え難い。

したがって、本件送金①は、専ら販売促進のみを目的とした支払いであったとはいえず、B社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨に基づいて支払われたとみることで、被告人が困難であり、被告人においても、その
5 ような趣旨で受け取ったとの認識は認められない。公訴事実①については、収賄となるべき客観的事実も故意もなかったと認められ、被告人は無罪である。

(2) 公訴事実②については、B社側としては、被告人に対して市販後使用成績調査をしてもらいたいとの意思を一切有していなかったにもかかわらず、前年度同様の契約締結を求めたものと認められるから、そのような契約を締結して送金しよ
10 うとする趣旨は、専ら販売促進目的であったといえる。したがって、B社としては、B社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨、すなわち、贈賄の趣旨で本件送金②を行ったと認められる。

しかしながら、前年度当初にはあった市販後使用成績調査をしてもらいたいとの
15 意思を次第に失っていったというB社側の主観的事情の変化を、B社側から被告人に伝えたことはなかったと認められる。そして、本件全証拠に照らしてみても、被告人が行った市販後使用成績調査を価値あるものとして利用する意思がB社側にな
20 いという事実が被告人が気付けるような契機があったとはいえず、「もしかすると、B社側には、専ら販売促進目的しかなく、B社が販売する胆管用ステントをより多
25 く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨で本件送金②をしているのかもしれない」と被告人が想像することが容易であったと認めるに足りる証拠もない。そうすると、本件送金②について専ら販売促進目的だとの疑念を被告人が抱いたと認めることも困難であり、被告人は、前年度同様の契約が締結され前年度同様の契約義務がある
と信じて行動していたにすぎないと認められる。

したがって、被告人には、本件送金②につき、未必的なものも含め、収賄の故意

を認めることはできず、被告人は公訴事実②についても無罪である。

第2 上記判断理由

1 証拠により認められる事実

(1) 被告人の立場について（甲15、証人H、被告人質問）

5 被告人は、平成25年4月からがん東病院に勤務し始め、当初は修練医の立場、その後、同病院の肝胆膵内科の医員となり、更にその後同科の医長となり、I大学勤務が決まったため令和3年にがん東病院を退職するまで勤務していた。

被告人は、本件各事件当時、がん東病院職員として、高度専門医療に関する研究等を行う国立研究開発法人に関する法律12条に基づく、みなし公務員に該当して
10 いた。

また、被告人は、本件各事件当時はレジデント医師（エキスパートの医師から知識や技術を学ぶ立場の医師）を指導する指導医の立場でもあり、がん東病院肝胆膵内科における内視鏡治療の中心を担っていた。

(2) B社について（甲1、34、証人J、証人K）

15 B社は、医療機器、医薬部外品及び医薬品の製造及び販売等を営む株式会社であり、本件当時、Cが代表取締役であった。

B社は、胆管用ステントの製造・販売会社として、L及びMという名称の胆管用ステントを医療機関に販売することにより利益を上げていた。

(3) 胆管用ステントについて（証人N、証人O、被告人質問）

20 ア 胆管用ステントは、肝臓で作られる胆汁が十二指腸に通っていく胆管に生じたトラブル（胆管が詰まってしまう病態）に対し、詰まったところに道を作って、胆汁が流れるようにするための筒状の医療機器であり、内視鏡を使って胆管の中に胆管用ステントを入れて胆汁を流す内視鏡的胆道ドレナージという治療法に使用される。

25 イ 胆管用ステントの材質には、プラスチック製と金属製の2種類がある。胆管用ステントの太さは、太い方が詰まりにくいという利点があり、10ミリ程度の太

さがある金属製ステントの方が詰まりにくい。

また、金属製ステントにはシリコン製のカバーがついているカバードステントと、カバーがついていないアンカバードステント（ベアステント）の2種類がある。金属製でカバーがついているステントとプラスチック製ステントは抜去可能であるが、
5 カバーのない金属製ステントは基本的には抜去できない。

金属製ステントは、ステント挿入当初は折りたたまれて2ミリ程度に細い状態であるが、留置場所に留置された後にそのステント自身が広がっていく自己拡張性がある。

さらに、金属製ステントには、①金属の板をレーザーで焼き切って製作されるレーザーカットタイプと、②金属の網を手や機械で編み込んで製作されるタイプがある。
10 レーザーカットでないタイプは、体内に置かれた後でステントの長さが短く変わるため、その変化を予測しながらステントの位置を決めなければならないが、レーザーカットタイプは、体内に置いた後も長さが変わらないので、その予測が必要ないため、初学者にも使いやすいという利点がある。

15 ウ がんが進行した患者に対して、どのステントを選択すべきかは、閉塞部位（十二指腸に近い遠位か、肝臓の入り口辺りにある肝門部か。）や閉塞状況等の病態によるほか、施術を担当する医師の好みや技量によっても異なる側面がある。胆道癌診療ガイドラインによれば、アンカバードステントが推奨されるべきデータがある一方で、アンカバードステントの留置等は技術的に難しいとされる。

20 ステントの留置が成功するか否かの要因には、患者側の要因（腫瘍の狭窄の程度）、術者の技量、ステントの性能がある。そして、ステントの性能としては、挿入性、視認性、拡張性が挙げられる。

エ Lは、Pという胆管用ステントの後継品として販売された商品であり、レーザーカットの金属製のアンカバードを特徴とするステントである。Lには、8センチメートルの長さのものと6センチメートルの長さのものがあ
25 ち、太さについても直径が8ミリメートルのものと10ミリメートルのもの等があった。

Lには、内視鏡を使ってステントを運ぶためのデリバリーシステムが細いという特徴があり、狭窄部を突破しやすいという利点もあった。

オ Mは、主に、十二指腸近くの胆管に使用されるステントで、金属製のカバータイプである。両側がダンベルのような形で金属がむき出しになっている特徴のある胆管用ステントであり、特殊な症例で使用することが想定されるステントであるところ、そのような症例の数は少なかった。

(4) がん東病院肝胆膵内科における診療材料の購入手続

ア 材料委員会について（証人Q、証人H、甲24、26）

がん東病院には、診療材料を採用するか否かを審議する材料委員会が設置されており、院内で使用する診療材料は、原則として材料委員会で審議されて承認されることによってマスタデータに登録されたものでなければならない。ただし、既に材料委員会で承認されて採用されている診療材料と規格違いのものやその後継品、採用された機器の付属品などは、材料委員会の審議を経ずに、院内で使用できるものとしてマスタデータに登録することができるものとされていた。なお、材料委員会の審議を要しない規格違い等であるか否かは、仕様書等によって明らかであるために、がん東病院事務部財務経理課契約係担当者で判断可能なものは担当者判断に基づいて登録可能であり、その点に疑義がある場合には材料委員会委員長（がん東病院副院長）の判断を仰いだ上で、登録の可否が決められていた。

がん東病院の医師が新規に診療材料の採用を希望する場合には、まず、サンプルで使用したり緊急購入で使用するについての申請書を作成し、サンプル使用や緊急購入で実際に使用した結果を記載した報告書を作成しなければならず、サンプル使用や緊急購入の使用結果として、その診療材料の採用（マスタデータへの登録）を希望する場合には、その旨を報告書に記載して提出しなければならないものとされていた。そのような報告書が提出されれば、材料委員会が開かれて、その診療材料を採用するか否かの審議がされ、材料委員会での審議の結果、類似品が多くあるとか、価格が高いといった理由によって、採用が承認されない場合もあったが、8

割から9割くらいは承認されており、臨床で使いたいとして申請した医師の意見は、材料委員会内で尊重されていた。なお、緊急購入とは、がん東病院で採用されていない診療材料を使うための購入手続であり、診療材料使用者には、申請書と報告書の提出が必要とされていた。

5 イ SPDについて（証人K、甲26ないし30）

がん東病院では、Supply Processing and Distributionの略称であるSPD（診療材料などの物品・物流を包括的に管理する業務）を業者に委託することにより、診療材料などの物品を調達していた。すなわち、がん東病院は、診療材料等調達及び物流管理業務委託という請負契約をSPD
10 の請負業者との間で締結することによって、診療材料を調達しており、胆管用ステントは、SPD業者が調達する物品であった。胆管用ステントは、SPD業者からの預託材料として、がん東病院内にある保管場所（がん東病院内視鏡センター内の透視室にある棚）に一定数が保管されており、医師は、その棚にある預託材料から、
15 随時必要な胆管用ステントを選んで使用することができ、その使用のための開封時点で、当該胆管用ステントの売買契約がSPD業者との間で成立したものとされる。その後、SPD業者の担当者は、販売されて消費された医療機器を棚に補充していた。

（5） がん東病院肝胆膵内科における胆管用ステント選択、補充の状況（証人K、証人R、証人N）

20 ア がん東病院内視鏡センターでは、ステント棚に、複数の会社の製造した胆管用ステント10種類くらいが預託材料として置かれていた。

イ 医師が、胆管用ステントを選択して使用すると、内視鏡センターを毎夕方訪問しているSPD業者担当者が、当該ステントに貼られていた製品バーコードシール（製品名、製品の番号、製造番号等のわかるもの）が貼られた用紙（その用紙には、
25 医師がどのような処置をしたか、ステントを留置した場所等を記入する欄がある。）を受け取って、営業所に持ち帰り、使用された分と同じ本数の発注がされ、S

PD業者担当者が、これを内視鏡センターの棚に補充していた。

ウ がん東病院肝胆膵内科には、二つのチームがあり、一つのチームには指導医のほか、2、3人のレジデントの医師がおり、毎日2回行われるミーティングにおいて、治療方針についてのカンファレンスが行なわれていた。被告人は、ほぼすべての日のミーティングに参加していた。初学者のレジデントであれば、指導医の指導の下に使用するステントを決めていくが、レジデントの知識と技量が上がっていくと、それに応じて治療方針について自分自身で判断できる範囲が広がっていき、適切なステントも自らの判断で選択できるようになっていく。いずれにおいても、ステントの選択は、最終的には実際に内視鏡施術を実施する術者となる医師の責任によって判断されていた。レジデントと指導医で意見が合わない場合には、患者の利益を考え、互いが納得いく合理的選択ができるようディスカッションされていた。指導医でもあった被告人の意見やステント選択に関する助言には、内視鏡施術の技量の高い専門医としての事実上の影響力があったが、被告人が他の医師に対して特定のステントの使用を押し付けていたとか、特定のステントを使用しないと難色を示しているといったエピソードを見聞きした医師はいない。

(6) Lのマスターデータ登録に至る経緯（証人K、証人Q、甲24、28）

B社従業員としてがん東病院への営業を担当していたJと、SPD業者であった株式会社T従業員としてがん東病院を担当していたKは、平成31年3月4日、がん東病院肝胆膵内科を訪問して被告人と面談し、Lを紹介し、被告人から、ステント棚に置いてよいとの返事を得た。そこで、Kは、がん東病院事務部財務経理課契約係担当のQに対し、Lの採用について問い合わせた。Qは、材料委員会委員長であるS副院長に確認した上で、元々がん東病院のマスターデータに登録されていたPの規格違い商品として、材料委員会で審議せずにマスターデータに登録できると回答した。

Qは、平成31年3月6日、Lの「(品番略)」にかかる物流マスター登録シートを確認し、同月26日、Lの「(品番略)」にかかる物流マスター登録シートを確認した

上で、Pの規格違いとして切り替えるとの理由で、材料委員会の審議は経ずに、これらの胆管用ステントをマスターデータに登録した。

(7) がん東病院におけるLの使用・購入状況 (甲28、29)

ア がん東病院は、当時のSPD業者であったTとの間で、平成31年4月1日
5 付け覚書により、L(品番略)について単価契約を結び、令和元年7月1日付け覚
書により、L(3品番略)について単価契約を結んだが、実質上は、平成31年3
月頃から、これらの胆管用ステントをがん東病院で使用できるものとされていた(各
単価は1本約18万円)。

その後、SPD業者が変更され、がん東病院は、新たなSPD業者であるU株式
10 会社との間で、改めて、令和元年10月1日、L(4品番略)の単価契約を結び、
同月14日に、Lの規格違い(品番略)について単価契約が結ばれた(各単価は、
規格による差があるが、概ね1本16万円から18万円程度の単価)。

イ がん東病院は、平成31年4月から令和2年3月までの間に、(品番略)を1
0本、(品番略)を11本、(品番略)を37本、(品番略)を77本を使用すること
15 によって、SPD業者からこれらを購入し、その購入代金を支払った。

がん東病院は、令和2年4月から令和3年3月までの間に、(品番略)を19本、
(品番略)を17本、(品番略)を9本、(品番略)を40本、(品番略)を64本使
用することによって、SPD業者からこれらを購入し、その購入代金を支払った。

(8) Mの購入に至る経緯と数 (証人Q、甲25、28、29、被告人質問)

ア 被告人は、平成31年3月18日、韓国のメーカーからの紹介を受けたMを
20 緊急購入して使用し、この使用を通じて、Mがマスターデータに登録された。その後、
がん東病院は、SPD業者であるTとの間の平成31年4月1日付け覚書により単
価契約を結んだが、この時点では、材料委員会の審議がされておらず、正式に診療
材料として採用されていたわけではなかった(単価は1本約18万円)。

被告人は、令和2年5月22日にもMを緊急購入して使用し、同月27日、Mの
25 緊急購入申請を作成し、被告人の上長である所属部長V(内視鏡センターセンター

長)との連名で、がん東病院院長宛てに提出した。その後、同年7月6日付けで、被告人及びV部長の連名で「医療用消耗品・器材緊急購入報告書」が作成提出され、同月9日、材料委員会が開かれて審議され、Mの採用が承認された。

イ がん東病院は、SPD業者であるU株式会社との間で、令和元年10月1日、
5 Mについて単価契約を結んだ(単価は1本約18万円)。

ウ がん東病院は、令和2年4月から令和3年3月までの間、SPD業者からMを4本購入し、その購入代金を支払った。

(9) 被告人とB社との間での各契約締結について

ア がん東病院における医師の兼業手続について (証人W)

10 がん東病院の医師は、がん東病院内の業務以外で、コンサルトやアドバイザー等の継続的業務を引き受ける場合には、兼業申請の手続をとらなければならないものとされていた。兼業申請は、兼業を依頼する相手から国立研究開発法人国立がん研究センター理事長(以下「理事長」という。)宛ての依頼状(依頼する医師の氏名、業務内容、期間、報酬額を記載)を作成して提出しなければならず、業務の委嘱を
15 受けた医師は理事長宛ての許可申請書を作成しなければならない(その許可申請書の記載自体は秘書が担当する)。がん東病院管理課庶務係に提出された依頼状と許可申請書は、各関係職員の決裁を経て、病院長、理事長の決裁により兼業の許否が決定されるものとされていた。

イ がん東病院における市販後使用成績調査契約の扱い (証人H、証人W)

20 がん東病院においては、医薬機器等の市販後使用成績調査(以下「PMS」ともいうことがある。)を行う契約は、医師個人ではなく、企業と病院との間で締結するものとされており、がん東病院でPMSを行う場合には、治験審査委員会での承認が必要とされていた。企業から医師らにPMSの調査が依頼されると、病院側の窓口を治験管理室が担当して、治験審査委員会が開かれることなり、同委員会では、
25 PMSの調査目的や、臨床研究のプロトコール等が審査された上で、承認の可否が判断されていた。

他方で、どのような契約がPMS契約に当たるのかや、PMSを行うためには治験審査委員会の審査が必要であるといった手続の流れ等については、本件各事件当時、がん東病院内の全ての医師や事務職員らが理解できるように周知徹底されていなかった。

5 **ウ 平成31年度（2019年度）に被告人とB社との間で交わされた各契約について（証人W、甲6、59）**

⑦ がん東病院肝胆膵内科秘書であったWは、平成31年2月22日、本件各事件当時、B社従業員として営業販売を担当していたJから、「契約書の雛型が御座いましたら、頂戴したくメールさせていただきました」等とのメールを受信した。これに対し、Wは、同月28日、「施設手続きとしましては、兼業申請となっております。理事長宛で、依頼状を作成いただけますでしょうか。」等と返信し、そのメールに依頼書のひな型を添付した。

Wは、同年3月8日、Jから、「W様より頂戴しました兼業依頼書の見本を参考に、今回、ご提案させていただきたい趣旨にて作成させていただきました。」等とメール受信し、依頼書の文案（理事長宛での「使用成績調査の委嘱について（依頼）」と題する書面であり、1氏名職名：東病院 肝胆膵内科 医員 X（被告人名、以下同様）、2職務内容：当社製品のLの臨床使用上の有効性及び安全性に関する調査を行う、3従事場所：内視鏡センター内、4開催頻度：症例毎、5報酬：1回あたり10,000円、6任期：承諾日～2020年3月31日等と記載されたもの）が添付されていた。そこで、Wは、2019年3月12日、Jに対し、「依頼書を作成いただき、ありがとうございました。捺印原本を、W宛にお送りいただけますでしょうか。（このまま手続きに回してみます。修正が入った場合、申し訳ありません。）」、「兼業期間中、年間、何例くらいの調査でしょうか」と返信し、Jから、「50～60症程度での調査と考えております」と受信した。その後、Wは、同月27日、Jから、前記依頼書にB社代表取締役Cの押印がされた同月25日付けの依頼書（上記依頼書文案とほぼ同じ内容だが、報酬についてのみ「1回あたり10,000円」

から「1本あたり10,000円」と変更されたもの。以下「本件依頼書①」という。)をがん東病院において、受け取った。

Wは、本件依頼書①を元に、被告人名義の兼業許可申請書(兼業職員氏名「X」、職名「医員」、職務内容「肝胆膵悪性腫瘍に関する治療と研究開発」、兼業先の名称「B社」、報酬「受ける、1回(1症例)10,000円」、兼業の職務への予定従事時間「非常勤、平均して1月1日、1日2時間(年50症例程度)」、兼業する職務内容と責任の程度「ステントの臨床上的有効性及び安全性に関する調査を行う」、兼業予定期間「新規、承認日から2020年3月31日まで」、兼業が職務に与える影響「月数回、1時間程度、時間外での活動のため、職務に与える影響はほとんどない」、兼業を必要とする理由「ステント製品の臨床上的有効性及び安全性について調査、検討するため」と記載されたもの)を平成31年3月27日付けで作成し、被告人がこれに押印した(以下「本件申請書①」という。)

Wは、本件依頼書①及び本件申請書①を併せて決裁に回すために庶務課に提出した。

① Wは、上記事務を行っている際には、本件依頼書①の依頼内容は、アドバイザリー業務であると思っており、兼業の手続をとれば行える業務だと思っていたため、治験事務室を通さなければならないという認識のないままに、兼業手続の決裁に回した。その結果、兼業手続のための決裁ルートを通して特段の滞りなく、令和元年5月23日までに兼業許可する旨の決裁がされ、B社に対し、理事長名義の同日付け回答書により、本件依頼書①記載のとおりの内容で、B社から被告人への委嘱が承諾されたことが伝えられた。

② 被告人に対する委嘱業務が「甲(B社)の製品であるLを乙(被告人)が臨床にて使用評価し、改善点を指摘する等のフィードバックを行う事、フィードバックは甲に評価票を提出する方法で行うものとする」と記載され、報酬を「1本につき金10,000円(税抜)を支払う」とし、有効期限を「2019年4月1日から2020年3月31日までとする」等と記載され、B社代表取締役Cの捺印がさ

れた「臨床使用報告委嘱契約書」に被告人が署名押印して2020年1月9日付け契約書が作成された（以下「本件契約①」という。）。

エ 令和2年度（2020年度）の契約について（証人W、甲7、59）

⑦ Wは、令和2年3月31日、Jから、「X先生と面会させていただき本年度実施させていただきました使用成績の委嘱につきまして来年度（2020年4月から）も継続のご意向を頂戴しました。お手数をお掛け致しますが、書類のご用意をお願い出来ますでしょうか。」とメール受信したので、前年度同様に依頼状を出すようJに伝え、院内の手續にそって兼業許可申請書を作成し、B社名義の2020年4月8日付け理事長宛て「使用成績調査の委嘱について（依頼）」と題する依頼状（以下「本件依頼状②」という。）と被告人名義の2020年4月14日付け兼業許可申請書（以下「本件申請書②」という。）を併せて庶務課に提出して決裁に回した。

本件依頼書②には、「1氏名職名：東病院 肝胆膵内科 医員 X、2職務内容：当社製品のL及びM 胆管カバードステント 臨床使用上の有効性及び安全性に関する調査を行う」、「5報酬：1本あたり10,000円、6任期：承諾日～2021年3月31日」等と記載されていた。

⑧ 被告人に対する委嘱業務が「B社の製品であるL・M胆管カバードステントを被告人が臨床にて使用評価し、改善点を指摘する等のフィードバックを行う事、フィードバックはB社に評価票を提出する方法で行うものとする」と記載され、報酬を「1本につき金10,000円（税抜）を支払う」とし、有効期限を「2020年4月1日から2021年3月31日までとする」等と記載され、B社代表取締役Cの捺印がされた「臨床使用報告委嘱契約書」に被告人が署名押印して2020年5月11日付け契約書が作成された（以下「本件契約②」という。）。

オ 症例一覧表について（証人J、被告人質問等）

本件契約①にかかる成果物として【別紙1（略）】の症例一覧表（以下「本件症例一覧症①」という。）が作成され、本件契約②にかかる成果物として【別紙2（略）】の症例一覧表（以下「本件症例一覧法②」という。）が作成された。

カ 本件各送金について（証人 J、被告人質問等）

B社は、令和2年6月15日、本件契約①に基づくものとして、L135本分として146万8200円を被告人名義の口座に振り込み、令和3年5月31日、本件契約②に基づくものとして、L149本分、M4本分として168万3000円
5 を被告人名義の口座に振り込んだ。

2 J証言について

(1) Jは、当公判廷において、次のとおり証言しており、J証言の信用性については、当事者双方とも特段争っておらず、当裁判所においても、下記J証言は信用できるものと判断した。

10 (2) J証言の内容

ア Jは、本件に関する捜査等を受けるなどして、よくよく考えてみた今現在の認識としては、本件契約①及び本件契約②は、販売促進目的であったために、開発部門やエンジニア部門などの関与がなく、本来のPMSとはちょっとかけ離れていたと思っているが、当初は、被告人から、製品の使用についてのフィードバックを受け
15 受ける目的はあり、製品を使用して純粋に評価してもらうものとして、被告人に打診したもので、有益な情報が得られれば、開発部に送ることもあり得るという認識だったし、被告人自身はある程度の調査をしていたと思っている。

イ Jは、がん東病院で、B社の製品であるLを使用してもらいたいと考え、2019年2月頃、被告人にLを紹介した。

その後、Jは、被告人に対して、被告人が所属する肝胆膵内科への寄付金の提案をして、Lを使用してほしいとお願いをした。被告人は、そういった提案を受けたことがないので、ちょっと確認しますという返事であった。そして、同月21日、被告人から、CCをW秘書とするメールで「講座への寄付金のご検討の件有難うござ
20 います。当科への寄付金というのが前例がなく、できないと思います。NEXTへの寄付金と全体なので当科だけではないので意味合いが異なるかもしれませんが、
25 共同研究の枠などもあります。ステントの評価であればa d v i s o r yなども

ありますが、これも貴社として意味が違うと思います。この点を踏まえてご考慮をお願いします。」(以下「本件メール①」という。)との回答を受け取ったので、「承知しました」と返信した。

そこで、Jは、アドバイザーとなるとどのような契約になるのか検討し、被告人にPMSではいかがかという提案をした記憶がある。これに対し、被告人は、個人的に契約できるかどうかわかりかねるから秘書に確認してみるなどと言っていたと記憶している。被告人が秘書に確認した上で、被告人から、兼業申請というものが院内の手続があることを教えてもらい、詳しい内容に関しては秘書のWに確認するよう言われたと記憶している。

そして、Jは、同月22日、W秘書に対し、「寄附金に関しましてX先生よりお返事を頂戴しましたのち、再検討させていただきました。本日、肝胆膵内科への対応とさせていただきたい旨をX先生へお話、ご相談させていただきましたところ、先生より、コンサルタント契約なるものがあると伺いました。概要としましては、契約期間中に弊社製品を使用の際、症例報告書(使用報告書)などの必要書類へ先生方にご記載いただきその謝礼金をお支払いするという内容です。上記契約内容に該当します契約書の雛型が御座いましたら、頂戴したくメールさせていただきました」とのメールを送信し、同月28日、Wから「コンサルと、医学アドバイザーのような業務内容で、依頼される場合があります。施設手続きとしましては、兼業申請となっております。理事長宛で、依頼状を作成いただけますでしょうか。メール返信いただけましたら、こちらで内容を確認させていただきます。見本を添付いたしますのでご参考下さい。」との返信を受け取り、兼業依頼の書式のひな型をもらった。

これらを踏まえて、Jは、社内の経営企画部に依頼して、Lの臨床使用の委託契約となる兼業許可依頼書を作成してもらい、W秘書に対し、問題がないことを確認してもらった上で、正式な書面としてB社代表取締役C名義の兼業許可依頼書である本件依頼書①を完成させた。

ウ Jが本件依頼書①を持参して被告人と面会したのがいつ頃か正確には記憶

していないが、本件依頼書①が2019年3月25日付けとなっていることからすれば、同年3月下旬頃だと思う。その際、Jは、被告人に本件依頼書①を見せて確認してもらい、これをW秘書に持参すると伝え、また、被告人に対し、どのような調査をするのかについて、詳しい話まではしていないが、レポートで報告していただくということは伝えたと記憶している。

本件依頼書①に基づく兼業許可申請が5月頃に許可されて、その後、どこかのタイミングで、Jは、被告人に対しレポートの提出を依頼した。Jとしては、当初、被告人には、一症例につきA4用紙1枚の紙ベースで報告してもらおうことを考えていて、全国の病院にアンケートを取った際のフォーマットを活用して、少しアレンジを加えた書式を作成しようと考えていた。症例報告書を作る準備をしている最中には、会社へのフィードバックをしたいという考えもあった。

エ 被告人との面談頻度は、従前は月1回程度であったが、2019年度は、それまで以上に頻繁に被告人と面談を行うこととし、週に1回から2回程度の頻度で被告人との面談を実施していた。その際に、Jは、契約書作成の進捗状況を報告するなどすると共に、Lの使用本数の報告をし、被告人からは、製品に関する被告人の使用感についてのフィードバックをもらっていた。Jは、面談後は業務としての日報を作成していた。被告人からは、面談時に、胆管メタリックステントについては挿入性が一番重要であると聞いており、Lの挿入性について高い評価を受け、視認性、拡張性もよいとか、ガイドワイヤーの追従性がいいといった、製品性能の包括的な評価をもらっていたほか、留置方法なども口頭で聞かせてもらっていた。また、被告人がLについて学会発表したいからマーケティング部の話も聞きたいというので、Jが、マーケティング部の者を連れていった際には、被告人から、Y社の製品との比較で、Lでは出血が起きないといった詳細な話を聞いたこともあった。

オ Jは、2019年6月13日、被告人から、「本日は出向いていただき、誠にありがとうございます。今後どのような形で私が兼業になりますでしょうか。兼業の内容（レポート？）、兼業に対する対価などについてお教えいただければ幸いです。

す。」(以下「本件メール②」という。)とのメールを受け取ったので、同月14日、被告人に対し、「本日は、ご面会いただきありがとうございます。なかなか訪問出来ず、申し訳ございませんでした。業務依頼内容につきましては、『Lの臨床使用上の有効性及び安全性に関する調査』とさせていただきます。兼業に対する対価
5 につきましては、L使用に対する報酬(1本あたり1万円)にて申請させていただきますので、ご使用のみにて対価(報酬)が発生します。ただ、弊社社内データとして活用させていただきたく、Lのご使用及び症例報告書(レポート)を記載いただきますと幸いです。症例報告書につきましては、なるべく先生の業務に支障が出ない様、簡素化したものを検討しております。出来上がり次第お持ちさせていただきます。
10 症例報告書記載につきましては、症例報告書持参後より記載をお願い致します。報告書持参前のご使用分につきましては記載は不要ですので、宜しく
お願い致します」(以下「本件メール③」という。)とのメールを送信し、同メールには、6月13日現在までのLの使用本数等も付記した。

Jは、同月17日、被告人から、「数ヶ月に一度面談をしていただくと助かります。6月最終週か7月2週目の火曜午前いかがでしょうか」とのメールを受け取り、以後、面談の日程についてのやりとりを続けるなどした。

その後、Jは、被告人との面談を行い、同月25日、「本日は、お忙しいなかご面会いただきありがとうございます。先生との面会后、庶務課、Z様へ契約など今後についての確認をさせていただきました。ご報告させていただきます。兼業契約
20 に関しては、肝胆膵内科 X先生とB社との契約であるため、病院としては契約に関与しないとのこと。そのため、別に契約を締結する必要はないとのこと。兼業業務委託依頼書につきましては、がん研究センター本部及び病院が把握するための書類であるとのこと、ただ、兼業業務としての内容・費やした時間など、確認される
25 ことです。症例報告書の記載及び記載に費やした時間をお答えいただければ良いとのことでした。四半期ごとに東病院 庶務課より直接、X先生へ連絡が入るようです。お
お手数をお掛け致しますが、宜しくお願い致します。契約期間終了後の報酬につき

ましては、肝胆膵内科と弊社との間にて直接やり取りを行って下さいとのことでした。こちらにつきましては、改めて相談、確認させていただければ幸いです。」とのメールを送信し、同月26日、被告人から、「ありがとうございました。今後も定期的によろしくお願い申し上げます。」との返信を受け、定期的な面談を被告人から求められているものと理解した。

Jは、2019年8月2日、被告人から、「来ていただいたのに対応出来ずすみませんでした。かなりの本数使わせて頂き、今後はどのように面談、評価などしたらよろしいでしょうか。」とのメールを受け取ったので、同日、被告人に対し、「本日は、突然の訪問でしたし、先生とお目にかかれただけでも幸いでしたのでお気になさらないで下さい。お気遣いありがとうございます。今後の評価、面談につきましても、マーケティングも含め先生との面談のなかにて良いアウトプットを模索出来れば幸いです。面談につきましては、改めてご連絡させていただきたく存じます。」とのメールを送信した。

さらに、Jは、同月7日、被告人から、「非常に留置しやすいステントだと思います。先日一例展開時に不具合がありましたのでそちらは報告します。4月から5カ
15 月経ちますので契約についても進展があればよろしくお願い申し上げます。」(以下「本件メール④」という。)とのメールを受け取り、同日、「承知しました。展開時に不具合の1例につきましては、ご迷惑をお掛け致しました。改めて訪問の際、詳しくお話をお聞かせいただければ幸いです。契約につきましては、W様へ連絡させて
20 いただき、ご報告をさせていただきたく存じます。」(以下「本件メール⑤」という。)と返信した。

Jは、2019年9月9日、被告人から、「ご連絡が頂けず今後の対応をどのようにすべきかと思えます。Wさんからは契約は問題ないと書類は頂いております。もし契約が継続難しい場合は仰ってください。当方もそのように対応いたします。」

(以下「本件メール⑥」という。)とのメールを受け取ったので、同日、被告人に対し、「ご連絡が遅くなりまして申し訳ございません。契約内容としましては、201

9年4月より2020年3月末日の一年間となっております。2019年4月から2020年3月末日の使用本数を集計しました後、肝胆膵内科指定口座へお振込みさせていただき手筈となっております。W様へは2019年12月ごろ、ご指定の振込先をご確認させていただき所存です。お振込みにつきましては2020年4月
5 末から5月中旬を予定しております。毎月契約ではなく年間契約とさせていただいておりますこと、ご了承いただきますようお願いいただければ幸いです。契約内容につきまして、小職の説明不足となり先生にご迷惑、ご心配をお掛けしましたことお詫び申し上げます。今後とも継続してご使用いただけますよう宜しくお願い致します。また、このところ病院へお伺いできず申し訳ございません。」と送信したところ、同日、被告人から、「ご連絡ありがとうございます。私が勘違いしていたのか
10 もしれません。私がアドバイザーとして兼業を個人としてしているものと勘違いしていました。これはその兼業許可書であると思います。肝胆膵内科として寄付は最初は前例がないとお伝えさせていただいたと思います。その詳細の契約書もないので無理はないですが、私としては寄付はお心遣いだけで無理なさらなくても結構
15 です。双方で意味合いが違うと思いますので、一度お話し合いができないでしょうか。よろしくお願ひします。」との返信を受け取った。Jとしては、「肝胆膵内科」と書いてしまったことはミスであったので、被告人に謝罪をして、被告人個人との契約であることの説明をした。

カ Jは、2019年10月頃になってもレポートのフォーマットを作成できて
20 いない状態で、自分の不手際によって半年も過ぎてしまったので、もうフィードバックできるような詳細な報告書を作れないという認識になっていった。

キ Jは、業務委託の契約書を社内で作成して決裁を受けるなどして、被告人にも確認してもらった上で、2019年12月頃、本件契約①の契約書面に被告人の署名をもらい、2020年1月9日付けで社内に提出して完成させた。

ク Jは、2020年1月頃、本件契約①にかかる2019年度の報告結果として、
25 評価表の形式にした症例一覧表の書式を準備した。症例報告の書式の作成が遅

れた原因は、J自身の別の営業の仕事に忙殺されていたためである。被告人からは、何度か、どういうフォーマットでレポートすればよいのかと問い合わせを受けていたが、具体的な返事をしないまま時間が過ぎ、既に2020年1月辺りになってしまい、遑って書面を作成してもらうことになるため、A4一枚ではかなり手間がかかってしまうので、一覧表にまとめた書式にすることにしたものである。そして、Jは、Tから使用報告を受けて把握しているため、実際の使用実績に基づいて、その書式に、日付と品番、ロットナンバーを記入し、被告人と面談して、その未完成の症例一覧表を見せた。その面談時に、Jが、挿入性とか使用ガイドワイヤーについて入力してほしいと伝え、被告人も「はい」と答えたものの、Jとしては、かなり時間がたってしまい2019年4月からのものとしてかなり遑らなければならない状況になっていたので、Jの方から「なかなか遑ってというのは難しいですよ」と言い、「我々の方で入力します」と提案し、結局、Jの方で、入力するということになった。その際に、Jは、被告人に対し、これまでの面談時に高評価をいただいていた箇所に関しては高評価の点数をつけさせていただきますと伝えて、その承諾を得た。また、使用している内視鏡の品番やガイドワイヤーも被告人に確認した。留置方法については、S I Sの留置方法を使用した日を尋ねるなどしつつ、使用本数に応じた留置方法に関するJの理解に基づいてJの判断で記入をし、その他、包括的に被告人から聞いていたことに基づいて、日報に記載したことを思い出すなどしながら記入した。

そのようにして記入を終えた本件症例一覧表①を、2020年5月11日に持参し、被告人に確認してもらって署名してもらった。その上で、2020年6月か7月頃に、被告人の口座に本件契約①にかかる報酬が振り込まれるよう手続をした。

ケ 本件症例一覧表①を社内で特に活用することはなかったが、被告人に対して、本件症例一覧表①を社内で活用しないと伝えたことは一度もない。本件症例一覧表①は、症例ごとの詳細な報告の形にならず、研究開発部やマーケティングの意見を聞かずに作成してしまったので、社内として重要視できるデータではないとJ自身

が判断し、研究開発部やマーケティングに送らないことにした。本件症例一覧表①が会社として認められて受理されて支払の手続まで決裁がおりたとき、そのデータを活用している様子が見えなかったので、会社としては販売促進が主だということがはっきりとわかった。

5 コ Jは、2020年3月頃、被告人に対し、2020年度の契約継続を提案し、その契約にMについて追加することを提案し、被告人も承諾して、本件契約②が2020年5月に締結された。

 サ 2020年度は、コロナの影響があったため、被告人との面談回数は減ってしまい、メールが中心となった。被告人に対しては、月に2回くらい、LとMの使用本数を報告していたと思う。メールには、日付と品番とロットを入力済みの症例
10 一覧表を添付していた。2020年度は、メール送信や症例一覧表の記入について、Jが指示して、部下のaにもやってもらっていた。その上で、評価や原疾患の欄についても、被告人から得た包括的な評価やJの経験、Tから提出される使用報告のファックス等に基づいて、Jが指示してaに入力させた。Jは、留置部位、留置方
15 法、原疾患について、自分の知識に基づいてどう記入するか決めたが、わからないところは想像で適当に決めて入力させた。

 シ Jは、2020年10月6日、被告人に対し「上半期（4月1日～9月30日）のL及びbのご使用本数は83本となりました。症例一覧表を添付させていただきましたのでご確認のほど宜しくお願い致します。評価項目などは今年度終了時
20 に改めてX先生へご確認のうえ、入力させていただきます。47行目（黄色にて塗りつぶし）につきまして、ステントリリース不具合が発生しましたことお詫び申し上げます。ご迷惑をお掛け致しました。不具合にて処理をしておりますので使用本数には含みませんが症例報告書には記載させていただいておりますこと、ご承知のほど宜しくお願い致します。」とメール送信し、同日、「有効に使わせていただい
25 ております。評価シート有難うございました。いつまでの期限とかがありますでしょうか」と被告人から尋ねられるメールを受け取った。Jは、同日、被告人に対し、「評

5 価シートについてですが 昨年度同様、X先生のご了承いただけるのであれば私の方で入力はさせていただきます。今年度終了後、X先生ご確認のうえ処理をさせていただく所存です。先生もお忙しいと思いますので、出来る限りお手を煩わせない様に対応させていただきます。しかしながら先生のご評価、ご意見が御座いましたらシートへの記載いただけますと幸いです」と送信した。

Jは、2020年11月17日、Lに関し、「今年度の臨床使用状況につきまして、X先生に一度ご確認とご評価をお伺いさせていただきたくメールさせていただきました」と送信し、面談の日程を約束するなどした。Jから、症例一覧表を開発部門などには一切送らないつもりであるということ、被告人に伝えたことはない。

10 Jは、2021年4月15日、aと二人で面談に行き、本件症例一覧表②を見てもらい、署名してもらい、完成させた。その際その翌年度の業務委託について提案したが、被告人は、翌年度はアメリカに行くことが決まったからということで、翌年度の継続契約はしないことになった。

15 ス 2020年度に被告人と面談した際に、B社が主催している研究会である「胆道の集い」で症例報告をするという提案が、被告人からされたことがあるが、実際にその発表をしたのは、肝胆膵内科の別の先生であったから、被告人に対する謝礼等は発生せずに終了した。

20 また、被告人からは、Lを使った症例を胆道学会に発表したいといった話をされたことがあり、その際に、マーケティングの者を同行して被告人を訪問したこともあった。

そのほか、被告人から、Lを使った治療法について、臨床試験をしたいという提案があり、2020年4月29日、60ページ以上の分量の計画書のようなものがメールで送られてきたこともあった。

3 被告人供述について

25 被告人は、当公判廷において、次のとおり供述する。

(1) 被告人は、Y社のステントを使用していたが、そのステント使用例には合

併症が多いという印象があり、その使用をやめたいと考えるようになり、学会等でLが挿入性がよいという評判であったのを聞くなどして興味を持っていたところ、B社かTからか紹介され、実際に使ってみて、挿入性が非常に優れていると感じ、拡張性や視認性も問題ないと感じたことから、使い始めた。

5 その頃、Jから、寄付金やステントの評価の話がされた。肝胆膵内科への寄付については、W秘書に確認して前例がないからできないと断った。ステントの評価については、国立がん研究センターという高度な医療センターに集まる多数の症例によって、自分のような専門家がステントを評価することは有用な情報になると考えた。その際、W秘書に尋ねて、がん東病院が平成30年7月1日付けで作成していた「治験における医学専門家等のアドバイザー業務に関する手続き」と題する書面
10 を確認するなどした上で、2019年2月21日、本件メール①を送信した。Jが、同月22日に訪問して来て、ステントの性能を評価してもらいたいと言っていたので、手技の成功率や、挿入性等についての客観的な評価を専門家である被告人に依頼しているのだと理解した。そこで、兼業届を出すなどの手続を進めていくという
15 話になり、書類作成等はW秘書に一任した。

被告人としては、Lがいい製品だと思っていたので、兼業許可申請が許可される前から、治療にLを使っていたものである。

(2) 被告人は、兼業許可申請が許可された後、本件メール②を送って兼業の内容や対価を尋ね、Jから本件メール③を受け取り、ステントの性能、有効性の調査
20 として、拡張性、視認性、安全性などを評価し、そうした客観的なデータがB社で役立てられるのだと理解した。また、被告人としては、Lは性能のよいステントだと感じており、難しい症例が多数集まるがん東病院において、高い技量が必要とされるアンカバードの金属性ステントであるLを留置する施術について、100症例
25 といった単位で成功させることについては、統計学的に意味のあるものであり、学術的に発表の価値があることだと考えていた。

Jから送られてきた本件メール③には、6月13日現在までのLの使用実績とし

て型番号とか本数が送られてきているので、B社側としても、調査に積極的な姿勢を示していると理解した。

(3) 調査結果については、定期的にJに会って口頭で伝えたいと思い、Jに対して定期的な面談に来るよう依頼した。Jに対しては、ステントの性能にかかわる挿入性、視認性、拡張性などについて他社製品との比較などもしながら伝えた。改善点はあまりなかったので伝えていない。Jに口頭で伝えるに際しては、自身が直接行った手技についてだけでなく、がん東病院において胆管ステント留置の施術がされた際に作成されるERCP報告書や動画、カンファレンスなども参考にしながら伝えた。被告人は、内視鏡治療に関する後進の指導も行っており、術前、術中、術後でのディスカッション等を行っていたほか、修練医の格付けも担当していたため、ERCP報告書全てについて必ず目を通していたことから、被告人自身が立ち会わなかった手技についても、手技の困難さや使用したステントや手技の成否などを把握しており、手技を撮影した動画を全症例分について確認することもしていた。がん東病院肝胆膵内科では被告人以外の使用も含めて、2年間で合計280本くらいのLが使用されて、不具合があったものが2本あったが、それ以外のものについては、全て留置に成功していた。Lが優れたステントであったことから、教育に使用するため、Lの手技のビデオ動画を2本作成したりもした。

被告人は、2019年8月7日、Jに対し、本件メール④を送信し、同月8日、Jから、本件メール⑤の返信を受け、その後のJとの面談時で、不具合のあった件について口頭で詳細を伝えたりもした。

(4) その後、9月9日になっても契約書などが届かないので、被告人としては、既に調査して面談でもフィードバックしているのに、契約はどうするつもりなのだろうかと思っており、契約が難しいのならもうその仕事はしないという意味で、本件メール⑥を送信し、自分としては、報酬もいらぬし、調査ももうしないというつもりでいた。その後、Jが面談に来て、ぜひとも兼業届の内容となっている調査をやってほしいと言ってきて、契約書が遅れている理由が不手際で時間がかかって

いるためとの説明であった。Jについて仕事が遅い人だなと感じたが、会社からは兼業申請書が出ているので、B社としては調査をやってほしいのだろうとは思った。その後、契約書が来たが、調査結果を伝えるフォーマットはまだ来ず、仕事に時間のかかる人だという印象を受けたが、今までどおり口頭で伝えようと思った。

5 (5) Jから、2020年3月19日に、「臨床使用報告書につきまして、X先生に一度ご確認とご相談させていただきたくメールさせていただきました。コロナの影響もあり、病院への出入りにつきまして規制があることとは思いますが、ご面会いただけますでしょうか。」とのメールを受け取り、ずいぶん仕事の遅い人だと感じた。

10 被告人は、同月26日、Jに対し、「Lの使用経験の研究についての結果を胆道学会に発表予定とさせていただきます。さらに少しこのステントを用いた研究で相談させてください。」というメールを送った。これは、がん東病院で用いたLの治療成績の研究結果を伝えたいということと、Lを用いた研究についても相談したいという意味で送った。これらは、本件契約①の範囲外ではあるが、B社にとって重要な情報
15 だと思ったので、そのような提案をした。

(6) 被告人は、2020年3月30日、Jと面談し、Jから、2020年度の契約も続けてほしいという依頼と、Mについても評価してほしいという依頼があった。この時、Jは、症例一覧表を持参してきていて、見せられ、その表の一部は埋まっていた。全体の形式をみて、ちょっと簡素だなとは思ひ、Jさんの怠慢かなとも
20 思ったが、必要な項目は押さえられているし、書面が簡素になっているのは、これまでの面談時のディスカッション等を通じて口頭で情報を収集したかったのかなとも思ひ、症例一覧表は参考程度の資料だと理解した。その際、口頭で、挿入性は満足、拡張性や視認性も問題ないと伝えた。不具合の件は表に反映されていた。記入自体は、Jが行うということになった。ステント使用や手技から時間が経過し
25 ていたが、調査の結果を定期的な面会時に口頭で報告していたから、その調査結果が書面に反映されるだろうと思っていた。その上で、Jが、同年5月11日に完成

した本件症例一覧表①を持参して来訪し、サインを求められたので、5分くらい見て確認してサインして本件症例一覧表①を完成させた。評価項目としては、良と不良の二段階で行うのがよく、5段階評価になっていることにはあまり意味がなく客観性に乏しいと思ったが、評価自体に誤りはなく、これまで口頭で伝えてきたことが反映されていると思った。評価項目以外の情報の正確性については、Jが、メーカーとして把握している情報に基づいているものと理解した。本件症例一覧表①は、130件を超える本数で、85症例のデータであるから、統計学的に企業にとって有効な数字を示した資料といえると捉えていた。

(7) 令和2年度の契約についても、コロナのために頻度は減ったが、定期的に口頭で調査結果を伝えることは続けていた。令和2年度も、Jらから定期的に使用本数を伝えるメールが来たり、定期的に症例一覧表が送られたりしていた。令和2年度の症例一覧表についても、Jから、Jが入力するというメールが来ていたので、被告人が伝えたことをJが反映して入力してくれると捉え、そのことに問題はないと考えていた。本件症例一覧表②も、補完的な資料と考えていて、メインは口頭でのフィードバックであることは、前年度と同様だと理解していた。完成された本件症例一覧表②も、5分くらいみて確認して、問題ないと判断してサインした。

(8) 本件契約①②があったので、Jとの面談を頻繁に行い、面談する場所のアポを取ったり、会う場所を考えたりの手間もかかり、会う時間も累積すると相応に長かったので、かなりの負担になっていた。Jは、約束なしに訪問してくることもあり、そういう場合にも対応していた。調査結果は、口頭でフィードバックしていたし、本件契約に基づいて支払われた対価が、形だけの調査によるものだと考えたことはない。

4 検討

(1) 本件契約①について

ア 前記1認定事実及びJ証言によれば、被告人もJも、被告人とB社との間でPMS契約をするということになった平成31年2月から3月にかけての段階にお

とも念頭において、E R C P 報告書や術時の動画を繰り返し見返していたという被告人供述を覆すに足りる証拠はなく、そのような行動を実際に行っていたと認められる。この点に関し、検察官は、被告人が直接関与しなかった症例について、実際に手技をした医師に対して使用感を聴取した形跡がないから、実際の調査を行っていないことをうかがわせると主張するが、他の医師が行った手技についても、カンファレンス、E R C P 報告書及び動画によって、専門医として一定の評価が可能であるとす
5 る被告人供述を排斥するに足りる証拠が見当たらないため、上記検察官の主張は採用できない。

したがって、被告人は、本件契約①に基づき、調査を実際に実施し、Jとの累次の面談時にこれを口頭で伝えることによってフィードバックをし、そのために相応
10 の時間と労力を費やしたと認められる。このことは、J証言によっても、十分に認めることができる。

検察官は、本件契約①に先立ち、前記認定のとおり、寄付金の提案に関するやりとりがあったことから、本件契約①も、寄付と同様に調査の依頼ではないことが当然に被告人にわかったとも主張するが、被告人は寄付を断っており、そのような経緯は、本件契約①に基づく調査をしなくても金銭が支払われるといった形式上のみ
15 の契約であったとの評価に直ちにつながるものではなく、前記認定を左右するものではない。

イ 次に、J証言によれば、Jは、2019年（令和元年）秋頃から、自らの仕事の遅さのために、本件契約①を遂行するために必要となるフォーマットを作成せず、そのまま2020年（令和2年）に入ってしまったことから、B社内に還元できるような資料を作成することを自ら放棄してしまったことが認められる。
20

しかし、Jは、そのような状況を一切被告人に伝えていなかったのであり、J側の内心の事情は、到底被告人には知り得ない事柄であったといえる。J証言によれば、Jは、既に、被告人との面談を重ねていて、今さら、フォーマットの詳しい記入を被告人に求めることができなくなってしまっていたため、B社側がフォーマッ
25

トにあらかじめ記入しておいたものに、確認だけもらうという方式を選択し、本件症例一覧表①が作成されることになったという経過も認められる。そうすると、本件症例一覧表①が簡素であることを踏まえてみても、簡素な表形式を選択したのは専らB社側の事情（Jの不手際）によるものであって、被告人としては、既に本件契約①を前提として一定の労力と時間を費やして調査を行い、その結果を口頭でJに伝えていたのであるから、本件契約①に基づく報酬を正当に受け取ることができると認識することは極めて自然で合理的なものといえる。

確かに、J証言に照らせば、B社としては、遅くとも本件送金①をする時点までには、被告人が行った市販後使用成績調査結果をB社内で利用する意思を全く失っており、被告人が行った市販後使用成績調査結果に経済的利用価値を全く見出していなかったと認められるが、それによって、既に締結していた実体ある契約の存在を信じて契約義務を履行するために行動していた被告人に対するB社の契約上の支払義務が消滅するとは考え難い。したがって、そもそも、B社が行った本件送金①が、専ら販売促進目的のみに基づく支払であったということも困難である。

これに対し、検察官は、Jが本件症例一覧表①の書式を被告人に示したのが令和2年1月以降になってからであったので、このような遅さに関する事実が、本件調査依頼が形式的なものに過ぎなかったことを示すものであって、本件契約①が形式的なものに過ぎないと被告人も認識していたことを推認させると主張する。しかし、検察官の上記主張は、本件契約①に関するJの内心が、専らJ側の事情によって変化してしまった経緯や、被告人から一定のフィードバックを口頭で受けていたとするJ証言、被告人が依頼を受けた期間である平成31年4月から令和2年1月に至るまでに既に被告人が繰り返しJに面談を求めたり、報告方法を知らせるよう求めるなどしていたことを含め、本件契約①の履行義務を遂行するために被告人が現に費やしていた労力等に関する事実を考慮に入れない主張であって、採用できない。

また、検察官は、本件契約①の内容が、ステントを使用した本数によって対価が決まるものとされていて、不具合が発生して売上げが発生しなかったステントにつ

いては、対価の算定根拠から外されているから、このことは、売上げの発生自体が対価発生
の根拠であって、本件送金①が調査の対価ではなかったことを示すとも主張する。しかし、
不具合の発生したステントの本数は非常に少なく、報酬の算定方法を実際に使用した
ステントの本数に応じたものにしたからといって、当然に、調査を実施しなくてよいと
5 いった理解につながるものとはいえず、現に調査を実施してB社にフィードバックして
いたと認められる本件においては、報酬の算定方法が検察官主張のとおりであるとし
ても、本件契約①に実体があったことを推認させるようなものとはいえない。

ウ 以上によれば、B社側において、被告人に対し、本件契約①に基づき、1年
10 間にわたる市販後使用成績調査の実施を実際に求め、その調査結果を社内で利用す
る意思を当初有していたと認められ、被告人においても、1年間にわたる市販後使
用成績調査の実施を求められているとの認識の下、実際に調査を行い、その調査結
果をB社側に伝えるなど、相応の時間と労力を費やして、本件契約①で求められて
いた義務を履行したと認められる。

したがって、被告人は、本件送金①について、契約に基づく市販後使用成績調査
15 の報酬と認識していたと認められる。

エ その他の検察官の主張について

検察官は、本件症例一覧表①に、【別紙3 (略)】のとおりのような不正確さが多
数あり、その内容自体も希薄であるから、本件契約①に市販後使用成績調査の実態
20 がなく、本件症例一覧表①に署名した被告人もそのことを認識していたと主張する。

しかし、被告人は、本件症例一覧表①の正確性について、被告人自身は逐一その
場で確認していないものの、これまで頻繁にJと面談を実施し、Lについて口頭で
フィードバックしていたこと、JがメーカーとしてLの使用実績に関する情報を把
握できる立場にあると考えていたことから、それらの情報に基づいて記載できる部
25 分については、メーカー側が正確な記載をしていると期待していたと述べている。

そのような被告人供述には、一定の合理性があるといえ、不正確な結果が記入され

ていることに気づかなかったとする被告人供述の信用性を直ちに否定することは困難である。むしろ、症例ごとにA4用紙1枚に、術後その都度、挿入性、視認性等を記入していたとすれば、市販後使用成績調査報告として一般的なものいえるところ、Jも当初、そのような形式の報告書を提出してもらおうと考えていたという事実経過に照らせば、被告人において、Jが代わりに記入するとの申出に対し、フォーマットさえあれば被告人がその都度A4用紙1枚程度に記入していたであろう事柄を、B社側のJが被告人の行った口頭報告に基づいて責任をもって正確に記入するのだと期待するのは、要職にある多忙な者の心理として十分にあり得るものと考えられる。

10 そもそも、本件症例一覧表①が簡素な表形式で、その内容が希薄であるからといって、被告人がそれまでの1年間に実際に行っていた調査や口頭での面談報告がなかったことになるわけではなく、契約を前提にした調査行為を現に一定程度実施していた以上、遑って本件契約①に実体がなかったことになるわけではない。本件症例一覧表①の位置づけについて、被告人による調査結果のアウトプットの中心では
15 なく、補助資料と理解したとの被告人供述についても、その信用性を否定するに足る証拠に乏しい。

したがって、検察官の上記主張は採用できない。

また、検察官は、Lの挿入性、視認性等を回答するだけであれば、無料で行われるアンケートと何ら変わりがなく、対価が発生することは不合理で、そのことを、
20 被告人もJもわかっていたとも主張する。しかし、当該製品を少数回のみ使用した者も含めて広く浅く行うアンケートと、当該手技を専門的に困難症例も含めて多数回にわたって実施している専門病院の高度の専門医が責任をもって面談を通じて回答する調査報告とでは、自ずと情報価値は異なると考えられる。そうすると、多数の困難症例を扱うがん東病院の内視鏡治療を主導的に担っていた被告人が、自身の
25 専門的知見を踏まえて、多数の症例報告を行うことがステントメーカーであるB社における有用な情報となるものとして、PMSを実質的に求められていると理解し

たことには、十分な合理性がある。したがって、本件各症例報告が、無料のアンケートと同レベルのものが形式的に求められているに過ぎないことを被告人もわかっていたはずであるとする検察官の主張は採用できない。

オ 結論

5 以上によれば、本件送金①は、B社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨に基づいて支払われたとみることはできないし、まして、被告人にそのような認識は一切ないのであるから、収賄の事実及びその故意を認定することはできない。

10 (2) 本件契約②について

ア J証言によれば、Jは、2019年度の本件契約①にかかる本件症例報告をB社内で還元することがないままに、被告人に対する対価がすぐに支払われたことを踏まえ、B社内では、被告人に対する支払は、専ら販売促進目的であって、B社としては契約自体には関心がなく、被告人に市販後使用成績調査をしてもらうこと
15 は何ら期待していないことを、本件送金①時点までに明確に理解したとの事実が認められる。その上で、Jは、2020年度も契約を継続して、被告人にその対価を支払いたいと考えていたのであるが、その際のJの内心の意図としては、もはや、本件契約②は形式的・外形的なものではなく、専ら販売促進目的であり、B社のステント購入に対する謝礼等の趣旨で被告人に現金を支払うための手段と捉えていた
20 ことが認められる。そして、Jは、本件契約②に基づく症例一覧表を社内で使うつもりが一切なかったことから、aに指示するなどして、本件症例一覧表②をきわめずさんな方法で入力して作成したものと認められる。

そうすると、B社側としては、被告人に対して市販後使用成績調査をしてもらいたいとの意思を一切有していなかったにもかかわらず、被告人に対し、前年度同様の契約締結を求めたものと認められ、そのような契約を締結して送金しようとする
25 趣旨は、専ら販売促進目的であったといえる。したがって、本件送金②は、B社が

販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨、すなわち、贈賄の趣旨であったと認められる。

イ 他方で、Jが、上記のようなJの内心の贈賄の意図を、被告人に対して明示的に説明したと認めるに足りる証拠は一切なく、Jにおいて、Jの内心が契約①当初のものから変化し、本件契約②の時点では市販後使用成績調査を被告人に実際に行ってもらってB社内にフィードバックしようという意思を完全に失ってしまっていたということを、被告人に暗黙のうちに理解させるような言動があったことをうかがわせるような証拠も一切ない。

したがって、公訴事実②については、本件契約②をめぐる事実関係から、被告人において、本件契約②をどのようなものとして認識していたといえるかが問題となる。そこでこの点を検討するに、以下の点（㊶ないし㊷）を総合考慮すると、被告人は、本件契約②についても、なお、契約実体があるとの前提で行動していたものと認められ、本件契約②に関するJの贈賄の意図を察知し、あるいは、そのような意図があるかもしれないと想像していたと認めることは困難である。

㊶ 本件契約②の前年度に、前記認定のとおり、本件契約①が締結され、本件契約①に基づく報酬が正当に支払われており、本件契約②は、その契約更新として行われたものである。そして、被告人は、B社との間で本件契約①を締結することについては、当初から正式な兼業申請によって秘書を通じて理事長の許可を得ていたものであって、その決裁の過程で、誰からも、問題があるとの指摘がされたことはなかったし、前記認定のとおり、本件契約①について、その全過程を通じて、被告人において、中身のない形式的な契約であると思わせる契機はなかった。すなわち、Jの内心自体は、本件契約①の契約期間を通じて、少しずつ変化し、本件契約①の成果物を社内にフィードバックするつもりがなくなっていたにもかかわらず、Jは、そのことを被告人に告げることなく、本件症例一覧表①のようなフォーマットを作成しており、そのようなJの認識の変化を被告人が感じ取ることは困難な状況のまま

までであった。そのような状況の中、被告人が実際に調査を行い、本件契約①が実体のあるものとして完了していた。そのような本件契約①の後、その更新として、本件依頼状②及び本件申請書②が作成された上で本件契約②が締結されたが、本件送金②が行われるまでの間を通じて、被告人の義務として契約上求められている内容
5 の実態が変更していたこと（契約①とは異なり、契約②では、被告人が何もしなくても金銭を支払うつもりであるというB社側の主観の変更）が被告人に伝えられていたことをうかがわせるような経緯は何ら認められない。

① 被告人は、本件契約②に先立つ令和2年（2020年）3月26日、Jに対し、Lを使った研究報告を胆道学会で行いたいとの提案をし、Jは、同日「胆道学
10 会でのご発表予定及びステントを用いた研究のご提案いただきありがとうございます。ご提案につきまして、弊社マーケティング部 製品担当者も是非お話しを伺いたいと申しております。当日の面会の際に同席させていただければ幸いです。」と返信し、マーケティング部の者を連れて、実際に、被告人と面談し、そのような研究報告に対する積極的な姿勢を示すメールを送信していること（甲102）に照らせば、被告人としては、令和2年度（2020年度）も、B社から、専門家として被告
15 人が行う調査に期待されていると感じることは自然で、合理的である。

② 検察官は、Lの使用本数が、本件契約①②の契約期間の前に比べて劇的に増えたことは、被告人が、対価を得るために、積極的にLを使用していたことを裏付けると主張する。しかし、Lは、Pの後継品として新たに販売された製品であり、
20 販売開始前に使用本数がないのは当然である。また、本件契約②の契約内容となっていたMは、本件契約②の契約期間を通じて合計4本しか使用されていない。Mの使用本数の状況を見ると、むしろ、胆管用ステントが、各症例に応じた種類のものを使用するしかないことをうかがわせるものであって、販売促進活動を受けたから
25 といって、医師が業者に便宜を図って使用本数をどんどん増やすということ自体が容易ではない医療機器であることを推認させるものともいえる。そのようなステントの性質に照らしてみても、被告人において、本件契約②が外形的形式的なものに

過ぎないと察知することは、むしろ困難であったといえる。また、本件契約①と本件契約②を比較しても、Lの使用本数に大きな変化はなく、本件契約①に実体があったと認められる以上、本件契約②の契約期間の使用本数が不自然であるとみることもできない。

5 ㊦ Jと被告人の面談の回数は平成31年度（2019年度）よりも減っていたが、その理由はコロナ禍であったことが認められ（J証言）、そのような接触が厳しく制限されていた中ですら、一定の面談が実施されていたことは、むしろ、被告人が、本件契約②を前提に一定の負担を負っていること前提に行動していたことを示すとみることできる。

10 ㊧ 本件症例一覧表②について、JらB社側が記入することになった経緯についてみても、前年度の契約①を踏まえた行動とみれば、被告人において、特段違和感がなかったとしてもやむを得ない。

15 確かに、本件症例一覧表②には、検察官が指摘するとおり多数の誤りがあり、Jらが適当に記入してずさんに作成したとの事実が認められるが、そのことを被告人が気付いていたと認めるに足りる証拠はない。すなわち、本件契約①の時と同様、被告人としては、それまでに口頭でJらに伝えていた情報と、メーカーとして把握できていたはずの製品使用実績に関する情報に基づいて本件症例一覧表②が正確に作成されていると思っていたとの被告人供述を信用できないとするに足りる証拠はない。

20 むしろ、本件契約①に基づいて被告人が行った調査やJに対する口頭でのフィードバック、本件症例一覧表①といったアウトプットについて、B社側から何らクレームなども受けていなかったことからすると、被告人側の理解としては、本件症例一覧表①のような形式や、その記載の正確性について、B社側でも問題のないものとして利用されていると受け止めたとしても、何ら不自然ではない。すなわち、被告人の認識では、本件契約①が実体のあるものとして実際に相互にその義務を履行したものであり、被告人が行った調査報告が、何らかの形でB社の開発部門等に提

出されたと思っていたのであるから、契約更新されたとの事実は、提出された本件症例一覧表①と被告人の口頭報告が社内でも有用であったとB社で評価されたとの認識を強めるものといえ、本件症例一覧表①が正確なものであったという被告人の認識を強めることにつながる。そうであるとする、被告人において、J側で症例一
5 覧表に正確な記載をするであろうと期待することにも相応の合理性があるといえ、被告人において、本件症例一覧表②についても、正確に記載されているであろうとの認識の下、不正確なものではないかと疑う契機がなかったとみることができる。

⑦ 被告人質問を含む証拠によれば、被告人は、令和2年度（2020年度）においても、Lを使った手技に非常に高い学術的関心を抱いて、学会発表や後輩医師
10 への教育に使用するつもりで、自らの症例のみならず、がん東病院で行われたLの全使用例について、ERCP報告書や手技を撮影した動画を繰り返し確認し、学会発表に向けた計画書をJにも送付するなどしてB社との情報共有も図っていたことが認められ、このような被告人の言動からすれば、Jが、そのような情報をB社で
15 全く使用するつもりがなかったことなど想像できず、Jが契約の履行に必要な誠実さを持って本件症例一覧表②を作成しているとは、相応の合理性があるといえる。

ウ 以上のとおり、被告人において、被告人が行った市販後使用成績調査を価値あるものとして利用する意思がB社側に全くなくなっていたとの事実を明確に気付く契機がなかったと認められる。そして、本件全証拠に照らしてみても、被告人に
20 おいて、「もしかすると、B社側には、専ら販売促進目的しかなく、B社が販売する胆管用ステントをより多く使用するなどの有利かつ便宜な取り計らいをしたことに対する謝礼及び今後も同様の取り計らいを受けたいという趣旨で本件送金②をして
25 いるのかもしれない」と想像することが容易であったと認めるに足りる証拠もないといわなければならない。そうであるとする、本件送金②について専ら販売促進目的だとの疑念を被告人が抱いていたと認めることもできない。

したがって、被告人は、本件契約②に関し、前年度同様の契約が締結され前年度

同様の契約義務があると信じて行動していたにすぎないと認められ、被告人には本件送金②についても、本件契約②に基づく報酬と認識して受け取ったにすぎず、被告人には、未必的なものも含め、収賄の故意を認めることができない。

第3 結論

5 以上によれば、本件公訴事実①②について、いずれも犯罪の証明がないことになるので、刑訴法336条により被告人に対し無罪の言渡しをする。

(求刑 懲役2年6月及び315万1200円の追徴)

令和8年2月6日

東京地方裁判所刑事第10部

10

裁判長裁判官 向 井 香津子

裁判官 小 野 裕 信

15

裁判官 友 近 仁 洸