

# EUおよび英国における 競争法の重要性

ロンドン・センター

EU競争法は、規制の権限を欧州委員会から各国の規制機関に分権する、反競争的取決めの欧州委員会届出義務を廃止する、制裁金を増額するなどの方向で、改正作業が進行中であり、2004年5月より新法が施行される予定である。そして、欧州委は、悪質なカルテルを取り締ることに力を入ると発表している。以下はクリフォード・チャンス法律事務所が2003年6月に最近のEU競争法について取りまとめたものである。

## 1. 競争法に関連する用語の定義

### (1) 価格協定 (price fixing)

水平的価格協定と垂直的価格協定という2種類の協定を区別することなく、総称的に価格協定を語ることが多いが、ここではそれぞれを以下のとおり定義する。

水平的価格協定は、ある特定の市場において、競合会社間で相談し、価格あるいは割引について合意する場合に発生する。これらの会社は、同じ生産レベルで活動するので、「水平的」(horizontal)と呼ばれる。水平的価格協定は、「カルテル」(cartel)の代表的な例である。

垂直的価格協定は、水平的価格協定とは多少異なる性質のものである。垂直的価格協定は、製造者が製品の小売価格を人為的に高く維持するよう、何社もの供給者と合意したり、

製造者が、異なる市場における価格差が継続されるよう確保しようとする場合に発生する。このような協定は、供給者間の価格競争を軽減する効果があるが、通常、「垂直的価格協定」(vertical price-fixing)と呼ばれる。また、「再販売価格維持」(resale price maintenance)と呼ばれることもある。

水平的価格協定の代表的な例は、ビタミン・カルテル事件である。垂直的価格協定であると申し立てられているものの中で、代表的な例は任天堂事件である。同事件については、後述する。

水平的および垂直的価格協定の両方に関する最も重要なメッセージは、これらの慣行は危険であり、価格協定を行った者およびその者を雇用する会社の両方が重大なリスクにさらされることになるということである。従って、そのような問題が発生する以前に発見し、

.....

効果的な修正措置を採用することが重要である。

## (2) 取決め (agreement)

ほとんどの国の競争法は、取決めと「協調行為」(concerted practices)の両方を捕捉するので、会社が、実際に取決めはなかったと主張することは非常に困難である。

一般的に取決めは、正式なものでも非公式なものでもよく、法的拘束力を有さなくてもよい。取決めは、書面によるものである必要さえなく、口約束や単に道義上拘束力のあるものでもよい。競争法規制機関は、過去において、同調的行動など、一定の状況から、取り決めの存在を推測することに非常に熱心であった。

従って、共通の了解がある程度存在する場合、書面によらない、あるいは非公式な取り決めでさえ、そのような取り決めを行った者とその者を雇用する会社が競争法上のリスクにさらされることになるということを認識することが非常に重要である。

値上げに関するプレス・リリースを公表する以前に、「儀礼」(courtesy)として競争者にそのようなプレス・リリースを送付することでさえ、「シグナル行為」(signaling behaviour)と解釈され、競争者間の同調的行動であると主張されかねない。

## (3) 「価格協定」(price-fixing)の構成要素

「価格協定」という言葉は、誤解を招きやすいものである。なぜなら、価格協定は、最終的な価格に関するものである必要はないからである。割引率(例えば、公表された定価の5%以下)について協定することも競争法違反となる。同様に、修理や保守契約において、競争者間で、コールアウト料金につき合意することも競争法違反となる。「価格」(price)という言葉にあまり重点を置かず、競争者間でいかなる種類の手数料や割引につ

いて合意されたかどうかを分析することが重要である。

場合によっては、価格について共通の期待をいただくことも価格協定となりえる。例えば、「我々の現在のマージンは少なすぎると思いませんか?」「同感です。何とかしましょう」というような会話は問題になりえる。なぜなら、競争関係にある両者が価格水準が低すぎると思うと述べ、両者とも価格引き上げに意欲的であることを示したからだ。この例においては、原則上の申し合わせが存在すると考えられる。

製造者より供給者に対して強要される、最低あるいは最高価格が競争法違反になるかという問題については、以下のように解釈される。最低価格は、供給者あるいは小売業者がその価格以下の価格を設定し価格競争を行うことを阻止するので、競争法違反であるという明確な判例が存在する。従って、最低価格の協定は許可されない。最高価格については、判断が困難である。最高価格は、供給者や小売業者が製品に対してあまりに高額な価格をつけることを妨げるので、競争法上望ましいものであると主張することもできる。現在、最高価格の影響に関する明確なガイダンスは存在しないので、企業は注意を要する。

最後に、購入段階でも価格協定が発生するという認識することが重要である。2社がポテト・スープを製造するために、じゃがいもを購入する必要がある場合、じゃがいも1トンにつき5ポンド以上を支払わないよう合意することも価格協定となりえる。このような取決めの効果は、両社は、各々の製造過程で必要な原材料の価格設定につき、互いに調整しているということである。

## 2. 価格協定に伴うリスク

価格協定はスピード違反のようなものである。たとえ、どのようなものであれ常に違法であり、市場への影響が少なかったというこ

とは、通常、抗弁にはならない。価格を設定する取り決めが合意されたという事実が存在するだけで、通常、競争法違反があったと解釈されるのに十分である。欧州委は、違反を犯した会社に対して、全世界における総売上高の最高10%を制裁金として課す権限を有する。最近、課された制裁金の例については後述する。制裁金の影響は非常に大きく、また、企業の評判に対する悪影響にも留意する必要がある。

英国は2002年企業法 ("the Enterprise Act 2002") の導入により、取締役と従業員に対する刑罰制度へと移行している。2003年6月20日より同法が施行され、競争法違反を犯した従業員あるいは取締役は、その行動が英国に影響を与える場合、最長で5年間の禁固刑を科されることがある。取締役はまた、同法の規定により、取締役の資格を剥奪されることがある。

同様の刑事罰が、アイルランド、フランスおよびドイツにも存在する。

### 3 . ケース・スタディー

#### (1) 例1

友人同士のジョージとレンが昼食を共にする。2人は昔の同僚で、現在は食品を販売する競合会社に各々勤めている。2人とも出世して、現在では販売課長 (sales manager) の地位についている。2杯目のワインを飲んだところで、現在の定価からの割引率は高すぎるという話になる。割引率は定価の5%引までが望ましいということで両者の意見が一致する。

上記の状況で、価格協定は存在するか？

前述のように、定価からの割引率を設定することは、価格協定となり得る。従って、ジョージとレンの間に、価格協定と考えられるために、十分なレベルの理解が存在するかということが問題となる。その答えは、この会合後の両者の行動によるところが大きい。両

者が同時に5%以上の割引を行うことを中止する場合、同調的行動の証拠が存在することになり、競争法規制機関は、協定が存在すると結論づけるかもしれない。

第2の質問は、この価格協定が、水平的であるか垂直的であるかというものである。ジョージとレンは、両者とも食品を販売する会社に勤務し、同じ生産レベルで活動を行うため、これは、水平的価格協定の例であるといえる。

#### (2) 例2

1週間後、ジョージとレンは、彼らの顧客であるボブと昼食を共にする。ボブは、大手スーパー・マーケット・チェーンに勤務する。ボブは、定価のたった5%引では、スーパー・マーケットにとっては容認できないと主張する。3人は激論の末、7%という数字に落ち着く。ボブは、オフィスに戻ると、合意した割引率を確認するファックスをジョージとレンに送る。

上記の状況で、価格協定は存在するか？

この例においては、2人の供給者が共同して顧客と割引率について合意する。このような状況は問題がある。なぜなら、2人の供給者は、共謀して、特定の顧客に対する競争的行動を調整したと考えられるからである。もし、7%の割引率が他の顧客にも適用される場合、ボブは、ジョージとレンが価格について合意に達成するための単なる手段にすぎず、結果は、「例1」と全く同じである。

#### (3) 例3

食品業界では、価格改定のプレス・リリースが公表される以前に、競争者に対してプレス・リリースを送付することが慣例となっている。これは、儀礼 (courtesy) として行われる。

上記の状況で、価格協定は存在するか？

競争法規制機関は、価格改定の公表あるいは

.....

は実施以前に、改定について競争者に通知するという慣行を疑わしいものとする。価格改定を競争者に知らせなくてはならない論理的な理由は存在せず、競争法規制機関は、この行動は、価格協定を行うという了解の一部ではないかと推測する。

業界の慣習であるという事実は、抗弁にはならない。競争者との直接的なコミュニケーションは常にリスクが大きく、価格について連絡をする場合は、なおさらである。

#### 4 . 日本企業にとっての競争法の重要性

現在、EU競争法が改正中であり、より多くの権限がEU加盟国の国内競争法規制機関に付与される。同時に、欧州委は、その資源を、悪質なカルテルを暴露することに集中すると発表した。

EU競争法の改正の直接的な効果として、カルテルの調査が増加するであろう。欧州委の資源が、より重大な競争法違反に集中できるよう解放されることにより、価格に関する悪質な陰謀を暴露する新たな原動力が存在することになるであろう。

さらに、EU加盟国国内の競争法規制機関は、欧州委による調査を援助するために、資源を提供することができるようになるであろう。また、国内の規制機関は、国内レベルにおけるカルテルに対して、より攻撃的な姿勢をとることが予測される。

最後に、合併の減少により、競争法規制機関内の資源が解放され、より多くの人員がカルテルの調査に投入されるであろう。これらの効果につき、それぞれ以下に詳しく述べる。

#### 5 . EU競争法の近代化

最も基本的なレベルにおいて、EU競争法の近代化は、反競争的な取決めを、ブリュッセルの欧州委に届出するという義務を廃止する。これは、カルテルの分野については、あ

まり関連性がない。なぜなら、カルテルに関する取決めは、どちらにせよ、競争法適用免除のために届出ることができるわけではなかったからである。届出は、例えば、研究開発のためのジョイント・ベンチャーなど、競争法を促進する効果も有する取決めにのみ関連性があったが、企業は、これからは、そのような取決めについて、欧州委の決定を求めることはできず、自己評価を行わなくてはならない。

前述のように、EU競争法の近代化は、規制につき、欧州委からEU加盟各国の国内規制機関への分権化をはかることにより、国内規制機関の役割の比重が増す。同時に、EU域内における情報交換が活発になる。このことは、欧州委と国内規制機関の間の情報の流れだけではなく、国内規制機関同士の情報交換を確保するものである。また、欧州委は、書類を個人の住所に隠匿することを妨げるよう、従業員の自宅を捜査する新しい権限を付与される。

競争法に対する、このような新しい取り組みはまた、国内の裁判所における訴訟の数が増大することにつながると予測される。顧客および競争者が、反競争的な行動により損害を被った場合、損害賠償請求訴訟を提起するであろう。英国においては、米国ほどではないにしろ、すでに、顕著な訴訟数の増加がみられる。

#### 6 . 欧州委員会の活動の活発化

合併や企業買収活動が減少したこともあり、欧州委は、カルテルの問題に焦点をあてるようになった。欧州第一審裁判所が、欧州委は合併につき厳格すぎると厳しく批判したことも、同委員会が規制の対象をカルテルに移したことの原因といえるであろう。合併と異なり、違法なカルテルを暴露することは、異論を差し挟む余地が少ないからである。

同時に、制裁金も増額されている。最近の

プラスターボード事件および任天堂事件の決定における制裁金の額は、欧州委が非常に多額の制裁金を課す決意を示すものである。

リニエンシー（制裁金の減免制度）に関する新しい告示は、不正告発をより魅力的なものにする。欧州委が気づいていない違法なカルテルについての情報を開示する最初の会社は、制裁金の最高100%の減額を受けることができる。このリニエンシーに関する告示は、価格協定を発見することに多大な成功を収めた米国のリニエンシーに関する告示を模範とするものである。

## 7. 国内の競争法規制機関の活動の活発化

国内レベルでは、EU競争法の分権化により、国内規制機関がすでに資源を蓄積してきている。英国においては、公正取引庁（the Office of Fair Trading）が、ロンドンのシティーから優秀なエコノミストや弁護士を採用しており、資源と人員の増加が、当面継続すると一般に予測されている。

考慮すべきもう1つの要因としては、現在、EU加盟各国の競争法規制機関同士が、カルテルやその他の価格協定の取決めを暴露する上で競争関係にあるということである。従って、各規制機関が、独自のリニエンシー制度と不正告発に関するガイドラインを有する。

リニエンシー制度の適用を申請する場合、企業は、欧州委だけではなく、多数の国々のリニエンシー制度を考慮する必要がある。

最後に、規制機関の権限を拡大させるために、多くの国々が新しい競争法を施行している。英国とアイルランドは、非常に攻撃的な姿勢で刑事罰を導入する方向へ向かっている。

## 8. 日本企業にもEU競争法が適用される

次の表から明らかなように、日本企業が制裁金の支払いから免除されるわけではない。

### EU競争法が適用された例

製品	対象となった日本企業数
ビタミン	: 7社
グルコン酸ナトリウム	: 1社
黒鉛電極	: 4社
特選黒鉛	: 4社
ヌクレオチド	: 2社
ビデオ・ゲーム	: 2社

日本企業の本社がEU域外に存在するという事実は、何の保護にもならない。したがって、日本企業が欧州でビジネスを行い、競争法違反を犯す場合、欧州委およびEU加盟国国内の競争法規制機関により制裁金を課される潜在的なリスクが存在する。

## 9. 米国における捜査の影響

通常、不正告発者から情報を入手した結果、米国の競争法規制機関がカルテルの調査を開始し、それが、欧州委による、さらなる調査の引きがねになるという場合が多い。例えば、ビタミン・カルテル事件においては、米国がカルテルの存在を明らかにし、その後、欧州委による調査が開始された。カルテル参加者のうちの1社が欧州委に協力した。

同事件においては、制裁金の総額は、8億5,500万ユーロ（約1,137億円）にのぼり、そのうち、7,350万ユーロ（約98億円）が日本企業に課された。

米国に存在する犯罪捜査権限により、連邦捜査局（Federal Bureau of Investigation, FBI）は、価格協定を発見するために、高度な捜査手段を使用するようになった。ビタミン・カルテル事件においては、情報提供者は、カルテルの会合に出席する際に盗聴装置を仕かけられ、会合が行われたホテルの部屋には隠しカメラが設置された。

欧州委およびEU加盟国の国内規制機関は、会社に対して「夜討ち朝駆け」（dawn-raid）をかける権限を有するので、伝統的に、書類

.....

やその他の記録（予定表への記入やEメール、電話の記録）を発見することに依拠することが多かった。

英国における刑事罰の導入により、米国が使用するいくつかの手段が欧州でも取り入れられるようになるであろう。英国の重大不正捜査局（the Serious Fraud Office）が、英国における刑事上のカルテル捜査に乗り出すことがすでに発表された。カルテルが、刑事上の詐欺捜査と同様に取り扱われることが予測される。

企業にとって特に弱味となるものは、Eメールによる交信である。捜査官は、多くの場合、バック・アップ・ファイルから、何カ月あるいは何年も前のEメールを回収することができる。ファックスや郵便などによる伝統的な通信手段と比べて、Eメールによるコミュニケーションのほとんどは不用意なもので、従って、リスクも大きい。

改正された不正告発奨励制度により、既存のカルテルにも圧力が加えられている。制裁金の100%減額の可能性は、カルテル参加者のうちの1社が欧州委や国内規制機関に協力する大きなインセンティブとなるであろう。

また、カルテルの存在が明らかになると、米国およびEUにおいて損害を被った者から、損害賠償請求訴訟を提起される可能性がある。リニエンシー制度は、民事上の損害賠償支払い命令に対して、保護を提供することはない。

## 10. 任天堂 - ケーススタディー

最後に、任天堂事件について検討する。同事件は、任天堂とその販売代理店との間の垂直的価格協定に関するものである。

欧州委は、任天堂が91年から98年の間にカルテルを組織したことを発見した。カルテルの目的は、EU加盟国間における、任天堂のゲーム機の多大な価格差を維持することであった。

欧州委は、96年までには、スペインにおける任天堂のゲーム機の値段は、英国の3倍であることを発見した。ジョン・メンジーズ社（John Menzies）は、カルテルに参加した英国の販売代理店であった。その当時、ジョン・メンジーズ社により作成された覚書によれば、緊密に協力し合うことにより、販売代理店は、製品を孤立化させるより良い方法を見つけることができ、そうすることにより、価格差を維持することができる」と述べている。

欧州委による調査が開始された際に、ジョン・メンジーズ社は、制裁金の減額を受けるために欧州委に協力することが得策だという結論に最終的に達した。ジョン・メンジーズ社は、上述の覚書を欧州委に提出し、それは、（任天堂を含む）カルテルを告発する証拠の1つとして使用された。

欧州委は、任天堂がカルテルの主当事者であったという事実に鑑み、同社に対して1億4,900万ユーロ（約198億円）の制裁金を課した。欧州委に協力したことに関わらず、ジョン・メンジーズ社は、864万ユーロ（約11億円）の制裁金をまぬがれることはできなかった。同委員会は、その声明の中で、制裁金の額は、各社の違法行為が競争法に与えた真の影響と、十分な抑止力を確保するために各社の規模を反映したものであると述べた。任天堂は、制裁金につき、欧州第一審裁判所に上訴することを発表した。

## 11. 結論

上述のように、競争法は日本企業を含むすべての会社にとって重要なものである。現在、行われている競争法制度の改正により、個人と会社に対して多大なリスクが生じる。

不正告発とリニエンシー制度を巧みに利用することにより、そのようなリスクを軽減することができる。社内で違法行為が行われているかもしれないという疑いが生じた時点

## Report 8 .....

で、ただちに法律的助言を求めることが重要である。社外の弁護士は、監査を行い、リス

クの重大性と規模につき会社に助言することができる。