

EU 拡大後の EU 競争法と合併規則

企業集中に関する新規則、競争制限的な契約等に関する新しい手続規則および技術移転契約に関する新規則等

ブリュッセルセンター

EU は 2004 年 5 月 1 日の 25 カ国体制への拡大を機に、EU 競争法に関して、事前届出制の廃止、欧州委員会の調査権限強化など大幅な改正を行った。本レポートは、ジェトロ・ブリュッセルが最近の EU 競争法の大改正について、ブリュッセルのリンクレーターズ法律事務所の柴崎弁護士に依頼し、とりまとめ、解説いただいたものである。

はじめに

本稿は、法務や EU の社内の専門スタッフ向けではなく、経営者または営業職向けに最近の EU 競争法の大改正について説明したものである。2004 年 5 月 1 日から施行される新しい規則が、以下の 3 つである。

(1) EU 閣僚理事会の新しい企業集中規則 139 / 2004 (以下「2004 年企業集中規則という」)。併せて、水平的企業集中の審査に関する欧州委員会のガイドラインも採択された。

(2) EU 閣僚理事会の競争法実施のための手続を定めた規則 1 / 2003 (以下「2004 年手続規則」という)

(3) 欧州委員会の技術移転契約に関する一括免除規則 772 / 2004

(4) このほかに、欧州委員会が 1998 年に採択した過料の金額の設定に関するガイドライン、自首減免告示 (leniency notice) ならびに

(5) 1999 年末に採択、2001 年 12 月 31 日から施行されている、欧州委員会規則 1983/83 および 1984/83 を継承した欧州委員会の垂直的契約に関する規則 2790/1999 についても解説する。

今回の EU 競争法改正のポイント

- 「巨悪を懲らしめる」ための「重点主義」および「自己責任主義」

その要点は、下記のとおりである。

1. 契約の事前届出制度を廃止する。余った人員を巨悪の摘発に振り向ける。
2. 違反行為に対する過料（罰金）を大幅に引き上げる。
3. カルテルの通報者には、過料を免除または減額し、通報者のインセンティブとする（自首減免告示）。
4. 欧州委員会の調査権限を強化する。
5. 欧州委員会の調査に協力しない場合（不正確、混同を生ぜしめるまたは不完全な情報の提供）に賦課するペナルティーならびに情報を強制的に提供させるための遅延過料を引き上げる。
6. 各加盟国の競争法当局および裁判所にも EU 競争法を適用させる。
7. 企業集中に関する事前規制は維持する。
8. 技術移転契約に関する一括免除規則 772 / 2004 については、ソフトウェアの著作権のライセンスも新たに適用対象とする。また、一定のマーケットシェア以下の契約にのみ適用し、競争者間の契約には、非競争者間の契約よりも厳しい規制を適用する。

1. 競争制限的な契約の事前届出制度の廃止（2004年5月1日から）

2004年5月1日から競争制限的な契約の事前届出制度を廃止する。（ただし、企業集中の事前届出は、重要なので継続する（下記7参照）。この契約の事前届出と企業集中の届出を混同しないように注意する必要がある。）

(1) 契約の事前届出制廃止の理由

競争制限的な契約は、EC条約の81条1項で禁止されており、従前は、EC条約の81条3項に定めた4つの条件を満たした場合には、欧州委員会に事前に届出をして禁止からの免除を取得することが可能であった。

後に、販売店契約、技術移転契約等につき、欧州委員会は、一括免除規則を制定して、その定める条件を満たす契約につき、届出をせずに自動的に免除が得られるようにした。しかし、これらの条件を満たさず、また規則の適用されない種類の契約も多数ある。この事前審査のために、欧州委員会は、膨大な人的資源を投入していたが、欧州委員会に届出をするような契約は、免除を取得できるように十分に練って、競争制限的な程度をできるだけ抑制しかつ流通・効率の改善や消費者・ユーザーに対するメリットなどを主張できるものが大部分であった。また、競争者との価格協定を届け出る人はいない。したがって、仮にその一部は違法で禁止しなければならないものであったとしても、その違法性の程度は低かった。そこで、欧州委員会は、今回の改正により契約の事前届出制を廃止し、その人的資源をより違法性の高い案件の取締りにあてることによって重点主義を図っている。

(2) 事前届出制度の廃止による実務上の影響

a. 企業による自主的なEU競争法違反のリスク管理の必要性

事前届出制度の廃止により、契約などにつき欧州委員会から事前に適法性の確認を得られなくなったことは、企業が自らの判断によりEU競争法違反のリスク管理を行う必要性が顕著に大きくなったことを意味する。

ただし、従前問題とされたことがない新規のEU競争法上の論点については、事前に欧州委員会の見解を示すガイダンス・レターと呼ばれる文書を欧州委員会に求めることができる。

また、2004年5月1日から新たに10カ国がEUに加盟したことにより、新規加盟国10カ国の企業およびこれらの国で使用される販売店契約に対しても、猶予期間なく、直ちにEUの競争法が適用されることになった。したがって、販売店契約、合併契約、技術援助契約等についても、EU競争法に違反するものがないか、早急に見直しを必要とするものが多く存在すると思われる。

b. 欧州委員会によるハードコア競争制限案件に対する取り締まりの強化

競争法上「巨悪」とされるものは、最近ハードコア競争制限 (hardcore restriction) と言われている。具体的には、

- i. 価格協定、市場分割などの水平的カルテル行為
- ii. 並行輸出・輸入の制限および再販売価格の維持行為等の垂直的競争制限
- iii. 市場支配的な地位の濫用

などがその例であると言われている。欧州委員会は、従来事前届出のあった契約の事前審査に追われ、このような「巨悪」の多くを見逃してきたが、事前届出制度を廃止した現在、欧州委員会および各加盟国の競争当局は、このような「巨悪を懲らしめる」ために重点的に活動を行っている。

2. 実体法違反の過料の著しい高額化 1998年1月の過料の金額設定に関するガイドライン

(1) 「巨悪を懲らしめる」ための「厳罰主義」

欧州委員会は、カルテル、並行輸入阻害等、EC条約第81条1項および第82条に違反した企業に対し、当該企業グループの総売上の10%を上限とする過料を賦課することができる。具体的な金額は、1997年までは、それほど高くなかったが、欧州委員会が1998年に過料の金額の設定に関するガイドラインを採択した後は、過料の金額がその前と比べると数倍といったレベルに上がった（例えば2000年のリジン・カルテル事件、2001年のピタミン・カルテル事件および黒鉛電極カルテル事件など）。

また、上記のようなレベルの金額は、域外会社の欧州における子会社には払えないので、最近はその本国の親会社に対して過料を賦課する事件が増えている。その中には、親会社

の社員は違法行為に荷担していないどころか、まったく違法行為を知らなかったという例もある（欧州裁判所ではこのような場合、過料が許されるか否かが問われている）。

さらに高額な過料を課された事件として、例えば、ビタミン・カルテルでのホフマン・ラ・ロッシュの4億6,200万ユーロ（2001年）、市場支配的地位の濫用でのマイクロソフトの4億9,700万ユーロ（2004年3月）、輸出禁止・並行輸入の阻止行為での日本のゲーム機メーカーの1億4,900万ユーロ（2002年）といったものがあげられる。

(2) ガイドラインが定める過料の金額の算定方法

1998年の過料の金額設定に関するガイドラインは、EU競争法の違反行為の態様につき、(i)重大性の低い違反行為、(ii)重大な違反行為および(iii)極めて重大な違反行為の3つの態様に分け、それぞれにつき過料の標準額を、1,000~100万ユーロ、100万~2,000万ユーロ、2,000万ユーロ以上と設定している。これに違反行為の継続期間が、(i)1年以上5年以下であれば50%、(ii)5年以上であれば10%に年数を乗じた数字分をそれぞれ上限として上記の標準額に加えて、各違反者毎に過料の基本額を設定する。

その後、欧州委員会は、各違反者の違反行為の態様を斟酌して、この基本額を増額または減額し、最後に、後に説明する減免告示の適用の有無を検討する（詳細の解説については「EU競争法と2004年手続法」（柴崎洋一、JCAジャーナル2004年5月号）を参照のこと）。

(3) 過去に日系企業が過料を受けた事件

具体的な事例としては、最近日系の大手ゲーム機メーカーおよび同社の欧州の正規輸入代理店7社が共謀して、同メーカーのゲーム機およびそのゲームカートリッジの並行輸入を阻害し、欧州委員会から8社合計1億6,780万ユーロの過料を課された事件がある。

また、同種の並行輸入阻止事件は古くから日系企業が経験してきており、そのリーディングケースが日本のB社（大手ハイファイメーカー）である。同社はベルギー・英国の販売会社およびフランス・ドイツの販売店の計4社に対し欧州委員会が合計695万ECUの過料を課したが、後にEC裁判所による上訴判決がこれを320万ECUに減額した（詳細は「(B社)事件に関するEC裁判所の上訴判決」（柴崎洋一、国際商事法務Vol.13, No.2(1985)）P100を参照のこと）。このほか、日系企業の過料事件としては、オートバイ

メーカー、カメラメーカー、事務機メーカー、別のハイファイメーカーとかなりの数にのぼる。

なぜ、同種の事件が繰り返されるのか？たとえ自社のグループ会社による欧州全体での販売が増えていても、自分が営業責任を務める A 国の販売が他国からの並行輸入品などの理由で伸びなければ、販売不振に悩むことになる。独立した販売店の場合、隣国の他の販売店またはメーカーの販売子会社からの並行輸入品が自国の市場に多量に入ってくれば死活問題である。だから、違反行為が起こるのであろうが、これでは解決にならないだけでなく、自分の首を締めることになる。

販売店および販売会社の統廃合、価格政策を含め欧州レベルの政策論議をすべきである。また、後で述べるように契約書のチェックと欧州レベルでの競争法遵守プログラムを作成し、効果的に活用することが重要になる。日本企業の「清濁併せ呑む」「建前と本音は違ふ」式の経営姿勢は、違法なことを行わないだけでなく、「違法なことを行わないことを達成または保証するシステムを運用する」というシステムに変わりつつある。

また、有力なライバル企業に対し、OEM により製品を独占的に供給する契約を締結した日本企業については、ユーザーが高額で日本の商品を買うことを余儀なくされた、という理由で各社 100 万 ECU の過料を賦課された事件がある（「(A 社) / シーメンス事件に関する EC 委員会の過料決定」(柴崎洋一、国際商事法務 Vol.14, No.5 (1986)を参照のこと)。共生という言葉が流行した時期があるが、ライバル企業との契約は要注意である。類似の競争制限的な効果は、マーケットシェアの高い企業が、広域テリトリーに関する独占的販売権を与える契約についてもいえる。

カルテル事件については、黒鉛電極の製造業者 8 社が、黒鉛電極の価格協定および市場分割協定を行ったとして欧州委員会により 8 社合計で 2 億 1,880 万ユーロの過料を課された事件がある。この事件は、その後製造業者 7 社が欧州第一審裁判所に控訴した結果、欧州委員会が決定した過料の金額が減額修正される判決が下されている。

3. 自首による過料の免除または減額の制度 - 減免告示 (Leniency Notice)

欧州委員会は、カルテル事件の調査の端緒を見つけるのが難しいという問題に対処するため、1996 年に、**自首による過料の免除または減額の制度** (Leniency Notice、減免告示と略す) を設けた。これにより、最近は多くのカルテル事件を摘発し、多額の過料を賦課

している。自首減免制度については、日本でもその導入を検討しているが、日本の経済界は「密告や仲間を売ることは国民性に反する」という理由で反対している。しかし欧州における日系企業は、他の日系企業がカルテルの一員である場合も含めて、多くの事件ですでにこれを利用している。

2002年に改訂された減免告示では、協力の態様によって、過料の免除または3段階の減額が認められている。

(1) 過料の免除を受けるための条件

まず、以下のいずれかの場合には、過料が免除されることになる。

- (a) 欧州委員会の見解として、欧州委員会が、立入検査開始決定を下し得るような証拠を提出した最初の当事者である場合。
- (b) 欧州委員会の見解として、欧州委員会がE C条約 81 条違反を認定できるような証拠を提出した最初の当事者である場合。

免除を受けるには、さらに以下のすべての条件を満たさなければならない。

- i. カルテルについて、自らが有しあるいは取得し得る全ての関連証拠を提出し、調査手続に全面的に協力すること。
- ii. カルテルの通報前に、当該違法行為への関与を終了したこと。
- iii. 他の企業にカルテルへの参加を強要していないこと。

(2) 過料の減額を受けるための条件

過料の減額措置を受けるためには、当該企業が、欧州委員会がすでに有している証拠に照らし、重要な付加価値をもたらす証拠を提出する必要がある。最初にこのような証拠を提出した企業は、50%～30%、2番目に提出した企業は30%～20%、3番目以下は、20%以下の減額を受けることができる。

また、欧州委員会が認識していない事実であって、違法行為の重大性または直接関連する事実の証拠を提出した企業に対しては、当該証拠に関連する要因を除外した上で過料を課すこととしている。

(3) 日系企業が過去に減免告示を利用した事件

過去に日系企業が減免告示を利用した例としては、70%以上の過料免除が認められた2001年の黒鉛電極カルテル事件およびソジウムグルコネイト事件、2002年のヌクレオチド事件など、多くの日系企業がこの自首減免制度を利用している。

4. 欧州委員会の調査権の拡大

(1) 情報請求

従来、欧州委員会から非公式の情報請求のレターが来ても、これに答える法律上の義務はなかった。欧州委員会はこれらのレターに対し回答がなかった場合にのみ、公式に強制力のある情報請求のレターを出すことができた。

これに対し、2004年の手続規則および企業集中規則の改正により、欧州委員会は、最初から強制力のある情報請求レターを出すことができるようになった。したがって、このレターを読まないで捨てたり紛失したりすると大きなリスクとなる。裁判所と違い「委員会」という名称はよくある組織と誤解・軽視される場合があるので注意を要する。

情報請求に関する事例としては、日本の大手電気メーカーのフランスおよびベルギーの販売会社が、欧州委員会の請求に対し、故意に不正確な情報を提出したことを理由に、高額の過料を課せられた事件がある。

(2) 立入検査

違反行為を行った企業の立入検査は、従来旧手続規則及び旧企業集中規則の下でも行われてきている（詳細は、「EU競争法と2004年手続法」（柴崎洋一、JCAジャーナル2004年5月号）を参照のこと）。

2004年の手続規則改正では、従来認められていなかった、当該事業者の代表者や従業員の自宅、車両等における立入検査も認められることになった。

また、従来は立入検査といっても、基本的には証拠書類の搜索・押収（ただしコピーのみ）であり、検査担当者によりそれらの書類を理解するための関連質問が行われるだけであった。これに対し、2004年改正では、当該事業者の代表者や従業員の尋問および供述録取書の作成ができるようになった。

5. 手続法違反の過料の高額化

2004年5月1日から施行する2004年手続規則及び2004年企業集中規則は、手続法違反の過料をも高額化した。

a. 旧規則

- i. 旧手続規則及び旧企業集中規則は、不正確または混同を招く情報を提供したり、欧州委員会の情報請求に対し拒否または不完全な回答をした場合の過料の上限をそれぞれ5,000ユーロおよび50,000ユーロとしていた。
- ii. また、情報を半強制的に提供させるために、一日あたり1,000ユーロ（旧手続規則）および25,000ユーロ（旧企業集中規則）を上限とする履行強制金を賦課することができるとしていた。

b. 新規則

2004年手続規則及び2004年企業集中規則は、上記の過料および履行強制金の上限を下記のように引き上げた。

- i. 過料：グループの年間総売上上の1%
=> 1兆円企業の場合100億円
- ii. 履行強制金：遅延1日あたり、グループの1日平均総売上上の5%
=> 1兆円企業の場合1日あたり1億3,700万円

旧規則時代の事件ではあるが、同業者同士の合併会社設立を計画した日系大手重機メーカーが、欧州委員会からの情報請求に対して不完全な回答をし、かつ定められた期限までに回答を行わなかったとして、5万ユーロの過料を課せられている。さらに、情報請求の提出期限から上記企業集中案件の終了日までの60日間につき1日当たり1万5,000ユーロ（合計95万ユーロ）の履行遅滞金も課せられた。

6. 各加盟国の競争法当局および裁判所による EU 競争法の適用

各加盟国の競争法当局および裁判所は、加盟国間の通商に影響を与えうる競争制限的な協定・協調行為につき EU 競争法（EC 条約 81 条 1 項）を適用する（EU 競争法を適用する場合には、同じ目的を有する加盟国の競争法は適用できない）。

ただし、当事者の一方的行為（例えば、市場支配的な地位の濫用）については、加盟国間の通商に影響を与え得る行為についても、各加盟国は異なる国内法を制定し適用できる、という異なる結論になった。なお、ドイツ法では、1 社で 1/3、3 社で 50%または 5 社で 2/3 の市場占拠率がある場合には、市場支配的地位を有するものと推定される。

加盟国の競争当局および裁判所が EU 競争法を適用することが可能または必要となったことに伴い、EU 競争法の解釈・適用については、統一を図り矛盾するような運用を避けなければならない。そのため、欧州委員会および加盟国の競争当局が裁判所において助言を行うことを可能にするなど、各種の施策が取られている。

まず、欧州競争法ネットワーク（ECN）を活用し、欧州委員会と加盟国が、相互に情報交換し、競争法の適用・執行に関する協力体制が強化されている。また、情報交換を通じ、EU 競争法の適用・執行に際して、早い時期に主たる責任を担う当局を決めることにより、相互に矛盾抵触が生じることを防ぎ、当該案件につき適切な当局が処理を行うよう調整・協力することも期待できる。例えば、5 カ国に渉る違反行為の場合は欧州委員会、ドイツとオーストリアの 2 国間で行われた違反事件については、ドイツのカルテル庁というように決められる。

7. 企業集中の事前審査は、重要分野として継続する

(1) 「企業集中」の定義

「企業集中」とは、a. 合併、b. 企業買収、c. 生産・販売等事業を単独で行うための全機能を有し、かつ共同でコントロールを行使する合併会社の設立およびその株主等の変更を意味する。

欧州では、大型の企業集中は欧州委員会が、中型・小型のそれは各加盟国の競争法当局が、それぞれの企業集中に関する規則に基づいて審査を行う。上記の 3 つの取引のうち、合併と合併事業については、日本の大手企業の場合、通常は大型の企業集中として欧州委員会が審査する。一方、企業買収については、買収先がよほど売上の大きな会社でない限り、

通常は中型・小型の企業集中となり、各加盟国の競争法当局が審査を行う。上記の3つの取引以外の契約は、原則として届出が不要な契約と言える。

企業集中は、市場の構造を恒常的に変えてしまうため、市場の競争に与える影響が大きく、また、一旦実行されれば元の状態に戻すことは通常困難である。そのため、たとえ契約を締結しても、事前届出を要求され、欧州委員会による慎重な事前審査を受けることになる。これに対し、販売店契約、業務提携契約等その他の契約の場合は、短期間で終了したり、または期間の経過とともに失効、元の契約以前の状態に戻るのが普通であるため、事後の調査・取締りによっても対応が可能である。

(2) EUの企業集中の届出状況

EUの企業集中の届出制度は、1990年から始まったが、2004年8月31日時点までに2,559件の届出が確認されている。このうち、18件のみが禁止措置の対象になったという統計が紹介されているが、それ以外に実質的に禁止措置と同様の結果となったと考えられる案件が多くある。例えば、84件の取下げのうち20件は、当事者が再度届出をしている（これは、4ヵ月にわたる第2次審査期間を回避するための弁法で、残りの64件の多くは、届出の手續が困難で断念した案件と考えられる）。

また、マーケットシェアの高くなる商品の1工場およびこれに関する営業部門の譲渡処分の約束などをして、その部分を除く全体の企業集中の取引を認めてもらうなど（これをコミットメントという）のケースが176件ある。したがって、これらも実質的には企業集中の一部の禁止である。禁止、取下げおよびコミットメントのケースを合計すると全届出件数の10%を超える。

また、上記の第2次審査期間に至ったケースは、139件ある。これらは、上記とも重なる場合が多いが、届出の10%を超えるケースがトラブルに至っていると考え慎重に届出を行う必要がある。届出書に関しては、日本の公正取引委員会に提出した10ページ程度の届出書の英訳で済むと考える人が多いが、EUにおいてはその数倍の分量が平均的であり、意識の切り替えが必要である。また、必要な情報が含まれていない届出書を提出しても、審査期間は進行しないので注意が肝要である。

(3) 今回の改正におけるEUの企業集中制度についての主要な変更点

今回の改正におけるEUの企業集中制度についての変更点のうち主なものは、以下の通りである。

a. 企業集中の実体的判断基準の変更

従前の「市場支配」の概念から離れ、「競争を顕著に阻害する」すべての企業集中が阻止されるべきことが明示された。

この基準の変更により、例えば、企業集中の結果、「市場支配」が成立しているとはいえない売手寡占市場であっても、当該企業集中が、当該市場における競争を顕著に阻害するおそれがある場合には、企業集中が認められないことになる。

b. 欧州委員会または加盟国に対する移送制度 - 届出の負担の軽減

改正後の移送制度の大きな特徴は以下の2点である。

欧州委員会または加盟国の競争当局への届出前に、欧州委員会または加盟国に対する移送の申請を行うことができる。

共同体規模を有しない企業集中であっても、3カ国以上の加盟国における企業集中の届出基準を満たし、かつこれらの加盟国が異議を出さない場合には、欧州委員会への移送が可能となる。

従前の企業集中規則においても、共同体規模を有する企業集中については、欧州委員会において届出を行えば、EU加盟国およびEEA（欧州経済領域）加盟国における届出を行う必要がなかった。

今回の改正では、さらに、欧州規模を有しないためEUでの届出基準を満たさない企業集中であっても、3カ国以上の加盟国における企業集中の届出基準を満たす案件は、他の加盟国における反対がない限り、企業集中の当事者の申請により欧州委員会に移送され、欧州委員会における届出・審理が可能となった。これらのメリットは、今回のEU拡大により新規10カ国が新たに加盟したことによりさらに顕著となった。

ただし、欧州委員会一本で届出をするための移送申請をしても、その承認をもらうための手続自体に最低でも15日+が必要となり、結局、当該企業集中の承認を得るためには、最低でも、上記の日数プラス欧州委員会による第1次審査に要する25労働日がプラスして

必要となる点が、この移送制度を利用しにくくしている。また、加盟国のうち1国が反対しないという保証もない。

c. 届出の時期・期限

従前は、原則として企業集中の契約を締結した後でなければ、届出はできなかった。今回の改正により、企業集中の当事者は、企業集中を行う意思があることを欧州委員会に証明できる場合、契約締結前であっても届出ができるようになった。

なお、旧企業集中規則における契約締結後7日間以内に届出を行うというルールは廃止された。

d. 欧州委員会による審査・決定等に関する期限の変更

欧州委員会による企業集中の審査・決定等の期限の変更は以下表の通りである。

また、期限の計算をより明確に行うことができるよう、改正後は「労働日」により期限が明示されている。

改正前	改正後
第1次審査 (Phase I) ・届出書の受領日より1ヶ月 ・コミットメントが提供された場合または移送申請があった場合は、6週間に延長	第1次審査 (Phase I) ・届出書の受領日より25労働日 ・コミットメントが提供された場合または移送申請があった場合は、35労働日に延長
第2次審査 (Phase II) ・第2次審査の実施の決定がなされた日より4ヶ月	第2次審査 (Phase II) ・第2次審査の実施の決定がなされた日より90労働日 ・届出当事者からの申請、または届出当事者からの同意を得た上での欧州委員会からの申請があった場合は、さらに20労働日延長 ・第2次審査から54労働日を経過した後に届出当事者が変更を提出した場合には、さらに15労働日延長

(2004年企業集中規則の詳細については、「企業集中に関する2004年EU規則」(柴崎洋一、JCAジャーナル2004年4月号。特に、P5、P8の日系企業のための注意点)を参照のこと。)

8. 技術移転契約に関する欧州委員会の新規則

技術移転契約については、一括免除規則 772 / 2004 が新たに制定され、マーケットシェアによる適用基準および競争者間 / 非競争者間に応じた別個の規制が新たに導入された。これによりライバル企業間の契約か否かで評価の基準、すなわち契約に盛り込むことのできる拘束条項が異なってくる。特にマーケットシェアの高い当事者の契約には厳しい基準を適用し、ライバル企業間でない契約には柔軟に評価している。これは、今までにないアプローチであるため、従来の各社の技術移転契約に関するマニュアルは、上記の変更に伴い変更する必要がある。

ソフトウェアの著作権のライセンス契約にも新しい規則は適用されるため、今後各社は同規則にしたがい、契約書を作成する必要がある。また、従来技術移転契約に関する欧州委員会の規則は、メーカーに限られるという認識が大半であったと思われるが、今後は商社、金融機関、建設会社等全てのサービス業が、この規則の適用を考慮しなければならなくなるであろう。

(詳細については、「技術移転契約に関する2004年欧州委員会規則」(柴崎洋一、国際商事法務 Vol.32, No.5 (2004))を参照のこと。)

9. 競争法対策の決め手

競争法のリスクを避ける効果的な方法は、下記のとおりである。

(1) 競争法遵守プログラムを作成し、効果的に活用する

上術のように、企業は、自らの行為がEU競争法に違反しないかどうかを絶えず判断し、リスク管理を行わなければならない。

そのためには、実際に企業の営業担当者が、どのような行為が競争法違反となるのかを認識する必要がある。そこで、多くの企業では、競争法コンプライアンス・マニュアル(違反行為および違反が疑われる場合の対応法を解説)を作成し、社員に配布している。また、社員向けのセミナーを開催したり、毎年コンプライアンス・プログラムに違反していない

旨の誓約書を提出させるなど、社員向けに徹底した競争法違反の防止活動を行っている企業もある。

(2) 契約書をチェックする

取引先と契約書を締結する際には、特に細心の注意が必要である。

例えば、販売店契約等を締結する際に、各販売店に販売地域を指定し、当該地域外の顧客との販売を一律に禁止する契約を見ることがよくあるが、このような契約は、販売地域外の顧客との消極的販売をも禁止することになるので、前述したハードコア競争制限条項となる。この場合、契約全体に EU 競争法における一括適用免除を受けることができなくなる。

また、契約書の内容が EU 競争法に違反する場合には、その契約書の期間中、違反行為が行われたと認定され、過料の金額が増えることになる。

(3) 文書の作成・管理のルールを徹底する

欧州委員会に限らず、競争法当局が企業による競争法違反行為を立証する際には、多くの証拠を文書に依拠することになる。したがって、不正確または誤解を招くような表現を用いた文書を作成すれば、企業が競争法違反の疑いをかけられることになる。また、調査の際に当該文書が不利益な証拠として使用される可能性もある。例えば、"Destroy after having read this mail." "This is off the record." "Kill Company A." "Don't give even 1 kilo of Product A." などは、不適切な文例である。

文書作成にあたっては、第三者の目からみて適法・適切な営業を行っていることが明らかに読み取れるような表現・体裁の文書を作成すべきである。不幸にも競争法当局から調査を受けることとなった場合でも、これらの文書の存在が、競争法違反を争う企業にとり有利な証拠として使用することができる。

また、欧州委員会が後日、競争法違反認定の証拠となりうる文書を発見した場合には、破棄してはならない。Eメールなどは、多くの場所にコピーが存在し、証拠隠滅は事実上不可能または著しく困難である。証拠隠滅を試みたことが明らかになった場合は、通常欧州委員会により、極めて厳しい措置が取られる。このような場合、当該違反行為を停止し、停止の事実を文書で報告するのが正しい方法である。

(4) 第三者として欧州委員会より情報請求を受ける場合の対応

前述の通り、自らが EU 競争法の違反者として調査の対象となっていない場合でも、情報請求に対しては迅速・適切に対応しなければ、欧州委員会から過料の制裁を受ける可能性がある。

また、情報請求に対し、適切な回答を提出しなければ、自らも違反行為に加担しているとの疑いをかけられる可能性もある。

(5) 欧州委員会により EU 競争法に違反したとして調査の対象となった場合

EU 競争法に違反したとして調査の対象となった場合、初期の対応が不適切であれば、欧州委員会により、不当に違法行為を認定されたり、高額な過料を制裁される可能性が高くなる（欧州委員会は、検察官であり、かつ裁判官であるので、予断をもって調査にあたることがある）。その場合、ただちに専門の弁護士に連絡をして、対策を立てるべきである。

(6) 欧州委員会の調査の対象となる前に、自ら違反行為を発見した場合

この場合には、ただちに違法行為を中止し、中止した旨の文書を作成する。自首減免告示の申請の可能性を含め、この段階では少なくとも弁護士に相談すべきである。

以 上