

電子商取引分野におけるSector Inquiryや縦の取引制限規制



2016年1月7日

弁護士、ニューヨーク州弁護士ブリュッセル弁護士会アソシエイトメンバー
DLA Piper法律事務所Brussels Office

柴崎 洋一 yoichi.shibasaki@dlapiper.com

Copyright © 20145 by Yoichi Shibasaki

はじめに

- 本トピックは日系企業の欧州における駐在員がビジネスにおいて行わなければならない販売店契約の作成、その履行、値決め等に関する話です。
- 電子商取引分野のSector Inquiryが昨年5月開始。争点は流通に関する競争法の適用。店舗を有しネット販売も行うHybridも一部対象。特に国外の顧客に対する販売禁止が問題視。テリトリー制限がハードコア競争制限となる問題は後述。
- ネット販売者の「ただ乗り」問題の解決が重要。
- 電子商取引分野専門はアマゾンのような米系の企業が強く、楽天の日本国外の売上は10%。

1. 契約の作成と競争法の適用方法

- TFEU条約101 条(1)項:「共通市場における競争を制限する**目的又は**効果を有し加盟国間の通商に影響を及ぼしうる事業者間の合意及び協調行為は禁止される。」
 1. TFEU条約101 条(3)項を立証する。
 - a) 商品の**生産・販売の改善**又は技術・経済の発展に貢献
 - b) その結果生じる**利益が消費者**に公正に還元される
 - c) 目的達成に**必要不可欠**でない制限を当事者に課さない
 - d) 製品の**実質的な一部**の競争を排除する可能性がない
 2. 欧州委のセーフハーバー規則を使う。→自動免除
 - a) シェアが一定の限度以下
 - b) ハードコア契約条項がない等客観的な条件を満たす。
- 本日は、シェアがNo1で40%を超える場合に問題になり得るTFEU 102条の話はしない。

2. 販売店契約・ユーザーとの供給契約

- ・ 販売店契約、OEM契約、原材料の供給業者との供給契約(以下「垂直契約」という)で、競争制限的合意を行うことも、水平カルテルと同じTFEU 101条で禁止される。
- ・ EUでは、他国に比べて垂直契約に関する規制が極めて厳しい。これは、EUの最も重要な理念が、「共通市場」の創設、「EEA内商品自由流通の原則」であるためである。
- ・ 電子取引の調査もこの点が主な問題点と考えられる。
- ・ 欧州委は、「垂直的制限に関する規則330/2010」(以下、「垂直規則」という)によって、セーフハーバーを提供
- ・ 但し、共同研究開発が先行している場合の供給契約は、共同研究開発に関する欧州委規則を適用する。

3. 垂直契約規則の内容

当事者双方のシェアが30%以下で「ハードコア条項」がない販売店契約は、101条1項違反から免除

下記「ハードコア条項」を規定すると、契約全体につき免除は得られない。

- 再販価格維持行為
- テリトリー制限

垂直規則の条件を満たさない競争品取扱禁止及び類似規定は、セーフハーバーが得られず101条3項の4条件を満たさないとその条項が無効。

1970年代から相当数の日本企業が主にテリトリー制限違反行為で制裁。ゲーム機事件では、約200億円の制裁金。

4. 「ハードコア条項」(再販価格)最重要点

再販価格維持行為は、重大な違反行為である。

- 「最高」販売価格を合意することは許される
- 「推奨価格」はよい。
- 下記は違法な再販価格維持行為：
 - i. 圧力で拘束：「守らないと来年の商売はないかも...」
 - ii. インセンティブ：「守ってくれたらリベートをx%.払うよ..」
- 「価格表」「値引表」⇒「拘束力がない」旨明記
- B to B, インターネットによる価格低下
- 小売店はショールームと化し、消費者はスマホで買い物
- インターネットによる「ただ乗り」防止の方策は？

5. 「ハードコア条項」を入れない(再販制限): 最重要

1. EEAでテリトリー制限・顧客制限→ハードコアの競争制限

2. 但し、再販先の地域/顧客を制限できる例外有:

a. 下記に関する「積極的」販売を制限する:(i)他の販売店が独占的販売権を有する地域又は顧客、又は(ii) 供給業者が独占的に留保している地域又は顧客

3. 排他的供給義務がテリトリー制限として機能する場合があるので要注意。欧州のDistributor 10社が下記の義務を負うとする:

“Distributor shall buy the contract products only from Sonic GmbH.”(Sonic GmbHは日本の生産者の販売子会社)

ポンドが下落して英国の価格が下がったが、大陸の販売店は、英国のDistributorから購入できない。

6. 競業避止義務及び排他的購入義務

- ・ 競業避止義務の定義
 - 1) 契約商品と競合する製品の生産、販売の制限
 - 2) 前年度の総購入量(代替品およびブランド内外共に含む)の80%を超える量を購入する義務を課すこと(垂直規則1(b)後段の定義)
 - 3) 契約商品の横流品購入禁止も含む(排他的購入義務)
- ・ 競業避止義務は、その期間が5年以内の定期期間であることが必要。5年を超えるものはセーフハーバーが得られず101条3項の4条件を満たさないとその条項が無効。(他の契約条項有効性に影響しない。ハードコア条項とは異なる。)
- ・ 競業避止義務を含む契約を5年ごとに締結できる。
- ・ 期間の定めはあるが、自動更新条項のない場合で期間終了後も取引を継続する場合、期間の定めのない契約となる場合が多いので、要注意。

7. 競争社間の供給、(共同生産契約)のセーフハーバー

1. シェア:当事者の合計シェアが20%以下
2. ハードコア制限の合意がないこと
 - a) 第三者への販売価格の設定(但し共同販売の場合の直接の顧客に対する価格の合意は可)
 - b) 生産または販売の制限(但し以下は可)
 - i. 片務的、双務的専門化契約において製品の数量を合意すること、共同生産契約において生産合併事業の生産能力および生産量を合意すること。
 - ii. 共同販売の場合、販売目標を設定すること。
 - c) 販売地域または顧客の割当

弁護士 柴崎 洋一

日本国・NY州弁護士、ブリュッセル弁護士会アソシエイトメンバー

- ・ **業務範囲:** EU法のアドバイスおよび欧州委員会とのコミュニケーション、M&A、合併、ディストリビューション、OEM供給、エイジェンシー、技術援助、共同研究開発契約その他各種契約書の作成ならびに当局への必要な届出、会社・事務所の設立・設置、雇用関係、各国弁護士との共同作業またはその紹介・斡旋。
- ・ **欧州での経歴:** Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton 法律事務所(ブリュッセル事務所)のパートナー(1990年 - 1996年6月): De Bandt, van Hecke, Lagae & Loesch 法律事務所のパートナー(1996年7月から)、同事務所が Linklaters 法律事務所のベルギー支店となり Linklaters 法律事務所のパートナーとなる(2003年1月 - 2009年2月)。2009年3月から DLA Piper 法律事務所。
- ・ **教職歴:** ルーヴァン大学講師(1987-1988年)、同大学客員教授(1990-1991年および1993年)、ESAL Management School 客員教授(1993年-1996年)
- ・ **DLA Piper 法律事務所, Avenue Louise 106, 1050 Brussels, Tel: + 32 2 500 1500; Fax: + 32 2 500 1600、携帯: + 32 478 40 15 66; E-mail: yoichi.shibasaki@dlapiper.com (業務)**

DLA Piper Brussels Office の紹介

- DLA Piper 法律事務所は、英国および米国の中都市の地域法律事務所が、欧州大陸等の中規模の法律事務所を取り込んでここ10年程で急激に成長して77のオフィスを有するおそらく世界最大の国際法律事務所になりました。弁護士数は約4200人。成功の理由は、M&A、金融等利益率の高い分野のみならず、訴訟、知的財産権、不動産、労働、環境等のすべての企業法務の分野にわたり依頼者のニーズを満たすことを目指しているからです。
- 中都市の地域法律事務所として中規模の取引や訴訟も扱うビジネスモデルは、コスト競争に有利です。
- DLA Piper Brussels Office は、現在弁護士130人でベルギーで最も大きな法律事務所の1つです。
- M&A件数（金額ではない）実績過去数年間:"世界でNo. 1"。
- EU/Competition 部門の長は、ドイツ人のBertold Bar-Bouyssierre

DLA PIPER OFFICES

AUSTRIA

Vienna

AUSTRALIA

Brisbane
Canberra
Melbourne
Perth
Sydney

BAHRAIN

Manama

BELGIUM

Antwerp
Brussels

CHINA

Beijing
Hong Kong
Shanghai

CZECH REPUBLIC

Prague

FRANCE

Paris

GEORGIA

Tbilisi

GERMANY

Berlin
Cologne
Frankfurt
Hamburg
Munich

HUNGARY

Budapest

ITALY

Milan
Rome

JAPAN

Tokyo

KUWAIT

Kuwait City

NETHERLANDS

Amsterdam

NORWAY

Oslo

OMAN

Muscat

POLAND

Warsaw

QATAR

Doha

ROMANIA

Bucharest

RUSSIA

Moscow
St. Petersburg

SAUDI ARABIA

Riyadh

SINGAPORE

Singapore

SLOVAK REPUBLIC

Bratislava

SPAIN

Madrid

THAILAND

Bangkok

TURKEY

Istanbul

UKRAINE

Kyiv

UNITED ARAB

EMIRATES

Abu Dhabi
Dubai

UNITED KINGDOM

Birmingham
Edinburgh
Glasgow
Leeds
Liverpool
London
Manchester
Sheffield

UNITED STATES

Atlanta
Austin
Baltimore
Boston
Chicago
Dallas
Delaware
Houston
Los Angeles
Miami
New Jersey
New York
Northern Virginia
Philadelphia
Phoenix
Raleigh
Sacramento
San Diego
San Francisco
Seattle
Silicon Valley
Tampa
Washington, DC

DLA PIPER GROUP FIRMS

BOSNIA- HERZEGOVINA

Sarajevo

CROATIA

Zagreb

EGYPT

Cairo

GHANA

Accra

KENYA

Nairobi

NEW ZEALAND

Auckland
Wellington

SOUTH AFRICA

Cape Town
Johannesburg

SWEDEN

Stockholm

TANZANIA

Dar es Salaam
Mwanza

VENEZUELA

Caracas

ZAMBIA

Lusaka

DLA PIPER FOCUS FIRMS

DENMARK

Copenhagen

IRELAND

Dublin

MONGOLIA

Ulan Bator

PORTUGAL

Lisbon

PREFERRED FIRMS

BRAZIL

Rio de Janeiro
São Paulo

追加資料の請求

下記資料の送付を希望します。アルファベットで御記入の上提出又はメールでyoichi.shibasaki@dlapiper.com

まで御請求ください。

- 会社名:
- 氏名:
- 電話番号:
- email宛先:

下記の該当箇所を丸で囲んでください。

- 以下の全て以下の全文和訳
 - 欧州委員会垂直規則330/2010
 - 欧州委員会ライセンス規則316/2014(2014.5.1からの新規則)
 - エイジェンシー契約に関するEU指令
- 以下のパワーポイント
 - 競争法コンプライアンス
 - 市場支配的地位の濫用
 - M&A