

理店の顧客(ホテル、レストラン及びカフェ)に対するビール等の販売価格を拘束した事案を前提とする。

Super Bock はビール、容器入り飲用水、ソフトドリンク、アイ스티ー、ワイン、サングリア、サイダーを製造販売するポルトガルの会社であり、主たる事業はビール及び容器入り飲用水の製造販売である。Super Bock は、ポルトガルにおいてホテル、レストラン及びカフェに飲料を販売することを目的として独立系販売代理店と独占的販売契約を締結していた。販売代理店は Super Bock から購入した飲料をほぼポルトガル全域に販売しており、Super Bock による直売地域はリスボン、ポルト、マデイラ諸島等に限定されていた。

Super Bock は、少なくとも 2006 年 5 月 15 日から 2017 年 1 月 23 日までの間、全ての販売代理店に対して、Super Bock が販売した飲料を再販売するときに販売代理店が遵守すべき取引条件を課していた。Super Bock はポルトガル市場で安定的かつ一貫した最低価格レベルを維持することを目的として最低再販売価格を設定していた。

Super Bock の販売部門は毎月最低再販売価格のリストを承認し、それを口頭又は文書(電子メール)で販売代理店に伝達していたところ、この価格は販売代理店によって概ね遵守されていた。また、Super Bock は販売代理店に対して数量・価格といった再販売に関するデータを報告することを要求する等の追跡システムを構築していた。価格が遵守されなかった場合、販売代理店が Super Bock から飲料を購入する際の値引きや販売代理店が顧客に行った値引き分の返還といった金銭的インセンティブの廃止、飲料の供給・補給の拒絶といった報復措置が講じられていた。

2019 年、ポルトガル競争当局は、Super Bock が、直接的及び間接的方法で、ほぼポルトガル全域において独立系販売代理店による商品の再販売価格等の取引条件を設定する行為は、ポルトガル競争法 9 条 1 項(a)及び欧州競争法 101 条 1 項に違反すると判断し、Super Bock 及びその役職員に制裁金⁶を科した。ポルトガル競争・規制・監督裁判所(Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão)もポルトガル競争当局の決定を支持した。

Super Bock 及びその役職員は競争・規制・監督裁判所の判断を不服としてリスボン控訴裁判所(Tribunal da Relação de Lisboa)に上訴したところ、2022 年 3 月 17 日、リスボン控訴裁判所は審理を停止して ECJ に欧州競争法 101 条 1 項の解釈について先行判決を求めた。

3. 先行判決を求めた論点

控訴裁判所は下記の 6 論点について ECJ に先行判決を求めたが、重複している論点(①及び④が重複し、③及び⑤が重複する)も存在するため、実質的には 4 論点に集約される。

- ① 最低再販売価格の垂直的合意は、それ自体で、合意が十分に競争に有害であるか否かについて事前の分析を要求しない「目的において違反」(目的において競争制限)にあたるか。
- ② 販売代理店によって課される(黙示による)最低価格の決定という違反要件である「合意」が存在することを示すためには、販売代理店が設定された価格を現実に適用したことを特に直接証拠により立証する必要があるか。
- ③ 以下の要素は、販売代理店によって課される(黙示による)最低価格の決定という違反行為の十分な証拠となるか。
 - ・ 最低価格及び販売マージンを含むリストの販売代理店への送付
 - ・ 販売代理店が課する販売価格の情報を販売代理店に求めること
 - ・ 再販売価格は競争的な価格ではない又は競合販売代理店は再販売価格を遵守していないといった販売代理店からの苦情が寄せられていること
 - ・ 価格追跡メカニズムの存在
 - ・ 報復措置の存在(但し、実際に同措置が適用されたことを示す証拠はない)
- ④ EU 機能条約 101 条 1 項(a)、欧州委員会規則 330/2010 号 4 条(a)、垂直的制限ガイドライン及び先例に照らして、サプライヤー及び販売代理店間における最低再販売価格及び再販売に係る他の取引条件を取り決める合意は、当該行為から生じる肯定的な経済的効果の分析いかんにかかわらず、十分に競争に有害であると推定されるか。
- ⑤ サプライヤー及び販売代理店間の「合意」という客観的な定義に係る要件が下記に基づき証明されることは EU 機能

⁶ Super Bock:2,400 万ユーロ、役職員 A:12,000 ユーロ、役職員 B:8,000 ユーロ

- 条約 101 条 1 項(a)や先例と整合的か。
- ・ サプライヤーによる販売代理店に対する取引条件(販売代理店がサプライヤーから購入する商品を再販売する際に履行しなければならない取引条件、特に販売代理店がその顧客に販売する商品の最低価格又は平均最低価格)の定期的・普遍的・不変的な決定及び賦課
 - ・ 再販売価格が口頭又は文書(電子メール)で通知されるという事実
 - ・ 販売代理店が独自に再販売価格を決定することができないという事実
 - ・ サプライヤーの従業員が販売代理店に対して示された価格に従うよう(電話で又は面と向かって)依頼するという一般的慣習
 - ・ 販売代理店がサプライヤーによって設定された再販売価格を一般的に遵守していたこと、販売代理店の行為はサプライヤーによって設定された取引条件に一般的に従ったものであったこと
 - ・ 取引条件の不履行がないよう、販売代理店はサプライヤーに対して再販売価格をいくらに設定すべきかしばしば尋ねていたこと
 - ・ 販売代理店は、サプライヤーによって設定された価格に従わずに別の価格をつけるよりはむしろ当該価格について頻繁に苦情を述べるに留まっていたこと
 - ・ サプライヤーが販売マージンを削減したこと及び当該マージンは事業で得られる報酬レベルに相当するものであるということの販売代理店が想定していたこと
 - ・ 低額のマージンを設定することによって、最低再販売価格で販売しないと代理店マージンはマイナスになるためサプライヤーは最低再販売価格を販売代理店に遵守させることができること
 - ・ 実際に適用された再販売価格に基づき販売代理店に割引を認めるという方針をサプライヤーが取っていたこと、サプライヤーによって設定された最低販売価格は売り切れの際の商品補充の価格レベルに設定されていたこと
 - ・ マイナスの代理店マージンに照らせば、サプライヤーに設定された再販売価格レベルを販売代理店が遵守する必要があったこと、極めて特殊な状況かつ販売代理店がサプライヤーに対して商品売り切り時に割引を求める場合にのみ再販売価格より低い価格での販売が行われていたこと
 - ・ 最低再販売価格の設定の効果を有する(さもなければ代理店マージンはマイナスとなってしまうため)、販売代理店の顧客に適用される割引の最高額のサプライヤーによる決定及び販売代理店による遵守
 - ・ サプライヤーによる販売代理店の顧客との直接のコンタクト及びその後の販売代理店に課される取引条件の設定
 - ・ サプライヤーによる割引の適用の決定又は再販売の際の取引条件の再交渉
 - ・ 販売代理店がサプライヤーに対して、代理店マージンを確保するために一定の取引条件で契約を締結することを許可するよう要請すること
- ⑥ 上記の特徴を有し、ほぼ一つの加盟国全域をカバーする最低再販売価格の設定に係る合意が加盟国間の取引に影響を与え得るか。

4. ECJ の判断

(1) 論点①及び④について(EU 機能条約 101 条 1 項の「目的において競争制限」の概念)

競争の妨害、制限、歪曲の「目的又は効果」を有する合意は禁止されるという EU 機能条約 101 条 1 項の建て付けにかんがみれば、最初に合意の目的を検討する必要がある。そのため、合意の反競争的な目的が示されれば、合意が競争に与える影響を検討する必要はない。

「目的において競争制限」という概念は制限的に解釈されなければならない。「目的において競争制限」は、競争阻害の程度が十分に認められるため、その影響について評価をするまでもないといえるような事業者間の一定の協調行為にのみ適用されるものである。

しかしながら、合意が垂直的な合意であるからといって「目的において競争制限」にあたる可能性が排除されるわけではない。垂直的制限は、その性質上、水平的合意よりも競争阻害の程度は通常低いが、競争制限的である場合もある。

水平的合意であろうと垂直的合意であろうと合意が「目的において競争制限」にあたるといえるためには、合意それ自体で十分な程度の競争阻害が示されることが不可欠である。その判断のためには、合意の内容及び目的並びに経済的及び法的な文脈(影響を受ける商品・サービスの性質並びに市場の機能及び構造の実際の状況)が考慮されなければならない。また、合意の当

事者が競争に与えるプラスの影響を主張する場合、こうした影響も考慮が必要であるほか、こうした影響が合意に関連し内在するものであり、十分に重大であることが示された場合、合意がもたらす競争阻害の程度が十分であるか否かについて合理的な疑いを生じさせる可能性がある。

最低再販売価格を決定する垂直的合意が EU 機能条約 101 条 1 項における「目的において競争制限」にあたるか否かを決定するためには、先行判決を求めた裁判所が、合意がもたらす競争阻害の程度が十分であるか否かを見極めなければならない。その際、法的文脈の一環として、欧州委員会規則 330/2010 号において最低再販売価格拘束が「ハードコア制限」に該当するとされている事実も考慮しなければならないが、だからといって、先行判決を求めた裁判所は最低再販売価格拘束がもたらす競争阻害の程度が十分であるか否かの評価をすることを免れない。

欧州委員会規則 330/2010 号 4 条(a)の趣旨は一括適用免除の範囲から特定の垂直的制限を除外することにあるところ、同規則は、こうした制限が「目的において競争制限」又は「効果において競争制限」と位置付けられなければならないか否かについては何ら述べていない。「ハードコア制限」と「目的において競争制限」は概念として同義ではなく必ずしも重なるものではないから、一括適用免除の範囲外の垂直的制限については EU 機能条約 101 条 1 項の適用の有無についてケースバイケースで検討する必要がある。

したがって、先行判決を求めた裁判所は最低再販売価格を設定する垂直的合意が「目的において競争制限」にあたる見做されることを理由として競争阻害の程度が十分であるか否かについて個別の評価を行わないで済ますことはできない。

要すれば、EU 機能条約 101 条 1 項は、最低再販売価格を設定する垂直的合意が「目的において競争制限」にあたるという判断は、当該合意が、合意の性質、それが達成しようとする目的、経済的及び法的文脈を基礎付ける全ての要素を考慮したうえで、十分な程度の競争阻害をもたらすという決定がなされた後になされるものであると解釈されなければならない。

(2) 論点③及び⑤について(サプライヤーが販売代理店に最低再販売価格を押し付けることが EU 機能条約 101 条 1 項の「合意」に該当するか)

EU 機能条約 101 条 1 項の「合意」があるというためには、当事者が特定の方法で事業活動を行う旨の共同の意図を表明すれば足りる。それゆえ、合意は、販売代理店契約の一方当事者の純粋な一方的な政策の表明があったのみでは足りないが、外見上、一方的であるとみえる行為であっても、少なくとも 2 当事者の意思の一致の表明があれば、EU 機能条約 101 条 1 項の「合意」があるといえる。

当事者の意思の一致は、販売代理店契約の条項が最低再販売価格遵守への明示的な誘因を含むものであったり、少なくとも、サプライヤーがそれらの価格を販売代理店に課す権限を与えるものである場合には当該条項から示されることもある。また、当事者会社の行為、特に最低再販売価格遵守への誘因に対する販売代理店側の明示又は黙示の容認から示されることもある。

サプライヤーが定期的に販売代理店に自ら決定した最低価格及び販売マージンを示したリストを伝達していた事実、報復措置の適用を背景として、サプライヤーが販売代理店にこうした価格を遵守するよう依頼した事実は、サプライヤーが販売代理店に最低再販売価格を押し付けようとしたことを結論付けられることを可能とする。

これらの事実はそれ自体では外見上はサプライヤーによる一方的な行為を反映したものであるが、他方で、販売代理店がこうした価格に従っていたのであれば、サプライヤーによる一方的な行為とはいえない。この点、実際のところ、最低再販売価格が販売代理店によって遵守されていた事実、参考価格を示唆するよう販売代理店がサプライヤーに求めていた(参考価格についてサプライヤーに苦情をいう一方で参考価格以外の価格を適用しない)事実は、サプライヤーによって決定された最低再販売価格に販売代理店側が黙認した事実を反映している。

要すれば、EU 機能条約 101 条 1 項は、サプライヤーが商品の最低再販売価格を販売代理店に課す場合において、仮にサプライヤーによる価格の賦課と販売代理店による遵守が当事者の意思の一致の表明を示すものである場合、「合意」があると解釈されなければならない。当事者の意思の一致は、販売代理店契約の文言(最低再販売価格遵守の明示的誘因を含む又は少なくともサプライヤーにこうした価格を課する権限を与えるもの)から示されるほか、最低再販売価格遵守への誘因に対する販売代理店側の明示又は黙示の容認といった当事者の行動からも示される。

(3) 論点②について(EU 機能条約 101 条 1 項の「合意」の証拠)

欧州競争法違反は直接証拠のみならず、客観的かつ一貫する「兆候」(indicia)によっても証明され得るから、EU 機能条約 101 条 1 項は、サプライヤーと販売代理店の「合意」は、直接証拠のみならず、サプライヤーが販売代理店に対して価格に従うよう誘因し、販売代理店が実際にサプライヤーから示された価格に従ったという客観的かつ一貫した兆候に基づき認定され得ると解釈

されなければならない。

(4) 論点⑥について(EU 機能条約 101 条 1 項の「加盟国間の取引への影響」の概念)

合意が「加盟国間の取引に影響を与え得ること」という要件が満たされるためには、加盟国間の統一市場の達成を妨げる懸念を生じさせるような態様で、合意が加盟国間での取引に直接又は間接、現実に又は潜在的に大きな影響を与える可能性があるということを、法と事実に基づき十分な程度の蓋然性で予見できなければならない。

但し、合意が一つ加盟国での商品の販売のみに関係するという事実は、加盟国間の取引が影響を受け得る可能性を排除しない。一つの加盟国の全領域にわたる行為は、性質上、国単位での市場分割を強化するため、EU 機能条約がその目的とした経済的相互浸透を妨げる影響を有すると判示した先例がある。同様に、一つの加盟国の領域の一部しか対象としない取り決めであっても加盟国間の取引に影響を与え得ると判示した先例もある。

要すれば、EU 機能条約 101 条 1 項は、最低再販売価格を決定する垂直的合意が一つの加盟国のほぼ全てを対象としているに過ぎなくとも、当該合意が加盟国間の取引に影響を与え得ると解釈されなければならない。

5. 終わりに

本判決における ECJ の「目的において競争制限」の解釈(厳密には先例の再確認)により、再販売価格拘束について、当該行為が認められればその競争への影響を検討するまでもなく違法となるものではないことが明らかとなった。言い換えれば、「目的において競争制限」に該当するといえるためには、競争当局には、再販売価格拘束の競争への影響(十分な程度の競争阻害をもたらすこと)の立証が求められるのであり、これは「効果において競争制限」と実質的に大差はないように思われる。

このように本判決は一見すると実質面を考慮する点で再販売価格拘束が正当化される可能性が高まったともみえるから事業者側に極めて有利な判断であるようにも思われるが、再販売価格拘束が競争にマイナスの影響を与えないという場合はほとんど想定できないのではないだろうか。本判決の結果、欧州では「再販売価格拘束が実施しやすくなった」と判断するのは早計であり、欧州において事業活動を行う会社には再販売価格拘束について引き続き慎重な姿勢が求められるというべきである。

当事務所では、クライアントの皆様のビジネスニーズに即応すべく、弁護士等が各分野で時宜に合ったトピックを解説したニュースレターを執筆し、随時発行しております。N&A ニュースレター購読をご希望の方は [N&A ニュースレター 配信申込・変更フォーム](#) よりお手続きをお願いいたします。また、バックナンバーは [こちら](#) に掲載しておりますので、あわせてご覧ください。

本ニュースレターはリーガルアドバイスを目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法または現地法弁護士の適切なアドバイスを求めていただく必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所または当事務所のクライアントの見解ではありません。

西村あさひ法律事務所 広報室 [E-mail](#) 