

インドネシアの競争法の問題点^{*1}

立命館アジア太平洋大学アジア太平洋マネジメント学部教授 鈴木 康二

要 旨

インドネシア競争法は1999年に「独占行為と不公正競争の禁止に関する法律」として立法された。同法は、欧州諸国で一般的な競争法を参考にして作られている。同法の立法に全面的に関与したドイツの競争法学者達とインドネシアの学者達が共同で出版した二種類のコンメンタールと公正取引委員会の報告および公正取引委員へのインタビューを通じて、インドネシアで事業活動する外資系企業にとって留意すべき問題点がいくつかあることが判った。間接的共同ボイコット、事業者や談合の定義、生産過程の垂直統合契約の禁止、買い手側の価格カルテルの容認、市場分割協定等である。これらの多くはインドネシアの市場に合わせた規定である。インドネシアの地場産業を育成するための、つまり産業政策として新たに競争法が使えるような条文の目的論的解釈論が、文言解釈の裏にある場合も見られる。経路依存性への過度の寛容さは、日本国政府のアジア諸国における法制整備と支援する場合において再検討されるべきだろう。

Abstract

Indonesian Competition Law was enacted in 1999 as “Law No. 5 on Anti-practices of Monopoly and Unfair trade.” This new law is mainly referred to standard competition law in EU, especially German Competition Law. Many German competition law scholars and Indonesian scholars who are fully involved in legislation of this law, jointly published two types of commentaries. I investigated these two commentaries, reports of Fair Trade Commission and made an interview to one of the Commission members. And I realized some issues on which foreign (business) entities should take notes, when they proceed their business activities in Indonesia. Some of the issues are indirect joint boycott, definitions of players and collusion, prohibition on the contracts of vertical integration of manufacturing process, admission of purchasers price cartel, market-sharing agreement etc. Those are created to fit to the specific nature of Indonesian market. But In some cases I found interpretation of articles of regulations that have a hidden intention to support Indonesian business entities, as if this law is one of the tool which represents industrial policy. Excessive tolerance to path dependence in the law may be considered when Japanese government considers to provide supports to facilitate legal structure to Asian countries in the future.

^{*1} 本編は、2003年3月31日に執筆を終えたものに、一部加筆したものである。

目次

はじめに—インドネシア競争法の特徴と内容	
1. 市場の独占ないし不公正な競争に繋がる契約ならびに行為とは何か	83
2. 談合	99
3. 再販売価格拘束契約と法整備支援	103
4. 価格カルテル	109
5. 一定程度なら認められる競争法違反行為の例外	111
6. その他の競争法の規定	114
7. インドネシア公正取引委員会の問題点	116
参考文献	

はじめに

(1) 本論文執筆の契機

インドネシアの競争法の正式名称は「独占行為と不公正競争の禁止に関する法律」といい1999年3月5日に法律第5号として立法された。筆者がインドネシア競争法について書くのは99年4月号の『国際商事法務』に「インドネシアにおける独占禁止法の立法」という論文を掲載して以来である。同論文は草案と国会最終通過案を入手した筆者がどのように現実に法文となって何が問題かを分析したものだった。国会通過前に出稿していたので、多分世界で初めてのインドネシア競争法の法文についてインドネシア語以外の言語で解説したものだったろう。その後日本でもインドネシア競争法についての論文記事を見かけるようになったが、紹介記事にとどまるものが多かった。

筆者は2002年4月から大学に職を求めることになった。その直前27年間の銀行員生活の最後の出張先にインドネシアを選んだ筆者は、インドネシア公正取引委員会の委員であるファイサル・バクリ教授より分厚い2冊のインドネシア競争法の

注釈書を贈呈された。「殆ど同じだがドイツ人が作ってくれたものだから両方もっていけ」という。各500ページ前後ある本をめぐっていくうちに記述が微妙に違う個所があるのに気づいた。同注釈書は全ての条文の注釈がインドネシア文と英文が対照された形で構成されている。なぜ記述が微妙に違うのかを考えて行くうちに、筆者が前論文で言及した草案と国会最終通過案の違いが現実に表示された個所の残滓であると気付いた。すなわちドイツ人の10人の競争法の学者がインドネシア国会で立法された競争法という法律の注釈をするにあたり、草案に言及せず解釈論だけで何が正当な競争法なのかについてどこまで書けるかをやってみようとする格闘の結果がこの微妙な違いになって表れており、このようなことが多いのである。

筆者の勤務する大学には数十人のインドネシア人留学生がいる。彼らを翻訳に頼みさえすれば現地並みの情報は得られるだけの本と雑誌は、2003年9月に再度インドネシアを訪問して買い集めてある。インドネシア・ビジネスのウォッチャーを続けていた筆者は、インドネシア・ビジネスの現実に即してこの2冊の注釈本をもとに注釈してみようと思いついたのが本論文を書く契機である。

(2) インドネシア競争法の特徴と内容

ドイツのODAの技術援助機関であるGTZが作成し2001年に発行した同法の注釈書（以下本論文では「GTZ注釈本」という）を纏める責任者となったDr. Kartteは、同法の特徴を以下の(i)～(v)の5点にあるとし、公正取引委員会の機能と同法違反行為への制裁(vi)、同法の適用免除(vii)について同注釈書の前文で要約している^{*2}。Dr. Kartteは、元ドイツ公正取引委員会委員長であり、ロシアの独禁法作成に携わった後、インドネシア政府の経済専門家としてGTZより派遣された。

(i)市場の独占ないしは不公正な競争に繋がる契約を禁止する(4、7、8、9、10、11、12、13、14、22、23条)。

^{*2} Kartte, Wolfgang “Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition” p. 2

- (ii)消費者価格のコントロール、排他的取引協定、ライセンス契約、ノウハウ契約に関し一定程度なら認めている（5、6、15、50(b)条）。
- (iii)市場の支配的地位の獲得ないし不公正な競争を生むことになる企業買収を禁止する（26、27、28、29条）。
- (iv)市場支配的な地位を乱用して、消費者、供給者、購買者を搾取することを禁ずる（17、18条）。
- (v)価格ないしは取引の条件において差別的な行為をするか、取引拒絶をすることによってライバル会社を妨害することを禁ずる（7、8、16、19、20、21、24条）。

本論文では、上述の記述に沿って同法を解説する。解説にあたってはGTZ注釈本、同じ標題で同注釈本とほとんど同じ記述で同一のドイツ人が書いているのだが、インドネシア大学のスタッフ等のインドネシア人が筆を入れているために、重要ところで異なる見解の記述もあるインドネシア大学法学部による本法の注釈本（以下本論文では「大学本」という）を参照し、日本法とも比較する。現実存在したインドネシア競争法違反事例を分析すると共に、その背景、特にインドネシア・ビジネスの特性について述べる。また、インドネシアのビジネス環境とビジネス文化を前提にすればありうる企業競争戦略が同法違反にならないようにするためにはどうすればよいかを考える。

ポスト・スハルト体制の下、インドネシアで事業をしているまた今後事業を展開しようとしている日系企業および日本企業は、グローバル競争戦略にフィットしつつそれがそのままインドネシア国内での公正な競争になるような企業戦略を立てねばならなくなっている。日本企業や日系企業は、日本国内や先進国での独禁法および不公正競争法といった似た法律や事例を調べられるという、インドネシア資本の企業より優位な立場に立っている。それは日本企業・日系企業の優位性にもなりうる。しかしながら、アジア・ビジネス戦略は多かれ少なかれこのような現地での法律をかなり詳細に分析した上で立案されないと、現地で思わぬ落とし穴に入りかねなくなっている。外資系合弁企業の場合往々にして現地販売戦略は現

地パートナー側が主導したり現地人任せになっていることがあることから、日系企業・日本企業の現地ビジネスに具体的な役に立つ法律的問題点を指摘し紹介することは、日本企業に必要な予防法学として現地法を調べるという観点に立ったものである。

本論文における筆者の意見や分析は、筆者個人のものであり、本論文が発表される国際協力銀行開発金融研究所の意見ではなく、また国際協力銀行の意見でもない。読む人によっては本論文における筆者のインドネシアのビジネス環境への見方が厳しすぎると感じたり、日本独自の法整備支援という考え方に厳しすぎる見方をしていると感じる人もいると思われる。それは筆者が、アジア・ビジネスの現場で実際に役に立つ予防法学が必要だと感じていることから来ている。ビジネス・リスク分析にあたっては、ハザードやペリル（Peril）の事態を具体的に想定しどう対処するかを考える必要がある。それが産官学連携において筆者のような企業から大学教員に転進した者が何らかの貢献ができる分野なのではないかと考えている。産官ではしがらみがあって言えないこともある。学には学問の自由の立場から言える程度が少しは広いのではないかと考えており、関係各位にはご寛恕をお願いしたい。

1. 市場の独占ないし不公正な競争に繋がる契約ならびに行為とは何か

（1）独占と不公正に繋がる契約

99年3月5日付インドネシア競争法は全11章全53条からなっている。同法は独占行為、不公正競争行為と独占となりうる契約、不公正契約を禁止している。禁止される契約類型は第3章の禁止される協定（第4条から第16条）に規定され、禁止される行為類型は第4章の禁止される行為（第17条から第24条）と第5章の市場支配的地位（第25条から第29条）に規定される。

Kartte博士はインドネシア競争法においては、独占行為ないし不公正行為ではなく独占契約ない

し不公正契約に特色があるという。同法は市場の独占に繋がる契約と不公正な競争に繋がる契約の類型を纏めて記述している。しかし独占と不公正競争とは異なる部分が多い。そこで法文上の規定に独占とあるか不公正とあるかで、あえて両類型を以下のように分類してみた。

同法に違反する市場の独占に繋がる契約とは、供給寡占による契約（４条）、市場分割協定（９条）、カルテル契約（11条）、トラスト契約（12条）、外国の当事者との協定（16条）、である。

不公正な競争に繋がる契約とは、供給寡占による契約（４条）、市場価格以下での供給契約（７条）、最低販売価格以下での販売禁止協定（８条）、市場分割協定（９条）、カルテル契約（11条）、トラスト契約（12条）、垂直統合契約（14条）、談合（22条）、外国の当事者との協定（16条）、共謀によるライバル会社の機密情報取得（23条）である。

共同の取引拒絶協定（10条）の法文上には独占とも不公正競争ともない。独占行為にあたるか不公正な競争にあたるかの考慮なしに事業者が共同して取引拒絶協定を締結しただけで違法となるのである。日本では、91年の流通・取引慣行ガイドライン制定まで、共同の取引拒絶協定は、参加事業者間の競争行動を直接制約するものではないとして、独占行為にあたる不当な取引制限として処理されてこなかった。不公正な取引方法として処理されたため、課徴金・刑罰の対象にならなかった。しかし日米構造協議において「日本の市場は閉鎖的だ、その典型である系列取引は独禁法違反のおそれがある」と米国側から提起された。結局系列取引の独禁法違反の指摘は取り下げられたが、公取委はその指摘に応える意味もあって91年7月に流通・取引慣行ガイドラインを制定した。同ガイドラインでは「市場参入が著しく困難となるか、市場から排除されることによって競争が実質的に制限される共同の取引拒絶は不当な取引制限にあたる」として、共同の取引拒絶を独占行為に分類しなおしている。インドネシアでは共同の取引拒絶ははじめから悪性が高いと判断しているようである。

（２）買い手寡占契約はなぜ当然違法なのか

独占にも不公正にもなり得る契約は、供給寡占、市場分割、取引拒絶、カルテル、トラスト、外国当事者との協定である。買い手寡占による契約（13条）は、法文上に独占とも不公正とも書いていないが、禁止される契約である。売り手寡占契約では独占か不公正かを生む場合においてのみ違法となるのに、なぜ買い手寡占契約では独占を生むか不公正競争を生むかの判断なしに違法となるのだろうか。

契約によらない禁止される独占行為、不公正行為としての買い手独占行為は同法18条で違反となる。しかし同条２項で買い手独占の場合は、独占ないし不公正が起こり得る場合のみ違法とするとある。買い手寡占になるのは２ないし３の事業者で75%以上の市場占有率を持つ場合である（13条２項）。買い手独占になるのは単独事業者で50%以上の市場占有率を持つ場合である（18条２項）。単独で50%以上のシェアを持っても、市場占有率上位３社で75%以上にならない場合は、独占ないし不公正な事業競争が起きていると認定されない限りは、違法な買い手寡占とならない。つまり、市場シェアが単独で75%未満である限りガリバー型買い手が存在してもインドネシアでは認められるのである。

買い手独占行為を違法とする18条は現実に適用されることがおよそ少ないだろうと、GTZの注釈本でHeermann教授はいう。「どのようにして買い手が価格を支配するのか」というのが理由である*³。筆者は「買い手が価格を支配していることの証明が困難だから同条は適用されないだろう」と考える。買い手の価格支配が現実にインドネシアで起こりうるのは、買い手が国家となる政府調達だろう。武器、鉄道用車両などが考えられる。しかし18条が適用される買い手は事業者に限られ、国家は１条の定義条項にいう事業者ではないから、調達価格を一方的に決めたとしても違法

.....
*3 Heermann 注1 p. 296

ではない。

独占的な国有企業による調達ならば、買い手独占行為は適用されうる。国有電力会社PLNによる電力メーターの調達や発電所や送電事業のF/S（事業化計画）の調達、国有電話会社による電話受話機、電子電話交換機、電話線の調達などが考えられる。しかしインドネシアにおける電力メーター製造会社は輸出していない限り比較価格がないから、例えば調達価格が高くて安くても調達価格を支配しているとの証明は困難だろう。電子電話交換機はまだ国産できていないから外国調達になり他の国でも商売できる外国企業を相手にしては必ずしも買い手による価格支配はできないだろう。買い手寡占契約なら買い手独占行為の場合と異なり、価格支配の証明がなくても違法になるので、13条は実際に適用される可能性が高い。

売り手寡占では、競争法違反とならないところでの許され得る市場占有率、上位3社で75%という自然独占がありうるのに対して、買い手寡占では市場占有率上位3社で75%という自然独占は必ず違反だとの考えがあることもヒントになるだろう。日本では自然独占を認める理由として以下のような言い方がされる。自然独占は電力事業や鉄道事業などの公益事業分野で認められる。電力事業や鉄道事業は、設備投資金額が大きく、総費用に占める固定費用の割合が高く、当該サービスが固定的な設備を通して供給される産業分野であり、費用の低減、設備の固定性による撤退・転換が不可能だから、複数の企業が参入するのでは採算が取れないために、自然独占は独禁法違反とならないのである^{*4}。インドネシアでは電力事業も鉄道事業も国有企業が独占的にやっている事業であり、民間企業の参入を認めていない。電力事業での民間参入は、日本企業も参加したパイトン石炭発電所BOO契約で有名なように実際に存在している。しかしそれは一般消費者に対して民間企業が電力を販売するものではない。BOO契約では、生産した電力は全て国有電力会社PLNが独自の電力販売契約（PPA）に基づいて買い、PLNが自社発電分も含めて統一価格で電力消費

者に別途の価格で売っている。

インドネシアでは、公益事業ではない通常の製造業でも、製造販売において自然独占を認めざるを得ない事情がある。しかしその事情は、買い手寡占には認めないのである。消費者利益を損ねるとの考えがある以上にインドネシア製造業を保護する必要があるからだろうと推測される。例えばインドネシアでは世界的な流通小売業の進出が通貨危機以降盛んになっている。中間層の台頭による大量消費時代の到来とルビアの大幅減価による投資額の低下が大きな要因である。フランスの大型流通小売店カルフルはジャカルタで大成功している。オランダの大型流通小売店であるマクロもバリで大成功している。外資がその販売力とブランド力と資金力とをもって、購買において価格と量を支配することは必ずしもありえないことではない。

日本企業がインドネシアにおいて買い手独占を目指すのは、今後の海外投資戦略の一つとなるだろう。市場占有率50%未満ではあるがガリバー型買い手となる戦略である。中間財の間屋ないしバイヤー、輸出プランテーション作物のバイヤー、輸出用ハンディクラフト商品のバイヤーを目指す道である。輸出用ハンディクラフトとしては、イカット織物、漆塗りの紙器等今後付加価値を高く出来ると期待される商品がインドネシアにはある。

（3）供給寡占になる契約

供給寡占になる契約とは、ある財・サービスにおける市場シェアが2社ないし3社で75%以上になる当事者が、財・サービスの生産もしくは販売を共同で支配する目的で、独占もしくは不公正な事業競争を引き起こすこととなる協定である（4条）。このように具体的にシェア率を条文上を書く国は珍しいが、GTZによる注釈本はドイツ取引制限法19条の影響を受けていると記載している^{*5}。筆者はマーケティング論で有名なB.O. クープマン教授が行った市場シェアについての研

*4 実方謙二『独占禁止法』p. 412-413

*5 Hermann, Peter書名は注1に同じp. 125

究^{*6}が影響しているのではないかと推測している。クープマンは複数の国を調べてシェアの目標値を数字で打ち出した。彼は市場シェアを独占的市場シェア、相対的安定シェア、差別的優位シェア、並列的上位シェア、市場的認知シェア、市場的存在シェアに分類し、その各々の目標値を、73.9%、41.7%、26.1%、19.3%、10.9%、6.8%だとした。独占的市場シェアの目標値が73.9%なのでインドネシアで75%が独占的シェアだとして採用されるのはおかしくない。ただし、それが3社でなされるのか、4社でなされるのか、5社でもよいのではないかと、との議論はあり得ると考える。

日本ではカルテル参加事業者が市場シェアの50%である場合に、共同行為に参加しなかったアウトサイダーが家族労働を中心とする小規模事業者ばかりで、市場全体で値上げが浸透したことをもって、カルテルと認定している。また共同行為参加事業者が6社であり合計40%のシェアを持っている場合にその設定価格が同業者に強い影響力を持っていたことを理由にカルテルを認定した例もある^{*7}。

インドネシアの3社で75%というシェアの決め方は、日本に比べて違反となる寡占を狭く取っているとの考えがあるとしたら、日本の市場構造を類推し過ぎた誤りである。インドネシアの財・サービスの供給者は限られている。インドネシア国内市場用の消費財製造業と中間財製造業は70年代以降に主に日本企業と現地資本の合併事業を中心とする外資の導入によって成立した。他方外資系製造企業の技術を盗んだり真似したりしてでも、外資系企業に対抗する国内資本製造業を起こそうとするインドネシア民族資本は少なかった。外資系企業が直接消費者に売ってはならないという外資政策が80年代末まで続いたことにより、国内流通は外資系企業の国内パートナーが牛耳ることになったために、新たな生産技術をもった国内資本が国内流通市場に新規参入することは、およ

そ少なかった。そのために3社で75%のマーケットシェアを取っている商品は数多くあり、75%は寡占だから違法だという決め方は、違反となる寡占行為を多く取りあげようとするインドネシアの思惑なのだと考えた方が現実的である。それにより訴追される可能性のある製造業企業は外資系企業特に日系企業であることが多いと思われる。

（４）カルテル契約

インドネシアで違法なカルテル契約（11条）とは、「事業者が、競争者との間で、財もしくはサービスの生産ないし販売を調整することにより価格に影響を与えることを意図した契約で、それが独占ないし不公正競争を生む結果となるような契約」を言う。

カルテルとは、事業者間の協調行動をさすので、契約のみならず、情報交換も本来入るはずであるが、インドネシアでは契約のみが対象になる。また、日本の独禁法では独立の事業者間で協定によりカルテルを結ぶと、3条後段の不当な取引制限として排除の対象とされ、事業者団体を通じてカルテルを形成・実施したり、情報交換など競争制限的活動を実施すると、8条の事業者団体の禁止行為にあたる。

インドネシアで禁止されるカルテルは生産ないし販売のみなので、研究開発におけるカルテルや買い手側のカルテルは違法ではなく問題だとGTZによる注釈本は言っている^{*8}。

インドネシアで禁止されるカルテルの類型を考えてみる。価格カルテル、数量制限カルテルは価格引き上げが短期的に達成できるので締結されやすい違法なカルテルである。取引先制限カルテルは、一般には利害の一致が難しく、アウトサイダーが存在すると達成が困難になるので組織的なカルテル監視組織が必要になると言われている^{*9}。実方教授は、取引制限カルテルには顧客争奪の禁止、入札談合（受注調整とも言われる）、

*6 野口吉昭『マーケティングのノウハウ・ドゥハウ』p. 90-91

*7 服部育生『比較・独占禁止法』p. 40

*8 Sacker/Lohse 注1 p. 219

*9 実方謙二 注4 p. 194-5

一手販売制（カルテル参加者が当該共同販売機関以外には販売しない協定）、共同の取引拒絶、市場分割（地域別・品目別）、価格の共同交渉があるとされる^{*10}。このうち市場分割、共同の取引拒絶、入札談合、各々9条、10条、22条で別途既定されているので、11条のカルテルの対象ではないだろう。価格カルテルは5条で別途禁止されている。このように考えていくと11条の規定する違反對象のカルテル契約は数量制限カルテル、顧客争奪の禁止、一手販売制、価格の共同交渉が対象だろうと推測できる。

大学本p. 190は、11条の適用されるカルテル契約として、数量カルテル、市場情報の相互報告（競争に関する情報の共同管理）、顧客分割と市場参入障壁、規格標準に関するカルテルの4種類を挙げると共に、それらが他の契約の一条項として入っている場合も含むとしている。実方教授の分類との比較で言うと、顧客争奪の禁止と一手販売制は顧客分割と市場参入障壁にあたり、価格の共同交渉は市場情報の相互報告にあたるだろう。

11条で禁止される数量制限カルテルに代表されるカルテルは、価格カルテルが独占行為もしくは不公正競争が実際あったかの審査なしに違法である（ブラックリスト、パセ・イリーガル（*par se illegal*））のと異なり、独占行為もしくは不公正競争が生じたとの審査による認定があって違法となる協定である（グレイリスト、ルール・オブ・リーズン（*rule of reason*））。数量制限には現在の財・サービスの生産量ないし販売量を制限する方法と将来における生産能力を需要以下に抑えて価格値上げを図るか値下げを防止する設備投資制限がある。日本では、現在の生産量ないし販売量を制限する数量制限はそれ自体で禁止されているが、設備投資制限による数量制限は将来に発生し市場の価格メカニズムも間接的にしか阻害されないから、不当な取引制限にあたらないとして違法としていない。

インドネシアでは両方のタイプが違法となるが、現実には数量制限の実効性を保つ利害調整手段においても合意するのは困難と思われるので、

数量制限カルテルは企図されても現実のカルテル協定は不成立という結果になることが多いだろう。そのこともあってだろうと思われるが、11条は「独占行為もしくは不公正な競争となる意図を有したカルテル」を禁止するという書き方をしている。意図があつて協定を結べば、場合によっては独占ないし不公正競争を招かない結果となっても摘発できるという規定の仕方になっているのである。現実にかかるのは、意図があつてかつ協定原案もできたが、実効性をもたせるための利害調整手段において利害が対立して数量制限カルテル崩れが堆積するという将来の姿である。全体として生産量調整で合意して、抜け駆けをする協定参加者は多い。抜け駆けを他の協定参加者に発見される可能性は低く、抜け駆けで市場価格がすぐ引き下げられるとは限らないからである。実効性を保つための方法と手段としては、実績に応じて適正生産量を配分する方法、注文生産では引き合いを報告させ販売比率で割り当てる方法、調査員派遣、管理委員会設置、比率が上回った会社が下回った会社から数量を買い上げる手段等^{*11}があるが、いわゆる業界団体の力が弱く、財閥グループの情報公開度が低く対立意識が強すぎるインドネシア経済界の現状では、なかなか合意が成立しにくいのである。

一手販売制、共同の価格交渉、顧客争奪の禁止も、利害調整機関が成立しないとカルテルの実効性がないところから、利害調整機関が設立されにくいインドネシアでは成立しにくいカルテルだと思われる。インドネシアではオーナー経営者ないしオーナーの意向ばかりをみて経営する雇われ経営者が多いので、オーナー間の足並みが揃わないと利害調整機関が成立しにくい。業界団体の力が弱いのは市場それ自体の規模が小さく、輸入品も流入する中で国内企業が協調して儲かるほどの規模に達しない事も理由の一つである。他方オーナーは強気である事が多く、ライバル会社と協調して一定の利益を得るよりは、ライバル会社の販売シェアを奪うかライバル会社を買収して（ライバル会社のシェアとしての株式を奪う）、市場の

.....
*10 実方謙二 注4 p. 196

*11 実方謙二 注4p. 193-194

支配によって利益を独占しようとする事が多い。競争情報交換に関する協定は別途24条もあり違法になる場合があるが、24条に関する注釈をしているGTZ注釈本も大学本も「競争促進にむしろ役立つ競争情報交換もあり、その場合、合理の原則が適用され合法となる。」と記述していることは重要である。また同調値上げは協定がないので違法ではない。

日本にあるような同調値上げについて公取委が報告徴収できる規定^{*12}は、インドネシアにはない。また、日本のように行政指導がカルテルにあたるかという議論も、インドネシアにはない。

「長いものには巻かれる」の考えは日本ばかりでなくインドネシアにもあるが、温情と忠誠という考えや、長期的展望に立った経営方針をとれば官僚のいうことを聞いていたほうが良いと言う考えも、官僚の天下りもインドネシアにはないからである。財閥経営者は政権中枢や有力政治家と繋がったりするのは好むが、高級官僚と仲良くしておいてもメリットはないと考えているようである。直接政権中枢に働きかけて政権中枢から高級官僚に指示を出してもらった方が効果的なのは、官僚組織がボトムアップで動くことはおよそなく、官民ともインドネシアではトップダウンが徹底しているからである。

競争事業者の取引先には新たに売り込まないという顧客争奪の禁止についてのカルテルは顧客の分割として違法なカルテル契約として本11条違反にあたることは、大学本p. 175に明記してあるが、顧客争奪の禁止は、価格カルテルの補助的手段として使われることが多く、価格カルテルを伴わない顧客争奪禁止カルテルは日本では少ない。インドネシアで問題になり得るのは、生産販売会社とディーラーが相互契約を結び、生産販売会社はディーラーが活動している市場では自社の製品を売らないと契約し、ディーラーは生産販売会社と競合する製品を製造しないという条項のある販売契約だと、GTZ注釈本p. 223はいう。このような条項を持つ販売契約は日系企業にも多いだろうと思われるので、これらの契約の結果が独占行為

ないし不公正競争と判定されないように留意すべきである。

日本では「事業者による共同行為は、競争関係にある事業者のみによって行われ、相互に事業活動を制限する場合は、その制限内容が共同行為に参加した事業者に共通のものでなければならない。……製造業者と卸売業者とによる共同行為については、不当な排他条件付取引、……として規制することになった。」^{*13}という、禁欲的な判断がなされている。しかし、インドネシアの公正取引委員会には、このような規制態度はおよそ期待できない。制裁において独禁行為違反と不公正取引違反で明確な差はないからである。特にインドネシアにおいては、1987年まで外資の流通業界への参入が認められなかったために、外資系生産販売会社は消費者への販売を制限され、現地資本のディーラーは競合商品を製造しないという契約が一般的だった。現地資本のディーラーは外資系生産販売会社の現地側パートナーであることも多かった。そのため外資系生産販売会社の外資側親会社知らないところで、現在でも現地側親会社が総代理店等のディーラーとなっている場合が多く、協定に参加した事業者が占める市場シェアがインドネシアで問題となる水準に達していることは十分に考えられる。

独占行為ないし不公正競争とみなされるには、日本では、その協定ないし共同行為に参加した事業者が占める市場シェアが問題になる。インドネシアでは、特定の財・サービスの市場シェアにおいて一事業者もしくは事業者のグループで50%、三事業者で75%に達すると市場支配的地位を持つとされる25条2項の規定が指標とされるだろう。25条1項b号の規定によれば、「事業者は、関連する市場に参入して競争者となる可能性を有する他の事業者を妨げるために、支配的地位を利用することを禁止される。」商品の種類についての規定はないから、小さい商品分類を使えば、販売契約を締結した生産販売会社とディーラーが扱う商品で市場シェアの75%ないし、グループ会社のみで50%のシェアを取ってしまうことは十分にあり

*12 谷原修身『現代独占禁止法要論』p. 172-176

*13 田村次郎「共同行為の規制(1)」『独禁法の理論と展開(1)』p. 298-299

得る。

共同の価格交渉は、参加事業者の一定期間の販売価格を参加事業者と相手方との共同交渉で決定するので、参加事業者の合計シェアが大きければそれ自体で価格カルテルとなる。日本ではセメント、農機具、牛乳で共同の価格交渉が摘発された事例がある。インドネシアと日本の間の原油取引は、価格交渉で一年間の価格を決定するものである。相手方は国有石油会社プルタミナであり、参加事業者は日本の石油需要者である。しかしこの場合プルタミナとの取引はプルタミナが日本の石油需要家と合併で日本に設立した貿易会社が輸出先になっているので、共同交渉にはならないだろう。また外国の当事者との協定を禁止するインドネシア競争法16条にも違反しないだろう。プルタミナは自然独占企業であり、インドネシア国内で独占行為も不公正な競争も生んでいないからである。

一手販売制とは、事業者がその製品をすべて共同販売機関を通じて販売するカルテルである。競争法のなかったスハルト元大統領体制下で、一手販売制は国内産業の保護育成を名目としてKKN（コラプシー・コネクシー・ネポティスモ、賄賂・コネクション・縁故主義で、スハルト大統領下の体制を批判する常套語）の結果としてよく行なわれたと思われる。スハルト元大統領によるKKNが大規模・組織的に始まったのは80年代初めだったのだろう。1983年インドネシア最大の華僑サリム・グループ（クンチャナ・グループともいう）が冷間圧延鋼板事業に参入するにあたり、輸入鋼板はすべて同グループの支配する特定の事業会社を通さないと国内販売をさせないという工業省令がでた。インドネシア国内に乗用車用の冷間圧延鋼板会社を持たないと乗用車の国産化率が高まらないが、冷間圧延鋼板事業には巨額の設備投資資金が掛かる。そこで薄板のみならず厚板を含めた鋼板輸入事業で同クンチャナ・グループに儲けさせ、かつ冷間圧延鋼板について価格調整させれば、同冷延事業はどうか採算が取れるという目論見だった。当時はインドネシアに競争法はなかったので、このような一手販売制は工業省と一部国内華僑の癒着の形を取った産業政策として実現されたのである。

この鋼板輸入の一手販売制に引き続き、アルミ貿易の一手販売制も企図された。権威主義的体制の下や産業政策が大手を振っている国では競争法はおおよそ立法されもしないし立法されても適用されないという一例である。

（５）共同の取引拒絶

インドネシア競争法は、取引制限カルテルの類型のうち、共同の取引拒絶のみを別途10条で禁止している。別の条文で規定しているのには、二つの意義があると考ええる。一つは共同の取引制限を摘発しやすくするためである。共同の取引拒絶協定があったら、1（1）で述べたように、独占ないし不公正な競争の意図の有無を考慮せずに違法とすることができる。一般のカルテル協定では独占ないし不公平な競争の意図の証明が必要となるのである。

他の意義は、違法な共同の取引制限を販売に限定するためである。一般のカルテルでは販売のみならず生産における協調行動をする協定が違反となっている。共同の取引拒絶の禁止を規定する10条2項の条文は以下のとおりである。「事業者は、財もしくはサービスを他の事業者に販売することを拒絶する目的で競争者と協定を結ぶことを、以下のa、bの場合に禁止される。a そのような行為が、他の事業者に対する損害を引き起こすか、もしくは潜在的にそのような損害を引き起こすことが疑われる場合、b そのような行為が、他の事業者が財もしくはサービスを関連市場で売買することを制限する場合」

この規定の仕方では特定の者には売らないというボイコットは違反となるが、特定の者からは買わないというボイコットは違反にならないように思える。bで他の事業者とは新規参入者がボイコット・カルテルに入らないアウトサイダーである。アウトサイダーにカルテル参加者は売ってはいけないと規定するのが禁止されるボイコットである。「アウトサイダーはボイコットにより関連市場で売買することを制限する」との文脈には、アウトサイダーがボイコットする事業者から商品を買ってもらえなくなる場面と、売ってもらえない、つまりボイコット協定参加者から仕入れられ

ないがために消費者に販売することができない、という場面の二種がある。だからbは売買といっているのである。

本規定の仕方からすれば、生産者同士が協定して、特定の事業者からは生産のための調達をしないという共同の取引拒絶協定は、違法とはならないと思われる。また小売店同士が共同で、特定の生産者からは仕入れないとの協定を締結することも違法ではないと思われる。この第2点は奇妙である。なぜなら本インドネシア競争法のモデルとなったUNCTADの競争法モデル法第3条e、f号は「購買と供給における取引拒絶」を違法としているからである。また、日本の独禁法が規定している禁止される取引拒絶もまた、財・サービスの供給と買い入れの拒絶の両方を言っており、インドネシア競争法の規定する供給のみ違反との規定の仕方ではない。インドネシアで供給のみ違反とし、買い入れに関するボイコットを違反としない理由を、その市場構造から以下考えてみる。

インドネシアの消費財製造業は、日系合弁企業を中心とする70年代から事業をしている外資系企業が過半のシェアを持っているが、そこに新規参入者として現地資本のみの会社や、中国系合弁企業が参入してきた。70年代からの日系合弁企業の現地側パートナーは、当該消費財を一括して仕入れて販売することで成長してきた。当時の外資法は、外資系企業の流通参入を認めていなかったからである。現地側パートナーの販売方法は、日本企業のブランド名の浸透と製品の高い品質の上に胡坐をかく、高い販売マージンをとるものだった。商品の広告宣伝費の多くは生産者側が負担し、流通者側の負担は少なすぎた。そのためもあってインドネシアはハイコスト・エコノミーの国だといわれたこともあった。中間層の台頭により市場が大きくなってくると、競争が激しくなり新規参入組が増えてくる中で、従来型の外資系合弁企業は、流通網の見直しをしはじめ、生産会社の現地パートナーの販売方法を改めさせようとしたり、自らの資本で別の販売会社を持ったりするケースも出てくる。その過程で現地パートナーの排除もありうるのである。97年の経済危機で、為替損を補うための増資の必要がある一方で、現地側パートナーとなっていた財閥会社は、グループ

会社利資金繰りが苦しく増資に応じられない状況が続いた為に、現地側持分比率は大幅に下がっている。本規定は、従来型の販売会社の利権を守ろうとする消費財生産の外資系製造会社の現地パートナーの動きを保護するのに寄与するだろう。もちろん新規に販売代理店になろうとする流通業者に商品を売らないというボイコットはできないので、流通への新規参入がしやすくなっている。

特定のアウトサイダーから買ってはならないというボイコットは、製造業への新規参入を防止する効果がある。中間層が増えたとはいっても、相続税がなく所得格差が大きい国なので、購買力は限られている。そこにWTO下のグローバリズムの名のもとに原材料生産、中間財生産、消費財生産の新規参入組みが増えてはインドネシア資本の会社は競争激化で共倒れになる可能性がある。既存の消費財生産の会社同士が、主に自らの販売店網を締め付ける手段として、新規に参入した消費財製造業者から買ってはならないとの合法的なボイコットをするのである。いわゆる日本で82年から明示的に違反となった間接のボイコットはインドネシアでは違法となっていないのである。直接のボイコットはボイコットを主導した事業者が自己との取引を拒絶することだが、ボイコットを主導した事業者が他の事業者に取引を拒絶させる、間接のボイコットもある。例えば2000年中国産のCKD部品で組み立てたバイクを売る中国系外資系企業が数社成立され日系合弁企業の脅威となった。日系合弁企業は自らと自らの流通網を含めた形で中国系外資系企業の生産したバイクは買わないというボイコットが合法的にできたかもしれないのである。実際には2001年、これら中国産CKD部品を使ったバイクは市場から姿を消した。バイクのファイナンス会社が、「中国産CKD部品を使ったバイクは品質が悪いので中古市場が存在しない。従って担保価値がない」としてファイナンスをつけなくなったからである。

既存の原材料生産の会社同士が、自分たちと自分たちの販売先をも含める形で新規に参入する原材料製造業者（それには外国業者も含まれる）から買ってはならないとボイコットすることもインドネシア競争法が規定している違法な共同ボイコットではない。インドネシア競争法は売らない

ボイコットを競争者間で協定することを違法としているのみなので、競争者でない取引先事業者と協定するのなら違法ではないとの法解釈も可能である。この解釈をすれば競争者でない取引先事業者との協定で、特定の事業者から買ってはならないというボイコットのみならず、特定の事業者に売ってはならないというボイコットの協定することも違法ではないと考える。

インドネシアのセメント業は、80年代は小野田セメントと三井物産の出資分を低い資本コストで調達することに成功したスハルト元大統領夫人の甥を始めとして現地資本の興隆がみられる時機であった。アジア経済危機以降、欧米系外資に経営支配権を握られる中で、欧米系資本に握られたくないセメン・パダンとセメン・グレシクは政府の出資分もあることから政府の仲介で合併した。ところが政府とセメン・グレシクの主要株主は合併会社の経営支配権をメキシコのセメント会社セメックスに売ろうとした。セメン・パダンの工場のあるパダン市と同市のあるミナンカバウ州の住民は反対し、2001年から懸案の政治問題になっている。セメン・パダンは元々ミナンカバウ州立のセメント会社だったからだ。セメント産業のような失敗を他のインドネシア資本の生産財製造業ではしないようにするために買ってはならないという形で、ボイコットが使われる可能性がある。具体的には肥料産業が考えられる。耐久消費財の部品メーカー同士が買ってはならないというボイコットをすれば、インドネシアの部品現地化は守られるので、インドネシア政府もそのようなボイコートを新しい産業政策の手段として業界に薦めることすらあるかもしれないが、特定の事業者からは買わない旨のボイコット協定は、15条3項b号の閉鎖的協定にあたる場合は競争法禁止の契約となるので注意を要する。15条3項b号は以下のように読める。「財・サービスを特定の供給者から受ける事業者が、特定の供給者の競争者である事業者から同種の財・サービスを購入しないことを条件とした、価格協定ないしは特別の価格割引に関する協定を、事業者が結ぶこと」つまり事業者Aが、他の事業者Bとの間で、AがBに売る販

売契約を締結する際に（AがBから買う販売契約でも同じ）、その価格条項の条件として、Bが特定の供給者Cから仕入れないことを条件にしてはならないのである。AとBがCから買わないボイコット協定を締結するにあたり、価格設定の条件にすると違法になるのである。ドイツのGTZの注釈本では15条3項を再販売価格協定について記載しているといっているが^{*14}、筆者には少なくとも15条3項b号の条項については上述のような禁止されるボイコット契約の一種だと思える。

15条3項b号は、代理店契約においては適用されない。インドネシアには、代理店に関する適用除外があるからである。50条d号は「契約で決めた価格より低い価格で財またはサービスを再供給することを求める条項を置かない代理店契約は本法律の適用除外とする」としている。再供給という特殊な用語を使っているのは、その中に、代理店が自らの責任で販売するという場合と、代理店がメーカーとの媒介者となって販売するという二つの場合があるからであると思われる。専売代理店ならボイコットされると商売が出来なくなってしまうから、再販売価格より低い契約では売らないと思われるが、複数のメーカーの代理店となる場合では代理をしている一方のメーカーの再販売価格破りをすることで、他の代理をしているメーカーからリベート等有利な販売条件を獲得することもあり得る。これら複数のメーカーの代理店をしている事業者への垂直的契約における締め付けが有効に機能するように、メーカーは現地人営業者に対して訪問活動やチェック能力向上のための訓練をした方がよいと思われる。

インドネシアでは共同の取引拒絶のみ違反としているから、単独の取引拒絶（ボイコット）は違法にならないと考えられる。ただしインドネシア競争法第4章に規定する禁止される活動の中に19条で規定する市場支配があるので、単独のボイコットが市場支配にならないように留意する必要がある。19条のd号を入れ込んで19条を単独の取引拒絶に合うように書き直すと以下となる。「事業者が単独で、特定の事業者に対する差別的行為をなすことにより、独占ないし不公正競争となる

*14 Micklitz 注1 p. 259

活動をすることは禁止される。」すなわち単独でしたボイコットにより、市場占有率が50%以上になった場合は17条の規定の類推で市場支配とみなされるから、この点に留意すれば単独でボイコット行為をすることは可能であると考える。

（6）不当廉売

不当廉売を規制するのに、市場価格以下での供給契約（7条）が違法という規定の仕方をしたり、不当廉売契約を競争者との間で行った場合に違法とする競争法を持つ国は珍しい。7条の条文は以下のとおりである「事業者は不公正な競争の結果を生むような、市場価格以下の価格で固定させることを競争者との間で協定してはならない。」不当廉売は、日本も含めた諸外国では、競争事業者の価格より低いだけでなく、原価以下で販売した場合に違法と認定される。日本では原価を著しく下回る対価で継続して供給し、さらに当該廉売が競争事業者の事業活動に著しい打撃を与える効果を伴っている必要があると考えられている^{*15}。また諸外国では不当廉売はその行為をする事業者があればそれだけで違法であるが、インドネシアでは複数の事業者が不当廉売について協定を結ばないと違法にならない。つまりインドネシアでは、不当廉売により第三者つまり新規参入者ないしアウトサイダーを市場から排除しようと企図する合意が必要なのである。

不当廉売を単独でする主な目的は顧客を奪取するか新規顧客を獲得するためだから、行うのは、新規参入者か最大の市場シェアを持つ事業者である。しかし不当廉売を共同でするのは、新規参入者を迎え撃つ手段として不当廉売を使おうとする、市場シェア維持を狙う既存の事業者だろう。

マーケティング論では、価格の決定方式には管理価格と競争価格があると教える。企業は大規模化したり商品を差別化したりして価格受容者から価格形成者になることができる。管理価格とはこ

のような企業の価格政策で設定される価格のことである。競争価格とは、多数の小規模な売り手が存在していて同質的商品が扱われる場合に全体の需給動向で形成される価格である^{*16}。マーケットシェア最大化を目指して、トップブランドとの価格差がどのくらいであればブランドスイッチが生じるかを目安に、競争企業よりも低い価格戦略をとる際に、管理価格としての不当廉売は起こりやすい。マーケットシェア最大化戦略は、製品のライフサイクルから見ると成長期に多く見られる戦略である。

製品の成長期には激しい参入競争がある。製品を市場に導入した複数の企業がいる場合、更なる新規参入者を排除するための参入障壁として差別化製品を新規に投入すると共に、新規参入者の持ち込んだ汎用品については低価格戦略をとるが、原価割れまでの不当廉売はしないだろう。インドネシア競争法は、この際の複数企業間で締結した低価格戦略を市場価格以下で売ったとして不当廉売だから違法だとするのである。製品を市場に導入した企業が単独の場合はインドネシアでは違法とできない。原価はあっても競争相手がいないために市場価格が存在しないからである。

インドネシアで不当廉売とされるのは、3位、4位以下のマーケットシェアの会社ないし新規参入者を排除するためにトップ企業、第2位のシェアの企業が組んで不当廉売をする場合であることが想定される。ランチェスターや孫子^{*17}の主張したポジショニング重視戦略によれば、市場にはリーダー（1位企業）、チャレンジャー（2位企業）、フォロワー（3位～5位企業）、ニッチャー（隙間狙い）がおり、それぞれのマーケティング戦略は異なる。「チャレンジャーに必要なのはフォロワーに出し抜かれないことである。そのためには弱いもの苛めを徹底し、体力をつけ、体質を変えて、差別化展開でやがて力をつけ、1位を出し抜くのが賢いやり方である。」^{*18}

インドネシア市場に新製品を導入したトップ企

*15 実方謙二 注4 p. 372

*16 久保村隆祐『現代マーケティング入門』p. 133

*17 いわゆる中国春秋戦国時代の孫子の兵法であり、「敵を知り己を知れば百戦危うからず」として五事を重視したことを現代の経営に生かそうとする考えである。

*18 野口吉昭『マーケティングのノウハウ・ドゥハウ』p. 91-92

業、第2位のシェアの企業は、日系企業を中心とする外資系企業であることが多いだろう。彼らは外国で売れた実績をもって外国で作った技術を使える。インドネシアの市場が外国で売れた商品を受け入れるタイミングをマーケットリサーチにより知れば、市場のリーダーになれるからである。3位、4位以下の会社（フォロワー）ないし新規参入者は現地資本の会社ないし、韓国・台湾・中国系外資系企業であることが多い。

大手外資は、市場が国際水準の生産規模に見合わないほど小さければ投資はしないから、後発組でもよいから市場に参入しようとするのは、余程の市場規模の増大が見込める場合だけである。しかし現地資本の企業はMNC（multinational companies）でないから国際水準の生産規模と利幅を考えないで投資できる。特に市場の増大が見込めて単価が高い耐久消費財生産においては、部品を輸入して安い労働力で組み立てて売するというCKD生産ができるために設備投資額はリーダー、フォロワーの外資系企業が行なった金額より大幅に少なく済む。輸入部品は輸入先国では、成熟期ないし衰退期になっている製品であることが多いために生産過剰になっており価格の値下がり激しく、量で稼ぐために安価で輸入できる。

韓国、台湾、中国系外資系企業（業界に新規参入した国内資本との合弁企業も多いだろう）も本国での部品ないし原材料の生産コストが安いために、日系企業を中心とする大手外資に安値攻勢をかけられる。場合によってはダンピングまでしてマーケットシェアを取るかも知れない。しかしインドネシアで問題になるのは、リーダーとチャレンジャーによる市場を下回る価格による不当廉売だろう。韓国、台湾、中国系企業がフォロワーとして攻勢をかけた安値は、新たに形成された市場価格であり不当廉売価格ではないのである。そもそもインドネシア政府が外国企業のダンピングを立証することは至難に近い^{*19}。市場価格を不当廉売の基準にしたのは、原価の証明が情報開示の低いインドネシア企業からは得にくいことと輸入

部品が多いことにより困難であるということばかりではないと思われる。リーダー、チャレンジャーが日系企業である場合、フォロワー対策としてフォロワーの出した低価格（いわゆる市場価格）を下回る価格で売る協定を両者間で一切行なってはならない。行なうのならば個々にすべきである。個々に行うことは競争法違反ではない。しかし追随値下げが追求されることはあり得るので、一切協定についての交渉や前相談はしないことが必要である。

（7）市場分割協定

市場分割協定は、水平的な取引制限カルテルの一つで、独占ないし不公正競争を起こすとの審査があつて違法となる。取引先流通業者の活動を一定地域に限定するテリトリー制のような垂直的取引制限ではない。インドネシア競争法9条は以下のように規定する「事業者が、市場の分割もしくは財ないしサービスの配分を目的として他の競争者と協定することは、独占ないし不公正競争を引き起こす場合に禁止される。」

市場分割には、地域を基準として相互に他の事業者の地域市場を侵さないことを協定するもの（条文上では前半の「市場の分割を目的とするもの」）と、商品を基準として各事業者ごとに生産する商品の規格・品種を割り当てたり、他の事業者がすでに製造して種類の商品を新たに製造しないと定めるもの（条文上では後半の「財ないしサービスの配分を目的とするもの」）がある。市場分割の協定破りは容易に発見できるから協定は結ばれ易く、米国では、独占の判断なしに協定をするだけで違法となるいわゆるパセ・イリーガルとなる。インドネシアは日本同様市場分割協定が、一定の取引分野の競争制限にあたる場合にのみ違法となるいわゆるルール・オブ・リーズンの違法行為である。市場分割協定は、ボイコット協定、カルテル協定とともに競争法の中心となる禁止すべき水平的取引制限であるとしてGTZ注釈本、大

*19 途上国政府によるダンピングの証明が困難である例として、パーツ危機前に投資されたタイにおける二つの合弁冷間圧延工場における鋼板価格を保護するために、97年にタイ政府がWTOに対して行ったロシア製、ポーランド製鋼板に対してのダンピング訴訟がある。

学本は、各条の注釈の他に9—11条をまとめた説明を各々22ページ、21ページにわたり行なっている。

インドネシアでの、セメント、肥料における生産者間の市場分割は広く知られているが、地域独占は独占による競争制限をもたらさないとして違法とはならないのだろう。セメント、肥料は、インドネシアでは日常的な建築、農業に幅広く利用されており、少量の袋詰め形で売られるものが圧倒的に多い。商品がかさばり、小口需要が多すぎて手間隙がかかる一方、国土がひろく、島嶼間の輸送が不可欠なインドネシアでは、地域分割は確かに実質的な競争を制限していない場合が多いだろう。

インドネシアで問題になるのは、同一グループ内の同業者の市場分割と、外国に本社を置く企業の指示による市場分割だろう。典型がインドネシア第二の財閥であるシナール・マスかもしれない。同グループの中核事業である紙、食用油、不動産開発の販売事業を中心に行なう企業であるAPP、AFPはシンガポール法人であり、インドネシア法人ではない。同グループの紙パルプ事業はインドネシアの市場の7割、シンガポールの9割、中国の4割を占める。インドネシアにおける紙、パルプの製造会社はグループ内の複数のインドネシア法人によっているが、これら紙パルプ製造会社のうち2社はジャカルタ証券取引所上場会社でAPPと親子関係にはない。ウィジャヤ・ファミリー・トラストという財閥総帥の一族が支配する信託が有力株主としてこれらの会社に名を連ねているだけである。シンガポールに本拠を移したのは以下の理由があると思われる。シナール・マス^{*20}は華人財閥なのでスハルト後の混乱期の反華人運動の高まりをおそれたこと。APPのニューヨーク証券取引所への上場に有利であること。より自由な金融取引ができること。信託は英米法系のシンガポールの方が自由に運営できる

こと。9条にいう事業者にはグループは入らないことは、GTZの注釈本、大学本^{*21}に明らかである。グループ中枢の指示でグループ内の会社同士が市場分割行為をしても、市場分割協定はないから合法なのである。

そのような事態をおそれて16条は「事業者は、独占か不公正競争を引き起こす恐れのある条件で外国の当事者と協定を結んではならない」と規定している筈である。しかし、大学本p. 258は、16条にいう協定は1条7項で定義してある協定と用語は同じだが、狭く解されると述べている。そして、「協定の下レベルにあたる調整は16条にいう協定に入らない」としている。理由は1条7項の協定は事業者間のものであるのに対して、16条にいう協定は、事業者と外国の当事者（foreign parties）との間のものだからであるとしている。このような解説はGTZ注釈本にはない。更にGTZ注釈本p. 283が「外国の当事者は外国において事業者であると事業者でないを問わない」と言っているのに対して、大学本p. 258は「本規定の目的と意味から言って外国の当事者は外国に住所があって活動している事業者に限られる」と言っている。

つまり、ウィジャヤ・ファミリー・ファンドは事業者ではないから、同ファンドがインドネシアにある複数のシナール・マス・グループ会社並びにその他の製紙会社との間で市場分割協定を文書で締結しても合法である。

また、インドネシア最大の食品とセメントのロングロマリット企業インドフード社の株主権はアジア通貨危機でインドネシア政府に移った。2001年、IMFから政府株の売却による国家収入増を迫られた政府は、入札上は高い価格を提示した日本の日清食品ではなくフィリピン法人であるファースト・パシフィック社に政府株を売った、と報道された。ファースト・パシフィック社と言えばインドネシア最大の華人資本であるサリム・

^{*20} シナール・マスとは金の光、ウィジャヤとは勝利というインドネシア語である。金の光という名は黄金を持つという意味のみではなくオーナー一族の苗字が黄氏であることから来ている。日本では黄金は金色であり、黄色は信号の危険であるだけである。インドネシア人は黄色といえば日本の白黒のたれ幕同様葬式のたれ幕の色を思い浮かべる。中国における外資系企業売上ベスト22位に顔を出す金光紙業は同グループ企業であり、同社より売上げの大きな中国における日系企業は広州ホンダのみである。

^{*21} 大学本p. 159、36-37、GTZ p. 191、55

グループの香港にある中核企業の一つである。同社の社長はフィリピン人であり、同人の関係する会社がダミー会社となって買ったのだろうと言われている。なぜそのようなダミー会社を使ったかといえば、中銀よりの短期借入の担保として差し出したインドフード株を債務不履行で政府に取られてしまったのがサリム・グループだからである。つまり元の持ち主が債務放棄で身軽になった子会社を安く買い戻したとの非難を避けるためなのだろうと思われる。味の素インドネシア社が、科学的根拠のない豚肉エキスを疑惑で消費者保護法違反容疑により3か月営業停止になっていた間に、成長商品であるレトルト・スープの市場シェアを奪い取ったと言われるのがインドフード社である。香港法人ファースト・パシフィック社がグループ内の複数の販売会社と味の素インドネシアを除くレトルト・スープ製造会社との間でレトルト・スープの市場分割を指示した場合は競争法違反にならないと思われる。

（８）トラスト契約

インドネシア競争法12条で禁止されるトラスト契約とは、以下のものである。「事業者は、財またはサービスの生産ないし販売を支配する意図をもって、合弁会社もしくはより大規模な会社を設立したり、また個々の会社もしくはメンバーの継続性を保ちかつ維持することによって、独占ないしは不公正競争を引き起こすこととなる、他の事業者との協調関係を形成するための協定を結ぶことを禁止される。」

トラストとは、信託制度を利用したピラミッド型の企業支配組織であり、米国の独禁法が反トラスト法といわれるように、米国で石油トラスト、鉄道トラスト、砂糖トラストに代表される経済力濫用が起こり、90年初めての反トラスト立法であるシャーマン法が成立した^{*22}。カルテルもトラストも競争制限規制に入る。不当な取引制限（いわゆるカルテル）、不公正な取引方法とならんで、トラストは私的独占の一種だからである。しか

し、トラストは構造的規制の性格も持っている。事業支配力の過度の集中を防止するのが構造的規制である。構造的規制には、企業集団規制と、市場構造規制がある。企業集団の株式保有による事業支配力の過度の集中を防止するために行われる。市場構造規制は、個別市場における過度の市場集中を防止し、競争的な市場構造を確保するために行われる。株式取得、役員兼任、合併規制が市場構造規制の典型である^{*23}。これらの三典型は契約ではなく行為自体において規制されるのでインドネシア競争法は市場支配的地位という名の下に第5章に纏めている。トラストは、この市場構造規制に似た性格をもっているが、合弁会社やより大規模な会社を作ったりする契約であり、また協調関係維持の協定を作ったりする、つまり競争制限的な協定なので、禁止される協定として第3章の一部をなしている。

インドネシアで典型的なトラストは、紙トラストと食用油トラストを形成している華人財閥シナール・マスだろう。文字通りウィジャヤ・ファミリー・トラストというトラスト（信託）を中核にして企業支配をしている。しかし、シナール・マスのトラストも中核企業（紙トラストにおいてはAPP、食用油トラストにおいてはAFP）も、シンガポールに置かれており、インドネシアからは外国であるために、トラスト契約は違法だとの摘発が困難である。また、シンガポールは、マレーシア同様反トラスト法たる独占禁止法を持たない国である。

トラストは独占を目指す契約を締結することを禁止するので、独占の企てにより契約したら、つまり独占の意図をもって契約したら違法となる。独占の企てを放置したら独占行為になる危険な蓋然性を持っているようなトラスト契約は、違法となる。

大学本もGTZ本も合弁会社が有限責任会社でなくて協同組合である場合には、市場独占の意図を証明するのは困難だとしている。協同組合は本来利益を目的としていないからであるという。しかし筆者は、ウィジャヤ・ファミリー・トラスト

*22 松下満雄『アメリカ独占禁止法』p. 3-5

*23 厚谷穰児『現代経済法入門』p. 129-132

のような例があるので、企業形態で市場支配の意図を推定することには疑問をもつ。信託により企業グループを支配している事例は、インドの財閥にも多い。インドの場合は、ビルラ財閥のように公益信託を支配組織にしている例もある。公益信託だから支配先の会社からの配当収入があっても税金が取られることはない。「より大規模な会社」の設立という概念もあいまいである。事業会社より小さい規模の市場支配のための企業もあると考える。

競争相手の会社同士が合併会社を設立することは、生産コスト削減の必要からデフレ下の日本では数多くあるし、インドネシアでも起こりうる。それらの合併会社がトラスト契約だから違法となるのは、市場の競争を阻害する場合だけである。日本の場合、競争相手先との合併契約は、R & D、調達、生産、ロジスティックス、販売ないしリサイクル、といった業務過程の一部門におけるコスト削減のために行われるので、全体として企業間の市場競争関係は阻害されていない。そのような合法的合併会社をコーポラティブ（協合組合的）合併会社として、違法な合併会社をコンセントラティブ（集中的）合併会社というという枠組みがEC競争法の世界では議論されている。GTZ注釈本はこの両者の合併会社の違いを紹介しているが、その違いについては議論が起こるだろうから、「大体の違い」により判断するほかないとしている^{*24}。

しかし筆者は明確な違いがあると考ええる。それは、Goyder弁護士がいう以下のような定義によってである。集中的合併会社は「出資者間に競争的な行動をするような調整を与えないもの」であり、協同組合的合併会社は「出資者間に独立性が残っているか合併会社としての統一的な機能を十分に果たさないことが保証されていて、競争的行動をするように調整する目的を持つか効果をもつもの」である^{*25}。「大体の違い」では、中国系企業のインドネシア進出に対抗するために、日系企業が既存のメーカーを主導して調達ないし物流部門でだけ共同行動をするために合併会社を作る

ことも出来なくなってしまう。それは、インドネシア資本を保護したいインドネシア政府や公正取引委員会 (KPPU) の思惑には合わない筈である。またリサイクル法といった環境法令や、南アフリカで起こった国連決議によるエイズ薬を人道的観点から普及させるような法令がインドネシアでも制定される可能性がある。その際に少しでも市場原理が成立するためには競争事業者間で合併会社を作る他ないと思われる。従って合併会社を設立する前に、KPPUに相談して解釈指針を出して欲しい、注釈本の解釈を変えて欲しい、と主張すべきである。

また、どのような契約が「個々の会社もしくはメンバーの継続性を保ちかつ維持する契約」として違法なトラスト契約になるかについてもGTZ注釈本、大学本は全く同じ文章で、「事業者間契約が本条の対象外なのか認められないものなのかの区別は困難なので、個々のケースの判断によるだろう。」というのみである。Goyderによる上述の判断基準を使うべきである。

（９）生産過程の垂直統合契約

違法な生産過程の垂直統合契約を規定するインドネシア競争法14条は以下のとおりである。「事業者が、特定の最終の財ないしサービスの生産工程中において生産される中間生産物の生産を支配する目的で、他の事業者と協定を結ぶことは、それが不公正な競争を引き起こすか、社会に害をもたらす場合には禁止される。この条文でいう生産工程中とは、当該生産工程中の各部が、直接であると間接であるとを問わず、一連の製造または生産にかかる工程上の生産物を生み出しているものを指す。」

この規定についての、GTZ注釈本と大学本の記述には大きな違いがある。注釈本も大学本もインドネシア語と英訳が対訳の形で対照されている。GTZ注釈本p. 248-249にある対訳が興味深い。英訳では「外国の例としては、ドイツ反競争制限法20条がある。同条はインドネシア競争法14

*24 Heermann 注1 p. 234

*25 D.G. Goyder "EC Competition Law Third Edition" p. 390

条のダイナミックな理解に対する助けになった (provide assistance)。』とある。インドネシア語本文は「ドイツ反競争制限法20条が似た条項を規定している。同条はインドネシア競争法14条のダイナミックな理解についての根拠となった。」とある。「根拠となった」は「ヒントを与えた」とも解せる。

大学本はp. 213-215の3ページにわたり、「本14条はドイツの反競争制限法20条に根拠がある」との説明を詳述している。他方GTZ注釈本はその個所が本文でも英訳でも全てカットされている。GTZ注釈本は、自国ドイツ法に根拠があると言われるのを極端に避けている。そのために意図的とも思える間違いをしている。GTZ注釈本は、英語訳にある「国際的な根拠はドイツ反競争制限法20条にある」との記述に対応するインドネシア語本文では「国際的根拠」という標題だけにして、ドイツ法20条との記載をしていない。また英訳では「ポイント21—22の説明を参照せよ」とあるが、インドネシア語本文では「ポイント20の説明を参照せよ」となっている。参照すべきはポイント20の説明であって、英語訳の参照個所を違えている。間違えた個所のみを読めばドイツ法に何らの言及もしていないから読者は「ミスプリ」だろうと考えてくれることを期待しているのではないと思われる。

なぜこのような違いが生まれたのか。本条文が国会の審議過程で挿入された、あまりにインドネシア資本に都合よいものだからである。都合の良い点は以下の5点である。①生産業者、が中間財を製造する下請業者をコントロールし難くしている。一次下請業者が二次下請業者をコントロールすることを困難にさせている。裾野産業の育成政策に乗って進出した日系一次下請業者が、日系組立メーカーの品質要求に合わせるために現地資本の二次下請業者に生産ノウハウという営業秘密を提供して技術移転を進めたとする。他方二次下請業者は当該営業秘密を使ってライバル製造企業の下請業者になるかもしれない。そのようなことを下請契約で禁止することができなくなる可能性が

ある。インドネシア営業秘密法は、「営業秘密を国家に保護して欲しい者はその営業秘密を国家に登録せよ」と世界に類のないことを規定している。営業秘密はそれを持っていることすら秘密であることが多く、国家登録をする日系企業はいないだろうからである。②生産過程でのコントロールは違法になる場合があるのに対して、流通過程でのコントロールはおおよそ違法にならない。下請業者に依頼するのは日系組立製造業者が多いのに対し、インドネシア資本は流通過程の総代理店をしていたり、日系組立業者の下請になりたいと考えている。③「社会に害をもたらす場合は禁止される」との不明確な概念を取り入れて、部品製造中間業者に対する、主に日系製造業者によるコントロールを抑制させようとしている。日系製造業者はブランドを重視し、間違っても「社会に害を与えている日系企業」といわれたくない。④本条はインドネシアにしかない特殊な規定なのにドイツ法に根拠があるように思い込ませている。特に「生産を支配する意図をもって」という用語が「市場支配的な地位を濫用して」と同義だとの解釈は無理であると言わざるを得ない。⑤本条違反に対してはそのような契約を無効とするだけで、制裁をしようと国会が考えている訳ではないとの根拠のない説明が記載されている。

問題は、孫請けの会社にも適用されるし、中間品製造業者が原材料供給会社や半加工品の供給を依頼した先となした協定も、組立業者にした協定も対象になることである。つまり生産過程のチェーンの中で、下流・上流両方向の生産過程で締結した協定も対象になるのである。

この規定は、まさしく金子神戸大学助教授のいう「欧米の規制緩和志向にも徒らに追随せずに、地場の市場特性に見合った競争基盤適正化の方向性で（インドネシア競争法を）実施」したものではないかと考える。同助教授は、「インドネシアが日本に求めている産業政策的見地での独禁法運用への協力の姿は、介入主義的見地からではなく、(上述のように)実施することが妥当だろう。」と言う^{*26}。同助教授の主張どおりのことをイン

*26 金子由芳『自由貿易時代の投資法制の課題—直接投資促進型の制度インフラへ向けて—』p. 24-25、本報告書は平成13年度国際協力事業団客員研究員報告書として国際協力事業団国際協力総合研修所より発行。

ドネシア競争法は規定しているのである。本主張は立法政策の一般論としては至当である。しかし、具体的な個々の法律の解釈論となる別の問題も生じられる。筆者は、本条文を文言解釈する一方で、その立法趣旨として以下のような目的論的解釈をするインドネシア人学者が出てくることを恐れている^{*27}。インドネシアの地場の市場特性からくる競争基盤の適正化の方向は、例え国際的な競争法での前例がなくても、インドネシア地場資本を有利にし、外資系生産企業を不利にする可能性のある規定を入れてもよいのだということを外資系学者自身が認めていると受けとめられることの波及を懸念する。

(10) 競争を制限するための情報交換における共謀

競争を制限するための情報交換における共謀を規定するインドネシア競争法23条は以下のとおりである。「事業者は、競争者の事業活動に関する情報で会社の機密にあたるものを取得するために他の者と共謀することによって、不公正な競争をもたらした場合は、そのような共謀は禁止される。」

この規定は、次章で論ずる談合を規定する22条と、取引妨害をするための共謀を規定する24条と一緒に第4部共謀という名の下に纏められている。「不公正な競争をもたらした場合は」とはどのような場合なのかと、「他の者」とは事業者のみなのか、ポイントだと筆者は考える。不公正な競争にならない共謀は合法なのである。その際の判断基準はDe minimis rule（最小ルール）というEC競争法で使われる概念とrule of reasonが使われると、GTZ本も大学本もまるで同様の文章で言っている。De minimis ruleでは、水平的な共謀では、共謀に参加したメンバーの合計で市場シェアの5—10%に達していたら違法と考え、垂直的な共謀では、共謀に参加したメンバーのい

ずれかがいずれかの段階での市場シェアの10—15%に達していたら違法と考える、ようである。rule of reasonはpar se illegalに対する概念でそれぞれ「合理の原則」と「当然違法」と日本では訳されており、当然違法が形式的に行為の形式が整えば違法とするのに対し、合理の原則ではある行為が市場に与える具体的な反競争効果があれば違法とするというケースバイケース・アプローチをするという意味である。

「他の者」は大学本は22—24条に共通して「第三者」となっているが、GTZ本は談合の場合のみ事業者に限るとし、他の共謀の場合は「第三者」としている。GTZ本の趣旨については2章の談合についての説明で述べる。24条での競争者の生産販売妨害のために事業者が共謀する相手が個人であることもあり得る。24条の条文は以下のとおりである。「事業者は、関連市場において供給される財またはサービスが数量、品質、納期の条件を満たさないようにする意図をもって、競争者の財またはサービスの生産ないし販売の妨害をするために、他の者と共謀することは禁止される。」しかし、競争者妨害における共謀は証明がしにくいことが殆どである。実際に公正取引委員会が調査した事例は現在まで無いようである。

23条で対象とする競争を制限するための情報交換における共謀は、普通は事業者間つまり事業者と競争者の間、事業者と取引先事業者の間でなされる場合が多いだろう。事業者の取引先を通じて競争者の情報が事業者にもたらされることもある。しかし、事業者と事業団体の間、事業者と個人の間ないし事業者と事業をしていない組織の間、中央・地方政府の所轄官庁ないしその官庁に属する役人と各事業者との間、事業者とライバル社が同じ監査法人・税理士・労務コンサルタントを使っている場合、事業者とこれら専門職の間でなされることもあり得る。

交換される情報は事業者の機密に属する競争戦略でなければならない。具体的には競争状況にお

^{*27} インドネシアでは、Prudential、Manulifeといった国際的に著名な外資系生命保険会社のインドネシア法人への破産宣告が相次いでおり、インドネシアの改革した筈の法律と司法機関への国際的な不信感が改めて高まっている。ナショナリズムと法律解釈論を利用した外資系生保会社の信用毀損を狙った地場生保会社が背景に在るとの見方である。2004年4月30日付“International Herald Tribune”

ける不確実性を無くし競争がない状況を安定化させるような手段をもつ競争戦略におけるデータ情報の交換であることが多いだろう。情報交換のために組織が創設され、その組織が機密情報（例えば互いの顧客の個人情報、値段表、取引先名）の報告を受け、データを加工して一定のフォームにして他の競争者になる事業者へ報告するのだろう。このような情報交換により、値段が固定したり吊り上げられたり、大量生産されているにもかかわらず値下げや、値崩れが起こらないといった事態が生まれるのである。このような情報交換は、11条で禁止されているカルテル契約を実現するための手段として使われることが多い。

合理の原則による合法な場合として以下が考えられる。競争者との情報交換により、投機的な行動が減るために、価格引き下げの競争が促進される場合は合理の原則が適用される。また機器の標準化や規格の標準化について情報交換する場合は、事業者は、生産の合理化、在庫の減少、機械工具の節約、商品の互換性、機械工具の節約、アフターサービスやリサイクルの進展にもなり得る場合がある。それは市場の透明度をまし買い手の利益に資するのでやはり合理の原則により合法である。情報交換により、市場分割、市場参入障壁、顧客分割をする場合も、ブランド間の競争を促進させる場合が考えられ、合理の原則が働く分野である。本条の情報交換によるカルテル契約の違法性は、競争を促進する場合の合理の原則によりかなり幅広い範囲で適法なものとなるので、競争促進効果を出しているカルテル契約の諸外国の事例を含めて証拠を普段から集めておく心構えが必要である。インドネシアにおいては探しにくい欧米先進国の事例も、日本にいと比較的容易に見つけられる。日本の親会社で見つけ出した例は直ちにインドネシア子会社に送って参考にして貰うようなネットワークを作っておくことが望ましい。

2. 談 合

（1）政府所有のインドモビル株式の売却入札における談合審判

違法な談合を規定するインドネシア競争法22条は以下のとおりである。「事業者は入札の落札者を調整ないし決定するために他の者と談合することによって、不公正な事業競争をもたらした場合は、そのような談合は禁止される。」

現在までインドネシア公正取引委員会（KPPU）が摘発してきた事例の多くは談合違反事例である。インドネシア最大の華人財閥サリム・グループによるインドモビルの支配株の安価での買戻しという、インドネシアらしい「地場の市場特性に沿った」動きが2002年に起こっている。

同事例には、2002年5月30日付けで違法な談合だとする審決が出ている。審決の概要は同公正取引委員会のホームページから英文でも入手できる^{*28}。同審決に不服な被告達はジャカルタ地裁に訴えを提起した。地裁判決は2002年末に出て、審決は事実誤認があり法的判断を誤っていると、審決の取り消しを命じた。筆者は2003年2月公正取引委員会委員であるファイサル・バクリ教授に、新築ビルに移転したばかりの同公正取引委員会の応接室でインタビューして、同地裁判決の要点を聞いた。

インドモビルはアストラ^{*29}に次ぐシェアを持つ自動車卸販売の第2位の会社で、スズキ、マツダ、日野自動車、日産、ボルボ、フォードの出資する現地製造合弁企業の現地パートナーとなっている。サリム・グループの中核企業の一つで上場企業だった。PT Indomobil Suzuki Internationalはインドモビルが51%、スズキが49%出資し、四輪車、バイクの製造を行っている資本金15万ドルの外資系製造企業で、4,000人の従業員を抱え、94年時点で四輪車月3千台、バイク月6千台

*28 www.pbc.or.id

*29 アストラはトヨタ、ダイハツ、いすゞ、日産ディーゼル（現日産）、プジョー、BMW等の自動車そしてホンダのバイクの製造合弁企業の現地側パートナーで、これらの卸販売を一手に担当している。アストラ・グループのオーナーであるウィリアム・スルヤジャヤは、スハルト・ファミリーの自動車産業干渉に嫌気が差し引退したと言われている。

を生産し、1.5兆ルピアを売上げ、ディーラー数は四輪車38、バイク37を数える、インドネシアでも屈指の優良企業である^{*30}。ただし同合弁会社は製造するのみで全量を総代理店であるインドモビルに売り、総代理店から全国にあるディーラーに販売している。

97年のアジア経済危機で借入金の返済が出来なくなったサリム・グループの中核銀行であるBCAは、中央銀行から短期融資を受けるにあたり担保としてオーナーであり実権者であるサリム一族の個人保証とそれを裏付けるサリム一族の持つ株式を提出させた。BCA（バンク・セントラル・アジア）は52兆ルピア（約7,000億円）に上る短期融資の返済ができなかったため、サリム一族の持つグループ会社75社の株式とその他の株式（その中にはライバル会社アストラを乗取ったスハルトの盟友ボブ・ハッサンに買収資金を融資したことを背景とされているが、アンソニー・サリムがボブ・ハッサンと共に持つアストラの43%の持分もある^{*31}）を合わせて100社に上る会社の株式が政府管理下に入り、債務超過に陥ったBCAはインドネシア銀行再建庁（IBRA）の管理下に入った。サリム一族の持っていた100社に上る会社株式を管理するために政府はPT Holdico Perkasaという国有持株会社を設立した^{*32}。

2001年より、Holdico社は株式売却を始め、香港の貿易会社ファースト・パシフィック、テレビ会社Indosiar、小売業Indomaret、セメント会社Indocement、そして自動車卸販売のインドモビルの株式を売って、2001年末には11.25兆ルピアの収入を得た。2002年になるとBCAの株式の51%の持分の売却も行われた。今回談合だと審判されたのはインドモビルの全発行株式の72.63%にあたる株式を0.625兆ルピアで売った事案である。インドモビルとBCAの両者で購入者となったコンソーシアムのリーダーはPT Trimegah SecurityというAvi Dwipayanaがオーナー社長である会社で形式上は同名のカルフォル

ニア法人の子会社でありその資金源は不明である。Aviはスハルト元大統領の副官もした將軍の息子である。

違法な談合だとされた要点は以下の4点である。
①安過ぎる価格で受注するように、応札3三社（Trimegah Securityグループ（以下Trimegah）、Alpha Securotiesグループ（以下Alpha）、BAMグループ（以下BAM））が談合した。本入札のアドバイザーとなったDeloitte & Touche 会計事務所は0.853兆ルピアと推定したにもかかわらず安価での受注を認めた。2001年11月20日入札、12月4日締め切りというショートノーティスの入札であったために、スズキ、丸紅、マツダなどインドモビルと合弁事業をしていて、応札の可能性のある企業には入札事実も知らなかった。②応札価格はBAM 0.540兆ルピア、Alpha 0.550兆ルピア、Trimegah 0.625兆ルピアである。BAMがドゥー・ディリジェンスにおける秘密保持契約にサインしたのは入札締切日前日であり、入札書類も揃っておらず失格であり数合わせのために参加したに過ぎない。TrimegahとAlphaの応札書にはまるで同じ記述がありかつ応札締め切りの前に会っている。③入札手続きが不十分な応札当事者に対して他の応札者がクレームしていない。bid bondが積まれていない。応札者の経営者の変更を認めない入札条件が守られていない。また締切日に遅れた応札があったのにクレームしていない。④入札は、財・サービスの調達のために行われるが、その定義の中に株式と転換社債の売買についての入札も入る。⑤本談合により、価格競争が失われ、応札者数が少なくなかつた応札者の質に問題があり、入札手続要件が満たされていない入札となったので、不公正な競争が引き起こされたと認定される。

制裁は談合参加が認定されたグループ各社・各人に罰金が科され、Trimegahに複数で参加した振りをした企業CSDPに損害賠償金が課され、入札結果は国家予算収入を確保する観点から維持されたが、Trimegah、CSDP、Deloitte & Touche

*30 関西大学社会学部大西ゼミナール『インドネシアにおける日系自動車産業』96年p. 33-40

*31 Butler, Charlotte "Dare to Do" p. 279

*32 "Indonesian Business" Feb. 2002 p. 16-21

会計事務所に、2年間のIBRAの行う入札への参加資格の禁止と入札金額に対して30%の罰金を支払へとする内容だった。

この審判に対し、被告当事者は、審判の取り消しを求めてジャカルタ地方裁判所に提訴した。ジャカルタ地方裁判所の判決は、同公正取引委員会の審判は取り消せとするものだった。事実認定に誤りがあり、そもそも本入札は同公正取引委員会が談合を審査する権限のないものである。Deloitte & Touche会計事務所は本審判の被告になり得ず、本入札は合法であり有効であると考ええる。

(2) 審判取消判決と華人資本による資産の買戻し疑惑

この審判の取消判決はその後の政府株式の再売却に大きな影響を与えた。2002年に行われたインドネシア最大の民間銀行であるBCA（バンク・セントラル・アジア）の政府株式の再売却入札における、買い手が、Trimegah Securotiesの率いるシンジケートだったからである。もし審決が取り消されなかったら、Trimegah Securotiesは入札に参加できなかった筈である。

2002年2月『インドネシア・ビジネス』誌は「サリムの反撃」と題する特集記事を載せている。それから1年たった2003年3月現在、サリムの反撃は成功したといえるだろう。同特集記事の予測どおりに、サリム・グループの中核会社だった会社の政府株式の売却先は、サリムが裏で操っている会社ではないかと目される複数の会社になっていると思われるからである。「BCA株式の売却先であるTrimegah Securotiesはサリムのペーパー・カンパニーではないか、購入資金はどこから出たのか。」と国会で追求された、ラクサマナ国有企業・国有資産担当大臣は「BCA株式の売却先がサリムと関係があることが判ったら、大臣を辞任する」と見栄を切った。「国家収入は欲しいがスタンダード・チャータード（BCAの売却先として有力な候補だった）のような外資にイン

ドネシアの代表的な企業を売するようなことはしない、株式購入の資金源は政府の能力不足で本当に判らない。」からである。

これにたいして、複数あるイスラム教徒政党の内の一政党を率い、スハルト退陣の先導を務めたと自負しているアミン・ライス国会議長は「現政権には外国の手先がいる」と始終言っている人物である^{*33}。ラクサマナ大臣はメガワティ大統領の連立政権の下で大統領と同じ闘争民主党に属している実業界出身の大臣であり、見栄を切らざるをえないのである。闘争民主党は一般民衆のみならず反スハルト系華人の多くを支持基盤にしている。華人にはキリスト教徒が多い。メガワティは実父で建国の父であるスカルノ元大統領の母親がバリ出身だったこともあってヒンドゥー教徒が多いバリで圧倒的な人気を持っている。

一般民衆は以下のような不満を持つようになっていると同記事は続ける。「メガワティになって変わったのは自由に発言できるようになったことだけである。インドネシア経済の担い手はスハルト政権時代と何ら変わっていない、華人に支配される経済体質もまた変わっていない、ただ一部の失敗した現地資本が欧米系企業に買収されただけである。」このような不満は2002年末のバリ爆破事件を生む背景にもなったのではないかと思う。

2001—2002年、政府はIMFより政府収入を多くするべく政府の所有となっている民間企業、特にBCAについて株式の早期売却を促されていた。他方インドネシアのジャーナリズムと国会議員の多くは、BCAの売却先がサリムが裏で操る会社の手に渡らないようにと政府に圧力を掛けていた。いわゆるKKNの象徴としてサリム・グループは見なされているからである。BCAはサリム・グループの長年にわたる中核会社の一つで、サリムがその100社に上る株式を政府に譲渡する原因となった民間商業銀行である。インドネシア最大の民間商業銀行といっても預金量や貸付残高がインドネシア最大ではない。インドネシアでは4大国営商業銀行がインドネシア全体の預金量の2/3を占めてきた。97年のアジア経済危機でこ

.....
*33 インドネシア語現地誌“Forum” 2002年12号ではアミン・ライスのインタビュー記事が特集されている。同誌の表紙はアミン・ライスの顔写真で、「外国の手先となっている大臣がいる」が特集記事の標題である。

これらの銀行のほとんどが債務超過に陥って政府所有となり、政府はこれら債務超過である民間商業銀行と国営商業銀行の大部分を合併させバンク・マンディリとして銀行業務を継続させている。BCAはバンクマンディリとは別に銀行業務を継続している。

（３）その他の談合審判

日本で摘発される談合事件の多くは公共入札であるが、インドネシアで摘発された談合事件は民間企業による入札である。公正取引委員会が業務を開始して初めて出した審判は、2001年４月に出た審判でカルテックス・パシフィック・インドネシア社が行った石油輸送用鉄パイプ入札にかかるものである。インドネシアで石油用鉄パイプを需要する企業数は少なく石油開発企業は支払能力が高い。他の鉄パイプの需要家は景気が悪いので値下げを要求されることになりがちだが、石油業界は儲かっており、石油輸送用パイプを製造している８社のうち主要４社が談合に関わったと判断された。

談合を主導した業界一の鉄パイプ会社であるチトラ・ツビンド社は上場会社で、インドネシア現地資本が株式の過半を握る外資系企業である。

談合は証明が容易とインドネシア公正取引委員会は考えているようである。確かに工具から幹部社員、取締役まで含めて転職の多いインドネシアでは、内部告発が起こりやすいので、待遇への不満を持つ現地人中間管理職がいる場合、日系企業が談合に組することは危険である^{*34}。

審判は出なかったが、調査がなされた談合案件として、公正取引委員会2001年活動報告書が挙げているのは、世界銀行のプロジェクトの入札、地方政府が行った輸入種牛の入札、プルタミナ

（国有石油会社）が行ったセメント、石油輸送用鉄パイプ、海上輸送サービスにおける入札である。

この地方政府が行った輸入種牛の入札における談合についての審判は、2002年４月19日に出た。東ジャワ州政府は2000年に州予算のうち148億ルピア（約1.68百万ドル）で種牛をオーストラリアから輸入して、入札に掛けて事業者に販売することを企図した。応札者はあったが入札書類不備と応札者の数が少なすぎることと応札価格が低すぎたので再入札をした。それでも入札が成功しないので、州政府の畜産部長が主導して東ジャワインドネシア人協同組合を組織した。同協同組合と州の入札委員会の委員長が談合した。形式上入札はするが実際上は直接指名契約である。審判内容は、同協同組合は２年間いかなる種牛の入札にも参加できない。州政府知事は畜産部長と入札委員会の委員長に対して適切な行政的処分をすること望まれる、とするものである。

この談合は応札者間での談合ではなく、応札者と入札者がした談合であるところが特殊である。GTZ本は談合は事業者間しか認めないとあるが、大学本は事業者と第三者の間での談合だとしているので^{*35}、第三者が公務員であっても対象となるのである。条文は「事業者と第三者」と明確に書いているが、高橋岩和明治大学教授の日本語仮訳では「事業者が…他の事業者と共謀する」とある^{*36}。GTZ本の解釈に沿っており、これでは、本種牛入札の談合は成立しないことになってしまい、「インドネシアの市場特性に見合った競争法」という解釈趣旨とは異なるのではないかとと思われる。

*34 アジアにおける日系企業において現地人中間管理職が待遇と権限に不満をもつことは多い。欧米系企業ならより大きな権限委譲があり待遇もよいと考えるのが、権限が大きい分だけ成果が上げられない現地人管理職は転職せざるを得なくなる。辞める時には次の会社に応募しやすいように、複数の推薦状を書いて辞めて貰うのがインドネシアの慣例である。辞めた事情について能力不足と書いてある推薦状はおよそない。下級職員の採用においてはインターンシップで性格と仕事をあらかじめ見る事はできる。しかし中間管理職にインターンシップはない。中間管理職候補者が自己申告する嘘の部分の証明は採用する側の会社では困難である。

*35 GTZ本p. 336、大学本p. 300

*36 アジア経済研究所 “Competition Law and Policy in Indonesia and Japan” p. 274

3. 再販売価格拘束契約と法整備支援

(1) 違法の趣旨

インドネシアで違法とされる再販売価格拘束契約を規定するインドネシア競争法8条は以下のとおりである。「事業者は、財またはサービスを受領した者が、契約上の価格を下回る価格で当該財またはサービスを販売もしくは再販売しないという条件を設定する他の事業者との協定であって、潜在的に不公正な競争を生じさせる協定を締結することを禁止される。」

日本では再販売価格拘束行為があるだけで、協定の存在が認定されなくても違法だが、インドネシアでは、協定の存在が認定されないと違法とされない。この点米国もインドネシアと同様である^{*37}。

再販売価格の拘束は、価格水準は市場の需給によって決まるという市場機能を直接的に歪める行為である。日本では商標品、著作物が適用除外になっている。しかし国際的には出版物のみが適用除外になっていることが多い。日本でも現在は適用除外とする商標品はない。商標品を適用除外としたのは、スーパー等多数の品目を扱う小売店が客寄せのために砂糖や洗剤をおとり販売の対象にすることを防止するためであった。しかしおとり販売対象になっても扱って貰わないと困る生産者の側で適用除外を取り下げている。

(代理店の例外)

インドネシアには代理店に関する適用除外がある。50条d号は「契約で決めた価格より低い価格で財またはサービスを再供給することを求める条項を置かない代理店契約は本法律の適用除外とす

る」としている。

代理店契約 (agency agreement, perjanjian dalam rangka keagenan) といえるための要件をGTZによる注釈本は挙げている^{*38}。それによるとインドネシアにおける代理店契約とは代理商 (sales representatives) であって、総代理店 (sole agents)、特約店 (authorized dealers)、そして独立系代理店 (independent dealers) でもないという。そのように解釈しないと垂直販売拘束禁止の意義がなくなってしまうとする。つまり保険業、海上運送業、物品販売業で利用される締約代理商 (例えば他の旅行業者のために旅行者と運送や宿泊のサービス締結契約を代理して締結する旅行業者) と媒介代理商 (典型は損害保険会社のために保険契約の媒介をする損害保険代理店) のみが適用除外だというのである。代理商は本人の名前つまりメーカーの名前をもって契約し、競業避止義務を負い、売買対象物の瑕疵・数量不足に関し通知を受ける権限をもつのみで、本人の計算によるために、代金の受領や支払猶予の権限は特別に本人から与えられた場合を除いて持たない。

ただしGTZの注釈書には代理商には真正代理商 (true sales representatives) と不真正代理商 (untrue sales representatives) があり、真正代理商は自動的に適用免除になり、不真正代理商でも上限価格を拘束するのみなら代理商として適用免除になるとある^{*39}。不真正代理商とは自らの計算で代理をする代理商だとあるから、日本では代理商の範疇には入らず代理店である。日本で議論される非顕名代理はこの定義によれば真正代理商に入ると思われる^{*40}。

*37 滝川敏明『日米欧の独禁法と競争政策』p. 220

*38 Micklitz/Schumacher 注1 p. 481-483

*39 Micklitz 注1 p. 483

*40 江頭憲治郎『商取引法第三版』p. 241-242、非顕名代理とは商行為の代理人が、本人のためにすることを示さずに意思表示した場合も、本人と相手方との間に行為の効力が生ずるものとされている、日本の商法典504条が認める代理である。つまり自己の名を持って契約できる、本人の計算による代理商のことを言う。非顕名代理は英米法ではundisclosed principalの法理として認められている。本人のためにすることを示さずに行為する代理人は、相手方に対して自己の信用を過大に見せたがるので、相手方を保護するために本人に責任を帰属させる趣旨のものである。

（２）適用除外する代理店についての狭すぎる解釈

筆者は、このようなドイツ人学者によるインドネシア競争法の代理店の適用除外に関する狭すぎる解釈には反対である。

このような狭い解釈に当てはまるインドネシアの業種は少なすぎるし、代理商が利用される保険、旅行、運送はインドネシア経済において必ずしも重要産業ではない。インドネシアでは中間層の台頭を踏まえて豪州企業等の100%外資系生命保険会社の進出も盛んである。インドネシアの現地資本は本来商人資本であり、国内販売において、外資の商品の総代理店として自らの計算で事業をすることが多かった。外資がインドネシアでの生産に乗り出すと彼らは外資系企業の現地パートナーとなり、販売において総代理店となり国内民族資本の財閥となって成長してきた。しかし87年の外資法の緩和により100%外資による製造業進出と外資による流通業進出が認められ、97年のアジア経済危機により国内資本はその持分を外資に売らざるを得ない状況が発生した。この過程で市場は拡大し総代理店は維持するのが困難になっている。

そこでテリトリーをおおまかに分割した複数総代理店制を取り、その中の一総代理店として従来からの現地合弁パートナーを入れるという形が多く、多くの製造業においてとられている流通対策である。この総代理店が小売店に販売する価格は少なくともメーカーは再販売価格として拘束したいのが本音である。また、複数の総代理店側も小売店が消費者に販売する価格までは拘束しない再販売価格なら、安定した利益が確保される一方で小売店へのリベート政策など一定の販売戦略もとれるので歓迎するのである。更に中間層の増大により高付加価値消費財ブランド品販売において特約専売店も生まれてきた。特約専売店制度は外国企業を含むメーカーと特約専売店は共に、価格拘束により高い利幅ないし高いコミッションが得られると考えている。このような代理店による販売方法を適用除外として認める趣旨だと筆者は考える。

（３）経路依存性を無視した法整備支援

ドイツの学者の上述のようなアプローチは途上国の現状、経路依存性を踏まえていない、解釈ないし議論で、途上国の国家セクター、企業セクターに、「外国セクターは厳しすぎる基準を押し付けて、我々の国を搾取している」といったイメージを植え付けることにもなりかねない。またそのような考えは「このような厳しすぎる解釈をしてくれたおかげで、外資系メーカーは現地資本の流通業者を拘束することができないと誤解してくれるので、現地資本は自由な経済活動ができ、かえって望ましい。リーダーである外資系メーカーと同一商品を扱うフォロワーである現地資本系メーカーは自己の系列の流通業者を拘束できるので、相対的に競争条件が有利になりリーダーのシェアを奪えるから、外国セクターには、そのとおりであると言っておこう。」といった行動を招きかねない。

大学本では、再販価格の維持が認められる代理店についての解釈が微妙に違う。大学本ではGTZはインドネシア商工業省と共に当出版に対する協賛者という位置付けになっている。大学本では、「EC反トラスト法が再販価格の拘束をしてよいのは、代理商が専属的に一人の事業者の代理になっている場合のみで、反トラスト法81条は独立的ディーラーは再販価格について拘束をうけないことを規定する」とする。「独立的ディーラーの解釈においてはドイツの定義改定の主張が認められ「他の者の代理として財・サービスを売るもの」となったので、一事業者の代理店で自らの計算で行なうものが独立的ディーラーなのかどうかの議論はなくなった」とする。その上で、「インドネシア競争法50条で適用除外になる代理店とは総代理店ではなく代理商のみだ」という。そして「代理商のなかでも正統的な代理商（authentic sales representatives）のみが再販価格の拘束が許され正統的でない代理商（inauthentic sales representatives）には許されない」とする。「正統的でない代理商は独立したディーラーと同じ扱いを受け、価格は自由に決められる」としている。微妙に変えられているのは次の三点である。

GTZ本で「不真正代理商」といっていることだが、大学本では「正統的でない代理商」に変えられている。不真正代理商でも上限価格を決める再販価格の拘束なら合法だとある箇所は削除されている。不真正代理商はEC反トラスト法81条の第1パラグラフによる代理商に関する自動的適用除外には該当しないが、第3パラグラフによる個々の適用除外なら該当する可能性があることもまた削除されている。大学本では総代理店、専売特約店は正統的でない代理商だから、メーカーは総代理店、専売特約店に対する再販価格の拘束は違法だとしか考えようがないように誘導されるようになっているのである。競争法上で違法な契約も摘発されない限り商業的な契約としては有効である。GTZ本のEC法の解釈からヒントを得て、なぜインドネシア資本の会社がECの規制以上に厳しい規制を受けなくてはならないのだと考えるインドネシア人法律家、学者、政府高官がインドネシア資本の会社にアドバイスすることは十分ありうるのである。

（４）経路依存を考慮した法整備支援の必要性

筆者は、新しく導入された法律がその制定趣旨どおりに適用されるには、現実の経済的变化の担い手である、政治的・経済的企業家（プレーヤー）の主観的なモデル（ダグラス・ノースの用語）でも受け入れられるような説明をもった漸進的な改革の成果であるべきだと考えている。主観的なモデルは、思想、イデオロギー、信念の反映であり、経路依存的に形成されるので、法律の現実の適用に関する情報のフィードバックによって部分的にしか変化しない。そのために法律の制定趣旨に関する情報は、プレーヤー達が納得しうる程度まで、十分にかつ詳細に説明されねばならないと考える。制定趣旨はよくても現実には適用されない法律がアジア通貨危機以降の新法に多いのは、経路依存的に行動するアジアのプレーヤー達に大きな交代がないからである。70年から97年までの開発の時代に大きく成長した彼らプレーヤーは、外国に押し付けられた法律は受け入れざるを得ないが、その法律の適用において、自分達の納得で

きるやり方でしか受け入れないと考えるのである。プレーヤー達は、彼らの親の世代のイデオロギーである「先進国の企業は途上国の資源を搾取し、途上国の市場を支配する」との考えに依存的になる。そしてそこに自分たちの発展の権利のイデオロギーを付け足して「先進国の都合のよいようにさせないために、先進国が押し付けた法律をむしろ逆用して自分たちの都合のよいように運用・解釈すればよい」と考えるようになる。

法律は押し付けたのではなく、自己の経営革新をすればこの法律により儲けることができるのだとの情報が周知されていないのである。インドネシア競争法に関する注釈本を作るというGTZの発案はこの情報の周知という点では優れたものであるが、GTZと契約したドイツ人専門家達がインドネシア人プレーヤーの経路依存的行動について無知だった点が、上述のような再販価格が維持できる代理店の範囲についての、現実合わない、自分達も使っていないような解釈をドイツ人は押し付けている、と見えてしまう内容の出版物を作ってしまうのである。インドネシア公正取引委員会に競争法違反だと最初に摘発された事件が、ドイツ系企業ともいえるチトラ・ツビンド社が主導する談合事件であったのは象徴的である。

「自分がアドバイスしておいてそれに反する自分に関係する会社の行為を見逃せと言えるはずはない。それは自分で自分の首を絞めるようなものだ。だから摘発は可能だ。」というのが同公正取引委員会の思惑だったかもしれない。

経路依存とは、収穫逦増を生む技術変化の結果の一つである。それはブライアン・アーサーによって「小さな出来事や偶然の事情の結果が解を決定し、それが支配的となると、人のある特定の経路に向かわせる」と定義される。ノーベル経済学を受賞したダグラス・ノースは技術変化を制度変化に拡張した。「大きな取引費用によって特徴付けられる不完全な市場において収穫逦増させる制度変化の結果は何か」をノースは検討し、「非常に不完全なフィードバックとイデオロギーの双方によって修正された行為者の主観的モデルが、諸経済の長期的な経路を形作る。……経路の相違や一貫した貧しい成果が広まりうるだけでなく、歴史的に派生した行為者の知覚が彼らが行なう選

択を形作る。」と考えた。そして「社会の変化は特定の全体的な制度的状況の下で発展してきた組織の相対的な交渉力によって決定されるが、それは以前の制度的取決めを基礎にした限界的な調整である。……異なる過去の歴史とその結果に関する不完全なフィードバックによって、行為者は異なる主観的モデルを持ち、それゆえに異なる政策選択を行なうだろう。そうしたケースにおける限界的な調整は収斂には導かない。」彼は更に続ける。「ルールは同じでも、執行メカニズム、執行方法、行動規範、および行為者の主観的モデルは同じではないので、現実のインセンティブ構造も知覚される政策の諸結果も同様に異なる。……制度的制約の執拗な存続はゲームのフォーマルなルールの本格的な改変をものとししない。」^{*41}

高橋岩和明治大学教授は、「アジア諸国では、（インドネシアの競争法にも見られるように）欧米流の競争法を採用するのが近時の傾向である。……アジア開発途上国にとっては、競争法によって競争原理のみを貫徹しては、産業育成がうまく出来ないのではないか、ということが問題となる。日本が時代の流れの中で独禁法と産業政策のバランスを変化させてきたことに、学ぶべきものがあるのではないか。……国の経済の構造や企業の行動様式などの前提が違えば、同じことをしていても当然結果が違ってくる。……日本の経験を理論的に構成しなおして提供できれば、アジアの国にとっては大変参考になるのではないかと思う。」^{*42}との見解をとっているが、高橋教授の言う議論は「外国資本の導入を図りつつ、外国資本による技術独占と産業支配を防止して、自国産業の育成を図るために、競争法を使う」という現地のプレーヤーのやり方を正当化するためにのみ使われるのではないかと危惧される。これは上記のようなGTZの注釈本と大学本の解釈の違いとなつて、外国資本には再販価格拘束は代理商以外認めないという前提で考えれば、自国資本企業には総代理店、専売特約店への再販価格を拘束して自国産業が育成されるという、結果を招きかねないと

考えられるからである。外国資本は大学本とGTZ本の違いを利用して再販価格の拘束協定をするまでのリスクは取れないとも考えられる。というのは、自国資本企業は経路依存の延長上で、自らの政治参画権を行使して、自国産業の育成という名の下に自国の国家セクターに働きかけることができるからである。

経路依存的経営行動をとる現地のプレーヤーにとっては、従来のやり方で成功してきたのだから、従来のやり方ができなくならないように、新法の規定の仕方を変えたり、外国人による解釈を巧妙に自分たちに都合のよいように利用するといった行動を採り易いことは想像に難くない。

筆者はアジア途上国も欧米日先進国並の競争法を目指すべきだと考える。そして新競争法は押し付けられたのではなく、自己の経営革新をすればこの法律により儲けることができるのだとの情報を周知させればよいのである。

「世界銀行・先進諸国政府によるアジア途上国への法整備支援は、先進国多国籍企業・日本企業のそれらアジア途上国への帝国主義的進出の露払いである」といった批判があると聞く^{*43}。筆者は、このような批判は、アジア途上国における産業構造、特に現地資本の財閥による外資の利用の仕方と現地政府の対応を知らない間違った議論であると考ええる。

2001年3月ジャカルタでアジア経済研究所主催の「インドネシアと日本の競争法と競争政策」なるシンポジウムが開かれた。そこで「日本の競争政策と貿易投資の自由化」という標題の下に田村次郎慶応大学教授は以下のように主張した。

「産業政策による経済効果と利益を否定することは困難である。しかし日本は産業政策の弊害が大きくなった90年代になって産業政策から卒業した。……グローバル経済の下、開発途上国でも、競争政策を主にして産業政策を従にするのが持続的経済成長のためには必要だ。」高橋明治大学教授よりは、弱い形だがやはり開発途上国における産業政策の必要を説いている。田村教授の発表を

*41 ダグラス・ノース『制度・制度変化・経済効果』p. 124-137

*42 日本貿易振興会経済情報部『経済・通商法制度研究会報告書』p. 313-317

*43 山田美和「法整備支援」の論理についての一考察』『アジアの経済社会開発と法』p. 136

聞いたインドネシア人聴衆は、「インドネシアは日本に比して経済発展が大幅に遅れているから、産業政策を競争政策に優先して、競争法の適用除外を広く認めることは許され得る。」と考えてしまうのではないかと危惧する。彼らにとって産業政策とは、「自国産業が外資によって支配されずに経済発展をすること」だろうと容易に想像されるからである。しかし、日本の産業組織論の経済学者の多くが、以下のような議論をしていることもまたアジア途上国に紹介する必要があると考える。「日本では産業政策が有効に機能し、戦後日本の急速な経済成長の実現に大きく貢献した」とする通念は、明白な証拠に基づかないと言う意味で根拠のない見方である。産業政策と呼ばれる積極的な政府の介入主義による政策目的とその政策を実現する政策手段を日本の省庁は持たなかったし、持っていた数少ない場合でもその手段の行使にはきわめて慎重だった。介入主義的な政策を実施せず、自由な市場メカニズムを通じて戦後の経済成長を実現した点で、日本は他の先進国と異ならない。」^{*44}

米国USAIDが支援したインドネシア競争法草案は意図的に無視され、オランダ競争法を元にドイツのGTZが立法支援した案で立法された。しかしGTZ案も国会審議で変更された。

「欧米流の競争法を直ちに目指すな」との主張は、従来のパリア資本主義によるインドネシア・ビジネスのやり方を踏襲していればよい、つまり「競争法の存在意義は、国際社会に対してインドネシアはまともなビジネスができる国だと思わせるためにあり、実際にはおよそ適用しないところにある」という開発途上国のプレーヤーらしい思惑を支援することになると筆者は恐れている。

現実に中国政府当局はそのような形で使える競争法の立法を目指している。ベトナム政府にもそのような思惑がある。中国の有力な法学者である王家福全人代常務委員会委員は99年1月に北京でのセミナーで、日本の経済産業省には「独禁法を

形骸化させてきた日本の通産省の手法を学びたい」と発言している。また「直接的な産業政策がWTO下で採用出来なくなったので競争法を新しい産業政策の手段として使おう」、「外資による現地市場独占の排除手段として競争法を使おう」という開発途上国政府の思惑を支援する論理として使われ兼ねない虞れがある。特に中国、ベトナムはマルクス社会主義体制を採る国である。マルクス主義では、上からの発展、国家主導の発展を強調する。中国やベトナムのマルクス主義者である国家セクターの指導者層は、社会主義市場経済の下で、政府の新たな存在意義を競争法の産業政策的な運用に見出すのである。「日本の産業政策有効論者はたとえマルクス主義に反対でも、彼らが大学で学んだ理論は国家主導の経済発展は成功するとのマルクス主義経済学者の論理だった」とする橋本寿朗東大教授の議論^{*45}は説得力がある。開発独裁的な政策の下で経済成長を遂げたと信じていたアジア開発途上国の現在の支配層もまた、競争法の産業政策的な運用は上からの発展という経路依存的な思考に整合的なのである。

経路依存は開発途上国の学者にも深刻な影響を与えている。ムヌール・ファウディは競争法が立法される以前の96年に出版された『インドネシア・ビジネス法の理論と実践 第三巻』において、競争法の立法が必要なことを強調したいがために、「隣国マレーシア、シンガポールにも反カルテル法があるのにインドネシアが持たないのはおかしい」と事実を誤認した議論をしている^{*46}。マレーシアにもシンガポールにも、反トラスト法としての独禁法はなく、あるのは不正競争防止法に関する法律のみである。カルテルは競争時事業者間の水平的協定と理解され、反トラスト法で規定されるのが普通である^{*47}。インドネシア人学者として競争法を語るとなると、先進国の教科書で勉強するほかない。すると先進国学者の言うがまを受け入れてしまう。

*44 三輪芳朗、マーク・ラムザイヤー『産業政策論の誤解』p. 11

*45 注43 p. xi-xii

*46 Munir Faudy “Hukum Bisnis dalam TeoridanPraktek” Buku Ketiga p. 372

*47 1890年に世界で初めての反トラスト法として立法されたシャーマン法はその1条でカルテルを当然違法とし、その2条で独占行為を違法としている。

(5) 代理店についての妥当な解釈

再販売価格拘束の話に戻る。メーカーと総代理店間ないしメーカーと特約専売店の間では、継続的な商品供給と地域的独占販売を内容とする代理店契約が締結される。総代理店ないしは特約専売店は自己の計算で商品を買入れ、自己の危険で転売する。代理商のみならず、特約店のなかの総代理店、特約専売店への再販売価格の拘束をすることは適用除外だろうと筆者は考える。適用除外を規定する条文であるagency agreementにあたるには特定のメーカーの商品のみ扱うからagentたり得て、価格拘束するだけの垂直的販売拘束が許されると考えるからである。特約店一般に再販売価格の拘束契約をした場合には、適用除外とはならないで違法となると考える。特約店は複数の同種の商品を扱う。その中の人気ブランド商品のみが再販売価格拘束を受けると、自らの名の下に自らの計算で販売するにもかかわらず、当該人気ブランド商品の販売が拘束され市場が歪むと考えられるからである。

再販売価格の拘束には一定の範囲内でしか値引きを認めない値幅再販も含まれるし、販売価格の設定・変更メーカーの事前承認が必要であったり、近隣店の価格水準を下回らないことを指示したりする場合も再販売価格の拘束に含まれると日本では考えられている^{*48}。インドネシアでも同じだと考える。ただし日本のように「メーカー希望小売価格」「参考価格」との表示までする必要はないと考える。日本のような建値制はインドネシアにおいては一般的に普及していないからである。問題は最終消費者価格まで再販売価格で拘束することが許されるかである。適用除外となるのは代理店契約であって、直接の契約の相手方がなす販売価格についての拘束のみ許されると考える。つまり違法にならない再販売価格協定をするためには、最終小売店を専売店とする必要があると思われる。地域割り総代理店制度をとっているなら、総代理店と消費者が直接契約して小売店は取次料だけ貰うという考えなら消費者価格も拘束でき

る。専売総代理店が小売店との間で再販売価格協定を結べば協定を直接結んだことになるから代理店との協定が直接である点では問題はないが、小売店の多くは、多種のライバル会社の商品も扱っているだろうから、そのような小売店の消費者への販売価格を拘束するのは違反とされるおそれがあると考ええる。

インドネシアでは出版物に対して再販を認める規定はないために、CDショップや本屋では再販売価格協定はできない。インドネシアで日本から輸入した本が日本での小売価格より安く売られることはない。しかしCDではあり得る。日本の音楽制作会社が制作して日本国内で発売した米国ジャズ・ミュージシャンのCDがジャカルタのCDショップに並んでいた。輸入CDではなくインドネシアでライセンス生産した物である。ライセンス先の販売価格を拘束しないと、別のインドネシアの会社を通して日本に安く逆輸出される可能性がある。

再販売価格の拘束が許される代理店契約 (agency agreement, perjanjian dalam rangka keagenan) では再販売価格の拘束につき実効性を伴う手段をメーカーは考える必要がある。日系メーカーが代理店に再販売価格を拘束できそうな財・サービスの例としてはバイク、自動車、耕運機、トラック、高級PC、高級衛生陶器、浴室セット、自動車用ガラス・タイヤ・エアコン・カーオーディオ等の重要自動車部品のアフターマーケットでも可能だろう。サービスではコンピュータ・サービス、国際文書宅配、各種のフランチャイズ等、が考えられる。フランチャイズについては知的財産権と競争法の関係について後述する個所で論ずる。テレビや一般オーディオといった家電品では再販売価格維持は無理であるし違法であると思われる。韓国系、中国系企業の家電品を同時に扱う家電小売店が多いからである。再販売価格を守らないと取引拒絶するという代理店契約が合法だということは、15条が50条により適用除外となるので、明白である。

また同条g、h、i各号で、国内市場の需給を阻害しない輸出目的の協定、小規模事業、組合員

*48 実方謙二 注4 p. 286-287

に対するサービスを目的とする協同組合の事業活動を適用除外としている。日系企業が考慮すべきは、代理店契約、輸出目的の協定、協同組合による共同購入においては再販売価格の拘束をしても合法であるという事実である。日本では違法でもインドネシアでは合法なのである。ただし協同組合の組合員へのサービスを目的とするとあることには留意する必要がある。漁協への船外機の販売では再販価格を拘束できないだろうが、船外機の補修・サービス契約においては再販価格の拘束が出来る可能性がある。アフターサービスが悪いインドネシアにおける補修・サービス契約は組合員へのサービスのみを目的とする協同組合の事業活動と見なし得るからである。

4. 価格カルテル

(1) 価格カルテルにおける当然違法

価格カルテルを規定する5条は以下のように読める。「1項：事業者は、特定の財またはサービスにおける競争者との間で、当該財ないしサービスの市場における消費者ないし顧客が支払う価格を固定する協定を締結してはならない。2項：1項の規定は、a. 合併事業に関する協定ないし b. 法律で認めている協定、の場合に適用されない。」

価格カルテルについては「独占ないし不公正な競争を引き起こす場合には違法」という限定がないので、「当然違法」となる。ただし合併事業と法律で認める場合の価格カルテルは合法である。当然違法とはいっても、価格カルテル参加者の市場占有率が低ければ違法とされないとするDe minimis ruleは働くと日本では考えられているしインドネシアでもそのように考えられている。しかし大学本も注釈本も同文で以下の要旨をいい、曖昧である。「カルテル規制に使われるDe minimis ruleについて、UNCTADモデル競争法草案では国によって市場占有率の上限を決めてよいとしている。欧州諸国では5%としている国が多いことと、インドネシアでは小企業の適用除外があるから、小企業の占めるシェアを除いた市場規

模の5%とする考えもある。しかし国際的な基準特に欧州諸国法では、価格カルテルはいかなる場合も市場価格に悪影響を与えるとしてDe minimis ruleを適用せず違法とする。インドネシアもDe minimis ruleを適用せず違法とすることを薦める。」

現実の運用は公正取引委員会の裁量次第だということになるだろう。5%以下の市場シェアだから価格カルテルはできると日本同様に考えない方がよいと思われる。合併事業には適用除外があるので、価格カルテルをしたければ相手方の会社の株式を買って合併会社にするくらいの覚悟があった方がよいと思われる。

(2) 買い手側の価格カルテルとグループ会社間の価格カルテル

本条が規定するのは売り手側が競争者との間で決める価格カルテルだから、買い手側が他の買い手との間で決める価格カルテルについては規定していない。GTZ注釈本は価格カルテル規制の趣旨からいって買い手側の価格カルテルも当然違法とすべきだと主張する。しかし大学本はUNCTADモデル競争法が買い手側の価格カルテルを違法としていると述べるだけで、GTZ注釈本の叙述するインドネシアでの適用の仕方についての記載を全文削除している。現地資本のディーラー間で価格カルテルをして外資系製造業者より安く調達したり、現地資本のフォロワーが外資系企業のリーダーやチャレンジャーに調達価格カルテルを提案することもありうる。提案に際しては本条を示し売り手側の価格カルテルのみが規制されていると言いかねないので留意すべきである。フォロワーが外資系企業の市場シェアを切り崩すための戦術として提案するかもしれないのである。タイヤ、自動車ガラス、長繊維といった産業分野でおこりそうな話である。

同一グループに属する事業者間で価格カルテルを結ぶことは合併会社の適用除外にあたるので違法ではない。親会社の指示がなくて子会社間で価格カルテルを締結しても違法ではないとGTZ本はいつているが、大学本は親会社の指示がない場合は5条1項が適用されるから違法であると逆の

解釈をしている^{*49}。その解釈をするのが国際的な反トラスト法の実際に沿っているという。GTZ注釈本は親会社の指示がない場合価格カルテルの適用があるとする米国の考えは84年に排除されており、100%子会社と親会社の間の価格カルテルについては独立性の問題があるので国内会社法の問題だと述べている。GTZ注釈本の「規制緩和志向に徒に追随せず、地場の市場特性に見合った競争基盤適正化^{*50}」を試みたのが大学本なのである。その際に大学本は「国際的な反トラスト法の実際」として20年前に廃棄された考えを紹介する。

外資側が少数株主でも大体1/3程度のシェアを持ち、外資側のブランド名を使い、外資側が製造技術、調達・輸出において主導している場合、現地財閥ファミリーの意向が及ばないからである。外資の流通業への参入が認められている現在、総代理店となっている現地合併パートナーの国内販売戦略に不満のある外資は現地パートナーが少数株主として出資しているディーラー会社に独自に出資することで合法的な価格カルテルができる。すなわち、総代理店である現地パートナーの頭越しでの協定である^{*51}。そのような事態を大学本は恐れているのかも知れない。

価格カルテルは、需要の価格弾力性が小さくて同質的な財ないしサービスが供給される寡占市場で効果が高い。入札談合は寡占市場で行われやすい。談合で価格差を付けて受注者を決めておくのは、価格を固定しているので価格カルテルに入ると大学本もGTZ注釈本も言うが、GTZ注釈本は談合の事実があっても価格自体は口頭で合意されることが多いので証拠が挙げにくいと現実的な注釈を加え更に補助的な手段の種類についても言及している^{*52}。22条で違法とする談合では合理的の原則が必要になるが、5条で違法とする価格カルテルでは当然違法でよいところに両条文の適用の

違いがある。

価格カルテルは抜け駆けで値下げをするカルテル破りをすれば自己のシェアを広げられ、競争者はカルテル違反で制裁を受けるために、摘発がされやすい協定でもある。抜け駆けを許さないように、価格表の相互交換、価格差別、安値品の買い上げ、認証品の刻印、相互監視、共同の取引拒絶のような補完手段がとられる事が多い。これらの補完手段自体は合理的の原則による違法類型として競争法で規定されている場合が多い。

（３）合併事業の例外

合併事業なら価格カルテルをしてよいとの5条2項a号の規定は、合併事業がどのような形態をとるかに於いて二つの点で留意が必要である。一つは28、29条で規定する合併規制に触れないようにしなければならないことである。他の点は、合併事業が行われる財・サービスと同じ財・サービスを扱う事業者が合併事業を設立した事業者も残って活動している場合である。欧州ではこのような場合、合併事業は設立事業者の利益を調整確保する手段にすぎないと見なし、価格カルテル契約をすれば違法となると大学本、GTZ注釈本は同文で言っている^{*53}。地域ユーティリティ供給事業や大規模施設の建設で共同事業体という形が採られることがある。これも合併事業なので共同事業体の内部はもちろん外部の事業参加親会社との間で価格カルテルをしても適法である。

5条2項b号は新規に立法すれば価格カルテルを合法とする例外規定を作ることができるとしているが、現実にそのような例外を認める法律はない。

*49 GTZ注釈本p. 148、大学本p. 120

*50 金子由芳 注27 p. 24-25

*51 米国車を高級車として売るヤナセの販売戦略に不満のあったGMが独自の販売網づくりに乗り出した例が日本にはある。インドネシアで現地パートナーの言うなりに高価格戦略を取り続けると顧客志向の変化に対応できず中国ブランド、韓国ブランドに負ける可能性があることを指摘したい。

*52 GTZ注釈本p. 151-152

*53 大学本p. 125-126、GTZ注釈本p. 155

5. 一定程度なら認められる競争法違反行為の例外

(1) 差別的価格設定

一定程度なら認められる競争法違反行為の例外として、価格カルテルは合併事業と法律で認めるものとしているが、差別的価格設定、知的財産権に関する契約もまた例外が認められる契約である。

差別的価格設定を規定する6条は以下のように読める。「事業者は、同一の財またはサービスに対して、他の買い手が支払う価格と異なる価格を支払うように買い手に強制する協定を締結することは禁止される。」

この条文の文面では、5条と同じく当然違法の規定であってかつ、6条には5条2項のような例外条項は置かれていないのは明白である。しかし大学本は5条2項と同じ例外規定が6条にも適用されるとする。その理由を以下に挙げるがどう読んでも奇妙である。「価格差別は究極の水平的な価格拘束であり、5条は価格拘束をも含み、5、6条共に当然違法の規定である、ことが理由である。この論理の積み重ねに何ら両条の適用における競争(法)の問題はない。もし親会社の子会社を買収する形での合併事業をした場合は6条に無関係である。しかしこの点で(合併事業の点で)、5条2項の例外は6条にも適用される。」

GTZ注釈本は垂直的価格差別にのみしか6条は適用されないというのに対し、大学本は水平的価格差別にも適用されるとして、このような論理を引き出している。そのために、競争者間で価格差別協定を結んでいて、一方の競争者が同じ商品を同じ地域の取引先に差別的価格で出したときに、大学本は6条違反となるといい、GTZ注釈本は5条違反になるという。どうみても大学本に論理性はないが、そのような法文解釈がインドネシアではされ得るのだという例である。Kartte博士が6条を一定程度なら認められる競争法違反行為の例外規定だとする理由はこの大学本の解釈があるからである。

このように大学本が無理な解釈をする理由は、

財閥の中核会社が合併事業を通して価格差別により市場競争で勝とうとする道を開きたいからだろう。中核会社が合併事業をする会社と競争者の関係であってはならないという5条の例外の適用基準は生かされる。日本の製造企業はできずに、華人系現地資本の財閥企業はできる戦略である。日本企業でも商社ならできるかもしれない。現地財閥はいろいろな産業に手を染めており、中核会社も複数ある事が多い。オーナー(A)はある産業の合併事業(合併企業B)をするにあたりその産業と無関係の産業の中核会社に出資させればよい。合併パートナーとして国内の協力関係にある財閥企業に出資を求めてもよいが、通常は香港ないしシンガポールにあるグループ会社(C)のダミー会社(D)を外国資本として出資させることが出来る。Dには資本も技術もないが資本はCが貸してあげればよいし、技術は先進国企業に本事業は財閥(A)の事業だからといえば調達できる。AとBは価格差別協定を結び、Bが多数の小売店に販売する価格において小売店間で合理的な理由がなくても差別する事ができる。Aの別の事業でのライバル会社の商品を仕入れた小売店にはAの人気商品を格別高価格にしてしか卸さないことをととして、小売店を締め付けるといったことができる。

(2) 市場分割

競争法違反にならない市場分割に関する閉鎖的協定がある。閉鎖的協定一般の禁止を規定するインドネシア競争法15条は以下のように読める。

「1項：事業者は、財またはサービスの供給を受ける者が、当該財またはサービスを、特定の者または特定の場所にのみ再供給をするか再供給しないかについての協定を他の事業者と締結してはならない。2項：事業者は、財またはサービスの供給を受ける者が、当該事業者が供給する他の財またはサービスを、買うことを強制される協定を当該供給を受ける者との間で締結してはならない。

3項：事業者は、財またはサービスの供給するにあたり、以下のa、bのいずれかの内容を含む条項をもった、財またはサービスの価格ないしは割引価格に関する協定を他の事業者との間で締結し

てはならない。a. 当該事業者から別の財またはサービスを購入しなければならない。b. 当該事業者の競争者である事業者から同種ないしは同じ財またはサービスを購入してはならない。」

この条文を解説したMicklitz博士の本条への批判は厳しく、本条は改正すべきだと主張し、大学本にもそのまま掲載されている。この条文は厳しく市場分割を禁止しているように見えるが、抜け穴だらけだというのが同博士の主張である。同博士は要旨以下のように言う。「厳しいのは特定商品についてのみ市場分割する拘束契約を結ぶ事だけである。しかしこのような特定商品における市場分割協定は事業者の営業活動の自由を認める立場から具体的な競争に具体的な弊害を与えない限り認めようとするのが世界的な傾向で、途上国での問題を扱うUNCTADでも受け入れられている考えである。インドネシア競争法15条は国際的標準からはずれている。再販売価格の拘束については非常に緩和していることと比べて極端である。」本条の抜け穴を同博士は要旨次のように解説する^{*54}。

「市場分割協定をグループ会社の関係にした上ですれば本条は適用されない。フランチャイズ、代理店関係にして市場分割協定をすれば第50条b、d各号により本条は適用されない。個々の財またはサービスにつき市場分割を協定するから違反なのであって、供給義務の形にして契約したり、地域分割協定にして契約すれば本条の適用範囲か否かは不明確となる。つまり、購入義務の形で規定しない契約にしたり、財サービスに言及していないから市場分割ではないと言える形にする契約である。また拘束する財サービスを固定するのでなく選択的にした市場分割協定なら本条の適用はないかもしれない。しかし本条が実際に役立つのは典型的には自動車販売における選択的な流通を禁止するところにあると思われる。」このように本条では書いた同博士も50条b号の注釈では「抜け穴はあるとはいっても選択的にした市場分割協定は拘束する財・サービスを固定する市場分割協定と共に違反なのに、なぜ知的財産権につい

てはすべて適用除外にするのだ」^{*55}といているから、選択的にした市場分割協定は裁量により摘発される可能性がある違反協定だと取り敢えず考えておいたほうがよいだろう。

同博士は、マレーシア、ケニアでアドバイスをした経験を経てインドネシア競争法のアドバイスをしている欧州経済法・消費者法の専門家である。傾聴すべき意見であり、参考になる法整備支援アドバイスの仕方であると筆者は考える。

同博士ですら誤解をしているのは、インドネシアで自動車をディーラーに販売するのが製造業者だと考えている点である。インドネシアで日系自動車製造業者は全国にあるディーラーに直接販売はしていない。合弁製造会社はその現地側パートナーである総代理店に売り、彼らが全国にあるディーラーに売っている。市場分割するのは現地資本であって日系資本ではない。しかし外からは抜け穴を策謀しているのは日系資本だと見えてしまうのである。本条違反にならない市場分割協定ができるのはグループ会社を作る事が容易で、かつ多種類の商品やサービスを消費者に売るところまで扱っている現地資本特に華人系財閥だろう。インドネシアに進出している日本企業は特定の財・サービスで進出しているので、日系進出企業が市場分割協定をすれば本条違反になる可能性が高い。日本の商社は多種類の財・サービスを扱っているが、直接消費者に売るところまではやっていないので、日本の商社の現地法人は華人財閥と組んで、彼らに合法的な市場分割をしてもらうしかないと考えようになるだろう。筆者は、100%日系現地法人が、日本を含め世界にある多数のフランチャイズのインドネシアにおけるフランチャイジーとなる権利を買って、インドネシアの中で現地企業・現地人をフランチャイジーとする多数のフランチャイザーになる戦略があると考える。

（４）知的財産権に関する契約

知的財産権に関する適用除外を規定する50条b号は以下のように読める。

*54 大学本p. 245-246 GTZ注釈本p. 271-272

*55 大学本p. 373

「知的財産権に関する契約で、ライセンス、特許権、商標権、著作権、意匠権、集積回路ならびに営業秘密に関する契約およびフランチャイズに関する契約は、本法の適用が除外される。」

日本の独占禁止法23条は、「著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又は商標法による権利の行使と認められる行為には、独禁法の規定を適用しない。」と規定している。

インドネシア競争法の方が以下の点で適用除外の範囲が広い。①ライセンス、集積回路、営業秘密、フランチャイズに関する契約にも競争法の適用を除外している。②権利の正当な行使とは必ずしも言えない濫用まがいの行為が契約中にあっても競争法の適用除外にしている。

知的財産権は排他的な権利を認めるものだから、その権利行使が権利者である地位を利用した非本来的な利用になることもある。その非本来的な権利行使は権利の濫用だとして独占禁止法で規制するというのが、日本の考えだと思われる。

インドネシアが②の点で適用除外とする理由は、「知的財産権の保護により、外資がインドネシアに進出しやすくなり、それにより経済が発展する。インドネシアは中国のように、ライセンスを支払わないで模倣品を作るようなことは禁止しているから、外資は安心して先端技術をインドネシア資本にライセンスしてほしい。」というメッセージだとも取れる。しかし、インドネシアでは模倣品を作る技術能力がないから、権利行使を幅広く認めるから技術を出して欲しい、という趣旨なのだとすることも出来る。インドネシアが①の点で適用除外とする理由は、ライセンス、フランチャイズという国家登録を必要としない知的財産権関連だが当事者の契約によってのみ守られる権利は契約自由の原則により国家が介入すべきではない。例えそれにより、インドネシア資本の企業が、独占的な状態を招いたり不公正な競争をしたとしても、これらのライセンス契約ないしフランチャイズ契約により経営技術、生産技術の向上と進歩が期待できるのだから、インドネシア経済発展のためにはよいことだ、とする思惑だろう。

①の中に規定する権利で、集積回路、営業秘密については国家登録で保護するとの立法がなされている。営業秘密を持っていること自体が秘密だとするような営業秘密もあるのに国家登録をしなくては保護しないとするのは世界でも稀な奇妙な立法である。営業秘密を持っていること自体を宣伝したほうが営業秘密のライセンスができるというような経営ノウハウや顧客リストを保護したいのだろう。そして本来は持っていることを秘密にしたい生産ノウハウ（それは日本企業を中心とする外資の製造業が持っていることが多い）を知りライセンシーになって技術水準を高めて競争優位を作りたいという思惑であろう。

①と②に共通する考えは、インドネシア現地資本をインドネシア経済発展の担い手として育てたいとする思惑である。この思惑は産業政策を競争法でやろうとするものに他ならないように思える。とすれば、この二点を総合すると、競争法で規定してきた産業政策にとって有害な規定を、世界の傾向である知的財産権の保護という名目の下に適用除外で幅広く認めてしまおうという思惑が隠されているのだということも出来るだろう。

大学本、GTZ注釈本は共に、「知的財産権に関するライセンス契約を競争法の範囲からはずしている。この点でインドネシア国会は明白に国際的な傾向に従っていない。」^{*56}と言っている。それに引き続き大学本は「競争を制限する権利濫用の事案の発生でどのように対応するかが問題だ。その際にはEC競争法における96年技術移転に関する一括適用除外が参考になるだろう。」と言うのみである。他方注釈本は大学本のこの記述に先立ち、適用除外条項の解釈で適用除外の幅を狭くできるとする以下のような記述がある。「本条は契約を適用除外とするのみである。17条の独占ないし不公正を引き起こす支配行為は、一方的行為なので契約ではない。」このことは並行輸入の禁止規定があっても並行輸入を認めさせる解釈をする際に機能するだろう。

このような立場の違いがより明白になるのはフランチャイズの定義が両者で違う点である。大学

*56 大学本p. 388、GTZ注釈本p. 470-471

本は以下のとおりである^{*57}。「フランチャイズ契約は基本的にはフランチャイザーがノウハウの譲渡と共に、事業と商標をライセンスする。その代わりにフランチャイジーは排他的な財の購入契約をすることを要求される。この排他的関係は（競争法の規定する）排他的拘束契約の禁止という契約関係を機能不全にする。」他方GTZ注釈本は以下のように言う。「フランチャイズ契約は、財とサービスの使用と販売のために利用するために、知的財産権—特に商標ないし各種のマーク（サービス・マークやロゴ）とノウハウをライセンスする協力契約で、通常は商業上、技術上のサポートも提供される。……（インドネシアではフランチャイズ契約は以下のように理解される。）……基本的にはフランチャイザーがノウハウの譲渡と共に、事業と商標をライセンスする。その代わりにフランチャイジーは排他的にフランチャイザーから財ないし一次加工品またはサービスを購入すること要求される。」大学本によれば、フランチャイジーは、フランチャイザー以外の特定の者から買うこともフランチャイザーから要求されてしまうのである。フランチャイザーになることが多い、インドネシア華人に代表される財閥においてはグループ会社からの購入もフランチャイジーに要求できるのである。ドイツ人学者をフランチャイズは適用除外にすべきでないとの議論と定義はEC競争法のものにせよという議論に引き込んでおいて、フランチャイズ契約の実態をインドネシア財閥企業に都合よく変えてしまったのである。ドイツ人学者はインドネシア財閥がフランチャイザーとなった企業以外のグループ企業からもフランチャイジーに調達させようとまで考えているとは思わなかったようである。

6. その他の競争法の規定

（１）競争法違反にならない企業支配と買収

市場の支配的地位の獲得ないし不公正な競争を生むことになる企業支配や買収は禁止される（26、27、28、29条）。

26条は役員兼任に関する規定で、ある取締役が監査役が同時に同業他社の取締役ないし監査役になることを禁じている。

ある会社への出資比率が少なくとも、役員を派遣し、グループ内銀行が金融を付けるなら、グループ統括会社は、当該会社を支配できることが多いだろう。グループ内企業が当該会社とライバル関係である場合、競争は実質的に制限されるだろう。このような事態を防ぐ規定である。

派遣する側が、派遣される側と別のレベルの会社である場合問題がある。グループ統括会社の取締役がグループ企業の取締役を兼務することができるのは、統括会社がグループ企業と競争者の関係にないことで判断する他ない。派遣する側に事業者のみならずenterprise（企業、団体ないし組織でリスクを伴う事業をしている者）も入るかも問題である。法文上は会社（company）とあるものを、大学本は事業体のみだと狭く解し、GTZ注釈本はenterpriseも入ると広く解している^{*58}。事業者は1条5号の定義によりインドネシア法人かインドネシアに住所を有する個人でなければならない。大学本の解釈によっても、インドネシア第二の華人財閥であるシナール・マスの中核会社の一つであるシンガポール法人の製紙会社APPから派遣された者が、インドネシアにあるグループ子会社の製紙会社4社（内2社は上場企業で2000年の売上げで見るとインドネシアの全産業で6位、9位に位置する）の内いずれかの会社の取締役を兼任することは違法になる。しかし、シナール・マスの統括会社ウィジャ・ファミリー・トラスト・ファンドから派遣された場合は

*57 大学本p. 389-390、GTZ注釈本p. 472

*58 大学本p. 327、GTZ注釈本p. 369

違法でなくなる。同トラスト・ファンドは紙事業をしていない信託に過ぎないからである。インドネシアにあるグループ子会社4社とAPPで持つ製紙産業のインドネシアにおける市場シェアは7割に上ると言われている。

筆者は条文上およびインドネシアでの役員兼任が不公正な競争制限にならないようにと解して、GTZ解釈本が正しいと考えるが、インドネシアでの現実の適用は大学本によるだろう。複数の同業種の部品製造子会社に日本の商社が出資している場合、日本商社の100%出資インドネシア法人の取締役は、ある製造子会社に非常勤取締役にになれるが、他の同業種の取締役に出来ないことになる。非常勤総務部付きアドバイザーといった役職なら取締役でないので一人で同業種の企業を見ることはできる。日本では取締役等に準ずる者として相談役、顧問などの役職名で、事実上役員会に出席するものは役員に含まれるとして役員兼任を制限しているが^{*59}、インドネシアではそのような考えはない。

27条は株式所有に関する規定である。事業者が同業他社の過半数の株式を所有するか、同業において複数の会社を設立することによって、特定の財・サービスの市場シェアが50%以上になるか、3事業者以内または事業者グループで75%以上の市場シェアになる場合を、禁止している。

過半数のシェアとは、議決権付き株式総数の過半数だという意味だと思われるが、明快にそうだとGTZ注釈本にも書いていない。現実には議決権付き株式総数の過半数を握ってなくても第一位の株主であれば上場企業の経営権は握れるから、本条の適用がなくても実質的に50%なり75%の市場シェアを握ることは可能だろう。

むしろ問題は、健全なる事業発展において通常行われる、同一業種において複数の会社を新規設立することが禁止されていることである。「不公平な競争をもたらす」といった合理の原則の適用がなく違法となってしまう。新規設立された会社

においては議決権付き株式の過半数を持つことが書かれざる条件になっていると、GTZ注釈本、大学本共に記載する。健全なる事業発展のために同一業種で複数の会社を作りたければ、過半数の議決権付き株主権を、他の者に渡せといているのである。健全なる事業発展を考える者は外資系100%子会社であることが多いだろう。投資母国における事業発展のやり方を観察できて、リスク負担力・資金力・経営力がある外資系会社は、100%外資子会社で事業を始めるだろう。事業がどうにか軌道に乗ったところで、他の地域に別会社を作ったり、複数の生産子会社、販売子会社、物流子会社を作ろうとすると、本規定に触れてしまうのである。

95年インドネシア有限会社法は企業分割規定がない。企業分割は成長事業部門をより拡大させるために使える。健全な事業拡大をしようとする、競争法の規定により他社の資本を入れなくてはならないというのは、不合理である。合理的と考えるのは、競争法を新しい産業政策として捉えても構わないとする、インドネシアの国家セクターと企業セクターに属する多くの人々と日本の市民社会セクターの一部を形成する学者という人種の内の一部の人々だけだろう。彼らにとっては国内市場指向型外国投資は合併企業が最適だという考えがイデオロギーになっているのだろう。インドネシアのハイコスト・エコノミーを生んだ要因の一つは国内市場指向型外国投資では合併しか認めなかった外国投資法にあると、筆者は考えている。

95年当事フランス、ブラジル、中国の会社法において立法されていた会社分割を取り入れなかったのは、もしかすると意図的だったのかもしれないと考えるのは深読みだろう。しかし、インドネシアの経営文化^{*60}や競争法注釈本の読み比べにおけるインドネシア人の論理の展開を見ると、このような考えもあり得る話だと思えてくる。

28条と29条は合併・事業統合・買収に関する規

*59 実方謙二 注4 p. 120

*60 Mann, Richard "The Culture of Business in Indonesia" p. 124は言う。「インドネシア人は、外国人がインドネシアで事業をするのは、インドネシアで安いと考えられているものを彼らは高く売って儲けることが出来るからだ、と考えている。インドネシア人は「俺がお前を必要とする以上にお前は俺を必要としている」と考え…事業で費用が掛かりすぎても不平は言うな。不平を言うと当局即妙のこちらを苛立たせる言葉が返ってくる。「それはあなたの問題でしょう。」」至言である。

定である。28条は独占行為ないしは不公正競争を生む合併・事業統合・買収を禁止し、詳細規定は政府規則で別途制定するとする。29条は一定規模以上の合併・事業統合・買収は株式取得から30日以内に公正取引委員会に通知させることにし、一定規模についての政府規則を別途制定するとしている。

別途制定することとなっている政府規則は2004年3月末現在制定されていないようである。

(2) その他の規定

市場支配的な地位の乱用になる行為として、消費者、供給者、購買者を搾取する行為を禁じている(17、18条)。

差別的取引と取引拒絶を規制する規定として以下がある。価格ないしは取引の条件において差別的な行為をするか、取引拒絶をすることによってライバル会社を妨害することを禁じている(7、8、16、19、20、21、24条)。

競争法適用除外分野として以下がある。本競争法は小企業には適用されず、また協同組合の行う組合員に対する行為には適用されない(50条h、i号)。小企業に適用されないという意味は、小企業の行う行為のみならず、大企業がアクセスできない小企業が行う小規模事業には同法を適用しないという意味も含まれる。

7. インドネシア公正取引委員会の問題点

(1) 権限と罰則

インドネシアの公正取引委員会(正式名称は事業競争監督委員会と称し、KPPUと略称される)の組織と業務についての規定は30—49条に規定されている。

同法に違反する契約は公正取引委員会の決定によって禁止される。契約はインドネシア民法典1320条4項に従い無効となり、契約を強制したものや独占行為や不正競争行為を行った事業者に対して行政処分をする(43、47条)。行政処分に

は、廃棄命令や差止命令といった排除措置の他に、損害賠償の支払命令、と行政罰としての罰金の賦課がある。

公正取引委員会の決定は公開され、決定に不服のある契約当事者は地方裁判所に訴えを提起できる。地裁の判決に不服のある者は最高裁判所に上告できる。

同法に対する違反行為は刑事法違反と見なされ罰金を科される(48条)。刑法典10条により公正取引委員会は罰金の他に追加的な制裁も科せる(49条)。刑事罰の上限は罰金1,000億ルピア(約14億円)と6か月の懲役である。この水準は日本の独禁法の制裁の上限が、罰金1億円と3年の懲役であることと比較すると、罰金において重すぎ、懲役において軽すぎる。インドネシアでは事業者と行為者が罰則の対象になる。つまり初めから両罰規定なのである。身体刑において軽すぎるのは、競争法違反を刑事犯として認識する意識が足りない経営者・ビジネスマンがインドネシアに多いからだろう。日本でも規制緩和、コンプライアンス経営が叫ばれるようになる前までは、独禁法による摘発に公取委自身が消極的な態度をとることが多かったこともあり、「独禁法違反は交通違反と同じようなもので運が悪かったからだ」という意識が広く共有されているからだと思われる。不公正取引の場合は排除だけで罰金は科されないといった日本のような規定や、当然違法は合理の原則の機能する違法態様より悪質であるといった考えはインドネシアにはない。三種類の刑事罰を決めるのは、独占行為による弊害が主たる大規模なものを重くし、不公正競争による弊害が主たるものと、独占行為による弊害がそれほど大きくないと考えられるものを軽くしているに過ぎない。残りの一種類は公取委の審尋への非協力である。

刑事的追加的制裁には、違反した事業者に対する事業認可の取り消し、事業者の役員で違反を主導した者に対する2—5年間の取締役および監査役への就任禁止、他の当事者に損害を与える原因となる活動ないし行為の禁止がある。刑事訴追は日本では検察庁に公取委が告発することによって行うが、これはインドネシアでも同じである。

インドモビル事件で、談合の主要当事者

Trimegah社とCSDP社、そして資産評価にあたったDeloitte & Touche会計事務所が2年同種入札に参加にはならないと命じられたのは、47条2項c号の「不公正な競争を差し止める命令」が効果的になるようにする付加的な命令なのだろう。刑事追加的制裁による「他の当事者に損害を与える原因となる活動ないし行為の禁止」に該当するように思えるが、刑事罰の訴追は検察庁の権限だろうからである。同事件でこれら3社は合わせて25億円に上る損害賠償金の支払いを命じられた。この損害賠償金もまた47条2項f号による行政処分としてのものだろう^{*61}。

更にCSDP社は実態のないペーパー会社を入札グループに入れたという悪質な違法行為が別途あったとしてだろうと思われるが2,280億ルピア(31億円)という巨額の損害賠償金の支払命令を受けている。

損害金の査定がこのように巨額になったのは、受注契約が破棄されると6,250億ルピアに上る政府収入がフイになってしまうからである。損害賠償金全体で4,155億ルピア、罰金を含めば4,590億ルピアの金額が被告全体から国家収入となって入ってくるので、返す金額6,250億ルピアの73.5%が回収できるのでよいではないかと言う論理が公正取引委員会にあったのだろう。米国独禁法の三倍賠償額の考えである違反抑止機能を最大限に使い、国民、国会、そして政府与党にある反サリムの動きから考えてこの位の巨額な決定でもよいだろうと判断したのかも知れない。しかしこの巨額さが被告達を訴訟に駆り立て、この巨額さが今回の売却入札は通常の談合がある調達入札とは異なるとの裁判所判断を生んだのである。公正取引委員会は他の社会セクターの思惑を考え過ぎたと思われる。公正取引委員会は入札破棄、再入札、談合当事者への契約妥当な水準の罰金と損害賠償金を課すだけでよかったのである。政府にIMFに説明する能力さえあれば、ショートノーツィスではない再入札が出来たと筆者は思ってい

る。

(2) サリム・グループのミニストア店舗展開の競争法違反事例

業務開始後二番目の事件であるIndomarco事件における公正取引委員会の決定は、要旨以下のものになっている。「Indomarco社がIndomaretというブランド名で行なっているミニマートの店舗数を増やす行動は2条の原則で規定する事業者の利益と公衆の均衡に適切に配慮する経済民主主義に対する配慮を欠いたものである。従ってIndomarco社は複数ある零細商店に直接面することとなる旧来の商店街のある中での店舗展開を停止せよ。政府に対し、零細商店の近隣に大企業が展開する小売店が進出することに対する効果的な政策ないし規則を作るように提言する。政府には小企業が中堅企業、大企業に伍していけるように、彼らに意欲を与え発展させるように提言する。公正取引委員会は垂直関係を使った事業者による独占行為ないし不公正競争があるかもしれないとの推定と価格差別と閉鎖的協定があるのでないかとの推定に立った監視活動を続けていくことを宣言する。」

この決定は処罰を含まないものであるし、決定の法的根拠が目的規定に対する配慮が足りないという曖昧なものである。現実の独占行為ないし閉鎖的協定の認定ができていない決定である。本決定では事実が挙げられてはいるから日本で言う実質的証拠はある。しかしその事実が違反する具体的な行為類型、協定の類型が挙げられておらず、根拠条文に挙げられているのは本法の目的条文であり、排除措置（伝統的な零細商店のある地域への店舗展開の禁止）という決定をするだけの具体的な法律の適用としては不十分だと思われる。日本なら審決取消訴訟が起こされたら公取委が敗訴する案件だろう。

*61 www.pbc.or.idにある同決定のサマリー英訳によれば、追加的制裁のように見えるが、罰金は追加的制裁の手段としては記載されていない。行政処分としての罰金の上限も22条違反の刑事罰としての罰金の上限も1社で250億ルピアであり、本件の3社で1,875億ルピアの賦課金になりえない。そして別途これら3社は個別に105億ルピア、50億ルピア、100億ルピアの罰金(刑事罰と思われる)を支払命令を受けている。CSDP社は実態のないペーパー会社を入札グループに入れたという悪質な違法行為が別途あったとしてだろうと思われるが2,280億ルピアという巨額の損害賠償金の支払命令を受けているのである。

このような決定となったのは、同法43条に基づき審査開始から最大限120日以内に決定しなければならないと規定されていることによる。本件の場合2000年11月10日に審査を開始し2001年7月4日に決定を出しているから、公正取引委員会自体にこの43条の手続き規定違反がある。開発途上国では行政事務の遅れは通常である。そのため法律で事務処理の期限を決めておかないと、実際の被害の救済にならない。本事件で言えば行政事務の遅れの間に零細商店の転廃業が続出する結果さえ考えられるのである。

Indomarco社は、公正取引委員会の決定に法適用の誤りがあるとして、決定取消訴訟を起こさずに決定に従った。同社がKKNの代表として国民に思われているサリム・グループの事業だからだろう。「あのサリムが今度は多くの零細商店を苛めて潰している」との悪評がたつのをおそれたのである。一般大衆が自分たちにも被害が及ぶかもしれないと思うのだらう。その後のインドモビル事件では決定取消訴訟で争って勝訴した。売買入札は入札ではないという論理で法適用の誤りを認定させる可能性はIndomarco社事件より少なかった。

（３）競争法違反契約の無効とコンプライアンス経営

公正取引委員会の決定による禁止は契約ないし協定に対するいわゆる破棄命令である。行為に対しては排除命令が出るが、合併審査に際しても事前差止による排除命令の規定はない。合併後30日以内に通知する規定があるだけである。論理的には内部告発・外部告発等による報告や新聞報道等を端緒とする独自の審査開始がそれぞれ38、40条で規定されているから事前差止はありうると考える。

公正取引委員会は決定のみならず、文書によるアドバイスもしている。日本での勧告とは異なる。日本では勧告に応じない場合には審判手続きに入るのが普通だが、インドネシアには勧告を行わず審判手続きに入るようである。文書によるアド

バイスは必ずしも法文に根拠はないが、通常の行政活動として行なっているのだろう。2001年2月には政府のディーゼル油の値上げにおいて外資系企業と輸出指向型企業が価格差別されているのは、競争法の趣旨を軽視した政策だと資源エネルギー大臣に文書を出している。日本の公取委は不公正な取引方法の指定の告示等をするがこれらの準立法的権限には法文の根拠がある。

決定による排除命令を受けた契約は民法上無効であるとKartte博士はGTZ注釈本、大学本各2ページでいうが、その根拠は示されていない。日本では独禁法違反行為の私法上の効力として論議されており、相対無効説ないし個別的解決説が有力である。相対的無効説は「履行請求に対し当事者は独禁法違反を理由に無効の抗弁ができるが、……私法関係の混乱を防ぐために、当該行為の履行後は違反行為の無効を理由に新しい法律関係を否定できない。」^{*62}とする。

インドネシアは日本では少数説の無効説である。インドネシアでは契約履行後に報告、内偵、審査があるのが普通なので無効説を採らないと、不公正な取引を強いられた契約者は不公正な取引を否定できなくなってしまう。筆者は日本でも無効説でよいと考える。違反行為と不可分の関係にある法律行為は履行の前後を問わず無効としないと、何のために独禁法で禁止したのかが判らなくなってしまうからである。

独禁法違反行為はビジネスをやっていく過程で運悪くぶつかってしまった、一種の事故であると考える日本人ビジネスマンもいるが、それは企業の社会的責任やコンプライアンス遵守に反している。このような一部の日本人ビジネスマンの考えを相対的無効説や個別的解決説が助長していると考ええる。そのような考えをもってインドネシアで事業をすることは、日本企業を利用して儲けてやろうと考えたり、日本企業にチャンスを与えずに儲けてやろうと考えるインドネシアの現地資本にとって都合のよいことである。敵失だからである。インドネシアの国家セクター、市民社会セクター、個人セクターもまた、金持ちの外国人が自ら失敗してくれてその事業がインドネシア資本の

*62 実方謙二 注4 p. 444

ものになることは歓迎こそすれ、反対するものはおよそないだろう。

コンプライアンス経営が徹底できない日本企業はインドネシアでは日本以上に簡単に足を掬われる可能性がある」と筆者は考えている。多くの日本企業が独禁法遵守プログラムを持ち、日本経団連も企業行動憲章において独禁法遵守を奨励している。^{*63}

コンプライアンス経営をすることは、あり得べきリスクやロスを少なくするためではなくて、儲けるためなのだという経営感覚がインドネシアで必要になっている。インドネシア民族資本の多くは本論文で検討したとおり競争法のしり抜け措置ばかりを国会等を通して主張してきた。競争法のしり抜けが儲かることであると思いこんでいるからである。しかし競争促進策は競争法以外の分野でも進んでいる。規制緩和、行政指導の適正化、企業情報開示、コーポレートガバナンス、時価会計等にも競争促進の要素が色濃くある。日本企業の間ではこれらの措置を採らないと儲けられないことが広く認識されてきた。インドネシアにもそのような認識を持つ新しい経営者世代が台頭している。しかし彼らは既存の財閥系グループのやっっていない事業分野でしか成長できない。財閥系グループがダイハード張りのしぶとさで既存の産業を押えているからである。

財閥系グループに代表されるインドネシア現地資本の多くはこれらの競争促進策は競争法同様外国からの押し付けであって、儲けさせない手段であると考えている。そのため彼らの敵失の機会は増えている。「ビジネス倫理に反するではないか。」と考えるのではなくて、「市場競争に負けたものはいち早く退出させなくては、インドネシアはグローバル競争に勝ち残れないのだ。」という認識に立つ新しいビジネス倫理を持つ事が必要だと考える。

[参考文献]

[和文文献] (競争法についての日本語文献)
厚谷襄児 (2002)『独禁法審決・判例百選 (第六版)』有斐閣

赤松裕彦 (2001)『カルテル・談合事件と独禁法コンプライアンス』中央経済社
上杉秋則 (1991)『Q & A特許・ノウハウセイセス契約ガイドライン』商事法務研究会
植松勲 (1998)『事例解説独占禁止法ガイドライン総集編』判例タイムズ社
大澤恒夫 (2001)『IT事業と競争法』日本評論社
大貫雅晴 (2001)『国際ライセンスビジネスの実務』同文館出版
小野昌延 (2002)『不正競争の法律相談 (改訂版)』青林書院
小野昌延 (2001)『新・注解不正競争防止法』青林書院
川越憲治 (1998)『独占禁止法 (第三版)』金融財政事情研究会
金子晃 (2000)『企業とフェアネス』信山社
金子晃 (1993)『流通産業と法』三省堂
清川寛 (1999)『プロパテントと競争政策』信山社
経済法学会 (1974)『独占禁止法講座 I —総論—』商事法務研究会
公正取引委員会 (2002)『公正取引委員会年次報告 (平成14年版)』
小林昌之 (2001)『アジア諸国の市場経済化と企業法』アジア経済研究所
小林昌之 (2001)『アジア諸国の市場経済化と社会法』アジア経済研究所
実方謙二 (1998)『独占禁止法 (第4版)』有斐閣
白石忠志 (1997)『現代の法8 政府と企業』岩波書店
鈴木康二 (2002)「アジアでの営業秘密を巡る企業戦略」『開発金融研究所報』1月号
鈴木康二 (1999)「インドネシアにおける独占禁止法の立法」『国際商事法務』4月号
滝川敏明 (2000)『ハイテク産業の知的財産権と独禁法』通商産業調査会
滝川敏明 (1996)『日米EUの独禁法と競争政策』
谷原修身 (1997)『現代独占禁止法要論 (改訂版)』
通産省産業政策局 (1999)『不公正な競争行為に対する民事的救済制度のあり方』商事法務研究会

*63 伊従寛「現代経済法入門」p. 275-276

中山武憲 (2001) 『韓国独占禁止法の研究』 信山社

丹宗暁信 (2002) 『独占禁止手続法』 有斐閣

丹宗暁信 (1994) 『現代経済法入門 (第三版)』 法律文化社

日本経済法学会 (2002) 『経済法の理論と展開』 三省堂

日本経済法学会 (2002) 『独禁法の理論と展開(1)』 三省堂

日本経済法学会 (2002) 『独禁法の理論と展開(2)』 三省堂

根岸哲 (1996) 『経済法』 法律文化社

服部育生 (1998) 『比較・独占禁止法』 泉水社

廣瀬隆行 (2001) 『不正競争防止法』 東京リーガルマインド

山田昭雄 (1991) 『流通・取引慣行に関する独占禁止法ガイドライン』 商事法務研究会

亘理格 (1998) 「行政上の命令・強制・指導」『現代の法 4 政策と法』 岩波書店

『経済・通商法制度研究会報告書』 日本貿易振興会経済情報部2002年 9 月

(その他の日本語文献)

作本直行 (2002) 『アジアの経済社会開発と法』 アジア経済研究所

田中成明 (1987) 『現代日本法の構図』 筑摩書房

長岡貞男 (1992) 『産業組織の経済学』 日本評論社

[英文文献] (インドネシアの競争法関連外国語文献)

Backman, Michael (1999), "Asian Eclipse" John Wiley & Sons.

Gautama (1993), "Essays in Indonesian Law" Citra Aditya Bakti.

Hansen, Knud (2001), "Undang-Undang No. 5 Tahun 1999" GTZ. (GTZ本)

IDE-JETRO (2001), "Competition Law and Policy in Indonesia and Japan" IDE-JETRO.

Kartte, Wolfgang (2001), "Law Concerning Prohibition of Monopolistic Practices and Unfair Business Competition" Fakultas Hukum Univeritas Indonesia. (大学本)

Koesnadi Hardjasoemantri (1999), "Current De-

velopment of Laws in Indonesia" IDE.

KPPU, (2001), "Laporan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Tahun 2000" KPPU.

McManis, Charles (2000), "Intellectual Property and Unfair Competition" West Group.

Mann, Richard I. (1998), "The Culture of Business in Indonesia" Gateway Books.

Sentosa Sembiring (2001), "Hukum Dagang".

Thee Kian Wie (1998), "Indonesian Technological Challenge" Australian National Univ..

Tulus Tambunan (2001), "Industrialisasi di Negara sedang Berkembang kasus Indonesia" Ghalia Indonesia.

(1999), "Bulletin on Law and Policy Reform" ADB.

<http://www.businesscompetition.org>

(欧米アジアの競争法についての外国語文献)

Furse, Mark (1999), "Competition Law of The UK & EC" Blackstone.

Goyder, D.G. (1998), "EC Competition Law, Third Edition" Oxford University Press.