



## 連載開始にあたって

これから1年間、日常ビジネスに即した独禁法の仮想事例と解説を弁護士の方々が1回ずつ執筆することになった。連載開始にあたり、なぜこのような企画となったのかを申し述べることにしたい。

第1の理由はもちろん、いまこの連載をお読みくださるとうする読者が所属する組織等がいま存在し得ている拠り所のひとつでもあるところの経済の競争的環境を整備し、新たなアイデアによる創意工夫の余地が常に開かれている世の中とするためには何を守る必要があるのかを、考えるためである。

第2に、なぜ必ずしも判決や審決をベースにしたものではないのか、であるが、それは、最近の独禁法では多くの判決や審決が日常ビジネスの関心事とは縁遠いものとなっているからである。それらの主な争点は、ビジネス企画等の可否ではなく、カルテルや入札談合でつかまったあとの事後処理に関するものが多い。課徴金計算の基礎となる売上額はどよう計算するか、算定率は何%か、などである。つかまった会社にとっては大事な法的問題であるが、多くの会社が日常的に関心を持つ事項ではない。

第3に、なぜ弁護士なのか。それは、日常ビジネスのなかにひそむ本当に面白い独禁法事例は、企業から弁護士への相談、あるいは、それらから公取委への相談、などのなかに現れ、基本的には公開されないからである。公取委は、他の官庁に先駆けて相談事例をしっかりと公表してきた官庁ではあるが、毎年度公表される相談事例集は氷山の一角に違いない。独禁法事例の宝の山は、一般の読者、そして大学の研究者や学生から、手の届かないところにあるのである。気鋭の弁護士に執筆をお願いし、日々のご経験に照らして有益な仮想事例を作成・検討していただければ、学生にとっての演習書の代わ

りにもなる。

同じようなことは誰もが考えるもので、『Business Law Journal』誌においても2013年11月号から「ビジネスを促進する 独禁法の道標」という類似の企画が連載されている。『ジュリスト』のこの連載は2年前から他の法分野を題材として続いてきた企画の独禁法版として早くからご相談をいただいていたものであり、『Business Law Journal』については従前から参加を許されていた研究会の成果が幹事の皆さんの努力でこのたび公表されることになったもので、私事ながら少々板挟みの感はあったが、それぞれ僅かな関与をお引き受けすることとした。有益な素材が一段と増えて議論が活性化し、以て一般読者の利益が確保され、独禁法の民主的で健全な発達が促進されるなら幸甚である。

### 連載「企業法務 独禁法事例コレクション」 掲載予定一覧

1月号	1462号	競争事業者間の情報交換	島田まどか
2月号	1463号	業務提携	平山賢太郎
3月号	1464号	再販売価格の拘束	長澤哲也
4月号	1465号	販売地域など販売先の拘束	内田清人
5月号	1467号	販売方法の拘束	伊藤憲二
6月号	1468号	競争避止義務	木村智彦
7月号	1469号	排他的取引	多田敏明
8月号	1470号	取引拒絶・差別対価等	池田毅
9月号	1471号	販売・差別対価等	藤井康次郎
10月号	1472号	抱き合わせ・セット割引	中野雄介
11月号	1473号	減額・買ったたき	川合竜太
12月号	1474号	従業員派遣・協賛金の要請	服部薫

※テーマ名等は変更になる場合があります。