

判例研究

EU アンチ・ダンピング法の覚書

～後続く人達のために～

池 田 節 雄

「物事をよく知るためには、細部を知らねばならない。そして細部はほとんど無限であるから、われわれの知識はつねに皮相で不完全なのである。

二宮フサ訳(岩波文庫)『ラ・ロシュフコー箴言集』の箴言106」

I はじめに

1980年代から90年代にかけて、日本とEU(EC)の貿易摩擦は熾烈を極めた。その時代、筆者はEUアンチ・ダンピング法の専門家として、欧州委員会と多数の案件で直接的に対峙した。毎月のようにブリュッセルに通い続けた時期もあった。筆者が代理した日本企業数は30社近くになり、しかも、担当した案件は、提訴から始まる通常の案件の他に、追加課税手続、部品課税手続、見直し手続などすべてに及んだ。あげくの果てに、一件のケースでは、ルクセンブルクの第一審裁判所に取消訴訟を提訴するに至った。要するに、筆者はEUアンチ・ダンピング手続については、全部を経験したのである。

ある高名な通商問題の専門家の言葉を借りると、アンチ・ダンピング手続は、複雑で難解、しかも、膨大な資料の提出を義務づけられる厄介な事件である。とくに、EUアンチ・ダンピング手続では、その上、担当する

ケース・ハンドラーの裁量権が大きく、政治的・政策的判断に基づき、強行な実務運営となる。筆者は、この状況の中で、必死に秘策を練って対応し、首尾よく事を運んだことも多多あったが、他方、残念ながら、厳しい結末に終わったことも経験した。最悪の場合、企業はEU（EC）への輸出を断念することになる。

その後、EUのアンチ・ダンピング手続は日本企業に対しては、余り開始されなくなり、すべては、過去の話となった感がある。時間の経過と共に、筆者が味わった無念の結末も忘れがちであったが、その一方、その後の10年間、筆者は大学教授となり、大学で「EU法」や「国際経済法（WTO法）」を教えていたが、その過程で、ふと、EUアンチ・ダンピング手続の実務が厳しかった根源的理由がWTOの規定に関連することに気づくようになった。もちろん、それは筆者の個人的見解にすぎないが、アンチ・ダンピングがWTOの永続的通商問題である以上、EUだけでなく米国、中国等が開始するケースとも共通であるので、参考までに、先人として私見を披露することとする。

II 法解釈と事実認定

1 今でも時折、何でもない時に何故あのような酷いEUとの交渉になったのか、思い出すことがある。それは、ほとんどの場合、委員会からの質問状に回答し、日本で立会調査が始まった初日のケース・ハンドラーの突然の簡単な質問から始まる。予想しない質問である。本来、立会調査は、企業の回答内容が企業の元資料と合致するか否かを検討する手続である。したがって、企業はそのための準備をし、入念にリハーサルをして、立会調査に備えるのであるが、ケース・ハンドラーの突然の質問はその範囲を越えたものになる。それは、企業の回答のほんの一部にしか関連せず、たった一枚の伝票であったり、一回の取引データであったりする。しかし、そのわずかなデータの提出が企業の命とりとなり、最終の高額ダン

ピング課税につながるのである。質問を受けた私達企業側は、そのことに気づいていない。しかし、ケース・ハンドラーは攻撃側であり、ただ一つ、最初からダンピング・マージンを高くすることをねらっている。

この問題は、多くの場合、法解釈(規則の条文の解釈)と事実認定を伴う。ところが、EUアンチ・ダンピング規則はわずか24条から成るに過ぎない(これに対し、米国のアンチ・ダンピング法の細則の定めを見ると、筆者の手元に今ある資料でも、附属規則は150頁から成り、細かく規定している)。したがって、EUの手続では、法解釈の問題が発生しても(ケース・ハンドラーが故意に問題を発生させることもある)、参照すべき法が存在していない。これが、EU競争法となると事は大違いである。手元にあるEU競争法の規則・ガイドライン集(Materials on European Union Law of Competition 2013年版。Bellamy Child 編。Oxford University Press)を見ると、1627頁の大作である。このように、何故か、EUアンチ・ダンピング法ではガイドラインも公表されていない(ガイドラインが内部であるとも聞いていない。)。これは、むしろ、ケース・ハンドラーが事进行处理するのに好都合である(その時々状況に応じて、自分一人で法解釈をすることができる)。

2 ケース①。

企業の実際のビジネスの内容は実に様々である。製品の特質、市場の相異、消費者の用途等、日本とEUでは異なる。また、企業の置かれた立場は、各社それぞれ異なり、輸出を20%程度とする企業もあれば、100%輸出する企業もある(なお、EUでは、一応、OEM輸出を通常の輸出と区別している)。どの企業にも、ダンピング規則により、ダンピング・マージンの計算では、国内販売が輸出数量の5%以上であることと、黒字販売であることが適用条件とされているだけで、経済的要因は考慮されていない。

あるケースで、EUに輸出されている製品が日本国内の消費者の好みに合わず、国内ではほとんど販売されていなかった（わずかに、サンプルとして一取引で数個が販売されるだけであった）。この場合、EUでは、数千個の単位で小売店に販売されるので、当然、売価はEUの方がはるかに安かった（日本の顧客はわずかに数個しか買わないので、売価は高くなるがそれを気にしなかった）。この状況の下では、本来、EUの市場価格と日本の市場価格を比較すること自体、経済的には非合理的であった。ところが、幸いにも、EUに輸出したモデルに対応するモデルが余り国内販売されておらず（数量的にゼロかゼロに近い）、わずかに、2モデルだけがある程度の国内販売があったが、それも5%未満であった。したがって、何らかの方法で構成価格（国内価格に相当する計算上の価格）が計算されるものと私達企業側は考えていた。

ところが、東京の本社で始まった立会調査の初日の冒頭、ケース・ハンドラーは、輸出数量の5%に若干不足する国内2モデルの一年間の販売実績のコンピューターのデータを開示することを求めた。30分程で会社は提示したが、ケース・ハンドラーは真剣な目付きでしげしげと見入った。やおら、ケース・ハンドラーが口を開いた。「この月の販売データのの一つが、一度販売実績として記録されていて、月末に取り消されている。それは、何故か」。その質問に答えられる者は会議場にはいなかった（当然のことで、席にいたのは、担当取締役、輸出部・課長、輸出担当者、経理課長であって、国内営業に精通する者はいない）。しかし、この質問こそ、このケースの命運を決定した最大のピンチであった。

私達はそれも分からず、40分ほどの時間をもらい、地方の支店に問い合わせて回答した。それは単純なもので、「一ヶ月の間に、販売実績と取消のデータがあるのは、最初の販売実績は顧客からの仮注文を記録したもので、月末に本注文があった時に実績として処理する。社内で一般に製品の在庫が少ないために、営業マンは、仮注文があった時に、製品を確保す

るために販売実績としてコンピューターにインプットし、顧客の注文が最終的になかったときには、取消のデータをコンピューターに入れる」。つまり、取消のデータがあるものは、実際には仮発注で不成立の取引であるから、販売実績ではないと説明した。しかし、ケース・ハンドラーの判定は、「例え取り消されたものであっても、それは売上のデータとして処理すべきである。したがって、それを算入すると、国内実績は輸出数量の5%を越え、したがって、輸出価格と国内価格は比較できる」というものであった。筆者は、取り消された販売実績は売上でないと反論したが、ケース・ハンドラーはその法的議論に聞く耳を持たず、一度言い出したら決して引き下らない(ケース・ハンドラーは裁判官兼検察官なのである)。

こうして、ケース・ハンドラーは、国内の取消データも補充した2つのモデルを用いて、構成価格の計算に用いる販売一般管理費・利益の係数を算出した。これを用いて、他の被提訴企業2社の構成価格も計算した。こうした構成価格を用いた暫定課税は3社につき、記録的な97~146%となった。この当時、ウルグアイ・ラウンドの最終交渉がジュネーブで行われていたが、この高い数字を見た日本のウルグアイ・ラウンド担当の大使が、筆者の会社に連絡して来て、「EUと交渉して自分の力で何とかしたい」との話があった。有難い話ではあったが、諸般の事情から辞退した。

さすがに、このケースではやり過ぎであるとケース・ハンドラーは思ったのか、最終的に、損害の除去に足る課税として、確定課税は35%となった。しかし、それでも絶望的な数字であることに変わりはない。

ケース②。

あるケースで、輸出の全モデルに構成価格を用いなくてはならなかった。その構成価格の計算のための販売一般管理費・利益の計算のために、輸出企業の関連会社(兄弟会社)の国内販売の数字を用いることで、ケース・ハンドラーと合意した。筆者は、ダンピング手続が開始された直後に

ブリュッセルまで飛び、主任のケース・ハンドラーと面談して、この合意を取りつけた。

立会調査は、大阪で行われた。その初日の午後、関連会社の国内販売の数字の調査に入った。私達会社側は、小さな売上であったので、全社ベースのデータで回答していた。ところが、ケース・ハンドラーは、突然、「一つのモデルに絞って詳しく知りたい。何か適当なモデルを選んで欲しい」と言い出した。事前の質問が通知されていなかったので、担当の営業部長が思いつきで一つのモデル（例えばモデルAと呼ぶとする）として、深く考えることもなく、このモデルAを選択したことが、会社の運命を変えた。そもそも、このモデルAは全体の売上の3%しか占めないモデルであったのだが（これも、後に分かったことであるが）、モデルAのマーク・アップ（粗利）が30%もあり、会社の回答した11%に比べて高すぎることから議論が始まった（会社は、これらのモデルを他社から購入して転売していたのである）。全く何の準備もなしに、個々の経費の調査となった。まさに、スキを突かれた形になった。代理人である筆者も、初めて見る細部の資料を前にして、対応は困難を極めた。ケース・ハンドラーは、「会社は、このモデルAを代表的モデルだと営業部長が言った」と主張し、わずか3%を占めるに過ぎないモデルAの調査により、「会社のデータは信頼できない」と結論した。その結果、「入手可能な事実の原則」（利害関係人が、合理的な期間内に必要な情報の入手を許さず、または他の方法で必要な情報の提供を拒否する場合、または調査を著しく妨害する場合、暫定的・最終的な認定は（肯定的であろうと否定的であろうと）入手可能な事実に基づいて行うことができる）（当時のEUアンチ・ダンピング規則第7条7項（b）、WTOのダンピングコード第6条8項、現在の規則第18条1項）が適用されて、委員会は会社提出のデータを排除し、自らの手元にある資料で判断することになった。

その結果、EU側は暫定課税21%、確定課税14%を会社に課し、会社

はEUへの輸出を断念することになる。このケースでのもう一つの問題点は、当該ケース・ハンドラーは、調査日の終了時点で、会社の説明に一応うなずき、「フンフン」と納得したかのような素振りを見せたことである。もし、モデルAのデータを断じて認めないとケース・ハンドラーが言ったならば、会社としても、もう一度、詳細な資料を提出し、補正できたはずである。また、会社側は、データを隠すことも全くしていなかった。

このケースでは、ケース・ハンドラーは、事実の認定と法解釈(規則第7条7項(b)の適用)の両方を行なっているが(実際には、暫定課税を公表したEU官報の中で行ったのだが)、今考えても空恐ろしいことだと思う。というのは、たった一人のケース・ハンドラーのわずか2～3時間の調査ですべてが決まる仕組みが問題なのである。事前の予告のない事項の質問をして、それにうまく回答できなかったということだけで(後の弁明も許さず)、一企業が営々と築いてきたEUへの輸出が、ある日、断絶されるのである。また、そのようなルールにWTOのルールもなっている(後述するように)ことが、問題なのである。さらに言えば、本ケースにつき、EU第一審裁判所に取消訴訟をしたのであるが、その裁判でも、この立会調査をしたケース・ハンドラーの事実認定は変わらず、敗訴したのである(これも後述する)。適当でない例えでないかもしれないが、刑事事件で末端の警察官が作成した一枚の供述調書により、有罪が認定されたようなケースに本ケースは類似していると筆者は思う。

ケース③。

このケースは、暫定課税の内示の段階で、ことが発生した。筆者のクライアントは、EUへ年間200億円を輸出し、EUはドル箱の市場であった。ある秋のさわやかな日の朝、筆者は別の用事で滞在していたフランクフルトのインターコンチネンタル・ホテルから、ブリュッセルのケース・ハンドラーに電話を入れたら、暫定段階の課税案ができたという。ケース・ハ

ンドラーは感情を込めず、「Mr.イケダ、38%だよ」と言うのではないか。夢にも思わない結果で、啞然とした。私達の試算では、どう考えても10%位のダンピング・マージンであった。静岡で行われた立会調査も、すべて円滑にこなして、特に争いや議論もあったわけではない。どうして、38%という高額になるのか全く理解できなかった。

この結果に慌てたのは、筆者だけではない。まず、日本から輸出部長と二人のスタッフがブリュッセルに飛んで来て、急遽、筆者と4人で担当のケース・ハンドラーとのヒアリングに入り、説明を求めた。ケース・ハンドラーは平然として曰く。「輸出モデルに対応する国内販売がないモデルについてのダンピング・マージン（国内モデルと輸出モデルの価格差）の計算は、構成価格（計算された国内価格）に基づく。そのための国内販売の販売一般管理費・利益の係数として、他社の数字を用いた。あなたの会社にも国内販売はあるが、その数量が総輸出数量の4.99%しかなく、少なすぎるから、他社の数字を用いて、38%という結果になった。」すかさず、筆者は反論した。「では何%あればいいのか。また、その基準の法的根拠は何か」と。

「少なすぎると自分で判断して決めた。基準としては5%だ」とケース・ハンドラーは、落着いて回答した。この法的議論を続けても意味がない。ケース・ハンドラーは、事実上、裁判官兼検察官なのであるから。ECアンチ・ダンピング規則にないと何度、繰り返しても、ケース・ハンドラーは結論を変えることはない。4.99%と5%は、事実上、同じだなどと反論しても無力である。

筆者らは、ここで、この「5%の基準」を達成できるように質問状の回答を修正する作戦に出た。それから、三日三晩、私たち4人はブリュッセルのヒルトン・ホテルに籠もって、5%を超えるように、回答の一部を修正した。この製品はドット・マトリックス・プリンタであったが、当初、輸出モデルと比較できる国内モデルを英文用のプリンタに限定して回答し

ていたが、英文・漢字両用のプリンタも類似製品の国内販売として回答案を修正した。その結果、輸出製品と比較できる国内販売量の数値は、4.99%から5.12%となり、わずかに5%を超えるに至った。

その間、私たち4人は、グルメの街ブリュッセルにしながら、フランス料理を食べてもイタリア料理を食べても、ほとんど味わうことなどできない状態であった。

問題は、この修正をケース・ハンドラーが認めるかどうかである。三日後にこのケース・ハンドラーに再面談して、あの手この手、るる説明してこの修正案に何とか同意することを迫った。傍らにいた上司のケース・ハンドラーが、苦笑いしながら筆者に対し、「あなたはいい弁護士 (a good lawyer) だ」と冗談を言ったが、こちらはそれどころではなく、必死であった。ついに、鬼の目にも涙、ケース・ハンドラーは同意に傾いたのだが、「追加された国内販売の赤字販売の数量は除くべきであり、認めない」との姿勢を最後まで示した。これに対し、筆者は帰国して、ケース・ハンドラーの上司だったパーゼラー局長の著書『ECアンチ・ダンピング法』のコピー（総平均で黒字販売であれば、一部に赤字販売があっても、全数量が国内販売となると記述）を送付して、結着した。暫定課税は、38%ではなく12%に変更されてEC官報で発表された（ただし、上記の交渉経緯は公表されない）。それにしても、難産であった。

このケースでは、たまたま、事実関係の部分につき、ケース・ハンドラーは修正を認めたのであるが、彼が当初に示した「5%ルール」（現在の規則にも書いていない）は、私達は認める結果になっている。しかし、私達が「5%ルール」は規則に書いていないと反発し、38%の課税となり、EU裁判所に取消訴訟をしたら、どうなったであろうか。それは、次に述べるように、全くナンセンスで、会社は何らの利益も得ることはなかっただろう。

Ⅲ EU裁判所での取消訴訟の提起

前記のケース②で確定課税14%を課せられた企業側は納得せず、ルクセンブルクのEC第一審裁判所に取消訴訟を提起した（Case T-48/96 Acme Industry Co.Ltd v Council of the European Union。1999年10月12日判決）。筆者はEU裁判所では代理権がないので、ブリュッセルの弁護士に依頼した。当初ある有名な事務所に電話を入れて相談したところ、「優秀なアソシエイトを付ける」との回答であったので、そこはやめにして、筆者と親しいベルギー人弁護士を選任した。

しかし、そこでも予想外の事が待っていた。EU裁判所の手続は、訴状提出－答弁書－反論－再答弁の4回の書面審理の後、口頭手続（本当の意味での口頭手続で、原告、被告、利害関係人、裁判官が、それぞれの主張を口頭で述べて、裁判手続の総仕上げをする）を経て、判決が言い渡される。ところが、本件の訴訟は、1年余りの書面審理は予定通り終了したが、肝心の口頭手続は全く始まる気配がない。ダンピング課税の期間は5年間であるから、その取消訴訟は遅くとも2年くらいで終結しなくては意味をなさない。私達の訴訟が遅れた理由は、簡単であった。それは、当時、EUの職員（総数2万人）の労働訴訟（昇進、配転、男女差別等）が第一審裁判所に殺到していて、裁判所は、それらを一件ずつ順番にしたがって処理していたからである（現在では、労働事件の専門裁判所が設立されていて、このような遅延問題はない）。しかし、依頼した会社はその説明を聞いても納得せず、筆者とベルギー人の弁護士が怠けていると思っていたに違いない。全く、残念なことである。

しかし、もっと残念だったのは、裁判の内容である。EC第一審裁判所は、ダンピングの計算（ここでは、構成価格を決める販売一般管理費・利益の係数を定める条項）に関して、欧州委員会は提出されたデータを評価する広い裁量権限を有しており、裁判所はこの裁量権に対しては原則として介入できず、裁判所が精査できるのは、次の4点に限定されると判示した。

㊦ 調査手続が合法的であったか否か - whether the procedural rules have been complied with

㊧ 争われる事実認定が正確であるか否か - whether the facts on which the contested assessment is based are accurate

㊨ 事実評価に明らかな過誤があったか否か - whether there has been a manifest error in the appraisal of those facts

㊩ 権限濫用があったか否か - whether there has been a misuse of powers

EU第一審裁判所は、この4点の基本的スタンスに立つことを表明した上で、本件において、「入手可能な事実の原則」に基づき、ケース・ハンドラーが会社の会計データは信頼できないと排除して、ダンピングを認定したのは合理的であると結論したのである。分かりやすく言えば、ダンピング調査は、複雑な会計調査であり、一次的にケース・ハンドラーの広い裁量権に委ねられており、その認定（ダンピング課税）に異議ある者が、その手続の違法、事実認定の明らかな過誤・権限濫用を立証しなくてはならないということである。このように、立会調査に臨んだケース・ハンドラーの事実認定がアンチ・ダンピング規則の「入手可能な事実の原則」にも担保されて、一人歩きする。

前記のケース③で取り上げた「5%ルール」もケース①で取り上げた、「取消された売上」の問題も、それぞれに、一応の合理性がある以上、仮に、EU裁判所で争われても、提訴者が勝訴できることはないと思う。

なお、ダンピング問題では、欧州委員会の裁量権を尊重するEU裁判所の姿勢に対して、少しだけ述べておきたい。それは、EU競争法の問題に対する対応の相違である。EU競争法の問題に対するEU法のスタンスは、条約により、「本条約の規定に従い、欧州議会および理事会によって共同で採択された規則および理事会によって採択された規則は、これらの規則

に定められた罰則についての完全な管轄権を司法裁判所に付与することができる」（アムステルダム条約229条、リスボン機能条約261条）と定められていることに基づき、EU競争法を施行する2003年理事会規則第1号の31条で、「EC裁判所は、委員会が課した課徴金・期間課徴金に関する決定について審理する無制限の管轄権を有する（下線は筆者による）。EC裁判所は、課された課徴金・期間課徴金の取り消し、減額、増額をすることができる」と定めており、EU競争法の問題については、EU裁判所は白紙で臨むことができる。EU裁判所は、ダンピング問題では委員会の裁量権に、原則、介入できないとする一方、競争法のケースでは、独自の立場から自由に判断できるのである。

この相違は、競争法の問題とダンピング問題の本質的相違から来るのかもしれない。EU裁判所の判例では、EU競争法が、課徴金を課すのは行政的手続ではあるが刑事手続に近いとして、慎重な審理をする一方、リスボン機能条約261条が「罰則」を規制の対象にしており（行政罰・刑事罰を意味するだろう）、他方、ダンピング課税は罰則ではなく特殊関税であるので、根本的に違いがあると見るべきなのかもしれない。しかし、いずれにしても、この取扱いの差は、EU裁判所において、実際には、ダンピング訴訟の苦戦を招いているだろう。

Ⅳ WTOのダンピング協定（国際AD協定）17条6項（i）（ii）の制約

1. これまで、EUアンチ・ダンピング手続の実務で、細部のデータを巡るケース・ハンドラーとの交渉とEU裁判所での敗訴について述べてきたが、最近、筆者はWTOのダンピング協定17条6項（i）（ii）による特例（これは紛争解決手続に関する特例）とも関係があると考えようになった。

まず、同協定17条6項（i）（ii）を見ると、「（i）小委員会（パネル）は、問題（ダンピング問題）に関する事実の評価に当たっては、当局によ

る事実の認定が適切であったかなかったか及び当局による事実の評価が公平かつ客観的であったかなかったかについて決定する。当局による事実の認定が適切であり、かつ、当局の評価が公平かつ客観的であった場合には、小委員会が異なった結論に達したときも、当該当局の評価が優先する。

(ii) 小委員会は、解釈に関する国際法上の慣習的規則に従ってこの協定の関連規定を解釈する。小委員会は、この協定の関連規定が二以上の許容し得る解釈を容認していると判断する場合において、当局の措置がこれらの許容し得る解釈の一に基づいているときは、当該措置がこの協定に適合しているものと認める。」

この特例につき、WTOの上級委員会の元委員は、「紛争解決の規則と手続に関する了解」の特例として米国の要求により挿入され、パネルの案件審査に関する裁量権の削減を狙ったものであり、(i) 項により、アンチダンピング当局の事実認定が正当で、評価が偏見なく客観的である場合には、この認定・評価に拘束され、それを覆すことができず、(ii) 項では、アンチダンピング協定のある規定について二つ以上の解釈が「可能な解釈」として成り立ちうると判断される場合、加盟国の当局がこれらのうちの一つの解釈を採用するときには、パネルはこの解釈はダンピング協定に合致するとみなさなければならないと述べている」(松下満雄『国際経済法』第3版、有斐閣 2001年の163～164頁)。

2. この内、(i) 項を分析すると、

(a) 事実認定が適切 (proper) であったか否か

(b) 事実評価が公平 (unbiased) であったか否か

(c) 事実評価が客観的 (objective) であったか否か

の要件を検討し、いずれも是とされれば、加盟国の当局の事実認定が認められる。(a) の要件は、手続の合法性を意味し、(b) の公平というのは公正 (濫用でない) ということであり、(c) の客観的というのは、伝票やパ

ソコンデータなどの物証の存在であるだろう。これを前記のEC第一審裁判所の要件（89ページ）と比較すると、次のように整合する。

すなわち、

- （a）事実認定の適切≡㊦調査が合法的
- （b）事実評価の公平≡㊧事実評価に過誤なし、㊨権限濫用なし
- （c）事実評価が客観的≡㊩事実認定が正確

となり、両者はほぼ同じアプローチをしていると言える。

本件のケース②はWTOの成立前に発生し、そのEC第一審裁判所の判決は、WTOの成立後のことであるが、EU裁判所は、WTOの成立前においても、構成価格の計算について、委員会に広い裁量権限を認めていた（C-69/89 *Nakajima All Precision Co. Ltd v Council* [1991] ECRI-2069）。このように、EU法の下では、事実評価をする以前に、大前提として、当局（委員会）に大きな裁量権を認めているのであるから、一層、当局（委員会）側に判決は傾くはずである。

ここで言う、データの客観性も正確性も、立会調査の当日にケース・ハンドラーが収集した伝票・パソコンデータなどで立証できるであろう。また、調査の適切性・合法性・公平性等も、実際には、担当したケース・ハンドラーが供述書を提出すれば立証されるであろう。さらに言えば、EC第一審裁判所は、こうした証拠類の立証責任は、当事者双方にないとも述べていて、言わば、日本法でいう疎明（書類による）で足りると考えているようだ（実際の裁判では、証人尋問も行われなかった）。

こうして見ると、二つのことが分かる。ダンピングの確定課税後に、EU裁判所で争っても（企業側から提訴して）、また、WTOの紛争解決手続で争っても（日本政府からの提訴により）、事実認定に関する限り、勝訴はむづかしいであろう。

前掲の『国際経済法』でも、「もっとも、実際問題としては、ある複雑な（アンチ・ダンピングの）案件に関して、（WTOの）パネルに詳細な事

実認定をする能力と時間があるかについては疑問があり、当該案件に関して実質上加盟国の通商担当当局が行った事実認定を前提とするほかない場合が多いと思われる。」と述べている(前掲書165頁)。

そして、企業側の主張する事実認定が否定されると、次に来るのが、前述した「入手可能な事実(facts available)の原則」である。これは、WTOのダンピング協定では第6条8項に規定があり、「利害関係を有する者が妥当な期間内に必要な情報の入手を許さず若しくはこれを提供しない場合又は調査を著しく妨げる場合には、知ることができた事実に基づいて仮の又は最終的な決定(肯定的であるか否定的であるかを問わない。)を行うことができると定めている(同趣旨のEUの規則では第18条1項)。WTOの場合、この規定と前述した第17条6項(i)とは連係している」と筆者は考える。EUの実務でも、前述のとおり、EUの判例が、WTOダンピング協定第17条6項(i)に類似する判例を認めており、それを背景にして、欧州委員会は伝家の宝刀「入手可能な事実の原則」を抜くことができる。

筆者がここでとくに言いたいのは、WTOが定める「ダンピング当局」と言っても、実際には一人のケース・ハンドラーだけのことが多く(別のもう一人は、忙しい日程のために、別の事項を調べている)、一人のわずかな時間の調査が事を決めているということである(その報告書を上司が追認して、当局の見解となる)。

3. 第(ii)項も問題である

前掲の『国際経済法』は、「さらに問題をはらんでいる規定である。すなわち、アンチダンピング協定に関して紛争が生じた場合、パネルは被提訴国が行った自国のアンチダンピング法の適用がWTOのダンピング協定に適合しているか否かを審査するのであるが、以上の基準によると、WTOのダンピング協定のある規定に関して複数の解釈が成り立つ場合、パネルは被提訴国のダンピング当局がその解釈の一つを採択している限

り、当該被提訴国のアンチダンピング法の適用がWTOのダンピング協定に適合していると認めなければならないということになる。しかし、WTOのダンピング協定自体が妥協の産物であるので曖昧な面を残しており、この曖昧さを利用すれば「可能な解釈」をいくつも導入できるのが現状である」（前掲書165頁）。

この点に関して筆者がかつて問題に思っていたのは、次の件である。それは、ケース②とも関連する構成価格の計算に必要な国内販売の販売一般管理費・利益の係数について定めるEUアンチ・ダンピング規則第2条6項である。ここでは、輸出企業に参照できる調査製品の国内販売がないとき、①他の輸出企業の類似製品の数字、②自社の同一部門の製品の数字、③合理的な方法と定めて、この順序でEUでは運用されているが（しかも、EU裁判所も（*Nakajima All Precision Co. v Council* [1991] ECRI-2169）で追認した）、WTOのダンピング協定ではこれと異なり、上記が②①③の順序で定められ（第2条2項2（i）（ii）（iii））、矛盾があることである（池田節雄『新版EUアンチ・ダンピング法』ジェトロ、1998年の83～85頁）。これに対し、その後、WTOの紛争解決手続で、上記の順序は、ヒエラルキーを定めたものではなく、当局は実情に応じて柔軟に順序を選択できると決定された（WT/DS141/R of 30.10.2000. EC – Bed Linen from India (para 6.54～6.62)）。

このケースでは、WTOのダンピング協定第2条2項2（i）（ii）（ii）の構成価格の係数は、適用順序を定めたものだと協定の文言に沿ってインドが主張したが、順序に優先順位はなく、各加盟国が自由に選択できると、WTOの紛争解決手続で文言と異なる結論を見たのである。これは、インドが文理解釈を根拠にしているので、事実上、前述した第17条6項（ii）を適用して結論したことになる。また、上記第2条2項2を巡っては、ウルグアイ・ラウンドの終盤において、加盟国の争いがあったようである。すなわち、輸出企業のデータを尊重する北欧諸国・香港は第（i）

項を、EU・カナダは対象製品を選択して第(ii)項を、従来10%以上の経費率・8%以上の利益率を用いていた米国は国別の基準値を主張して第(iii)項を主張した。こうした妥協の産物として、WTOのダンピング協定は解釈されることになる。

ダンピング問題につき、EUで裁判を提起して法的議論をしたとき、一般裁判所と司法裁判所で2回争うことができるが、委員会の大きな裁量を認めている以上、勝訴することはむづかしい(ただ、法解釈の問題であるので、事実問題よりは裁判所の理解は得られやすいが)。

V. 結語

EUアンチ・ダンピング法の手続は、以上述べたように、質問状への回答・立会調査・ヒアリングの準備に膨大な時間をとられて、直面する企業としては、厄介な仕事を強いられる。しかも、何の前ぶれもなく、突然ある日、質問状が送付されて来て手続が開始される。企業としては、カルテルなどの違法行為をしたわけでもなく、単にEUへの輸出を続けてきただけなのであるから、納得できないかもしれない。

まず言えることは、ケース・ハンドラーと余り強く法的議論はしないことである。WTOの先例があれば、それを引用して、冷静に議論をするくらいにとどめるべきである。前述したケース③の「5%ルール」についても、今回調べて見て、この場合、5%以上の国内販売が必要であるとするWTOの先例(WTO/DS219/R of 7.3.2003。EC-Anti-dumping duties on malleable cast iron tube or pipe Fittings From Brazil (para 7.143~7.151))があるようである。

また、前述したケース①の仮発注について言えば、

第一に、EUアンチ・ダンピング規則第2条1項で、正常価格(国内価格)を「通常の商取引において支払いまたは支払うべき価格(the prices paid or payable)」と定義しており、仮発注されて後に取り消された価格も、こ

の「支払うべき価格」であると解することができ、ケース・ハンドラーの主張にも一理ある。

第二に、仮に取り消された販売の取消を認めて、EUへの輸出数量が5%未満になったとしても、規則2条2項の但し書で、それ未満（5%未満）の販売数量であっても例えば、販売価格が関係する当該市場において代表的であるとみなされる時は用いることができると定めており、結局、ダンピング・マージンの計算に使用される可能性を残している。

どちらにしても、不明確な文言で規則が規定されており、ケース・ハンドラーは、状況により、裁量により広く解釈することができる。

結局のところ、このアンチ・ダンピングの手の勝負のカギは、ケース・ハンドラー2人（1人だけのことも多い）が握っており、一見何でもない細かな数字のデータの調査にあると知るべきである。企業としては、事実認定に重点を置き、ありとあらゆる事態を想定して隅から隅まで準備すべきである。まさに、「神は細部に宿る」。そのために、企業は時間と費用を惜しんではならない。これが、筆者の苦い経験のすべてである。

参考文献

池田節雄 新版EUアンチ・ダンピング法 ジェトロ 1998年

池田節雄 EU独占禁止法 ジェトロ 2009年

池田節雄 国際弁護士 平凡社新書 2002年

松下満雄 国際経済法 第3版 有斐閣 2001年

松下満雄編 ケースブックWTO法 有斐閣 2009年

小室程夫 国際経済法 東信堂 2007年

外務省経済局監修 WTO 日本国際問題研究所 2002年

NICHOLAS KHAN他 [2009] EC AND WTO ANTI-DUMPING LAW
Handbook, OXFORD UNIVERSITY PRESS

EDWIN VERMULST [2005] THE WTO ANTI-DUMPING

AGREEMENT, OXFORD UNIVERSITY PRESS

Jacques H. J, Bourgesis他 [1995] The Uruguay Round Results, College of Europe, EUROPEAN INTRUNIVERSITY PRESS

J. E. Pattison [2011] Anti dumping and Countervailing Duty Laws, WEST
(前本学法科大学院教授)