

外国公務員に対する贈賄防止のための 留意点とリスク対策

西村あさひ法律事務所
弁護士

き め だ ひろし
木目田 裕



日本貿易会は、2005年に改定した「商社行動基準」の趣旨徹底を目的として、会員各社に対して企業倫理の向上を促すために、毎年度、企業倫理実務者研修会を開催している。2014年度は、西村あさひ法律事務所木目田弁護士をお招きし、外国公務員に対する贈賄防止のための留意点とリスク対策についてお話を伺った。

1. 外国公務員贈賄防止（FCPA）とは？

FCPAの起源は米国で、ウォーターゲート事件、ロッキード事件を契機に1977年に世界に先立って制定された。その後、OECDを通じて先進国での法制化が進み、日本では不正競争防止法がその役割を担っており、18条でその旨が規定されている。適用範囲としては、属地主義（犯罪の実行行為の全部または一部が日本国内にある）、属人主義（国外で外国公務員等に対する贈賄行為を行った日本人を処罰）で、罰則としては、個人の場合は5年以下の懲役または500万円以下の罰金、法人の場合は3億円以下の罰金で、公訴時効は5年である。米国、英国の贈賄規制と比較してもおおむね類似している。

2. 米国FCPAの特徴と最近の動向

（適用範囲）

米国FCPAの管轄も属地主義、属人主義であり日本と同様であるが、米国の場合は共犯にも積極的に適用しており適用範囲が広い。例えば、米国子会社・現地法人の社員が第三国で行った贈賄につき日本本社から指示を出していた場合は、日本本社にも米国FCPAが適用され得る。また、米国と全く無関係に第三国で行われた贈賄だが、たまたま送金やEメール等の行為の一部が米国内で行われた場合も理論的には適用されるといわれているので（実際にその程度で摘発できるかは分からないが）、留意する必要がある。

（公訴時効）

米国FCPAの公訴時効に関しては、関係証拠の大部分が米国国外にある場合に、検察官が申請すれば、通常5年の時効に加え3年間の延長が可能となる。しかし、司法省との和解に向けた交渉過程などでは、司法省より

時効の利益を放棄するように要求されることが多く、現実的には8年では終わらない。

(コンサル等への支出)

コンサルタントやエージェントを通して贈賄行為が行われている可能性がある場合、日本などは摘発するのに公務員への資金の流れと便宜供与を立証する必要がある。しかし、米国は、コンサルタント等の役務提供と報酬金額が釣り合いであると判断すれば、たとえ実際の公務員への資金の流れや便宜供与を立証できなくても摘発に動く。そのため、コンサルタント等への支出に関しては、対価と役務の均衡や透明性を確保し、記録を保持しておくことが重要である。

(民間への適用)

以前は民間への適用に関しては消極的であったが、2013年のDiebold(ATM販売に関して中国およびインドネシアの公務員ならびに中国、インドネシア、ロシアの銀行職員に対して贈賄した疑い)の事案で、純然たる民間銀行の職員に対する贈賄も摘発対象とされた。これは帳簿会計に虚偽の記載をした点について帳簿会計条項が適用されたため、日本の企業への直接的な影響は限定的であると思うが、今後の法執行の変化を注視していく必要がある。

3. 英国Bribery Actの特徴と最近の動向

英国にもBribery Actという制度は存在し、



直近の調査事例としても数件挙げられるが、現時点では、外国企業に対してアグレッシブに運用していない印象を受ける。しかし、2014年2月から、英国でもDPA(Deferred Prosecution Agreement: 訴追延期合意)を利用することが可能になったので、米国のように今後DPAを活用して積極的に摘発を行っていく可能性は秘めている。

また、米国、日本の規制と比較したとき、民間への適用に関しては、英国だけが適用対象としている。しかし、現在まではあまり積極的に適用されてはいないが、日本でも会社法967条で取締役等の贈収賄罪が規定されており、また先に述べたように最近米国でも民間への適用について変化の兆候が見られるので、もはや英国だけに限ったことではなくなりつつある。

4. 中国における最近の動向

ご承知の通り、習近平体制になり、汚職・腐敗の防止を強化している。2013年には政府高官や医師に賄賂を提供し、不正に医薬品価

格を操作した疑いで GlaxoSmithKline の幹部が起訴され、他の製薬メーカーにも影響が波及している。

また、中国では主に外資を狙い撃ちにして商業賄賂が摘発されるが、不正競争防止法、刑法では事業者間の商取引におけるリベート、値引きも適用対象としている。商取引の実態と契約内容・会計処理等に齟齬があると商業賄賂と認定されてしまうため、個人に対する過剰な接待贈答を避けるのは当然として、それだけでなく、取引実態に即した帳簿、契約書の作成・管理が重要である。

5. 実務上の留意点と対応

接待贈答に関しては、社内ルールを策定し、社交儀礼として許容される範囲になるように、接待贈答の時期や頻度、金額、理由等を適切に規定・管理していく必要がある。例えば、入札の前後の時期や客先との契約交渉段階では接待贈答を禁止して時期を制限し、また現地での相場感に基づき突出しない金額基準を設定することなどである。また、元首・大臣クラスの来日時の接待贈答に関しては、高額になることもあるので、過去の前例を調べて突出していないことを明確に説明できるようにしておくべきである。金額や回数等が突出すると、相手の公務員に便宜供与をしてほしかったからだろうと疑われて

しまう。

公務員等の子弟・関係者の採用に関しても、通常の採用基準・採用例から採用の可否・報酬の相当性について明確な理由を説明できるようにしておくことが重要である。例えば、ある国の官庁の子弟をインターンで採用する場合も、仕事内容と報酬の均衡などを説明できれば問題ない。インターンといいながら、ほとんど何も仕事をさせずに高い給料を払うと、子弟を日本に呼んで遊ばせて公務員に利益供与したと認定されてしまう。

日本の工場への品質や技術の視察に関しては、契約条件、発注条件に盛り込む形にした方がよい。旅程の確認も怠ってはならない。また、金額が大きくなるために、事業部任せではなく、法務コンプライアンスが積極的に関与するべきである。なお、来日した客先職員の日当の支払いについては、個人ではなく客先にまとめて支払い、領収書を受け取る方が透明性を図れる。

コンサルタント、エージェントの起用に関しては、現地調査会社の起用等によりデューデリジェンスをしっかりと行い、また役務提供の成果物等を保管しておくべきである。デューデリジェンスの着眼点としては、資本関係、実質的支配者の存在、役務内容と役務提供能力の整合性、コミッションの支払先等が挙げられる。