

社員の為の独禁法 についてのガイド

会長からの手紙

ユナイテッド・テクノロジーズ社(UTC)は独占禁止法(独禁法)に従うことを最優先課題と考えています。このガイドは皆様が独禁法に従うための手助けをし、一般的な独禁法の原則と違反に関わる罰則、及び問題点、又は法務部からのアドバイスをどの問題について求めるべきかを認識するのに役立つように作成されています。

独禁法は競争を保護し促進するように作られており、活発な競争市場においてこそ最も革新的で効率の良い会社が繁栄し、消費者は最高の商品とサービスを一番安い価格で入手することができるという理念を反映するものです。UTCは独禁法の目的を達成することを約束します。この法律に良く従ってビジネスに従事することがUTCの方針であり、また社員すべての責任でもあります。

独禁法違反は、小さな取引に関わるものであっても、社員に懲役刑を含む重大事態を引き起こす可能性もあり、UTCに多大なる財務上の罰金をもたらし、また当社の体面を損なうこととなります。法律とUTCの方針に従わない社員は免職を含む処分の対象にもなります。私は皆様がこのガイドを注意深く読み、その内容に従い、質問のある場合は法務部へ連絡下さるようにお勧めします。



ジョージ・デーヴィド
会長兼CEO

目次

ページ

ユニテッド・
テクノロジー社の独占禁止法準拠方針

1

なぜ独禁法に注目すべきか

1

監視の対象となるビジネス上の行為
会社の協同及び単一行為

2

競合会社の取り扱い

2

顧客の取り扱い

4

サプライヤの取り扱い

6

あいまいな発言に注意

6

誤って解釈されるようなこと

法務部の役割

7

UTCの独禁法準拠方針

UTC及びその関連会社・子会社の方針は、米国及び当社が取引を行う全ての地域において厳格に法に従うことです。このことには適用される全ての独禁法に厳格に適合することが含まれます。各社員にはそのビジネス行為が独禁法及び当社の道徳律(Code of Ethics)に適合する責務があります。

本ガイドでは、皆様がビジネス取引場面で独禁法に関係するような状況が起こる時、それを認識でき、適正なアドバイスを求めることが出来るよう支援します。本ガイドは、実際の状況に適用される複雑で微妙な関係法の要約ではなく、独禁法との関わりがあるように見える行為でさえ避けるようガイドすることが目的です。独禁法上の疑問が生じるような行為は、事前に法務部による審査を受けなければなりません。

本ガイドは、会社取得、権利剥奪、合併、合弁などに関する独禁法については説明しておりません。UTCが他社を買収したり、ビジネス又はその資産を売却するような取引に参画する場合は、法務部に相談してください。

なぜ独禁法に注目すべきか

独禁法に適合しない場合、会社、社員そして株主にとって重大なリスクとなります。違反による罰則は厳しく、投獄、罰金等を含み、長期にわたりUSTの名声も傷つけることとなります。

- 1. 独禁法に従わない社員は、懲戒処分の対象となります:**違反の程度にもよりますが、処分としては解雇も含まれます。
- 2. 刑事上の制裁:**米国連邦政府の基本的独禁法であるシャーマン法違反は重罪です。一つの違反につき、個人には最高10年の懲役刑と最高\$1,000,000の罰金、企業には最高\$100,000,000の罰金が科せられます。法廷は代りに、違反によって得られる金銭的な利益の2倍か、損失の2倍のうち、多額の方を最高罰金として個人や企業に対して科すこともでき、最近の罰金では数億ドルに及ぶものもあります。政府は、価格協定、談合、顧客・市場の割り当てなどに対し、精力的に重罪告訴、長期実刑と莫大な罰金を要求します。
- 3. 大規模な民事損害賠償裁定:**民事訴訟での損害裁定は、数億ドルにものぼることがあります。訴えた側が勝訴した場合、自動的に実際の損害の3倍が与えられます。3倍賠償という魅力から、卸売業者、顧客、そしてサプライヤまでもがごく普通の商業上の論争を独禁法違反へと転化する試みが良く見られます。
- 4. 各自連帯責任:**独禁法に違反する個人及び会社は結果として起こる損害又は不当請求に対して100%責任を負います。これは会社の加担が関係市場で極めて小さな場合でも同じです。更に関係会社及びその保険者は、関係責任について個々人を免責することは出来ません。
- 5. 差止命令:**差止命令及び「停止命令」は、始めの違反行為の範囲を超えた禁止命令を含むことがあります。このような禁止命令は数十年間続くこともあり、将来の取引及びビジネスチャンスを妨げることになります。
- 6. 政府との契約喪失:**UTCが、連邦又は州政府の独禁法の刑事又は民事上の違反を犯せば、当社最大の顧客であるアメリカ政府との契約を妨げられることもあります。

7. **原告弁護士料金の支払い:**勝訴した側は、損害が少ない場合でも弁護士費用の支払いを受けます。
8. **高額な弁護士費用:**独禁法訴訟は独禁法専門顧問弁護士と熟練した独禁法専門経済学者、会計士、その他の証人を必要とし、多額の費用がかかります。保険による適用範囲は皆無、不適正、又は該当しないということで、費用がおりない場合もあります。結果として当社に違反は無いと判明した場合でも、UTCの経費への負担はひどくなります。
9. **時間の無駄:**このような訴訟は損害賠償金と経費の他に、事件に関する弁護士支援をしなければならない社員及び役員の大きな負担となります。典型的作業としては、膨大な会社書類と電子ファイルの検索、作成、検閲、そして証言の準備、長い質問状への回答、相手側弁護士による事情聴取(デポジッション)への陳述、及び裁判での証言等が含まれます。
10. **機密情報の開示、仕事上の不便、不名誉:**社員に対するデポジッション及び裁判前に提出する電子メールや個人の日記を含む会社関係書類は法廷、討議の場又は報道関係者を通して公けになります。このような開示は、たとえ問題になっている行為が合法的であれ、当社の名声を傷つけることとなります。
11. **州及び国際独禁法:**米国各州及び他の国々では、通常、連邦独禁法とは別にしかも並行して実施する独自の独禁法(国によっては「競争法」ともいう)があります。このような法律に違反すると、同じ一つのケースに対して複数の規制管轄団体による調査及び同時並行的に二つ以上の法廷による訴訟を招くこととなります。

監視の対象となるビジネス上の行為 会社の協同及び単一行為:

独禁法は、自由市場システムを保護するためにあり、活気ある競争が最低価格と最高品質の製品及びサービスをもたらす経済資源の均等分配をもたらすという前提に基づいています。この目的を達成するために、独禁法は通常以下の2つの行為を禁止します:(1)共同で不合理に競争を抑止するような行為、及び(2)独占力を維持したり、独占的立場に促進したり、又はそのようにするという脅しを見せたりする不適正な一方的行為。独禁法の他の側面は、価格設定及び不公正取引など特定の差別行為を禁止することです。

以下の討議は、競合する会社(競合会社)、顧客及びサプライヤとの取引などで起こる独禁法問題についての要約であり、社員のガイドとなるものです。

競合会社の取り扱い

競合会社との接触や合意は非常に危険であり、独禁法担当検察官による刑事訴追で最も高い頻度でその対象となっており、原告による3倍賠償の訴訟の対象にもなっています。UTCの方針は、どの製品やサービスを提供するか、どこでどのように提供するか、そしてどのような価格をつけるか等の決定は自ら独立して行うことです。

独禁法は一般的に競合会社間の不適切に競争を妨げるような合意を禁止するものです。社員は、競合会社とのいかなる接触についても格別な注意を払うべきです。有効かつ合法的な理由が無い限り、競合会社の代表との間に、価格、価格方針、値引き、割り当て、および他の販売に関する条件の合意(又は、合意へ達する試み)を交わさないことです。又、生産を制限すること、顧客、市場、販売区域を分け合うこと、ある顧客やサプライヤを共同で拒否すること、または技術開発をおさえる等の競合会社との合意(又は、合意への試み)も禁止されています。

合意とは何か?

合意とは、合意する当事者が特定の行動をとる、又はとらないということについての確認を取り交すことです。独占禁止法における「合意」という概念は、とても広く、例えば価格を上げたり安定化させたりするために競合会社間で表明される合意又は文書による合意以外にもあてはまります。独禁法で訴える側は、明示的又は書面で合意の証拠が何も無いのに、競合会社間での「合意」を証明しようとすることもあります。むしろ、陪審員は全ての事実と状況から合意又は「理解」を推測するように促されます。ある法廷や陪審員たちは、関係者同志が問題の取り決めの目的、詳細、又は実行手段については言及していない場合でも、合意を見出すようにと指示され、ある状況においては、陪審員は、行為のみ又は競合会社との接触から起こったとされる価格の上昇のような市場の出来事から見て合意が存在したとすることもあります。

従って社員は、競合会社間での合意と解釈されるような状況はいかなるものであっても避けなければなりません。一番安全なのは、有効で合法的な目的であると自分では容易に証明できない限り、競合会社との会合やコミュニケーションへの参加を断ることです。社員は競合会社と、入札価格、特定の顧客や販売区域、又はいかなる競争価格及び商品・サービスのマーケティング情報についても、一切話し合ってはなりません。競合会社がこれらについて話し始めた場合、ただちに参加を拒否して会合を立ち去るか、もしくは討議を打ち切り早急に法務部へ相談してください。合法的な会社間納入契約や合併事業など、これらのガイドラインで扱わないものについては、事前に法務部の了承を得てください。更に、直接伝えたら不適正となるような情報をコンサルタント、サプライヤ等、第三者を通して競合会社に伝えたりはしてはいけません。

どのような種類の合意が違法か?

特定の合意は競争を害する可能性が非常に大きいいため詳細な調査を要しないと法廷は判断します。これらの種類の合意はその目的や影響を考慮せずに、ほとんど常に競争に不利に影響すると法廷は判断するので、本質的に違法であるという扱いになります。そのような合意を試みること自体さえ違法となり得るので、そのような試みもUTCの方針に反します。

• 価格協定

本質的に違法である主要な合意のほとんどは、価格協定に関連しています。価格協定の概念は非常に幅広く、集団協議により見積価格を決めること、価格を固定し、安定させたりすること、価格を算出する方式や方法を設定すること、値引き基準やリベート基準に合意すること、与信条件や保証の設定、又は価格変更の発表時期に合意すること等を含みます。この様な行為は、違法な価格協定行為として刑事的に告訴され得るものです。

UTCがビジネスを行う競争の激しい環境においては、競合会社の価格をモニターし、他社の価格変更に対応しなければならないことがあるでしょう。競合会社が提示した価格に適合する当社独自の合法的努力は一向に差し支えありません。

社員は競争会社の価格情報を顧客や業界協会出版物等から合法的な方法で入手すること出来ます。いつもどこからそのような価格情報を入手したのか明記しておくようにしましょう。しかし、UTCの方針ではそのような価格リスト、入札、見積等を競合会社と交換することは許されません。このような行為は競合会社間で価格上の合意等は無いにも関わらず、陰謀行為と見られやすいからです。

• 顧客又は販売区域の割り当て

同様に競合会社間で顧客や販売区域を割り当てることも本質的に違法です。従って、特定の顧客やある種の顧客への販売、販売を控えること等を競合会社と合意したり、合意しようとしたりしてはなりません。また、特定地域への販売、販売を控えることを競合会社と合意したり、合意しようとしたりしてもいけません。更には、顧客の営業を分割したり分担したりすることを、競合会社と合意したり、合意しようとすることも許されません。

• 集団ボイコット及び集団による取引拒絶

競合会社間で、競合する他の会社との取引を拒否することを合意することは特定状況において、特に合意する競合会社が市場における影響力を持っていたり、合意により除外された競合会社が効率よく競争するために必要な施設、供給又は市場を利用することを拒否される場合において、違法行為と見なされます。このような合意は、法務部による事前の許可無く、提案、考慮、合意してはなりません。

● 同業者組合の活動

社員には時には様々な同業者協会に所属したり、専門化団体に参加する人もいます。同業者協会は業界に影響を与える政府規制、立法化の動き、保安規制等の監視等、合法的な機能を果たす団体です。これらの団体は、不適正に活用すると、競合会社が競争上要注意な課題について討議すると見なされるような機会を提供することになります。故に協会の会議又は活動等では、競合会社又はその可能性のある会社の者とのコミュニケーションでは、グループの合法的活動に関する事項のみを話し合うことが大切です。不法な合意が行われ、訴訟が引き起こすような討議は避けてください。単にそのような場に居合わせるだけで、たとえ討議には参加しなかったとしても、あなたとUTCが陰謀の当事者であるとされ、証拠として使われてしまいます。

第一に、UTC又はその社員が属する同業者協会には、まず社内顧問弁護士が独禁法についてアドバイスをすることを当社方針としています。この方針からの逸脱する場合は、必ず法務部の許可が必要です。

第二に、業界の関心事についての課題に関する協会員間の会議すべてについては、必ず以下の手順に従ってください:

- 案件は各会議前に配布されるべきで、出来れば法に見てもらって注意を要するような競争課題が含まれていないかどうかを確かめること。案件にもし不適正な課題があった場合はその会議には出席しないこと。会議前に案件を受け取ることが出来なは、会議直後に関係案件を法務部に送付、法務部関係協会の活動の成り行きを把握しておけるようする。同業者協会等はいつも会議の議事録を維持当社代表は関係議事録を受け取り後出来ればすぐ法務部に送付しておくこと。
- 競争に関係するような要注意の問題が会議に出てる場合、当社代表は直ちに、しかも公けに討議が離れ、しかも会議からの辞退が議事録に記録されることを依頼しておくこと。直ちに会議場を去り、ぐに法務部に情報を伝えること。

- 最も重要なことは、当社代表は価格、マージン、販売条件、製造量、研究開発プロジェクト、顧客又は市場等に関して、公式・非公式を問わず、いかなる合意又は了解を結んではいけないこと。更に、特定の会社の価格、コスト、マーケティング、生産製造、研究計画、最近の販売・出荷統計などについて情報交換をしないこと。過去の統計を提供して、協会の一般統計作成に寄与することは許されるが、競争相手に開示するようなデータは総計的で、無記名であることとする。そのような開示の前に必ず法務部に見せて、データ開示の許可を取得すること。

- 同業者協会の会員は前もって関係部署及び法務部から許可を取得し、本ガイドで示すガイドライン及び同部署による協会ガイドラインに適合すること。

競合会社との接触が最も重大で注意を要する独禁法問題でもあり、このような接触がある場合は細心の注意を払う必要があります。競合会社又は協会への参画についての適正なコミュニケーションに関する質問は、法務部に相談してください。

顧客の取り扱い

コストを下回る価格設定、価格差別、競合製品又はサービスを悪く言うこと、特定製品又はサービスを他のものと抱き合わせる、専属取引、顧客が再販する条件の制約、合法的な目的無くして顧客へのサプライ停止をすること等に見られるような顧客についての特定活動は独禁法上重大な問題を引き起こします。本項ではこのような問題を記述し、関係状況を明らかにします。これらの行動に移る前に法務部に相談してください。

コストを下回る価格設定

状況によっては、企業がその商品とサービスに平均変動費のような適切なコスト基準を上回る価格をつけることが独禁法により要請されています。これは、コストより低い価格により小規模ライバルが市場から締め出され、後から価格を上げて回収できなかったコストと損失を補う、という問題状況が起こるからです。このような状況での独禁法の規定は非常に複雑で、当社価格がコストより低いと見なされる可能性のある場合は、必ず法務部へ相談してください。

価格の差別化

独禁法上、又は規制上の問題が生じる他の例は、競争を損ねるような異なる購入者への価格、販売促進割引、又はサービスなどにおける差別化です。法廷は、異なる購入者への商品について、奨励金、促進金、又は他のサービスの価値を差し引いた「純」価格に着目することがあります。一方、法律は、競争に必要な価格差別は競争に適合し、取引のコストを反映するような価格差別化は保護しています。ここでも又価格差別化に関する法律は非常に複雑なので、当社の価格が差別化と見なされ、ライバル間又は購入者の間で競争を損ねると思われる場合、ぜひ法務部に相談してください。

悪口を言うこと

当社の商品やサービスを私たちが競合会社と比較することはできますが、顧客との日々の営業で、ライバル商品やサービスについての事実と異なるコメント・比較はしないでください。競合会社の商品・サービスの短所について顧客に説明することは、説明が誤解を生まず、特定販売状況において適正である限り、法的には認められています。

抱合わせ

抱合わせ協定は、売り手が特定(第一番目)の製品又はサービスを望む買手に対して、買手の望まない第二番目の製品を、第一番目を買う条件として要求することをいいます。もし売手はその製品市場で支配的立場を占め、その他製品の競争を損なうような影響を及ぼし得る場合、売手はその協定が違法な抱合わせ協定であるというクレームを受けるリスクを負うことになります。このような協定については顧客へ提案する前に法務部へ相談してください。

専属取引の手配

専属取引には、買手があるサプライヤから特定製品又はサービスの条件全てを飲むような場合の契約が含まれます。このような手配は競争を促すものでもあります。例えば、専属期間が適切な期間であり、買手が安定価格の利益を受け、いつも製品が入手できるというような場合です。但し、特定の状況ではライバルの取引機会を不合理に妨げることもあり得るので、そのような手配については、法務部と良く相談してください。

再販顧客との関係

当社製品の再販価格については代理店と合意しないでください。再販推薦価格は許されるが、そのような推薦価格を出す前に法務部と相談してください。前もって法務部の許可を取得すること無く、顧客が当社指定の市場、販売区域、相手に再販するという了解で、顧客選択を行ってははいけません。

当社製品を独立代理店又は当社代理店網を通して販売することにより、独禁法に関係する問題が起こることがあります。当社が同時にサプライヤ及び競合会社であるからです。法律では、会社が所有する代理店及び独立代理店が製品やサービスの価格、割当の面で平等の取り扱いを受けることを要請してはいませんが、独立代理店は自分達が同じ条件を受けていないと思うとよく不平不満を言います。二重の販売取り決めはとて複雑ですので、手始める前に法務部と相談してください。又、当社所有代理店は独立代理店と競合するので、お互いに価格協定が存在してはいけません。

取引停止

顧客との取引停止は合法的なビジネス上の理由で行われ、文書で記録しておかなければなりません。前もって法務部に相談してください。当社のサービス又は製品と競合するサービス又は製品を取り扱う顧客との取引停止をする場合、罰則金が課せられることがあります。特定の状況で、その存続が当社のサプライにかかっている顧客、又は取引停止が競合する顧客の活動を乗っ取ることになる場合、その顧客を「遮断」することは不法になり得ます。

サプライヤの取り扱い

当社顧客の取り扱いに適用される反独占原則の多くはサプライヤとの関係にもあてはまります。特に当社が市場で重大又は支配的な位置を占めている場合です。抱き合わせ、価格差別化、取引停止、専属取引等です。サプライヤとこのような行為に従事する前に法務部と相談してください。

互惠取引

互惠取引とは、サプライヤもまた当社から商品やサービスを購入するという条件で、サプライヤの商品やサービスを購入することに合意する取引です。特定のマーケットで大きな購買力のある企業は、サプライヤに商品やサービスを買うように強要するためにその購買力を利用することを避けるよう、特に注意を払わなければなりません。場合によっては当社には特定市場にてそのような大きな力はなく、互惠取引によって購入するための合法的な合意を形成できるかも知れませんが、当社の一般的な方針はこのような行為は取らないということです。この方針についてのいかなる例外も、事前に法務部の了解を受けなければなりません。

差別的価格を受け取ること

特定の条件では、知りながら買い手が売り手に差別的価格をオファーすることを示唆することは違法になります。価格設定差別化問題は複雑なので、すべて法務部に問い合わせ、まず審査を受けてください。

サプライヤの二重の役割

一般にある取引においてサプライヤである会社が別の取引においては競合する会社となることがあり、注意する必要があります。当社にとってサプライヤが競合する又はその可能性がある場合、競合品の価格又は販売条件等競合する会社とシェアしてはいけない不適正な情報を提供しないよう気をつけてください。法務部と相談して、競合者でもあるサプライヤへ競争情報の受け渡しを防ぐための安全策を確立してください。

誤って解釈されること

独占法に関わるケースでは普通、意図及び動機についての主観的な質問が関係してきます。原告弁護士はよく扇動的で曖昧な言葉を捜そうとし、それを文脈と関係なく引用したり、反競争意図又は行為の兆候として印象づけます。このように誤解を招くような例は以下にあげておきます:

市場での位置について:

「当社の計画は市場を支配することです」

*問題点:*当局又は原告は、誤って解釈し「計画は支配を達成することだ」とし、市場を独占するための違法な試みの証拠とするかもしれません。

競合会社について:

「あいつらを葡萄のようにつぶさなければならない」

*問題点:*当局又は原告は、誤って解釈し、「つぶす」、「妨げる」、「壊す」という言葉、又はその他類似用語は、メリットに基づいた積極的、合法的な競争と異なり、略奪的、又は違法な意思を認めるものとするかもしれません。

価格協定について:

「値上がりするという業界の共通見解があるようだ」

*問題点:*当局又は原告は、市場事情及び市場の流れの正当な解釈である発言を誤解し、競合会社が価格を上げること合意したことを認めるものとするかもしれません。

関係競争の範囲について:

「彼らは彼らの市場に居させてあげましょう。ここは当社の販売区域です」

*問題点:*当局又は原告は「彼らの市場」「当社の販売区域」という言葉を誤って解釈し、ライバルが共謀して市場の割り当てをしているとするかもしれません。

文書について:

「読み終わったら、廃棄してください」

問題点当局又は原告は、このような文章を誤って解釈し、文書が不適正な情報を含んでいる又は違法な行為を示唆するととるかもしれません。

要約

スピーチ又は声明を行う場合は、例え冗談でも、誤った解釈をされないよう、表現には充分注意してください。文書はすべて訴訟の場合提出しなければならない可能性があり、古い手紙の下書き、メモ(コンピューター等に保存の電子文書も含めて)、手書きのメモ、電話メッセージ、電子メール、個人の日記、スケジュール帳、カレンダー等が含まれます。更に、買収又は合併計画がある場合、独禁法と照らして審査をするため、関係文書は政府に提出しなければならないかもしれません。書いたり、話したりする時は常にこの独禁法原則を念頭におき、いつも正確に書いたり話したりするように気をつけることが非常に重要です。更に、当社のため第三者に文書作成を依頼する場合、第三者も独禁法原則を念頭において文書を作成することが大切です。訴訟の場合、第三者の文書も召喚されることがあります。

調査、捜査及び押収

政府の調査の一環として(時には前ぶれ無く)、当局の役人が特定文書を捜すため当社の事務所を検査することがあります。現場捜査はもちろん非常に重大なことです。警告を発するようなことではありません。UTCが法律に違反したということではありません。適正なガイドラインに従えば、このような検査による混乱は最小限度となります。いずれにせよ、現場捜査を注意深くかつ適切に処理しなければなりません。情報提出要請や政府当局による捜査の際は、法務部に直ちに連絡してください。検査員と話す時は必ず弁護士が立ち会うようにしてください。政府役人がどの文書を点検・複写したか、正確な記録を維持しておかなければなりません。

法務部の役割

各自の職務をこなすために、ときには独禁法に関わる行為又は状況に置かれることがあるでしょう。このような状況に置かれた場合、又はその状況が独禁法と関係するかどうか定かではない場合は、直ちに関係行為又は会話を中止し、上司又は法務部に相談してください。

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101