

EU (欧州連合) 競争法社員のための ガイドブック

UTCの皆様へ:

このガイドブックは、社員の皆さんのEU (欧州連合) 競争法に対する理解を深めるために編集されました。当社が成長し、事業がますますグローバル化、複雑化するにつれ、全社員はこれらの法律をよく理解し、順守する必要があります。

この文書に記載のルールを熟読し、必要に応じて慎重に適用してください。競争法にはさまざまなニュアンスが含まれるため、特定の行為の合法性について少しでも疑問を感じた場合は、法務部に相談してその意見を求めてください。また、不審な行為と見なされるような行動や発言を慎むことも重要です。

このガイドブックでは、買収、合併又は合併事業に適用される競争法は対象としていません。もしUTCが事業又はその資産を買収したり、支配権を手放すような取引を企画している場合には、法務部に相談してください。

このガイドブックを常に参照し、ガイドラインに沿って行動してください。それによりUTCは、ビジネスの目的を達成し、また法的な義務の履行が可能になるのです。

会長兼経営最高責任者



George David
ジョージ・デービッド

目次

ページ

はじめに	1
全般的なガイドライン	2
EU 競争法の概要	3
競争相手との関係	4
顧客との関係	6
ディストリビューターとの関係	7
サプライヤーとの関係	7
捜査、捜索及び押収	8
文書の作成	8
結論	9

はじめに

このガイドブックは、公平な競争に関係するEUの法律についての理解を深めるため、ユナイテッド・テクノロジー・コーポレーション(UTC)並びに同社子会社が編集作成しました。

EUは、下記の加盟国25国から構成されています:

- オーストリア
- キプロス
- デンマーク
- フィンランド
- ドイツ
- ハンガリー
- イタリア
- リトアニア
- マルタ
- ポーランド
- スロバキア
- スペイン
- イギリス
- ベルギー
- チェコ共和国
- エストニア
- フランス
- ギリシャ
- アイルランド
- ラトビア
- ルクセンブルグ
- オランダ
- ポルトガル
- ソロベニア
- スウェーデン

EUは、その加盟国間での経済的並びに政治的な協力体制を更に向上すること、及び、加盟国市場をより良く統合することを目的として結成されたものです。この目的達成のために、EU加盟諸国は、EUに影響を及ぼすビジネス取引を規制することを目論んだ多くの条約、その他条例を採択しています。

EUは、1950年代に始まる三つの個別条約がその端緒となって結成されました。それら欧州石炭・鋼鉄共同体条約、欧州原子力共同体条約並びに欧州経済共同体(EEC)条約を一括して、この体制は欧州共同体と呼ばれるようになりました。1990年代の初期に、このEECを創出した条約が大幅に改定され、「条約欧州連合」(EU条約)と呼ばれるようになりました。このEU条約の81条から89条に、競争に関する規定が定められています。EUの競争法は、加盟国間の通商に影響を与えるような会

社間及びその行為に関する契約に適用されます。欧州共同体委員会(以下、委員会)及び各加盟国の国内競争当局(NCA)がEU競争法を執行しています。又、加盟国のほとんどは自国内競争法をもち、別個にしかも平行して法を執行しています。このガイドはEUの規則のみに言及しますが、ほとんどの原則は加盟国の国内競争法にも該当します。

委員会又はNCAは、それ自体が率先して執行することがあり、加盟国、企業法人、又は個人からの申立てについて権限を発動します。この委員会の裁定は、ルクセンブルグに所在するEU法廷によって審査されます。NCAによる決定は加盟国の法廷による審査、そして究極的にはEUの法廷の審判に委ねられます。

委員会又はNCAは審査するために幅広い権限をもちます。スタッフは、事前通告無しに会社を訪問し、いわゆる「朝駆け」捜査では、関係企業の構内(及び状況によっては個人の住宅)を捜索し、証拠となり得るすべての文書資料の写しを作成する権限も与えられています。更に、問題となっているケースに関して事実関係を確認するため、合意の上口頭による声明を取り、質問状に文書で解答することを強要、関係会社、競争相手の会社、第三者を対象とする聴聞会を実施することが出来ます。このような手順は複雑となります。同委員会又はNCAからの情報提出要求又は捜査に直面した場合は、直ちに法務部にその旨の連絡をしなければなりません。(捜査、捜索、及び押収の項を参照。)

EU条約には刑法による処罰は規定されていませんが、EU競争法違反は会社並びに当事者個人の双方にとって重大な結果を招く恐れがあります。委員会は、罰金 - UTCワールドワイド収益の10% - を課す場合もあります。また、会社業務の実行に重大な影響をもたらしえる停止命令を発することもあります。加盟国によっては、価格協定及び競争法重大違反とみなす場合、関係会社及び社員に対し刑法による処罰(投獄を含む)を科す事も出来ます。

以下の説明は:(1)ガイドラインの簡単な要約;(2)EU競争法の簡単な要約;(3)競争相手の会社、顧客、代理店及びサプライヤーとの取引にあたり、ガイドラインの詳細論議及び緊急審査にいかに対処するかのアドバイス、となりますので、ご利用ください。

全般的なガイドライン

以下のガイドラインは、EU競争法の一般原則を基にしたもので、UTCのEU域内でのオペレーションに適用されます。

競争相手との接触、取引等。暗黙の了解によるものか否かに拘らず、UTCの実際上、あるいは潜在的な競争相手との間における一切の反競争的同意、又は共謀行為は回避しなければなりません。ここに言う「共謀行為」には、競争相手間の結託行為及び競争相手同士が、競争を制限する目的達成、又はそのような効果をもたらすその他いかなる共謀行為をも行った場合が含まれます。過去数年の期間にわたり委員会は、反競争的な共謀行為を行った競争相手の企業に対して、莫大な額の罰金を賦課しています。

以下に列記する項目については、競争相手と絶対に協議してはなりません：

- 価格又は価格割引
- 販売条件
- 利益
- 利益率
- 原価
- 流通方法
- 入札又は入札の意志
- 販売テリトリー
- 顧客の選択、拒否、関係終結
- 業務能力の増加又は削減
- 研究開発計画

競争相手についての情報を入手した際には、その情報源について正確な記録を保持すること(例えば：顧客、業界刊行物、公表価格表)。

同業者協会。同業者の協会等にメンバーとして参加することは、ビジネス社会の責任ある一員としてのUTCにとって重要な役割の一つでしょう。しかしながら、競争的見地から見て機密事項が討論されるような会合に出席すれば、たとえ討論に参加しなくても、出席したという事実により、出席者並びに会社の双方が違法行為の当事者と見なされてしまうこともあります。従って、同業者協会への入会をご自分の部課及び関係法務部の許可を必要とし、協会活動に参加する際にも協会ガイドライン及び部課で規定しているガイドラインに従ってください。個人の資格で同業者協会に参加を考慮する場合は、事前にマネージメントと打ち合わせてください。

再販顧客との関係。UTC製品の再販価格について、ディストリビュータと同意してはなりません。推奨再販価格は許容されますが、再販価格推奨を行う前に法務部と打ち合わせてください。また、会社の特定顧客との取引に関して、他の顧客又は競争相手と協議してはなりません。法務部からの事前承認を得ている場合を除いて、会社が指定した市場、テリトリー又は個人に対してのみ再販を行うという了解、又はその他の方法で輸出を制限するという了解のもとで顧客を選択してはなりません。

必要数量購買契約。契約で定められた必要購買数量の全量、又はその大部分をUTCから購入する拘束条件を含む契約を結ぶ前に、法務部からのアドバイスを受けてください。委員会は、必要購買数量の全量を自社からのみ購入することを顧客に義務づけ、又は「忠誠リポート」を供与することによってそのような義務づけを支配的に行う会社に対し、多額の罰金を賦課することがあります(ただし、数量リポートの供与は、通常は合法的な業務慣行である点に注意)。

抱き合わせ。UTC製品及びサービスはそれ自体のメリットに基づいて販売されるべきです。UTCが製品又はサービスの主要サプライヤである場合、UTC製品又はサービスにて別のUTC製品又はサービスについて顧客に条件をつける前に、法務部に相談、認可を受けてください。

差別。ある会社が市場で優位な地位を占めている場合、差別的な行為、すなわち、ある顧客を他の顧客よりも優遇するような行為を行うことはできません。この場合の「顧客」には、卸売業、ディストリビューター、並びにエンドユーザが含まれます。ビジネス行為が差別的であるかもしれないと疑われる場合は、法務部に相談してください。

関係終結。顧客との関係終結をする場合、正当な理由に基づいた文書記録を残す必要があります。この場合においても、前もって法務部と相談してください。UTCの製品/サービスに競合する製品/サービスを販売することを決定した顧客との関係を終結した場合、罰金を賦課されることがあります。特定の状況のもとでは、当社からの供給に全面的に依存する顧客への供給を「停止」したり、関係を終結することにより、UTCが競争相手と見なされるような顧客のビジネス活動を取得することを意図している場合には、その顧客との関係終結は不法であると見なされる可能性があります。

EU (欧州連合)競争法の概要

EU 競争法が具体的に禁止している事項には、下記のものが含まれます:

制限的契約。EU は一般的に、競争を制限したり、EU 内での通商に悪影響を与える契約又は共謀行為を禁止しています。EU は、下記の契約又は共謀行為を禁止しています:

- 直接的又は間接的な価格又は通商条件の協定;
- 製造、市場、技術開発、又は投資を制限又は制御する;
- 市場又は供給源の分割又は割り当て;
- 同等の取引に異なる条件を適用、従って競争を阻み顧客を差別するもの;
- 別個の製品又はサービスに関し、追加的な義務を相手側当事者が受容することを契約の条件とし、従って競争を根こそぎにするもの(抱き合わせ)。

このような契約は実行力を持たず、委員会、NCA が成功裡に違法であるという裁定を下したり、競争相手の会社や顧客による訴えが国内法廷で成功裡に裁定を受ける場合、多額の罰金の賦課を招くことがあります。

委員会は技術移転、研究開発契約及びサプライ販売(縦型)契約などの特定の契約を制限付きで例外とする規則を制定しています。この種の契約の締結交渉を行う場合は、事前に当社法務と相談してください。

支配的立場の悪用。「支配的立場」の悪用は禁止されています。EU 競争法のもとでは、この「支配的立場」は、会社が特定の製品及び地域にて実質的な占有率を持つ場合に成立します。支配的立場が達成されているか否かは、事実関係の複雑な分析が必要となります。以下は、支配的立場による悪用の例です:

- 不公平な購買価格又は販売価格、あるいは不公平な通商条件を直接的又は間接的に強制すること;
- 製造、市場、又は研究開発を制限して消費者に不利益をもたらすこと;
- 同等の取引に異なる条件を適用、従って競争を損ない顧客を差別すること;
- 別個の製品又はサービスに関し、追加的な義務を相手側当事者が受容することを契約条件とし、競争を無くする(抱き合わせ)。

競争相手との関係

UTCは一般に、EU競争法に違反することなく価格の設定と販売条件の決定、及び顧客の選択をすることができます。しかしながら、このような決定はすべて競争相手と共同で行うことはできません。そのような同意又は合意は、「水平」共謀行為と呼ばれています。EU競争法のもとでは、目的、ビジネス上の正当性、又は競争に及ぼす実際上の影響等に関係なく、価格、販売条件、製造量、又は顧客あるいはテリトリーの割り当てについての一切の水平的共謀行為は違法とされています。UTCは、上述のような共謀行為を形成、又は形成する行為には従事しません。

例えば、下記のような行為がとられた場合、当社は多額な罰金を支払うことになり、世界全域に渡る当社の評判を著しく傷つけることとなります；

合意及び共謀行為。 下記の例はいずれも、2社あるいはそれ以上の競争者の間での「合意」、又は「共謀行為」に基づいて行われた場合に違法となります。EU競争法のもとでは「合意」という言葉は広義に解釈され、「合意」は形式を整えたものである必要はなく、また書面による必要もありません。競争に関連した機密情報の交換を含む競争者間のコミュニケーションは、合意の証拠と見なされます。

以下で取り上げる行為は、合意が存在せず「共同行為」のみが存在した場合にも違法となります。共同行為は、同業者協会の会合やゴルフのプレー中に行われた一見悪意のない非公式な了解により成立する場合があります。会社が「競争的リスクの代わりに裏側で又は隠れた協力」を行った場合、違法な共謀行為とされます。

時として、不法合意や共謀行為の証拠書類が存在しない場合がありますが、電話通話クリプト、メモ、Eメールの不適正な文章、顧客や競争相手に対して社員が行った不用意な発言、又は単に納得できる説明が無い等の場合でも、当局や法廷は不法合意や共謀行為と推断することがあります。

例: 主要競争相手のセールス担当者に対して、二流競争企業の製品の存在について不満を示し、「我々で、何とかこの問題を解決する必要があるようだ」と言ったとします。これを聞いた相手は、自分の上司にメモを送り、その中で「業界の大手会社が、小規模な競争相手X社のマーケット内の問題に対して対策を企画しているものと見られます」と述べたとします。2週間後に、あなたの会社は、X社の製品を標的とした攻撃的な値下げ活動を開始します。引き続いてまもなく、あなたの会社の競争相手の会社もまた、同様な値下げ活動を開始します。

上記のコミュニケーションに従事した関係者が、価格上の決定をしたわけではないにも拘らず、上述のメモはおそらく、X社に攻撃をかけるための不法合意又は共謀行為であることの証拠として使われることでしょう。

価格協定。 具体的な価格や価格範囲についての合意が存在しなくても、価格協定と見なされる場合があります。

例: 同業者協会の会合中に、競争相手メーカー数社の代表者たちと非公式に談話をしたとします。一人が「あなた方はどうか知らないが、我が社の利益マージンは、以前ほどよくない」と発言します。別の会社の代表が「このところ横行している大幅値引きについて、何か手を打たなければ」と言ったのに対し、あなたはうなずき賛意を表します。2-3カ月後、この会話に参加していた会社が全部揃って値上げを行いました。

以上のような事実に基づいて当局又は法廷は、この会話に参加していた代表者全員は、価格協定に参加したとの結論を下すことができます。

競争する会社の社員と同席し、競争について話題が発展する時は、直ちに異議を表明、その場を去り、行われた会話の内容について、速やかに法務部に相談してください。

販売条件に影響を及ぼす同意。 競争相手同士の同意の禁止は価格面のみではなく、販売に関するその他の条件にも適用され、これには、クレジット条件、販売促進プログラム、値引き、サービス費用、配達条件などが含まれます。製造の制限に関する同意又は共謀行為は、製品価格についての合意が全く存在しない場合でも違法と見なされます。

顧客に関する競争者との合意。 競争者間合意で、製品を販売する顧客と販売しない顧客の分け合いに関する合意は不法となります。不法合意又は共謀行為には、顧客並びにテリトリーの分担を含む相互了解のみならず、特定の顧客あるいは特定のカテゴリーの顧客に販売しないことについての競争相手との共謀も含まれます。例えば、値下げを行う顧客、信用リスクの高い顧客、又は非道徳的ビジネスマンに対して競争相手と共謀して販売拒否を行う場合、独自に行えば合法であっても、共同で行えば違法ボイコットとみなされます。同様に、ある顧客が取引しているサプライヤーが不公正な取引を行っている場合に、その顧客が同サプライヤーとの取引を中止しなければ販売を拒否しようと数社間で合意を交わすことは違法となります。要するに、ビジネス上正当化できるか否かとは関係なく、EU競争法は、誰と取引するかの決定を競争相手同士が共同で行うことを禁止しているわけです。

同業者協会と専門家組織。UTC社員は、各種の同業者協会又は専門家組織に参加することがあります。同業者協会は政府の規制をモニターしたり、業界に影響、製品安全性を改善するような法制又は保険安全規制を提案するというような合法的機能を行うのですが、ちょっと間違えるとこのような組織は競争的にセンシティブな事項を競争者同士が討議する機会を提供するということになります。それ故、同業者協会の会議又はその活動範囲で起こる実際又は将来の競争者同士のコミュニケーションでは単に合法的機能の為の情報のみを提供することが大切です。又、後に不法合意又は共謀行為が行われたという告発を招く恐れのある討議や対話は避けるよう特に注意しなければいけません。討論に参加していなくても、競争法的な機密事項が討議された会合に出席しただけで、その事実が、あなたとUTCが制限的合意の当事者であるとする証拠とされる場合もあります。

第一に、UTC又はその社員が参加する一切の同業者協会は、競争法関連の問題について助言を行う法律顧問をおいていることがUTCのポリシーとなります。このポリシーから逸脱している場合は、ご自分の関係する法務部の承認が必要です。

第二に、業界に共通した主題に関心を寄せる同業者協会構成員の間で開催されるすべての会合に関して、下記の手順が順守される必要があります：

- 会合の議題を事前に回覧し、その中に競争法的にセンシティブな事項が含まれているか否かを判断するために出来れば関係法務部のチェックを受けること。会合の案件に不適正なトピックが含まれている場合は、会議に出席しないこと。会合開催前に議題を回覧することが事実上不可能な場合には、同業者協会の活動記録を法務部が維持できるよう、会合後に議題を法務部に送付する努力を行うこと。
- 会合で競争的にセンシティブな事項が提起された場合には、当社の代表者は直ちに、そして公然と自分自身並びに当社が同議題には関わらないこと、又この事実が議事録に記録されることを要請して速やかに退場し、その状況を遅滞なく法務部に連絡すること。

- 最も重要なことは、当社の社員は、公式、非公式であるかを問わず、価格、マージン、販売条件、製造数量、研究開発プロジェクト、顧客、あるいは市場に関して合意したり理解を示したりしてはいけません。更に、個別の会社の価格、原価、マーケティング、製造、研究計画、又は最近の販売出荷の統計等情報を一切交換してはいけません。一般的市場統計を集める目的で、同業者協会に対し過去のデータを提出することは許されることがありますが、その場合、競争相手に開示されるデータは総合的であり、特定の会社の名称などを出さないものに限られます。同業者協会にデータを提出する前に、このデータについての認可を法務部から取得して下さい。
- 同業者協会の会員になる場合は、前もって関係部署及び法務部の認可を取得し、本ガイドライン及び関係部署による協会活動ガイドラインに従ってください。

政府諮問機関及び政府機関。へのプレゼンテーション
当社の社員が、協会員以外のメンバーと共に、政府機関の諮問役として、税、健康安全性に関する問題や特定製品の標準化等について招集されることがあります。そのような活動は、適切な方法で行われる限り合法です。これらの活動にはリスクが内在するため、競争相手との共同行為を政府関係公聴会等との関係で行う前に法務部に相談してください。

競争相手の活動監視。UTCは、市場での熾烈な競争に積極的に参加します。そのような競争には、競争相手の活動認識が自然と必要となります。しかしながら、いかなる場合においても、競争相手の価格やプロモーション等の活動情報を競争相手から直接収集すべきではありません。しかし、独立したマーケットリサーチ社等のような第三者から競争に関する情報を入手することは出来ます。これらの競争情報は、顧客等他の情報源からも合法的に情報入手が可能ですが、競争者間のデータ相互交換の通路として利用されるべきではありません。詳細は、UTC文書の「競争情報収集について」を参照してください。

顧客との関係

競争法は、UTC が顧客との関係を維持する方法についても制限を加えています。会社は独自で行動する限り、優位的でありそうな地位を悪用しなければ、自由に顧客を選び、価格を設定することができます。同様に顧客は、UTC 製品を再販する会社を自由に選択して、UTC 製品の再販価格を自由に設定し、サプライヤーを自由に選ぶことができます。このような選択を制限する行為は、競争法に抵触する恐れがあります。

顧客の選択。UTC は、取引したい顧客を選ぶことができます。そして特定状況では専属的に顧客にサプライを提供することも出来ます。しかし、UTC が顧客の競争相手数社との取引を拒否する旨の相互理解をその顧客との間で交わすことは、一般的に不法行為です。従って、顧客とは、他の顧客との取引又は将来取引する意図等については話し合いを行わないよう充分注意を払い、問題が生じた場合には直ちに法務部に相談してください。当社製品の販売にその存続を依存しているような顧客に対して、又はUTC の事実上又は潜在的競争相手である顧客に対し、当社製品販売を終結したいと望む場合にも法務部に相談してください。

顧客とテリトリーに影響を及ぼす制約措置。特定の状況ではEU競争法はUTC が (a)顧客又はディストリビューターが製品を再販又は活発に販売するテリトリー、及び(b)顧客又はディストリビューターが製品を活発に再販又は販売する特定の種類のバイヤーを制限することを認めます。顧客又はディストリビューターの活発な販売を特定のテリトリー又は特定のバイヤーに制限することは合法ですが、テリトリー外部で顧客により要請される「消極的販売」を制限することは禁じられています。顧客に対してこのような制約を加える前に、法務部に相談してください。

再販価格の維持と差別行為。UTC は、顧客との関係において、顧客が当社製品を再販する価格又はその他の条件について、同意又は了解に達しないこともあります。再販についての条件に関する決定はすべて顧客に委ねてください。当社は顧客に対し再販価格を提案することができますが、この提案を無視することも可能であることを顧客に明瞭に示してください。当社の提案価格に従うよう顧客を脅迫、又は強制する行為は許されません。

ある会社が優位な地位を占める市場における「差別的価格」又はリベート、特定市場からの競争相手の締め出しを意図した「収奪価格」、及び提供されている製品又はサービスの経済的価値とはなんら関係のない「過剰価格」等の押し付けには、複雑な規則が適用されます。この概念は主観的であり、差別的、収奪的、又は過剰的であるとは思われない価格に対し、委員会又はNCAが意義申し立てをする場合があります。従って、会社が製品供給者として特定製品について優位な立場にある場合、實際上又は潜在的な競争相手に対抗するための価格設定、特にその変更については、法務部に相談してください。

顧客が当社以外の相手間で販売又は購買をすることを制約する合意。UTC とその顧客の間の合意には、製品又はサービスの第三者への供給あるいは第三者からの購買に関し、合意当事者の一方または双方に対しさまざまな制約が含まれることがあります。最も一般的な制約条項には、下記のようなものがあります：

- 顧客に対し、UTC のみから製品又はサービスを購入することを義務付け、また、UTC の競争相手の製品を使用しないこと、もしくは取り扱わないことを義務づける条項。このような合意は「要請条項」の形をとり、買手はUTC の特定製品の要請量すべて、又はその大部分を購入しなければならなくなります。
- 買手がUTC から2ヶの別個の製品、及び(又は)サービスを同時に購入することを義務づける抱き合せ条項。

UTC が支配的な競争者である市場においては、このような制限をすることにより当社は厳しい罰金を科せられることになるかもしれません。この分野の法律は複雑であるため、UTC の顧客に対してこの種の制約を強いる合意の締結を考慮している場合は、法務部に相談してください。

ディストリビュータとの関係

UTC 製品のディストリビューターは、UTC から独立した会社です。ディストリビューターの決定について強制や統制を加える行為は避けてください。UTC はすべてのディストリビューターと公平に取引を行います。しかしながら UTC は、ディストリビューターが現在又は将来の契約条件、ポリシー宣言、販売ターゲット等を順守すべきことを主張することができます。

EU 及び加盟国競争法では、ディストリビューターが競争相手の製品を取り扱うことを妨げる UTC の権利を制約しています。UTC の競争相手の製品を取り扱っている、又はその取り扱いを企画しているディストリビューターと UTC のポリシーに関する話し合いをする際は、そのディストリビューターの UTC 製品販売実績への期待並びに実績目標の達成能力に焦点を合わせて話しを進めるべきであり、ディストリビューターが競争相手の製品を取り扱うことができるという事実には焦点を当てないことです。専属販売又は要請のアレンジは特定の状況では容認されるものの、この分野の法律は複雑です。で、UTC のディストリビューターにそのような制限をつけることを考慮している場合は、法務部に相談してください。前に述べた「「顧客及びテリトリーに影響する制限」」を参照、ディストリビューターとの契約で UTC にかかる更なる制約について確かめてください。

UTC は、その支配的であるかもしれない立場を悪用しないならば、善意をもって顧客に対する製品の販売を終結することができます。UTC 製品に悪影響を及ぼす重大な品質上の問題等、終結を正当化できる理由による非常事態を除き、終結措置はすべて販売契約の条件及び地域の法令に沿って行う必要があります。販売契約終結は、特に UTC 製品に大きく依存しているようなディストリビューターとの場合、競争法その他の法律問題を招く可能性があるため、法務部と事前に相談してください。

サプライヤーとの関係

価格及び条件に影響を及ぼす合意並びに共謀行為 EU 競争法では、市場影響力を有する競争関係にある購入者同士が、購入する製品、サービス価格、購買条件について協議し合意に達することは違法となります。サプライヤー又は一群のサプライヤーからの購入価格について、他の購入者との協議を行ってはなりません。協同購入グループを創出することについて討議し始める前に、法務部からアドバイス及び承認を取得してください。

ボイコット。 全般的に見て、二つの会社間で、第三者の会社からその製品を購入することを差し控えることについて合意を交わすことは EU 競争法に違反します。例えば、特定のサプライヤーをブラックリストに載せることについて、複数の購入者同士の協議に参加するとします。しかも自ら一方的にサプライヤーとの取引の中止を決定したとしても、同サプライヤーをボイコットするための合意、又は共謀行為が存在したと委員会又は NCA が推定することがあります。

業界及び同業者協会の会議等は、ボイコット行為の発生源となることがあります。公式か非公式かを問わず、この種の集まりに出席した場合、ボイコットにまで発展しそうな協議が行われた際には、その場から退場しなければなりません。退場を行った後は、必ず直ちに法務部と相談してください。

独占的供給の同意。 UTC の競争相手多社にではなく、独占的に UTC にのみ製品又はサービスを販売するようサプライヤーを義務づける総代理店契約条項は、特定の状況では違法となるでしょう。この種の契約の締結を考慮している場合には、法務部と相談してください。

捜査、捜索及び押収

委員会又はNCAは調査目的で(場合によっては事前通告無し)EU内に所在するUTCオフィスにスタッフを派遣することができます。当然ながら、現場調査は極めて重大事態ですが、会社が法を犯したということを意味するものではないため、不必要に警戒すべきでもありません。適切なガイドラインに従って行動すれば、このような調査は最小限度の妨害で済ませることができます。しかしながら、委員会又はNCAによる現場調査には注意深く、また適切に対処することが必要です。委員会から情報提出を求められたり、委員会又はNCAによる文書捜査に直面した場合には、直ちに法務部に連絡してください。検査員と討議する前、出来るだけ弁護士に立ち会ってもらうよう努力してください。当局がどの文書を審査、複写したか注意して記録して置いてください。

文書作成

UTC社員が自分の業務に関係して作成した文書は、たとえ自宅で書かれ、他人に開示することを意図しないで作成したものでも、競争法のもとではすべて当局に提出しなければならない文書となり得ることを念頭におかねばなりません。従って、社内用、個人用として作成されたものであっても、作成した文書、Eメールを含むコンピュータファイル文書などに注意を払う必要があります。また、自分の部署の文書に関する規則ポリシーを良く読み、それに従ってください。

委員会又はNCAは、会社の公式通信文書、報告書、メモ、Eメール、社員個人の手書きメモ、ノート等の非公式な書類、電話記録簿、自宅に保管している文書を押収する権限を持っています。これらの文書の作成意図が悪意のないものであっても、又はこれらの文書が会社のポリシーに関連なく書き手個人の考えを表現したものにすぎないものであっても、競争法当局は、これらの文書をUTCに不利な物証として使用することができます。

結論

競争法に関する問題をはらんでいると思われる場合は、必ず法務部に相談する責任があります。法務部はEU競争法に沿って、グローバルなビジネス目標を達成する方法について助言することができます。

UTC
UTC ビルディング
Hartford CT 06101