

社員のための グローバル 反トラスト法に 関する指針



ユナイテッド・テクノロジーズ（UTC）および当社関連会社・子会社の方針は、当社が事業を行うすべての管轄の法に遵守することです。これにはすべての適用される反トラスト法の徹底した遵守も含まれます。すべての社員は、これらの法およびUTC倫理規定に準拠し事業が行われていることを確認する責任があります。

本指針の意図は、社員の皆さんが反トラストに関する問題が発生する事業状況を認識し、必要な助言を得ることが出来るようになることです。本指針は、特定の状況に適用される場合、複雑かつ把握しにくいとされる適用反トラスト法の概要ではありません。また、UTCが事業を行う各管轄の具体的な反トラスト法について説明するものではありません。むしろ、本指針では一般的な反トラストに関する原則を見直し、皆さんが反トラストの懸念と見られる可能性のある行動を回避することを促すためのものです。反トラストの疑問を提起する可能性のあるすべての行動は、事前に法務部による審査を受ける必要があります。

本指針は、買収、売却、合併、ジョイントベンチャーに適用される反トラスト法について記述するものではありません。UTCが事業またはその資産を買収または管理を放棄する、またはUTCがジョイントベンチャーを設立またはジョイントベンチャーに参加、あるいは事業体の少数株主持分を取得または売却する取引を検討している場合は、法務部に相談しなければなりません。

1. 反トラスト法に注意しなければならない理由

反トラスト法に対する違反は会社、社員および当社の株主にとって重大なリスクを及ぼします。違反に対する刑罰は厳しく、個人の場合は懲役、または個人および会社の場合は重い罰金が含まれ、またUTCの評判に深刻な長期にわたる傷をつけることになります。可能性のある有罪になる危険性には以下が含まれます。

1. 反トラスト法に準拠しない社員は懲戒処分の対象となります。違反の重大さによっては解雇となる場合もあります。
2. 懲役 - 国の法律によっては、反トラスト法の違反に対し刑事制裁が科せられます。例えば、米国の主要な連邦反トラスト制定法であるシャーマン法の違反は、多くの場合重罪になります。各違反に対し、個人の場合、最高で懲役10年および罰金100万ドルが科せられます。米国政府は厳しく重罪での訴追を行い、価格操作、入札談合および顧客・市場分割などの深刻な反トラスト違反行為に対し、厳しい懲役刑を科しています。欧州、中国を含む他国の法律では刑事制裁を行っていない場合があるものの、これらの法律の違反は会社、また皆さん一人ひとりに重大な影響をもたらす場合があります。

3. 高額の罰金刑 - 課徴金は法律違反が行われた管轄によって異なります。米国では、会社は最高で1億ドルまたは違反により発生した金銭的な損益の2倍に等しい額のいずれか大きい金額の罰金を科せられる場合があります。欧州では、最高でUTCの世界売上の10%の罰金を科せられる場合があります。複数の管轄区域（米国、欧州、メキシコ、ブラジル、インド、ロシアを含む）での昨今の罰金の額は、数千万ドルから数億ドルに及びます。
4. 高額の損害賠償 - 民事反トラスト訴訟における損害賠償総額は数億ドル以上に及ぶこともあります。米国では、申立が成立すると申立人に対し、自動的に実際の損害額の3倍の損害賠償額が認められます。3倍の損害賠償額に誘引され、販売会社、顧客、またサプライヤーまでもが通常の商事紛争を米国内での反トラスト違反に変えようと試みます。また米国外では、反競争的行為によって損害を受けたとされる民事係争者による訴権を認め始めている法域が増加しています。
5. 連帯債務 - 反トラスト法の違反行為を行った各個人および企業は、たとえ影響を受ける市場における販売シェアが小さい企業であった場合でも、結果として生じる損害または過剰請求の100%を支払う義務があります。さらに、会社および会社の保険業者はその支払い責任に対し個人を補償することはできません。
6. 差し止め命令／同意協定 - 差し止め命令、「排除措置命令」、その他の裁判所の判決、および同意・和解協定には、当初の違反行為の範囲を超えた禁止事項が含まれることがあります。そのような禁止事項は数十年続くことがあり、政府による定期的な監視を受けることが必要となることがあり、将来の事業運営および事業機会を著しく阻害するおそれがあります。
7. 世界各国の反トラスト法 - 多数の米国の州、欧州連合および世界中のほとんどの国（EU加盟国、ブラジル、カナダ、中国、インド、日本、韓国、メキシコ、ロシア、南アフリカ、英国およびその他のおよそ100カ国を含む）では同様ではあるが、別の執行のメカニズムを有する反トラスト法が設けられています。ある一つの法域での法違反が複数の規制当局による捜査の対象になったり、二ヶ所以上の裁判所で同一問題の訴訟が同時に行われることになる場合があります。
8. 政府の請負業者として除外 - 刑事上または民事上の反トラスト法違反を犯すと、UTCは米国政府をはじめ、その他の連邦政府、州政府、地方自治体および外国政府との契約取引から除外される場合があります。

9. 機密情報の開示、業務上の不便、企業としての恥 - 社員による証言録取書、および公判前の証拠開示手続きにおいて提示する電子メールや個人の日記を含む企業文書が裁判やその他の公開討論会またはメディアを通して公開される場合があります。そのような開示は、たとえ問題となっている行為が合法であったとしても当社の評判を傷つけることになりかねません。
10. 損失時間 - 損害賠償額や経費に加え、反トラスト訴訟はその事例の弁護に協力する必要のある社員ならびに経営陣の多大な時間と労力を費やすこととなります。典型的な準備作業には、膨大な量の企業文書や電子ファイルの見直しおよび作成、証言の準備、長文の質問書への応答、相手方の弁護人による証言録取、および公判での証言などが含まれます。
11. 高額な法的弁護費用 - 反トラスト訴訟および政府調査の弁護は高額であり、反トラスト専門の弁護士および反トラスト専門の経済学者、会計士および他の証人が必要です。さらに、申立人が有力である場合、賠償される実損害額が小額であったとしても弁護士費用が裁定されます。法的弁護の費用を補償する保険の適用は存在しない、不適切または不相当とされることがあります。会社が違反行為に対し無罪であったとしても、当社の営業予算に対し多額の請求を受けることになる場合があります。

II. 政府による調査、捜査および差し押さえ

政府当局は広範な調査権限を有します。政府規制機関は、「暁の急襲」と呼ばれる抜き打ちの会社訪問を行ったり、事務所の捜索（場合によっては個人の住宅）、また証拠となりえるすべての資料を複製したりすることができます。口頭での声明文を得たり、質問に対する書面での応答を強制したり、関係している会社、競合会社および他の第三者を含めた公聴会を実施し、事例の事実の立証を行う場合があります。

立ち入り検査は、もちろん重大なことですが、過度に心配すべきではありません。立ち入り検査があったからといって、会社が法違反を犯したわけではありません。適正な指針に従うことにより、検査による中断は最小限に抑えることができるでしょう。しかしながら、政府当局による立ち入り検査を注意深くかつ適切に対処する必要があります。

政府当局により情報の開示や書類捜査を迫られた際は、ただちに法務部に知らせなければなりません。どんなことでも査察官や捜査官と話す前に、最善を尽くして弁護士が同席するよう確認してください。ただし、捜査を妨害しないようにしてください。また、取締官がどの書類を見直し、および／または複製したかを注意深く記録してください。

III. 監視下に置かれる業務慣行： 共同行為および単独行為

反トラスト法は、活発な競争が経済資源の配分に最善で、それにより商品およびサービスが最低の価格および最高の質で利用可能となるという前提に基づいています。この目的の裏づけとして、反トラスト法は一般的に2種類の行動形態を禁止しています。(1) 不当に競争を制限する共同行為、および(2) 会社の独占力を維持するまたは会社を独占的な地位に置く、あるいはそのような行為を行うおそれのある（「優越的地位の濫用」とも呼ばれる）不適切な単独行為。反トラスト法の他の側面では、特定の種類の価格差別および他の不公正な取引方法を禁止しています。

以下の説明は、当社が競合他社、顧客およびサプライヤーとの取引の中で起こりうる最も一般的な反トラスト問題についての指針をまとめ、提供するものです。

A. 競合他社との取引

競合他社との連絡および合意は、反トラスト法下で最も重要な問題を提起します。従って、政府規制当局および民間の原告側からの最も厳しい監視にさらされます。UTCの方針では、どのような商品・サービスを提供するか、またそれらをどこで、どのように、またいくらで提供するかについて、会社独自で判断を行うことを定めています。商品・サービスの提供の時期や方法についての意思決定においては、事前に法務部による許可を得ない限り、決して競合他社を巻き込んではいけません。

競合他社とは、当社に対して事業を勝ち取ろうとするあらゆるライバルを指します。当社は、ある側面では顧客、サプライヤーまたは提携者であるが、他の側面では競合他社となる会社と取引をしています。このような状況において競合他社との取引に関する当社方針の適用について何か質問がある場合は、速やかに法務部に問い合わせてください。

反トラスト法は一般的に、競争を制限する競合企業間の合意を禁止しています。「合意」の概念の解釈は幅広いため、社員は競合他社とのあらゆる連絡について、極めて慎重になる必要があります。正当かつ合法的な目的がない限り、価格、価格方針、値引き、給付金または他の販売条件について、競合他社の代表者と何ら合意（または合意に達する試み）をしてはなりません。競合他社と、製造制限、顧客・市場・地理的範囲の分割、または技術革新の抑制などの合意（または合意に達する試み）を行うことは同様に禁止されています。

談合の疑いをもたれることをも回避するためには、競合他社からUTCに転職した社員は、過去の勤務先の競合的な機密情報または専有情報について話したり、共有したり、使用したりしてはなりません。これには、入札情報、顧客リスト、価格または財務データ、技術マニュアル、デザインあるいは戦略または事業計画が含まれます。過去の勤務先からの情報が競合的な機密・専有情報であるかについて質問がある場合は、当該情報を使用または共有する前に法務部に相談してください。

合意とは何か？合意とは、合意をする当事者がある特定の行動を取るまたは取らないことを約束するやりとりを指します。反トラスト法における「合意」の概念は広範に及び、競合企業間での、例えば価格の上昇または安定など、単なる口頭または書面での合意だけを指すものではありません。申立人は、口頭または書面での合意の証拠なしでも競合企業間に「合意」があったと証明できる場合があります。それどころか、陪審員はすべての事実および状況から、合意または「理解」があったと推断することができます。裁判や陪審員によっては、当事者が疑われている合意の目的や詳細について、あるいは合意事項を実施する方法について直接お互いと連絡を取り合っていない場合であったとしても、合意があったと見なすことがあ

ります。陪審員は行為のみで、あるいは市場事象から（例えば、連絡を取っている競合他社によって行われたとされる価格上昇）合意があったと推断できます。

従って、社員は競合企業間の合意と第三者が推測しかねない、いかなる状況も避ける必要があります。最も無難なやり方は、正当かつ合法的な目的を簡単に証明できない限り、競合他社との会合やコミュニケーションへの参加を拒否することです。また社員は決して競合他社と価格、提案した入札、特定の顧客または販売区域に関する情報、あるいは商品・サービスの価格設定、原価、利益または販売活動に関連する情報を話し合ってはけません。万が一、競合他社がこれらのいずれかの問題について話し始めた場合は、他者が気付く方法で参加を拒否するか会議から退席するか、あるいは話し合いを打ち切り、ただちに法務部に連絡してください。合法の会社間供給取引やジョイントベンチャーなど、上記指針の例外事例は、事前に法務部の許可を得てください。さらに、競合他社に直接話すと不適切である情報は、コンサルタントおよびサプライヤーを含む第三者を利用して競合他社に情報を伝えないようにしてください。

どのような種類の合意が違法であるか？裁判所は、競争を制限する可能性が高いため、詳細な立証を必要とすることなく合意であると評価する特定の種類の合意を決定しています。これらの種類の合意は、裁判所により反競争的效果を有すると判断されたものであるため、その目的や影響を考慮することなく当然違法として取り扱われます。このような合意の締結を試みることもさへ違法とされる場合があり、UTC方針にも反するものです。

価格操作。当然違法とされる合意の中で最も顕著なものは、価格操作に関連する合意です。価格操作の概念は幅広く、入札の決定、価格設定または価格安定、価格算出式または方法、標準的な値引きまたは払い戻しの度合いの合意、標準的な信用条件または保証の設定、価格変更の発表のタイミングの合意などの集団的な取り組みが含まれます。このような行為は違法な価格操作として刑事告訴される傾向にあります。

UTCが事業を行っているような競争の激しい経営環境では、競合他社の価格についての公開情報を監視し、競争力を維持するためには他社による価格変更に対処することが妥当である場合があります。価格設定、市場の状況に対応した価格上昇、あるいは競合他社が提供する価格に合わせるために低い価格設定を行うことにおいて、当社独自の意思決定を行うことは可能であり、それを止めるものは何もありません。

従って、別途の法律で禁止されていない限り、社員は顧客、サプライヤーおよび業界の出版物などの合法的な情報源から競合他社の価格設定や原価情報を入手しても構いません。社員は常時、競合他社の価格や原価情報、またはその他の競合的な機密情報をどこで入手したか明確に記録してくだ

さい。しかしながら、UTCの方針では、競合他社と価格のリスト、入札または見積りとの交換を行うことは許可されていません。そのような行為は、たとえ実際に競合企業間で価格に関連する合意がなかったとしても、陰謀の疑いとなる可能性があります。

顧客または販売区域配分。特定の顧客または販売区域に対し競争しないという競合企業間の合意は、同様に、当然違法と見なされる可能性があります。従って、一定の顧客または顧客層に販売または販売を控えることを競合他社と合意、または合意する試みを行ってはいけません。一定の地理的範囲での販売または販売を控えること、あるいは顧客の事業を配分、分割または共有することを競合他社と合意、または合意する試みを行ってはいけません。また、決して顧客の配分に同意したと推測される行為に関与しないようにしてください。流通チャネルの文脈における例外については、事前に法務部の許可を得てください。

集団ボイコットおよび集団の取引拒絶。別の競合他社（または顧客やサプライヤー）との取引を拒否することに関する競合企業間の合意は、特に合意する競合他社が市場支配力を有する場合、または除外された当事者に対し効果的に競争を行う上で必要な施設、供給または市場へのアクセスを拒否する場合など、特定の状況において当然違法とされることがあります。不正の疑いをもたれることをも回避するためには、事前に法務部に相談することなく、第三者によるその競合他社との論争や不満について議論を行ったり、サプライヤー、顧客または競合他社を罰する、損害を与えるまたはボイコットすることへの協力を示唆したりしてはいけません。

事業者団体の活動。社員の中には、様々な事業者団体および専門家組織の活動に時々参加される方がいます。事業者団体は政府規制、立法案、あるいは業界に影響を及ぼすまたは製品の安全性を改善するための安全衛生指針の監視を行うなど、正当な役割を果たしています。しかしながら、これらの組織は、不適切に利用すると競合他社に競合的な機密情報と見なされる事項について議論する機会を提供する可能性があります。従って、事業者団体の会議または他の共同で行う業界活動でのコミュニケーションは、いかなるものでも団体の合法的な役割に必要な情報のみを含めることが重要です。振り返ってみると、違法の同意があったという疑惑または推論の裏づけとなりうる議論は回避してください。たとえそれらの議論に参加していない場合であったとしても、機密な競合的題材が議論される何らかの会議に出席していたというだけで、あなたおよびUTCが違法の合意を行った当事者であるという証拠として利用される可能性があります。

第一に、UTCまたは社員が所属する任意の事業者団体には、反トラスト法問題について団体に助言を行う顧問弁護士が在籍していることがUTCの方針です。本方針に反する場合は、法務部による承認を受ける必要があります。

次に、事業者団体の会員企業間で行われる業界共通の関心である題材に関するすべての会議については、次の手順に従う必要があります。

- 各会議の議題が事前に伝えられるべきであり、可能な場合、法務部の審査を受け、競合的な機密の題材が含まれていないかを判断してもらいます。議題に不適切なトピックが含まれている場合は、会議に参加しないでください。事前に会議の議題を伝達することが現実的でない場合は、会議の後に法務部に議題を提供し、団体の活動の記録として保管してもらうようにしてください。また、事業者団体は議事録を管理しているべきであり、当社代表はこれらの議事録を受領後、法務部に転送しなければなりません。
- 万が一、会議で競争的な機密問題が提起された場合は、当社の代表はただちに、また公然と自分自身および当社をその議論から距離を置き、議事録にその旨を明記するよう求め、ただちにその会議を退席しなければなりません。その後、速やかに法務部に通知してください。
- 最も重要なことは、当社の代表者は誰であれ、公式または非公式を問わず、価格、利益、販売条件、生産量、研究開発プロジェクト、顧客または市場に関するいかなる合意または理解もしてはいけません。また、個々の企業の価格または原価、販売、生産または研究計画、最近の販売または出荷統計などに関連する一切の情報も交換してはいけません。競合他社に開示されている任意のデータが集約および匿名化される場合においては、一般的な業界の統計を収集するために事業者団体に特定の過去のデータを提供することが認められる場合があります。事業者団体に何らかのデータを共有する前に、必ず当該データ共有に関し、法務部による審査および承認を受けてください。
- 事業者団体への参加は関連する事業部門および法務部による事前の承認が必要で、それぞれの指針および事業部門が発行した事業者団体に関する指針に準拠するものでなければなりません。

事業者団体活動において発生する反トラスト問題の多くは、事業者団体の会合に伴う非公式または社交的な場で起こります。本節において定める事業者団体に関する規定の全ては、公式および非公式両者の活動および状況に適用されます。

競合者との接触が最も重大かつ微妙な反トラスト関連の懸念であるため、そのような接触が存在する機会では、常時、十分な配慮を行う必要があります。競合他社との適切なコミュニケーションまたは事業者団体への参加に関して質問がある場合は、法務部に問い合わせてください。

B. 顧客との取引

原価を下回る価格設定、価格差別、競合他社の商品またはサービスの誹謗中傷、商品またはサービスの抱き合わせ、独占的取引、顧客による再販売の条件の制限、または合法的な目的以外での顧客関係の終結など、顧客に関する特定の活動は反トラスト問題を提起する可能性があります。これら慣行の多くは、当社の事業部門が市場で実質的または支配的な地位を有する場合、特に反トラスト法違反の疑惑にさらされます。本節ではこれら慣行についての全般を説明し、行動に移す前に法務部に相談すべき重要な状況について確認します。

原価を下回る価格設定。 特定の状況下において、反トラスト法は商品およびサービスの価格設定を、平均変動コストなど適切に測定された原価以上の水準で行うことを要求します。この問題は、支配的な企業が原価以下の価格設定を行い、規模が小さいライバル企業を市場から排除し、その後、価格を上昇させ未回収の原価と損益分を埋め合わせする場合に発生します。反トラスト法は活発な競争の確保を追求するためこの領域における反トラスト法の規定は複雑で、当社のいずれかの価格が原価以下と見なされる可能性のある場合は、法務部に通知する必要があります。

抱き合わせおよび一括販売。 抱き合わせ販売とは、販売者がある商品（またはサービス）を望む顧客に対し、顧客がその商品を購入する条件として、顧客が望まない別の商品（またはサービス）を購入させる慣行です。販売者が顧客の望む商品において支配的な市場地位を有する場合で、顧客がその他商品またはサービスの購入に同意しない限り当該商品を販売することを拒否する場合、当該販売者はその販売を違法な抱き合わせ販売とする申し立てを受ける可能性があります。顧客にそのような販売を提案する前に、法務部に相談してください。

同様に、「一括販売」とは、販売者が複数の商品（またはサービス）を購入する顧客に値引きを提供する慣行です。販売者が「一括販売」に含まれる商品のうち、一つの商品において支配的な市場地位を有する場合で、顧客に複数の商品を「一括」で購入する際に値引きを提供する場合、当該販売者はその販売を違法な一括販売とする申し立てを受ける可能性があります。一方で、一括販売は多くの場合、顧客に複数商品を通常価格よりも低い価格で購入する機会を提供するため、競争促進的で合法的な慣行です。従って、顧客に一括販売の条件を提案する前に、法務部に相談してください。

独占的取引協定。 独占的取引協定には、顧客が一つのサプライヤーから特定の商品またはサービスを入手するために、要求されるすべての（ほとんどすべての）商品の購入に合意する契約が含まれます。そのような協定は競争促進的である可能性があります。例えば、その合意が限定される期間

の間であったり、支払う価格が安定することにより、あるいは商品の可用性を確保することにより顧客が恩恵を受ける場合においてなどです。しかしながら、ライバル企業の機会を不合理に低減する程の実質的な市場シェアを有する企業（「支配的」企業または「市場支配力」がある企業と呼ばれる）がそのような協定を行う場合は、時として反トラスト問題を提起することがあります。これらの理由から、そのような協定を行う際は、法務部による承認を事前に受ける必要があります。

最恵国規定。「最恵国」または「MFN」規定は通常、販売者の最低価格または最も好条件で顧客に商品またはサービスを販売することをサプライヤーに義務付けるものです。かかる規定が競争に害を及ぼす場合（例えば、サプライヤーが値引きを行う動機となったり、協調した価格設定を促したりすることにより）反トラスト法の懸念を引き起こす場合があります。特定の契約上の約束が競争に害を及ぼすかどうかは、具体的な事実を調査する必要があります。従って、相手方への契約への約束が競争に害を及ぼしうるMFNの義務と見なされるかどうかに関しては、さらなる法的分析を必要とするため法務部に相談してください。

再販顧客との関係。当社商品の再販価格（最低または最高価格）について販売業者と同意してはいけません。推奨再販価格は多くの場合認められるものの、そのような提案を行う前には、必ず法務部に相談してください。法務部による事前の承認なしに、当社が特定する市場や地域にまたは特定の個人に限定して再販を行うという理解の基に顧客を選択しないでください。

独立した流通経路および当社所有の流通経路の両者（二重流通方式）を介し当社の商品を流通させることは、当社が顧客にとってサプライヤーであると同時に、彼らの顧客の競合者にもなりうるため、反トラスト法の懸念を引き起こす可能性があります。法律は会社所有および独立した販売業者の両者が価格、商品の分配または商品サービスに関して均等の待遇で一致することを要求はしていませんが、独立した販売業者は均等の条件を受けていないと認識すると不平を言う傾向にあります。二重流通方式は複雑であるため、そのような取り決めを設定する前には法務部に相談してください。また、会社所有の販売業者は、独立した販売業者と競争関係にあるため、両者間で価格についての合意があってはなりません。

終結。顧客または販売業者との取引関係を終結する際は、合法的な事業場の理由に基づいて行わなければなりません。また、完全に文書化し、終結前には法務部に相談しなければなりません。

単独の取引拒絶。企業は一般的に、顧客、競合他社またはサプライヤーと取引を行わないことを単独で自由に判断することができます。しかしながら、実質的な市場シェア（「市場支配力」）を有する一企業による単独の取引拒絶は、場合によっては反トラスト法の懸念を引き起こす可能性があります。

す。例えば、ある企業が特定の商品において市場支配力があり、その企業の競合他社の商品を扱う販売業者との取引を拒絶する場合、その競合他社は競争に必要な販売業者へのアクセスを拒否される場合があります。同様に、ある企業に市場支配力があり、その企業の独自の短期経済的利害関係に対してある競合他社と取引を拒絶する場合、特定の場合においては反トラスト法の違反になる可能性があります。取引の拒絶について検討している場合は、プロセスを進める前に、法務部に相談してください。

価格差別。もう一つの価格に関する慣行で反トラスト法または規制上の懸念を引き起こす可能性のあるものは、異なる顧客間における商品の価格、販売促進のための給付金またはサービスを差別する慣行です。場合によっては裁判所は、異なる顧客に販売された、一商品のインセンティブ、給付金およびその他のサービスの価値を差し引いた後の「正味」価格を調査する場合があります。一方で、法律は、競争条件に必要な際または事業を行う上でのコストの差を反映した場合の価格の違いについては、その慣行の防御を提供します。他の項目同様に、価格差別に関する法律は複雑であるため、当社の価格が差別的だと取られる可能性がある場合は、法務部に連絡してください。

誹謗中傷。当社の商品やサービスと競合他社のものを比較することは可能ですが、日々の営業活動で顧客と接触する際、ライバル会社の商品やサービスについて、不当あるいは虚偽のコメントや比較をしていないか配慮する必要があります。一般的に、顧客に競合他社の商品やサービスについて、その説明が誤解させるものではなく、かつ特定の販売状況に関連するものである限り、否定的な側面を説明することは法的に認められています。

C. サプライヤーとの取引

当社の顧客との取引に適用される反トラスト法の原則の多くは、特に会社の実質的または支配的な市場地位を有する場合、サプライヤーとの取引関係にも適用されます。これらには抱き合わせおよび一括販売、価格差別、MFN、終結、および独占取引などが含まれます。サプライヤーとこのような行為に従事する前に法務部に相談してください。

互惠取引。あるサプライヤーが当社の商品やサービスを購入することに同意する条件で、そのサプライヤーの商品またはサービスを購入することの同意することは、特定の場合において反トラスト問題として見なされます。特定の市場において市場支配力を有する企業は、購買力を利用してサプライヤーに自社の商品およびサービスを購入することを強制することを回避しなければなりません。多くの場合、互いの商品の購入するための合法的な契約を成立することが可能な場合があります。そのような協定を行う際は、法務部による承認を事前に受ける必要があります。

差別対価を受けること。一定の条件下では、反トラスト法はある購入者が販売者を勧誘し、その購入者の競合先に差別的な価格を提供するよう仕向ける行為を禁じています。差別対価に関する問題は複雑であるため、どのような問題であっても、法務部による審査を受ける必要があります。

サプライヤーの二重の役割。一般的に、一企業は当社との一つの取引上ではサプライヤー（または顧客）として機能していたとしても、別の状況においては競合他社である可能性があることを認識していなければなりません。いずれかのサプライヤー（または顧客）が当社にとって競合他社または潜在的な競合他社である可能性がある場合は、競合他社と共有するに相応しくない情報を伝達、または競合的な商品に対する販売価格や条件についてのいかなる合意も行わないよう注意する必要があります。競合他社でもあるサプライヤーに競合的な情報を洩らさないよう、防止対策の構築を行うために法務部に相談してください。

IV. 誤解され得る曖昧な表現に気をつける

反トラスト法の事例は、意図や動機などの主観的な疑問を巻き込むことが多く、陪審員は企業文書に記載されている事柄から同意が行われたか、市場支配力が存在したかを推断することができます。下記は、誤解され得る表現の数例です。

市場地位に関して：

「当社の計画は代表製品で優位を得ることです」

懸念： 規制側または原告側は「計画は優位を得ること」という表現を、市場を独占する違法な試みである証拠として誤解する可能性があります。さらに、「市場」または「市場シェア」という言葉は、反トラスト法において特定の意味を持っています。販売、商品の提供、地域、競合的な背景などを特徴付ける「市場」という言葉を使用することにより、筆者の意図した目的が何であれ、規制側または訴訟当事者は、反トラスト分析における市場の意味を使用することになりかねません。

競合他社に関して：

「彼らの空気源を遮断する必要があります」

懸念： 規制側または原告側は、「遮断」、「阻止」、「破壊」および他の同様な単語を、略奪的または排他的な企みとして認めたり、本案の活発で合法的な競争とは異なるものと誤解する可能性があります。

価格操作に関して：

「価格が上昇するだろうという業界の一致した意見があるようです」

懸念：規制側または原告側は、市場での事象や市場力についての合法的な解釈を、競合他社が価格上昇について議論し同意したことの認容として誤解する場合があります。

個別の競争の領域に関して：

「彼らには彼らの市場に留まってもらいましょう、しかしここは私たちの区域ですから」

懸念：規制側または原告側は「彼らの市場」および「私たちの区域」という表現を、ライバル企業が談合して市場配分を行ったことを示す表現だと誤解する可能性があります。

文書に関して：

「一読した後、破棄してください」

懸念：規制側または原告側は、この表現または同様の表現を誤って解釈し、文書には不適切な情報が含まれていたまたは違法行為を示唆するものと解釈する可能性があります。

要約：

書面および口頭での誤解招くような表現は、たとえ冗談であっても避けるよう注意してください。政府による捜索や訴訟において提示が求められる文書には、以下が含まれる場合があります：過去の手紙や覚書の原稿（電子的に保管された原稿を含む）、手書きのメモ、電話のメッセージ、電子メール、テキスト・インスタントメッセージ、個人の日記、スケジュール帳およびカレンダー、ソーシャルメディアで行った書き込み。また、反トラスト法の審査に関連して政府に提出しなければならない可能性のある文書には、提案した買収またはジョイントベンチャーの文書が含まれます。文書を書いたり話したりする際は、常に反トラスト法の原則を念頭に置き、常時、正確に書き、話すことを確認することが非常に重要です。また、当社に代わって、または当社の利益のために文書の作成を第三者に依頼する場合は、これらの文書についても反トラスト訴訟において勾引される場合があるため、これら反トラスト法の原則を踏まえて第三者による文書の作成が行われることが重要です。

V. 法務部の役割

職務を遂行するにあたり、時として反トラスト問題を提起する行為または状況に遭遇するでしょう。反トラスト問題に関わる状況に直面した場合、あるいはある状況が反トラスト問題であるか不確かな場合は、その行為または会話を止め、まず上司および法務部に相談してください。

VI. 報告

すべての社員はあらゆる反トラスト法違反の疑いについて、ただちに報告する義務があります。これが非常に大切である理由の一つは、当社が問題を特定した場合、数カ国（米国を含む）においては、刑事上の反トラスト違反に参加したと報告した最初の企業である場合は、その企業の刑事免責を許可するリニエンシー制度を設けているからです。

以下のいずれの者に報告を行うことができます：

- 自身の上司（ただし、自身の上司が違法行為に参加または容赦していると疑う場合を除く）、
- 法務部、
- 自身の倫理&コンプライアンス責任者またはグローバル倫理&コンプライアンス代表者、または
- UTCのオンブズマン/DIALOGプログラム。

