

独占禁止法研修会

～カルテル・談合問題を中心として

日比谷総合法律事務所
弁護士

多田 敏明



日時：令和4年2月16日（水）
13：10～14：20（Web配信）

独占禁止法研修会第 I 部では、日比谷総合法律事務所の多田敏明弁護士にカルテル・談合問題を中心にお話しいただいた。

多田氏は、独占禁止法の目的と仕組み、カルテルに対する制裁、リニエンシー制度、カルテルや入札談合の構造などを分かりやすく解説した後、予防策にも言及した。特に担当者は個人が利するものは何もないにも関わらず、刑事罰や社内懲戒処分の過酷さに晒されることを強調した。また、自らの意思とは関係なく相手方から違反に巻き込まれる可能性が高いことを指摘し、競合他社との情報交換や接触機会のリスクを十分に理解することが大切だと説いた。

独占禁止法の目的と仕組み

●独占禁止法は自由な競争を促すもの

本日は、独占禁止法（独禁法）違反事件の中でもカルテル、入札談合を中心にお話しします。

独禁法と聞くと、独占だけを禁止する法律だと誰もが思いますが、実際の主眼は競争を促進することです。公正かつ自由な競争が行われれば、優

位性を確保するために各社が創意工夫しながら、より良い品質のものを、より安く提供していく営みが行われ、一般消費者、ユーザー、購入者の利益になります。また、経済の民主的で健全な発達につながっていきます。そのため私は、独禁法は「競争法」という名のほうが良いと思っています。

競争を促す仕組みとして、企業のお尻を叩いて競争させるのではなく、競争にとってマイナスな

行為を禁止する方式を取っています。

●競争の制約・抑制の類型

競争の制約・抑制の類型は4つに分けられます。

①競争をしない（カルテル・入札談合）

競争業者間で競争を止めようという取り決めるを行うことです。プロ野球に例えると、八百長で最初から勝敗を決めているということです。野球の試合をしている選手からすると、どんなに努力しても負けることが決まっています。逆に、どんなに手を抜いても一定の勝ち星が転がり込んでくるので、まともにトレーニングして実力を高めようという気持ちにはなれません。そうすると、野球のプレイ自体の質が落ちて、やがては野球以外のラグビーやサッカー、バスケットボールのほうが見ていて楽しいと人気を博するようになり、野球界全体の人気は落ちてしまいます。同様に、ある産業でカルテル・入札談合が行われると、品質競争、価格競争がなくなり、その産業自体が衰退していきます。独禁法ではこの行為が一番競争に悪影響を及ぼすとして、最も厳しく取り締まっています。

②競争をさせない（私的独占）

新規参入を認めないとか、市場から追い出してしまうことです。

③競争がなくなる（企業結合、合併、株式取得、事業譲渡）

競争相手と一体化することです。過去の野球の例としては、近鉄とオリックスが合併して一つのチームになって、両チームの対戦カード（両チーム間の競争）がなくなったことが挙げられます。

④競争はあるが、やり方がずるい（競争制約の予兆あり）

不公正な取引方法です。野球に例えると、危険球や走塁妨害です。

カルテル・談合に対する制裁

●違反行為と制裁

独禁法違反の制裁（ペナルティ）には、課徴金、刑事罰、損害賠償請求、指名停止、補助金停止、

■独禁法違反行為とペナルティ

	課徴金	刑事罰	損害賠償請求	指名停止	補助金停止	株主代表訴訟	排除措置命令
入札談合	◎	○	ほぼ◎	◎	◎	○	◎
カルテル	◎	○	○	◎	◎	○	◎
私的独占	◎	△	○	○	?	○	◎
不正な取引方法	×※						
不当廉売	10年以内の累積違反には						
差別対価	◎	×	○	○	?	○	◎
共同取引拒絶	◎						
再販価格拘束	◎						
優越的地位濫用	初回◎						

凡例 ◎:不可避 ○:ケースバイケース △:前例なし ×:条文なし ? :取扱い不明
 ※単独取引拒絶、差別条件、拘束せ販売、排他条件付取引、拘束条件付取引、取引妨害（指定型差別対価、指定型不当廉売）

株主代表訴訟、排除措置命令などがあり、それぞれの違反行為に対する制裁への対応が不可避なもの、ケースバイケース、前例なしなどに分かれます。

不可避のペナルティが一番多い、つまり対応が厳しい違反行為は入札談合、次いでカルテルです。

●制裁を受ける対象者は3つ

カルテル・談合に対する制裁を受ける側で分類すると、会社、個人（担当者）、取締役の3つに分けられます。

①会社…課徴金、刑事罰、損害賠償、指名停止、営業停止、補助金停止、社会的名誉の失墜。

②個人（担当者）…刑事罰、会社からの懲戒処分（解雇、降格、減給、譴責…）。

※刑事告発はケースバイケースだが、むしろ刑事罰においては個人が主たる対象となる。

③取締役…三罰規定又は共謀共同正犯論、株主代表訴訟。

※代表権のある取締役が、場合によっては刑事罰を科されることもあり得る。また、上場企業では、株主代表訴訟が提起された例が少なからずある。

●カルテル・談合の課徴金額上位事件

会社に科せられる課徴金の額ですが、例えば、2019年のアスファルト合材の価格カルテル事件の課徴金は9社で398億9,804万円でした。同年のアルミ缶・スチール缶の価格カルテルでは、4社で203億9,196万円の課徴金で、1社で100億円を超える課徴金を課された企業もありました。入札談合とカ

ルテルを比べると、課徴金の額はカルテル違反のほうが高い傾向があります。

一方、1994年のラップの価格カルテルは8社で4億4,978万円と課徴金額としては小さいですが、刑事告発されています。刑事告発されるかどうかは必ずしも市場の大きさや課徴金額の多寡によらないということになります。

●会社への制裁① 課徴金

課徴金額の算定方法は、カルテルや入札談合対象の商品の売上高（最長10年）×料率です。

これは損金算入なしということなので財務上の影響はかなり大きいです。基本料率は大企業で10%、中小企業は4%、また、その他に減算や加算があります。例えば再違反加算とは前の課徴金命令から10年以内に再び命令を受けた場合で、大企業の料率は15%、中小企業で6%になります。

●会社への制裁② 刑事罰

会社が刑事罰を受ける可能性もあり、最高で5億円の罰金刑が科されます。刑事告発はケースバイケースで、平均2～3年に一件程度の割合です。

では、どんな事件が刑事告発されるかですが、公正取引委員会（公取委）の公式な告発基準は、①国民生活への広範な影響を及ぼす悪質かつ重大案件、②繰り返し違反など行政処分では目的を達成できない事案、の2つです。

公取委も過去の刑事罰事件については、この基準のどちらかに当たると説明していますが、実務では刑事告発を行って有罪を立証できるだけの豊富な証拠があるか・ないかでほぼ決まるといえます。告発するかどうかは公取委が決めますが、実際には告発前に検察官と打ち合わせをしており、有罪を立証できないようなら告発を断念しているようです。

上記①②に必ずしも正面からは該当しない事例としては、例えば、山道の測量業務の入札談合を扱った緑資源機構事件があります。山道の測量が重要でないとは言いませんが、国民生活に広範な影響を及ぼすものとは考えにくく、繰り返し違反の

企業もあったと思いますが、豊富な証拠があったため、また官製談合であったということから悪質視され刑事告発されました。

●会社への制裁③ 損害賠償請求

会社への制裁は、課徴金、刑事罰以外にも取引相手からの損害賠償請求があります。これは近時極めて活発になってきています。訴訟事件にまではなっていませんが、交渉という形で損害賠償請求を受けています。昔、私が弁護士になりたての頃までは損害賠償請求はほとんど行われていませんでした。理由は、当時の民事訴訟制度では、カルテルや入札談合による損害の立証が困難だったからです。しかし、民事訴訟法改正により、損害額の立証の困難性がかなり緩和され、裁判所が損害額を決められるようになり、請求が増えました。

官公庁の入札談合であれば官公庁が損害賠償を請求しますし、談合に備えて違約金条項も予め契約者に定められています。民間企業、特に上場企業の場合、株主への説明責任のため、損害賠償請求を行います。私自身は請求を受ける側の代理人も、逆に請求する側の代理人にもなったことがあります。損害賠償請求は確実に増えてきていると実感しています。

●会社への制裁④ その他

会社への制裁には、課徴金、刑事罰、損害賠償請求のほか、入札の指名停止や、建設業だと法律による営業停止、違反事実の公表などがあります。

●個人への制裁① 刑事罰

個人が受ける制裁で一番大きなものは刑事罰です。個人も起訴されます。これまでの宣告刑は執行猶予がついています。つまり実刑にはしない、刑務所には入らないわけで、社会の中で十分に更生できるだろうとみられているのです。執行猶予3年であれば刑の執行が3年間猶予され、3年間、何事もなければ刑務所に行く必要はありません。しかし、猶予されている3年間に事件を起こせば、その後起こした犯罪に科される刑罰と猶予されていた刑罰の両方を合わせた刑が執行されます。

独禁法違反案件で個人に対して執行猶予になっている一つの背景には、たまたま組織の中で役回りとしてその時期にカルテル・談合の担当になってしまったことへの配慮があります。言い換えれば、もし3年前に立入検査があれば、別の担当者が捕まっていたであろうし、3年後に立入検査があれば、また別の担当者が捕まっていたということです。そのことを考慮して裁判所は、その担当者だけに全責任を負わせるわけにはいかないという酌量の思いが働いていることがあります。

もう一つの理由は、カルテル・入札談合を行ったからといって個人にお金が入ってくるわけではないということです。お金が入るのは企業なので、私利私欲で行ったわけではないと言えるわけです。同時に、判決に至るまでに、事実上の社会的制裁を受けていることも執行猶予とするに当たって非常に大きな考慮要素となっています。仮に逮捕・勾留されなかった場合でも、基本的には個人宅が家宅捜索されます。家宅捜索は本人の部屋だけではなく、子ども部屋やリビングなど全てで行われます。また、家宅捜索がテレビで報道されることもあります。表札にモザイクがかかっている場合でも、近所の人には分かっけてしまいます。実名報道されることもあります。逮捕・勾留されたらほぼ間違いなく実名報道されますが、逮捕・勾留されない在宅起訴であっても実名報道されることがあり、家族の心労は計り知れないものがあります。

さらに、逮捕・勾留されていない場合でも、弁護士費用は個人が負担しなければなりません。

このように、様々な辛い思いをすることになります。加えて、逮捕・勾留された場合は最長で（実質）21日間の身柄拘束を覚悟しなければなりません。拘留中は口裏合わせができないように家族を含めて面会禁止です。会えるのは弁護士ですが、それも1日に10分～15分です。21日間経過しても、釈放されるためには保釈金を用意しなければなりません。保釈金額は過去の例だと500万～1,000万円です。逃亡しなければ最終的には保釈金は返還されますが、一時的とはいえ、500万～1,000万円もの額を用立てるのは大きな負担ではないでしょうか。拘留所では腰縄と手錠をかけられます。

カルテル・談合に関わるほとんどの人たちは普通の会社員です。にもかかわらず、様々な社会的制裁を受けます。個人的利得もないので執行猶予で留まっていますが、この判決に至るまでのプロセス部分は普通の会社員にとってはとてつもなく過酷なものです。これは実際の刑事告発事件を担当した弁護士でないと分からないことだと思ったので、あえてお話ししました。

もっとも、今後はさらに厳しくなり、実刑もあり得るかもしれません。

●個人への制裁② 社内懲戒処分

社内での懲戒処分も通常は免れられません。懲戒処分にはレベルに応じて、解雇（懲戒・諭旨）、降格、減給、出勤停止、譴責などがあります。

制裁は会社だけの問題ではなく、個人にも及び、その後の会社生活にも相当な影響があることを理解いただければと思います。

●取締役への制裁

担当者の上司がカルテルや談合の会合には出ないが指示していた、あるいは黙認していたら、共謀共同正犯という形で刑事罰を受ける場合があります。また、発注担当者と組んで行った場合には発注担当者も共謀共同正犯になり得ます。

取締役は、特に上場企業では、株主代表訴訟を受ける場合があります。判決まではいかに和解することがほとんどですが、取締役にも様々なリスクがあることを認識しておいてください。

リニエンシー制度と カルテル・談合の発覚・摘発

●リニエンシー制度の実績

リニエンシー制度が導入された今、カルテル・談合の摘発の確率が非常に高まっていることを、まずはご承知いただきたいと思います。

リニエンシー制度とは、公取委が調査を開始する前に1番目にカルテル・談合をしていたと申請した場合、課徴金が100%減額される制度です。調査開始前、2番目に申請した場合でも20%の減額、

さらに最大限の調査協力をすればその後、最大40%を減額されます。調査開始後でも、最大3社までは10%の減額が受けられ、さらに調査協力すれば最大20%の減額が受けられる仕組みです。つまり調査に協力する、あるいは積極的に違反行為を申請する者にインセンティブを与える制度です。

導入前は、仲間を裏切るような制度は日本の風土には合わないと言われていましたが、導入当初の2006年1月～3月までの3か月間で26件の申請がありました。その後も、増え続け2011年、2012年には100件を超えました。それ以降は多少の増減はありましたが、これまでに1,000件以上の実績があります。

●リニエンシー制度導入の趣旨

カルテル・入札談合は競争業者間にとって利益になる行為です。ですからリニエンシー制度がなければ、公取委に内部告発するインセンティブはほとんどありません。また、密室で行われているため、ユーザーも気づきません。「各社同じ時期に価格が上がっている」とか「入札をやっても値が下がらない」と不可思議に思うことはありますが、確たる証拠があるわけではないからです。そのためリニエンシー制度がない時代は、バレるはずもない、バレなければそれでいいという雰囲気はかなりあったと思います。しかしリニエンシー制度の導入によって、他社に遅れを取ると「なぜリニエンシー制度を使わなかったのだ」と株主代表訴訟の憂き目に遭うかもしれません。実際、リニエンシー制度の使い方が下手だったという理由で株主代表訴訟が起きたこともあります。そうすると、

■ リニエンシー制度

・リニエンシー制度を平成18年導入⇒令和元年改正

	申請順位	申請減額	調査協力減額	合計減額
調査開始前	1位	100%	+最大40%	100%
	2位	20%		最大60%
	3～5位	10%		最大50%
	6位以下	5%		最大45%
後	最大3社	10%	+最大20%	最大30%
	上記以下	5%		最大25%

・企業による活発な利用
 ・「ばれなければいい」という状態への画期的な対抗策
 ・いつ誰が(どの企業が)利用するか分からない→疑心暗鬼
 ・株主代表訴訟による利用圧力

年度	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	R1	R2	計
申請	26	79	74	85	85	131	143	102	51	61	102	124	103	72	73	33	1343

この制度を使わざるを得ないわけです。世界中で導入され、カルテル・入札談合の摘発に効果を上げています。

またリニエンシー制度は、申請に伴って調査に協力する義務があることがポイントです。かつてカルテルは「担当者が自白調書を取られなければ大丈夫」と言われた時代がありましたが、今ではリニエンシー申請企業は、積極的に自白しています。立証がしやすくなった結果、刑事裁判を維持するだけの証拠も集まるようになりました。

さらにリニエンシー制度により、ある案件が摘発されると、周辺で行われていたカルテルもどんどん申請されるようになってきています。

例えば、ガス用ポリエチレン管で立入検査が行われた結果、ガス用フレキシブル管でもカルテルがあったと申請され、さらにガス導管でも塩化ビニール管でも、と連鎖していきました。また、ケーブル電線案件では、電力用電線、光ファイバー、建設電販電線、VVFケーブル、ワイヤハーネスと広がり、ワイヤハーネスは車に使われる電線だったため自動車部品の分野にもリニエンシー申請の連鎖が波及しました。

カルテルの構造「意思の連絡」

●様々なカルテル

カルテルは、競争業者の間で、競争をせずに一緒になって取り決めをするものです。代表的なのが価格カルテルです。値上げカルテルが多いですが、値下げのカルテルもあります。

また、顧客を棲み分ける顧客分割カルテル、生産（供給）数量やシェアを取り決めるカルテルもあります。

●価格カルテルと追随値上げ

価格カルテルと似て非なるものが、「追随値上げ」です。競合会社が値上げしたのを見て、うちも値上げしようというのが追随値上げです。顧客側からすると、同じような時期に値上がりしたという意味ではカルテルと区別が付きにくいものです。しかし、追随値上げは合法行為です。カルテ

ルは事前に競合他社と打ち合わせて値上げしますが、追随値上げは他社が値上げしたのを見て、後から追いかけて値上げするというものです。

追随値上げが合法である理由は、とりわけ最初に値上げした企業にとっては他社も値上げしてくるかどうかわからず、場合によっては値上げにより自らのシェアを失うかもしれないといったリスクを負ってでも値上げしようと独自で判断しているところにあります。一方、カルテルはそうしたリスクを取らないで、みんなで一緒に値上げするため、シェアを失うリスクもありません。

有名な判例では、まずカルテルには「意思の連絡」が必要だと言った上で、意思の連絡とは「複数事業者間で相互に例えば『価格を引き上げる』ことを認識・予測した上でお互いに歩調を揃える意思があること」としています。一緒にやるという気持ちが必要で、「一方の対価引き上げを他方が単に認識、認容するだけ」では足りないということです。これが追随値上げです。ある会社が値上げしたのを見て値上げするのは、意思の連絡ではないというわけです。一方、意思の連絡は暗黙の了解で足りるとも言っています。

では、暗黙の了解を裁判所はどのように認定していくのかですが「特定の事業者が、他の事業者との間で例えば価格引き上げに関する情報交換を行った」上で、同一またはそれに準ずるような行動に出た場合です。このような場合には、意思の連絡があると推認されても仕方ないとしています。

なお、この判例では、「情報交換+同一（類似）行動」が重なっても「独自の判断」で同行動が行われたことを示す特段の事情があれば別としていますが、過去の私の経験では実務上この特段の事情が認められたことはありません。

例えば、2月に実施した競合他社との情報交換より前に、4月からの値上げを1月には社内でも確たる方針として決めていたことが議事録に記載されていたとします。その後、他社と情報交換があったので、値上げ自体は1月に社内でも他社と関係なく独自に決定していたと説明しても、公取委の見解では、1月までは独自の判断だが、2月の情報交換で値上げの意思を強くしたはずだから情

報交換との因果関係がないとは言えない、となります。そうすると、情報交換+同一（類似）行動で、ほぼ違反になります。

つまるところ、カルテルと追随値上げの違いは、価格値上げ前に競合他社との接触があって情報交換が行われていることです。それだけで意思の連絡と認定されます。違反事件の代理人を担当する中で、担当者と話すとき「いや、そんな約束までしたわけではない」「価格の目線を合わせただけです」と皆さん、おっしゃるのですが、それでも公取委は「意思の連絡」と認定しますし、裁判でも認定されます。

これには、価格情報は本来会社にとって最重要の営業秘密なはずだという視点があります。本当に競争し合っているのなら、自社の価格情報を開示するはずがないというわけです。自社の重要な価格情報を平気でお互いに開示し合えるということは、そこにお互いに相手の開示価格を利用してそれを下回る価格で相手の顧客を奪わないという前提がない限り出来ない話です。つまり情報交換自体が「意思の連絡」（競争をしないという申し合わせ）とほぼほぼ一緒であると裁判所も含めて考えていることになります。

また、カルテル・入札談合は競合他社にとって互いにメリットのある行動です。例えば、売買の場面では黙示の合意は、裁判所はなかなか認めません。認めない理由は、売主と買主の間に利害対立があるからです。売る側は少しでも高く売りたい、買う側は少しでも安く買いたいからです。一方、カルテル・入札談合は、お互いのメリットになるので暗黙の「意思の連絡」も認められ、容易に認定されてしまう素地があります。

入札談合の構造

●カルテルと入札談合の違い

入札談合は競争業者と情報交換する点ではカルテルと一緒にですが、例えば価格カルテルは価格を揃えるだけですが、入札談合には2つの合意事項が必要です。

まず、受注予定者を決めますが、それだけでは

受注予定者が受注できるとは限りません。応札価格の部分でも協力しなければなりません。例えば受注予定者がA社なら、B社、C社はA社よりも高い応札価格にするという札値の協力も必要です。

また、入札談合の場合、ある商品、ある案件は我が社が取るから、その代わり別なものは貴社が取っていいよといった「貸し借り」の要素が強いと言えます。

入札談合で公取委は、個別談合も問題ではありますが、受注調整に関する基本的なルールである基本合意を問題にしているようです。

基本合意とは、例えば県内に5つの港があった場合、この港の工事はどの会社が取るといった港ごとの受注者が決まっているというような抽象的なルールでも、基本合意として十分に認定されます。

●入札談合における受注予定者の決定

受注予定者の決定には、営業努力を一生懸命してきた会社を取る（汗かきルール）、順番で取る、メーカーごとに誰が取るかを定める、グループで決める、その都度話し合いで決めるなど、様々な方法がルール化されているようです。

受注予定者の決定も暗黙の了解で足りるので、会合を行って事前に受注予定者が業界の慣行で決まっていると、十分決定のルールとして機能していると位置づけられることになります。いつ、どこで、誰によって決められたかが判然としていなくても、ルールとして存在していれば違反です。

●入札談合における応札価格での協力

応札価格の協力ですが、これが談合関与に関する一番決定的な証拠になります。受注予定者が決まっても応札価格の協力がないと落札できないからです。カルテルの時と同じ理屈で、応札価格を連絡し合っていること自体が競争する気がないと認定されます。

●刑事事件化する要素

少し違った視点で刑事事件化する要素を見てみます。前述のとおり刑事告発基準は決まっていますが、実務では証拠の豊富さ以外にも、とりわ

け合意形成に関する5W1H（いつ、どこで、誰が、何を、なぜ、どういう形で合意をしたか）が明確な事件が刑事事件化する傾向にあります。なぜなら起訴状には5W1Hを書く必要があるからです。（これに対して公取委が認定する違反は、ある慣行があったこと、またその慣行を競争業者間で認識し合っていたという事実さえあれば成立し得ます。）カルテルの場合は会合やEメールなど、何らかの接触が行われて決まることが多いので5W1Hを立証しやすいのですが、入札談合の場合は、業界慣行で誰が決めたのか分からないことも多く刑事告発がしづらい面があります。

●カルテル・談合の危険領域

カルテル・談合の危険領域は、次の5つです。

- ①寡占業界であること。20社と5社の業界では、合意・意思の連絡のしやすさは全然違います。
 - ②品質の差別化が難しい分野。同じような商品を売っていると価格を揃えやすいです。
 - ③買い手が強い業界。買い手からの天秤買い（複数購買）によって値下げスパイラルに陥りやすいものです。
 - ④素材・原料の高騰が起きている業界。自社だけ価格転嫁するとシェアを失うかもしれないので皆で値上げしようとしています。
 - ⑤同業者間の会合の存在。営業担当者がよく会う機会がある、顔見知りだということ。そもそも情報交換は面識がないと成り立ちません。まったく競合他社に知り合いはなかったがツテを頼って、カウンターパートを見つけてカルテルをしたという例は私の担当案件では1件のみです。
- ①から⑤で複数の要素があれば、カルテル・談合の危険領域です。何かの拍子にカルテルや入札談合に踏み出しやすいことを理解してください。

●医薬品卸売業の特有事情

医薬品卸売業界は、非常に難しい特殊な事情があると思います。一言で言えば、川上と川下との板挟みの状態にある点です。川下では薬価が存在して最終需要者の患者が負担する値段が決まっています。通常、小売業者が仕入値に利益を乗せて

販売価格を決定しますが、小売業者に相当する医療機関・薬局（医療機関等）では販売価格を決められないため利益を出すには仕入値を低くせざるを得ず、卸売業者は医療機関等から熾烈な価格交渉を受けます。他方、川上の医薬品メーカーは莫大な研究開発費を投じて薬をつくっていますが、すべての研究開発が成就するわけではなく、ムダになった研究開発への投資は上市できた医薬品で補てんしなければならず、販売価格を値下げすることはなかなかできません。間に挟まれた卸売業者の利益はどんどん薄くなっていきます。そうになると、川下の医療機関等に対する交渉を有利に進めるために競争業者間で組む、協調するといった要素が生じやすい構造であると言えるでしょう。

また、医薬品卸売業は商品の差別化が非常に難しいです。デリバリーやサービス面での差別化を図っていますが、工夫にも限界があると思います。

しかしながら、だからといって、協調的な行動が許されるわけではありません。

カルテル・談合の予防策

●予防策① 基本体制

そもそも競合他社との接触がなければ、カルテル・談合は行えません。できるだけ競争業者との接触を避けることです。ただし、競合他社と接触したり、情報交換を行ったりするけれど、最後に競合他社と同じ行動をしなければ「意思の連絡」の認定にはならないとも言えます。しかし、競合他社と類似の行動を取らないということは、同じ時期にコストが上がっても自社のみ価格転嫁できず、経営の幅を狭めることとなります。企業としてコントロール可能なのは、競合他社との接触と価格の情報交換を避けることだと思います。

ちなみに情報交換の部分ですが、ポリプロピレンの価格カルテルの事案は東京高裁まで争って、情報交換+類似行動で「意思の連絡」を推認するのは証明方法として雑すぎると企業側が反論したのですが、判決では、価格に関する情報交換さえしなければ推認されないのに、なぜ情報交換をしたのかと反論されています。

「接触なくして情報交換なし」の考え方からすると、接触をしないことが重要ということになります。接触は必ずしも会合だけではなく、電話、FAX、電子メールなども含まれます。電話での会話が立証できるのかですが、かつては電話で話し合ったことが証拠として出てくることはほとんどありませんでした。今はリニエンシー制度があるので、「電話で連絡を取り合っていました」と携帯電話の通話履歴や、場合によっては電話会社を通じて、いつ・誰と連絡を取っていたかまで証拠として出てきます。電話での連絡や1対1で会っていればバレないという時代ではないのです。

●予防策② 担当者の対応

担当者は、情報交換への強い誘引があることを十分に認識してください。自分自身が気をつけていても、相手から巻き込まれることもあります。自分から競合他社と連絡を取らなかったものの、顔見知りの相手から「お宅、本当に顧客のA社に100円と言ったの？」といきなり電話で聞かれ、「いや、私は110円と言った」と思わず答えてしまい、相手が「そうだよな。やはり110円だよな」と言ったやりとりだけでも「意思の連絡」の基礎となる情報交換となります。

事業団体を含めて競合他社との会合には、正当な目的で会う場合でも、営業担当者が行く必要がない会合もあるかもしれません。営業担当者が本当に行かなければならないのかをよく考えてください。

顔見知りになる怖さは、先ほど話したとおりです。顔見知りでなければ電話をかけようがない、連絡を取るハードルが大変高いものになるからです。顔見知りになるなどとは言いませんが、事業者団体の懇親会などに出席する場合、そういった相手からの連絡が将来あり得ることは頭の片隅に置いておいてください。

また、医薬品卸売業であれば発注者が開催する会合、メーカーが主催する会合に呼ばれることもあるかもしれません。大学の同期会、同郷会、部活のOB会などの私的な会合で、たまたま競合他社のカウンターパートがいるかもしれません。そこ

で改めて知り合って顔見知りになったりする可能性もあります。

もし、競合他社が同席する会合で不適切な協議が行われたら、「そういう話はやめよう」と言ってください。過去に「確かにその場ではそういう会話があったが、自分は何も言わずに黙っていたので合意はしていない」と主張する人がいました。しかし、沈黙は同意と公取委には解釈されます。さらに他の企業の人たちが「会合の場において黙っていたから、同意してくれたかと思っていた」と主張してくることもあるので、沈黙しているだけではダメです。急な話で適切な対応ができなかった場合は、会社に戻った後で法務部に相談してください。そして助言に従い、「協調的な話があったけれども、当社は当社として今後も独自の判断で営業を続けていきます」ということを電子メールやFAX、場合によっては内容証明郵便などで拒絶の意思表示をした上で、証拠として残る形にしておいてください。口頭だけでは後日、相手に「覚えていない」と言われてしまいます。

●予防策③ 役員心得

役員的心得です。私の過去の経験では、経営陣の意思に反してまで違法行為を行う従業員はいません。唯一例外があるとすれば、横領など個人的な利得の場合です。この場合はいくら経営陣が「やめろ」と言っても、自分の利益になるので、行ってしまう人がいます。ですが、カルテル・入札談合のように、自分の懐にお金が入ってくるわけではなく会社の利益にしかならない違反行為は、会社の経営陣が本気で「やめろ」と言えば、担当者はやめます。

それでもやめないなら、経営陣の本気度が伝わっていないか、あるいは、担当者が「このくらいはカルテル・入札談合じゃないよね」と勘違いをしていた場合です。この2つの理由ぐらいしか考えられません。ですから、「我が社ではカルテル・入札談合はやらない」と本気で言っていることが伝わる形で経営陣が意思決定をして、「こうしたらカルテルになる」「これは入札談合」ということを担当者が理解すれば、カルテルと入札談合は

防止できます。

つまり、コンプライアンス体制の必要十分条件は、経営陣の明確な意思の表明と研修の2つだけです。それほど経営陣の意思の持つ意味は大きいのです。経営陣の方も若い頃を思い出していただければ分かると思いますが、上司が何を考えているのか、どういう意向なのかについて常にアンテナを張っていたはずで、だから、仮に経営陣が口先だけで禁止と命じても、企業上層部のどこかにカルテルや入札談合を黙認する雰囲気がある限りは、従業員は経営陣の意向を付度してカルテルや入札談合を行うことになります。

経営陣として「違法な利益は要らない」「カルテル、入札談合による利益は要らない」「カルテルを回避したことによる損失は甘んじて受ける」といった意思決定をしていただき、メッセージとして発してください。そのときに、「法令遵守も大切だけど利益も大切だから、そこは両立させろ」とか「うまくやれ」とか、こういう言葉を使うと、従業員は、「うまくやれとは、バレずにやれということだな」と解釈し、むしろカルテル・入札談合に走ってしまいます。法令遵守と利益確保の優先順位を明確にする、利益確保の前提条件として法令遵守があることを明示する必要があります。一弁護士が私が役員クラスの皆さんに厳しいことを言っているのは重々承知していますが、役員の方の一言で企業文化が変わるので、あえて申し上げました。

以上です。ご清聴ありがとうございました。



刑事罰や社内懲戒処分の重さについて言及