

株式会社LSIメディエンスにおける 競争法遵守の取組み



株式会社LSIメディエンス
法務・コンプライアンス部長

山下 繁

第Ⅱ部講演では、LSIメディエンスの山下部長に「株式会社LSIメディエンスにおける競争法遵守の取組み」と題してお話いただいた。

山下氏は、自社が過去に独占禁止法排除勧告を受けた事例と第三者調査委員会が調査を行った事例とともに、その後の措置を紹介。また、現在法令遵守の基礎としている「営業行動指針」の内容について詳しく説明し、違反行為防止には「はっきり断る、応じない」「記録を徹底的につける」「疑問があったら即相談」の3原則を守ることを助言した。その上で、「コンプライアンスは油断なき継続と前進によってのみ実現する」と締めくくられた。

競争法コンプライアンスの考え方

●当社の歩み

まず、当社の沿革を簡単にご紹介します。当社は、1975年4月に(株)メディカルサイエンスとして設立しました。業界団体である日本衛生検査所協

会の会員です。1988年には臨床検査の事業会社3社が合併し、(株)三菱油化ビーシーエルとなりました。現在本社がある東京都板橋区志村でスタートし、2007年に臨床検査事業以外の会社と統合して診断薬事業、非臨床事業が加わって、社名を三菱化学メディエンスに改称しました。

2014年4月には、親会社である三菱ケミカルHD

グループ内の再編で親会社が三菱化学から生命科学インスティテュートになり、2019年8月に親会社の変更があり、PHCグループの傘下となりました。さらに2023年11月にPHCグループ内の再編があり、診断薬事業、創薬支援事業が切り出され、現在、最初の頃の受託臨床検査事業をメインで行っています。

●PHCグループの行動規範

PHCグループでは、経営理念、ビジョン、価値観を定め、それを実現するための指針としてPHCグループ行動規範を定めています。

当社では、その行動規範に従って事業活動を行っています。そこでは、①お客様への価値提供、②安全安心な職場環境づくり、③経営資源の保護、④社会的責任を果たすこと、を目指しており、適法かつ公正な事業活動の推進も謳っています。具体的には、公正な競争を行い、贈収賄及び腐敗行為を行わないということです。

公正な競争については、①私たちは公正かつ自由な競争を尊重し、提供する製品・サービスの品質と価値をもって誠実な事業活動を行います、②独占禁止法（独禁法）、競争法等や業界ルールなどの法令等を遵守し公正かつ自由な競争を行います、③競合他社と価格、コスト、生産量、取引条件等の情報交換や、競合、競争を制限する取り決めや合意またそのような疑いを招く行為を行いません、④競合他社を誹謗中傷しません、⑤お客様の適正な選択を歪める恐れのある不当な景品やサービス等の提供、及び寄付を行いません、と記しています。

贈収賄及び腐敗行為の禁止については、①私たちは公正かつ誠実な事業活動を行い贈収賄や腐敗行為を決して許容しません、②公務員、政府関係者、医療従事者、医療機関等及びその他の第三者に対し、直接または間接を問わず不適切な金銭の支払いや便宜の供与は行いません、③国・地域の慣習・文化を尊重した贈答品・飲食・接待・娯楽の提供等は許容しますが、法令等及び社内規定等に則り華美過大でなく社会的儀礼として認められた範囲とします、④収賄や腐敗行為を行う代理店やコンサルタントとは取引をしません、というこ

とを宣言しています。

●コンプライアンス指針

そのような行動規範のもと、法務コンプライアンス部門としてグループのコンプライアンス方針を毎年定めています。

2026年の方針では、PHCグループがValuesの1つとして掲げる「高い倫理観」に基づき、独禁法遵守、不当な顧客誘引の禁止、贈賄禁止、その他に「中小受託取引適正化法」遵守など8項目を定めています。

これに従い当社では、独禁法遵守については、この後説明する営業行動指針に、不当な顧客誘引の禁止については、公正競争規約に従うとしています。

違反事例と是正措置

●2003年独禁法排除勧告

ここからは、当社で起きた独禁法違反の事例を紹介します。

1つ目は、2003年に独禁法排除勧告を受けた事例で、以下のような経緯でした。

2002年3月、公正取引委員会（公取委）による立入検査がありました。初日は本社を含め4～5か所の営業所で朝9時頃ほぼ同時に公取委の職員による立入調査・検査が行われました。ほぼ寝耳に水でした。当時、私はその対応に関わっていませんでしたが、社内が慌てふためいていたのは記憶しています。

その後、非常に多くの担当者が公取委に呼ばれて事情聴取されました。当時、リニエンシー制度はなく、基本的には独禁法違反行為はしていないという否認の方針で事情聴取を受けていたと記憶しています。いまではあり得ない対応ですが、当時は事情聴取のために長い時間拘束されて、供述録取書に拇印を押さざるを得ないといったようなことがあったと推察されます。

結果的には、1都1府2県に所在する国公立病院が発注する臨床検査業務受託において、もともと

と取引していた会社が引き続き受注すべきものとし、新規発注は入札に参加する会社同士が参加した話し合いによって受注予定者と受注価格を定め、それ以外の者は受注予定者がその価格で受注できるように協力するといった合意をしていたと認定されました。

そういった合意は当該取引分野における競争を実質的に制限していると判断され、独禁法第3条違反、不当な取引制限、入札談合であったとされて排除勧告を受けました。

当時は、この勧告という行政処分を応諾するかどうかは企業で判断できたのですが、当社は応諾しました。このときは、当社を入れて7社に排除勧告が出され、そのうち1社が応諾せずに裁判所の判定となりましたが、結果的には応諾することになりました。

●2003年以降の是正措置

この違反を踏まえて行った是正措置が、次の4点です。

- ①取締役会決議と文書による通知……排除勧告とされたことに関しては今後行わないと取締役会決議を行いました。
- ②代表取締役を委員長とするコンプライアンス委員会の設置……このコンプライアンス委員会はいまも続けられています。
- ③社内規程の整備、策定……社内規程の整備、策定では、競争法に関わることを企業倫理綱領、

公正取引規程として定めています。

- ④弁護士による「独占禁止法遵守と危機管理」等と題する講演……弁護士による独禁法遵守と危機管理等に関する講演を行い啓発しています。

ただ、こうした是正措置を講じたものの、10年後にまた似たような問題が社内で発覚することになりました。

●2012年第三者調査委員会による調査

2012年に、再び独禁法違反疑いの事例が発覚しました。

調査のきっかけは2012年夏、業務上、何か問題はないかと全社的に総点検を行ったことでした。その中で1人の営業担当者から、違反ではないのかといった疑問が呈されたので法務グループで、当時は私と上司の2人で調査しました。

調査対象は、この時点では臨床検査事業の営業部門でしたが、最終的にはそれ以外の事業の診断薬や非臨床事業にも拡大して調査しました。調査する中で、問題点がいくつかあり、それを弁護士に相談したところ、徹底した調査が必要との助言をもらいました。親会社からもそのような指示がありました。そこで外部弁護士2人、親会社1人からなる調査委員会を立ち上げて調査しました。

調査結果は、入札談合という行為が形を変えて残っていたということでした。2003年の事例では競争事業者間で話し合いをしていたのですが、今回は発注者を介した意思の疎通、合意形成されている

ことが分かりました。2002年時も、それまで取引していた業者が引き続き受注予定者になるという暗黙の了解がありましたが、発注者側にもそうしてほしいという意向があったということです。そうした既存業者への継続発注希望という発注者の意向に徹底的に従うという受注側の状況は、実は変わっていませんでした。

今回は競争事業者間では直接のやり取りは行っていなかったのですが、発注者を介して間接的に合意形成されていました。すなわち、暗黙の合意による談合が成立していたと調査委員会は判定しまし



自社の競争法遵守の取組みを紹介する山下氏

た。この発注者を介した談合を我々は「縦の談合」と呼んでいましたが、ここを徹底的に直さなければならぬと考えました。

●調査後の措置

調査の最初の2～3か月は、延べ100人の従業員にヒアリングをしたり、資料を確認したりしました。その後、確定した段階で独禁法違反行為との決別宣言を取締役会で決議しました。経営層がしっかりと関与して決意を持って取り組むことは、極めて重要なことです。

また、日本衛生検査所協会へは当社から役員、委員を派遣していましたが、当時の役員、委員が営業担当者だったことから改選して、営業担当でない人を役員、委員として派遣しました。

そしてここが一番大きかったと思いますが、営業行動指針を策定しました。これはバイブルとして現在も活用しています。

また、日常業務では記録を残すことが極めて重要で、後から記録を作成してもまったく意味がないため、リアルタイムで記録を作成しなければなりません。そのため、営業日報などを活用して記録を残す必要があります。そこに書かれた内容は営業管理部門と我々法務でチェックしており、さらに、営業行動指針を浸透させるために定期的に研修会を行っています。

●社内規程体系

独禁法について当社は以上のような形で取り組んでいましたが、公正競争規約、不当な顧客誘引違反防止についての取組みの1つのきっかけになったのは2019年の親会社の変更でした。

三菱ケミカルHDグループからPHCグループになりましたが、PHCは医療機器メーカーであるため医療機器業の公正取引協議会に属しています。

医療機器業の公正取引協議会、公正競争規約では飲食の提供、金品の提供の整理が厳格に定められており、その体制を強化せよとPHCから指示がありました。それを受けて医療機関等への対応に関する規程を設け、同レベルの運用をしています。

当社の社内規程の体系としては、独禁法関係は

2003年当時を作成した公正取引規程と2013年に制定した営業行動指針に基づいて取り組んでいます。

一方、公正競争規約については、医療機関等への対応に関する規程を定めるとともに、対医療機関だけでなく、実際の接待交際費全般の決裁の運用ルールとして決裁基準を設けてコントロールしています。

●教育・研修体制

教育・研修の体制として、当社では営業行動指針の研修を毎年1～2回、行っています。

制定した2013年当時は営業行動指針を浸透させることに注力していたので、年2回、大きな営業部がある全国8か所に講師が赴いて研修しました。新型コロナウイルス感染症拡大後は、現地に赴くのが難しくなって年1回に縮小され、ウェブでの研修となりましたが、できる限り対面で行うことが重要だと考えています。

また、2013年の最初の頃は、一番営業担当者が多い首都圏では、営業日でない日曜日に全員本社に集めて行いました。首都圏の営業担当者は100～200人規模ですから2回に分けて行いました。

この研修の最初の頃は、東京開催では社長も出席して訓示しました。地方開催の研修会では営業担当役員とコンプライアンス担当役員、もしくは代理で部長職が必ず参加して、それぞれ訓示しました。

このように経営層から、これはしっかり守らなければならないと意思表示してもらうことで、担当者に法令遵守に関してしっかり目を向けてもらう効果があったと思っています。

講義は弁護士に行ってもらい、きちんと理解しているかどうかについて現在も年1回小テストで確認するようにしています。最近では1月、2月頃に行っており、今年の講義内容は主に独禁法上問題となる情報交換についてでした。

LSIMグループ営業行動指針



●営業行動指針の構成概要

このように、当社では営業行動指針が柱となっ

ているため、その内容を説明します。

指針の構成は、①位置づけ、②独禁法遵守（解説）、③具体的ケースの検討、となっています。指針の位置づけでは、社内規程やポリシーとの関係が定められています。

具体的ケースの検討では、全部で39のケースを示しています。業者間での問題（9ケース）、発注機関との関係における問題（20ケース）、その他（10ケース）の分類です。これは当社で実際にあった話に基づいています。構成概要として第4、第5もありますが、こちらは実際にどういった罰が下るのかといった内容です。

●独禁法の目的

営業行動指針の第2に設けている独禁法の遵守で最初に触れるのは、独禁法の究極の目的です。独禁法の目的は、皆さんもすぐに「公正かつ自由な競争を促進する」と答えるでしょうが、では、なぜ公正かつ自由な競争を促進するのかについて考えたことはあるでしょうか。

独禁法第1条に「私的独占、不当な取引制限及び不公正な取引方法を禁止し、事業支配力の過度の集中を防止して、結合、協定等の方法による生産、販売、価格、技術等の不当な制限その他一切の事業活動の不当な拘束を排除することにより、公正且つ自由な競争を促進し、事業者の創意を発揮させ、事業活動を盛んにし、雇用及び国民実所得の水準を高め、以て、一般消費者の利益を確保するとともに、国民経済の民主的で健全な発達を促進することを目的とする」と記されています。

すなわち、独禁法の最終的な目的は、一般消費者の利益を確保し、国民経済の民主的で健全な発達を促進することです。

我々は事業活動を行うに当たって、消費者がより良い製品をより安く買えるようにするために、各事業者が切磋琢磨しており、それにより市場が発達していきます。その際に、例えば、入札談合によって利益を得られるのは誰かを一度考えてもらいたいと思います。入札談合をすれば受注する業界の人々は利益を得る、また損をしない構造を構築できるかもしれませんが、業者間の競争が止

まれば一般消費者は本来ならば安く買えた商品が高く買うことになったり、非効率な企業を温存することでイノベーションは停滞し、結果、粗悪品しか買えなくなるといった状況になります。ですから、独禁法は会社の利益ではなく一般消費者や国民経済を守るという観点で考えられているのです。

●不当な取引制限

独禁法で禁止されていることとしては私的独占、不当な取引制限、不公正な取引方法などがあります。特に不当な取引制限に関しては、事業者間での合意を持って認定されます。その合意では、明示か黙示かを問わないということがポイントです。暗黙の了解も合意であると認定されます。

また、直接会って話すだけでなく、電話やメールなどの手段も問わないということです。

さらに気をつけたいのが、直接的なやり取りに限らない、発注者を介したものも違反に含まれます。

●事例1（競争事業者間）

そこで、営業行動指針で挙げている具体的ケースについてご紹介します。まず、競争業者からの受注協力要請のケースです。

乙病院発注業務の入札等について競争業者甲社の営業担当者Aから「今度の乙病院の入札はよろしくお願いします」という言い方で受注への協力要請を受けた場合。この「よろしくお願いします」をどのように解釈するかについては、法務からは曖昧な表現であっても受注協力要請と認定される可能性が極めて高いため、これは受注協力要請と判断して対応するように、と話しています。

独禁法上の問題として、競争業者と共同して受注予定者を決定して競争を実質的に制限することは、不当な取引制限に当たります。また「よろしくお願いします」という言い方でも、通常、単なる挨拶だとは判断されないということです。一般競争入札への参加挨拶に過ぎないと主張したとしても、性善説で認められる余地はほぼないと考えたほうがよいと思います。

公取委の考え方は、甲社が受注したいので乙社

は甲社より高値で入札してほしいという裏の意図があったということになります。そして、そのことは言われた側も分かっていると認識されます。

では、どう対応すべきかですが、「よろしく願います」と言われたら、その場で「そのような要請には応じられません」とはっきりと拒否することが必要です。また、入札に参加するに当たっては、当社独自の判断で入札価格を積算して決定したことを記録として残すことが大事です。

繰り返しますが、必ずすべきことは、要請を明示的に拒否することです。甲社の受注に協力したと疑われる価格、すなわち合理的説明のつかない高値での入札はしないことで、要請を受けた事実と対応を営業日報に必ず記録しておくことです。

この事例は典型的な、いわゆる「横の談合」と呼ばれるものです。

●事例2（競争事業者間と発注機関）

続いて、受注意欲のない案件への入札等参加要請があった場合。相手方から形だけ入札に参加してほしいとの要請を受けた場合で、当社が受注している案件ではないものです。

内容と背景は共通で、1つは競争業者からの要請、もう1つは発注機関からの要請という2つのケースがありました。

形だけ参加して、甲社の受注に協力したということで独禁法違反の恐れが当然出てきます。もし甲社に受注させるために入札価格を調整して高値にしたのなら違反です。価格調整の要請はなかったものの、自発的に入札価格を高値にしたならそれも問題になります。ましてや、他の案件の受注と引き換えに入札で協力をするといった取り決めがあったとすれば、これは最も行ってはならないパターンになります。

一方、発注者から入札の参加要請があったケースで、独禁法違反のほかの追加リスクを考えると、発注機関が国や地方公共団体、独立行政法人等の特定法人が運営する病院だった場合、入札談合等関与行為防止法（入談法）違反となる可能性があります。入談法は官製談合防止法とも呼ばれておりますが、発注機関の職員の違反行為は大きく4

つの類型に分かれています。

1つは入札談合をするようにと明示的に要求や示唆をすること、2つ目は明示的な要求はしないが、入札談合をしてほしいといった示唆や助言をすること、3つ目は予定価格等の秘密情報の漏えい、4つ目は特定の事業者の入札参加などの便宜を図ることです。

こうした発注機関側の誘いに応じて我々が関与すると、本来、我々は民間業者なので、この法律で問われる身分ではないのですが、身分なき共犯として罪に問われる恐れがあります。

違反とならないようにするための対応ですが、そのような要請があったときは「要請には応じられない」ことを明示して拒否することです。

そして入札に参加する場合は、独自の判断で入札価格を設定することです。当然、入札参加を要請してきた担当者と調整してはなりません。あるいは、入札に参加しないという判断もあります。そのときには、独自の判断で辞退するとし、辞退の理由もしっかりと記録として残しておきます。つまり、受注参加要請の対象者である甲社を受注させるための辞退ではなく、あくまで独自の判断によるものだということをしっかりと記録しておくということです。

営業行動指針研修で最初の頃は、営業の若手などは「そのようにはっきり断れません」と話していました。そのときは「上司に相談します」と伝えて持ち帰ってくださいとアドバイスしていましたが、いまは若手も含めて自分で拒否する、断ることを徹底して行ってもらっています。

記録の残し方ですが、入札に参加した場合、売上がいくらに対してコストがいくらで粗利を確保するためにこの入札価格、といった書き方をするのがよいと思います。

辞退の場合は、まず発注機関の担当者から業者切り替え不可の意向を示され、協力を断ったものの、仮に当社が落札しても発注者側の協力が期待できず業務の円滑な遂行が困難と判断し、当社の営業戦略上の合理的判断で入札参加を辞退した、といった書き方になると思います。もちろん、コストがかかるので採算が取れない、という理由で

辞退することも合理的だと思います。

●事例3（発注機関）

次に、発注機関から仕様書等の作成依頼があった事例です。10年以上前のことです。

具体的には、乙病院発注業務の入札等について、乙病院の検査技師長Bから本来発注機関が作成すべき入札仕様書等の起案や検討を依頼された事例でした。なぜ危険かという点、発注機関が特定の業者に仕様書の起案を持ちかける場合、その特定業者に受注してもらいたいという意図があるからです。仕様書等の作成依頼には、絶対に応じないことが基本方針となります。

しかし、行ってよいこととして、当社の受注意欲を示すとか、技術的特徴をアピールするまでに留めてくださいと助言しています。それはあくまで営業活動として当たり前の行為なので、そこまでは行ってよいと話しています。

最終的に仕様書の内容が良いか悪いかは発注機関側が判断することなので、そこには一切立ち入らないようにしたほうがよいでしょう。

たまたま一昨日の営業日報のチェック中に、仕様書ではありませんが、病院側から業者間の比較検討資料を作成したのでチェックしてほしいという依頼を見つけました。

これはあくまで病院の内部資料で、仕様書という名目ではなかったのですが、本来は病院が自分たちで作成して考えるべき話であり、我々が関与すると非常にリスクがあると判断し、あくまでそこに書かれている当社に関する情報が正しいかどうかのチェックは問題ありませんが、それ以外のところについてコメントはしないように指示しました。これは日報のチェック機能が働いた好事例だったと思います。皆さんもこういった細かな部分まで注意してください。

●事例4（発注機関）

次に、発注機関から価格の指示や減額要請があった場合です。具体的な価格で入札してくださいと指示があったケースと、入札価格を減額してくださいと要請があったケースの2つです。予定

価格や他社価格が提示されたところは同じですが、違うのはタイミングで、入札前に指示されたか、入札後に指示されたかです。

それに対する基本的な考え方は、前の事例と同じです。競争業者と意思を通じて受注予定者や入札価格を決定すると、違反になります。発注機関の指示に断ることなく従った場合は、暗黙の合意とみなされるリスクがあり、これも問題があります。他方で、当社が独自判断で入札価格を設定した場合は違反となりません。官製談合防止法についても同様です。

この事例の法的な観点でのリスクは、入札前でも後でも、独禁法違反と入談法違反になるのは同じですが、入札の効力としては入札前に関しては独自判断で入札に参加すればリスクは軽減できると考えています。

他方で入札後は、独自の判断は入る余地はないので、これは問題ありとして無効となります。ここは独自の判断で差し替えることは絶対にできませんので、注意してください。

国も民間も発注形態は、競争入札もあれば随意契約もあると思います。随意契約の場合、見積り合わせという形で競争が行われますが、基本的に見積り合わせでは、どのようなルールになっているのかが分からないので、こちらは法務に事前に相談してほしいと思います。

記録として残すべきことは、まずは相手から指示や要請を受けた日時、そして内容、それに対して自分たちはどう返答したかです。いま当社で求めているのは、拒否の意思表示をしなさいということで、拒否しましたという形で記録を残すことです。後からではなく、その日のうちに残すように指示しています。入札価格の算出根拠も残すようにしています。

●事例5（その他）

具体的ケースの検討において、その他の分類事例として紹介しているのは、臨床検査事業ではこのような事例はあまりありませんが、診断薬事業であった事例です。

乙病院が一般競争入札で当社機器を購入予定、



営業行動指針を詳細に紹介する山下氏

A代理店、B代理店が応札予定で、AとBの間でAを受注予定者にする合意をした事例です。しかもBが入札を辞退する代わりに当社→B→Aという流通経路でBの利益を確保してほしいというものでした。本来はAとBが入札で争うのですが、Bが入札に参加しないで下請けに入るようなスキームです。

これは典型的な入札談合で、AとBの間で受注調整が行われた事例です。

当社のリスクとしては、そもそもこのスキームは当社が関与しないと成立しないため、当社も独禁法違反の共犯となる恐れがあると判定しました。そこでB代理店に対し、利益確保に配慮した仕切価格を設定することはしないと宣言しました。入札辞退の代理店を経由したスキームへの協力も違反だということです。

公正競争規約遵守

●衛生検査所業公正競争規約

続いて、公正競争規約の遵守についてお話しします。当社は冒頭に申し上げたとおり、衛生検査所業公正取引協議会の会員として衛生検査所業の公正競争規約に従っています。同時に、PHCグループが所属する医療機器業公正競争規約も拠り所にしています。

基本的な考え方は、皆さんの卸売業公正競争規約と一緒にと思いますが、衛生検査所業と医療機器

業ならではの特徴的なものもあるので紹介します。

衛生検査所業公正競争規約では真空採血管などの検体を運搬する以外の目的で使える容器類の無償提供を制限しており、具体的に厳しく定められています。これらの容器類の提供制限遵守については、当社もかなり苦勞し、5年ぐらい前によく是正が完了しました。

また3、4年ぐらい前に、オンライン検査サービスに関する物品や便益等の提供について新たに運用基準が定められ制限をかけています。

●医療機器業公正競争規約

医療機器業公正競争規約では、飲食提供や寄付の制限について、非常に細かい運用基準が定められています。

飲食等の提供ルールでは、医療機器業公正競争規約の運用基準に従って医療機関等への対応に関する規程を定め、当社のルールとしています。

いわゆる、会食目的で会うことを禁じているのが基本の考え方です。

提供可能なのは、あくまで通常の営業活動に伴い、ついでに飲食を共にしますという形です。つまり、自社製品・サービスの説明が目的の場合です。その場合、1人1万円以内です。もしくは説明会、会議、講演会、セミナー等を開催中に提供する茶菓子、弁当です。こちらは1人3000円以内です。あとは通常の情報提供・収集活動、営業活動とは異なる目的ということで、講演会等の懇親行事の参加者に対する飲食の提供、講師に対する慰勞のための飲食の提供などに限られます。こちらは1人2万円以内です。接待目的だけの飲食、二次会、娯楽・金品の提供も禁止されていて、当社もこの基準でいま運用しています。

まとめ

以上、お話ししたことをまとめさせていただきます。各事例紹介でもお話ししたように、取ってほしいアクションは次の3つです。

まずは、「はっきり断ること」「誘いに応じない

こと」です。もしかすると、これはリスクがあると感じた場合は必ずその場で明確に拒否してください。断固とした態度が必要です。

2つ目は、「記録を徹底すること」です。これは自分の身を守るために、絶対に必要な行為です。

この2つが意味するのは、黙っていても曖昧な態度を取っても、合意と受け取られ得るので、きちんと意思を表明してくださいということです。その場で黙っていることは絶対にしないでくださいと繰り返し社員に話しています。そして、きちんとその場で拒否した場合は、拒否した事実と経緯を記録として残すことが重要になることを覚えておいてください。

また、発注者経由での要請、あるいは婉曲적인ほめかされた場合でも談合になるので、記録を徹底的につけることが必要です。

そして「これは、どうかな？」と少しでも疑問に思ったら、すぐに法務や上司に相談してください。これが3つ目です。裏を返せば、黙っていることは悪いことをしているという前提となり、黙っている人を会社は守りませんということです。

黙っていて問題があると、コンプライアンス違反が発覚した場合、会社はその人を守れないのではなく、守らない。そのように、うちの経営層は明確に示しています。繰り返しますが、守れないのではなくて、守らないのです。

守らないので、いまりニエンシーもそうですし、日本版司法取引においても、贈賄事件でMHPSの取締役は罪に問われましたが、会社は罪には問われなかったといった事例もあります。会社としては「(黙っていたら)そういった形であなたを見捨てます」とはっきり表明しています。そうならないためにも、必ず「報告」「相談」「記録」をするように、と話しています。

また、当社は2度の独禁法違反の事実がありました。2回目があったということは、歴史は繰り返されたとも言えますが、幸いにして3回目は起こっていません。これがまた起こるかどうかは、当事者の意識次第だと思います。

法令違反をしなければ成り立たないような事業はもう必要ない、法令違反は時代遅れであること

をはっきり念頭においていただきたいと思います。

コンプライアンスは利益獲得に勝る、ということです。コンプライアンス違反をするぐらいなら利益は要らない、と経営者の皆さんはしっかりと肝に銘じていただきたいと思います。

最後に、「コンプライアンスは油断なき継続と前進によってのみ実現する」ということを皆さんへのメッセージとさせていただきます。

以上で本日の話を終えさせていただきます。ご清聴、誠にありがとうございました。

質疑応答

質問 入札価格設定の合理的根拠を示して記録を残すという部分ですが、実際御社では年間どれくらいの記録が残されており、中身のチェック体制はどうなっているのかをご教示ください。

山下 恐縮ですが、いま発注機関からそういう要請がそもそもないため、実際の積算記録は事業本部で持っていて私のほうでは把握していません。ただし、入札に当たって営業は、どういった理由で参加するのか、価格設定したのかといった収支計算書を残していますので、もし何かあった場合はそちらを参照することになります。



山下氏に質問する聴講者