

NTT Group Confidential

重要法令ハンドブックシリーズ 第2編

営業担当者のための、日、米、EU法

競争法ハンドブック

はじめに

巨大プラットフォームの登場により、米国、EU、日本などの各国において競争法の違反やその懸念が紙面上をにぎわせています。

競争法とは、市場経済において健全で公正な競争状態を維持するための法律です。国や市場の状況により法執行の内容が変わったり、違反した場合の制裁の軽重が変わることがあります。

NTTグループのグローバルビジネスの拡大により現在、世界89の国と地域にビジネスを拡大し、グローバル再編成により、さらに大きくビジネスを拡大していきます。

ビジネスを拡大していく上で、これまで以上に競争法を意識し、競争法違反によりビジネスの拡大を後退させることがないようにしなければなりません。

本ハンドブックは、グローバルに営業活動に携わる社員の方が日常業務に活用できるよう、具体的な設例を用い、分かりやすく競争法に違反しないですむようにとの思いで作成しました。本ガイドブックが皆様のビジネス遂行の一助になれば幸いです。

各国のすべての法令を必ず遵守してください。

2022 Spring

販売企画

Q1	バンドル販売、セット販売（抱き合わせ販売）	P4
Q2	代理店への販売価格の指示	P5
Q3	競合他社との販売価格等の取り決め	P6
Q4	代理店への取引先、販売方法、販売地域の制限	P7
A	やるべきこととやってはいけないこと 競合他社全般への対応	P8
B	やるべきこととやってはいけないこと 一般的なコミュニケーション	P9
C	やるべきこととやってはいけないこと 業界団体への参加	P11

提案

Q5	コストを大きく下回る価格設定	P12
Q6	入札案件での競合他社との事前相談（談合）	P13
Q7	競合他社の営業担当者との会合	P14
Q8	見積りの競合事業者への相談	P15
Q9	RFPの仕様	P16
Q10	応札の留意点	P17
Q11	コンソーシアムによる応札の留意点	P18
D	やるべきこととやってはいけないこと 価格設定	P19

受注・契約

Q12	落札したコンソーシアムへの参加等	P20
E	やるべきこととやってはいけないこと 落札したコンソーシアム	P21

調達

Q13	サプライヤに対する当社への販売価格より安価販売の制限（最恵国待遇）	P22
F	やるべきこととやってはいけないこと 調達に関する留意事項	P23