

## International DRAM Cartel Lands Foreign Executives in Prison

In its continuing assault on international cartels, the US Department of Justice (DOJ) announced recently that three Korean executives have pled guilty and will serve between seven and eight months in prison for their role in a price fixing conspiracy. The three executives, from Samsung Electronics Company Ltd., a Korean corporation, took part in a worldwide cartel that fixed the price of Dynamic Random Access Memory (DRAM) chips, used in computers. Samsung's damage from the exposure of the cartel activity, however, extends well beyond these three executives. Earlier Samsung Electronics Company, Ltd. and its U.S. subsidiary, Samsung Semiconductor, Inc., pled guilty to price fixing charges and agreed to pay \$300 million for their role in the conspiracy. The Samsung settlement was the largest since 1999 when Hoffman LaRoche, Ltd., headquartered in Switzerland, paid \$500 million to settle charges of fixing vitamin prices.

This is the latest in a long line of governmental crackdowns on international cartels. Over the last decade, the government has imposed almost \$2 billion fines on international conspiracies in a wide variety of markets, including rubber, marine construction, polyester, and industrial diamonds. The DOJ estimates that since 1998 approximately 50% of the defendants in corporate antitrust criminal cases were foreign based corporations, including a number of Japanese companies.

Much of the government's recent success in exposing international cartels can be traced to the DOJ's Leniency Policy. The Leniency Policy creates a very strong incentive for cartel members to "turn in" other companies by granting amnesty to the first company that reports price-fixing to the government. In the most recent period in which it released statistics, the DOJ received an average of three reports per month from firms seeking amnesty.

Firms engaged in price-fixing face numerous legal battles. In addition to jail time for executives and criminal fines for the company, exposure of the cartel often leads to very expensive civil litigation. For example, \$2-3 billion was paid in the US to settle class action suits against vitamin manufacturers. Over \$530 million was paid by manufacturers of corn syrup, and over \$200 million by manufacturers of linerboard, to settle antitrust class actions.

To avoid this exposure, companies doing business in or with the U.S. need to train their employees to avoid improper contacts with competitors on pricing, marketing, customer relationships or other competitive issues. A strong compliance and training program can avoid these serious antitrust issues or terminate them before they cause too much damage.

## 国際的DRAMカルテルにより外国人幹部逮捕

アメリカ司法省は、国際カルテルの取り締まりを進める中、DRAMチップの国際的価格操作の罪でサムソン電子社の3人の韓国人幹部が有罪を認め、懲役7ヶ月～8ヶ月の刑に処されると発表した。サムソン電子社の損害は、幹部逮捕以上のものである。サムソン電子社とそのアメリカ子会社は、有罪を認め3億ドルの罰金を支払うことに同意した。これは、1999年にスイスのロシュグループが、ビタミンの価格協定のため有罪となり、5億ドルの罰金を支払った司法取引以来、最大規模のものである。

これは、多々ある国際カルテル取締りのなかで、最近の事例である。ここ10年間で、アメリカ政府は、ゴム業界、船舶製造業界、ポリエステル業界、産業用ダイヤモンド業界等の取り締まりで、20億ドルの罰金を徴収した。アメリカ司法省の推定によれば、1998年以来、反トラストにより被告になった企業の内、約5割は日本も含め、外資企業である。

アメリカ政府の取り締まり成功のかけには、リーニエンスリーパーがある。それは、最初にカルテルを司法当局に通報した企業は、特別措置を受けられるというものである。最近発表された統計では、アメリカ司法省に、平均一月に3件、特別措置を求める企業から通報を受けている。

価格協定を結ぶ企業は、多々の問題に直面する。企業幹部の逮捕、罰金以外に、企業は、裁判費用が高額な、民事訴訟に持ち込まれることもある。例えば、アメリカの団体訴訟の和解のため、ビタミン生産企業は約20~30億ドルの和解金を支払った。またコーンシロップ生産会社は、5.3億ドル以上、外装ライナー生産会社は、2億ドル以上、団体訴訟和解金を支払った。

この問題を防ぐため、アメリカでビジネスをする企業は、社員教育の一環として、競争相手企業との不適切な価格、マーケティング、客との関係、他の競争点の相談を控えるべきであることを、研修させる必要がある。適切な法令順守基本規定、研修プログラムにより、企業が、独占禁止法を侵すことを防ぎ、また、被害を最小限に食い止めることができる。

## Joint Ventures and Antitrust - Do's, Don'ts and Maybes

Joint ventures are an increasingly important method of doing business. By some estimates, they account for one quarter of all business. But the United States' antitrust laws limit the ways in which competitors can collaborate through joint ventures. A recent United States Supreme Court decision, *Texaco, Inc. v. Dagher*, 547 U.S. \_\_\_ (2006) has provided guidance on which joint ventures may create antitrust problems.

The Supreme Court case was based on the area of antitrust law that is most applicable to joint ventures, prohibitions on agreements that restrain trade. This rule is designed to prohibit competitors from forming agreements that eliminate or significantly reduce competition. Some of the more serious violations include competitors' agreements on pricing, agreements to divide up territories (for example company A agrees not to expand into states X and Y, while company B agrees not to expand into state Z), and agreements to restrict production.

Because joint ventures often involve collaboration between competitors, the formation and operation of joint ventures requires caution to avoid antitrust problems. Courts have determined that some types of agreements, such as those that fix the price of products, almost always harm customers and thus will generally be deemed antitrust violations. However, other categories of agreements could benefit or harm consumers, and the individual circumstances and facts of each case need to be examined carefully.

The following simple rules can provide general guidance on the joint venture issues that may raise antitrust concerns. The following lists examples of activities that almost inevitably violate the law (Red Light); activities that generally pose little risk of violating antitrust laws (Green Light), and activities that may or may not create antitrust liability and require fact-intensive legal analysis (Yellow Light). Because joint ventures come in many varieties and are generally highly complex transactions, antitrust counsel should always be consulted regarding their formation and operation.

[Continued on next page]

## 合弁事業と独占禁止法

合弁事業は、ビジネスにおいて益々重要になってきています。ある調査では、それがビジネスの4分の1を占めるという予測もでています。しかし、アメリカ合衆国における独占禁止法は、企業の競争相手企業との合弁において限界があります。最近のアメリカ合衆国最高裁判所の判決で、*Texaco, Inc. v. Dagher*, 547 U.S. (2006) 合弁事業における独占禁止法の問題点が、以前より明らかにされました。

その最高裁判所の判例は、合弁事業において、関係する独占禁止法の領域においてであり、貿易を制限する合意。この法律は、企業間の競争をなくす、または減らすような合意を禁止する目的のものである。いくつかの重要な法律違反は、競合会社間の価格操作、テリトリーの分割の合意(例: A社が、X州とY州に進出しなければ、B社はZ州に進出ししないという合意)、そして生産数量の操作の合意である。

合弁事業は、頻りに競合会社間での合意があるため、展開していく中で独占禁止法に触れる点での注意が、必要となってくる。裁判では、あるタイプの合意、例えば、価格操作のように、常に消費者の不利益になるような事は、独占禁止法に触れる。しかし、他のタイプの合意は、消費者の不利益になる場合と、利益につながる場合とがあるので、個々の状況に合わせて注意深く見ていく必要がある。

次に述べるのは、合弁事業において、独占禁止法に触れる恐れがある基本的ルールである。まず、常に必ず法律違反に当たる活動(赤信号)、ほとんど独占禁止法には触れることはない活動(青信号)、そして、あいまいなため、法的調査の必要性があるもの(黄信号)、となる。合弁事業は、様々な形態があり、複雑な処理を要するので、必ず独占禁止法の弁護士に相談することを勧める。

[次のページで続けられる]

## Red Light

**Agreements to Fix the Price of Products Not Related to the Joint Venture** – While the parents of the joint venture can set prices for the products that the joint venture produces, any agreement between the parents to set prices for products not related to the joint venture would likely violate the antitrust laws. When Toyota and GM formed a joint venture to produce cars, the joint venture was found to be lawful. However, if the two automakers had agreed on the pricing of vehicles not produced by the joint venture that likely would have been a violation of the antitrust laws.

**Agreements to Divide Territory for Products Outside of the Joint Venture** – If the parents to a joint venture agree to divide up territories or refrain from entering a certain territory with regard to products not related to the joint venture, this is a *per se* violation of antitrust law. For example, if as part of a joint venture between two gas companies that operate in the western United States, one agreed not to sell in the Northeast while the other agreed not to sell in the Southeast, the companies' agreement would very likely violate the law.

**Agreements to Limit Production Outside of the Joint Venture** – Agreements to restrict production are viewed by antitrust law as the equivalent of price fixing and are generally *per se* illegal. Thus, the mere fact that companies are engaged in a joint venture will generally not permit them to agree to limit production outside of the venture.

## Yellow Light

**Agreements Between Parents of the Joint Venture Not to Enter into a New Business that Will Compete with the Joint Venture** – Agreements not to enter a business or a territory are problematic under the antitrust laws. However, the parties to a joint venture may not be willing to create the venture if they are worried that each may attempt to compete with the joint venture and not support it fully. When intellectual property such as know-how or trade secrets are given to the joint venture, the need for restrictions might be even greater. When a restriction on competition may be necessary to allow the venture to operate, the restriction may or may not be unlawful, depending upon its overall effect on competition. In such cases, a competitive analysis may be necessary. Such an analysis might include an examination of the competitive structure of the market, how the joint venture will change the market, and the degree of difficulty a new firm would face if it attempted to enter the market.

[Continued on next page]

## 赤信号

### 合弁事業と無関係の製品の価格操作

合弁事業における親会社は、合弁による生産品の価格決定をする権利はあるが、合弁事業とは無関係の製品を価格操作すれば、それは独占禁止法に触れる。トヨタとGMが、合弁時に生産した車については、価格決定の権利があるが、合弁には無関係の車の価格の操作は認められない。

### 合弁事業外製品についてのテリトリー分割の合意

合弁事業の親会社が、事業外製品に対し、テリトリー分割や進出抑制の合意をした場合、それ自体、独占禁止法に触れる。例えば、石油会社二社が、米国内西部に合弁事業展開した場合、一社が北東部の事業展開をせず、もう一社が南東部事業展開をしないことを合意した場合、それは、独占禁止法に触れる。

### 合弁事業外の生産数量操作の合意

独禁法の観点からみると、価格操作と生産数量操作は、両方それぞれ自体、同等に法の侵害にあたる。合弁事業が、合弁外製品に対し、生産数量操作の合意を認めることにはならない。

## 黄信号

### 合弁事業における親会社が、その事業に対する競合ビジネス進出を控える合意

事業展開の抑制、またはテリトリーの進出抑制は、独禁法において問題がある。しかし、合弁事業の親会社が、相手企業が合弁事業の支援よりも、将来的に競合相手になる恐れがある場合、最初の過程で、合弁の同意をしないかもしれない。特に、親会社が、技術情報と知的財産を合弁事業に与える場合、制限の必要性が増すかもしれない。親会社の競争制限が必要な場合、その制限を許可するか否かは、市場における総合的観点による。その場合、その競争の分析が必要となるかもしれない。その分析は、市場における競争構造、合弁事業による市場の影響、そして、一企業がその市場に参加を試みた場合の難易度を測るというものになる。

[次のページで続けられる]

**Agreements that the Joint Venture Will Not Enter into a Market that Competes with the Parent** – The same concerns are raised as above. Such agreements are generally not favored, but such an agreement may be necessary for the venture to form.

**Joint Ventures For Only Some Functions (e.g. Marketing and Sales)** – By sharing certain functions, joint ventures can save costs which can increase competitiveness. However, the sharing of such functions could eliminate competition. A market analysis may be necessary to determine legality.

**Joint Ventures Between Firms with High Market Share** – Joint ventures between competitors by their nature eliminate competition. Whether that outweighs the efficiencies created by the venture requires a detailed market analysis. The less competition there is from companies outside of the joint venture, the greater the possibility that the joint venture can reduce competition and harm consumers.

### Green Light

**Joint Ventures to Enter into Markets that Neither Parent was Involved in Without Any Restrictions on Parents' Activities** – Antitrust laws seek to encourage competitive markets. The more parties that are in the market the more competition that should result. Thus, there are rarely antitrust concerns with a joint venture creating new entry into a market in which the parents did not proactively compete or plan to compete.<sup>1</sup>

**Setting the Price of the Joint Venture Product, Even if Sold Under the Brand Names of the Parents** – The recent Supreme Court decision, discussed above, clarified this rule. A legally formed joint venture between Shell Oil Co. and Texaco Inc. was permitted to set the price for gasoline sold to both the Texaco and Shell gasoline retailers. Thus, joint ventures which are otherwise legal may set the prices at which the joint venture's products may be sold.

---

<sup>1</sup> However, even such an arrangement could require filing a notification with the antitrust authorities. Filings are based purely on the size of the venture and are not related to the anticompetitive effects or what type of restrictions are part of the joint venture. If one party to the joint venture has sales or assets in the \$100 million or more range, and the second party to the venture and the joint venture itself both have sales or assets in the \$10 million or more range, government notification may be required, and consultation with a specialist is needed.

**合弁会社がその親会社のビジネス領域の中で競合しないとする合意**

上記に述べた内容と同じ問題点がある。そのような合意は問題があるが、合意なしでは、合弁事業は実現しないかもしれない。

**企業の特定期間における合弁事業 (例; マーケティング、営業)**

ある部門のシェアにより、コストダウンが図れ、競争力アップにつながる可能性があるが、それにより、競争がなくなる場合もある。従って、市場分析が必要となるかもしれない。

**合弁事業における親会社の市場占有率が高い場合**

競合会社間での合弁は、必然的に市場での競争を減らすことにつながる。それと、合弁によって生まれる効率のよさを市場において、比較分析することが必要である。合弁会社の親会社以外の競合会社が少ない場合、合弁により競争がさらに減る可能性が高くなる。

### 青信号

**合弁事業により新事業に進出し、親会社による制約がない場合**

独占禁止法の目的は、市場において競争を守ることである。競合企業が増えれば、企業間の競争は激しくなるはずである。合弁事業が新規ビジネス参入をし、その親会社が、その分野において進出予定もない場合は独占禁止法に問題はない。<sup>1</sup>

**合弁企業の製品は、親会社のブランド名を使用し販売しても自ら価格設定する権利がある**

最近の最高裁判所の判決で、この法律が明白になった。テキシコとシエルの法律的に整った合弁企業が、テキシコとシエルの独立小売販売店に、価格設定された製品を卸したのは、合法だと認められたのである。つまり、法律的に整った合弁企業は、自らの製品において、価格設定することに、問題はない。

---

<sup>1</sup> しかし、この場合でも政府の独占禁止法部門に関係書類を提出する必要があるかもしれない。提出の有無は、の企業の規模によるみでの、の市場における影響とあらゆる制約は、の関係がない。規模に関しての、の合弁企業の一社がの、の約一億ドル以上の売り上げの、のまたは資産を所有し、の相手企業との、の合弁会社がの、の各々売り上げまたはの、の資産が約一千万ドル以上所有であれば、の提出要請の可能性が高いので、の専門家に相談することが必要となる。