

## 成長のための企業法務

アンビシャス総合法律事務所 弁護士 奥山倫行

第51回

### リスクマネジメント

(営業秘密の保護)

Q 先日、あるセミナーに出席したところ、営業秘密の保護が重要だという話を聞きました。これまで当社は、技術情報、営業情報、顧客情報、市場分析情報、人事・財務情報などを何気なく扱ってきましたが、これらは営業秘密にあたるような気がします。これまであまり意識してきませんでしたが大変なことだと思いませんか、営業秘密の保護のため何をすればよいのか、教えてください。

A 各企業には、多くの情報資産があります。取引価格に関する情報、事業計画、技術情報、製造方法、製造・販売ノウハウ、設計図面、顧客リスト、販売マニュアルなどは秘密として保護される

ことで、他社との差別化ができます。そして、これらの情報は一度漏れたいしてしまえば、資産としての価値が失われるだけではなく、企業経営にも致命的な影響を及ぼしかねません。適切な営業秘密の保護に向けて本稿の内容をご確認ください。

#### 営業秘密とは？

不正競争防止法2条6項は「この法律において『営業秘密』とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であつて、公然と知られていないものをいふ」と定めています。そのため、技術やノウハウ等の情報が「営業秘密」として不正競争防止法で保護されるためには、以下の三つの要件を全て満たすことが必要です。

(1) 秘密管理性  
情報は、秘密として管理されている必要があります。具体的には、営業秘密を保有する企業で、営業秘密が管理されているだけではなりません。営業秘密が管理されているというだけでは、企業が営業秘密であることを明示する人たちにとって明確に伝わっていない限りはなりません。

不正競争防止法2条6項は「この法律において『営業秘密』とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であつて、公然と知られていないものをいふ」と定めています。そのため、技術やノウハウ等の情報が「営業秘密」として不正競争防止法で保護されるためには、以下の三つの要件を全て満たすことが必要です。

(1) 秘密管理性  
情報は、秘密として管理されている必要があります。具体的には、営業秘密を保有する企業で、営業秘密が管理されているだけではなりません。営業秘密が管理されているというだけでは、企業が営業秘密であることを明示する人たちにとって明確に伝わっていない限りはなりません。

又は営業上の情報である必要があります。具体的には、当該情報を利用することで、経費が節約される、又は経営効率が改善されるものである必要があります。成功した実験のデータだけではなく、失敗した実験のデータも有用な情報と考えられます。他方で、脱税のノウハウや不法投棄に関する情報は有用性の要件を満たしません。

(3) 公然と知られていないこと(非公知性)  
情報は、公然と知られていない必要があります。公知である情報と知られていない情報の組み合わせであつてもその組み合わせ自体が公然と知られていない限りは非公知性の要件を満たすと考えられています。他方で、刊行物に掲載された情報や特許として公開された情報は非公知性の要件を満たしません。

また、物理的・技術的に営業秘密に接近できなくする方法があります。アクセス権限を有する者を限定する、退職者のアクセス権限を速やかに削除する、営業秘密が含まれたPCをインターネットに接続できないようにする、営業秘密が紙やファイルで保管されている場合には施錠管理を徹底する、アプリケーションソフトを常に最新のものにアップデートする、ファイアウォールを設定する、アンチウイルスソフトを導入するといった方法が考えられます。

また、物理的・技術的に営業秘密を持ち出せないようにする方法があります。私用のUSBメモリの使用を禁止する、一定のエリアにスマートフォン等の撮影機能のあるデバイスを持ち込まないよう禁ずる、会議資料は情報端末で閲覧することにして印刷を禁止する、会議資料は都度回収する、電子データを暗号化する、外部にアップロードできなくする方法があります。

また、物理的・技術的に営業秘密を持ち出せないようにする方法があります。私用のUSBメモリの使用を禁止する、一定のエリアにスマートフォン等の撮影機能のあるデバイスを持ち込まないよう禁ずる、会議資料は情報端末で閲覧することにして印刷を禁止する、会議資料は都度回収する、電子データを暗号化する、外部にアップロードできなくする方法があります。

提出させる等の方法があります。社内ルールとしては、就業規則、営業秘密管理規程や情報取扱規程、セキュリティ規程を整備することになります。秘密保持に関する誓約書は、入社時はもちろんプロシエクト開始時、退職時にも提出させるようにしておく必要があります。また、誓約書には「顧客情報(氏名、住所、電話番号)メールアドレス」等と営業秘密の内容を具体的に記載することが有益です。

また、誓約書には「顧客情報(氏名、住所、電話番号)メールアドレス」等と営業秘密の内容を具体的に記載することが有益です。

また、誓約書には「顧客情報(氏名、住所、電話番号)メールアドレス」等と営業秘密の内容を具体的に記載することが有益です。

#### まとめ

企業は、自社が持つ様々な技術情報や営業情報を用いることで、他社との差別化を図り、自社の競争力を向上させることができます。普段何気なく接している情報も、他社からみれば非常に有用な経営資源です。本稿の内容を参考に、今一度、自社の営業秘密保護に向けた取り組みをご確認ください。



HPはこちら

札幌市中央区大通西11の4の22 第2大  
通藤井ビル8F、電  
話011-210-  
7501(代表)、F  
AX011-210-  
7502