

漏れたらそれまで、営業秘密

裏切られたおひとよし社長の悲劇

こんな方にご注意!

- ✓ 成功させたい商談では、秘密情報をついサービスして漏らしてしまう。
- ✓ 内規や取引先との契約で、営業秘密の取り扱いを定めていない。
- ✓ 海外から工場見学や研修生を受け入れたり、技術指導を行っている。



リスク

自社しか知らない技術・工程・管理ノウハウ・名簿・企業戦略等は、目に見えない重要な財産。しっかり管理をしておかないと、盗まれて二度と秘密状態に戻せなくなるばかりか、盗まれた後で差止や損害賠償を請求できなくなる恐れもあります。

ポイント

何が営業秘密なのか、それを社内外でどう取り扱うかを決めて、実行することが大切です。



ポイント

何が営業秘密なのか、それを社内外で どう取り扱うかを決めて、実行することが大切です。

保護を受けられる「営業秘密」とは？

全ての技術・工程・管理ノウハウ・名簿・企業戦略等が、保護を受けられる訳ではありません。日本の法律は、「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って、公然と知られていないもの」と定義しています。国ごと法律は異なりますが、例えば中国での定義は日本とほぼ同内容です。

法的保護を受けるためには、**秘密管理性、有用性、非公知性のすべての要件を満たしている必要があります。**裁判では「秘密管理性」が争点となることが多く、対策の面でも重要になります。

「秘密として管理する」とは？

前提として、秘密情報を選別し、さらに重要度や開示の可否によりランク分けします。

日本の裁判では、「秘密管理性」を認められるためには、少なくとも 従業員・修理業者・工場見学者・研修生等に対して、施錠・入所制限・パスワード管理・ブラックボックス化等によるアクセス制限を行っておくこと、「丸秘」「部外秘」等と付して、秘密情報であることが客観的に認識できるようにしておくことが必要とされているようです。

加えて、経済産業省がとりまとめた指針には、トラブル防止のため、紙・電子媒体の施錠管理や焼却処分、パソコン内の情報のパスワード管理といった情報形態ごとの管理や、施設のセキュリティ管理、営業秘密管理専門の部署の設置等を行うことも望ましいとあります。

また、従業員・役員・派遣社員・退職者・取引先（技術指導・供与先含む）と、対象範囲を明確にした秘密保持契約を結んでおくことも重要です。

中国でも、社内規定の存在や施錠の事実、「入室禁止」の表示等を理由に、秘密管理性が認められた裁判例があります。

社内のできる、こんな工夫

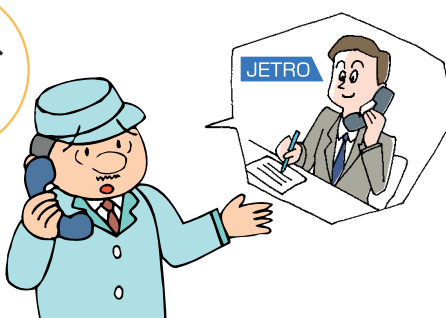
競合他社への転職を防止するため、発明者への報奨・表彰制度を設ける等のインセンティブ付与につとめたり、社員啓発のため、朝礼等で秘密管理に関するPRを行ったりしている企業もあるようです。

万一、被告にならないために

商談等で不用意に相手方の営業秘密を聞いてしまったり、転入者や取引先から意図せず他者の営業秘密を入手してしまうと、トラブルに巻き込まれる恐れがあります。

情報取得時には、**事前に営業秘密事項が含まれるかを確認する、転入者の採用時には元の企業との間の守秘義務を確認するなど、他者への営業秘密への注意も必要です。**

ジェットロへ
ご相談
下さい。



日本貿易振興機構（ジェットロ）知的財産課

〒107-6006 港区赤坂1-12-32アーク森ビル私書箱528号

電話：03-3582-5198 FAX：03-3585-7289

E-mail: CHIZAI@jetro.go.jp

URL: <http://www.jetro.go.jp/jetro/activities/overseas/>

もしくは、最寄のジェットロまで <http://www.jetro.go.jp/jetro/offices/>