

# 営業秘密・知財戦略入門

～大切な技術情報を守るために～

平成26年10月

(独) 工業所有権情報・研修館

## 1. 技術流出は大きな経営リスク

近年、内部不正等が原因で重要な技術情報が第三者へ漏洩する技術流出が問題となっており、今や大企業に限らず中小企業においても大きな経営リスクとなっています。たとえば、中小企業が保有する金型図面や金型加工データ等、重要な設計図や製造ノウハウが海外へ不正流出し、取引先が奪われてしまうケース等が挙げられます。

一般に、開発した技術は、特許権等として権利化することにより、公開の対価としてその技術（発明）を一定期間、独占排他的に実施することができます。

しかし、物を製造する方法やソフトウェアに関する発明においては、公開した技術情報を見た競合他社が、同じ発明を実施して侵害したとしても、その競合他社の侵害行為を検出することは非常に難しく、たとえ権利化したとしても、むしろデメリットの方が大きくなってしまう場合があります。

そのため、このような侵害の検出可能性の低い技術や、独自技術としてブラックボックス化すべき技術は、不正競争防止法上の「営業秘密」として秘匿化しておくことが考えられます。ただし、「営業秘密」として管理される技術情報の多くは、一度漏洩してしまうと瞬時に拡散し、被害の回復は極めて困難なため、その管理は厳重かつ適切に行う必要があります。

企業の競争力の維持・強化のためには、経営者が経営資源である技術や製造ノウハウなどの流出を大きな経営リスクとして把握した上で、技術情報を適切に管理・活用し、他社との差別化を行う知的財産経営（知財戦略）が求められます。

## 2. 組織的管理で技術流出を防ぐ

営業秘密（技術情報など）の管理にあたっては、「物理的管理」、「技術的管理」、「人的管理」等により、

- 営業秘密を他の情報と区分する
- アクセスした者が秘密であると認識して取り扱うために必要な措置を講じる
- 権限のない者がアクセスできないような措置を講じる

必要があります。これらの管理を適切に機能させるため、経営層を含めた「組織的管理」を行うことが重要です。

（経済産業省『営業秘密管理指針』最終改訂平成25年8月16日より抜粋・要約）

※ただし、現在、当該指針の内容につきましては、産業構造審議会において議論しています。

### （1）「自社の営業秘密」を守るためには

「営業秘密」は、不正競争防止法第2条第6項で、『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って、公然と知られていないものをいう。』と規定されています。

開発した技術や製造ノウハウがいかに関係重要な情報であったとしても、その情報を適切に管理していなければ、法的な保護を受けることができません。

不正競争防止法では、「営業秘密」としての保護を受けるための要件の一つに、「秘密として管理されている」すなわち「秘密管理性」が挙げられています。これまでの裁判例では、「秘密管理性」は大きく2つの要素から判断されています。

■情報に触れることができる者を制限すること（アクセス制限）

■情報に触れた者にそれが秘密であると認識できること（客観的認識可能性）

これら「アクセス制限」と「客観的認識可能性」を、「物理的管理」、「技術的管理」、「人的管理」等により、経営層を含めて組織的に管理することが重要です。

（経済産業省『営業秘密管理指針』最終改訂平成25年8月16日より抜粋・要約 ※ただし、現在、当該指針の内容につきましては、産業構造審議会において議論しています）

#### ① 物理的管理

・触れてはいけない情報が「秘密である」と分かるように明記します。

→ 「秘」表示、他の情報との分離管理などで注意喚起

・物理的にその情報に触れることを制限します。

→ 保管場所の施錠管理、保管施設への立ち入り制限

#### ② 技術的管理

・技術的にその情報に触れることを制限します。

→ ID/パスワード管理、ウイルス対策、営業秘密を保存しているコンピュータはインターネットに接続しない。

・技術的に情報が「秘密である」と分かるようにします。

→ ネットワークコンピュータに接続する際のルールを設定する。

#### ③ 人的管理

・従業員等に対し、秘密管理の重要性等について定期的な教育を実施します。

・別途、アクセス権者（営業秘密に触れることのできるもの）への教育を実施します。

→ 関連する法規制の内容、具体的管理のあり方、事故発生時の対応など

・就業規則、契約等により従業員、退職者へ秘密保持を要請します。

・転入者が前職で負っていた秘密保持義務や競業避止義務の内容を確認します。

・取引先に自社の営業秘密を開示する場合には、開示前に守秘義務を負わせる契約を結びます。

また、組織的管理として、下記事項に関するルールを文書化（規程化）し、従業員に周知させましょう。

・責任者と体制

・対象となる営業秘密

- ・ 情報に触れられる者（アクセス権者） ・ 物理的管理 ・ 技術的管理 等

営業秘密を組織的に管理するためには、会社内の「誰が」「どこで」「どのレベル」の秘密情報を「どれだけ」持っているかを把握しておくことが重要です。

具体的な管理方法については、下記の資料を参考にしてください。

☆『営業秘密管理（実践編）』 経済産業省 知的財産政策室

[http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/slide3-ver\\_20.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/slide3-ver_20.pdf)

☆『営業秘密管理チェックシート』 経済産業省 営業秘密管理指針 参考資料1

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/20111201sankou1.pdf>

## （2）「他社の営業秘密」も守らなければなりません

取引先など他社の営業秘密を取り扱う場合も、他社の秘密情報が自社外へ誤って流出することがないように管理しておく必要があります。

- ・ 日常的に他社の営業秘密を取り扱う機会がある場合は、取り扱いをルール化しておく必要があります。
- ・ 取引先等に営業秘密を開示する（している）場合は、「秘密保持契約」を取り交わしておくことが重要です。  
また、転入者が持ち込む情報にも気をつけましょう。
- ・ 転入者が前職で負っていた秘密保持義務や競業避止義務の内容を（インタビューなどで）必ず確認します。
- ・ 転入者が持ち込む情報によって差止請求や損害賠償請求を受けるリスクが発生しないかの検証が必要です。
- ・ 他社の営業秘密の取得及び使用又は開示を前提とした採用活動を行ってははいけません。

## （3）「退職者等による情報漏洩」も要注意

アジア地域の新興国に重要な企業秘密が流出する事件では、自社で中枢の技術開発に携わっていた中途退職者が関与しているケースが多いようです。（悪意ある技術流出も多く、技術流出を100%防ぐことは困難です。普段から、職場でのコミュニケーションが円滑に行われる様な「人の管理」への配慮、優秀な技術者が会社を裏切らないような処遇についても、考える必要があります。）

もし、従業員が退職の意思表示をしたときには、

- ・ すでに情報の持ち出しを終えている可能性があります。
- ・ 退職意思表示後に情報の持ち出し、削除を実行する可能性があります。
- ・ 守秘義務契約書、競業避止義務契約（「一定期間競業会社に就職しないという契約」：やみくもに範囲を広げても無効になってしまいます）。

### 3. 技術流出が起きてしまったら

不正競争防止法は、営業秘密（技術情報など）の不正取得・不正使用など一定の要件を満たした侵害行為に対し、差止請求や損害賠償請求などの法的保護を与えています。

#### （1）「営業秘密」としての保護を受けるためには

開発した技術につき、不正競争防止法上の「営業秘密」としての保護を受けるためには、次の3つの要件をすべて満たす必要があります。

- 秘密として管理されていること（秘密管理性）
- 事業活動に有用な営業上又は技術上の情報であること（有用性）
- 公然と知られていないこと（非公知性）

すなわち、秘密にしておきたい技術情報が上記3要件すべてを満たしていなければ、その技術情報を不正競争防止法により保護できないということに注意してください。

上記3要件について以下に説明します。

（以下、経済産業省『営業秘密管理指針』最終改訂平成25年8月16日より抜粋・要約。  
※ただし、現在、当該指針の内容につきましては、産業構造審議会において議論しています）

#### ① 秘密管理性

従業員や外部者が管理状況を見たときに、「秘密として管理している」と認識できる状態にあることが求められます。

- ・情報にアクセスできる者を制限していること（アクセス制限）
- ・情報にアクセスした者が、それが秘密であると認識できること（客観的認識可能性）

#### ② 有用性

情報自体が客観的に事業活動に利用されていたり、利用されることによって、経費の節約、経営効率の改善等に役立つものであること。現実に利用されていなくてもかまいません。

- ・設計図、製法、製造ノウハウ
- ・顧客名簿、仕入先リスト
- ・失敗した実験のデータ
- ・合併計画、M&A計画等経営上の秘密情報
- ・経営計画、事業拡張計画
- ・研究開発計画 など

ただし、企業が「有用」だと考えたとしても、反社会的行為は「正当な事業活動」とは認められません。たとえば、次のような情報は「営業秘密」に該当しないことに注意してください。

- ・有害物質の垂れ流しに関する情報
- ・脱税に関する情報など

#### ③ 非公知性

情報が刊行物に記載されていないなど、保有者の管理下以外では一般に入手できない

ことが必要です。人数の多少にかかわらず、その情報を知っている者に「守秘義務」が課せられているならば「非公知」情報になります。

## (2) 営業秘密の民事的保護

不幸にして秘密にしていた技術情報が流出してしまった場合には、営業秘密侵害行為（不正競争行為）に対して以下の請求をすることができます。

### ① 差止請求（不正競争防止法 3 条）

「営業上の利益を侵害され、又は侵害されるおそれが生じたこと」を要件に、侵害の停止又は予防に加えて、侵害の行為を組成した物の廃棄、侵害の行為に供した設備の除却その他侵害の停止又は予防に必要な行為を請求することができます。

### ② 損害賠償請求（同法 4 条）

「故意又は過失」により「営業上の利益を侵害」されたことを要件に、損害賠償を求めることができます。

### ③ 信用回復措置請求（同法 14 条）

「故意又は過失」により信用を害された場合は、謝罪広告等の営業上の信用を回復するのに必要な措置を求めることができます。

また、民事訴訟の場で証拠に含まれる営業秘密が公開されてしまうのを防ぐために、秘密保持命令や、当事者尋問等の公開停止などの制度が特別に設けられています。

## (3) 営業秘密の刑事的保護

刑事罰が適用される場合もあります。

- ・一定の営業秘密の不正取得・領得・不正使用・不正開示の行為について、「10 年以下の懲役又は 1000 万円以下の罰金（又はその両方）」を科すこととしています（営業秘密侵害罪、同法 21 条 1 項）。
- ・詐欺等行為若しくは管理侵害行為が行われた時、又は営業秘密の保有者から正当に示された時に日本国内で管理されていた営業秘密を国外で不正使用、不正開示等した場合も、処罰されます（同法 21 条 4 項）。
- ・法人の業務に関して一定の種類の営業秘密侵害罪が行われた場合、行為者のみならず、法人も 3 億円以下の罰金となり得ます（両罰規程、同法 22 条 1 項）。

## 4. オープン&クローズ戦略

### (1) 「権利化」か「秘匿化」か

開発した技術を、特許権等として権利化するのか、営業秘密として秘匿化するのかの判断にあたっては、他社の権利侵害を検出できるか否か（検出可能性）が最も重要になります。

また、権利化と秘匿化のメリットとデメリット（表 1 参照）もふまえた上で権利化か秘匿化かの判断をすることになります。

＜表 1＞ 権利化と秘匿化のメリット・デメリット

|                       | 特許権等の権利化   | ノウハウ等の秘匿化   |
|-----------------------|--|---|
| メ<br>リ<br>ツ<br>ト      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・一定期間、排他的独占権が得られる</li> <li>・後に同じ技術を独自開発した他社の実施行為を排除できる</li> <li>・ライセンスや権利行使が実行しやすい</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業秘密として秘匿化しておけば半永久的に保護される</li> <li>・特許になじまないノウハウも営業秘密として保護対象となり得る</li> <li>・自社の事業戦略の方向性が他社に明らかにならない</li> </ul>              |
| デ<br>メ<br>リ<br>ツ<br>ト | <ul style="list-style-type: none"> <li>・原則 1 年 6 ヶ月を経過すると公開されるため、他社に模倣されたり、周辺特許を取得されたりする可能性がある</li> <li>・権利期間満了後は、誰でも使用可能となる</li> <li>・国内のみの権利。海外についての権利を得るには、各国毎に出願しなければならない</li> <li>・特許料・登録料（権利維持年金）を支払う必要がある。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・適切な情報管理ができていない場合、営業秘密としての法的保護を受けることができないおそれがある</li> <li>・後に同じ技術を独自開発した他社の実施行為を排除できない</li> <li>・ライセンスや権利行使が実行しにくい</li> </ul> |

## （2）オープン&クローズ戦略

知財マネジメントにおいては、技術情報の公開、権利化、秘匿化を切り分け・組み合わせるいわゆる「オープン&クローズ戦略」が重要です。つまり、開発した技術について、

■他社に公開またはライセンスするか（オープン化）

■秘匿化または独占的排他権（特許権等）を行使するか（クローズ化）

を、自社の利益拡大のために切り分け・組み合わせする必要があります（図 1 参照）。

つまり、他社に「使用させる部分」と「使用させない部分」とを明確に区別しておく必要があります。

図1 企業における知的財産の総合的な管理・活用戦略

