

**営業秘密とは**  
不正競争防止法上の営業秘密は、「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、公然と知らされていないもの」をいうとされている。

情報としての保護を受けるには、①秘密管理性②有用性③非公知性の要件が要る。裁判でよく問題となるのは秘密管理性の有無であり、2003年1月経済産業省が策定した「営業秘密管理指針」も、「営業秘密の性質を踏まえ、企業が秘密として管理しようとする対象が明確にされること」によって、当該秘密に接した者が事後に不測の嫌疑を受けることを防止し、従業員等の予見可能性、ひいては経済活動の安定性が確保できる」と、情報管理の重要性を指摘している。  
不正競争防止法は、営業秘

密について、七つの類型のものを不正競争行為として規制し、保護のため、損害の額を推定する定めを置いたり、違法行為を差し止める請求権を与えるなどしている。これに

**秘密情報の保護**  
企業活動上前記3要件を満たす秘密情報となると、何れも不正競争防止法の保護対象とされる営業秘密に限られない。

をメリットと受け止め、秘密情報を開示するのに先立ち、取引相手方との間で秘密保持契約を結ぶことが多くなった。  
こうした場合、契約は、大

## 開示必要性の有無判断

### 秘密情報の保護



加え、15年の法改正では、立証負担の軽減、除斥期間の延長、処罰範囲の拡大と法定刑の重罰化を追加し、最近高まってきた情報漏えいに向けての対策を強化した。

それがため、企業は、秘密保持義務を就業規則に盛り込んだり、従業員に秘密保持誓約書の提出や秘密保持契約の締結を求めたりしている(労働者は、労働契約に付随する義務の一つとして、使用者の営業上の秘密を保持する義務を負っている)。

この備え自体は了とできるが、秘密保護契約書の取り交わしをもってそれで事足りるとしている事例があり懸念される。  
メリットとリスク  
広い意味での秘密保持契約であっても、前述した秘密の

情報管理が最重要事項であることに変わりはない。取引相手方における取扱担当者の交代・退職のほか、期間の経過からくる管理意識の低下などの問題があるからだ。それに取り相手方の不注意で開示後の秘密情報が盗み取られたりする事態も発生する(サイバー攻撃、スマホの悪用など)。  
次に、営業秘密や営業ノウハウの類いは、いったん外部に開示されてしまうと、その取り戻しがきかない。取引相手方の情報管理能力を見極め、開示部分を最小限度にとどめるなど、「必要性の有無と範囲」の判断が求められる。営業秘密等を開示して事業の拡大や事業承継に結びつけるチャンスを生かさないと手はないが、営業秘密等の扱いは、事前・事後を通しての常時チェックを怠ってはならない。  
(弁護士・浦田益之)