

取引先に営業秘密を開示するときの注意事項

-取引先への情報開示から裁判に至った事例-

淡路町ゼミ 2018年7月

石本 貴幸

◆ 淡路町ゼミ

2016年7月 不正競争防止法における営業秘密保護の概要

2018年2月 技術情報を営業秘密とする場合の留意点

◆ パテント

「営業秘密における有用性と非公知性について」

vol.70 No.4, p112-p122(2017)

「技術情報に係る営業秘密に対する秘密管理性の認定について」

vol.71 No.6, p74-p83(2018)

◆ 弁理士クラブ研修

2018年5月

裁判例から読み解く技術情報を営業秘密化する場合の留意点

ー 技術のノウハウ化のために知っておきたいポイントー



営業秘密ラボ



すべて

ニュース

動画

画像

地図

もっと見る

設定

ツール

約 1,550,000 件 (0.44 秒)

営業秘密ラボ

www.営業秘密ラボ.com/ ▼

弁理士視点で、特に技術情報を営業秘密とした判例に基づいて有用性・非公知性や管理体制等の検討や情報発信。

18/03/06 にこのページにアクセスしました。

特許と営業秘密の違い

特許と営業秘密の違い。特許と営業秘密（技術情報）は何かと対比され ...

営業秘密と共に秘密保持義務も ...

裁判において当該情報が営業秘密に該当しないとされ、さらにその秘密 ...

営業秘密関連リンク(国内)

一般的な情報 > 経済産業省・営業秘密管理指針・営業秘密～営業 ...

過去の営業秘密流出事件

過去の営業秘密流出事件。過去に起きた営業秘密の流出事件のうち ...

営業秘密の帰属について

営業秘密の帰属について「疑問点」。営業秘密は誰に帰属するの ...

営業秘密について

営業秘密について。昨今、企業の情報管理の一つとして、営業秘密が取り ...

[営業秘密ラボ.com](#) からの検索結果 »

目次



1. 最近の事件
2. 営業秘密の漏えいルート
3. 取引先への情報開示から裁判に
 - 3－1. 営業先への開示
 - 3－2. 事業協力期待先への開示
 - 3－3. 製造委託先への開示
 - 3－4. 取引先から競合他社への流出
4. まとめ

1. 最近の事件

● O S G 営業秘密流出事件

O S G（工具メーカー）の元従業員が、製品である工業用タップの図面データを不正に持ち出し、元同僚かつ競合他社の中国人に渡した。

- ・ 2017年10月19日逮捕
- ・ 2018年5月11日判決

懲役2年、執行猶予4年、罰金50万円（求刑懲役2年、罰金50万円）

不正競争防止法第21条（平成27年改正）

3 次の各号のいずれかに該当する者は、十年以下の懲役若しくは三千万円以下の罰金に処し、又はこれを併科する。

一 日本国外において使用する目的で、第一項第一号又は第三号の罪を犯した者

二 相手方に日本国外において第一項第二号又は第四号から第八号までの罪に当たる使用をする目的があることの情を知って、これらの罪に当たる開示をした者

三 日本国内において事業を行う保有者の営業秘密について、日本国外において第一項第二号又は第四号から第八号までの罪に当たる使用をした者

（これまでの最高刑 東芝半導体製造方法流出事件 懲役5年、罰金300万円）

1. 最近の事件

●日産ツイッター事件（2018年6月15日書類送検）

日産リーフのフルモデルチェンジ車両を発表前に取引会社元社員が日産工場内で検査中の当該車両を写真撮影し、ツイッターに投稿したとして当該社員が書類送検。

- ・ツイッターへの投稿が図利加害目的に該当？

＜日産が刑事告訴した他の事件＞

◆日産新型車企画情報流出事件（2014年）

日産の元従業員がいすゞ自動車に転職する際に、自動車の商品企画に関する情報を持ち出す。懲役1年(執行猶予3年)

◆日産モーターショー情報流出事件（2015年）

日産元従業員が、中国企業に転職する際に、日産のモーターショーに関する情報を持ち出す。



1. 最近の事件

●京セラ子会社経営情報流出事件（2018年5月1日書類送検）

京セラ創業者の稲盛和夫氏が編み出した経営手法「アメーバ経営」にかかわる営業秘密を、転職時に不正に持ち出したとして京セラ子会社「京セラコミュニケーションシステム」元部長を書類送検。当該営業秘密は転職先でも開示。

●日経新聞賃金データ流出事件（2018年6月29日刑事告訴）

全社員三千人分の賃金データと34万人分の読者情報を漏えいさせたとして元社員を刑事告訴。賃金データは、月刊紙を発行する団体に郵送。この団体はブログでデータの一部を開示。

「社内調査に対し、元社員は「働き方改革と言いながらサービス残業をやらせているのはおかしいと思って送った」と話しているというが、同社は「残業代を支払っており事実誤認」と説明している。」

(朝日新聞 <https://www.asahi.com/articles/ASL735TGPL73UTIL047.html>)

1. 最近の事件（米国）

●テスラ工場ライン情報流出事件（2018年6月20日提訴）

「テスラは、ネバダ州のバッテリー工場「ギガファクトリー」に技師として務めていたマーティン・トリップ氏が昇進を拒否された後に妨害行為を始めたと主張している。ネバダ州の連邦地裁に20日提出された訴状によると、同氏はコンピュータープログラムを書いて機密情報にアクセスし、正体不明の3つの組織に情報を送ったほか、そうした電子的痕跡を隠そうとしたという。」

（ Bloomberg <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2018-06-21/PANCGJ6JIJUR01> ）

●アップル自動運転技術漏えい事件（2018年7月7日逮捕）

アップルの元従業員（中国人？）が中国のスタートアップ企業のために自動運転に関する情報を持ち出し逮捕。「アップルの自動運転車開発チームでハードウェアエンジニアだったチャン被告は、中国に戻り小鵬汽車に転職すると会社側に4月に通知。アップルは同被告のネットワーク作業やオフィス訪問が退社前に増えたことから、疑念を強めた。」

（ Bloomberg <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2018-07-11/PBOD4Z6JTSEA01> ）

目次



1. 最近の事件
2. 営業秘密の漏えいルート
3. 取引先への情報開示から裁判に
 - 3－1. 営業先への開示
 - 3－2. 事業協力期待先への開示
 - 3－3. 製造委託先への開示
 - 3－4. 取引先から競合他社への流出
4. まとめ

2. 営業秘密漏えいルート

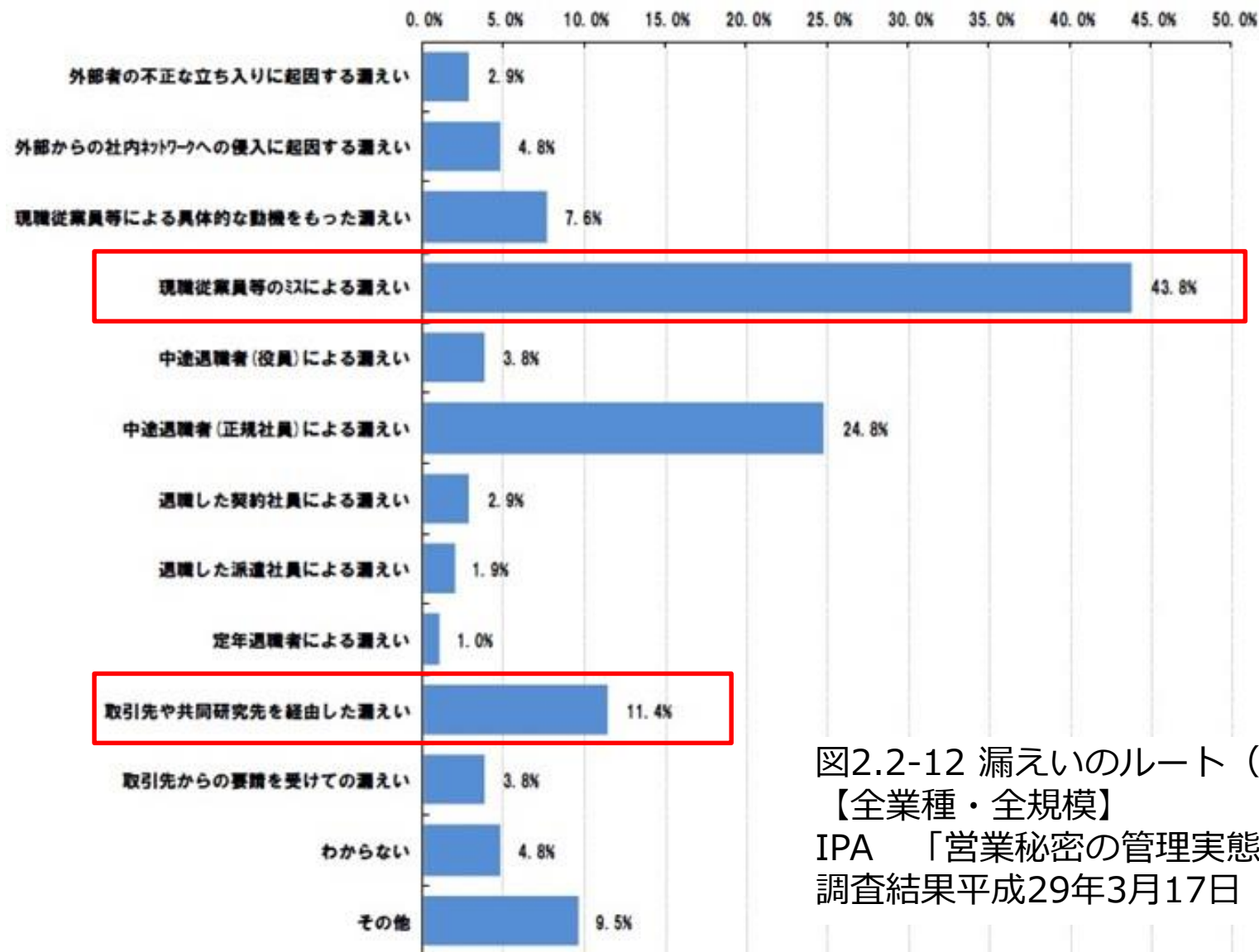


図2.2-12 漏えいのルート（問13）

【全業種・全規模】

IPA 「営業秘密の管理実態に関するアンケート」
調査結果平成29年3月17日

2. 営業秘密漏えいルート

取引先とは？

- ◆ 営業先
- ◆ 業務提携先
- ◆ 製造委託先



不用意な（ミスによる）
営業秘密の開示の結果

取引先への漏えいの結果

- ◆ 取引先自身で使用し、取引先が競合他社に変貌
- ◆ 取引先自身で使用又は他社に使用させ納入、受注機会の喪失
- ◆ 取引先から競合他社へ情報が開示され、競合他社の利得

不正競争防止法で保護され得るのか？

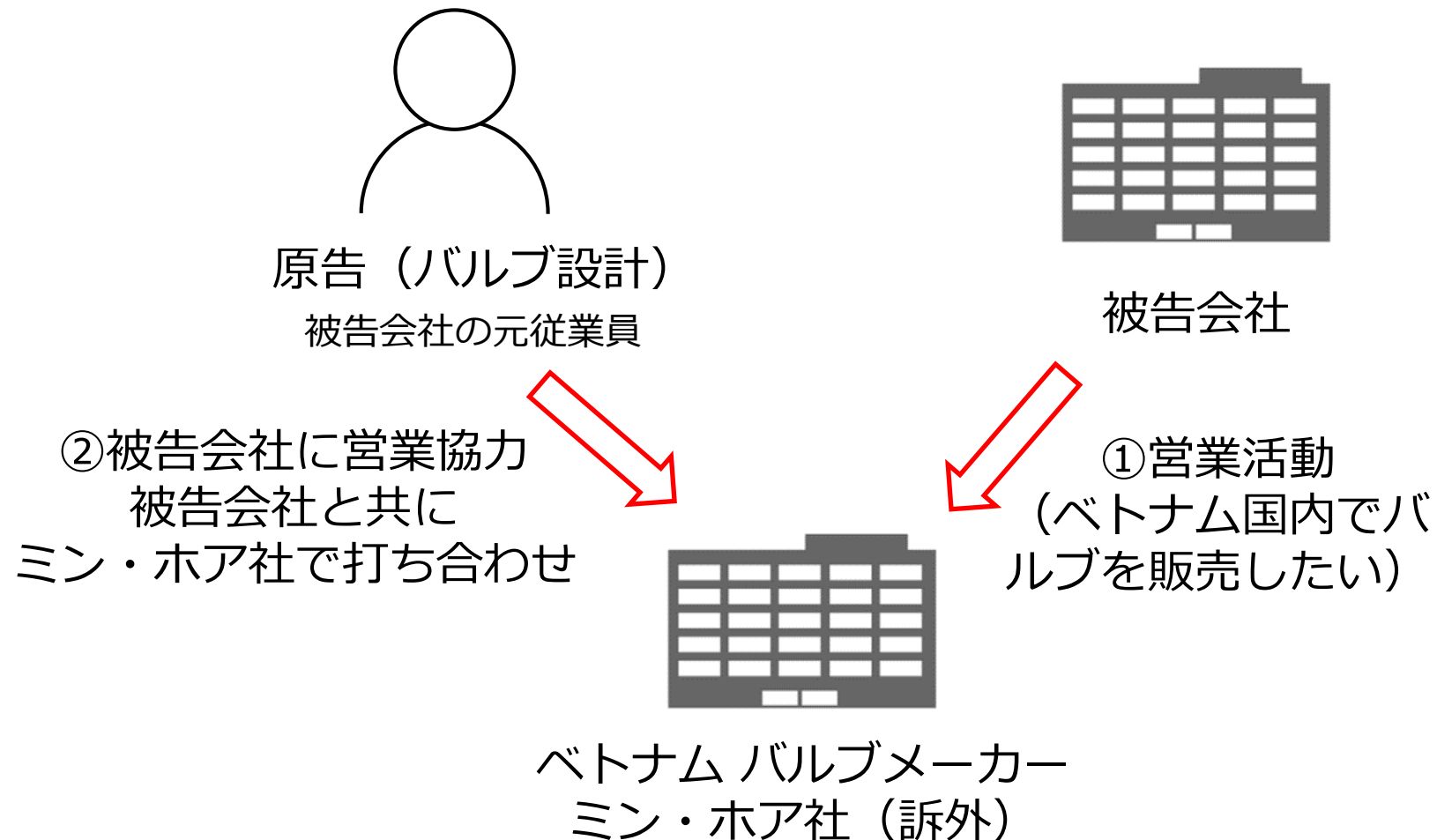
目次



1. 最近の事件
2. 営業秘密の漏えいルート
3. 取引先への情報開示から裁判に
 - 3－1. 営業先への開示
 - 3－2. 事業協力期待先への開示
 - 3－3. 製造委託先への開示
 - 3－4. 取引先から競合他社への流出
4. まとめ

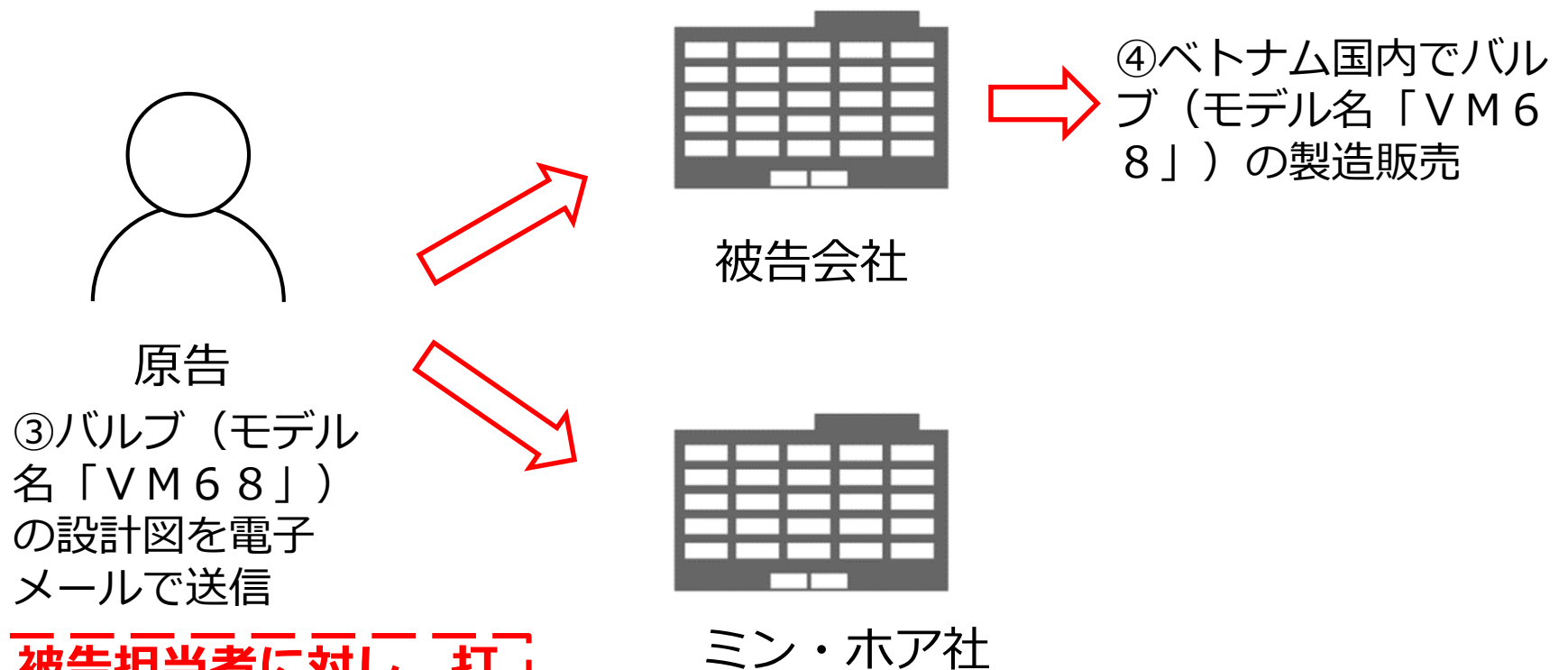
3-1. 営業先への開示

① バルブ事件（東京地裁平成26年11月20日判決）



3-1. 営業先への開示

① バルブ事件（東京地裁平成26年11月20日判決）



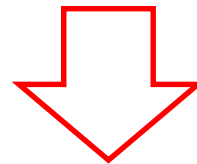
原告は、被告担当者に対し、打ち合わせで本件設計図をそのまま、あるいは変更を加えて自由に使用してよい旨を述べた。

3－1．営業先への開示

①バルブ事件（東京地裁平成26年11月20日判決）

― 裁判所の判断 ―

原告は、本件設計図の自由な利用を被告に許したものだといえるから、被告が本件設計図に基づいて被告製品をベトナムで製造、販売しているとしても、被告に「不正の利益を得る目的」があるということとはできず、本件設計図が営業秘密に当たるか否かにかかわらず、被告の行為は不正競争を構成しない。



- ・原告は、被告会社又はミン・ホア社からの受注を期待してバルブ設計図を開示したのであろうが、設計図の自由な利用を許すことは営業行為としてはやり過ぎ。
- ・取引先への情報開示・使用許諾は慎重に。

3-1. 営業先への開示

②タンクローリー事件（知財高裁平成27年5月27日判決）



原告会社



①タンクローリーの量産化に
当たり、良い商品を作るため
の金型製作について相談
相見積もりである事も告げる

②被告と複数回のやり取
りの後、見積もりと共に
技術情報を開示



被告会社



原告の主張

・被告が詐欺により原告の営業秘密である技術情報を取得し、これを第三者に開示して、原告の営業上の利益を侵害。
・原告の取引する業界では、お互いにそれぞれの有する技術ノウハウを尊重しており、契約の成約時に秘密保持契約を締結していること、成約までの過程で技術資料の交換を行うことはあるが、その際、いちいち秘密保持契約を締結するわけにはいかないため、成約時に契約すること、その間は当事者同士が互いに秘密を守ってきている。

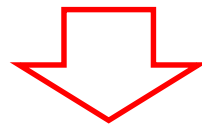
③金型の製造について
大丸鐵興（訴外）に発注

3-1. 営業先への開示

②タンクローリー事件（知財高裁平成27年5月27日判決）

裁判所の判断

陳述書の記載は、本件において、控訴人が被控訴人に開示した技術情報について、これに接する者が営業秘密であることが認識できるような措置を講じていたとか、これに接する者を限定していたなど、上記情報が具体的に秘密として管理されている実体があることを裏付けるものではない。



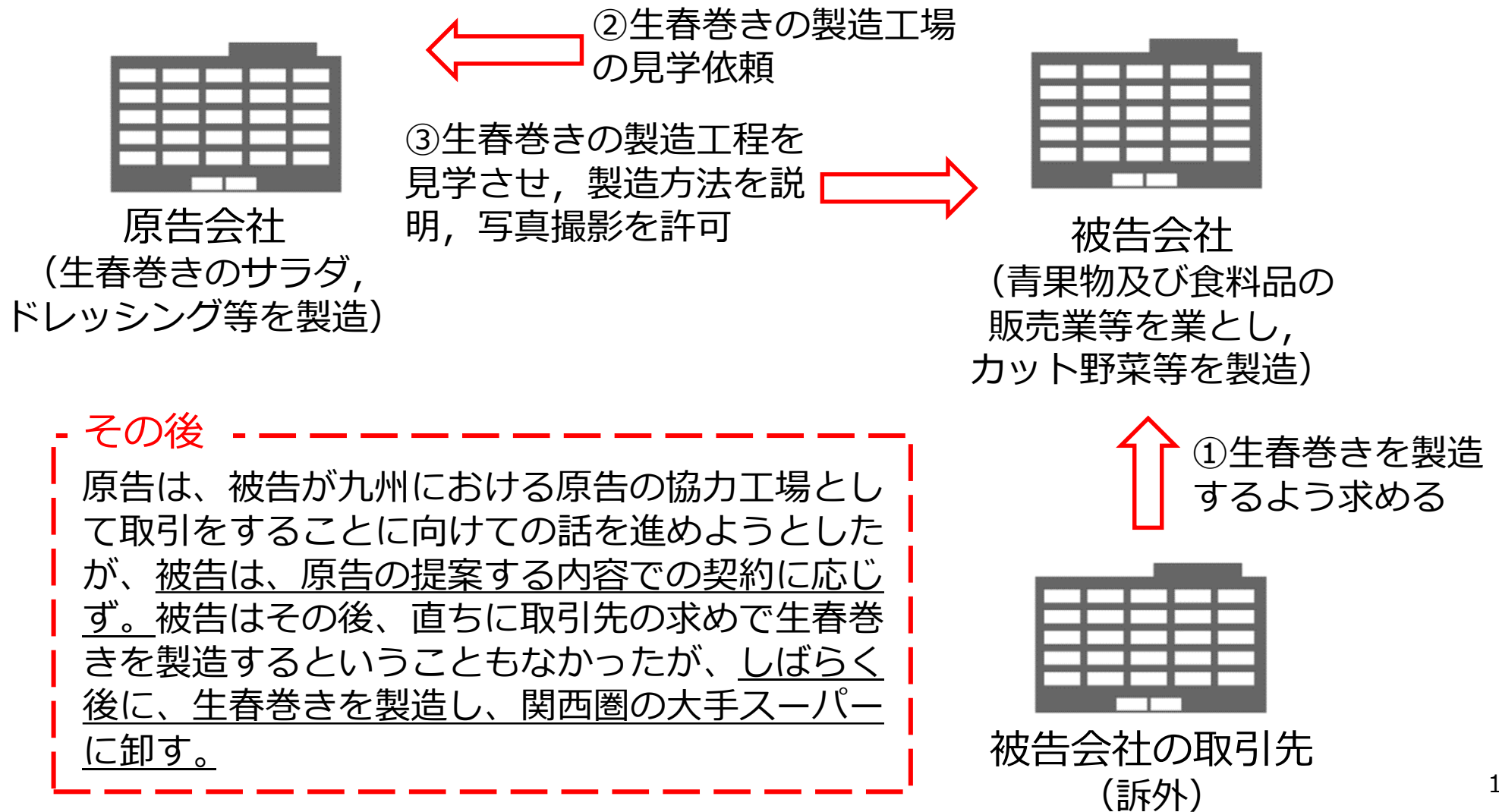
- ・ 他社との取引において、当該業界の一般常識のようなことに基づく秘密保持義務は認められない。
- ・ 秘密保持契約は確実に締結する必要がある。

—裁判所はさらに—

上記の情報は、・・・控訴人が見積りを行う際の前提となる事項を控訴人において示したものすぎないのであって、このような見積りの前提となる打合せの中で、真に財産的価値のある技術情報（対価の支払がなければ提供されないような情報）が提供されることがあり得るのかという点も疑問・・・本件証拠上、上記情報の全部又は一部が控訴人独自のものであるとか、上記情報を用いて製作した金型が控訴人のものとして一定の評価を受けているなどの事情はうかがえない・・・上記の情報が財産的価値のある情報であったと認定することは困難である。

3-2. 事業協力期待先への開示

③生春巻き製造機事件（大阪地裁平成30年4月24日判決）



3-2. 事業協力期待先への開示

③生春巻き製造機事件（大阪地裁平成30年4月24日判決）

裁判所の判断

・原告は、被告が協力工場となることを見学の条件とし、被告がこれを承諾したように主張するが、原告代表者の陳述書には、工場見学前に協力工場になることの条件を承諾した旨の記載がないだけでなく、「私はもうすっかり協力工場になってくれるものと信じていました。」との記載があり、結局、協力工場になることが確定的でない状態で原告工場の見学をさせたことを自認する内容になっている。なお、その後、被告代表者は、協力工場となることに対して積極的方向で回答をしたことは優に認められるが、それをもって事業者間での法的拘束力のある合意と評価できない。

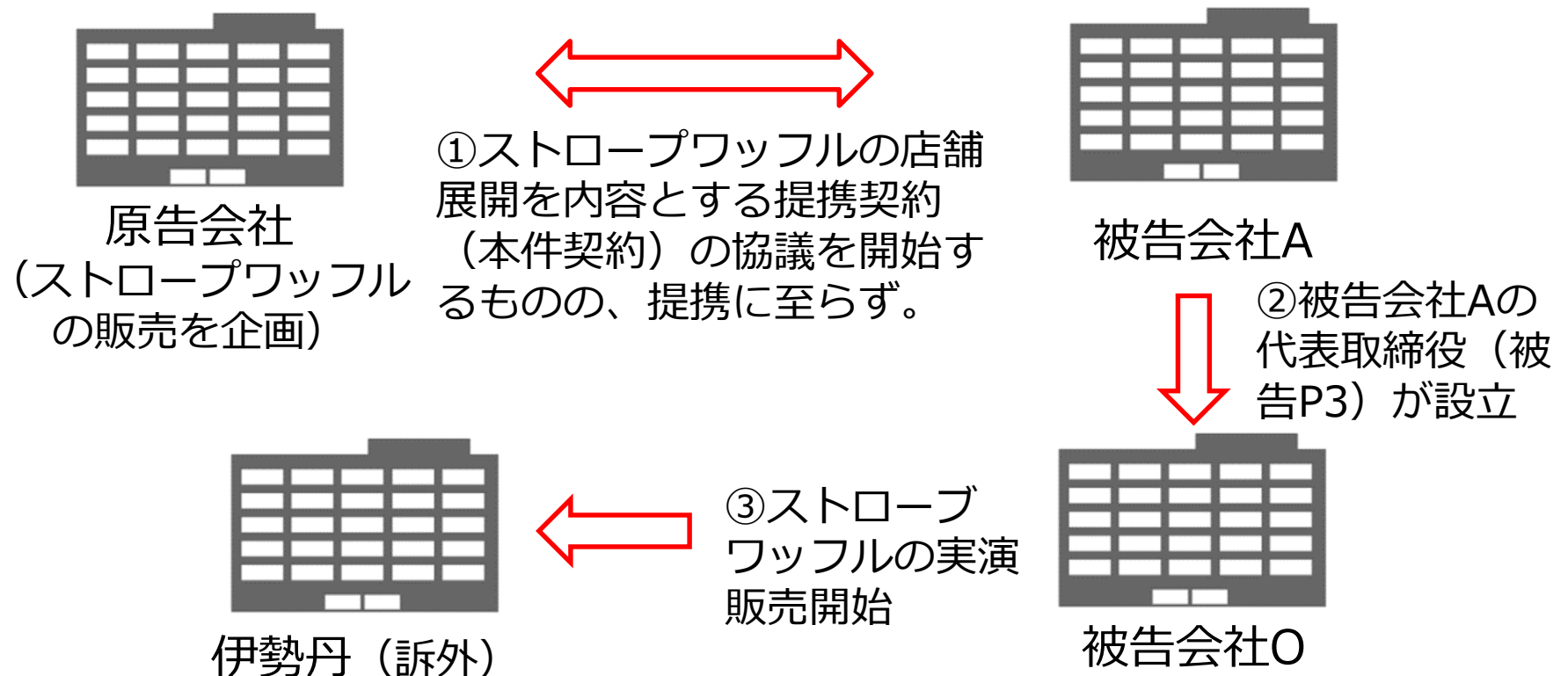
・〔1〕見学で得られる技術情報について秘密管理に関する合意は原告と被告間でなされなかったばかりか、原告代表者からその旨の求めもなされなかったこと、〔2〕原告のウェブサイトには、原告工場内で商品を生産している状況を説明している写真が掲載されており、その中には生春巻子をラインで製造している様子が分かる写真も含まれている。原告において、その主張に係る営業秘密の管理が十分なされていなかったことが推認できる。



- ・ 協力関係の可能性を見極めてから自社ノウハウの開示。
- ・ 自社ノウハウ開示状態の把握、開示状態は適正か？
- ・ 他社に自社ノウハウを開示する場合には秘密保持契約を。

3-2. 事業協力期待先への開示

④ ストロープワッフル事件（東京地裁平成25年3月25日判決）



— 提携協議の過程で —

原告が、プランタン銀座との交渉において、プランタン銀座の担当者に対して本件機密保持同意書を交付し、原告会社が提案した情報はいずれも原告会社の機密情報であり、原告会社の同意なく使用してはならないこと等を説明したこと、その際、被告P2及び被告P3も同席していた。

3-2. 事業協力期待先への開示

④ ストロープワッフル事件（東京地裁平成25年3月25日判決）

- 裁判所の判断

- ・ オランダで一般的に行われている製造・販売方法について、日本において事業として展開することに一定の独自性があるとしても、ビジネスとしてのアイデアの域を超えるものではなく、それ自体が類似の製造・販売方法を実施することを許さない形態であるとはいい難い。
- ・ 原告らは、被告との提携協議を打ち切った後、他の会社等とストロープワッフルの実演販売についての協議を行ったものの合意に至って事業が展開されず。被告も原告らのビジネスモデルについて実現可能性に疑問を呈していることなどに照らすと、ビジネスモデルとして有効性があると認めるに足りないといわざるを得ず、本件ノウハウ等によって均質な製造販売と収益性のある店舗の開設及び運営が可能となるとする原告らの主張も採用することができない。
- ・ 機密保持契約について原告が被告との協議の中で、同被告らに対して本件機密保持同意書を交付ないし説明したことや、同被告らがこれを了承したことを認めるに足りる証拠はなく、原告会社と同被告らとの間で、上記合意が成立したと認めることはできない。



- ・ 提携の可能性を見極めてから自社ノウハウの開示。
- ・ 他社に自社ノウハウを開示する場合には確実に秘密保持契約を。
- ・ そもそも自社ノウハウは法的保護を受けることができるのか？
有用性・非公知性はあるのか？

3-3. 製造委託先への開示

⑤攪拌造粒機事件（大阪地裁平成24年12月6日判決）

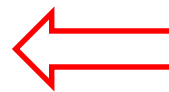


原告会社

①攪拌造粒機の主要部分の製造を委託、原告製品図面）を開示



被告会社



②原告製品を製造

③H21/8/31取引関係了



④H21/9/31
攪拌造粒機を
製造委託



フロイント産業
（訴外）

原告と被告との間で交わした基本契約

第35条（秘密保持）

1) 乙は、この基本契約ならびに個別契約の遂行上知り得た甲の技術上および業務上の秘密（以下、機密事項という。）を第三者に開示し、または漏洩してはならない。但し、次の各号のいずれかに該当するものは、この限りではない。

第36条（製作、販売の禁止）

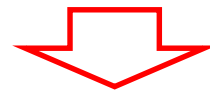
乙は、あらかじめ甲の書面による承諾を得なければ、自己または第三者のために外注品およびその類似品の製作、販売を行ってはならない。

3-3. 製造委託先への開示

⑤攪拌造粒機事件（大阪地裁平成24年12月6日判決）

・裁判所の判断

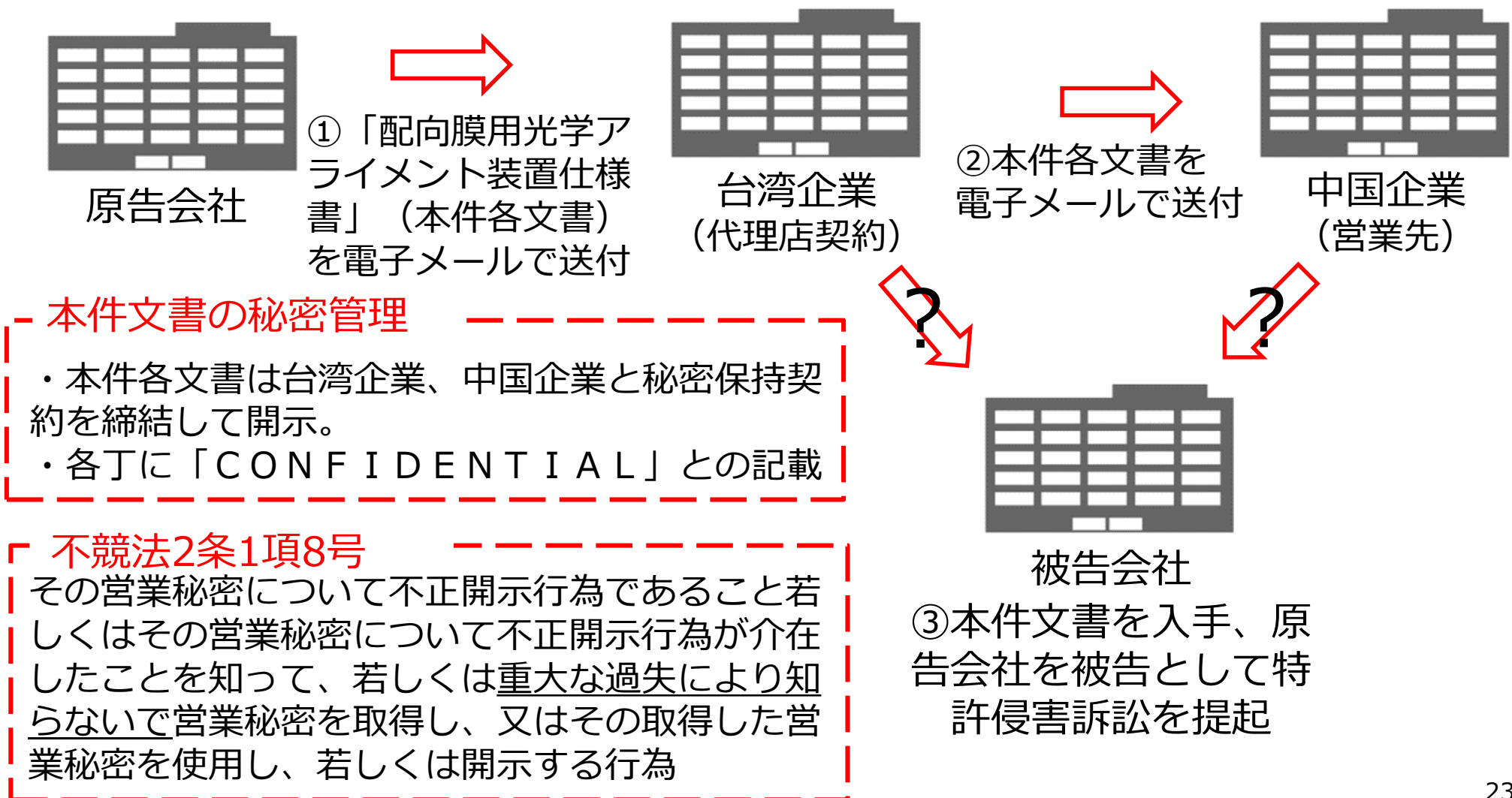
- ・原告主張ノウハウは、いずれも原告製品の形状・寸法・構造に関する事項で、原告製品の現物から実測可能なものばかりである。そして、原告製品は、被告がフロイントから攪拌造粒機の製造委託を受けたときよりも前から、顧客に特段の守秘義務を課すことなく、長期間にわたって販売されており、さらには中古市場でも流通している。
- ・原告主張ノウハウは、いずれも原告製品の形状・寸法・構造に帰するものばかりであり、それらを知るために特別の技術等が必要とされるわけでもないのであるから、原告製品が守秘義務を課すことなく顧客に販売され、市場に流通したことをもって、公知になったと見るほかない。
- ・本件基本契約上の秘密保持義務についても、非公知で有用性のある情報のみが対象といえるため、被告に秘密保持義務違反は認められない。



- ・リバースエンジニアリング可能な製品情報は公知。自社ノウハウの開示状態を正確に把握する必要がある。
- ・秘密保持契約の内容は適切か？秘密保持契約はその対象を確実に特定できるように。

3-4. 取引先から競合他社への流出

⑥光配向装置事件（知財高裁平成30年1月15日判決）



3－4．取引先から競合他社への流出

⑥光配向装置事件（知財高裁平成30年1月15日判決）

－ 裁判所の判断

- ・ 本件各文書の内容がそれを被控訴人が自社の製品に取り入れるなどした場合に、控訴人に深刻な不利益を生じさせるようなものであることは、不正開示行為等であることについて重大な疑念を抱いて調査確認すべき取引上の注意義務が発生することを根拠付ける要素の1つとなり得る。
- ・ 一方、本件各文書が通常の営業活動の中で取得されたものであることは、不正開示行為等であることについて重大な疑念を抱いて調査確認すべき取引上の注意義務の発生を妨げる事実には該当する。
- ・ 本件各文書のConfidentialの記載以外に、本件情報が秘密情報であることを疑うべき事実があったことを認めるに足りる証拠はない。本件各文書のConfidentialの記載のみをもって、本件各文書の取得に当たって、不正開示行為等であることについて重大な疑念を抱き、保有者に対し法的問題がないのかを問合せるなどして調査確認すべき取引上の注意義務があったとはいえない



- ・ ㊫マーク等を付しても、第三者に当該情報が流出した場合には秘密管理性を示す証拠とはならない可能性が高い。
- ・ 第三者に取引上の注意義務を発生させるような記載が必要。

目次



- 1. 最近の事件
- 2. 営業秘密の漏えいルート
- 3. 取引先への情報開示から裁判に
 - 3－1. 営業先への開示
 - 3－2. 事業協力期待先への開示
 - 3－3. 製造委託先への開示
 - 3－4. 取引先から競合他社への流出
- 4. まとめ

4. まとめ

- ◆ ノウハウ提供先との秘密保持契約は締結？
 - ・ 秘密保持義務が無ければ自由に使用可
 - ・ 協議不成立や取引終了後のノウハウの取り扱い
- ◆ 営業秘密を開示するタイミングと内容は適切？
 - ・ 受注可能性や競業可能性に応じて段階的に開示
- ◆ 守るべき情報は何であるか見極めている？
 - ・ 法的な保護を受けることが可能な情報は有用性・非公知性（財産的）価値のある情報
- ◆ 開示先は信用できるのか？
 - ・ 開示先での管理体制の確認

4. まとめ

◆ オープン・イノベーションにおける他社への情報開示

裁判例③生春巻き製造機事件

裁判例④ストロープワッフル事件

- どの情報をどのタイミングで相手先へ開示するのか？
- 開示情報は営業秘密となりえるのか？
技術的課題やビジネスアイデアの開示だけでも相手先にとっては有用かも。しかしそれは営業秘密足り得る？
- 秘密保持契約の有効性は？