

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10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

◆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

－技術のノウハウ化のために知っておきたいポイント－

◆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)

◆知財管理

「自社製品のリバースエンジニアリングによる営業秘密の
非公知性判断」掲載号未定

◆その他

企業知財部向け研修

10月～ KSIパートナーズ法律特許事務所（弁護士3人+1人、弁理士4人）

Google 営業秘密ラボ

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です ...

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
5. 営業秘密の帰属について（おまけ）

1. 最近の事件

● OSG 営業秘密流出事件

OSG（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、元同僚かつ中国の競合他社の**中国人**に渡した。見返りに中国での仕事のあるせんを約束。

- ・ 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

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を書類送検。

- ・ 2018年6月15日 営業秘密侵害、偽計業務妨害で書類送検
ツイッターへの投稿が図利加害目的に該当？

偽計業務妨害「虚偽の風説を流布し、又は偽計を用いて、人の業務を妨害すること」（偽計：人をあざむく計略）

- ・ 2018年9月24日 営業秘密侵害は不起訴、偽計業務妨害は罰金50万円。

<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

● 日経新聞賃金データ流出事件

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。2018年6月29日刑事告訴

「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>)

● 京セラ子会社経営情報流出事件

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、京セラコミュニケーションシステムの元従業員（元部長）が転職時に不正に持ち出し。当該営業秘密は転職先でも開示。

- ・ 2018年5月1日 書類送検
- ・ 2018年9月22日 不起訴処分

元従業員は「容疑を認め、『自分が作ったデータなので持ち出してもいいと思った』などと話しているという。」 ←営業秘密の帰属？

(産経新聞 <https://www.sankei.com/west/news/180501/wst1805010027-n1.html>)⁶

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、中国に戻り小鹏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
5. 営業秘密の帰属について（おまけ）

2. 営業秘密漏えいルート

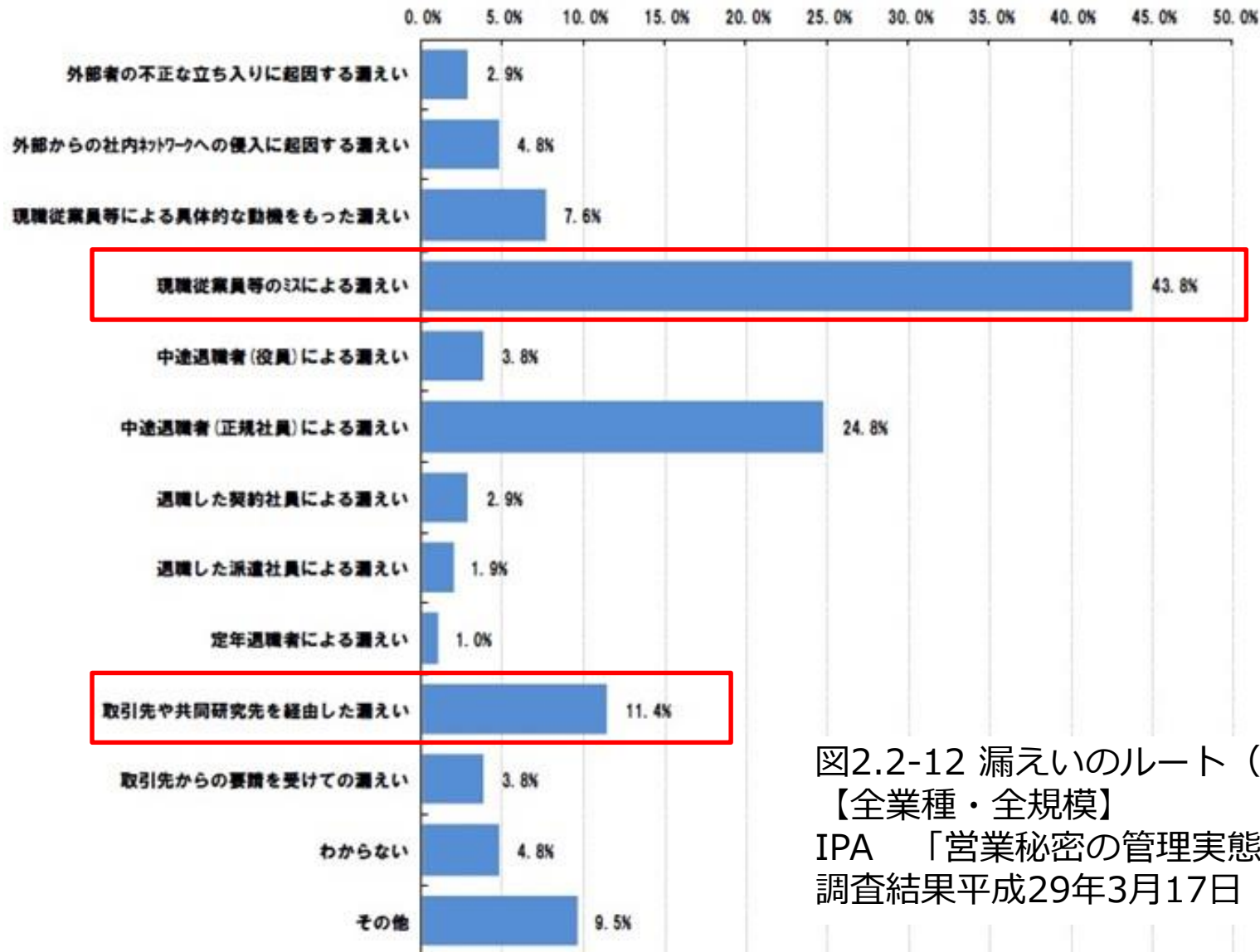


図2.2-12 漏えいのルート（問13）

【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

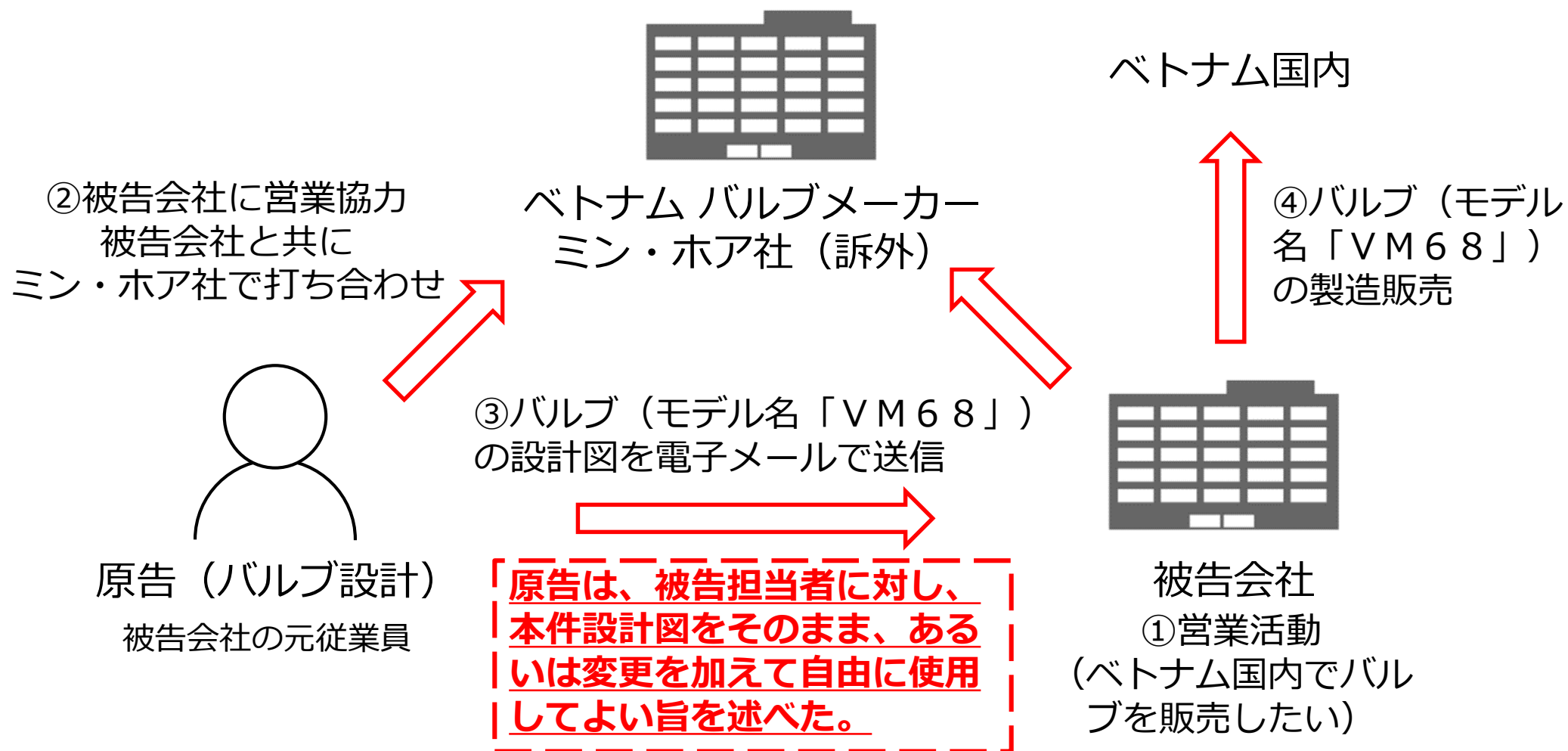
不正競争防止法で保護され得るのか？

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
5. 営業秘密の帰属について（おまけ）

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）

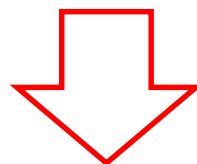


3 - 1. 営業先への開示

① バルブ事件（東京地裁平成26年11月20日判決）

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であるから、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。

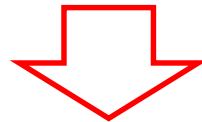
③金型の製造について
大丸鐵興（訴外）に発注

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。



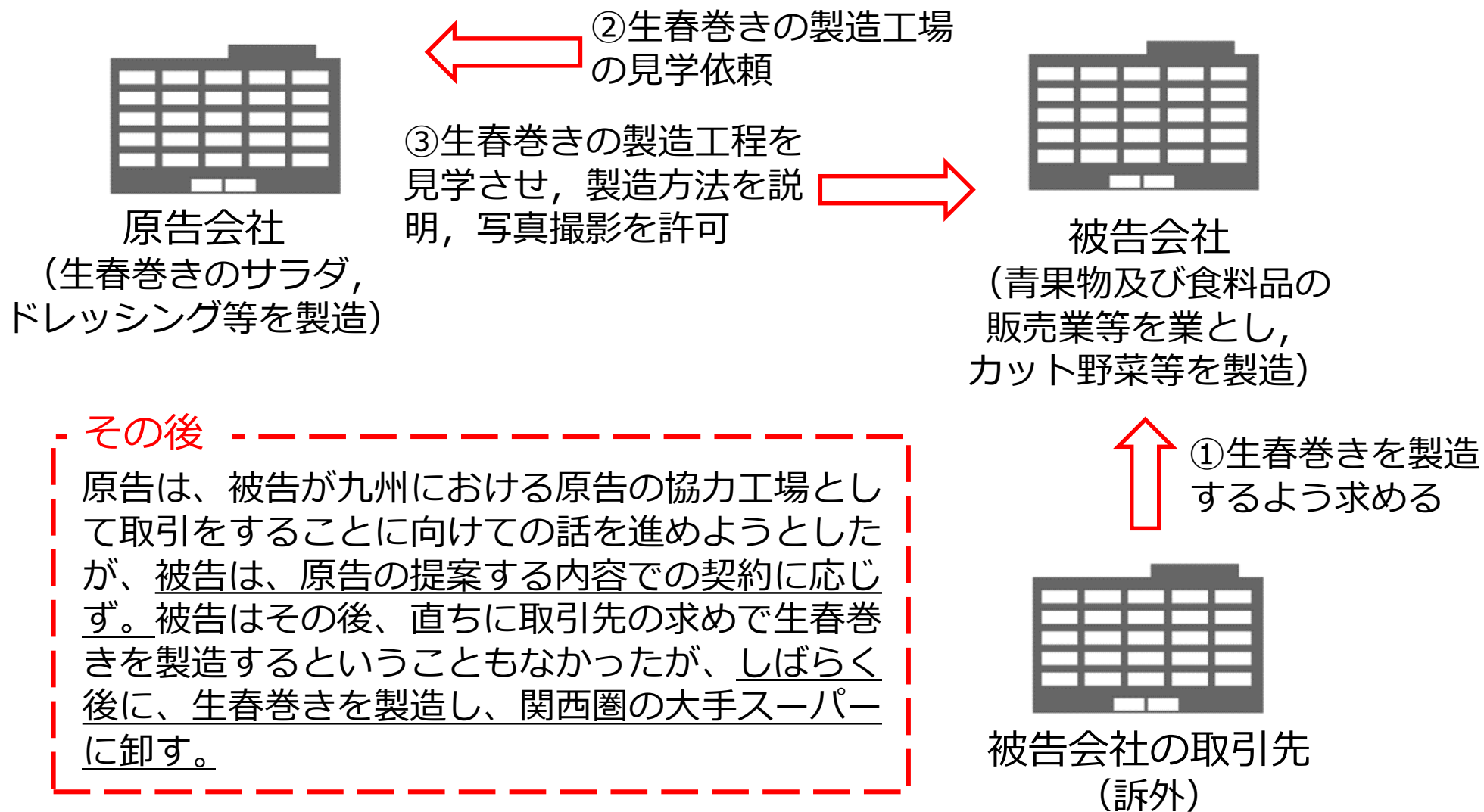
- ・他社との取引において、当該業界の一般常識のようなことに基づく秘密保持義務は認められない。
- ・秘密保持契約は確実に締結する必要がある。

—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。

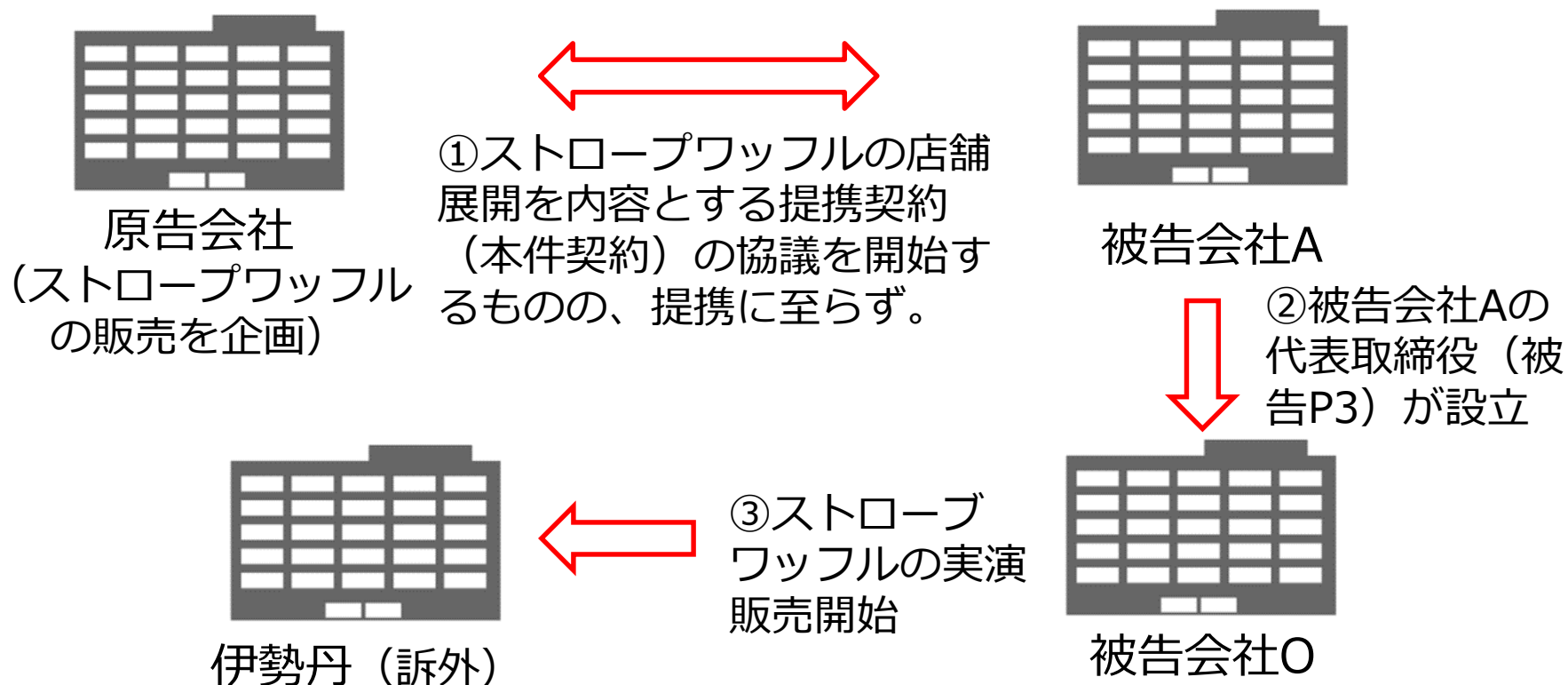
・〔1〕見学で得られる技術情報について秘密管理に関する合意は原告と被告間でなされなかったばかりか、原告代表者からその旨の求めもなされなかったこと、〔2〕原告のウェブサイトには、原告工場内で商品を生産している状況を説明している写真が掲載されており、その中には生春巻きをラインで製造している様子が分かる写真も含まれている。原告において、その主張に係る営業秘密の管理が十分なされていなかったことが推認できる。



- ・ 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？

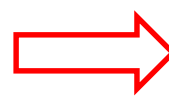
3-3. 製造委託先への開示

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

③ H21/8/31取引関係了



④ H21/9/31 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

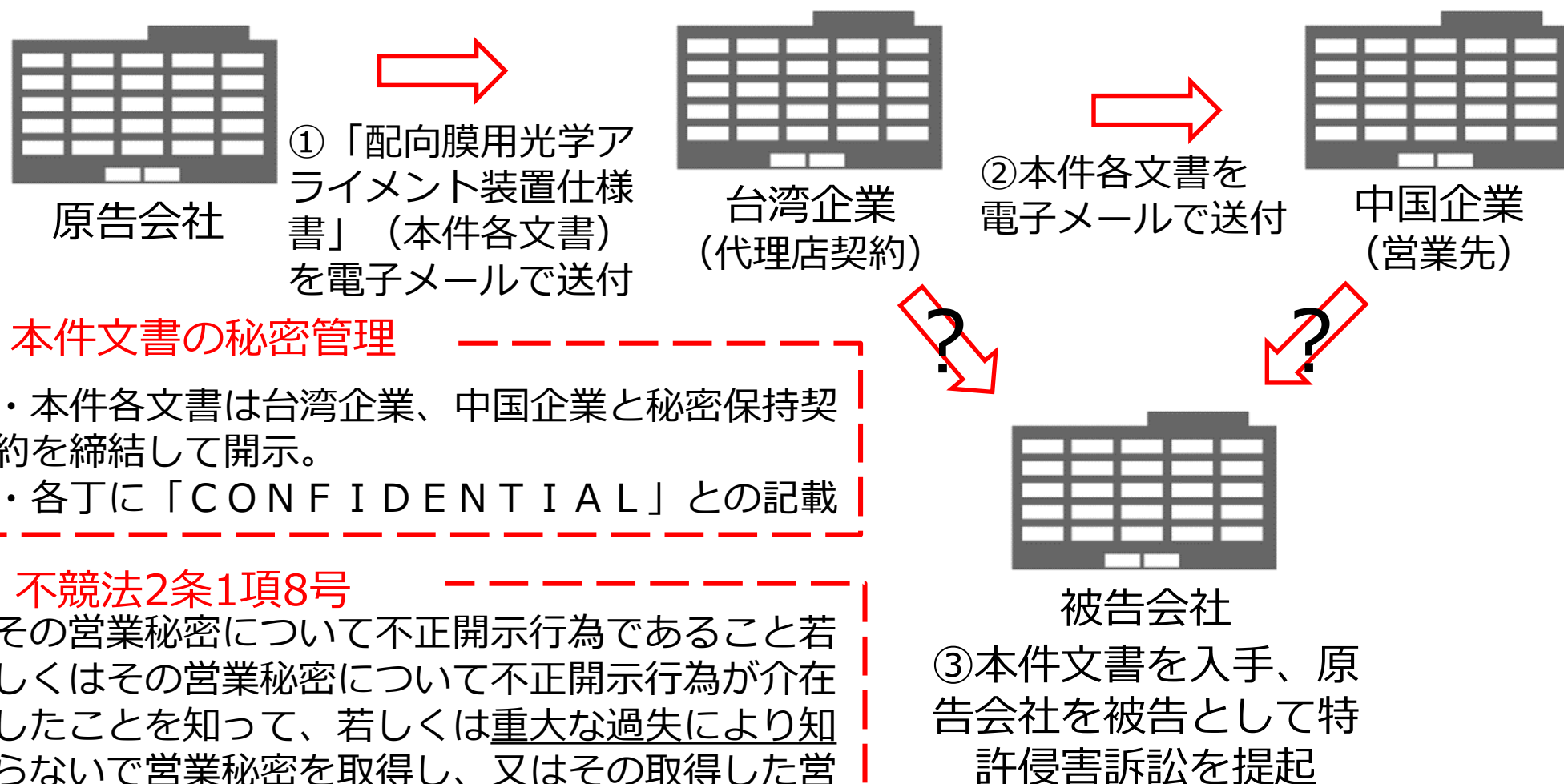
- ・原告主張ノウハウは、いずれも原告製品の形状・寸法・構造に関する事項で、原告製品の現物から実測可能なものばかりである。そして、原告製品は、被告がフロイントから攪拌造粒機の製造委託を受けたときよりも前から、顧客に特段の守秘義務を課すことなく、長期間にわたって販売されており、さらには中古市場でも流通している。
- ・原告主張ノウハウは、いずれも原告製品の形状・寸法・構造に帰するものばかりであり、それらを知るために特別の技術等が必要とされるわけでもないのであるから、原告製品が守秘義務を課すことなく顧客に販売され、市場に流通したことをもって、公知になったと見るほかない。
- ・本件基本契約上の秘密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



- ・ 自社製品のリバースエンジニアリングによって取得可能な技術情報は公知。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）



本件文書の秘密管理

- ・ 本件各文書は台湾企業、中国企業と秘密保持契約を締結して開示。
- ・ 各丁に「CONFIDENTIAL」との記載

不競法2条1項8号

その営業秘密について不正開示行為であること若しくはその営業秘密について不正開示行為が介在したことを知って、若しくは重大な過失により知らないで営業秘密を取得し、又はその取得した営業秘密を使用し、若しくは開示する行為

3 - 4. 取引先から競合他社への流出

裁判所の判断

1. 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**に該当する。
2. 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、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まではいえない。**
3. 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**となり得る。

- ・取得した他社文書に秘密情報を疑わせる記載として「Confidentail」等の簡単な記載程度であり、通常の営業活動の中で取得されたものならば注意義務の程度が低い。
- ・他社文書の内容を実施すると当該他社に深刻な不利益を生じさせる可能性が有る場合には要注意（取得そのものが不競法違反となる可能性）
- ・自社の秘密情報を含む文書を他社に開示する場合には、第三者に取引上の注意義務を発生させるような記載を検討。例えば「秘密保持契約を結びA社がB社に開示した文書です。もし、第三者が入手した場合にはA社のCまでご連絡ください。」

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
5. 営業秘密の帰属について（おまけ）

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としての要件（特に非公知性）は足り得る？
- 秘密保持契約の有効性は？

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
5. 営業秘密の帰属について（おまけ）

営業秘密の帰属について - 解釈 -

<自社内で創出された営業秘密が当然に自社に帰属するとの考えはキケン>

不正競争防止法

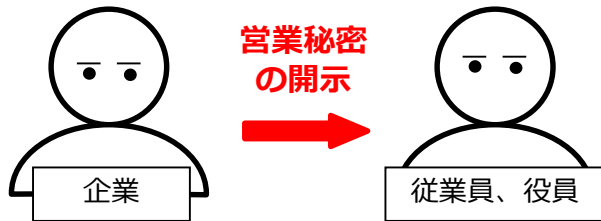
二条 1 項七号（不正競争行為）

営業秘密を保有する事業者（以下「保有者」という。）からその営業秘密を示された場合において、不正の利益を得る目的で、又はその保有者に損害を加える目的で、その営業秘密を使用し、又は開示する行為

二十一条 1 項三号（罰則）

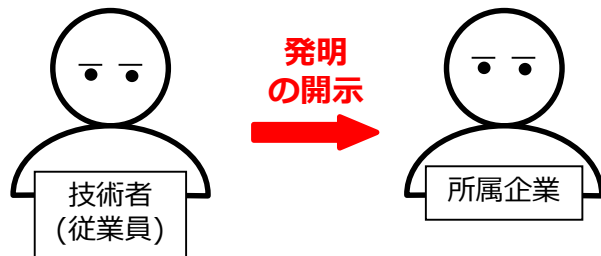
営業秘密を保有者から示された者であつて、不正の利益を得る目的で、又はその保有者に損害を加える目的で、その営業秘密の管理に係る任務に背き、次のいずれかに掲げる方法でその営業秘密を領得した者

「営業秘密の保有者からからその営業秘密を示された場合」とは？



通常考えられる営業秘密の開示ルート。
例えば、企業内で複数の従業員が関与して創出された情報を企業が秘密管理し、それを各従業員等が使用。

「技術者が100%の寄与率でした発明の場合」は？



発明の開示ルートは、企業から従業員ではなく、従業員から企業である。
このような場合、企業が当該発明を秘密管理しても、当該従業員との関係において従業員は営業秘密を企業から示されていないという解釈が成り立つ。
なお、発明に関与していない従業員が当該発明を漏洩した場合には不競法違反となる。

営業秘密の帰属について – 判例 –

参考：営業秘密-逐条解説 改正不正競争防止法(1990年)

例えば企業に所属する従業員が職務上営業秘密を開発した場合に、当該営業秘密の本源的保有者は企業と従業員のいずれにかかるのか、即ちいずれに帰属するのかという点が問題となる。・・・企業Aで働く従業員Bが自ら営業秘密を開発しそれがBに帰属する場合にはAから示された営業秘密ではないため、Bが転職して競業企業Cにおいて当該営業秘密を使用したり開示したりする場合であっても、本号に掲げる不正行為には該当しない。

フッ素樹脂ライニング事件（大阪地裁平成10年12月22日判決）

被告本坊及び被告西村は、原告を退職し、被告サンフロロシステム取締役に就任。被告サンフロロシステムらは、本件ノウハウに秘密性が認められたとしても、本件ノウハウは被告西村が一人で考案し、実用化したものであるから、その権利は被告西村に帰属すると主張。

＜裁判所の判断＞

本件ノウハウの確立等に当たって被告西村の役割が大きかったとしても、それは原告における業務の一環としてなされたものであり、しかも、同被告が一人で考案したものと同様に認めるに足りる証拠はないから、本件ノウハウ自体は原告に帰属するものというべきであり、被告西村個人に帰属するものとは認められない。

「同被告が一人で考案したものと同様に認めるに足りる証拠はない」との裁判所の認定は、本件ノウハウが被告一人で考案した証拠があれば、本件ノウハウは被告に帰属する可能性を示唆？

その場合、被告が本件ノウハウを社外に持ち出しても、被告に関しては不競法違反にならない可能性も。

営業秘密の帰属について - 判例 -

参考：営業秘密-逐条解説 改正不正競争防止法(1990年)

- ・発明は属人的積性格が強い
- ・会社が著作物を出版する場合、社会的にも会社が責任を負う
- ・半導体集積回路の創作活動は、数十人の共同作業であり、個々の従業員の寄与率は小さい



営業秘密の帰属については、
①企画、発案したのは誰か、
②営業秘密作成の際の資金、資材の提供者は誰か、
③営業秘密作成の際の当該従業員の貢献度等の要因を勘案しながら判断。

営業秘密の種類によっては、その帰属判断が変わる可能性も？

医薬品顧客情報流出事件（大阪地裁平成30年3月5日判決）

被告ら3名（明星薬品を退職して八光薬品を設立及び入社）は、明星薬品を退職するまで、明星薬品とともに被告ら3名も同顧客情報の保有者であったと主張。

<裁判所の判断>

・被告ら3名は、明星薬品の従業員として稼働していた者であり、明星薬品の営業として顧客を開拓し、医薬品等の販売を行うことによって明星薬品から給与を得ていた。被告ら3名が営業部員として集めた情報は、明星薬品に報告され、明星薬品の事務員がデータ入力して一括管理していた。

・実際に顧客を開拓し、顧客情報を集積したのは被告ら3名であっても、それは、被告ら3名が明星薬品の従業員としての立場で、明星薬品の手足として行っていたものにすぎないから、被告ら3名が集積した顧客情報は、明星薬品に帰属すべき。



裁判所は、顧客情報に関して従業員の貢献度（上記③）を勘案せず、上記①，②に相当すると考えられる事実を勘案してその帰属を判断したと解される。しかしながら、発明を営業秘密とする場合では、従業員の貢献度が重視される可能性も考えられる（フッ素樹脂ライニング事件や特許法との兼ね合い）。