

法令順守

営業秘密の保護

【研修について】

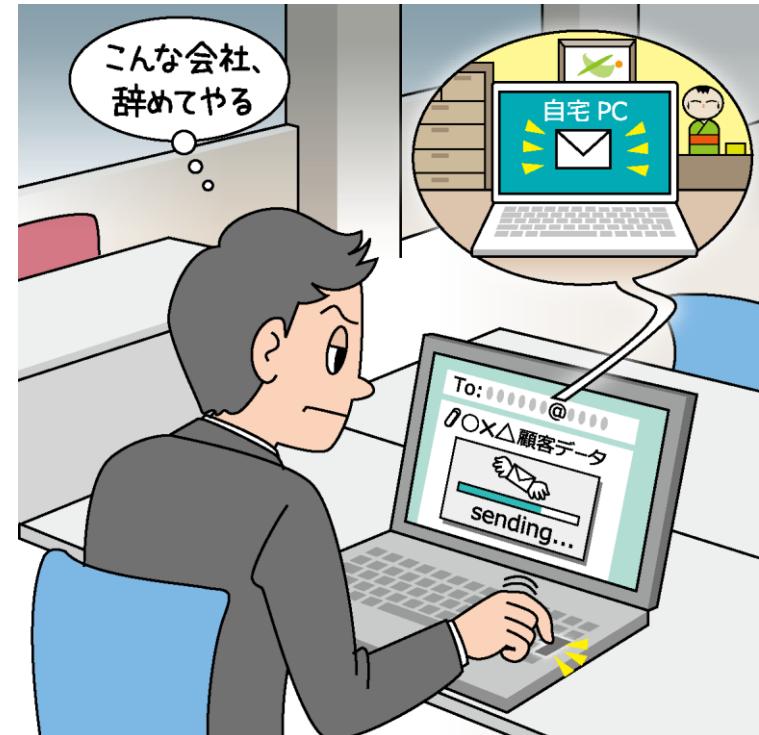
- ・本研修の目安時間は、15分間です。
- ・講師の指示に従って、本資料を読み進めてください。
(勝手に本資料を読み進めないでください。)

【本研修の目的】

- ・隣の人や、後ろの人と**意見交換をしながら、学ぶことを目的としています。積極的に発言しましょう。**

営業秘密の保護

Aさんは顧客管理システムのメンテナンスを担当しています。会社の待遇に不満を抱えていたAさんは、今扱っている顧客データを他社に持ち込めば良い条件で転職できるのでは、と考えました。そこで、顧客データを自宅のPCに転送。しかし、実際にはAさんが他社に持ち込む前に、内部調査によって発覚しました。



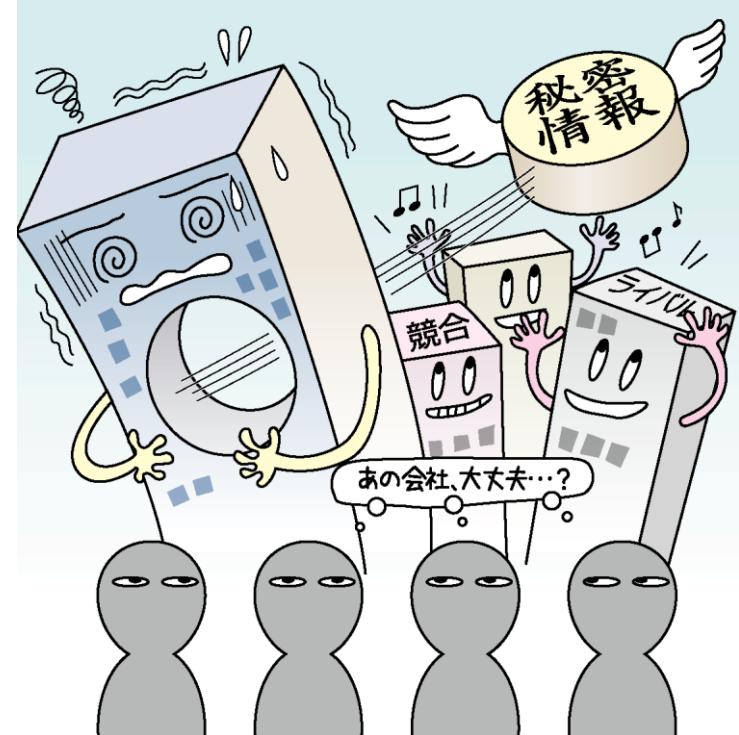
Q1

Aさんが他社に持ち込んだ場合、
会社はどのような損害を被るでしょうか？

A

1

- 競合他社に顧客を奪われる
- 会社が社会的信用を失い、価値が低下する
- 顧客から損害賠償を求められる



顧客データ以外にも、企業が独自に持つ技術・ノウハウ・経営情報などは、競合他社に秘密にしておくことで、優位な競争力を維持することができます。これらの秘密情報が漏えいしてしまうと、競争力を失い、本来得られるはずの利益が奪われてしまいます。

Q2

秘密情報のうち、いくつかの要件を
満たすものは「営業秘密」として
不正競争防止法で保護されます。
どのような要件が必要でしょうか？

A

2

下記の(1)～(3)を満たす情報が「営業秘密」にあたります

(1)秘密管理性

当該情報にアクセスした者に当該情報が営業秘密であることを認識できる
ようにしていることや、当該情報にアクセスできる者が限定されていること

(2)有用性

事業活動に利用されることで、コスト削減、経営効率の改善などに役立つ
情報であること

(3)非公知性

保有者の管理下以外では、一般に入手できない情報であること



不正競争防止法に違反すると、個人は10年以下の拘禁刑もしくは2000万円(海外重罰3000万円)以下の罰金または併科、企業は5億円(海外重罰10億円)以下の罰金が科せられるとともに、個人・法人ともに犯罪収益が没収されることがあります。

Q3

私たちが業務で関わる情報のうち、
営業秘密に該当するものには、
どのようなものがあるでしょうか？

A

3

例えば、下記のような情報が挙げられます

経営戦略関連

経営計画

事業計画

技術関連

技術ノウハウ

設計書

顧客関連

顧客の個人情報

顧客ニーズ

人事関連

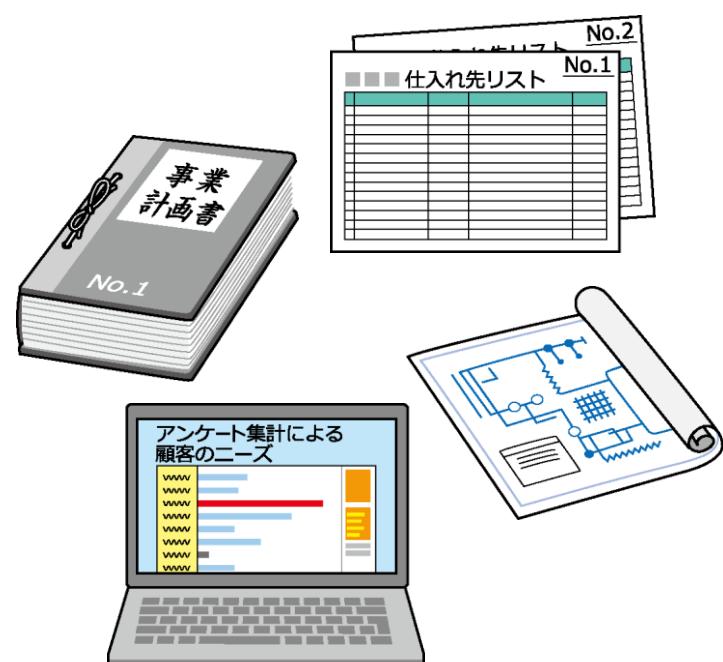
従業員の個人情報

人事評価

営業関連

原価情報

仕入先リスト



Q4

営業秘密を適切に管理するには
どのようにすればよいでしょうか？

A
4

- ・ **自社の「営業秘密」には、どのようなものがあるかを理解する**
- ・ **管理ルールを周知徹底する**
 - ✓ 適切なアクセス権の付与・管理
 - ✓ 秘密情報が記された会議資料等の適切な回収
 - ✓ 社外へのメール送信・webアクセスの制限
 - ✓ 職場の整理整頓
 - ✓ 秘密情報であることの表示 など

**営業秘密は、会社の大切な財産です。
不正な持ち出しを防ぎましょう。**

会社と働く人たち、その家族を守るのは
あなたのコンプライアンス行動です。

お疲れ様でした。