

# 平成25年の営業秘密管理指針の改訂と 「営業秘密の考え方」等の公開について

経済産業省知的財産政策室

## 1. はじめに

経済のグローバル化や情報社会の進展に伴い、営業秘密の海外流出が大きな問題となっている。

特に、昨年4月に新日本製鐵（現：新日鐵住金）が韓国のポスコ等を相手取って、営業秘密の不正取得、使用等について民事訴訟を起こした件などから、退職者等を通じた海外への技術流出が改めて世間の関心を集めている。

このような中、経済産業省では平成24年度に委託調査「人材を通じた技術流出に関する調査研究」<sup>1</sup>を実施することで、アンケート及びヒアリングを通じて営業秘密管理や秘密保持契約、競業禁止義務契約、技術流出等の実態を調査するとともに、退職者に対してとりうる対策の一つである競業禁止義務契約の有効性等について有識者委員会で検討し、一定の結論を得た。

また、営業秘密の不正取得等の際に不正競争防止法を活用するためには、営業秘密としての適切な管理が必要であり、企業にとって重要なノウハウ等の情報は、外部に漏れることのないよう十分な管理がなされることが求められる。

その一助となるよう、経済産業省では平成15年に「営業秘密管理指針」を策定・公表し、適切な営業秘密管理を推奨しているが、これから営業秘密管理を行おうとする者に対してはハードルが高く、「営業秘密管理指針」の内容をよりわかりやすく発信する必要性が指摘されてきた。

これらを踏まえ、本年8月に「営業秘密管理指針」を改訂し、競業禁止義務契約の有効性等に関する資料を追加するとともに、営業秘密管理に関する平易な資料を作成し、経済産業省ホームページに公表した。

## 2. 営業秘密管理指針の改訂

### (1) 改訂の背景

競業禁止義務契約とは、前述のように退職後一定期間競業企業への就職又は自ら競合する事業を行わないという企業と退職者間での契約である。

---

1 経済産業省ホームページ営業秘密のページ中の「各種データ・資料等」にて公表している。

また、アンケート調査は別冊としている。<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html#data>

この契約は、退職者との合意により競業行為を通じた技術流出等を避けるものである一方で、職業選択の自由の制約につながるという問題がある。

他国では法令等で条件が定められている例もあり、日本においても禁止されているわけではないが、職業選択の自由との関係や契約の有効性について不明確であった。

また、「営業秘密管理指針」における競業避止義務契約に関する項目も、裁判例から有効性が認められる「合理的範囲内」の競業制限については、一般的な記述にとどまっていた。

そこで、今回の委託調査の成果を踏まえ、競業避止義務契約における「合理的範囲内」の競業制限とは何か、言い換えれば裁判になった際も契約の有効性が認められやすい競業避止義務契約の規定ぶりとはどのようなものか等について、「営業秘密管理指針」に盛り込むこととした。

## (2) 改訂のポイント

改訂前の「営業秘密管理指針」における競業避止義務契約の有効性に関する記述は、しばしば取り上げられる昭和45年の判例をベースとしていた。

具体的には、「制限の期間、場所的範囲、制限の対象となる職種の範囲、代償の有無等について、債権者の利益（企業秘密の保護）、債務者の不利益（転職、再就職の不利益）及び社会的利害（独占集中のおそれ、それに伴う一般消費者の利害）の三つの視点に立って慎重に検討していくことを要する」とされていた。

しかし、40年前と現在とでは事情が異なってきており、例えば近年の裁判例においても社会的利害についてはほとんど検討されていない。

そこで、今回の調査研究の有識者委員会において裁判例を分析した結果抽出された以下の6つのポイントを軸に、契約の有効性が認められるための「合理的範囲」について実務面の検討に資するよう改訂を行った。

### 〈6つのポイント〉

- ① 守るべき企業の利益の存在  
これを前提として、以下の項目について目的に照らして合理的な範囲に留まっているか
- ② 従業者の地位
- ③ 地域的な限定
- ④ 競業避止義務の存続期間
- ⑤ 禁止される競業行為の範囲
- ⑥ 代償措置

これらのポイントについて、本稿では、「営業秘密管理指針」の内容を中心に若干の補足を加えて紹介する。

#### ① 守るべき利益

営業秘密等の企業側の「守るべき利益」が包括的ではなく具体的に存在していること。競業避止義務契約においては、必ずしも営業秘密に限定されず、例えば、営業秘密として管理するのは難しいがそれに準じるほどの価値を有する指導方法等のノウハウ<sup>2</sup>も、守るべき企業側の利益があると判断されうる傾向がある。

## ② 従業者の地位

合理的な理由なく、従業者全てを対象としたものや、特定の職位にある者全てを対象としている規定は合理性が認められにくい。

これは、企業が「守るべき利益」を保護するために競業避止義務を課す必要がある従業員であったかどうか、という点に関する判断である。

競業避止義務契約は職業選択の自由の制限である以上、前提である「守るべき利益」に無関係の者に対しての競業避止義務は適当ではないという考え方である。

## ③ 地域的限定

職業選択の自由を阻害するような広範な地理的制限は否定的な判断となる可能性が高い。

この点は、使用者の事業内容や職業選択の自由に対する制約の程度との関係が意識されており、具体的には業務の性質等に照らして、合理的な絞り込みがなされているかということである。

一方で、地理的制限がない場合は他の要素（制限）と併せて判断されていることもあり、地理的制限がないことのみで競業避止義務契約の有効性を否定しない傾向があるといえる。

## ④ 期間

競業避止義務の期間については、裁判例からは1年以内は肯定的にとらえられる例が多く、2年についても認められるケースもみられた（ただし近年は2年でも否定的な判断がされた例<sup>3</sup>がみられる）。他方、2年を超える期間については、特別な事情がある場合を除き否定的にとらえられる可能性が高いとみられる。

## ⑤ 禁止行為の範囲

業界事情にもよるが、競業企業への転職や独立後同種の事業を営むことを禁止するといったような一般的・抽象的な禁止規定は合理性が認められないことが多い。

肯定的にとらえられるためには、業務内容や職種等、禁止する対象の限定が必要と考えられる。

## ⑥ 代償措置

代償措置と呼べるものが何もない場合には有効性を否定されることが多い。競業避止義務契約により職業選択の自由を制約することに対する代償であるから、その制約の度合い（期間、禁止行為の範囲等）に応じた代償措置が必要であり、裁判所も重視している項目と考えられる。

代償措置は一般には金銭的補償であるが、退職後の独立支援制度及びフランチャイジーとしての厚遇等が代償措置とみなされた判例<sup>4</sup>も存在する。

---

2 「ヴォイストレーニングを行うための指導方法・指導内容及び集客方法・生徒管理体制についてのノウハウ」は「長期にわたって確立されたもので独自かつ有用性が高い」と判断（東京地判H22.10.27）

3 「近時新しい商品が次々と設計され販売されている」「保険業界において、転職禁止期間を2年間とすることは、経験の価値を陳腐化するといえるから、期間の長さとして相当とはいえない」（東京地判H24.1.13）

4 東京地判H20.11.18

なお、これらの競業避止義務契約に関する就業規則への具体的な書きぶり等については「営業秘密管理指針」参考資料2の第1に、退職時の誓約書に織り込む例については第3の3.に掲載している。

### (3) 年金、退職金の支給制限について

今回の調査研究の有識者委員会では、競業避止義務契約の違反時に対する措置についても検討が行われたが、年金については、基本的にはその性質上、減額等の支給制限・返還等は難しいとの結論に至った。

そのため、「営業秘密管理指針」への掲載は見送り、退職金の支給制限の考え方についてのみ掲載することとした。

退職金の不支給というのは、就業規則等の規定ぶりにかかわらず、会社へのこれまでの貢献による功労を抹消してしまうほどの重大な損害を会社に与える等の極めて高い背信性がある場合に限られると考えられる。

一方で、退職金の減額については、一定の背信性が存在することで減額が可能と考えられる。

この背景としては、退職金の性質が関係している。

退職金が事実上賃金の後払いとされている形態である場合は減額することは難しい。しかし、例えば支給率が勤続年数に応じて逡増したり、支給基準において自己都合退職と会社都合退職が区別されているように、会社への貢献に応じて変化するいわゆる功労報償的な退職金の場合には、減額が可能になるという違いがある。

現実的には、今回分析対象の退職後の競業行為を理由とした退職金の不支給や減額措置が争われた裁判例は、そのほとんどすべてにおいて、双方の性格を併せ持つとの評価を前提にして判断がなされており、こうしたケースにおいては、制限違反の就職をしたこと等一定の背信性が存在することで、在職中の功労に対する評価が減殺されるため減額が可能となると考えられる。

## 3. 「営業秘密管理の考え方」等の公開

### (1) 背景

「営業秘密管理指針」は本体のみで80ページを超えるという量の問題だけでなく、これから営業秘密の管理を考える企業にとって難解であり、特に中小企業については、社内の管理体制整備の際にも活用が難しい等の観点から、以前から「営業秘密管理指針」をより平易にしたものや、わかりやすい形でのパンフレット等で提供できないかとの指摘があった。

また、本年3月に公表された東京商工会議所の調査報告書においても、「「営業秘密管理指針」・「技術流出防止指針」（経済産業省）の活用を促進するため、中小企業にとってわかりやすい内容とすることが急がれる。」<sup>5</sup>とされている。

さらに、中小企業を対象とした同調査のアンケートでは、営業秘密の管理の状況について営業

---

5 東京商工会議所「中小企業の知的財産に関する調査 調査結果のポイント」より引用  
<http://www.tokyo-cci.or.jp/page.jsp?id=25710>

秘密とそれ以外の情報を区分していると回答した企業は43.9%となっており、一方、前述の「人材を通じた技術流出に関する調査研究」のアンケート調査においても、営業秘密の管理については、営業秘密とそれ以外の情報を区分している企業は60.1%にとどまり、製造業で300人以下の企業に限ると49.0%と半数に満たないなど、こうした指摘を裏付ける結果となっている。

## (2) 各資料の考え方と内容

従来から経済産業省では、小冊子の形式で「営業秘密管理指針」について概説した資料を作成していた<sup>6</sup>。

しかし、前述のような指摘等を踏まえ、

- ・汎用的なものではなく、テーマごとに資料を作成する
- ・詳細は従来からの資料を参照していただくとして、簡潔さを重視する
- ・それぞれの資料を組み合わせて使用することも念頭に置く

といった点から、6つのスライド形式の資料を作成し、公開することとした。本稿では、簡単にこれらの資料のコンセプト等を紹介する。

### ① 営業秘密と不正競争防止法

不正競争防止法や営業秘密をご存じない方、「営業秘密の管理のメリットは？」とお感じの方が主な対象。

営業秘密の考え方と、不正競争防止法によってとりうる措置を簡単にご説明するとともに、具体的な過去の刑事事件の例等を紹介。

### ② 営業秘密の考え方

「営業秘密管理とはどのようなものか」とご関心の企業の方、「秘密管理をしろといってもどこから手をつければいいのか」とお感じの方が主な対象。

営業秘密管理の手順や考え方について、ポイントを5つに絞って、大枠をまとめ、細かい部分より大きなイメージをつかんでいただくことが目的。

### ③ 営業秘密管理（実践編）

実際に管理体制を構築する担当者の方、「具体的にどうすればいいのか」、「いきなりきっちりとしたものなどできない」とお感じの方が主な対象。

実際に営業秘密管理を行う際の手順や方法を簡単に解説。例えば一番大事な企業秘密について試していただくことを期待。

また、現実には全く何もしていないという企業はほとんどなく、既に実施されている取組はいくつもあると考えられるため、そうした部分を整理し、体系的に管理するための一助となることも期待。

### ④ 営業秘密管理チェックシート

これから営業秘密管理をお考えの方、現状における自社の営業秘密管理のレベルを知りたいという方が主な対象。

---

6 経済産業省ホームページ

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html#data>

「営業秘密管理指針」には参考資料1として、過去の裁判例を踏まえて、管理水準が不正競争防止法の保護を得るのに一定レベルの水準を確保しているか等を自己診断するための「営業秘密管理チェックシート」が掲載されているが、使い方や採点法がよくわからない等の指摘を踏まえ、説明の補足等を行ったもの。

自社の管理水準の診断のみならず、弱点を把握していただくことを期待。

#### ⑤ 営業秘密管理指針の概要

「営業秘密管理指針」の内容を大まかに知りたいとお考えの方や「営業秘密管理には関心があるが、あんな分厚い指針などいきなり読めない」とお感じの方が対象。

「営業秘密管理指針」のうち、管理に関する部分を抜粋し、要約。まずその構成や概略を把握していただくことを期待。

#### ⑥ 営業秘密を不正に持ち出されないために・・・

一般の方（これから社会に出る学生の方々含む）が主な対象。

営業秘密の不正な取得や開示等は刑事罰が科せられることもある一方で、電子媒体の複製等の容易さから、深く考えることなく持ち出される可能性もあり、そうした場合大きな代償を払わされるということを知っていただくための基礎的な啓発資料。

そのため内容は刑事関係に特化している。

## 4. おわりに

近年、営業秘密の記録媒体として電子媒体化が進んでいるが、電子媒体はP Cの高性能化や記憶媒体の大容量化などに伴い、容易にかつ大量に複製等ができるだけでなく、一度流出するとその性質上回収することが事実上不可能である。

このようなI T化の進展を踏まえ、営業秘密の管理の重要性はますます高まっていると考えられる。

これらの資料をご活用いただき、営業秘密管理にお役立ていただければ幸いです。

○営業秘密に係る資料のページ（キーワード「営業秘密」での検索が便利です）

<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>

○営業秘密管理に関する資料の請求、ご意見、ご要望等は下記まで

経済産業省経済産業政策局知的財産政策室

（電話） 03-3501-3752

（E-mail） [chitekizaisan@meti.go.jp](mailto:chitekizaisan@meti.go.jp)