



「知的財産としての営業秘密」

Trade Secrets for Intellectual Property

東京理科大学 総合科学技術経営研究科長
知的財産戦略専攻教授

石田 正泰

Masayasu ISHIDA

Professor, Tokyo University of Science

1. 知的財産とは

現在、わが国においては、企業の持続的発展、それに基づいた国の国際的競争力等の観点から知的財産を重視し、知的財産に関する諸施策が総合政策的に積極的に推進されている。すなわち、知的財産基本法の制定、知的財産推進計画の実施、そして、これらの諸施策の中において知的財産範囲の拡大・明確化が顕著になっている。さらに、いわゆるプロパテント（Pro-Patent、知的財産重視）施策の展開などである。

知的財産施策は、いわば情報に関する知的財産権としての制度設計の具体化であり、情報に関する知的財産面からの制度設計である。情報に関する知的財産施策において、広範囲に情報に関わりを有する営業秘密が知的財産基本法により知的財産、知的財産権として認知されたことは、プロパテント施策の中において、極めて重要な意味を有する。

ところで、営業秘密については、法的・実務的問題が多様に存在する。以下、知的財産としての営業秘密に関し所感を述べることとする。

2. 知的財産・知的財産権としての営業秘密

知的財産・知的財産権とは何かについては、従来多様な考え方があったが、平成15年3月1日に施行された知的財産基本法の第2条において、知的財産（Intellectual Property）・知的財産権（Intellectual Property Right）が、それぞれ次のように定義された。すなわち、知的財産とは、「発明、考案、植物の新品種、意匠、著作物その他の人間の創造的活動により生み出されるもの（発見又は解明がされた自然の法則又は現象であって、産業上の利用可能性があるものを含む。）、商標、商号その他事業活動に用いられる商品又は役務を表示するもの及び営業秘密その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報」であり、知的財産権とは、「特許権、実用新案権、育成者権、意匠権、著作権、商標権その他の知的財産に関して法令により定められた権利又は法律上保護される利益に係る権利」とされた。

知的財産基本法制定以前においては、知的財産権とは認知されていなかった営業秘密は、事業活動に有用な技術上又は営業上の情報としての知的財産として、また、法律上保護される利益に係る権利としての知的財産権として認知された。

また、不正競争防止法は、営業秘密を「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つて、公然と知られていないもの」と定義している（同法第2条6項）。すなわち、その要件は秘密性、有用性、秘密管理性である。

営業秘密は、他の知的財産、知的財産権と多くの関係を有しており、特に発明との関係が、例えば、職務発明問題等において重要である。

3. 企業経営における営業秘密の位置付け

知的財産基本法において、営業秘密は権利的なものとされたが、法的性質が排他権ではなく、行為規制の保護対象であり、秘密管理性が要件であり、実務的には、この「秘密管理性」が最も重要で困難な問題である。

この問題性のポイントは、営業秘密、すなわち「事業活動に有用な技術上又は営業上の情報」は、「情報＋戦略＋人」によって、その実体が、構成され、価値評価されることにある。

企業活動の実際においては、営業秘密は、知的財産の中で最も広い対象として位置づけられる傾向が強い。すなわち、企業活動における創造活動の結果、成果は、すべて営業秘密に帰結するといつて過言ではない。営業秘密は実務的にはノウハウ（Know-How）、企業秘密（Trade Secret）ともいわれる。そして、その営業秘密の中から方式主義の特許、無方式主義の著作権等に展開することになる。

そして、最も重要で多くの部分は、営業秘密として秘匿することになる。企業経営においては、その営業秘密により、競争優位戦略を実行することが一般的である。

営業秘密は、企業活動における創造活動の結果・成果であり各企業にとって重要な経営資産であり企業価値要素である。従って、極めて重要であり、その管理が重要となる。

営業秘密の管理は、結論的に、情報管理ではなく、情報、戦略、人の複合的、総合的管理でなければ実効性は期待できない。すなわち、情報は多くの場合人に伴って存在し、また、企業戦略に従って、評価、位置づけられる。

4. 営業秘密に関する実務的課題

企業経営においては、営業秘密の戦略的対応によって、持続的発展を期すことになるが、営業秘密への対応いかんによっては意図しない技術流出問題や企業価値の減少問題を生じ兼ねない。次のような実務的諸問題が指摘される。

(1) 営業秘密と発明

企業における創造活動の成果としての発明とノウハウは区別が困難

- ①職務発明規程におけるノウハウの取扱い
- ②ノウハウライセンス契約におけるキーパーソンの退社
「保有者から示された」（不競法第2条1項7号）の取扱い
- ③特許出願とノウハウ秘匿……特許出願の内容からノウハウを除外する実務

(2) 営業秘密（ノウハウ）の活用

ノウハウはライセンス契約上、最も重要な知的財産であり、次の諸点を考慮する必要がある。

- ①競争優位要素……秘密保持の限界を契約で補完
- ②ノウハウライセンス契約……秘密保持義務、本質的・基本的義務

(3) 知的財産経営情報開示と営業秘密

企業経営における情報開示は、1) 法的義務に基づく開示、2) 企業の社会的責任（CSR）に沿った開示、3) 経営戦略に基づく開示がある。特許出願は経営戦略に基づく開示であり、また営業秘密として保持することと特許法第79条の先使用権要件の関係についても考慮する必要がある。

5. 営業秘密に関する経営戦略

企業経営においては、営業秘密は最も重要な知的財産である。従って、その経営戦略は、営業秘密の法的性格等を考慮して、次のような総合政策的対応が望まれる。

(1) 法的保護を限界まで求めた対応

営業秘密は行為規制的保护であるために法的保護には限界がある。しかし、情報管理、戦略的対応、人間管理の観点から限界まで対応すべきである。例えば、秘密管理規程の策定、運用等。

(2) 契約による法的保護の補完的対応

キーテクノロジー等特別扱いを必要とする技術を除いて、情報の共有化、経営効率の観点から社内外にテクノロジートランスファーをしてもよい、またはした方がよい技術分野については、秘密保持契約、ノウハウライセンス契約の形で契約による秘密保持に期待する対応をすることも考慮する。

(3) 先端を走り切る対応

- ①、②について最善を尽す中で、イノベーションを考慮し先端を走り切る対応を考慮する。

6. まとめ

昨今の企業経営においては知的財産を重視する必要性が顕著となっている。

そして、知的財産の中でも、営業秘密が重要な位置を占めている状況の中で、営業秘密が雇用の流動性、企業提携の多様化等によりその秘密管理に問題が多く、リスクマネジメントの観点からも課題が多い。

企業活動における営業秘密の法的保護は、秘密管理性の問題が最も重要であり、かつ困難な問題である。

従って、実効性ある営業秘密管理のためには、規程類の完備と契約管理が必須であり、情報、戦略、人の選択と集中による複合的、総合的管理が重要である。