

第12回 裁判例から学ぶこと 小原アドバイザー

企業支援の業務に就いて

私は永年、サラリーマンとして、し烈な企業間競争の中で「自社の収益に貢献する」ことを第一義に、精励恪勤、遮二無二働いてきました。

その世界から、INPIT営業秘密110番のアドバイザーに転じ、この秋で丸4年になります。

その間、人・金・モノが十分とはいえない環境にあって、一人何役もこなすエネルギーで人情味あふれる社長のもと、仕事に誇りを持ち、日々たゆまぬ努力を続けている多くの中小企業の姿を目の当たりにしてきました。優れた技術や製造ノウハウ、キラリと光る製品を有し、まさに日本経済の基盤を支えている中小企業を、微力ながら知財面からご支援するのが、私たちの仕事です。

「ささやかであっても、何か社会に貢献している」というような、前職とはまったく異次元の張り合いを感じながら、全国各地の企業訪問を続けています。

裁判例は生きた教材

退職した元従業員が会社の大事な情報を盗むケースが多いことを、皆さんも良くご存知だと思います。

企業情報の流出事件が、法廷での争い（裁判）にまで至ることがあります。そのような事件の「裁判例」は、ネットでも公開されていて、私たちにとって、この上ない生きた教材です。

5人のアドバイザーが順番に、各自が興味を持って選んだ題材を解説する「裁判例勉強会」を月1のペースで続けています。

指南役は、私たちの窓口相談スタッフでもある元高裁判事の古城（こじょう）春実弁護士です。

不得意分野へのチャレンジ

アドバイザーは、メーカーでの永年の知財キャリアはあるものの、全員「非」法学部出身ゆえ、悲しいかな「リーガルマインド」を、まるで持ち合わせていません。

それでも、読み付けない判決文に挑みます。

しかし、裁判官が書いた、100ページにも及ばんとする難解極まりない判決文（岩波国語辞典の編者岩淵悦太郎氏は、その著書で「我が国屈指の秀才が書く、一般人には最も読み辛い文章の代表例」と紹介）のジャングルに迷い込み、その中をコンパスも持たずに、当て所なくさまよい歩くような状況に陥ってしまうことが少なくありません。

幾度も読み返し予習に励むも、消化不良のままタイムアウト。無情にも勉強会当日がやってきます。

冒頭に、事件の概要を説明。すかさず、先生から「ホワイトボードに、登場人物の相関図を分かりやすく書いてみて」との言葉が飛んできます。

当番が、スラスラと明快に解説を進められることは、滅多にありません。

初学者は、原告と被告のバトル（言い争い）の部分に引きずりこまれ、そこにフォーカスを当ててしまいがちです。先生からは、裁判例を読み解く際は、生々しい争点に目を奪われるのではなく、まず請求原因（原告が法律のどの規定（条文）を根拠にどの様な要求をしているか）に着目し、事件全体の骨格を見定めた上で、原告・被告それぞれの主張、裁判所の判断を確認していくステップが重要だと教わっています。

裁判例を企業支援のツールに

回を重ね、様々な裁判例に触れていくうちに、次第にそれぞれの趣旨が読み取れるようになってきた気がします。

未だ、判決文は手強い存在ですが、ネットのダイジェストや雑誌解説記事などではなかなかイメージできない、事件現場の臨場感を得られる大きなメリットもあります。例えば「中小企業では企業情報の管理レベルがこの程度であっても営業秘密と認められることがあるんだな」とか、「競業避止（きょうぎょうひし）義務について裁判所は、かなり厳格なジャッジをするんだな」とか、「裁判所は、民事の名誉回復請求権を滅多に認めないんだな」などが、それぞれの事案のリアルなイメージを伴って理解できます。

苦勞してチャレンジし、高名な法律家の指導を受けて読み込んだいくつもの裁判例は、企業への、実務に沿った、より具体的なアドバイスに活用できる、独学では決して得ることのできない、私たちの貴重なデータベースです。

「引き出し」を満たしておくために

この仕事をしていて、「自分では、分かったつもり」と「それを、他者に正しく伝えるように平易に説明できること」には大きな隔たりがあるのを、日々思い知らされます。

まだ道半ばです。これからも、ひるまずに難解な判決文への挑戦を続け、「事例の引き出し」をさらに充実させ、それらを中小企業の実務に役立ててもらえるよう、努力をいとわず研鑽を積んでいきたいと思っています。

記事公開：2018年 7月

会社内の秘密情報の取り扱いについてお困りごとがあれば、[営業秘密支援窓口](#)までご相談ください。

独立行政法人 工業所有権情報・研修館
知財戦略部 エキスパート支援担当
Tel：03-3581-1101（内線3823）
Mail：ip-sr01@inpit.go.jp

