

第16回

キックオフミーティングのすすめ－営業秘密として情報を管理する上で重要なこと－ 小高アドバイザー

1. 情報管理を始める際に

昨年7月に知財戦略アドバイザーに就任して1年半が経ちました。これまでの間、多くの中小企業を訪問し、会社の大事な情報を営業秘密として管理する重要性を多くの経営者や従業員を相手に説明してきました。そして、私の話に納得いただいてご支援した結果、社内の情報管理体制が整い、社内情報を営業秘密として管理し始めた企業が多々あります。

それでは、社内の情報管理体制を整備した上で、営業秘密として情報管理を始める際に重要となることとは何でしょうか。

2. 営業秘密としての情報管理

「営業秘密」というのは不正競争防止法に定義のある法律用語です。万一大事な情報が流出した場合に裁判で「営業秘密」と認められれば、民事的／刑事的に保護を受ける道が拓けるのですが、そのためには、3つの要件を全て満たす必要があります。その中でも、特に大事なのが「秘密管理性」というものです。この要件の判断には、対象となる情報が従業員から見て秘密として管理されていたと認識できたのかどうか重要なポイントとなります。

営業秘密として情報の管理を行うには、一般的には社内情報の洗い出し（リストアップ）を行い、秘密のレベル（極秘、社外秘、一般情報等）を区分けする必要があります。そして、それらの秘密情報を対象とした取り扱いルールを「情報管理規程」として定めて、その内容を全ての従業員に周知徹底していきます。

3. 規程は作成したもの・・・

私が初めて支援に伺った企業の中には、社長や経営幹部の方だけで情報管理規程を作成し、これでよし、としていたケースがありました。皆さんはこれで営業秘密の管理として十分だと思いますか？

この段階では、作成した規程は従業員に浸透していないですし、秘密として管理すべき社内情報、すなわち営業秘密が何なのかが従業員には認識されていません。営業秘密としての管理はこれでは不十分です。裁判になれば、不十分な管理状況を理由にして「それが秘密とは思わなかった」と言い逃れされてしまいます。

秘密情報を取り扱うルールとして作成する情報管理規程ですが、多くは社内規則の1つとして整備されます。社内規則ですから、単に規程を作成するだけではなく、従業員の皆様に説明しその内容が全員に共有されていることが重要なのです。

4. キックオフミーティング

私たち知財戦略アドバイザーは作成した情報管理規程を従業員の皆様に十分ご理解いただくことが、営業秘密としての情報管理を始める上で必須と考えており、支援を行った企業の皆様には、「キックオフミーティング」の開催を提案しております。このミーティングでは、従業員の皆様に営業秘密として情報を管理することの大切さについて簡単なセミナーを行い、さらに作成した情報

管理規程について解説を行います。そして、社長をはじめ、社内全員で意識を共有した上で、情報管理を行っていくことをすすめています。

皆様の企業でも、営業秘密として情報管理を行う際にどのように進めたら良いか、私たちにご相談いただければ、全国47都道府県に設置したINPIT知財総合支援窓口とも連携して貴社に応じた進め方で支援させていただきます。

記事公開：2019年 3月 1日

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

