

## ワークショップ 1

## 営業秘密の漏洩を防ぐ：基礎知識とケーススタディ

## 講師

安藤 治孝 INPIT 知財戦略エキスパート

## ファシリテーター

井上 尚幸 INPIT 知財戦略エキスパート

能川 勝男 INPIT 知財戦略エキスパート

竹市 博美 INPIT 知財戦略エキスパート



安藤 治孝

グローバル知財戦略フォーラム 2026 では、初の試みとして、参加者が実際の事例をもとに考えるワークショップを実施しました。

ワークショップ 1 では、「営業秘密の漏洩を防ぐ」をテーマに、営業秘密の基礎知識を整理したうえで、企業活動の中に潜むリスクについてケーススタディ形式で検討しました。

当日は、INPIT 知財戦略エキスパートが講師・ファシリテーターを務め、まず営業秘密の考え方や、不正競争防止法における営業秘密の要件(非公知性・有用性・秘密管理性)について解説しました。あわせて、近年の営業秘密漏洩の実態や、内部不正による漏洩事例などを紹介し、情報管理の重要性を確認しました。

続くワークショップでは、精密金属加工業を営む架空企業「城山製作所」を題材に、展示会への出展や工場見学、ベテラン社員の退職といった場面を想定しながら、どのような情報が営業秘密に該当するのか、また、どのような点に情報漏洩のリスクが潜んでいるのかを検討しました。

参加者は個人ワークとグループワークを通じて、公開してよい情報と秘匿すべき情報の整理、展示会や商談時の情報開示のあり方、工場見学時の対応、退職者からの技術承継と情報管理の工夫などについて意見を交わしました。

グループ発表では、展示会での説明内容や資料配布の工夫、秘密保持契約の活用、見学ルートの限定や説明方法の工夫など、実務に直結する具体的な対策が数多く挙げられました。また、「家族的で風通しの良い社風」が、場合によっては情報管理上のリスクにもなり得る点など、組織文化と

営業秘密管理の関係についても活発な議論が行われました。

講評では、営業秘密は特別な企業だけの問題ではなく、多くの中小企業にとっても身近な経営課題であること、そして日常の業務や対外活動の中で「うっかり」漏洩が起り得ることが強調されました。営業秘密を守ることは、単なるリスク対策にとどまらず、自社の強みを再認識し、持続的な事業成長につなげるための重要な取組であることが、改めて共有されました。

参加者からは、「営業秘密漏洩対策は一見すると当たり前と感じられるものの、実際には十分に意識され、徹底されているとは言い切れない現状がある」「何気ない顧客とのやり取りや、関係会社・子会社を通じた情報流出など、身近な場面に多くのリスクが潜んでいることを改めて認識した」といった声が聞かれました。こうしたリスクを防ぐためには、個々人の注意に頼るのではなく、組織として仕組みを整えることの重要性を自分事として感じたという感想も寄せられました。

本ワークショップは、参加者が自社の状況に引き寄せて考えることができる実践的な内容となり、「有意義なワークだった」との評価とともに、営業秘密管理を自分事として捉える契機となったのではないかと思います。