

早稲田大学博士論文概要書

営業秘密の管理と保護の在り方及びこれにおける秘密保持契約の活用
—米国の制度と実務を参考にした考察—

早稲田大学大学院法学研究科

結城 哲彦

2014・10・14

民法法専攻・知的財産法専修 D3 年

結城 哲彦

2014年 博士論文概要書

論 題

営業秘密の管理と保護の在り方及びこれにおける秘密保持契約の活用
—米国の制度と実務を参考にした考察—
Study on the Ways of Maintenance and Protection of Trade Secrets and the
Good use of Non-Disclosure Agreements for them
---with reference to the Legal Systems and Business Practice of the United
States of America---

目 次

- 1 本研究の目的と研究の対象範囲
- 2 本研究の基本的なスタンス
- 3 本論文の結論
- 4 本論文の構成と概要
- 5 主要な論点
- 6 先行研究の現状
- 7 本論文の特色と意義

1 本研究の目的と研究の対象範囲

本研究は、営業秘密(企業秘密の中核を構成する存在である)が置かれている背景とその現状に鑑み、その「管理と保護」の高度化を図ることが喫緊の課題であるとの認識に基づき、現行の制度の枠組みを前提に、解釈論と民事上の救済を主体にして論じたものである。

「営業秘密の管理と保護の在り方」を広く探究することを目的としている関係で、本研究は、次の三つの範囲にある営業秘密を研究の対象にするものである。

その第一は、取引関係又は契約関係のない第三者(たとえば、営業秘密の転得者)との間における営業秘密に関する分野である。これは、営業秘密に関する最も基本的かつ本来的な議論の分野である。その主なものは、営業秘密の定義に関する議論、現行の営業秘密にかかる制度上、解釈上、訴訟上の諸問題に関する議論などである。

その第二は、取引関係又は契約関係のある相手(従業員、退職者、取引先)との間における営業秘密に関する分野である。営業秘密の侵害事例の多くは、取引関係又は契約関係のある相手との間で起きているので、この実態を踏まえた議論が必要である。秘密保持契約がどのように活用されているかなどを扱うのが、この分野の議論である。

その第三は、外国(わが国以外の国)に流出した営業秘密に関する分野である。この分野には、予防対策及び事後処理対策の両面において、現行法の枠内では解決困難な問題が多く、難題である。裁判管轄権、準拠法などの問題が、この分野に属する主な議論である。

2 本研究の基本的なスタンス

本研究は、企業秘密の安全をトータルで確保するという視点を基本的なスタンスにしている。したがって、本研究は、情報の漏洩が発生した際の事後処理対策を主たる役割にしている営業秘密という法定の制度のほかに、日常的な情報管理や危機管理などの予防対策を含めた形で議論を展開するものである。また、同様の視点から、秘密保持契約の活用や法定の制度である営業秘密による保護と秘密保持契約などの契約による保護の併用を通じた両者の「相互一体的な体制」の確保も視野に入れて考察を行うものである。

3 本論文の結論

本研究が到達した結論は、下記のとおりである。二つのカテゴリーについて、それぞれ結論を列挙する。この結論に至った過程については、次項(「本論文の構成と概要」)の各章を参照願いたい。

(1) 営業秘密の「管理」と「保護」の在り方について

第一に、営業秘密のような企業の生殺を左右するような重大な企業秘密にか

かる情報の安全を確保するためには、予防対策と事後処理対策とのバランスが重要である。予防対策の基礎となるのは、保有している種々雑多な情報を秘密情報と非秘密情報に区分し、さらに、秘密情報に対して「極秘、秘、社内限り」などの格付けを行う日常的な情報管理である。一方、「営業秘密」の制度は、本質的には事後処理対策、すなわち、秘密情報の不正取得・使用などの侵害が発生した後、原状の回復、損害の拡大防止などを円滑かつ確実にを行うための法定の枠組みである。したがって、営業秘密制度のみをもって、企業が保有しているすべての秘密情報の安全をカバーすることは、そもそも不可能である。この認識が重要である。

第二に、情報の安全確保のための「予防対策」には、①秘密情報を日常的に管理する基礎的管理のほかに、②秘密情報の漏洩・外部流出に備えた危機管理が必要である。①は、すべての企業に必要な基礎的な対策である。業種、企業規模、保有している情報の量・質と関連・比例しない対策だからである。これに対して、②の危機管理は、予防対策とはいえ、業種、企業規模、保有している情報の量・質と密接に関連しているので、必要性を見極め、自分の「身の丈」にあったものにする必要がある。たとえば、従業員10人以下の企業と1000人以上の企業が同じ危機対策を必要としないことは自明である。また、危機対策には、高度の技術的措置や多大な時間と費用が必要となるので、「費用対効果」を十分考慮する必要がある。

第三に、事後処理対策の一環として、秘密保持契約を活用し、法定の制度でカバーできない部分の補完を図る必要がある。営業秘密が秘密情報の安全確保に有用かつ必要な法定の制度であることは言うまでもないが、反面において、法定の制度であるため、要求される要件(たとえば秘密管理性)が厳しく、この制度による保護から漏れる事案が避けられない。新聞記事などの表現を借りれば、「被害があった企業が訴えても、管理が甘いとの理由で裁判所に取り合ってもらえない」(2014年9月30日付日本経済新聞朝刊4面の記事)ということになる。仮に訴えが裁判所に係属しても、勝訴できる見込みは20~25%と低い。したがって、たとえば、相手が、取引先(販売先・仕入先)、ライセンスの供与先などのように契約関係又は取引関係がある場合、重要な情報の開示に際しては、秘密保持契約を交わし、仮に営業秘密制度による保護から漏れても、契約違反(債務不履行)の契約責任が追及できる二重・三重の措置を講じておくことが重要である。現実には起きている営業秘密の漏洩事件を見ても、その多くに契約関係又は取引関係のある者が関連・関与しているだけに、取引関係又は契約関係のある当該相手に対しては、秘密保持契約の活用(併用)を怠らないようにすることが肝要である。

契約には、当事者自治が認められており、弾力性があり小回りも利く。業種や規模に関係なく利用ができる利点もある。

第四に、「人」に対する契約法的管理が重要である。情報の漏洩・外部流出は、内部の「人」によって引き起こされる「人災」である。したがって、情報の安全確保には、「人」、すなわち、従業員、退職者などの内部関係者に対する管理を欠くことはできない。具体的には、秘密保持契約や競業避止契約の締結管理の充実・促進を図る必要がある。

秘密保持契約や競業避止契約の締結は、本来的には、事故が発生した後の理を円滑かつ確実に実行するためのものであり、営業秘密の制度と同様に、基本的には事後処理対策に属するものである。しかし、契約を結ぶことによって、当該本人に対する心理的牽制としての反射的な効果も期待できる。つまり、内部関係者との契約締結の促進は、秘密情報の安全管理(内部管理)のための予防対策としても機能するので、いわば「一石二鳥」である。したがって、内部関係者との間においては、営業秘密制度はひとまずわきに置き、秘密保持契約の活用を第一に考えるべきである。強いて言えば、「営業秘密という法制度は、相手が完全な第三者で、それに依存せざるを得ない場合の最後の手段」というように受けとめて対処すべきだと考える。このように対処することによって、結果として、「法と契約の相互一体的な体制」を確保することが可能となるのである。また、わが国の活動法人約 253 万社の 85%が資本金 1000 万円以下の企業で占められている現実を考慮すれば、営業秘密の「管理」と「保護」にとって実施可能にして実効性のある手段・方法は、法定要件の厳しい営業秘密による保護ではなく、可能な限り、秘密保持契約を積極的に活用し、又は営業秘密制度との併用を図ることだと考える。

第五に、危機管理(予防)の態勢整備を通じて秘密情報の物理的管理・技術的管理を強化すること、及び秘密保持契約の積極的な活用を通じて「取引先や従業員・元従業員などの内部関係者」に対する契約法的管理の質の向上を図ること、の二つは、結果として、営業秘密の「秘密としての管理」にもプラスをもたらすものである。したがって、営業秘密の「管理」と「保護」の充実を図り、その高度化のためにも、今後、この危機管理と契約法的管理の整備・強化をさらに進めるべきだと考える。

(2) 今後の課題について

最大の課題は、外国に流出した営業秘密にどう対処するかである。これは、実に難題・難問である。現時点で、これに対する決定的な答えは持ち合わせていないが、少なくとも営業秘密の侵害については、明文の「推定規定」を設けるべきだと考える。たとえば、原告が、対象となる秘密情報をわが国において営業秘密として管理していたことを立証できれば、被告が、①争点の情報は原告の管理下から不正に持ち出されたものでないこと、②争点の製品は当該情報を使用したものでないこと、③原告の損害と争点となっている情報との間には因果関係がないこと、の三点について立証できない限り、原告が「推定規定」

によって救済される仕組みの導入が必要だと考える。また、わが国の裁判管轄に服する者は、わが国に住所・居所、支店・営業所などの恒久的施設(permanent establishment)を有しているかどうかの形式基準ではなく、わが国で営業活動を行っているか否かの実質基準で判断する規定を設ける必要がある。いずれにしても新しい立法措置を待つほかないので、今後の動向を注意して見守る必要がある。

4 本論文の構成と概要

本論文は、10章立て(43節)で構成されており、米国の制度や実務との比較を交えながら論じたものである。各章の要点は、下記のとおりである。

第1章 本研究の目的と基本的なスタンス

この章では、序論として、社会・経済のいろいろな分野におけるグローバル化などのパラダイムシフトが猛烈な勢いで進展しているので、企業にとって重要な経営資源である営業秘密の「管理」と「保護」はさらに強化する必要があるとの認識を最初に提示した。

この認識に基づき、本論文の対象が、①完全な第三者との関係における営業秘密、②取引関係又は契約関係のある者との関係における営業秘密、③外国に流出した営業秘密、の三つにあること最初に明確にした。同時に、予防対策と事後処理対策、法定制度と契約というように、情報の安全管理をトータルで考察するのが、本論文の基本的なスタンスであることも明らかにした。

第2章 営業秘密の概念

この章では、営業秘密とは何か、法制度としてどのように定められているか、その基本的な役割は何か、何が問題点か、などを明らかにした。特に、営業秘密の定義そのものに不備があることによって、営業秘密が必ずしも制度本来の機能を発揮できていないことを指摘した。具体的には、「秘密としての管理(秘密管理性)」の定義上の位置や立証責任の負担の在り方に関する問題点を、米国との比較などを通じて明らかにした。

第3章 営業秘密の侵害とその救済

この章では、営業秘密の侵害を救済するための民事上の措置、すなわち、特別法(不正競争防止法)による差止請求、不法行為法(民法)による損害賠償請求及び契約法による履行請求と損害賠償請求の三つについて論じ、それぞれについての問題点を明らかにした。

わが国の民事的救済にはそれぞれ長所がみられるが、逆に短所もあるので、それぞれの特色を生かした組み合わせ(併用)が重要であることを指摘した。

営業秘密は、秘密情報の漏洩を救済する最も基本的な法定の制度であるが、

その要件には厳しいものがあるので、他の救済方法との併用が重要である。また、常に一律に不法行為の併用を選択するのではなく、可能な場合には、状況に応じて、秘密保持契約を活用又は併用すべきであることを指摘した。

なお、刑事上の救済については、本研究の目的ではないので、参考程度の記述にとどめた。また、わが国の救済制度の今後の在り方を考える一助として、米国制度との簡単な比較を行った

第4章 営業秘密管理の現状分析

この章では、「営業秘密を取り扱う関係者(個人・法人)」に対する管理を含めて、「営業秘密の管理が、実際にどのように展開されているか」について、経済産業省の調査に基づいて、現状の把握と分析を行った。

予想外の結果だったのは、営業秘密のような重要な秘密情報の漏洩の62%が、元従業員を含む退職者によるものであるという事実である。その他、従業員や取引先などの内部関係者によるもの36%で、外部からの侵入者など完全な第三者によるものはわずか4%という事実である(複数回答)。

この結果を踏まえる限り、情報の漏洩は、内部関係者による「人災」ということになる。したがって、重要なことは、従業員や取引先に対する対策・措置ということになるが、従業員の契約法的管理、すなわち、秘密保持契約の締結率は、全規模平均で56%、取引先との締結率は全規模平均で60%程度と告げられている。また、訴訟の場合の原告の勝訴率が20~25%で、米国の半分であることも明らかとなっている。

以上を踏まえて、次章では、秘密保持契約が営業秘密という法定の制度にどのように交錯し、どのような役割を果たしているかについて、具体的に検討することにした。

第5章 営業秘密と秘密保持契約の交錯

この章では、日米比較を交えながら、秘密保持契約が、営業秘密などの秘密情報の管理と保護に実際にどのように活用され、また、営業秘密とどのように交錯しているかについて、判決例などを含めて概観した。

個別の事案における「秘密としての管理」の判断において、秘密保持契約の存在はそれなりに重視されているが、しかし、判決文の中でも、「秘密保持契約による保護の場合」に求められる「秘密としての管理」と、「営業秘密の場合」に必要とされる「秘密としての管理」を同一視するがごとき混乱が見られ、また、秘密保持契約についての先行研究には残された課題も多く、それが満ちのできるレベルに達しているとは言い難い現状にあることを指摘した。契約観・契約理論の違いに起因するとはいえ、総じて、米国に比べて秘密保持契約の活用が遅れが見られることも明らかにした。

したがって、今後、営業秘密などの企業秘密の管理と保護の高度化を図るには、好むと好まざるとにかかわらず、秘密保持契約そのものについてのさらな

る研究と、秘密保持契約の積極的な活用に向けた検討が必要となる。また、今後の「営業秘密論」は、秘密保持契約についての論述を伴ったものであるべきである。この章では、このような趣旨のことを述べた。

第6章 秘密保持契約についての概括的考察

この章では、営業秘密の管理と保護の重要な方法・手段である秘密保持契約自体について、全体的・概括的に検討した。

企業の秘密情報、すなわち企業秘密の管理・保護の「本家本元」は、秘密保持契約と不法行為であり、その基礎の上に、営業秘密制度が後で導入された事実を思い起こす必要がある。この視点から、①秘密保持契約と秘密保持義務の法的性質がどのようなものであるか、②秘密保持契約の保護対象にできる情報の範囲とその要件は何か、などを具体的に明らかにした。また、秘密保持契約には、原則として当事者の私的自治が認められており、かつ、保護対象にできる情報の範囲が広いなど、営業秘密制度にない利点があることを指摘した。

反面、基本的な契約関係(たとえば、販売店契約やライセンス契約)が終了した後における秘密保持義務の残存期間の取扱いについて、研究がほとんど手つかずの状態に置かれてきたことを指摘し、この点の研究を急ぐ必要があることについて論じた。

第7章 秘密保持義務の残存期間

この章では、急ぎ検討を要する秘密保持義務の残存期間に特化して論じた。秘密保持契約終了後、秘密保持義務を残存させる必要があることは自明であるが、その期間をどのように定めるかについては定説がない。依拠できる実証的な資料・文献も存在していない。そこで、現実に関わされている秘密保持契約において、これが実際にどのように扱われているかについて筆者なりの独自の実態調査を行い、その結果と米国の状況も踏まえて、残存期間の在り方について独自の提言を行った。この部分は、他の論文では見ることができない筆者独自のものである。

自由競争が原則である以上、契約終了後における情報の自由利用に制限を加える必要がある場合でも、その制限すなわち秘密保持義務の残存期間は、期限が付された合理的なものでなければならない。この視点から、企業間における秘密保持義務の残存期間の決め方は、具体的なものでなければ意味がないと考える。「自社の企業秘密の性質を踏まえて期間設定を行うべきである」というような抽象的な基準では、実務の指針になり得ないからである。

第8章 企業と従業員等との間の秘密保持契約

この章では、秘密保持契約のうち、企業と従業員等と間で交わされるものに特化して論じた。企業と従業員等との秘密保持契約では、退職者(役員・従業員)と退職時に交わす契約・覚書が特に重要であることを指摘した。

また、企業と従業員等と間で交わされる秘密保持契約は、企業間で交わされる秘密保持契約との連係性が保たれ、相互補完の関係が確保されることによって、初めて秘密情報の管理と保護にとって有効な手段・方法になるものであることを指摘した。このことについて言及しているものが、他にほとんど見当たらないので、参考になると考える。

第9章 本研究の重要な課題の再認識と今後の対応

この章では、第2章から8章までに浮かび上がった問題点の確認とそれぞれに対する今後の在り方について論じた。したがって、本論文の「総括」に相当する部分である。その概要は、次項5の「主要な論点」で述べたとおりである。

10章 結論—本研究の終章

本研究の終章として、結論を述べた部分である。その内容は、上記3で示したとおり、営業秘密の「管理」と「保護」の在り方に関するものと、今後の課題、の二つで構成されている。

5 主要な論点

本論文の第9章で述べている「総括」に相当する部分である。四つの分野に分けて、計13の課題について、問題の所在と今後の在り方について私見を述べた。

付言すれば、下記(2)の「営業秘密の管理と保護にかかる課題」は、企業経営者が決断し、事業活動のなかで努力すれば、いずれも解決可能な課題だということである。言い換えれば、これは、可能・不可能の問題ではなく、実行するかしないかの問題である。その最後の鍵を握っているのは、個々バラバラな管理ではなく、権限と責任を明確にした企業秘密の管理組織の確立と、統制のとれた組織的管理の実行である。

(1) 営業秘密にかかる制度上及び解釈論上の課題と今後の対応

1) 営業秘密の定義に内在する問題点と対応策

①問題の所在

- ・「秘密」の定義が不在である
- ・営業秘密の概念構成が複雑かつ難解である
- ・現行法の定義は「最初に管理ありき」である

②今後の在り方

- ・当面は、現行法を弾力的に解釈・運用する
- ・抜本的には、営業秘密の「秘密管理性」の位置づけを法改正する必要がある

2) 先行研究の問題点と今後の研究課題

①問題の所在

- ・ 手続法的な視点からの議論が不足している
- ・ 相対的認識説か絶対的認識説かの議論をこれ以上続けても無意味である

②今後の在り方

- ・ 営業秘密の管理方法を包摂した総合的・体系的な解釈論の展開が必要である
- ・ 実務にも示唆を与えるような実践的な論述が望まれる

3) 従業員が在職中に自ら開発した情報の取扱い

①問題の所在

- ・ 明文の規定がなく、論点も十分に整理されず、解釈が分かれる原因となっている
- ・ 比較法的視点からの検討が不足している

②今後の在り方

- ・ 保護対象が何であるかをよく見極めて判断する必要がある(保護対象は、情報の帰属か、情報保有者の「秘密としての管理状況」か、それとも情報の開発者の秘密保持義務に対する認識の程度か、などの見極めが重要である)
- ・ 信頼関係論の考え方も参考にする必要がある

(2) 営業秘密の管理と保護にかかる課題と今後の在り方

1) 秘密保持契約の位置づけと活用

①問題の所在

- ・ 秘密保持契約が有する機能や利点が十分理解されていない
- ・ 契約体系における秘密保持契約の位置づけが明確でない

②今後の在り方

- ・ 秘密保持契約は双務的なものだと考えるべきである
- ・ 営業秘密の保護において、秘密保持契約の活用を否定すべき合理的理由がない

2) 残留情報の扱いと秘密保持義務の残存期間の関係

①問題の所在

- ・ 残留情報には、自由に利用できるものとできないものが混在しているため、その取扱いがむずかしい
- ・ 残留情報(人の記憶に残った情報)を消去できる決め手がない

②今後の在り方

- ・ 次善の策として、クールダウンのための期間を設ける
- ・ 秘密保持義務の残存期間がクールダウンのための期間であることを認識して対応する必要がある

3) 契約法的な人材管理の整備・拡充

①問題の所在

- ・ 秘密情報を取り扱う「人(個人・法人)」への対応が十分でない
- ・ 契約法的な人材管理の視点が欠けている

②今後の在り方

- ・ 秘密保持契約の締結の推進が必要である
- ・ きめ細かい日常的な情報管理を並行して励行する
- ・ 代償措置を伴った競業避止契約の活用も考慮する

4) 情報の漏洩・外部流出の緊急事態に備えた危機対策

①問題の所在

- ・ 総じて、危機管理の視点が欠けている
- ・ 大量の情報を取り扱う企業でも危機対策が不足している

②今後の在り方

- ・ 発想の転換が必要である
- ・ 技術的な措置の強化が必要である

(3) 訴訟手続上の課題と今後の対応

1) 営業秘密の要件を審理する順序

①問題の所在

- ・ 審理の順番を見直す必要がある

②今後の在り方

- ・ 有用性又は非公知性の要件から審理に入るべきである

2) 秘密管理性に関する立証責任

①問題の所在

- ・ 秘密管理性にかかる立証責任の適正な配分ができない

②今後の在り方

- ・ 現行法の枠内における運用にも限界があるので、早期の法改正が望ましい

3) 紛争解決の手段の選択と今後の在り方

①問題の所在

- ・ 費用対効果の点から、営業秘密による保護だけを当てにはできない
- ・ 秘密保持契約が存在するにもかかわらず、営業秘密を常に主位的請求とする訴訟方針には再考の余地がある

②今後の在り方

- ・ 秘密保持契約違反(債務不履行)を訴訟における請求原因として積極的に活用すべきである

(4) 営業秘密にかかる今後の立法上の課題

1) 立証責任の合理的な配分に関する法改正

- 原告は、①営業秘密であること(特定論)の立証、②それが不正に取得されたこと(侵害論)の立証、さらに、③それが使用され損害が発生していること(損害論)の立証、というように、重い立証責任を負わされている。特に、③は至難の業である。したがって、立証の緩和や立証責任の一部を被告に転換して、原告の負担を軽減するなど、立証責任の合理的な配分に関する法改正(制度設計)は、真剣に検討されて当然だと考える。

2) 証拠収集手続をさらに容易にするための法改正

- 営業秘密の侵害事案については、一定の程度において、強制的に証拠収集ができる体制の整備が必要である。最近発生した新日鐵や東芝の事件が示唆しているように、高度の技術情報の漏洩など大型の本格的な民事事件になれば、捜査機関との連携が必要になると思われる。被害企業が刑事記録を閲覧・謄写ができる制度は存在しているが、この活用がさらに容易にできるように改めるのが、現実的な対応だと考える。

3) 外国に流出した営業秘密への立法対応

現在、新しい立法措置が検討されている問題である。

①問題の所在

次のような隘路が挙げられる。いずれも原告の自助努力だけでは乗り越えられない問題である

- 仮にわが国における訴訟で勝訴しても、外国で執行できる保証がない
- 外国の相手との国際裁判管轄が、そもそもわが国に存在するのか争いになる
- 営業秘密の不正取得事件に、どこの国の法律が適用される判然としない(行為地か結果発生地か。それとも秘密情報の管理地など)
- 侵害行為の立証が困難を極める。すなわち、相手(被告)が、公知になった技術方法を入手したなど、営業秘密の「不正取得」の事実がないと反論してきた場合、原告として、それに再反論できるだけの証拠の確保がきわめて困難である。

②今後の在り方

今後の成り行きを注視する必要があるが、次のようなことがポイントになると考える。

- 被害を受けた企業(原告)が営業秘密の漏洩や盗用の立証を容易にできるような制度設計にする。このためには、米国の訴訟手続に倣って、「訴状と答弁書のやり取り(訴答 pleading)」をした後、原告と被告(加害被疑企業)が、「法廷での本審理(trial)」の前に、裁判所の関与のもとで、有利・不利を問わず、すべての証拠を裁判所に提出する義務を負う「**証拠開示(discovery)**」の手続、言い換えれば、現行の「準備的口頭弁論(民訴 164 条以下)」や「文書提出命令(民訴 223 条)」を拡充したような手続を導入することも検討すべきだと考える。

- ・罰則の強化が焦点になっていると伝えられているが、これだけでは、現行法の延長にすぎない。それよりも重要なことは、被害を受けた企業(原告)が営業秘密の漏洩や盗用の立証を容易にできるような制度設計にすることである。

6 先行研究の現状

営業秘密の分野は、「秘密」という名のとおり、実証的な学問研究になじみにくいと言われている。このため、研究は、それぞれの領域でばらばらに行われており、かつ、それぞれの枠内にとどまっている。たとえば、労働法の分野では、従業員の秘密保持義務が企業秩序維持のために必要なものとして、もっぱら雇用契約の枠内における問題として論じられている。不正競争防止法の分野の体系書や論文でも、営業秘密の概念についての解説が主流であり、営業秘密の管理や保護の手順や要領について言及しているものは皆無に近い。また、原告にとって、営業秘密による法的保護を受けるための立証負担は重いが、このことを的確に指摘しているものも少ない。さらに、契約法の領域でも、秘密保持契約を契約体系(非典型契約の類型)に含めて論じ、雇用契約に限らず、継続的な取引などにも必要かつ普遍的なものであると論じているものも皆無に近い。参考になる先行研究といえば、実務家による体系書や論文であるが、営業秘密の管理及び保護と秘密保持契約の関係について論じたものはきわめて限られている。

以上のように、まだまだ多くの課題が残されていると言わざるを得ない。

7 本論文の特色と意義

本研究においては、現実に関わされている秘密保持契約において、秘密保持義務の残存期間が実際にどのように定められているかについて、筆者なりに独自の実態調査を行い、その結果と米国の状況も踏まえて、残存期間の在り方について独自の提言(ガイドラインの提示)をした。これは、秘密保持契約が期間満了その他の事由で終了した場合、その後、どれだけの期間、秘密保持義務を有効に存続させるかについては定説がなく、ある論者は「無期限に」と言い、他の論者は「5年が妥当」と述べるなど、契約実務においても混乱が生じているからである。標本数に限りのある調査で、必ずしも普遍性を有するものでないことは承知しているが、実態をまったく踏まえずに議論を展開することに比べれば、一步前進した選択だと判断して、この方法を用いた。

また、秘密保持契約による方法でしか保護できない秘密情報(たとえば財務情報、人事情報など)の要件についても検討を行った。この問題について論じているものは今のところまったく見当たらないので、これも、本論文の特色の一つである。

このほか、活動中の法人企業約 253 万社のうち、85%が資本金 1000 万円以下(その 56%が資本金 500 百万以下)の企業によって占められている現実(平成 24 年度分国

税庁「会社標本調査」による平成25年3月31日現在数字)を踏まえて、本論文では、秘密保持契約による保護が、中小規模企業にとって実施可能にして実効性のある手段・方法であることを指摘し、可能な限りこれを活用するよう提言した。

なお、米国の営業秘密制度がどのように解釈・運用され、また、営業秘密の管理と保護において秘密保持契約がどのように活用されているかについて、その概要が明らかになったことは、本研究の副次的な成果だと考える。

秘密保持契約についての理解が深まり、米国の場合のように、秘密保持契約が訴訟において積極的に活用されるようになれば、原告の立証面での負担が相対的に軽くなり、勝訴率にもプラスに作用すると期待できる。また、経済産業省の「営業秘密管理指針」は、秘密保持契約の重要性を指摘してはいるが、その中身については、必ずしも十分に言及していない。したがって、講学的な視点から秘密保持契約に関する重要な留意点を明確にすることは、社会的にも必要かつ重要だと考える。

(完)